الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي -

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

رقم التسجيل : .....

الموضوع:

دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- مع الإشارة لحالة الجزائر -

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير

تخصص : مالية

إعداد :

سماح طلحي

إشراف:

أ.د. أحمد بوراس

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د السعدي رجال	أستاذ التعليم العالي	جامعة أم البواقي	رئيسا
أ.د أحمد بوراس	أستاذ التعليم العالي	جامعة أم البواقي	مقررا
أ.د سعدان شبايكي	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر 3	عضوا
أ.د محمود سحنون	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة 2	عضوا
أ.د عبد الحق بوعتروس	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة 2	عضوا
د. فوزي السبتي	أستاذ محاضر – أ -	جامعة أم البواقي	عضوا

السنة الجامعية: 2013 - 2014

إهـــــداء

أهدي ثمرة جهدي

إلـى الوالديــن الكريميــن

إلى زوجـــــي وأبنائـــي

إلـــــى إخوتـــــــــــي

شكر وتقدير

أحمد الله حمدا كثيرا وما توفيقي إلا بالله عليه توكلت وإليه المصير، فإن أصبت فمن عند الله وإن أخطأت فمن نفسي.

أتقدم بالشكر الجزيل والامتنان الكبير إلى الأستاذ المشرف أ, د/ أحمد بوراس على كل ما قدمه لي من وقت وجهد وتوجيه طيلة مدة إنجاز هذا العمل، وأتقدم له بالعرفان الكبير لكل مساعداته وتشجيعه لي لإتمام هذه الرسالة، كما أشكر كذلك الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة الأطروحة وإثراء موضوعها، ولكل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو من بعيد.

خطـة البـــحث

الصفحة

المقدمـة ***01***

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد *14*

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *15*

1. مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الكبيرة ***15***

2. مبررات التوجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***16***

3. النظريات الاقتصادية المفسرة للتوجه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***20***

المبحث الثاني: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***24***

1.صعوبة تحديد تعريف خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***24***

2.المعايير المحددة لمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***26***

3.أهمية توحيد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***30***

4.مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *31*

المبحث الثالث: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفاتها *39*

1. مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***39***

2. أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***42***

3. أسس اختيار الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة *49*

المبحث الرابع: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل والتحديات التي تواجهها ***51***

1. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ***51***

2. المشاكل والتحديات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***56***

3. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ***59***

خلاصة ***62***

الفصل الثاني: إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد 63

المبحث الأول: خصوصيات ومحددات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 64

1. أمثلية الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 64
2. المقاربات المالية الحديثة المتوافقة مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....69
3. محددات الهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها.....73
4. الفرق بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة.....78

المبحث الثاني: الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 82

1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل حياتها..... 82
2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قدرتها التنموية والابتكارية.....88
3. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة استخدامها.....90
4. منهجية وأهمية تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....92

المبحث الثالث: مصادر تمويل التقليدية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....95

1. *مصادر التمويل الذاتية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....95*
2. *مصادر التمويل الخارجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....104*
3. *تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق السوق الإقراض غير الرسمية 113*

المبحث الرابع: مشاكل وعقبات تمويل هيئات الإقراض والبنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة..118

1. *مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 118*
2. *أسباب إمتناع البنوك عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....122*
3. *مبررات طلب الضمانات العينية من طرف البنوك 125*

خلاصة.....128

الفصل الثالث: فعالية البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد 129

المبحث الأول: دور الصيغ الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 130

1. أساسيات التمويل البنكي الاسلامي.....130
2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المشاركة.....133
3. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المضاربة.....139
4. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع المرابحة لأجل.....144
5. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع السلم 148
6. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع الاستصناع.....152

المبحث الثاني: دور قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....156

1. نشأة وتطور قرض الإيجار.....156
2. تعريف ومراحل سير عملية قرض الإيجار 159
3. تصنيفات قرض الإيجار..... 161
4. أهمية التعامل بقرض الإيجار.....164
5. عيوب استعمال قرض الإيجار.....168
6. المفاضلة بين قرض الإيجار والقرض البنكي 169

المبحث الثالث: دور عقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ" في تمويل وتحصيل حقوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....171

1. نشأة نظام الفاكتورينغ.....171
2. تعريف عقد تحويل الفاتورة.....172
3. كيفية سير عقد تحويل الفاتورة.....173
4. أنواع عقد تحويل الفاتورة.....174
5. مزايا الفاكتورينغ بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.....176
6. تكلفة عقد تحويل الفاتورة.....178

المبحث الرابع: دور رأس المال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...181

1. نشأة ومفهوم رأس المال المخاطر.....181
2. خصائص رأس المال المخاطر وأنواعه.....185
3. آلية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر 188
4. المراحل التمويلية التي تغطيها شركات رأس المال المخاطر 190
5. مدى حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدعم وتمويل شركات رأس المال المخاطر.....192
6. مزايا وعيوب تقنية التمويل عن طريق رأس مال المخاطر 194
7. المقومات الأساسية لنجاح تقنية رأس المال المخاطر.....197

المبحث الخامس: دور السوق المالية الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.. 199

1. نشأة وتعريف السوق المالية الثانية 199
2. العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار الدخول إلى السوق المالية الثانية.....205
3. وظائف السوق المالية الثانية.....206
4. أهمية بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....207
5. صعوبات الإدراج في السوق المالية الثانية.....210
6. المقومات الأساسية لنجاح السوق المالية الثانية.....211

خلاصة.....215

الفصل الرابع: واقع ودور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد.....216

المبحث الأول: واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية الجزائرية

1. نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....217
2. تطور ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....222
3. وزن ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الجزائري.....225
4. صعوبات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 230

المبحث الثاني: الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....234

1. واقع ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....234
2. برامج وآليات تنمية وترقية المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر.....237
3. هياكل وهيئات دعم وتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر.....240
4. أجهزة وهيئات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 243

المبحث الثالث: واقع تطبيق البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر.....255

1. واقع تطبيق التمويلات الإسلامية في الجزائر.....255
2. واقع تطبيق قرض الإيجار في الجزائر 262
3. واقع تطبيق رأس المال المخاطر في الجزائر.....274
4. واقع عقد تحويل الفاتورة في الجزائر 280

المبحث الرابع: دور المؤسسات التمويلية الحديثة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....283

1. دور بنك البركة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....283
2. دور شركات قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 291
3. دور شركات رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....302

خلاصة.....313

الخاتمة 314

الملاحق.....321

قائمة المراجع.....332

فهرس الجداول والأشكال.....358

الملخص باللغة العربية..... 361

الملخص باللغة الفرنسية..... 362

الملخص باللغة الإنجليزية..... 363

المقدمة

تشكل المؤسسات المتوسطة والصغيرة مدخلا هاما من مداخل النمو الاقتصادي كونها تؤدي دورا هاما لضمان تحفيز واستدامة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك باعتبارها محركات استثمارية رائدة تتمتع بمرونة عالية وديناميكية كبيرة، إضافة إلى الإمكانيات الهائلة التي تمتلكها هذه المؤسسات في إنتاج الثروات وخلق فرص الشغل، زيادة الصادرات واستيعاب التكنولوجيا المتجددة. لذا أصبح الاتجاه السائد اليوم بين دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية، هو تحسين المناخ الاستثماري لهذه المؤسسات وتشجيع العمل على إيجاد جميع الأطر والمتطلبات لنجاحها والارتقاء بها. الأمر الذي جعلها تكتسي أهمية بالغة على الصعيدين المحلي والدولي.

إن تزايد حدة المنافسة وانتشار آثار العولمة الاقتصادية وحتمية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، واتساع نفوذ الشركات المتعددة الجنسيات وقيام التحالفات الإستراتيجية بين الدول وشركات القطاع الخاص، جعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البديل الأقوى المتاح للدول النامية من أجل مواجهة التحديات السابقة وتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصادياتها. حيث تبين أن إهمال الدول النامية لمثل هذه المؤسسات هو سبب من أسباب اتساع الفجوة بين حركية النشاط الاقتصادي لهذه الدول والدول المتقدمة. لذا أصبح من غير المتوقع إحداث إقلاع اقتصادي دون دعم وتحسين مكانة هذا الصنف من المؤسسات.

تسعى الجزائر كمثيلتها من الدول النامية إلى دفع عجلة النمو وتحقيق تنمية متوازنة وشاملة تتكيف مع الإمكانيات المتوفرة لديها، وذلك من خلال الاهتمام بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة خاصة بعدما عجزت المؤسسات الكبرى في إطار الصناعات الثقيلة عن تحقيق الأهداف المرجوة منها. الأمر الذي استوجب على الحكومة الجزائرية تبني مجموعة من الاستراتيجيات والأساليب التي تسعى من خلالها إلى دعم وترقية المؤسسات المتوسطة والصغيرة، كما تهدف إلى تحسين أدائها لضمان استمرارها في ظل التحولات الإقليمية والدولية التي تعايشها الجزائر، والتي جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمارس نشاطها في ظل محيط تنافسي من حيث الطبيعة ومتغير من حيث التكوين ومتعدد من حيث الأطراف ومتجدد من حيث التأثير ومتداخل من حيث العوامل.

تشير الدراسات والتحقيقات الميدانية العديدة التي أجريت في كل من الدول المتقدمة والدول النامية مثل الجزائر إلى أن التمويل هو العائق الأساسي والعامل المحدد لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أنه يلعب الدور الأساسي في دعم تنافسها محليا وعالميا، لذا حضيت مسألة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة بالأولوية ضمن مختلف الإستراتيجيات المرصدة للتنمية، وذلك بفضل تنويع الخدمات التمويلية المتاحة بسوق الأموال وابتكار استخدام تقنيات حديثة على مستوى البنوك بما يمكنها من

التحكم في المخاطر والتكاليف ومن ثم التوجه نحو خدمة هذا القطاع. في حين نجد مثيلاتها في الدول النامية عامة والجزائر خاصة لازالت تعترضها صعاب عديدة عند محاولة حصولها على مصادر التمويل الضرورية سواء في مرحلة الإنشاء أو مرحلة النمو والتوسع.

إن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد في تأسيسها على مواردها الذاتية، والتي لا تعد كافية لتحقيق النمو المنشود في مناخ يتسم بالحركية العالية والمنافسة الشديدة، لذا يبرز مشكل التمويل أكثر حينما تتوفر لهذه المؤسسات فرصا للنمو والتوسع، بداية من صعوبة حصولها على القروض لدى البنوك ومؤسسات الإقراض الناجمة عن ارتفاع تكلفة الاقتراض، المغالاة في الشروط وطلب الضمانات العينية وغياب آليات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض. وصولا إلى قصور الآليات والصيغ التمويلية التي لا تراعي إمكانيات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نظرا لمحدودية قدرتها على تعبئة الأموال الخاصة مع انخفاض قدرتها على تحقيق معدلات أعلى للنمو نتيجة ضعف مواردها الذاتية وارتفاع مستوى المخاطر المرتبطة بمحيطها الخارجي مما يجعلها بحاجة مستمرة إلى التمويل الخارجي. وعليه يبقى التمويل المصرفي أهم المصادر الرسمية المتاحة لتمويل هذه المؤسسات. لكن غالبا ما تحجم البنوك عن توفير الاحتياجات التمويلية لهذه الأخيرة. حيث ترى أن خدمة هذا النوع من المؤسسات عملية محفوفة بالمخاطر وذات تكلفة باهظة بالإضافة إلى عدم استيفائها لشروط الدخول إلى الأسواق المالية.

لذلك تأتي قضايا تمويل المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في مقدمة الأولويات المتعلقة بصياغة أية إستراتيجية لتطوير ودعم التنمية في الجزائر. ذلك أن آليات وإجراءات وصيغ التمويل التقليدية الحالية أضحت عاجزة عن تلبية الاحتياجات التمويلية للمستثمرين بالحجم المناسب والتكاليف الممكن احتواؤها لترقية هذه المنظومة بصورة تؤدي إلى احتواء المشكلات المحلية الداخلية ومواجهة التحديات الخارجية.

انطلاقا مما سبق فإن الأمر يستدعي ضرورة البحث عن مصادر تمويلية جديدة والتي لا نجزم أن تكون بديلة للمصادر التمويلية الكلاسيكية بقدر ما تكون مكملة لها، والتي أثبتت نجاعتها في تجنب الشروط الصعبة والمضنية التي تتطلبها عملية منح القروض. وخير دليل على أهمية هذه التقنيات التمويلية هو مدى توسع ونجاح تطبيقها في أنحاء العالم خلال مدة وجيزة من جهة، والمزايا التي تتيحها بالنسبة للاقتصاد الكلي والجزئي من جهة أخرى الأمر الذي جعل منها بدائل تمويلية جد جذابة. حيث تتلاءم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتتيح المزيج التمويلي المتنوع الذي يمكن أصحاب المؤسسات من المفاضلة بينها واختيار تلك التي تتناسب مع حجم المشروع وطبيعة نشاطه ومستوى عائداته ومعدلات أرباحه والذي في إطاره يمكن إضفاء المزيد من المرونة الإجرائية وإتاحة القدر المطلوب من التمويل حيث تنخفض في ظله تكاليف التمويل وتتوزع مخاطره على أطراف العملية الاستثمارية توزيعا مناسبا.

الإشكالية

على ضوء ما سبق، يمكننا صياغة إشكالية البحث في السؤال الجوهري التالي:

ما هو دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وما هو واقع وآفاق ممارسة هذه التقنيات التمويلية في الجزائر؟

ومن أجل حصر الموضوع وحتى تتسنى لنا الإجابة عن هذا التساؤل الرئيسي فإنه من الضروري طرح التساؤلات الفرعية التالية:

1- ما هي الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل حياتها، وما مدى ملاءمة مصادر التمويل المتاحة لتلبيتها؟

2- إلى أي مدى تشكل الصيغ الحديثة حلا فعالا لإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية؟

3- إلى أي مدى أضحى النظام التمويلي التقليدي الحالي بأساليبه وصيغه وإجراءاته يمثل عائقا أمام تطور واستمرارية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

4- هل بإمكان الجزائر تبني تلك الصيغ المبتكرة في تمويل هذا القطاع، وما هي المعوقات التي تحول دون ذلك؟

5- ما هو واقع وآفاق ممارسة بدائل التمويل الحديثة في الجزائر، وما هو دور المؤسسات التمويلية الحديثة في دعم وحل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

الفرضيات

على ضوء الإشكالية الرئيسية للبحث ومن أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة فيها، تم صياغة مجموعة من الفرضيات التي سوف يتم إما تدعيمها أو رفضها، والمتكونة من:

1. غالبا ما تعتبر البنوك المصدر التمويلي الوحيد لكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل اللازم لها، خصوصا في الدول النامية التي تتميز بسوق مالي ضعيف في ظل غياب بدائل تمويلية أخرى متاحة لمثل هذا النوع من المؤسسات.

2. تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبات كثيرة متعلقة بمحدودية مصادر التمويل التقليدية خاصة المتوسطة والطويلة الأجل الموجهة لتلبية احتياجاتها التمويلية سواء تلك المتعلقة بالإنشاء أو بتوسيع النشاط.

3. إن إشكالية تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي نتيجة لعدم تكييف المحيط المالي في الجزائر مع الطبيعة الخاصة لهذا النوع من المؤسسات.

4. يشكل أسلوب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البدائل الحديثة حلا لإشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات، وذلك نظرا للمزايا العديدة التي تتمتع بها وإتاحتها بالقدر اللازم وبالتكاليف الملائمة وفي الوقت المناسب إضافة إلى ملاءمتها لخصوصيات هذه المؤسسات.

5. إن حداثة وضعف تطبيق تقنيات التمويل الحديثة في الجزائر يحول دون استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها في بناء هيكل تمويلي أكثر فعالية، الأمر الذي يمكن إرجاعه إلى غياب كفاءات مهنية متخصصة وعدم امتلاكها للمقومات الموضوعية التي تهيئ المناخ والأرضية الملائمة من أجل ممارسة وتنمية استخدام هذه البدائل التمويلية.

6. إن توفير آليات الدعم الحكومي للأدوات التمويلية الحديثة وإرساء الأطر التشريعية والتنظيمية المناسبة لعمل المؤسسات التمويلية الحديثة من شأنه أن يرتقي بأداء هذه المؤسسات إلى المستويات العالمية من أجل المساهمة في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهمية البحث

تبرز أهمية هذا البحث من عدة جوانب، فمن ناحية أنه يسلط الضوء على قطاع مهم وحيوي وذو تأثير فاعل على الأفراد والمجتمعات والدول ألا وهو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي تكمن أهميته في القدرة على الإسهام الفعال في عملية التنمية وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرجوة، ومن ناحية أخرى فإن هذا البحث يوضح أهم الصعوبات التي تواجه هذا القطاع الحيوي الأمر الذي يتطلب ضرورة الوقوف على احتياجات هذه المؤسسات وخصوصا التمويلية منها. ليس هذا فحسب بل ويعطي سبل ووسائل العلاج لتخطي هذه الصعوبات وذلك من خلال التأكيد على ضرورة التوجه لاستخدام البدائل التمويلية الحديثة التي أثبتت نجاعتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا ملاءمتها لخصوصيات هذا النوع من المؤسسات. ومن ناحية ثالثة تأتي أهمية هذه الدراسة في أنها تنقل واقع وتمويل هذا النوع من المؤسسات عن طريق البدائل المستحدثة في الجزائر والتي تواجه تحديات كبيرة من أجل مواكبة مختلف التطورات الحاصلة على صعيد الاقتصاد العالمي، وخصوصا على صعيد النظام المالي والبنكي الذي يعتبر القلب النابض للاقتصاديات الحديثة، وكذلك قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يعتبر أحد أهم دعائم التطور الاقتصادي في المنطقة.

أهداف الدراسة

وبناء على ما تقدم أردنا أن يكون هذا البحث محاولة لإدراك الأهداف التالية:

- الوقوف على حقيقة إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وبحث مختلف المشاكل والأسباب التي ترجع إلى المحيط الخارجي، والمشاكل التي ترجع إلى مميزات هذا النوع من المؤسسات في الجزائر

- المساهمة في إبراز دور البدائل التمويلية الحديثة كحل لإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي نجحت في تطبيقها معظم البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء.

- البحث في مدى إمكانية استفادة المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الخيارات التمويلية المتاحة حديثا بالسوق وقدرتها على تحمل أعبائها بشكل يسمح لها بتحقيق فعالية أكبر فيما يخص اتخاذ قرار التمويل بمصادر تمويلية معينة وبوزن مناسب، و من ثم بناء هيكل تمويلي يكون أكثر إيجابية.

- البحث في مختلف أساليب دعم السوق التمويلية الوطنية بتقنيات تمويلية حديثة ذات شروط أكثر ملاءمة، بهدف التكفل بصعوبات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة المطروحة بقوة سواء في مراحل الانطلاق أو التوسيع والتجديد لنشاطها لاسيما النشاط الاستثماري.

الدوافع

وهكذا يمكن تلخيص أهم الدوافع التي أدّت بنا إلى اختيار هذا الموضوع إلى ما يلي:

- الأهمية التي يحتلها هذا الموضوع من خلال الاهتمام المتزايد للسلطة العمومية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها في ظل التحولات التي تشهدها العديد من الدول النامية وخاصة الجزائر.

- تشخيص واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التـــي تنتظره للارتقاء بالاقتصاد الوطني إلى مستوى يسمح له بإعطاء دفعة لعملية التنمية من خلال تفعيل دور هذه المؤسسات.

- محاولة إبراز تأثير الجانب التمويلي على تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبيان أهمية عصرنة وترقية النظام المالي والمصرفي الجزائري. للنهوض بقطاع المؤسســـات الصغيرة والمتوسطة وتنميته، وكذا البحث في إمكانية إيجاد بدائل تمويليـــة مستحدثة وإنشاء مؤسسات متخصصة لتمويل هذا القطاع بأقل حد ممكن من الصعوبات.

- قناعتنا الخاصة بمدى أهمية وحداثة موضوع التمويلات الحديثة في الجزائر ودورها الفعال في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الدراسات السابقة

بالرغم من الحداثة النسبية لموضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانعدام الدراسات السابقة التي جمعت بين إشكالية تمويل هذه المؤسسات والبدائل المستحدثة. إلا أن هناك العديد من الدراسات والأبحاث التي لها علاقة بالموضوع وتتقاطع معه دراستنا هذه في بعض النقاط، وأهم هذه الدراسات:

1- Abdessatar ATI, Ibtissem GANNOUN (2012): Le Capital Risque Et Le Financement Des PME En Tunisie : Réalités Et Perspectives :

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتسليطها الضوء على دور رأس المال المخاطر حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التطرق لأهمية باقي البدائل التمويلية الحديثة في تحقيق ذلك. حيث تناولت الدراسة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية بتونس بالإضافة إلى أهميتها في التخفيف من حدة البطالة الأمر الذي يستدعي ضرورة الاهتمام بجميع مشاكلها وخاصة التمويلية منها لأن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد نفسها أمام هذه المعضلة خاصة في مرحلة التأسيس أين تعتمد على مواردها الخاصة فقط في ظل إحجام البنوك عن تقديم التمويل اللازم لها، وذلك من خلال تكييف النظام المالي واستحداث منتجات مالية مبتكرة تتوافق وخصائص هذا النوع من المؤسسات والتي من أبرزها على الإطلاق رأس المال المخاطر والتي حققت نجاحا كبيرا في الدول المتقدمة.

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة، أن رأس المال المخاطر عبارة عن تقنية مالية ابتكارية تساعد بكل ديناميكية على إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يستدعي من الدولة وكذا النظام المالي والمصرفي جعل رأس المال المخاطر أكثر استجابة وأسرع وأكثر سهولة وأكثر ملاءمة للمؤسسات ضعيفة الرسملة وكثيرة المديونية. لذا يجب على تونس تطوير صناعة رأس المال المخاطر في الساحة المالية لدعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة وأنها لا تتطلب من هذه المؤسسات تقديم أي نوع من الضمانات بالإضافة إلى قدرتها على التدخل في أي مرحلة من مرحل حياة المؤسسة. حيث تعتبر تونس من بين البلدان النامية الرائدة في مجال تطبيق رأس المال المخاطر.

2- زبير عياش (2012): تأثير تطبيق اتفاقية بازل2 على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -حالة ولاية أم البواقي-

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتركيزها على إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي لم تتطرق إلى أهمية التمويلات الحديثة في تلبية الاحتياجات المالية اللازمة لهذا النوع من المؤسسات. حيث أكدت الدراسة على ضرورة تطبيق اتفاقية بازل2 من أجل تسهيل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالي لإيجاد بديل للتمويل البنكي و/أو تحسين العلاقة الموجودة بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صعوبات في حصولها على التمويل البنكي، كون

البنوك ترى أن خدمة هذه المؤسسات عملية محفوفة بالمخاطر. ولقد أقرت اتفاقية بازل2 مجموعة من الطرق التي يتم على أساسها تقييم الجدارة الائتمانية لهذه المؤسسات، من أجل تسهيل عملية حصولها على التمويل اللازم وبالأخص تلك التي تحصل على تقييم ائتماني جيد.

وكانت من أهم نتائج الدراسة أن قدمت اتفاقية بازل2 العديد من الطرق التي تسمح للبنوك بتقييم الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل إدارة أفضل وأشمل لمخاطر الائتمان. وذلك بالاستناد على ثلاثة أعمدة هي: تحسين إطار حساب ملاءة رأس المال تطوير عملية المراجعة الرقابية أو الإشرافية وتقوية انضباط السوق. ورغم اتفاق العديد من المعايير المطبقة في البنوك الجزائرية مع متطلبات هذه الاتفاقية وخصوصا الدعامة الأولى، إلا أن البنوك الجزائرية تواجه صعوبات من أجل التطبيق الكلي للاتفاقية، ولذلك تعتمد عملية التطبيق التدريجي للاتفاقية. كما خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة إسراع البنوك بولاية أم البواقي في تحقيق المزيد من التوافق مع معايير بازل2. والاهتمام أكثر بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واعتماد نماذج تصنيف وصيغ تمويلية خاصة بهذه المؤسسات من أجل توفير الاحتياجات التمويلية اللازمة لها في مختلف مراحل حياتها.

3- دراسة ياسين العايب (2011): إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتركيزها على إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وصعوبة حصول هذه المؤسسات على التمويل اللازم بسبب قلة مصادر التمويل المتاحة. ولكنها لم تركز على دور صيغ التمويل الحديثة في تحقيق ذلك. حيث تناولت الدراسة البحث عن العوامل المحددة للتمويل من مختلف المصادر، ومن ثم بحث إشكالية عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدخول إلى سوق التمويل في الجزائر والتي ترجع إلى العديد من العوامل، منها ما هو مشترك بينها في معظم دول العالم كخصوصيتها المالية اتجاه عدم تماثل المعلومات بينها وبين مؤسسات التمويل والآثار السلبية لصغر الحجم. ومنها ما تختص به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كضيق مصادر التمويل.

وكانت من أهم نتائج الدراسة ضعف هيكل الاستدانة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يعكس الضغوطات التي تواجهها هذه المؤسسات عند محاولة دخولها سوق التمويل من جهة، وضعف التوسع في نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يفرض الانفتاح على المصادر الخارجية للتمويل من جهة أخرى. كما خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة تنويع مصادر التمويل بما يتناسب ووضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتركيز على المؤسسات المالية التي تساهم في الأموال الخاصة للمؤسسة، خاصة شركات رأس المال المخاطر وتعزيز صيغ التمويل الإسلامي.

4- Djamel eddine SAHNOUN (2009): Le marché alternatif et son rôle dans le développement des PME -Le cas de la Tunisie- :

تلتقي هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتسليطها الضوء على دور السوق المالية البديلة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التركيز على البدائل التمويلية الحديثة الأخرى كالصيغ الإسلامية، قرض الإيجار، عقد تحويل الفاتورة ورأس المال المخاطر. حيث اعتبرت الدراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها إحدى أهم دعائم الاقتصاد المعاصر، بحكم أنها تتواجد في معظم القطاعات الاقتصادية وبإمكانها أن تلعب دورا كبيرا في خلق مناصب الشغل وتحقيق التنمية. إلا أن تطور هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب إمكانيات تمويلية متنوعة تسمح لها بتحقيق هذا التطور، خاصة وأنها تعتمد أساسا على التمويل المصرفي (تمويل غير مباشر)، قبل أن نشهد ظهور فرع جديد في البورصة والمتمثل في السوق البديلة (تمويل مباشر) مخصص لتمويل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التطرق بشكل أخص إلى التجربة التونسية.

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة ضرورة التفكير الجاد في مدى إمكانية إنشاء هذا الجهاز التمويلي الجديد في دول شمال إفريقيا، وذلك نظرا للدور الفعال الذي تلعبه هذه السوق في تنويع مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تخفيض تكلفة التمويل وزيادة حجم الأموال الخاصة للتقليل من سلبيات صغر الحجم. بالإضافة إلى المزايا الضريبية التي تستفيد منها المؤسسات المدرجة في السوق البديلة. هذا وخلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة اعتماد نظام إدراج ملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسهل عليها الدخول إلى هذه السوق مع ضرورة تخفيض تكاليف الدخول والتخارج والتي تعتبر من أهم عوائق إدراج هذه المؤسسات في السوق المالية البديلة.

5- سليمان ناصر وعواطف محسن (2009): تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية:

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتسليط الضوء على دور الصيغ الإسلامية في توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التطرق لأهمية باقي البدائل التمويلية الحديثة في تحقيق ذلك. حيث هدفت الدراسة إلى إظهار مدى ثراء وتنوع صيغ التمويل الإسلامي وإثبات مدى ملاءمة نظام التمويل في المصارف الإسلامية لتمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء في مرحلة الإنشاء أو النشاط أو عند التوسع، خاصة وأن أصحابها عادة لا تتوفر لديهم الضمانات الكافية التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض.

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة، أن تجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغ إسلامية ومن خلال البنوك الإسلامية تعتبر حديثة نسبيًا، كما تعبر تجربة ناجحة بامتياز كونها قادرة على تمويل مختلف القطاعات واستخدامها لمختلف الآجال دون فوائد ربوية ترهق كاهل هذه المؤسسات، الأمر الذي يجعلها تفقد ميزتها التنافسية مع المؤسسات الأخرى. لذلك فمن أهم التوصيات التي خرجت بها هذه الدراسة تمثلت في ضرورة البحث عن بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملاءمة وفي متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز هذه البدائل التمويل بالصيغ المصرفية الإسلامية التي لا تعتمد على الفوائد الثابتة، والتي أثبتت نجاعتها في النهوض بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العديد من المجتمعات.

6- سماح طلحي (2007): قرض الإيجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا، التي تعتبر دراسة مكملة لها وتوسع في البحث فيما يتعلق بباقي البدائل التمويلية الحديثة. حيث قامت هذه الدراسة بتسليط الضوء على أهمية قرض الإيجار في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التطرق باختصار شديد لدور البدائل التمويلية الأخرى، كما هدفت الدراسة إلى إبراز قرض الإيجار كأسلوب تمويلي حديث أثبت نجاعته في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، نظرا لمساهمته الفعالة في تذليل الصعوبات التمويلية التي تواجه هذه المؤسسات سواء عند إنشاءها أو توسعها. حيث لا تكف مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري، كما تعتبر البنوك التجارية هي المسار الطبيعي للحصول على وسائل التمويل في الجزائر، إلا أن هذه المؤسسات المصرفية لا تيسر لهذه المشاريع عملية التمويل بسبب عدم امتلاكها الضمان العيني الذي يتعين تقديمه عند طلب القروض.

وكانت من أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، أن تقنية قرض الإيجار تعد من بين التقنيات التمويلية الأكثر جاذبية، والتي ظهرت كنتيجة لتطور ولتنوع صيغ تمويل استثمارات المؤسسات المنقولة والعقارية. أما عن واقع تطبيق قرض الإيجار في الجزائر فإنه يظل جد محدود رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية له، وذلك نظرا لحداثته من جهة وعدم إدراك أهميته كبديل تمويلي فعال من جهة أخرى. لذا كانت من أهم التوصيات التي خلصت لها الدراسة هي ضرورة الاهتمام بقرض الإيجار وذلك من خلال توفير كل أوجه الدعم المباشر وغير المباشر، المادي والمعنوي لهذا النوع من المؤسسات التمويلية من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وتسهيل إجراءات التأسيس وعمليات منح الاعتماد، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد.

7- دراسة يوسف قريشي (2005): سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر -دراسة ميدانية -:

تتداخل هذه الدراسة مع بحثنا في الجانب المتعلق بخصوصيات ومحددات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لكنها لم تتطرق إلى دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل هذه المؤسسات. حيث بحثت هذه الدراسة في سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال دراسة المتغيرات المفسرة لهيكل التمويل بالاعتماد على دراسة ميدانية لعينة من 128 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال الفترة 2003/2001.

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة، أن كل من نظرية الوكالة ودورة الحياة والالتقاط التدريجي للتمويل تحتل أهمية بالغة في تفسير اختيارات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى التأكيد على خصوصية هيكل التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث كشفت الدراسة الميدانية عن وجود علاقة عكسية ذات دلالة إحصائية بين المتغير التابع المعبر عنه بنسبة الإقراض الإجمالي ومتغير المردودية وقطاع النشاط والحجم وعلاقة طردية مع متغير حجم الضمانات. هذا وخلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة السماح ببروز سوق مالي يهتم بالاستجابة لاحتياجات التمويل المؤسسات غير المصنفة في البورصة عن طريق تدخل مباشر للدولة عن طريق تحسين المحيط القانوني، التشريعي والجبائي وكذا إيجاد بعض صيغ التمويل المتلائمة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل رأس مال المخاطر الذي شهد اتساعا كبيرا في الدول المتطورة.

8- دراسة عثمان لخلف (2004): واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها، دراسة حالة الجزائر:

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتناول أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الاقتصادية وأهم المشاكل التي تعيق تطورها، ولكنها لم تركز على مشكلة صعوبة حصولها على التمويل اللازم. حيث تناولت هذه الدراسة أهم الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها قطاع ذو أهمية بالغة في تحقيق التنمية لا يقل أهمية عن قطاع المؤسسات الكبيرة. كما تطرقت الدراسة إلى مختلف التدابير الخاصة بتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي اتبعتها مختلف البلدان، بما في ذلك الجزائر. واعتبرت الدراسة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر حلا فعالا لتدعيم اقتصاديات البلدان النامية، ذلك لكونها لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة، فضلا عن مساهمتها الفاعلة في الناتج الوطني وتخفيضها لمعدلات البطالة، كونها تعتمد في أغلب الأحيان على أسلوب تكثيف اليد العاملة لتعويض نقص رؤوس الأموال، وأن الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر كان لها الأثر الإيجابي على تطورها و نموها.

وكانت من أهم نتائج الدراسة أن للإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر تأثيرا إيجابيا على ظهور وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة التابعة منها للقطاع الخاص. وأصبحت المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية للجزائر و ذلك بتدخلها في مختلف الأنشطة الاقتصادية، ومساهمتها في التشغيل والقيمة المضافة والناتج الإجمالي والصادرات. كما خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة العمل على تفعيل الأساليب الحكومية لخلق بيئة مساندة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء تعلق الأمر بالأطر المناسبة للأعمال أو ملأ الفراغ والريادة في العديد من المجالات وبالأخص مجال التمويل وتنمية المهارات.

منهج الدراسة

حتى نعطي الموضوع محل الدراسة حقه من التحليل والتدقيق وتسليط الضوء على مكوناته، وبالتالي نتمكن من بلورة رؤية تساعد على تجاوز الإشكالية باقتراح حلول موضوعية وواقعية، اعتمدنا جملة من المناهج المستخدمة في الدراسة كالمنهج التاريخي، وكذا المنهج الوصفي والتحليلي وذلك باعتبارها الأنسب لمثل هذا النوع من الدراسات بشكل عام والأكثر ملاءمة لطبيعة موضوع بحثنا بشكل خاص. حيث استعملنا المنهج التاريخي لتتبع أهم المحطات التاريخية التي ميزت مسيرة تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أما المنهج الوصفي التحليلي فقد استخدم من أجل تغطية الجانب النظري فيما يتعلق بتوضيح مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها كذا وصعوبات تنميتها خاصة التمويلية بالإضافة إلى تحليل دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل هذه المؤسسات. وبهدف تحليل البيانات التي تتوفر عن مشكلة البحث وفي إطار الإشارة إلى حالة الجزائر اعتمدنا على بعض الأدوات الإحصائية والبيانات الرقمية الرسمية الصادرة عن الهيئات الرسمية.

خطة البحث

ومن أجل دراسة إشكالية موضوع بحثنا، والإجابة على الأسئلة المطروحة في ظل الفرضيات المعتمدة والتي سوف يتم إثباتها أو نفيها في الدراسة وبلوغ الأهداف المرجوة منها، تعين علينا تقسيم البحث إلى أربعة فصول أساسية:

يتعرض الفصل الأول إلى الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي تمت تجزئته إلى أربعة مباحث رئيسية. نتناول في المبحث الأول عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التطرق إلى مبررات توجه الاقتصاديات العالمية لهذا النوع من المؤسسات وكذا مختلف النظريات الاقتصادية المفسرة لهذا. أما المبحث الثاني فحاولنا من خلاله تبيان إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إبراز صعوبة وأهمية تحديد تعريف موحد خاص بهذه المؤسسات، والوقوف على مختلف معايير التصنيف الفاصلة بينها وبين المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى التطرق إلى تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول والهيئات الرسمية. في حين خصص المبحث الثالث للحديث عن خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفاتها وكذا أسس اختيار شكلها القانوني. أما المبحث

الرابع فقد تناولنا فيه عرض أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن ثم توضيح مختلف الصعوبات التي تعاني منها وكذا التحديات التي تواجهها.

الفصل الثاني قسم بدوره إلى أربعة مباحث تناولت بالتحليل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث نقوم في المبحث الأول بإعطاء نظرة شاملة على خصوصيات ومحددات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال توضيح أمثلية الهيكل المالي في هذه المؤسسات والمقاربات المالية الحديثة المتوافقة مع خصوصيات هذه الأخيرة، مع الإشارة إلى محددات الهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها والفرق بينها وبين الهيكل المالي للمؤسسات الكبيرة. فيما تم رصد المبحث الثاني للتعرف على مختلف الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات سواء خلال مراحل حياتها أو حسب قدرتها التنموية والابتكارية أو حسب طبيعة استخدامها. بالإضافة إلى منهجية وأهمية تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما المبحث الثالث فقد تناول دراسة مختلف مصادر التمويل التقليدية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها الذاتية والخارجية الرسمية وغير الرسمية. وأخيرا المبحث الرابع فقد خصص لتحليل مشاكل وعقبات تمويل هيئات الإقراض والبنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال البحث في أسباب فتور العلاقة بين الطرفين، مبررات طلب الضمانات العينية من طرف البنوك.

الفصل الثالث أفردناه للدراسة والبحث في مدى فعالية البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تناولنا في المبحث الأول دور الصيغ الإسلامية في تمويل هذه المؤسسات من خلال التطرق لمفهوم وأنواع، وكذا شروط وأهمية كل من صيغة المشاركة، المضاربة، بيع المرابحة لأجل، بيع السلم وبيع الاستصناع. أما المبحث الثاني فقد أفردناه للبحث في إمكانية تصور قرض الإيجار كبديل فعال لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال التطرق إلى جل المفاهيم المرتبطة به كأسلوب تمويلي متميز، وتصنيفاته الأساسية وصولا إلى أهميته وعيوبه. في حين خصص المبحث الثالث لتبيان دور عقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ" في تمويل وتحصيل حقوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعرض إلى كيفية سير هذا العقد، أنواعه وكذا أهمية هذه التقنية التمويلية وتكلفتها. فيما تم رصد المبحث الرابع للتعرف على أهمية رأس المال المخاطر في دعم وتمويل هذه المؤسسات حيث تطرقنا إلى ماهية رأس المال المخاطر ومدى حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدعم وتمويل هذا النوع من المؤسسات التمويلية. وننتهي في المبحث الأخير بالوقوف على دور السوق المالية الثانية في تمويل هذه المؤسسات من خلال التعرض إلى المفاهيم الأساسية المتعلقة بالسوق المالية الثانية وأهميتها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاقتصاد ككل.

وأخيرا تم تخصيص الفصل الرابع لإلقاء الضوء على واقع ودور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بدءً بالتعرف على واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، في المبحث الأول من خلال عرض معطيات إحصائية تبين ذلك، مع الإشارة إلى المشاكل التي تعترض تطورها في الجزائر. ليخصص المبحث الثاني لعرض واقع ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الجزائر بالإضافة إلى التعريج على الآليات والهيئات التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية من أجل تنمية وتطوير هذه المؤسسات وذلك بالتركيز على الأجهزة والوكالات التي أنشئت بغرض حل إشكالية تمويل هذه المؤسسات، إضافة إلى التطرق لواقع تطبيق كلا من التمويلات الإسلامية، قرض الإيجار، رأس المال المخاطر وعقد تحويل الفاتورة. لننتهي بالمبحث الرابع الذي يتناول دور بنك البركة الجزائري، شركات قرض الإيجار وشركات رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

كما خلصت الدراسة من خلال الخاتمة إلى العديد من النتائج حول أسباب وجوهر إشكالية تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، كما تضمنت العديد من الاقتراحات للنهوض بالقطاع والوقوف أمام إشكالية التمويل في الجزائر، وذلك من خلال تفعيل دور الصيغ التمويلية الحديثة التي تشكل حلا ناجعا لهذه المؤسسات من أجل توفير الاحتياجات التمويلية اللازمة لها في مختلف مراحل حياتها.

وختاما ككل المواضيع والدراسات الأكاديمية واجهتنا العديد من الصعوبات والتي تتمثل أساسا في قلة الدراسات السابقة التي تناولت الموضوع بالدراسة والتحليل نظرا لحداثته خاصة في الجزائر، وكذا انعدام وجود بنك للمعلومات ونقص وقدم التقارير الرسمية المنشورة في هذا المجال. بالإضافة إلى رفض المؤسسات المالية المتخصصة تزويدنا بالمعلومات والإحصائيات التي نحتاجها في هذا البحث على اعتبار أن ذلك يدخل في إطار أسرار المهنة.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محور الدراسات الاقتصادية باعتبارها كيانا قائما بحد ذاته، مختلفا في حجمه، في طريقة تسييره وإستراتيجياته ومعالجته للمشاكل المطروحة، وذلك نظرا لما تلعبه هذه المؤسسات من دور هام كمنظم ومصحح للاختلالات أثناء الأزمات، وما تتمتع به من قدرات عالية على تحسين المؤشرات الاقتصادية الجزئية والكلية. فبفضل العلاقات المكثفة بين المؤسسات الكبيرة من جهة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى تتمكن هذه الأخيرة من تحقيق قيمة مضافة تساهم في تثمين رأس مالها، وأكبر دليل على ذلك ما حققه الاقتصاد الياباني بفضلها بعدما حطمته الحرب العالمية الثانية.

في حقيقة الأمر يصعب تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة إذا علمنا بغياب تعريف شامل وواضح لها وذلك بإجماع كل الباحثين والمهتمين بهذا القطاع. حيث سنقوم من خلال هذا الفصل بتوضيح مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الوقوف على العديد من التعاريف المقدمة لها من فبل مختلف الدول والهيئات. بالإضافة إلى إبراز أهميتها ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتطرق إلى مختلف أشكالها وخصائصها وأهم المشاكل والتحديات التي تواجهها.

المبحث الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد المؤسسة الاقتصادية النواة الأساسية لبناء الصرح الاقتصادي لأي بلد، لذلك اهتم الباحثون بدراستها والبحث في خصائصها وأساليب تطويرها، وهو ما جعلها تحتل مكانة هامة لدى صانعي القرارات والسياسات التنموية، الأمر الذي ساهم في التطور الحاصل في إعداد الأبحاث ومختبرات البحث التي تمحورت أعمالها وبشكل حصري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى محاولات التنظيم والهيكلة المتزايدة لهذا التوجه من البحث الذي انطلق من فكرة مفادها أن هذا النوع من المؤسسات متميز بطبيعته، وذلك باعتبار أن البحث في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو الآن بصدد التحول التدريجي إلى حقل معرفي حقيقي مستقل ضمن مجالات المعرفة، لذا خصصنا هذا المبحث للوقوف على مبررات الاهتمام بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بدلا من المؤسسة الكبيرة، وكذا مختلف النظريات المفسرة لها.

1.مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الكبيرة

ظل اهتمام المفكرين الاقتصاديين وصانعي القرارات لفترة ليست بقصيرة أسيرين لمفاهيم تبرز دور ومكانة المؤسسات كبيرة الحجم في تحقيق التنمية الاقتصادية. حيث ساهمت هذه المؤسسات في الدول الصناعية إلى حد بعيد في إحداث نمو متسارع وكبير في اقتصادياتها التي تحولت من الاستهلاك الذاتي إلى اقتصاد الاستثمار، لذا انصب اهتمام علماء الإدارة الأوائل حتى عهد قريب في المقام الأول على تطوير أنظمة التسيير، الإنتاج، التسويق والتمويل التي تحتاجها المؤسسات الكبيرة في نشاطها، كما احتاجت الحكومات أيضا إلى وسائل لتنظيم وترخيص هذه الأعمال وتحديد أشكالها القانونية واستحداث أنظمة استشرافية وإحصائية لتقييم أعدادها وأحجامها ومدى مساهمتها في الاقتصاد الوطني، وذلك بناء على فكرة " ***الأكبر هو الأفضل*** " والتي تركز بدورها على المبررات التالية [مباركي، 1999، ص- ص: 130-131]:

- قدرة المؤسسات كبيرة الحجم على تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف خاصة تلك المتعلقة بالتكاليف الثابتة، إذ يتجه نصيب الوحدة الواحدة من التكلفة إلى النقصان بفعل زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم زيادة الأرباح، وهذا ما يعرف بالعامل السلمي (l'effet d'échelle) هذا من جهة، إضافة إلى سهولة حصولها على التمويلات الخارجية بتكلفة منخفضة نتيجة لارتفاع ملائتها من جهة أخرى
- اكتساب المؤسسة الكبيرة مع مرور الوقت تجربة أكبر ترفع من إنتاجيتها وتزيد من قدرتها على النفاذ إلى الأسواق، وذلك نظرا لخبرتها العالية واستخداماتها لعناصر الإنتاج بكفاءة وفاعلية أكبر وهو ما يسمح لها بزيادة قدرتها الإنتاجية والتنافسية ويعزز قدرتها على النفاذ إلى الأسواق بكل سهولة
- رغبة المؤسسات الكبيرة في التكتل من أجل المحافظة على بقائها وتدعيم قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية وذلك من خلال توسيع حجم حصتها السوقية وتحقيق أرباح معتبرة وسريعة، وهو ما يعرف في أدبيات

تسيير المؤسسات بـ (l'effet de synergie) أي 2+2=5 بفعل عامل الإبداع والابتكار، سواء في مجال طرق الإنتاج أو في نوعية السلع المنتجة أو الخدمات المقدمة

- قدرة المؤسسات الكبيرة على التنويع في أنشطتها، أسواقها والتجديد في نوعية منتجاتها مما يجعلها أقل عرضة لمخاطر الفشل والإفلاس.

لقد استمر الاهتمام بالمؤسسات الكبيرة إلى غاية السبعينات إلى أن أصبحت تعيش أزمة خانقة بسبب ظهور صراعات تنافسية عديدة أفرزت عدم صمود أغلبيتها من جهة، كما أن حجمها الكبير جعلها على درجة كبيرة من التعقيد ومن ثم عدم قدرتها على التسيير الفعال من أجل الاستجابة لمتطلبات السوق من جهة أخرى.

ونتيجة لما سبق بدأت الحاجة لتغيير الاتجاه لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تظهر ليس كظاهرة بديلة بهدف التأقلم مع الأزمة بل اقتناعا بأنها من بين المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي، وهذا ما يقودنا إلى التساؤل عن الأسباب الحقيقية وراء الاقتناع بهذا التوجه لهذا لنوع من المؤسسات [برنوطي، 2010، ص- ص: 49-50].

2. مبررات التوجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

منذ منتصف السبعينات من القرن الماضي أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستقطب اهتماما متزايدا متعدد الأطراف كالحكومات، المنظمات، المفكرين الاقتصاديين وحتى الأفراد، خاصة بعد ظهور بوادر الأزمة المالية والاقتصادية العالمية التي هزت العالم في السبعينات من القرن الماضي. حيث أثبتت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجاعتها في المساهمة في الحد من أزمة البطالة الخانقة التي عرفت آنذاك. الإضافة إلى دورها الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة أحسن من المؤسسات الكبيرة، لذا فالتوجه الجديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ازدياد عددها واقتحامها لجميع القطاعات وبروز تنامي الدعوة إلى تنميتها وترقيتها كان بسبب تفاعل مجموعة من العوامل التي يمكن إجمالها في النقاط التالية:

1.2. التطورات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية

تميز الاقتصاد العالمي بعد الحرب العالمية الثانية بعدة مظاهر خصت أساسا البلدان الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية نذكر أهمها فيما يلي [لخلف، 2004، ص: 53]:

- متطلبات إعادة بناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية وذلك من خلال تبني أسرع وأحسن السبل لذلك، فبرز النقاش في تلك الفترة حول تجنيد كافة الطاقات والإمكانات المتاحة بما فيها المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة

➢ التطور غير المتساو للبلدان الرأس مالية المتطورة وبداية بروز تباين في النمو الاقتصادي فيما بينها، وبروز الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية (سابقا)، كقوى اقتصادية وتراجع مكانة كل من إنجلترا، فرنسا، والبلدان الأخرى. حيث أصبحت الثورة العلمية والتقنية تلعب دورا كبيرا في هذا التباين خاصة باعتماد أساليب تسيير حديثة وتكنولوجيات متطورة، إذ كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا في تحقيقها بفضل ديناميكيتها العالية وقدرتها الكبيرة على الإبداع التي تتميز بهما.

2.2. التغيرات الحاصلة في الأسواق المحلية

إن التغيرات الحاصلة على مستوى الأسواق المحلية تعود أساسا إلى النمو المتسارع لحركة التصنيع الحديثة التي أدت إلى تطور النشاط الصناعي وتنوعه. حيث عرفت إدخال فروع صناعية جديدة حفزت الطلب على السلع الاستهلاكية والمنتجات الوسيطية كما كانت بدورها دافعا لظهور نشاطات جديدة، وذلك من خلال زيادة طلب الأفراد على المنتجات العالية الجودة غير المنمطة نتيجة زيادة دخولهم ومحاولة تحسين معيشتهم، الشيء الذي استوجب قيام وحدات صغيرة تتميز بمرونة جهازها الإنتاجي مما يجعلها تتمتع بقدرة عالية على التأقلم مع تحولات وتطورات رغبات المستهلكين المتجددة باستمرار [لبيب، 2008، ص: 15].

3.2. عيوب اقتصاديات الحجم

اعتمدت معظم برامج التنمية في مختلف اقتصاديات دول العالم لفترة طويلة من الزمن على المؤسسات ذات الحجم الكبير باعتبارها الركيزة الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد، وذلك من منطلق أنها تتوفر على قاعدة صناعية وبنية تحتية واسعة تمكنها من توفير أكبر عدد ممكن من العمالة وأكبر قدر ممكن من الإنتاج. إلا أن هذه المؤسسات شهدت مع مطلع السبعينات ظهور العديد من الصعوبات نتيجة للأسباب التالية [groupe de recherche en E.G.PME, 1997, p: 29]:

➢ إهمال شبه كلي لأذواق المستهلكين وعدم الأخذ بعين الاعتبار تنوع وتجدد رغباتهم، وذلك نتيجة تركيز المؤسسات الكبيرة على زيادة الطاقة الإنتاجية لتخفيض التكاليف جراء الاعتماد على اقتصاديات الحجم

➢ ارتفاع نفقات التسيير، المراقبة والتحويل وتعقد عمليات الإنتاج على مستوى المؤسسات كبيرة الحجم

➢ صعوبة انتقال المعلومات وتعقد إجراء الاتصالات وارتفاع تكاليفها. بالإضافة إلى مركزية ورسمية اتخاذ القرارات على مستوى المؤسسات الكبيرة.

نتيجة لكل ما سبق استلزم الأمر ضرورة تجزئة العمليات الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة إلى وحدات صغيرة يمكن التحكم في تكاليفها وتسييرها بسهولة.

4.2. عيوب اقتصاديات المجال

تسمح سياسة التنويع التي تمارسها مؤسسات الحجم الكبير بتخفيض التكاليف الثابتة. بالإضافة إلى الحد من المخاطر التي من المحتمل أن تواجهها ومن ثم ضمان استمراريتها. غير أن الواقع أثبت أن المؤسسة

المتخصصة أكبر قوة نتيجة تحكمها بشكل أحسن في مهنتها، وتمكنها من تركيز جهودها واهتماماتها على التحسين المستمر لنشاطها، فالكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لتخصصها الكبير أصبحت تعد من المؤسسات الرائدة عالميا. حيث تقوم ميزاتها التنافسية على ملائمة كبيرة بين تكنولوجيا متقدمة وحاجات مميزة على المستوى العالمي ليصبح عندها التخصص عاملا رئيسيا لرفع درجتي الكفاءة والفعالية [لبيب، 2008، ص– ص: 15- 16].

5.2. انخفاض الكفاءة الإنتاجية في المؤسسات الكبيرة

انخفض معدل الطاقة الإنتاجية في الكثير من المؤسسات الكبيرة وذلك نتيجة لارتفاع تكلفة الإنتاج بها مقارنة بالوحدات الصناعية الصغيرة والمتوسطة والذي يعود أساسا للأسباب التالية [صقر، 2004، ص: 28]:

- سرعة التطور التكنولوجي أدى إلى زيادة سرعة تقادم الكثير من السلع الاستهلاكية والوسيطية المنتجة من قبل المؤسسات الكبيرة الأمر الذي يستدعي أفضلية، بل وضرورة إقامة وحدات صناعية أصغر تنتج بتكلفة استثمارية أقل
- في ظل المحيط غير الثابت تصبح الفعالية هي العامل الرئيسي للاختيار بالنسبة للمؤسسة، وعادة ما يكون ذلك في الأنشطة التي تعتمد بشكل عام على الإبداع أين يكون التجديد مستمرا
- انتشار طريقة الإنتاج على دفعات أو طلبيات صغيرة والتي مكنت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إنتاج كميات صغيرة من السلع الاستهلاكية بما يتوافق وأذواق المستهلكين
- انخفاض تكاليف استخدام التقنيات الحديثة والتحكم الجيد والفعال في عمليات التصميم والتصنيع لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلها عوامل ساهمت في الرفع من كفاءتها الإنتاجية مقارنة بالمصانع الكبيرة التي لم تستحدث مثل هذه الأساليب.

6.2. تجدد الفكر التنظيمي

كان ذلك بظهور طبقة من المقاولين الجدد الذي يتمتعون بروح الإبداع ويكتسبون أسس ومبادئ الإدارة الحديثة. حيث تكونت لديهم الرغبة في إثبات ذاتهم وتجسيد قدراتهم الإبداعية وأفكارهم من خلال إنشاء مؤسسات صغيرة بأموالهم الخاصة. حيث يشرفون على تسييرها وإدارتها بأنفسهم دون الخضوع إلى هياكل إدارية رسمية، ولقد قام الاقتصادي المعروف ***شوماخر*** صاحب التوجه الجديد في منتصف السبعينات من القرن الماضي بإصدار كتاب ***الصغير جميلٌ Small is beautiful***، والذي كان له الأثر كبير في تجديد وإعادة إحياء الفكر المقاولاتي وبروز العديد من المقاولين والمبدعين الذين يرغبون في إنشاء مؤسسات خاصة بهم ينفردون بتسييرها وإدارتها، كما نادى بضرورة الالتفات إلى المؤسسات الصغيرة وإعطائها المزيد من الاهتمام نظرا لدورها الكبير في المجال الاقتصادي. حيث أظهرت الكثير من الدراسات أن الحجم الاقتصادي المثالي للوحدة الإنتاجية هو ذلك الذي يتناسب ويتوازن مع المعايير غير الاقتصادية للإنتاج

والمجتمع، لذا برزت عوامل في أوائل الثمانينات من القرن الماضي دفعت باتجاه ظهور موجة من الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم المتقدمة منها أو النامية [Torrés , 1998, p-p: 18-19].

7.2. الأزمات المالية والاقتصادية العالمية

عرفت البلدان المصنعة والاقتصاد العالمي في منتصف السبعينات أزمات مالية واقتصادية حادة أظهرت خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صمودا قويا أمام الركود الذي مس الاقتصاد العالمي آنذاك. حيث ساهمت بفضل ديناميكيتها الكبيرة في إنعاش الاقتصاد وإعادة بعثه، كما برهنت على قدرتها العالية في خلق فرص عمل جديدة وتلبية الحاجيات من السلع الوسيطية والاستهلاكية. هذه المرونة الكبيرة في التأقلم منحت لهذه المؤسسات مقاومة أفضل للأزمات من المؤسسات الكبيرة، الأمر الذي جعل الكثير من المفكرين الاقتصاديين يعتبرونها محورا للنمو الاقتصادي. حيث تم نشر تقرير BOLTON سنة 1971 في بريطانيا يتضمن العديد من الاقتراحات التي تخص تدعيم السياسة الصناعية الجديدة المرتكزة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [يوسف، 2009، ص: 25].

8.2. فشل برامج التنمية المعتمدة في الاقتصاديات النامية

أعطت معظم الدول النامية الأولوية للمؤسسات الكبرى العمومية باعتبارها أساس التنمية الاقتصادية والاجتماعية لكنها أثبتت فشلا كبيرا في تحقيق الأهداف المرجوة منها، وأمام تصاعد الأزمة الاقتصادية والمالية في منتصف الثمانينات والتي تسببت في انهيار أوضاعها المالية مما أدى إلى ضعف القدرات الاستثمارية لهذه البلدان وعجزها عن الاستمرار في تمويل المؤسسات الكبيرة القائمة وتطويرها وإنشاء مؤسسات مماثلة جديدة، الأمر الذي جعلها تعيد النظر في برامجها التنموية وذلك من خلال تشجيع القطاع الخاص والمؤسسات ذات الحجم الصغير والمتوسط، وتجزئة المؤسسات الكبيرة نظرا لانخفاض تكاليف تمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها على امتصاص البطالة والتقليل من انتشار الفقر.

9.2. ظهور فكرة المقاولة من الباطن

إن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أكبر على البحث والتطوير، وتركزها في القطاعات فائقة التطور جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة ومعتبرة في إطار ما يعرف بالمؤسسات المغذية والمكملة للصناعات الكبيرة والعملاقة كمصانع السيارات، المعدات الصناعية والزراعية والأجهزة المنزلية. وذلك من خلال إمدادها بمختلف المكونات والأجزاء التي تدخل في المنتج النهائي إضافة إلى استيعاب مخرجاتها. وبهذا تعمل آلية التعاقد من الباطن "***Sous-traitance***" على بناء هيكل اقتصادي أكثر قدرة على التكييف في الأسواق وأكبر كفاءة في تخصيص الموارد الاقتصادية. حيث تساهم بشكل كبير في رفع مستوى إنتاجية المؤسسات، خفض تكاليف الإنتاج وتدريب العمالة لإكسابهم الخبرة اللازمة نظرا للتخصص الدقيق الذي تتميز به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة. وبهذا تتيح للمؤسسات الكبيرة فرصة

الاستفادة من التكامل الرأسي والتي غالبا ما تتبنى استراتيجيات الاعتماد على الموردين الخارجين الصغار الذين يتصفون بدرجة عالية من الاعتيادية والمرونة، فمثلا نجد شركة جينرال موترز تشتري بضائع وخدمات من أكثر من 37 ألف مشروع صغير كما تعتمد على 14 ألف وسيط تجاري وحوالي 128 ألف بائع تجزئة. لذا فغياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى، لذلك تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها [برنوطي، 2010، ص: 60].

10.2. عولمة وتدويل الأنشطة الاقتصادية

إن التغيرات التي شهدها العالم خاصة مع ظهور منظمة التجارة العالمية القائمة على التخصص والمزايا التنافسية، ومباشرة العديد من الدول الإصلاحات الاقتصادية والتي كانت نتائجها وانعكاساتها من الناحية الاجتماعية جد وخيمة، استوجبت على المؤسسات تحسين جودة منتجاتها وتخفيض تكاليف الإنتاج، وقد ساعد ذلك على تشجيع ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لقدرتها على الاستجابة لهذين الهدفين خاصة وأنها قادرة على إحلال الواردات وفي مرحلة لاحقة زيادة الصادرات، وذلك من خلال تفعيل دور القطاع الخاص واعتباره شريكا بل وعنصرا أساسيا في عملية التنمية بعد أن كان ينظر إليه على أنه مجرد عنصر تابع ومكمل لنشاط المؤسسات الكبيرة.

تبدو هذه العوامل مترابطة فيما بينها نظرا لتفاعلها وتكاملها مع بعضها البعض. لكن لا تكفي لوحدها لتفسر نظريا حقيقة هذا التوجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا سنحاول التطرق لأهم النظريات المفسرة لهذا النوع من المؤسسات وأسباب التوجه لها.

3. النظريات الاقتصادية المفسرة للتوجه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لم تكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل موضوع بحث مستقل بذاته، وإنما كان يتم تناول هذا صنف من المؤسسات في إطار الإشكالية العامة لعلوم التسيير التي تتجاهل بشكل تام أي خصوصية لها، إذ لم يأخذ البحث فيها شكله ومكانته إلا في نهاية السبعينيات من القرن الماضي. حيث لم يعد يعتبرها العديد من الباحثين على أنها ذلك الشكل المصغر للمؤسسة الكبيرة، وإنما أخذت تتبلور إلى الوجود ضرورة تقديم نظريات جديدة في إطار تحليل جديد يأخذ في الحسبان خصوصية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وذلك ما تجسد في إدراج العديد من النظريات التي تعطينا حوصلة عن تنامي أهمية هذه المؤسسات في الساحة الاقتصادية والتي نذكر منها ما يلي:

1.3. نظرية دور المقاول في الديناميكية الاقتصادية لشومبيتر

تعتبر نظرية المقاول لشومبيتر Joseph Schumpeter واحدة من أهم التفسيرات الأساسية للدور الذي تلعبه ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي نجدها خاصة في أعماله الأولى التي ركزت على أهمية الفكر المقاولاتي الذي أعطى له دورا أساسيا في عملية التنمية الاقتصادية، إذ يرى أن المقاول هو شخص مجدد وصاحب ابتكارات واكتشافات علمية وتقنية. حيث يساهم عن طريق الربط بين مختلف الطاقات والإمكانيات في ابتكار أساليب اقتصادية لإنتاج السلع المعروفة أو ابتكار سلع لم تكن معروفة سابقا أو اكتشاف أسواق جديدة لم تكن موجودة لتصريف السلع، أو إدخال منشآت أو تنظيمات جديدة للاستفادة من الاكتشافات العلمية والمبتكرات في عملية التنمية الاقتصادية [لخلف، 2004، ص- ص: 47-48].

فالمقاول حسب شومبيتر *Schumpeter* ليس بالضرورة مالكا لرأس المال، إذ يختلف عن الرأسمالي من حيث كون هذا الأخير يسلف المال ليحصل على الفوائد. بينما يقوم المقاول بتوظيف تلك الأموال ليس بهدف تحقيق الربح فحسب. بل يتعدى ذلك إلى تحقيق ذاته ووجوده وغالبا ما تكون هذه النزعة مرتبطة في التنمية الاقتصادية بالاستعداد لتحمل المخاطرة، كما يضيف شومبيتر Schumpeter أن التغيرات السريعة في اقتصادياتنا تفسر بتصاعد دور المقاولة كمحرك أساسي لتطوير وتنمية الاقتصاد، وانتشار مفهوم المقاول الذي يقوم على إنشاء مؤسسة جديدة خاصة بهدف تحقيق التغيير، التجديد، والربح، والذي يرتبط أساسا بنظام اقتصادي محدد ألا وهو النظام الرأس مالي، فهذا التوجه لم يكن مصادفة بل كان المقاول مختفيا داخل العلبة السوداء للمؤسسة، والذي أصبح يمثل المحور الأساسي في الدراسات الاقتصادية. وهو ما تجسد من خلال تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موازاة مع تزايد الاهتمام بالدراسات حول هذا النوع من المؤسسات [النجار، 2007، ص- ص: 39-40].

2.3. نظرية شوماخر

في منتصف السبعينات من القرن العشرين قام الباحث المعروف شوماخر صاحب التوجه الجديد بإصدار كتابه المشهور***"الصغير جميل"***، Small is Beautiful في عام 1973، والذي أكد فيه على ضرورة الالتفات إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاهتمام بها كشكل غير مصغر للمؤسسة الكبيرة، كما يعتبر أن الملكية الخاصة للمشروع الصغير مسألة طبيعية ومثمرة وعادلة، أما المؤسسة الكبيرة فتهدف إلى تمكين أصحابه الذين لا يؤدون أي وظيفة غير أن يعيشوا بصورة طفيلية على عمل الآخرين. حيث أثبتت العديد من الدراسات المنجزة آنذاك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا فاعلا وفعالا في خلق مناصب عمل مختلفة وهو ما يسمح بتحقيق ما يلي:

- السماح للفرد من إثبات ذاته وإدراك قيمته وتجسيد أفكاره وإبداعاته وتطوير قدراته ومهاراته من خلال مشروعه المصغر أو الصغير، وهو ما نادى به شومبيتر في نظريته للمنظم

- ملائمة التكنولوجيات البسيطة وتقنيات الإنتاج السهلة المستعملة مع إمكانيات أصحابها، الأمر الذي يساعد على تفادي كل المشاكل المتولدة عن بنيات الإنتاج الكبير
- إمكانية توفير مناصب عمل للأفراد بمناطق إقامتهم وذلك نظرا لسهولة توطن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمدن والقرى على حد سواء نتيجة استعمالها لتقنيات بسيطة في الإنتاج والتوزيع.

لقد كان شوماخر أحد الذين أحدثوا تحولا كبيرا في الأفكار الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال السبعينات، وقد ظهر ذلك جليا عند تبني أفكاره في الثمانيات من طرف العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين من بينهم بترز ووترمان Peters & Waterman وكتاباته عن البحث عن التفوق التي أبرزت الاتجاه إلى المهن الحرة وتحمل المخاطرة. حيث شرع في إعداد برامج خاصة عن الدراسات ذات الطابع المقاول وكذا تنشيط دورات للتنفيذيين في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنمية وتطوير مهاراتهم، كما امتد التأثير الذي بدى واضحا حتى على مقرري السياسة العامة للبلاد وذلك من خلال إجراء إصلاحات ضريبية باعتباره عصر المقاول والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة اللذان يحققان الانتعاش الاقتصادي.

3.3. نظرية الفجوات

وهي فكرة التي جاء بها Edith Penrose سنة 1959 والتي مفادها أن الأسواق الصغيرة التي تعرض سلعا وخدمات موافقة لعادات وتقاليد المناطق المتواجدة فيها لا تتناسب مع المؤسسات الكبيرة على الإطلاق لأنها تتطلب منتجات غاية في التخصص وهذا ما لا يتوفر لديها. حيث يفسر الانتشار الواسع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذه النظرية بأن هناك عدة أنواع من المساحات السوقية المتنوعة والمتجددة بصفة نظامية وهو الأمر الذي يخلق حاجات جديدة والتي تأخذ بعين الاعتبار من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [groupe de recherche en E.G.PME, 1997,p-p: 31-32].

4.3. نظرية اقتصاديات الخطر وعدم اليقين

إن فكرة ازدياد الفجوات في الاقتصاد مرتبطة بتصاعد التغيرات الاقتصادية وما صاحبها من مشاكل تؤثر أكثر على المؤسسات الكبيرة عند محاولتها تقليل خطر عدم اليقين من خلال التمركز الصناعي والعمل ضمن مجموعات تشبه عمليات الاندماج العمودي من أجل توفير المعلومات بأقل التكاليف. حيث تواجدت هذه الفجوات في اقتصاديات الحجم التي أثبتت فشلها في تقليل هذه الأخطار(المنافسة، انعدام اليقين في الأسواق، تدخل الدولة في الاقتصاد والتقادم التكنولوجي...).

حيث تنبّأ ألفريد مارشال Alfred Marshall سنة 1919 بفشل هذه المجموعات في ظل اقتصاديات الحجم أين بدأت تنشط بعض المؤسسات المحلية التي تهدف إلى تقليل تكاليف التحويل من خلال إنشاء فضاء تبادلي مسير من قبل مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقائم على أساس علاقات منظمة مبنية على الثقة المتبادلة بين الشركاء التي تخفض من مخاطر عدم اليقين. وذلك باعتماد مفهوم البقاء لمن هو أكثر قدرة على التكيف مع ظروف السوق، مما يؤدي إلى بروز نخبة من المقاولين الذين يحركهم الربح

من خلال جمعهم لوسائل العمل والكفاءات وتحمل المخاطر وضمان استمرار أعمالهم، لذلك يفترض على المجتمع والأنظمة الاقتصادية وضع القواعد والمحفزات المناسبة التي تثمن نشاط هذه الفئة لكي تقوم بمهمتها[groupe de recherche en E.G.PME , 1997,p-p: 32-33].

5.3. نظرية الحاجات الجديدة

إن الحاجة إلى فضاء تبادلي يمكن أن يقلل من حالات عدم التأكد من خلال عملية البحث عن تنوع ومرونة الجهاز الإنتاجي الشيء الذي يمكن من التكيف بسرعة مع التحولات الخارجية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتوفر على تنظيم أكثر ديناميكية ومرونة من المؤسسات الكبيرة، خاصة عندما تنشط ضمن حلقات صغيرة وبتكاليف قليلة، والوسيلة المتبقية أمام المؤسسات الكبيرة حتى تتوفر على قليل من المرونة وإزالة الجمود والشلل الذي تعاني منه هو الاستغلال الأمثل لفكرة المقاولة من الباطن أو ما يسمى بـ la sous-traitance - المشار إليها سابقا- سواء داخل المؤسسة الكبيرة أو في مؤسسة صغيرة منفصلة عنها ضمن عقود الشراكة [groupe de recherche en E.G.PME, 1997,p-p: 34].

6.3. نظرية الحرية الاقتصادية لفريدمان

يستمد فريدمان ***Freedman*** أفكاره من الدوافع الشخصية التي تحرك الرجل الاقتصادي إلى تحقيق أقصى الأرباح الممكنة، الأمر الذي يدفعه دائما إلى الابتكار، تحمل المخاطر ومواجهة التحديات التي يصادفها. وهذا ما يقوم به المقاولون ضمن سوق تسودها المنافسة الحرة من أجل توزيع أمثل للموارد الاقتصادية. وذلك في ظل عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وتفادي عرقلتها من أجل زيادة القدرة الابتكارية والإبداعية لرواد الأعمال الخواص، الأمر الذي يساعد على ارتفاع معدل النمو الاقتصادي.

إذن من خلال هذا الطرح شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتشارا واسعا في أغلب الدول المتقدمة التي بنت نظامها الاقتصادي القائم على المنافسة الحرة والدور الكبير الذي يلعبه القطاع الخاص أو ما يعرف بثورة المقاول (Entrepreneur) التي عمت مختلف اقتصاديات البلدان المتطورة بدون استثناء. حيث أضحت هي المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي فيها. أما بالنسبة للدول النامية فقد أدركت هي الأخرى ما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية ودور كفيلين بتصحيح الاختلالات المسجلة على مستوى النشاط الاقتصادي، وذلك نظرا لمساهمتها الفعلية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لذا عملت على زيادة مجال تدخلها المباشر في إيجاد السبل والأدوات الكفيلة من أجل إعطاء دفع أكبر لهذه المؤسسات [قريشي، 2005، ص،ص: 10-11].

وبالرغم من ذلك فالاقتصاد لا يمكنه الاستغناء عن المؤسسات الكبيرة نظرا لما بينهما من علاقة تكاملية حيث يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تحقّق بعض المزايا الناجمة عن فصل الوظائف أو مراحل الإنتاج ذات الوفرات الكبيرة من خلال التخصّص في بعض منها والعمل على نطاق اقتصادي مناسب.

المبحث الثاني: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من كثرة الكتابات التي اهتمت بدراسة والتحليل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أنه لم يتم التوصل حتى الآن إلى تعريف دقيق وموحد بين جميع الدول. حيث تشير الدراسات والأبحاث إلى وجود أكثر من 250 تعريف خاص بهذا النوع من المؤسسات، كما أنه من الصعب جدا التوصل إلى تعريف تام وموحد تعمل به كل البلدان وكل الأطراف المهتمة بهذا الموضوع من أكادميين وإداريين، حكومات، منظمات دولية. وفي هذا الصدد سيتم التطرق في هذا المبحث أولا إلى صعوبات تحديد خاص بهذا النوع من المؤسسات ومدى أهمية ذلك، ومختلف معايير التفرقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة، مع الإشارة إلى التعاريف المعتمدة لدى بعض الهيئات وكذا بعض الدول المتقدمة والنامية.

1. صعوبة تحديد تعريف خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عملية وضع تعريف موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان ولا يزال قضية غاية في الصعوبة والتعقيد، بل وقد تبدو أمرا مستحيلا وذلك باعتراف العديد من الباحثين والأكاديميين وبإجماع مختلف الهيئات والمنظمات الدولية المهتمة بموضوع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يرجع الباحثون اختلاف تعريفهم للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى صعوبة تحديد مؤشر واحد لقياس حجم أية مؤسسة. بالإضافة إلى اختلاف الإمكانيات والظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتكنولوجية لكل بلد وتعدد وجهات النظر التي يتناولها كل طرف من الأطراف المهتمة بهذه المؤسسات وترقيتها، سواء كانت نظرة تخطيطية، تصويرية، تنظيمية أوإحصائية...، وعلى العموم يمكن رد صعوبات إيجاد تعريف موحد لهذا القطاع إلى اختلاف العوامل التالية:

1.1. العوامل الاقتصادية

تتمثل هذه العوامل في كل من تباين مستويات النمو، تنوع الأنشطة الاقتصادية واختلاف فروع النشاط الاقتصادي. حيث يمكن أن نفصلها بإيجاز كما يلي [برنوطي، 2010، ص: 31]:

1.1.1. تباين مستويات النمو

إن انعدام تكافؤ القوى الإنتاجية التي تميز الاقتصاد العالمي بسبب اختلاف درجة النمو والتطور التكنولوجي بين الدول، جعل المؤسسة التي تصنف أنها صغيرة في بلد صناعي متقدم كالولايات المتحدة الأمريكية أو دولة من دول الاتحاد الأوروبي تعد كبيرة في إحدى الدول النامية. بالإضافة إلى تغير شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي لنفس البلد من فترة إلى أخرى مما يؤدي إلى تغير حجم المؤسسات، فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في مرحلة ما يمكن أن تصبح مع مرور الوقت مؤسسة كبيرة.

2.1.1. تنوع الأنشطة الاقتصادية

إن اختلاف وتنوع القطاعات الاقتصادية التي تمارس في إطارها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها (صناعية، تجارية، زراعية، خدماتية) يؤدي إلى اختلاف حجمها وتصنيفها، الأمر الذي يرجع أساسا إلى تباين طبيعة التنظيم الداخلي والهيكل المالي وحجم العمالة ورأس المال المستخدم. حيث نجد المؤسسات الصناعية والزراعية تتطلب استثمارات مالية ضخمة وعمالة كثيفة ومؤهلة ومتخصصة إضافة إلى هيكل تنظيمي معقد، في حين يكون بمستويات أقل وبهياكل تنظيمية أكثر بساطة ووضوحا بالنسبة للمؤسسات التجارية والخدماتية.

3.1.1. اختلاف فروع النشاط الاقتصادي

يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى مجموعة من الفروع الاقتصادية مما يؤدي إلى اختلاف المؤسسات حسب النشاط والفرع الذي تنتمي إليه من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها. فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في الصناعات الإستخراجية أو التحويلية تعتبر كبيرة الحجم بالنسبة للصناعات النسيجية أو الغذائية، كذلك بالنسبة للمؤسسات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في تجارة الجملة يمكن تصنيفها بأنها كبيرة في تجارة التجزئة.

2.1. العوامل التقنية

تتعلق هذه العوامل بمستوى الاندماج بين المؤسسات ومدى ارتباط أو استقلالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، فكلما كانت أكثر اندماجا أدى ذلك إلى توحيد عملية الإنتاج وتمركزها في مؤسسة واحدة وعندها يميل حجمها إلى الكبر والتوسع. في حين تسمح تجزئة وتوزيع العملية الإنتاجية بظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.1. العوامل السياسية

على ضوء اهتمام السلطات بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى اقتناعها بالدور الذي تقوم به في إطار البرامج التنموية وحجم المساعدات التي تقدمها لهذه المؤسسات لمواجهة الصعوبات التي تعترضها، يتم تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبيان الحدود التي تميزها عن للمؤسسات الكبيرة حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

نتيجة للعوامل السابقة الذكر استلزم الأمر وضع مجموعة من المعايير لإبراز الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الأخرى [ونوغي، 2003، ص:2].

2.المعايير المحددة لمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم المحاولات المتعددة لمختلف المنظمات المتخصصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي والعالم ورغم انعقاد العديد من المؤتمرات والندوات العلمية الخاصة بها. إلا أنه لا يوجد حتى الآن تعريف محدد وشامل ومتفق عليه لهذه المؤسسات. لذا وقع شبه إجماع بين العديد من الباحثين ومراكز البحوث والهيئات المهتمة بهذا القطاع على أنه من الضروري الاحتكام إلى مجموعة من المعايير والمؤشرات، يتم الاسترشاد بها من أجل وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإيضاح الحدود الفاصلة بينها وبين المؤسسات الكبيرة. حيث يمكننا أن نفرق في هذا الصدد بين نوعين من المعايير منها ما هو كمي ومنها ما هو نوعي.

1.2. المعايير الكمية

إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات والتي من شأنها أن تستخدم لأغراض إحصائية وأخرى تنظيمية. إذ يسهل بمقتضاها جمع البيانات الإحصائية تمهيدا للاستفادة منها، كما أنها تساعد الجهات التنظيمية المهتمة بدعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أداء مهامها. حيث تصنف إلى معايير كمية بسيطة كعدد العمال، حجم رأس المال المستثمر، حجم الإنتاج وقيمة الأصول الثابتة...، وأخرى مركبة تربط بين أكثر من معيار كرأس المال وعدد العمال معا. وهناك من يصنفها إلى معايير تقنية واقتصادية وأخرى إلى نقدية ومالية وفيما يلي أهم هذه المعايير:

1.1.2. معيار العمالة

يعتبر معيار عدد العاملين من أهم المعايير الكمية التي تستخدم في تعريف المؤسسات الصغيرة وأكثرها شيوعا. وذلك نظرا لأن هذا المعيار يتمتع بالعديد من المزايا بسبب سهولة الحصول على البيانات والمعلومات الخاصة بحجم العمالة في مختلف المؤسسات. حيث أنها لا تنطوي على أية حساسية أو سرية خاصة وأنها تطلب في أغلب الأحيان لأغراض إدارية مختلفة. بالإضافة إلى سهولة استخدامه عند إجراء المقارنات الدولية نظرا لبساطة تطبيقه مما يسمح بإجراء مقارنة دقيقة وفعالة بين المؤسسات التابعة للقطاع الواحد، كما يتمتع بالثبات النسبي أكثر من المعايير الأخرى خاصة النقدية منها فهولا يتأثر بتغيرات قيمة النقود وارتفاع معدلات التضخم [بدوي، 2004، ص: 5].

لكن الاسترشاد بهذا المعيار لوحده لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب تجاهله لحجم رؤوس الأموال المستثمرة وتقنيات الإنتاج والتكنولوجيا المطبقة، هذا إلى جانب انعدام مصداقية المعلومات المقدمة أحيانا نتيجة عدم تصريح أرباب الأعمال بالعدد الفعلي للعمال، كما يعاب على هذا المؤشر اعتماده على العدد المطلق للعمال دون الأخذ بعين الاعتبار مستوى تعليمهم، تكوينهم، مهاراتهم ودرجاتهم. بالإضافة

إلى أنه يطرح مشكل المقارنة بين حجم المؤسسات في الدول المتقدمة والنامية بسبب اختلاف معامل رأس المال، ففي الوقت الذي تميل فيه الأولى إلى تكثيف رأس المال نسبيا، تميل الدول النامية إلى تكثيف العمالة، مما يؤدي إلى اختلاف استخدام هذا المعيار من دولة لأخرى وكذلك داخل الدولة ذاتها من قطاع لآخر بل وحتى داخل نفس القطاع [عنانة وأبو عيد، 2010، ص: 12].

2.1.2. معيار رأس المال المستثمر

يرى بعض الباحثين أن الاسترشاد بمعيار رأس المال المستثمر قد يكون أكثر فاعلية في تحديد حجم المؤسسة لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، خاصة بالنسبة لبرامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تركز على حجم الأصول الرأس مالية عند تقرير منح الإعانات أو القروض الميسّرة.

ومع ذلك يعاب على هذا المعيار صعوبة الفصل بين الأموال والممتلكات الخاصة لصاحب المؤسسة والأصول الرأس مالية للمنشأة ذاتها، وإغفال صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عن بعض مكوّنات رأس المال المستثمر أو عدم رغبته في الإفصاح عنها أو إظهارها بقيمتها الحقيقية، إلى جانب تعذّر التقدير الدقيق لقيمة الآلات والمعدات كأصول ثابتة نظراً لحصول المؤسسة عليها في أوقات مختلفة. بالإضافة إلى صعوبة إجراء المقارنات الدولية بين أحجام المؤسسات بسبب مشاكل أسعار الصرف وضرورة تحويل عملات الدول المختلفة إلى عملة واحدة [صقر، 2004، ص- ص: 14-13].

3.1.2. معيار معامل رأس المال

تفاديا للانتقادات التي وجّهت للمعيارين السابقين تم المزج بينهما في معيار مشترك يمثل النسبة بين رأس المال الثابت وعدد العمال، والذي يعمل على تقييم الكمية اللازمة من رأس المال لتوظيف عامل واحد بدقة كبيرة. حيث توجد علاقة طردية بين هذا المعامل وحجم رأس المال الذي تختلف نسبته حسب طبيعة النشاط الممارس في المؤسسة وطبيعة الكثافة العمالية والأموال المستخدمة فيها، لذا نجد أن هذا المعامل يرتفع في المؤسسات الصناعية وينخفض في المؤسسات التجارية والخدماتية [أحمد، 2005، ص: 50].

لكن ما يأخذ على هذا المعيار أن تطبيقه يؤدى إلى استبعاد المؤسسات التي توظف أعداداً قليلة من العمال ولكنها تتطلب استثمارات عالية تفوق الحد الأقصى لرأس المال، وكذلك المؤسسات التي تتميز بارتفاع أعداد المشتغلين بها عن الحد الأقصى للعمالة رغم صغر حجم استثماراتها. في حين يسمح بإدراج المؤسسات الكبيرة كثيفة العمالة ضمن دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.1.2. معيار رقم الأعمال

يتميّز هذا المعيار بصلاحيته للتطبيق على المؤسسات الصناعية، التجارية والخدمية، وإن كان يتطلب توفر معلومات وبيانات دقيقة عن المبيعات السنوية للمنشآت وهو ما يتعذر في حالة أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك التي لا تحتفظ بدفاتر وحسابات منتظمة، كما يصعُب تطبيقه في حالة الرغبة في إجراء مقارنات بين نوعيات مختلفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي حالة الأنشطة التي

تتصف مبيعاتها بالتغيّرات أو التقلبات الموسمية لذا يفضل حساب متوسطها لسنتين على الأقل بدل سنة واحدة، خاصة أن قيمة المبيعات خاضعة للتغيرات الحاصلة في أنظمة التسيير إلى جانب صعوبة الاعتماد على هذا المؤشر عند المقارنة بين فترات زمنية مختلفة بسبب تغيرات الأسعار ومعدلات التضخم ومشاكل تقلبات أسعار الصرف [صقر، 2004، ص- ص: 16-17].

5.1.2. معيار القيمة المضافة

يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة المشتراة من الغير ويصلح هذا المعيار للتطبيق في المجال الصناعي. حيث يمكن حساب قيمة الإنتاج أو المبيعات السنوية وقيمة الخامات والمستلزمات الداخلة في الإنتاج. ولكنه لا يصلح لإجراء المقارنة بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، هذا إلى جانب صعوبة حساب تكلفة المستلزمات والقيمة المضافة في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [صقر، 2004، ص: 15].

نستخلص مما سبق أنه بالرغم من الأهمية البالغة للمعايير الكمية يبقى معيار حجم العمالة الأكثر شيوعا واستخداما في أغلب الدول. غير أن اختيار المعيار المناسب يتوقف على طبيعة القطاع الذي تنشط فيه المؤسسة، وكذا الغرض من التحليل والدراسة ونوعية البرامج المقترحة وتوفير الخدمات الداعمة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يفضّل الاعتماد على المعايير المزدوجة والمركّبة إذا ما توفرت البيانات والمعلومات التي تمكّن من استخدامها بما يتوافق وخصائص قطاع ونشاط المؤسسة التابعة له. ونظرا لاشتمال المعايير الكمية على مجموعة من النقائص والصعوبات، كان من الضروري إدراج معايير أخرى مختلفة التوجه عن سابقتها لإحداث نوع من التوازن في التفرقة بين المؤسسات وفقا لمعايير نوعية تعطي صورة أكثر وضوحا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.2. المعايير النوعية

يرتكز هذا الاتجاه على أن النشاط الاقتصادي والاجتماعي يمكن أن يكون محددا لنوع المؤسسة من خلال الاعتماد على مجموعة من المعايير النوعية يتم الانطلاق منها لتجميع المؤسسات ذات الخصائص الوظيفية المتشابهة والتي تشمل نمط الملكية السائد والمكونات التنظيمية. حيث تفيد مثل هذه المعايير في تحليل الدور الذي يمكن أن تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المحلية. وفيما يلي أهم المعايير النوعية [يوسف، 2009، ص: 17]:

1.2.2. معيار الاستقلالية

ونعني به استقلالية الإدارة والتسيير حيث يكون المالك هو المسير المشرف على تسيير جميع وظائف المؤسسة، فهو الذي يتولى اتخاذ القرارات، ويتحمل المسؤولية الكاملة للنتائج والالتزامات اتجاه الغير، خاصة من خلال استقلالية المؤسسة عن أي شكل اقتصادي. لذلك تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا على الإدارة الشخصية بدل الاعتماد على هيكل إداري متخصص.

2.2.2. معيار الملكية

غالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تابعة للقطاع الخاص إلا أنها في بعض الحالات تكون تابعة للقطاع العام أو مختلطة. حيث تعتبر الملكية الخاصة جد ملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.2.2. معيار الحصة السوقية

تعتبر درجة هيمنة المؤسسة على السوق من بين أهم المعايير التي تحدد حجمها لأنه في أغلب الأحيان نجد أن المؤسسة التي تسيطر على السوق من خلال عدة فروع تتميز بكبر حجمها وذلك لمتطلبات الإنتاج. أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتكون في الحالات العامة متخصصة في إنتاج معين تغطي به نطاقا محدودا من السوق. إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية لأننا نصادف مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة والدقة التي تتمتع بها منتجاته [خوني وحساني، 2003، ص: 6].

4.2.2. طبيعة النشاط

قد تفرض طبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة تحديد حجم هذه الأخيرة فهناك بعض الصناعات الخفيفة التي لا تتطلب رؤوس أموال كبيرة ولا عدد كبير من العمال كالصناعات الحرفية والتقليدية بينما تجد بعض الأنشطة تتطلب مؤسسات كبيرة تضم مئات العمال والمعدات الضخمة كما هو الحال في الصناعات البترولية [أحمد، 2005، ص: 51].

5.2.2. مستوى التكنولوجيا

تميل أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى استخدام تقنيات تكنولوجية بسيطة غير معقدة بهدف التقليل من التكاليف، فهي مؤسسات كثيفة العمالة ونادرة رأس المال نسبيا، عكس المؤسسات الكبيرة التي تستعمل مستويات عالية التكنولوجيا لآليات الإنتاج. وبالرغم من جدارة هذا المعيار فإن قياس مستوى التكنولوجيا ليس بالأمر السهل وإنما يتطلب توفر الخبرات المتخصصة في مجال تحديد درجة تقدمها ومدى تعقيدها [محمد، 1998، ص: 19-20].

6.2.2. معيار الإدارة والتنظيم

يستند هذا المعيار إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها ما يميزها عن المؤسسات الكبيرة من حيث مستوى التنظيم والإدارة، فغالبا ما تنقصها الأصول العلمية في التسيير إذ تتم بطريقة مبسطة من قبل صاحب المؤسسة الذي يتولى إدارتها من حيث الإنتاج، التسويق والتمويل...الخ [حسن، 2002، ص: 16].

ومما هو واضح عدم خلو هذه المعايير من بعض النقائص لأن معظمها إن لم نقل كلها ركزت على إبراز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث طبيعة الملكية والإدارة والتسيير والتي غالبا ما تعود إلى صاحب المؤسسة ومدى تواجدها في السوق ونوع التكنولوجيا المستعملة. إلا أنها أهملت جانبا مهما وهو

وضع حدود ومعايير موضوعية تفصل بدقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، لأنه يمكن أن نجد وببساطة مؤسسة كبيرة الحجم تتوفر فيها المعايير السابقة.

عموما يمكن القول أن المعايير المعتمدة بنوعيها الكمية والنوعية سمحت لنا إجمالا بفهم الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، ولو أن كل نوع تضمن جملة من النقائص تؤثر على تحديد المفهوم الدقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك فإن التعريف المناسب والشامل يبرز الخصائص الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على مبدأ الازدواجية في المعايير بالدمج والمزج والجمع بين المعايير الكمية والنوعية على حد سواء دون الاعتماد على أحدهما وإهمال الآخر. كما أن التعريف يجب أن يبنى على أسس ومعايير علمية دقيقة تجعله مرنا وقابلا للتغّير والتجاوب بسرعة مع التغيرات والظروف الاقتصادية والاجتماعية الحاصلة واحتياجات التنمية لكل بلد.

3.أهمية توحيد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن صياغة تعريف موحد ورسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أمرا في بالغ الأهمية. حيث يمكن حصر المزايا المترتبة عن ذلك في النقاط التالية [Mignaval, 2008, p-p: 10-11]:

- القدرة على تحقيق التنسيق الفعال بين مختلف الجهات والمؤسسات المهتمة بدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يسهل استفادتها من مختلف برامج الدعم الفني والتحفيزي وتفعيل الامتيازات المالية والإعفاءات الجمركية والضريبية الممنوحة لها في إطار برامج التنمية المعتمدة
- سهولة تقييم أثر ونتائج برامج الدعم المطبقة والامتيازات المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل اتخاذ مختلف الإجراءات التصحيحية اللازمة في الوقت المناسب
- تسهيل إعداد الدراسات وجمع الإحصائيات وإجراء عملية المقارنة بين حجم ونتائج أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الأخرى سواء داخل البلد الواحد أو بين الدول فيما بينهم، سواء تعلق الأمر بعددها أو قيمة إنتاجها، ومدى استيعابها للعمالة ومدى مساهماتها في تطوير الناتج الوطني الخام والقيمة المضافة وفي تحقيق التنمية الاقتصادية بصفة عامة
- إدراج هذه المؤسسات في دائرة القطاع الرسمي الأمر الذي يجعلها تستفيد من مختلف الامتيازات والتسهيلات التي تقدمها الدولة، كما تستفيد هذه الأخيرة من الإيرادات المتعلقة بالتأمين على العمال وسداد الضرائب جراء ذلك التسجيل
- ترشيد استخدام الموارد المالية والبرامج التنموية المسطرة لها لضمان وصولها للهدف المسطر، وكذا الحد من فرص التحايل التي يلجأ إليها البعض للاستفادة من تلك الامتيازات الممنوحة أساسا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- التعامل بوضوح مع الهيئات المالية الدولية المعنية بتمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يثير مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جدلا كبيرا بين الاقتصاديين ففي حقيقة الأمر لا نجد تعريفا واحدا للمشروع الصغير يمكن أن يسري في كل المناطق وتحت كل الظروف، وذلك لأن الحكم على مشروع ما بأنه صغير أو متوسط أو كبير تحكمه عدة ضوابط ومعايير. حيث يتعين علينا أن نأخذ بعين الاعتبار الظروف التي تعمل فيها المؤسسة والبيئة المحيطة بها ومرحلة تطور المجتمع، أعرافه وتقاليده، لذا سنتطرق إلى تعريف هذه المؤسسات من وجهة نظر بعض الهيئات والمنظمات المختصة وكذا التعريف المعتمد من طرف بعض الدول المتقدمة والنامية.

1.4. تعريف بعض الهيئات والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اختلفت المنظمات والهيئات الدولية في تحديد مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أبرزها:

1.1.4. منظمة العمل الدولية

تعرّف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك التي تضم وحدات صغيرة جدا والتي تتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص. حيث يعتمد بعضهم في العمل على العائلة والبعض الآخر قد يستأجر عمال أو حرفيين، ومعظم هذه المؤسسات تعمل برأس مال ثابت وصغير. وتستخدم تقنية ذات مستوى منخفض وعادة ما توفر فرص عمل غير مستقرة ودخولا غير منظمة. فهي لا تعمل ضمن القطاع الرسمي لأنها ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية وبالتالي لا تتوفر عنها أية معلومات أو بيانات إحصائية [برنوطي، 2010، ص- ص: 31-32].

ما يلاحظ على هذا التعريف هو اتسامه بالعمومية الشديدة، لأنه ليس من الضروري أن تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي. حيث تثبت العديد من الدراسات المتخصصة أن هذه المؤسسات منظمة ضمن قوانين وتشريعات خاصة بهذا القطاع، وأن الإنتاجية في بعضها تكون أعلى من التي تحققها بعض المؤسسات الكبيرة داخل نفس البلد. بالإضافة إلى أن فرص التوظيف المهنية عن طريقها تكون أكبر بالمقارنة بغيرها وهذا ما يثبته الواقع الاقتصادي والاجتماعي للبلدان المتقدمة.

2.1.4. تعريف البنك الدولي

تميز المؤسسة الدولية للتمويل التابعة للبنك العالمي بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تشترط على المؤسسات المصغرة أن توظف أقل من 10 عمال كما يجب أن يبلغ حجم أصولها ومبيعاتها السنوية قيمة 100.000 دولار أمريكي على الأكثر. في حين توظف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أقل من 50 عامل ويبلغ حجم أصولها ومبيعاتها السنوية أقل من 3 مليون دولار، أما المؤسسات المتوسطة فهي تلك التي تظم أقل من 300 موظف أما أصولها مبيعاتها السنوية فتكون أقل من 15 مليون دولار أمريكي [Mignaval, 2008, p: 17].

3.1.4. تعريف صندوق النقد الدولي

يعتمد صندوق النقد الدولي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معيار العمالة باعتباره المعيار الأكثر ملائمة وبساطة عند استخدامه للمقارنة بين المؤسسات. وفي هذا الصدد يعتبر أن المؤسسات الصغيرة هي تلك التي توظف أقل من 5 عمال، والمؤسسات التي تشغل ما بين 5 إلى 19 عامل هي مشروعات متوسطة. أما المؤسسات الكبيرة فهي التي توظف أكثر من 20 عامل [هيكل، 2003، ص: 19].

4.1.4. تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة في الدول النامية UNIDO

تعرّف هيئة الأمم المتحدة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية UNIDO أن المؤسسة الصغيرة هي التي يعمل بها أقل من 19 عامل، والمتوسطة هي التي يعمل بها مابين 20 و100 عامل [عمر، 2003، ص: 2].

2.4. تعريف بعض الدول المتقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ارتبط مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المصنعة قديما بالصناعات الحرفية والنشاطات الفلاحية العائلية الصغيرة ذات المستوى التكنولوجي والهيكل التنظيمي البسيطين نسبيا. لكنه تطور إلى مفهوم معاصر لمؤسسات عصرية عالية التكنولوجيا تتميز بالإبداع، الحركية، الديناميكية والمبادرة الخاصة. ورغم انحصار الدائرة في الدول المصنعة فقط إلا أن مفهوم هذه المؤسسات يختلف من دولة متقدمة إلى أخرى وفيما يلي تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول المتقدمة.

1.2.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية

أصدر الكونغرس الأمريكي عام 1953 قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي جاء في مضمونه أن المؤسسات الصغيرة هي تلك التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة ولا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه". حيث نلاحظ أن هذا القانون استخدم المعايير النوعية في تعريفه للمؤسسات الصغيرة وذلك بإبراز ما تتميز به المؤسسات الصغيرة من استقلالية إدارتها ومحدودية مجال عملها الذي تنشط فيه. في حين اعتمدت إدارة المؤسسات الصغيرة *Small Business Administration SBA* في تعريفها لهذا النوع من المؤسسات على المعايير الكمية وذلك حسب نوع النشاط الاقتصادي الذي تقوم به، فالمؤسسات التابعة للقطاع الخدمي يتم تصنيفها حسب رقم الأعمال في حين تعرف المؤسسات الصناعية على أساس عدد العمال كما يلي [برنوطي، 2005، ص: 32]:

- ***المؤسسات الخدمية ومؤسسات التجارة بالتجزئة***: هي تلك المؤسسات التي يتراوح رقم أعمالها السنوي من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي
- ***مؤسسات التجارة بالجملة***:هي تلك المؤسسات التي تنحصر مبيعاتها السنوية بين 5 و15 مليون دولار أمريكي
- ***المؤسسات الصناعية***:هي تلك المؤسسات التي توظف أقل من 250 عامل.

2.2.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان

تعتبر اليابان من الدول الرائدة التي اعتمدت على بناء اقتصادها بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث كانت أول خطوة تخطوها اليابان في مجال تنمية وتطوير هذه المؤسسات هي وضع تعريف واضح ومحدد لها من خلال القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي يميّز بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط وذلك وفقا لما هو مبين في الجدول رقم (1-1).

الجدول (1-1): تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أوجه النشاط

أوجه النشاط	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		المؤسسات الصغيرة جدا
	رأس المال المستثمر	عدد العمال	عدد العمال
المؤسسات الصناعية والتحويلية، النقل والبناء	أقل من 100 مليون ين.	300 عاملا أو أقل.	20 عاملا أو أقل.
مؤسسات التجارة بالجملة	أقل من 30 مليون ين.	100 عاملا أو أقل.	5 عمال أو أقل.
مؤسسة التجارة بالتجزئة والخدمات	أقل من 10 مليون ين.	50 عاملا أو أقل.	5 عمال أو أقل.

المصدر: [رضوان، 2004، ص: 120].

من خلال الجدول (1-1) نلاحظ أن اليابان يعتبر مؤسسات الصناعة التحويلية، النقل والبناء صغيرة ومتوسطة عندما توظف 300 عاملا أو أقل وتمتلك رأس مال مستثمر أقل من 100 مليون ين، ومؤسسات تجارة الجملة فتعتبر لما تمتلك أقل من 30 مليون ين وتوظف 100 عاملا أو أقل. أما بالنسبة لمؤسسات تجارة التجزئة والخدمات الصغيرة والمتوسطة فهي تلك المؤسسات التي تمتلك أقل من 10 مليون ين وتقوم بتوظيف 50 عاملا أو أقل.

3.2.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوربي

اختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأوربية فلكل بلد تعريفه الخاص به والذي يتماشى وأهدافه وبرامجه المسطرة. لذا فتبني تعريف موحد واحترامه من طرف كل دول الاتحاد الأوربي من شأنه أن يدعم الانسجام وفعالية السياسات المتخذة الموحدة من أجل تلك المؤسسات وبالتالي الحد من عدم تكافؤ الفرص والتقليل من حدة المنافسة فيما بينها، وهو ما تجسد من خلال إنشاء مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1992. حيث اعترفت هذه اللجنة بأنها غير قادرة على تقديم تعريف محدد وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشى والسياسة الاقتصادية لكل الدول الأوروبية. ومع ذلك فقد قامت بالاحتكام إلى معيار العمالة كأساس للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

- ***المؤسسات الصغيرة جدا***: يتراوح عدد عمالها بين عامل و10 عمال
- ***المؤسسات الصغيرة:*** يتراوح عدد عمالها بين 10 و99 عامل
- ***المؤسسات المتوسطة***: يتراوح عدد عمالها بين 100 و499 عامل.

ورغم محاولة المجمع إيجاد تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن الغموض يبقى قائما بسبب اختلاف البنية والتركيبة الاقتصادية لكل بلد. حيث نجد أن 99,9% من المؤسسات الأوربية يشملها هذا التعريف، الأمر الذي استلزم إعادة النظر في هذا التعريف سنة 1996 وصياغة تعريف جديد يعرف لهذه

المؤسسات بإضافة معيار نوعي يتمثل في نسبة الاستقلالية وذلك باعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك [شعباني، 2003، ص: 4]:

- التي تشغل أقل من 250 عامل
- التي لا يتجاوز رقم أعمالها 40 مليون أورو، ولا يتجاوز مجموع ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو
- التي تحترم مبدأ الاستقلالية ولا تتجاوز نسبة التحكم في رأس مالها أوحقوق التصويت بها نسبة 25%.

وفي عام 2005 أصدرت اللجنة الأوربية توصية جديدة لمراجعة التعريف السابق أخذة بعين الاعتبار التطورات الاقتصادية الحاصلة منذ 1996، وذلك بالاعتماد على معيار العمالة، حجم المبيعات ومجموع الحصيلة السنوية، وفق ما يبنه الجدول رقم (1-2).

الجدول (1-2): تعريف دول الاتحاد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة/ المعيار	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الميزانية
متوسطة	250>	≤50 مليون €	≤43 مليون €
صغيرة	50>	≤10 مليون €	≤10 مليون €
مصغرة	10>	≤2 مليون €	≤2 مليون €

المصدر: [شعباني، 2003، ص: 4].

صنف الاتحاد الأوربي المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة من خلال الاعتماد على معيار العمالة ورقم الاعمال وكذا مجموع الميزانية. حيث تعتبر المؤسسة متوسطة إذا وظفت أقل من 250 موظفا وحققت رقم أعمال أقل أو يساوي 50 مليون أورو وميزانية مجموعها 43 مليون أورو أو أقل. أما المؤسسة الصغيرة فهي تلك التي توظف أقل من 50 عاملا وتحقق رقم أعمال أقل أو يساوي 10 مليون أورو وميزانية مجموعها 43 مليون أورو أو أقل. في حين تعتبر المؤسسة مصغرة إذا وظفت أقل من 10 عمال وحققت رقم أعمال أقل أو يساوي 10 مليون أورو وكان مجموع ميزانيتها 43 مليون أورو أو أقل.

4.2.4. تعريف المملكة المتحدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قامت لجنة مستفيدة من بعض الإحصاءات والممسوحات التي أجريت من قبل بإيجاد تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة في بريطانيا يعكس الخصائص التي تميز هذه المؤسسات عن غيرها. حيث استخدمت هذه اللجنة عدة معايير نذكر من أهمها ما يلي [عبد المطلب، 2009، ص: 34]:

- أن لا يزيد حجم الأموال المستثمرة فيها عن مبلغ 7 مليون جنيه إسترليني
- أن لا يزيد حجم المبيعات السنوية عن مبلغ 1,4 جنيه إسترليني
- أن لا يقل عدد العاملين عن 200 عامل
- أن تكون مستقلة بذاتها وليست جزءا أو فرعا لمؤسسات أخرى
- أن يكون نصيبها في السوق الذي تتنافس فيه ضئيلا بالمقارنة مع غيرها

- أن تدار بواسطة صاحب رأس المال أو بأفراد الأسرة وبطريقة إدارية ذات طابع غير رسمي.

5.2.4. تعريف إتحاد بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد أعطى هذا الاتحاد تعريفا حديثا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتمد على مؤشر العمالة كمعيار أساسي والملخص في الجدول رقم (1-3).

جدول (1-3): تعريف بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسات	عدد العمال
مؤسسات عائلية وحرفية	من 1 إلي 10 عمال
مؤسسات صغيرة	من10 إلي 49 عامل
مؤسسات متوسطة	من 49 إلي 100 عامل
مؤسسات كبيرة	أكثر من 100 عامل

المصدر: [لخلف، 2004، ص: 13].

كما اعتمد الاتحاد على بعض المعايير النوعية في التمييز بين كل المؤسسات السابقة، ففي المؤسسات الحرفية يكون المالك هو المنتج المباشر، والمستخدمين أغلبهم من أفراد العائلة. عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يعرف نوعا من تقسيم العمل إذ يبتعد المالك عن وظيفة الإنتاج ليهتم أكثر بالإدارة والتسيير.

3.4. تعريف بعض الدول النامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لم يكن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معروفا في البلدان النامية إلا منذ العهدين الأخيرين من القرن الماضي. حيث بدأت نشاطها بصفة غير رسمية عكس ما حدث في البلدان المتقدمة. لكن بعد التحولات الجديدة في العلاقات الدولية والإقليمية وانعكاساتها على الاقتصاديات النامية أدركت هذه الأخيرة في ظل تبنيها لنظام اقتصاد السوق ضرورة اعتماد إستراتيجية لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإحداث تنمية شاملة. لذا سارعت مختلف البلدان النامية لوضع تعاريف لهذا النوع من المؤسسات بما تنسجم مع توجهاتها الاقتصادية، وفي ما يلي تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة لدى بعض البلدان النامية.

1.3.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند

تستند الهند في التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مجموع رأس المال المستثمر الثابت. حيث تعتبر المؤسسة صغيرة تلك التي يبلغ حجم رأس مالها المستثمر أقل من 750.000 روبية. أما بالنسبة لمؤسسات المقاولة الباطنية فهي تلك التي لا يتجاوز رأس مالها المستثمر1 مليون روبية. لكن بعد التطور التكنولوجي الذي شهدته الصناعة الهندية أدى ببعض الباحثين إلى التفكير في اتخاذ مستوى التكنولوجيا أساسا لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فكلما كانت التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة بسيطة كلما أمكن اعتبار هذه المؤسسة صغيرة [أحمد، 2005، ص- ص: 54-55].

2.3.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر

تتميز البيئة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر بالكثير من التعقيد وعدم الانسجام، إذ تشير التقارير إلى وجود أكثر من 14 تعريفا مختلفا لهذه المؤسسات. حيث قام منتدى البحوث الاقتصادية المصري بدراسة صنف على إثرها المؤسسات وفقا لنشاطها إلى نشاط صناعي وغير صناعي ثم فرق حجمها إلى مشروعات مصغرة وصغيرة ومتوسطة وذلك يوضحه الجدول (1-4):

جدول (1-4): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر

نوع المؤسسة	عدد العمال	قيمة الأصول الثابتة
مؤسسات مصغرة	من 1 إلى 4 عمال	أقل من 200 ألف جنيه
مؤسسات صغيرة	من 5 إلى 49 عامل	من 200 ألف جنيه إلى أقل من 5 ملايين جنيه
مؤسسات متوسطة	من 50 إلى 99 عامل	من 5 ملايين جنيه إلى أقل من 10 ملايين جنيه

المصدر: [هيكل، 2003، ص: 20].

كما عرف القانون رقم 41 لسنة 2004 المؤسسة الصغيرة على أنه كل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاطا اقتصاديا إنتاجيا، خدميا أو تجاريا ولا يقل رأس مالها عن 50 ألف جنيه ولا يتجاوز المليون جنيه ولا يزيد عدد العاملين فيها عن 50 عامل. في حين تعتبر مؤسسة متناهية الصغر إذا كان رأس مالها أقل من 50 ألف جنيه [عبد المطلب، 2009، ص: 38].

3.3.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب

يعوض ميثاق الاستثمار المصدر سنة 1995 جميع القوانين الاستثمارية السابقة التي تناولت تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية بالمغرب. حيث يعتمد في ذلك على عدة معايير أهمها أن يتراوح عدد العمال الدائمين بين 10 إلى أقل من 200 عامل، ويقل رقم الأعمال السنوي بها عن 50 مليون درهم. كما يجب أن يقل مجموع الميزانية السنوية عن مليون درهم وتكون تكلفة الاستثمار في حدود 75000 درهم لمنصب الشغل الواحد. بالإضافة إلى انعدام أية مساهمة من طرف مؤسسة كبيرة في رأس مال المؤسسة.

4.3.4. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد سجل غياب تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الحكومة منذ الاستقلال إلى غاية 2001، غير أن هذا لا ينفي وجود عدّة محاولات في تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولو كانت أغلبها تعاريف غير رسمية. فأوّل محاولة للتعريف بهذا القطاع وإبراز دوره تضمنها تقرير المخطط الرباعي (1974- 1977) الذي وضعته وزارة الصناعة والطاقة الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي أورد التعريف الآتي:

" *نسمّي مؤسسة صناعية صغيرة ومتوسطة كل وحدة إنتاجية مستقلّة قانونا تشغّل أقل من **500** شخص وتحقّق رقم أعمال سنوي يقل عن **15** مليون دينار جزائري، وتتطلّب لإنشائها ما يقل عن **10** مليون دينار جزائري كإجمالي قيمة استثماراتها الثابتة* ".

أما الديوان الوطني للإحصاء فيعتبرها كل مؤسسة أو وحدة صناعية خاصة أو محلية توظف أقل من 500 عامل. أمّا المحاولة الثانية فقامت بها المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة بمناسبة الملتقى الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1983. حيث ركّز الملتقى في تعريفه على معياري اليد العاملة ورقم الأعمال، فعرّف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنّها المؤسسة التي تشغّل أقل من 200 عامل وتحقّق رقم أعمال يقل عن 10 ملايين دينار جزائري.

ثمّ كانت المحاولة الثالثة للتعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي ارتكزت على المعايير النوعية. حيث تعرف هذا النوع من المؤسسات بأنّها " *كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمات أو الاثنين معا ذات حجم صغير أو متوسط، كما تتمتّع بالتسيير المستقل والتي تأخذ إمّا شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عمومية*". وقد توسع في تعريفه ليشمل وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية كالتجارة، النقل، التأمين. إلاّ أنّ هذه التعريفات تبقى ناقصة ومبهمة لكونها لم تعرّف بوضوح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة، بل اكتفت فقط بإبراز الفرق بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة [بوهزة وآخرون، 2003، ص: 08].

بعد التسعينيات من القرن الماضي شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة. حيث تبنت إصلاحات هيكلية عميقة أعطت للقطاع الخاص دورا كبيرا ومتزايدا لأحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة، وقد انعكس هذا التطور على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبلغ درجة كبيرة إلى أن أفردت الدولة وزارة خاصة تهتم بشؤونها وترقيتها وتطويرها سميت بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية التي أنشئت سنة 1994 ثم استبدلت بوزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار سنة 2013، والتي قدمت تعريفا مفصّلا رسميّا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد الأحدث في الجزائر والمتضمن في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم 18/01 الصادر في 12 ديسمبر 2001، حاملا لجميع الأطر التنظيمية والقانونية التي تنظم هذه المؤسسات. حيث أعطى المشرّع تعريفا يضع حدّا للفراغ القانوني الحاصل، وللجدل القائم حول هذا الموضوع. وهنا ينبغي التذكير بأنّ الجزائر قد تبنّت ميثاق بولون *"La charte de Bologne"* في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، وهو ميثاق يكرّس التعريف الذي حدّده الاتحاد الأوربي سنة 1996، والذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء.

ومن بين التعاريف التي تضمّنها القانون التوجيهي نذكر المادة الرابعة :" تعرّف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنّها مؤسسات إنتاج السلع والخدمات التي تشغّل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي (02) ملياري دينار، أولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية.

ويمكن تلخيص التعاريف الواردة في المواد 7،6،5 في الجدول (1-5).

الجدول (1-5): المعايير الكمية المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 20 مليون دينار	أقل من 10 مليون دينار
صغيرة	من 10 إلى 49	من20-أقل من200 مليون دينار	أقل من 100 مليون دينار
متوسطة	من 50 إلى 250	من200 مليون -02 مليار دينار	من 100 إلى 500 مليون دينار

المصدر : من إعداد الباحثة استنادا إلى المواد 7،6،5 من القانون التوجيهي رقم 18/01.

من خلال الجدول (1-5) نستخلص أنّ المعايير المعتمد عليها في توضيح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الأخرى، هي معايير كمية تخص عدد العمال، رقم الأعمال والحصيلة السنوية، إضافة إلى المعيار التنظيمي المتمثل في الاستقلالية. حيث جاء في القانون التوجيهي السابق تعريف هذه المصطلحات كما يلي:

- ***الأشخاص المستخدمون***:عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية، بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أمّا العمل المؤقت أو العمل الموسمي فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي. أما السنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلّقة بآخر نشاط حسابي مقفل.
- ***الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة***: هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدّته اثني عشر (12) شهرا.
- ***المؤسسة المستقلّة***: كل مؤسسة تمتلك رأس مال بمقدار 25% فما فوق من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأخيرا يتبين مما سبق أنه لا يوجد اتفاق حول تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما أن استخدام المعايير الكمية والنوعية يختلف من دول إلى أخرى. كل حسب ما يراه مناسبا مع بيئته الاقتصادية ومنسجما مع أهدافه المسطرة.

المبحث الثالث: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفاتها

بعد التطرق للأرضية النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنحاول في هذا المبحث تسليط الضوء على مختلف الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى، وكذا التعرض إلى مختلف الأشكال التي يمكن أن تتخذها هذه المؤسسات. بالإضافة إلى التطرق إلى الشكل القانوني والعوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني المناسب وذلك لما لهذه النقطة من أهمية.

1. مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنفرد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات. وذلك رغم تعدد مجالات النشاط التي تعمل فيها وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تكسبها هذه السمات طبيعة خاصة تجعلها أكثر ملائمة للتنمية الاقتصادية المحلية وتجعلها قادرة على منافسة المؤسسات الكبرى، كما تجعلها خيارا استراتيجيا جذابا لكثير من الدول حيث يمكن إجمال هذه الخصائص فيما يلي [هيكل، 2003، ص- ص: 20-21]:

1.1. الخصائص المرتبطة بالملكية، الإدارة والتنظيم

تتميز ملكية وتنظيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعديد من الخصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [الغالبي، 2009، ص- ص: 26-28] :

❖ سهولة تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لصغر ومحدودية رأس المال المطلوب لإنشائها فغالبا ما تعتمد على المدخرات الشخصية والعائلية. بالإضافة إلى قصر الوقت اللازم لإعداد دراسات الجدوى وسهولة الإجراءات القانونية والإدارية الخاصة بإنشائها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، كما أنها لا تشترط أن يتوفر صاحب المؤسسة على مؤهلات علمية أو إمكانيات عالية نظرا لبساطة تنظيمها [برنوطي، 2010، ص: 79]

❖ الاستقلالية الكاملة التي يتمتع بها صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الإدارة تكسبه كثيرا من المرونة وسرعة عالية في اتخاذ القرارات وقدرة كبيرة على التكيف مع المستجدات خاصة أمام التحديات الناتجة عن تزايد المنافسة، فغالبا ما يكون مالك هذا النوع من المؤسسات مسيراً لها وهذا ما تتيح له فرصة تحقيق أفكاره وطموحاته وأهدافه لكونه أكثر ارتباطا واندماجا بنشاط عمله. عكس المؤسسات الكبيرة التي كثيرا ما تنفصل فيها الملكية عن الإدارة [بن يعقوب، 2006، ص- ص: 7-6]

❖ بساطة الهيكل التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم تعقده وقلة تدرجه الوظيفي تسمح بارتفاع مستوى وفعالية الاتصال وسرعة تدفق المعلومات، مما يساعد على اتخاذ القرارات الملائمة بطريقة أكثر فعالية وديناميكية في محيط يسوده التنافس الشديد. حيث أصبحت المنافسة لا تقاس بالحجم بل

بالسرعة والدقة في اتخاذ القرارات ورد الفعل السريع على التغيرات والمستجدات التي تقف كعائق أمام استمرارية المؤسسات الصغيرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [مباركي، 1999، ص: 34]

❖ العلاقة الشخصية والقوية التي تربط صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بعامليه نظرا لقلة عددهم وأسلوب وطريقة اختيارهم التي غالبا ما تقوم على اعتبارات شخصية إلى حد كبير. الأمر الذي يؤدي إلى تبادل اتصالات مباشرة في ظل علاقات غير رسمية لا يقيدها الروتين واللوائح القانونية المعروفة في المؤسسات الكبيرة، مما يجعل التصرفات سريعة والقرارات فورية تتلائم وطبيعة المشكلة لمعالجتها في وقت قصير قبل تضخمها وتعقدها. الشيء الذي يضفي جوا من الراحة النفسية في العمل ومنه استقطاب والاحتفاظ بالعمال الأكفاء مما ينعكس إيجابا على الفعالية والكفاءة [عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 13].

2.1. الخصائص المرتبطة بالإنتاج وظروف العمل

يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل البيئة الاستثمارية الملائمة أن تحقق تكاملا متعدد الأشكال مع المؤسسات الكبيرة من خلال بعض المزايا الناجمة عن فصل الوظائف أو مراحل الإنتاج ذات الوفورات الكبيرة من خلال التخصص في بعض منها والعمل على نطاق اقتصادي مناسب. حيث نجدها تتمتع بالخصائص التالية:

تحقيق ميزة تنافسية نتيجة انخفاض تكاليف الإنتاج بسبب اعتمادها على التقنيات البسيطة في الإنتاج وعلى اليد العاملة متوسطة الكفاءة كما تستخدم تكنولوجيا بسيطة وغير معقدة وغير مكلفة لأن الخامات والمستلزمات التي تستخدمها محلية وهي منخفضة الثمن مقارنة بالتي تستوردها المؤسسات الكبرى. بالإضافة إلى انخفاض تكاليف التخزين نظر لقلة إنتاجها وكذا انخفاض تكاليف التوزيع والإشهار لأنه غالبا ما توجه منتجاتها للأسواق المحلية وهذا ما يساعدها على بيع منتجاتها بأسعار أكثر تنافسية وتحقيق عوائد مالية معتبرة [الحسيني، 2006، ص: 23]

➢ قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تكييف نظامها الهيكلي والإنتاجي مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والخارجية جد عالية، ومن ثم إمكانية الاستجابة للتغيرات المفاجئة في السوق ورغبات وأذواق المستهلكين. وذلك نتيجة لصغر رأس مالها وانخفاض قيمة أصولها الثابتة إلى الأصول الكلية بساطة هيكلها التنظيمي وأسلوبها الإنتاجي واستقلالية إدارتها، مما يسمح لها بتغير طبيعة ومستوى نشاطها بأقل التكاليف الأمر الذي يمكنها من دخول سوق معينة والخروج منها بكل سهولة ومرونة [برنوطي، 2010، ص: 80]

➢ إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية وبأحجام معتبرة وبأسعار تنافسية، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق مردودية مالية أحسن من تلك التي تحققها المؤسسات التي تعتمد على إستراتيجية التنويع في الإنتاج، وذلك نتيجة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تدنية التكاليف من خلال التعبئة العقلانية والكلية لكل الموارد المالية، البشرية والتكنولوجية والتركيز على منتج واحدة عوض تشتيت الجهود والإمكانيات على العديد من المنتجات

- الاعتماد على الابتكار والإبداع في منتجاتها مما يجعلها فضاءً تجاريا ناجحا لكل ما توصل إليه البحث العلمي والتطور التكنولوجي. وهو ما يزيد من قدرتها على الاستفادة من هذه النتائج والتطورات المتوصل إليها أكثر من غيرها نتيجة مرونتها وكفاءتها العاليتين في استخدام رأس المال [الخطاب، 2009، ص: 178]
- إن الاستغلال الجيد للطاقة الإنتاجية نتيجة التحكم في عناصر الإنتاج وتوفير مستلزماته وعدم تعقيد العملية الإنتاجية تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من رفع الكفاية الإنتاجية وتحقيق أقصى ربح ممكن نتيجة سرعة دوران رأس مالها وقصر دورة إنتاجها
- صغر حجم رأس المال المستثمر وارتفاع معدل دوران البضاعة والمبيعات وقصر دورة الإنتاج من شأنهما أن يرفعا من قدرة هذه المؤسسات على استرداد رأس المال المبدئي المستثمر في فترة زمنية قصيرة نسبيا.

3.1. الخصائص المرتبطة بالعملاء والسوق

ونقصد بها تلك الخصائص المرتبطة بالمحيط الخارجي والتي تنفرد بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن باقي المؤسسات. حيث نجدها تتمتع بمرونة أكثر في الاستجابة لمتطلبات السوق مقارنة بالمؤسسات الكبيرة باعتبارها أكثر استعداداً للتكييف مع التغيرات السريعة لأذواق المستهلكين إضافة إلى المميزات التالية [يوسف، 2009، ص- ص: 26-27]:

- محلية وجهوية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل فيها، وهو ما يكسبها خبرة كبيرة في معرفة سلوك وأذواق المستهلكين وسبل إشباع حاجاتهم وحجم الطلب الحالي والمستقبلي للمجتمع المحلي. الأمر الذي يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها الاستغلال الأمثل لتوفير المنتجات والخدمات الأساسية للزبائن
- المعرفة الشخصية للزبائن والموردين تمكن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعرف على شخصياتهم وظروفهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية ومعرفة احتياجاتهم التفصيلية بطريقة مباشرة. ومن ثم تحليل ودراسة اتجاهات تطوراتها المستقبلية من أجل الاستجابة السريعة لأي تغيير في تلك الرغبات والاحتياجات، وهذا ما يخلق نوعا من العلاقات الوطيدة ويبني جسرا من الثقة بين هؤلاء المتعاملين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال تحقيق رغباتهم بالجودة العالية والسعر المناسب وفي الوقت والكمية المناسبين. إضافة إلى أن تقديم المنتجات في جو من الصداقة يجعل من الصعب عليهم تغيير التعامل معها لاعتبارات ذاتية وهذا ما لا نجده في المؤسسات الكبيرة [علام، 1993، ص- ص:23-24]
- تعدد أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناتج عن كثرة عددها وتوسع انتشارها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة يسمح لها بتغطية مجال واسع في السوق. الأمر الذي يزيد من قدرتها على الاندماج في النسيج الوطني، وذلك من خلال إمكانية استحداث مناطق صناعية متكاملة [بن حسين، 2004، ص:91]

- بساطة نظام المعلومات لهذه المؤسسات نتيجة قرب السوق جغرافيا يجعلها لا تحتاج إلى إجراء دراسات السوق المعقدة والمكلفة، خاصة وأن رصد تحولات السوق الداخلي يتم بكل سهولة من قبل المسيرين
- تلبية طلبات الزبائن وذلك من خلال العمل على عرض العديد من المنتجات وتقديم مختلف الخدمات [الخطاب، 2009، ص: 179].

2. أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا شاملا نميز فيه بين العديد من الأشكال أو الأنواع وذلك حسب توجهها. حيث تحوز على اهتمام بالغ من قبل الباحثين والمستثمرين الذين يفضلون استثمار أموالهم في هذا النوع من المؤسسات. لذا نجد أنها تنشط في العديد من القطاعات الاقتصادية وتنقسم إلى عدة أنواع تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها. حيث تتمثل هذه المعايير فيما يلي:

1.2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة توجهها

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب درجة تطورها وحجم إمكانياتها الإنتاجية إلى ثلاثة أشكال هي: المؤسسات العائلية (المنزلية)، المؤسسات التقليدية والمؤسسات المتطورة وشبه المتطورة.

1.1.2. المؤسسات العائلية (المنزلية)

ينشأ هذا النوع من المؤسسات بمساهمة أفراد العائلة وغالبا ما يمثلون اليد العاملة فيها ويكون المنزل مقر إقامتها كما تقوم بإنتاج منتجات تقليدية تسوقها بكميات محدودة. وبهدف تحويل المنزل إلى وحدة منتجة من خلال الاستفادة من القدرات والإمكانيات المتوفرة واستغلال الخامات المحلية المتاحة، تقوم المؤسسات العائلية في بعض الدول بإنتاج أجزاء من السلع لفائدة المصانع المتواجدة بنفس المنطقة في إطار ما يعرف بالمقاولة الباطنية. أما في البلدان النامية فإن نسبة كبيرة منها تستخدم لإشباع الطلب المحلي من المنتجات اليدوية النسيجية والجلدية بما يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع [النجار، 2007، ص- ص: 44-45].

2.1.2. المؤسسات التقليدية

تتميز هذه المؤسسات باستخدامها لطرق تقليدية في التصنيع واعتمادها على أدوات يدوية وبسيطة في تنفيذ أعمالها في إطار نظام إداري محاسبي وتسويقي بسيط بهدف إنتاج منتجات تقليدية. حيث تستخدم تجهيزات قليلة التطور من الناحية التكنولوجية وتركيبة هيكلية لرأس مال منخفضة مع تكثيف عنصر العمالة. لذا فبإمكان هذه المؤسسات أن تلجأ إلى الاستعانة بالأجراء كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل حيث تتخذه ورشة صغيرة وهما صفتان تميزها بشكل واضح عن المؤسسات المنزلية [عنانة وأبو عيد، 2010، ص: 36].

3.1.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة والشبه المتطورة

تتميز هذه المؤسسات عن سابقتيها باستخدامها لفنون الإنتاج الحديثة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت والتكنولوجيا المستعملة التي تختلف درجة تطورها من مؤسسة إلى أخرى، أو من ناحية تنظيم العمل الذي يتم تطبيقه بصيغة منظمة وعصرية نوعا ما وفقا لأساليب متطورة في الإدارة. حيث تنتج هذه المؤسسات منتجات متطورة وذات جودة عالية في مختلف المجالات هندسية كانت أو كيماوية أو صناعة الأدوية...، كما تعمل هذه المؤسسات في بعض الأحيان بعقود من الباطن مع شركات كبيرة.

2.2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجانب الأرحب من مساحة مشاريع النشاط الاقتصادي داخل الاقتصاد الوطني في سائر أنحاء العالم. حيث تمارس هذه المؤسسات أنشطتها في جميع القطاعات الاقتصادية سواء الصناعية أم التجارية، الزراعية، أو المقاولاتية. فهي بذلك ليست نوعا من أنواع المؤسسات فحسب بل نظاما وأسلوبا للإنتاج قائما بذاته. حيث يمكن توضيح المجالات التي يمكن أن تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي [الحسيني، 2006، ص- ص: 24-25]:

1.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية

إن تركيز القدرات والإمكانيات بشكل متزايد في الصناعة أدى في السنوات الأخيرة إلى توجيه الاهتمام إلى المؤسسات الصناعية ذات الحجم الصغير والمتوسط، والتي تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة وتستحوذ على نسبة عالية من العمالة لتلبية الطلب المتزايد على منتجات هذه المؤسسات سواء كانت سلعا استهلاكية أو وسيطة وإنتاجية تطلبها المؤسسات الكبيرة. حيث يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية إلى المؤسسات التالية [يوسف، 2009، ص- ص: 20-21]:

1.1.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الاستهلاكية

هي تلك الصناعات الصغيرة اليدوية وورش الإنتاج التي تستخدم الموارد المحلية والتي يرتكز نشاطها في المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، الملابس، النسيج، المنتجات الجلدية، التبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية التي تعتمد أساسا على مواد أولية متفرقة المصادر. إضافة إلى منتجات الجلود والأحذية والنسيج، الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته التي تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة ويد عاملة كثيفة.

2.1.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة

يدمج هذا التصنيف كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لمعدات فلاحية، قطع غيار، أجزاء الآلات، المكونات الكهربائية، وغيرها من المنتجات التي تندرج في إطار الصناعات الميكانيكية والكهربائية الصناعات الكيمائية والبلاستيكية، صناعة مواد البناء المحاجر والمناجم، إضافة إلى الصناعات التي تسهم في إنتاج الملابس الجاهزة أو الصناعات المغذية للسيارات.

3.1.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز

تتطلب صناعة سلع التجهيز تكنولوجيا عالية ويد عاملة مؤهلة وكذا رأس مال أكبر كثافة مقارنة بالصناعات السابقة، وهذا ما يجعل مجال تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا النوع من النشاط ضيقا، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط كإنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة خاصة في البلدان الصناعية. أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات في تصليح وتركيب الآلات والمعدات كوسائل التنقل (السيارات والمعدات والأدوات الفلاحية وغيرها)، فهي إذن تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقاً من استيراد أجزاء للمنتج النهائي أو إنتاج بعضها[عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 15].

4.1.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية

وهي تلك المؤسسات التي تقوم بشراء سلع ثم تقوم بإعادة بيعها أو تعبئتها أو تغليفها وبيعها بقصد الحصول على ربح، ونجد هنا كل من تجارة البيع بالتجزئة وتجارة البيع بالجملة. والملاحظ في هذا الصدد الانتشار الواسع لهذا النوع من المؤسسات إذ نجدها تلعب دورا كبيرا في تموين المستهلكين بمختلف الحاجيات. حيث يستفيد أصحابها بأرباح معتبرة وسريعة وذلك من خلال قدرتها على رفع مستوى مبيعات السلع النهائية نتيجة تخفيض التكلفة وتصريف منتجاتها مباشرة للمستهلك، وهو ما يؤدي إلى زيادة الناتج القومي إضافة إلى قدرتها على تشغيل عدد كبير من العمالة رغم محدودية رأس مالها [يوسف، 2009، ص: 21].

3.2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدمية

إن الدور الذي تلعبه صناعة الخدمات في الاقتصاديات المعاصرة يتزايد بشكل كبير. حيث أن زيادة معينة في كمية الخدمات المقدمة تولد مزيدا من المؤسسات الخدماتية المختلفة كالبنوك، شركات التأمين، المطاعم، العيادات الطبية، المدارس الخاصة، محلات التنظيف، الحلاقة، محلات التصليح، الصيانة، الفنادق والمؤسسات السياحية...، وهذا ما لا يحصل مع المحصول الزراعي أو الإنتاج الصناعي، وذلك لأن أن المؤسسات العاملة في هذا المجال غالبا ما تتميز بصغر حجمها وتتطلب استثمارا أوليا صغيرا وتعتمد على الإشراف الشخصي الدقيق لصاحب المؤسسة. إضافة إلى قدرتها الكبيرة على التأقلم مع تغيرات السوق ومتطلبات الزبائن بمرونة عالية وهو ما يتلاءم بشكل كبير مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذا فمعظم المؤسسات الخدمية هي من الحجم الصغير أو المتوسط. [الحلواني، 2004، ص- ص: 10-11].

3.2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

يعرف الشكل القانوني للمؤسسة بأنها الهوية الرسمية والقانونية التي تمنحها الدولة للمشروع عند تكوينه من خلال منح الاعتمادات والرخص ووضع القوانين التي تحدد حقوق وواجبات للمؤسسة، وتنظم العلاقات

مع كافة الأطراف التي تتعامل معه. وبالتالي تحكم سير المؤسسة حيث تنحصر صور الأشكال القانونية للمؤسسات في [برنوطي، 2010، ص- ص: 109-110]:

- ***شركات الأشخاص***: والتي تتفرع إلى كل من المؤسسة الفردية، شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة، وشركات المحاصة
- ***شركات الأموال:*** والتي تنقسم إلى شركات المساهمة، شركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة.

وعندما يتعلق الأمر باختيار الشكل القانوني الأكثر مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن القرار يرتكز على تقييم الأهمية النسبية لاحتياجات وأهداف معينة مقابل المفاضلة بين سلبيات وإيجابيات كل شكل. لكن عادة ما يقع اختيار الشكل الأنسب الذي يتماشى مع خصائص هذا النوع من المؤسسات على كل من المؤسسات الفردية، شركات التضامن وشركة ذات المسؤولية المحدودة من بين جميع الأشكال القانونية السابقة.

1.3.2. المؤسسة الفردية

تعتبر المؤسسة الفردية من أقدم وأنسب أشكال الملكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأبسطها وأكثرها رواجا فأكثر من 75% من المؤسسات الصغيرة الأمريكية تتبنى هذا الشكل. حيث تعرف المؤسسة الفردية تلك التي يمتلكها ويديرها شخص واحد يكون مسؤولا مسؤولية غير محدودة عن ديونها والأخطار التي تتعرض لها، كما يتحصل على كامل الأرباح المحققة ومن أمثلتها محلات التجارة بالجملة والتجزئة، الصيدليات، ورشات الصيانة والتصليح، المكاتب الاستشارية، العيادات الحرف التقليدية، المهن الحرة، المطاعم والمخابر... [عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 28].

1.1.3.2. مزايا المؤسسات الفردية

يتم اختيار هذا النوع من الملكية للمؤسسات بسبب تمتعها بالعديد من المزايا من أهمها ما يلي [عبد السلام وآخرون، 2002، ص: 24]:

- سهولة وبساطة الإجراءات القانونية الخاصة بتأسيس هذا النوع من المؤسسات، فبإمكان صاحب المؤسسة الفردية مباشرة العمل بمجرد حصوله على الترخيص من الجهات المعنية والقيد في التسجيل التجاري. إضافة إلى انخفاض تكاليف التسجيل والإشهار في الجرائد الرسمية
- عدم اشتراط حد أدنى للرأس المال الأولي مقارنة بالأشكال الأخرى، لذا فهي لا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة حيث يعتمد أصحاب هذه المؤسسات على مدخراتهم الشخصية
- تمتع صاحب المؤسسة الفردية بصافي الربح لوحده مما يعتبر حافزا قويا يجعله يكرس جميع جهوده ومهاراته الفنية والإدارية في سبيل إنجاح مشروعه

- الاستقلالية الكاملة في الإدارة الأمر الذي يتيح الحرية المطلقة في اتخاذ القرارات المناسبة دون قيود بهدف الاستجابة بسرعة للتغيرات الحاصلة وانتهاز الفرص المربحة [جواد وآخرون، 2010، ص: 75]
- الاستفادة من إعفاءات ضريبية يمنحها القانون لمثل هذا النوع من المؤسسات أكثر من غيرها
- بساطة إجراءات إنهاء عملها في حالة ما إذا قرر مالكا ذلك دون عراقيل وصعوبات.

2.1.3.2. عيوب المؤسسات الفردية

رغم تمتع هذه المؤسسات بكل تلك المزايا فهذا لا يمنع من توفرها على بعض العيوب أو المساوئ التي يمكن نلخصها فيما يلي [عبد الرحيم يوسف، 2009، ص- ص: 37 -38]:

- المسؤولية المالية غير المحدودة في حالة الإفلاس أو الخسارة حيث يسدد المالك ديون مشروعه من مدخراته وثروته الخاصة باعتبارها ديونا شخصية [العطية، 2002، ص- ص: 31-32]
- محدودية المهارات الفنية لأصحاب المؤسسات الفردية وعدم قدرتهم تطبيق الأساليب المتطورة في الإدارة بسبب افتقارهم إلى الخبرة والمعرفة المطلوبة في مجالات حيوية، الشيء الذي يؤدي إلى ارتفاع معدلات فشل المؤسسات الفردية
- صعوبة التوسع نتيجة محدودية الأرباح المحققة والتي يستخدم الجزء الأكبر منها لتغطية التكاليف الشخصية لصاحب المؤسسة. بالإضافة إلى صعوبة الحصول على القروض من الغير والتي تعتبر من أهم العراقيل التي تواجهها هذه المؤسسات
- ارتباط نشاط المؤسسة بحياة المالك فالمؤسسة تنتهي في حالة تقاعده أو وفاته [العطية، 2002، ص- ص: 31- 32].

وأمام هذه السلبيات نجد كثيرا من المؤسسات الفردية نتيجة صعوبة حصولها على قروض خارجية للتوسع تتحول إلى شركات لتتاح لها فرصة أكبر لجلب الأموال من خلال اتخاذ شكل شركة تضامن أو شركة ذات مسؤولية محدودة. لذلك يبقى هذين النوعين أكثر ملائمة لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للمزايا التي يتمتعان بهما.

2.3.3.2. شركة التضامن

يتكون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عندما يتفق شخصان أو أكثر لا يتجاوز عددهم العشرين على إنشاء مؤسسة صغيرة يشتركون في ملكيتها وإدارتها. بحيث تتسم علاقتهم بالثقة المتبادلة فيما بينهم فيما يخص اقتسام كامل الأرباح والتضامن لمواجهة مختلف التزامات الشركة والوفاء بديونها المالية لأن مسؤوليتهم غير محدودة. يحمل عنوان شركات التضامن اسم جميع الشركاء أو إسم شريك ما متبوعا بعبارة وشركائه، لذا فجميع الشركاء يتمتعون بصفة التاجر بالإضافة إلى وجود حد أدنى لرأس مالها التأسيسي الذي يتخلف من تشريع إلى آخر. أما عن إجراءات تصفيتها فتتم إما بوفاة أحد الشركاء أو إفلاسها أو برغبة جميع الشركاء [عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 31].

1.2.3.2. مزايا شركات التضامن

نوجز المزايا التي تتسم بها هذا النوع من الشركات في النقاط التالية [جواد وآخرون، 2010، ص: 76]:

- بساطة إجراءات التأسيس وقلة تكاليفها والتي لا تختلف عن تلك الخاصة بالمؤسسة الفردية باستثناء أن يتضمن طلب الترخيص أسماء الشركاء وعناوينهم ووثائقهم الشخصية. حيث يفضل أن يثبت الشركاء شروط اتفاقهم في عقد رسمي مكتوب تجنبا للخلافات وحماية لمصالح الشركاء
- توفر قدرة أكبر على تجميع الأموال من خلال إيجاد فرص أكبر للتوسع وذلك بإدخال شركاء متضامنين جدد. بالإضافة إلى إمكانية تسخير علاقاتهم لخدمة أغراض الشركة
- حرية تصرف كل الشركاء المتضامنين بإدارة الشركة وانفرادهم بكامل صافي الأرباح في حالة تحققها
- ارتفاع نسب الملاءة لشركة التضامن وزيادة قدرتها الاقتراضية. حيث تشكل الثروة الشخصية للشركاء ضمانات قوية عند الاقتراض أو الإفلاس
- توفر المهارات وقدرات فنية وإدارية إضافية مكملة لبضعها البعض نتيجة تظافر جهود العديد من الشركاء مما يتيح فرصا أكبر للنجاح.

2.2.3.2. عيوب شركات التضامن

ما يؤخذ على شركة التضامن نجمله في النقاط التالية [برنوطي، 2010، ص: 126]:

- المسؤولية المالية غير المحدودة للشركاء وذلك بالنسبة لكامل ديون الشركة. حيث تغطى من أموال الشركاء الخاصة عند عدم كفاية أصول الشركة الوفاء لدائنيها في حالة الخسارة أو الإفلاس
- حرية الشريك مقيدة بالتصرف في حصته إذ لا يحق له بيعها أو التنازل عنها لصالح شخص آخر دون موافقة جميع الشركاء
- البطء النسبي في اتخاذ القرارات في حالة وجود أكثر من شريك متضامن خاصة عندما ينص عقد الشراكة على وجوب الرجوع إلى جميع الشركاء في حالات معينة
- إمكانية تحمّل الشريك خسارة كبيرة قد تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها، أيضا بقاء واستمرار المؤسسة مرتبط بمدى الانسجام والتوافق بين الشركاء
- العمر القصير للشركة وانعدام استقرارها نظرا لارتباطه بعمر الشركاء ومدى الانسجام والتوافق بينهم. فهي تنتهي بمجرد وفاة أو انسحاب أحد الشركاء المتضامنين مما يستوجب إعادة تأسيسها بأسماء شركاء جدد.

3.3.2. الشركة ذات المسؤولية المحدودة

ظهر هذا النوع من المؤسسات في أواخر القرن التاسع عشر بألمانيا من أجل القضاء على عيوب شركات التضامن إذ تحتل مركز وسط بين شركات الأشخاص وشركات الأموال. حيث تحدد التشريعات الحد الأقصى لعدد الشركاء والحد الأدنى لرأس المال الذي يقسم إلى حصص متساوية لا يسمح بانتقالها إلى غير

الشركاء إلا بشروط محددة متفق عليها ما بين الشركاء وإلا تغير شكلها القانوني، وذلك بهدف إبقاء هذا الشكل مناسبا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتناسبه مع حجم رأس مالها مع المحافظة على قدر معين من الاعتبار الشخصي لها [عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 34].

1.3.3.2. مزايا الشركات ذات المسؤولية المحدودة

تتميز هذه الشركات بجملة من المميزات جعلت منها بديلا مرغوبا فيه بشدة كشكل قانوني مناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يمكن حصر تلك الايجابيات في النقاط التالية [عبد السلام وآخرون، 2002، ص: 32-33]:

- مسؤولية الشركاء المالية محصورة بحدود مساهمتهم في رأس مال الشركة حيث لا تتعدى إلى أموالهم الخاصة في حالة الخسارة أو الإفلاس، الأمر الذي يشجع الشركاء على الاستثمار في هذا النوع من المؤسسات
- اقتصار العضوية بها على الأشخاص الطبيعيين فقط إذ لا يجوز وجود أشخاص اعتباريين (كشركات، هيئات..)
- حرية التصرف في حصص الشركاء عن طريق التداول داخل الشركة حيث يمكن إحالة الحصص بكل حرية بين الأزواج والأصول والفروع ما لم يشترط القانون خلاف ذلك
- استمرارية نشاط الشركة في حالة وفاة أو انسحاب أحد الشركاء حيث تنتقل حصص الشريك المتوفى إلى الورثة ما لم يوجد نص في القانون الأساسي يقضي غير ذلك
- توفير فرص أكبر للائتمان وبالتالي التوسع أكثر نظرا لكثرة عدد الشركاء.

2.3.3.2. عيوب الشركات ذات المسؤولية المحدودة

لا تخلو هذه الشركات من بعض العيوب التي نوجزها فيما يلي [عنانة وأبوعيد، 2010، ص: 35]:

- عدم السماح لها بزيادة رأس مالها أو طرح أسهم للاكتتاب العام أو بيع السندات فهي شركة ذات عدد محدود من الشركاء
- تقييد التنازل عن حصص الشريك للأشخاص الأجانب عن الشركة إلا بموافقة أغلبية الشركاء الذين يمتلكون ثلاثة أرباع راس مال الشركة على الأقل
- فرض قيود على نشاطها وعلى فرص الائتمان الأخرى المحظورة عليها.

نلاحظ مما سبق أن الشركات ذات المسؤولية المحدودة هي الأكثر ملائمة لخصائص وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يلقى هذا الشكل القانوني للشركات انتشارا واسعا وإقبالا كبيرا في الحياة العملية نظرا للمزايا العديدة التي يتمتع بها الشركاء من خلال احتفاظهم بالإدارة في ظل محدودية مسؤوليتهم المالية

بقدر مساهمتهم. إضافة إلى ضآلة رأس مالها وسهولة وبساطة إجراءات تأسيسها على خلاف شركات التضامن.

وبعد التعرف على الأشكال القانونية الثلاثة التي يمكن أن تأخذها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة واستيفاء الدراسة حول سلبيات وإيجابيات كل نوع منها. سنتعرف على كيفية اختيار الشكل القانوني الملائم لخصائص وأهداف هذه المؤسسات وذلك استنادا إلى مجموعة من عوامل.

3.أسس اختيار الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن اختيار الشكل القانوني المناسب يعد من أهم القرارات التي يتخذها صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إذ يجب أن يتلاءم مع ظروفه الشخصية والمالية ورؤيته للمؤسسة وآفاقه المستقبلية. حيث توجد العديد من الاعتبارات المهمة التي يتوجب مراعاتها وأخذها بعين الاعتبار قبل اختيار الشكل الأنسب للمشروع ومن بين هذه العوامل نجد ما يلي [جواد وآخرون، 2010، ص- ص: 71-72]:

1.3. العوامل المتعلقة بالمؤسسة وصاحبها

تأخذ العوامل المرتبطة بالمؤسسة وصاحبها بعين الاعتبار النقاط التالية[برنوطي، 2010، ص- ص: 129-130]:

- التكلفة الإجمالية التي يتطلبها إنشاء المؤسسة فكلما تطلب الأمر أموالا أكبر كلما استدعى ذلك شركة أموال. بعكس ما إذا كان المبلغ المطلوب بسيطا فإنه يستوجب إقامة مؤسسة فردية أو شركة تضامن، لذا فكلفة الإنشاء والمقدرة المالية لصاحب المؤسسة ذوي تأثير كبير على اختيار الشكل القانوني المناسب
- حجم المؤسسة فبالنسبة للحجم الصغير عادة ما تتخذ المؤسسة الصغيرة شكلا من شركات الأشخاص وتحديدا المؤسسة الفردية وشركات التضامن
- الأهداف المرجوة من المؤسسة حيث يتم تبني الشكل الذي يسمح بزيادة رأس مال المؤسسة خاصة في حالة ما إذا كانت لها أهداف توسعية في المستقبل
- درجة السيطرة على المؤسسة والحرية في اتخاذ القرارات التي تكون كاملة في حالة المؤسسات الفردية. أما في حالة ما إذا اضطر مالك المؤسسة لإدخال شريك أو أكثر لأسباب مالية أو إدارية فالشكل المناسب هو شركة التضامن أو التوصية بالأسهم
- المخاطر التي تواجه المؤسسة حيث يتم اختيار الشكل القانوني المناسب حسب قدرة صاحب المؤسسة تحمل أعباء المؤسسة المالية والإدارية.

2.3. العوامل المتعلقة بالجانب التنظيمي للمؤسسة

هي تلك الجوانب التأسيسية والتنظيمية المتعلقة بخصائص كل شكل قانوني والتي تشمل النقاط التالية [عنانة وأبوعيد، 2010، ص- ص: 26-27]:

- ❖ المسؤولية المالية للشركاء التي تتوقف بالنسبة لشركات الأموال في حدود الحصة المقدمة، أما في حالة شركات الأشخاص فهي تصل إلى غاية الذمة المالية للشركاء نظرا لعدم الفصل بين الذمة المالية للشركة والشركاء
- ❖ اختلاف النسب الضريبية والتغطية الاجتماعية المستحقة الدفع من شكل قالوني لآخر، لذا يتوجب اختيار الشكل الأفضل الذي يحقق الوفرات الضريبية المناسبة
- ❖ يحدد أسلوب توزيع الأرباح في كثير من الأحيان نوع الشكل القانوني الذي يختاره المؤسسون لشركتهم
- ❖ الحدود الدنيا والقصوى لرأس المال اللازم للإنشاء بسبب القيود التي تفرض على بعض الأشكال القانونية. إضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار تكلفة التأسيس، تكاليف التوثيق، الدعاية والإشهار
- ❖ إمكانية استفادة المؤسسة من الامتيازات والتسهيلات الضريبية، الجمركية وخاصة التمويلية منها التي تستفيد منها بعض الأشكال القانونية دون الأخرى بهدف تشجيعها ودعم نموها
- ❖ إجراءات التكوين والتدخل الحكومي فكلما كانت أسهل وأسرع وانخفضت درجة التدخل كلما اتجه المستثمرون للملكية الفردية وشركات الاشخاص والعكس صحيح
- ❖ شكل التنظيمات القائمة والقوانين السائدة في البلد فغالبا ما يحدد القانون التجاري الشكل القانوني المسموح لبعض المؤسسات الأمر الذي يجبر المستثمرون مراعاة ذلك.

المبحث الرابع: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل والتحديات التي تواجهها

رغم كل ما تؤكده الدراسات والتحارب عن مميزات وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها الفعال في الجمع بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. إلا أنه في نفس الوقت تحيط من حولها مجموعة واسعة من المشكلات التي قد تعوق نموها. بل وتحد من إمكانية انطلاق نشاطها أساسا والتي تختلف من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المؤسسات وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، لذا يعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها. حيث لجأت معظم الدول إلى تشخيص المشاكل والتحديات التي تهدد تطور واستمرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة الوقوف عليها حتى يتم تبني السياسات اللازمة للتخفيف من حدتها وتأثيرها السلبي، خاصة في ظل الظروف الراهنة وتحديات المنافسة والعولمة.

1.أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

أدركت العديد من دول العالم أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة للتنمية وقدرتها على المزج بين النمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك نظرا لدورها الفعال في تنويع الإنتاج في مختلف الفروع الاقتصادية ومرونتها وقدرتها على التكييف مع تغير ظروف السوق التي تجعلها قادرة على امتصاص جزء كبير من القوى العاملة العاطلة، وعلى رفع مستوى المعيشة الأمر الذي يساعد على امتصاص الضغوط الاجتماعية.

1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا بارزا على الصعيد الاقتصادي وذلك نظرا لما تتمتع من قدرة عالية على توفير فرص العمل كما يمكنها تكوين قاعدة الانطلاق الصناعي للمؤسسات الكبيرة، إضافة إلى تميزها بقدرة عالية على الاستخدام الكفء للموارد المحلية وبهذا فهي تقدم إنتاجا متنوعا دون إرهاق ميزان المدفوعات بالاستيراد ومن ثم تحقيق نمواقتصادي من خلال مساهماتها في إنتاج القيمة المضافة وتعبئة المدخرات.

1.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

مثلما يتفق الجميع على انعدام تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد في المقابل اعتراف وإجماع تام بين كل الباحثين والمختصين على أن هذه المؤسسات تعد من أهم الآليات التي يمكن الاعتماد عليها لاستيعاب أكبر عدد ممكن من العمالة المحلية وذلك لما لها من قدرات هائلة في خلق مناصب الشغل الجديدة. فقد توصلت العديد من الدراسات والتجارب التي أجريت في أغلب الدول المتقدمة إلى أن تكلفة

إنشاء فرصة عمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقل بمعدل ثلاث مرات من المؤسسات الكبيرة، وهذا انطلاقا من خاصيتها في تكثيف عنصر العمل وانخفاض معيار رأس المال نسبيا. بالإضافة إلى ميل هذه المؤسسات أكثر إلى توظيف الأقارب والأصدقاء والنساء، مما يؤدي إلى انخفاض التكلفة الاستثمارية حيث تستخدم تقنية إنتاجية أقل تعقيدا وأقل كثافة رأس مالية، وهو ما يناسب أكثر الدول النامية في ظل ما تعانيه من ندرة رأس المال وارتفاع معدلات البطالة خاصة أن هيكل العمل في هذه المؤسسات يختلف عن نظيره في المؤسسات الكبيرة. فاليد العاملة الموظفة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يغلب عليها فئة الشباب. والجدول رقم (1-6) يبرز مدى مكانة ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لدى بعض البلدان المتقدمة [بدوي، 2004، ص- ص: 16-17].

الجدول (1-6): حجم وأهمية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لاقتصاديات بعض الدول لسنة 2009.

البلد	نسبة الم.ص.م	نسبة العمالة الموظفة	البلد	نسبة الم.ص.م	نسبة العمالة الموظفة
الو. م.أ	%99,7	%53,7	اليونان	%99,5	%73,8
ألمانيا	%99,7	%65,7	البرتغال	%99	%79
بريطانيا	%99,9	%67,2	سويسرا	%99	%79,3
فرنسا	%99,9	%72,3	الصـــين	%99.9	%84.3
ايطاليا	%99,7	%81,3	الهـــند	%96.0	%79.4
اليابان	%99,5	%73,8	ماليزيـــا	%92.6	%40.2
بلجيكا	%99,7	%72	الفلبيـــن	%98.7	%50.0
الدنمارك	%98,8	%77,8	كوريـــا	%99.8	%78.5
إسبانيا	%99,5	%63,7	تايلانـــد	%98.6	%73.8

La source : Eurostal OECD Manual on Business Demography Statistics, 2009 ww. europa.eu.net, consulté le : 25 /03/2011.

إن أهم ما يمكن الخروج به من قرائتنا وتحليلنا لهذه المعطيات والإحصائيات هو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد برهنت على ديناميكية متفوقة مقارنة بالمؤسسات الكبرى فيما يتعلق بخلق فرص العمل الجديدة فبالرغم من صغر حجمها وإمكانياتها المتواضعة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. إلا أنها استطاعت أن تمتص الجزء الأكبر من الطاقة العمالية العاطلة سواء في الاقتصاديات المتقدمة أو النامية خاصة في مجال الخدمات. حيث يمتص هذا القطاع حوالي 95% من مناصب العمل التي تتوزع على قطاعات مختلفة كالبناء وتجارة الجملة والتجزئة، الفندقة، الاتصالات، المطاعم، النقل... الخ خاصة وأن هذه المؤسسات تمثل النسبة الأكبر من مجموع المؤسسات الاقتصادية والتي تبلغ 99% [أحمد، 2005، ص: 66].

2.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الناتج الداخلي الخام

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب أعلى من تلك التي تحققها المؤسسات الكبيرة في خلق القيمة المضافة والرفع من قيمة الناتج المحلي الإجمالي وزيادة الدخل الوطني. وذلك من خلال قدرتها على توفير السلع النهائية والوسيطية والخدمات وتنمية الاستثمارات، إذ تشجع هذه المؤسسات خدمة الأسواق المتخصصة والمحدودة التي لا تغري المؤسسات الكبيرة كما تساعد على تنمية الصادرات. بالإضافة إلى أنها تمثل مناخا مناسبا للتجديد والابتكار مما يجعلها تتمتع بقدرة عالية على زيادة سرعة دورة المبيعات مما يقلل من تكاليف التخزين والتسويق ويساعد على خفض التكاليف. حيث تؤدي هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة حجم الناتج المحلي وتنوعه بشموله العديد من المنتجات والجدول الموالي رقم (1-7) يوضح مدى مساهمة هذه المؤسسات في خلق الثورة[يوسف، 2009، ص- ص: 31-32] .

جدول رقم (1-7):مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول لسنة 2009.

الدولة	الو.م.أ	ألمانيا	بريطانيا	فرنسا	كوريا	اليابان	الصين	الهند	أندونيسيا	ماليزيا
المساهمة في ن م إ	%37	%52	%50	%53	%46	%51	%60	%80	%63,1	%21

La source : Eurostal OECD Manual on Business Demography Statistics, 2009, www.europa.eu.net, , consulté le : 25 /03/2011.

يتبين لنا من خلال قراءتنا لأرقام الجدول رقم (1-7) مدى أهمية هذه المؤسسات في المساهمة في خلق القيمة المضافة. حيث يرجع ذلك أساساً إلى القفزة النوعية في التنمية الاقتصادية فضلاً عن الإستراتيجية الصناعية التي اعتمدت في هذه البلدان والتي كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية فيها دوراً كبيراُ.

3.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعبئة المدخرات

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معبئا فعالا للموارد المالية الخاصة من خلال ما تتمتع به من قدرة عالية على جذب مدخرات الأفراد العاطلة المخصصة أساسا للاستهلاك الفردي غير المنتج والعمل على توجيهها إلى استثمارات في مختلف المجالات بدلا من تجميدها وإخراجها من الدورة الاقتصادية، لذا فهي تعد قناة هامة تعمل على امتصاص فوائض الأموال لدى صغار المدخرين من الأصدقاء والعائلة وتوظفيها في استثمارات إنتاجية وخدمية والعمل على تشغيلها وتنميتها. خاصة وأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة مثل هذا النوع من المؤسسات وبالتالي المساهمة في تمويل التنمية والتخفيض من درجه الاعتماد على الاقتراض التضخمي سواء الداخلي أو الخارجي [الأسرج، 2010، ص: 49].

4.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاستثمارات

يعتمد نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تعبئة المدخرات الفردية والعائلية وتحويلها إلى استثمارات إنتاجية وخدمية تساهم في خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل، بدل توجيه تلك الموارد

المالية إلى الاستهلاك الفردي غير المنتج أو الاكتناز. وذلك نظرا لما تتميز به هذه المؤسسات من ارتفاع في معدل دوران رأس المال والذي يعود ذلك أساسا إلى اعتمادها بكثرة على الخامات المحلية والتقنيات البسيطة التي تحد من ظاهرة الاستيراد والتبعية للأسواق الخارجية. ومن ثم تفادي تحمل تكاليف تحويل التكنولوجيا التي تحتاج إلى خبرات ومهارات عالية تستدعي تدريبا طويلا ومكلف في ذات الوقت. بالإضافة إلى التخفيف من مشاكل النقد والتغيرات الحاصلة في أسعار الصرف [الغالبي، 2009، ص: 35].

5.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات

إن الخصائص والمميزات التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهلتها لأن تحتل موقعا مهما في الأسواق الدولية، وتقوم بدور فعال في تنمية الصادرات وتنويعها بعد إحلال الواردات وصولا إلى تحقيق فائض في ميزان المدفوعات. حيث يرجع ذلك أساسا إلى اعتماد هذه المؤسسات على فنون إنتاجية كثيفة العمل تخفض من تكلفة الوحدة المنتجة من خلال آليات الابتكار والإبداع المطبقة باستمرار من أجل التحسين الدائم في الجودة. إضافة إلى تمتعها بقدر كبير من المرونة في التحول من نشاط لأخر الأمر الذي يكسبها مزايا تنافسية عديدة، فالواقع العملي يشير إلى أن إسهام هذه المؤسسات في حصيلة صادرات الدول الصناعية الكبرى معتبر جدا إذ يتراوح بين 50% و70% الأمر الذي يؤكد أن ظاهرة عولمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإستراتيجية تدويلها أصبحت خيارا استراتيجيا أمام الدول النامية [أحمد، 2005، ص: 71].

6.1.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الابتكار، البحث والتطوير

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كثيرا على الاختراعات والابتكارات الجديدة من أجل ترشيد تكاليف العملية الإنتاجية والاستخدام الأمثل لوسائل الإنتاج حتى تستطيع أن تنافس المؤسسات الكبرى ذات الوفرة في الإنتاج. حيث تمارس هذه المؤسسات شكلين أساسين للبحث والتطوير، أولها داخلي ينفد داخل المؤسسة كمؤسسات القطاع الكيميائي والصيدلاني اللذان يستفيدان من نتائج البحث والتطوير للمجموعة التي تنتمي إليها وثانيها خارجي ينجز من قبل المؤسسات المتعاقد معها في إطار عملية المقاولة من الباطن أو عن طريق مراكز بحث. وذلك من أجل استغلال كل ما تتيحه البيئة العلمية والتكنولوجية من إمكانيات لممارسة نشاطات البحث والتطوير كمؤسسات قطاع الإلكترونيك والتجهيزات وعتاد الإنتاج ووسائل النقل والبلاستيك، لذا تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيسي للابتكار والتجديد وتطوير الخبرات الفنية [Julien, 2002, p 80-81].

2.1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاجتماعية

يرتبط الجانب الاقتصادي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب اجتماعي هام، فالمؤسسة الصغيرة غالبا ما ترتبط بالعائلة إذ توفر لهم فرص عمل سواء للرجال أو للنساء كبارا كانوا أم صغارا سواء كانوا من المتعلمين أم لا. وبذلك نجد أنها تسهم في تعبئة المدخرات العائلية واستثمارها على نحو أفضل لذا يرى الباحثون أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النموذج الأمثل والسياسة التصنيعية الأكثر فعالية لتنمية البلدان

المتخلفة، كونها تعتمد على كثافة عمالية كبيرة وهو ما يتناسب مع الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للمناطق الريفية التي تعاني من ارتفاع حاد في نسب البطالة وانخفاض مستوى التعليم والتكوين. ومن هذا المنطلق فإن تنمية المؤسسات الصغيرة تسهم في تحقيق توازن اجتماعي واقتصادي واضح على المستوى الإقليمي كما هو على المستوى الكلي.

1.2.1. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التوازن الجغرافي والتنمية الإقليمية

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستطيع أن تقيم توازناً اقتصادياً واجتماعياً أكثر وضوحاً. وذلك راجع إلى قدرتها العالية على الانتشار الجغرافي والتوسع على أطراف المدن والقرى على عكس المؤسسات الكبيرة التي غالباً ما تتمركز في المدن الكبيرة، وذلك نظرا لقلة احتياجها للبنى التحتية نتيجة صغر حجمها ومحدودية نشاطها. الأمر الذي يجعلها قادرة على ممارسة نشاطها في المناطق النائية والريفية بهدف تقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية والمناطق الداخلية ورفع مستوى المعيشة. وذلك من خلال المساهمة في تلبية طلبات المستهلكين ذوي الدخل المنخفض من السلع والخدمات البسيطة ونشر الوعي الصناعي وهو ما يحقق نوعا من التأكيد والدعم للروابط بين الزراعة والصناعة ما يترتب على ذلك من الفوائد متعددة. وهو ما يسهم في إعادة توزيع هيكل السكان والحد من ظاهرة الهجرة من المدن نتيجة تحسن مداخيل المناطق الريفية عن طريق توزيع الاستثمار، كما تساعد على تنمية المناطق المعزولة وتوجيه الاستثمارات إليها وتخفيض الضغط على المناطق الحضرية وتفادي التمركز في مناطق دون [الأسرج، 2010، ص: 49].

2.2.1. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدالة توزيع الدخل

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في عدالة توزيع الدخل وذلك في ظل وجود أعداد كبيرة من هذه المؤسسات المتقاربة في الحجم، والتي تعمل في ظروف تنافسية وتشغل أعدادا كبيرة من اليد العاملة مقارنة بنمط التوزيع السائد في ظل أعداد محدودة من المؤسسات الكبيرة التي تعمل في ظروف مغايرة [الخطاب، 2009، ص: 181].

3.2.1. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحفاظ على التراث الثقافي

تسمح إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل أفراد المجتمع بالمحافظة على تراثهم وتقاليدهم وهويتهم الثقافية من خلال ترقية الحرف والصناعات التقليدية. كما تتيح للمرأة الفرصة للمساهمة في تكوين الدخل وتأصيل رموز الهوية الوطنية عن طريق إدخال أنواع من الأشغال التي تناسب عمل المرأة كخياطة الألبسة التقليدية، الحلويات، والحرف التقليدية [برنوطي، 2010، ص- ص: 62-63].

4.2.1. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلبية حاجات وطموحات الأفراد

تتيح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة كبيرة لتحقيق طموحات الأفراد وإثبات ذاتهم والتعبير عن آرائهم بكل حرية واستقلالية. حيث يجد الأفراد المجال الواسع لتوظيف مهاراتهم وقدراتهم الفنية وخبراتهم

العلمية والعملية وتجسيد أفكارهم الجديدة لإنجاح مشاريعهم، وهو ما يساهم في تعظيم درجة الرضا ورفع المستوى المعيشي للأفراد وتجنب إهدار طاقاتهم الجسدية والذهنية [الخطاب، 2009، ص: 182]

2. المشاكل والتحديات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العديد من المشاكل التي تعرقل نشاطها وتعوق نموها وتطورها، والتي تختلف من حيث خطورتها ومدى تأثيرها على نجاح هذه المؤسسات ومدى تهديدها لوجودها تبعا لاختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الخاصة بكل دولة على حدى. كما أن خطورة هذه الصعوبات إنما تزداد عادة بالنسبة لتلك المؤسسات التي ما تزال في مرحلة الإنشاء والتي لم تبلغ بعد مرحلة الاستقرار وترتفع درجة حدتها خاصة في اقتصاديات الدول النامية. وفي هذا الإطار يشير العديد من الباحثين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني أكثر من 49 مشكلا، منها ما يتعلق بصغر حجمها وطبيعتها ومنها ما يتعلق بالبيئة التي تعمل فيها، لذا فالتعرف على هذه المشاكل يعد أمرا ضروريا لرسم السياسات ووضع البرامج الكفيلة بتطوير هذه المؤسسات وتنميتها لكي تلعب الدور التنموي المنوط بها والتي يمكن رصد أهمها فيما يلي:

1.2. المشاكل الإدارية والتنظيمية

إن تمركز إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في يد شخص واحد هو المالك يجعله صعوبة الإلمام بمهارات كل المهام والمسؤوليات الفنية، الإدارية، التمويلية والتسويقية. الأمر الذي من شأنه أن يجعل تحكمه في تسيير جميع تلك الوظائف ليس في مستوى التخصص المطلوب نتيجة نقص إمكانياته وخبراته الفنية ومؤهلاته العلمية، والتي تعتبر من أهم عوامل فشل هذا النوع من المؤسسات. بالإضافة إلى افتقاد العديد من هذه المؤسسات للهياكل التنظيمية واللوائح والنظم المسيرة للعمل، والتي تحدد اختصاصات ومهام كل وظيفة وأسس اختيار العاملين وكذا الربط بين المسؤوليات والسلطات، وكذا تحديد مبادئ الحوافز والجزاءات وآليات العمل والعلاقات بين أقسام وجميع المستويات الوظيفية للمنشأة وغيرها من نظم الإدارة العلمية المتطورة التي تأخذ بمفاهيم التخصّص الوظيفي وتقسيم العمل وتفويض السلطات واللامركزية في اتخاذ القرارات. حيث ينعكس افتقاد المؤسسة لهذه العناصر إلى انتشار الفوضى وهروب الكفاءات منها وتدهور مستوى أدائها [يوسف، 2009، ص- ص: 69-70].

2.2. المشاكل الفنية والإنتاجية

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تسرب اليد العاملة المدربة إلى المؤسسات الكبيرة بحثا عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى، المخاطر الأقل وتوافر فرص أكبر للترقية. وهو ما يجعلها توظف عمالة أقل كفاءة ومهارة كما تتحمل مشاكل وأعباء تدريبهم فضلا عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصّصات النادرة لضمان بقائها في العمل، هذه كلها أسباب من شأنها أن تؤثر سلبا على نوعية السلع والخدمات التي تنتجها هذه المؤسسات إلى جانب ارتفاع التكاليف. وهذا راجع إلى عدم اهتمام معظم

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاستثمار في الموارد البشرية لتنمية وتطوير المهارات الفنية والإدارية للعاملين بها، خاصة وأن مردود هذا التطوير أكبر بكثير من تكلفته، كما أنه يمثل العامل الأساسي الذي يتوقف عليه نجاح هذه المؤسسات في تحقيق الميزة التنافسية.

من جملة العراقيل الأخرى التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي اعتمادها على تكنولوجيا قديمة لا تتماشى مع التطورات الاقتصادية والتكنولوجية الحاصلة نتيجة ارتفاع تكلفتها وعوائق تشغيلها وصيانتها وصعوبات استيرادها، وذلك نظرا لعدم دراية صاحب المؤسسة الصغيرة بقواعد الاستيراد وكيفية التعامل مع الشركات العالمية المنتجة لها. بالإضافة إلى مشكلة تدبير النقد الأجنبي اللازم للاستيراد خاصة في الدول التي تتبع نظام الرقابة على الصرف وسياسة تخفيض العملة الوطنية الأمر الذي يؤدى إلى ارتفاع التكاليف وعدم انتظام الإنتاج وانخفاض الجودة بسبب كثرة الأعطال وبالتالي ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة [صقر، 2004، ص- ص: 37-38].

وأما فيما يتعلق بالخامات ومستلزمات التشغيل فإنها تواجه نفس الصعوبات السابقة عند استيرادها. وفي حالة اعتمادها على الخامات المحلية فإنها تواجه صعوبة تدبيرها بالكميات والجودة والأسعار المناسبة بسبب خضوع توزيع الخامات لنظام الحصص في بعض الدول مما يدفع بأصحاب هذه المؤسسات إلى التعامل مع تجار سوق سوداء بأسعار مرتفعة وكذلك قبول أنواع رديئة منها. مما ينعكس على مستوى جودة المُنتج النهائي، أو اللجوء للاقتراض من الوسطاء بفائدة عالية، الشراء بالأجل من الموردين والتجار بأسعار تزيد بكثير عن الأسعار الفورية، أو التعاقد من الباطن مع منتجين آخرين بشروط تعاقدية مجحفة لهم [الخطاب، 2009، ص: 183].

3.2. المشاكل التسويقية

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات كثيرة عند تسويق منتجاتها وخدماتها في الأسواق المحلية والخارجية. حيث يرجع ذلك أساسا إلى المنافسة الشديدة المفروضة عليها من قبل المؤسسات الكبيرة والتدفق غير المنضبط للسلع المستوردة وكذا محدودية قنوات التوزيع، وذلك نتيجة الاعتماد على وسطاء تجاريين وقبول أسعارهم المنخفضة من جهة وضعف القوى الشرائية للمستهلكين، وعدم قدرتها على تقديم خدمات ما بعد البيع أو توفير تسهيلات الدفع للعملاء من جهة أخرى. إضافة إلى انعدام سياسة واضحة للتسعير من أجل ضبط التكاليف بدقة والتحكم فيها مما يجعل أسعار منتجاتها تظهر بأسعار غير تنافسية، كما أنها لا تهتم بسياسات الإشهار والدعاية خاصة في مجال الإعلان، نظرا لعدم امتلاكها للخبرة الكافية للمشاركة في المعارض وإقامة علاقات مع المستثمرين المرتقبين أو فتح أسواق جديدة بالداخل أو الخارج. وذلك بسبب نقص الكفاءات والإمكانيات المادية مما ينعكس على عدم احترامها لمواصفات الجودة العالمية حتى وإن فرضت عليها. بالإضافة إلى نقص الوعي التسويقي لديها وعدم توفرها على المعلومات التسويقية المتعلقة بأحوال السوق، المنافسين، الأسعار وتطور أذواق المستهلكين بسبب عدم قيامها ببحوث التسويق، كلها

أسباب تحتم على هذه المؤسسات بيع منتجاتها بكميات صغيرة وبأسعار لا تحقق لها الإيرادات المرتفعة والربحية عالية المطلوبتين [برنوطي، 2010، ص- ص: 95-96] .

4.2. المشاكل القانونية والإجرائية

بالرغم من تركيز الكثير من الدول النامية اهتمامها على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على ترقيتها. إلا أنها ما تزال تجابهه الكثير من العوائق القانونية وتعدد الإجراءات البيروقراطية والإدارية المتعلقة بإنشائها، وذلك نظرا لانعدام الأطر قانونية المنظمة لها والتي تبدأ أولا بصعوبة الحصول على تراخيص التشغيل حيث تستغرق وقتا طويلا بسبب عمليات المتابعة من قبل الجهات المتخصصة للتأكد من تحقيقها للشروط المطلوبة. إضافة إلى تعدد مراحل الإنشاء الطويلة والمعقدة والمكلفة والتي تصل أحيانا في بعض الدول النامية إلى سنة كاملة أو تفوق، وهو ما يدفع بالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العمل في القطاع غير الرسمي، الأمر الذي يؤدى إلى عدم استقرار أوضاعها وانخفاض كفاءتها الإنتاجية ومستوى جودة السلعة أو الخدمة المقدّمة، وذلك نتيجة تردّد صاحب المؤسسة عن تطوير النشاط تخوّفاً من احتمال اكتشاف وضعه غير القانوني وحرمانه من الاستمرار في العمل أو إخضاعه لإجراءات جزائية كدفع الغرامات... [هيكل، 2003، ص: 221].

كذلك يواجه صغار المستثمرين صعوبة كبيرة في تدبير المكان الملائم لإقامة مشاريعهم نظراً لحظر إقامة بعض الأنشطة في مناطق معينة أو لارتفاع تكلفة الأراضي في المواقع المتميّزة والقريبة من الأسواق. إضافة للصعوبات التي تواجههم في المناطق الجديدة والتي ترتبط بعدم توفر البنى التحتية والمرافق الأساسية، وكذا بُعدها عن المؤسسات الكبيرة ذات الارتباطات المتبادلة معها وصغر التجمّعات السكانية المتوطنة بهذه المناطق، كما تعاني هذه المؤسسات من نقص أجهزة الدعم الحكومية التي تعمل على تقديم المساعدات الاستشارية وإعداد برامج فعالة لإعادة تأهيلها وتقديم المساعدات المالية لها. إضافة إلى إقصائها من الامتيازات والإعفاءات الضريبية والجمركية التي تستفيد منها المؤسسات الكبيرة ضمن برامج التنمية [برنوطي، 2010، ص- ص: 87-88].

5.2. المشاكل التمويلية

يعتبر مشكل التمويل من أبرز وأهم المشاكل التي تعيق إنشاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث أن اعتمادها على أموالها الذاتية كمصدر تمويلي داخلي غالبا ما تكون غير كافية لتغطية مختلف احتياجاتها عبر مراحل نشاطها خاصة تلك المتعلقة بالاستثمارات التجديدية والتوسعية. لذا لا يكون أمامها إلا خيار اللجوء إلى التمويل الخارجي البنكي الذي يتميز بالمحدودية نظرا لثقل عنصر الضمانات المطلوبة بمختلف أنواعها وارتفاع تكلفة القروض. بالإضافة إلى تعقد وبطء إجراءات الحصول على القروض وغياب بنوك متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا على ضعف الكفاءات المهنية والافتقار إلى التقنيات الفعالة للتحكم في المخاطر بما يقلص من مجال اتخاذ قرار منح القروض. هذا إلى جانب عدم

قدرتها على الاستفادة من مزايا سوق رؤوس الأموال نظرا لصعوبة الإدراج في هذه الأخيرة والتي تتلاءم فقط مع خصائص المؤسسات الكبيرة الحجم. – وهو ما سنتطرق إليه بكثير من التفصيل والتحليل في الفصول الموالية -

6.2. المشاكل الأخرى

يمكن تلخيص الصعوبات الأخرى التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

- ضعف الترابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يضيع عليها الاستفادة من عدة فرص استثمارية مرتبطة بإنتاج وتصنيع منتجات تلبي احتياجات السوق، خاصة تلك الصناعات التي تتوفر على المواد الأولية اللازمة
- انعدام نظام إعلامي حيوي فعال يسهل وصول المعلومة الاقتصادية في الوقت المطلوب حتى تتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة بطريقة عقلانية على أسس علمية رشيدة من اجل إدراك الفرص الاستثمارية المتاحة، كما أن عدم الإلمام بتطورات الإنتاج والطلب السوقي وحجم الواردات المناظرة ومستويات الأسعار وغيرها من المتغيرات الاقتصادية، يجعل من الصعوبة بمكان على صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تحديد سياسات الإنتاج والتسويق التي تمكّنه من تدعيم قدرته التنافسية في السوق أو علاقاته التكاملية مع المؤسسات الكبيرة

- سوء استعمال براءة الاختراع من طرف أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد ابتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج والتوزيع. كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة بسبب ارتفاع تكاليف النزاعات
- الاعتماد على العمالة الأسرية والمؤقتة والموسمية وكذا العمالة الوافدة غير الحاصلة على ترخيص عمل، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع معدل الغياب والانقطاع عن العمل وانخفاض إنتاجية العاملين، فضلا عن صعوبة الحصر الدقيق للعمالة الفعلية الملحقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3. التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التغيرات التي فرضتها التحولات الجديدة في الأنظمة والعلاقات الاقتصادية الدولية تمثل أحد أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثلة أساسا في ظاهرة العولمة الاقتصادية التي ساهمت بشكل كبير في إعادة تشكيل معادلة القوى الاقتصادية عالميا. حيث وجدت معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها تواجه قدراً متزايداً من المنافسة والضغوط الحادة في ظل ظروف بيئية تتسم بالديناميكية والسرعة الكبيرتين، ومن أهم هذه التغيرات نجد التوجه نحو الخوصصة، التغيرات الهيكلية في الصناعات العالمية، تغير توقعات وتفضيلات الزبائن، تجديد أنظمة الإنتاج، تزايد الاهتمام بالبيئة، ظهور التحالفات الإستراتيجية والتكتلات الاقتصادية العالمية، التوجه نحو عالمية الأسواق، تزايد الاهتمام بتكنولوجيا

المعلومات والاتصال، تزايد معدلات الابتكار والتطور التكنولوجي السريع. الأمر الذي ترتب عنه ضرورة البحث عن منهج حديث للتفاعل مع لعبة الأعمال والأسواق الجديدتين وابتكار آليات فعالة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تتمكن من التكيف مع تحديات القرن الجديد وذلك من أجل ضمان استمراريتها وبقائها في حلبة الصراع القائم بجميع أبعاده. ومن أبرز هذه التحديات نذكر ما يلي [يوسف، 2009، ص: 72]:

1.3. المنافسة الشديدة

أدى انفتاح الأسواق أمام حركة تحرير التجارة الدولية وسهولة متابعتها متغيراتها بفضل تطور تقنيات الاتصال وسهولة تبادل المعلومات فيما بين المؤسسات، كما أدت زيادة الطاقات الإنتاجية وارتفاع مستويات الجودة نتيجة السهولة النسبية لدخول منافسين جدد إلى تحول سوق ترتكز فيها القوة الحقيقية للزبائن، الذين تعددت أمامهم فرص المفاضلة بين السلع والخدمات وراء سعيهم الدائم لاختيار ما يشبع رغباتهم بأقل الأسعار وأحسن الشروط. الأمر الذي جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في بيئة تتميّز بالتغير المستمر وهو ما وضعها في موقف صعب جراء المزاحمة الحادة الحالية والمستقبلية سواء من قبل المؤسسات التي تنتج نفس المنتج أو التي تنتج منتجات بديلة. لذا فتحقيق ميزة التنافسية مستمرة ومتواصلة وفق المعايير الدولية يعد اختيارا استراتيجيا وعنصرا أساسيا وجوهريا للنجاح في خلق القيمة والحفاظ على حصتها السوقية ومن ثم ضمان استمرارها، وذلك من خلال محاولة بذل جهود أكبر في سبيل التفوق وإرضاء الزبائن والاستحواذ عليهم واقتناصهم من المنافسين [لبيب، 2008، ص- ص: 159-160]

2.3. التطورات التكنولوجية

لقد تم التركيز في ظل بيئة التصنيع الحديثة على تكنولوجيات ونظم التصنيع المتطورة والتي تهدف إلى السماح لعمليات التصنيع بالتغير السريع من منتج إلى آخر والتكيف مع المنتجات المتنوعة مع الاحتفاظ بمزايا عمليات الإنتاج المستمر، كما تهدف إلى زيادة جودة المنتجات بما يحسن ويدعم المزايا التنافسية التي تتمتع بها مقارنة بالمنافسين الآخرين، كما ساهم التطور التكنولوجي في تسهيل عمليات الاتصال والانتقال بين الدول وسرعة في أداء المعاملات الاقتصادية الدولية سواء التجارية أو المالية. إضافة إلى تجاوز الحدود السياسية للدول واتساع الأسواق بصورة جعلت المنتجات تأخذ الصفة العالمية، كما أدى إلى تشابه أنماط الاستهلاك في العالم بين شعوب مختلفة الثقافات، وكل هذه التطورات هي نتاج حقيقي لما يعرف بالثورة الصناعية الثالثة [عبد الحميد، 2009، ص: 88].

3.3. ثورة المعلومات والاتصالات

لقد أصبح عصر ثورة المعلومات والاتصالات أو ما يطلق عليه باسم الثورة الصناعية الثالثة الأساس المادي للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، نظرا لما تلعبه من دور محوري في تشكيل وتغيير جميع أجزاء هذا

الأخير وذلك من خلال ما نتج عنه من تقارب أسواق العالم بشكل كبير. حيث تلاشت فيها المسافات جغرافيا وحضاريا، وأصبحت المؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة التنافس فالمنتج الذي يظهر في دولة ما نجده وفي نفس اللحظة يطرح في جميع أسواق دول العالم سواء من خلال الفضائيات والأقمار الصناعية أومن خلال شبكات الانترنيت[ألين، 2007، ص: 30].

4.3. الاندماجات والتحالفات الاقتصادية

تميزت الساحة العالمية بتوجه العديد من الدول بالدخول في اتفاقيات وتكتلات اقتصادية لزيادة القوة التنافسية لها، فالسوق الأوروبية الموحدة أغرت العديد من الدول للدخول في تكتلات لمواجهة الكيانات الاقتصادية الجديدة، كما تميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماجات الاقتصادية والتحالفات الإستراتيجية للمؤسسات. وقد يعكس هذا الاتجاه الرغبة في زيادة الموقف التنافسي للشركات عن طريق تجميع الموارد وزيادة الفاعلية والوصول إلى اقتصاديات الحجم المناسب.

5.3. التأكيد على الحد من التلوث

لقد أصبح التلوث من أخطر التحديات التي تواجه المؤسسات، إذ أصبح لزاما عليها ترشيد استخدامها للموارد ووضع استراتيجيات خاصة لحماية البيئة من المخلفات الإنتاجية واستخدام الموارد غير الضارة بصحة الأفراد، وكذا الحد من استعمال المركزات والألوان الصناعية إضافة إلى إعادة استخدام المنتجات والمخلفات في الإنتاج [لبيب، 2008، ص: 158].

خلاصة

يتضح مما سبق أن تحديد تعريف موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر في غاية الصعوبة إن لم نقل أنه من المستحيل نتيجة لتداخل عدة عوامل، لكن تبقى التفرقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة قائمة وذلك بالاعتماد على عدة معايير، كما أن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفعالية دورها في الاقتصاديات المتقدمة أو النامية كان نتيجة للخصائص والمزايا التي تتمتع وتنفرد بها، رغم أن هذا لا ينفي معاناتها من عدة مشاكل سواء تلك المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحد ذاتها أو تلك التحديات المرتبطة بالمحيط الذي تمارس فيه نشاطها.

لكن معظم الدراسات الاقتصادية والأكاديمية التي تطرقت للمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجمع على أن ***مشكل التمويل*** يعتبر من أهم المشاكل البارزة على الإطلاق والتي تحول دون إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل حركيتها في الاقتصاد الوطني، خاصة وأنها تملك قدرة جد محدودة في الحصول على التمويلات الضرورية للوفاء بمختلف احتياجاتها، نتيجة إحجام مؤسسات الإقراض منحها تلك التمويلات اللازمة، مما يحتم عليها الاعتماد في الجزء الأكبر من رؤوس الأموال على المدخرات الفردية والعائلية، أو أنها تضطر إلى اللجوء للسوق غير الرسمية للإقراض والتي تتميز بارتفاع فادح في أسعار فائدة القروض. بالإضافة إلى المغالاة في طلب الضمانات المالية والعينية لتأمين عمليات الإقراض غير الرسمية مما يؤثر سلبا على كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني

إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

مما هو مؤكد أن قرارات التمويل ذات تأثير قوي على قيمة المؤسسة وعلى درجة الخطر الذي تتعرض له. وإذا نظرنا إلى بعض خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها محدودية موارد التمويل مقارنة بالمؤسسات الكبرى. فإنه يبدوا أن قرار اختيار الهيكل المالي الأمثل يعد عنصرا ذا أهمية كبرى، ذلك أن هذا النوع من القرارات في مثل هذه الظروف لها آثار جوهرية على احتمالات إفلاس المؤسسة. لذا فتحليل قرار التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب الأخذ في الاعتبار مجموعة من العوامل تفرزها وتمليها خصوصيات هذا النوع من المؤسسات، وبذلك فإن عناصر التحليل لابد أن تكون منسجمة وملائمة لمثل هذه المؤسسات.

هذه الخصوصيات التي تتميز بها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل في غالب الأحيان مصدرا من مصادر الصعوبات المالية التي قد تواجهها. إذ يبدو أنه بالنسبة لهذا الصنف من المؤسسات أن إشكاليتها في مجال الاختيار المالي أقل ارتباطا بمجرد التحكيم بين الموارد المتاحة التي هي نتاج لمجموعة من المعوقات التقنية والمؤسساتية. فهذا الفارق في إمكانيات التمويل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة إضافة إلى التكاليف الناجمة عن خاصيتها كونها صغيرة أو متوسطة هو الذي يخلق الفرق المالي بينهما، الأمر الذي يعكس مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل عدم كفاية مواردها الذاتية إضافة إلى إقصائها من الإدراج في سوق رؤوس الأموال.

لذلك سنحاول في هذا الفصل إبراز أهم النظريات التي تناولت هيكل التمويل وعلاقته بمختلف قرارات المؤسسة، مع الإشارة إلى مدى إمكانية استفادة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من تلك الإسهامات. كما سيعرض الفصل لمحة عامة عن الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف مراحل حياتها، وكيفية الاستجابة لها من خلال التعرف على مختلف مصادر التمويل التقليدية المتاحة لها. حيث تواجه هذه المؤسسات صعوبات كثيرة في تحصيل احتياجاتها المالية الاستغلالية كانت أم الاستثمارية والتوسعية، سواء من الجهات غير الرسمية أو الجهات الرسمية والتي تتمثل أساسا في البنوك التجارية، هذه الأخيرة التي تعتبر الملجأ الوحيد لكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لهذا رأينا في الأخير أنه من الضروري التعرض بنوع من دراسة والتحليل لأسباب إمتناع البنوك عن تمويل هذه المؤسسات والبحث في أسباب فتور العلاقة بينهما.

المبحث الأول: خصوصيات ومحددات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في السنوات الأخيرة تزايد اهتمام الباحثين بقرارات وأساليب التمويل الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فلم يعد ينظر إليها على أنها ذلك الشكل المصغر للمؤسسة الكبيرة. حيث يمكن تفسير هذا الإنفراد في البحث للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الخصوصية المالية التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة، الأمر الذي يجعلها حالة منفرة تستحق أن تكون موضوع بحث علمي مستقل. حيث سنحاول في هذا المبحث تحليل الجدل القائم حول أمثلية هياكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها ظاهرة ذات خصوصيات اقتصادية ومالية معينة. وذلك من خلال تسليط الضوء على مختلف النظريات التي حاولت تفسير السلوك التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من قراراتها المالية، مرورا بالتطورات النظرية حول هياكل التمويل وانتهاء بالمقاربات والإسهامات النظرية المالية الحديثة المتوافقة مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن ثم استخلاص خصائص هيكلها المالي والفرق بينه وبين ذلك الخاص بالمؤسسات الكبيرة الحجم.

1. أمثلية الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقصد بأمثلية الهيكل المالي للمؤسسة مدى إمكانية اختيارها لنسبة تمويل معينة بين كل من الأموال الخاصة والديون بالشكل الذي يؤدي إلى تدنية تكلفة رأس المال إلى أقصى حد ممكن. وبالتالي تعظيم قيمة المؤسسة، الأمر الذي يقودنا إلى طرح السؤال التالي: *هل يوجد هيكل مالي أمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أم لا؟*

وللإجابة على هذا السؤال سنتطرق إلى مجموعة الإسهامات النظرية حول هياكل تمويل المؤسسات الإقتصادية، ممثلة في الأسس النظرية الكلاسيكية وتطوراتها حول هياكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاربات النظرية الحديثة المتوافقة مع خصوصيات هذا النوع من المؤسسات. حيث لا يمكن الحكم على السلوك التمويلي لمؤسسة ما اعتمادا على نظرية معينة، ذلك أن المؤسسة في ديناميكية مستمرة إذ أنها تتطور بين مرحلة وأخرى خلال مراحل حياتها، لذلك فإن سلوكها التمويلي يختلف مع مستويات تطورها ونموها، الأمر الذي يؤدي إلى عدم القدرة على الاستناد إلى نظرية معينة في تفسير السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.1. الهيكل التمويلي الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المدخل التقليدي

يجيب الكلاسيكيون على السؤال السابق بـ: "نعم "، وبرهانهم في ذلك أن تكلفة الأموال الخاصة أعلى من تكلفة الاستدانة نظرا لأن المقرضين يتحمون مخاطر أقل مقارنة بالملاك، كما أن تكاليف الاقتراض تندرج ضمن التكاليف المالية التي لها خاصية الاقتصاد في الضريبة على عكس الاستعانة بالأموال الخاصة. وذلك استنادا إلى الفرضية القائلة بأن المؤسسة المحققة لمردودية لابد لها من تفضيل الاستدانة للتخفيف من العبء الضريبي.

إذن فحسب هذا المدخل فإنه يوجد هيكل مالي أمثل أي أن نسبة الاقتراض المثالية التي تنخفض عندها تكلفة الأموال إلى أدنى حد ممكن. وبالتالي تصل عندها قيمة المؤسسة إلى حدها الأقصى وذلك بفضل الاستعمال المجدي لأثر الرفع المالي الذي تتميز به المديونية، والذي من خلاله تستطيع المؤسسة تدنية التكلفة الوسطية المرجحة لرأس المال، وهذا بافتراض أن معدل العائد الذي يطلبه المستثمرون يزداد مع زيادة نسبة الاقتراض بسبب زيادة المخاطرة التي يتعرض لها العائد المتوقع الحصول عليه.

ولكن نتيجة للمغلاة في استخدام الأموال المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة سيؤدي بالضرورة إلى ارتفاع مستوى المخاطر التي يتحملها المساهمون بسبب ظهور خطر الإفلاس مما يجعلهم يطالبون بمعدلات عائد أكبر، الأمر الذي من شأنه أن يجعل تكلفة الأموال المقترضة لا تكفي لتغطية التكلفة المرتفعة للأموال الخاصة. عندها يصبح من غير مصلحة المؤسسة الاعتماد على الأموال المقترضة في تركيبة هيكلها المالي [هندي، 2002، ص: 632].

2.1. الهيكل التمويلي الأمثل حسب نموذج مودجلياني وميلر MODIGLIANI & MILLER (M&M)

نميز بين مرحلتين أساسيتين لهذا المدخل والذي يقوم على أساس افتراض كمال سوق رأس المال من حيث التوفر المجاني للمعلومات وانعدام تكاليف المعاملات. إضافة إلى افتراض السلوك الرشيد للمستثمرين حيث بإمكانهم الاقتراض بدون قيود وبنفس شروط التي تقترض بها المؤسسات.

1.2.1. المرحلة الأولى: مدخل مودجلياني وميلر (M&M) 1958

في ظل غياب الضرائب ووجود سوق مالي بحت يرى كل من *(M&M)* أنه لا يوجد هيكل مالي أمثل، فتكلفة التمويل وقيمة المؤسسة مستقلتان تماما عن تحركات هيكلها المالي. أي أن معدل العائد المطلوب من طرف الملاك والدائنين يظل ثابتا بغض النظر عن نسبة الإقتراض في الهيكل المالي للمؤسسة، والسبب في ذلك أن هذا المدخل اعتمد على فكرة أساسية جوهرها أن قيمة المؤسسة تتوقف على قيمة استثماراتها والتي تتوقف بدورها على العائد المتوقع من تشغيلها ودرجة المخاطر التي يتعرض لها هذا العائد، ومنه فالقيمة السوقية للمؤسسة تتوقف على قرارات الاستثمار وليس على قرارات التمويل.

ولإثباب وجهة نظرهما اعتمد كل من *(M&M)* على فكرة التحكيم أو المراجحة بين مؤسستين تتعرضان لنفس المخاطر ومتماثلتين في كل شيء ماعدا تركيبة الهيكل المالي، فالأولى ممولة كليا بأموالها الخاصة

فقط بينما تكون الثانية ممولة بواسطة مزيج بين الأموال الخاصة والديون. إذن فالقيمة السوقية لكلتيهما متساوية وإذا حدث وارتفعت القيمة السوقية لإحديهما فإن عملية المراجحة كفيلة بإعادة التوازن الآلي لقيمة المؤسستيمن من جديد، وذلك بفعل قوى السوق فالمؤسسة ذات القيمة الأعلى يزداد فيها عدد المتنازلين عن الأسهم مما يؤدي إلى زيادة العرض وهو بدوره ما يؤدي إلى انخفاض قيمتها، والعكس بالنسبة للمؤسسة غير المقترضة ذات القيمة الأقل التي تزداد الطلبات على أسهمها الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع قيمتها [العايب، 2011، ص:21].

ومنه نستخلص أن القيمة السوقية للمؤسسة ثابتة مهما كانت تركيبة الهيكل المالي ما لم تتغير التدفقات النقدية الناتجة عن التشغيل. غير أن الافتراضات التي بني عليها نموذج *(M&M)* شكلت نطاقا ضيقا للدراسة وذلك من حيث غياب الضريبة وعدم واقعية أغلب الفرضيات المعتمدة من قبلهما كتلوية الأسواق وإمكانية الاقتراض دون شروط أو قيود. وهو ما لا ينسجم مع حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه النظرية لا تأخذ في الحسبان أثر الحجم أو درجة التطور على الهيكل المالي، كما أن هذا النوع من المؤسسات بالذات غالبا ما تواجه العديد من الصعوبات عند الاقتراض كما أن أغلبها لا تمتلك رؤوس أموالها من طرف شخص واحد مما يؤدي إلى صعوبة التنازل عن حصة المساهم في سوق رأس المال.

2.2.1. المرحلة الثانية: مدخل مودجلياني وميلر (M&M) 1963

حاول كل من *(M&M)* استدراك الانتقادات التي وجهت لنموذجهما السابق وذلك من خلال دراسة الأثر الضريبي على العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة ومع افتراض وجود ضريبة على دخل المؤسسات. هذا في ظل نظام ضريبي يعتمد على خصم التكاليف المالية التي تدفعها المؤسسة من الإيرادات قبل اقتطاع الضريبة، في حين أن الأرباح الموزعة لن تتم إلا بعد فرض الضريبة وهوما نجده في أغلب اقتصاديات العالم. حيث توصلا إلى تنيجة مفادها أنه من مصلحة المؤسسات الاعتماد على الأموال المقترضة في تكوين هيكلها المالي. لأن القيمة السوقية للمؤسسة التي يتكون هيكلها المالي من قروض وأموال خاصة سوف تفوق تلك التي يتكون هيكلها المالي من الأموال الخاصة فقط. وذلك بمقدار قيمة الوفرات الضريبية المحققة لفائدة المؤسسة الأولى، لذا فإن *(M&M)* في ظل ووجود الضريبة لا يحددان الهيكل التمويلي الأمثل بدقة. بل يعتبران أن الهيكل المالي الأمثل هو ذلك الذي يتكون من أكبر نسبة ممكنة من الأموال المقترضة، وهذا من أجل الاستفادة من الوفرات الضريبية الناتجة عن خصم التكاليف المالية قبل فرض الضريبة كميزة إيجابية من وراء استخدام القروض. غير أن تطبيق هذه النظرية على حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر غير ممكن وذلك نظرا لما تجده هذه الأخيرة من صعوبات كبيرة بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة في الحصول على الائتمان البنكي.

كما قام ميلر سنة 1977 بدراسة فردية حلل فيها أثر الضرائب على الدخل الشخصي. حيث أوضحت أن أخذ هذه الضريبة في الاعتبار يمكنه أن يخفض بل ويقضي على الزيادة في قيمة المؤسسة الناتجة عن

الوفورات الضريبية. لأن الوفر الضريبي الناشئ عن الضرائب التي تدفعها المؤسسة سوف يتلاشى بواسطة الضرائب التي يدفعها حملة الأسهم والسندات، وبالتالي تصبح قيمة المؤسسة مستقلة تماما عن هيكلها المالي أي عدم وجود هيكل مالي أمثل وثبات التكلفة الكلية للأموال بغض النظر عن نسبة الاقتراض [هندي، 2002، ص – ص: 651-652].

ونظرا للانتقادات العديدة التي تعرض لها نموذج *(M&M)* قامت الدراسات التي تلت بالتخلي عن بعض الفرضيات وتعويضها بفرضيات أكثر واقعية في تفسير محددات الهيكل المالي للمؤسسة كالأخذ بعين الاعتبار مثلا لدور تكلفة الإفلاس والوكالة، ومحاولة معرفة إذا ما يمكن تطبيق تلك النتائج على وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.1. الهيكل التمويلي الأمثل في ظل أثر تكلفة الإفلاس

مثلما تستفيد المؤسسات من وفرات ضريبية على الفوائد جراء عملية الاقتراض إلا أنها قد تتعرض من جهة أخرى إلى مخاطر مالية نتيجة لعدم قدرتها على دفع التزاماتها من فوائد وقروض اتجاه دائنيها، الأمر الذي يؤدي بها إلى إشهار إفلاسها وهو ما يجعلها تتحمل مجموعة من التكاليف المباشرة والتي تتمثل أساسا في التكاليف الإدارية المتعلقة بالإفلاس (تكاليف قضائية، أتعاب المحامين، أتعاب التوثيق...). بالإضافة إلى تحمل تكاليف غير المباشرة قبل عملية الإفلاس ناتجة عن انخفاض كفاءة المؤسسة (ارتفاع تكلفة الاقتراض، فقدان ثقة المتعاملين، التنازل عن بعض الأصول الثابتة بأقل من قيمتها الدفترية...)، ونتيجة لتحمل المقرضين لجزء معتبر من هذه التكاليف الإضافية بسبب احتمال عدم كفاية أموال التصفية في سداد الديون، يقومون بنقل هذه التكاليف للملاك من خلال رفع معدلات الفائدة، وكرد فعل للملاك فإنهم يطالبون بمعدل عائد أكبر على الاستثمارات لتعويضهم عن التكاليف المرتفعة، وكنتيجة حتمية فإن قيمة المؤسسة تتجه إلى الانخفاض [زغيب، 2006، ص- ص: 34-35].

وبالتالي يمكن القول أنه في ظل افتراض وجود الضرائب وتكلفة الإفلاس يكون للمزيج التمويلي أثر على قيمة المؤسسة والتي يمكن تعظيمها من خلال الاعتماد على الهيكل المالي الأمثل، والذي يتحقق عندما تنخفض تكلفة الأموال إلى حدها الأدنى. وهي النقطة التي تتساوى فيها القيمة الحالية للوفرات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس حيث تبلغ عندها قيمة المؤسسة حدها الأقصى، وهذا ما يعني أنه إذا حاولت المؤسسة الاقتراض بأكبر من النسبة المثلى فإنها ستكون معرضة لتكاليف إضافية ناتجة عن زيادة مخاطر الإفلاس مما سيؤدي إلى ارتفاع تكلفة الأموال وبالتالي انخفاض قيمتها السوقية.

وفي هذا الصدد يشير الباحثون إلى أن ارتفاع تكاليف الإفلاس للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يكبح لجوءها إلى التمويل بالاستدانة، وهذا ما يبين أن حجم المؤسسة يعد عاملا هاما في تحديد درجة استعمالها لهذا النمط من التمويل. حيث يرجعون ضعف استدانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمبررات التالية [دادن، 2010، ص:316]:

- وجود فروق في المعاملة الضريبية بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (من حيث معدلات الضرائب)
- الرغبة في تجنب التمويل الخارجي للبقاء بعيدا عن شروط ومراقبة الجهات المقرضة وللحفاظ على حرية اتخاذ القرارات
- ارتفاع تكاليف الوكالة المرتبطة بوجود أطراف خارجية مقرضة
- ارتفاع خطر الأعمال بسبب انعدام تعدد نشاطات المؤسسة
- ارتفاع تكاليف التمويل بسبب مشاكل المراقبة بالنسبة للأطراف الممولة.

4.1. الهيكل التمويلي الأمثل في ظل أثر تكلفة الوكالة

تقوم نظرية الوكالة لـ (Jensen et Meckling) على أن المؤسسة عبارة عن مجموعة من العقود بين أصحاب عوامل الإنتاج (ملاك، دائنين، عاملين وإداريين). حيث يسعى كل عضو إلى تحقيق مصالحه الذاتية، الأمر الذي يجعل المؤسسة تتحمل تكاليف إضافية يطلق عليها مصطلح *تكاليف الوكالة* والتي تتمثل في التكاليف الإضافية التي يتحملها كل من الملاك والدائنين بهدف مراقبة أموالهم المستثمرة في المؤسسة والتي من بينها عقد الاقتراض الذي ينص على ضرورة رجوع إدارة المؤسسة للمقرضين، وكذا عند اعتماد المساهمين على وكيل لمتابعة قرارات المؤسسة. حيث يتم التعبير عنها بزيادة معدل العوائد المطلوبة من طرف المستثمرين (ملاك، مقرضين) لتغطية هذه التكاليف الإضافية، لذا فكلما ارتفعت نسبة الأموال الخاصة ونسبة الديون في الهيكل المالي أدى ذلك إلى ارتفاع تكلفة الوكالة المرتبطة بالمساهمين والدائنين على التوالي والعكس صحيح [هندي، 1998، ص:17].

ومنه نستخلص أنه في ظل تأثير الضرائب وتكلفة الإفلاس إضافة إلى تكلفة الوكالة يكون للهيكل المالي تأثير على قيمة المؤسسة والتي يمكن تعظيمها إلى أقصى حد ممكن، وذلك من خلال اعتمادها على الهيكل المالي الأمثل والذي يتحقق عند النقطة التي يتعاظم عندها الفرق بين القيمة الحالية للوفرات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس. وهي النقطة التي تمثل نسبة الإقتراض المثلى بالنسبة للمؤسسة فإذا زادت أدى ذلك إلى زيادة حجم التكاليف بسبب ظهور تكلفة الوكالة إلى جانب تكلفة الإفلاس.

وحسب (Charreux1985) فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفضل القروض على الأموال الخاصة، ذلك لأن تكاليف الوكالة الناتجة عن التمويل بالأسهم أعلى من تلك الناتجة عن التمويل بالاستدانة. فبتفويض إدارة المؤسسة للمسيرين من قبل الملاك فإن هؤلاء الأخيرين سيتحملون تكاليف وكالة والتي يمكنها أن تنخفض مع إقامة نظام مراقبة فعال. الأمر الذي أكدته نائتج الدراسة التي أجراها الباحث (Landstöm 1993) محاولا فيها اختبار قابلية تطبيق نظرية الوكالة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث توصل إلى أن نظرية الوكالة غير قادرة على إعطاء تفسير لطبيعة العلاقات بين المستثمرين الملاك والمسيرين خاصة وأن كمية ونوعية هذه العلاقات تمثل الأساس القاعدي لهذه النظرية، كما تعد عاملا هاما لتخفيض

تكاليف الوكالة. وبالتالي فهي لا تسمح بتفسير الهيكل المالي المختار من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [دادن، 2010، ص: 317].

ومنه نستخلص أن أبحاث ميلر ومودجلياني تعد بمثابة الأرضية الأولى لبحث وتفسير السلوك المالي للمؤسسة. إلا أن نتائجها كانت محدودة الواقعية نظرا لعدم أخذها بعين الاعتبار للعديد من العوامل المؤثرة على قيمة المؤسسة كتكاليف الإفلاس والوكالة، هذه الأخيرة بدورها أعطت نطاقا جديدا للبحث في الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وإعطاء تصور مغاير لتحليل ميلر ومودغلياني. إلا أنها لا تتماشى وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقيدة بالحجم الذي يؤثر مباشرة على القيم المصدرة من طرف المؤسسة، لأن هذه الأخيرة عادة ما تكون مملوكة من طرف شخص واحد، كما أن قيود السوق على قيم هذا النوع من المؤسسات تجعل من عملية التنازل في حالة المؤسسات التي تشمل على عدد معين من المساهمين بمثابة عملية صعبة نتيجة لضعف كفاءة السوق وعدم تماثل المعلومات.

2. المقاربات المالية الحديثة المتوافقة مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد سمحت النظرية المالية الكلاسيكية للعديد من النظرية الحديثة بوضع قواعد التفسير العملي والتطبيقي من أجل الوصول لاختيار هياكل تمويل المثلى المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة. ومن بين أهم هذه النظريات نجد: نظرية الإشارة، نظرية الخيار الإداري، نظرية دورة حياة المؤسسة ونظرية النظام الرتبي.

1.2. نظرية الإشارة

تظهر مساهمة نظرية الإشارات واضحة في تفسير السلوك المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتي يعود الفضل في ظهورها إلى الكاتب (Ross 1977)، فمن خلال اختيار هيكل مالي معين يتعلق بالإشارة إلى الوضعية المالية المريحة والتي تتحقق عند الاستدانة. فإنها تعبر بشكل أو بآخر عن قدرة المؤسسة على الوفاء بالأموال المقترضة، وأيضا من خلال الإشارة للدائنين بواسطة نسبة المشاركة في تحقيق المؤسسة ومن ثم في تحمل الخطر الذي يدل على النوعية الجيدة للمؤسسة، الأمر الذي من شأنه أن يرفع قيمة أسهمها ومن ثم قيمة المؤسسة [العايب، 2011، ص- ص: 54-55].

لذا تعتبر نظرية الإشارة كحالة خاصة لعدم تماثل المعلومات بين الإدارة والمستثمرين (مساهمين ودائنين) على افتراض أن الإدارة أعلم من الأطراف الأخرى بنوعية المؤسسة، الأمر الذي يحتم عليها إنتاج وتبليغ المعلومة لفائدتهم، وهو ما يؤدي إلى نشأة تكاليف ناتجة عن تلك الإشارات المقدمة من طرف الإدارة للغير.

وبما أن عدد المساهمين في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قليل جدا، فالمعلومات الإقتصادية والمالية التي يمكن تحصيلها حول هذا النوع من المؤسسات تكون غير شفافة، ويرجع ذلك إلى طبيعة نظام المعلومات بها الذي يعتمد على عدة قنوات في الحصول على المعلومات. وفي هذا الصدد يرى

G.CHARREAUX أن تكاليف الإشارة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون كبيرة بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة ويرجع ذلك إلى عدم وجود سوق مالية كفؤة. بالإضافة إلى صعوبة حيازة وتنازل هذا النوع من المؤسسات عن أسهمها.

2.2. نظرية الخيار الإداري

توصل (Norton 1991) في دراسته للسلوك التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن توقعات وتفضيلات المقاولين تؤدي دورا هاما في تحديد هيكل تمويل هذه المؤسسات. حيث قدم (Barton et Matthews1989) في هذا السياق خمسة اقتراحات بخصوص اختيار الهيكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي [دادن، 2010، ص- ص: 322-323]:

- تعتبر قابلية المسيرين لتحمل درجة مرتفعة من الخطر عاملا ذو تأثير كبير على اختيارهم لهيكل مالي معين، فمستوى الخطر الذي يشعر عنده المسيرون بالأمان – خصوصا في المؤسسات الصغيرة، أين يتعين على المقاول تقديم ضمانات شخصية مقابل القروض المقدمة – له تأثير مباشر على هيكل رأس المال
- تؤثر أهداف المقاول بخصوص مؤسسته على هيكلها المالي فالواقع أن النظرية المالية الكلاسيكية لم تقدم نموذجا يحوي قضية جوهرية وهي احترام المسيرين لهدف تعظيم ثروة المساهمين، ففي حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن هذا النموذج لا معنى له إذا كان المقاول هو المساهم الوحيد. حيث تعتبر أهدافه الخاصة بعيدة عن هدف تعظيم الثروة كالنمو والاحتفاظ بالمعلومات الداخلية السرية. إضافة إلى تسير المؤسسة بكل أمان واطمئنان...، وهو ما يعد عاملا مهما ومؤثرا على اختيار نمط التمويل
- يفضل المقاولون الاعتماد في تمويل مؤسساتهم على موارد داخلية بدرجة أكبر من اللجوء للموارد الخارجية (استدانة أو طرح أسهم). حيث يسعى المسيرون إلى الاحتفاظ بدرجة عالية من السيطرة والمراقبة على المؤسسة، وكذا على القرارات المتخذة وعلى التسيير اليومي والاعتيادي للمؤسسة. وهذا ما يمنع بطريقة غير مباشرة دخول أي مستثمر خارجي في قراراتها.
- تؤثر قابلية المسيرين لمواجهة الخطر والخصائص المالية للمؤسسات وشروط الائتمان على مستوى الاستدانة، وما يمكن أن يزيد من تأكيد هذه الفرضية هي نتائج بعض الأبحاث حيث يميل مسيرو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التعامل مع بعض المؤسسات المالية (في الغالب مؤسسة مالية واحدة فقط). ذلك أنه من المفيد كثيرا الحفاظ على علاقات جيدة مع بنك معين، إذ يترتب عن ذلك فهم شخصية المقاول وقبول إجراءاته وقراراته الخاصة. حيث تعد سمعة وعلاقة المقاول مع البنك العامل الرئيسي في قبول أو رفض هذا الأخير منح الائتمان
- تؤثر الخصائص المالية للمؤسسة على قدرة المقاول في اختيار هيكل مالي مناسب، ويعتبر هذا الاقتراح مقبولا في حالة المؤسسات الكبيرة.

إذن نلاحظ أن الأفكار الثلاث الأولى تدور حول الدور المركزي للمالك المسير. بينما تتمحور الأفكار الأخيرة حول خصائص المؤسسة وخصائص محيطها الخارجي.

3.2. نظرية دورة حياة المؤسسة

يؤكد Ang 1991 أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قبل أن تصبح كبيرة لابد من مرورها على عدة مستويات تطور، لذلك لا يمكن إيجاد نظرية واحدة لتفسير الهياكل المالية للمؤسسات. وعليه، فمن المعقول جدا الافتراض بأنه توجد نظريات بالقدر الذي توجد به مستويات التطور. حيث يعود مصدر هذه المقاربة (دورة حياة المؤسسة) في فهم السلوك التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى نماذج مستويات التطور. حيث تشير هذه النماذج إلى أن المؤسسة تعبر مختلف المستويات في تطورها، وأن أي مرحلة تتضمن عوامل خاصة بها لذلك يؤدي الانتقال من مستوى إلى آخر إلى إحداث تغيير على هيكل تمويل المؤسسة. حيث نجد الثلاث مستويات التالية [دادن، 2010، ص: 325]:

- المستويات الأولى من حياة المؤسسة (الإنشاء والانطلاق) تتميز بضعف ملائتها نظرا لضعف خبرتها. إضافة إلى رغبة المسيرين الشديدة في الاستقلالية مما يؤدي أساسا إلى التقليص من حجم الأموال الخارجية
- المستويات الوسيطية (الإستمرار والبقاء) والتي تتميز بالاعتماد على التمويل الخارجي من مصادر بنكية وتجارية حسب نشاط ومردودية المؤسسة كما يمكن مناداة رأس مال المخاطر. وإذا كان النمو متواضعا ومراقبا يمكننا ملاحظة ارتفاع كبير في الاستدانة والتي لا تمثل بالضرورة مؤشرا للخطر بقدر ما تشير إلى التفضيلات المالية للمقاولين
- المستويات التوسعية والتي تتميز بالاعتماد الكبير على التمويل الطويل الأجل وكذلك على العرض العمومي للادخار حتى تتجنب المؤسسات الوقوع في أزمة السيولة. ذلك أن مرحلة النمو والتوسع تزداد فيها الاحتياجات التمويلية خصوصا في المدى البعيد، وإذا كان المقاول يود الاحتفاظ بالمراقبة والسيطرة والاستقلالية في المؤسسة، فإن هذا يعد عرقلة لتطورها خاصة إذا كان هذا التطور غير ممكن إلا بدخول مساهمين جدد.

4.2. نظرية التمويل الرتبي

يعد MYERS 1984 أول من قدم سياسة التمويل داخل المؤسسة الاقتصادية عن طريق التدرج في مصادر التمويل المتاحة وذلك انطلاقا من تطويره لنموذج (DONALDSON 1961). حيث استهدفت هذه النظرية أساسا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تبين أنها تفضل الاعتماد بالدرجة الأولى على التمويل الذاتي وذلك من خلال الموازنة بين توزيع الأرباح والفرص الاستثمارية المتاحة، وإذا أصبحت الحاجة ملحة للتمويل الخارجي فإنها تلجأ في البداية إلى الإقتراض ثم السندات القابلة للتحويل وأخيرا إصدار الأسهم.

ويقوم هذا التفضيل في مصادر التمويل على أساس أن التمويل الداخلي يمثل أهم مصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك رغبة منها في تحقيق استقلالية أكثر وحرية أكبر في اتخاذ القرارات الأمر الذي يجنبها تكاليف الوكالة حتى لا تواجه معارضة من طرف إدارة المؤسسة من جهة، وصعوبة الحصول على الائتمان الخارجي من طرف هذا النوع من المؤسسات من جهة ثانية. بالإضافة إلى انخفاض تكلفة التمويل الذاتي مقارنة بالتكاليف المترتبة عن المؤسسة لو قامت بالاقتراض. ليأتي في الأخير إصدار أسهم جديدة والتي تعتبر أكثر تكلفة من المصادر الأخرى [العايب، 2011، ص – ص:45-46].

وانطلاقا من تأثير ظاهرة عدم تماثل المعلومات على قيمة المؤسسة ترفض الإدارة الخوض في مشاريع حتى وإن كانت لها قيمة حالية صافية موجبة، وذلك بسبب حصول المساهمين الجدد على حصة كبيرة من قيمة المؤسسة على حساب المساهمين القدامى، كما يمكن أن يعد إشارة للمستثمرين المحتملين الذين يفسرون قرار الإصدار على أنه نتيجة لكون القيمة السوقية للأسهم مغال فيها، وأن الإدارة تسعى إلى استغلالهم لصالح المساهمين القدامى وهو ما يؤدي بهم إلى تقدير الأسهم بقيمة أقل. حيث لا يقوموا بشراء الأسهم الجديدة إلا في حالة حصولهم على تخفيضات في سعرها.

ونظرا لخصوصية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أين لا يبحث المالك المسير بالضرورة عن تعظيم قيمة المؤسسة فإن أهدافه تعد عاملا جد هام لتبرير اختياره لهيكل تمويل أمثل. حيث تبدو نظرية التمويل الرتبي أحسن مؤشر لاختيار هيكلها المالي الذي يتحقق عند استبعاد اللجوء إلى المصادر الخارجية في التمويل. وعند الضرورة يفضل اللجوء إلى الاستدانة بدلا من إصدار أسهم جديدة لأنها تحمي مصالح المساهمين القدامى كون المساهمين الجدد بفعل عدم تماثل المعلومات بينهم وبين الإدارة يقومون بتعويض الخطر المتعلق بنقص المعلومات بواسطة تقدير القيم بأقل من قيمتها.

ومن هنا يظهر الطابع الجدلي في نتائج تحليل هيكل تمويل المؤسسة بصفة عامة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة. حيث يجد عامل عدم تماثل المعلومات إطارا خاصا في التحليل وهو ما يصعب من إمكانية تطبيق تلك النظريات على واقعها.

3. محددات الهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها

يعبر الهيكل المالي عن مختلف التوليفات من مصادر التمويل التي يمكن للمؤسسة المفاضلة بينها لتحقيق مزايا متعددة، أي توزيع قيمتها بين الأموال الخاصة والديون من أجل التمكن من تحقيق المزايا التي يوفرها كل مصدر من مصادر التمويل. وعلى اعتبار أن لكل مصدر تكلفة مختلفة عن المصدر الآخر فالقدرة التعاقدية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وقرارات الاستثمار المستقبلية وقيمتها ستتأثر تبعا لدرجة ومستويات تفضيلات المؤسسة بين مختلف التوليفات المتاحة.

يعد موضوع الهيكل المالي للمؤسسة من المواضيع الحديثة التي تتميز بالتنظير المستمر. حيث يؤكد الإطار النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، لذا فمن مصلحة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدم المغالاة في الاعتماد على الأموال المقترضة نظرا لما سيترتب عنه من انخفاض في القيمة السوقية لهذه المؤسسات بسبب ارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة فيها. لكن المدراء الماليون في الواقع العملي يعتبرون أن المرونة من أهم العوامل المحددة لقرارات اختيار الهيكل المالي، لذا فخصائص هذا الأخير ترتبط بمجموعة من العوامل والمتغيرات المؤثرة في قرارات التمويل على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.3. العوامل المحددة للهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من المؤكد أن استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهيكل مالي أمثل له آثار إيجابية على قيمتها السوقية، وذلك نظرا لما تقدمه القروض من وفرات ضريبية تعظم ثروة الملاك إذا ما كانت نسبة القروض إلى مجموع الأصول أو حقوق الملكية غير مبالغ فيها. غير أن فرص اعتماد المؤسسات على القروض في التمويل غير متساوية، ويرجع ذلك إلى عدة متغيرات هي التي تحدد المدى الذي يمكن أن تذهب إليه المؤسسة في اعتمادها على القروض في التمويل، وهذه المحددات هي نفسها العوامل المؤثرة في تحديد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.1.3. حجم المؤسسة

تؤكد العديد من الدراسات أن لحجم المؤسسة تأثير كبير في تحديد نسبة الاقتراض في الهيكل المالي. حيث تقل نسبة الاقتراض في المؤسسات صغيرة الحجم عن نسبة الاقتراض في المؤسسات كبيرة الحجم، هذه الأخيرة التي تميل إلى زيادة الاقتراض الطويل الأجل بسبب قدرتها على تسديد خدمة الديون التي تتاح لها بمعدلات فائدة أقل نسبيا نظرا لانخفاض حجم المخاطرة فيها. أأأأما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم فتتحمل تكلفة أكبر من تلك التي تتحملها الشركات الكبيرة في حالة اتجاهها للاقتراض الطويل الأجل نظرا لارتفاع احتمالات الإفلاس لديها، كما تزداد هذه التكلفة في حالة اتجاها لإصدار أسهم جديدة لتمويل مشاريعها، إضافة إلى صعوبة لجوئها إلى الأسواق المالية لذلك تتجه هذه المؤسسات للاقتراض قصير الأجل. حيث تكون عرضة لارتفاع التكاليف خاصة عندما تتعرض للمشاكل المالية بسبب ارتفاع عنصر

المخاطرة نسبيًا. وعليه فمن المتوقع أن تكون هناك دائما علاقة عكسية بين حجم الشركة ونسبة مديونيتها قصيرة الأجل [قريشي وبن ساسي، 2006، ص:433].

2.1.3. هيكل الأصول

كشفت العديد من الدراسات على وجود علاقة طردية بين مستوى الضمانات التي تملكها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومستوى المديونة بمختلف أشكالها. حيث تميل هذه الأخيرة إلى استخدام قدر كبير من القروض الطويلة الأجل في هيكلها المالي كلما تضمن هيكل أصولها نسبة مرتفعة من الأصول الثابتة والتي يمكن تقديمها كضمان للمقرضين، ذلك لأنها لا تملك هامشا كبيرا في عملية رفع رأس المال خاصة إذا كانت من صنف المؤسسات العائلية المقفلة رأس المال لذا فإنها تمول عملياتها في الغالب بقروض بنكية بضمانات، كما أنها لو عمدت إلى إصدار أسهم بأسعار مرتفعة فإن المستثمر سيعتقد بأن القيمة الدفترية لأصول المؤسسة مبالغ فيها ولا تعبر عن قيمتها الحقيقية وهو ما يؤدي في النهاية إلى انخفاض القيمة السوقية للأسهم. ولتجنب ذلك يفضل الملاك الاقتراض بضمان الأصول الأمر الذي من شأنه أن يجعل تكلفة الوكالة للقروض أقل من تكلفة الوكالة لحقوق الملكية [بوراس، 2006، ص- ص: 44-45].

3.1.3. المرونة المالية

يحاول المدراء الماليين قدر المستطاع تكوين الهيكل المالي الذي يترك للمؤسسة مرونة مالية أكبر، وذلك من خلال توفر القدرة على الحصول على موارد مالية مستقبلية بالاقتراض بدلا من اللجوء إلى سوق رأس المال. نظرا لصعوبة وطول فترة الحصول على الأموال منه مقارنة بسوق النقد خاصة في حالات الأزمات، كما أن استخدام الأموال المقرضة لتلبية احتياجات استثمارية حالية يقلل من احتمال الاعتماد عليها لتمويل استثمارات ذات أهمية أكبر في المستقبل [الميداني، 1993، ص: 617].

4.1.3. التشريعات والاعفاءات الضريبية

نظرا للعلاقة الطردية بين معدل الضريبة والوفرات الضريبية فمن المتوقع أن تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تخضع للضريبة بمعدل مرتفع إلى الاعتماد بدرجة أكبر على الأموال المقترضة بسبب ارتفاع حجم الوفرات الضريبية الذي سيتولد، ففوائد القروض تعتبر من المصروفات التحميلية التي تخصم من النتيجة قبل اقتطاع الضريبة والتي ستكفي لتغطية تكاليف الإفلاس والوكالة، الأمر الذي سيترك أثرا إيجابيا على قيمة المؤسسة.

5.1.3. إمكانية تحقيق وفرات ضريبية بديلة

يشير كل من (Deangelo et Massulis 1980) أن نسبة الأموال المقترضة من المحتمل أن تنخفض كلما أتيح للمؤسسة فرصا بديلة لتحقيق وفرات ضريبية أخرى غير تلك المترتبة عن فوائد القروض، كأقساط الاهتلاك والخصومات الضريبية التي تستفيد منها المؤسسات نتيجة تنفيذها لاستثمارات تحظى بتشجيع من

طرف الحكومة. وبخصوص هذا الشأن نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستفيد من العديد من الامتيازات الضريبية [هندي، 2002، ص: 613].

6.1.3. درجة التخصص

كلما اتجهت المؤسسة نحو التخصص كلما ارتفعت تكلفة الإفلاس وذلك بالمقارنة مع منشآت أخرى مماثلة تتبع سياسة التنويع، وبما أن الاقتراض يزيد من مخاطر الإفلاس فإنه يصبح من المتوقع أن تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على منتج واحد إلى تخفيض نسبة القروض في هيكل رأس مالها من أجل تخفيض درجة المخاطرة [بوراس، 2006، ص: 46].

7.1.3. السيولة

تأثر السيولة تأثيرا مزدوجا على هيكل رأس المال حيث يمكن أنْ تكون العلاقة بين السيولة ونسبة الديون علاقة موجبة أو سالبة، ففي ظل عدم تماثل المعلومات لهذه المؤسسات والأسواق المالية قد تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة السيولة العالية التي تتمتع بها من أجل تمويل استثماراتها، وفي هذه الحالة تقل نسبة الديون لديها الأمر الذي يترتب عليه وجود علاقة عكسية بين السيولة ونسبة الديون. أما المؤسسات التي تتمتع بسيولة عالية والتي تتوفر على قدرة كبيرة في الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل وهو ما يسهل عليها عملية الاقتراض، الأمر الذي يؤدي إلى وجود علاقة موجبة بين السيولة ونسبة الاستدانة.

8.1.3. معدل النمو

تشير أغلب الدراسات الميدانية إلى وجود علاقة عكسية بين معدل النمو ونسبة المديونية خاصة بالنسبة للمؤسسات التي يمكنها إصدار أسهم جديدة بأسعار مرتفعة نتيجة تحقيقها لمعدلات نمو عالية، وفي هذا الإطار تشير نظرية تكلفة الإفلاس أنه في حالة وجود إمكانية للنمو فإنه يتوقع عزوف المؤسسة على اللجوء إلى الاقتراض باعتبار أن قيمة الأصول تكون شبه معدومة في حالة التصفية. أما فيما يتعلق بنظرية الوكالة فتؤكد أنه في حالة توفر إمكانية للنمو فإن ذلك يجعل مصالح جميع الأطراف متماثلة الأمر الذي يجعل من التمويل بالأموال الخاصة النمط المفضل. بينما تخالف نظرية الالتقاط التدريجي للتمويل الفرضية السابقة حيث تكون للمؤسسات التي تملك إمكانيات النمو العالية احتياجات تمويل كبيرة، الأمر الذي يدفعها للجوء إلى الاستدانة بالمقام الأول خاصة وأن مصادر التمويل الأقل تكلفة تتأثر بظاهرة عدم التناظر في المعلومات مثل القروض القصيرة الأجل [بوراس، 2006، ص: 45].

أما الدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد وصلت إلى نتائج معاكسة تماما لما سبق الإشارة إليه. فالمؤسسات التي لها معدلات نمو مرتفعة وغير مصنفة في البورصة هي الأكثر استدانة سواء الاستدانة الإجمالية أو الاستدانة القصيرة الأجل (بالنسبة للاستدانة الطويلة النتائج العلاقة ضعيفة) حيث نصل إلى علاقة طردية بين معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونسبة اقتراضها[قريشي وين ساسي، 2006، ص: 434].

9.1.3. استقرار المبيعات

توجد علاقة مباشرة بين استقرار مبيعات الشركة والتمويل بالدين فكلما كانت المبيعات أكثر استقرارًا أو تتزايد بمعدلات نمو عالية (10% فما فوق) استفادت الشركة من رافعة التمويل وحققت مخاطرة أقل، الأمر الذي من شأنه أن يزيد من الطاقة الاستيعابية للاقتراض نظرا لقدرة المؤسسة على تعظيم العائد المتاح للمساهمين مهما بلغت نسب المديونية معدلات عالية، إذ يمكنها أن تخطط بدقة لتسديد الفوائد وأصل القرض في مواعيدها المحددة كونها لا تتعرض لمخاطر التشغيل والإفلاس كما هو الحال في حالة تقلب المبيعات نتيجة حدة المنافسة.

10.1.3. تركيز الملكية

يعتقد (Jensen et Keckling 1976) أن المؤسسات التي تتركز ملكيتها في شخص واحد أو مجموعة محدودة من الأشخاص تفضل الاتجاه إلى الاقتراض عن زيادة حقوق الملكية، وذلك بهدف المحافظة على سيطرة إدراة المؤسسة نتيجة عدم دخول شركاء جدد، وكذا لتجنب التكلفة المرتفعة للوكالة المرتبطة بالأموال الخاصة [هندي، 2002، ص: 616].

11.1.3. موقف المؤسسات التمويلية اتجاه المخاطر

يعتبر موقف المؤسسات التمويلية اتجاه تعظيم الخطر التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم العوامل المؤثرة في تحديد نسبة الاقتراض المثلى للمؤسسة وتكاليف التمويل، لذا فالترتيب الائتماني للشركة ومقدرتها على الاقتراض بشروط قياسية يعتمد على نسبة القروض في الهيكل المالي للمؤسسة، فكلما احتاجت إلى تمويل جديد فإن موضوعي الهيكل المالي ومزيج التمويل المناسب يتصدران المناقشات والمفاوضات بين المؤسسة والمؤسسات المالية.

12.1.3. موقف إدارة المؤسسة اتجاه الخطر

إن اختيار الهيكل المالي يعتمد على مدى قدرة الملاك على تحمل مستويات مخاطر عالية، فإذا كان المساهمون يمتازون بحس مخاطرة عالية فإنهم يوجهون المؤسسة للاقراض بنسب عالية سعيا وراء تعظيم الأرباح. أما المساهمين الذين لا يريدون زيادة مستوى المخاطر فإنهم يوجهون الإدارة المالية للتخفيض من نسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي [الميداني، 1993، ص: 617].

13.1.3. مستوى الربحية

وفقا لافتراض تسلسل مصادر التمويل فإن الأرباح المحتجزة تأتي في مقدمة مصادر التمويل ثم تتبعها القروض وأخيراً إصدار أسهم جديدة. وبناء عليه، يصبح من المتوقع أن تتجه المؤسسة التي تتميز بارتفاع معدل ربحيتها وتتاح لها فرصة احتجاز الأرباح إلى الاعتماد بدرجة أقل على الأموال المقترضة وبدرجة أكبر على حقوق الملكية المتمثلة في الأرباح المحتجزة، ومنه نتوقع وجود علاقة عكسية بين الربحية ونسبة الديون [بوراس، 2006، ص: 47].

2.3. خصائص الهيكل المالي المناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عمل المدير المالي لا يقتصر فقط على مجرد التعرف على مصادر الأموال. بل يفترض عليه أيضا الحصول عليها بأفضل الشروط وأن يحدد ذلك المزيج من الأموال الذي يترتب عليه أكبر عائد ممكن وأقل تكلفة ممكنة، فهدف المدير المالي هنا هو التوصل إلى الهيكل المالي المثالي الذي يمكنه من تعظيم قيمة المؤسسة.

ويتم ذلك عندما يتحقق التوازن بين كل العوامل المؤثرة في الهيكل المالي بطريقة مناسبة. والتخطيط السليم للهيكل المالي هو الذي يأخذ في الاعتبار مصالح حملة الأسهم فهم الملاك الحقيقيين للمؤسسة، وهو الذي يضفي أيضا قدرا من الاهتمام لمصالح الجماعات الأخرى مثل الموظفين، العملاء، الدائنون، المجتمع والحكومة، لذلك يجب أن يتسم الهيكل المالي المناسب بالخصائص الآتية[زغيب، 2005، ص- ص: 138-139].

1.2.3. الربحية

يجب أن يعود الهيكل المالي للمؤسسة بالنفع عليها بمعنى أن يكون من العوامل المساعدة على تحقيق المزيد من الأرباح عن طريق الوصول إلى أقصى استخدام ممكن للرفع المالي مع الالتزام بأقل تكلفة ممكنة للحد من الآثار السلبية للمخاطر المالية.

2.2.3. السيولة

يجب على المؤسسة أن لا تفرط في الاعتماد على الديون إلى الحد الذي يعرضها إلى العسر المالي سواء الفني أو الحقيقي، الأمر الذي يهدد قدرتها على الوفاء بالتزامات اتجاه مقرضيها وفي نفس الوقت يجنب الملاك أي مخاطر مالية إضافية.

3.2.3. المرونة

ينبغي أن يتميز الهيكل المالي بالمقدرة على تعديل مصادر الأموال، أي أنه يتيح للمؤسسة القدرة على التكيف مع التغيرات الرئيسية في الحاجة إلى الأموال مع مراعاة الحصول عليها بأقل تكلفة ممكنة.

4.2.3. الرقابة

يجب أن يتضمن الهيكل المالي على أفضل الشروط المالية والتي تتيح أقل مخاطرة ممكنة تجنبا لفقدان السيطرة والرقابة على إدارة الشركة، والتي يمكن أن يفرضها المقرضون كنوع من الرقابة على أعمال وقرارات المؤسسة.

5.2.3. التحفظ

يجب أن يحافظ الهيكل المالي على المؤسسة من الإنهيار والارتباك المالي. حيث لا ينبغي الاقتصار على دعم القدرة على الاقتراض فحسب. بل يمتد الأمر إلى العمل على توليد التدفقات النقدية التي يمكن من خلالها الوفاء بإلتزامات تلك القروض.

تعتبر المتطلبات السابقة من الخصائص العامة للهيكل المالي المناسب وقد تعكس الصفات الخاصة للمؤسسة بعض الملامح الإضافية المحددة، لذلك لا يوجد هيكلا تمويليا نموذجيا صالحا لجميع المؤسسات كأن تعطي مؤسسة ما أهمية أكبر للمرونة عن الرقابة. بينما تهتم مؤسسة أخرى بالقدرة على الوفاء بالدين أكثر من أي متطلبات أخرى، كما يمكن أن تتغير الأهمية النسبية لهذه المتطلبات مع تغير الظروف، لذلك يجب أن يكون الهيكل المالي للمؤسسة قابلا للتكيف بسهولة مع الظروف المتغيرة.

4. الفرق بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة

تؤكد العديد من الدراسات أنه توجد علاقة طردية بين حجم المؤسسة ونسبة الأموال المقترضة نظرا لارتفاع مخاطر الإفلاس. لذا فالمؤسسات الكبيرة التي يتميز نشاطها بقدر كبير من التنوع تتعرض لمخاطر الإفلاس بدرجة أقل مما يجعلها أكثر استخداما للديون في هيكل رأس مالها. غير أن الدراسات تشير إلى اختلاف الوضع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتكلفة إصدار الأسهم والسندات في سوق رأس المال عادة ما تكون مرتفعة التكلفة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، الأمر الذي يجعلها تفضل الاعتماد بدرجة أكبر على القروض في التمويل. في حين تأخذ بعض الدراسات الميدانية منحى آخر مفادها أن النظام المالي الذي تنشط فيه المؤسسة يلعب دورا أساسيا في تحديد الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالتسهيلات التي تعتمدها الحكومات لتشجيع تمويل هذا النوع من المؤسسات له الأثر الأكبر في تحديد مزيج الهيكل التمويلي ونسبة كل عنصر فيه، لذا نجد أن هذا الأخير قد يتغير من دولة إلى أخرى.

من خلال الدراسات النظرية والميدانية السابقة نلاحظ التباين الكبير في وجهات النظر فيما يخص النتائج المتحصل عليها. فبعض الدراسات تؤكد أن نسبة اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض أقل من المؤسسات كبيرة الحجم. في حين تؤكد دراسات أخرى عكس ذلك، الأمر الذي يقودنا إلى نتيجة هامة مفادها أن قرارات التمويل في المؤسسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بعدة خصائص قد تجعلها تختلف عن تلك التي تتخذها الإدارة المالية في المؤسسات الكبيرة وهو ما يمكن تلخيصه في النقاط التالية [العايب، 2011، ص: 55]:

- احتجاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنسبة جد معتبرة من الأرباح المحققة من أجل إعادة استثمارها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة

- صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمستوسطة على التمويل من مصادر خارجية خاصة من سوق رأس المال
- استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمصادر التمويل الخارجية قصيرة الأجل أكثر من مصادر التمويل الخارجية طويلة الأجل
- الإعتماد بشكل أساسي في الاقتراض قصير الأجل على السحب على المكشوف الذي يعتبر من أهم مصادر التمويل الخارجية التي تستخدمها هذه المؤسسات
- محاولة اعتماد الادارة المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل استثماراتها على مصادر التمويل الخالية من أي رقابة ومتابعة خارجية.

وعلى هذا الأساس يمكن القول أن هناك نوع من الترتيب لمصادر التمويل حسب التفضيل. حيث أن الإدارة المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحاول استخدام الموارد الداخلية قبل اللجوء للاقتراض وكآخر إجراء فإنها تقوم بفتح رأسمالها للإكتتاب إذا ما أمكنها ذلك وتوفرت لديها شروط الإدراج بالبورصة، وهو ما تؤكده نظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل (مايرز ومجيلوف 1984). حيث يأتي الاعتماد على التمويل الذاتي لتمويل الاحتياجات المالية في المقام الأول، تليها القروض البنكية في المرتبة الثانية بسبب مرونتها وانخفاض تكلفتها مقارنة بالسندات التي تأتي في المرتبة الثالثة نظرا لصعوبة الحصول عليها في الوقت المناسب وللعراقيل المرتبطة بالسوق المالي والتي تؤثر على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيرا نجد الأسهم كآخر مصدر تمويلي يمكن للإدارة المالية الاعتماد عليه في حالة عدم تمكنها من توفير الموارد المالية من المصادر السابقة.

ومنه فالهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يعكس فقط طبيعة النظام المالي والعوامل المؤثرة على سوق رأس المال، بل إنه يعبر كذلك عن تفضيلات المسيرين لمصادر التمويل وسلوكاتهم التمويلية التي تختلف عن تلك المعهودة لدى المؤسسات الكبيرة والتي يهدف مسيروها إلى تعظيم قيمتها. وفي هذا الصدد يشير Ang إلى مجموعة من الفروق بين مسيري المؤسسات الكبيرة الموكلون من قبل المساهمين لتعظيم ثرواتهم ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذوي التصرف باسمهم الخاص، وهي[قريشي وبن ساسي، 2006، ص – ص: 431-432]:

- تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أساليب تمويل مختلفة كالأموال الشخصية للمقاول، تمويل من قبل أصدقاء أو أقرباء، بنوك محلية، شركات رأسمال المخاطر. ومن جهة أخرى يساهم المالك المسير بأساليب خفية ذات أهمية في شكل أجور منخفضة أو أوقات عمل إضافية دون مكافأة
- ضعف أو غياب مبدأ المسؤولية المحدودة مما يدفع البنوك إلى فرض ضمانات شخصية انطلاقا من عناصر الأصول للمالك المسير

- وجود تفاوض إستراتيجي بين المقاول ومؤسسته المالية. حيث يجري هذا التفاوض حقيقيا بين الطرفين مما يؤدي إلى إحداث علاقات غير رسمية لها أهمية جد معتبرة على السلوك التمويلي للمؤسسة
- تستعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستدانة لاعتبارات مختلفة عن اختيار هيكل مالي أمثل. إذ يمكن أن تحدث استدانة باسم المؤسسة لتمويل النفقات الشخصية للمقاول
- تتوفر في العادة إمكانية تخطي المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لمختلف مستويات النمو التي تتميز بمشاكل مختلفة، خصوصا الاحتياجات المالية المختلفة. وعليه، لا يمكن تفسير الهيكل المالي لهذه المؤسسات استنادا إلى نظرية واحدة ففي كل مستوى من مستويات نمو المؤسسة يمكن بناء نظرية خاصة لا يمكن تعميمها على كل المستويات
- يمكن أن يؤثر شكل التنظيم المتبنى على قدرة المؤسسة في جلب أو استقطاب الأموال. فعقد الامتياز أو أسلوب الشراكة يكون من قبل مؤسسات مختلفة عن شركات المساهمة وإمكانياتها التمويلية أيضا مختلفة عنها
- وجود تكامل بين المعاملة الضريبية للمقاول والمعاملة الضريبية لمؤسسته
- عادة ما يتميز المقاول بالقابلية والميول لمواجهة المخاطر.

وبالتالي يصعب كثيرا تفسير اختيار هيكل التمويل الأمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. نظرا لصعوبة تمييز العناصر التي تعتبر ديونا مالية والعناصر التي تدرج ضمن الأموال الخاصة والمتمثلة في تسبيقات المساهمين وقروض المسيرين والتي تعتبر غالبا ديونا. ولكنها في الواقع أشباه أموال خاصة والتي عرفها (Ang1992) بأنها عبارة عن ديون مقدمة من طرف أفراد أو مؤسسات تتعهد اتجاه ملاك المؤسسة بعدم المطالبة بإفلاس المؤسسة إذا تعرضت لصعوبات مالية وبتقاسم الأرباح إذا تحققت. بالإضافة إلى مشكلة تصنيف "تسبيقات المساهمين". حيث أثار Ang في هذا الصدد صعوبات قياس هيكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بإشارته إلى العديد من الجوانب، نذكر منها[دادن، 2010، ص-ص: 326-327]:

- صعوبة انتقاء عناصر أصول المؤسسة من عناصر أصول المالك سواء كانت مستعملة في المؤسسة أو مستعملة كضمانات للقروض
- صعوبة تصنيف مختلفة القروض كالقروض المقدمة من قبل أفراد العائلات أو القروض المضمونة بأصول المقاول
- ضعف تقييم المساهمات المالية الفعلية للملاك نظرا لعدم إمكانية تسجيل بعض المساهمات غير المالية، كالزمن وعدم كفاية الأجور وكذا الاستعمال المجاني لبعض أصول المقاول في العمليات الإنتاجية للمؤسسة.

أخيرا يمكن القول أن الهياكل المالية التي نصادفها عموما لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن تفسير جزء كبير منها بمحدودية الإمكانيات المتاحة بسبب تكاليف التمويل وقلة البدائل المطروحة. بالإضافة إلى محدودية وقلة معارف المقاولين بالعرض الكلي وانعكاسات وتأثيرات اختيارات التمويل على قيمة المؤسسة، خاصة إذا كانت مؤسسة ذات أسهم مسعرة في سوق مالية منظمة. كما أن هذه الأخيرة لا يمكنها الحصول على تمويل إلا في أجزاء سوق السندات وسوق رؤوس الأموال غير التامة أين تكون الصفقات جد مرتفعة كما توجد اختلافات في معدلات الفائدة أو تكاليف تمويل مرتفعة. لذا يمكن القول أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يعكس فقط طبيعة النظام المالي والعوامل المؤثرة على سوق رأس المال بل إنه يعبر كذلك عن تفضيلات المسيرين.

وبالتالي نستخلص من خلال دراستنا للنظريات المالية التي عالجت إشكالية تحديد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسات لاحظنا غياب الأثر المباشر لحجم المؤسسة على الهيكل المالي، وذلك لأن معظمها اعتمدت في تحليلها لطبيعة العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة على التدفقات النقدية المتوقعة والمتمثلة في الوفرات الضريبية التي قد تحققها المؤسسة جراء استخدامها للأموال المقترضة ومقارنتها بالتكاليف التي ستتحملها والمتمثلة في العائد المطلوب من المساهمين والمقرضين وذلك في ظل تأثير تكلفة الإفلاس والوكالة. لهذا توصلنا إلى نتيجة مبدئية مفادها أنه لا يوجد اختلاف بيم الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات كبيرة الحجم، لكن بالاعتماد على النتائج التي توصلت إليها النظريات الحديثة لاحظنا أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هيكل مالي يميزها عن بقية المؤسسات الأخرى، وذلك من خلال انخفاض نسبة الأموال المقترضة إلى الأموال الخاصة في هيكلها المالي مقارنة بمثيلتها في الهيكل المالي للمؤسسات الكبيرة الحجم. لذلك فالهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو محصلة تفاعل مجموعة من العوامل كسوق رأس المال، طبيعة النظام المالي. بالإضافة إلى تفضيلات ملاك المؤسسة لمصادر التمويل دون الأخرى.

المبحث الثاني: الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر قرار تمويل الاحتياجات المالية من أهم القرارات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يرتبط أساسا بعملية التخطيط المالي، والتي تشمل تلك المهام والعمليات الهادفة إلى توفير الأموال من مصادرها الممكنة بالكمية المطلوبة والتكلفة الملائمة والوقت المناسب. حيث سنتطرق في هذا المبحث بداية إلى مختلف الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك تبعا لمراحل التطور التي تمر بها طيلة مدة حياتها وكذا حسب قدراتها التنموية والابتكارية وحسب طبيعتها. كما سنتطرق إلى مسألة تقدير الاحتياجات المالية والتي تعد من أهم المسائل التي تواجه هذه المؤسسات. حيث يجب على المدير المالي القيام بعملية التخطيط الفعالة للاحتياجات المالية، وذلك من خلال الاعتماد على الطرق الموضوعية والأسس العلمية بما لا يترتب عنه صعوبات تعيق تحقيق الأهداف المرجوة فيما يتعلق بالحصول على الأموال اللازمة وبالشروط الملائمة.

1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل حياتها

إن كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمر بنفس مراحل التطور والتي عادة ما يُشار إليها بمصطلح "*دورة حياة المؤسسة* ". غير أن الاختلاف الموجود بينها وبين غيرها من المؤسسات فيما يخص دورة الحياة، إنما يتمثل في متطلبات وخصوصية كل مرحلة من هذه المراحل. لذا يجب أن يكون صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على دراية بتطورها وبكيفية بوضع الخطط المستقبلية التي تؤهلها للانتقال إلى المرحلة التالية. فلكل مرحلة متطلباتها واحتياجاتها الخاصة بها نظرا لتغير مردودية واختلاف مخاطر كل مرحلة عن الأخرى. حيث نميز خمسة مراحل أساسية خاصة بدورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: مرحلة الإنشاء، مرحلة الانطلاق، مرحلة النمو، مرحلة النضج وأخيرا مرحلة الانحدار أو التدهور.

1.1. الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الإنشاء

تحتاج المؤسسات الناشئة خلال هذه الفترة لتمويل طويل الأجل يسمى بالرأسمال الإنشائي أو الأولي، والذي يخصص لتغطية نفقات إعداد فكرة المؤسسة والقيام بعمليات البحث والتطوير ودراسات السوق، وكذا وضع النماذج الأولية وخطة العمل التفصيلية بها توقعات واضحة للمبيعات والتدفقات النقدية المستقبلية للمؤسسة ودراسة مدى قابليته للتجسيد في دنيا الأعمال. بالإضافة إلى تحديد مجال نشاط المؤسسة والشكل القانوني المناسب لها. حيث نجد عددا قليلا من هذه المؤسسات التي يمكنها تخطي هذه المرحلة والاستمرار بعدها بنجاح، وذلك نظرا للتدفقات النقدية السالبة التي تكون بصدد تحقيقها نظرا لارتفاع تكاليفها وإنخفاض عوائدها وارتفاع حجم المخاطر المحيطة بها [برنوطي، 2010، ص: 149].

إذن فمن الطبيعي أن تواجه المؤسسات الصغيرة في هذه المرحلة صعوبات كثيرة في الحصول على التمويل اللازم من المصادر الخارجية، فغالبا ما يتخوف المستثمرون الممولون والبنوك من عدم قدرة هذه المؤسسات على سداد ديونها. حيث يقوم الممولون بفرض شروط قاسية كرفع معدلات الفائدة أو فرض تقديم ضمانات بما لا يتوافق وإمكانيات أصحاب المؤسسات الناشئة، لذا يكتفي أصحاب هذه المؤسسات في المرحلة التجريبية بالمصادر الذاتية والأموال المتحصل عليها من الأقارب والأصدقاء. بالإضافة إلى إمكانية استفادتها من تمويلات شركات رأس المال المخاطر أو مساعدات بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي تدعم المؤسسات الصغيرة في بداية نشاطها. حيث تستخدم تلك الموارد المالية في تطوير النماذج التجريبية ثم النماذج التجارية للسلعة الجديدة لمعرفة مدى الإقبال عليها وإعداد خطة التطوير عند بعث منتوج جديد. بالإضافة إلى تكوين البنية القانونية للمؤسسة الجديدة كإجراءات التسجيل والمقر والعلامات التجارية، وحقوق التأليف للبرامج والأدلة المصاحبة للتطوير [عنانة وآخرون، 2010، ص: 90].

2.1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الانطلاق

تمثل هذه المرحلة فترة دخول المؤسسة بمنتجاتها للسوق لأول مرة بعدما تكون قد أنهت من تصميم وتطوير منتوجها، لذا تكون بحاجة إلى موارد مالية معتبرة للانطلاق في تصنيعه وبيعه ولمواجهة التكاليف الإعدادية ولشراء الأصول الثابتة كالآلات، المعدات، الأراضي والمباني وكذلك لتسديد التكاليف التشغيلية، إلى أن تتمكن العوائد المتأتية عن التشغيل من تغطية التكاليف الادارية والتشغيلية المتكررة. حيث تكون نتائج المؤسسة خلال هذه المرحلة في أغلب الأحيان سالبة نظرا للتكاليف الثابتة التي تتحملها، وهذا ما لا يسمح لها بتكوين أي مصدر تمويل داخلي لذا تضطر إلى اللجوء إلى مصادر تمويل خارجية، وذلك في ظروف غير مواتية بسبب ضعف شهرتها ونتائجها السيئة وحالات عدم التأكد المحيطة بتطورها المستقبلي [هيكل، 2003، ص- ص: 56-57].

ونظرا لارتفاع احتمال فشل المؤسسات في هذه المرحلة والذي عادة ما يتراوح بين 50% و70% وذلك لكونها ضعيفة وغير مكتملة الأركان ومعرضة للخطر مع كل تقلب أو تغير في السوق نظرا للمنافسة الشديدة التي تواجهها من قبل المؤسسات الأخرى، لذا فالمؤسسات في هذه المرحلة غالبا ما تعتمد على أموالها الداخلية والمتمثلة أساسا في المدخرات الشخصية بالإضافة إلى مساهمات الأهل والأقارب والأصدقاء وكذا شركات رأس المال المخاطر التي تعتبر من أهم المصادر المتاحة، كما يمكنها الاعتماد في اقتناء أصولها الثابتة على التمويل الاستئجاري أو البيع بالتقسيط، وكنتيجة لبدء عملية التشغيل قد تحتاج إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل لتمويل احتياجاتها التشغيلية والتي يمكن توفيرها عن طريق الاعتماد على الائتمان التجاري للتزود بالمواد الأولية من الموردين[عبد الحميد، 2009، ص- ص: 48-49].

وبالتالي تبقى المؤسسة خلال هذه المرحلة بعيدة كل البعد عن التمويل البنكي لأنها لا تستجيب لمقتضياته من ضمانات وأقساط وفوائد باعتبارها "مؤسسة غير بنكية". حيث يبقى الخيار هنا لشركات

الضمانات التي تساندها الحكومات والمنظمات غير الحكومية والتي يقصد بها تشجيع المؤسسات المالية على الاشتراك في تمويل هذا النوع من المؤسسات. وهنا تلعب الدولة أو المنظمات غير الحكومية دور هاما كضامن للقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة النمو

بعدما تنجح المؤسسات في بناء قاعدة متينة لها في عالم الأعمال تبدأ بالعمل في هذه المرحلة بقدرة أعلى وبثقة أكبر، كما تكون قد استكملت أغلب مقوماتها التمويلية، التنظيمية والتسويقية. حيث تبدأ المؤسسات التي لديها فرصة للتوسع في تقييم عملية التحول إلى شركات مساهمة وذلك من خلال الاستعانة بالأساليب المالية المتطورة كالتخطيط، الرقابة المالية والتحليل المالي، كما يترجم ذلك بتوظيف مديرين متخصصين في الإدارة، الإنتاج، المالية والتسويق إضافة إلى الاهتمام بالإدارة الإستراتيجية للمؤسسة وتوجهاتها التنموية أكثر، لذا تعرف هذه الفترة تحسن كبير في كفاءة الأداء، نمو الأرباح وانخفاض التكاليف نتيجة زيادة الطاقات الإنتاجية المستغلة وتوسيع شبكتها التجارية، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات نظرا لإقبال واستحسان منتجاتها من قبل المستهلكين والوفاء الذي تلمسه منهم، الأمر الذي يدعم مركزها التنافسي في السوق ويكسبها ميزة تنافسية تبدأ معها التدفقات النقدية الموجبة بالتزايد بمعدلات متسارعة، وهو ما يعد مؤشرا أساسيا لنجاح المؤسسة في هذه المرحلة [برنوطي، 2010، ص- ص: 152-154].

أما من الناحية المالية فسوف ينعكس هذا النمو السريع الذي تشهده المؤسسة في زيادة احتياجاتها المالية الطويلة الأجل المرتبطة بالاستثمارات التي يتطلبها التوسع في القدرات الإنتاجية للمؤسسة ولذلك تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى ما يسمى *برأسمال النمو* الذي سوف يدعم الأموال الخاصة التي تملكها هذه المؤسسات لتمويل نموها وتوسعها أو لاجتياز مرحلة جديدة، كتدعيم وتعزيز سياستها التجارية وتطوير استراتيجياتها التسويقية، الرفع من مستوى إنتاجها، إنتاج منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية وتمويل حيازات جديدة من أجل بعث منتجات جديدة إذا ما استدعى الأمر لذلك من أجل مواجهة متطلبات المنافسة. حيث تفكر المؤسسة في هذه المرحلة في الحفاظ على حصة سوقية معينة مما يجعلها في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل والمتمثلة أساسا في احتياجات رأس مال العامل الناتجة عن ضرورة تشكيل المخزونات. بالإضافة إلى زيادة القروض التجارية لتمويل الزيادة في حجم المبيعات خاصة عندما تكون المؤسسة مقيدة أو مجبرة على البيع بمنح آجال للدفع لزبائنها إذا ما أرادت كسب سوق معين [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 49-50].

ونظرا للتحسن المستمر الذي تشهده الوضعية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وارتفاع مردوديتها من خلال تحقيقها لنتائج إيجابية بسبب ارتفاع مستويات مبيعاتها. فإن درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة، الأمر الذي يقلل من حدة مشكلة التمويل عند هذه المؤسسات. حيث يجد المدير المالي فرصة لتوفير الموارد المالية من خلال احتجاز جزء من الأرباح التي ستحققها المؤسسة.

بالإضافة إلى الاعتماد على المصادر الخارجية من خلال الاستعانة بالمساعدات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الحكومية والمؤسسات المالية المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تكون المؤسسات في هذه المرحلة أكثر جذبا لصناديق الاستثمار المباشر بنوعيها سواء مستثمرين أفراد أو شركات رأس المال المخاطر نظرا لتوفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جميع العناصر الجاذبة للاستثمار في رأس المال، وذلك كونها بصدد تحقيق نسب مرتفعة من الإيرادات نظرا لكونها تعمل بصناعة هي الأخرى في مرحلة النمو، الأمر الذي يجعل أداءها أفضل من أداء منافسيها حيث يتوقع في هذه المرحلة أن تستمر الحصة السوقية للمؤسسة في الارتفاع [أبو ناعم، 2002، ص: 235].

أما البنوك ومؤسسات الاقراض فتكون انتقائية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمر بهذه المرحلة. حيث تقوم بتقييم نوع التسهيلات التي تطلبها هذه المؤسسات من خلال الاعتماد على تقييم المخاطر التي تنطوي عليها المؤسسة والمخاطر التي تنطوي عليها الصناعة التي تعمل بها، مع مراعاة إذا ما كانت مهتمة بالاستثمار في القطاع الذي تعمل به المؤسسة أو لا، ومن مزايا هذه المرحلة وجود سجل من النجاحات التي حققتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى توفرها على عدد من الأصول الثابتة التي يمكن تقديمها كضمان إضافي الأمر الذي يساهم في الحصول على القروض البنكية أسهل من المراحل السابقة. كما يمكن للمؤسسة في هذه المرحلة تحقيق أكبر استفادة من القيد في البورصة نظرا لإمكانية طرحها لسندات أو أسهم جديدة لزيادة رأس مالها، كما أنه من المتوقع أن تكون المؤسسة في هذه المرحلة في أفضل حالاتها سواء من حيث التنظيم ووجود هيكل تنظيمي وإداري واضح وعمليات داخلية منظمة أو من حيث التزام بالقواعد التنظيمية واللوائح الحكومية الأمر الذي يؤهلها للوفاء بمتطلبات القيد البورصة بصفة منتظمة.

4.1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة النضج

بعد مرحلة توسع ناجحة تكون المؤسسة قد ضمنت حصة سوقية معتبرة كما تكون قد بلغت أعلى مستوى مردودية، إذ يصبح مستقبلها أكثر إشراقا من ذي قبل وتصل إلى مرحلة تتسم بالنضج سواء من حيث استقرار ونمو المبيعات والأرباح وكذلك من حيث استقرار نمو التدفقات النقدية، لذا فمن المتوقع في هذه المرحلة أن تكون المؤسسة قد وصلت إلى هيكل تمويلي مناسب يوازن بين حقوق المساهمين وحقوق الدائنين، كما أنه من المتوقع أن تكون نشاطات المؤسسات في هذه الفترة على درجة عالية من الكفاءة والتنظيم الأمر الذي يمكنها من التغلب على الظروف الصعبة إذا واجهتها، وذلك من خلال مراجعة إستراتيجيتها الشاملة وإعادة ترتيب أولوياتها الاستثمارية كاتخاذ قرارات الصائبة بخصوص منتجات معينة أو أسواق بعينها من حيث الاستمرار في خدمتها أو الخروج منها [برنوطي، 2010، ص: 157].

كخطوة أولى تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة النضج إلى الوضعية الدفاعية من أجل الحفاظ على حصتها السوقية والتركيز أكثر على تلبية الحجم المطلوب من الإنتاج. أما في حالة ظهور أية مستجدات سياسية، إنتاجية أو تجارية فإنها قد تلجأ إلى تطوير منتجاتها الحالية أو إدخال منتجات جديدة، لذا

فمن أهم واجبات الإدارة في هذه المرحلة إلى جانب كسب السوق بالاهتمام والاقتراب من العملاء وتحسين الجودة والسيطرة على التكاليف، الاهتمام والتركيز على التجديد والابتكار والتنويع في منتجاتها وخدماتها، وذلك بالإنفاق على عمليات البحوث والتطوير لتحقيق ما هو جديد مبتكر ومتميز من أجل التفوق على المنافسين [عبد الحميد، 2009، ص: 51].

كما نجد أن هذه المرحلة تتميز بالتباطؤ في نمو المبيعات حيث تستقر في مستويات متدنية مقارنة بالمرحلة السابقة، لذا تعد مرحلة النضج من أخطر المراحل إذ قد تؤدي إلى نتائج وخيمة خاصة إذا كان السوق والمنافسين في حالة حركة بينما المؤسسة في حالة سكون، الأمر الذي يفرض عليها طرح منتجات جديدة تكون بديلة للمنتجات السابقة أو تطوير المنتجات الحالية لمواجهة متطلبات المنافسة وذلك من أجل تفادي الدخول في مرحلة الانحدار والتدهور وتحمل ما يترتب عنها من آثار سلبية. حيث يترجم ذلك ماليا في زيادة الحاجة لتمويل رأس المال الاستثماري من أجل اقتناء آلات ذات تكنولوجيا عالية ومواجهة تكاليف التأهيل الإداري والعمالة، وذلك من خلال الاعتماد على القروض البنكية الطويلة الأجل أو مساعدات بعض المؤسسات المالية الحكومية أو من خلال المساهمات المتحصل عليها من طرف بعض المؤسسات الكبيرة الحجم. بالإضافة حاجتها المستمرة لتمويل رأس المال العامل الذي يشمل كلا من تمويل المخزون وتسديد التكاليف الإدارية والتسويقية وكذا مواجهة نقص النقدية ومشاكل تسويق المنتجات، كما تكون المؤسسة في هذه المرحلة بحاجة إلى تمويل المبيعات الآجلة ومنح الائتمان التجاري للعملاء. حيث يعمل المدير المالي على تمويل هذه الاحتياجات من خلال الاعتماد على القروض البنكية القصيرة الأجل [عبد السلام وآخرون،2002، ص- ص: 64-65].

وكما هو متعارف عليه نظريا سوف تعرف المؤسسة خلال هذه المرحلة مشاكل أقل في الحصول على التمويل مقارنة بالمراحل السابقة وذلك نظرا للانخفاض الكبير الذي ستعرفه احتياجاتها التمويلية الإضافية. لأن المؤسسة هنا تكون ملزمة فقط بالإبقاء على مستوى رأس المال الثابت ورأس المال العامل وليست ملزمة بالرفع والزيادة فيهما خاصة إذا لم يستدع الأمر لغير ذلك، كما أن مستوى الإنتاج الذي بلغته المؤسسة يسمح لها بتغطية جميع التكاليف والأعباء الثابتة الأمر الذي يمكنها من توفير مصادر تمويل ذاتية هامة.

5.1. الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الانحدار

تبدأ مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأرباحها في هذه المرحلة تعرف تراجعا ملحوظا بسبب انخفاض الطلب على منتجاتها، وذلك نتيجة لفقدان تنافسيتها في السوق وتدني مؤشرات أدائها تحت المستويات السابق تحقيقها في مرحلة النمو وما أمكن الحفاظ عليه نسبيا في مرحلة النضج وهو ما يمكن أن يؤدي إلى إفلاس وتصفية المؤسسة. حيث يرجع الاقتصاديون وصول المؤسسات إلى هذه المرحلة إلى العوامل التالية [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 51-52]:

- عدم توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المعلومات الكافية والخبرة اللازمة التي تؤهلها للاستمرار والنجاح في عالم الأعمال، خاصة عند دخولها في مجالات جديدة وأنشطة حديثة غير موجودة من قبل في السوق
- عدم قدرتها على تطوير احتياجاتها المالية وتنويعها بما يتناسب مع نوعية استثماراتها لضمان دورة جديدة مربحة لشركة أو للمؤسسة المالية
- فشلها في تدبير الأموال اللازمة لتلبية احتياجات التمويل الإضافي خاصة عند الانتقال إلى مرحلتي الانطلاق والنمو اللتان تتطلبان زيادة في تمويل احتياجات الرأس المال العامل ورأس مال النمو، الأمر الذي يعرضها لمخاطر مالية تؤدي بها إلى الفشل وتسرع بوقوعها في مرحلة الانحدار
- نجاح المؤسسة وازدهارها يشجع قيام مؤسسات منافسة، الأمر الذي يهدد بضياع حصتها السوقية ومن ثم انخفاض حجم مبيعاتها وارتفاع حجم خسائرها، الأمر الذي يؤدي بها إلى وقوعها في عجز مالي يجعلها غير قادرة على مواجهة التزاماتها اتجاه الغير. حيث يرجع بعض الخبراء السبب الرئيسي وراء وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمرحلة الانحدار وإفلاس العديد منها خلال العشر سنوات الأولى من بداية نشاطها إلى عدم معرفة مسيريها بأبسط قواعد التمويل.

لكن إذا تمكنت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من التجديد في هياكل الإدارة والتكنولوجيا وابتكار منتجات أو خدمات جديدة تنافسية أو دخول أسواق جديدة تلبي أذواق المستهلكين وتشبع رغباتهم. فإنها ستضمن لنفسها الاستمرار والعودة مرة أخرى إلى بداية دورة جديدة. حيث يطلق على هذه المرحلة إسم "*مرحلة التجديد والابتكار* ".

أما المؤسسات التي تكون في مرحلة الانحدار فإنها تواجه نفس الصعوبات التمويلية كما هو الحال بالنسبة للمؤسسة حديثة النشأة، فقط تختلف عن هذه الأخيرة في أنه يمكنها الحصول على التمويل اللازم تلبية الاحتياجات الاستثمارية والتشغيلية من مصادر خارجية كالبنوك والمستثمرين الخارجين، وذلك من خلال الاعتماد على تقديم أصولها الثابتة كضمانات لاسيما عند محاولة طرح منتج جديد وما يرافق هذه العملية من تمويلات معتبرة مما يزيد من احتياجها إلى تمويل إضافي، وهنا يبرز دور الحكومة والمؤسسات التمويلية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساندتها ليس بالتمويل المناسب فقط. بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل الخاصة بجميع وظائف المؤسسة [أبو ناعم، 2002، ص:236].

وهكذا يتبين لنا من خلال ما سبق أن الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة متعددة ومصادر تمويلها مختلفة، وذلك تبعا لمراحل التطور التي تمر بها هذه المؤسسات طيلة دورة حياتها منذ استقرار فكرة الاستثمار لدى صاحب المؤسسة، ثم بلوغها مرحلة النضج، إلى غاية تراجع الحصة السوقية وتنافسية المنتوج. حيث يحتاج المبادر إلى رأس المال الأولي لتمويل فكرة مؤسسته ودراسة جدواه الإقتصادية والفنية والذي يتكون أساسا من المساهمات الشخصية لصاحب المؤسسة والإعانات الحكومية، وفي حالة

الانتقال إلى مرحلة الانطلاق تحتاج المؤسسة إلى رأسمال الانطلاق والذي يمول عن طريق التمويل الذاتي والمساعدات المالية المقدمة من طرف المؤسسات الحكومية. وعندما تصل المؤسسة إلى في مرحلتي النمو والنضج فتكون بحاجة إلى رأسمال التطور الذي يمول عادة بواسطة الديون التجارية أو القروض البنكية أو من خلال اللجوء إلى رأس المال المخاطر، فكلما كانت المؤسسة صغيرة كلما كانت البدائل التمويلية المتاحة أمامها محدودة بسبب أن التمويل المصرفي التقليدي يتجه أكثر فأكثر إلى المؤسسات ذات الحجم الكبير، كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرومة من التمويل عن طريق أسواق رؤوس الأموال [قريشي وبن ساسي، 2006، ص: 432].

2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قدرتها التنموية والابتكارية

يصنف تقرير الشبكة الأوربية للبحوث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة *ENSR* لسنة 1999 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أربع مجموعات ناشئة، صغيرة ناجحة، مبتكرة ومتوسعة. حيث تؤكد هذه الدراسة أن الاحتياجات التمويلية لذه المؤسسات تختلف من صنف إلى آخر حسب حدة العراقيل التمويلية التي تواجهها والمخاطر التي سيتحملها الممولون في كل صنف منها. وعلى هذا الأساس وفي نفس السياق سنحاول التعرف على مختلف الاحتياجات التمويلية التي تلزم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر التمويل التي من الممكن أن تعتمد عليها في توفير مواردها المالية حسب كل صنف وذلك من خلال النتائج المتوصل إليها في هذا التقرير.

1.2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الناشئة

تمثل المؤسسات حديثة النشأة كل مؤسسة تقل مدة نشاطها عن خمسة سنوات، وحسب طبيعتها فهي بحاجة ماسة إلى موارد مالية معتبرة لتمويل أصولها الثابتة وكذا رأس مالها العامل وحسب دراسة 1999 *ENSR* فإن أهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات حديثة النشأة تكون كالشكل التالي [ضياف، 2009، ص- ص: 57-58]:

- حوالي ثلثي (3/2) المؤسسات حديثة النشأة تعتمد في الأساس لتوفير احتياجاتها المالية على الأموال الشخصية لصاحب المؤسسة
- حوالي خمس (5/1) المؤسسات حديثة النشأة تعتمد على مصدر مالي رئيسي هو القروض البنكية
- في حالات قليلة فقط تستخدم المؤسسات حديثة النشأة الأموال المتحصل عليها من الأقارب والأصدقاء وكذلك من مؤسسات رأس مال المخاطر.

لكن على العموم تبقى تركيبة الهيكل المالي لهذه المؤسسات حديثة النشأة مشكلة من مختلف مصادر التمويل المتاحة والمرتبطة بطبيعة النظام المالي لكل دولة ومدى تطوره واهتمام الدولة بهذا النوع من المؤسسات. حيث تجدها ترتكز في الأساس على القروض البنكية سواء كانت طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل [هارون وحفيظ، 2006، ص- ص: 463-464].

2.2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة الناجحة

تتميز المؤسسات الصغيرة الناجحة بانخفاض حجم المؤسسات الاستثمارية لأنها تكون قد وصلت لمرحلة النضج، الأمر الذي يجعلها بحاجة أقل للموارد المالية الإضافية خاصة الطويلة الأجل منها والتي تكون موجهة خصيصا لتمويل القرارات الاستثمارية، كما نجدها تتميز أيضا بانخفاض مستوى المخاطر التي سوف يتحملها الممولون عند تمويلهم للمؤسسات الصغيرة الناضجة مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة، وذلك بسبب طول فترة نشاطها والذي يعتبر كمؤشر على قدرتها في الاستمرار وتخطيها للمراحل الأولى التي تتمتاز بارتفاع معدلات الفشل[ضياف، 2009، ص: 61].

وعلى العموم بسبب تحقيق المؤسسات الناجحة لمستويات أرباح معتبرة فإنها ستعتمد في توفير احتاجاتها التمويلية على احتجاز جزء من تلك الأرباح من أجل إعادة استثمارها. بالإضافة إلى ذلك فهي تمتاز بعلاقات جيدة مع البنوك المتعاملة معها بسبب وضعيتها المالية الجيدة، خاصة وأن هذه الاخيرة تحبذ التعامل مع المؤسسات التي تمتاز بنمو بطيء ومستقر مثل ما هو الحال بالنسبة للمؤسسات الناضجة. حيث تعتبر أقل مخاطرة مقارنة بالمؤسسات التي تمتاز بمستويات نمو مرتفعة، وعليه يمكننا القول أن مصادر التمويل المتاحة لتلبية احتياجات المؤسسات الناجحة أكثر وفرة مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة.

3.2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة في مرحلة الانطلاق في تلبية إحتياجاتها التمويلية على مواردها المالية الداخلية مثلما هو عليه الحال بالنسبة لكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث عندما تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة من تخطي مرحلتي الإنشاء والانطلاق، وذلك من خلال إدخال منتجات أوخدمات جديدة أو مطورة فإن احتياجاتها التمويلية تكون في تزايد مستمر حتى تفوق قدرتها على التمويل الذاتي، الأمر الذي سيحتم عليها اللجوء إلى مصادر تمويلية خارجية.

ونظرا لصعوبة تقدير العوائد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة فتمويلها يتطلب مؤسسات مالية تمتاز بكفاءة عالية وتمتلك تقنيات متطورة تمكنها من قياس معدلات العائد المتوقعة في مثل هذا النوع من المؤسسات، ومن بين مصادر التمويل التي تلجأ إليها الإدارة المالية لهذه الأخيرة من أجل توفير إحتياجاتها التمويلية هي شركات رأس المال المخاطر. حيث تقارب الاحتياجات المالية لهذه المؤسسات في مرحلة نضج تلك الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية. لذا يمثل الاقتراض المصدر التمويلي الخارجي

الأساسي المخصص لتوفير الموارد المالية الاستثمارية والتشغيلية اللازمة لهذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [هارون وحفيظ، 2006، ص- ص: 465-466].

4.2. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتوسعة

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمتاز بمعدلات نمو مرتفعة والتي تكون بصدد توسعات استثمارية من نقص حاد في مصادر التمويل، وذلك بسبب ارتفاع حجم الأموال المطلوبة لتمويل احتياجاتها الاستثمارية والاستغلالية المتزايدة والتي لا يمكن تغطيتها بالموارد المالية الذاتية للمؤسسة، لذا فالمصادر التمويلية الأكثر استخداما في هذه الحالة هي القروض البنكية. بالإضافة إلى الاعتماد على مصادر أخرى كرأس المال المخاطر وقنوات التمويل غير الرسمية.

3. الاحتياجات التمويلية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة استخدامها

إن النشاط الإنتاجي للمؤسسات باختلاف أحجامها يحتاج إلى مستلزمات مختلفة تشمل كلا من مشتريات المواد أولية وتسديد أجور العمال... وعوامل أخرى ضرورية لسيرورة الدورة التشغيلية قصيرة الأجل، وهو ما يعبر عنه باحتياجات تمويل الاستغلال، كما يتطلب آلات، مباني وعناصر أخرى ضرورية للنشاط الإنتاجي للمؤسسة وهو ما يعبر عنه باحتياجات تمويل الاستثمارات.

1.3. الاحتياجات اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن مقدار الأموال اللازمة لتمويل عملية شراء وتجديد الأصول الثابتة كتجهيزات ومعدات الإنتاج والعقارات كالمباني، المصانع والأراضي... تمثل الرأس المال الاستثماري، والذي يختلف بشكل كبير عن الرأس المال العامل وذلك من حيث موضوعه، طبيعته ومدته كون الأصول الاستثمارية الثابتة تستخدم على فترات طويلة تزيد على سنة واحدة، الأمر الذي يحدد القدرات والطاقة الإنتاجية أو الخدمية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة. إذا فهي تمثل احتياجات رأسمالية دائمة تنطوي على إنفاق حالي لمبالغ مالية ضخمة يتوقع استهلاكها على فترات زمنية طويلة وينتظر من ورائه تحقيق عائد أكبر في المستقبل، وهذا ما يعني أن الإنفاق الرأسمالي يتم عادة دفعة واحدة في بداية المدة الأمر الذي من شأنه أن يشكل عبئا ماليا ثقيلا على المؤسسة. بينما عملية استرجاع تلك الأموال المنفقة فتتم بشكل دوري وجزئي خلال مدة حياة تلك الاستثمارات، وهو ما يعطي فكرة واضحة عن طبيعة احتياجات تمويل الاستثمارات التي تعتبر احتياجات دائمة، وتطبيقا لقاعدة التوازن المالي فإنه فترض تمويلها بموارد مالية دائمة كالأموال الخاصة أو الديون المتوسطة والطويلة الأجل. حيث يعتبر تحقيق الأرباح من جراء استخدام هذه الاستثمارات من الضمانات التي تسهل عملية تسديد تلك القروض فيما بعد [عنانة وآخرون، 2010، ص- ص:83-84].

2.3. الاحتياجات اللازمة لتمويل العمليات الاستغلالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن النشاط الاستغلالي للمؤسسة يتطلب توفير مجموعة من العناصر تتمثل في الأصول المتداولة التي تتميز بخاصية المرونة والتي عادة ما تحول إلى نقدية جاهزة في ظرف سنة واحدة، فدورة الاستغلال هي تلك الدورة التي تستغرق دورة واحدة. حيث تتميز احتياجات تمويل الاستغلال بطبيعة دورية قصيرة الأجل كشراء المواد الأولية والعوامل الأخرى الضرورية لنشاط الدورة، وتطبيقا لقاعدة التوازن المالي فإنه يستوجب تمويلها بمصادر مالية قصيرة الأجل.

إن مقدار رأس المال العامل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرتبط بطبيعة التكاليف اللازمة والمصاحبة لحجم النشاط الإنتاجي أو الخدمي كارتفاع معدل نمو النشاط والاحتياجات الموسمية. حيث عادة ما تجابه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تغيرات موسمية في الطلب على منتجاتها وخدماتها مما يؤثر بالضرورة على القروض التي تمنحها لزبائنها، لذلك لا تقدم إدارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على التضحية بالسيولة لغرض زيادة الأرباح خوفا من عدم القدرة على تسديد للالتزامات قصيرة الأجل والتي تمول في الغالب عمليات التشغيل ومجمل التكاليف المرتبطة بها [جواد وآخرون، 2010، ص: 117].

إن طبيعة النشاط الاستغلالي للمؤسسة وطبيعة الأصول المتداولة تفرض على المؤسسة تغطية استخداماته من المخزونات والمديونية بديون قصيرة الأجل. لكن نظرا لأن استخدامات المؤسسة مشكلة أساسا من تكاليف الاستغلال كعناصر المخزونات التي قد تكون غير مستهلكة بعد أو غير مباعة ومن إيرادات المبيعات غير المحصلة بعد كحسابات الزبائن، ونظرا لأن موارد المؤسسة مشكلة من الأموال المستحقة وغير المدفوعة بعد كقروض الموردين ومن إيرادات الاستغلال المرتبطة بالمنتجات غير المسلمة بعد التسبيقات المقبوضة على الطلبيات، فإن الرصيد الصافي لهذه الاستخدامات والموارد لدورة الاستغلال تشكل احتياجا لرأس المال العامل وذلك في حالة إذا ما كان موجبا. أما إذا كان الرصيد سالبا فيمثل موردا ناتجا عن الاستغلال وهو ما يعبر عن عدم وجود احتياج لرأس المال العامل، والذي سيظهر بشكل مستمر باعتباره يمثل رصيدا للحسابات الجارية التي لها علاقة مباشرة بدورة الاستغلال. حيث يتم حسابه انطلاقا من حسابات الميزانية كمايلي [الغالبي، 2009، ص: 258]:

الاحتياج لرأس المال العامل = المخزونات + المدينون – الديون قصيرة الأجل

إن تحديد مستوى الاحتياج لرأس المال العامل يعتبر أمرا صعب التحقيق، إذ يتأثر بجملة من العوامل منها تلك المتعلقة بالسياسات العامة للمؤسسة وتغيراتها والتي ترتبط أساسا بوزن ومكانة المؤسسة مقارنة مع منافسيه وعلاقته مع مورديه وزبائنه كسياسة الائتمان وشروط البيع التي قد تؤثر بالزيادة في رصيد حسابات الذمم، وكذا تلك المتعلقة بسياسات الإنتاج والتصنيع والتخزين التي تؤثر على مستوى الاحتياج لرأس المال العامل، كما نجد أن الاحتياج لرأس المال العامل يمثل قيمة معتبرة في المؤسسات ذات دورة التصنيع

القصيرة الأجل الأمر الذي يتطلب إدارته بشكل فعال. حيث يتم ذلك بإدارة مكوناته من الأصول المتداولة وبالتحديد حسابات المدينون والمخزونات وكذا الخصوم المتداولة.

4. منهجية وأهمية تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عملية تقدير الاحتياجات المالية قد تخص فترة طويلة كما قد تخص فترة قصيرة، كما تحتل أهمية بالغة إذ تساهم وبشكل رئيسي في عملية اتخاذ القرار وتجنب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحمل تكاليف وخسائر كبيرة وتحسن من مستوى نتائجها، فهي توجه القرارات إلى الخيارات الأفضل لاستمرارية وتطور نشاط المؤسسة، لذا فعلى هذه الأخيرة أن تولي الاهتمام اللازم لعملية تقدير الاحتياجات المالية وفق الإطار الذي تستند عليه عمليات التخطيط والرقابة على المؤسسة.

1.4. منهجية تقدير الاحتياجات المالية

إن تقدير الاحتياج للأموال يعتمد على تحديد المبالغ اللازمة لكل من رأس المال الاستثماري (الثابت) ورأس المال العامل (التشغيلي). حيث يمثل مجموع هاذين الجانبين الرأس المال المطلوب لإقامة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، كما أن عملية تقدير الاحتياجات المالية لابد أن تتم على أسس تنبؤية وتحليلية لهذه الاحتياجات. حيث نعتمد في ذلك غالبا على طريقة النسبة المئوية من المبيعات والتي تعتبر من أبسط أساليب التنبؤ المالي المستخدمة في التعبير عن الاحتياجات المالية للمؤسسة، وذلك على أساس نسب مئوية من المبيعات السنوية المستثمرة في كل بند من بنود الميزانية والتي يتوقع أن تختلف باختلاف المبيعات، فزيادة مستوى المبيعات بنسبة معينة يتطلب نقدية أكبر وذمما أكبر ومستويات مخزون أعلى كما يتطلب أيضا أصولا ثابتة أكبر وبالمقابل يتوقع أن تزيد قيمة حسابات الدائنين وأيضا المستحقات. فكل هذه البنود التي تزداد بزيادة حجم المبيعات سيعتمد عليها في تقدير الاحتياجات المالية وذلك بالتعبير عنها بنسبة مئوية من المبيعات باستخدام المعادلة التالية [الحناوي، 2001، ص- ص: 156-157]:

حيث أن: BF: الاحتياجات المالية، (ΔV): التغير في المبيعات

$\frac{A}{V}$: عناصر الأصول كنسبة من المبيعات، $\frac{P}{V}$: عناصر الخصوم كنسبة من المبيعات

M: هامش الربح، V: المبيعات المقدرة للعام، D: النسبة المئوية للتوزيعات

وبما أن الاحتياجات المالية زيادة على تأثرها بمستوى التغير في حجم المبيعات قد تتأثر أيضا بعوامل أخرى، بمعنى أن هناك جزء من احتياجات تمويل الاستغلال غير مرتبط بتغير حجم المبيعات أي بحجم

نشاط المؤسسة. فإنه توجد طرق أخرى أكثر نجاعة لتقدير الاحتياجات المالية كطريقة الانحدار الخطي للتنبؤ بالاحتياجات المالية.

2.4. أهمية تقدير الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يحاول المدير المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يوفر جميع الموارد المالية اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية للمؤسسة، وذلك من مختلف المصادر الممكنة بالحجم المطلوب والتكلفة الملائمة وفي الوقت المناسب. لذا تعتبر عملية تقدير الاحتياجات المالية للمؤسسة من أهم القرارات التي تواجهها خاصة وأن درجة المخاطرة التي تحيط بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجسد ضرورة التقدير الصحيح والواقعي للتمويل القصير، المتوسط والطويل الأجل أكثر من المؤسسات الأخرى، كما تقضي ضرورة الأخذ بعين الاعتبار طبيعة المؤسسة، فإذا كان بصدد ممارسة نشاطه فحاجته للأموال تكون بهدف النمو والتوسع أو تطوير منتجاته وأسواقه وفق اتجاهات رؤيته العملية والتنافسية. أما إذا كان في مرحلة البدء والتشغيل فإحتياجاته التمويلية غالبا ما تغطى عن طريق الأموال الخاصة. حيث يلاحظ أن المؤسسات تجري تحليلا معمقا لواقع التمويل وتقدير الاحتياج للأموال في ضوء المتطلبات الحقيقية لاستخدام هذه الأموال.

إن قرارات تقدير الاحتياجات التمويلية ترتبط ارتباطا وثيقا بعمليات التخطيط المالي الذي يمثل جزءا أساسيا وهاما من الخطة العامة للمؤسسة إذ يعبر عن الجانب المالي فيها، الأمر الذي يقتضي ضرورة القيام بعملية التنسيق مع مختلف الخطط الأخرى الإنتاجية، التموينية، التخزينية، التسويقية وكذا الخاصة بالموارد البشرية.....الخ. كما نجد أن الخطط المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتنوع بين خطة متوسطة وطويلة الأجل تتعلق بالاحتياجات المالية الخاصة بدورة الاستثمار ومصادر تمويلها، وخطة ثانية قصيرة الأجل تتعلق بالاحتياجات المالية الخاصة بدورة الاستغلال ومصادر تمويلها. حيث يعمل المخطط المالي على تحديد الاحتياجات المالية للمؤسسة من جهة، وعلى توفير الموارد المالية المناسبة لتغطية احتياجات عوامل الإنتاج لتعود مرة أخرى إلى أموال سائلة من جهة أخرى [عنانة وآخرون، 2010، ص: 82].

كما أن الضرورة تقتضي تحديد كافة جوانب ونشاط المؤسسة بشكل دقيق بدون أي مبالغة أو تقليل في تقدير احتياجاته سواء كانت رأسمالية أو استغلالية. حيث إذا ما حدث خطأ في هذه التقديرات باتجاه المبالغة في تجميع الأموال، فإنه يتوقع بالنتيجة أن تتحمل المؤسسة تكاليف إضافية كما تبقى الأموال دون استغلال كفء وفعال لها. أما إذا تم تقدير الاحتياجات التمويلية بتحفظ شديد وأقل مما تتطلبه المؤسسة فسيواجه صاحب المؤسسة صعوبات مالية كبيرة تعيق إنجاز وتحقيق الأهداف الموجودة. حيث يضطر وتحت ضغط الحاجة الملحة إلى الحصول على الأموال بشروط غير مناسبة [جواد وآخرون، 2010، ص: 118].

وهكذا ينبغي على صاحب المؤسسة التقدير الجيد والمسبق للاحتياجات المالية المتوقعة سواء تعلقت بدورة الاستغلال أو الاستثمار، بدلا من الانتظار لحين حدوث تغيرات تصبح عندها عملية الحصول على

الأموال اللازمة عملية صعبة ومكلفة وغير متاحة بالحجم الازم والشروط السهلة وفي الوقت المناسب، فصاحب المؤسسة عليه مراعاة التقدير الجيد والواقعي للاحتياجات ثم البحث عن المصدر التمويلي الأنسب والأقل تكلفة وخطرا. وليحقق ذلك عليه أن يحدد مسبقا كيفية استخدام الأموال المتحصل عليها وأن يحدد الأرباح المتوقعة من وراء استثمارها وكذلك يحدد درجة المخاطر التي تنطوي عليها هذه الاستثمارات من الأموال.

إذن فمن المهم أن يكون هناك استمرار في توفير مختلف الاحتياجات التمويلية وفقا لبرامج الإنتاج المقررة، وذلك من خلال إدارتها بكفاءة وفعالية، سواء من ناحية تقدير الاحتياجات اللازمة للمؤسسة وفقا لمنهج علمي منظم قائم على التنبؤ والتحليل للاحتياجات الحالية والمستقبلية، أو سواء من ناحية توفير الاحتياجات اللازمة بالمواصفات المطلوبة وفي المواعيد المحددة وبالتكلفة المناسبة والجودة والكمية المناسبتين وإيجاد أفضل مصادر الحصول عليها بأفضل طرق التسديد لإدامة علاقات جديدة مع الأطراف الممولة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بما لا يترتب عنه أي آثار سلبية على الإنتاج وهيكل التكاليف ومن ثم ربحية المؤسسة. وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو ما سنتطرق إليه في المبحث الموالي.

المبحث الثالث: مصادر تمويل التقليدية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة لتمويل احتياجاتها التمويلية المختلفة إلى المصادر الداخلية والتي في حالة عدم كفايتها تضطر للاستدانة من مصادر التمويل الخارجية بمختلف أشكالها، هذه الأخيرة في حالة عدم توفرها بالحجم اللازم وبالشروط المناسبة وفي الوقت المناسب تلجأ لمصادر التمويل غير الرسمية. لذا فعلى المدير المالي اختيار التوليفة الملائمة من مصادر التمويل السابقة الذكر والتي تحقق للمؤسسة التوازن بين العوائد والمخاطر، الأمر الذي لن يتم إلا من خلال معرفة مجمل مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودراسة خصائص كلا منها بنوع من التفصيل، وهو ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

1. مصادر التمويل الذاتية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الذي يلعب دورا هاما في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بسبب ضعف مركزها المالي وصعوبة حصولها على الاقتراض وكذلك بسبب عدم رغبة مسيري هذه المؤسسات في الدخول بالتزامات مالية يصعب عليها مواجهتها نظرا لمحدودية إمكانياتها المالية ومحدودية أرباحها وتأثرها بشكل كبير بالظروف الإقتصادية وتقلباتها، إضافة إلى عدم تمكن معظمها من اللجوء للأسواق المالية من أجل التمويل بواسطة طرح الأسهم والسندات بسبب صعوبة شروط الإدراج. كما أن توفر المؤسسة على هذا المصدر التمويلي إنما يعتبر مؤشرا على الأداء الجيد والفعال لاستراتيجياتها المالية.

1.1. مفهوم التمويل الذاتي

يعرف التمويل الذاتي على أنه إمكانية تمويل المؤسسة نفسها بنفسها وقدرتها على تغطية احتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات الرأسمالية المستقبلية وكذا زيادة رأسمالها العامل، وذلك من خلال الاعتماد على الفائض النقدي المتولد عن مجموع النشاط الاستغلالي والمالي والاستثنائي للمؤسسة خلال الدورة الإنتاجية، أي من خلال إعادة الاستثمار الجزئي أو الكلي للأرباح المحققة وكذا مخصصات الاهتلاكات والمؤونات وهو ما يعبر عنه بقدرة التمويل الذاتي، هذا الأخير الذي بعد أن نطرح منه الأرباح الموزعة ونقتطع جميع التكاليف المالية والجبائية نحصل على يسمى بالتمويل الذاتي [العطية، 2002، ص: 63]:

2.1. مكونات التمويل الذاتي

يتكون التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هو الحال في أي مؤسسة من العناصر الأساسية التالية: الاهتلاكات، المؤونات، والأرباح المحتجزة.

1.2.1. مخصصات الاهتلاكات

لقد أثار موضوع الاهتلاك عدة تساؤلات لدى الباحثين في الإدارة المالية فمنهم من يرى أنه استخدام للأموال يسترد من المبيعات التي ينتجها الأصل الممول، ويرى البعض الآخر أنه من التكاليف التي تحقق للمؤسسة وفرات ضريبية، في حين يعتبره آخرون من أهم مصادر التمويل الذاتية للمؤسسة خاصة في القطاعات ذات الكفاية الرأسمالية العالية.

أ. تعريف الاهتلاك

يعرف الاهتلاك على أنه تلك المبالغ السنوية المخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث بصورة فعلية أو معنوية على عناصر الاستثمارات والتي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن سواء نتيجة الاستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي. وهنا تبرز الأهمية البالغة للاهتلاك في المحافظة على الأصول الاستثمارية وذلك من خلال تمويل تجديدها عند نهاية عمرها الإنتاجي، كما يعرف بأنه طريقة لتوزيع تكلفة شراء الأصل القابل للإهتلاك على مدة عمره الإنتاجي بطريقة متناسبة وذلك من أجل التحديد الدقيق لتكاليف الإنتاج ومن ثم صافي الأرباح الحقيقية. حيث يتم جمع قيم أقساط الاهتلاك عن طريق تقييدها في الدفاتر المحاسبية، ولا يتم الاسترداد الفعلي لتلك المخصصات إلا عند تحقق الدخل النقدي القادر على تغطية أعباء الاهتلاك، وهذا ما يتيح توظيف تلك الأموال المجمعة في فرص استثمارية مربحة لذا يعتبر الاهتلاك من أهم مكونات مصادر التمويل الذاتي [طلحي، 2007، ص: 49].

ب. أنواع الإهتلاك

عند تحديد قسط الإهتلاك يجب الأخذ بعين الإعتبار تكلفة وعمر الأصل ومدى تقادمه التكنولوجي وكذا قيمته المتبقية. بالإضافة إلى معدل التضخم والوفرات ضريبية المحققة على اعتبار أن مخصصات الاهتلاكات تدخل ضمن التكاليف التي تخصم من النتيجة قبل فرض الضريبة. حيث نميز بين ثلاثة أنواع للإهتلاك هي: الإهتلاك الثابت، المتناقص والمتزايد[زغيب، 2005، ص: 63].

ب$_1$. الإهتلاك الخطي أو الثابت

هو عبارة عن توزيع تكلفة الاستثمار على عدد سنوات العمر الإنتاجي للأصل بالتساوي مع استبعاد القيمة المتبقية له في نهاية حياته الإنتاجية.

ب2. الاهتلاك المتناقص

يحسب قسط الاهتلاك المتناقص على أساس القيمة المحاسبية المتبقية للأصل وليس على أساس القيمة الأصلية له، وذلك بضرب معدل الاهتلاك الثابت في المعامل 1,5 إذا كانت مدة الاهتلاك 4 سنوات أو أقل، وفي المعامل 2 إذا كانت مدة الاهتلاك ما بين 5 و6 سنوات.

ب3. الإهتلاك المتزايد

يطبق هذا النوع من الاهتلاك لما تتوقع المؤسسة أنها ستستعمل الأصل بشكل تدريجي من أجل مقابلة المردودية والاستثمار. حيث يتزايد كلما اقتربنا من نهاية عمر الأصل والذي يمكن حسابه كما يلي:

$$\text{قسط الاهتلاك المتزايد} = \text{ثمن الأصل} \times \frac{\text{عمر الأصل}(\text{عمر الأصل}+1)}{2}$$

ج. أهمية الاهتلاك

للاهتلاك أهمية بالغة نوجزها في النقاط التالية [خريوش وآخرون، 1999، ص- ص: 179-180]:

- المحافظة على رأس مال المؤسسة وذلك عن طريق استرداد كل ما تنفقه المؤسسة من أموال لشراء الأصول تدريجيا من الإيرادات المحققة، لا سيما وأن العمر الإنتاجي للأصل الثابت غالبا ما يكون طويلا
- إظهار تكاليف الإنتاج على حقيقتها خاصة وأن الإهتلاك يعتبر من أهم عناصر التكاليف وتجاهله يؤدي إلى عدم صحة ودقة التكاليف. حيث ينعكس ذلك باحتمال احتسابها بأقل مما تكون عليه حقيقية
- إمكانية تحديد الربح بدقة فإهمال الاهتلاك يؤدي إلى اختلالات في المركز المالي للمؤسسة كما أنه لا يعتبر خسارة بمفهومها الدقيق فهو تكلفة مالية تهدف إلى تعويض اهتلاك الأصل
- تحقيق وفرات ضريبية حيث تعمل المؤسسة على زيادة أقساط الاهتلاك من أجل التمكن من الاحتفاظ بأكبر قدر ممكن من الأرباح
- إظهار الأصول الثابتة بقيمتها الحقيقية في الميزانية فحساب الإهتلاك يؤدي إلى إثبات النقص الذي طرأ على قيمة الأصول في نهاية السنة المالية.

2.2.1. المؤونات

تطبيقا لمبدأ الحيطة والحذر تخصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المؤونات بهدف التمكن من مواجهة الصعوبات المالية التي تتعرّض لها وكذا التكاليف المؤكدة أو المحتملة الحدوث والتي يتم اقتطاعها من أرباح الدورة. أما في حالة ما إذا تم استرجاعها بسبب زوال المبرر الذي كونت من أجله عندها تتحول إلى مصدر تمويلي ذاتي.

أ. تعريف المؤونات

تعرف المؤونات على أنها مكون مالي من أموال المؤسسة لغرض مواجهة خسائر محتملة أو أعباء ممكنة الحدوث في المستقبل. حيث تبقى مجمدة إلى حين تحقق الخطر أو العبء الذي كونت من أجله هذه المؤونات، كما تخصص كذلك لمواجهة النقص الفعلي المتحقق مستقبلا في قيمة أصل من الأصول أو زيادة مؤكدة الوقوع في إلتزام من الإلتزامات. غير أن قيمة النقص أو الزيادة لا تتأتى على وجه التحديد واليقين كإهتلاك الأصول الثابتة، لذا تعتبر المؤونات عبء تحميلي على الأرباح لمقابلة التكاليف على الإيرادات وقعت فعلا أو مؤكدة الوقوع [طلحي، 2007، ص: 49].

ب. أنواع المؤونات

نميز بين عدة أنواع من المؤونات هي: المؤونات القانونية، مؤونات الأخطار والتكاليف، مؤونات من أجل الاستثمار، ومؤونة تدني قيمة الأصول، نوردها بإيجاز كمايلي [بلاطة وآخرون، 2003، ص: 277] :

ب$_1$. المؤونات القانونية

هي تلك المؤونات ذات الطابع الضريبي لهذا لا يتوقع من ورائها خسائر. حيث ألزم المشرع بتكوينها من طرف المؤسسات وهي لا تؤدي إلى فرض ضريبة مستقبلية، أي أنه لا تتحمل عنها المؤسسة ضرائب خلال مدة تكوينها لذا يجب عليها الأخذ بعين الإعتبار الدين الضريبي الذي تمثله وكذا حدود ومدى تكوينها.

ب$_2$. مؤونة تدني قيمة الأصول

ومنها مخصصات تدني قيمة المخزون ومخصصات تدني قيمة الأوراق المالية، إضافة إلى مؤونة الديون المشكوك فيها والتي تسترجع في حالة زوال خطر عدم تحصيلها.

ب$_3$. مؤونات الأخطار والتكاليف

تكون هذه المؤونات لتغطية الأخطار أو الأعباء محتملة الحدوث عند نهاية الدورة الإستغلالية دون أن تكون هناك إمكانية تحصيلها. حيث أن الأحداث التي وقعت أو التي هي في طريق الوقوع تجعل من هذه الأخطار ليس فقط محتملة وإنما أكيدة، ومن أهم هذه المؤونات نجد مؤونة الضمانات المقدمة للزبائن، مؤونة المنازعات، مؤونة التكاليف الموزعة على عدة سنوات ومؤونة من أجل الإصلاحات الكبرى.

3.2.1. الأرباح المحتجزة

تعتمد أغلب المؤسسات في تمويل جزء لا يستهان به من احتياجاتها المالية على الأرباح المحتجزة. حيث تعتبر المصدر الوحيد للتمويل الداخلي بالملكية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة التي ترغب في توسيع نشاطها الإنتاجي، والتي غالبا ما تكون غير قادرة على الحصول على الأموال من مصادر

خارجية، لذا فمن الأفضل لها الاعتماد على الأرباح المحتجزة حتى تبلغ مرحلة النضج لتبدأ عندها في توزيع الأرباح [توفيق، 2000، ص: 405].

أ. تعريف الأرباح المحتجزة

تتمثل الأرباح المحتجزة في النتيجة الصافية التي حققتها المؤسسة من عملياتها الجارية والاستثمارية في السنة الحالية وفي السنوات السابقة غير أنها قررت احتجازها بدلا من توزيعها على حملة الأسهم والعاملين، وذلك من أجل استخدامها في تمويل استثماراتها المستقبلية بهدف تمويل برامج توسعها ونموها ومواجهة الطوارئ. وغالبا ما تنص التشريعات والقوانين على تخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم الاحتياطيات تظهر في الميزانية العمومية للمؤسسة ضمن عناصر حقوق الملكية. حيث توجد علاقة طردية بين هذه الأموال والقيمة الدفترية للأسهم والتي لها تأثير على القيمة السوقية للمؤسسة [علي والعيسى، 2004، ص- ص:178-179].

ب. أنواع الاحتياطيات

تقسم الأرباح إلى قسمين رئيسيين قسم يوزع على المساهمين والعمال والقسم الآخر يحتجز، وعادة ما يتم تخصيص الأرباح المحتجزة على مستوى حسابات الاحتياطات توضع تحت تصرّف المؤسسة والتي تختلف أصنافها بحسب الغرض التي شكلت من أجله وبحسب الميكانيزمات القانونية والضريبية والمحاسبية المعمول بها على مستوى كل دولة، وعموما نميز بين الاحتياطيات التالية: قانونية، تنظيمية، تعاقدية واختيارية [خريوش، وآخرون، 1999، ص- ص: 179-180].

ب$_1$. الاحتياطات القانونية

هي احتياطات إجبارية وإلزامية تخصص بموجب القانون تصنف ضمن الأموال الخاصة للمؤسسة وتمثل ضمانا لدائنيها لذا لا يجوز التصرف فيها، وفيما يتعلق بقيمتها فتحسب على أساس نسبة مئوية من الرأس المال الاجتماعي للمؤسسة.

ب$_2$. الاحتياطات تنظيمية

يتم تكوين هذا النوع من الاحتياطات طبقا للنظام الأساسي للمؤسسة كما لا يجوز استخدامها في غير الأغراض المخصصة لها إلا بقرار من الجمعية العامة للمؤسسة.

ب$_3$. الاحتياطات التعاقدية

تحدد بموجب قوانين تنظيمية ينص عليها القانون التأسيسي للمؤسسة حيث لا يمكن لها العدول عن تكوينها ما لم يعدل نظامها الأساسي، كما لا يجوز صرفها في غير الأغراض المخصصة لها إلا بقرار من الجمعية العامة للمساهمين.

ب4. الاحتياطات الاختيارية

هي تلك الاحتياطات التي لا تخضع لأي إجبار سواء كان قانونيا أم نظاميا بل تخضع لإدارة المؤسسة وتقديراتها لتغير ظروف السوق، خصوصا فيما يتعلق بأسعار الموارد الأولية وأسعار البيع الناتجة عن تدني قيمة النقود.. وذلك بموجب اقتراح من طرف مجلس الإدارة على الجمعية العامة للمساهمين عند توزيع الأرباح السنوية.

3.1. مزايا استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأرباح المحتجزة

تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من العديد من المزايا جراء اعتمادها على الأرباح المحتجزة في عملية التمويل، الأمر الذي يدفعها إلى احتجاز أكبر قدر ممكن من هذه الأرباح كلما أتيحت لها الفرصة لذلك. حيث يمكننا اختصار تلك المزايا في النقاط التالية [الزغبي، 2000، ص: 94]:

- تزيد الأرباح المحتجزة من القدرة الإئتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال وضع برنامج لتسديد القروض وفوائدها لتتخلص بذلك من تكاليف الاقتراض وتتجنب مخاطر الاستدانة الخارجية
- إن عملية إعادة استثمار هذه الأرباح في تمويل عمليات النمو والتوسع بدلا من الإقتراض يؤدي إلى زيادة ربحية الأموال الخاصة وكذا زيادة عوائد الأسهم العادية وقيمتها السوقية ومن ثم ارتفاع قيمة المؤسسة
- إن إستخدام الأرباح في تمويل المؤسسات لا يؤثر على قرارات الإدارة ولا على التوجهات المستقبلية للمؤسسة. بالإضافة إلى إمكانية إستخدام المؤسسة لهذا المصدر التمويلي في أي وقت وكلما حققت نتيجة موجبة
- إن الحصول على هذا المصدر من التمويل لا يحتاج إلى جهد أو وقت كما لا يتطلب ضمانات أو رهن لأصول المؤسسة
- لا يحتاج احتجاز الأرباح إلى الاجراءات أو المعاملات التي تحتاج إليها مصادر التمويل الأخرى، كما أن الأرباح غير الموزعة ليست التزام ينبغي تسديده في وقت معين
- الاحتفاظ بجزء من الأرباح المحققة يسمح بتجديد معدات وتجهيزات المؤسسة الأمر الذي يتطلب توفر مبالغ مالية معتبرة تفوق مخصصات الاهتلاك
- إن الأرباح المحتجزة أقل تكلفة من مصادر التمويل الأخرى في غالب الأحيان. لكن قد تكون تكلفتها أعلى من غيرها وهو ما يسمى بتكلفة الفرصة البديلة لاستثمار تلك الأموال في مجلات أخرى خارج المؤسسة.

إذن تشكل الأرباح المحتجزة أحد أهم مصادر التمويل الذاتية كونها تمثل أموالا وفرتها المؤسسة بنفسها ولنفسها، والتي غالبا ما تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في ظل صعوبة اللجوء إلى مصادر تمويل خارجية.

4.1. تكلفة التمويلات الذاتية

يبدو في كثير من الأحيان بأن التمويل الذاتي يملك مظهراً مجانياً، كون المؤسسة لا تتحمل من ورائه أية تكاليف أو فوائد لكن الحقيقة عكس ذلك، إذ أن للتمويل الذاتي تكلفة ضمنية تتمثل في تكلفة الفرصة الضائعة والتي تمثل القيمة المتوقعة من قبل المستثمرين عند تقرير الاستثمار في مؤسسة معينة، ولأجل التمكن من تحديد تكلفة التمويل الذاتي لابد من حساب تكلفة كل من الأرباح المحتجزة وأقساط الإهتلاك.

1.4.1. تكلفة الأرباح المحتجزة

تأتي تكلفة الأموال المحتجزة من وجهة نظر حملة الأسهم في المؤسسة ممثلة في مقدار العائد الذي كان من الممكن الحصول عليه في حالة توزيع هذه الأرباح وقيام حملة الأسهم باستثمارها في استثمارات بديلة. وبما أن هدف المؤسسة هو تحقيق صالح الملاك فإنه لا ينبغي لها أن تحتجز هذه الأموال ما لم يكن العائد المتوقع من استثماراتها يساوي على الأقل معدل العائد على الاستثمار في فرص بديلة متاحة للملاك، ولذلك فإنه لحساب تكلفة هذا العنصر من مصادر التمويل نعمد إلى العلاقة المستخدمة في حساب تكلفة الأسهم العادية بعد استبعاد تكاليف الإصدار، نظرا لأن احتجاز الأرباح لا يترتب عنه تكاليف مماثلة. ومما سبق، يمكننا حساب تكلفة الأرباح المحتجزة انطلاقا من تكلفة التمويل بالأسهم العادية كما يلي:

$$\mathbf{Kr = Ke\ (1- e)}$$

حيث: Kr: يمثل تكلفة احتجاز الأرباح Ke: تكلفة التمويل بالأسهم العادية

e: تكلفة الإصدار.

ونشير في هذا الصدد إلى وجود جدل قائم حول الأرباح المحتجزة على اعتبار أنها غير ملائمة لحساب تكلفة رأس المال، وذلك لأن قيمة الأسهم العادية عند استخدام الترجيحات السوقية تتضمن بداخلها الأرباح المحتجزة حيث يكون الاهتمام غير منصب على القيمة الدفترية. وبالأحرى فإن السوق يخصم الأرباح المحتجزة باعتبارها جزء داخل في قيمة الأسهم العادية. إلا ان البعض الآخر يرى بأن الأرباح بعد الضريبة قد يتم احتجازها في المؤسسة كأرباح مرحلة أو قد يتم توزيعها، لذا يفترض استبقاء الأرباح دون توزيع وأن إمكانية الحصول على فرص استثمارية كافية وهو ما يجعلها أكثر جاذبية للمساهمين في المؤسسة. لذا فهي تعتبر الأرباح المحتجزة عاملا هاما في تحديد تكلفة هيكل رأس المال الأمثل للمؤسسة، كما يعتبر حسابها أمرا هاما خاصة لأغراض التخطيط المالي [زغيب، 2005، ص- ص: 65-66].

2.4.1. تكلفة مخصصات الاهتلاك

اختلفت الآراء فيما يتعلق بتكلفة مخصصات الاهتلاك فهناك من يرى أن هذه المخصصات تم اقتطاعها بهدف تجديد استثمارات المؤسسة والمحافظة على طاقتها الإنتاجية وتمويل استثماراتها التوسعية. وعليه فلا تكلفة لهذه المخصصات لأنها تدخل في تكلفة حقوق الملكية القائمة. كما يشير رأي آخر إلى أن تكلفة هذه المخصصات ترتبط بمجال استخدامها. فإذا استخدمت في تسديد القروض فإن تكلفتها تعادل تكلفة هذه القروض وهكذا...

كما أن هناك من يرى أن أقساط الاهتلاك تعني تحويل الأصول الثابتة إلى نقدية حاضرة تكلفتها تعادل تكلفة الفرصة البديلة لتخصيص هذه الأموال. أما البعض الآخر فيرى أن تكلفة أقساط الاهتلاك تتمثل في المتوسط المرجح بالأوزان لتكلفة عناصر التمويل، وهو ما يعني أنه لا ضرورة لإدخاله في عملية حساب تكلفة التمويل طالما أن المتوسط المرجح يعكس آليا تكلفة ذلك العنصر[زغيب، 2005، ص- ص: 66-67].

5.1. مزايا استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الذاتي

إن استخدام التمويل الذاتي كمصدر من مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينطوي على مجموعة من المزايا يمكن تلخيصها فيما يلي [العطية، 2002، ص- ص: 60-62]:

- زيادة رأس المال المؤسسة مما يزيد من قدراتها التشغيلية كما يجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة، خاصة تلك الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة كتسديد فوائد وأقساط القروض والعمولات البنكية التي ترفع بارتفاع حجم الأموال المقرضة
- زيادة القدرة المالية والاقتراضية للمؤسسة الأمر الذي يحسن صورتها أمام المتعاملين معها وخاصة الجهات المقرضة، مما يمنحها إمكانية أكبر للاقتراض ويعزّز قدرتها التفاوضية
- القدرة على تسديد الديون فكلما كانت نسبة الأموال الخاصة عالية كلما زادت قدرة المؤسسة على الوفاء بديونها عند حلول آجال الاستحقاق، وهو ما يقاس بواسطة نسبة الأموال الخاصة إلى مجموع الديون المتوسطة وطويلة الأجل
- اكتساب المؤسسة حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة واختيار نوعية الاستثمارات التي ترغب في تمويلها، خاصة تلك التي تكون تكاليفها مرتفعة ودرجة المخاطرة فيها عالية، وذلك دون التقيّد بشروط الإئتمان أو بأسعار الفائدة أو الضمانات المختلفة التي عادة ما تطلب منها مقابل الحصول على التمويل من مصادر خارجية
- اعتماد المؤسسة على التمويل الذاتي كمصدر للتمويل يؤدي إلى ارتفاع قيمة الأسهم نظرا لزيادة قيمتها الدفترية. حيث يتحمل المساهمون ضريبة أقل من لو وزعت كامل الأرباح لذا نجدهم يفضلون احتجاز عوائدهم وإعادة استثمارهامن أجل زيادة قيمة أسهمهم

- إن الطبيعة القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمنعها من الدخول إلى السوق المالي، لهذا فهو يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية وإدارة أعمالها بنفسها دون تدخل الشركات الأخرى والمؤسسات المالية المصرفية [فرحي، 2006، ص: 348]
- الحصول على الوفرات الضريبية نتيجة الإعفاءات الناتجة عن إعادة استثمار الأموال الخاصّة.

غير أن أهم المزايا التي يحققها التمويل الذاتي والتي تجعل أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفضلون هذا النوع التمويلي بشكل خاص واللجوء إليه بشكل نظامي هي الاستقلالية والحرية التي يتمتع بها المسير، وذلك نظرا لعدم تحمل فوائد وأقساط القروض وكذا الأعباء التعاقدية في حالة الاستدانة مما يكسب هذا النوع من التمويل مرونة عالية. غير أن هذا لا ينفي أنه ينطوي على العديد من المساوئ والعيوب.

6.1. عيوب استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الذاتي

رغم احتواء التمويل الذاتي على مجموعة من المزايا إلا أنه يتضمن بالمقابل على العديد من المساوئ والعيوب التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [وفا، 2001، ص: 42]:

- الاعتماد على التمويل الذاتي فقط يكون عائقا أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولها إلى مؤسسات كبيرة، فبسب عدم كفايته لا تسنفيد المؤسسة من الفرص الاستثمارية التوسعية خاصة تلك التي تتطلب أموالا كثيرة، مما يتوجب عليها إما اللجوء إلى القروض الخارجية أو الاستثمار بقدر الأموال المتاحة، الأمر الذي يؤدي إلى الخسارة الفعلية لكثير من الفرص البديلة وعدم تعظيم ثروة الملاك ومن ثم تخفيض قيمة المؤسسة
- إن استخدام التمويل الذاتي دون منهجية فعالة يؤدي إلى تجميد جزء هام من الأموال الخاصة وعدم الاستفادة منها أو تبديد الأرباح المتراكمة من خلال استثمارها في مشاريع ذات ربحية ضعيفة، وذلك بسبب عدم اهتمام الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة لدى المؤسسة كتلك المتحصل عليها من الغير مما يؤدي إلى إضعاف العائد، مما ينتج عنه في النهاية سوء استخدام الموارد المالية للمؤسسة
- يعتمد التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة المتوسطة على مدخرات صغيرة جدا غالبا ما لا تكف لمواجهة احتياجات هذه المؤسسات من أجل تغطية نفقاتها المختلفة، وتتّضح المشكلة التمويلية لهذه المؤسسات خاصة إذا تعرضت إلى مشاكل سيولة نتيجة عدم قدرتها على تسويق منتجاتها أو ارتفاع شديد في أسعار مواردها الأوّلية
- لا تعتبر الموارد الذاتية حافزا لزيادة إنتاجية العمال لأنهم يرون فيها تلك الموارد المالية التي من المنتظر أن توجه للتوزيع، الأمر الذي يضعف من قدرتهم الشرائية خاصة عند ارتفاع مستوى الأسعار وهو ما ينعكس سلبا على أداء العاملين وإنتاجيتهم

- إن تدعيم سياسة التمويل الذاتي عن طريق تعظيم أقساط الاهتلاك في السنوات الأولى يؤدي إلى زيادة تكلفة السلع المنتجة، والتي من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع الأسعار وكذا انخفاض تنافسية المؤسسة في السوق
- إن الاعتماد على التمويل الذاتي بصفة مطلقة يؤدي إلى غياب المراقبة الخارجية الأمر الذي يؤدي في الكثير من الأحيان إلى ارتكاب الأخطاء بسبب عدم وضع منهجية فعالة للمراقبة
- إن اعتماد الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سياسة معينة للتمويل الذاتي تؤدي بها في الكثير من الأحيان إلى تمويل استثمارات ذات مردودية أقل بسب عدم الاستفادة من آلية الرفع المالي، وهو ما ينعكس سلبا على قيمة المؤسسة. وهو الخطر الذي لا يدركه مسيرو هذه المؤسسات إلا عند بيع مؤسساتهم بقيمة أقل من القيمة المحاسبية.

2. مصادر التمويل الخارجية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى مصادر التمويل الداخلية إمكانيات وخيارات خارجية متعددة تمكنها من سد فجوة التمويل. حيث يتم ذلك بشروط وإجراءات تختلف باختلاف المصدر الذي تلجأ إليه، كما أن التمويل بواسطة الأموال الخاصة لا يعد الاستراتيجية المالية المثلى فالقرارات التمويلية تتوقف على ضمان مردودية إقتصادية جيدة ومستمرة. لكن هذا لا يعني الإفراط في الاستدانة نظرا للتكلفة التي ستتحملها المؤسسة والمخاطر التي قد تتعرض لها عند الاقتراض.

1.2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق قروض الموردين

لقد انتشر استخدام الإئتمان التجاري كثيرا في الآونة الأخيرة وذلك بسبب تطور التجارة واتساع نشاطها وتنوع طرق الدفع والمنافسة، لذا يعتبر الائتمان التجاري من أهم القروض الاستغلالية التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل احتياجاتها الاستغلالية وذلك بدرجة أكبر من اعتمادها على الائتمان المصرفي، لذا غالبا ما يشكل قرض المورد المصدر التمويلي الوحيد – قصير الأجل – المتاح لها.

1.1.2. مفهوم القرض التجاري

الائتمان التجاري هو نوع من أنواع التمويلات قصيرة الأجل تحصل عليه المؤسسات من الموردين لمواجهة احتياجاتها الجارية في حالة عدم كفاية الرأس المال العامل. حيث يتسنى لها الاستفادة من الأموال المحتفظة بها والمتمثلة في قيمة المشتريات الآجلة المتضمنة الرسم على القيمة المضافة للسلع أو المواد الأولية خلال الفترة الفاصلة بين تاريخ الشراء وتاريخ تسديد قيمتها والتي عادة ما تتراوح بين 30 و90 يوما [بوراس، 2006، ص:7].

2.1.2. أنواع الائتمان التجاري

هناك نوعان أساسيان للائتمان التجاري هما[الزغبي، 2000، ص- ص: 81-82]:

أ. الحساب الجاري المفتوح

يعتبر الحساب المفتوح من أكثر أشكال الإئتمان التجاري إستعمالا وشيوعا وفيه يفتح البائع للمشتري حسابا في دفاتره يسجل فيه ثمن ما باعه بالحساب والمبالغ التي سددها. حيث يقوم في هذه الحالة المورد " البائع " بمنح العميل " المشتري " تسهيلات بالدفع دون التوقيع على كمبيالات. حيث يقوم هذا النوع من الائتمان على أساس الثقة التي كونها البائع عن المشتري. إذ لا يوجد اتفاق رسمي بينهما والإثبات الوحيد هو فاتورة الشحن. لذا تفضل معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاقتراض عن طريق هذا النوع بسبب عدم تعرضها إلى مشاكل في حالة عدم إمكانية السداد في موعد الاستحقاق عكس حالة الكمبيالات.

ب. الكمبيالات التجارية أوراق الدفع

يستخدم هذا النوع عندما لا تكفي الثقة في تقديم الائتمان إذ يستدعي الأمر التأكد من مركز الزبون المالي والاجتماعي. حيث يمول البائع المشتري بالبضاعة مقابل توقيع كمبيالات على أن يتم تسديد ثمن البضاعة على دفعات محددة، لذا يميل معظم الموردين إلى التعامل وفقا لهذه الطريقة وذلك لأن الكمبيالة تمثل إثباتا قانونيا يمكن الاستناد له في حالة عدم الدفع، كما يمكنهم تظهير الكمبيالة لتاجر آخر أو خصمها لدى البنك والحصول على قيمتها نقدا.

3.1.2. العوامل المؤثرة في منح الإئتمان التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتوقف منح الإئتمان التجاري واستخدامه على حاجة المشترين له وعلى رغبة واستعداد البائعين لمنحه، وهو ما يمكن إدماجه في عدة عوامل نذكر منها [جواد وآخرون، 2010، ص: 121]:

أ. العوامل الشخصية

هي تلك العوامل التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- المركز المالي للبائع وهو ما يحدد مقدار الائتمان وشروطه، فالبائع يميل إلى منح شروط أسهل وأطول إذا كانت معظم أمواله مملوكة وكذا مقدرته على الاقتراض كبيرة بالنسبة لحجم العمليات التي يقوم بها
- مدى رغبة البائع في التخلص من مخزونه السلعي خاصة عند احتمال تغير الأسعار لغير صالحه، أو عند تقديم سلعة جديدة أو إنزال السلعة لمنطقة جديدة
- تقدير البائع لأخطار الائتمان.

ب. العوامل الناشئة عن حالة التجارة والمنافسة

وتتمثل في النقاط التالية:

- الفترة الزمنية التي يحتاجها المشتري لتسويق السلعة
- طبيعة السلعة المباعة وحجم الطلب عليها في السوق
- حالة المنافسة ففي حالة المنافسة الشديدة يعمد البائعون على تخفيف شروط الإئتمان وإطالة مدته والعكس صحيح
- مكان وجود الزبائن حيث يضطر عادة الزبائن الموجودون على مسافة بعيدة عن السوق إلى تخزين كميات أكبر من البضائع ولمدة أطول عما يفعله الزبائن القريبون من السوق، ومن ثم فغالبا ما يحصل النوع الأول من الزبائن على إئتمان تجاري لمدة طويلة
- حالة التجارة فإذا كانت مزدهرة ومربحة تقل الأخطار لذا يتوسع الموردون في منح الائتمان التجاري وتسهيل شروط منحه والعكس في حالة ركود التجارة.

4.1.2. مزايا استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان التجاري

تضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحاصلة على القرض التجاري الاستمرار في ممارسة نشاطها حتى وإن كانت وضعيتها المالية لا تكفل لها تسديد قيمة المشتريات اللازمة لتغطية احتياجاتها الاستغلالية. بالإضافة إلى استفادتها من عدة مزايا نوجزها فيما يلي [خريوش وآخرون ،1999، ص: 140]:

- يعتبر قرض المورد ائتمانا تلقائيا ومرنا لأنه عادة ما يزيد وينقص تبعا لتغيرات حجم النشاط، أي أنه يكون متاح بالقدر الملائم وفي وقت الحاجة، ففي حالة زيادة المبيعات يمكن للمؤسسة أن تزيد من مقدار القرض التجاري والعكس في حالة انخفاض مستوى المبيعات
- لا يترتب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحاصلة على هذا القرض أية أعباء إضافية كما لا يحتسب عليه أية فوائد مهما طالة مدة الائتمان
- يعتبر الائتمان التجاري مصدرا متاحا بيسر لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يحول دون حصولها على القروض البنكية بتكاليف وضمانات معتبرة
- يتضمن القرض التجاري إمكانية تجديده بشكل مستمر وفق شروط ائتمانية جديدة مما يعطيه ميزة الاستمرارية في التوافر والحصول عليه
- سهولة الحصول عليه خاصة من طرف تلك المؤسسات التي دخلت حديثا إلى السوق والتي لا يمكنها بعد إبراز قدرتها الائتمانية، كما أنه لا يجتاج إلى أية إجراءات معقدة كما هو الحال في حالة الائتمان المصرفي سوى المعرفة وتبادل الثقة بين البائع والمشتري

- تبرز ميزة الائتمان التجاري بشكل واضح عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع المؤسسات كبيرة الحجم القادرة على منح تسهيلات ائتمانية معتبرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واضعة بذلك نفسها موضع البنك في تمويل نشاطات الاستغلال قصيرة الأجل
- يعتبر القرض التجاري أقل مصادر التمويل قصيرة الأجل تكلفة على اعتبار أن البائع المانح للقرض التجاري يحدد سعر بيع البضائع والمواد على أساس تغطية تكاليف القرض خلال مدة القرض الممنوحة فقط
- يعتبر الائتمان التجاري من التمويلات المجانية وذلك في حالة ما إذا استفاد المشتري من الخصومات النقدية التي منحها البائع. أما في حالة عدم السداد خلال فترة الخصم فإن القرض التجاري ينطوي على تكلفة معتبرة [عبد السلام وآخرون، 2002، ص: 66].

5.1.2. تكلفة الائتمان التجاري

قد لا تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بديلا مناسبا للقروض الاستغلالية القصيرة الأجل سوى الائتمان التجاري، إلا أنه يعتمد على شروط الموردين حيث نميز الحالتين التاليتين [يوسف، 2009، ص- ص:94-95]:

أ. في حالة غياب الخصم النقدي

يعتبر الائتمان التجاري في حكم التمويل المجاني غير أنه قد يتحول إلى تمويل مكلف للغاية إذا لم تحسن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استخدامه، فعدم تسديدها لنفقاتها اتجاه الموردين في الوقت المناسب، قد يترتب عليه الإساءة إلى سمعتها المالية في السوق بشكل يصعب معه الحصول على احتياجاتها بشروط معقولة في المستقبل. وإذا طال الأمر قد يفقد المؤسسة مركزها التنافسي بل وقد يخرجها كليا من السوق.

ب. في حالة منح الخصم النقدي

يتمثل في خصم تعجيل الدفع الذي يمثل نسبة مئوية من قيمة المشتريات والذي يمنحه المورد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة إذا ما سددت قيمة المشتريات قبل فترة الاستحقاق وهنا يعتبر تمويلا مجانيا. أما إذا لم تتمكن من تسديد قيمة الفواتير خلال مدة الخصم الممنوحة، فإنها لا تستفيد من قيمة الخصم النقدي ومن هنا يتحول إلى تمويل جد مكلف وذلك من زاويتين هما:

- إن الفشل في الاستفادة من الخصم يعتبر كمؤشر على ضعف المركز المالي للمؤسسة من حيث السيولة، وهو ما يترك انطباعا سيئا لدى الموردين الذين سيقدمون لها هذا الائتمان مستقبلا بشروط صعبة
- إن الفشل في الحصول على مبلغ الخصم يضيع على المؤسسة فرصة الاستفادة من قيمته والذي كان بالإمكان أن يشكل تدفقا نقديا لا بأس به وهو ما يسمى بتكلفة الفرصة الضائعة. حيث يمكن لصاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة حساب نسبة التكلفة السنوية للقرض التجاري باستخدام القانون التالي [زغيب، 2005، ص: 78] :

حيث أن: S: معدل الخصم.

Dc: فترة الإئتمان.

De : فترة الخصم.

أما الرفض للخصم النقدي المعروض من طرف المورد ولصالح العميل وانتظار في المقابل آجال الاستحقاق المتفق عليها ستعطي للمورد انطباعا غير حسن عن الوضعية المالية للعميل. وفي هذا تدهور للعلاقة فيما بينهما فضلا عن سمعة العميل مع أولئك الذين يقدمون الائتمان قصير الأجل بشكل عام. وبالتالي تكلفة هذا النوع من التمويل يعتمد على شروط الموردين والتي تتوقف على معدل الخصم النقدي ومدة التمتع بالخصم النقدي.

2.2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البنوك التجارية

يعد التمويل المصرفي الشكل التقليدي والرئيسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يعتبر من أهم مصادر الأموال الخارجية المتاحة لها إذ يأتي في المرتبة الثانية مباشرة بعد الإتمان التجاري، وذلك نظرا للمرونة الكبيرة التي تتمتع بها القروض البنكية التي تحصل عليها المؤسسة عادة في صورة نقدية، كما تسمح لها بالحصول على الأموال اللازمة بكمية كافية وبتكلفة أقل من تلك التي يمكن الحصول عليها من السوق المالي.

تتوقف درجة الاعتماد على التمويل المصرفي على المركز المالي والإئتماني للمؤسسة طالبة القرض وعلى مردودية أعمالها. بالإضافة إلى قدرة صاحب المؤسسة على التفاوض ومواجهة العراقيل التي تواجه مؤسسته. وفي هذا الصدد تقترح البنوك وخاصة التجارية منها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكيلة متنوعة من المنتوجات والخدمات البنكية تختلف بين قروض قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل. وفيما يلي عرض لهذه التقسيمات.

1.2.2. القروض المصرفية قصيرة الأجل

الإئتمان المصرفي قصير الأجل هو ذلك التمويل الموجه لتمويل النشاطات الاستغلالية للمؤسسة. حيث تحصل عليه المؤسسات من البنوك التجارية وتلتزم بتسديد تلك القروض خلال فترة لا تزيد عادة عن السنة، وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري للطاقات الإنتاجية والاحتياجات المالية المؤقتة في الأصول المتداولة، لذا يتوقف حجم استخدامه على قرار المؤسسة بخصوص مدى الاعتماد عليه ودرجة توفره عند الحاجة إليه، بالإضافة إلى المركز الائتماني للمؤسسة طالبة

القرض من جهة وعلى شروط الاقتراض التي يطلبها المقرض من جهة ثانية. حيث يمكننا تصنيف هذه القروض بصفة إجمالية إلى صنفين رئيسيين هما القروض العامة والقروض الخاصة [بوراس،2006، ص: 3]:

أ. قروض الاستغلال العامة

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأموال المتداولة بصفة إجمالية وليست موجهة لتمويل أصل بعينه. حيث يمكننا تصنيق قروض الاستغلال العامة إلى ما يلي:

أ.1. تسهيلات الصندوق

هي عبارة عن قروض قصيرة الأجل قابل للتجديد تتراوح مدتها ما بين 2 إلى 15 يوما. حيث تمنح للمؤسسات التي تعاني من صعوبات في السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا والتي ممكن أن تنتج عن تأخر الإيرادات عن النفقات، وذلك بهدف تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة ممكنة تتم فيها عملية التحصيل لصالح المؤسسة. وعادة ما تلجأ المؤسسة إلى هذه التسهيلات بهدف منح مرونة لخزينتها في نهاية الشهر أين تكثر وتتعدد مدفوعات المؤسسة من أجور العاملين وتسديد بعض التكاليف والفواتير. حيث يقوم البنك هنا بحساب فائدة هذا التمويل على أساس الاستعمال الفعلي له خلال مدته الزمنية الفعلية التي لا تتجاوز عدة أيام من الشهر [لطرش، 2003، ص: 58].

أ.2. السحب على المكشوف

هو عبارة عن قرض بنكي يمنح لصالح المؤسسات التي تواجه نقصا في الخزينة والذي يكون ناجما عن عدم كفاية الرأس المال العامل. حيث يتيح البنك للمؤسسة إمكانية ترك حسابها مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة، وذلك بهدف تمويل مختلف نشاطات المؤسسة كرفع مستوى الإنتاج نتيجة تطور السوق أو الطلب المتزايد أو التموين بالمواد الأولية مادامت متوفرة بأسعار منخفضة...إلخ. حيث تحسب تكلفته الحقيقة باستخدام العلاقة التالية [بوراس، 2006، ص:6]:

حيث أن **P:** سعر الفائدة السنوي المطبق على السحب على المكشوف.

D: الوقت المسموح به بالأيام عند استخدام السحب على المكشوف.

Tr: المعدل الحقيقي للسحب على المكشوف.

أ.3. القروض الموسمية

هي نوع خاص من قروض الاستغلال العامة والتي تنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فهناك مؤسسات تقوم بإجراء النفقات خلال فترة معينة يحصل أثناءها الإنتاج وتقوم بالبيع في فترة خاصة لاحقة. ومن بين أمثلة هذه العمليات نشاطات إنتاج وبيع اللوازم المدرسية وكذلك إنتاج وبيع

المحاصيل الزراعية، ومما تجدر الإشارة إليه أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط وإنما يقوم بتمويل جزء منها لمدة تمتد إلى غاية 9 أشهر [لطرش، 2003، ص: 60].

أ.4. قروض الربط

يقرر البنك منح هذا النوع من هذه القروض إلى المؤسسات التي تواجهة حاجة ملحة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية تحققها شبه مؤكد ولكن هناك فقط أسباب معينة أخرت تحقيقها.

ب. قروض الاستغلال الخاصة

توجه قروض الاستغلال الخاصة لتمويل عنصر محدد من الأصول المتداولة والذي يكون موضوع الضمان المقدم للبنك، وذلك بهدف التقليل من مخاطر القرض حيث تتضمن الثلاثة أشكال التالية:

ب.1. خصم الأوراق التجارية

تتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ استحقاقها، ليحل بذلك محله في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ. إذا فالبنك يقوم بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها. حيث يحصل حاملها على مبلغ أقل من القيمة الاسمية بمقدار مبلغ الخصم والذي يمثل عمولة البنك التي يستفيد منها والذي يطبق على مدة الانتظار فقط. حيث يحدد معدل التكلفة الحقيقي للخصم كما يلي [بوداح، 2003، ص6]:

$$Tr = P \times \frac{D + 1}{D + 4}$$

P نسبة معدل الخصم الاسمي، D عدد الأيام للخصم،

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

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

ب.2. التسبيقات على البضائع

هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين على توضع البضائع الممولة كضمان للقرض وتقنيا يستعمل ما يسمى بسند الرهن. حيث يتوقع البنك هامشا ما بين قيمة القرض المقدم وقيمة الضمان، كما ينبغي عليه أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها... لذا يمنح هذا النوع من قروض الاستغلال الخاصة لتمويل المواد الأساسية مثل القهوة القمح وغيرها.

ب.3. التسبيقات على الصفقات العمومية

الصفقات العمومية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية، ونظرا لأهمية هذه المؤسسات وحجمها وطرق الدفع التي تعتبر ثقيلة نسبيا، يضطر المقاولون أو الموردون إلى

اللجوء إلى البنك للحصول على أموال لتمويل إنجاز جزء من هذه المؤسسات وذلك إما من خلال منحهم كفالات أو قروض فعلية.

ب.4. القروض بالإلتزام (بالتوقيع)

يستطيع البنك تمويل إحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المدى القصير دون منح أموال حقيقية وإنما بإعطائها الضمان الذي يسمح لها بالحصول على أموال من جهة أخرى. حيث يعطي البنك في هذا النوع من القروض ثقته فقط وهذا بالإلتزام بالدفع إذا عجزت المؤسسة على الوفاء بإلتزاماتها. وهناك ثلاثة أشكال من القرض بالإلتزام هي: الضمان الاحتياطي، الكفالة والقبول.

2.2.2. التمويل المصرفي المتوسط الأجل

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقروض المتوسطة الأجل لتمويل أعمالها التوسعية أو استثماراتها التشغيلية كشراء وسائل ومعدات الإنتاج المختلفة والتي عادة ما تتراوح مدة استحقاقها ما بين 2 إلى7 سنوات. حيث عادة ما تخصص ربحية الأصل الممول في تسديده. ولعل أهم شروط موضوع التفاوض بين المؤسسة وجهة الاقتراض هي تلك الشروط المتعلقة بطريقة التسديد والقيود المالية على الحرية الإدارية والتشغيلية للمؤسسة. إذ عادة ما يتضمن عقد القرض شرط السداد التدريجي بحيث لا تترك عملية التسديد إلى حين نهاية مدة القرض. أما الضمانات التي يطلبها البنك للمحافظة على أمواله فهي الرهن الرسمي والكفالة والرهن الحيازي وأحيانا الكفالة المصرفية، كما قد يصر على عدم ثبات معدل الفائدة إنما تكون في اتجاه نحو الارتفاع. وبصورة عامة يمكن أن يأخذ هذا النوع من التمويل إحدى الصورتين التاليتين:

أ. قروض المدة

تستحق هذه القروض خلال مدة تتراوح عادة ما بين 3 إلى7 سنوات مما يعطي المقترض الاطمئنان أكثر بتوفر التمويل ويقلل من أخطار إعادة التمويل أو تجديد القروض القصيرة الأجل، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من البنوك التجارية بصورة عامة، أو البنوك المتخصصة. حيث يكون معدل الفائدة على قروض المدة أعلى من مثيله على القروض قصيرة الأجل لتعويض البنك على تخليه عن أمواله لفترة زمنية أطول، والذي يحدد حسب مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق، حجم القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للشركة المقترضة. حيث تسدد قروض المدة عادة على أقساط دورية متساوية كما يمكن أن تكون حسب جدول اهتلاك القرض والذي يتم الاتفاق عليه حسب التدفقات النقدية للمؤسسة [الميداني، 1990، ص: 502].

ب. قروض التجهيزات

عندما تقوم الشركة بشراء آليات أو تجهيزات إنتاجية فإنها تستطيع الحصول على تمويل متوسط الآجل بضمان تلك التجهيزات. لذا تدعي تلك القروض بتمويل التجهيزات كما توجد عدة مصادر لهذا النوع من

التمويل تشمل كلا من البنوك التجارية، وكلاء بيع التجهيزات، شركات التأمين وصناديق التقاعد والتأمينات الاجتماعية. حيث تمول الجهة المقرضة عادة ما بين 70 إلى 80 بالمائة من قيمة التجهيزات وتبقى الـ 20 إلى 30 بالمائة من القيمة تدفع من قبل المقترض كهامش أمان للممول.وبصورة عامة يمكن التمييز بين شكلين تمنح بموجبهما قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة [بوراس، 2006، ص: 11].

ب.1. عقود البيع المشروطة

تستعمل عندما يقوم وكيل الآليات أو التجهيزات بعملية بيع بالتقسيط حيث يحتفظ بملكية الآلة إلى أن يقوم المشتري بتسديد كافة الأقساط المطلوبة، ويقدم دفعة أولية عند الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل، وعندما يتم التسديد بالكامل يقوم البائع بنقل ملكية الأصل إلى الزبون. أما إذا تخلف الزبون عن الدفع فإنه يمكن للبائع الاستيلاء على التجهيزات بهدف إعادة بيعها إلى عميل آخر.

ب.2. القروض المضمونة

هي أن يتم استخدام التجهيزات كضمان للحصول على قرض مصرفي عن طريق رهن تلك التجهيزات لصائح البنك التجاري الممول. حيث يتطلب ذلك وضع حجز على التجهيزات ليمنع المقترض من إمكانية التصرف فيها. وبذلك يضمن البنك حقه في الاستيلاء على التجهيزات وبيعها في السوق إذا تخلف المقترض عن تسديد دفعات القرض.

3.2.2. التمويل المصرفي الطويل الأجل

إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع ضمان تمويل إستثماراتها عن طريق مواردها الداخلية، الأمر الذي يحتم عليها التوجه إلى البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة لتلبية احتياجاتها التمويلية الضخمة، وذلك عن طريق طلب قروض طويلة الآجل تفوق مدتها 7 سنوات وتصل حتى 20 سنة. حيث تكون موجهة أساسا لتمويل استثمارات ضخمة تتميز بتكلفة عالية وتحصيل طويل الأجل للعوائد. كما يخصص هذا النوع من القروض لإنشاء مؤسسات أو توسيعها أو تجديد عتادها كالحصول على عقارات، أراضى... لذا تتميز بطول مدتها وضخامة قيمتها وارتفاع تكلفتها، لذلك لا تقوى البنوك التجارية على منحها وتتكفل بها مؤسسات مالية متخصصة تقوم بتعبئة مصادر إدخارية طويلة الأجل. بالإضافة إلى إنطوائها على مخاطر مرتفعة الأمر الذي يجبر الممولين البحث عن خيارات متاحة كإشتراك عدة مؤسسات مالية في تمويل واحد أو طلب ضمانات حقيقية (أصول حقيقية، مباني، أراضي...) ذات قيم معتبرة قبل الشروع في عملية التمويل [الغالبي، 2009، ص: 264].

ونتيجة للشروط والضمانات المطلوبة، فإنه غالبا ما تعجز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على هذا النوع من التمويلات الموجهة لعمليات التوسع والتطور، وذلك لعدم قدرتها على تلبية الشروط الصعبة المطلوبة من طرف الجهة الممولة، لذلك تعتبر هذه العملية جد محفوفة بمخاطر شبه مؤكدة التحقق خاصة عند التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تثبت العديد من الدراسات أن البنوك التجارية تتسم بعدم الرغبة وعدم القدرة في آن واحد على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند بداية نشاطها أو عند توسعها. والأمر ليس بالغريب ولا يحتاج إلى أدلة أو شواهد خاصة في البلدان النامية، وذلك من خلال إهمال طلبات التمويل المقدمة للبنوك التجارية من قبل أصحاب صغار المؤسسات. حيث تشير دراسة قام بها البنك العالمي أن المؤسسات المالية الرسمية لم تمد المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية بأكثر من 1% من احتياجاتها المالية الأمر الذي يقود بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى مصادر تمويلية أخرى غير تلك الرسمية [جواد وآخرون، 2010، ص: 124].

3. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق السوق الإقراض غير الرسمية

يحتل التمويل من السوق غير الرسمية مكانة هامة لدى العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية. حيث تنشأ الحاجة إلى هذا المصدر التمويلي بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية وفي ظل غياب أو محدودية التمويل من المصادر الرسمية كالبنوك التجارية وذلك عند اتخفاض السيولة النقدية لديها أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي.

1.3.مصادر وأساليب التمويل غير الرسمي

يطلق مصطلح "غير رسمي" في الفكر والتطبيق الاقتصادي على مزاولة أي نشاط اقتصادي خارج إطار القانون والقواعد الرسمية المنظمة في الدولة، والذي لا تتوفر عنه لدى الجهات الحكومية المختصة أية معلومات ولا أية بيانات يمكن إدراجها في الحسابات الوطنية للدولة. حيث تعدد مصادر وأساليب التمويل غير الرسمي في الواقع العملي والتي يمكن إيضاحها بإيجاز كما يلي [عبد الحليم، 2003، ص- ص: 6-7]:

1.1.3. الاقتراض من الأصدقاء والأقارب

تتمثل في الأموال المتحصل عليها من طرف الأقارب والأصدقاء بهدف تمويل مؤسسة إستثمارية معينة. حيث يقدمون ما يقارب 80% من رأس المال الأولي لأنشاء المؤسسات بالإضافة إلى المدخرات الشخصية، لذا يعتبر هذا المصدر أول وأهم مصدر خارجي يلجأ إليه الكثير من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة في حالة عدم كفاية مواردهم الذاتية، وذلك إما عن طريق منح قرض بدون فائدة من باب المعونة أو مقابل فائدة أو مقابل نسبة معينة من الأرباح أو عن طريق المشاركة في المؤسسة. إلا أن

الاعتماد على هذا النوع من مصادر التمويل قد يؤدي بطريقة غير مباشرة إلى ظهور علاقة مالية ذات طابع شخصي نظرا للعلاقة العائلية التي تربط المستثمر والموليين [الغالبي، 2009، ص: 268].

2.1.3. المرابون (تجار النقود)

وهو مصطلح يطلق على فئة من الممولين غير الرسميين الذين يقدمون قروضا بسيطة قصيرة الأجل بفائدة مرتفعة جداً تصل ليوم واحد. حيث يسعون بذلك للحصول على أرباح طائلة على حساب استغلال الآخرين. وبالتالي لا يمكن لمن يريد إنشاء مؤسسة جديدة الحصول على قرض من المرابي إلا بشروط غاية في الصعوبة، كما أنهم يفضلون تمويل مختلف المؤسسات التي تمتاز بمستويات نمو جد مرتفعة، وهم أشخاص أغنياء لهم خبرة واسعة في تقييم الاستثمارات مما يجعلهم أكثر قدرة على تحمل مخاطر تمويل المؤسسات حديثة النشأة شرط أن لا تقل معدلات العائد على الاستثمارات التي تحققها عن 30%. حيث تقل هذه النسبة كلما بلغت المؤسسة مرحلة متقدمة من مراحل تطورها نظرا لانخفاض مستوى المخاطرة في المؤسسات التي وصلت لمثل هذه المراحل [برنوطي، 2010، ص:274].

3.1.3. مدينو الرهانات

يقدم هؤلاء خدماتهم التمويلية لمن يملكون أصولاً عينية يمكن تداولها في السوق، وذلك من خلال رهنها رهناً حيازيا لدى المقرض مقابل الحصول على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة. فإذا قام المقترض بسداد القرض خلال المدة المحددة يسترد الأصل المرهون، أما عند انتهاء تلك المدة دون تسديد قيمة القرض فإن الدائن يستولي على الأصل، هذا الأخير الذي لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد كما لا يهتم بأي معلومات عن المقترض عند الإقراض لأن الرهن يكفيه مخاطر الائتمان.

4.1.3. جمعيات التوفير والادخار

هي عبارة عن جمع عدد من الادخارات من عدد من الأفراد يشتركون في خصائص موحدة سواء على المستوى الاجتماعي أو المهني، وذلك لكي تصبح مبلغاً كبيرا يستفيد منه كل فرد دوريا إما بشكل متفق عليه أو بالقرعة. تنتشر جمعيات التوفير الدوارة في كثير من دول العالم لبساطتها وسهولتها ولعدم وجود تكلفة تمويل ولأنها تعبير جيد عن التكافل الاجتماعي، ومنه فالأهمية التمويلية لهذه الجمعيات تبرز أكثر عند مساهمتها في زيادة حجم التمويل الشخصي لأصحاب المؤسسات خاصة في الدول النامية. حيث تكون هذه الجمعيات أكثر تطورا نظرا لارتفاع الطلب على التمويل غير الرسمي بسبب ضعف النظام المالي والمصرفي وعدم قدرته على توفير مصادر التمويل المناسبة لصغار المستثمرين [الخير وآخرون، 2007، ص- ص: 60-61].

5.1.3. إقراض التجار لزبائنهم

يتم ذالك من خلال تمويل التاجر أحد المزراعين أو الصناع بمبلغ من المال مقابل التزام هذا الأخير ببيع إنتاجه أو محصوله كاملا إلى التاجر وقت الحصاد أو عند الإنتهاء من الإنتاج. حيث يتفق الطرفان على أن تقاضى التاجر لفائدة صريحة وذلك من خلال مراعاة السعر الذي يشتري به والذي يكون أقل من سعر السوق، كما يمكن للتمويل أن يكون عينيا عن طريق تقديم مستلزمات الإنتاج من طرف التاجر على أن يحصل على كمية أكبر من الناتج عند إتمام الصنع.

أيا كان الدافع وراء اللجوء إلى هذه الصيغ تبقى كأي بديل تمويلي يتضمن مزايا وايجابيات مثلما تتضمن أيضا سلبيات.

2.3. مزايا التمويل عن طريق سوق الإقراض غير الرسمية

يتسفيد مستخدموا سوق التمويل غير الرسمية من العديد من الخصائص الإيجابية نوجزها في النقاط التالية [Mignaval, 2008, p: 12-13]:

- المعرفة الشخصية بين مقدم التمويل ومتلقيه تؤدي إلى حرية اتخاذ القرارات، كما توفر قدراً من الضمانات، خاصة وأن الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكمن في رأس المال البشري لصاحبه
- تقليل تكاليف المعاملات المتمثلة في تجميع المعلومات عن طالب الائتمان ودراستها وتجهيزها وإعداد العقود وتكاليف دراسة ملفات القروض. بالإضافة إلى تفادي الإجراءات الإدارية الطويلة التي تتسم بالبيروقراطية والتي قد تتغير معه معطيات وظروف المؤسسة لحين صدار قرار الموافقة على التمويل من الهيئات الرسمية
- سهولة الحصول على الأموال من معظم مصادر التمويل غير الرسمية وهذا بسبب عدم إلزامية توفير الضمانات لطالب القرض. بالإضافة إلى المرونة في منح القروض نظرا لأن المقرض يزاول نشاطه في أي مكان ولا يحتفظ إلا بأبسط الحسابات
- الخروج من إطار مراجعة السلطات النقدية في الدولة ومراقبتها وبذلك يكون الممول هو المرجع الأول والأخير في إدارة الائتمان الذي يقدمه
- وجود قدر أكبر من المرونة في أداء العمل نظراً للتحلل من اللوائح والقوانين دون الالتزام بإجراءات التسجيل لدى الهيئات المتخصصة والتصريح بحجم عدد العمال ورقم الأعمال المحقق. حيث غالبا ما يلاحظ غياب المستندات والبيانات التي تكشف فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن نشاطها
- الاعتماد في حل المشكلات على التحكيم المحلي والاجتماعي وذلك لما له من سرعة في الفصل وتقرير جزاءات عادلة وفعالة مما يحد من مخاطر الائتمان

➢ التمويل غير الرسمي هو الأكثر شيوعاً وتطبيقاً لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في الدول النامية. حيث يحتل المرتبة الثانية وربما الأولى أحيانا عندما تقل الموارد الذاتية وذلك نظرا لصعوبة الحصول على التمويل اللازم من السوق الرسمية.

3.3. عيوب ومشكلات التمويل غير الرسمي

تختلف سلبيات التمويل غير الرسمي حسب صيغ التمويل المعتمدة ولكن في معظمها تتلخص في النقاط التالية [أحمد، 2000، ص- ص: 39-40]:

➢ سعي أصحاب الأموال لاسترجاعها أو بدافع تأكيد مصالحهم الامتلاكية يقودهم إلى التدخل في الأمور الخاصة بالمؤسسة وجعلهم في موضع اتخاذ القرارات غير الصائبة بسبب افتقارهم للخبرة، وذلك من خلال فرض توصيات غير متناسقة مع رغبات وأهداف صاحب المؤسسة مما يولد تضارب في الاستقلالية وهو ما يؤثر على نجاح المؤسسة. بالإضافة إلى الالتزام الأدبي بتشغيل بعض أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء في المؤسسة الأمر الذي يعد عبئا حقيقيا خاصة في حالة عدم كفاءة هؤلاء

➢ توفير قروض بمبالغ بسيطة ولفترات قصيرة الأجل والتي لا تلبي في معظم الحالات حجم الاحتياجات التمويلية للمستثمرين، كما أن نطاق الخدمات المالية التي يقدمها المقرضون غير الرسميون محدودة بالإقراض فقط دون الاعتراف بما يسمى بفترة السماح

➢ التشدد في أخذ الضمانات من المقترضين لتأمين عمليات الإقراض والتي عادة تكون في شكل حلي ذهبية أو مرهونات عقارية والاستعداد الدائم للاستيلاء عليها

➢ ارتفاع تكلفة التمويل في معظم صيغ التمويل غير الرسمي خاصة تلك المتأتية عن طريق المرابين بسبب ارتفاع سعر الفائدة المفروض من قبلهم على المقترضين، خاصة عندما تحسب على الأيام أو الشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة مما يجعله مرتفعا بشكل رهيب. حيث يسميه البنك الدولي *"ترتيب خمسة- ستةً* وبمقتضاه يتسلم المقترض 5 دولارات في الصباح ويردها 6 دولارات إلى المقرض في المساء، وبذلك يكون سعر الفائدة 20% في اليوم الواحد. وتشير إحدى الدراسات أن سعر الفائدة في السوق غير الرسمي في البيرو بأمريكا اللاتينية وصل في منتصف الثمانينات إلى 800% و1000% في السنة

➢ إن سوق الإقراض غير الرسمية لا يعمل فيها سوى عدد قليل من تجار النقود فهي سوق غير تنافسية الأمر الذي يفتح المجال أمام الاحتكار

ومع هذه العيوب فإن التمويل غير الرسمي مايزال التعامل به يتم على نطاق واسع في جميع الدول وعلى الأخص في الدول النامية، وذلك بسبب عدم قدرة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على التمويل اللازم من المؤسسات المالية الرسمية، ولذا فإنه من المناسب أن نورد مقارنة موجزة بين التمويل الرسمي والتمويل غير الرسمي.

4.3. المقارنة بين التمويل الرسمي والتمويل غير الرسمي المتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عدم لجوء أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات التمويلية الرسمية راجع إلى عدة عوامل كالظروف الإقتصادية والمالية والنقدية للبلد وسياسة البنوك الداخلية. حيث يمكن إيضاح نقاط الاختلاف التالية بين سوق الإقراض الرسمي وغير الرسمي [عمر، 2003، ص-ص: 10-11]:

- اختلاف نوعية العملاء في كلا المصدرين فلكل منهما خصوصيته حيث نجد أن البنوك تقتصر في تعاملاتها مع ذوي الجدارة والسمعة الائتمانية. على غرار مستفيدي التمويل غير الرسمي الذين يقتصرون على ذوي الدخل المحدود أو تلك المؤسسات الناشطة بطريقة غير رسمية
- تمنح مؤسسات التمويل الرسمي باختلاف أنواعها فترة سماح، تسمح من خلالها للمقترض تأجيل دفع أقساط القرض لفترة معينة تختلف من نظام لآخر، وهو ما لا يتوفر عليه التمويل غير الرسمي
- طلب القرض من قبل جهات التمويل الرسمي يرافقه طلب ضمانات ومستندات على عكس تجار النقود الذين لا يشترطون مثل هذه الشروط
- ارتفاع تكاليف إتمام المعاملات الخاصة بالائتمان الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند منح الائتمان أو متابعة القرض عند التوقف عن السداد. بالإضافة إلى تمركز البنوك في المدن مما يصعب على من في القرى والضواحي الاتصال بها.

هذا ما شجع أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى قنوات التمويل غير الرسمي مثلما يقال: *"السوق غير الرسمية تنشط عندما يكون القطاع المالي الرسمي مقيداً جدا بالقواعد التنظيمية"*، لذلك حاولت الحكومات في شتى الدول ومنذ وقت بعيد القيام بإجراءات لتحفز البنوك على توجيه جزء من قروضها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق شروط إقراض ميسرة وبأسعار فائدة تفضيلية وضمان حكومي لهذه القروض إنشاء بنوك خاصة لإقراض هذا النوع من المؤسسات مثلما حدث في مصر وتونس والمغرب.

المبحث الرابع: مشاكل وعقبات تمويل هيئات الإقراض والبنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد انتهت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان جد محدودة خاصة في البلدان النامية، وتزداد حدة مشكلة التمويل إذا ما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات. وحتى إن وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة كما نجدها تفضل تمويل الأنشطة التجارية على الأنشطة الإنتاجية، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الاقتراض الصعبة وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة عالية تفوق بأضغاف مبلغ القرض والتي نادرا ما تتوفر لدى هذه المؤسسات. إضافة إلى غياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات (خطر الصرف، تغيير أسعار الفائدة...)، زيادة على عدم توفر صندوق خاص بضمانات القروض كما لا تستفيد هذه المؤسسات عادة من تمويل الامتياز ممثلا في خطوط قروض خارجية.

إذ يؤكد الخبراء الماليون الذين تناولوا بالدراسة مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن حلقة الاتصال بين أصحاب هذه المؤسسات والبنوك التجارية ضعيفة جدا. حيث أن نمط استخدام مواردها المالية كان ومازال مرتبطا بالمؤسسات الكبيرة ذات السمعة المالية المحمودة والربحية العالية والسريعة، وهو بالذات ما تفضله البنوك التجارية حتى تتمكن من استرداد أموالها في الفترات المناسبة، ومن ثمة تعيد استخدامها. بينما نصيب المؤسسات الصناعية الصغيرة أقل حظا لكون عملياتها تتطلب عادة قروضا لآجال طويلة أو متوسطة على الأقل بطبيعة نشاطها، فتمويل هذه المؤسسات الصناعية يقلل نسبيا من دوران الأرصدة النقدية المتاحة في شكل قروض، وبالتالي يقلل من فرصة اكتساب مزيد من الفوائد على مدى العام، هذا إلى جانب أن البنك يتحمل درجة أكبر من المخاطرة. حيث تؤكد دراسة أعدها البنك العالمي بأن المؤسسات المالية الرسمية لم تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية أكثر من 1% من حتياجاتها التمويلية. لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الاقتراض من السوق غير الرسمية بأسعار فائدة مرتفعة جدا الأمر الذي يؤثر سلبا على نشاط هذه المؤسسات ويحول دون تطورها.

1. مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد الصعوبات التمويلية من أهم المشكلات التي تواجه إنشاء، نمو وتوسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية. لأها لا تحظى بنفس فرص الحصول على الموارد المالية اللازمة من القطاع المالي كما هو الشأن بالنسبة للمؤسسات الكبيرة. حيث تؤكد الدراسات الأكاديمية من أن مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة للغاية ولا تتناسب على الإطلاق مع احتياجاتها من رأس المال

الثابت والعامل وهو ما يمثل عائقاً أساسياً في سبيل تنميتها. لذلك تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الذاتي كمصدر الرئيسي لتمويل احتياجاتها أي على المدخرات الفردية والتي عادة ما تكون غير كافية نتيجة لضعف مداخيلها. إضافة إلى صعوبة استفادتها من التمويل عن طريق سوق رؤوس الأموال، وقد أكد تحقيق للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100%، الأمر الذي يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض الصعبة وحجم الضمانات المطلوبة.

إن مؤسسات التمويل – لا سيما البنوك التجارية – تتسم بعدم الرغبة وعدم القدرة في آن واحد على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند بداية نشاطها أو توسعها، خاصة وأن البنوك غالبا ما تعتبر الممول الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم. وعموما يمكن إجمال أهم العقبات التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

1.1. ارتفاع تكاليف التمويل المصرفي

إن أخطر المشاكل التي تواجه أصحاب المؤسسات الجديدة والتي قد تحد من رغبتهم في الاستثمار نجد مشكلة ارتفاع تكاليف التمويل البنكي والمتمثلة أساسا في الفوائد المسبقة المرتفعة، مما يلغي عنصر التحفيز والتشجيع على الاقتراض من البنوك. حيث تشير أغلب الإحصائيات إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتحصل على قروض بمعدلات فائدة تزيد عن تلك التي تفرض على القروض الممنوحة للمؤسسات الكبيرة. إضافة إلى تحمل تكاليف أخرى عند الاقتراض غير ملائمة لظروف أصحاب هذه المؤسسات، بسبب عدم قدرة معظمهم على سداد ما يستحق عليهم من أقساط وفوائد في المواعيد المحددة وتقديم الضمانات المالية المرضية التي يطلبها البنك، لذلك فهم يحتاجون إلى معاملة مميزة من قبل البنوك حتى لا يواجهوا مصاعب مالية سريعة. لذا فحصول هذه المؤسسات على فترة سماح قبل تاريخ أول استحقاق سيساعدها كثيرا في انطلاق أعمالها وتنمية استثماراتها، خاصة وأن فترة السماح هذه تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إنشاء وتكوين رصيد مالي لا بأس به [الخير وآخرون، 2007، ص- ص: 187-188].

2.1. المغالاة في حجم الضمانات العينية المطلوبة

تنظر البنوك في التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكثير من الحذر لأن عوامل الفشل لهذه المؤسسات متعددة وكثيرة، لذلك تقوم البنوك بدراسة طلبات القروض لهذه المؤسسات بشكل دقيق لضمان عدم تحمل البنك مخاطر قد تعيق عملية استرداد لأمواله، وهو ما يجعلها تفضل تمويل الأنشطة التجارية عن الأنشطة الإنتاجية على اعتبار أنها ذات مخاطر معتبرة. ولذلك نجد أن العديد من البنوك المانحة للقروض تشترط على أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقديم ضمانات من الدرجة الأولى كالعقارات والأراضي والحيازات الزراعية سواء عن طريق الرهن العقاري أو حيازي أو ضمانات شحصية، والتي نادرا ما تتوفر لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مرحلة التأسيس. حيث تجاوزت نسبة الضمانات العينية المطلوبة

من طرف البنوك في الجزائر نسبة 150% من المبلغ المقترض. وهو ما يجعلها تتحمل تكلفة عالية وشروط غير ملائمة نتيجة التمويل عن طريق المصادر غير الرسمية. الأمر الذي يرهق ميزانياتها ويقتطع الجزء الأكبر من أرباحها، كما يحد من مرونة التمويل بالحجم اللازم وفي الوقت المناسب وهو ما يعتبر إجحافا في حق صغار المستثمرين ويشكل عائقا كبيرا لأي مبادرة استثمارية [بزطوح، 2003، ص 76]. [عبد الحميد، 2009، ص: 84]

3.1. كثرة وتعقد إجراءات الحصول على القروض

يتميز التمويل المصرفي بمحدوديته الصيغية والإجرائية فلا توجد صيغ تمويلية متنوعة تتلاءم وخصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يجعل البدائل التمويلية محدودة ولا تتيح المجال الواسع للمفاضلة والاختيار أمام صغار المستثمرين الذين تقل بل تكاد تنعدم مواردهم المالية الذاتية خاصة في البلدان النامية. فلحد الآن لا يعتبر منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وظيفة بنكية أساسية لدى الكثير من مؤسسات الإقراض، لذلك لم يتم تطويرها لأن تكاليف التشغيل والتكاليف الإدارية الجارية لكل حالة إقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجاوز أي ربح محتمل، ولا توجد حتى الآن أي نظم أو نماذج مطبقة ممكن أن يكون إقراضها مربحا [بريبش، 2006، ص- ص: 3-4].

إن هذه المحدودية الصيغية المتعلقة بالتمويل المصرفي التقليدي إذا أضيفت لها الإجراءات الوثائقية والزمنية المتعلقة بالحصول على التمويل والتي تتميز بتعقد وبتعدد الوثائق اللازمة وكثرة الإجراءات المطلوبة تزيد من تأزم الوضع. بالإضافة إلى طول الفترة الزمنية التي تتطلبها عملية دراسة ملفات القروض بسبب مرورها بالعديد من المراحل البيروقراطية. حيث يقوم البنك بعدة إجراءات تحليلية يمتد البحث والتحري فيها عن المؤسسة طالبة القرض لتشمل وسائل المؤسسة، إمكانياتها البشرية، وضعية السوق، تقلبات الأسعار وحجم المبيعات وتحليل محيطها الاقتصادي والاجتماعي مع التركيز على دراسة جانبها المالي من خلال الاطلاع على السجلات والإحصائيات التي تكشف عن التعاملات الإقراضية السابقة، وكيفية تعامل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة معها. أضف إلى ذلك غياب الوعي والدراية لدى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإجراءات البنكية وطرق الحصول عليها ونوعية التسهيلات الائتمانية الممكن تقديمها من طرف البنوك. كما تعاني هذه المؤسسات من ضعف القدرة التفاوضية المتعلقة بالحصول على القروض وتدخل البنوك في الإدارة وتأثيرها على استقلالية اتخاذ القرار حيث تمثل التبعية المالية عائقا أمام حرية صاحب المؤسسة. وتلك كلها أمور تحد من الإتاحة التمويلية المصرفية بالسهولة والسرعة اللتين تتطلبهما الكثير من الأنشطة الاستثمارية، وذلك أن بطء الإجراءات الإدارية وتعقيدها يجعلها معرقلة، الأمر الذي يرفع من تكلفة الإقراض أكثر ويجعل واستفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الامتيازات المصرفية ضعيفة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 82-83].

4.1. انخفاض حجم القروض الممنوحة

إن حصة المؤسسات الفردية المصغرة والصغيرة من التمويل المصرفي اللازم لتغطية احتياجاتها التمويلية محدود للغاية. ذلك لأن آليات النظام المصرفي التقليدي تحابي المؤسسات الكبيرة على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي غالبا ما تكون ذات إنتاجية وكفاءة أكبر وملاءة اقتصادية أفضل من صغار المستثمرين. حيث بقيت حصة المؤسسات المصغرة والصغيرة في الاستفادة من التمويلات المصرفية ضعيفة ولا تغط سوى 1% من احتياجاتها التمويلية اللازمة خاصة في البلدان النامية، لذا فالذي يملك الثروة والموارد التي ترصد كضمان يستطيع أن يحصل على القروض بالحجم المطلوب من التمويل والعكس صحيح.

وفي هذا الإطار بينت دراسة للبنك العالمي خاصة بالدول النامية أن 80% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تم إنشائها بأموال شخصية بنسبة 100%، و هو ما يعكس صعوبة الحصول على قروض من الجهاز المصرفي والمالي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة وطول فترة الانتظار. إضافة إلى النقص الكبير في منح القروض الطويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا المركزية في منح تلك القروض بما يعني محدودية صلاحيات ومسؤوليات الوكالات البنكية في عملية منح القروض [ابراهيمي، 2006، ص- ص: 383-384].

5.1. عدم توفر النقد الأجنبي

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلة كبيرة ومعقدة للغاية هي مشكلة عدم توفر النقد الأجنبي. حيث تقوم سياسات النقد الأجنبي على تشجيع المؤسسات الكبرى المكثفة لرأس المال بدرجة أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الأمر الذي يؤدي بصغار المستثمرين إلى اللجوء إلى السوق الموازي لتوفير النقد الأجنبي لتمويل مستورداتها من الآلات والمعدات وتسديد تكاليف الخدمات الأجنبية من خبراء وعمالة وهو ما يحد من قدرتها على النمو والتكيف مع المتغيرات في السوق [بونوة وسحنون، 2006، ص: 277]

ورغم تأكيد الكثير من المسلمات بعدم استرداد القروض من صغار المقترضين. فقد تبين حديثا بأن الفقراء هم أكثر الشرائح وفاءا بالتزاماتهم المتعلقة بتسديد الأقساط المستحقة عليهم، الأمر الذي أكدته تجربة ببنك في أفقر دول العالم وهي دولة بنغلادش، والذي تمحور عمله الأساسي على تقديم القروض لصغار المستثمرين دون ضمانات لأكثر من مليوني أسرة كانت 94% منهم من النساء أما 6% الباقية فقط فهم من الرجال. حيث بلغت نسبة تسديد القروض حوالي 98%، وهذا ما لم يحدث في تاريخ أي بنك تجاري في العالم كله. كما توسع نشاط البنك في تغطية الاحتياجات التمويلية لصغار المستثمرين لمساعدتهم على إقامة مؤسسات فردية ومصغرة وأضحى بذلك يغطي حوالي 37 ألف قرية بعدد فروع يتجاوز 1100 فرعا [الخير وآخرون، 2007، ص- ص: 58-59]

2. أسباب إمتناع البنوك عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحرص البنوك وهيئات الإقراض الرسمية عند تعاملها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقديم الضمانات اللازمة وتوفر أصحابها على الخبرات اللازمة. بالإضافة إلى الاهتمام بظروف السوق التي تحيط بها وغيرها من العوامل المؤثرة في نجاحها. حيث غالبا ما تعجز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن توفير الشروط السابقة، الأمر الذي يجعل البنوك والمؤسسات المالية تحجم عن تزويدها باحتياجاتها التمويلية سواء لأغراض التكوين الرأسمالي أو التوسع أو لمواجهة نفقات الاستغلال، ويرجع الخبراء والمصرفيون ذلك لزيادة درجة المخاطرة في عمليات إقراض هذا النوع من المؤسسات. إضافة إلى المبررات التالية [أحمد، 2000، ص- ص: 42-43]:

1.2. صغر حجم رأس المال

من أهم المبررات التي تحتكم إليها البنوك في إحجامها عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي انخفاض نسبة رأس المال الثابت مقارنة مع إجمالي رأس المال المستثمر لهذه المؤسسات، وذلك بسبب صغر حجم نشاطها وبساطة ومحدودية أدوات الإنتاج التي تستخدمها. بالإضافة إلى انخفاض نسبة النقدية الجاهزة المتاحة للتمويل الجاري لرأس المال العامل بسبب نقص السيولة والحاجة المستمرة لتمويل شراء الخامات ومستلزمات التشغيل، لذا لا تجد البنوك في أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعويض الكافي عن القرض الممنوح لها في حالة إفلاسها [صقر، 2004، ص: 36].

2.2. نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي

تعمل نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي، لذا لا تمتلك سجلات تجارية وضريبية كما لا تهتم بتسجيل عملياتها وتقييد حساباتها في دفاتر منتظمة يمكن الرجوع إليها. كل ذلك يزيد من مخاطر التعامل معها لذلك تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام على التمويل الذاتي والتمويل غير الرسمي من الأهل والأقارب والأصدقاء، أو على الديون من الموردين أو من الزبائن كقيمة مدفوعة مسبقا...الخ [العطية، 2002، ص: 149].

3.2. ضعف خبرة وكفاءة المسيرين

يفتقر أصحاب المؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية والتي تعتبر من أهم المشاكل أكثر من التمويل في حد ذاته، والتي تعد من أهم مبررات إحجام البنوك على تمويل مثل هذا النوع من المؤسسات، فالخبرة التنظيمية القليلة تعني عدم القدرة على استخدام الموارد المالية استخداما رشيدا ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في مشاكل وربما الفشل الكامل. كما أنه وفي جميع دول العالم معظم أصحاب المؤسسات الجدد هم من الشباب الذين يمتازون بالطاقة والالتزام والمعرفة، وممن يحلمون بخلق أعمال ومنتجات وخدمات جديدة أو التغلب على مشاكل معينة. ولكنهم يفتقروا إلى ورأس المال الأولي

اللازم لإنشاء مؤسساتهم والانطلاق الفعلي في النشاط. بالإضافة إلى الخبرة الإدارية والتنظيمية. ونظرا لأن البنوك من طبيعتها الأساسية تجنب المجازفة فإنها تعتبر تمويل مشاريع هؤلاء الشباب استثمارا مليئا بالمخاطر ومن الأحسن تفاديه [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 87-88].

4.2. إهتمام غير كاف بالتخطيط المالي

على الرغم من الأهمية الحيوية للتخطيط المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه نتيجة لخوض الإدارة في المشاكل اليومية فإن العديد منها لا يعطي له الإهتمام الكافي، فعلى الأقل يجب أن تقوم بإعداد خطة مالية مفصلة لمدة سنة فيما يتعلق على وجه الخصوص بمصادر الحصول على الأموال وأن تكون هناك خطة للسنوات الخمس القادمة. حيث تعتبر من أهم البيانات التي تطلبها المؤسسات المالية عند طلب قروض ولا تجدها متوفرة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [وفا، 2001، ص: 57].

5.2. إهتمام غير كاف بإدارة النقدية

تعتبر الموازنة النقدية الأداة الرئيسية للتخطيط المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي التي ترصد التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، كما تساعد الإدارة في تقدير إذا ما كانت المؤسسة ستعاني من عجز نقدي أو سيتوفر لديه نقدية فائضة في الشهور القادمة. حيث نجد أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهمل إعداد مثل هذه الموازنات والجداول المحاسبية والمالية، فضلا عن ضعف الوعي المحاسبي لأصحاب تلك المؤسسات إما لعدم معرفتهم بقواعد المحاسبة، أو لنقص خبرتهم واضطرارهم للجوء إلى مكاتب المحاسبة الخارجية الأمر الذي يحملهم نفقات إضافية.

6.2. انعدام شفافية المعلومات

تعتبر عدم شفافية المعومات المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخاصية تتميز بها دون غيرها من المؤسسات الأخرى من أهم أسباب فتور علاقتها بالبنوك، هذه الأخيرة التي تشترط حد أدنى من المعلومات التي تمكنها من إجراء التقييم المالي والاقتصادي للأموال المقترضة، ومن ثم تقدير القدرة الائتمانية لها. حيث يعاني نظام المعلومات لدى هذا النوع من المؤسسات من عدة نقائص نظرا لضعف الإدارة في إنتاج وتبليغ المعلومات المحاسبية والمالية الشفافة والكافية نتيجة لاستخدامها وسائل بسيطة وقليلة جدا في تقييم وضعية استثماراتها. بالإضافة إلى ضعف ونقص كفاءة الفريق الإداري وعدم إقناع البنوك بجودة المعلومات المنتج لها[عبد الحميد، 2009، ص: 87].

7.2. التركيز على النشاط بدلا من الربحية

عادة ما تقع إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خطأ شائع وهو أنه كلما زاد حجم نشاط المؤسسة أدى هذا بصورة آلية إلى زيادة ربحيته. في حين ليس بالضرورة أن تؤدي الزيادة في معدل الدوران إلى زيادة

الربحية ما لم يكن هناك هامش ربح صافي قد تحقق بعد تغطية كافة التكاليف. كما أن معدل العائد الإستثمار يعرف على أنه حاصل ضرب هامش الربح في معدل دوران الأصول.

8.2. الإفراط في سحب الأرباح النقدية من المؤسسة

يظهر هذا النوع من المشاكل نتيجة لعدم الفصل بين الذمة المالية لصاحب المؤسسة والذمة المالية للمؤسسة كشخصية معنوية مستقلة، فمن المعروف أن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتمادون في تغطية العجز في ميزانياتهم الخاصة من خلال الإفراط في السحب على ميزانية المؤسسة. كما أن عدم احتفاظ معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة الأرباح التي تنص عليها القواعد المحاسبية يؤدي إلى إرباك الوضع المالي للمؤسسة ويضعف من الاحتياطات المالية الموجهة لتمويل خطط النمو والتوسع.

9.2. صعوبة تسيير قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعاني البنوك من التكلفة العالية المترتبة على تسيير ومعالجة ملفات القروض المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بسبب المبلغ المتواضع للقرض الذي لا يتناسب مع التكاليف الثابتة التى تتحملها البنوك. فالإجراءات الإدارية وعمليات الإشراف والتحصيل في حالة تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تكون أكثر تعقيدا. حيث تقر بعض الدراسات في بلدان نامية آسيوية وأمريكية لاتينية أن تكاليف المعاملة المصرفية في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد بلغت نحو 5-7% أكثر من تكاليف المعاملة في المؤسسات الكبيرة. وهناك من يرى أن تكاليف المعاملة المصرفية بالنسبة لقرض صغير قد تتساوى مع تكاليف قرض كبير يصل إلى عشرة أمثاله أو أكثر. بالإضافة إلى افتقار أغلب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الكفاءة والخبرة اللازمة في أساسيات المعاملات البنكية، وذلك فيما يخص إعداد الوثائق والمخططات المحاسبية والمالية المطلوبة في ملفات القروض [سحنون وآخرون، 2006، ص: 426].

10.2. قلة الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية

في الأوقات التي تقل فيها الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية لسبب أو لآخر، أو عند قيام البنك المركزي بتنفيذ سياسات انكماشية في مجال الائتمان المصرفي. فإنه يصبح من مصلحة البنوك التجارية أن تستمر في مد عملائها الكبار باحتياجاتهم، وهذا ما ينعكس على تقلص الائتمان بشكل حاد وربما انقطاعه بالنسبة للعملاء المتوسطين دون الحديث عن صغار العملاء.

كما تنعكس السياسات الانكماشية في مجال الائتمان المصرفي في البلدان النامية على وجود فرص أكبر للاقتراض من المراكز الرئيسية والفروع الكبرى للبنوك في العاصمة وبعض المدن الكبرى. على عكس الفروع المتواجدة بالمدن الصغيرة (أو في القرى إن وجدت). حيث تتركز نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأقاليم الريفية والمدن الصغيرة، الأمر الذي يجعل فرصة الحصول على التمويل قليلة جدا أو

تكاد تكون منعدمة خاصة في ظروف ضغط الائتمان المصرفي، وهذا ما يزيد من الطلب على التمويل بشكل حاد من القطاع غير الرسمي الذي تروج أعماله في هذه الظروف.

3. مبررات طلب الضمانات العينية من طرف البنوك

ترجع البنوك التجارية مبررات طلبها لضمانات عينية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل مواجهة خطر التوقف على سداد للالتزامات المستحقة اتجاهها، وذلك نظرا لضعف رأس مالها ولحداثة الإدارة وضعف خبرة إصحاب هذه المؤسسات. بالإضافة إلى ارتفاع درجة المخاطرة المحتملة التي تقترن بإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تتعرض البنوك أثناء عملية تمويلها إلى خطرين أساسيين هما خطر عدم التسديد وخطر التجميد [طلحي، 2007، ص- ص: 64-65]:

1.3. خطر عدم التسديد

يعتبر عدم تسديد القرض الممنوح خسارة كبيرة بالنسبة للبنك. حيث يمكن أن يعود ذلك للأسباب التالية:

- انعدام المعرفة الجيدة بالعميل أو معرفته بشكل سطحي
- التقدير السيئ لحاجيات التمويل المصرح به من طرف صاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة طالبة التمويل وذلك فيما يتعلق بنوع الائتمان المطلوب وأهمية المبالغ
- التقدير الخاطئ لوضع السوق وقطاع نشاط (نمو، ركود، تراجع)
- استحالة تحقيق الضمانات المحصلة
- التقدير الخاطئ لقدرات التسديد والتي تظهر من خلال التحليل النقدي لحسابات نهاية الدورة، الميزانية الختامية، الميزانية الافتتاحية، الحسابات التقديرية، حسابات الاستغلال التقديرية ومخطط التمويل. حيث يجب أن يأخذ التحليل بعين الاعتبار الهيكل المالي للعملية (تحليل مقارن للبنود المهمة للميزانية لعدة نشاطات محاسبية) الهامش الإجمالي المحقق ونتائج نهاية الدورة [Nakamura,1999,p-p : 41-42].

2.3. خطر التجميد أو عدم التسديد في الآجال

يمكن أن لا يتم تسديد الائتمان في الآجال المتفق عليها وذلك في حالة التقدير الخاطئ لقدرات التسديد أو بسبب عدم احترام آجال تسديد المستحقات من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من التمويل. وعلى هذا فإن تأخر التسديدات تترتب عليه النتائج التالية:

- **بالنسبة للبنك:** اختلال تقديرات دخول الإيرادات مما سيؤثر على تقديراته في مجال السيولة.

- **بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من الائتمان:** ارتفاع في تكلفة الأموال الناتج عن التكاليف المالية المرتبطة بالائتمان.

كما يمكن القول أنه يوجد نوع آخر من المخاطر التي يمكن أن تؤثر سلبا على تسديدات الائتمان والتي يكون البنك أمامها عاجزا وهي الحالات التي لا يمكن التحكم فيها نذكر من بينها ما يلي:

- حدوث حادث ما يؤثر على الحياة المالية للمؤسسة
- أزمة اقتصادية تصيب قطاع النشاط الذي تعمل فيه المؤسسة الممولة
- انخفاض سعر العملة الوطنية.

هذا ويمكن القول أنه من خلال سلوكيات مسؤولي البنوك التجارية اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن معظم البنوك غير قادرة على فهم أو تحديد مقدار الخطورة أو المجازفة المرتبطة بتأسيس مؤسسات صغيرة ومتوسطة. حيث لا يوجد خبراء أو سجلات سابقة للاستدلال منها، كما أن عدم القدرة هذه تعود إلى كون العاملين في البنوك غير ملمين بالتكنولوجيا أو غير مؤهلين لاحتساب المجازفة أو المكافأة المتعلقة بالشركات الجديدة، لذلك فإن نجد علاقة مؤسسات التمويل والإقراض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضيقة ومحدودة جدا.

وفي دراسة لمنظمة العمل الدولية للدول العربية تحديدا يشير الخبراء أنه إضافة إلى ما سلف ذكره من مشاكل ومعوقات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فإن طبيعة التفكير لدى الدول العربية مبنية على أسس تجارية نتيجة لممارسة العرب التجارة على نطاق واسع ومنذ أجيال عديدة لكونهم متواجدين على الطريق التجاري بين الشرق والغرب، ولذلك فمن الصعب إيجاد ممولين يتوفرون على الاستعداد الكالمل والتام لتمويل مشاريع ذات طبيعة غير تجارية. حيث يعتبر هذا السبب من الأسباب الجوهرية وراء تأخر الصناعة في الدول العربية وبقائها في مراحل بدائية ماعدا في مجالات محدودة كالصناعات البترولية والبتروكيميائية والغزل والنسيج.

وعموما فإن مناخ التعامل بين البنوك وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصحوبا بعدم قدرتهم على الاستجابة لمتطلبات البنك من الضمانات لا يتيح نمو الثقة ونمو المعاملات بين الطرفين. حيث أن البنك التجاري يهدف إلى تحقيق عائد من وراء تعاملاته من خلال الفارق الموجب بين الفوائد الممنوحة للمودعين والفوائد المحصلة من المقترضين. إضافة إلى عمولات مختلف الخدمات المقدمة من طرف البنك لزبائنه. لذا يركز البنك على إجراء عمليات الإقراض في إطار الخبرة والسياسات المصرفية بما يحقق أكبر مستوى من الضمان لأمواله لأن الفوائد لن تكفي لتغطية خسائر الأصل إذا ما حدثت، ومن ثم تأتي قضية الضمانات المالية إضافة إلى السمعة والثقة التي يتمتع بها العميل.

إن أهم الجوانب في عملية منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك التجارية هي تلك الخاصة بدراسة المركز المالي لطالب القرض، وذلك بهدف التعرف على مقدرته على سداد الالتزام التعاقدي في المواعيد المتفق عليها. حيث يتحدد ذلك من خلال دراسة وتحليل المركز المالي الزبون في الماضي والمستقبل للتعرف على إمكانية السداد في مختلف الظروف المستقبلية. وهكذا فإن البنوك تنظر في موضوع تمويل مؤسسة معينة من منظور عدة زوايا منها نوع النشاط نفسه وقدرة هذا النشاط على تدوير المال المستثمر بما يحقق العوائد القادرة على سداد التمويل المطلوب وتحقيق العوائد المرغوبة من النشاط لصاحبه، وكذا موقع المؤسسة، الإدارة الجيدة المؤهلة للمؤسسة، توفر رأس المال الذاتي المناسب وغيرها من العوامل التي يحرص البنك على أن تكون متحققة في المؤسسة حتى يضمن نسبة نجاح تؤهل صاحبه ليكون قادرا على سداد القرض [العطية، 2002، ص- ص: 149-155].

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن البنوك لديها ما يبرر تصرفاتها المتشددة اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتقدم بطلبات للاقتراض، فالبنوك تنظر في التعامل مع هذه المؤسسات بنوع من الحذر لأن مقومات النجاح وعوامل الفشل لهذه المؤسسات متعددة وكثيرة، لذلك فهي تقوم بدراسة هذه المؤسسات بشكل دقيق لضمان عدم تحملها لمخاطر عدم استرداد هذه القروض، وبعض هذه المبررات كما ذكرنا قد يستفاد منها إذا كانت هناك إرادة للتغيير في مواجهة مشكلة هامة هي مشكلة التمويل. ولحل هذا المشكل الذي يعيق إنشاء ونمو وتطور لابد من أساليب تمويلية حديثة بديلة ومكملة لتلك التقليدية.

خلاصة

إن الإطار النظري الذي يقوم على فرض أساسي مفاده أن مختلف مصادر التمويل سواء الداخلية منها أو الخارجية متاحة أمام المؤسسات بالتساوي غير صحيح. لأن الواقع العملي يعكس صورة مغايرة تماما للافتراضات النظرية. حيث نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجهه العديد من العراقيل التمويلية والتي تحد من قدرتها على تلبية احتياجاتها المالية المختلفة من مختلف المصادر، إذ يعد التمويل من أهم المشاكل الذي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يرتبط خاصة في الدول النامية بضعف القطاع المالي والمصرفي ومحدودية خدماته لمثل هذا النوع من المؤسسات كارتفاع أسعار الفائدة، وعدم الاستفادة من التسهيلات الائتمانية وتعقد شروط الحصول على تلك القروض، وذلك بسبب عدم امتلاكها للضمان العيني الذي يتعين تقديمه مقابل القرض وارتفاع درجة المخاطرة لدى هذه المؤسسات. وما يزيد من حدة هذا الإشكال انعدام مؤسسات مالية ومصرفية متخصصة في إقراض هذه المؤسسات وعدم قدرتها على طرح أسهم وسندات في السوق المالية بسب شروط الدخول المطلوبة للبورصة والتي لا تتوفر إلا في المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى قصور الوعي المصرفي لدى صغار الصناع والتجار مما يجعلهم أكثر تردداً في التعامل مع البنوك لعدم معرفتهم بأنظمتها، بل يضطر الكثير منهم إلى الاقتراض من المرابين أو الوسطاء مع ما يحمله هؤلاء من ارتفاع في سعر الفائدة وبالتالي زيادة أعباء التمويل.

الفصل الثالث

فعالية البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

إن من أهم خصائص الاقتصاد الديناميكي الذي يسعى إلى تحقيق النمو والاستمرارية هو قدرته على توفير الأموال اللازمة للاستثمار الإنتاجي. لكن غالبية المؤسسات مهما كانت طبيعتها وحجمها خاصة الصغيرة والمتوسطة منها تجد نفسها أمام قصور مواردها الذاتية. إضافة إلى صعوبة حصولها على القروض لدى البنوك ومؤسسات المالية بسبب ارتفاع تكلفة الاقتراض والمغالاة في الشروط وطلب الضمانات العينية، وذلك من أجل تمويل العمليات الاستغلالية وإتمام الصفقات والتوسعات الاستثمارية ومواجهة تسارع التطور التكنولوجي، ورغم تعدد طرق التمويل المتاحة أمام هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تبقى غير كافية لتحقيق النمو المنشود في مناخ يتسم بالحركية العالية والمنافسة الشديدة. لذا تبرز المشكلة التمويلية أكثر حينما تتوفر لهذه المؤسسات فرصا للنمو والتوسع وذلك في ظل قصور التمويلات البنكية التي لا تراعي إمكانيات واحتياجات هذه المؤسسات خاصة في الدول النامية، الأمر الذي أدى إلى ظهور الحاجة إلى تطوير طرق التمويل التقليدية وإدماج بدائل حديثة ذات فعالية كبيرة وكفاءة عالية توظف الموارد المتاحة بأقل المخاطر وأكبر المردودية الممكنين. كما تستجيب لاحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصياتها المالية.

المبحث الأول: دور الصيغ الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد استدعى الأمر إلى ضرورة البحث عن أساليب وصيغ تمويلية دون فائدة وبضمانات معقولة، خاصة وأن تكلفة الاقتراض العالية من مصادر التمويل التقليدية أضحت تشكل العائق الأول للتمويل ثم تليها مسألة الضمانات. حيث تشهد الساحة البنكية المحلية، الإقليمية والدولية تطوراً هائلاً في الصناعة البنكية الإسلامية سواء من حيث إنشاء مصارف إسلامية جديدة أو من حيث تعدد وتنوع وسائل الاستثمار الإسلامية المقدمة للعملاء، لتصل حالياً إلى حوالي 15 صيغة تمويلية قادرة على تلبية مختلف الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بالحجم اللازم والتكاليف المناسبة، لتكون بذلك أكثر نجاعة ومساهمة في حل إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات. لذا سنتطرق في هذا المبحث إلى معظم صيغ التمويل الإسلامية الملائمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

1.أساسيات التمويل البنكي الاسلامي

لقد تطورت البنوك الاسلامية إلى مرحلة أصبحت تشكل فيها صناعة متكاملة، لها مؤسساتها وقواعدها التنظيمية ومعاييرها المحاسبية والشرعية والرقابية والإشرافية، فعلى الرغم من المصاعب والعقبات الكثيرة التي تواجهها والنشأة الحديثة لها والتي تعود لبنك ناصر الاجتماعي الذي أسس بمصر خلال العام 1971، إلا أنها استطاعت تحقيق نجاحات واضحة على الصعيدين الإقليمي والعالمي، لذا نالت اعتراف وتقدير المؤسسات المالية الدولية. حيث أضحت صناعة المال الاسلامية محل اهتمام متزايد من كافة الأوساط المالية العالمية وخير دليل على ذلك زيادة عددها إلى أكثر من 200 مصرفاً واتساع انتشارها الجغرافي في أكثر من 48 دولة عبر العالم، وذلك من خلال فعالية الإطار الفلسفي الذي تقوم عليه فكرة العمل البنكي الاسلامي.

1.1. خصائص ومميزات التمويل الاسلامي

يعرف التمويل الإسلامي على أنه تقديم ثروة نقدية أو عينية بقصد الإسترباح من مالكها إلى شخص آخر يديرها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية. حيث يمكن للتمويل أن يكون مالا أو عينا أو منفعة غايته الحصول على العائد الذي يشارك في الربح والخسارة، وهذا ما يجعل التمويل الاسلامي يشتمل على العديد من الخصائص التي تميزه عن التمويلات التقليدية الأخرى، والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [حافظ، 2011، ص- ص: 5-6]:

- المساعدة على توسيع قاعدة المشاركة في ملكية المشاريع حيث تتاح الفرصة لعدد كبير من صغار الممولين للمساهمة في الشركات والقطاعات الإنتاجية المختلفة، على عكس التمويل الربوي الذي يؤدي إلى تضييق قاعدة المشاركة وحصر ملكية المشاريع بفئة قليلة من أصحاب رؤوس الأموال

- المساهمة إلى حد كبير في تحقيق التوزيع العادل وإيجاد التوازن الذي يحول دون تكدس الثروات بأيدي المرابين أو كبار التجار من أصحاب رؤوس الأموال كما هو الشأن في النظام الربوي
- تحمل الممول في التمويل الإسلامي الخسارة في حالة عدم وجود تقصير أو إهمال من العامل، بينما لا يتحمل في التمويل الربوي أي خسارة
- ارتباط الزيادة التي يحصل عليها كل من الممول والعامل في التمويل الإسلامي بمقدار الربح المتحقق من الاستثمار المشترك بين الطرفين والتي لا يمكن أن تزيد عن النسبة المتفق عليها، بينما في التمويل الربوي لا علاقة للممول بالربح والخسارة، فقد لا تقف الفائدة على نسبة معينة بل تختلف في العقد الواحد بين شهر وآخر
- التمويل عن طريق النقود وعن طريق الأصول الثابتة وهذا ما يظهر شمولية الإسلام وضرورة تأثير العمل في الناتج وخلق قيمة مضافة بخلاف التمويل الربوي الذي لا يعير العمل أي أثر لكونه يعتمد على الفائدة دون ما يتحقق من أرباح أو خسائر.

2.1. الإطار العام لفلسفة التمويل في البنوك الإسلامية

تقوم فلسفة عمل البنوك الإسلامية على مجموعة من المبادئ والأسس التي تحكم استثمار الأموال فيها ومن أهمها ما يلي[البلتاجي، 2005، ص: 6]:

1.2.1. مبدأ العقيدة

ينطلق استثمار المال وفقاً للضوابط الشرعية فالمال مال الله والإنسان مستخلف فيه، لذا يجب استخدامه بعيدا عن الربا أخذاً أو إعطاءً.

2.2.1. مبدأ الغنم بالغرم

أي المُشاركة بالربح والخسارة وذلك انطلاقا من القاعدة الشرعية "الخراج بالضمان" وبذلك تكون المخاطرة في التمويل الإسلامي جزءا من العقد وهو ما لا يعترف به التمويل الربوي. وفي ضوء ذلك فإن النتيجة قد تكون إما ربحاً أو خسارة.

3.2.1. المبدأ الأخلاقي

يلتزم البنك الإسلامي في مختلف الأنشطة الاستثمارية التي يمارسها بالأحكام الإسلامية إباحة أو منعا.

4.2.1. مبدأ ربط الكسب بالجهد

وهو من القواعد الشرعية التي تحكم المعاملات في الإسلام فلا كسب بلا جهد ولا جهد بلا كسب.

5.2.1. مبدأ التنمية

توجيه المدخرات إلى أفضل استخدامات ممكنة بما يحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما يجب أن يتم ربط المؤسسات الاستثمارية بالاحتياجات الحقيقية للمجتمع عملا بأولويات الاستثمار في الشريعة " الضروريات والحاجيات والتحسينات".

6.2.1. مبدأ استثمار النقود

تعتبر النقود وسيلة للاستثمار وليست سلعة، فالنقود حسب ابن القيم هي رؤوس أموال وجدت ليتجر بها لا فيها، وذلك من خلال تجنيد جميع الأساليب التي تضمن استخدام التمويل في الاقتصاد الحقيقي لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات.

3.1. أسس ومعايير منح التمويل البنكي الإسلامي

هناك الكثير من الأسس والمعايير المتعارف عليها والتي تتبعها البنوك الإسلامية والتقليدية في منح التمويل. إلا أن أهم ما يميز المعايير المتبعة بالبنوك الإسلامية هو مدى علاقتها وتطابقها مع أحكام الشريعة الإسلامية ومنها[أبو عبيد، 2009، ص: 8]:

1.3.1. المعايير المتعلقة بالمشروع

تتمثل في المعايير الشرعية والعقائدية التي تعتبر الفيصل في قبول الاستثمار من عدمه. حيث ترتكز على ضرورة أن تكون مدخلات ومخرجات المشروع وأساليب استخدامها غير محرمة شرعاً. كما يجب أن تتوافق مع الأولويات الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع. إضافة إلى وجوب تحقيق المشروع لعائد المناسب وتضمنه لمختلف الكفالات والضمانات العينية والشخصية والفنية.

2.3.1. المعايير المتعلقة بالزبون طالب التمويل

ترتكز هذه المعايير على شخصية الزبون حيث تشمل عنوان المعني، وضعه القانوني، طبيعته، سمعته، خلقه، خبرته، كفاءته، وسيرته الذاتية وكذا مدى كفاءة الزبون وإلمامه التام بمجال النشاط الممول وقدرته على الوفاء، وذلك حتى تتأكد البنوك الإسلامية من إمكانية استرداد أموالها والاطمئنان على منح التمويل في مجاله الصحيح. إلا أن ذلك لا يعني قيام البنك الإسلامي بمقاضاة الزبون والحجز عليه عند تأخره أو عدم قدرته على السداد لأسباب خارجة عن إرادته كما هو متبع في البنوك التقليدية. بل يلجأ إلى تأجيل السداد بدون أية أعباء إضافية، وقد يقوم بمد يد المساعدة وتقديم المشورة اللازمتين ليتجاوز الزبون محنته امتثالا لمبدأ " وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة ".

3.3.1. المعايير المتعلقة بالبنك مانح التمويل

تخضع هذه المعايير إلى عدة شروط وقيود تحتم على البنك ضرورة إتباعها ومراعاتها والتي عادة ما تفرض من قبل البنك المركزي. إضافة إلى الأخذ بعين الاعتبار الظروف الاقتصادية والسياسية الراهنة والظروف القانونية المفروضة كنسبة السيولة القانونية، الاحتياطي القانوني، السقوف الاقتصادية. ...الخ، والتي يلزم على البنك إتباعها.

2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المشاركة

يعتبر أسلوب المشاركة من أبرز وأهم صيغ التمويل الإسلامية باعتباره أسلوبا مرنا يلبي احتياجات الكثير من المتعاملين بدون فائدة، وذلك من خلال إحداث توازن اقتصادي واجتماعي عادل يتماشى مع قاعدة الغنم بالغرم الفقهية. لذا تعتبر هذه الصيغة ضرورة تمويلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصغار المستثمرين وكذا الحرفين الذين يتوفرون على درجة عالية من الخبرة ولا يعيق انطلاقهم إلا رأس المال، وهو الأمر الذي سيساهم في ترويج الاستثمار وتخفيض نسب البطالة.

1.2. تعريف المشاركة

المشاركة لغة على وزن مفاعلة من الشركة وتعني خلط الأموال بقصد الاشتراك في الربح والخسارة. أما اصطلاحا فيقوم هذا الأسلوب على أساس عقد شراكة بين البنك والزبون. حيث يقدم كل منهما حصته في رأس المال إما نقداً أو عيناً لإنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم أو تمويل عمليات تجارية، على أن تقسم الأرباح أو الخسائر بينهما وفق قواعد وأسس مُتفق عليها بين الطرفين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو مُتعارف عليه في البنوك التقليدية، لذا فالبنك الإسلامي يعتبر شريكاً وليس دائناً وهو ما يؤدي إلى تظافر عنصري العمل ورأس المال الذي يعود على الشركاء بالربح العادل[البلتاجي، 2005، ص: 13].

2.2. شروط صحة المشاركة في البنوك الإسلامية

لقد أجمع العلماء المسلمين على إباحة ومشروعية المشاركة متى تحققت فيها الشروط والضوابط التي وضعت لها، وذلك انطلاقاً من أحكام الشريعة الإسلامية والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [المدنيني، 2012، ص- ص: 14-15]:

- يجب أن يتمَّ تحديد حِصَّة كلِّ مُشارِك في رأس مال المشاركة. كما يمكن أن تكون المشاركات مُتفاوِتة
- يجب أن يكون رأس المال متوفِّرًا في مكانٍ أو حسابٍ محدد عند توقيع عقد المشاركة
- يجب أن يكون رأس المال من النقود أو أن يكون عروضا (كالبضائع والعقارات) يلاحظ بها صفة التقدير الدقيق للقيمة وأن يكون معلوماً وموجوداً يُمكن التصرف فيه

- يجب أن يتمتع كل شريك بالأهلية القانونية والتجارية التي تمكنه من أن يكون أصيلا في نفسه ووكيلا عن غيره من الشركاء
- لا يضمن الشريك للشريك الآخر ما قدمه من أموال لأن المشاركة تقوم على قاعدة الغنم بالغرم
- يتم الاتفاق المسبق بين الطرفين على نسبة تقسيم الربح الصافي المتحقق بعد خصم كافة التكاليف والمصروفات اللازمة للقيام بالنشاط منعا للجهالة والغرر، وقد أجاز الفقهاء التفاضل في الربح ولكن في حالة الخسارة تكون حسب نسبة المساهمة في رأس المال فقط
- يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويتقاسم الشركاء الربح بنسب مُتساوية. كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال فقط، أما في حالة تقصير الشريك القائم على إدارة المشروع فإنه يتحمل وحده الضرر الذى يقع على الشريك الآخر
- إن عقد المشاركة عقد غير لازم في حق الطرفين ولكل شريك الحق في أن يفسخ العقد متى شاء بشرط أن يكون ذلك بحضرة الشريك الآخر. كما يجوز الفسخ إذا لم يترتب عليه ضرر فإن ترتب عليه ضرر منع من الفسخ حتى يزول المانع نسبيا مع القاعدة الشرعية (لا ضرر ولا ضرار).

وضعت كل هذه الشروط للمتعاملين من أجل أن تأسس علاقتهم مع بعضهم على أسس واضحة وتقطع كل شكل من أشكال الاستغلال لأي من طرفي المشاركة.

3.2. أنواع التمويل بالمشاركة

تنقسم صيغ المشاركات الإسلامية في تمويل النشاطات الاستثمارية حسب الصياغة التي تحكم العقد إلى الأنواع التالية [حماد، 2012، ص- ص: 201-202]:

1.3.2. المشاركة الثابتة

تعني المشاركة الثابتة أن يقوم البنك الإسلامي بالمساهمة في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين وامتلاك حصص ثابتة فيه مما يترتّب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع، ومن ثم في إدارته وتسييره والإشراف عليه، وشريكاً في الأرباح التي يُحققها المشروع بالنسب التي يتم الاتفاق عليها. حيث تنقسم المشاركة الثابتة إلى قسمين مستمرة ومنتهية:

أ. المشاركة الثابتة المستمرة

وتسمى أيضا الدائمة، والمقصود بها استمرارية وجود كل طرف فيها حتى انتهائها. حيث يحتفظ كل شريك بحصصه في رأس مال المشروع على أن لا تنتهي الشراكة بينهم إلا بانتهاء عقد الشركة، وذلك إما بإفلاس أو موت أحد الأطراف أو عدم أهليته، لذا يوضع هذا النوع في إطاره القانوني الذي يكفل له الاستمرار ويحدد العلاقة بين الأطراف في ضوء القواعد القانونية الواردة في شركات المساهمة أو التوصية

بالأسهم وذلك حسب طبيعة المشروع وحجمه. إلا أن هذا النوع من المشاركة محدود في مجال النشاط الاستثماري للمصارف لأنه يؤدي إلى تجميد جزء من أموال البنك لمدة طويلة.

ب. المشاركة الثابتة المنتهية

هي مشاركة ثابتة في ملكية المشروع والحقوق المترتبة على ذلك. إلا أن الاتفاق بين البنك والشركاء يرتبط بتحديد أجل ثابت لإنهاء الشراكة أو العلاقة بينهم. كما يتضمن توقيتا معينا لتمويل دورة نشاط تجاري أو دورة مالية أو عملية مقاولات...إلخ.

2.3.2. المشاركة في رأس مال مشروع

تسمى المشاركة التشغيلية في رأس مال المشروع أو المساهمة في تمويل رأس مال المنشأة. حيث يقوم البنك بتقييم أموال الشريك ليقدر حجم التمويل الذي سيقدمه، لذا يشترط أن لا تقل مساهمة الشريك عن 10% من جملة رأس مال المشروع الذي سيتم تشغيله. حيث يختلف هذا النوع من المشاركة عن المضاربة في النقاط التالية [حطاب، 2003، ص- ص: 22-23]:

- في هذا النوع من المشاركة تقل المخاطر التي يتعرض لها أصحاب الودائع الاستثمارية، ففي حالات المضاربة فإن البنك يتحمل كل الخسارة مع المستثمر، أما بالنسبة للمشاركة في رأس مال المشروع فإن البنك يتحمل من الخسارة إلا ما يقابل مساهمته في رأس مال الشركة
- في حالة المشاركة في رأس المال يمكن للبنك الإسلامي إمساك دفاتر المشروع بصفة منتظمة، في حين يصعب إيجاد حسابات منتظمة للمضاربة مع المستثمرين
- نظرا لقيام البنك الإسلامي بالمشاركة في رأس المال وبالتالي المشاركة في إدارة المشروع فإنه يمكن أن يمارس نوعا من الرقابة والإشراف على عمليات المشروع في المقابل تطلق يد المضارب في المال.

3.3.2. المشاركة المنتهية بالتمليك (المشاركة المتناقصة)

يساهم البنك الإسلامي في هذا النوع من المشاركة في رأس مال المنشأة مع شريك أو أكثر. حيث يحدد نصيب كل من البنك وشركائه في صورة أسهم تمثل قيمة الشركة على أن توزع الأرباح بينهم كل حسب أسهمه بموجب الاتفاق الوارد بالعقد، مع وعد من البنك الإسلامي أن يتنازل عن حقوقه عن طريق بيع أسهمه إلى شركائه، الذين يخصصون جزءا من حصتهم من العائد. بالإضافة إلى ما يتوفر لديهم من موارد أخرى للتسديد التدريجي لحصة البنك في رأس المال، وذلك بهدف حلول محله في الملكية إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها.

لذا تعد المشاركة المتناقصة من أهم الصيغ المستحدثة الملائمة للاستثمار في عصرنا الحالي. حيث أنها تمثل أسلوبا مناسبا بديلا عن التمويل بالقروض المتوسطة والطويلة الأجل التقليدية، فهي من جهة لا تمثل عبئا على الشريك الرئيسي الذي سوف تؤول إليه الملكية في نهاية المشاركة من جهة. كما أنه لن يكون

ملزما بدفع الفوائد المستحقة عليه حتى ولو لم يحقق عائدا من المشروع من جهة أخرى. لأن مشاركة البنك الفعلية في المشروع لا تمثل إلا نوعا من الضمان على رأس المال من الضياع أو عدم التسديد.

وفي هذا الصدد يمكننا الخلط بين المشاركة المتناقصة والمشاركة الثابتة المنتهية كون كل منهما غير دائمة ومنتهية، إلا أنه ثم فروقا جوهرية تميز كل منهما عن الأخرى وهي [جعفر، 2009، ص- ص: 7-8]:

- في المشاركة الثابتة المنتهية تكون الحقوق التي يحصل عليها البنك والواجبات التي يتحملها ثابتة، وتسمى منتهية لأن الشركاء قد حددوا العلاقة بينهم لأجل محدد
- الشركتان تتفقان في جزئية انتهاء عقد الشراكة. إلا أن وجه الفرق بينهما هو أن سبب الانتهاء في المشاركة المتناقصة مرتبط بفترة استرجاع رأس المال وتحقيق الأرباح وهذا قد يطول أو يقصر. أما في المشاركة الثابتة المنتهية فإن الأجل محدد لها لا يرتبط بقيمة رأس المال والأرباح، بل أن الذي يحكم ذلك هو الاتفاق بين الشريكين على إنهاء هذه الشركة بعد مدة محددة
- في المشاركة المتناقصة يقتضي العقد خروج أحد الشركاء من الشركة، وتبعا لذلك تؤول الملكية بكاملها إلى الشريك الآخر ويكون هذا شرط من شروط الشراكة، وهذا بخلاف المشاركة الثابتة المنتهية فانتهاؤها لا يستلزم مثل ذلك.

4.3.2. المشاركة في تمويل صفقة معينة

هي المشاركة التي تخص تمويل عمليات تجارية أو استثمارية مستقلة عن بعضها البعض حتى بالنسبة للمشروع الواحد. حيث تنتهي بانتهاء الصفقة التي عادة ما تتم في أجل قصير لا يتجاوز السنة. وذلك لأنها توجه لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير وتمويل الرأس المال العامل، وكذا التمويل المؤقت لبعض المشاريع القائمة، أو جزء من نشاط مشاريع جديدة لفترة معينة. بحيث يشترك البنك في تمويل هذه الصفة بنسب معينة وعادة ما يطلب البنك في هذا النوع من المشاركة مساهمة مالية من الزبون تتراوح ما بين 10% و45% تبعا لنوع العملية. كما يتم توزيع الأرباح بين الطرفين كل حسب مساهمته في رأس مال الصفقة وذلك بعد القيام بتخصيص جزء من الأرباح للشريك نظير إداراته للعملية وتوزيع وتسويق السلعة.

5.3.2. المشاركة بنظام النقاط

لقد احتاجت البنوك الإسلامية إلى بديل يحل محل التمويل بالسحب على المكشوف (وهو ما يسمى أحيانا الحساب الجاري المدين)، ومن الصيغ التي استخدمت لهذا الغرض ما يسمى بالمشاركة بنظام النقاط. حيث تبدأ العملية بتقييم المركز المالي للشركة، ودراسة ميزانياتها وتحديد قيمة صافية لها يوافق عليها كل من إدارة الشركة والبنك المعني، وعندما تسحب إدارة الشركة أي مبلغ على المكشوف، يصبح البنك عندئذ شريكا في المؤسسة المذكورة بمقدار ما يمثل هذا المبلغ إلى القيمة الصافية لها، وتستمر الشراكة بينهما حتى تقوم المؤسسة بإيداع مبلغ في الحساب يغطي ما انكشف منه، وعليه فالبنك يشارك في الأرباح خلال تلك المدة.

4.2. دور المشاركة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد المشاركة من أهم صيغ التمويل والاستثمار الإسلاميين التي تتماشى مع طبيعة عمل البنوك الإسلامية وأكثرها مرونة، ملائمة وشمولاً. حيث تتيح مزايا وفوائد عديدة للبنوك وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللاقتصاد الوطني ككل بشكل يجعلها من الأساليب المفضلة لتحقيق الدور الاقتصادي والتمويلي المطلوب منها ومن أهم تلك المزايا ما يلي [علاش ودرواسي، 2009، ص- ص: 10-11]:

- خلو نظام التمويل بالمشاركة من التعامل بالفائدة وكل شبهات الربا والمحرمات، الأمر الذي يؤدي إلى خفض كلفة السلعة المنتجة ومن ثم بيعها بسعر منخفض وهذا ما يؤدي إلي رفع القدرة الإنتاجية وتوسيع القاعدة الاستثمارية وصولا لزيادة معدل النمو الاقتصادي
- تخطي أسلوب المشاركة لحاجز الضمانات التي يتطلبها نظام التمويل بالإقراض والتي تقف حجر عثرة أمام صغار المستثمرين، وهو ما يدفع بهم إلى تجنيد كل طاقاتهم وإمكانياتهم في استخدام الأموال المتاحة لديهم في المؤسسات التي تحقق عائداً مجزياً وهو ما يدفع بعجلة التنمية إلى الأمام
- وضوح صيغ المشاركات الإسلامية المختلفة وخلوها من أي تعقيدات فهي لا تحتاج إلى خبرات خاصة أو دراسات متعمقة. كما أنها لا تتطلب وجود أسواق مالية أولية أو ثانوية بالضرورة. وإن كان من الممكن الاستفادة من هذه الأسواق في مرحلة من المراحل
- مرونة أسلوب التمويل بالمشاركة وملائمته لكافة أوجه النشاط الاقتصادي وذلك من خلال المساهمة بدور أكبر في تمويل المؤسسات الصناعية والزراعية ومشروعات البنية التحتية، وهو ما يجعلها تلعب دورا تنمويا أكبرا. كما تتيح المشاركة مجالا واسعًا في اختيار المؤسسات وتنويع الحافظة الاستثمارية لدى البنوك من ناحية القطاعات والآجال وقاعدة الزبائن الممولين وكذا الصيغ المستخدمة
- تكافل وحرص الأطراف المتعاقدة وفق الأسس والضوابط المتفق عليها على إنجاح المشروع باعتبارهم شركاء مساهمين في رأس مال المشروع، الأمر الذي يعود بالفائدة على الشركاء والبنك والاقتصاد الوطني
- ارتفاع مردودية المشاركة والتي غالبا ما تفوق بكثير تلك الناتجة عن الفائدة في النظام التقليدي نظرا لارتباطها بتغيرات سوق السلع مقارنة بأساليب التمويل الأخرى التي يكون فيها العائد ثابت
- إن تطبيق مبدأ المشاركة يؤدي إلى تحرير الفرد من النزعة السلبية التي يتصف بها صاحب الوديعة انتظارا للحصول على الفائدة البنكية دون أي جهد مبذول. بينما يحصل صاحب المال بفضل المشاركة على عائد عادل والمتكافئ مع الجهد والدور الفعلي الذي أداه بواسطة رأس ماله في العملية التنموية
- تعمل المشاركة على تحقيق العدالة في توزيع عوائد المشروع بحيث لا تتراكم تراكماً مخلاً، ولا تهدر الطاقات البشرية بغير ثمن ولا ينصرف النشاط إلى الأمور الهامشية. كما لا يتوقف تحقيق الربح في المشاركة على جانب الحلال فقط. بل يتجاوزه إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاعتبارات الاجتماعية المرتبطة بسماحة القيم الغراء والمبادئ الكريمة للشريعة الإسلامية

- إتاحة أسلوب المشاركة المتناقصة للكثير من المستثمرين وخاصة الصغار منهم فرصة التملك للمشروعات بطرق مباشرة بعد إثبات نجاحها وتحقيقها لمعدلات جيدة من الأرباح في زيادة فرص العمل وزيادة الدخل
- يعمل أسلوب التمويل بالمشاركة على تحسين الكفاءة التخصيصية للبنوك الإسلامية من خلال إعادة النظر في الموارد المستخدمة للوصول إلى القيمة الحقيقة للموارد لاستخدامها أفضل استخدام بعكس المستثمر الذي يهتم فقط بأسعار السوق ولا يولي أي اهتمام للأسعار الحقيقية
- لا يحمل أسلوب التمويل بالمشاركة في طياته أي آثار تضخمية كما هو الحال في التمويل بالاستدانة، وذلك لأن هذا النظام لا يؤدي إلى خلق النقود الائتمانية التي تزيد من العرض النقدي ومن ثم تضيق فرص التضخم النقدي
- جعل البنوك الإسلامية أكثر قدرة على تجميع الأرصدة النقدية القابلة للاستثمار وأكثر قدرة على توزيعها على أفضل الاستخدامات، ومن ثم تحقيق أكبر العوائد للوصول إلى تحقيق كفاءة أكبر لرأس المال، وتجنب أزمات عدم القدرة على السداد وحل مشكل الديون المعدومة التي تعاني منه البنوك الربوية
- ارتفاع عائد المشاركة القصيرة الأجل نظرا لزيادة سرعة دوران رأس مال فيها وإمكانية الدخول في عمليات جديدة، بالإضافة إلى التقليص من المخاطر التي يتعرض لها البنك عند تنويع الاستثمارات وتوزيعها بين عمليات تمويل رأس المال العامل الذي أضحى معضلة تواجه معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما عن صعوبات التعامل بأسلوب المشاركة وأوجه الحلول المتاحة، فهناك العديد من المصاعب التي يمكن اعتبارها عائق لتفعيل أسلوب المشاركة والتي تنحصر فيما يلي [أبو الهيجاء، 2007، ص- ص: 76-77]:

- صعوبة تقييم حصة المشاركة في حالة المشاركة العينية من الشريك ولتفادي ذلك يمكن إجراء التقييم من قبل جهة محايدة مشهود لها بالخبرة والقدرة والكفاءة على التقييم

- الانفلات الزمني خلال فترة المشاركة قد يؤدي إلى حدوث خلاف أو نزاع بين الشركاء عند التصفية. إلا أنه يمكن تفادي ذلك بعرض الموضوع على لجنة التحكيم المنصوص عليها في عقد الشراكة

- صعوبة تغطية المخاطر بعض المراحل خاصة عند مرحلة ما بين شراء السلعة وتخزينها تخزيناً مشتركاً. حيث تكون هذه المرحلة غير مغطاة بأية ضمانات، وبالإمكان تفادي ذلك بأخذ ضمانه عينية أو شخصية من الشريك ليطمئن البنك

- المخاطر التي تنجم عن عدم أمانة وأخلاقية الشريك والتي يمكن تفاديها بإعداد دراسة واقعية عن حالة وشخصية الشريك.

تقر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن صيغة المشاركة وما يتفرع عنها من صور تطبيقية مختلفة من أكثر الأساليب ضماناً لتحقيق النجاح للمشروعات الصغيرة، نظرا لكفاءتها في إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية التي تعبر عن توفر أسباب نجاحها قبل الشروع في تمويله، الأمر الذي يقلل من احتمالات فشلها. إضافة إلى وقوف البنك إلى جانبها كمستشار لها وكمراجع لخططها من خلال الدراسات الاقتصادية والتحليلية التي يعدها لها ولمحيطها مما يزيد من قدرتها على النمو والتقدم. كما أن مساهمة صاحب المنشأة في حصة من التمويل تجعله حريصا على نجاح مؤسسته، وهنا يتجسد الدور الفعال للمشاركة التي تمزج وتؤلف بين رأس المال وخبرة العمل لتجعل منها قوة معتبرة لتوطين مشروعات جديدة أو توسيع القائمة وتطويرها وتجديدها [صالحي، 2003، ص: 8].

3. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المضاربة

تعتبر المضاربة شكلا من الأشكال الملائمة لإقامة وتنظيم المؤسسات المصغرة والصغيرة، سواء كانوا فنيين كالأطباء والمهندسين أم كانوا أصحاب الخبرات العملية في التجارة والحرف اليدوية المختلفة. حيث يقدم البنك التمويل اللازم بصفته رب المال للمستثمرين ليعملوا فيه بصفتهم مضاربين لقاء حصة من الربح المتفق عليه.

1.3. مفهوم المضاربة

المضاربة في اللغة تعني الضرب في الأرض أو السفر للتجارة طلبا للرزق. قال تعإلى: ﴿ وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾ (سورة المزمل الأية 20)، لذلك ارتبط مصطلح المضاربة بالتجارة وهو النشاط الذي كان سائدا في اقتصاديات الجزيرة العربية منذ الجاهلية. أما في الفقه الإسلامي فهي "عقد يقضي دفع نقد مضروب خال من الغش الكثير، معين معلوم قدره وصفته إلى من يتجر فيه بجزء مشاع معلوم من ربحه".

أما اصطلاحا فتعرف بأن يدفع رجل ماله لآخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح حسب ما يشترطان، ومنه فالبنك الإسلامي يقوم بمقتضى عقد المضاربة بتقديم التمويل اللازم لعملية تمويل محددة كلياً أو جزئياً للطرف الأخر الذي يدعي بالمضارب ليعمل فيه بهدف الربح، على أن يتم تقاسم الأرباح بينهما حسب النسب المتفق عليها. أما الخسارة فيتحملها صاحب المال وحده بشرط عدم تقصير المضارب الذي يتحملها من عمله وجهده ووقته، لذا تتطلب أن يكون هذا الأخير من ذوي الأمانة والثقة العالية [أحمد، 2000، ص: 64].

2.3. شروط صحة المضاربة

للمضاربة العديد من الشروط التي أجمع عليها الفقهاء، وعموما يمكن تقسيمها إلى شروط تتعلق برأس المال وشروط تتعلق بالربح وأخرى خاصة بالعمل.

1.2.3. الشروط الخاصة برأس المال

يمكن إجمالها في الشروط الأربعة التالية [أحمد، 2004، ص: 12]:

- يجب أن يكون رأس المال نقدًا، فلا تصح المضاربة ولا تجوز إذا كان رأس المال من العروض أو العقار
- يجب أن يكون رأس المال معلومًا، الأمر الذي يمكن من معرفة مقدار ربح الطرفين
- يجب يكون رأس المال عينًا لا دينًا في ذمة المضاربة لأن ما في الذمة لا يتحول ولا يعود
- وجوب تسليم رأس المال إلى المضارب وذلك بإطلاق يده في التصرف فيه، وأن أي شرط يمنعه من ذلك يؤدي إلى بطلان عقد المضاربة ويجعلها عقدًا صوريًّا فقط.

2.2.3. الشروط الخاصة بالربح

تتمثل في الشروط التالية [خثير وبوقرين، 2010، ص: 7]:

- يجب أن يكون نصيب كل طرف من الربح معلومًا عند التعاقد
- يجب أن يكون الربح مشتركًا بين المتعاقدين بحيث لا يختص به أحدهما دون الآخر. كما لا يجوز تخصيص جزء من الربح لغيرهما
- يجب أن يكون توزيع الربح حصة شائعة لكل من المضارب ورب المال كالنصف أو الثلث أو أي جزء شائع شريطة الاتفاق عليه. كما لا يجوز اشتراط مبلغ معين من الربح المقدار لأن العامل هنا سيصبح أجيرًا وليس شريكا
- أما الخسارة فقد اتفق العلماء على أن يتحملها رب المال من رأس ماله ولا يتحمل فيها العامل شيئًا، طالما أنه لم يقصِّر أو يخالف الشروط إذ يكفي ما تحمله العامل من ضياع لوقته ولجهده دون عائد، ومعنى ذلك أنه في حالة الخسارة يتحمل كل طرف من جنس ما ساهم به في المضاربة، رب المال من رأس ماله والعامل من عمله.

3.2.3. الشروط الخاصة بالعمل

تتلخص في النقاط التالية [أحمد، 2000، ص: 70]:

- يشترط جمهور الفقهاء أن يستقل المضارب استقلالا تاما بالعمل والإدارة، فلا يجوز لرب المال أن يعمل معه وإلا فسدت المضاربة. غير أن الحنابلة يجيزون هذا الشرط ويرون أن المضاربة تكون صحيحة

معه

- لا يجوز أن يضيق صاحب المال على المضارب في عمله ولو فعل ذلك فإن المضاربة فاسدة وذلك لأن الربح هو الهدف المقصود من عقد المضاربة
- يجوز لصاحب المال أن يشترط على المضارب أن لا يسافر بالمال ولا يتاجر فيه إلا ببلد بعينه أو في نشاط معين، أو لا يعامل إلا عميلا بعينه.

3.3. أشكال المُضاربة

ويمكن أن تأخذ المضاربة أشكالا مختلفة وفق عدة معايير تتفق من حيث المبدأ لكن تختلف في الأسلوب وطريقة التنفيذ لذا تنقسم المضاربة إلى الأنواع التالية:

1.3.3. أنواع المضاربة حسب الشروط

تنقسم المضاربة حسب هذا المعيار إلى نوعين أساسين هما [حافظ، 2011، ص: 15]:

أ. المضاربة المطلقة

وهي المُضاربة غير المُقيدة بزمان ولا مكان ولا صفة العمل، فللمضارب الحرية المطلقة في استثمار مال المضاربة بالكيفية التي يراها كفيلة بتحقيق الربح دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المُضاربة حيث يقوم باختيار أنسب مجالات التوظيف والاستثمار وكذا الوقت المناسب للقيام بها بمرونة كبيرة. والجدير بالذكر أن هذا الشكل من المُضاربة غير شائع الاستعمال بسبب المخاطر التي قد يتعرض لها رب المال.

ب. المضاربة المقيدة

وهي التي يشترط فيها رب المال على المُضارِب بعض الشروط لضمان ماله. حيث يكون فيه قيود نوعية وزمانية ومكانية وكذا الجهات والأشخاص التي يُمكن للمُضارب أن يتعامل معها... الخ، وإذا خالف هذا الأخير ما قيد به كان ضامناً لما يمكن أن يحدث. حيث يعتبر هذا الشكل الأكثر شيوعاً واستخداماً من قبل البنوك لأنه يُعطي الحق للممول في فرض الشروط والضوابط التي يراها مناسبة.

2.3.3. أنواع المضاربة حسب دوران رأس المال

تتفرع المضاربة وفق هذا الأساس إلى ما يلي [ناصر ومحسن، 2009، ص: 6]:

أ. المضاربة المؤقتة

هي المضاربة المحددة بصفقة معينة والتي تنتهي بعد دورة واحدة لرأس المال، لذا يناسب هذا النوع من المضاربة النشاط التجاري حيث أنها تساعد البنك على ضمان توزيع المخاطر وتحقيق نوع من الراقبة المبنية على أساس المقارنة بين النتائج المصرح بها بين المضاربين.

ب. المضاربة المستمرة

هي مضاربة غير محدودة بصفقة معينة أو بزمن معين حيث تتميز بدوران رأس المال لعدة مرات متتالية.

3.3.3. أنواع المضاربة حسب الأطراف

تنقسم المضاربة حسب هذا المعيار إلى نوعين أساسين هما[خالدي، 2010، ص: 156]:

أ. المضاربة الثنائية (الخاصة)

هي المضاربة التي يشترك فيها اثنان أحدهما بماله والثاني بعمله، أو أن يكون رأس مال المضاربة من الطرفين والعمل من أحدهما فقط، أو أن يشترك اثنان بالعمل في مال أحدهما. وفي الحالتين الأخيرتين قد يطلق على عقد المضاربة عقد مشاركة لأن المال من الجانبين في الأول، والعمل من الجانبين في الثاني.

ب. المضاربة الجماعية

وتدل على تعدد الأطراف المشتركة في المضاربة من ناحيتي أرباب العمل (الخبرة) وأرباب المال، وتعتبر هذه المضاربات من أهم صور عمليات التمويل التي تمارسها البنوك الإسلامية. حيث يشارك أصحاب الودائع الراغبون في المضاربة بتوكيل البنك للقيام بأعمال المضاربة في الأنشطة التي يراها مناسبة وذلك من خلال تقديم تلك الأموال لأرباب الخبرة والعمل ليضاربوا فيها.

في القديم كانت المضاربة تعتبر صيغة من صيغ التمويل قصير الأجل لأن معظم المعاملات المالية والتجارية كانت تتم آنذاك في الأجل القصير. أما حاليا فإنه غالبا ما تتم في الأجل المتوسط أو الطويل خاصة مع تطور النشاط الاقتصادي وظهور المشاريع التجارية والصناعية الكبرى.

4.3. مجالات تطبيق التمويل المضاربة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في الأصل كانت المضاربة منحصرة في مجال التجارة فقط. غير أن مجالها توسع حديثا خاصة بعد ظهور البنوك الإسلامية وتطوير نشاطها حيث أصبحت صيغة المضاربة تشمل كافة مجالات النشاط الاقتصادي، ففي القطاع الصناعي تنشأ المضاربة بين المستثمر الممول ورب العمل المضارب في مختلف أصناف المشاريع الصناعية. كما نجدها مطبقة في كل من القطاع الخدماتي كالنقل، الصحة والتعليم، والقطاع التجاري من خلال تسهيل عمليات التسويق والتجارة المحلية والدولية، وغيرها. أما من أنواع المضاربة الزراعية فنجد كلا من **المزارعة** التي تربط بين الممول المستثمر والمضارب المزارع، **والمغارسة** في حالة تمويل غرس الأشجار المثمرة، إضافة إلى **المساقاة** التي تعمل على تمويل عمليات الري التي تحتاج أموال لصرف المياه وجلبها وبثها عبر الحقول الفلاحية [أبو الهيجاء، 2007، ص- ص: 85-86].

5.3. مزايا تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المضاربة

تقوم المضاربة في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرات لذا تعتبر من أكثر الصيغ ملائمة لإقامة وتنظيم مشروعات صغيرة ومتوسطة وفك اختناقات التمويل التي تعرفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كافة القطاعات الإقتصادية، ففي حين لا يجد صاحب المال من الوقت أو من الخبرة ما يمكنه من استثمار ماله بالمقابل قد لا يجد العامل من المال ما يكفيه لتجسيد أفكاره وممارسة قدراته وخبراته في مجالات الحياة المختلفة، الأمر الذي يحقق مصلحة كلا الطرفين إضافة إلى مزايا إقتصادية واجتماعية عديدة نوجزها في جملة من النقاط هي [شلبي، 2005، ص- ص: 6-7]:

- المضاربة صيغة استثمارية تجمع بين من يملكون المال ولا يملكون الخبرة الكافية الاستثمارية، وبين من يملكون الخبرة ولا يملكون المال، مما ينتج عنه استغلال كل الطاقات المتوفرة وتشغيل الأموال بدلا من كنزها الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق التكامل بين عناصر الإنتاج
- توفر المضاربة التمويل اللازم لصغار المستثمرين مع تجنبهم تكاليف الاقتراض والفوائد الربوية المحرمة شرعا وهو ما يؤدي إلى تنشيط الاستثمار
- التمتع بفاعلية كبيرة في تهيئة الموجودات النقدية وإدخالها في دائرة النشاط الاقتصادي ومن ثم تحويلها إلى استثمار منتج عن طريق عمل مشترك، الأمر الذي يشجع إقامة المشاريع الصغيرة والحرفية وزيادة عدد المُلاك وكذا ارتفاع فرص التشغيل
- إن المضاربة المشتركة هي الصيغة الأكثر مرونة في تجميع المدخرات من مصادر متعددة وبأحجام مختلفة. حيث يمكن لرب المال استرداد ماله عند الحاجة كما تعتبر الصيغة الأكثر ملائمة لاستثمار مدخرات الأفراد، نظرا لتنوع فرص الاستثمار المتاحة أمامهم من دون تحمل مشقة البحث عن المستثمرين ذوي الخبرة والكفاءة اللازمتين

- المساعدة على تخصيص أفضل للموارد المالية لأن المضاربة تجعل طريقة اقتسام الربح غير محددة بل متروكة لطرفي العقد. بحيث يتمكنان من الأخذ بالاعتبار جوانب المخاطرة في عمليات الاستثمار والندرة النسبية لرأس المال

- مبدأ المشاركة بين صاحب المال وصاحب العمل يجعل الأول حريصا في اختيار المضارب الكفء من خلال توظيف خبراته الفنية المختلفة في البحث عن أفضل مجالات الاستثمار والطرق التي تؤدي إلى ضمان نجاح المشروع الممول وزيادة أرباح جميع الأطراف المشاركة. كما يجعل المضارب حريصا على تحقيق الربح لينال عائدا مقابل جهده ويحافظ على سمعته

- إن عقد المضاربة يمنع صاحب المال من التصرف في المال مادام في يد المضارب، الأمر الذي يمنح لهذا الأخير سلطة اتخاذ القرارات الاستثمارية بشأن هذا المال من دون تقصير

- مُعالجة المشاكل الاقتصادية من ركود وتضخُّم وسوء توزيع الثروة وهدر الموارد الاقتصادية.

وعلى الرغم من أهمية هذه الأداة الاستثمارية في مُعالجة كثير من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية، وأنها من التمويلات عديمة التكلفة غير أنها عالية المخاطرة بالنسبة للطرفين الشريكين فيها، الأمر الذي جعل ممارسة البنوك الإسلامية لهذه الأداة الاستثمارية مازال دون المُستوى المطلوب. حيث لا يتوفر البنك على أي ضمانات لاسترداد رأس مال المضاربة سوى الخبرة الكافية لدى المضارب والثقة التي يضعها فيه، ولن يكون المضارب ضامنا إلا في حالة التعدي أو التقصير. ومن هنا نفهم مبرر الحرص البالغ الذي توليه البنوك لدراسة جدوى مشروعات المضاربة. بل يعمل البنك الاسلامي على مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إعداد مثل هذه الدراسات ويقدم لها المشورة المطلوبة في مجال اختيار المؤسسات وكيفية تجسيدها[أحمد، 2000، ص- ص: 66-67].

وفي هذا السياق يعتبر عقد المضاربة من أكثر العقود أهمية ومساهمة في تأهيل قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذلك لأنه يشكل في الواقع شراكة حقيقية (وليس مجرد شراكة مالية) ما بين أصحاب الأموال والمؤسسات المالية والبنكية من جهة وأصحاب الخبرات، القدرات الفنية والتنظيمية من جهة ثانية وفق مبدأ الغنم بالغرم. وهذا ما يجعل البنك حريصا على اختيار المؤسسة المضاربة. كما يجعل المؤسسة حريصة أيضا على تحقيق الأرباح لتنال عائدا مقابل ما تبذله من مجهودات، وبذلك يقدم نظام المضاربة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويلا في كل مراحل دورة حياتها ابتداء من مرحلة الانطلاق، إلى تمويل النمو والتوسع، فتمويل إعادة النهوض، وهذا التدخل لا يشمل تمويل عمليات الاستثمار فحسب. بل يشمل أيضا تمويل العمليات المرتبطة بدورة الاستغلال.

4. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع المرابحة لأجل

تعتبر المرابحة لأجل أسلوبا تمويليا عينيا مناسبا للمشروعات الصغيرة والمتوسطة نظرا لما تتميز به هذه الصيغة **من** مرونة كبيرة في عملية التمويل، فبمقتضاها تستطيع هذه المؤسسات الحصول على احتياجاتها من سلع استهلاكية وأصول إنتاجية ودفع ما عليها مستقبلا دفعة واحدة أو على شكل أقساط، خاصة وأنها عادة ما تفتقر للأموال الكافية اللازمة للحصول على مختلف المواد الأولية، الآلات والتجهيزات المختلفة. كما يناسب أسلوب المرابحة البنك أيضا إذ يتيح له تحقيق عوائد مجزية مع ضمان استرداد أمواله.

1.4. مفهوم المرابحة

المرابحة واحدة من أهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقا في السوق البنكي الإسلامي وهي إحدى أنواع البيوع التي أقرتها الشريعة الإسلامية لقوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبا﴾ (البقرة: من الآية 275)، فالمرابحة لغة مشتقة من الربح وهو الزيادة والنماء في التجارة كأن نقول أربحته على سلعته أي أعطيته ربحا. أما

اصطلاحا فتعرف المرابحة بأنها بيع السلعة بثمن شرائها زائدًا ربحًا معلومًا يتفق عليه يقدر بمعدل العائد على الاستثمارات التي يحققها البائع من نشاطه أو من خلال الاسترشاد بالعائد على حسابات الاستثمار في البنوك الإسلامية. غير أن الجانب التمويلي يظهر إذا بيعت السلعة مرابحة لأجل أو على أقساط. حيث تتضمن العملية بجانب البيع ائتمانًا تجاريًا يمنحه البائع للمشتري الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته إما مرة واحدة بعد أجل معين أو على أقساط [الأسرج، 2011، ص: 10].

2.4. شروط صحة المرابحة

يلزم لصحة المرابحة بالإضافة إلى الشروط العامة للعقد كأهلية المتعاقدين والصيغة المتعلقة بالعقد بعض الشروط الأخرى التي نوجزها في النقاط التالية [موساوي وخالدي، 2006، ص: 51]:

- يجب تحديد مواصفات السلعة وزناً أوعدداً أو كيلاً وصفاً كاملا نافياً للجهالة
- يجب أن يكون المبيع عرضا فلا يصح بيع النقود مرابحة
- يجب أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوما للمشتري الثاني، لأن المرابحة من بيوع الأمانة التي يشترط فيها معرفة الثمن
- يجب أن يكون الربح معلوم لأنه يخص الثمن والعلم بالثمن شرط لصحة البيع
- أن يمتلك البائع (المشتري الأول) السلعة بعقد صحيح قبل أن يبيعها إلى المشتري الثاني فلو كان فاسدا لا تجوز لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح
- يجب أن يضاف إلى الثمن كل ما يعتبر نفقة في عرف التجارة ليكون هو الثمن الأصلي
- يجب أن يقوم البنك المموّل بتسليم البضاعة المُتفق عليها للعميل في الزمان والمكان والطريقة المُتفق عليها، وفي حالة حدوث أي تلف في البضاعة قبل أن يتسلّمها الزبون يتحمل البنك مسئوليتها
- تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحالي. كما يجوز للمشتري الثاني دفع الثمن كاملا أو بتقسيط أو كاملا بعد أجل معلوم
- لا يجوز إلزام المشتري في حالة عدم قدرته على الدفع بأي زيادة على الدين سواء كان بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك حرام.

3.4.أنواع المرابحة

يمكن التمويل بأسلوب المرابحة لأجل بإحدى الصورتين التاليتين [عمر، 2003، ص: 3]:

1.3.4. بيع المرابحة العادية

وهي التي تكون بين طرفين هما البائع والمشتري حيث يمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح متفق عليه.

2.3.4. بيع المُرابحة للآمر بالشراء

هو عقد يتعهد بموجبه البنك بشراء سلعة بمواصفات مُحددة وبكمية مُعينة بناءًا على طلب الزبون، فعندما يتقدم الزبون إلى البنك طالباً منه شراء ما يريده فإن ذلك يُعتبر أمراً بالشراء، وحين يقبل البنك شراء السلعة سواء من الداخل أو استيرادها من الخارج لصالحه. فإن ذلك يُعتبر وعداً بالبيع من قبل البنك كما يُعتبر وعداً بالشراء من قبل الزبون بسعر التكلفة مع ربح يتفق عليه مع البنك حيث يكون السداد عادة كما يلي:

- ❖ جزء من الثمن كمقدّم يدفعه المشتري عند طلبه كدليل على جديته في الشراء
- ❖ الباقي يُسدّد على أقساط دورية يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمرابحة بين البنك والزبون.

والفرق بين بيع المُرابحة للآمر بالشراء وبين بيع المُرابحة العادية أن بضاعة المُرابحة تكون مملوكة للبائع. أمّا في بيع المُرابحة للآمر بالشراء فإن البنك يقوم بشراء البضاعة ويتملكها بعد أن يتفق مع الزبون على الصفقة.

4.4. الإجراءات العملية لتنفيذ المرابحة لأجل

نظرًا لأن صورة المرابحة للآمر بالشراء أوسع من حيث نطاق إجراءاتها لذلك سوف نبين خطوات المرابحة عليها والتي تشمل في جزء منها الإجراءات العملية للصورة الأولى (المرابحة العادية) وتتمثل هذه الإجراءات فيما يلي [البلتاجي، 2005، ص- ص: 24-25]:

1.4.4. الإجراء الأول (الاتفاق المبدئي)

يتقدم الزبون بطلب كتابي أو شفوي إلى الممول يحدد فيه المواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاجها ومصدر توريدها إن كان يريد ذلك وقيمة الفاتورة الأولية، ثم يدرس الممول هذه البيانات ويقرر مدى إمكانية التمويل وشراء السلعة وبيعها للعميل بعد التعرف على مدى جدارته الائتمانية إما بناء على معرفة شخصية بينهما في حالة التعامل الفردي أو من خلال طلب بيانات عن حالته المالية. كما يقوم بدراسة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والتجارية الحالية والمستقبلية التي قد تؤثر على العملية وكذا حساب التكلفة التقديرية ونسبة الربح المتوقع منها، وإذا قرر التمويل يتم إبرام اتفاق مواعدة بينهما لضمان الاستمرار في العملية ويمكن أن يتقاضى منه مبلغًا بسيطًا يسمى "ضمان جدية" لتأكيد ذلك.

2.4.4. الإجراء الثاني

يقوم الممول بشراء السلعة سواء من المورد الذي حدده له المشتري بنفس السعر أو يشتري من أي مصدر آخر وبالسعر الذي يمكنه التعاقد به، بشرط أن يكون مساويًا أو أقل من السعر المحدد وذلك لأن الممول يشتري لنفسه أولا ويتحمل مخاطر السلعة خلال هذه الفترة.

3.4.4. الإجراء الثالث

يقوم الممول بعد تملك السلعة بإبرام عقد البيع بينه وبين الزبون والذي يلتزم بدفع ثمن الشراء والمصروفات المختلفة كالنقل والتأمين والجمارك...إلخ. إضافة إلى الربح المتفق عليه كما يجب مراعاة الحالات التالية:

- في حالة ما إذا كان الممول قد اشترى البضاعة بالأجل مساويًا للأجل الذي سوف يمنحه للمشترى مرابحة فلا يزيد في الثمن مقابل الأجل
- إذا اشترى البضاعة بخصم فيذكر في عقد البيع الثمن بعد الخصم
- إذا اشترى بعملة أجنبية وباع مرابحة بعملة محلية يكون سعر الصرف يوم البيع مرابحة.

4.4.4. الإجراء الرابع

تحصيل الثمن من الزبون والذي عادة ما يكون على أقساط دورية معلومة المواعيد. وفي حالة ما إذا تأخر عن سداد أحد الأقساط في موعده بدون عذر فإنه من حق البائع الممول إلزام المشتري بدفع جميع الأقساط وقطع الأجل لها وهذا جائز شرعًا.

5.4. مزايا تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببيع بالمرابحة

لقد تبين من خلال الدراسات والبيانات المنشورة للبنوك الاسلامية أن صيغة المرابحة تستحوذ على النسبة الأكبر من حجم التمويل الممنوح للعملاء بالسوق البنكي الإسلامي. ويرجع ذلك للمزايا العديدة التي تحققها المرابحة لكل من البائع الممول والمشتري ومن أهمها ما يلي [بركاني، 2005، ص:9]:

- إتاحة تيسيرات كبيرة للعملاء وذلك بتوفير احتياجاتهم من أصول ومستلزمات الإنتاج، فضلا عن احتياجات التجار من البضائع المختلفة دون اللجوء إلى الاقتراض بالفوائد الربوية
- إمكانية تسديد المشترى الأقساط المستحقة عليه من عائد مبيعاته
- توفر وسيلة للبائع إذا كان منتجًا لزيادة مبيعاته وترويجها
- سهولة فهم المرابحة وتطبيقها سواء بالنسبة للمتعاملين أو العاملين بالبنوك الإسلامية
- تقلل من آثار التضخم على البائع الممول والمشترى لأن التعامل فيها يتم في سلع وليس نقود. كما يمكن مراعاة التضخم عند تقدير سعر البيع
- انخفاض مخاطر المرابحة بالمقارنة بالصيغ الأخرى (المضاربة، المشاركة). حيث يمكن للبائع أن يطلب الضمانات المناسبة لمواجهة حالة توقف المشترى عن السداد
- في حالة المرابحة للآمر بالشراء فإنه بجانب توفير التمويل للمشترى فإنه يقدم له خدمات أخرى منها خبرة الشراء. حيث أنه يشترى السلعة لحسابه أولاً وطالب الشراء غير ملزم بالشراء إذا كانت السلعة ذات

مواصفات غير مقبولة أو بأسعار أعلى من سعر السوق السائد، كما يتحمل البائع جميع المخاطر من وقت شرائه السلعة حتى عقد بيع المرابحة لأنها تكون في ملكه

- توفير وسيلة للممول في حالة بيع المرابحة للآمر بالشراء لتشغيل أمواله بأسلوب حلال شرعًا وتحقيق له ربحًا يمثل الفرق بين تكاليف الحصول على السلعة وثمن البيع مرابحة
- بساطة هذا الأسلوب إذ يمكن تطبيقه بين الأفراد والمؤسسات غير الرسمية التي لا يتوفر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترخيص حكومي، وهي من سمات المؤسسات الصغيرة كما أنه ليس عملية تجارية بحته وإنما تنطوي على عملية ائتمان تتمثل في تأجيل سداد الثمن
- إمكانية استخدامها في تمويل الأصول الثابتة ومستلزمات التشغيل وفي جميع قطاعات النشاط الاقتصادي من زراعة، صناعة، تجارة وخدمات.

لكن قد يتعترض البائع الممول عند تطبيقه لعقد المرابحة لبعض المشاكل نختصرها في النقاط التالية:

- في حالة المرابحة للآمر بالشراء قد يتراجع المشتري عن تنفيذ وعده بالشراء بعد شراء الممول للسلعة، ويمكن مواجهة هذه المشكلة أخذا بالرأى الفقهي القائل بالإلزام بالوعد وذلك بأن يلتزم بدفع مبلغ في صورة ضمان جدية لحمله على الشراء، وإذا تراجع يصادر من هذا الضمان ما يعوض الممول عن الخسائر التي يمكن أن تلحق به
- مخاطر التوقف عن السداد وهي مشكلة عامة في أي ائتمان. حيث يمكن مواجهتها بطلب ضمانات مناسبة تضمن حق البائع الممول ولا ترهق المشتري إذ يجوز شرعًا أن يرهن البضاعة محل التعامل بالثمن.

لقد وجدت البنوك الإسلامية في بيع المرابحة أفضل وسيلة لتشغيل أموالها وذلك لما فيها من ربح مضمون في أجل قصير لأن المرابحة تمتاز عن المضاربة والمشاركة بسرعة تحريك الأموال من جهة. ولأن البنوك الإسلامية مازالت حديثة العهد بالاستثمارات الإنتاجية من جهة أخرى، لذا أصبحت تطبقها بمعدل عام لا يقل ***75%*** من مجموع استخداماتها بل إن بعض هذه البنوك تطبقها بنسبة ***90%***.

5. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع السلم

يعتبر بيع السلم من أكثر العقود وضوحا وأكثرها ضرورة في التعامل بين البنوك الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لما يشتمل عليه من سعة كبيرة في التكييف ومرونة التطبيق، الأمر الذي مكنه من أن يستوعب مختلف الأنشطة الاقتصادية، وذلك من خلال تمكين أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من الحصول على ما يحتاجونه من أموال مسبقا للإنفاق على إنتاجهم وتجارتهم وتوسيع أنشطتهم.

1.5. مفهوم بيع السَّلَم

السلم في اللغة هو السلف ويعني التقديم والتسليم أو بيع آجل بعاجل، فهو عقد بيع يتم بموجبه تسليم ثمن معجل مقابل بضاعة آجلة موصوفة بدقة ومعلومة الجنس والنوع والصفة والمقدار كيلا أو وزنا أو عدا،

فصاحب رأس المال يحتاج أن يشتري السلعة، وصاحب السلعة يحتاج إلى ثمنها مقدمًا ليُنفِقه في سلعته وهنا يظهر الجانب التمويلي لهذه الصيغة. حيث يقدم المسلم وهو المشتري (البنك) المال للمسلم إليه وهو البائع على أن لا يسدِّده بمال نقدي، لأنه سيكون قرضًا بالفائدة ولكن بالمسلم فيه أي بضائع أو منتجات ممَّا يجعلنا أمام بيع سَلَمٍ يأتي بربحٍ مشروع. حيث ثبتت مشروعية السلم لقوله تعإلى : ﴿**يأيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه...** ﴾ (سورة البقرة 282) ولقوله صلى الله عليه وسلم :"**من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم**"، فالسلم إذا هو عكس البيع لأجل ففي الأول يتم تعجيل الثمن ويؤجل المثمن، وأما الثاني فيجعل المثمن ويؤجل الثمن [عمر، 2007، ص: 19].

2.5. شروط السَّلَم

يشترط لصحة عقد بيع السلم إضافة إلى أهلية المتعاقدين ما يلي [رحيم وسلطاني، 2006، ص- ص: 12-13]:

- يجب أن تكون السلعة مُباحة ومحدَّدة المواصفات والحجم عند التعاقد وقابلة للضبط من حيث الوزن أو الكيل بشكلٍ لا يجعلها مجالاً للتشابُه مع غيرها بأيِّ شكلٍ من الأشكال
- لا يجوز أن يكون المسلم فيه مالا لأنه سوف يكون التعامل ضمن نطاق الربا وهو محرم شرعا
- لا يجوز تقديم عربون قبل إجراء التعاقُد. بل يجب تسليم كامل رأس المال عند التعاقد قبل الافتراق فلو تفرقا الطرفان قبل القبض انفسخ العقد
- يجوز أن يكون رأس المال عينا أو نقدا أو حتى خدمة
- لا يجوز أن يكون رأس المال دينا في ذمة المسلم إليه أو غيره
- يجب أن يكون رأس المال أو الثمن معلوم للطرفين
- يجب أن يذكر مكان التسليم في عقد السَّلَم
- يجب أن يتمَّ تحديد أجَل عقد السَّلَم والذي يلزم البائع بتسليم السلعة المتعاقَد عليها عند حلول أجَلِ العقد
- إذا حصل تأخير أو عجز من قِبَل البائع في تسليم السلعة، فإن العقد يُعَدُّ مفسوخًا ما لم يتفق الطرفان على تمديد العقد بشرط ألاَّ يدفع أي عِوَض نظير ذلك
- لا يجوز للمصرف أن يبيع بالسَّلَم سلعة اشتراها بالسلم
- يمكن أن يوكل البنك بائع السلعة لاستلامها بدلاً منه عند حلول أجَلِ التسليم. كما يمكن للبائع أن يقوم ببيعها لصالح البنك إذا طلب منه ذلك.

3.5.الخطوات العملية لبيع السلم

تقوم البنوك الإسلامية بتنفيذ إجراءات عقد بيع السلم من خلال تطبيق الخطوات العملية التالية [عمر، 2007، ص - ص: 22-23]:

1.3.5. الخطوة الأولى

يقوم المسلم (البنك) بدراسة طلب الزبون المقدم له للتأكد من مشروعية السلعة محل التعاقد والتعرف على مدى جدارته الائتمانية في ضوء سمعته ومعاملاته المالية ومقدرته وكفاءته. بالإضافة إلى التعرف على سوق السلعة وأسعارها ومدى إمكانية إعادة بيعها والربحية المتوقعة منها.

2.3.5. الخطوة الثانية

يتم فيها عقد بيع السلم حيث يقوم المسلم (البنك) بدفع الثمن في مجلس العقد، ليستفيد به المسلم إليه (البائع) ويغطي به حاجياته المالية المختلفة بشرط أن يلتزم بالوفاء بالمبيع (السلعة) في الأجل المحدد.

3.3.5. الخطوة الثالثة

يتسلم البنك السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها بمعرفته ببيع حال أو مؤجل. حيث يوكل البنك البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه (أو بدون أجر)، ثم يقوم البائع بتسليم السلعة إلى طرف ثالث (المشتري) بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها عند وجود طلب مؤكد بالشراء.

4.3.5. الخطوة الرابعة

يقوم فيها البنك بالموافقة على بيع السلعة بالأجل وبثمن أعلى من ثمن شرائها سلما، ثم يوافق المشتري(الطرف الثالث) على الشراء ويدفع الثمن حسب الاتفاق.

4.5. مجالات تطبيق التمويل بالسلم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يرتبط بيع السلم في الغالب بالتمويل القصير الأجل لذا يعتبر مصدرا هاما لتغطية الاحتياج من رأس المال العامل، وتمويل الدورة الاستغلالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يصلح لتمويل العمليات الزراعية من خلال مساعدة الفلاحين في الفترة ما قبل إتمام الإنتاج. كما يستخدم أيضا في تمويل المراحل السابقة لإنتاج الحرفيين وصغار المنتجين وذلك عن طريق إمداداهم بالأموال اللازمة لاقتناء مستلزمات إنتاجهم. كما يطبقه أيضا البنك الإسلامي في تمويل عمليات التجارة الخارجية إما بتمويل استيراد المواد والمعدات، أو تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجهة للتصدير.

كما يمكن استعمال السلم كصيغة تمويلية طويلة الأجل. حيث يقوم البنك الإسلامي بتوفير الأصول الثابتة اللازمة لإنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة أو إحلالها بالمؤسسات القائمة على أن تكون هذه الأصول كرأس مال السلم مقابل الحصول على جزء من منتجات هذه المصانع على دفعات في آجال مناسبة [موساوي وخالدي، 2006، ص: 52].

5.5. مزايا تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق بيع السلم

يحقق بيع السلم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة عدة مزايا تمويلية نوجزها في النقاط التالية [أحمد، 2000، ص: 68]:

- إتساع نطاق التعامل بعقد السلم سواء في السلع الزراعية أو الصناعية أو تمويل التجارة ونشاط المقاولات
- إمكانية ممارسة عقد السلم بواسطة جميع مؤسسات ومصادر التمويل سواء المؤسسات المالية الرسمية أو المؤسسات المالية غير الرسمية وحتى على مستوى الأفراد
- إتاحة التمويل قصير الأجل من خلال تمويل رأس المال العامل مثل مستلزمات التشغيل والأجور والمصروفات الجارية. إضافة إلى توفير التمويل طويل الأجل من خلال تمويل رأس المال الثابت لشراء المعدات والآلات، خاصة وأن الحد الأعلى لزمن التسليم يمكن أن يمتد إلى غاية عشر سنوات
- ترشيد تكاليف الإنتاج لأن ثمن البيع يكون معروفًا ومقبوضًا قبل البدء في الإنتاج وبذلك فإن البائع لكي يحقق ربحًا يكون عليه ترشيد التكاليف بما ينطوي ذلك على حسن استخدام الموارد
- إمكانية تسييل المشتري لدين السلم وذلك عن طريق السلم الموازي وهو أن يبيع سلمًا من جنس ما أسلم فيه قبل قبضه.

إن عقد بيع السلم كأية عملية ائتمان تنطوي على مخاطر عدم السداد أو تسليم السلع المتعاقد عليها في الموعد المحدد ولمواجهة هذه المخاطر يتم [خثير وبوقرين، 2010، ص: 11]:

- **أولا:** التأكد من الجدارة الائتمانية للعميل سواء من حيث دراسة سلوكه الائتماني في معاملاته السابقة أو مدى التزامه بأحكام وتوجيهات الدين التي تشدد على ضرورة الالتزام بالديون في مواعيدها وتحذر من عواقب المماطلة
- **ثانيًا:** يجب على المشتري سلمًا أن يطلب ضمانات مناسبة يقوم بتسييلها واستيفاء حقه منها عند التوقف عن السداد.

وعموما يمكن القول أن بيع السلم صيغة تمويلية نقدية وعينية مناسبة كثيرا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يمكنها الحصول عند التعاقد على سيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن الذي تقبضه المؤسسة أو رأس مال عيني من خلال توريدها بالآلات والتجهيزات والمواد الأولية، أو تقديم مختلف الخدمات التي تساعدها في عملية الإنتاج كتقديم المباني الصناعية، الإدارية والتجارية أو خدمات النقل لمدة معينة، وذلك مقابل التعهد بتسليم كمية من إنتاجها أو جزء من خدماتها بعد فترة زمنية محددة.

6. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببيع الاستصناع

بيع الاستصناع هو أحد أهم صيغ التمويل المتوسطة الأجل المستخدمة في الأعمال البنكية الإسلامية، والذي يمكن له المساهمة بشكل فاعل في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في مجال الصناعة، خاصة في البلدان التي ما تزال تعاني فيها المؤسسات الحرفية والصناعات المصغرة والصغيرة من مشاكل عديدة ،في حين أنها تضم نسبة كبيرة من القوة العاملة الأمر الذي سيعمل على تخفيض معدلات البطالة.

1.6. مفهوم الاستصناع

الاستصناع في اللغة طلب الصنعة أمَّا في الاصطلاح فهو عقدٌ يُشتَري به شيء ممَّا يُصنَع صنعًا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعًا بموادَّ من عنده بمواصفات محددة وبثمن معلوم، فالاستصناع إذا هو عقد بيع بين الصانع (البائع) والمستصنع (البنك) على سلعة موصوفة في الذمة، مقابل ثمن يدفع مقدماً أو يدفع مؤجلاً على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسبما يتفقان عليه. كما يقوم بموجبه الصانع بصناعة السلعة وتسليمها للبنك عند حلول موعد تسليمها[رحيم وسلطاني، 2006، ص: 14].

2.6. شروط الاستصناع

من الملاحظ أن بيع الاستصناع يشبه بيع السّلم في شكله وإن كان يختلف عنه في موضوعه. إذ أن الأول يتعلق بالصناعة بينما يتعلق الثاني بالزراعة، ولذلك نجد الفقهاء لم يتعرضوا لعقد الاستصناع بشكل مستقل. وإنما يعتبرونه كنوع من السلم يتعلق بالصناعة (السلم في الصناعات)، ومن هنا فإن الشروط الواردة في عقد السلم تنطبق في أغلبها على عقد الاستصناع ماعدا تلك الخاصة بهذا الأخير وهي [ونوغي، 2003، ص: 217]:

- يجب أن يلتزم البنك بتزويد الزبون بالسلعة التي تَمَّ الاتِّفاق عليها بمقتضى عقد الاستصناع في الآجال المحددة
- يجب أن يكون المبلغ الكلي للاستصناع معلومًا لدى المستصنع والبنك
- يجوز تنفيذ تمويل الاستصناع لشراء أيِّ سلعة مصنَّعة ومُباحة حسب مواصفات معيَّنة ومحدَّدة الجنس والنوع والصفة، وهذا لا يلزم الزبون بأيَّة التزامات للصانع. حيث يكون اتِّفاقه مع الجهة الممولة (البنك)
- يجوز للبنك أن يُوكِّل طرفًا ثالثًا للقيام بعملية التصنيع. كما لا يجوز للعميل (المستصنع) المشاركة في صنع السلعة المصنعة. حيث إنَّ ذلك من مسؤولية الصانع بشكل كامل إلا في حالة المساهمة بالأرض للبناء عليها

- يجوز للمستصنع أن يقوم بالإشراف على عمليَّة صناعة السلعة بنفسه، أو يوكل مَن يَنُوب عنه - كجهة استشارية- للتأكد من مطابقة السلعة المصنَّعة أثناء عملية تصنيعها للمواصفات التي اتَّفق عليها البنك، على ألا ينشأ عن ذلك أي التزام بينهما (بين المستصنع والصانع)
- يجوز للبنك أن ينوب عن عميله (المستصنع) في حال حصوله على توكيل منه ببيع السلعة المصنعة إلى طرف آخر. كما يمكن أن يوكل الصانع من قبل البنك للقيام بهذه المهمَّة أيضًا
- يمكن أن يتضمن عقد الاستصناع خدمات ما بعد البيع التي تقدم عادَة مع السلعة المصنَّعة كالصيانة والضمان.

3.6. صور تطبيق التمويل بالاستصناع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن للبنك الإسلامي أن يستخدم صيغة الاستصناع لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الطريقتين التاليتين [ناصر ومحسن، 2009، ص: 10]:

1.3.6. الطريقة الأولى

وهي أن يشتري البنك بضاعة ما بعقد استصناع، وبعد أن يستلمها يبيعها بيعا عاديا بثمن نقدي أو مقسط أو مؤجل

2.3.6. الطريقة الثانية

وهي أن يدخل البنك بعقد استصناع كوسيط وذلك بصفته بائعا مع الزبون (المستصنع) الذي يرغب في شراء سلعة معينة أو بناء عقار ما بمواصفات مُعينة، ثم يقوم بعقد عقد استصناع مواز بصفته مشتريا مع الصانع من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول، ووفقا لهذه الصيغة فإنه بداية يتم الاتفاق بين البنك والمستصنع على شروط الدفع والتي على أساسها يحدد شروط الدفع بينه وبين الصانع.

4.6. الخطوات العملية لتنفيذ عقد بيع الاستصناع

لينفذ البنك عقد الاستصناع فإنه يقوم بثلاث خطوات أساسية هي [عمر، 2007، ص- ص: 24-25]:

1.4.6. عقد بيع الاستصناع

يعبر المشتري عن رغبته لشراء سلعة ويتقدم للمصرف بطلب استصناعه بسعر معين يتفق على طريقة دفعه مؤجلا أو مقسطا يدفعه البنك للصانع مضافا إليه الربح الذي يراه مناسبا ويلتزم البنك بتصنيع السلعة المعينة وبتسليمها في أجل محدد يتفق عليه.

2.4.6. عقد الاستصناع الموازي

ويتفق البنك مع البائع الصانع على استصناع الشيء الذي التزم به في عقد الاستصناع الأول مقابل ثمن معين وفي أجل محدد متفق عليه، مع مراعاة أن يكون هذا الأجل أبعد من الأجل الذي يستلم فيه هذا البنك

السلعة بعقد الاستصناع الموازي.

3.4.6. تسليم وتسلم السلعة

يسلم البائع المبيع المستصنع (السلعة) إلى البنك مباشرة أو إلى جهة أو مكان يحدده البنك في العقد، هذا الأخير الذي يعمل على تسليم السلعة إلى المشتري بنفسه مباشرة أو عن طريق أي جهة يفوضها بالتسليم. حيث يكون من حق المشتري التأكد من مطابقة السلعة للمواصفات التي طلبها في عقد الاستصناع الأول ليظل كل طرف مسؤولا تجاه الطرف الذي تعاقد معه.

5.6. مجالات تطبيق بيع الاستصناع

لقد طورت البنوك الإسلامية هذا العقد ليصبح أداة تمويلية هامة تستخدم لتلبية احتياجات المؤسسات الصناعية سواء الكبيرة منها أو الصغيرة والمتوسطة وكذا الاقتصاد الوطني. حيث يعمل عقد الاستصناع على تطوير صناعات هامة جدا في الحياة المعاصرة، كاستصناع الطائرات والقطارات والسفن ومختلف والمعدات والآلات المصنعة بمواصفات خاصة والتي تصنع في المصانع الكبرى أو المعامل اليدوية. كما يطبق كذلك في تشييد المباني المختلفة والمجمعات السكنية، والمستشفيات والمدارس والجامعات إلى غير ذلك، وغيرها من مستلزمات شبكة الحياة المعاصرة[خالدي، 2010، ص: 160].

6.6. مزايا عقد الاستصناع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم التشابه الكبير بين بيع السلم وبيع الاستصناع في الشكل، الأمر الذي يجعل هذا الأخير له نفس الإيجابيات التي يتيحها عقد السلم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. إلا أنه يمكننا إضافة المميزات المختصرة في النقاط التالية [أحمد، 2000، ص: 69]:

- يعمل عقد الاستصناع على تطوير صناعات مهمة الأمر الذي يعود بالفائدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصنعة وذلك من خلال الرفع من كمية وجودة إنتاجها
- تنطوي عملية التمويل الاستصناع على ميزة تسويقية حيث أن الزبون يحدد مواصفات السلعة التي يريد تصنيعها كما ونوعا سلفا بما يضمن وجود طلب على الإنتاج وتسويقه قبل البدء فيه
- إن التمويل بالاستصناع يقضي على الآثار التضخمية ذلك أنه يعمل في مجال الاقتصاد الحقيقي. لأن موضوعه تصنيع سلع وخدمات وليس ردًّا لمبلغ القرض النقدي بخلاف ما إذا كان الدين قرضا في صورة نقود تقل قوتها الشرائية بالتضخم مع مرور الوقت
- المساهمة في تحقيقي استقرار الاستثمار والتنمية بحكم المشاركة الفعلية لعقد الاستصناع في عملية التصنيع. حيث تتحرك الإيرادات النقدية في نفس اتجاه المدفوعات، فالنقود تظهر من البنك مع ظهور الإنتاج وتختفي باستهلاك الإنتاج لتعود مرة أخرى إلى البنك، ليبقى الإنتاج الحقيقي معادلا لحجم الائتمان فلا تتأثر مستويات الأسعار كما في التمويلات الربوية.

لذا فعقد الاستصناع يمكن له أن يساهم بشكل فعال في تمويل الصناعات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة وكذا الحرفيين وفقا لاستراتيجية المناولة من الباطن (Sous-traitance)، فمن خلال هذا العقد تعهد المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتصنيع بعض أجزاء صناعتها. حيث يتم تحديد سلع معينة بمواصفات محددة والإشراف على إنتاجها بدقة ثم المساهمة بشكل مباشر في تسويقها، الأمر الذي يجعل المؤسسات الصغيرة تتخلص من معظم مشاكلها التمويلية، التقنية والتسويقية بدون التعرض لمخاطر الديون وفوائدها. كما أن عقد الاستصناع يصلح بطبيعته لتمويل احتياجات رأس المال العامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يرى الكثير من الباحثين الماليين والاقتصاديين أن التمويلات الإسلامية تعرف العديد من المميزات خاصة وأنها توفر للأفراد والمؤسسات صيغا متنوعة ومتعددة لكل طبيعته الخاصة وأهميته التي لا تستغني عنها الحركية الاقتصادية. حيث تعمل على الجمع بين الفعالية الاقتصادية في تخصيص الموارد بكفاءة عالية والمساواة في توزيع الدخل وتحمل المخاطر. كما تلبي الاحتياجات التمويلية دون فوائد أين تصبح التكلفة عندها مساوية للصفر مما يشجع على جذب المستثمرين خاصة الصغار منهم، وهو ما يؤدي إلى اتساع دائرة الإنتاج والاستثمار ومن ثم زيادة معدلات التشغيل ودفع عجلة النمو الاقتصادي. وفضلا عن ذلك فإن استقرار نظام التمويل الإسلامي ومرونته من شأنهما أن يساعدا في توفير المناخ المناسب لإنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لأن عائد التمويلات الاسلامية لا يتقلب كتقلب أسعار الفائدة بل يتم من خلال قوى السوق مما يجعل عائد التمويل يعكس الصورة الحقيقية للنشاط الاقتصادي.

المبحث الثاني: دور قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يشكل قرض الإيجار منتوجا ماليا فعالا وشاملا ذو عائد مرتفع موجها لتمويل الاستثمارات الإنتاجية المنقولة والعقارية. فهو بمثابة فن مالي متميز يمكن من خلاله تجاوز الصعوبات التمويلية والشروط الصعبة التي يتطلبها منح القروض البنكية المتوسطة والطويلة الأجل، وذلك من خلال إحداث نوع من التكامل والتنويع في البدائل التمويلية المتاحة. كما يعتبر قرض الإيجار من العمليات المقتبسة من التقنيات الأنجلوساكسونية، والذي لاقى منذ نشأته نجاحا سريعا بدءا بميدان التجهيزات الإنتاجية المنقولة وصولا إلى الأصول غير المنقولة، وذلك لأنه تقنية تمويلية متعددة المزايا. حيث كان لتطور مشتقاته وأصنافه وتميزه بخاصية المرونة والسرعة والبساطة والتأمين ضد المخاطر التكنولوجية دورا كبيرا في امتداد مجاله إلى كافة الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات مهما كان موضوعها عقارا أو منقولا ولآجال مختلفة من أجل تحقيق تمويل شامل.

1. نشأة وتطور قرض الإيجار

تعود فلسفة قرض الإيجار إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو الذي وضحها من خلال مقولته: ً ***تكمن الثروة في الاستعمال أكثر من الملكية*** La richesse consiste bien plus dans l'usage que dans la propriétéً، وأصل فكرة التأجير مأخوذة من الآسرة الفرعونية الحاكمة الأولى ًThiniteً منذ 3000 سنة قبل الميلاد. حيث وجد علماء الآثار أول أداة خصصت للتأجير تعود إلى 2000 سنة قبل الميلاد في عهد الدولة السومارية جنوب العراق. لكن الأصل القانوني للإيجار مقتبس من الحضارة البابيلية ضمن قانون حمورابي الشهير. حيث تم إنشاء أول شركة تأجير من قبل عائلة مصرفية Murashu، والتي كانت تقوم بتأجير الأراضي الزراعية وكذا العتاد الفلاحي من ضباط وجنود الإمبراطورية ثم تعيد تأجيرها إلى مزارعين آخرين.

تعود أول مؤسسة متخصصة في هذا النوع من التمويل في شكلها الحديث إلى سنة 1952، وهي شركة United States Leasing Corporation USLC الأمريكية، المؤسسة من قبل Both JUNIOR و Henry CHOENFELD. هذا الأخير الذي كان مديرا لمؤسسة الصناعات الغذائية والذي كان بحاجة إلى آلات إضافية لتغطية طلبية هامة للجيش الأمريكي المتواجد بكوريا آنذاك. حيث استطاع أن يقنع تاجرا ليؤجر له آلة إنتاجية لمدة طويلة ومنذ ذلك الحين بدأ يهتم بعملية تأجير المعدات، فأخذ يطرح هذه الفكرة على رجال الأعمال ومن بينهم Both. وبذلك تعد USLC أول شركة متخصصة في قرض إيجار الأصول المنقولة وهي اليوم واحدة من بين أهم وأكبر المؤسسات في هذا المجال[بوراس وطلحي، 2014، ص-ص: 96-97].

1.1. تدويل قرض الإيجار

ما لبث أن انتشرت هذه التقنية في العديد من الدول الأوروبية بعد الولايات المتحدة الأمريكية مثل بريطانيا، بلجيكا، ألمانيا وهولندا، فرنسا ايطاليا والدانمارك في مرحلة لاحقة. ثم امتدت العملية لتشمل باقي الدول الأوربية، نفس الاتجاه عرفته دول أوروبا الوسطى والشرقية كالتشيك، المجر وبولونيا. كما أن استخدام هذه التقنية التمويلية الحديثة لم يقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية والقارة الأوربية فحسب بل تعدى إلى القارة الآسيوية. حيث كاليابان، الباكستان، كوريا الجنوبية، ماليزيا، تايلاند، ليأتي دور هونج كونج وسنغافورة. كما آن تطبيق تقنية القرض الايجاري تجسدت أيضا في أمريكا اللاتينية كالبرازيل وفنزويلا.

وإذا انتقلنا إلى الشرق الأوسط وبالتحديد إلى المملكة العربية السعودية، فنلاحظ تطورا سريعا لهذا النوع التمويلي من خلال إنشاء عدة مؤسسات خاصة به كالبنك العربي والبنك السعودي الفرنسي. أما فيما يخص القارة السوداء فإن المملكة المغربية تعتبر أول بلد إفريقي تبنى تقنية القرض الايجاري وذلك سنة 1965، ثم تبعتها نيجيريا والكامرون وساحل العاج عام 1981. أما تونس فانتظرت إلى غاية 1984، وطال الانتظار إلى غاية 1996 لكي تتبنى الجزائر هذا النوع من التمويل من خلال وضع الإطار التنظيمي خاص به وذلك بإصدار الأمر رقم 96-09 الموافق لـ 10 جافني 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري [عبد اللطيف، 2000، ص- ص: 7-8].

إن التوسع والامتداد الجغرافي لقرض الإيجار عبر العالم كان برفقة مؤسسات ذات علاقات دولية الأمر الذي دفع إلى ميلاد نوادي عالمية مختصة في عملية الإيجار مثل Credit Union , Lease Club, Multi-Lease. حيث تشير إحصائيات LAESEUROPE (the European Federation of Leasing Company Associations) سنة 2009 إلى أن قيمة التمويل عن طريق قرض الايجار بلغت 209 مليار أورو. حيث احتلت ألمانيا المرتبة الأولى بـ 40 مليار أورو، ثم فرنسا بـ 33,3 مليار أورو فبريطانيا بـ 33,2 مليار أورو تليها إيطاليا في المرتبة الرابعة بـ 28,2 مليار أورو. كما عرفت هذه التقنية التمويلية تطورا خلال السداسي الأول لسنة 2010 مقارنة بالسداسي الأول لسنة 2009 بقيمة 30,8 مليار أورو أي بزيادة تفوق بنسبة 0,33 %. ومن خلال تفحص الإحصائيات الأوربية الواردة في الجدول رقم (3-1)، نجد أن التمويل الايجاري يمثل طريقة تمويلية هامة جدا لدى المؤسسات الأوربية سواء تعلق الأمر بالأصول المنقولة أو غير المنقولة ذات الاستعمال المهني.

الجدول رقم (3-1): تطور استخدام تقنية قرض الإيجار في أوربا خلال الفترة 2007-2010

	2007	2008	%التطور08/07	2009	%التطور 09/08	السداسيI 2009	السداسيI 2010	التطور 10/09
استراليا	7.931,16	8.533 ,30	7,59%	5.661,19	33,66%-	2.600,0	2.628,0	1,08%
بلجيكا	6.525.65	7.229.4	10,78	5.346,93	26,04	1.928,2	1.899,1	-1,51%
بلغاريا	1.310,59	2.082,57	58,90%	598,47	-71,26%	359,3	193,6	-46,11%
سويسرا	-	5.224,37	-	2.671,84	-48,86%	-	-	-
تشيكيا	5.343,20	5.224,37	-2,22%	2.671,84	-48,86%	865,9	720,6	-21,10%
ألمانيا	53.704,00	54.660,00	1,78%	40.680,00	-25,58%	19.018,0	18.512,0	-2,66%
الدنمارك	5.999,11	6.906,55	15,13%	4.654,86	-32,60%	2.426,3	2.214,0	-8,84%
استونيا	1.453,03	1.127,63	-22,39%	378,55	-66,43%	208,2	201,6	-3,16%
اسبانيا	25.235,93	17.544,17	-30,48	8.793,97	-49,88	3.524,9	3.997,7	13,41%
فلندا	3.952,00	3.844,00	-2,73%	3.051,00	-20,63%	1.593,0	1.604,0	0,69%
فرنسا	39.780	41.224	3,63	33.356	-19,08	13.093,0	13.706,0	4,68%
انجلترا	59.127,04	61.786,32	4,50	33.214,36	Xxx	16.873,9	16.877,1	-2,65%
اليونان	2.909,33	2.608,38	-10,34	1.771,9	-32,06	811,0	615,0	-24,17%
هنغاريا	4.848,11	4.765,79	-1,70%	1.679,74	-64,75%	782,7	527,5	-36,85%
ايطاليا	51.267,00	41.784,00	-18,50%	28.269,00	-32,34%	13.858,5	14.435,2	4,16%
لاتفيا	1.808,31	1.046,91	-42,11%	264,40	-74,82%	117,5	104,5	-10,84%
هولندا	11.843	11.759	-0,71	8.024	-31,76	2.592,0	1.654,0	-36,19%
النرويج	4.652,41	4.758,49	2,28%	3.367,97	-29,22%	1.632,4	1.922,4	5,99%
بولندا	8.628,33	9.370,66	8,60%	5.066,09	-45,94%	2.432,6	2.853,1	4,88%
البرتغال	6.870,00	6.530,00	-4,95%	4.775,00	-26,88%	2.252,0	2.375,0	5,46%
رومانيا	3.747,60	4.600,78	22,77%	1.307,35	-71,58%	776,7	543,7	-29,99%
السويد	10.062,92	9.750,60	-3,10%	7.654,79	21,50	4.111,0	4.785,3	4,91%
سلوفينيا	1.785,79	2.124,11	18,95%	1.108,23	-47,83%	771,8	630,4	-18,33%
سلوفيكيا	2.314,32	2.651,69	14,58%	1.511,00	-43,02%	777,2	716,4	-7,82%
روسيا	14.365,76	18.170,37	26,48%	-	-	137,0	135,7	2,38%
المجموع	335.464,59	330.083,08	-5,07%	209.352,69	-36,58	93.543,0	93.851,8	0,33%

La source : www.leaseurope.com , consulté le : 11/10/2013.

2. تعريف ومراحل سير عملية قرض الإيجار

لاقى قرض الإيجار تطورا كبيرا منذ ظهوره بالولايات المتحدة الأمريكية، وخير دليل على أهمية هذه التقنية هو مدى توسع ونجاح تطبيقها في أنحاء العالم خلال مدة وجيزة من جهة، والمزايا التي يتيحها بالنسبة للاقتصاد الكلي والجزئي من جهة أخرى، خاصة وأن تطور أدواته في السنوات الأخيرة جعلت منه وسيلة تمويلية جد جذابة.

1.2.تعريف قرض الإيجار

حسب إتفاقية أوتاوة العالمية المنعقدة حول قرض الإيجار في أوتاوة بكندا في 25-05-1988 تعرف هذه التقنية في بندها الأول على أنها: *عملية يقوم من خلالها المؤجر بعقد اتفاق مع المستأجر يسمى عقد التوريد مع طرف ثالث هو المورد - من يملك الأصل موضوع العقد- من أجل حيازة أصل يحتاجه المستأجر لممارسة أعماله، وهذا ما يمكن تلخيصه تحت اسم :* ***عقد قرض الإيجار*** *الذي يمنح هذا الأخير حق استعمال الأصل المؤجر مادام يدفع دفعات الإيجار* [عبد العزيز، 2001، ص: 17].

وبالتالي يمكن اعتبار القرض الايجاري تقنية قرض يقترح من خلالها المقرض (مؤسسة الإيجار) على المقترض (المستأجر) تأجير أصول ثابتة منقولة أو غير منقولة يختارها المستأجر من عند أي مورد لمدة زمنية محددة مقابل دفع أقساط أو دفعات إيجارية دورية ثابتة متفق عليها، مع احتفاظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأس المالية المؤجرة وبهذا فهي علاقة تعاقدية ثلاثية تنشأ بين الأطراف الثلاثة التالية:

أ. المستأجر

هو المستخدم للأصل المؤجر خلال مدة العقد. حيث يقوم باختيار الأصل وتحديد مواصفاته وخصوصياته تبعا لاحتياجاته وبذلك يشكل جانب الطلب في سوق قرض الإيجار.

ب. المؤجر

هي مؤسسة قرض الإيجار التي توافق على تمويل العملية لصالح زبائنها من أجل حيازة أصول استثمارية حسب طلباتهم مقابل أقساط دورية ثابتة. كما يتميز المؤجر بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد.

ج. المورد

سواء كان موزعا أو صانعا أو مالكا فهو الذي يوفر الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس والمواصفات المتفق عليها بينه وبين المستأجر.

2.2. مراحل سير عملية قرض الإيجار

تبدأ عملية قرض الإيجار بعملية شراء للأصل ثم عملية تأجير بإعداد عقد، وفي الأخير نشهد نهاية عقد الإيجار برفع أو إبقاء خيار الشراء ضمن المراحل التالية [Garrido, 2003, p-p : 24-25]:

1.2.2. مرحلة شراء الأصل

تقوم المؤسسة المستأجرة بالاتصال بالمورد لاختيار الأصل والتفاوض معه على السعر وخصائص الأصل وعلى كل تفاصيل الصفقة. حيث يحصل بعدها المستأجر على فاتورة نموذجية ليقدمها إلى مؤسسة قرض الإيجار رفقة طلب تمويل يضم كافة المعلومات الخاصة بمؤسسته.

2.2.2. مرحلة تأجير الأصل

تطبق خلال هذه المرحلة بعض الأحكام العامة المرتبطة بالتأجير على قرض الإيجار، وذلك طبقا لبعض مواد القانون المدني. وعليه يلتزم المؤجر بتسليم الأصل للمستأجر وأن يمكنه من استغلاله في أحسن الظروف خلال كامل فترة العقد. كما يلتزم بتعويض أي تلف أو خسارة يمكن أن تلحق بالأصل المؤجر. بالإضافة إلى تحمل كل المصاريف المرتبطة بتأمين الأصل ضد جميع المخاطر مقابل التزام المستأجر بدفع قسط الإيجار المطلوب.

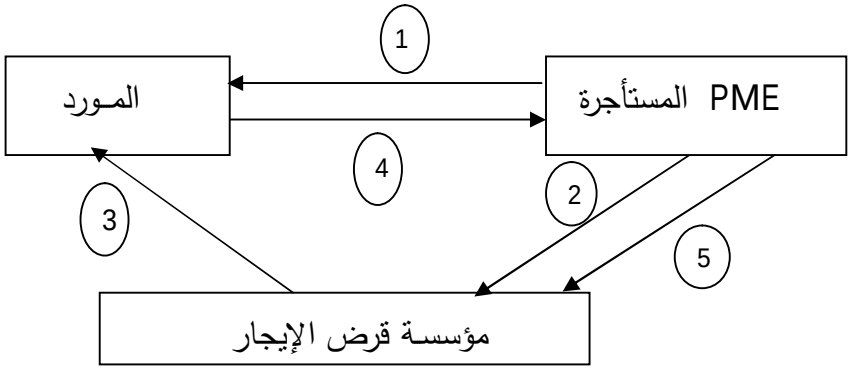
من هنا يبدأ سريان عقد قرض الإيجار بين كل من المستأجر والمؤجر خلال المدة المتفق عليها، والتي عادة ما توافق الحياة الاقتصادية للأصل الممول. ومنطقيا يجري عقد قرض الإيجار أولا الأمر الذي من شأنه أن يعطي أمانا أكثر. ولكن هذا غير صحيح في كل الأحيان لأن تعقد العملية المالية يتطلب أحيانا وقتا طويلا ولذلك يمكن أن يحدث الشراء مسبقا.

3.2.2. مرحلة انتهاء عملية قرض الإيجار

تعرض ثلاث خيارات على المستأجر عند نهاية مدة التأجير والتي يمكن تلخيصها كما يلي:

- ❖ رفع خيار الشراء وحيازة الأصل بالقيمة المحددة في العقد (1 % إلى 6% من سعر الشراء)
- ❖ طلب تمديد العملية والتفاوض مع المؤجر بشأن أقساط إيجارية منخفضة بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل. وبهذا يضمن المستأجر تجديدا للعقد بتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا
- ❖ إعادة الأصل إلى المؤجر الذي يبحث فيما بعد عن مستأجر آخر أو بيع الأصل لمستعمل جديد أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير.

وبالتالي فمن الأحسن للمستأجر الاحتفاظ بالأصل بسعر يأخذ بالاعتبار أقساط الإيجار المدفوعة، كذلك الأمر بالنسبة للمؤجر فليس من صالحه أن يبقى مالكا للأصل في نهاية العقد. حيث يصعب عليه بيعه فيما بعد والشكل (3-1) يوضح آلية سير عملية الاعتماد الايجاري.



الشكل رقم (3-1): مخطط توضيحي لآلية سير عملية قرض الإيجار

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على المعطيات السابقة.

1-اختيار الأصل والتفاوض على شروط السعر والاستلام. 2- إيداع الملف لإمضاء عقد قرض الإيجار بين المستأجر والمؤجر.

3- إمضاء عقد بيع الأصل بين المؤجر والمورد. 4- تسليم الأصل مع توقيع وصل بالاستلام.

5 - تسديد دفعات الإيجار دوريا خلال مدة العقد.

3. تصنيفات قرض الإيجار

لقد بدأ قرض الإيجار في التنوع والتطور منذ زمن ليس ببعيد خاصة في البلاد الأنجلوساكسونية، لذلك فإن فهم هذا التنوع يبدو ضروريا لتحقيق فهم أكثر وتصور أشمل لقرض الإيجار. ومن ثم تحقيق استفادة من كل الأنواع الخاصة به. لذا سنكتفي بذكر التصنيفات الأساسية لقرض الإيجار والذي يتفرع حسب المعايير التالية:

1.3. وفق معيار نقل الملكية

يقصد بنقل الملكية تحويل كل الحقوق والواجبات للمستأجر، وكذا المنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل الممول. وحسب هذا المعيار يمكننا التمييز بين:

1.1.3. قرض الإيجار التشغيلي

هو عملية يضع بموجبها المؤجر في متناول المستأجر أصلا اختاره لمدة أقل من الحياة الاقتصادية للأصل مقابل دفع أقساط إيجارية لا تسمح إلا باهتلاك جزئي لرأس المال المستثمر. بمعنى تمويل للاستعمال وليس للاكتساب. ومن مميزاته إمكانية قيام المستأجر بإلغاء العقد قبل انتهاء مدته. لذا يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية أقل من القيمة السوقية. كما يؤمن له المؤجر خدمات معينة كصيانة التجهيزات، نفقات التأمين. إضافة إلى دفع الضرائب العقارية المستحقة إذا كان الأصل عقارا لذا يطلق عليه مصطلح التأجير الخدمي [زغيب، 2005، ص: 9].

2.1.3. قرض الإيجار التمويلي

هو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا يعوض الاقتراض لامتلاك الأصل، واقتصار المؤسسة المستأجرة على دفع الإيجار الدوري للمؤجر يضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون لتمويل شراء الأصل. وقد يعطي الاستئجار التمويلي خيارا للمستأجر بتجديد العقد لفترة إضافية بإيجار منخفض عن سابقه، أو شراء الأصل المؤجر. كما يمكن أن يأخذ قرض الإيجار المالي عدة أشكال أهمها [بوراس، 2006، ص- ص: 51-52]:

أ. البيع وإعادة الاستئجار

يتم بمقتضى هذا النوع اتفاق بين منشأة تبيع الأصل الذي تملكه لمؤسسة مالية (شركة تامين، بنك، أو مؤسسة تأجير)، على أن تقوم هذه الأخيرة بإعادة تأجير ذلك الأصل للمنشأة البائعة مرة أخرى، والتي تستفيد من تدفق نقدي كبير يساوي ثمن بيع الأصل. كما تحتفظ في ذات الوقت بالأصل لديها لاستعماله خلال فترة الإيجار. بالإضافة إلى تمتع المنشأة بوفرات ضريبية لأن دفعات الإيجار تعد من بين المصاريف التي تخصم من الإيرادات قبل اقتطاع الضرائب.

ب. الاستئجار المباشر

يتفاوض المستأجر مع شركة مصنعة على شراء تجهيز معين (السعر ومواعيد التسليم)، ثم يتفق مع مؤسسة تمويلية أو شركة تأجير لشراء التجهيز المطلوب من عند تلك الشركة، على أن يوقع المستأجر عقد استئجار مع المؤسسة التمويلية. وبذلك يكون عقد الاستئجار المباشر من النوع الذي يتطلب إطفاء كاملا لقيمة الأصل وتحقيق عائد مناسب للمؤجر. كما يتحمل المستأجر بموجب هذا العقد نفقات الصيانة والتأمين والضرائب العقارية إن وجدت.

ج. الاستئجار المقرون برافعة التمويل

تم تطوير هذا النوع حديثا لتمويل الموجودات التي تتطلب إنفاقات رأس المالية كبيرة. والتي تستدعي تدخل ثلاثة أطراف في عقد الإيجار وهم المستأجر، والمؤجر صاحب الملكية، والجهة المقرضة. حيث يقوم المؤجر بشراء الأصل المطلوب ويموله جزئيا (30% مثلا) من أمواله الخاصة، ويمول الجزء المتبقي بقرض مضمون طويل الأجل من 60% إلى 80% من قيمة الأصل.

2.3. وفق معيار طبيعة الأصل المؤجر

وفق هذا المعيار نجد النوعين التاليين [غربي ومزريق، 2006، ص- ص: 289-290]:

1.2.3. قرض إيجار المنقولات

هو كل عملية إيجار للأصول التجهيزية أو المعدات المشتراة لغرض التأجير من طرف مؤسسات تعتبر المالكة. حيث تعطي للمستأجر إمكانية اكتساب كل أو جزء من تلك الأصول. وتتراوح مدته غالبا بين 03 و05 سنوات وذلك تبعا لمدة الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر أو مدة الاهتلاك المسموح بها في التشريع الجبائي.

2.2.3. قرض إيجار العقارات

تقوم من خلاله المؤسسة بتأجير أصول عقارية لغرض الاستعمال مشتراة بواسطتها أو مبينة لحسابها، وهو الأكثر استعمالا في تمويل المشاريع الاستثمارية التي تتميز بالتكلفة المرتفعة والمدة الطويلة والتي تتراوح عادة بين 15 و20 سنة. كما تسمح هذه العمليات للمستأجر بأن يصبح مالكا لجزء أو لكل الأصول المؤجرة عند نهاية العقد.

3.2.3. الاعتماد الإيجاري الخاص بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية

ظهر هذا القرض الإيجاري لأول مرة في فرنسا سنة 1986، والذي يسير حسب مبادئ الاعتماد الإيجاري الكلاسيكي. غير أن مزاياه الجبائية محدودة، ففي الواقع الأقساط الايجارية لا تخصم من النتيجة الخاضعة للضريبة إلا فيما يخص القسط الذي يدل على المصاريف المالية.

3.3. وفق معيار جنسية المتعاقدين

حسب جنسية الأطراف المتعاقدة في عملية قرض الإيجار نميز نوعين هما [خوني وحساني، 2006، ص-ص: 401-402]:

1.3.3. قرض الإيجار المحلي

يكون قرض الإيجار محليا إذا كان المتعاقدان مقيمين. فمؤسسات الاعتماد الايجاري التي تقوم بفتح فروع لها في بلدان أجنبية مثل مؤسسات الاعتماد الايجاري المحلية تعتبر عملياتها وطنية لأنها تخضع لقوانين ولتشريعات هذه البلدان. وهذا ما يسمى بالاعتماد الايجاري المحلي في الخارج.

2.3.3. قرض الإيجار الدولي

وهي الحالة التي يقيم فيها كل من المؤجر والمستأجر في بلدين مختلفين ويخضعان لتشريعات مختلفة، أو في حالة ما إذا استفاد المؤجر من قرض للاستيراد من بلد آخر(بلد المورد) حتى لو كان كل من المؤجر والمستأجر يقيمان في بلد واحد.

4. أهمية التعامل بقرض الإيجار

لعل خير دليل على الفائدة والميزة التي يكتسيها القرض الايجاري مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، هو النجاح الذي عرفته هذه التقنية خلال مدة قصيرة وتوسع حقل تطبيقها في العالم. وما زاد من أهميتها هو مدى قدرتها على تنمية العديد من الاقتصاديات هذا من جانب الاقتصاد الكلي. أما من جانب الاقتصاد الجزئي فيمكن ملاحظة ذلك من خلال عرض الفوائد والمزايا التي يحظى بها كل طرف من هذه العملية.

1.4. أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة

يلبى القرض الايجاري الاحتياجات المالية لكافة المؤسسات الاقتصادية المستأجرة مهما كان حجمها أو طبيعة نشاطها أو نوع احتياجها المالي، ومن هنا يمكننا عرض بعض الفوائد التي يمكن أن تستفيد منها هذه المؤسسات في حالة لجوئها لمثل هذا النوع من التمويل على النحو التالي:

1.1.4. التمويل الكلي للاستثمار

تمول مؤسسات الاعتماد الايجاري الاستثمار بنسبة 100%. لذا فقرض الإيجار يشكل وسيلة تمويلية بديلة للقرض الكلاسيكي المتوسط والطويل الأجل الذي لا تتعدى نسبته التمويلية 70% أو80 %، ونتيجة لذلك فهو يهم بالدرجة الأولى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على الضمانات الكافية المطلوبة من قبل البنوك سواء في حالات الإنشاء أو التوسع [بريبش، 2006، ص: 11].

2.1.4. المحافظة على الهيكلة المالية

بفضل التمويل الكامل لقيمة الاستثمار يبقى قرض الإيجار محافظا على خزينة المستأجر من خلال الإبقاء على الأموال الخاصة. حيث يوضع الأصل المؤجر تحت تصرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة دون دفع مبلغ حيازته. بل تدفع قيمته على شكل أقساط إيجارية على النحو الذي يسمح لها بتغطية احتياجات الاستغلال، دون إحداث أي اضطرابات في الهيكلة المالية للمؤسسة.

3.1.4. قابلية الاقتراض

لا يشكل قرض الإيجار ثقلا على الميزانية لأن الأصل المؤجر لا يظهر في الأصول, بل يذكر كشرح فقط في حسابات النتائج عن طريق أقساط الإيجار باعتباره التزاما خارج الميزانية، مما يعطي تقديما حسنا لها، فيتيح للمستأجر إمكانية الاقتراض البنكي الكلاسيكي. غير أن البنوك أصبحت تأخذ بعين الاعتبار التزامات الاعتماد الايجاري.

4.1.4. تمويل ذاتي

يعتبر قرض الإيجار بمثابة ممول للاستثمارات الإنتاجية على أساس أن الأصل يولد بنفسه العوائد اللازمة لتسديد ثمنه بفضل القيم المضافة التي ينتجها خلال مدة استعماله. وذلك عن طريق الربط بين حجم الائتمان وحسابات العوائد والتدفقات الداخلية المتوقعة، ومن هنا تأتي العبارة الشهيرة " تدفع *الآلة ثمنها من دخلها*" من خلال تحديد أقساط الإيجار بطريقة تنازلية [زغيب، 2005، ص: 10].

5.1.4. تحقيق المرونة

يتميز قرض الإيجار بدرجة كبيرة من السلاسة والمرونة من حيث تغير مبلغ القيمة المتبقية، توافق أقساط الإيجار مع العوائد المتولدة من الأصول (خطية، متزايدة، متناقصة)، إمكانية تطبيق معدل متغير خاضع للمفاوضة، وكذا الحال بالنسبة لمدة التمويل التي تتوافق مع مدة الحاجة للأصل وحياته الاقتصادية. كما يسمح هذا التمويل بتفادي المشاكل التقنية والتنظيمية والإدارية التي تنجم عن القروض الكلاسيكية، كالضمانات، فرض قيود على القرارات الإدارية وسياسات توزيع الأرباح.

6.1.4. نقل عبء الصيانة

في عقد التأجير التشغيلي تلقى على المؤجر مسؤولية صيانة الأصل. بالرغم من أن هذه الخدمة ليست عديمة التكلفة. حيث يدمج حسابها ضمن قسط الإيجار ومع هذا يظل لميزة نقل عبء الصيانة أهمية بالغة، خاصة عندما يكون الأصل شديد التعقيد ويحتاج لخبرة فنية عالية.

7.1.4. تجنب مخاطر التقادم التكنولوجي

يعتبر قرض الإيجار بمثابة وسيلة تأمين ضد انخفاض القيمة في حالة ظهور تجهيزات أكثر حداثة وكفاءة، باعتبار أن المستأجر يمكنه إرجاع التجهيز إلى المؤسسة المؤجرة من خلال مبدأ " *الفصل بين الملكية والاستخدام*"، مع إمكانية تأجير تجهيز آخر مواكب للتقدم التكنولوجي.

8.1.4. تحسين صورة الربحية الدفترية

يظهر الاستئجار الربحية الدفترية في أحسن صورها مقارنة بالاقتراض من أجل شراء الأصل. حيث تخصم القيمة الايجارية فقط من الإيرادات. أما إذا حصلت المنشاة على قرض لغرض شراء الأصل فسوف

تخصم قيمة قسط الاهتلاك إضافة إلى الفوائد البنكية، وإذا ما كان الأصل المستأجر يظهر فقط في هامش الميزانية فإن معدل عائد الاستثمار سيكون مرتفعا مقارنة عند شراء الأصل بأموال مقترضة.

9.1.4. تحقيق مزايا ضريبية

تعتبر الأقساط الايجارية التي تدفع إلى مؤسسة قرض الإيجار كأعباء استغلالية يمكن خصمها بالكامل من النتيجة الخاضعة للضريبة. كما أن قيمة الرسم على القيمة المضافة تقسم على مدة حياة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الايجارية، مما يخفف من ثقل هذا الرسم الذي يكون مبلغه معتبرا.

2.6. أهمية قرض الإيجار بالنسبة المؤجرين

تستفيد شركات قرض الإيجار من عدة فوائد وامتيازات لا سيما تلك التي تجعلها المالك القانوني خلال كل مدة العقد إلى غاية تحقيق شراء المستأجر للاستثمار في حالة ما إذا قرر هذا الأخير رفع خيار الشراء. بالإضافة إلى الحصول على فوائد مالية وأخرى جبائية معتبرة والتي يمكن حصرها في النقاط التالية [بوراس وطلحي، 2014، ص: 7]:

1.2.4. تأمين الأموال الخاصة المستثمرة بضمانات قوية

يحظى المؤجر بحق ملكية الأصل وهو ما يعتبر تأمينا حقيقيا على الاستثمار المؤجر، ففي حالة توقف المستأجر عن دفع أقساط الإيجار يمكن له استرجاع الأصل والتصرف فيه. وهو ما يجعله تمويلا متميزا مقارنة بمؤسسات الإقراض الأخرى.

2.2.4. تحقيق مردودية عالية

يحقق المؤجر من وراء هذا الاستثمار مردودية أعلى من الاستثمار في صيغ التمويل الأخرى. وهو ما يفسر حجم المخاطر التي يتحملها من جراء تمويله خاصة عندما تصل نسبته إلى 100%.

3.2.4. المزايا الجبائية

تستفيد مؤسسات قرض الإيجار من فرصة تخفيض الضريبة على الأرباح وفوائد جبائية أخرى، فغالبا ما تسمح لها السلطات الجبائية بتطبيق طريقة الاهتلاكات السريعة للأصول المؤجرة.

4.2.4. متابعة الأصول المؤجرة

تسمح الصيانة الدورية والتأمين على الأصول المؤجرة التي توفرها للمستأجرين، باسترجاع الأصول بحالة جيدة خاصة تلك التي تتطلب متابعة مستمرة. الشيء الذي يخلق علاقة وطيدة ومباشرة بين رأس المال المالي ورأس المال الصناعي من خلال إيجاد توظيف الادخارات على أساس العائد الحقيقي من الاستثمار (الدخل) وليس على أساس العائد الافتراضي (سعر الفائدة).

3.4. أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمورد

يتمتع المورد هو الآخر بعدة مزايا عند تعامله مع مؤسسات قرض الإيجار تتلخص في النقاط التالية [قطاف وبوسعدة، 2003، ص: 12]:

- نمو حجم المبيعات وبالتالي الرفع من رقم أعماله، مما يسمح بخلق أسواق ومنافذ جديدة
- السماح للمورد بتحصيل سريع لقيمة الأصل المباع، مما يؤمنه من مخاطر عدم التسديد
- إتاحة فرصة إعادة توظيف أموال المورد في صفقات وعمليات أخرى باعتبار أن الدفع يتم فورا
- تبادل الخبرات والمهارات بين الموردين ومؤسسات قرض الإيجار نتيجة شراكة الطرفين فيما بينهما.

4.4. أهمية قرض الإيجار بالنسبة للاقتصاد الكلي

تتجلى أهمية قرض الإيجار كذلك في تعدد وتنوع إمكانيات تطبيقه. إذ لا يتوقف الأمر عند تمويل الاستثمارات ذات الطابع الصناعي أو التجاري للقطاع الخاص فقط. بل بإمكانه تلبية احتياجات القطاع العمومي كتمويل العيادات، المباني المدرسية، المباني الإدارات العمومية (قرض الإيجار الترقوي). كما يحقق قرض الإيجار ما يلي [Belmoukadem, 2006, p : 17]:

- تحقيق الربط بين مختلف عوامل الإنتاج وخاصة منها رأس المال، العمل والتكنولوجيا، من خلال تلبية حاجيات المستثمرين الذين لا تتوفر لديهم الأموال الكافية لتحقيق ذلك
- توجيه الائتمان قصير الأجل إلى ائتمان متوسط وطويل الأجل وتوظيف الادخار لتمويل الاستثمارات الإنتاجية بدلا من تنمية وتمويل الاستهلاك
- المساهمة في مواكبة التطورات التكنولوجية من خلال الحصول على التجهيزات الإنتاجية العصرية الأكثر حداثة وتطورا وكفاءة مما يساهم في زيادة الطلب على هذه التجهيزات، ومن ثم التحسين من نوعية وجودة منتجات المؤسسات والقدرة على تخفيض تكاليف الإنتاج ومنه تخفيض الأسعار. مما يؤدي إلى ارتفاع القدرة الشرائية وانتشار الرفاهية الاقتصادية وهو ما يساهم دون شك في تنمية الاقتصاد المحلي.

5. عيوب استعمال قرض الإيجار

رغم تميز تقنية قرض الإيجار بكل تلك الأهمية والمزايا على جميع المستويات فإن هذا لا ينفي احتوائها على بعض السلبيات والعيوب كغيرها من التقنيات التمويلية الأخرى.

1.5. عيوب استعمال المستأجر لقرض الإيجار

من أبرز العيوب التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة نجد ما يلي [عبد العزيز، 2001، ص- ص: 113-114]:

- ارتفاع التكلفة والتي تمثل العائق الأكبر الذي يواجه المستأجر، وذلك راجع إلى أن مبلغ الأقساط الايجارية تتضمن كل من تكلفة رأس المال المستثمر، مصاريف الصيانة والتأمين في حالة الاستئجار الخدمي، اهتلاك الاستثمار إضافة إلى معدل عائد المؤجر
- التزام المستأجر بمواصلة دفع أقساط الإيجار إلى غاية نهاية مدة العقد، حتى ولو لم يستغل ذلك الأصل بحجة أن المؤجر غير مسؤول عن عدم توافق الاستثمار المؤجر مع المواصفات المطلوبة
- إن تخلف المستأجر عن الدفع ولو حصة واحدة لأي سبب من شأنه أن يعط الحق للمؤجر باسترجاع الاستثمار أو الاستحواذ على جزء من الأموال الخاصة للمستأجر، قصد استرداد جميع الإيجارات المستحقة غير المدفوعة وخاصة إذا كان الاستئجار ذو النوع التمويلي
- عادة ما يطلب دفع الأقساط الايجارية مسبقا مما يشكل عائقا ماليا معتبرا
- عدم ملكية المستأجر للأصل حيث لا يمكنه التصرف فيه بكل حرية.

2.5. عيوب ومساوئ قرض الإيجار بالنسبة للمؤجر

يمكن تلخيصها في النقاط التالية [خوني وحساني، 2006، ص- ص: 418-419]:

- عند إرجاع الأصل إلى المؤجر سواء بانتهاء مدة التأجير أو بإفلاس المستأجر، فحتما تكون القيمة المتبقية المالية للأصل المؤجر أقل من قيمته السوقية، مما يعرض المؤجر إلى خسارة في قيمة الاستثمار
- تحمل عدة مصاريف عند استرجاع الأصل أو إعادة بيعه تشمل كلا من تكاليف تفكيك ونقل التجهيز، مصاريف الإصلاح، التجديد، التخزين والصيانة، الإشهار والاتصال، عمولات لوسطاء البيع، وكذا المصاريف التشريعية
- ارتباط المؤجر بسمعة وجودة تجهيزات المورد الذي يتم اختياره من طرف المستأجر، وكذا بنوعية خدمات ما بعد البيع التي يقدمها ذلك المورد ومدى التزامه بمواعيد التسليم، وبمقر تواجده محليا أو خارج البلد
- تقادم التجهيز تكنولوجيا يمكن أن يكون أسرع من تلفه ماديا خاصة بالنسبة للتجهيزات عالية التكنولوجيا.

والملاحظ هنا أن العيوب مقارنة بالمزايا والايجابيات لا تشكل حرجا على الإطلاق، فليست بالصعوبات المعتبرة التي تجعل التمويل بهذه التقنية أمرا غير مجدي.

6. المفاضلة بين قرض الإيجار والقرض البنكي

تتم المفاضلة بين البدائل التمويلية من خلال إعداد جدول المقبوضات والمدفوعات عبر الزمن لكل بديل تمويلي، ثم حساب القيمة الحالية الصافية لكل بديل. حيث تقوم المؤسسة باختيار البديل الذي له أقل قيمة مالية صافية. وفي هذا الصدد نميز بين البديلين التاليين: قرض الايجار، القرض البنكي.

1.6. تحديد قيمة دفعة الإيجار

تقوم مؤسسات الاعتماد الايجاري بتحديد قيمة دفعات الإيجار بذات الطريقة التي يتم بها تحديد قيمة قسط قرض المدة، أي باستعمال القيمة الحالية السنوية. حيث يجب أن تكون دفعة الإيجار مساوية إلى التدفق النقدي قبل الضريبة والذي يجب أن يحصل عليه المؤجر فإذا تم خصمه بالعائد المطلوب على الاستثمار يجعل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الصافية من الإيجار تساوي إلى تكلفة الاستثمار الرأس المالي في المعدات، ويجب أن يؤخذ بعين الاعتبار الوفر الضريبي الناتج من اهتلاك المعدات والقيمة المتبقية للتجهيزات إن وجدت. بالإضافة إلى احتساب أعباء صيانة المعدات التي يتحملها المؤجر كجزء من عقد الإيجار، إذا كان عليه تقديم هذه الخدمة. حيث تحسب دفعة الإيجار بتطبيق المعادلة التالية :

$$CL + \sum_{t=1}^{n} \frac{M_t(1-T)}{(1+R)^t} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{L_t(1-T)}{(1+R)^t} + \sum_{t=1}^{n} \frac{(TD)_t}{(1+R)^t} + \frac{SV}{(1+R)^n}$$

حيث أن :

CI : تكلفة الاستثمار الرأس المالي في المعدات. **M** : تكلفة الصيانة الدورية.

L : دفعة الإيجار الدورية. **D** : الاهتلاك السنوي للتجهيزات.

T : معدل ضريبة الدخل على أرباح شركة المؤجر. **SV** : القيمة المتبقية للمعدات.

R : صافي العائد المطلوب على الاستثمار من قبل المؤجر. **n** : الحياة الاقتصادية المتوقعة للمعدات.

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة بحساب القيمة الحالية للتدفق النقدي الخارجي والمتمثل في القيمة الحالية لدفعات الإيجار المستحقة مطروحة منها الوفر الضريبي الذي تحققه، على اعتبار أن الأقساط الايجارية التي تدفع إلى مؤسسة قرض الإيجار أعباء استغلالية تخصم بالكامل من النتيجة الخاضعة للضريبة [بوراس، 2006، ص- ص: 52-53].

2.6. تحديد تكلفة القرض البنكي بغرض الشراء

إن تكلفة الاقتراض والشراء عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة ناقص القيمة الحالية للتوفير الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض والاهتلاك والصيانة كنفقات زائد القيمة الحالية

للقيمة المتبقية للتجهيزات، كلها مخصومة بمعدل الفائدة على الاقتراض. حيث يمكن التعبير عن القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء باستعمال المعادلة التالية:

DR: دفعة تسديد القرض M : تكلفة الصيانة السنوية

I: تكلفة الفائدة السنوية على القرض D : تكلفة الاهتلاك السنوية

T : معدل ضريبة الدخل SV: القيمة المتبقية للتجهيزات

Ki : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم)

وبعد تقدير التدفقات للبديلين المشار إليهما أي الاستئجار والاقتراض ينبغي إجراء مقارنة بينهما. ولكي تكون المقارنة صحيحة ينبغي أن تجرى على أساس فكرة القيمة الحالية، وذلك نظرا للتباين في قيمة ونمط التدفقات النقدية للبديلين. حيث يقترح في هذا الصدد استخدام معدل للخصم الذي يتمثل في سعر الفائدة الذي يتوقع أن يدفعه المستأجر كما لو أنه اقترض مبلغا من البنك لغرض شراء الآلة ومضمون بالآلة ذاتها. ونشير في هذا الصدد أنه لا يقصد بسعر الفائدة ذلك المعدل الذي ينص عليه في عقد الاقتراض. بل معدل الفائدة بعد خصم الوفورات الضريبية على اعتبار أن الفوائد من بين المصروفات التي تخصم.

وبعد حساب كل من القيمة الحالية لتكلفة الاستئجار ومقارنتها بالقيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء. فإنه من العقلاني والمنطقي أن تتخذ الشركة قرار التمويل ذو التكلفة الأقل [بوراس، 2006، ص: 53].

نستخلص مما سبق أن فهم المباديء والخصائص التي يتميز بها قرض الإيجار ومعرفة حقيقته باعتباره فنا مصرفيا وماليا حديثا وفعالا يمثل دافعا قويا ومبررا كافيا لضرورة الاستفادة منه، والإسراع لإعطائه المكانة اللائقة التي غالبا ما تفتقد في البلدان النامية. فالمزايا المتعددة التي يتمتع بها القرض الايجاري جعلت منه تقنية مالية تخدم كل المؤسسات الاقتصادية مهما كانت طبيعة نشاطها أو حجمها خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، نظرا لتلبيته كل الاحتياجات المالية مهما اختلفت طبيعتها أو مدتها، الأمر الذي يستلزم توفير الدعم الحكومي المباشر وغير المباشر، المادي والمعنوي لشركات قرض الإيجار من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وإجراءات التأسيس وتسهيل عمليات منح الاعتماد ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد لضمان نجاحها.

المبحث الثالث: دور عقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ" في تمويل وتحصيل حقوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعاني المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة كثيرا من مشاكل تحصيل حقوق زبائنها من جهة، ومن محدودية إمكانياتها المالية والإدارية من جهة أخرى، الأمر الذي يستدعي ضرورة ابتكار آليات دعم مالي فعالة تساعدها على تحصيل حقوقها والتخلص من متابعتها، لذا سارعت أغلب الدول المتقدمة إلى تطبيق نظام تحويل عقد الفاتورة أو ما يسمى بالفاكتورينغ الذي يعد من التقنيات التمويلية الحديثة التي أثبتت نجاعتها في مجال تمويل هذه المؤسسات في كثير من الدول المتقدمة خصوصا فرنسا وبريطانيا، وذلك من خلال عملية خصم الذمم المالية من طرف مؤسسة مالية متخصصة تسمى بالفاكتور factor، والتي تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على النقدية الجاهزة دون الحاجة إلى انتظار تواريخ الاستحقاق إضافة إلى العديد من الخدمات الأخرى.

1. نشأة نظام الفاكتورينغ

يرجع بعض الاقتصاديين نشأة نظام الفاكتورينغ إلى العصور القديمة مستندين في ذلك إلى أن عقد تحويل الفاتورة مصدره هو عقد الوكالة الذي عرف منذ القدم وتطور بتطور الظروف الاقتصادية. حيث كان الوكيل قديما يقوم بتسويق سلع الصناع والتجار متجولا بها عبر البلدان باحثا عن مشترين لها، ثم مع تطور الظروف وتعقدها أصبح يمثل دور الضامن للمشترين لدى البائعين وبالتالي يحل محلهم في الوفاء عند الاستحقاق. كما يرجع البعض الأخر نشأة هذا النظام إلى أوائل القرن 19 بإنجلترا. حيث انتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد ذلك النشاط إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى. فقد كان البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية مما دفعهم إلى التعامل مع مؤسسات الفاكتورينغ عن طريق بيعهم فواتير الدين الآجلة الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الفاتورة تحصل عليها هذه المؤسسة نظير الخدمة المقدمة والمتمثلة في تسديد قيمة هذه الفاتورة قبل موعد استحقاقها.

كما تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد مع بداية 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في هذا النظام في أوروبا كفرنسا، ألمانيا، النمسا، بلجيكا، بلغاريا، دانمارك، إسبانيا، إيطاليا، النرويج، تركيا هولندا، البرتغال، المملكة المتحدة، السويد وسويسرا... إلخ، لينتشر فيما بعد في دول كثيرة عبر العالم الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، البرازيل، الشيلي، المكسيك.الصين، كوريا الجنوبية، هون كونغ، اليابان وسنغافورة. إضافة إلى بعض الدول العربية كالإمارات العربية المتحدة، لبنان، المغرب، تونس والجزائر [بن طلحة وآخرون، 2006، ص:4].

2. تعريف عقد تحويل الفاتورة

تعتبر مشكلة تحصيل الحقوق التجارية أحد أهم عوامل تعثر المنشآت التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم الأمر الذي يعرضها كثيرا لأخطار الإفلاس والتصفية، فالمؤسسة عندما تقدم على بيع منتجاتها عن طريق الأوراق التجارية يتعين عليها انتظار أجل الاستحقاق ومن ثم تحصيل قيمة البضاعة المباعة. ولكن ما يحدث هو أن المؤسسة قد تحتاج إلى السيولة خلال تلك الفترة سواء للوفاء بالتزاماتها للغير أو لتحقيق طموحات التطور التي تفرضها طبيعة المنافسة التجارية وهو ما يجعل المؤسسة أمام خيارين. إما أن تشترط على مدينها الالتزام بالوفاء الفوري للثمن، وهنا تكون النتيجة ركود البضاعة وعجز المؤسسة عن تصريف منتجاتها، أو أن تنتظر أجل الاستحقاق ويحصل على قيمة البضاعة. لكن هذا يعيق المؤسسة ويقف حائلا أمام وفائها بالتزاماتها المختلفة. كما أن قيام المؤسسة بتحصيل قيمة الأوراق التجارية بنفسها من الزبائن يتطلب من المؤسسة جهدا وإمكانيات مالية للتحصيل مما يرهق ميزانية المؤسسة. وحتى تتجاوز المؤسسات هذه المشكلة تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقنية حديثة لتمويل وتحصيل حقوقها وهي الفاكتورينغ.

يعتبر عقد تحويل الفاتورة ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage"، وللمصطلح الإنجليزي "Factoring". حيث اختلف الأخصائيون في إعطاء تعريف موحد وشامل لمفهوم عقد تحويل الفاتورة، فمنهم من يعرفه على أنه مجموعة حلول عامة لتسيير المدينين. حيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة متخصصة تسمى الفاكتور "Factor" والتي تقوم بالإدارة، المراقبة، تمويل، وتغطية خطر عدم التسديد وتقديم خدمات أخرى [معوش وآخرون، 2006، ص: 5].

كما يعرفه البعض الآخر على أنه تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى لصالح المؤسسة التي تتخلى عن كل حقوقها إلى شركة عقد تحويل الفاتورة "Factor"، والتي تقوم بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، تحصيل وتأمين الوفاء النهائي في حالة الإعسار المؤقت وضمان المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع مقابل عمولة متفق عليها.

أما المشروع الجزائري فقد عرف الفاكتورينغ في نص المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على أنه "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (الوسيط) محل زبونها المسمى (المنتمي) عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بعبء عدم التسديد وذلك مقابل آخر أجل [بوراس، 2006، ص- ص: 56-57].

ومن خلال ما سبق يتضح أن التعريفات السابقة لم تأت بمفهوم دقيق وشامل لعقد تحويل الفاتورة خاصة من جانب الخدمات المقدمة من الشركة الوسيط للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، لذا يمكن القول أن الفاكتورينغ باختصار هو أسلوب تحصيل وضمان خطر عدم الوفاء وتمويل بواسطة تحويل الحقوق.

3. كيفية سير عقد تحويل الفاتورة

تقوم شركات عقد تحويل الفاتورة بتمويل الفواتير المحررة على الزبائن في علاقة تجارية تنشأ بين ثلاثة أطراف، يتمثل الطرف الأول في التاجر، الموزع، المنتج أو المصدر الذي بحوزته الحسابات المدنية. أما الطرف الثاني فهو الزبون الذي يتعهد بدفع قيمة مشترياته للطرف الأول في أجل لاحق. وأخيرا نجد الطرف الثالث المتمثل في المؤسسة المالية المتخصصة أو تلك الإدارة في البنك التجاري التي يعهد لها تقديم التمويل اللازم للمورد وتسمى بالفاكتور. حيث تمر هذه الخدمة بالمراحل التالية [بوراس، 2006، ص- ص: 57-58]:

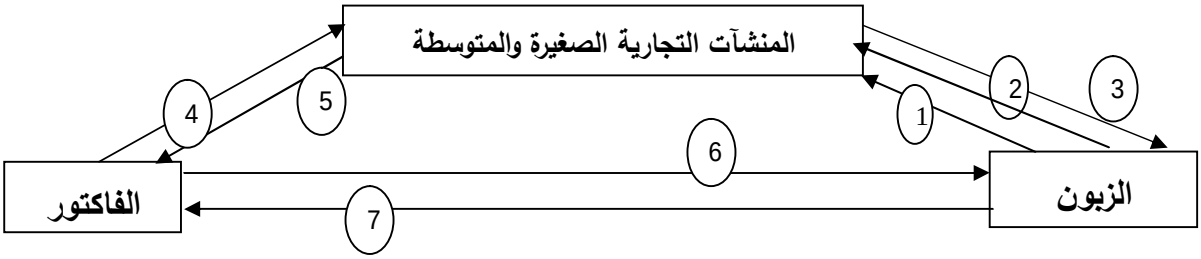
1- قد يعطي التجار أو الصناعيين تسهيلات للدفع لزبائنهم تشجيعا لهم على الشراء ورفع قيمة مبيعاتهم، وذلك لقاء مستندات أو فواتير يوقعها الزبائن لفائدة هؤلاء التجار بعد تحديد مواعيد الاستحقاق. وفي حالة الحاجة للسيولة يقوم ذلك التاجر بعرض ما تجمع لديه من فواتير على الفاكتور من أجل تحصيل قيمتها قبل تاريخ استحقاقها، وذلك من خلال تحرير استمارة تتضمن جميع البيانات التي توضح نشاطه، رقم أعماله، نوع الخدمة المطلوبة. بالإضافة إلى ثلاثة تقارير مالية سنوية وقائمة بأسماء الزبائن الدائمين وعناوينهم وأسماء البنوك التي يتعاملون معها، ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معهم.

2- وفي المرحلة الثانية يقوم الفاكتور بدراسة الملف المقدم من طرف زبونه وذلك بالتدقيق والتأكد من المعلومات المقدمة إليه والتي على ضوئها يمكن إصدار قرار بقبول أو رفض التعاقد مع المقترض، وكذا اختيار نوع الخدمة التي يمكنه تقديمها إليه. فإذا ما تمت الموافقة يقوم الفاكتور بشراء الفواتير ثم إخطار المدينين بأنه يتعين عليهم سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق إليه مباشرة.

3- يقوم الفاكتور بسداد نسبة من قيمة الفواتير قد تصل إلى 80% إلى البائع قبل موعد استحقاق الأوراق التجارية والتي تتراوح مدتها ما بين 30 يوما و120 يوما

4- في موعد استحقاق الفواتير يحصل الفاكتور كامل قيمتها من المشتري. حيث يسدد 20% الباقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة بالإضافة إلى سعر فائدة على المبلغ المتمثل في 80% مقابل الخدمة التمويلية المقدمة.

ويمكن تلخيص كيفية سير عقد تحويل الفاتورة وعلاقة عناصره الثلاثة من خلال الشكل (3-2).



الشكل (3-2): أطراف عقد تحويل الفاتورة وكيفية تطبيقه

المصدر: [بوراس، 2006، ص: 57].

1. يقوم الزبون بتقديم طلبية للمورد
2. يبيع المورد سلعا ومنتجات معينة للعميل
3. يوقع الزبون على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورد
4. يتفق المورد مع المؤسسة التمويلية أي الفاكتور على أن يبيعها حسابات القبض والذمم
5. يمنح الفاكتور المورد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم
6. يقوم الفاكتور بإخطار عميل المورد مطالبا إياه بسداد قيمة مستندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق
7. يقوم الزبون في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى الفاكتور.

4. أنواع عقد تحويل الفاتورة

يختلف عقد تحويل الفاتورة حسب نوعية الخدمات المقدمة من قبل شركات الفاكتور للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. حيث يمكن لها الاختيار بين ستة أنواع للفاكتورينغ والتي يمكن إجمالها في النقاط التالية [قايد، 2012، ص- ص: 9-10]:

1.4. النوع الأول

تقدم شركات الفاكتور ضمن هذا النوع مجمل الخدمات التي من الممكن أن تقدمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تقوم بتمويلها وذلك بتحصيل قيمة الفواتير قبل تاريخ استحقاقها، وتوفير الحماية الائتمانية لهذه المؤسسات عن طريق تحمل عبء المخاطر التجارية الناجمة عن عدم سداد مدينيها. كما تقوم بمسك وإدارة الدفاتر المحاسبية الخاصة بالمبيعات الآجلة، ومتابعة تحصيلها في حالات التأخر عن الوفاء. إضافة إلى تقديمها لكل المعلومات والاستشارات الضرورية التي تسهل على المؤسسات الصغيرة اختيار الزبائن الميسورين.

2.4. النوع الثاني

تقوم شركات عقد تحويل الفاتورة في هذا النوع بتقديم كل الخدمات التي يوفرها النوع الأول ماعدا تحمل المخاطرة في حالة الإعسار النهائي للمدين. كما لا تضمن خطر عدم التسديد ولا المتابعة القانونية للمدينين.

3.4. النوع الثالث

تقدم شركة الفاكتور في هذا النوع خدمة جزئية تتمثل في منح التمويل وإبلاغ مدين الزبون فقط.

4.4. النوع الرابع

تتحصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند لجوئها لمثل هذا النوع من الفاكتورينغ على كل الخدمات المذكورة في النوع الأول ماعدا تحصيل قيمة الفواتير قبل تاريخ استحقاقها.

5.4. النوع الخامس

تقدم شركات الفاكتورينغ في مثل هذا النوع من عقد تحويل الفاتورة خدمة التمويل فقط.

6.4. النوع السادس

تحصل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في هذا النوع على خدمة جزئية تتمثل في الاستفادة من التمويل كما تتحمل شركات الفاكتور خطر عدم السداد في بعض الأحيان.

يتضح مما سبق أن الأنواع الثلاثة الأولى من خدمات الفاكتورينغ تتناسب مع أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبالنسبة للنوع الأول تشترط شركة الفاكتور من عميلها أن لا يقل رقم أعماله عن حد معين والذي غالبا ما يكون معتبرا نسبيا، الأمر نفسه بالنسبة للنوع الثاني باستثناء أن الزبون هنا يستخدم وسيلة التأمين لحسابات المدينين, أما النوع الثالث فتتعامل به شركة الفاكتور مع شريحة واسعة من الزبائن ذات المبالغ الضعيفة والتي غالبا ما تتعرض حسابات مدينيهم إلى التدني بسبب الديون المعدومة. أما الأنواع الثلاثة الأخيرة فخدماتها محدودة جدا خاصة وأن النوعين الرابع والخامس لا تتحصل فيهما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل اللازم.

5. مزايا الفاكتورينغ بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

إن استخدام نظام الفاكتورينغ كآلية حديثة لتمويل ولتحصيل الحقوق قد أثبتت نجاعتها في مجال تمويل المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي تتميز بمحدودية قدراتها المالية والإدارية. حيث يتضمن عقد تحويل الفاتورة عدة خدمات متنوعة نذكر منها ما يلي [بن طلحة وآخرون، 2006، ص- ص: 5-6]:

1.5. الحصول على التمويل اللازم (المرن)

تمنح شركات عقد تحويل الفاتورة إعتمادات نقدية قصيرة الأجل تصل إلى غاية 90 % من الحقوق وهذا بدون سقف محدد في القيمة ولا ضمانات إضافية. حيث تفوق تلك التي من الممكن الحصول عليها من البنوك التجارية مع توفير مصاريف الآجيو المتعلقة بها، مما يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة الحصول على تدفقات نقدية داخلة مرنة وتلقائية تتناسب مع حجم مبيعاتها، وتضمن لها مواجهة احتياجات السيولة من أجل تمويل نشاطها الاستغلالي كمصاريف شراء المواد الأولية والتصنيع أو تقديم الخدمات. كما يمنحها فرصة الوفاء بالتزاماتها في آجالها وبالتالي تفادي الوقوع في وضعية عدم القدرة على السداد.

2.5. تحسين الوضع المحاسبي والمالي للمشروعات

إن استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لآلية الفاكتورينغ له أثر واضح على المستويين المحاسبي والمالي لها، فمن الناحية المحاسبية نجد أن استخدام المؤسسات لنوع الخدمة الكاملة للفاكتورينغ سيؤدي إلى التخلص من حسابات الزبائن ببيعها ومن ثم التخلص من الديون المشكوك في تحصيلها مما سيؤثر إيجابا على مستوى مخصصات مؤونات تدني قيمة الزبائن وهو ما يساعد على التخفيف من الديون وأعبائها على مستوى الميزانية وعلى النتيجة الصافية. أما من الناحية المالية فخدمة الفاكتورينغ لها أثر مؤكد على مستوى احتياج المشروع إلى رأس المال العامل الذي سيعرف نقصا ملموسا بسبب تحويل جزء من حسابات الزبائن إلى سيولة. وهكذا فاستخدام الفاكتورينغ سيؤدي إلى زيادة سرعة دوران حسابات الزبائن الأمر الذي سيخلق نوعا من الديناميكية في نشاط المؤسسة.

3.5. التأمين ضد مخاطر عدم التسديد

يعتبر نظام الفاكتورينغ تقنية تأمين القرض أو ضمان للحقوق المحولة، ففي حالة عدم تسديد الزبون لمستحقاته لصالح الفاكتور يقوم هذا الأخير بعد ثلاثة أشهر من تاريخ الاستحقاق بتغطيته، وتحمل عدم وفاءه في حدود القرض المقدم دون الرجوع إلى المورد مهما كان سبب إعسار المشتري، لهذا يشترط على المورد تقديم تقرير مفصل على ملاءة كل زبون لتحديد الحد الأقصى الذي لا يمكن تجاوزه عند إقراضه. كما يتولى الفاكتور القيام بدراسة مجانية حول كل زبائن المورد فهو يتوفر على موظفين ذوي مستوى عال من الخبرة والمؤهلات للقيام بمثل هذه الأعمال التي تبنى عليها قرارات قبول أو رفض بعض الحسابات المعروضة للبيع، وفي حالات كثيرة هو من يختار له الزبائن الذين يتعين عليه التعامل معهم وذلك من أجل تفادي زبائن غير القادرين على الدفع من أجل تخفيض إمكانية الوقوع في عدم التسديد قدر الإمكان.

4.5. مسك وتسيير حسابات الزبائن

يلتزم الفاكتور بمسك حسابات حقوق المؤسسة لدى الغير وإدارتها وفقا لما هو متفق عليه في العقد. كما يتولى الفاكتور تحرير الفواتير ومتابعتها عن طريق تقديم كشف يومي عام ومفصل للتسديدات المحصلة الخاصة بالفواتير وكذا التسديدات المتبقية. إضافة إلى مسك محاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل، وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إن وُجدت، وبالتالي تولي الشؤون القانونية والقضائية للزبائن. وفي مقابل هذه العملية والخدمة يحصل الفاكتور على اقتطاعات كالعُمولات والآجيو، وعلى هذا الأساس فهو يفتح حساب جاري لزبونه. ومن هنا فإن شركة الفاكتور تشرف على عملية تسيير حسابات حقوق المؤسسة وهكذا فهي تخفف عليها العبأ الإداري لتسييرها وتمنح لها فرصة التفرغ للقيام بالأعمال الأخرى التي يتطلبها نشاطها الإنتاجي والاستغلالي من أجل تعظيم أهدافها.

5.5. الحصول على المعلومات والاستشارات

من حقوق المؤسسات تكليف الفاكتور بالاستقصاء عن بعض المعلومات التي يراها مناسبة. كما يمكنها طلب بعض الاستشارات وهذا قبل إجراء أية صفقة تجارية، وذلك حتى تكون على بينة بأحوال السوق سواء الداخلية منها أو الدولية. الأمر الذي يسهل عليها مهمة اختيار الزبائن الميسورين وتجنب الزبائن المعسرين الذين يمرون بظروف مالية صعبة. حيث يعتبر الفاكتور كمستشار تجاري يقدم توجيهات وإرشادات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومثلما تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من كل المزايا والخدمات السابقة الذكر فإن عقد تحويل الفاتورة يستوجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة التزامات نذكر منها ما يلي [بوراس، 2006، ص-ص: 62-63]:

❖ يلتزم المنتمي بإحاطة الشركة الوسيط بجميع البيانات المتعلقة بتجارته ونشاطه وزبائنه ومراكزهم المالية وكل ما يطرأ على هذه التجارة من تغيرات قد تعرقل الوفاء في المواعيد المحددة، وبالتالي يكون المنتمي مسؤولا مسؤولية تعاقدية اتجاه الفاكتور في حالة إهماله أو عدم تقديم المعلومات الضرورية في وقتها، والتي قد تلحق أضرارا بالشركة الوسيط. بمعنى أخر على المنتمي التعاون والتنسيق مع الفاكتور قصد تحقيق الهدف الأساسي من العقد والمتمثل في استفاء الحقوق، وذلك عن طريق تسليم المستندات اللازمة وإعطاء المعلومات والتوضيحات المطلوبة من قبل الفاكتور

❖ يتطلب عقد تحويل الفاتورة وجود حق للمنتمي لدى الغير يستحق في تاريخ لاحق، والذي يتم تحويله إلى الفاكتور فإذا كان هذا الحق غير موجود أو زال أو انقضى عن طريق المقاصة أو كان ملكا للغير يعتبر عقد التحويل باطلا. أي يجب أن يكون الحق المحول إلى الفاكتور ملكا للمنتمي حتى يكون التحويل صحيحا ومنتجا لأثاره

❖ يلتزم المنتمي بتحويل الأوراق التجارية التي تلقاها من المدين أو تلك التي سحبها عليه وذلك لتظهيرها لأمر الفاكتور تظهيرا ناقلا للملكية متى كانت هذه الأوراق مرتبطة بالحقوق المحولة للشركة الوسيط وموضوع الفواتير المقبولة من طرفها

❖ تلتزم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لهذا المبدأ بتقديم الفواتير المحررة على المدين حتى يتسنى للفاكتور ممارسة حقه في التصفية واختيار بعضها وممكن رفض البعض الأخر. وهذا الالتزام يقابله التزام الفاكتور بضمان خطر عدم الوفاء عند الاستحقاق، وبالتالي فإن عدم تطبيق هذا المبدأ قد يحدث اختلال في المساواة بين الطرفين. إذ يمكن للمنتمي أن يقوم بتقديم الفواتير المشكوك في تحصيلها فقط لضمان استفاء قيمتها

❖ يتعين على المنتمي أن يقوم بإخطار مدينه بوجود الفاكتور ليكون على علم ويقوم بالوفاء مباشرة له.

بالرغم من كل المزايا الانتشار الكبير الذي تشهده هذه التقنية التمويلية الحديثة في العديد من البلدان الأوربية والأمريكية وكذا الآسيوية.خاصة في الدول المتقدمة يبقى عقد تحويل الفاتورة غير معروف وغير مُستعمل في الكثير من البلدان النامية.

6. تكلفة عقد تحويل الفاتورة

تتكون التكلفة الإجمالية لعقد تحويل الفاتورة من عنصرين أساسيين يختص العنصر الأول بالتعويض عن الخدمات المقدمة، والتي تتضمن خدمة تحصيل الحقوق لدى الغير ومتابعة حساباتهم وضمان خطر عدم الدفع أو الوفاء عند تاريخ الاستحقاق في حالة إعسار المدين إضافة إلى مختلف الخدمات الإدارية والاستشارية والمحاسبية. حيث تتراوح تكلفة التسيير بين 0,7% و2,5% أي بمعدل 1,5% من قيمة الحقوق المحولة بما فيها الرسوم والذي يرتبط تحديده بعدة عناصر منها، رقم الأعمال المحقق، حجم المؤسسة، نوعية الزبائن وعددهم ونوع النشاط الاقتصادي للمؤسسة.

أما العنصر الثاني فيتعلق بالتعويض عن عملية التمويل المقدمة والتي تدفع في شكل فائدة تحسب على الحجم الفعلي للتمويل المقدم من طرف الفاكتور للمدة الممتدة من تاريخ تحويل الفواتير إلى تاريخ استحقاقها والتي يتراوح سعرها بين 2% و3%. حيث يتغير معدل التمويل حسب العقد الموقع، نوعية الحقوق المتنازل عليها وحجم تلك الحقوق. وحتى يتسنى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حساب التكلفة الصافية لعقد تحويل الفاتورة يجب أن نأخذ بعين الاعتبار الامتيازات التي تستفيد منها وراء اعتماد هذه التقنية، وبما أن تكلفة الفاكتورينغ تتناسب مع حجم المبيعات المحققة يتوجب مقارنتها مع بعض التكاليف والأعباء التي تكون المؤسسة مجبرة على تحملها في حالة عدم استخدام الفاكتورينغ أو ما يسمى بتكلفة الفرصة البديلة، والتي تخص ثلاث ميادين أساسية لنشاطها الاستغلالي وهي [بوراس، 2006، ص- ص: 63-64]:

1.6. الميدان الإداري

يتضمن كل الأعباء الثابتة ذات الطابع الإداري والمتعلقة بالمهام التي يتولى الفاكتور القيام بها بدلا من المنشأة، وكذا الوفورات في الأعباء التي تحققها المنشأة والمتعلقة بتسيير وتحصيل الحقوق، والناجمة عن تخفيض في عدد العاملين، الأدوات والمعدات، مصاريف النقل، مصاريف الاستقصاء التجاري... كما أن إلغاء المصلحة المحاسبية وتسيير الزبائن بسبب إلغاء حسابات الزبائن وتعويضها بحساب واحد وهو حساب الفاكتور من شأنه أن يحقق للمنشأة وفورات كبيرة. حيث أن تكلفة تسيير مثل هذه المصلحة تعتبر كبيرة جدا خاصة وأنها تتطلب مختصين ذوي كفاءة عالية وأدوات مالية وأجهزة إعلام آلي ذات تكنولوجيا عالية.

2.6. ميدان الضمان المقدم

كما هو معروف فإن الخدمة المقدمة من طرف الفاكتور تتعلق أساسا في ضمان تحصيل قيمة الفواتير في مواعيد استحقاقها على أبعد تقدير، وعن طريق لجوئها إلى عقد تحويل الفاتورة فإن المنشأة تتخلى عن القيام بعقد تأمين لديونها لدى الغير ضد مخاطر عدم السداد لأن الفاكتور يضمن لها تحصيل كامل حقوقها، ولهذا عند حساب التكلفة الصافية للفاكتورينغ يجب استبعاد بعض المصاريف المتعلقة سواء بتسيير حسابات الزبائن كمصاريف التأمين التي تتحملها المنشأة ضد أخطار عدم الوفاء أو تلك المتعلقة بالديون المشكوك فيها، أو تلك المصاريف التي تتحملها عندما تقوم المنشأة هي بنفسها برفع دعوى قضائية لتحصيل حقوقها لدى الغير.

3.6. الميدان المالي

يتيح عقد تحويل الفاتورة للمنشآت إمكانية الحصول على تدفقات نقدية داخلية تلقائية ودائمة تتناسب مع حجم مبيعاتها، والتي تكون دائما أكبر من تلك التي يمكن أن تحصل عليها من مصادر التمويل التقليدية، فهده الزيادة في الخزينة من شأنها أن تتيح للمنشأة إمكانية تسديد مستحقاتها قصيرة الأجل. حيث تبدأ أولا بتسديد التسبيقات البنكية مما يساعدها على توفير بعض المصاريف التي كانت ستتحملها في صورة آجيو، ثم تقوم ثانيا بتسديد مورديها في الآجال التي تسمح لها بالحصول على الخصومات النقدية. كما أن تحويل الفواتير إلى الشركة الوسيط يمنحها الحق في سحب كمبيالات على المدينين لحساب المنشأة "المورد" والتي يمكن خصمها أو تظهيرها كلما دعت الحاجة إلى ذلك.

وبالتالي فالتكلفة الصافية أو الفعلية لعقد تحويل الفاتورة ما هي إلا ذلك السعر الذي تتحمله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل المجهود الإضافي الذي تبذله بالتعاون مع الفاكتور. إذن فهي عبارة عن التكلفة الإسمية أو الإجمالية مطروحا منها التوفير الذي ممكن أن تحققه في بعض التكاليف الثابتة والمتغيرة وكذا المزايا والفوائد التي تحصل عليها.

نستخلص مما سبق أن الشركات ذات رؤوس الأموال المحدودة كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ كثيرا إلى نظام الفاكتورينغ. حيث تجده نظاما فعالا يتفق مع إمكانياتها المالية والإدارية المحدودة كما يوفر لها الدعم اللازم الذي يسمح لها بتسيير أمورها المالية والمحاسبية والتجارية والإدارية، مما يتيح لهذه المؤسسات فرصة التفرغ للإدارة ومن ثم زيادة الإنتاج وتحسينه. كما أن التمويل الذي يمنحه الفاكتور ليس تمويلا تضخميا ولا ينطوي أي آثار سلبية على الاقتصاد الوطني لأن قيمة الائتمان تساوي تماما قيمة الفواتير التي يتم تخفيضها. كما يساهم عقد تحويل الفاتورة في زيادة حجم الصادرات وذلك عندما تقدم شركات الفاكتور معلومات حول الأسواق المناسبة لعملية التصدير، فمن خلال تجربتها داخل البلاد أو خارج البلاد تتحقق لها الشفافية الكاملة للأسواق فتمد زبائنها بمعلومات عن السلع المطلوبة في الأسواق العالمية.

لكن في الواقع نجد أن خدمات شركة الفاكتور ومعلوماتها متوفرة فقط في الدول المتقدمة أين تتفرع وتتعدد فيها المنظمات والهياكل المتخصصة بدراسة السوق والاستعلام عن زبائن تلك الدول. بينما نجد مساهمة شركة الفاكتور في الدول النامية محدودة جدا إن لم نقل أنها معدومة. أين البنوك المحلية هي التي تتكفل بالاستعلام والتغطية في هذه الدول، وضمن هذه الظروف تكون شركة الفاكتور نسبية في التعامل مع الصعوبات والأخطار التي تصادفها إذ ستناسب عكسيا مع فعالية الخدمات التي يطمح لها المورد أو المصدر لضمان حسن سير العمليات التجارية.

المبحث الرابع: دور رأس المال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن المحيط الاقتصادي المتغير باستمرار يجعل أي مقاول عاجز عن تمويل نفسه من خلال الاعتماد على الاستدانة فقط. إذ يجب عليه أن يتوفر على أموال ذاتية معتبرة تناسب مجال عمله ومختلف الأخطار التي من الممكن أن تواجه مشروعه تبعا لإستراتيجيته المتبعة. حيث يسمح رأس المال المخاطر بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات المخاطر العالية عبر مراحل نشأتها، نموها وتعثرها وذلك عن طريق تقديم موارد ثابتة ودائمة لها عكس مصادر التمويل التقليدية التي لا تقدم التمويل إلا للشركات الكبيرة والمستقرة والناجحة.

1. نشأة ومفهوم رأس المال المخاطر

لقد أصبحت شركات رأس المال المخاطر مكونا رئيسيا من مكونات سوق رأس المال ومهنة ضرورية لدعم النمو الاقتصادي. حيث يعود الاهتمام بهذه التقنية التمويلية والاستثمارية إلى النجاح الباهر الذي حققته في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا.

1.1. نشأة تقنية رأس المال المخاطر

يرجع أصل نشأة مهنة رأس المال المخاطر إلى اليوناني Thalés de MILET الذي أسس أول مشروع في التصنيع الزراعي (استخلاص زيت الزيتون) بفضل الأموال التي حصل عليها من مقرضين مخاطرين Preteurs-Risqueurs، وقد تكررت التجربة بعد حوالي ألفي سنة مع رحلات الأسبان والبرتغاليين إلى العالم الجديد (خلال القرنين 15 و16م) التي تعهدها رأس الماليون مخاطرون Venture-Capitalistes والذين تمثلوا أساسا في أفراد وعائلات غنية قاموا بشراء السفن وتمويل تلك الرحلات. وإذا اقتربنا من أيامنا هذه لوجدنا أن النشأة الحديثة المنظمة لرأس المال المخاطر تنسب إلى الجنرال الفرنسي " Doriot" الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم وهي مؤسسة" Américain reseach and développement ARD "، والتي تخصصت في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإلكترونية الناشئة، وكذا استجابة لاحتياجات الثورة الجديدة فى مجال التقدم التكنولوجى وخاصة في مجال صناعة الكمبيوتر والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات، ثم تباطأ نمو سوق رأس المال المخاطر بعد تلك التجربة حتى عام 1977 والذي شهد طفرة كبيرة في عدد شركات رأس المال المخاطر المنشأة والتي استطاعت تجميع نحو 2,5 مليار دولار تضاعفت بعد عشر سنوات بمقدار 12 مرة. حيث تصل الأرباح السنوية للممولين المخاطرين عند إعادة بيع أسهم المشاركة في حدودها العادية بين 250% و300%، إذ بلغ حجم

المساهمات في شركات رأس المال المخاطر في نهاية 1987 نحو 29 مليار دولار [روينة، 2006، ص: 309].

أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر EVCA، والتي تطور بفضلها نشاط رأس المال المخاطر بشكل ملحوظ خلال أربع سنوات منذ إنشائها من 9 مليار إلى 29 مليار دولار، أي بأكثر من ثلاثة أضعاف. أما في اليابان فقد بلغ النمو خلال نفس الفترة من 3 إلى 10 مليار، وفي كندا 1,3 مليار. أما في كوبا فقد بلغ من 450 مليون إلى أكثر من 980 مليون دولار كما بلغ حجم التمويل خلال 1990 في استراليا 800 مليون دولار، وفي هونغ كونج نحو مليار دولار [Cherif, 2008, p : 44].

كما أن وجود هذه المؤسسات لا يقتصر على العالم الصناعي بل تعداه إلى الدول النامية. حيث ساهم البنك الدولي والشركة الدولية للتمويل International Finance Corporation في تأسيس مؤسسات في كينيا والبرازيل والفلبين، وبلغ مجموع أصول هذه المؤسسات في 1988 نحو 350 مليون دولار. كما ساهمت الشركة الدولية كذلك خلال 1993 - 1994 في إنشاء صناديق في كل من أمريكا اللاتينية، شرق أوروبا، والدول النامية في آسيا. حيث بلغ مجموع هذه الأموال حوالي 3,2 مليار دولار لدعم وتمويل مشاريع الطاقة في الدول النامية. إضافة إلى نشأة عدة مؤسسات لرأس المال المخاطر في كل من ماليزيا ودول الخليج. وإجمالا يقدر حجم المشاركة الفاعلة في العالم بأكثر من 85 مليار دولار أكثر من نصفها يوجد خارج الولايات المتحدة [Paolo-Gagin et De Lalande, 2000, p-p : 19-20] .

2.1. تطور نشاط رأس المال المخاطر عبر العالم

لعب رأس المال المخاطر دورا هاما في تنمية بعض القطاعات القوية النابضة بالحياة خاصة قطاع التكنولوجيا وذلك باعتباره أداة فعالة لتمويل الابتكارات في سوق سريع التطور، الأمر الذي ساهم بشكل فعال في النمو الاقتصادي وزيادة فرص التوظيف وتقديم فرص أكبر للإبداع التكنولوجي، ففي الولايات المتحدة الأمريكية ساهمت شركات رأس المال المخاطر في دعم وتمويل العديد من الشركات والصناعات العاملة في مجال الحاسوب الآلي والتقنية الحيوية والاتصالات. حيث كانت سببا في وجود ونمو شركات عملاقة أمثال Sun,apple Equipment, Digital, Intel, Compaq, Oracle, Microsoft, Microsystems، وغيرها الأمر الذي أثر في شهرة هذا النمط من التمويل وجعله خيارا استراتيجيا لتمويل المشاريع التقنية والابتكارية في سوق سريع التطور [طلحي، 2012، ص: 3].

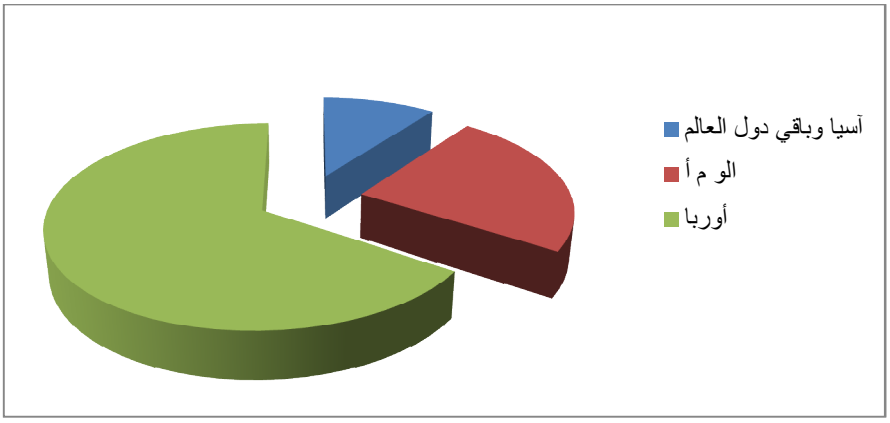
يفيد التقرير السنوي لسنة 1997 الصادر عن المؤسسة الوطنية لرأس المخاطر الأمريكية National Venture Capital Association أنه مابين 1991 و1995 زاد عدد العاملين بالشركات العاملة في قطاع التكنولوجيا والتي تم تمويلها برأس المال المخاطر بمعدل 34% سنويا بالمقارنة مع 5% فقط في سائر القطاعات الأخرى ككل. كما زاد معدل نمو هذه الشركات بمعدل 36,8% بالمقارنة مع 23,8% كمتوسط

نمو الشركات التي لم تمول برأس المال المخاطر. كما بلغ حجم صناديق المشاركة الفاعلة في الولايات المتحدة نحو 35 مليار دولار، في حين بلغ إجمالي القروض البنكية التجارية وطويلة الأجل 51 مليار دولار، بالإضافة إلى ذلك فإن 30% من الشركات الأمريكية التي تطرح أسهمها للاكتتاب العام لأول مرة هي شركات حصلت على دعم من هذه المؤسسات لترتفع هذه النسبة إلى غاية 60% بالنسبة للشركات عالية التكنولوجيا.

كما سجلت الشركات الممولة عن طريق رأس المال المخاطر 10,1 مليون وظيفة و 1,8 ترليون دولار أمريكي من الإيرادات خلال عام2003. كما تمكنت لجمعية الوطنية لرأس المال المخاطر (National Venture Capital Association (NVCA) دعم ما يزيد عن 480 منشأة ومؤسسة حقوق ملكية خاصة في أنشطة ريادة الأعمال وفي الابتكارات التي قامت بها. وذلك بهدف خلق شبكة من أصحاب رأس المال المخاطر تعمل على بناء قطاع متنوع وتعزيز مناخ الاستثمار وتوفير المعطيات الدقيقة التي يمكن لها أن تسهل التفاعل بين الأعضاء [طلحي، 2012، ص: 5].

وفي أوروبا وحسب ما جاء عن جمعية رأس المال المخاطر الأوروبي European Venture Capital Association (EVCA) فقد خلقت الشركات الممولة عن طريق رأس المال المخاطر 630.000 وظيفة جديدة في أنحاء أوروبا بين عامي 2000 و 2004، وقد كان معدل الإنفاق على البحوث والتطوير فيها منسوبا إلى الموظف الواحد ست مرات أكثر من معدل الشركات الأخرى. كما وصل حجم الاستثمارات وفق هذه التقنية في أوربا 72,8 مليار أورو سنة 2007 من خلال نشاط 5200 شركة رأس المال المخاطر في السوق.

أما الصين فتمتلك شبكة صناديق رأس المال المخاطر العالمية" آي دي جي فنتشرز " (IDG" Ventures) المكونة من 140 شركة مميزة، حيث ساهمت بشكل فعال في دفع عجلة النمو السريع لقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالرغم من محدودية مصادر التمويل المحلية. كما أدى توسيع استراتيجيات التخارج إلى تشجيع الاستثمار برأس المال المخاطر الذي قدر بـ 4,3 مليار دولار في 2005. والشكل (3-3) يوضح توزيع رأس المال المخاطر في العالم [www.evca.eu, consulté le:13/03/2013].



الشكل (3-3): توزيع رأس المال المخاطر في العالم خلال الفترة الممتدة بين (2003، 2009)

Source: www.evca.eu, consulté le:13/03/2013.

يوضح الشكل (3-3) أن أوربا تحوز على ما نسبته 65,8% من حجم الاستثمارات في رأس المال المخاطر في حين أن الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها بلغ بها حجم التمويل بهذه التقنية التمويلية نسبة 24% أما آسيا وباقي دول العالم فحازت على نسبة 10,2% فقط. حيث يمكن إرجاع ذلك إلى تقلب الأسواق أو إلى نقص في الموارد المالية أو مؤسسي الأعمال المؤهلين أو إلى ثقافة عدم المجازفة،أو إلى غياب ثقافة الاستثمار.

3.1. مفهوم رأس المال المخاطر

يصطلح أيضا على رأس المال المخاطر Capital Risque,Venture capital برأس المال المغامر، الرأس المال الجريء، رأس مال المجازف، رأس المال المبادر، ورأس المال التنمية ورأس المال الاستثماري Capital de développement, Capital d'investissement، وأهم ما يستوقفنا أن التسميتين الأخيرتين تستحضر أكثر من سابقاتها المعنى الحقيقي المتفائل الذي يتضمن الديناميكية والحيوية والمغامرة، وذلك من خلال مرافقة مشروعات بهدف تحقيق مداخيل جد معتبرة في مقابل تحمل مخاطر جسيمة، وهو ما يعبر فعلا عن طبيعة وفلسفة هذا النشاط التمويلي التي تعجز المصطلحات السابقة التعبير عنه [روينة، 2006، ص: 311].

كما يعرف رأس المال المخاطر بالمفهوم الواسع بأنه أحد البدائل الاستثمارية التمويلية التي غالبا ما توجه إلى شركات صغيرة لتمويل إنشائها أو توسعها أو المحافظة عليها أو إحداث تغيير في ملكيتها، وذلك من خلال شراء مباشر لأسهم عادية وأحيانا شراء أسهم ممتازة قابلة للتحويل لأسهم لشركات عادة ما تكون غير مسجلة في البورصة لمدة زمنية تتراوح عادة من 3 و5 سنوات والتي قد تمتد حتى 7 سنوات. كما تتراوح قيمة استثمارات رأس المال المخاطر ما بين 500,000 دولار و5 ملايين دولار مع احتمال انخفاض تلك الاستثمارات أحيانا إلى 50.000 دولار وارتفاعها إلى غاية 20 مليون دولار. حيث يتمثل المكسب الأساسي للرأس الماليين المخاطرين في الأرباح الرأس المالية الناتجة من الفرق بين ما يضعونه من أموال عند بداية المشروع وبين قيمة بيع المشروع عند نجاحه [مقلاتي، 2009، ص: 7].

أما الجمعية الأوروبية EVCA فتعرف رأس المال المخاطر على أنه " كل رأس المال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة. كما تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تضمن في الحال يقينا بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (و ذلك هو مصدر المخاطر) أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات "[Mougenot, 2002, p-p: 18-19] .

وبالتالي فرأس المال المخاطر هو عبارة عن أسلوب أو تقنية تقوم من خلاله شركات تدعى بشركات رأس المال المخاطر بتمويل مشاريع استثمارية تتميز عموما بمخاطر مرتفعة مع توقع تحقيق عائد مرتفع (يصل في بعض البلدان، مثل أمريكا، إلى 30% أو 40%). على أن يتم استرداد رأس المال المخاطر به في نهاية برنامج الاستثمار بعد إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق، ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد المشاركة. حيث يتحمل المخاطِر كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، لذا لا تقتصر شركات رأس المال المخاطر على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل البنكي بل تعمل أيضا على تقديم المساعدة في إدارة الشركة ومختلف التسهيلات الخاصة بالتسويق، العمالة، التخطيط....إلخ الأمر الذي يضمن تطور المؤسسة ونجاحها من أجل التخفيف من حدة المخاطر والخسائر المحتملة. كما لا يقتصر دورها على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسع والنمو وهو ما يقتضي تقديم خطة النمو والتطوير من طرف المؤسسة.

وعلى العموم تقوم شركات رأس المال المخاطر على معادلة التالية: (تكنولوجيا متقدمة + مخاطر كبيرة = أرباح واعدة) ومن ثم يلزم لنجاح هذه المؤسسات التحلي بالصبر لمدة ثلاث سنوات تقريبا لضمان أرباح كبيرة.

2. خصائص رأس المال المخاطر وأنواعه

تتميز تقنية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر بالعديد من الخصائص التي تميزها عن باقي التمويلات التقليدية، كما يتفرع إلى عدة أنواع تجعل منه وسيلة تمويلية فعالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.2. خصائص رأس المال المخاطر

من أجل تحديد أشمل لمفهوم رأس المال الاستثماري كان لابد من إبراز جميع عناصره وذلك باعتباره تقنية تمويلية حديثة الظهور يتميز بعدة خصائص تجعله يختلف عن وسائل التمويل الأخرى، لذا سنستعرض أهمها في النقاط التالية [Cherif, 2008, p-p : 49-50] :

1.1.2. وسيلة لتمويل المؤسسات بأموال ذاتية

يعتبر مقدم الأموال شريكا حقيقيا في المنشأة فلا يمكنه طلب أية ضمانات من شركائه كتلك التي يطلبها البنك التقليدي، لذا تتلائم هذه الموارد المالية مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة الحجم التي تفتقر سواء إلى الأصول العقارية أو المنقولة. حيث تعتبر كفاءة العنصر البشري ومستوى إدارة المؤسسة وكذا خطة تطويرها الضمانات الأساسية والحافز الأساسي بالنسبة لشركات رأس المال المخاطر لاتخاذ قرار التمويل. حيث يحق لهذه الأخيرة شأنها شأن باقي المساهمين أن تقتسم الأرباح المحققة وفق النسب المتفق عليها. كما يجب عليها تحمل جميع المخاطر والخسائر التي يتعرض لها المشروع، فالمستثمر المالي لا يتصرف كالبنكي الذي يقوم بإقراض الأموال مقابل ضمانات حقيقية وكذا المطالبة بمعدلات فائدة ثابتة.

2.1.2. تمويل من طرف شركات متخصصة

ذلك أن التمويل بواسطة رأس المال المخاطر يقتضي إنشاء مؤسسات متخصصة كليا في هذا النشاط، تكون لها تقنيات تدبير وتدخل خاصة بها تتلاءم مع خصائص هذه المهنة. كما يكون لها الخبرة والكفاءة العالية والاحترافية الكبيرة في مجال الاستثمارات.

3.1.2. وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة

يعتبر رأس المال المخاطر من المهن الجديدة الموجهة أساسا إلى المقاولات الصغيرة والمتوسطة وخاصة المجددة والمبتكرة منها العاملة في مجال التكنولوجيات الحديثة كالالكترونيك، الإعلام والإتصال، علوم الحياة والبيوتكنولوجيا...إلخ، لذلك فالأمر يتطلب استعمال تقنيات من نوع خاص والعمل على إيجاد مقاربات وتحليلات تتوافق مع المشاريع المقدمة حتى تتمكن شركات رأس المال المخاطر من تقييمها بالطريقة السليمة التي من شأنها أن توضح جميع النقاط الغامضة وتزيل المخاطر المحتملة وتيسر اتباع الاستراتيجية الفعالة التي تضمن إمكانية تحقيق أرباح هائلة نظرا لتوفر هذه المؤسسات على طاقات نمو مرتفعة.

4.1.2. قبض مساهمات مؤقتة ممثلة للأقلية

إن دخول المستثمر المالي في علاقة شراكة مع المقاول لا يكون لمدة طويلة محددة تستمر لغاية تحقيق المشروع لأهدافه، ثم ينسحب المستثمر المالي مفوتا مساهمته إما لأحد أصحاب الشركة أو للغير. كما تكون المساهمة ممثلة لأقلية رأس المال لأن المستثمر غالبا ما لا يستهدف السيطرة على المؤسسة.

5.1.2. الشريك المالي شريك فاعل وإيجابي

يقوم المستثمر المالي بتقديم مساعدات تمتاز بخبرة وكفاءة ضروريتين لتطوير الشركة. عكس الممول التقليدي الذي يقدم أمولا ذاتية الذي رغم امتلاكه لمساهمات إلا انه لا يلعب أي دور فاعل. حيث يكون شريكا سلبيا يمكن وصفه بالشريك النائم sleeping partenairs. أما في مجال رأس المال المخاطر فتكون

المعرفة الفنية التي يتمتع بها المستثمر المالي غير مقتصرة على المعرفة والدعم الماليين فقط بل تمتد لتشمل التقييم والمتابعة المستمرة لتطوير المشروع [Duboc et Rivaud-Danset, 2006, p: 16].

6.1.2. قبض مساهمات لشركات غير مدرجة في السوق المالي وذات مردودية مستقبلية عالية

يستهدف المستثمرون الماليون دائما مشروعات مبتكرة ومجددة واعدة عاجزة عن استقطاب رؤوس الأموال الذاتية أو البنكية. إلا أنها تمتلك قدرات تنافسية مهمة وتبشر بمستقبل واعد.

7.1.2. الرغبة في تحقيق فائض قيمة عند الخروج

يعتبر من الأهداف الرئيسية البعيدة المدى التي يسعى المستثمر المالي إلى تحقيقها وذلك عن طريق الرفع من قيمة المؤسسة الممولة وبالتالي رفع قيمة أسهمه فيها، الأمر الذي يجعل الفرق بين ثمن شراءه لتلك الأسهم وثمن التنازل عليها معتبرا عند الانسحاب من الشركة [Sthéphany, 2003, p: 163].

انطلاقا من العناصر التي تكون رأس المال المخاطر يمكننا اعتباره بأنه: *تمويل بأموال ذاتية من طرف هيئات متخصصة تتدخل كشركاء ماليين مؤقتين، مالكين لأقلية رأس المال في شركات قائمة أو طور التأسيس ذات توجهات ابتكارية غير مدرجة في السوق المالية مع الرغبة في التعاون الايجابي مع الفريق المسير للمؤسسة الممولة بهدف تحقيق فائض قيمة عند انتهاء عملية التمويل.*

2.2. أنواع رأس المال المخاطر

تقوم استراتيجية الاستثمار في رأس المال المخاطر على نوعين أساسيين هما [مقلاتي، 2009، ص: 10]:

1.2.2. النوع الأول

الاستثمار في الأفكار والإبتكارات وذلك عبر الدخول في شركة مع صاحب الفكرة الاستثمارية أو صاحب الاختراع من حيث دراسة الجدوى الاقتصادية ومن ثم تسجيله إلى أن يصل إلى مرحلة الإنتاج.

2.2.2. النوع الثاني

البحث عن الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لديها منتجات متميزة أو تقدم خدمات متميزة ولها مستقبل استثماري ممتاز وتحتاج للتمويل من أجل توسيع نشاطها أو تطوير خدماتها. حيث تقوم شركات رأس المال المخاطر بضخ الأموال اللازمة لذلك عن طريق شراء حصة في الشركة.

3. آلية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر

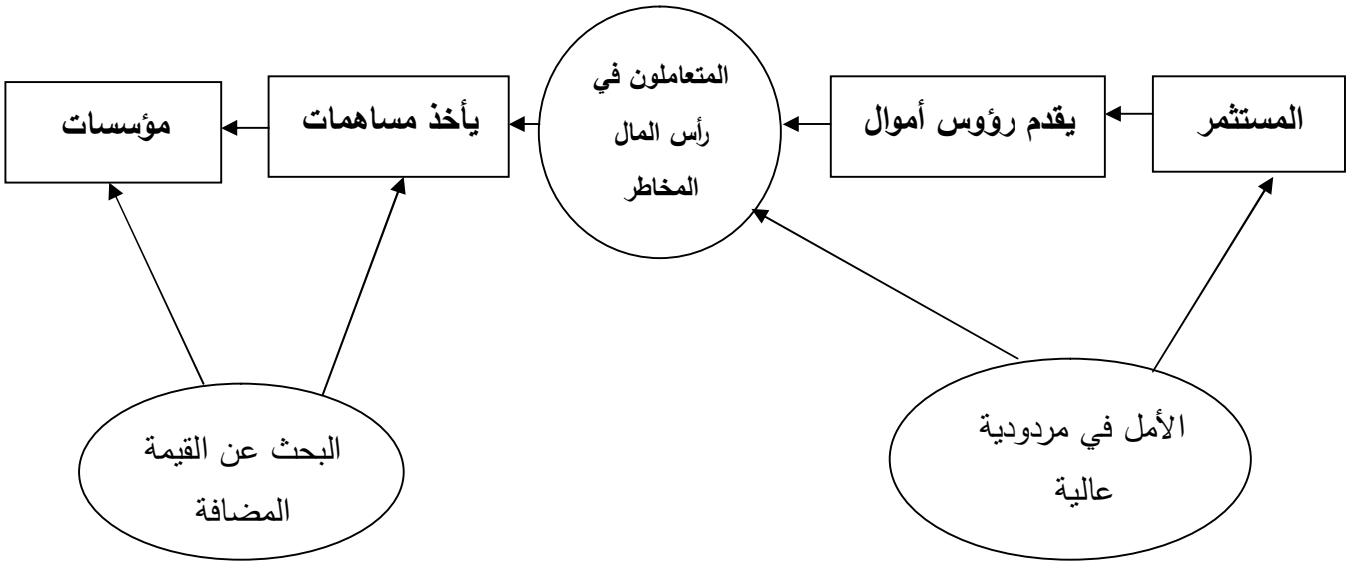
تقوم شركات رأس مال المخاطر في مرحلة أولى بتجميع الموارد المالية وهنا تظهر قدرة الفريق المكون لهذه الشركة ومهارته في جمع الموارد وجذب المستثمرين، وبعدها تأتي مرحلة البحث التي يتمثل هدفها في إثارة ملفات الترشح التي تقدم من طرف المؤسسات الطالبة لهذا النوع من التمويل وهنا تظهر فعالية شركات رأس مال المخاطر. حيث تتلقى هذه الأخيرة أعدادا كبيرة من طلبات التمويل والتي عادة ما لا تقبل منها أكثر من 3%، إذ يستند قرارها بالقبول أو الرفض على عدة عوامل منها : [Paolo-Gagin et De Lalande, 2000, p-p : 73-74]

- خطة المشروع وقدرة صاحبه على الاستثمار
- كفاءة الفريق الإداري للمنشأة وأسلوبه
- مؤهلات الموارد البشرية ودرجة التوافق بينهم
- تكنولوجيا الإنتاج المستخدمة
- جودة المنتج وإمكانية تسويقه
- حجم السوق ومعدل نموه
- حجم المنشأة
- معدل العائد المتوقع
- حجم الاستثمار المطلوب.

وبعدما يتم تصنيف ملفات الترشح بحسب درجة المصداقية ومراجعة دقيقة لربحية المشروع وفرص نجاحه من خلال إجراء اختبار معمق للملفات لاختيار المناسب منها، تصل شركة رأس مال المخاطر إلى مرحلة تحديد شكل أو كيفية تدخلها في المؤسسات المستفيدة من التمويل والمساعدات الأخرى سواء تلك المتعلقة بمرحلة الإنشاء والانطلاق أو تلك المتعلقة بتسويق المنتجات وتسهيل العلاقات مع البنوك أو البحث عن شركاء آخرين. حيث عادة ما يفاوض الممولون على المساهمة في رأس المال المشروع على مراحل، إذ يساهمون في المرحلة الأولى بنسبة تكفي لإنجاز هذه المرحلة، فإذا انقضت المرحلة الأولى أعاد الطرفان التفاوض على تمويل المراحل اللاحقة وهكذا حتى إنجاز المشروع.

وكمرحلة أخيرة وفي إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي تقوم شركات رأس مال المخاطر بإعادة بيع الاشتراكات للخروج من المؤسسات الممولة لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي.

ويمكن تلخيص آلية عمل شركات رأس المال المخاطر في الشكل (3-4).



شكل (3-4): مبدأ عمل شركات رأس المال المخاطر

المصدر: [روينة، 2006، ص: 308].

كما أورد الباحث ***بوب زايدر*** توزيعا للزمن المشتغل برأس المال المخاطر حيث يقضي هذا الأخير [مقلاتي، 2009، ص: 14]:

1. 10% من وقته في دراسة وتأسيس المنشأة الاستثمارية
2. 5% في اغتنام الفرص المواتية
3. 5% في تحليل الخطة التجارية
4. 5% في التفاوض من أجل الاستثمار
5. 25% في الخدمة كمسيرين ومديرين
6. 15% في الخدمة كمستشارين
7. 20% كموظفين وتابعين للموارد البشرية
8. 15% كمساعدين في العلاقات الخارجية
9. 5% في إنهاء عملية الاستثمار.

ومن هنا نلاحظ أن القائمين على رأس المال المخاطر يشكل التمويل بالنسبة إليهم في العملية برمتها ما لا يزيد عن 20% والباقي كله عبارة عن ضمانات شخصية من جهد، واستشارات ومتابعات من أجل إنجاح عملية الاستثمار، لذا استخدم ***زايدر*** عبارة: "*كن مستعدا لأن تجود بنفسك لنجاح المغامرة.....والاستثمار في رأس المال المخاطر هو استثمار في الناس الطيبين وفي الأفكار الممتازة وبالتالي هو استثمار في صناعة رائعة*".

4. المراحل التمويلية التي تغطيها شركات رأس المال المخاطر

أشكال التمويل التي تقدمها شركات رأس المال المخاطر تختلف باختلاف مراحل دورة حياة المنتج (المشروع الناشئ) على النحو التالي:

1.4. مرحلة تقديم المنتج (Inception Stage)

تتولى هذه المؤسسات إنشاء وتمويل مشروعات ناشئة مبتكرة تحيط بها العديد من المخاطر ولديها أمل كبير في النمو والتطور والتي يطلق عليها أحيانا تمويل المرحلة المبتكرة (Early Stage Financing)، وتتم وفق ما يلي [ضياف، 2009، ص- ص: 99-100]:

1.1.4. بذرة رأس المال (Seed Capital)

وهو تمويل يغطي مصاريف البحث والتجارب وتطوير النماذج المعملية والنماذج التجارية للسلعة الجديدة ودراسات الجدوى، وكذلك مصاريف تجريب السلعة في السوق ومعرفة مدى الإقبال عليها قبل أن يثبت أن هذا المنتج أو المشروع سوف يدخل لحيز التنفيذ أم لا.

2.1.4. تمويل البداية (Start-up Financing)

هو تمويل يغطي التكاليف المبدئية كتكلفة الأرض، المباني الآلات والمعدات. إضافة إلى تغطية تكلفة التسويق المبدئية ذلك لما يلعبه التسويق من دور هام في تقديم المنتج إلى السوق.

3.1.4. تمويل المرحلة الأولى (First Stage Financing)

يتم في هذه المرحلة تمويل الاحتياجات الإنتاجية والتسويقية لدورة التشغيل الأولى بما فيها المواد خام ورأس المال العامل.

2.4. مرحلة النمو(Growth Stage)

وتتم وفق مرحلتين هما [روينة، 2006، ص: 317]:

1.2.4. تمويل المرحلة الثانية (Second Stage Financing)

تعمل على تمويل رأس المال العامل في كل الدورات التشغيلية التالية وكذا لتمويل التكاليف المبدئية للتوسعات.

2.2.4. الكوبري التمويلي (Bridge Financing)

تقوم شركات رأس المال المخاطر هنا بتمويل الفجوة زمنية بين تدبير الأموال من مصدرها الطبيعي (أموال صاحب الفكرة والمستثمرين الجدد) وبين الاحتياج للأموال بعد فترة قصيرة، خاصة لما يكون تمويل المشروع من خلال إصدار أسهم عادية ستكون هناك فجوة زمنية كبيرة حتى يتم الاكتتاب وتحصيل تلك الأموال من المكتتبين على أقساط عادة.

3.4. مرحلة النضج (Maturing Stage)

ويكون ذلك على مرحلتين هما[وفا، 2001، ص- ص:90-91]:

1.3.4. تمويل لسد احتياجات التوسع (Expansion Financing)

وعاد ما يكون ذلك بتمويل شراء شركة أخرى أو افتتاح خطوط إنتاج أو فروع جديدة.

2.3.4. تمويل شراء المديرين للمشروع (Management buy-out Financing)

وذلك في حالة ما إذا كان مديري إحدى الشركات يريدون شراءها لكي يتوسعوا ولكنهم ينقصهم المال لفعل ذلك.

وعند مرحلتي التطور والنضج تكتسب المؤسسات القدرة على الاستدانة. حيث تضمن إمكانيتها الذاتية سداد القروض، فيبدأ معها دور مؤسسات رأس مال المخاطر في التواري تدريجيا تاركة الساحة شيئا فشيئا لوسائل التمويل التقليدية والجدول رقم (3-2) يوضح ذلك.

الجدول رقم (3-2): مراحل نمو المشروع ومصادر التمويل

	الإنشاء	التوسع	التطور	النضج
التمويل الذاتي	-	غير كافي	نسبي	كافي
رأس المال المخاطر	قاصرة عليه بمفردها	جوهري	هام	-
القروض	مستحيلة	صعبة	ممكنة	ممكنة بدرجة أكبر
درجة المخاطرة	مرتفعة جدا	مرتفعة	قوية	أقل قوة
متابعة المؤسسات	موجودة بدرجة كبيرة	متواضعة نسبيا	ضعيفة	هامة لبيع المساهمات

المصدر: [وفا، 2001، ص: 92].

4.4. مرحلة الانحدار (Decline Stage)

تهدف هذه المرحلة إلى تمويل الهدفين التاليين [طلحي، 2012، ص: 11]:

1.4.4. تمويل الانتعاش (Turnaround or Refreshing Financing)

إن تقديم تمويل في هذه المرحلة عادة ما يكون معتبرا وذلك بهدف تغطية احتياجات إنتاجية وتسويقية لإعادة هيكلة المشروع المتعثر لكي يستطيع الوقوف مرة أخرى في السوق.

2.4.4. تمويل شراء الشركة بواسطة الإدارة (Management buy-out Financing)

تقوم شركة رأس المال المخاطر بهذه الخطوة إذا توفر للمدرين والعاملين الرغبة والقدرة على إنقاذ المشروع من التعثر.

5. مدى حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدعم وتمويل شركات رأس المال المخاطر

تشير الدراسات والتجارب التي تمت في الدول المتقدمة إلى أن الثروات الصناعية الأربعة الحديثة (الالكترونيات الدقيقة، المعلومات الدقيقة، تكنولوجيا المعلومات والتكنولوجيا الحيوية) قد تحققت بفضل ديناميكية تقنية تمويلية حديثة تتمثل في ***شركات رأس المال المخاطر***. حيث أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة بواسطتها بعد سنوات قليلة مشروعات متوسطة قفزت أغلبها بعد ذلك إلى مصاف المؤسسات الكبيرة التي تغزو منتجاتها كافة أسواق العالم، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميل بحكم طبيعتها إلى روح الإبداع والابتكار، إذ تسمح شركات رأس المال المخاطر لها بأن تمول نشأتها وآفاق نموها وتطورها، فبدون هذا الوسيط المالي ستصادف هذه المؤسسات صعوبة في توفير الغطاء المالي المناسب لها وذلك لأكثر من سبب [Sthéphany, 2003, p-p : 24-25]:

- ❖ عندما يتعلق الأمر بمجالات استثمارية عالية الخطورة والتي لا تتلاءم مع متطلبات الاقتراض البنكي التقليدي. حيث قدر أنه ما يزيد عن 80% من المؤسسات الناشئة تبدأ نشأتها دون تدعيم من البنوك وهو ما يؤكد حاجتها إلى مؤسسات خاصة للتمويل

- ❖ حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملحة للتمويل اللازم خاصة وأنها عادة ما تكون غير مدرجة في البورصة لعدم قدرتها على إصدار أسهم وسندات وطرحها للاكتتاب نظرا لعدم استيفائها شروط الدخول للسوق المالية

- ❖ تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة بطول مدة دورتها الاستثمارية والتي تدوم سنوات عديدة بدءا من انطلاق المشروع وحتى الوصول إلى مرحلة النضج

❖ يجب تحليل أفكار واستراتيجيات المؤسسات الصغيرة الناشئة قبل تقرير تمويلها وذلك التحليل لا يمكن أن تقوم به إلا مؤسسات مالية متخصصة كشركات رأس المال المخاطر

❖ باستطاعة الفكرة تلبية حاجة في السوق وإطلاق نشاط تجاري حولها عندما يتم تطويرها إلى منتج ملموس خاصة إذا كانت تنتمي إلى صناعة تعرف نموا متسارعا. لكن الأفكار الجيدة وحدها لا تكفل النجاح ففي بعض الأحيان تكون الفكرة الجيدة سابقة لأوانها أو يكون توقيتها غير مناسب أو أن يكون الدعم المالي غير كاف لإنجاحها، فالفكرة الجيدة من دون أي دعم مالي وإداري مناسب لها لا يمكن أن ترى النور أبدًا

❖ مؤسسات رأس مال المخاطر لا تمثل مجرد خزينة تمويلية لتلك المؤسسات وإنما تمد لها يد المساعدة والمشورة بما لها من خبرة في هذا المجال

❖ المستثمر المالي في رأس مال المخاطر يمتلك القدرة على التصرف الجيد (le savoir faire) والتي تعتبر جاحة ملحة وميزة إيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تمكنها من تحسين أدائها، وذلك من خلال مراقبتها ومتابعة القرارات التي تتخذها إدارة المؤسسة الأمر الذي يجعل هذه الأخيرة ذات كفاءة عالية وشفافية أكبر

❖ تعمل استراتيجية تمويل شركات رأس المال المخاطر على متابعة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في كل مراحل نموها. حيث تحاول توفير الأموال اللازمة لزيادة حجم رأس مال المؤسسة من نشأتها حتى مراحل نموها الأولى. كما تساعدها على اختيار طرق التمويل المناسبة حسب مستويات ومعدلات نموها. وفي غالب الأحيان عندما يقرر المستثمر الخروج جزئيا أو كليا فإنه يقوم بإدخال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى البورصة وبالتالي يحولها من طريقة التمويل بالاعتماد على الوسيط المالية إلى التمويل المباشر.

انطلاقا من هذه الأسباب وغيرها استشعرت الاقتصاديات الصناعية الحديثة بمدى أهمية الدور الذي يمكن أن تضطلع به شركات رأس المال المخاطر من خلال دعمها لتطوير هذه التقنية التمويلية الحديثة وتوفير المناخ الملائم للنهوض بالأعباء الملقاة على عاتقها، إذ أفضت هذه التطورات الإيجابية إلى حدوث طفرة كبيرة في حجم الاستثمارات التي توظفها شركات رأس المال المخاطر الأمريكية والأروبية، وحري بالدول النامية أن تمتلكها وفي أسرع وقت ممكن لأن تأخر إنشاء شركات رأس المال المخاطر معناه تأخر ولادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم فوات تحصيل النتائج الاقتصادية الايجابية المترتبة عنها.

لذا تعتبر شركات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات الحديثة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نظرا لما تتميز به من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب فعال إلى درجة أصبح معها رأس المال المخاطر مهمة وصناعة دولية أكثر منه تقنية تمويلية، إذ تشير الإحصاءات إلى أن نسبة الإخفاقات داخل المؤسسات التي تمولها مؤسسات رأس المخاطر منخفضة جدا، ويرجع ذلك إلى أنها تنتقي بعناية المؤسسات التي تقرر تمويلها، فرأس المال المخاطر لا يخصص لأي

مشروع كان. وإنما فقط للمشروعات ذات الآفاق الربحية الأمر الذي جعل الفكر المالي يعتبرها تقنية خاصة تميز العصر الحديث.

6. مزايا وعيوب تقنية التمويل عن طريق رأس مال المخاطر

تبقى الحاجة ملحة لابتكار صيغ تمويلية جديدة ذات عوائد مجزية كرأس المال المخاطر دائما قائمة، والتي من شأنها أن تمتص فائض السيولة والادخار في المنطقة وتسهم في دفع عجلة التنمية والتطور في البلاد، لذا نعتبر هذه التقنية نموذجا فريدا من حيث احتوائه لكل هذه العناصر فالحاجة له قائمة بصورة ملحة، ومن ثم فإن فرص نجاح هذا النمط من التمويل مرتفعة وعوائدها يتوقع أن تكون مجزية سواء على المستوى الخاص أو المستوى العام.

1.6. مزاياها

يعتبر رأس المال المخاطر أداة تمويلية واستثمارية فعالة وذلك نظرا للإيجابيات العديدة التي تتميز بها عن باقي الأدوات التمويلية التقليدية الأخرى. حيث يمكن إجمالها في النقاط التالية:

1.1.6. المشاركة الفاعلة

شركات رأس المال المخاطر شريكة لأصحاب المؤسسة الأصليين حيث تتحصل على نسبة من الأرباح تقدر بـ 15%-30%. بالإضافة إلى 2,5% مقابل المصاريف الإدارية سنويا كما تتحمل جزءا من الخسارة في حالة حصولها، ومن أبرز نتائج المشاركة في رأس المال تحفيز الممول على متابعة شريكه وتقديم ما يمكنه من الخبرات العلمية والعملية لإنجاح المشروع. حيث لاحظ كثير من الباحثين أن الدعم العملي الذي يقدمه الممول قد يكون أكثر قيمة من الدعم المالي في حد ذاته. ومن أبرز المجالات العملية التي يدعمها الممول نجد ما يلي [Sthéphany, 2003, p-p: 25-26]:

- بناء الخطة الإستراتيجية لعمل الشركة
- إيجاد فريق إداري متكامل لإدارة الشركة
- استقطاب المستثمرين الراغبين في الاستثمار في الشركة
- ضخ تمويل مقابل حقوق الملكية الطويلة الأمد الأمر الذي يوفر بذلك الأساس الصلب لنمو الشركة المستقبلي
- إسداء النصائح العملية وتقديم المساعدة للشركة بناءً على خبرات شركة رأس المال المخاطر السابقة مع شركات أخرى كانت في حالات مماثلة
- امتلاك صاحب رأس المال المخاطر لشبكة علاقات في عدة مجالات الأمر الذي من شأنه أن يشكل قيمة مضافة بالنسبة للشركة، مثل استخدام الموظفين الأساسيين وتوفير العلاقات في الأسواق الدولية والاتصال

بشركاء استراتيجيين والاستثمار بالتعاون مع مؤسسات رأس مال مخاطر أخرى عندما تدعو الحاجة إلى دورات تمويل إضافية.

وكلما كانت الشركة أصغر عمرا أو تسعى لإنتاج تقنية أكثر تطورا، كلما كانت الحاجة للدعم العملي أكبر وفائدة أعم، إضافة أنها تفتح المجال للمشاركة الطويلة الأجل (5 سنوات على الأقل). حيث لا تباع الحصة إلا بعد أن تستوي المؤسسات وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو وهو ما لا يتوفر في الديون قصيرة الأجل.

2.1.6. الانتقاء

من نتائج المشاركة كذلك نجد أن الممول يبحث عن المشاريع الجديدة التي تكون عالية المخاطر وذات أرباح متوقعة عالية. إذن فليس غريبا أن يتجه الممولون إلى الشركات الصغيرة ذات التقنية العالية فهذا النمط من الشركات إذا نجح فسوف ينمو بسرعة كبيرة، وهو ما يحقق أرباحا مضاعفة للممولين الذين تهمهم قيمة الأصول وكيف يمكن زيادتها خلال سنوات المشروع ومن ثم يبيع حصصهم بقيمة مضاعفة. حيث أن أفضل مجال لتحقيق هذا الهدف هو الشركات الناشئة والصغيرة. لكن في المقابل نجد البنوك تبحث عن المؤسسات الكبيرة ذات الملاءة الائتمانية العالية والسجل المالي المشرف، والتي تستطيع دفع أقساط القرض الدورية بانتظام ولا تبالي كثيرا بأداء الشركة وتغير قيمة أصولها. ولذلك فهي تستهدف الشركات الكبيرة والمستقرة لكنها في الغالب لا تحقق معدلات نمو مرتفعة لأنها لم تعد تمتلك طاقات ابتكارية [Sthéphany, 2003, p : 173]

3.1.6. المرحلية

من خصائص التمويل برأس المال المخاطر أنه يتم على مراحل وليس على دفعة واحدة فبعد انتهاء أي مرحلة يلجأ المستفيد من جديد إلى الممول وفي هذا ضمان لصدق الاستثمار في عرض نتائج الأعمال المنجزة نتيجة الرقابة الفعلية التي يمارسها الممول على الشركة، الأمر الذي يساهم كثيرا في تقليل فرص التلاعب من جهة الرائد كما تؤلف بدرجة أعلى بين مصالح الطرفين. وهذا من شأنه إعطاء فرص جديدة حين فشل المشروع وقبل تراكم الخسائر.

4.1.6. تنويع المحفظة الاستثمارية

يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع مختلفة المخاطر عادة ما تتراوح بين 3 و5 مشاريع في نفس الوقت. فما يمكن أن تخسره مع مشروع ما تربحه مع آخر كما أن المؤسسات الناجحة كثيرا ما تعوض خسارة عدة شركات مجتمعة، خاصة إذا كانت تعمل في مجال عالي التقنية. إضافة إلى المشاركة في الخسائر فذلك يقلل منها فضلا على أن المراقبة والمتابعة المستمرين تجنب المشروع الدخول في مغامرات غير مأمونة العواقب لأن المنشآت المدعومة برأس المال المخاطر تقل نسبة الفشل بها [بريبش، 2012، ص: 13].

5.1.6. القدرة على تحمل المخاطرة

المخاطرة جزء أساسي من أي عمل تجاري ولذلك فقد طورت شركات رأس المال المخاطر آليات وترتيبات تسهم في تقليل المخاطرة بدرجة عالية، ولذلك تستطيع أن تتحمل قدرا أعلى من المخاطرة أكثر من غيرها من مؤسسات التمويل، ومن ثم المطالبة بعوائد أعلى تبعا لقانون الارتباط الإيجابي بين الخطر والعائد [Duboc et Rivaud-Danset, 2006, p: 52].

6.1.6. النمو والتطوير

إن هذا النوع من التمويل قادر على تمويل مشاريع مرتفعة المخاطر والتي لا يتجرأ على خوضها إلا الرواد المغامرون على أن يعوض هذا الخطر بالمكاسب والعائد المرتفع. وقد ثبت هذا في تمويل شركات مبتدئة " كأبل وميكروسوفت وكومبات ولميدرال اكسبريس وجينيتيك وغيرها" والتي لم تتحمس لها مصادر التمويل التقليدية. إضافة إلى مساهمة هذه المؤسسات عند أدائها لهذه الوظيفة في التقليل من الآثار التضخمية حيث توفر التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية دون الإفراط في خلق النقود أو منح الائتمان البنكي لهذه المؤسسات [Mougenot, 2002, p: 80].

7.1.6. توسيع قاعدة الملكية

تستمر الشراكة في هذه التقنية إلى أن تستطيع الشركة جذب العديد من المستثمرين الجدد جراء ما حققته من نتائج إيجابية. إضافة إلى دورها الكبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الإنشاء والتي تمتنع البنوك عندها عن تقديم القروض لها دون ضمانات لكن شركات رأس المال المخاطر تقدم ما يلزم لهذه المؤسسات رغم ارتفاع المخاطر خلال هذه المرحلة.

2.6.عيوبها

على عكس المزايا السابقة قد يمثل المخاطرون الماليون عبئا يرجع إلى [Borderie, 1998, p-p : 116-117]:

- ❖ تدخل شركات رأس المال المخاطر في قرارات وسياسات المشروع وتوجيه مساره وذلك باعتبارها شريكا ومالكا لجزء من رأس المال
- ❖ ارتفاع نسبة الأرباح التي تطالب بها شركات رأس المال المخاطر الممولة في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين مقابل المتابعة، المجازفة والمخاطرة المرتفعة التي تحملوها، والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في المشروع.
- ❖ ارتفاع درجة المخاطرة في المنشآت الممولة برأس المال المخاطر
- ❖ صعوبة اتخاذ القرار بسرعة لكثرة الأطراف التي تشارك في هذه التقنية التمويلية.

7. المقومات الأساسية لنجاح تقنية رأس المال المخاطر

يجب على أي دولة أن توفر جملة من الشروط لإنجاح شركات رأس المال المخاطر وتطوير نشاطها. حيث تشمل هذه الشروط الجوانب التشريعية، السياسية والاقتصادية لأنه كلما ارتفعت حدة المخاطر كلما أحجم المستثمرون على الاستثمار في محيط المخاطر بسبب مواجهة خطر ذو بعدين إحدهما خاص بمحيط المؤسسة والآخر يتعلق بالنشاط والمحيط التمويلي، لذا يتوجب القيام بما يلي [بريبش، 2012، ص- ص: 16-17]:

- تشجيع إنشاء شركات رأس المال المخاطر بغض النظر عن جنسية مؤسسيها
- دعم أساليب الشراكة مع شركات رأس المال المخاطر الأجنبية خاصة المالكة لتكنولوجيا عالية
- إنشاء مراكز للبحوث والتدريب لمساعدة المشاريع الناشئة لدعمها بالتمويل ومساعدتها في تقديم الاستشارات ومتابعة نشاطها
- إنشاء مركز وطني للإعلام الاقتصادي مهمته توفير المعلومات للمستثمرين في كافة أوجه النشاط الاقتصادي
- وجود سوق كفؤة للأسهم تكون مجالا للممول من أجل بيع أسهم الشركة لتكتمل دورة الاستثمار. كما توجد أيضا حاجة لسوق فعالة للاندماج لتكون منفذا آخر للممول لتسييل استثماراته والحصول على الأرباح
- توفير حماية قانونية للابتكار والاختراع أو ما يسمى ببراءة الاختراع لحماية الاستثمارات في التقنيات الجديدة
- إنشاء مراكز لتأهيل صغار رجال الأعمال ليكونوا نواة المنظمين المبدعين حتى يتمكنوا من الحصول على التمويل من شركات رأس المال المخاطر لإقامة منشآتهم الصغيرة، وذلك بعد التأكد من جدارتهم وجدوى مشاريعهم من جميع النواحي الإقتصادية، التسويقية، الإدارية....إلخ
- توفير الدعم غير المباشر لشركات رأس المال المخاطر وهو كل ما يتعلق بالحوافز الضريبية والشروط التنظيمية التي تحكم عمل هذه المؤسسات وكذا الجانب التشريعي الذي يخلق بيئة ملائمة لتطورها، لذلك يجب أن تتميز اللوائح والتنظيمات التي تصدرها الدولة بالبساطة والسهولة عند إنشاء هذه المؤسسات
- توفير الدعم المباشر حيث لا يجب أن يقتصر دعم الدولة لشركات رأس المال المخاطر على الدعم غير المباشر بل يتعداه إلى الدعم المباشر والاشتراك في نشاطاتها
- بإمكان البنوك، المؤسسات المالية، المستثمرين المستقلين، شركات التأمين، صناديق المعاشات والضمان الاجتماعي أن تلعب دورا حيويا في تطوير شركات رأس مال المخاطر.

❖ أما من جهة شركات رأس المال المخاطر الممولة، فهناك عدد من العوامل التي تشجعها على الأقدام على التمويل حتى لو كانت كفاءة الرائد مستترة أو غير مرتفعة وهي:

- دراسة الممارسات الخاصة برأس المال المخاطر المطبقة في كل دول العالم وليس فقط في الولايات المتحدة الأمريكية، فالدراسات أثبتت أن هناك اختلاف بين الدول من حيث الهيكل التنظيمي وأسلوب إدارة هذه الشركات لذا فمن المهم التعرف على جميع الخبرات ومختلف التجارب المتعلقة برأس المال المخاطر من أجل اختيار الأفضل والمناسب منها لظروف بيئة الأعمال سواء الظروف الاقتصادية، السياسية، القانونية والتكنولوجية

- الاهتمام بدراسة الجدوى الاقتصادية، الاجتماعية، الإدارية لكل المشاريع الممولة برأس المال المخاطر، وذلك من خلال الاستعانة بخبراء في التقييم سواء تعلق الأمر بالإنتاج، التسويق، وكذا النواحي الإدارية، التنظيمية والفنية، وهو ما يتطلب توفر نظم معلومات قوية وفاعلة وربما حتى إنشاء مراكز متخصصة في تقييم المؤسسات

- تبني آلية التدخل التي تسمح للممول بالإقدام على تمويل المشروع في المرحلة الأولى حتى وإن لم تكن مؤشرات نجاحه واضحة تماما، فالممول عادة لا يستثمر مبالغ طائلة في المرحلة الأولى انتظارا لما تسفر عنه الأيام من جدوى المشروع وفرص نجاحه

- الاستفادة قدر الإمكان من نظرية المحفظة من أجل تخفيض حجم المخاطرة من خلال التنويع من حيث عدة أبعاد جغرافيا، المراحل التمويلية، نوع الأنشطة والمنتجات الممولة، خاصة وأن ميزة تخفيض المخاطرة من خلال التنويع يتم مقارنتها مع مزايا إستراتيجية أخرى كالتخصيص بما ينطوي عليه من تخفيض للتكاليف وزيادة الجودة وغيرها.

هذه العوامل مجتمعة من شأنها أن تجعل أسواق رأس مال المخاطر أكثر كفاءة من أسواق رأس المال الأخرى التي تفتقر إلى الآليات والخصائص التي تتمتع بها مؤسسات رأس مال المخاطر. كما تبين كيف يمكن علاج كثير من العقبات التي تنشأ من التمويل بالمشاركة وبسببها تحجم المصارف عن تبنيها، فلا شك أن الموارد المالية لمؤسسات رأس مال المخاطر لن تكفي بمفردها للوفاء بكل هذه الحاجات لذا تعتبر مساهمة الدولة دفعة قوية نحو توسيع طاقاتها المالية.

لذا تعتبر شركات رأس المال المخاطر بديلا هاما وفعالا يساهم في التخفيف من حدة المشكل التمويلي المطروح وبشروط ملائمة، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة أو الجديدة أو التوسعية العالية المخاطر نظرا لما تتمتع به هذه الطريقة من مزايا تؤهلها لأن تكون السبيل الأجدر وكأحد وسائل الدعم المالي والفني والإداري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الناشئة التي يرتفع معدل مخاطرها وتكون ذات إمكانيات نمو وربحية المرتفعة.

المبحث الخامس: دور السوق المالية الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن غياب أسس ومقومات الوساطة المالية الفعالة لإمداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برؤوس الأموال الطويلة الأجل فضلا عن محدودية الخدمات البنكية، يؤدي إلى بروز الحاجة الملحة إلى إنشاء سوق مالية ثانية للأوراق المالية توجه خصيصا لهذه المؤسسات، خصوصا بعدما صدت أبواب السوق الأولى أمامها نظرا للإجراءات الطويلة والمكلفة والشروط الصعبة التي لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة استيفاءها للالتحاق بها. حيث تعتبر السوق المالية الثانية بمثابة وسيلة تمويلية، حديثة، وفعالة أثبتت نجاعتها في كثير من الدول وذلك من خلال ما تقوم به من جذب للاستثمارات وتعبئة للمدخرات لمواجهة الطلب التمويلي الذي يلبي احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأحجام والتكاليف والأوقات المناسبة.

1. نشأة وتعريف السوق المالية الثانية

في ظل حقيقة أن إجمالي الائتمان البنكي الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يصل كأقصى تقدير إلى 10% وغالبا ما لا يتعدى نسبة 6% يصبح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمس الحاجة إلى توفر مصادر تمويلية مستحدثة إضافية خاصة المتوسطة والطويلة الأجل منها، لذا شهدت الآونة الأخيرة مولد أسواق جديدة لتمويلات عالية النمو أو ما يسمى ببورصات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالية النمو.

1.1. نشأة وتطور السوق المالية الثانية

ظهرت بورصات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جراء النجاح المحقق من الطرف السوق المالي NASDAQالذي أنشأ منذ 1971 حيث سمح لشركات رأس المال المخاطر بتمويل هذا النوع من المؤسسات التي تتمتع بقدرات عالية على الابتكار والإبداع التكنولوجي ولديها إمكانيات واسعة للتطور والنمو في المستقبل، ثم انتقلت هذه الأسواق من أمريكا إلى أوروبا وفي مقدمتها بريطانيا التي قامت بإنشاء السوق المالي Alternative Investment Market AIM سنة 1995 والتي تعتبر أول سوق لرؤوس الأموال متخصصة في تداول وتسعير قيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث عرفت تطورا كبيرا بعد سنة 2000 وخاصة 2005 إذ وصل عدد الشركات المسجلة بها إلى 1600 شركة كما بلغ حجم التداول والمعاملات فيها 61 مليار دولار أمريكي.

كما أنشأت السوق الثانية الفرنسية عام 1983 والتي تضم جزءا من السوق المنظمة لبورصة باريس أكثر من 320 شركة، تبعتها بعد ذلك إنشاء السوق الجديدة الفرنسية في 28 ديسمبر 1995 والموجهة خصيصا

للمؤسسات الصغيرة الفتية المبدعة ذات القدرة الكبيرة على النمو، وكذلك بهدف تطوير مهنة رأس مال المخاطر في فرنسا. كما قامت سوق ***Euronext*** بإنشاء السوق الفرعية المعروفة باسم ***Alternext*** سنة 2005 من أجل دعم السوق الثانية والسوق الجديدة وإعطائهما دفعة جديدة تتماشى والتطورات الراهنة، وتسهيل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبورصة وتزويدها بالموارد المالية الضرورية لنموها وتطورها وتمكينها من مواجهة المنافسين دون عوائق مالية [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 288-289].

أما بلجيكا فقد افتتحت سوقها الثانية سنة 1985 وألمانيا سنة 1987 ورغم الشروط المسيرة المتعلقة بالإدراج والإفصاح المالي إلا أنهما لم يعرفا النجاح الذي حققته كل من بريطانيا وفرنسا. غير أن إيطاليا تأخرت في إنشاء مثل هذا النوع من البورصات إلى غاية عام 2001، إذ أن المعلومات تشير إلى أن قواعد التنظيم والإدراج فيها معقدة كثيرا مقارنة بالشركات المدرجة في الأسواق الرئيسية وذلك من أجل توفير مزيدا من الحماية للمستثمرين. حيث تضم حوالي 76 شركة مسجلة فيها. كما بلغ حجم التداول السنوي بها 30 مليار دولار وبحجم سوق بلغ 32 مليار دولار.

وفي كوريا أنشأت السوق المالية الثانية عام 1996 والتي تأثرت كثيرا بالنمو الكبير والمتسارع لقطاع التكنولوجيا. حيث تضم 962 شركة مدرجة بها. كما أن حجم التداول والمعاملات السنوية بلغ في المتوسط 450 مليار دولار كما بلغ حجم السوق 780 مليار دولار، وحقق معدل النمو السنوي لهذه السوق ارتفاعا وصل إلى أكثر من 84,5% سنة 2005 والذي يعتبر من أكبر معدلات النمو المسجلة في بورصات العالم.

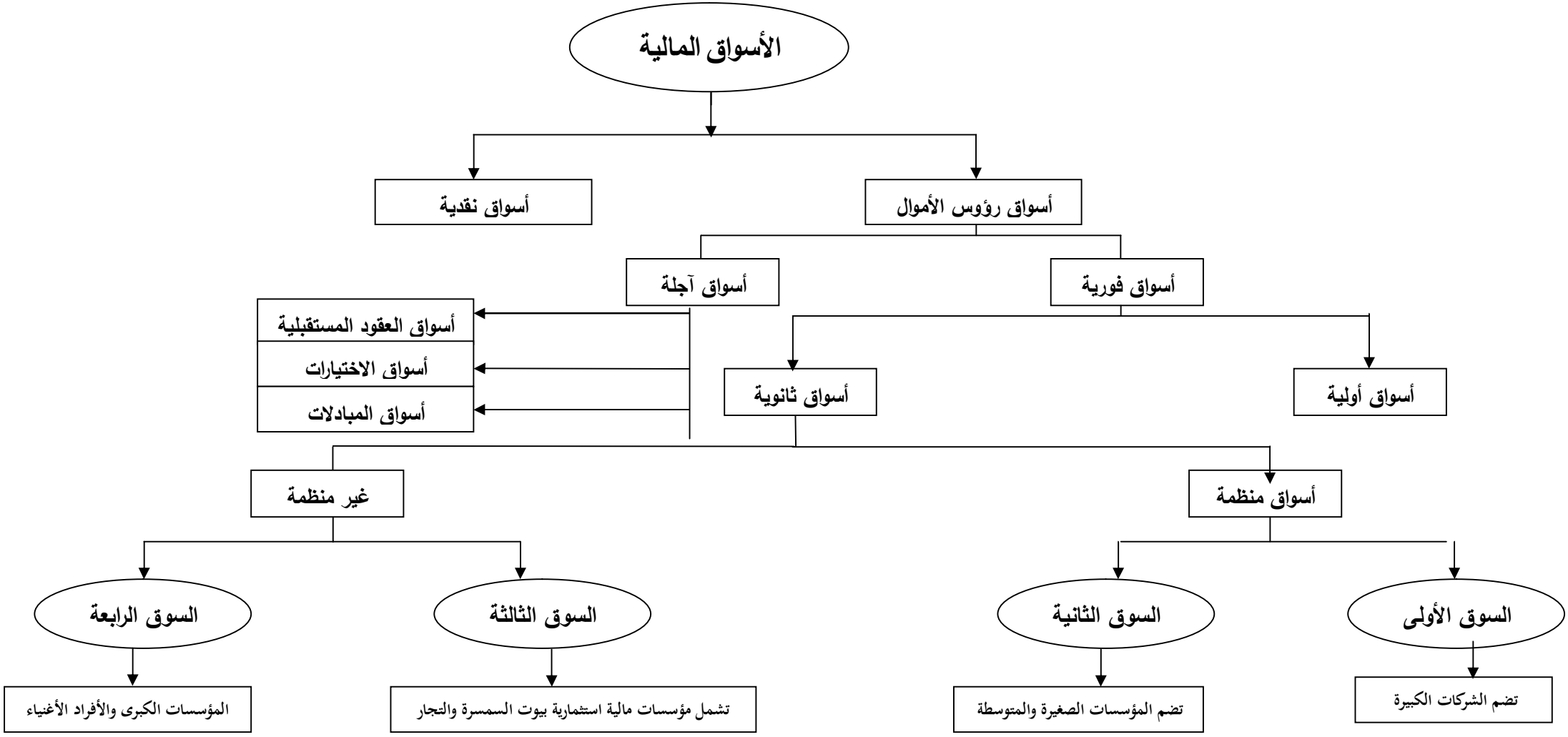
أما بالنسبة للدول العربية فلم نسجل أي تطورات معتبرة عدا محاولة المغرب للاستجابة للنسيج الصناعي الذي يتميز في أغلبه بصغر حجم مؤسساته من خلال إنشاء السوق الجديدة المغربية عام 2000 عن طريق الأموال الخاصة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بقدرة نمو كبيرة والتي ترغب في الاستفادة من السوق المالية لتسريع عملية نموها، إضافة إلى مصر التي حاولت مسايرة التطورات العالمية فقامت بإنشاء بورصة النيل سنة 2007 والتي تعمل ضمن إطار بورصتي القاهرة والإسكندرية وذلك بهدف تعزيز مصادر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى وإن تم التداول فيها لمدة ساعة واحدة فقط يوميا [العايب، 2011، ص: 290].

ونظرا لأن المجال لا يسمح للاسترسال في استعراض نشأة وتطور أداء بورصات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر العالم. إلا أنه يمكننا أن نشير إلى أن تلك البورصات بلغت حوالي 37 بورصة عبر العالم وبلغ حجم تداولها 4 تريليون دولار، إذ يوجد لبعض الدول أكثر من بورصة واحدة لتمويل هذه المؤسسات حيث يبلغ متوسط معدل العائد السنوي في بعض هذه البورصات أكثر من 50%.

2.1. مفهوم السوق المالية الثانية

تعرف السوق المالية بأنها المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لأصول مالية من خلال إجراءات قانونية وإدارية ومالية تمثل النظام الذي تعمل من خلاله، فهي الآلية التي تتوسط بين قطاعي الادخار المحلي والاستثمار الوطني والأجنبي من خلال إعادة ضخ الادخارات في البنية التمويلية للمؤسسات وتوفير حاجتها من الأموال الكافية لإعادة توسيع الإنتاج وتجديد حركته المتنامية على مستوى اقتصاد السوق [بوراس، 2006، ص: 66].

ونظرا للتنوع والاختلاف الكبير الذي تتميز به الأسواق المالية فإننا نجد عدة تقسيمات تختلف باختلاف المعيار المستخدم، فمنها من يرتكز على طبيعة المنتجات المتداولة في السوق وزمنها ومنها من يعتمد على المجال الجغرافي المغطى من طرف السوق. غير أن المعيار الأكثر شيوعا واستخداما في أغلب دول العالم هو ذلك الخاص بطبيعة المعاملات وآجال العمليات، وهو ما يمكن إيضاحه من خلال الشكل (3-5).



الشكل رقم (3-5): أنواع الأسواق المالية

المصدر: [الحناوي، 2001، ص: 23].

أما السوق الثانية فهي الآلية الاصطناعية التي تربط بين قطاعي الادخار والاستثمار لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا يمكنها الالتحاق بالسوق الرسمية (السوق الأولى)، وذلك من خلال التعامل بأوراق مالية تحكمها شروط إدراج خاصة تتميز بانخفاض التكاليف وليونة شروط الالتحاق بها مقارنة بالسوق الأولى، وذلك من أجل توفير حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التمويلات الاستثمارية المتوسطة والطويلة الأجل عن طريق أجهزة متخصصة مهمتها تسويق منتجات مالية قابلة للتداول كالأسهم والسندات.

كما تعرف بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك السوق التي تعطي الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتنامية التي تتميز بمعدلات نمو مرتفعة للدخول في البورصة بعد تيسير شروط وإجراءات القيد بها التي تراعى خصائص تلك المؤسسات، وذلك في إطار المشاركة والضمان وإتاحة الأوراق المالية والقواعد المنظمة لكل من الشركات والمستثمرين معا في عملية انسيابية متصلة ومتواصلة من الأطراف المكونة لها. حيث تكون مخصصة لتداول أسهمها لأنها تكون غير مؤهلة للإدراج في الأسواق المالية الرئيسية الأولى إلى جانب المؤسسات الكبيرة [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 304-305].

وتتلخص خطة العمل لإقامة بورصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في:

- دراسة التجارب العالمية والتعلم من خبراتها
- إعداد كيان تنظيمي للسوق الجديدة
- وضع قواعد تنظيمية لها
- استهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديدها
- جذب المستثمرين للسوق الجديدة.

1.2.1. الفرق بين السوق المالية الأولى والثانية

إن السوق الثانية هي جزء من السوق الثانوية المنظمة بقوانينها ومقاييسها ومعاييرها الشبيهة بالسوق الأولى ولكن بمتطلبات أقل، وباعتبارها سوق مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تستطيع تحمل التكلفة العالية لإعداد القوائم المالية المفصلة والأكثر دورية وكذا استيفاء شروط الإفصاح والشفافية كما هو الحال في السوق الأولى، لإن شروط الإصدار في هذه السوق أقل حدة وشدة منها في الأولى.

واستنادا لما سبق فإن أهم الفروق بين السوق الثانية والأولى هو ذلك المتعلق بمتطلبات الإفصاح والشفافية والتي تختلف من بورصة لأخرى. حيث تعمل كل بورصة على توضيح النقاط المتعلقة بدرجات الإفصاح والشفافية المطلوبة في السوق الثانية،والتي تشمل كلا من [بزطوح، 2004، ص- ص: 223-224]:

- شروط التقييد ميسرة نسبيا الأمر الذي يؤدي إلى عدم تجانس الشركات المقيدة بالسوق الثانية حجما وطبيعة. كما تسمح لها بإبرام عقود السيولة
- تسهيلات فيما يخص السياسة المحاسبية المتبعة في إعداد القوائم المالية وهوامش التغيير فيها مع إيضاح تأثيراتها المحتملة على الاستثمارات طويلة وقصيرة المدى
- سهولة تقييم التكاليف بالنسبة للمؤسسات المدرجة بها مع التأكيد على الإيرادات
- رسملة تكاليف الاقتراض مع الإفصاح عن قيمة كل قرض وأعبائه، مع توضيح الارتباطات المستقبلية والالتزامات المحتملة على الشركة، سواء كانت مالية أو قانونية، وإذا ما كانت هناك مخالفات منطقية استدعتها مرونة الوضع
- لجوء الأسواق الناشئة إلى تضييق نسبة التذبذب في السوق الثانية للحفاظ على استقراره
- توضيح بعض الاستثناءات الخاصة بالسوق الثانية والمتعلقة بالإفصاح ولوائح السلوك وشركات الوساطة وإدارة السوق. وإذا كانت شروط الإفصاح أقل صرامة في السوق الثانية، فإن هناك ضابطا آخر متعلقا بمدة تنفيذ الصفقات، إذ نجد أن نظام التنفيذ المعتمد في السوق الأولى مثلا هو (T+0) أو بمعنى يمكن البيع والشراء والانتقال بين الأسهم والقطاعات أثناء التداول عدة مرات، وهذا غير معمول به في السوق الثانية في كثير من الدول، فمن أجل ضبط السوق وتعويض قلة الشفافية بهذه السوق فإنه غالبا ما يعتمد نظام تنفيذ أساسه (T+1) أو (T+2) أو حتى (T+5). بمعنى أنه لا يمكن البيع والشراء والانتقال بين الأسهم في نفس اليوم وإنما في اليوم التالي أو بعد يومين أو أكثر.

2.2.1. المتدخلون الرئيسيون في بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورهم

يتدخل عدد من الأعوان الاقتصاديين في السوق المالية الثانية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هم [عبد الحميد، 2009، ص- ص: 312-313]:

- صناديق رأس المال المخاطر
- بنوك الاستثمار المتعهد بتصريف وبيع الأوراق المالية
- مؤسسات التأمين وصناديق التقاعد والبطالة والضمان الاجتماعي
- هيئات التوظيف الجماعي للأوراق المالية كشركات الاستثمار ذات الرأس المال الثابت وشركات الاستثمار ذات الرأس المال المتغير
- الرعاة المعتمدون والوسطاء الماليون.

ويتحدد دور المتدخلون الرئيسيون في السوق الثانية على النحو التالي:

- ضمان النمو المرتفع أو العالي المحتمل للشركات أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- زيادة ثقة المستثمرين في الأسواق المالية الثانية
- ضمان تحديد القيمة العادلة للشركة أو المشروع الصغير والمتوسط
- ضمان تحقيق الكفاءة والشفافية والسيولة لبورصة الشركات الصغيرة والمتوسطة
- تقديم الاستشارات والنصح للشركات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة استكمال كافة إجراءات القيد والإيداع المركزي، وكذا في عملية طرح الأسهم للاكتتاب سواء كان عاما او خاصا وعرضها في الوقت المناسب
- تقديم الاستشارات لهذه المؤسسات في كيفية الالتزام بقواعد الإفصاح والمحافظة على استمرار قيدها بالبورصة.

2.العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار الدخول إلى السوق المالية الثانية

تتأثر الإجراءات التي تقود المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى الدخول إلى السوق الثانية بالعديد من العوامل، فمنها ما يتعلق بالمحيط الداخلي ومنها ما يتعلق بالمحيط الخارجي [العايب، 2011، ص: 300].

1.2. العوامل الداخلية

تؤثر العوامل الداخلية على قرار الدخول إلى السوق المالية من خلال تقييم المؤسسة وإدارتها حيث تلعب شخصية المسير دورا أساسيا في حسم القرار المتعلق بالدخول إلى السوق، وذلك من خلال عمره تكوينه ونسبة مساهمته في رأس مال المؤسسة ومدى رغبته في التخلي عن استقلالية الإدارة. إضافة إلى مدى مساهمته في إنشاء المؤسسة، فإذا كان كذلك فإنه تتولد لديه رغبة كبيرة في مواصلة تحقيق النجاح وهو ما يترجم من خلال سعيه لتنويع مصادر التمويل التي تضمن توسيع وتطوير المؤسسة. كما تؤثر خصائص المؤسسة في اتخاذ قرار من هذا النوع وذلك بفعل حصتها السوقية، طبيعة تنظيمها المالي، هيكلها المالي، حجمها ومركزها المالي وكذا مدى تأثير نشاطها في الغير. إضافة إلى طبيعة صورتها أمام المستثمرين الجدد

2.2. العوامل الخارجية

تتعلق العوامل المرتبطة بالمحيط الخارجي بالظروف العامة السائدة بالسوق المالي والخاصة بنشاط السوق وتطور تنظيمه وكثافة المؤسسات المدرجة. حيث تحتاج المؤسسة لفترة تتراوح بين 18 شهرا و6 سنوات لحسم قرار الدخول إلى السوق، وهو الوقت اللازم للحصول على المعلومات الكافية والقيام بالتحضيرات والإجراءات الواجب اتخاذها لملائمة وضعية المؤسسة مع متطلبات الوضع المالي الجديد.

3. وظائف السوق المالية الثانية

تشكل السوق الثانية آلية هامة في تجميع الموارد وتوظيفها في المؤسسات الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة بما يحقق التنمية الاقتصادية. حيث تؤدي هذه السوق عدة وظائف نذكر من أهمها [جبار وعمر عبده، 2006، ص- ص: 8-9]:

1.3.الوظيفة التمويلية

تعمل السوق الثانية على تعبئة المدخرات السائلة وتوجيهها نحو المشاريع الصغيرة والمتوسطة بما يحقق التمويل المطلوب الذي يختلف عن التمويلات البنكية القصيرة الأجل لأن الجهاز البنكي لا يخاطر بتوظيف الودائع في التمويل الاستثماري الطويل الأجل، فالسوق المالية عبارة عن مساحة وعائية أوسع تستوعب استثمارات مباشرة ذات مدة زمنية أطول وبمخاطر أقل، وهو ما يمثل التمويل اللازم للقيام بالتوسعات والصفقات الاستثمارية اللازمة.

2.3. الوظيفة التثمينية (التسعيرية)

تقوم هذه السوق بإعطاء مؤشرات يومية عن اتجاهات الأسعار للأوراق المالية المتداولة وظروف الاستثمار. حيث أن أسعار الصفقات تعلن بطريقة ظاهرة ويمكن لجميع المتعاملين رؤيتها، ومن ثم تسجل حركة الأسعار لجميع العروض والطلبات في تسعيرة البورصة، وبالتالي تساعد الأفراد والمؤسسات على اتخاذ قراراتهم الاستثمارية بالشكل المناسب وفي الوقت المناسب.

3.3. الوظيفة الإعلامية

تقدم السوق الثانية معلومات دائمة عن الشركات المدرجة فيها وتعاملاتها في شراء وبيع الأوراق المالية ومؤشرات أسعار أوراقها المالية ومعلومات عن أوضاع البورصة سواء للمستثمرين أو المدخرين مما يجذب المدخرات ويقلل من الخاطر.

4.3. الوظيفة التوزيعية

تعد من أهم الوظائف الاقتصادية للسوق المالية الثانية حيث تقوم هذه الأخيرة بوظيفة توزيع القيم المتداولة على المستثمرين، وذلك بعرض مجموعة من الأدوات المالية التي تهيئ للمستثمر فرصا أوسعا للاستثمار في مختلف الأدوات وبأفضل سعر ممكن وبأدنى تكلفة وفق شكلين أساسيين هما:

- تكوين رأس مال إضافي للمساهم إلى جانب رأس المال التأسيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يؤدي إلى توسع قاعدة الملكية وتطوير حجم ونوع المؤسسات وجذب أموال المدخرين بشكل أفضل، وذلك من خلال طرح فرص أكثر للاكتتاب في كل من الأسهم العادية، المضمونة والممتازة كما تتيح عملية شراء وبيع الأدوات المالية المبتكرة

- تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على أموال إضافية للاستثمارات الطويلة الأجل إما عن طريق الاقتراض من المؤسسات التمويلية كصناديق الاستثمار وشركات التأمين أو عن طريق المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل المؤسسات القائمة أو الجديدة.

4, أهمية بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن وجود سوق مالية ثانية في الاقتصاديات المعاصرة يعد من الضروريات اللازمة والملحة لنمو اقتصادي ومالي متوازن، وكذا بالنسبة لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الاستثمار في هذا القطاع الذي يعتبر من أهم الركائز التي تقوم عليها الاقتصاديات حاليا، وذلك من خلال سد الفجوة التمويلية التي تعاني منها هذه المؤسسات جراء محدودية المصادر التقليدية وعدم قدرتها على تطوير خدماتها على النحو الذي يواكب التغير في طبيعة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، وحرمانها من أساليب التمويل المباشر عن طريق السوق الأولى نظرا للشروط المعسرة والإجراءات الطويلة والمكلفة اللازمة للالتحاق بها والتي يصعب على هذا النوع من المؤسسات استيفائها من جهة أخرى. من هذا المنطلق سنتطرق إلى أهمية هذه السوق بالنسبة للاقتصاد ككل وكذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.4. أهمية السوق الثانية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلعب السوق الثانية دورا جوهريا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ تسمح هذه السوق بتحسين مناخ الاستثمار في سوق الأسهم. كما تساعد على تنمية الشركات الصغيرة والعائلية خاصة وأن شروط التمويل في هذه السوق أقل صرامة مقارنة بالسوق الأولى. حيث تجلى هذه الأهمية في النقاط التالية [بزطوح، 2004، ص- ص: 229-230]:

- توفير مصادر تمويلية إضافية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواعدة والتي تتلائم مع احتياجاتها المالية، والتي تعاني من مشاكل وصعوبات في التمويل من المؤسسات التمويلية البنكية إضافة إلى عدم كفاية أموالها الخاصة لتمويل برامجها الاستثمارية التوسعية الطموحة المكلفة جدا

- تحديد قيمة عادلة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة مما يساهم في زيادة وعي المستثمرين وتبصيرهم بواقع هذه المؤسسات والحكم عليها بالنجاح أو الفشل، وهو ما يساعد على تحسين إدارة الشركات وسياساتها وتطوير تقنيات التسيير فيها وإجراء التعديلات المناسبة من أجل رفع كفاءتها وتحسين مركزها وزيادة فاعليتها وزيادة ربحيتها حتى لا تنخفض أسعار أسهمها

- السماح بدخول المستثمرين الاستراتجيين في شكل مساهمين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يحسن من كفاءتها

- توفر الحافز الرئيسي للشركات المدرجة أسهمها فيها على متابعة التغيرات الحاصلة في أسعار أسهمها ودفعها إلى تحسين مؤشرات أدائها الاقتصادي ورفع مجهوداتها، مما ينعكس على خلق الاستقرار وزيادة ربحيتها فكلما زادت نسبة التوزيعات الناتجة عن تحسين ظروف العمل كلما زادت ثقة المساهمين في الفريق الإداري
- تساهم عملية الإدراج في هذه السوق في تحسين صورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمام مورديها وذلك من خلال الاستفادة من بعض المزايا كزيادة مهلة السداد والحصول على خصومات مالية. إضافة إلى تحقيق مزايا تتعلق بتسهيلات الحصول على الائتمان البنكي
- يلعب الإشهار دورا فعالا في تعزيز فرص الحصول على التمويل عن طريق الأموال الخاصة نتيجة لتسهيل عملية طرح أسهم جديدة للاكتتاب. لان قيم المؤسسة تصبح متداولة بين عدد كبير من المستثمرين فتذهب بذلك كل القيود المالية لتجد المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة نفسها أصبحت كبيرة ويمكنها طلب رؤوس الأموال حسب تطور درجة الخطر والعائد المنتظر
- ارتفاع سيولة المؤسسات المسعرة نتيجة لسهولة حيازة والتنازل عن قيمها من طرف المكتتبين وذلك بفعل التقييم اليومي للأسهم وهو ما يسهم بدوره في رفع درجة تنويع المحفظة المالية، مما يضمن في الوقت نفسه استمرارية المؤسسة بعد خروج المساهمين مثلما يسهل دخول مساهمين جدد في حالة توسع المؤسسة
- إن الشفافية والرقابة المستمرتين واللتان تفرضهما السوق الثانية تجعل مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسعون باستمرار لاتخاذ القرارات الاستراتيجية التي ترفع من قيمة المؤسسة لإرضاء المساهمين وزيادة مداخيلهم خاصة إذا كانت مرتبطة بسهر الأسهم. وفي هذا الصدد تثبت العديد من الدراسات الأثر الايجابي لحوكمة المؤسسات وذلك بتحسن أدائها بعد الدخول للسوق الثانية
- السعي إلى جلب الاستثمارات الأجنبية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بإتباع طرق شتى أهمها منح فوائد مرتفعة ومغرية مع تبيان مكانة الشركات المقيدة لديها. حيث أن انضمام الشركة إلى هذه السوق يخلق لها مكانة خاصة بين الشركات ويدل على أن أوضاعها الاقتصادية جيدة ومركزها المالي جد مقبول
- تحسن شهرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأن القبول في البورصة يمكن المؤسسة من اتساع نطاق إفصاحها عن نشاطها وآفاقها المستقبلية وبالتالي تقوية مصداقية المؤسسة في نظر الغير. كما تصبح معروفة من طرف المستثمرين
- إمكانية تمويل البرامج الاستثمارية الأكثر طموحا حيث تسمح بإمكانية تنويع مصادر التمويل بإدخال مساهمين جدد، وذلك حينما تكون الاحتياجات المالية كبيرة والأموال الخاصة للمؤسسة غير كافية خلال مرحلة التوسع

- تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التعود على السوق المالية قبل التسجيل في السوق الأولى، وذلك باعتبارها مرحلة انتقالية تتكيف فيها هذه المؤسسات مع عمليات البورصة حتى تمتلك القدرة والخبرة الكافية للتسجيل مباشرة في السوق الأولى
- زيادة سهولة تبادل وتفاوض قيم المؤسسة المقبولة في السوق الثانية تزيد من سيولة أسهم هذه المؤسسة عن طريق مضاعفة عدد المتحصلين عليها مما يزيد من حدة المنافسة بينهم
- التمكن من فتح رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون فقدان السيطرة عليها من قبل الملاك وذلك بالالتزامها عند الدخول إلى السوق الثانية بطرح نسبة قليلة فقط من أسهمها للجمهور. عكس ما يكون في السوق الأولى وهو ما يناسب كثيرا وضعية هذا النوع من المؤسسات التي غالبا ما يطغى عليها الطابع العائلي.

2.4. أهمية السوق الثانية بالنسبة للاقتصاد

تعد بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة هامة لدفع عجلة التنمية ورفع معدلات النمو لما تقوم به من دور فعال في تعبئة المدخرات والتخصيص الأمثل للموارد الشيء الذي يزيد من مردودية المؤسسات الاقتصادية، وهذا الذي يعود بالإيجاب على الاقتصاد الكلي ليوجهه نحو الإنعاش والتسريع من وتيرة التنمية. وفي هذا الصدد يمكن إجمال دور هذه البورصة في النقاط التالية[جبار وبن يوب، 2004، ص- ص: 17-18]:

- تفعيل عمليتي الادخار والاستثمار من خلال ما تسمح به هذه السوق من زيادة السيولة والوساطة وتنويع مصادر التمويل وتسهيل التقاء رؤوس الأموال الباحثة عن فرص للاستثمار، وتحقيق توازن بين قوى العرض والطلب لأنها تلعب دورا بالغ الأهمية في جذب الفائض من رأس المال غير الموظف في الاقتصاد الوطني وتحوله من مال عاطل وخامل إلى رأس مال موظف وفعال في الدورة الاقتصادية

- تعبئة المدخرات من خلال ما توفره من مجموعة كبيرة من الخيارات لوحدات الفائض كتوفيرها لأصول مالية تعتبر أكثر جاذبية من نواحي السيولة والعائد والمخاطرة، ومن ثم فهي تشجع الوحدات ذات الفائض لتقليل الإنفاق الاستهلاكي لصالح الادخار

- التقليل من تكاليف تعبئة المدخرات عن طريق تسيير الاستثمار تسييرا أكثر عقلانية. فأجهزة الوساطة المالية تتيح للمدخرين وللمؤسسات فرصة الوصول إلى إمكانات استثمارية أكبر. كما تساعد تلك الأسواق على التخصيص الجيد للموارد المالية وتحفيز التقدم التكنولوجي، لاسيما في مجال تكنولوجيا الاتصال

- تعميق السوق المالية وفتح المجال للإبداع المالي وتنويع الأوراق المالية المتاحة للمستثمرين، وذلك من دون أن تكون للسوق الثانية علاقة قوية بعدد الشركات بقدر ما هي حلقة في سلسلة أسواق رأس المال الفورية حيث أن وجودها يخدم الاقتصاد بشكل كبير من حيث توظيف الموارد المالية والبشرية بطريقة أكثر كفاءة. كما تسمح باستقطاب عدد كبير من الشركات الجديدة مما يوسع من الفرص الاستثمارية المتاحة

- رفع درجة الوعي الجماهيري بأهمية التعامل في أسواق الأوراق المالية من أجل تحويلهم إلى مستثمرين فاعلين
- توفير الحافز والدافع الحيوي لدى المستثمرين من خلال تحقيق السعر العادل للأوراق المالية المتداولة في السوق الثانية من أجل حماية الأطراف المتبادلة
- الرفع من مستويات الإنتاج من خلال تمويل الفرص الاستثمارية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تؤدي إلى رفع مستويات الإنتاج وحجم التشغيل وبالتالي تحقيق مستويات أفضل للدخل الوطني ومن ثم تحسين متوسط الدخل الفردي
- تمويل عملية التنمية الاقتصادية وذلك بمساعدة حكومات الدول على الاقتراض من الجمهور لأغراض تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والإسراع بمعدلات النمو لها وللاقتصاد ككل
- السماح باستيعاب الأوراق المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المراد خوصصتها، لأن هذه العملية بحاجة ماسة إلى سوق لأوراق مالية قادرة على تسهيل عمليات الخصخصة، هذه الأخيرة التي تؤدي بدورها إلى ازدهار وتوسع سوق الأوراق المالية الثانية
- العمل على الرفع من حجم السيولة على مستوى البلد المستقبل، مما يخلق مصدرا ماليا تتمكن من خلاله المؤسسات من تمويل مشاريعها. وخير دليل على أهمية رؤوس الأموال الأجنبية في الانتعاش الاقتصادي. وتجارب البلدان الناشئة في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية التي تشهد أسواق الأوراق المالية بها ديناميكية كبيرة
- تجنب الموجات التضخمية خاصة أن هذه القروض تأخذ طابع القروض طويلة الأجل مما يتطلب فترة طويلة قبل تحقيق النتائج
- العمل على زيادة تكامل واندماج القطاع غير الرسمي في الاقتصاد الكلي والاستفادة من مزاياه.

5. صعوبات الإدراج في السوق المالية الثانية

بالرغم من المزايا العديدة التي تتيحها السوق المالية الثانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن هذا لا يعني خلو عملية الإدراج فيها من أي عوائق أو قيود، حتى وإن تميز السوق المالي بالحيوية والنشاط حيث يعتبر الحجم من أهم الصعوبات التي تحول دون دخول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالي، وذلك نظرا لتضمن تكاليف الإصدار لجزء ثابت يوزع على المبلغ المصدر والذي غالبا ما يكون بسيطا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، الأمر الذي يجعل تكاليف الإصدار الثابتة تكون أكبر، ونظرا للتناسب العكسي بين التكاليف الإجمالية للمعاملات وحجم المؤسسة فإن المساهم يطالب بعائد أكبر لتعويض تلك العمولة الزائدة والتي قد لا تتمكن المؤسسة من تحقيقه، لذا يؤكد بعض الباحثين أن إحجام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على فتح رأس المالها سببه صغر حجمها. كما يرجعه آخرون إلى عوائق متعددة من خلال دراسة شملت عينة من المؤسسات الفرنسية مثلما يوضحه الجدول (3-3) [العايب، 2011، ص: 306].

الجدول (3-3): عوائق دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالية الثانية

نسبة المؤسسات	*عوائق الدخول إلى السوق المالية الثانية*
%60	ظروف غير ملائمة
%45	حجم غير كافي
%45	ارتفاع تكاليف الإدراج
%26	التخوف من تقييم المؤسسة بأقل من قيمتها
%39	التخوف من فقدان الاستقلالية

المصدر: [العايب، 2011، ص: 307].

كما يرى فريق آخر إضافة إلى العوامل السابقة أن قلة خبرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونقص معلوماتها حول الإجراءات الواجب اتخاذها قبل الدخول إلى هذه السوق تمثل أحد أهم عوائق إدراجها، لذا عادة ما تلجأ هذه المؤسسات قبل إعلان فتحها لرأس المالها للاكتتاب إلى مؤسسات أخرى تفي بغرض المشاركة والإشهار بشروط أقل كشركات رأس المال المخاطر.

6. المقومات الأساسية لنجاح السوق المالية الثانية

عادة عند تبني أي برنامج اقتصادي يجب أولا وقبل كل شيء توفير مختلف العوامل الأساسية الاقتصادية منها والاجتماعية والسياسية والقانونية...، والتي لها تأثير مباشر أو غير مباشر في عملية تجسيده وغيابها يؤدي إلى فشله. نفس الشيء بالنسبة لإمكانية تجسيد السوق المالية الثانية ميدانيا إذ تقتضي توفر مجموعة من الشروط وإلغاء كل العراقيل التي تحول دون تفعيل هذه الآلية التمويلية، وهو ما يهيئ الأرضية المناسبة التي تسمح بإيجاد نظام كفء لتداول الأوراق المالية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن أهم المتطلبات اللازمة لتفعيل دور هذه السوق نذكر ما يلي:

1.6. المتطلبات الأساسية على مستوى الاقتصاد الكلي

يعتبر توفير المناخ الاستثماري المشجع وتهيئة الظروف المناسبة من المقومات الأساسية لنجاح هذه الآلية في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال[بزطوح، 2004، ص- ص: 325-326]:

- بناء سياسة اقتصادية واضحة المعالم ذات أهداف منسجمة ومتكاملة وفق خطة زمنية لتنفيذ الإصلاحات بالتسلسل المنطقي المطلوب

- جعل السياسة المالية والنقدية ترمي إلى تحقيق أهداف اقتصادية تتكامل مع السياسة الاقتصادية وذلك لما للضرائب من أهمية بالغة في التأثير على الاستثمارات الرأس المالية والمالية. كما أن لمعدلات الفائدة آثار هامة وجوهرية في عالم المال والاستثمار لما لها من تأثير على تسعير الأوراق المالية، وعلى جذب المدخرات إلى الأسواق المالية وعلى تعديل حقائب الاستثمار

- الارتقاء بنوعية الخدمات وتطوير إدارة الاستثمار والمحافظ الاستثمارية والاستثمارات المالية وتحليل السوق والمخاطر وحماية حقوق الملكية للمستثمرين وهو ما يشكل مقومات الاقتصاد المعاصر

- توفير البنية التشريعية، القانونية والتنظيمية الملائمة التي تنظم السوق من حيث الادوات والمؤسسات والتي تضبط نشاط إصدار وتداول الأوراق المالية وفي مقدمتها قانون الأوراق المالية ولوائحه التنفيذية وقانون مستشاري الاستثمار والمؤسسات المالية، قانون الشركات، قانون الضريبة على الدخل...إلخ. إضافة إلى جعل تلك التشريعات تتفاعل بمرونة عالية مع قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تلعب دورا مكملا وأساسيا في بناء هيكل البنية التحتية للسوق

- تشجيع السياسة الحكومية للاستثمار الخاص بهدف تطوير قطاع الأعمال والعمل على إنشاء شركات المساهمة الصغيرة والمتوسطة وتوفير عدد كافي من المستثمرين لضمان الطلب الكافي على الأوراق المالية

- جذب وتشجيع البنوك وشركات رأس المال المخاطر ومؤسسات التمويل الأخرى للاستثمار في هذه السوق من أجل الاستفادة من خبرتها الواسعة في هذا المجال

- بناء اقتصاد يتميز بالنمو المستمر والمتواصل مع استقرار بيئته السياسية ومؤشراته الاقتصادية الكلية

- توفير بنية هيكلية وتنظيمية ومحاسبية وإدارية وإشرافية متطورة

2.6. المتطلبات الأساسية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر عامل الثقة المتبادلة بين المؤسسات وجمهور المساهمين من أهم مقومات جذب مدخراتهم، والذي يتمحور حول الشفافية المالية والإدارية التي تعكس وبوضوح الوضع المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة المدرجة في هذه السوق. حيث تشتمل قواعد الإفصاح على النقاط التالية[زيدان، 2006، ص: 376]:

- إلتزام الشركات بنشر تقارير مالية سنوية (ميزانيات، حسابات الأرباح والخسائر، التدفقات النقدية...) بشكل دقيق بحيث تبين السياسات المحاسبية بوضوح

- التأكيد على إتباع تبويب محاسبي صحيح في طريقة تقديم التقارير المالية لجعلها سهلة للقراءة غير مضللة وقابلة التحليل المالي

- العمل على توفير إفصاح مالي كافي في التقارير المالية السنوية خاصة فيما يتعلق بالأرباح الحقيقية الموزعة على المساهمين ومعدل نموها ورأس المال وحجم المبيعات

- إيجاد حل مناسب للتضارب ما بين رغبة إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التهرب الضريبي وبين ضرورة الإفصاح عن حجم الأرباح الحقيقية من أجل التقييم العادل لأسهمها في السوق الثانية. حيث تقدم بعض الدول إعفاءات ضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسجل في هذه البورصة. كما تمنح كذلك للرعاة المعتمدين وصناديق رأس المال المشاركة تخفيضات ضريبية على رسوم التعامل والمقاصة

- التنسيق مع بعض مؤسسات التمويل المحلية والدولية لدعم ومساندة الشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل جذبها لتسجيلها في السوق الجديدة ومن أهمها صندوق التنمية التكنولوجي، مؤسسة التمويل الدولية، هيئة المعونة الأمريكية، البنك التجاري الدولي، الوكالة الكندية للتنمية وبنوك الاستثمار

- تنمية الوعي لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة من خلال التأكيد على المزايا والفوائد التي ستعود عليها من خلال تسجيلها في السوق الثانية وذلك من خلال تنظيم لقاءات وملتقيات مع هذه المؤسسات

- إقامة قنوات الاتصال وتهيئة بيئة تعامل كفء تستهدف إيضاح جدوى الاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة عالية النمو

- عمل دليل يوضح أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق الثانية وذلك من خلال نشر التقارير المالية والمحاسبية لسنتين على الأقل من أجل إجراء المقارنة

- تأسيس نظام لصانعي السوق لتوفير السيولة في السوق الثانية.

3.6. متطلبات أخرى

يتطلب إنشاء وإنجاح سوق مالية ثانية توفير مقومات ذات طبيعة أخرى نوجزها في النقاط التالية[قايد، 2012، ص: 13]:

- نشر ثقافة البورصة لدى المتعاملين الاقتصاديين بين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكافة المستثمرين. بالإضافة إلى تعميق وغرس مفاهيم الاستثمار الطويل الأجل والتنويه بمخاطر الاكتناز وتشجيع الأفراد على توجيه الادخار نحو البورصة من خلال انتهاج سياسة إعلامية فعالة بالاعتماد على الصحافة ووسائل الإعلام المختلفة من أجل نشر المعرفة والتوعية الاستثمارية والمالية من أجل عقلنة قرار الاستثمار وحماية صغار المستثمرين من العمليات النصب والتلاعب بأسعار الأوراق المالية

- توجيه الجهود للتعليم والتدريب في مجال الاستثمار المالي من خلال تطوير مناهج التدريس والتدريب في المدارس والجامعات حول مواضيع الاقتصاد، المحاسبة، التمويل، البنوك والأسواق المالية وإدارة المحافظ الاستثمارية والمشتقات المالية. إضافة إلى نشر المعرفة حول طرق تحليل وتقييم الاستثمار في مختلف الأوراق المالية.....إلخ

- التركيز على أهمية الشفافية والإفصاح عن المعلومات المالية والاقتصادية من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدرجة في البورصة، مع الالتزام بصحة وآنية تلك التقارير إضافة إلى تعميم الشروط التي تضمن تأمين كفاءة مناسبة للسوق المالية الثانية ومراقبة تنفيذها بصرامة من قبل الهيئات المشرفة على أسواق الأوراق المالية

- تأسيس وتطوير صحافة مالية مستقلة وحرة ينشر من خلالها المحللون الماليون والاستثماريون بحوثهم ودراساتهم، إضافة إلى متابعة الأخبار الاقتصادية والمالية والإدارية المفصلة التي تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المساهمة.

- العمل على إنجاز موقع عبر الانترنت لبورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينطوي على كل المعلومات المتعلقة بهذه السوق.

إن ظهور السوق الثانية كأسلوب من أساليب التمويل الحديثة ارتبط بازدياد الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في التوسع والنمو، وذلك بهدف تقريب السوق المالية من هذه المؤسسات التي لا يمكنها الالتحاق بالسوق الرسمية بسبب عدم استيفائها للشروط وعدم تحقيقها للمعايير المطلوبة. حيث تلعب هذه السوق دورا حيويا وفعالا بالنسبة للاقتصاد ككل من خلال تعبئة المدخرات وتجنيدها لفائدة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأوقات وبالشروط والتكاليف المناسبة. حيث يعتبر هذا الأسلوب التمويلي منافسا قويا لمصادر التمويل الأخرى والذي أثبت نجاعته في كثير من البلدان التي نجحت في توفير الأرضية المناسبة والمناخ المشجع والظروف المناسبة اللازمة للسير الحسن لهذه السوق ورفع كفائتها.

الخلاصة

لقد سمح لنا هذا الفصل بوضع تصور واضح وعام لبدائل التمويل الحديثة ومعرفة حقيقتها باعتبارها فنا مصرفيا وماليا، تضاف إلى طرق التمويل التقليدية المتاحة والموجهة لتنمية الاستثمارات الإنتاجية والتي تمارسها المؤسسات المالية أو تلك التي تقدمها السوق المالية، وذلك من خلال فهم المبادئ والخصائص التي تميزها والمزايا التي تقدمها لكامل الأطراف المعنية خاصة المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة، الاقتصادية منها والمتميزة ببنيتها المالية الضعيفة، وهو ما يمثل دافعا قويا ومبررا كافيا لضرورة الاستفادة منها وضرورة إعطائها المكانة اللائقة التي غالبا ما افتقدتها في البلدان النامية. وذلك نظرا للمزايا العديدة التي تتميز بها مقارنة بمصادر التمويل التقليدية. بالإضافة إلى ملاءمتها وتطابقها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يجعلها فعالة جدا في حل إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات، وهو ما تم تأكيده من خلال التجارب الناجحة لصيغ التمويل الحديثة في الدول المتقدمة.

الفصل الرابع

واقع ودور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا رياديا في مجال تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر. حيث استطاعت في السنوات الأخيرة أن تحقق نتائجا إيجابية في زيادة معدلات التشغيل وخلق قيمة مضافة وزيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات...، وذلك بفضل التطور الملموس في ديناميكيتها وتعدادها مما سمح لها بأن تحتل مكانة هامة في سياسة الإنعاش الاقتصادي، والتي انطلقت فيها الجزائر منذ مطلع التسعينات بناء على تحرير السوق وتشجيع القطاع الخاص. لذا حاولت الجزائر جاهدة وضع إجراءات تطوير وإنشاء هياكل دعم وتمويل لترقية هذا القطاع الحيوي، وذلك من أجل تجاوز العراقيل والصعوبات التي تواجهها وتحد من تطورها خاصة التمويلية منها. حيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من محدودية التمويل من مصادر التمويل التقليدية، الأمر الذي يحتم على الحكومة الجزائرية ضرورة إيجاد وتطوير مختلف تقنيات التمويل الحديثة التي تعمل على التخفيف من حدة المشكل على غرار كل دول العالم.

لهذا سنحاول في هذا الفصل الوقوف عند واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كمحاولة لتشخيصه من خلال معالجة إحصائية متعلقة بالقطاع، بعد ذلك سنتعرض إلى مساهمة هذا القطاع الحيوي في الاقتصاد الوطني وأهم المشاكل التي تعيق تطوره، ثمّ نتطرق إلى الواقع التمويلي لهذا القطاع وأهم الجهود المبذولة من طرف الدولة من حيث الآليات والهيئات المعتمدة من أجل تنمية وتمويل هذه المؤسسات، لنأتي فيما بعد إلى تحليل واقع البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر وإلى دور المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الأول: واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية الجزائرية

بعد ظهور بوادر الأزمة الاقتصادية وفشل برامج التنمية والإصلاحات الذاتية المطبقة، الأمر الذي دفع بالحكومة الجزائرية إلى التخلي عن سياستها الاحتكارية التي مارستها في ظل النظام الاشتراكي المنافي لأي مبادرة فردية خاصة، الشيء الذي لم يمكن للعمل الحر أو للقطاع الخاص لينمو إلا على هامش الأعمال الضخمة والمشاريع الكبرى التي تنجزها الدولة. لكن مع التطورات السياسية والاقتصادية المحلية والعالمية أصبحت تلك السياسات لا تتوافق مع الواقع الاقتصادي والاجتماعي، الأمر الذي حتم عليها تدارك الهوة الناجمة عن سياستها بانتهاج نظام جديد هو اقتصاد السوق الذي يعتمد بالدرجة الأولى على القطاع الخاص. ومن ثم جاء الاهتمام الفعلي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد إدراك دورها الحيوي كمحرك رئيسي لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك من خلال محاولة توفير المناخ الاستثماري والظروف الملائمة لتفعيل دور هذا القطاع.

لذا سنتطرق في هذا المبحث إلى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال مراحل تطورها المتتالية، كما سنقوم بقراءة إحصائية واقتصادية تثبت مدى أهميتها في الاقتصاد الوطني. إضافة إلى التعريج على أهم المشاكل التي يعاني منها هذا القطاع.

1. نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعود نشأة غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل الاستقلال إلى مخطط قسنطينة، الذي كان يرمي إلى وضع سياسة لتطوير الصناعات المحلية التي تعود بالامتيازات والأرباح بالدرجة الأولى على الاقتصاد الفرنسي. حيث كانت تلعب دورا مكملا لنشاط الشركات الاستعمارية الكبرى، ثم بدأ تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يظهر ببطء شديد خاصة قبل سنة 1990، ويرجع ذلك أساسا إلى اعتماد الجزائر المنهج الاشتراكي في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال التركيز على الصناعات الثقيلة والكبرى. وعموما نجد ثلاثة مراحل أساسية تميز تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نوردها كما يلي [صالحي، 2004، ص- ص: 26-28]:

1.1. المرحلة الأولى 1962-1982

ورثت الجزائر غداة الإستقلال هيكلا اقتصاديا مختلا مكونا أساسا من وحدات صغيرة مختصة في الصناعات الإستخراجية والتحويلية للمواد الخام الموجهة للتصدير وفروع لصناعات استهلاكية متمركزة في المدن الكبرى والمناطق العمرانية، ونتيجة للفراغ الذي أحدثه الانسحاب الجماعي للمسيرين الأجانب والفوضى التي عمت الحياة الاقتصادية آنذاك، فما كان أمام العمال إلا أن يبادروا بإعادة تشغيلها في إطار قرارات مارس

1963 المتعلقة بنظام التسيير الذاتي. حيث كان المظهر الأول لتدخل الدولة المباشر في إعادة تنظيم القطاع الصناعي وذلك في ظل تبني الدولة الجزائرية إيديولوجية التنمية القائمة على مبادئ الاشتراكية والتي تعتمد على القطاع العام بصفة أساسية [بن أشنهو، 2006، ص: 46].

لذا عرفت هذه الفترة تهميشا تاما لدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في النشاط الاقتصادي نتيجة اعتماد الدولة خيار الصناعات الثقيلة لبناء القاعدة الصناعية. أما الصناعات الصغيرة والمتوسطة فقد اختصر نشاطها في الصناعات التحويلية الخاصة بتلبية بعض احتياجات الصناعات الكبيرة أو إنتاج لبعض المواد الاستهلاكية. وهو ما كان يتماشى مع القانون رقم 277-63 الصادر بتاريخ 26 جويلية 1963، والذي أقصى الرأس المال الوطني الخاص من الاستثمار وأعطى الأولوية لرأس المال الأجنبي والقطاع العام. حيث كانت 64% من المشاريع تابعة للقطاع الأجنبي و36% المتبقية تابعة للقطاع العمومي.

كما أن قرارات هذا المرسوم لم تسايرها إجراءات فعالة لتصحيح وضعية هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق منها بالدعم المالي وتجديد هياكلها الإنتاجية، لذلك بقيت تعاني من سوء التسيير لعدم وجود هيئات وصية تعتني بها مما انعكس سلبا على معدلات الاستثمار في هذه المؤسسات في تلك الفترة. حيث لم يسجل إلا ظهور استثمارين في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة بين سنتي 1963-1965 إحدهما في صناعة الأحذية والأخرى في صناعة المواد الكيميائية. حيث يرجع السبب إلى إهمال هذه المؤسسات وإعطاء الأولوية إلى المؤسسات الكبرى باعتبارها المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية رفقة رأس المال الأجنبي تماشيا مع السياسة الاشتراكية التي تبنتها الجزائر بموجب ميثاق طرابلس [بن عنتر، 2002، ص- ص: 121-122].

وبهدف سد النقائص بقانون الاستثمارات لسنة 1963 تم إصدار قانون الاستثمار الثاني عام 1966 الذي فتح المجال نسبيا أمام القطاع الخاص وأعطى دفعا جديدا للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال اعتبارها نشاطا تابعا ومكملا للصناعات القاعدية. حيث كان لمنح الرخص والاعتمادات للمشاريع الخاصة أثرا هاما في توسيع حجم هذه المؤسسات، إذ أثبتت الإحصائيات أن 45% من مؤسسات القطاع الخاص التي توظف أقل من 10 عمال قد أنشئت بين سنتي 1967-1969، كما ارتفع عددها من 571 مؤسسة استحدثت مابين 1967-1968 إلى 1600 مؤسسة أنشئت خلال الفترة 1969-1980، كما تشير الإحصائيات إلى أن 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي أنشئت خلال الفترة 1966-1969 جاءت بفضل تشجيعات وتسهيلات قانون سنة 1966 [براق وميموني، 2008، ص - ص: 8-9].

هذا وقد عرفت هذه المرحلة اعتماد المخطط الرباعي الأول (1970-1973) الذي أبدى هو الآخر نوعا من الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز دورها. حيث اعتمدت الدولة على سياسة اللامركزية بوضع هذه المؤسسات تحت إشراف الجماعات المحلية الولائية والبلدية التي تتولى إنشاءها وتحديد أهدافها وطرق تسييرها وتطويرها، كما منحت لها صفة المؤسسة العمومية المحلية وفقا لما ينص عليه المرسومين 71-139 و71-179 المتعلقين بتنظيم وتسيير المؤسسات العمومية المحلية. ثم أتبع هذا البرنامج بالمخطط الرباعي

الثاني (1974-1977) لوزارة الصناعة والطاقة الخاص بمخطط تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة [بن ناصر، 2002، ص - ص: 121-122].

2.1. المرحلة الثانية 1982- 1988

عرفت هذه الفترة إرادة واضحة تسعى لتأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا للأهداف المسطرة في المخطط الخماسي الأول (1980-1984) والتي ترجمت من خلال الإجراءات القانونية والتنظيمية التي تم اعتمادها لصالح هذه المؤسسات. إذ تم إصدار المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 1980/10/14 المتعلق بقانون إعادة الهيكلة الذي نص على تجزئة المؤسسات الكبيرة إلى وحدات صغيرة بهدف تحسين طرق تسييرها والتحكم بصورة أفضل في كيفية استغلال مواردها بعقلانية وصولا لتحقيق مردودية أكبر. بالإضافة إلى إصدار قانون 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 المتعلق بالاستثمار الخاص، والذي يهدف إلى تحديد الأدوار الممنوحة إلى هذا القطاع مع تحديد شروط وكيفيات منح الاعتماد والرخص، وذلك بهدف تحقيق التكامل مع القطاع العام وتفعيل القطاع الخاص للمساهمة في تحقيق التنمية الجهوية المتوازنة وتوسيع القدرات الإنتاجية وخلق مناصب عمل من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المحلية من أجا الوصول إلى إحلال الواردات بالإنتاج المحلي والتوجه نحو التصدير. حيث تمتعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار هذا القانون بعدة امتيازات نذكر منها ما يلي [مفتاح، 2003، ص - ص:230-231]:

- الإعفاء من الضريبة على الأرباح لمدة 5 سنوات والرسم على النشاط التجاري الصناعي لمدة تتراوح مابين 3 إلى 5 سنوات. بالإضافة إلى الإعفاء الكلي من الرسم العقاري لمدة تصل إلى غاية 10 سنوات
- منح تسهيلات كبيرة للحصول على العقارات والتمويلات البنكية الطويلة والمتوسطة الأجل. بالإضافة إلى ضمان تموينها بالمواد الأولية والتجهيزات من طرف المؤسسات الكبيرة بشكل كافي ومنتظم والاستفادة ولو بشكل محدود من رخص الاستيراد
- إمكانية الاستفادة من الإعلام الاقتصادي والتقني وذلك من خلال زيادة التوعية حول أهمية هذه المؤسسات بتنظيم ملتقيات تحسيسية ودورات تدريبية حول طرق التسيير ومتابعة ومراقبة إنجاز المشاريع.

وبذلك يعتبر هذا القانون نقطة تحول في السياسة الاقتصادية إذ فتح الأبواب أمام القطاع الخاص لأن ينشط في قطاعات كانت محتكرة على القطاع العام فحسب كقطاع البناء والسياحة والنقل...،الأمر الذي أدى إلى ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حوالي 4000 مؤسسة في 1980 إلى أكثر من 150000 مؤسسة في 1986. بالإضافة إلى إنشاء ديوان لتوجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمارات الخاصة سنة 1983 ووضعه تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية بهدف توجيه الاستثمار الوطني الخاص نحو نشاطات ومناطق كفيلة بتلبية حاجات التنمية وضمان التكامل مع القطاع العمومي من جهة ومسار التخطيط من جهة أخرى، وبذلك حضي القطاع الخاص لأول مرة بدور تجسيد أهداف التنمية حيث انصب نشاطه أساسا في الصناعات التقليدية وإنتاج سلع الاستهلاك النهائية. بالإضافة إلى تحويل المعادن والصناعات الميكانيكية والكهربائية [سحنون، 2003، ص- ص:102-103].

3.1. المرحلة الثالثة ابتداء من 1988 إلى يومنا هذا

أدى التحول الجذري الذي عرفه الاقتصاد الجزائري منذ منتصف الثمانيات وإلى يومنا هذا إلى إعادة الاعتبار للقطاع الخاص، والذي اهتم منذ الوهلة الأولى بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتوجه جديد وبديل فعال في عملية التنمية، لاسيما بعد الانفتاح على الاقتصاد العالمي في ظل العولمة وما فرضته هذه الأخيرة من تحديات وصعوبات. حيث قامت الدولة بمراجعة السياسات المتعلقة بتطوير هذا القطاع قصد تأهيله ليكون قادرا على مواجهة المنافسة الدولية وهو ما تجسد من خلال إصدار القوانين التالية [عدون وآخرون، 2008، ص- ص: 125-126]:

1.3.1. صدور قانون الاستثمار 1988

تم إصدار قانون الاستثمار 88-25 المؤرخ في 1988/07/12 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة والذي ألغى كل الإجراءات المتعلقة بالحصول على رخصة الاستثمار وتجاوز بعض الشكليات المتعلقة بتحديد حجم الاستثمار، حيث سمح للمستثمرين الخواص بالاستثمار في قطاعات متعددة ما عدا تلك الإستراتيجية منها مما أعطى للقطاع الخاص فرصة أكبر ومجالات أوسع. ورغم ما تضمنه هذا القانون من تحفيزات غير أنه لم يحدد الإجراءات الجبائية والتنظيمية الكفيلة بتجسيدها وتطبيقها تاركا ذلك لقوانين المالية، ويعود ذلك لعدم نضج فكرة تحرير الاقتصاد في تلك الفترة [كربالي، 2005، ص: 56].

2.3.1. صدور قانون الاستثمار 1993

تم إصدار قانون ترقية الاستثمار في 1993/10/5 والذي حمل جملة من التوجيهات التي تقضي حصر تدخل الدولة في تعزيز الضمانات وتقديم التشجيعات الضريبية والجمركية، مع ضمان المساواة بين المستثمرين الخواص والأجانب تماشيا مع قانون النقد والقرض الصادر في 14 أفريل 1990 والمكرس لمبدأ حرية الاستثمارات الأجنبية والمشجع لكل أشكال الشراكة. بالإضافة إلى إنشاء وكالة دعم وترقية الاستثمار APSI تسهيلا لإجراءات الاستثمار عبر الشباك الوحيد وإلغاء العراقيل والإجراءات المعقدة لانجاز عقد الاستثمار. حيث تم في إطار هذا البرنامج إلغاء كل الاحتكارات وتحرير التجارة الخارجية وأسعار الصرف وإعطاء الاستقلالية للبنوك التجارية، كما أبدت الدولة رغبة واضحة في تشجيع القطاع الخاص وذلك بإلغاء مبدأ التمييز بين المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة [بن عنتر، 2002، ص- ص: 124-125].

إلا أن تطبيق نصوص هذا القانون اصطدمت بجمود المحيط العام الذي يفترض أنه في خدمة الاستثمار، إذ أن التباطؤ البيروقراطي والمشاكل المرتبطة بتسير العقار الصناعي أدى إلى عدم فعالية الجهاز الجديد، الأمر الذي استدعى تصحيحات جديدة تجسدت من خلال إصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 الذي يعد منعرجا هاما في تطور هذا القطاع في الجزائر.

3.3.1. إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01- 18

لقد تزايد الاهتمام أكثر بهذا القطاع في السنوات الأخيرة. حيث تجلى ذلك من خلال آليات الدعم المختلفة التي وفرتها الدولة لتقديم المساعدات المالية والتقنية للمستثمرين الخواص إذ أفردت الدولة وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في سنة 1994 للتكفل بمهمة تهيئة المحيط الملائم والظروف المواتية لترقية نشاط هذه المؤسسات، وما صاحب ذلك من تطور في المنظومة القانونية الخاصة بها. ولعل صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2001/12/12 خير دليل على ذلك، إذ اعتبر أول أداة تعمل على توفير الدعائم القانونية لتفعيل هذا القطاع والذي كان من أهدافه [المادة 11 من القانون رقم 18/01]:

- تحسين المحيط الاقتصادي، التقني، العلمي والقانوني الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يضمن لها الدعم الضروري لترقيتها وتطويرها
- الرفع من مستوى النسيج المؤسساتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النشاط الإنتاجي
- تشجيع الإبداع والابتكار في هذا القطاع
- تشجيع عملية التصدير للمنتجات والخدمات
- إدراج تعريف خاص للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة
- تحسن طرق إيصال المعلومة الاقتصادية، التجارية، الصناعية، المهنية والتكنولوجية إلى هذه المؤسسات التي ظلت غائبة عنها والتي تعتبر جد ضرورية لنشاطها
- تشجيع تنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والعمل على تحسين أدائها
- الحث على وضع أنظمة جبائية أكثر تكيفا مع خصائص هذه المؤسسات
- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويلها

❖ تشجيع ظهور مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة وتوسيع مجالات وميادين أنشطتها حتى تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية الشاملة والتخفيف من حدة البطالة والتمركز الجغرافي.

وبالتالي يعتبر هذا القانون منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع والذي تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها. حيث جاء هذا القانون ليعطي حلولا للعديد من الإشكاليات التي يعاني منها هذا القطاع، وذلك بوضعه مجموعة من الآليات التنظيمية التي من شأنها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها، والتي تجسدت من خلال إصدار المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 2002/11/11 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمراسيم التنفيذية الصادرة سنة 2003 المتعلقة بالقانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، وكذا إنشاء كلا من المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله والمجلس الوطني المكلف بترقية المناولة...الخ.

2. تطور ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد أدى التوجه الجديد نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدفع عجلة التنمية في الجزائر إلى زيادة معتبرة في ديموغرافيا هذا النوع من المؤسسات، وذلك حسب ما تشير إليه الإحصائيات المدرجة ضمن تقارير الوزارة المعنية بسبب الإصلاحات والبرامج التأهيلية المسطرة بهدف التكفل الحسن بانشغالات ومشاكل هذا القطاع والنهوض السريع بقدراته وإمكانياته، ولتوضيح ذلك أكثر سنحاول إعطاء صورة إحصائية نسلط فيها الضوء على مختلف مجالات تطور ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء من حيث تعدادها أو من حيث أهم الأنشطة الاقتصادية التي تنشط فيها، إلى جانب توزيعها الجغرافي وذلك خلال الفترة الممتدة بين 2008 و2012.

1.2. تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها القانونية

تؤكد تصريحات وتسجيلات الهيئات الاجتماعية لتأمين العمال الأجراء بأن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد عرف تزايدا ملحوظا، وهذا راجع إلى تزايد قدرات الدعم والمرافقة لمؤسسات هذا القطاع وتعزيز أنشطتها بفضل التسهيلات المقدمة وتحسين مناخ الاستثمار لصالح المقاولين الخواص والمستثمرين الشباب. الأمر الذي تؤكده إحصائيات الجدول (4-1).

جدول (4-1): التطور السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2008- 2012

الطابع القانوني للم.ص.م	2008		2009		% التغير 09/08	2010		% التغير 10/09	2011		% التغير 11/10	2012		% التغير 12/11
	القيمة	%	القيمة	%		القيمة	%		القيمة	%		القيمة	%	
الم ص م الخاصة[أ]	518.900	99,88	624.478	99,09	20,35	618.515	99,91	-0,95	658 737	99,91	6,50	711 275	99,92	7,98
الم.ص.م العمومية	626	0,12	591	0,01	-5,59	557	0,09	5,75-	572	0,09	2,69	557	0,08	-2,62
المجموع	519.526	100	625.069	100	20.32	619 072	100	-0,96	659 309	100	6,50	711 832	100	7,97

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

تؤكد أرقام الجدول (4-1) النمو الملحوظ في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من 2008 إلى غاية 2012 والتي بلغت 192.306 مؤسسة جديدة أي بزيادة تفوق 37%. حيث بلغ عددها الإجمالي 711 832 مؤسسة سنة 2012 تم خلال إنشاء 52.523 مؤسسة بمعدل قدره 7,97% مقارنة بسنة 2011 والتي أخذ فيها القطاع الخاص حصة الأسد بنسب وصلت إلى غاية 99,92%، وذلك بفعل تسهيل إجراءات إنشائها بالإضافة إلى تطور ثقافة المقاولة لدى الشباب الجزائري وخصوصا خرجي الجامعات. حيث نجد ما يقارب 60% منها عبارة عن أشخاص معنوية والباقي أشخاص طبيعية بنسبة 18% أو نشاطات حرفية بنسبة 22%. لكن في المقابل نجد أن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية قد عرف تراجعا مستمرا

[أ] ملاحظة: يتضمن تعداد الم ص م الخاصة قطاع الصناعات التقليدية والذي تم ضمه إلى وزارة السياحة ابتداء من سنة 2010

طوال الفترة المدروسة عدا سنة 2011 الذي ارتفع فيها بشكل طفيف قدره 2,69% ليعود التراجع من جديد سنة 2012 بنسبة قدرها 2,62 % وذلك بسبب تغير البنية الهيكلية وإعادة تنظيم القطاع العام وخوصصة مؤسساته.

2.2. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فروع النشاط الاقتصادي

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أكثر من 20 فرعا من فروع النشاط الاقتصادي المختلفة. لكن نجدها تتركز بشكل أكبر في بعض القطاعات على حساب قطاعات أخرى كما تبينه معطيات الجدول (4-2).

جدول (4-2): تطور تعداد الم ص م الخاصة حسب فروع النشاط الاقتصادي خلال 2008-2012

قطاع النشاط	2008	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
البناء والأشغال ع	111.978	122 .238	9,16	129.762	7 ,52	135.752	4,62	142.222	4,77
التجارة والتوزيع	55.551	60.138	8,26	64.962	4,82	69.837	7,50	76.050	8,90
النقل والمواصلات	28.885	30.871	6,88	33.848	2,97	36.620	8,19	39.426	7,66
خدمات للعائلات	22.529	24.108	7,01	25.403	1,29	26.977	6,20	29.064	7,74
خدمات للمؤسسات	18.473	20.908	3,18	23.541	2,63	26.595	12,97	31.476	18,35
الفندقة والإطعام	18.265	19.282	5,57	20.401	1,11	21.251	4,17	22.590	6,30
الصناعة الغذائية	17.045	17.679	3,72	18.394	0,71	10.172	-44,7	20.198	98,56
باقي القطاعات	48.661	50.678	4,15	53.008	4,60	64.557	21,79	59.091	-8,47
المجموع	321.387	345.902	7,63	369.319	6,80	391.761	6,08	420.117	7,24

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

تظهر بيانات الجدول (4-2) أن إنشاء وتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يظهر بقوة في السبع القطاعات الرئيسية السابقة وذلك بنسبة تفوق 80%. حيث يحتل قطاع البناء والأشغال العمومية مركز الصدارة طوال هذه الفترة بنسبة مئوية تفوق 35%، ويرجع ذلك إلى اهتمام الدولة بهذا القطاع لإنجاز مشاريع البنى التحتية الكبرى، ليأتي في المرتبة الثانية والثالثة كل من قطاعي التجارة، النقل والمواصلات اللذان عرفا نموا معتبرا خلال الفترة المدروسة وذلك بسبب إقبال الشباب المستثمرين على قطاع الخدمات لسهولة الاستثمار في هذا القطاع، في انتظار التوجه أكثر إلى الصناعة والزراعة خصوصا في ضوء التسهيلات الممنوحة للاستثمار في هذين القطاعين وذلك استعدادا لانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، أين ستلاقي المنتوجات الجزائرية منافسة قوية من تلك الأجنبية وهو الأمر الذي ينبغي مواجهته بقطاع صناعي قوي.

3.2. التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل غير متساوي عبر ولايات الوطن، فهي تتميز بتمركز أغلبيتها في 12 ولاية بنسبة أكثر من 52% والتي تشكل أقطابا حضرية وصناعية في الشمال، والجدول(4-3) يوضح الولايات الأولى في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة الممتدة بين 2008 حتى نهاية 2012.

جدول (4-3): تطور تعداد الم ص م الخاصة بالولايات العشر الأولى خلال 2008-2012

الترتيب	الولايات	2008	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
1	الجزائر	38.096	41.006	7,64	43.265	5,51	45.636	5,48	48.419	6,10
2	تيزي وزو	19.643	19.785	0,72	21.481	8,57	23.109	7,58	24.754	7,12
3	وهران	17.840	16.204	-9,17	17.323	6,91	18.370	6,04	19.692	7,20
4	بجاية	14.009	15.517	10,76	16.695	7,59	17.962	7,59	19.374	7,86
5	سطيف	13.555	14.960	10,37	16.096	7,59	17.154	6,57	18.730	9,19
6	تيبازة	11.526	13.093	13,60	14.434	10,24	15.672	8,58	16.969	8,28
7	بومرداس	10.897	12.006	10,18	12.955	7,90	13.787	6,42	15.004	8,83
8	البليدة	10.243	11.250	9,83	12.059	7,19	12.938	7,29	14.073	8,77
9	قسنطينة	10.240	11.049	7,90	11.781	6,63	12.561	6,62	13.450	7,08
10	عنابة	8.299	8.933	7,64	9.508	6,44	10.041	5,61	10.670	6,26
11	باتنة	7.537	8.432	11,87	9.149	8,50	9.866	7,84	10.679	8,24
12	الشلف	8.160	8.888	8,92	9.356	5,27	9.755	4,26	10.297	5,56
المجموع الجزئي		170.045	181.123	6,51	194.102	7,17	206.851	6,57	222.111	7,38
المجموع		321.387	345.902	7,63	369.319	6,77	391.761	6,08	420.117	7,24

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

تبين معطيات الجدول (4-3) التفاوت الواضح في التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. حيث تمثل أربع ولايات وهي الجزائر تيزي وزو، وهران وبجاية حوالي 27% من تموقع هذه المؤسسات عبر ولايات الوطن، ويرجع ذلك إلى توفر محفزات الاستثمار بشكل أكبر في هذه المدن الكبرى. فمثلا تسجل كل من ولايات سطيف (+9,19%)، بومرداس (+8,83%) والبليدة (+8,77%) أعلى معدلات للتطور سنة 2012، للتعدى بذلك التطور على المستوى الوطني. من هنا يمكن الخروج بنتيجة أساسية مفادها انعدام التوازن الجهوي في التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر. حيث يتركز إنشائها بالأخص في جهة الشمال وقليلا في منطقة الهضاب العليا وبنسبة أقل في الجنوب، والجدول (4-4) يوضح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الجهات.

جدول (4-4): تطور توزيع الم ص م الخاصة حسب الجهات خلال 2008-2012

الجهات	2008	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
الشمال	193.483	205.857	6,40	219.270	6,52	232.664	6,11	248.985	7,01
الهضاب العليا	96.354	105.085	12,60	112.335	6,90	119.146	6,06	128.316	7,70
الجنوب	25.033	27.902	11,46	30.153	8,07	32.216	6,84	34.569	7, 31
الجنوب الكبير	6.517	7.058	8,30	7.561	7,13	7.735	2,30	8.247	6,62
المجموع	312.387	345.902	10,73	369.319	6,77	391.761	6,08	420.117	7,24

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

يوضح الجدول (4-4) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتواجد عبر كامل أنحاء التراب الوطني ولكن بنسب متفاوتة. حيث نلاحظ أنه ما يقارب 60% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز في منطقة الشمال، ثم بعدها تأتي منطقة الهضاب العليا بنسبة تفوق 30,5%. أما الجنوب الجزائري فيأتي في المرتبة الأخيرة الأمر الذي يرجع إلى ضعف التنمية بمنطقة الجنوب بصفة عامة.

3. وزن ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الجزائري

إن التطور الملموس في ديناميكية وتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة سمح لها بأن تلعب دورا رياديا في مجال تحقيق التنمية في الجزائر. حيث استطاعت في سنوات قليلة أن تحقق نتائج إيجابية في مجال ترقية النشاط الاقتصادي سواء على المستوى الكلي أو الجزئي، وذلك من خلال إبراز مساهمتها في زيادة معدلات التشغيل وخلق قيمة مضافة وزيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

1.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

إن توجه الحكومة الجزائرية مؤخرا نحو تفعيل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة كان هدفه الرئيسي التخفيف من حدة ظاهرة البطالة التي تفاقمت عند تسريح العمال جراء عمليات إعادة الهيكلة وتصفية المؤسسات العمومية والتي مازلت آثارها تمتد حتى الآن. حيث يبين الجدول (4-5) مدى مساهمة هذه المؤسسات في توفير مناصب الشغل.

جدول (4-5): عدد أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال 2008-2012

طبيعة الم ص م		2008	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
الم ص م الخاصة	الأجراء	841.060	908.046	7,96	958.515	5,56	1.017.374	6,14	1.089.467	7,09
	أرباب المؤسسات	523.013	586.903	12,22	618.515	5,39	658.737	6,50	711.275	7,98
الم ص م العمومية		52.786	51.635	-2,18	48.656	-5,77	48.086	-1,17	47.375	-1,48
المجموع		1.416.859	1.546.584	9,16	1.625.686	5,11	1.724.197	6,05	1.848.117	7,19

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

نلاحظ من الجدول (4-5) أن مناصب الشغل التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتزايد من سنة لأخرى بمعدلات متزايدة خاصة خلال سنتي 2011 و2012 والتي بلغت 6,05% و7,19% على التوالي. حيث وصل عدد مناصب الشغل المصرح بها 1.848.117 منصبا في نهاية سنة 2012 احتلت فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حصة الأسد والتي بلغت نسبة 97,44% من مجموع مناصب الشغل. في حين تعرف مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في عملية التشغيل تراجعا مستمرا طوال الفترة الممتدة من 2008 إلى 2012، الأمر الذي يرجع أساسا للسياسة المنتهجة من طرف السلطات الجزائرية التي حولت اهتمامها إلى القطاع الخاص وتطوير روح المقاولة إضافة إلى خوصصة القطاع العام.

2.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة بفاعلية كبيرة زيادة الناتج الداخلي الخام الجزائري. حيث نجدها تنشط في العديد من القطاعات الحيوية، لاسيما قطاع الخدمات، البناء والأشغال العمومية، الصناعة....حيث يوضح الجدول (4-6) مدى مساهمة هذه المؤسسات في زيادة حجم الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات.

جدول (4-6): تطور الناتج الداخلي الخام لدى الم.ص.م خارج المحروقات خلال 2007-2011

الوحدة: مليار دج

الطابع القانوني للم.ص.م	2007		2008		2009		2010		2011	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع العام	749,86	19,2	760,92	17,55	816,8	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23
القطاع الخاص	3.153,77	80,8	3.574,07	82,45	4.162,02	83,59	4.681,68	84,98	5.137,46	84,77
المجموع	3.903,63	100	4.334,99	100	4.978,82	100	5.509,21	100	6.060,8	100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

تؤكد بيانات الجدول (4-6) بوضوح مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة قيمة الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات طوال الفترة المدروسة والتي بلغت ما قيمته 2.157,17 مليار دينار جزائري أي ما نسبته 55,26%. حيث ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالحصة الأكبر في هذه الزيادة وذلك بنسبة وصلت إلى غاية 84,98% سنة 2010 وهي نسبة معتبرة ينبغي المحافظة عليها وتنميتها، على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية والتي لم تتجاوز نسبة مساهمتها 15,02% في ذات السنة.

3.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة

تعرف القيمة المضافة على أنها المؤشر الأساسي لخلق الثروة التي يحققها القطاع بشكل عام، وفي هذا الصدد يساهم القطاع الخاص ممثلا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب جد معتبرة في تحقيق القيمة المضافة مقارنة بالقطاع العمومي والتي عرفت ارتفاعا متزايدا طوال الفترة المدروسة مثلما يبينه الجدول (4-7).

جدول (4-7): مساهمة الم ص م في خلق القيمة المضافة خلال 2007-2011

الوحدة: مليار دج

القطاعات	2007	2008	% التغير 08/07	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10
الزراعة	704,19	711,75	1,07	926,37	30,15	1015,19	9,59	1173,71	15,61
البناء والأشغال ع	732,71	869,99	18,74	1000,05	14,95	1971,75	97,08	1262,57	-35,97
النقل والإتصالات	830,07	863,57	4,04	914,36	5,88	988,03	8,08	1049,77	6,23
خدمات المؤسسات	71,71	84,08	17,25	89,58	6,54	122,37	36,60	137,59	12,44
الفندقة والإطعام	80,75	91,18	12,92	105,45	15,65	114,39	8,50	121,43	6,15
الصناعات الغذائية	152,13	164,16	7,91	187,55	14,25	197,53	5,32	231,85	17,37
صناعة الجلد	2,38	2,53	6,30	2,55	0,80	2,59	1,60	2,60	0,39
التجارة والتوزيع	833	1003,2	20,43	1151,62	14,79	1279,47	11,10	1444,63	12,91
المجموع	3406,94	3791,08	11,28	4377,98	15,48	5691,32	29,99	5424,57	-4,69

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

نلاحظ من الجدول (4-7) أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة عرفت تطورا ملحوظا وصل قرابة 60% خلال الفترة الممتدة من 2007 إلى غاية 2011 وذلك بمعدلات متزايدة 11,28% و15,48% ثم 29,99% على التوالي ماعدا سنة 2011 التي عرفت تراجعا بمعدل 4,69%. حيث بلغت أقصى قيمة لها في قطاع التجارة والتوزيع، تليه في المرتبة الثانية قطاع البناء والأشغال العمومية ثم القطاع الزراعي فالنقل والاتصالات.

4.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية

تبين المبادلات الخارجية حركة تطور كل من الصادرات والواردات بالإضافة إلى الإمكانيات الإنتاجية والتجارية المتاحة للمؤسسات الجزائرية، إذ تعدّ الصادرات مؤشرا لتحديد الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، كما تبين الواردات درجة اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج. حيث تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب معتبرة في المبادلات الخارجية للدول على غرار الجزائر، الأمر الذي يمكن توضيحه عن طريق رصد تطورات الميزان التجاري وتحركات كل من الواردات والصادرات خلال الفترة 2008-2012 وذلك من خلال عرض الجدول (4- 8).

جدول (4- 8): تطور الميزان التجاري خلال الفترة 2008-2012 الوحدة مليون دولار

السنوات	2008	2009	% التغير 09/08	2010	%التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
الواردات	39.479	39.103	-0,95	40.472	3 ,50	47.247	16,73	46.801	-0,94
الصادرات	79.298	43.689	-44,91	57.053	30,59	73.489	28,80	73.981	0,67
الميزان التجاري	39.819	4.586	-88,48	16.581	261,56	26.242	58,27	27.180	3,57

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

لقد سجلت حصيلة المبادلات الخارجية الجزائرية فائضا في الميزان التجاري طوال الفترة الممتدة من 2008 إلى غاية 2012، والذي بلغ أقصى قيمة له سنة 2008 قدرت بحوالي 39.819 مليون دولار أمريكي، كما عرف أعلى معدل تطور له سنة 2011 بقيمة تجاوزت 9661 مليون دولار أمريكي أي ما يقابله 58,27% كنسبة زيادة، وهو ما يفسر بالارتفاع الملحوظ في أسعار البترول وبالتالي ارتفاع قيمة الصادرات التي تشكل أكثر من 97% منها المحروقات. غير أنه سنة 2009 حقق الميزان التجاري فيها عجزا ملحوظا وذلك بسبب التراجع المهم في قيمة الصادرات والذي وصل إلى غاية 44,91% وذلك نظرا لتداعيات الأزمة العالمية لسنة 2008 التي ضربت أقوى اقتصاديات العالم والتي خفضت حجم الطلب على المحروقات إلى قرابة النصف.

1.4.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الواردات

يلعب القطاع الخاص الذي تمثله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا متناميا في مجال التجارة الخارجية حيث اهتم القطاع بتلبية متطلبات السوق المحلي من المواد الاستهلاكية، إضافة إلى تغطية احتياجاته من المواد النصف المصنعة والتجهيزات الاستثمارية خاصة بعد تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، ولإعطاء فكرة معمقة عن تطور الواردات خلال الفترة 2008-2012 ستقوم بعرض الجدول (4- 9).

جدول (4- 9): المنتجات المستوردة من طرف القطاع الخاص خلال الفترة 2008-2012

الوحدة : مليون دولار

المجموعات الإنتاجية	2008		2009		% التغير 09/08	2010		% التغير 10/09	2011		% التغير 11/10	2012		% التغير 12/11
	القيمة	%	القيمة	%		القيمة	%		القيمة	%		القيمة	%	%
السلع الغذائية	7.813	19,79	5.810	14,86	-25,64	6.058	14,97	4,27	9.850	20,85	62,59	8.983	19,19	-8,80
الوسائل الإنتاجية	12.002	30,40	11.924	30,49	-0,65	12.462	30,79	4,51	13.632	28,85	9,39	14.081	30,09	3,29
وسائل التجهيزات	13.267	33,61	15.273	39,06	15,12	16.117	39,82	5,53	16.437	34,79	1,99	13.782	29,45	-16,15
سلع الاستهلاك غير الغذائية	6.397	16,20	6.096	15,59	-4,71	5.836	14,42	-4,27	7.328	15,51	25,57	9.955	35,85	35,85
المجموع	39.479	100	39.103	100	-0,95	40.473	100	3,50	47.247	100	16,74	46.801	100	-0,94

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

لقد عرفت واردات القطاع الخاص خلال سنتي 2009 و2010 ارتفاعا مهما بمعدلات متزايدة قفزت من 3,50% إلى 16,74% وذلك بزيادة قدرها 6.774 مليون دولار بسبب الارتفاع الكبير في حجم الواردات من السلع الغذائية الذي بلغ سنة 2010 زيادة نسبتها 20,85% بعدما كانت منخفضة بنسبة 25,64-% سنة 2009. في حين تراجعت واردات هذا القطاع خلال سنة 2009 بمعدل 0,95-% مقارنة بسنة 2008، ونفس الشيء حدث سنة 2012 حيث تناقصت فيها حجم الواردات بمعدل 0,94-% مقارنة بسنة 2011 وذلك بسبب تراجع استيراد وسائل التجهيزات إلى قرابة النصف.

2.4.3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

يبين واقع المبادلات العالمية ضعف تواجد الجزائر في الأسواق العالمية، فحسب ما تشير إليه بعض الإحصائيات أن حصة الصادرات الجزائرية في القارة الإفريقية بأكملها لا تتعد 1% من حجم المبادلات التجارية العالمية والتي تسيطر عليها المحروقات بنسبة تفوق 97% في حين لا تتعد نسبة الصادرات خارج المحروقات 3% [بلمقدم وآخرون، 2011، ص: 3].

جدول (4-10): تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2012

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2008	2009	% التغير 09/08	2010	% التغير 10/09	2011	% التغير 11/10	2012	% التغير 12/11
الصادرات خارج المحروقات	1.937	1.066	-0,45	1.526	43,15	2.062	35,12	2.187	6,06

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

تبين معطيات الجدول (4-10) أن صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج قطاع المحروقات تعرف تزايدا مستمرا خلال الفترة المدروسة خاصة سنة 2010 والتي سجلت خلالها قفزة نوعية بمعدل نمو تجاوز 43% مقارنة بسنة 2009 نفس الزيادة عرفتها سنة 2011 بمعدل تجاوز 35% مقارنة بسنة 2010. وهذا راجع إلى تبني الحكومة الجزائرية عدة برامج وإصلاحات للرفع من الكفاءة الإنتاجية والقدرة التنافسية لهذه المؤسسات وجعلها قادرة على المنافسة في ظل الانفتاح المنشود لا سيما في ظل الشراكة الأوروبية الجزائرية. لكن بالرغم من ذلك فإن قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات تبقى قيمتها هامشية ومساهمتها ضئيلة جدا وغير كافية الأمر الذي يستوجب بذل جهود أكبر لمواكبة هذا الانفتاح.[ب]

[ب] أما عن تطور **أهم المنتوجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2012**(أنظر الملاحق بالجدول رقم 01 ص 322).

4. صعوبات ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لم يحقق قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الفعالية والمردودية المطلوبة منه، إذ تبقى النتائج المحققة في هذا الشأن متواضعة ولا ترق إلى مستوى الطموحات والأهداف المرجوة، وذلك بسبب المشاكل العديدة التي تواجه هذه المؤسسات، وللوقوف أكثر عند هذه الوضعية سنتطرق إلى أهم العراقيل التي تقف أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

1.4. المناخ الاستثماري غير الملائم

ترتبط الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا بالخصوصيات التي تميز الاقتصاد الجزائري. فرغم مرور سنوات على صدور قوانين ترقية الاستثمار الخاص إضافة إلى الاستقرار الأمني الذي عرفته البلاد بعد العشرية السوداء لم يتحسن المناخ الاستثماري في الجزائر، الأمر الذي أثر سلبا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية والأجنبية. وذلك ما يؤكده تقرير البنك العالمي لسنة 2010 حول تصنيف الجزائر دوليا ضمن 183 دولة مثلما يوضحه الجدول (4-11).

جدول (4-11): رتبة الجزائر دوليا من حيث سهولة الاستثمار

المؤشر	إنشاء المؤسسات	منح رخص الانشاء	تحويل الملكية	الحصول على الائتمان	حماية الاستثمار	تنفيذ العقود	تسديد الضرائب
المرتبة	150	113	165	138	74	127	168

المصدر: [العايب، 2011، ص: 197].

وبالتالي يتضح لنا أن مكانة الجزائر في الترتيب العام حسب كل مؤشر من مؤشرات سهولة الاستثمار تحتل المراتب الأخيرة سواء تعلق الأمر بالاستثمار المحلي أو الأجنبي.

2.4. صعوبة الإجراءات الإدارية والتنفيذية

إذا كان نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والديناميكية المستمرة التي تميزها يتطلبان الاستجابة الإدارية السريعة تنظيما وتنفيذا، فإن الإدارة الجزائرية لا تزال بنفس روح الروتين الرسمي الممل وبالعقلية والذهنية الرجعية الموروثة عن النظام الاشتراكي، كما لا تزال بعيدة عن تقديم الخدمات بأسرع وقت ممكن وبكفاءة عالية بسبب انخفاض المستوى التكويني للعاملين في هذه الهيئات. بالإضافة إلى تعدد مراكز القرار وتمركزها، واستغراق آجال طويلة في معالجة الملفات مما جعل الكثير من المشاريع الاستثمارية الجادة تتم ببطء، لدرجة أن الكثير منها لم يحصل على الموافقة في أوانه. ففي الوقت الذي يستغرقه انطلاق مشروع في السويد بين 2 و4 أسابيع. فإن الآجال المتوسطة لانطلاق مشروع ما بالجزائر تقدر بـ 5 سنوات. بالإضافة إلى انتشار مظاهر المحسوبية والرشوة التي أضحت تشكل كلها عوامل سلبية تؤدي إلى الانسحاب اللاطوعي وعزوف الشباب عن إنشاء المؤسسات الاقتصادية رغم ما منحته لهم الدولة في هذا المجال من امتيازات. وهو ما عبر عليه أحد المستثمرين بقوله: " *لا نريد امتيازات بل عراقيل أقل*" [مبيروك وحميمدات، 2008، ص- ص:12-13].

3.4. الصعوبات المتعلقة بتموين الجهاز الإنتاجي

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عائق التزود باحتياجاتها من المواد الأولية ومستلزمات العملية الإنتاجية بشكل عام. فرغم انفتاح الاقتصاد الوطني على السوق العالمي وتحرير التجارة وإلغاء الاحتكار. إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بقيت تعاني من مشاكل ندرة ونقص التموين وذلك بسب اهتمام المستوردين بالسلع الاستهلاكية الجاهزة أكثر من المستلزمات الإنتاجية. بالإضافة إلى ارتفاع الأسعار نتيجة لمشاكل الصرف والانعكاسات السلبية لسياسة تخفيض العملة ....الخ، الأمر الذي دفع بأصحاب هذه المؤسسات إلى شرائها بأسعار مرتفعة أو تجميد جزء من رأس المال وتحمل الأعباء المتنوعة لهذا النوع من التخزين، وإما استخدام مواد خام أقل جودة مما يؤثر على جودة السلع المنتجة وهو ما يضعف قدرتها التنافسية.

4.4. الصعوبات المتعلقة بالعقار الصناعي

تعتبر عقبات الحصول على العقار من أولى وأهم المشاكل التي لطالما أعاقت دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عالم الأعمال في الجزائر، لاسيما في مرحلة الانطلاق التي تعد الأهم والأخطر حيث يتحقق بموجبها الدخول الفعلي للمؤسسة في الحياة الاقتصادية. وفيما يخص العوامل الحقيقية التي أدت إلى وجود هذه المشكلة، فقد أرجعها المجلس الاقتصادي والاجتماعي إلى صعوبة وتعقد إجراءات الحصول على عقد ملكية أو إيجار للعقار من أجل توطين المؤسسات والذي يعد ضروريا للحصول على التراخيص الأخرى المكملة، كما يتطلب الحصول على العقار موافقة عدة هيئات وتقديم عدة وثائق مع طول فترة دراسة تلك الملفات، فحسب دراسة أعدها البنك الدولي سنة 2002 على عينة تتكون من 562 مؤسسة، فإن 38% منها استغرقت مدة 5 سنوات للحصول على العقار المناسب [عدون وآخرون، 2008، ص: 137].

كما يرجعها البعض إلى وجود فراغ قانوني لتسيير المناطق الصناعية لكون المرسوم رقم 55/84 لم يعد يتلائم والظروف الاقتصادية الجديدة، الأمر الذي أدى إلى سوء استغلال المساحات الصناعية نتيجة لانتشار المضاربة وتحويل عدد معتبر منها إلى وجهات غير استثمارية، وضعف التخطيط العمراني وعدم تخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه الأخيرة التي تصطدم بالوضعية المزرية للمناطق الصناعية بسبب عدم توفرها على البني التحتية والمنشآت القاعدية الضرورية للاستثمار كالطرقات، الكهرباء، والغاز الماء والهاتف. مع سوء اختيار مواقعها، هذا إلى جانب ارتفاع تكلفة الحصول على العقار والتي لا تتلائم مع قدرات هذه المؤسسات التي تصل إلى 30% من تكلفة المشروع في حين تتراوح بين 10% و15% في الدول المجاورة كتونس والمغرب. بالإضافة إلى انتشار ظواهر البيروقراطية، الرشوة والفساد على مستوى الأجهزة والهيئات المعنية بمسألة العقار. نتيجة لكل ذلك جعل المستثمر كثيرا ما يتراجع عن فكرة الاستثمار في الجزائر [عباس، 2008، ص - ص: 13-14].

5.4. نقص العمالة المؤهلة والمدربة

لا تهتم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية عموما بجلب التكنولوجيا المتقدمة وكنتيجة لذلك فهي ليست بحاجة لتشغيل يد عاملة ذات كفاءات تقنية عالية نتيجة لارتفاع تكلفتها. حيث تجدر الإشارة في هذا الإطار أن ظاهرة سوء استغلال الكفاءات من أهم ما يميز المؤسسات الجزائرية، وذلك من خلال توجيه المختصين والتقنيين إلى مناصب عمل لا علاقة لهم بتخصصهم (في المخازن، في قسم الشراء،...) ليتم بذلك حرمانهم من التدرب على الآلات، كما أنه نادرا ما تقوم المؤسسات الصغيرة بتتبع مخططات تكوينية تنمي من خلالها المعارف والخبرات لدى عمالها من أجل تكيفهم مع متطلبات الاستغلال الحسن للتكنولوجيا نتيجة لمحدودية مواردها المالية، ليضاف بذلك هذا العامل إلى جملة العوامل التي حدت من تطور قدرات الأفراد الإبداعية والتقنية حتى داخل المؤسسة نفسها رغم توفر عامل الخبرة [غلاب وبرباش، 2012، ص- ص: 10-11].

6.4. الصعوبات المتعلقة بالتسويق

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر صعوبات متعددة تتعلق بالتسويق لمنتجاتها بسبب ضعف المداخيل التي تسمح لها بتغطية تكاليف التسويق في ظل إغراق الأسواق الجزائرية بالمنتجات الأجنبية. بالإضافة إلى عدم قيامها بالدراسات التسويقية للتعرف على حاجات المستهلكين بدقة، وهو ما يفسر بعدم تفرقة أصحابها بين مفهومي البيع والتسويق. حيث تتوقف جهود التسويق حسبهم في عملية التوزيع ووضع اللافتات الاشهارية أو الدخول إلى المعارض الدولية والوطنية للتعريف بمنتجاتها [تذير وأوسرير، 2005، ص - ص: 8-9].

7.4. غياب التحفيزات الضريبية والجمركية

إن الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي بل تؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي. لهذا بقيت نسبة مساهمة القطاع الخاص ضمن إجمالي الاستثمارات الصناعية ضعيفة ولا تتعدى 3%. وذلك بسبب ارتفاع المعدلات الضريبية والتي لا تراعي خصوصيات هذه المؤسسات. بالإضافة إلى تعدد الوثائق المطلوبة في التصريح بالضريبة، مما أدى إلى تحملها أعباء إضافية عند فرض الضريبة لا تتناسب مع مستوى الأرباح التي تحققها، كما أن النظام الجمركي في الجزائر يخلق صعوبات عديدة نتيجة الإجراءات المتخذة من قبل إدارات الجمارك التي تسير وفق تشريع لا يسهل من نشاط هذا القطاع نتيجة بعده عن التطبيقات الدولية التي تتماشى وتتكيف حسب القوانين والآليات الجمركية [Akacem, 2008,p : 14].

8.4. غياب الثقافة المؤسساتية والمقاولاتية

رغم ما يعرفه التسيير من تطور في الوسائل والتقنيات بما يعزز القدرة التنافسية للمؤسسة من أجل مواجهة التحديات التي تفرضها عليها العولمة، بقيت المؤسسة الجزائرية تستخدم تقنيات تسيير تقليدية لا تخدم أهدافها بأي حال من الأحوال ولا تتماشى ومتطلبات الاقتصاد التنافسي أين تشكل الجودة والنوعية العاليتين الشرط الأساسي في ممارسة النشاط الاقتصادي، وذلك بسبب الانفتاح المفاجئ للسوق الجزائرية وعدم توفر فرص

التدريب الجيد لإعداد مسيرين أكفاء مختصين في إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضعف التنسيق فيما بينهم. لذا نجد أغلب هذا النوع من المؤسسات تفتقد إلى وجود رؤية إستراتيجية نظرا لعدم توفر مراكز البحوث والتحاليل الإستراتيجية الخاصة بها على عكس باقي الدول الأخرى [روينة، 2004، ص- ص: 80-81].

9.4. الغياب التام للمعلومة الاقتصادية

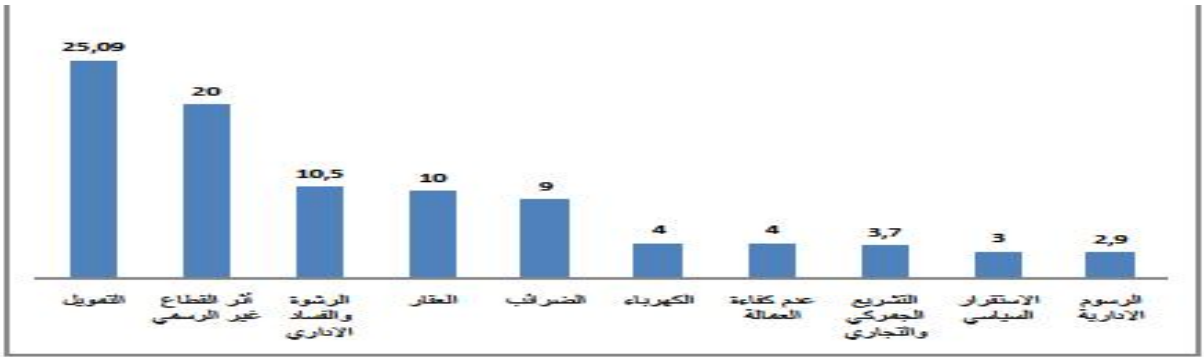
تعيش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بيئة معلوماتية ضعيفة جدا وهو ما لا يساعد بأي حال من الأحوال على تنميتها ونموها ويجعلها تنشأ وتعمل في فوضى عارمة، وذلك نتيجة لغياب الثقافة التسييرية لمعلومات المؤسسة وتجاهل أهمية استخدامها في حل المشاكل التي تعترض المستثمرين بسبب عدم القدرة على تحديد مصادر توفير المعلومات اللازمة إضافة إلى غياب الخطط القائمة على دراسات واقعية متكاملة، الأمر الذي ينعكس سلبا على اتخاذ القرار السياسي والإداري والاقتصادي نتيجة عدم معرفة القدرات وتحسين استعمال الطاقة الانتاجية الموجودة للتوسع وبناء علاقات متينة وصحيحة بين الآمر والمأمور [بلمقدم وآخرون، 2011، ص: 4].

المبحث الثاني: الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن التمويل بالقروض البنكية يبرز كمشكل محوري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لذا سنحاول البحث في الأسباب الرئيسية وراء اختلال هذه العلاقة التناسبية بين هذا النوع من المؤسسات والجهاز البنكي، ثم نتطرق إلى مجموعة البرامج والهيئات المختلفة المعتمدة من طرف الدولة من أجل تطوير وترقية هذا القطاع. بالإضافة إلى أغلب الوكالات والهيئات التمويلية التي أنشئت قصد دعم الجانب التمويلي لهذه المؤسسات بما يمكن من تخفيض مشكلات تمويلها.

1. واقع ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الحصول على التمويل اللازم يعتبر أحد أهم المعوقات التي تواجه تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أنحاء العالم. حيث تؤكد الدراسات والأبحاث أن إشكالية التمويل تتضاعف بمرتين أكثر في الدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة. الأمر الذي يؤثر سلبا على نموها وفعاليتها في التنمية الاقتصادية خاصة في دولة كالجزائر أين تنعدم مصادر التمويل البديلة تقريبا عدا التمويل البنكي، وما يمليه هذا الأخير من قيود وصعوبات سواء فيما يخص التمويل الاستغلالي أو الاستثماري التوسعي. حيث يصنف البنك العالمي مشكل التمويل في المرتبة الأولى من بين المشاكل التي تعيق الاستثمار في الجزائر مثلما يوضحه الشكل البياني (4-1).



الشكل (4-1): العشر المعوقات الأولى التي تواجه الاستثمار في الجزائر سنة 2010

المصدر: [العايب،2001، ص: 211].

ما يلاحظ من خلال الشكل البياني أعلاه أن إشكالية التمويل تمثل نسبة 25,09% من إجمالي المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث صنفت الجزائر في جوان 2010 من قبل البنك العالمي في المرتبة 138 من حيث قدرتها على تلبية طلبات المقرضين. وعلى هذا الأساس يمكن إرجاع إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى تشابك عدة عوامل رئيسية نلخصها في النقاط التالية:

1.1. المغالاة في طلب الضمانات

تأتي مسألة الضمانات في مقدمة الأولويات الائتمانية لدى المؤسسات التمويلية في الجزائر خاصة عندما تتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نتيجة لضعف ملائتها وصعوبة تحليل وضعيتها المالية الشيء الذي يؤدي إلى صعوبة إعداد دراسة جدوى المشروع من قبل البنك مما يجعل عملية إقراضها أكبر تكلفة، كما أن افتقاد الكثير من أصحاب هذه المؤسسات إلى الخبرة التنظيمية والإدارية يزيد من احتمالات وقوعها في الفشل، لذا نجد البنوك تتحفظ في تقديم التمويل اللازم لها فعادة ما تشترط ضمانات عقارية أو عينية على القروض تتجاوز نسبتها 150% والتي غالبا ما لا تكون في متناولها نظرا لإمكانيتها المحدودة. الأمر الذي يؤدي إلى زيادة محدودية التمويل بالقروض البنكية، وهو ما يعتبر إجحافا في حق صغار المستثمرين ويشكل عائقا أمام أي مبادرة لإنشاء أو توسيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [زغيب وغلاب، 2008، ص - ص: 11-12].

2.1. طول مدة إجراءات الحصول على القروض وتعقدها

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية ومنها الجزائر من تعقد وتعدد الوثائق المطلوبة والمراحل الواجب المرور عليها عند طلب القروض، فالمشروع مطالب بتقديم مستندات متعددة والالتزام بمعايير محاسبية وائتمانية وشخصية قد يصعب توفرها في تلك المؤسسات من الناحية العملية، زيادة على طول الفترة الزمنية التي تتطلبها دراسة ملفات القروض مما يجعلها تضيع كثيرا من وقتها للحصول على التمويل اللازم لها. بالإضافة إلى سوء طريقة التنظيم البنكي التي تتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة، وذلك ما يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمتعاملين المتواجدين في المدن. وفي هذا الصدد تشير دراسة للبنك العالمي شملت 600 مؤسسة في الجزائر أن مدة الحصول على قرض استثماري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بأكثر من سنة، الأمر الذي من شأنه أن يحد من إمكانية التمويل البنكي بالسهولة والسرعة اللتان تتطلبها الكثير من نشاطات المؤسسات خاصة تلك النشاطات المتعلقة بالاستغلال، وهو ما يقف عائقا كبيرا أمام رغبة المستثمرين في تجسيد مشاريعهم [khaled, 2003, p : 16].

3.1. ارتفاع تكاليف الاقتراض

تعتبر سياسة سعر الفائدة المطبقة على القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المعوقات الرئيسة التي تواجه تطور هذه المؤسسات، فبالنظر إلى أهمية القرض البنكي كمصدر تمويلي خارجي نجد أن ارتفاع عنصر التكلفة المتضمنة لسعر الفائدة وعناصر أخرى من أهم العوامل المؤثرة على محدودية التمويل به بالحجم المطلوب والشروط الملائمة. فالبنوك التجارية في الجزائر ليست مؤهلة بعد للقيام بإجراءات تخفيض سعر الفائدة ومسايرة التطورات التي تعيشها البنوك في الدول المتقدمة. حيث لازال عملها قاصرا على ممارسة الوظيفة التقليدية والقيام بدور الوسيط بين المقترضين والمقرضين للأموال، وهو ما يشكل عائقا كبيرا أمام إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير مثيلاتها من المؤسسات القائمة، وذلك لعدم تأكد أصحابها من تحقيق العوائد التي تضمن لهم تغطية خدمات القروض واسترجاع الضمانات [Boumghar, 2003, p : 18].

4.1. ضيق نطاق التمويل الرسمي المتاح وعدم فاعليته

تشير العديد من الدراسات إلى أن مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تغطي إحتياجاتها المالية اللازمة سواء الاستغلالية منها أو الاستثمارية التوسعية، لذا تتضاعف إشكالية تمويل هذه المؤسسات في الجزائر وذلك نظرا لضيق نطاق التمويل الرسمي والتي يسيطر عليها اللجوء إلى الموارد الذاتية، أما التمويل عن طريق السوق المالي فهو معدوم، وهو يفسر لجوؤها للمصادر غير الرسمية وتحمل ما تتضمنه تلك السوق من شروط مجحفة في ظل تجاهل البنوك لها التي غالبا ما لا تقوم بتخصيص نسبة معينة من قروضها تكون موجهة إلى هذه المؤسسات.

5.1. غياب المؤسسات متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن عدم تخصيص الجزائر لبنك أو مؤسسات متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هو عليه الحال في الدول المجاورة كتونس والمغرب، يؤدي بأصحاب هذه المؤسسات للتوجه إلى المقرضين التقليديين وهذا ما يترتب عنه صعوبة تقييم وتقدير المخاطر الناجمة عن نشاطات هذه المؤسسات من طرف البنوك مما يؤدي بها إلى العزوف عن تمويلها. بالإضافة إلى تحميلها عبء رهن ضمانات عينية ودفع معدلات فائدة مرتفعة تحد من مرونة التمويل وانسيابه بالحجم المناسب وفي الآجال الملائمة. في الوقت الذي يمكن لمثل هذه المؤسسات التمويلية المتخصصة أن توفر مصادر التمويل وتحسن طرق منحها، متابعة مشاكلها عن قرب للعناية بها حتى تلعب الدور المنوط بها على أكمل وجه [Sadoudi, 2003, p : 16].

6.1. افتقار البنوك إلى خبرة التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من افتقار مؤسسات التمويل إلى الخبرة التمويلية والمتعلقة بهذه المؤسسات. وذلك من خلال إخضاع البنوك الدراسة المالية للمشروع الصغير أو المتوسط لنفس معايير القبول المعتمدة ولنفس قيمة التكاليف الثابتة في حالة قرض لمؤسسة كبيرة، مما يجعلها بعيدة تماما عن الشروط والمعايير المطبقة، الأمر الذي يضعف من فرص حصول أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاحتياجات التمويلية المطلوبة، وهو ما يقود بها إلى اللجوء للطرق غير الشرعية كالرشوة ....الخ. إضافة إلى حداثة خبرة المقرضين وضعفها بالنسبة للتعامل مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجال التسويق والتقييم والإشراف وكذا المتابعة القروض الممنوحة لها. إضافة إلى غياب الآليات والميكانيزمات الفعالة لتغطية المخاطر المتعلقة بقروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة فيما يتعلق بمخاطر سعر الصرف، تغيير نسب الفوائد...[بريبش وبلغرسة، 2006، ص: 12]

7.1. إقصاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة من بورصة الجزائر

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر إلى وجود سوق مالي هي مؤسسات ضعيفة الرسملة sous-capitalisées باتفاق الجميع مقارنة مع المؤسسات الكبرى وحتى بالمقارنة مع نظيراتها في الدول المتقدمة، ففي الوقت الذي تكون فيه هذه المؤسسات أكثر حاجة إلى مصادر التمويل المختلفة لضمان نموها، نجد أن نظام التمويل عن طريق السوق المالي الجزائري لا يتكيف مع الحاجات التمويلية لهذه المؤسسات خاصة في مرحلة

الإنشاء. حيث تنشأ العديد منها بالحد الأدنى من رأس مال المسموح به قانونا، مما ساهم في عدم قدرتها على الاستفادة من الخدمات التي يعرضها النظام البنكي التقليدي. لذا تلجأ بشكل دائم للاقتراض القصير الأجل، الأمر الذي يحرمها من فرص النمو على المدى الطويل [قريشي، 2006، ص: 67].

8.1. ضعف نظام الرقابة والمتابعة

يعكس الواقع العملي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الاهتمام بالمتابعة الدفترية على حساب المتابعة الميدانية، مما يعنى ترك المجال لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استخدام التمويل في غير ما خصص له، وهو ما يمثل إهدارا للتمويل وإنذارا بعدم قدرة هؤلاء على سداد قروضهم حال استحقاقها.

وبالتالي فالإشكالية التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تعد من أهم وأبرز المشاكل التي تواجه هذا النوع من المؤسسات، والتي ترجع أساسا إلى ضعف تكيف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ففي الوقت الذي تتحدث فيه الحكومة عن إجراءات دعم مالي وتشجيع للاستثمارات والشراكة نجد الواقع يشير إلى اصطدام كل تلك التصورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي [دوابه، 2006، ص: 15].

2. برامج وآليات تنمية وترقية المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر

نتيجة للوضعية الحالية التي يعيشها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي يواجهها بسبب غياب إستراتيجية واضحة لتدعيمه وتنميته، جعلت الحكومة تعي ضرورة إيجاد حلول ووضع سياسات، والتي تجسدت أساسا في إيجاد مجموعة من البرامج والهيئات المختلفة يكون هدفها الأساسي تطوير وترقية هذا القطاع والنهوض به من أجل أداء الدور المنوط به في تحقيق التنمية الشاملة.

1.2. دعم المنتوج الوطني لمواجهة المنافسة الأجنبية

إن تحسين نوعية المنتوج الوطني وفقا للمقاييس الدولية أولوية ملحة لضمان استمرارية المؤسسات. وفي هذا الإطار ومن أجل الرفع من القدرة الإنتاجية والتنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قامت الدولة بتطبيق مجموعة من الإجراءات الحمائية الاستثنائية الإعفائية وغير الإعفائية، وذلك بهدف تشجيع الاستثمار في بعض القطاعات الجديدة أو المتأخرة وتدعيم الصناعات الناشئة من خلال تقديم التسهيلات والامتيازات والمساعدات التقنية والمالية الضرورية لتطويرها وتنميتها. حيث تم تقديم إعفاءات جبائية وجمركية للمنتجات الموجهة للتصدير وفرض رسوم على المنتجات المستوردة المنافسة لها على مستوى السوق المحلي. بالإضافة إلى تنشيط وتجميع مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق المحلية والخارجية من خلال تشجيع وتحفيز إقامة المعارض للتعريف بالإنتاج. إضافة إلى إنشاء "*مركز وطني استشاري للتعريف بالمنتوج الوطني*" على الصعيدين الوطني والعالمي خلال سنة 2010. بالإضافة إلى وجود مؤسسات وطنية لدعم التصدير مثل: CAGEX و PROMEX، كما سيتم إنشاء "*مخبر لتحليل المنتجات المحلية*" قصد تمكينها من إقتحام السوق الدولية [بوحرود وآخرون، 2006، ص-ص:4-5].

2.2. سياسة تطهير العقار

من أجل تحسين استغلال العقار الصناعي وإنهاء الفوضى في توزيع واستعمال الأراضي، قامت الحكومة بإعادة تنظيم هذا المجال في شكل شركات مساهمة عمومية للتتكفل بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط والتخزين عبر كافة أرجاء الوطن. إضافة إلى إنشاء مجموعة من الهيئات *كالوكالة الوطنية للعقار الصناعي* من أجل تسهيل عملية الحصول على الأراضي، والقيام بجميع الإجراءات الضرورية لتهيئة المناطق الصناعية في مناطق لائقة لهذا الغرض. بالإضافة إلى *الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري* والتي أنشئت بموجب المرسوم 07-119 بهدف تشجيع جميع المبادرات المتعلقة بالترقية العقارية والمساهمة في الضبط والاستعمال العقلاني للعقار الموجه للاستثمار، كما أصدرت الحكومة في هذا الصدد مرسوم تنفيذي رقم 12-176 المؤرخ في 11 أفريل 2012 والذي يتضمن إنجاز 42 منطقة صناعية في بعض الولايات. إضافة إلى إنشاء بنك علومات حول العرض العقاري على مستوى كل ولاية [الصالحي، 2004، ص: 17].

3.2. تأهيل النظام الجبائي والجمركي

إن تخفيف العبء الجبائي الذي تتحمله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمارات المنتجة أصبح شرطاً وإجراءاً لابد منه، لذا قامت الدولة بتبسيط الإجراءات المعتمدة في طريقة اقتطاع الضرائب والرسوم وإعادة النظر في معدلات بعض الضرائب والرسوم (IBS,VFS,IRG,TVA) وذلك من خلال مراجعتها دوريا في قوانين المالية لكل سنة. بالإضافة إلى إصلاح الجهاز الجمركي وتعزيز وسائل الاتصال والإعلام بين إدارة الضرائب والمتعاملين المستثمرين. حيث تضمنت قوانين الاستثمار العديد من التحفيزات الضريبية والجمركية التي يمكن للمستثمرين الاستفادة منها كالإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة وتخفيض نسبة الحقوق الجمركية. بالإضافة إلى تسهيل الإجراءات الجمركية والتسريع في استلام المعدات والتجهيزات المستوردة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار [ابراهيمي، 2006، ص: 13].

4.2. برامج تشجيع الإبداع والابتكار

أنشئت الجزائر مجموعة من هيئات تنشيط البحث العلمي وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الإبداع والابتكار كالمنظمة الوطنية للبحث العلمي، وكالة البحث العلمي والتقني، الوكالة العليا للبحث المعهد الوطني للملكية الصناعية، المعهد الوطني للتقييس والتوحيد الصناعي والوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتنمية التكنولوجية. بالإضافة إلى الجائزة الوطنية للابتكار والتي نظمت من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم 08-223 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 تشجيعها لهذه المؤسسات على الإبداع والتي تتمثل في منح ميداليات وشهادات استحقاق ومكافآت مالية حددت قيمتها بـ 1.000.000 دج للفائز الأول، 800.000 دج للفائز الثاني و60.000 دج للفائز الثالث [آيت عيسى، 2009، ص: 19].

5.2. برامج تطوير المنظومة الإعلامية الاقتصادية

تسعى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى بناء نظام معلومات اقتصادي فعال من أجل تفادي نقص وتعدد مصادر المعلومات واختلافها وتأخرها. حيث قامت بإنشاء مركز الدراسات وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا بنك للمعلومات سنة 2009 تشارك فيه كل الهيئات المعنية كالديون الوطني لإحصائيات صندوق الضمان الاجتماعي، صندوق الضمان لغير الأجراء، المركز الوطني للسجل التجاري، الجمارك...الخ. كما قامت الوزارة بإنشاء موقع على شبكة الأنترنت وتطويره سنة 2001 بعنوان http://www.pmepmi.dz.org ، والذي عوض بـ http://www.mipmepi.gov.dz والذي يتضمن واجهة تتألف من عدة ملفات وإحصائيات ذات محتوى هام. إضافة إلى إنشاء 04 بورصات لمعالجة المعلومات على مستوى التراب الوطني (شرق، غرب، وسط، جنوب) في إطار المشروع الأورومتوسطي (EUMDIS) الذي يعد أكبر مشروع أنجز من طرف اللجنة الأوروبية من أجل تنمية المجتمع الدولي في مجال المعلومات [المفرجي، 2001، ص: 34].

6.2. برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تهدف هذه البرنامج إلى تحقيق تنمية اجتماعية-اقتصادية مستدامة على المستوى المحلي والجهوي عن طريق خلق نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذو تنافسية عالية وفعالة في سوق مفتوح وذلك من خلال توفير منظومة معلومات متطورة وتأهيل كلا من المحيط القانوني والإداري، المحيط المالي والبنكي، المحيط الجبائي وشبه الجبائي. كبرنامج ***MEDA 1***[ت] برنامج ***MEDA2***[ث] . بالإضافة إلى إعادة بعث البرنامج الوطني للتأهيل من طرف الحكومة سنة 2010 بأكثر من 380 مليار دينار وذلك بهدف تأهيل 20000 مؤسسة خلال الفترة (2010- 2014) [عدون وآخرون، 2008، ص: 161-162].

7.2. برامج التعاون الدولي

في إطار تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أبرمت الجزائر مجموعة من الاتفاقيات الدولية مع منظمات دولية وبعض الدول التي تمتلك خبرة واسعة في ميدان تنمية وترقية هذا القطاع، ومن أهم هذه الاتفاقيات نجد عقد اتفاق بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية سنة 2012 والذي استهدف إنشاء ثلاثة مجمعات للتصدير في الجزائر متخصصة في الصناعات الغذائية تخص المؤسسات المتوسطة. بالإضافة إلى التعاون مع البنك الإسلامي والبنك العالمي، وبعض الدول كفرنسا ألمانيا، ايطاليا إسبانيا ،كندا ، تركيا جنوب إفريقيا [بوهزة وآخرون، 2006، ص- ص: 3-4].

---

[1] يهدف برنامج ***MEDA1*** إلى تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي قدرت قيمته المالية بـ 62.9 مليون أورو وقد تم انطلاقه الرسمي في سبتمبر 2002 ليمتد إلى غاية مارس 2008. حيث تم من خلاله تأهيل 450 مؤسسة متوسطة

[2] تضمن برنامج ***MEDA2*** تقديم دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكثيف استعمال التكنولوجيا والتحكم فيها إلى جانب إرساء نظام للجودة.حيث خصص لذلك مبلغ 44 مليون أورو يمتد من 2008 إلى غاية، كما يقوم الاتفاق على تأهيل 500 مؤسسة

3. هياكل وهيئات دعم وتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر

اعتمدت الجزائر في تدعيم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على مجموعة من الهياكل والهيئات التي تسعى من خلالها إلي إصلاح الاختلالات والمشاكل التي تقلل من كفاءة وفعالية هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني، ومن أهم هذه الهياكل والهيئات نجد:

1.3. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية

أنشئت وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرخ في 18 يوليو 1994 من أجل التكفل الحسن بانشغالات ومعالجة مشاكل هذا القطاع والنهوض السريع بقدراته وإمكانياته. ثم إرتئت الدولة أنه من الضروري إنشاء وزارة تتكفل بتنظيم ومتابعة الأداء السليم لتطبيق البرامج التنموية والترقوية المسطرة لهذا القطاع. حيث تم طبقا للمرسوم 190/2000 المؤرخ في 11 يوليو 2000 إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، ليتم بعد ذلك دمجها ضمن قطاع الصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-16 المؤرخ في 25 جانفي2011، والمحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار كما يلي [عياش، 2012، ص: 206]:

- يعد ويقترح سياسات الترقية والتطوير الصناعي والفروع الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنفيذها والسهر على تطبيقها وضمان متابعتها
- يتخذ جميع التدابير التي من شأنها ترقية الاستثمار ويسهر على تطبيقها
- ينظم الانتشار الفضائي للتنمية الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- نظم إطار ترقية اليقظة التكنولوجية والاستشراف في مجال الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- يشجع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني ملائم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- يوفر الشروط الضرورية لبروز مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة، ويسهل تكيفها مع التكنولوجيا الجديدة
- يشجع تحسين مردودية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنافسيتها
- يسهل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويلات اللازمة
- يسير الصناديق والآليات المالية للدعم والمساندة المخصصة لتطوير قطاع الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستثمار.

ولقد أدى إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية وبعدها وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، إلى توجيه الاهتمام نحو تعبئة القدرات والإمكانيات المتاحة في القطاع الخاص وتوجيهها نحو الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحسين نسبي لمحيط هذه المؤسسات. كما ساهمت الوزارة بفعالية في تطوير هذا القطاع. حيث تم إنشاء تحت وصايتها مديرية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار على مستوى كل ولاية. بالإضافة للعديد من المؤسسات المتخصصة في تمويل ودعم هذه المؤسسات.

2.3. مراكز التسهيل

هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أنشئت بموجب القانون 03-79 الصادر في 25 نوفمبر 2003. حيث تعتبر بمثابة هيئات استقبال وتوجيه ومرافقة لأصحاب المشاريع بهدف توجيههم نحو الاندماج في الاقتصاد الوطني وذلك عن طريق تقديم استشارات وتوفير دراسات إستراتيجية وتنظيمية حول الأسواق المحلية والوطنية، كما تساعد على تسهيل عملية تمويل قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة إضافة إلى تولي المهام الآتية [بوعتروس، 2006، ص- ص: 4-5]:

- دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الحديثة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتسويق والابتكار
- دعم إنشاء وتوسيع المؤسسات وتطويرها من خلال مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس وتسهيل الإجراءات الإدارية وتشجيع نشر المعلومة المتعلقة بفرص الاستثمار
- تقديم خدمات إستشارية في وظائف التسيير والتسويق وطرق استهداف الأسواق وكل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- إنشاء مكان التقاء بين عالم الأعمال والمؤسسات والإدارات المركزية أو المحلية
- الحث على تثمين البحث عن طريق توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الاستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية
- تطوير ثقافة المقتولة وتقليص آجال إنشاء المؤسسات وتوسيعها واستردادها[ج].

3.3. مشاتل المؤسسات

أنشئت مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003. وهي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي مهمتها الأساسية استقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة. بالإضافة إلى تسيير وإيجار المحلات وتقديم الخدمات والإرشادات لمشاريع تتنوع مجالات تخصصها بين تكنولوجيات الاعلام والاتصال، الخدمات الصناعة الغذائية، الطاقة وتطبيق الطاقة الشمسية، كما تأخذ أحد الأشكال التالية [مرتجى، 2004، ص: 9]:

- ***المحضنة:*** وهي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الخدمات
- ***ورشة الربط:*** وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية
- ***نزل المؤسسات:*** وهو هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث[ج].

[ج] انظر الملاحق بالجدول رقم 02 ص 323 والجدول رقم 04 ص 324.
[ج] انظر الملاحق بالجدول رقم 02 والجدول رقم 03 ص 323 .

4.3. المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنشئ هذا المجلس بموجب المرسوم رقم 03- 80 المؤرخ في 25 أفريل 2003، وهو جهاز استشاري يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي مكلف بترقية التشاور بين هذه المؤسسات والجمعيات المهنية من جهة والسلطات العمومية من جهة أخرى. حيث تتلخص مهامه في النقاط التالية [سلطان ويوب، 2008، ص- ص: 16-17]:

- ضمان الحوار والتشاور بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الاقتصادي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة
- تشجيع وترقية إنشاء جمعيات مهنية جديدة وتدعيم مشاريع البحث المتعلقة بتطوير هذا القطاع
- جمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل ومن كل الفضاءات الوسيطية التي تسمح بإعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير هذا النوع من المؤسسات
- المساهمة في تطوير محيط هذه المؤسسات من أجل إنشاء محيط نشيط والحث على الاستثمار.

5.3. الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة ANPMI

أنشئت هذه الوكالة بمساهمة كل من برنامج الأمم المتحدة (PNUD) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 92-283 الصادر في 1992/07/06، وهي عبارة عن هيئة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية تابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أبرز مهامها ما يلي [بلمقدم وطويطي، 2011، ص - ص: 23-24]:

- إعداد الدراسات القطاعية بهدف تحديد المشاريع الصناعية التي تسمح بتحقيق الاندماج والتكامل بين المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة وذلك من أجل التخفيف من تبعية القطاع الصناعي للخارج
- إنشاء بنك للمعلومات الإحصائية والصناعية المتعلقة بالقطاع بهدف وضعه تحت تصرف المتعاملين لتنمية وترقية القطاع من خلال التعاون مع الجهات المعنية. بالإضافة إلى إنجاز دراسات تقييمية لهذه المؤسسات لحساب المتعاملين الاقتصاديين
- التعاون مع الهيئات الوطنية والدولية المكلفة بالملكية الصناعية، التجديد، البحث والتطوير بهدف تقديم المساعدة والمعونة إلى أصحاب هذه المشاريع
- تقدير كل العقبات والعراقيل التي تحد من تطور هذا القطاع وتقديم الاقتراحات والعمل على اتخاذ التدابير التنظيمية والنظامية اللازمة لإزالة هذه العراقيل.

6.3. هيئات ترقية المناولة

تعتبر المناولة الصناعية من أهم وسائل تنمية وتكييف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا قامت الوزارة من أجل تدعيم تنظيم المناولة بإنشاء الجهازين التاليين [معطى الله وبزازي، 2012، ص - ص: 18-19]:

1.6.3. بورصات ترقية المناولة والشراكة

إن ترقية المناولة والشراكة تمثل خيارا استراتيجيا ومحورا جوهريا يعول عليه كثيرا في استقطاب الخبرات والمعارف ورصد التمويلات، وتحسين القدرات التسييرية لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتأهيل مؤسساتهم على ضوء مستجدات الساحة الدولية الحالية. حيث تم في هذا الصدد إنشاء أربعة بورصات للمناولة والشراكة في شكل جمعيات تتكون من المؤسسات العمومية والخاصة (بورصة المناولة والشراكة بالجزائر سنة 1991، قسنطينة 1993، ثم وهران 1997، ثم غرداية 1998)، وذلك بهدف ضمان توافق الطلب والعرض وضبط التدفقات في المعلومات بين أصحاب الأوامر الذين يبحثون عن فائض في الطاقة لإنتاجية المتخصصة والمناولين الذين لديهم جزء من الطاقة الإنتاجية غير موظفة.

2.6.3. المجلس الوطني لترقية المناولة

أنشئ المجلس بموجب المرسوم 03-188 في 22 أفريل 2003 يلتقي فيه كل من المناولون والشركات الصناعية الكبرى بهدف تنمية المناولة الصناعية وتعزيز عمليات الشراكة بين القطاع الوطني الخاص والعام وكذا مع الشركاء الأجانب ومن مهامه:

- اقتراح وتشجيع كل تدبير من شأنه أن يحقق أحسن اندماج للمؤسسات في الاقتصاد الوطني
- القيام بترقية عمليات الشراكة مع المتعاملين الاقتصاديين سواء كانوا جزائريين أم أجانب
- تشجيع وتثمين قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المناولة.

4. أجهزة وهيئات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن إشكالية التمويل بالقروض البنكية ومحدوديته التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استوجبت على الدولة أن تتدخل ولو جزئيا من أجل النهوض بهذا القطاع وتفعيل دوره في التنمية، وذلك عن طريق إنشاء شبكة وكالات وهيئات تمويلية متخصصة تهدف إلى دعم إنشاء وتمويل هذه المؤسسات بهدف مساعدة الإدماج المهني لفئة الشباب البطالين من أجل تشجيعهم على تبني فكرة العمل المستقل أو ما يسمى بالمقاولاتية. حيث تم في هذا الإطار استحداث عدة وكالات وصناديق التمويلية.

1.4. الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI

تم إستحداث هذه الوكالة كبديل لوكالة دعم وترقية ومتابعة الإستثمار (APSI) والتي لم تصبوا إلى تحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها. لذا فبمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 01-03 الموافق لـ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار والمعدل والمتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 أنشئت الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI) كمؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي في شكل شباك وحيد غير ممركز عبر 48 ولاية، والتي تهدف إلى تقليص آجال منح التراخيص اللازمة والامتيازات لصالح المستثمرين. حيث يخول لها القيام بجميع الإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتسهيل تنفيذ

المشاريع الاستثمارية الجديدة، وكذا توسيع القدرات الإنتاجية، إعادة هيكلة وتأهيل المؤسسات، المساهمة في رأس مال الشركة والمساهمة الكلية أو الجزئية في خوصصة المؤسسات العمومية. بالإضافة إلى القيام بالمهام التالية [المادة الأولى من الجريدة الرسمية، العدد 55 /2001، ص: 08]:

- إنشاء هياكل جهوية للوكالة لتساهم بالتشاور مع الفاعلين المحليين في التنمية الجهوية
- إرساء لجنة طعن ما بين وزارية مكلفة باستقبال شكاوي المستثمرين والفصل فيها
- مراجعة نظام التحفيز على الاستثمار من أجل ضمان ترقية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها
- تخفيض آجال الرد للمستثمرين من 60 يوما إلى 72 ساعة
- إلغاء حد التمويل الذاتي المطلوب من أجل الحصول على المزايا
- تبسيط إجراءات الحصول على المزايا وتخفيف ملفات طلب المزايا، والتأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الإعفاء
- تسهيل إستكمال شكليات إنشاء المؤسسات من خلال الشباك الوحيد اللامركزي (GUI)
- المساهمة في تنفيذ سياسات واستراتجيات التنمية بالتآزر مع القطاعات الاقتصادية المعنية.

1.1.4. المزايا الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)

تسعى الوكالة إلى تقديم جملة من الحوافز المالية، الجبائية والشبه الجبائية مع إبقاء تلك الممنوحة ضمن APSI، وذلك من أجل تدارك النقائص التي جاءت بها واستقطاب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية.

أ. الامتيازات التمويلية المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)

تعتمد الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار على دعم وتمويل المشاريع الاستثمارية وفق المستويات التي يوضحها الجدول (4-12).

الجدول (4-12): مستويات تمويل المشاريع الإستثمارية في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار *ANDI*

مستويات التمويل	التكلفة الإجمالية للمشروع	مساهمة شخصية	القروض غير المكافأة	القروض البنكية
المستوى الأول	لا يتجاوز 1.000.000 دج	5%	25%	70%
المستوى الثاني	عندما تفوق 1.000.000 دج ولا تتجاوز 2.000.000 دج	8% -10%	20%	72% - 70%
المستوى الثالث	عندما تفوق 2.000.000 دج ولا تتجاوز 3.000.000 دج	11% -15%	15%	74% - 70%
المستوى الرابع	عندما تفوق 3.000.000 دج ولا تتجاوز 4.000.000 دج	14% - 20%		76% - 65%

La Source : www.andi.dz , consulté le : 15/ 12/ 2013.

ب. الامتيازات الضريبية المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)

تقدم الوطنية لتطوير الاستثمار العديد من المزايا الجبائية والشبه جبائية من أجل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها. حيث تتبع الوكالة في هذا الإطار نظامين للمزايا الأول عاما أما الثاني فاستثنائي.

ب1. المزايا العامة

تمنح الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار للمشاريع المنجزة خارج المناطق المخطط تطويرها العديد من المزايا تختصرها في النقاط التالية [www.andi.dz ,consulté le : 15/ 12/ 2013]:

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة غير المستثناة
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية على المقتنيات العقارية
- الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تنشأ 100 منصب عمل، كما يمكن رفع هذه المدة إلى خمس سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تنشأ أكثر من 101 منصب شغل.

ب2. المزايا الخاصة

تمنح في إطار تشجيع المشاريع ذات الأهمية القصوى بالنسبة للاقتصاد الوطني أو للمناطق التي تستدعي تنميتها أو تلك التي تحتاج إلى تكنولوجيا خاصة أو المحافظة على البيئة مزايا خاصة من طرف الدولة. حيث يمنحها قانون الاستثمار الحوافز الخاصة التالية [www.andi.dz ,consulté le : 15/ 12/ 2013]:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار
- تطبيق حق التسجيل بنسبة مخفضة قدرها اثنان في الألف (2‰) فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال
- تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة وغير المستثناة من المزايا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار
- الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات ومن الرسم على النشاط المهني وكذا الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار لمدة عشر سنوات[خ].

[خ] انظر الملاحق بالجدول رقم 05 ص 324 والجدولين رقم 06 و07 ص 325.

2.4. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

أنشئت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 تحت سلطة رئيس الحكومة ومتابعة وزير التشغيل. حيث تعد ANSEJ أول جهاز في الجزائر متخصص في دعم المؤسسات المصغرة والصغيرة. عبارة عن هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي هدفها تشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات. بالإضافة إلى المهام التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [المادة 6 من المرسوم التنفيذي 296/96]:

- تدعيم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين بين 19 و35 سنة أو حتى 40 سنة من خلال تطبيق خطة متابعة إنجاز المشاريع واستغلالها
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب المتعلقة بالإعانات وتخفيض نسب الفائدة في حدود الأغلفة التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها
- إقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي لتمويل المشاريع وإنجازها واستغلالها
- تكليف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع، وذلك من أجل تكوينهم وتجديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية
- إعلام الشباب المستثمرين بمختلف الإعانات والامتيازات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب
- متابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب المستثمرين بالإضافة إلى مساعدتهم بالتعاون مع المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات
- تشجيع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب لا سيما من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأولي
- وضع تحت تصرف الشباب المستثمرين كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم، وذلك من خلال استحداث بنك للمشاريع المقيدة اقتصاديا واجتماعيا
- إبرام اتفاقيات مع كل هيئة أو مقاولة أو مؤسسة إدارية عمومية يمكن أن تستفيد الوكالة من خلالها من برامج التكوين والتشغيل وبرامج التشغيل الأولي للشباب لدى المستخدمين العموميين أو الخواص.

1.2.4. أشكال التمويل للمشاريع المعتمدة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

إن المرسوم التنفيذي رقم 96-297 يبين أشكال المساعدات المالية الممنوحة للشباب المستثمرين من طرف الوكالة والتي شهدت عدة تعديلات أهمها سنتي 2003 و2011 والمتعلقة برفع الحدود العليا لمستويات الاستثمار، وكذا نسبة مساهمة الوكالة في شكل قرض بدون فائدة إضافة إلى تخفيض نسبة المساهمة

الشخصية. حيث تقترح الوكالة في هذا الصدد عدة صيغ تمويلية هي: التمويل الذاتي، التمويل الثنائي والتمويل الثلاثي.

أ. التمويل الذاتي

يتشكل الاستثمار كله في هذه الصيغة من الحالة المالية لأصحاب المشاريع مع استفادتهم من امتيازات استثنائية متمثلة في إعفاءات جبائية وشبه جبائية سيأتي ذكرها لاحقا.

ب. التمويل الثنائي

تمنح الوكالة في هذه الصيغة التمويلية قرضا بدون فوائد والذي تتغير قيمته وفق مستويين. بالإضافة إلى المبادرة الشخصية للمستثمر حيث يتم إنشاء وتمويل الاستثمار بشكل ثنائي مثلما يوضحه الجدول (4-13).

الجدول (4-13): مستويات التمويل الثنائي للمشاريع الممولة من طرف *ANSEJ* حسب تعديلات 2011

المستويات	قيمة الاستثمار	نسبة قرض ANSEJ بدون فائدة	نسبة المساهمة الشخصية
المستوى الأول	أقل من5 مليون دج	% 29	% 71
المستوى الثاني	ما بين5 و10 مليون دج	% 28	% 72

La Source : www.ansej.org.dz, consulté le : 23 / 12 / 2013.

وبذلك نجد أن هذا النوع من التمويل قد شهد تعديلات جديدة تضمنت مستويين فقط للاستثمار عوض ثلاث مستويات. حيث تم تخفيض نسبة المساهمة الشخصية إلى 71% و72% بدلا من 75%، 80% و85%، كما ارتفعت في المقابل نسبة قروض ANSEJ بدون فائدة إلى 29% و28% بدلا من 15%، 20% و25%.

ج. التمويل الثلاثي

يتدخل البنك في هذه الصيغة كطرف ثالث في تمويل المؤسسات المصغرة والصغيرة كما تقدم الوكالة قروضا بدون فائدة تتغير قيمتها حسب مستوى الاستثمار، كما تأخذ الوكالة على عاتقها عبء تسديد جزء من الفوائد الخاصة بالقرض البنكي. حيث يتغير مستوى هذا التخفيض في نسب الفائدة تبعا لأهمية القطاع وموطن النشاط ضمن مستويين حسب ما جاء في تعديلات سنة 2011 كما يوضحه الجدول (4-14).

الجدول (4-14): مستويات ونسب مساهمة *ANSEJ* في التمويل الثلاثي حسب تعديلات 2011

المستويات	قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	نسبة قرض ANSEJ بدون فائدة	القرض البنكي
المستوى الأول	أقل من 5 مليون دج	% 1	% 29	%70
المستوى الثاني	ما بين 5 و10 مليون دج	%2	% 28	%70

La Source : www.ansej.org.dz, consulté le : 23 / 12 / 2013.

يلاحظ من الجدول (4-14) أن مستويات الهيكل المالي التي جاءت إثر تعديلات 2011 لترفع من قيمة الاستثمار ولتخفض نسبة المساهمة الشخصية، وذلك نظرا للصعوبات التي لوحظت خلال تمويل وأنهم بطالين.

2.2.4. الامتيازات الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

يستفيد أصحاب المؤسسات المصغرة والصغيرة المعتمدة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ من عدة امتيازات تتمثل أساسا في تخفيضات وإعفاءات مالية وأخرى جبائية وشبه جبائية، والتي يمكن تفصيلها كما يلي [www.ansej.org.dz, consulté le : 23 / 12 / 2013]:

أ.الامتيازات المالية

تمنح الوكالة إعانات مالية تتمثل في منح قروض بدون فائدة إضافة إلى توليها عبء تسديد معدلات الفائدة المخفضة على القروض البنكية التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية لأصحاب المؤسسات الصغيرة المقامة في المناطق الخاصة وفي قطاعات نشاط خاصة، وذلك وفق ما هو منصوص عليه في المرسوم الرئاسي رقم 96-297 كما هو مبين في الجدول (4-15) حسب تعديلات سنة 2011.

الجدول (4-15): نسب تخفيضات *ANSEJ* في معدل الفائدة حسب تعديلات سنة 2011

مناطق القطاعات	نسبة تخفيض معدل الفائدة	
	ولايات الهضاب العليا والجنوب	الولايات الأخرى
القطاعات ذات الأولوية	% 95	% 80
القطاعات الأخرى	% 80	% 60

La Source : www.ansej.org.dz, consulté le : 23 / 12/ 2013.

ووفقا لذلك فإن صاحب المؤسسة الصغيرة لا يتحمل إلا فارق نسبة الفائدة غير الخاضع للتخفيض أما نسبة التخفيض المخصومة تدفع من طرف الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بطلب من المؤسسة الائتمانية، وذلك وفقا للجدول الزمني المحدد للتسديد، وهو ما نصت عليه المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 97-296. كما يلاحظ من خلال التعديلات الجديدة لسنة 2011 أن التخفيضات بلغت حدها الأقصى حينما وصلت إلى 95% وذلك بالنسبة للاستثمارات المخصصة للقطاعات ذات الأولوية كقطاع الزراعة، الري، الصيد البحري، البناء والأشغال العمومية، والصناعة التحويلية المقامة في ولايات الهضاب العليا وولايات الجنوب.

ب. الامتيازات الجبائية وشبه الجبائية

تستفيد المؤسسة الصغيرة في إطار ANSEJ من الامتيازات الجبائية وشبه الجبائية بهدف تحسين الوضعية المالية للمؤسسة الصغيرة والتدفق النقدي لها، وهذا حتى تسمح لها من تسديد قروضها في أقصر الآجال. وتشمل هذه الامتيازات كلا من مراحل الإنشاء والاستغلال والتوسع كمايلي [www.ansej.org.dz, consulté le : 23 / 12 / 2013]:

ب1. مرحلة تنفيذ المشروع

تمنح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عند مرحلة تنفيذ المشروع إعفاءات وتخفيضات جبائية وأخرى جمركية تتمثل في:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند شراء المعدات والتجهيزات والحصول على الخدمات الداخلة مباشرة في إنجاز المشروع
- تطبيق معدل مخفض بنسبة 5 % من الحقوق الجمركية على التجهيزات المستوردة
- الإعفاء من رسوم نقل الملكية على الاكتسابات العقارية المخصصة لممارسة النشاط.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للمؤسسات المصغرة.

ب2. مرحلة استغلال المشروع

تمنح الوكالة امتيازات جبائية خلال هذه المرحلة لفترة تتراوح مدتها ما بين ثلاثة سنوات بداية من انطلاق المشروع وستة سنوات ابتداءا من تاريخ الإنجاز إذا كانت النشاطات تمارس في المناطق الخاصة. حيث تمتد فترة الإعفاء لمدة سنتين عندما يتعهد الشاب المقاول بتوظيف ثلاثة عمال على الأقل لمدة غير محددة، وتتمثل هذه الامتيازات في:

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاطات المهنية
- الإعفاء الكلي من الرسم العقاري على الممتلكات المبنية والبنايات الإضافية المخصصة لنشاطات المؤسسات المصغرة
- الإعفاء الكلي من الكفالة المتعلقة بحسن التنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الأمر بترميم الممتلكات الحرفية
- الاستفادة من دعم اشتراك أرباب العمل بنسبة 7% بالنسبة للأجور المدفوعة للعمال المستخدمين بالمؤسسة الصغيرة عوضا عن النسبة المحددة بالقوانين التشريعية المتعلقة بالضمان الاجتماعي

ب3. مرحلة توسيع المشروع

أضيفت هذه المرحلة حسب تعديلات 10 سبتمبر 2003 إذ لا تختلف فيها مراحل التوسيع عن مراحل إنشاء المؤسسة. حيث يستفيد صاحب المؤسسة في مرحلة التوسيع من تمويل يصل إلى غاية 10 ملايين دينار جزائري إضافة إلى الإعانات الجبائية وشبه الجبائية التالية:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لاقتناء التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار
- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل في إنجاز الاستثمار[د].

3.4. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

تم إنشاء هذا الجهاز بموجب القانون رقم 94-188 والذي يتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، كما يهدف إلى حماية العمال المسرحين لأسباب إقتصادية إذ يساهم الصندوق في نطاق مهامه وبالإتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية التشغيل في تطوير إحداث أعمال لفائدة البطالين الذي يتكفل بهم وذلك من خلال ما يأتي [حجازي وآخرون، 2006، ص- ص: 316-317]:

- دفع تعويض التأمين عن البطالة لفائدة العمال الأجراء الذين فقدوا مناصب شغلهم بصفة لا إرادية ولأسباب إقتصادية وذلك عملا بالأجر المرجعي الذي يساوي نصف مجموع الأجر الشهري المتوسط الخاضع للإشتراكات المتقاضى من طرف الأجير خلال 12 شهرا مضاف إليه الأجر الوطني الأدنى المضمون

[د] انظر الملاحق بالجدول رقم 14 ص 328 والجدول رقم 15 ص 329 وكذا الجدول رقم 16 ص 330 .

- تنفيذ إجراءات إحتياطية بإعادة إدماج البطالين المستفيدين عن طريق المرافقة في البحث عن الشغل والمساعدة على العمل الحر
- تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات في أعمالها من أجل المحافظة على مناصب الشغل حسب الأشكال والصيغ المقررة بموجب إتفاقيات.
- التمويل الجزئي للدراسات المتعلقة بالأشكال غير النموذجية للعمل والأجور وتشخيص مجالات التشغيل ومكامنه.

وإنطلاقا من سنة 2004 كلف CNAC بمهمة جديدة تتمثل في دعم إحداث النّشاطات من طرف العاطلين والمسرحين الذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 إلى 50 سنة. وفي أواخر شهر جوان 2010 سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة للفئة الاجتماعية التي يتراوح عمرها ما بين 30 و50 سنة بالاستفادة من المزايا المتعددة التالية:

- رفع مستوى الإستثمار من 05 ملايين دينارا جزائريا إلى 10 ملايين دينارا جزائريا
- إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع والخدمات لذوي المشاريع الناشطين
- التكفل بالدراسات التقنية الاقتصادية للمشاريع الجديدة لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم
- تخفيض مدة التسجيل في الوكالة الوطنية للتشغيل لشهر واحد بدلا من ستة أشهر.

1.3.4. طريقة التمويل المعتمدة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

يعتمد الصندوق في تمويله لإنشاء مشروعات مصغرة وصغيرة على صيغة وحيدة وهي صيغة التمويل الثلاثي والتي ترتكز على قرض بدون فائدة وقرض بنكي. بالإضافة إلى الحد الأدنى لمساهمة المستثمر الذي يتم تحديده حسب المستويين اللذين يوضحهما الجدول (4-16).

الجدول (4-16): هيكل تمويل المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة *CNAC*

المستويات	تكلفة المشروع	المساهمة الشخصية	نسبة قرض CNAC بدون فائدة	القرض البنكي
المستوى الأول	أقل من 5 مليون دج	% 1	% 29	%70
المستوى الثاني	ما بين 5 و10 مليون دج	%2	% 28	%70

La Source: www.cnac.dz, consulté le : 28 / 12/ 2013.

وبالتالي يستفيد أصحاب المشاريع من قرض بنكي تصل مدته إلى غاية 08 سنوات منها 03 سنوات مؤجلة التسديد للقرض الرئيسي، كما أن فوائد السنة الأولى لا تسدد خلال السنة نفسها وإنما يتم توزيعها على المدة المتبقية للقرض أي 07 سنوات. أما فوائد السنتين مؤجلتي التسديد فيطلب دفعها كل 6 أشهر خلال هاتين السنتين.

2.3.4. الامتيازات المقدمة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

يقدم جهاز CNAC في إطار برنامج التقليل من البطالة وإنشاء مشاريع صغيرة ومصغرة العديد من المزايا تتمثل أساسا في منح تخفيضات مالية وامتيازات جبائية ترمي إلى تطوير ثقافة المقاولة لدى المستثمرين.

أ. تخفيضات المالية

لا تتوقف المزايا المالية الممنوحة من طرف CNAC عند حد منح قرض بدون فائدة وتخفيض نسبة المساهمة الشخصية إلى 1% و2% فقط. بل تتعداه إلى استفادة المؤسسات في إطار هذا الجهاز من تخفيضات في معدل الفائدة المطبق على القروض الممنوحة من طرف البنوك العمومية الخمسة (BADR, CPA,BNA, BDL, BEA) على النحو الذي يوضحه الجدول (4-17).

جدول (4-17): نسب التخفيضات في فوائد القروض الممنوحة للمؤسسات المستفيدة من مزايا *CNAC*

القطاعات	المناطق الخاصة	المناطق الاخرى
قطاعات أولية	%95	% 80
قطاعات أخرى	% 80	% 60

La Source: www.cnac.dz, consulté le : 28 / 12/ 2013.

نلاحظ أن المؤسسات تستفيد من تخفيضات هامة في نسب الفوائد المطبقة على القروض البنكية ولا سيما تلك التي تعمل في مجال القطاعات الأولية كالزراعة، الري، الصيد البحري، البناء والأشغال العمومية، المياه والصناعة التحويلية. أما على مستوى بعض المناطق الخاصة كولايات الجنوب والهضاب العليا فإن نسبة التخفيض تصل إلى غاية 95%. بالإضافة إلى ضمان القرض البنكي من طرف صندوق الكفالة المشتركة.

ب. الإمتيازات الجبائية

يمنح الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC العديد من المزايا الحبائية عند كل من مرحلتي تنفيذ وكذا استغلال المشروع [www.cnac dz, consulté le : 28 / 12/ 2013].

ب1. مرحلة تنفيذ المشروع

يمكن حصر المزايا الجبائية الممنوحة من طرف CNAC عند تنفيذ المشروع في النقاط التالية:

- تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـ 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات والخدمات الداخلة مباشرة في إنجاز المشروع
- الإعفاء رسوم تحويل الملكية بالنسبة للإقتناءات العقارية المنجزة في نطاق إحداث النشاط
- الإعفاء من رسوم ختم العقود ومستندات الاقتراض بفوائد مخفضة أو تلك المضمونة من طرف الدولة.

ب2. مرحلة إستغلال المشروع

تتلخص الاعفاءات الضريبية التي يقدمها جهاز CNAC خلال هذه المرحلة في النقاط التالية:

- الإعفاء من الضريبة على الدخل العام
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركة
- الإعفاء من الضريبة العقارية على الملكيّات المشيدة[ذ].

[ذ] انظر الملاحق بالجدولين رقم 20 و21 ص 332.

4.4. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تعد الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر من بين أهم الأجهزة التي تم إستحداثها من قبل الحكومة الجزائرية كأحد الإستراتيجيات المنتهجة للتقليل من نسب البطالة وذلك من خلال تطوير المهن والحرف التقليدية بهدف إستحداث أنشطة منتجة للسلع والخدمات لعديمي أو ذوي الدخل الضعيف. حيث تم إنشائها بموجب المرسوم التنفيدي رقم 04-14 المؤرخ في 22 يناير 2004 تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. كما تضطلع بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية بالمهام الآتية [زيدان، 2006، ص: 14]:

- تقديم الاستشارة والمساعدة للمستفيدين من جهاز ANGEM في مسار التركيب المالي ورصد القروض
- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم
- إقامة علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في آجالها
- إنشاء قاعدة للمعطيات حول الأنشطة والمستفيدين من جهاز ANGEM
- إبرام إتفاقيات مع كل هيئة يكون هدفها تحقيق عمليات الإعلام ومرافقة المستفيدين من الجهاز
- احتواء القطاع غير الرسمي من خلال منح ربات البيوت والأسر فرصة مزاولة أنشطة وحرف تقليدية
- تحقيق نوع من التوازن الجهوي بين مختلف المدن وبالأخص في المناطق الريفية
- المحافظة على الحرف والصناعات التقليدية من الاندثار وتطويرها مساهمتها في خلق القيمة المضافة.

1.4.4. هيكل تمويل المشاريع المعتمدة من طرف وكالة تسيير القرض المصغر ANGEM

تمنح وكالة ANGEM قروضا تصل إلى غاية 1.000.000 دج مع تقديم مساهمة شخصية يصل حدها الأدنى إلى 1% من تكلفة المشروع. حيث تبلغ مدة تسديد القرض البنكي 8 سنوات منها 3 سنوات مؤجلة الدفع مثلما يوضحه الجدول (4- 18).

الجدول (4- 18): كيفية تمويل المشاريع المعتمدة من طرف ANGEM

ميدان التنفيذ	تكلفة المشروع	المساهمة الشخصية	قرض الوكالة بدون فائدة	القرض البنكي
اقتناء التجهيز المصغر والمواد الأولية للانطلاق في النشاط	التكلفة الاجمالية للاستثمار تتراوح بين 400 000 دج و1 000 000 دج.	1 %	29 %	%70

La Source: www.angem.dz, consulté le : 09 / 01 / 2014.

ما يلاحظ من الجدول (4- 18) أن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تتخصص في تمويل المشاريع التي لا يتجاوز سقف إستثمارها 1.000.000 دج، وذلك بهدف تحفيز التشغيل الذاتي وتطوير المهن الصغيرة. وفي هذا الإطار ومن أجل تعزيز النشاط الإجتماعي للوكالة قامت الدولة بإنشاء صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة والذي يضمن القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية المنخرطة في الصندوق. حيث يغطي الصندوق بناء على تعجيل البنوك والمؤسسات المعنية باقي الديون المستحقة من الأصول والفوائد عند تاريخ التصريح بالنكبة وذلك في حدود 85%.

2.4.4. الامتيازات المقدمة من طرف وكالة تسيير القرض المصغر ANGEM

تعمل الوكالة على تخفيض معدلات البطالة من خلال تنفيذ التوجهات العامة لبرامج الحكومة ابتداء من سلفة بنكية صغيرة (السلف غير المعوضة لاقتناء المواد الأولية) إلى غاية الوصول إلى السلف التي تستدعي تمويلا بنكيا. حيث يستفيد الممولون من طرف هذا الجهاز من عدة مزايا نوجزها فيما يلي[زيدان، 2006، ص: 15]:

- الحصول على قرض بدون فائدة تصل نسبته إلى غاية 29%
- تخفيضات في معدل الفائدة المطبق على القروض البنكية الممنوحة كما يلي:
  - تخفيض 80% من نسبة الفوائد المطبقة من طرف البنك للنشاطات المنجزة
  - تخفيض 95% من نسبة الفوائد المطبقة من طرف البنك عندما تكون النشاطات مقامة في مناطق الجنوب والهضاب العليا[ر].

5.4. صندوق الكفالة المشتركة لضمان مخاطر القروض

تم إنشاء هذا الصندوق لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع المنشأة في إطار جهاز *ENSEJ* وفق صيغة التمويل الثلاثي، وذلك بهدف جعل البنوك أكثر مرونة في منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولتعزيز قدرتها على تحمل الأخطار الخاصة بتمويل هذه المؤسسات. إضافة إلى الضمان الذي يمنحه المنخرط صاحب المؤسسة للبنك في شكل ضمانات عينية أو شخصية. يتمتع هذا الصندوق بالاستقلالية المالية، الشخصية والمعنوية حيث أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جوان 1998 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-289 الموافق لـ 2003/09/06 والذي يقضي بوضعه تحت تصرف الوزير المكلف بالتشغيل. يقوم هذا الصندوق على مبدأ التضامن بين المقترضين والبنوك. حيث يدفع صاحب المشروع اشتراكا إجباريا تقدر نسبته بـ 0.35% من مبلغ القرض دفعة واحدة في الحساب المحلي للصندوق. كما تجدر الإشارة إلى أن الصندوق لا يغطي إلا باقي الديون المستحقة من أصل القروض وذلك في حدود 70% حيث يحل محل المؤسسات المقرضة فيما يخص الاستحقاقات غير المسددة [المادة 03-04 من المرسوم التنفيذي رقم 200/98].

6.4. صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

تمّ إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02/373 الصادر في 11 نوفمبر 2002 برأس مال قدره 01 مليار دينار جزائري تطبيقا للقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث بدأ نشاطه في مارس 2004 كمؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتّع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. كما يندرج ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية، وذلك بتحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

[ر] انظر الملاحق بالجدول رقم 17 ص 330 والجدولين رقم 18 و19 ص 331

الأمر الذي أدى إلى معالجة مشكل الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية. حيث تتم التغطية من طرف ***FGAR*** كمايلي [www.fgar.dz, consulté le : 12 / 02 / 2014]:

- تغطية جزء من الخسارة الصافية التي يتحملها البنك في حالة عدم التسديد تتراوح بين 10% و80% من القرض البنكي والتي تتحدد حسب تكلفة القروض ودرجة المخاطرة
- المبلغ الأدنى للضمان يساوي 4 ملايين دينار والمبلغ الأقصى يساوي 25 مليون دينار
- المدة القصوى للضمان تصل حتى 7 سنوات
- يأخذ الصندوق علاوة من مبلغ القروض كتكلفه دراسة المشروع وفي حالة عدم منح الضمان يرد هذا المبلغ لصاحبه، كما يأخذ علاوة التزام من مبلغ القرض تسدد مرة واحدة عند منح الضمان
- إمكانية التغطية متاحة لكل المؤسسات الجزائرية لكن الأولوية تعود للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة تلك التي تتمتع بالخصائص التالية:

  - التي تنتج سلعا غير متوفرة بالجزائر وبالتالي تخفض من حجم الواردات
  - التي تقوم بخلق قيمة مضافة معتبرة من خلال النشاط الممارس
  - التي تقوم باستعمال المواد الخام المحلية مع ضمان تحويلها محليا
  - التي تسمح بخلق مناصب شغل للشباب المتخرجين من الجامعات والمعاهد
  - التي تسمح بتطوير الكفاءات وخلق le savoir fair خاصة في ظل اقتصاد السوق.

7.4. صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة

تم إنشاء هذا الصندوق تطبيقا للأمر الرئاسي المؤرخ في 19 أفريل 2004 برأس مال قدره 30 مليار دج، والذي نظم في شكل مؤسسة مساهمة مقسمة بين الخزينة العمومية بـ 60% و40% تعود للبنوك العمومية والمؤسسات المالية، وذلك بهدف ضمان تسديد القروض البنكية الممنوحة لقطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع والخدمات. بالإضافة إلى التمويلات الموجهة لتوسيع وإنشاء وتجديد تجهيزات هذه المؤسسات. حيث يمنح ضمانا تصل نسبته إلى 80% بالنسبة للقروض المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و20% بالنسبة للقروض المخصصة لتوسيع النشاط، كما يضمن الحد الأقصى للقروض الخاضعة للضمان من طرف هذا الصندوق والمتمثل في 50 مليون دج[ز] [بن حسين، 2004، ص- ص: 103-104].

[ز] انظر الملاحق بالجدول رقم 12 ص 327 والجدول رقم 13 ص 328.

المبحث الثالث: واقع تطبيق البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر

سنحاول من خلال هذا المبحث تسليط الضوء على واقع تطبيق البدائل التمويلية الحديثة في الجزائر، وذلك من خلال التطرق لواقع تطبيق التمويلات الإسلامية من طرف بنك البركة الجزائري وكذا كلا من تقنية قرض الإيجار ورأس المال المخاطر بالإضافة إلى عرض واقع تطبيق عقد تحويل الفاتورة، مع محاولة التعرف على صعوبات تطبيق هذه التقنيات التمويلية الفتية في السوق التمويلي الجزائري، الأمر الذي يتطلب التخفيف منها ثم إلغاءها لأنها تحد من تطورها.

1. واقع تطبيق التمويلات الإسلامية في الجزائر

على الرغم من حداثة صناعة الصيرفة الإسلامية استطاعت البنوك الإسلامية أن تحقق نموا مطردا وانتشارا واسعا في الكثير من دول العالم. حيث عرفت الأصول المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية على مستوى السوق العالمية نموا ملحوظا، إذ أصبحت تمثل ما يقارب 1,3 ترليون دولار سنة 2011 وهو ما يمثل زيادة نسبتها 14% مقارنة بسنة 2010. لكن هذا النمو والتوسع لم يكن متوازنا جغرافيا فما يزال نمو هذه الصناعة بدول المغرب العربي دون المستوى. حيث توضح المؤشرات أن قيمة الأصول المالية الإسلامية في هذه الدول أقل بكثير من مما هو موجود في دول الخليج والمشرق العربي وماليزيا وتركيا. ففي الجزائر بلغت قيمة الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية 1 مليار دولار عام 2011 أي ما يمثل نسبة 0,077%، في حين تبلغ في تونس 0,8 مليار دولار والتي تمثل نسبة 0,062%.

يعد بنك البركة الجزاري أول وأهم بنك إسلامي إنشأ في الجزائر وذلك بموجب الإصلاحات الشاملة والتعديلات الهامة التي عرفها النظام البنكي الجزائري مع بداية التسعينات، والتي تمثلت أساسا في المصادقة على قانون النقد والقرض الذي سمح للبنوك الخاصة وكذا الأجنبية بأن تقيم أعمالا لها في الجزائر. حيث واكب بنك البركة مسيرة الإنفتاح الإقتصادي التي عرفتها الجزائر من خلال استقطابه الكثير من الموارد والإدخارات التي كانت تنمو خارج المنظومة البنكية بسبب تحفظ أصحابها من مسألة التعامل بالفوائد، كما استقطب البنك العديد من المؤسسات الإقتصادية الصغيرة والمتوسطة التي إستفادت من الأدوات المالية والتمويلية التي يقدمها البنك.

1.1. واقع تطبيق صيغة التمويل بالمشاركة

يعتبر أسلوب التمويل بالمشاركة من أفضل الأساليب التمويلية المقترحة من طرف البنوك الإسلامية، ففي حالة عجز المشرعات الصغيرة والمتوسطة عن الدخول في مشاريع استثمارية منفردة لضآلة حجم مواردها وضخامة المبالغ المطلوبة لتنفيذ هذه المشاريع يأتي الدور الفعال للبنك الذي يقوم بتمويل النسبة الباقية على أساس المشاركة في النتائج المحتملة حيث يتقاسم الطرفان النتائج المحققة سواء كانت خسارة أو ربحا وذلك بحسب النسب المتفق عليها. ويتم التمويل بأسلوب المشاركة على مستوى بنك البركة بصيغتين أساسيتين هما: بحسب الهدف من التمويل وهما [حسين ورشدي، 2006، ص- ص: 19-20]:

1.1.1. صيغة المشاركة الدائمة

من خلال هذا الأسلوب التمويلي يشارك بنك البركة الإسلامي في تمويل مشروع جديد وذلك إما بشراء أو اكتساب سندات أو حصص اجتماعية، أو يشارك في تمويل مشروع استثماري قائم وذلك بصفة دائمة حيث يصبح البنك شريكا ممتلكا لحصة في رأس مال ذلك المشروع بشكل دائم ومستحقا لنصيبه من الأرباح بشكل دوري بما يوافق نسبة مشاركته في التمويل الإجمالي والملاحظ أن الأمر هنا بنسبة للبنك يتعلق باستخدام طويل أو متوسط المدى لموارده الدائمة وكثيرا ما يترك مسؤولية العمل وادارة المشاركة للعميل الشريك مع الاحتفاظ بحق الرقابة والمتابعة.

إذن فبنك البركة باستخدامه لأسلوب التمويل بالمشاركة الدائمة يوفر السيولة الكافية للمشروعات على المدى الطويل، وفضلا عن ذلك فالبنك يمثل طرفا فعالا في المشروع حيث قد يساهم أيضا في تحديد طرق الانتاج وفي ظبط توجهات المشروع، كما أنه يراقب الأداء ويشارك في نتائج النشاط من ربح أو خسارة دون أن يثقل كاهن المشروع بديون والتزامات مالية يكون مجبرا على تسديدها.

2.1.1. صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك

يمارس بنك البركة الإسلامي أسلوب التمويل بالمشاركة المنتهية بالتمليك بعدة صيغ نذكر منها:

- الصيغة التي من خلالها يتفق البنك مع الشريك على تحديد حصة كل منها في رأس مال المشاركة ويشترط أن يحل الشريك محل البنك بعقد مستقل بعدا إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة
- الصيغة التي من خلالها يتفق البنك مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي للمشروع ذو عائد متوقع، شرط أن يحصل على حصة بنسبة من صافي الربح المحقق فعلا، مع حقه في الحصول على جزء من الإيراد كجزء مخصص لتسديد ما قدمه ذلك البنك من تمويل
- الصيغة التي ضمنها يحدد نصيب كل شريك في شكل حصص أو اسهم ذات قيمة معينة ويمثل مجموعها اجمالي قيمة المشروع ويحصل كل شريك على نصيبه من الأرباح مستقيلا، ويكون للشريك إذا ما شاء حق شراء عدد معين من اسهم البنك كل سنة فالأسهم التي يمتلكها البنك تكون متناقصة إلى أن يمتلك الشريك كامل الأسهم.

وعليه يمكن القول بأن أسلوب التمويل بالمشاركة المنتهية بالتمليك يعتبر من أكثر الأساليب التي تحقق للبنك أرباحا دورية على مدار السنة، أما بالنسبة للشريك فيشجعه على الاستثمار ويدعم طموحاته في الانفراد بامتلاك المشروع على المدى المتوسط وذلك بانسحاب البنك تدريجيا.

3.1.1. طريقة ممارسة أسلوب التمويل بالمشاركة

إن الحصول على التمويل اللازم عن طريق أسلوب المشاركة المقترحة من طرف بنك البركة الإسلامي يتطلب من الزبون تقديم ملف طلب تمويل يتضمن الوثائق اللازمة، فضلا عن الدراسة المفصلة للمشروع المقترح على البنك أين تتم دراسة الملف من ناحية المخاطر والضمانات المقترحة.....الخ، وبعد منح الموافقة يفتح البنك التمويل للمدة المتفق عليها. حيث يمثل مبلغ التمويل حصة البنك في رأس مال المشروع وذلك في إطار عقد المشاركة الذي يحدد الشروط التجارية والمالية المسيرة للعملية والموضحة لحقوق والتزامات كل طرف.

وخلال تسير المشروع يتوجب على الزبون أن يعد للبنك دوريا تقريرا مفصلا، وبالمقابل فإن النفقات المتعلقة بوضع المشروع فيسددها البنك مباشرة لصالح المستفيدين، إلا بعض النفقات المتعلقة بمصاريف المستخدمين والتنقلات.. التي يكون تسديدها مشروط بتقديم طلب تسديد موقع من طرف المشارك مع الوثائق المبررة. هذا وتكون عملية المشاركة موضوع متابعة شبه محاسبية مدققة على مستوى البنك حيث يعد الطرفان دوريا حساب استغلال للمشاركة يوضح مجموع التكاليف والإيرادات المسجلة بصدد المشاركة حيث توزع نتيجة الاستغلال بين الطرفين بحسب الاتفاق التعاقدي [وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري].

2.1. واقع تطبيق صيغة التمويل بالمضاربة

تمثل المضاربة نوع من أنواع المشاركة التي تتم بين البنوك الإسلامية وأصحاب الخبرات كما تعتبر من الأساليب التمويلية الملائمة لإقامة وتنظيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث نجد في هذا الصدد أن صيغة المضاربة المقيدة هي الأكثر استعمالا من طرف البنوك الإسلامية نظرا لأنها توفر إمكانية متابعة سير أموالها بالوجه الأفضل. لأنها من بين الأساليب التمويلية التي تتضمن مخاطر عالية ذلك أن ضمان مال الممول يتطلب توفر الخبرة الكافية لدى المضارب والثقة العالية من قبل الممول فهذا الأخير يمكنه طلب ضمان طرف ثالث يضمن تعدي المضارب أو تقصيره، كما يمكن للممول أن ينسحب إذا أدرك أن المشروع في طريقه للخسارة.

3.1. واقع تطبيق صيغة التمويل بالمرابحة

في إطار عملية المرابحة يوقع البنك مع الزبون على عقد تمويل الذي قد ينص على فتح خط تمويل إثر عملية مرابحة ضرفية وذلك ضمن اتفاقية يمكن تفسيرها على أنها وعد بالبيع يشتمل أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية..، حيث يوكل البنك زبونه الذي قدم الأمر بالشراء للتفاوض مع المورد على شروط شراء السلعة.

ففي هذه المرحلة للمرابحة يتخل الزبون بصفته وكيلا عاديا أما البنك فيتدخل بصفة المشتري الحقيقي للسلع وعليه يتحمل كل المصاريف غير المحددة في عقد المرابحة.

وفي مرحلة تالية يقدم الزبون أي صاحب المشروع (المشتري الأخير) بتوجهه للمورد طلبية بالسلع التي يحتاجها وبعدها يرسل المورد للعميل فاتورة أولية محررة باسم البنك لحساب الزبون يوضح فيها التعين، الكمية وسعر الوحدة والمبلغ الإجمالي للسلع إضافة إلى الحقوق والرسوم المحتملة.

ثم تأتي مرحلة التي يقدم فيها الزبون طلب أمر الشراء للسلع مرفقا بالفاتورة الأولية حيث ينبغي أن يوضح في هذا الطلب مبالغ العملية، هامش الربح العائد للبنك و تاريخ استحقاق وتسديد مبلغ المرابحة أي مبلغ التمويل المتاح وبعد مراقبة مدى مطابقة العملية مع أحكام عقد التمويل بالمرابحة والترخيص المتعلق بها يسدد البنك مبلغ الفاتورة مباشرة لفائدة المورد.

وبهذا تتحقق عملية التجارة للمرابحة أي تحويل ملكية السلع من البنك إلى الزبون عند تسلم الفاتورة النهائية واستلام السلع مع الملاحظة أن بيع السلع بالمرابحة لا يتحقق إلا بعد تحويل ملكية السلع لصالح البنك إذ يجب أن يكون عقد البيع المبرم من قبل الزبون بصفته وكيلا للبنك والفاتورة النهائية ملحقة لعقد المرابحة، والجدير بالذكر أنه في إطار التمويل بالمرابحة أن تسديد ثمن السلعة من طرف الزبون يتم كاملا فور التسليم كما قد يتم كاملا بعد أجل ولتشجيع الزبون على التسديد قبل الآجال فإنه يمنح إمكانية تجزئة مبلغ المرابحة على عدة استحقاقات خلال مدة قصيرة ويتم ذلك باحتساب هامش ربح متوسط على مدة التسديد المطابقة.

أما بالنسبة لعمليات المرابحة المبرمة في إطار عمليات التجارة الخارجية فيسدد مبلغ التمويل للمورد عن طريق بنك الجزائر عند استلام الإشعار بالسحب من هذا الأخير لإنجاز الاعتماد المستندي، وبعدها تنجز المرحلة الثانية من المرابحة (إعادة بيع السلع المستوردة لفائدة المستورد) عند وصول الوثائق وتوطينها من طرف البنك. كما أن العمليات التي تستفيد من تمويلات خارجية يمكن أن تنجز في شكل مرابحة دون تسديد. غير أنه لا يمكن أن تحسب في هذه العمليات نسب فائدة بل يجب إدراج هامش الربح في المبلغ المحدد من طرف المورد في فاتورة الشراء. حيص يتضمن أسلوب المرابحة تمويل بالمرابحة طويل ومتوسط الأجل وهو تمويل لشراء عقارات أو تجهيزات كما يتضمن تمويل بالمرابحة قصير الأجل وهو تمويل لشراء أو استيراد سلع أو بضاعة وذلك بحسب ما يتضمنه الأمر بالشراء [ناصر، 2003، ص- ص: 112-113].

4.1. واقع تطبيق صيغة التمويل بالسلم

يتم التطبيق العملي لعقد السلم في بنك البركة الجزائري تبعا للخطوات التالية[وثائق مقدمة من بنك البركة الجزائري]:

- يقوم البنك بإجراء طلبه لحساب عميله لكمية من السلع بكمية تتطابق مع حاجياته التمويلية
- يسلم الزبون (البائع) للبنك فاتورة تحدد طبيعة وكميات وسعر السعر المطلوبة
- يوقع الطرفان على شروط عقد السلم مع تحديد الشروط المتفق عليها (بيع السلع، الكميات، السعر، الآجال وكيفيات التسليم والبيع لحساب البنك).

- وبالموازاة يوقع الطرفان عقد البيع بالوكالة الذي يسمح من خلاله البنك للبائع بتسليم أو بيع السلع إلى شخص آخر، كما يلتزم البائع تحت مسؤولياته الكاملة بتحصيل وتسديد مبلغ البيع للبنك.
- إضافة إلى الضمانات العادية المطلوبة من البنك في نشاطاته التمويلية (كفالات، رهن حيازي، رهن عقاري، .....الخ)، يمكنه المطالبة باكتتاب تأمين على القرض لتجنب خطر عدم تسديد القرض من طرف المشتريين النهائيين مع اكتتاب تأمين ضد جميع المخاطر على السلع مع الإنابة لصالح البنك.
- عند تاريخ الاستحقاق، وفي حالة اختيار البنك الزبون لبيع السلع لحسابه، يفوتر هذا الأخير لحساب البنك ويسلم الكميات المباعة هذا إذا رأى البنك حاجة في ذلك.
- الأرباح التي يحصل عليها البائع يمكن أن تمنح في شكل عمولة أو في شكل تخفيض أو مساهمة في هامش الربح المتحصل عليه من طرف البنك في عملية بيع السلع، كما يمكن احتسابها عند بداية الصفقة وإدراجها في مبلغ التسبيقية (تمويل السلم)، وفي كل الحالات يجب احتساب مبلغه في الهامش المطبق في السوق على عمليات مشابهة.
- يمكن للمصرف استعمال تقنية warantage (التعامل بسند تخزين السلع) مع اشتراط تخزين السلع في مخزن عام وبيعها، أو بتوكيل زبون البنك مع تظهير سند التخزين والاحتفاظ بسند التسليم كضمان للتسديد.
- يجب تحقيق ربح صافي من عملية بيع السلع من قبل البائع لحساب البنك بعد خصم العمولات والمصاريف الأخرى، كما يجب أن يكون هذا الربح مساويا على الأقل لنسبة المردودية السنوية الدنيا كما هي محددة في سياسته التمويلية.

5.1. واقع تطبيق صيغة التمويل بالاستصناع

إن النشاط التمويلي بالاستصناع المقدم من طرف بنك البركة الإسلامي يمكن أن يتم بصيغتين وذلك بحسب موضوع التمويل الذي قد يخصص إما لإنجاز مشروع بطلب من الزبون أو لإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية.

1.5.1. صيغة التمويل بالاستصناع لإنجاز مشروع بطلب من الزبون

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين [www.albaraka-bank.com, consulté le : 20/ 03/2014]:

أ. البنك صانع والزبون مستصنع

- يكلف البنك مقاولا محترفا لانجاز مشروع مطلوب طبقا لعد الاستصناع ثاني الذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع والمقاول الصانع).
- يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير، وضعية الرواتب.....الخ)، كما يمكن أن يكتسي صيغة تسبيقات على أشغال تستنزل من التسديد اللاحق.

- يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومتزايدة في حساب الاستصناع.
- في هذه العملية تحتسب الأرباح العائدة للمصرف من التمويل بإضافة لتكلفة الإنتاج (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات المجرات من إطار العقد) هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

ب. البنك مستصنع والزبون صانع

- البنك هو صاحب ومالك المشروع يكلف الزبون انجاز لحسابه مشروع وموضوع التمويل.
- يرسل الزبون (المقاول) للمصرف فاتورة أولية أو كشف يحدد في تعيين المشروع المراد انجازه والمبلغ الواجب دفعه (مبلغ التمويل).
- يسدد للمصرف للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسديد المشروع.
- يستلم البنك المشروع من الزبون بموجب وصل للاستلام ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنى يشمل مبلغ التمويل الممنوح إليه هامش الربح البنك المعتاد، في المرحة الثانية من هذه العملية يتم التوقيع على عل عقد بيع المصنوعات بالوكالة.

2.5.1. صيغة التمويل بالاستصناع لإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية

- في حالة طلب التمويل من طرف الزبون والذي يكون أساسا مقاولا في إطار انجاز صفقة، يجب إضافة في عقد الصفقة بند خاص يتعلق بالمساهمة المباشرة للمصرف في انجاز جزء أو كل الأشغال موضوع هذه الصفقة، وبالتالي يلعب دور الصانع المكلف من طرف صاحب المشروع لانجاز كل أو جزء من الصفقة بالتعاون مع المقاول.

- عقد استصناع ثاني يوقع مع المقاول يتدخل من خلاله كمساهم في انجاز الأشغال.
- يمنح للمصرف تسبيقات للمقاول تسوى حسب التسديدات المجرات من طرف المحاسب بموجب إجراءات رهن الصفقة العمومية المذكورة أعلاه.
- عدم اختتام عملية توزيع الأرباح الإضافية ما بين البنك والمقاول على أساس معيار توزيع يضمن للطرف الأول هامشه العادي في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله.
- احتمال ثان ممنوح للمصارف لتمويل الصفقات العمومية، يتمثل في إنشاء أو المساهمة في شركات الانجاز.
- في مجال الضمانات يمكن أن يطلب البنك رهنا عقاريا أو رهنا حيازي للأصل المنجز وهذا عندما يتعلق الأمر بستصناع عادي (البنك / الزبون) أما في حالة استصناع مبرم في إطار صفقة عمومية فيجب تحصيل رهن الصفقة العمومية.

6.1. معوقات تطبيق التمويلات الإسلامية في الجزائر

إن أقل ما يمكن قوله بشان تجربة بنك البركة الإسلامي أنها تجربة محدودة النطاق فمن الناحية العملية يعتمد البنك بشكل واسع على أسلوبي المرابحة والسلم في التمويل، في حين نجد أن اعتماده على أسلوب المشاركة محدود جد. أما عن استعماله لأسلوب المضاربة فيكاد يكون معدوما، كما يلاحظ عنه تمويله الكبير لقطاع التجارة وإهماله لقطاعات حيوية أخرى، الأمر الذي يقلل من الدور التنموي الكبير والمنوط بالبنوك الإسلامية والمتمثل أساسا في دعم وتمويل الاستثمارات الإنتاجية، وإذا كانت البنوك الإسلامية في الخليج مثلا تعمل في بيئة تعتمد أساسًا على الإستيراد لضيق مجالات الإستثمار الإنتاجي بها، فإن بنك البركة الجزائري يعمل في بلد يتميز باتساع مجالات الإستثمار لوفرة الموارد الطبيعية والبشرية، وربما كان السبب الآخر في هذه المشكلة هو الوضع الأمني غير المستقر الذي تزامن مع العشرية الأولى من عمر البنك. بالإضافة إلى عوامل أخرى نوجزها في النقاط التالية [تيماوي وبراهيمي، 2006، ص- ص: 365-366]:

- عدم الإهتمام الكافي بالجانب البشري في بنك البركة الجزائري. حيث يلاحظ أن معظم الموظفين وحتى إطارات البنك غير ملمة بالمعلومات الكافية حول النظام البنكي الإسلامي والمعاملات المالية الإسلامية، إذ أن العدد الأكبر من اليد العاملة بالبنك تم جلبها من البنوك التقليدية الأخرى، إضافة إلى عدم إقامة دورات تكوينية لها كما هو الشأن في البنوك الإسلامية العاملة بالمشرق أو الخليج.
- نقص الموظفين المختصين في المتابعة الميدانية للمشاريع من أجل ضمان السير الحسن لها والتطبيق الأمثل لبنود العقد. بالإضافة إلى نقص عدد الموظفين المؤهلين للقيام بدراسة الجدوى والتخطيط والتنفيذ وفق الأصول الإسلامية والقواعد العلمية والفنية الحديثة للمشاريع التي تعرض على البنك على أساس المضاربة أو غيرها
- عدم تفرقة بنك الجزائر بين بنك البركة والبنوك الأخرى من خلال تطبيقه لنفس سياسة الاحتياط القانوني وسياسة السقوف الائتمانية وسياسة السيولة النقدية، الأمر الذي من شأنه أن يعيق نظام المضاربة وغيرها من الأساليب التمويلية، ذلك أن المودعين يودعون وديعة على أساس استثماري والإجراءات المذكورة أعلاه تلزم البنك بأن لا يستخدمها باجمعها، ضف إلى ذلك انه في الجزائر
- انعدام القوانين الخاصة التي تنظم التمويل على أساس المضاربة أو غيرها من طرق التمويل الإسلامية، وبالتالي حفظ حقوق الأطراف عند النزاع لا يكون له سند قانوني يلتجأ إليه
- عدم تحرر بنك البركة الجزائري كغيره من البنوك الإسلامية بعد من نظرية القروض التجارية التي تأثرت بالتقاليد الأنجلوسكسونية، والتي ترى بأن البنوك يجب أن تقتصر على القروض قصيرة الأجل للحفاظ على السيولة، إذ من المعروف تاريخيًا أن البنوك التجارية تطورت بعد هذه النظرية إلى نظرية التبديل ثم نظرية الدخل المتوقع ثم أخيرًا النظرية الحديثة أو نظرية إدارة الخصوم، والتي جعلت من هذه البنوك الأخيرة بنوكًا شاملة تمارس نشاطها لمختلف الآجال ولا تخشى نقصًا في السيولة، وذلك نظرا للجوئها عند الضرورة إلى الإقتراض من السوق النقدية وهو ما لا يتوفر للبنوك الإسلامية لعدم تعاملها بالفائدة

- عدم تفهم طبيعة عمل البنوك الإسلامية بالشكل الكافي من طرف المتعاملين معها في المجتمع الجزائري والذين يرون في بعض إيرادات البنك دخلا ربويًا، كما أن المودعين يطالبون البنك بمعدل أرباح لا يقل عن معدل الفائدة السائد في السوق
- عدم توفر الاستعداد لتحمل المخاطر لدى المودعين وهذا أيضا من المعوقات الأساسية التي تعترض تطبيق التمويل
- صعوبة قيام البنك بدراسة استقصائية حول الكفاءة المهنية والأخلاقية للزبائن نظرا لعدم التنسيق بين الأجهزة البنكية وغير البنكية
- عدم الاعتماد على ميزانيات دقيقة من طرف المتعاملين مع البنك وهذا ما تأكده المراقبة المحاسبية التي يجريها البنك ميدانيا على عملائه
- كثرة المنازعات التي تنجم عن المشاركات وطول أمدها ضيع على البنك فرص الحصول على الربح.

إذن عند تقييم تجربة البنك البركة الإسلامي في الجزائر نجد أنها قد تضمنت قصورا من عدة جوانب وذلك من ناحية ممارسة البنك لعمله بأساليب تمويلية ضوابطها الفعلية تقترب إلى تلك التي تتبعها البنوك التجارية القائمة على مبدأ الفائدة ويفسر هذا الوضع بخضوع البنك الإسلامي لأوامر وأحكام البنك المركزي. حيث يبقى تفعيل الدور المنوط بالبنوك الإسلامية ليس فقط مرتبطا بتعدد صيغ التمويل وإنما مرتبطا بالتطبيق الصحيح والسليم لتلك الصيغ التمويلية بما يدعم أكثر ترقية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2. واقع تطبيق قرض الإيجار في الجزائر

إن أهم ما يميز النسيج الصناعي الجزائري حاليا هو التقادم التكنولوجي للمعدات والتجهيزات الإنتاجية التي حدت من الطاقة والجودة الإنتاجية، وهذا راجع إلى صعوبات تمويل تجديد الاستثمارات عن طريق القروض البنكية الكلاسيكية التي أصبحت جد مكلفة، الأمر الذي شكل دافعا قويا للتعامل بصيغة قرض الإيجار كإحلال تام أو جزئي للقرض البنكي المتوسط أو الطويل الأجل، حتى يسمح للمؤسسات بتطوير إمكانيتها وإعطائها فرصا إضافية لحيازة استثمارات جديدة تتمتع بتكنولوجيا عالية والتي تجعلها تنافس مثيلاتها في الخارج.

1.2. تعريف صيغة الاعتماد الايجاري في الجزائر

وقع اختيار المشرع الجزائري على مصطلح "*اعتماد إيجاري*" للإشارة إلى عملية قرض الإيجار في كامل القوانين والأوامر المعدة لهذا الغرض. حيث طبقا لما جاء في المادة الأولى من الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر يعد قرض الإيجار عملية تجارية ومالية تمارس من قبل المصارف والمؤسسات المالية أو شركات التأجير المعتمدة صراحة بهذه الصفة للقيام بنشاطات تدخل في إطار قرض الإيجار مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. ومن جهة أخرى يمارس قرض الإيجار على أساس عقد إيجار يمكن أن ينص أو لا ينص على حق

خيار الشراء، كما يقع على الأصول المنقولة أو غير المنقولة ذات الاستعمال المهني أو على المحلات التجارية والمؤسسات الحرفية، كما تعتبر عمليات قرض الإيجار عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أو استعمالها مثلما تشير إليها الفقرة الأولى من المادة الثانية من الأمر 09/96.

2.2. تصنيفات الاعتماد الايجاري في الجزائر

صنف المشرع الجزائري من خلال الأمر 09/96 المتعلق بقرض الإيجار إلى ثلاثة أصناف وذلك بالاعتماد على المعايير الثلاث التالية[زعيبط، 2012، ص- ص: 7-8]:

1.2.2. حسب معيار تحويل الملكية

وفقا لهذا المعيار نميز بين نوعين من قرض الإيجار هما المالي والتشغيلي.

أ. قرض الإيجار المالي

يعتبر قرض الإيجار ماليا في حالة ما إذا نص العقد على تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول لصالح المستأجر، وهو بذلك يوافق تماما ما ذهبت إليه المعايير الدولية للتفرقة بين قرض الإيجار المالي والتشغيلي، كما يضمن عقد قرض الإيجار المالي للمؤجر حق استعادة نفقاته من رأس المال والحصول على مكافأة الأموال المستثمرة إضافة إلى انعدام إمكانية فسخ عقد قرض الإيجار.

ب. قرض الإيجار العملي أو التشغيلي

أ.

يعتبر قرض الإيجار تشغيليا في حالة ما إذا لم يحول المؤجر لصالح المستأجر كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل والتي تبقى لصالح المؤجر.

وبالتالي فالتفرقة بين ما هو مالي وتشغيلي في التشريع الجزائري ارتكز أساسا على مبدإ واحد وهو التحويل من عدمه للحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل موضوع التأجير، والمتمثلة في الصيانة، التأمين، الإصلاح الدوري، المتابعة والإشهار. هذا من جانب، ومن جانب آخر حق الانتفاع، الرهن أو الضمان للغير والبيع.

2.2.2.

حسب معيار طبيعة العقد

صنف المشرع الجزائري الاعتماد الايجاري حسب طبيعة العقد إلى قرض الإيجار للمنقولات والعقارات طبقا للمادة الثالثة والرابعة من الأمر. بالإضافة إلى ذلك المتعلق بالمحلات التجارية.

أ. قرض الإيجار المنقولات

يعد عقد قرض إيجار المنقولات عقدا تؤجر بموجبه شركة قرض الإيجار أصولا منقولة متمثلة في تجهيزات أو عتاد أو أدوات موجهة للاستعمال المهني مقابل الحصول على أقساط إيجارية لفترة معلومة. حيث يترك للمستأجر إمكانية اكتساب الأصول المؤجرة كليا أو جزئيا عن طريق دفع سعر متفق عليه أخذا بالاعتبار الأقساط التي تم دفعها.

ب. قرض الإيجار العقارات

يعد عقد قرض إيجار العقارات عقدا يؤجر بموجبه المؤجر أصولا عقارية ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لصالح المستأجر مقابل الحصول على أقساط إيجارية لفترة معلومة. حيث تمنح للمستأجر إمكانية الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار.

ج. قرض الإيجار المتعلق بالمحلات التجارية

إن المشرع الجزائري لم يتوقف عند الصنفين السابقين لقرض الإيجار بل تعداهما مثلما فعل المشرع الفرنسي سنة 1986 إلى صنف ثالث وهو قرض الإيجار المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية، والذي يعتبر سندا يمنح من المؤجر الذي يستفيد من أقساط إيجارية خلال مدة محددة محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح المستأجر وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئيا الأقساط التي تم دفعها، مع انعدام إمكانية استفادة المستأجر من إعادة تأجير المحل التجاري أو المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول.

إن أهم ما يلاحظ على التعريفات الثلاثة المقدمة بشأن قرض إيجار المنقولات والعقارات وقرض إيجار المحلات التجارية والحرفية، هو أن خيار الشراء لم يرد صراحة في النصوص القانونية للأمر 96-09، وهو مبدأ أساسي يعطي قرض الإيجار أصليته ويميزه عن غيره من طرق التمويل الإيجارية الأخرى.

3.2.2. حسب معيار جنسية المتعاقدين

حسب هذا المعيار يصنف قرض الإيجار إلى محلي ودولي.

أ. قرض الإيجار المحلي (الوطني)

يتحقق هذا النوع من قرض الإيجار عندما تجمع العملية بين شركة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية ومتعامل اقتصادي يكون كلاهما مقيمين في الجزائر.

ب. قرض الإيجار الدولي

يتحقق هذا النوع من قرض الإيجار عندما يتم إمضاء العقد بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر، وشركة تأجير غير مقيمة في الجزائر، أو عندما يتم إمضاء عقد الإيجار بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير مقيمة في الجزائر.

3.2. الإطار القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر

نظرا للأهمية البالغة لقرض لإيجار في تمويل الاستثمارات وازدواجية مزاياه الاقتصادية على المستوى الكلي والجزئي، شرعت الجزائر منذ بدء الإصلاحات الاقتصادية في وضع الأسس القانونية والتنظيمية التي تحكم وتنظم ممارسة قرض الإيجار في الجزائر. حيث تناول المشرع الجزائري ذلك سطحيا من خلال القانون رقم 10/90، القانون رقم 26/91 إضافة إلى تنظيم البنك المركزي لسنة 1995. إلى حين إصدار الأمر 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الايجاري والمتضمن لـ 46 مادة قانونية، والذي وضع الإطار القانوني والتنظيمي الجبائي والجمركي من أجل سد الفراغات العديدة التي تضمنتها القوانين السابقة والتي حدت من تطور تقنية قرض الإيجار في الجزائر.

1.3.2. الشروط القانونية لعقد الإيجار

يتضمن عقد الإيجار عدة شروط قانونية تتعلق بحق انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر خلال فترة معينة وبسعر يتحدد مسبقا مقابل استفادة المؤجر من مبلغ معين من الإيجار لمدة تكون غير قابلة للإلغاء، أي لا يمكن خلالها إبطال العقد إلا باتفاق بين الطرفين. حيث يحدد الطرفان البنود الإلزامية والاختيارية للعقد وفق ما يتم الاتفاق عليه بينهما [المادة رقم 10 من الأمر 96 -09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر].

أ. البنود الإلزامية في عقد قرض الإيجار

يجب أن يشير عقد قرض الإيجار المالي للمنقولات إلى بنود إلزامية تتمثل في كل من مدة الإيجار، مبلغ الإيجار، حق خيار الشراء الممنوح للمستأجر والقيمة المتبقية[خوني وحساني، 2006، ص- ص: 378-379].

أ2. مدة الإيجار

تنص المادة 12 من الأمر09/96 أنه يتوجب تحديد مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء والتي توافق المدة المتوقعة للعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، كما أن أي فسخ للعقد خلال الفترة غير قابلة للإلغاء من قبل أي طرف تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديد مبلغه ضمن العقد في إطار بند خاص، أو عن طريق الجهة القضائية المختصة وفقا للأحكام القانونية المطبقة على الفسخ التعسفي للعقود.

أ2. مبلغ الإيجار

يتضمن مبلغ الإيجار حصص متساوية من سعر شراء الأصل، بالإضافة إلى القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند تطبيق حق خيار الشراء و أعباء استغلال الأصل و هامش يطابق الأرباح المتكافئة للمخاطر المرتبطة بالقرض.

أ3. حق خيار الشراء

وهي الخيارات الثلاثة المعروفة دوليا كرر ذكرها المشرع الجزائري بقوله: يمكن للمستأجر عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

- إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع القيمة المتبقية كما تم تحديدها في العقد
- إما أن يعيد تجديد الإيجار لفترة ومقابل دفع إيجار تتفق عليه الأطراف
- وإما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

أ. القيمة المتبقية

وتحدد قيمتها بالتراضي بين الطرفين وتدون ضمن بنود العقد.

ب. البنود الاختيارية في عقد قرض الإيجار

يمكن أن ينص قرض الإيجار على بنود اختيارية أهمها:

- التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو فردية
- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة على عاتقه : صيانة ، إصلاح ، تامين ، .....،
- إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر تبديل الأصل المؤجر لاعتبارات متعلقة بعامل التقادم التكنولوجي.

2.3.2. العلاقات القانونية بين أطراف عقد قرض الإيجار

يندرج عقد قرض الإيجار تحت طائفة عقود إيجار الأصول. حيث يعتبر المؤجر مالكا للأصل حتى تاريخ رفع الخيار، كما يستفيد من كل الحقوق القانونية المرتبطة بحق الملكية ويتحمل كافة الالتزامات القانونية الملقاة على صاحب الملكية من المسؤولية أو ضمان العيوب الخفية، بالمقابل لا يحصل المستأجر على أي حق من الاستفادة من متابعة التأجير بالشروط الأولية عندما يمارس المؤجر حقه في إعادة الأصل المؤجر بعد إشعار مسبق (15 يوم) ليضع حدا للإيجار.

وفي حالة عدم قدرة المستأجر على دفع قسط إيجار واحد فإن الأصل المؤجر لا يخضع لأي متابعة من دائني المستأجر العاديين أو الامتيازين كما يتمتع المؤجر بحق امتياز عام لتحصيل مستحقاته الناشئة عن العقد. وفي حالة ضياع جزئي أو كلي للأصل المؤجر يعتبر المؤجر وحده المؤهل لقبض التعويضات الخاصة بتأمين الأصل المؤجر بغض النظر عن تكفل المستأجر بأقساط التأمين ودون الحاجة إلى تفويض من المستأجر، كما أن حق ملكية المؤجر للأصل المؤجر لا تقبل أي تقييد من أي نوع كان.

أ. حقوق والتزامات أطراف عقد قرض إيجار المنقولات

يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر ابتداء من تاريخ تسليم الأصل حتى تاريخ نهايته، ويحدد هذان التاريخين في العقد، كما يضمن المؤجر للمستأجر كل ما يحول دون الانتفاع من الأصل سواء لأسباب ناتجة عنه أو عن غيره، وفي حالة عجز المؤجر الوفاء بهذا الضمان يحق للمستأجر حينئذ أن يطالب بتعويض من المؤجر. بالمقابل يلتزم المستأجر بدفع قسط الإيجار في المواعيد المتفق عليها وبالمبالغ المحددة في العقد، كما يلتزم المستأجر بصيانة وتأمين ورد الأصل على حالته الأصلية عند انقضاء العقد وأن يسمح للمؤجر بالدخول للمحلات التي يوجد فيها الأصل المنقول لمراقبته والوقوف على مدى استعمال الأصول كما هو منصوص عليه في العقد.

ب. حقوق والتزامات أطراف عقد قرض إيجار العقارات

تحدد التزامات وحقوق المؤجر والمستأجر في إطار قرض إيجار العقارات في العقد وفي حال السكوت عنها فإنها هي تلك المقررة في القانون المدني في مجال الإيجار. إلا إذا وجدت استثناءات منصوص عليها في هذا الأمر أو عند عدم ملاءمة أحكام القانون المدني مع طبيعة عقد قرض الإيجار باعتباره عملية قرض. حيث يلتزم المؤجر في هذا الإطار بما يلي [كتوش وحريري، 2006، ص- ص: 22-24]:

- تسليم الأصل المؤجر طبقا للخصوصيات التقنية المعينة من قبل المستأجر في الحالة والتاريخ المتفق عليهما في عقد قرض الإيجار
- دفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى المترتبة على الأصل المؤجر
- ضمان الصفات التي تعهد بها المؤجر للمستأجر صراحة في العقد والصفات المطلوبة حسب استعمال الأصل المؤجر
- ضمان جميع العيوب التي تحول دون الانتفاع بالأصل أو تنقص من قيمته باستثناء النقائص التي يسمح العرف بها أو التي علم بها المستأجر.

كما يلتزم المستأجر من جانب آخر طبقا لنص الأمر 09/96 بما يلي:

- دفع الإيجارات حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليها
- السماح للمؤجر بإجراء كل الترميمات المستعملة لحفاظ الأصل ولو منعت الترميمات كليا أو جزئيا من الانتفاع بالأصل المؤجر
- عدم إحداث أي تغيير في الأصل المؤجر دون إذن المؤجر مهما كانت الأسباب مع ضرورة إشعار المؤجر فورا بكل أمر يستدعي تدخله بصفته صاحب الملكية
- الاعتناء بالأصل مع المحافظة والتأمين عليه ضد المخاطر والتكفل بالمصاريف الخاصة بالكهرباء والماء
- إقرار خيار الشراء في التاريخ المتفق عليه وإلا سقط حقه في الخيار إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل في التاريخ المتفق عليه.

ويتعين على الطرفين إثبات عقد نقل الملكية لدى موثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار، وذلك بعدها تحل العلاقات التي كانت تربط المؤجر بالمستأجر محل علاقات تربط بين مشتري العقار ببائعه. حيث تخضع لأحكام القانون المدني المتعلقة ببيع العقارات.

وبالتالي فأهم الأهداف التي يرمي محتوى ومضمون الأمر 09/96 إلى تجسيدها هي:

- إعطاء الصبغة القانونية لقرض الإيجار كفعل تجاري وأداة قرض
- اعتبار قرض الإيجار أداة في خدمة التنمية الاقتصادية تكمل وتحلل القرض العادي
- طريقة لإعادة تفعيل الجهاز البنكي والتنويع من التطبيقات البنكية للاستجابة لاحتياجات الزبائن

- تحفيز المتعاملين الاقتصاديين باعتبار أن الإجراءات الجبائية، الجمركية، المحاسبية، الإشهارية وتلك المتعلقة بإنشاء شركات قرض الإيجار في الجزائر جاءت كآثار لاحقة للأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري.

لذلك يعتبر هذا الأمر المرجع الرئيسي للإطار القانوني والتنظيمي لعملية قرض الإيجار في الجزائر حيث نظم كل من علاقة المؤجر بالمستأجر من خلال تحديد التزامات وحقوق كل طرف وتحديد تعريف لقرض الإيجار وعقده والأطراف المتدخلة في العملية وطرح تصنيفات له تبعا لعدة معايير، كما تناول الجوانب القانونية والإجراءات الجمركية والجبائية التي تناولتها قوانين المالية لعدة سنوات

3.3.2. تأسيس شركات قرض الإيجار في الجزائر وشروط اعتمادها

تنص المادة 116 من قانون النقد والقرض في الفقرة السادسة أنه " يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري عمليات تابعة لنشاطها كالعمليات التالية: عمليات الإيجار العادي للأصول المنقولة وغير المنقولة فيما يخص البنوك والمؤسسات المالية المخولة بإجراء عمليات إيجار مقرونة بحق خيار الشراء" . حيث تخضع شركات قرض الإيجار عامة للأحكام العامة للمصارف وهي [طلحي، 2007، ص- ص: 188-189]:

- يجب أن تحصل على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض
- يجب أن تمتلك حدا أدنى من رأس المال الاجتماعي
- يجب أن تمسك مختلف الوثائق المحاسبية
- يجب أن تقوم بالتصريحات اللازمة.

لقد جاءت كيفية التأسيس وشروط الاعتماد من قبل مجلس النقد والقرض في النظام رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996، كتجسيد لعدة قوانين صدرت من قبل، خاصة قانون النقد والقرض رقم 90-10 والأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري وذلك بمقتضى عدة قوانين ومراسيم تشريعية أخرى.

وعليه يمكن لشركات الاعتماد الايجاري على غرار المصارف والمؤسسات المالية القيام بعمليات الاعتماد الايجاري كما هو منصوص عليه في التشريع الصادر على أن تستجيب هذه الشركات للاعتبارات التالية:

- تؤسس شركة الاعتماد الايجاري على شكل شركة ذات أسهم طبقا للتشريع المعمول به في الجزائر
- يجب أن لا يكون مؤسسو، مسيرو أو ممثلو شركة الاعتماد الايجاري موضوع أي منع منصوص عليه في المادة رقم 125 من القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، كما يجب عليهم استيفاء الشروط المحددة في النظام رقم 92-05 المؤرخ في 22 مارس 1992 والمتعلق بالشروط التي يجب أن تتوفر في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية ومسيريها وممثليها
- يجب على أصحاب شركة الاعتماد الايجاري إرفاق طلب التأسيس المقدم لمجلس النقد والقرض بملف يحدد مضمونه بتعليمة من بنك الجزائر، كما يتم ارفاق هذا الملف باستمارات تسحب من المصالح المختصة لدى بنك الجزائر

- يحدد رأس المال الاجتماعي الأدنى الذي يستلزم على شركة الاعتماد الايجاري اكتتابه بمبلغ 100 مليون دينار جزائري دون أن يقل المبلغ المكتتب عن 50% من الأموال الخاصة، وتتكون هذه الأخيرة زيادة على رأس المال الاجتماعي من الاحتياطات، الأرباح المؤجلة، فائض القيمة لإعادة التقييم وقروض المساهمة والأرصدة غير المخصصة كما يمكن ضم عناصر أخرى من الأموال الخاصة عند الاقتضاء بتعليمة من بنك الجزائر
- يجب أن تخضع شركات الاعتماد الايجاري للعمليات التي تدخل في نشاطها للإشهار
- يمنح الاعتماد بقرار من محافظ بنك الجزائر في أجل أقصاه شهران من إيداع الملف. حيث تقدم المعلومات الأساسية في الملف المسحوب من المصالح المعنية لدى بنك الجزائر لينشر القرار بعدها في الجريدة الرسمية والذي يتضمن: العنوان التجاري لشركة الاعتماد الايجاري، عنوانها، ألقاب وأسماء أهم مسيريها ومبلغ رأس مالها وكيفية توزيعه بين المساهمين.

ومما تجدر الإشارة إليه هو أن هدف هذه الشركات التي تمارس هذا النوع من طرق التمويل لا يتمثل أساسا في تسيير مجموعة من الأصول العقارية والمنقولة بقدر ما تهدف إلى تلبية الاحتياجات التمويلية لزبائنها، وذلك في سوق يتميز بمنافسة متزايدة وحادة مع ضمان سيولة دورية عن طريق أقساط الإيجار المدفوعة والحصول على عوائد مجزية.

وبما أنها عملية تجارية ومالية كما سماها المشرع الجزائري فعلى شركات الاعتماد الايجاري أن تأخذ بعين الاعتبار قواعد الحذر التي يمكن أن تتعرض لها هذه الشركات. حيث تقرر في هذا الإطار أن تحدد الشركة المؤجرة القيمة الصافية للأصل المؤجر تبعا لنسبة من أموالها الخاصة الموجهة لقرض الإيجار (10% على الأكثر) وبالمقابل تصرح بأقساط الإيجار دوريا لدى مركز الأخطار.

4.2. التنظيمات المحاسبية لقرض الإيجار في الجزائر

تكون المعالجة المحاسبية لعمليات قرض الإيجار في الجزائر موافقة لتلك المتبعة في النموذج الفرنسي، وبالتالي تعالج الأصول المحازة عن طريق قرض الإيجار محاسبيا حسب الملكية القانونية للأصول.

1.4.1. المعالجة المحاسبية عند المستأجر

إن الأصول المؤجرة لا تعود ملكيتها للمستأجر قانونا لذا فإن تلك الأصول والاستثمارات لا تسجل في أصول ميزانيته. في حين تأخذ دفعات الإيجار بعين الاعتبار حيث تسجل كنفقات استغلال في حسابات النتائج.

أ.تسجل فاتورة دفعات الإيجار المستحقة للمؤجر

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
621		إيجارات و تكاليف الاستئجار	XX	
457		TVA مسترجع	XX	
	562	دائنو الخدمات		XXXX

ب. تسجيل تسديد الفاتورة للمؤجر ولنفرض عن طريق البنك

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
562		دائنو الخدمات	XX	

	485	البنـــك		XX

ج. تسجيل رفع خيار الشراء من طرف المستأجر

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
2..		الاستثمار (القيمة المتبقية)	XX	
	522	دائنو الاستثمارات		XX

د. تسجيل تسديد قيمة الشراء

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
522		دائنو الاستثمارات	XX	
	485	البنـــك		XX

ومن أجل توضيح الصورة الحقيقية للوضعية المالية للمؤسسة أكثر يجب إظهار هذه العمليات في خارج ميزانيات المؤسسة لكل سنة محاسبية [خوني وآخرون، 2006، ص- ص: 371-372].

5.2. التنظيمات الجبائية لقرض الإيجار في الجزائر

عمل المشرع الجزائري على وضع تنظيم جبائي بغرض تسهيل سير العملية وذلك بتوضيح الطرق المختلفة عند تطبيق هذه التقنية كقواعد اهتلاك الأصل، التخفيضات الجبائية، الرسوم المباشرة وغير المباشرة وذلك من خلال عدة تنظيمات نصت عليها قوانين المالية لعدة سنوات ومنها قانون المالية لسنة 1996 والتي يمكن تلخيصها في الجدول (4-19).

الجدول (4-19): التنظيمات الجبائية لقرض الإيجار في الجزائر

الوضعية الجبائية بالنسبة لقرض إيجار المنقولات	
شركة قرض الإيجار	**المستأجر**
تشكل أقساط الإيجار المحصلة نواتج خاضعة للضريبة من: ➢ الرسم على القيمة المضافة على مبالغ أقساط الإيجار المقبوضة بمعدل 17 ➢ الرسم على النشاط المهني بمعدل 2.55على الأقساط ➢ الضريبة على أرباح الشركات (شركات أموال) ➢ الضريبة على الدخل الإجمالي (مؤسسات فردية أو شركات أشخاص).	➢ يخفض الرسم على القيمة المضافة بمعدل 17 المسدد لشركة قرض الإيجار زيادة على قسط الإيجار من الرسم على القيمة المضافة المستحقة على الأعمال الخاضعة للضريبة ➢ تشكل أقساط الإيجار المدفوعة تكاليف من الربح الخاضع للضريبة
الوضعية الجبائية بالنسبة لقرض إيجار العقارات	
شركة قرض الإيجار	**المستأجر**
➢ الرسم على القيمة المضافة بمعدل 17 على المقبوضات ➢ الرسم على النشاط المهني بمعدل 2.55 على الأقساط ➢ الرسم العقاري على الملكيات المهنية ➢ تخضع نواتج الإيجار للضريبة عن أرباح الشركات (شركات أموال) وللضريبة على الدخل الإجمالي(مؤسسة فردية أو شركة أشخاص).	➢ يخفض الرسم على القيمة المضافة المستوفى على أساس إيجار الأصل العقاري بمعدل 17 من الرسم على القيمة المضافة المجمع عن طريق الأعمال الخاضعة للضريبة . ➢ تشكل أقساط الإيجار المدفوعة تكاليف استغلال مخفضة

➢ تصل حقوق التسجيل إلى معدل 08.	➢ من الربح الخاضع للضريبة.

المصدر: [طلحي، 2007، ص: 183].

أما في إطار عمليات قرض الإيجار الدولي فقد سمح قانون المالية لسنة 2001 بتخفيض 60% من وعاء الاقتطاع من المصدر على مبالغ الإيجارات بموجب قرض الإيجار الدولي للأشخاص غير المقيمين بالجزائر. حيث كانت هذه المبالغ خاضعة إلى الاقتطاع من المصدر بموجب الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على الأرباح بمعدل 18%، والذي كان يشكل تكلفة معتبرة يتحملها المتعاقد الجزائري بطريقة غير مباشرة عن طريق الإيجارات التي تدفع للطرف الآخر. كما سمح قانون المالية التكميلي لسنة 2001 للمصارف وشركات قرض الإيجار بتطبيق الاهتلاك الخطي أو المتناقص على الأصول غير المنقولة طوال مدة الإيجار وإعفائها من جزء من الرسم على النشاط المهني TAP من خلال تطبيق هذا الرسم على الهامش المحقق فقط. بالإضافة إلى إلغاء حقوق التسجيل الخاصة بالعقد الايجاري والتي كانت المحددة بـ 2% من الإيجارات.

كما نص قانون المالية التكميلي لسنة 2003 على أنه يستفيد كل من المؤجر والمستأجر من عدة مزايا ضريبية وجبائية من بينها: تخفيض نسبة IRG والإعفاء من TVA على السلع والخدمات. بالإضافة إلى تطبيق معدل منخفض بالنسبة للرسوم الجمركية على التجهيزات المستوردة في إطار تحقيق استثمارات. أما قانون المالية لسنة 2006 فقد جاء بطريقة ثالثة لحساب الاهتلاك المتعلق بالأصول المؤجرة عن طريق قرض الإيجار، وذلك بواسطة معامل الاهتلاك الذي يأخذ الحالات التالية:

- 1,5 بالنسبة للأصول التي تهتلك لمدة أقل أو تساوي خمس سنوات كالتجهيزات المكتبية والسيارات السياحية
- 2 بالنسبة للأصول المهتلكة في مدة أكبر من 5 سنوات وأقل من 10 سنوات
- 2,5 بالنسبة للأصول المهتلكة في مدة أكبر من 10 سنوات وأقل أو تساوي 20 سنة.

كما أشار نفس القانون في إطار الإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لعمليات التنازل عن الأصول موضوع عمليات إيجار- بيع vente –location بأن تكون معفاة من حقوق نقل الملكية بالنسبة للأصول العقارية الموجهة للسكن والمحازة باسم الزبائن مع ضمان عملية التمويل من أجل شراء سكن لفائدة الخواص (المادة 19)، كما تنص المادة 30 على إسقاط أو تنزيل TVA على الأصول المتنازل عن بيعها في إطار عمليات قرض الإيجار. لكن في حالة ما إذا كانت حيازة الأصل من طرف شركة قرض الإيجار عند رفع خيار الشراء من طرف المستأجر لا تستفيد من ذلك التنزيل في TVA.

6.2. التنظيمات الجمركية

إن التجهيزات المستوردة في غطار عمليات قرض الإيجار تستفيد من نظام جمركي للقبول المؤقت بمعنى أنها تخضع لنظام إعفاء من كل الحقوق والرسوم الجمركية. حيث يتعين على المستأجر بصفته مستعملا للأصل المؤجر القيام بالإجراءات الجمركية للاستفادة من نظام القبول المؤقت، سواء كان مقيما في الجزائر أو غير مقيم فيها بقصد وضع الأصول المؤجرة للاستهلاك أو لإعادة تصديرها بعد انتهاء مدة نظام القبول المؤقت. كما تعفى

هذه الأصول المستوردة في إطار عقد قرض الإيجار من إجراءات التجارة الخارجية وإجراءات الصرف. لأن دخولها إلى التراب الجزائري أو خروجها منه غير خاضع لإذن مسبق أو ترخيص تسلمه السلطات الإدارية الجمركية المختصة، لذا يكفي فقط أن يكون للمستأجر إقامة مصرفية مسبقة على العملية تتكفل بكل التبادل كي تكون تحويلات رؤوس الأموال إلى الخارج ودخولها إلى الجزائر تحويلات قانونية. أما عند انقضاء العقد وفي حالة الاستفادة من خيار الشراء لصالح المستأجر يجري هذا الأخير عمليات جمركة الأصل بناءا على استظهار فاتورة شراء الأصل المؤجر [كتوش وحريري، 2006، ص- ص: 25-26].

أما فيما يخص عمليات قرض الإيجار الدولي للأصول المنقولة للاستعمال المهني فقد أشار إليها قانون المالية لسنة 1996 في المواد 135، 136،137 و138 المعرفة بجميع الإجراءات المتعلقة بعمليات التصدير أو الاستيراد. بالإضافة إلى معالجة المشاكل التي تصادف المستأجرين الجزائريين عند الحدود الجمركية وإدخال الأصل المؤجر موضوع عقد قرض الإيجار إلى الجزائر، بمعنى أن الأصول موضوع عقد الإيجار الدولي خاضعة لأحكام نظام القبول المؤقت خلال طوال مدة العقد. حيث نقصد بهذا النظام إيقاف تطبيق الرسوم والحقوق الجمركية دون تطبيق تعجيزات اقتصادية على السلع والتجهيزات المستوردة من أجل تحقيق هدف محدد وهو التمكن من إعادة التصدير في تاريخ محدد وفي حالة ما إذا لم يرفع المستأجر خيار الشراء يكون ملزم باستكمال الإجراءات الجمركية من أجل إعادة تصدير الأصل المؤجر وذلك في خلال مدة نظام القبول المؤقت حسب المادة 138 من قانون المالية لسنة 1996.

7.2. صعوبات تطبيق وتطوير قرض الإيجار في الجزائر

لقد تضمن الأمر 09/96 والتنظيمات التي جاء بها في المادة 112 من قانون المالية لسنة 1996 عدة نقائص وسلبيات خاصة في المخطط المحاسبي المسطر من قبل بنك الجزائر. بالإضافة إلى السلبيات القانونية، التنظيمية، المحاسبية، المحاسبية والجبائية.

1.7.2. الصعوبات القانونية

رغم النصوص التشريعية، التنظيمية والجبائية التي عالجت تقنية قرض الإيجار إلا أنها احتوت على العديد من النقائص والفراغات القانونية، وفي هذا الشأن نجد أن المادة السادسة من الأمر 09/96 والرامية إلى إلزامية الإشهار القانوني، والتي تبقي حتى يومنا هذا إجراءات وطرق الإشهار القانوني الخاصة بعقود قرض الإيجار غير واضحة وغير محددة، فعقد قرض الإيجار غير المعلن عنه يكون قانونيا ضمن أطراف العقد فقط. لكن عديم المصداقية لدى الغير مما يكون له نتائج سلبية إذا كان المستأجر يشارك ضمن إجراءات اجتماعية. وفي هذا الإطار اقترحت جمعية البنوك والمؤسسات المالية [س] ***ABEF*** أن يكون المركز الوطني للسجل التجاري هو الذي يتولى عملية الإشهار القانوني لعقود قرض الإيجار في سجل عمومي مفتوح لهذا الشأن [خوني وآخرون، 2006، ص- ص: 369-370].

2.7.2. الصعوبات التنظيمية

[س] ***Association des Banques et des Etablissement Financiers***

إن تطبيق القواعد الاحترازية بكل شدة والتزام على المؤسسات المالية وشركات التأجير التي لا تستقبل ولا تسير الودائع وإنما تعتمد فقط على أموالها الخاصة وعلى القروض ما بين البنوك، قد أثر على قدراتها في التدخل في تفعيل وتطوير تقنية الاعتماد الايجاري نتيجة محدودية مصادر أموالها. حيث لم تراع القواعد الاحترازية نسبة توزيع المخاطر وكذلك نسبة المردودية لهذه المؤسسات المالية وذلك مع إلزامية اعتماد مخصص للأقساط الإيجابية غير المدفوعة مع مرور الوقت.

3.7.2. الصعوبات المحاسبية

إن عدم تحكم المستأجر في تقنيات التسجيل المحاسبي لقرض الإيجار باعتباره أصلا يستعمله ولا يعود إلى ملكيته الشيء الذي لا يجعله يقبل أن ذلك الأصل لا يجب أن يظهر ضمن أصوله، مما يؤدي إلى حدوث ازدواجية في إهتلاك الأصول المؤجرة عند كل من المؤجر والمستأجر، وهذا راجع إلى غياب ثقافة مصرفية ومالية خصوصا في مجال تقنية تمويلية حديثة كقرض الإيجار سواء على مستوى البنكيين أو المتعاملين الاقتصاديين عموما.

4.7.2. الصعوبات الجبائية

إن عملية التسجيل المحاسبي والجبائي لتقنية قرض الإيجار تعتمد فقط على الصيغة القانونية الأمر الذي أدى إلى ظهور النقائص والصعوبات التالية [طلحي، 2007، ص- ص: 186-187]:

- التسجيل بقيمة أكبر أو أقل عندما تختلف مدة الاهتلاك الأصول المؤجرة مع مدة عقد قرض الإيجار، الامر الذي يطرح كمشكل على مستوى تسيير خزينة مؤسسة قرض الإيجار
- غياب تنظيم قانوني وتشريعي واضح بالنسبة لخدمات التسجيلات الموافقة للقرض الايجاري. حيث تتوافق حقوق التسجيل على الدفعات محددة بنسبة 1% حاليا لكل من قرض الإيجار العقاري والتجاري
- ازدواجية نقل الملكية لصالح المؤجر ثم لفائدة المستأجر في حالة رفع خيار الشراء. مما يجعل هذه التقنية التمويلية عالية التكلفة نتيجة احتساب مصاريف نقل الملكية في كل مرة في دفعات الإيجار
- إن عمليات بيع وإعادة استئجار العقارات (lease back) التي تماثل عملية شراء عقار تفرض عليها ضريبة على فائض القيمة، والتي يمكن أن يصل معدل الضريبة فيها إلى 15% خاصة إذا كانت الأصول حديثة
- تقوم مؤسسات قرض الإيجار حاليا باقتطاع TVA عندما يتعلق الأمر بشراء في إطار قرض الإيجار يتم ضمن الرسم TTC. حيث أن استرجاع TVA يتم مرة واحدة من جهة، و TVA المسترجع يتم بواسطة دفعات الإيجار خلال مدة التمويل من جهة أخرى
- الرسم على القيمة المضافة المخفضة في الخزينة يلزم الاحتفاظ بها في حالة ما إذا كان الأصل قد توقف عن التشغيل

- قانون المالية لسنة 2001 التكميلي يلغي القاعدة الخاضعة للضريبة TAP، بمعنى أن الأرباح المحصلة من قبل المؤجر تكون خاضعة لـ TAP هو إجراء مشابه يمكن تطبيقه فيما يخص TAP لتشجيع قرض الإيجار
- قانون المالية لسنة 2001 التكميلي ينص على أن البنوك والمؤسسات المالية مسموح لها بتطبيق الاهتلاك الجبائي الأمر الذي يصعب من عملية متابعة ومراقبة عملية قرض الإيجار.

5.7.2. الصعوبات التطبيقية

تواجه المؤسسات المالية العاملة في مجال قرض الإيجار في الجزائر العديد من المشاكل والصعوبات والتي يمكن اختصارها في النقاط التالية[بريبش، 2006، ص- ص: 15-16]:

- جهل المتعاملين الاقتصاديين بمزايا وايجابيات تقنية قرض الإيجار الشيء الذي جعلهم يتخوفون من التعامل بقرض الإيجار. حيث نجد أن القرض البنكي الكلاسيكي هو الأكثر شيوعا واستعمالا
- صعوبة إعداد الوثائق القانونية والإدارية لصالح مؤسسات قرض الإيجار خاصة وأن الإدارات ليست متعودة على التعامل مع مثل هذه التقنيات التمويلية الحديثة، وذلك في ظل غياب التوجيهات والتعليمات الخاصة بهذه التقنية مثل عقود حيازة العقارات والأراضي من طرف الوكالات العقارية، البطاقات الرمادية، مشاكل مرتبطة بتخليص التجهيزات المستوردة من الرسوم الجمركية ...
- صعوبة تحويل المسؤولية المدنية للمستأجر في حالة حادث أو خسارة ما
- غياب سوق للتجهيزات المستعملة مما يجعل مؤسسات قرض الإيجار تواجه صعوبات عويصة في بيع أو إعادة استئجار التجهيزات المؤجرة من قبل، وذلك في حالة عدم احتفاظ المستأجر بتلك التجهيزات عند نهاية التعاقد.

3. واقع تطبيق رأس المال المخاطر في الجزائر

لقد فتحت التوجهات الجديدة في السياسة المالية الجزائرية الباب أمام الخواص والشركاء الأجانب لإنشاء شركات رأس المال المخاطر لتساهم في مرافقة وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. حيث يعرف نشاط هذا النوع من المؤسسات المالية نموا متباطئا وضعيفا رغم توفر الأرضية التشريعية والمالية والضريبية الخاصة به، وذلك نظرا لحداثة تجربة الجزائر في مجال رأس المال المخاطر إذا ما قورنت بتجارب أمريكا والدول الأوربية وكذا بالدول المجاورة كتونس والمغرب.

1.3. نشأة رأس المال المخاطر في الجزائر

ظهر رأس المال المخاطر في الجزائر في التسعينات عند إعطاء مجلس النقد والقرض الموافقة للشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة *FINALEP* كمؤسسة مالية متخصصة في التمويل عن طريق رأس المال الاستثماري، وذلك من خلال القرار رقم 12 الصادر بتاريخ 24 فيفري 1991، غير باشرت نشاطها الفعلي سنة

1995، كما أنشئت بعدها مؤسسة أخرى تحمل إسم الشركة المالية للاستثمار، للمساهمة والتوظيف *SOFINANCE* والتي منحها الموافقة المجلس الوطني لمساهمات الدولة في 6 أوت 1998 لينطلق نشاطها الفعلي سنة 2001، بعد إعطائها الموافقة من طرف بنك الجزائر، وهذا في ظل غياب الإطار القانوني التشريعي الذي يضبط نشاط شركات رأس المال المخاطر في الجزائر، الأمر الذي شكل عائقا أمام تطور وتفعيل نشاط كلتا المؤسستين. إلى حين 24 جوان 2006 أين تم إصدار القانون 06-11 كأكول قانون ينظم ويضبط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر، والذي تم من خلاله تحديد الهيئات المسؤولة عن عملية الرقابة كما تم تحديد الإطار الجبائي لشركات رأس المال المخاطر في الجزائر وكذا شروط إنشائها.

1.3. مفهوم رأس المال المخاطر في الجزائر

يعرف المشرع الجزائري شركات رأس المال الاستثماري في المادة الأولى من القانون رقم 06-11 الصادر بتاريخ 24 جوان 2006 بأنها تلك الشركات التي تهدف للمشاركة في رأس المال الشركة وذلك من خلال تقديمها لحصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة. حيث ركز المشرع الجزائري على مراحل نمو المؤسسة موضوع التمويل كما حدد كيفيات تدخل شركة رأس المال الاستثماري والتي تكون كما يلي [المادة 02 و03 من القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال المبادر]:

- رأس المال الأولي والإنشائي الموجه لتمويل المؤسسات في مرحل ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء
- رأس المال النمو الموجه لتنمية المؤسسة بعد إنشائها
- رأس مال التحويل.
- بالإضافة إلى عمليات استرجاع مساهمات و/ أو حصص يحوز عليها صاحب رأس المال الاستثماري أخر.

يظهر من التعريف أن المشرع الجزائري قد اختصر عمليات التمويل عن طريق رأس المال المخاطر في المرحلتين الأوليتين من مراحل نمو المؤسسة والمتمثلتين في مرحلتي ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء، دون التركيز على مرحلتي النمو والنضج، كما أن المشروع الجزائري لم يميز بين مراحل التمويل عن طريق رأس مال الاستثماري من حيث الضوابط والتحفيزات. لذا يمكن اعتبار أن كل الضوابط المفروضة والتحفيزات الممنوحة للمؤسسات التي تمول عن طريق رأس المال الاستثماري هي نفسها المطبقة على المؤسسات التي تكتفي بالتمويل عن طريق رأس المال المخاطر.

3.3. الضوابط المفروضة على شركات على رأس المال المخاطر

فرض المشرع الجزائري مجموعة من الضوابط المفروضة على مؤسسات على رأس المال المخاطر تتمثل فيما يلي:

1.3.3. الضوابط المتعلقة برأس مال شركة رأس المال المخاطر وطرق تمويلها

أشار القانون رقم 06-11 الصادر بتاريخ 24 جوان 2006 إلى طرق تدخل شركات رأس المال الاستثماري من أجل التمويل، وذلك عن طريق الاكتتاب واقتناء الأسهم العادية، شهادات استثمارية، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم مؤسسات وحصص الشركاء، أو أي قيم منقولة أخرى مماثلة للأصول الخاصة، كما خول القانون لشركات رأس المال المخاطر تسيير هذه القيم المنقولة وسمح لها أيضا بالقيام بكل العمليات التي لها صلة بنشاطها والتي لا تتنافى مع أهدافها لصالح مؤسسات أخرى [المادة 05 من القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري].

كما حصر المشرع الجزائري الشكل القانوني لشركات رأس المال المخاطر في شركات المساهمة. حيث تضمن القانون رقم 06-11 الصادر بتاريخ 24 جوان 2006 بعض الضوابط المتعلقة بشركات رأس المال المخاطر. لكن المرسوم التنفيذي رقم 08-56 الصادر في 11 فيفري 2008 وضح أكثر هذه الضوابط. حيث حدد رأس مال الاجتماعي الأدنى لشركات رأس المال المخاطر بمائة مليون دينار 100.000.000 دج يسدد منها نسبة 50% عند تاريخ تأسيس الشركة و50% الباقية تسدد وفقا للأحكام المنصوص عليها في القانون التجاري [المادة رقم 02 من المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري].

كما يمكن أن يحوز رأس مال لشركة رأس المال المخاطر مستثمرين عموميين أو خواص سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، على أن يحوز أي شخص طبيعي وأصوله وفروعه معا أكثر من 49 % من رأس المال. حيث لا يجوز لشركة أو لشركات من نفس المجموعة أن تحوز معا بصفة مباشرة أو غير مباشرة أكثر من 49 % من رأس مال شركة رأس المال المخاطر.

2.3.3. الضوابط المتعلقة برخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر

تخضع ممارسة رأس المال المخاطر إلى رخصة مسبقة يسلمها الوزير المكلف بالمالية بعد استشارة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها وبنك الجزائر، وقد جاء تحديد وتفصيل المعلومات الواجب توفيرها لإسناد ملف طلب رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر في القرار الوزاري المؤرخ في 14 مارس 2009 لإسناد ملف طلب الرخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر.

كما تحدد المواد 11، 12 و13 من القانون الصادر في 24 جوان 2006 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري الشروط والمقاييس الواجب توفرها في مسيري شركات رأس المال المخاطر وكذا أعضاء الأجهزة التابعة لها. حيث تضمن القانون نفسه الشروط المتعلقة بمنح رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر وآجال تسليمها وكيفية الطعن فيها في حالة رفض الرخصة صراحة أو ضمنيا. بالإضافة إلى شروط سحب الرخصة سواء بطلب من مؤسسة رأس المال المخاطر أو بسبب الإخلال الخطير بالتشريع.

3.3.3. الضوابط المتعلقة بالحصول على التمويل من شركات رأس المال المخاطر

يوضح الفصل الثالث من القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 والمتعلق بشركات رأس المال المخاطر مجموعة الضوابط التي يجب على شركة رأس المال المخاطر أن تلتزم بها والتي يمكن إجمالها في النقاط التالية [المواد 17، 18، 19، 20، القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري]:

- لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر أن تخصص أكثر من 15 % من رأس مالها واحتياطاتها كمساهمة بأموال خاصة في مؤسسة واحدة
- لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر أن تساهم في الشركة إلا على أساس عقد مساهمة يتضمن مدة المساهمة في الاستثمار بالإضافة إلى شروط الانسحاب من تلك الشركة
- لا يجوز لشركات رأس المال المخاطر الحصول على قروض تفوق 10 % من أموالها الخاصة، كما لا يمكنها أن تستعمل الأموال المقترضة في عملية التمويل.

4.3. التحفيزات الممنوحة لشركات رأس المال المخاطر بالجزائر

تتمثل التحفيزات التي تقدمها الدولة الجزائرية لجذب مؤسسات رأس مال المخاطر أساسا في التحفيزات الجبائية وتحفيزات أخرى مرتبطة بطرق خروج هذه المؤسسات من الاستثمارات، من أجل ضمان سيولة أكبر في السوق.

1.4.3. التحفيزات الجبائية

تضمن الفصل السادس من القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 أغلب التحفيزات الجبائية المقدمة لشركات رأس المال المخاطر بالجزائر، والتي تم توضيحها من خلال المرسوم التنفيذي رقم 08-56 الصادر في 11 فيفري 2008 المتعلق بشروط ممارسة شركات رأس المال الاستثماري والمتمثلة أساسا في النقطتين التاليتين [المواد 27، 28، 29، القانون رقم 06-11 المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري]:

- إعفاء شركات رأس المال المخاطر من دفع الضريبة على أرباح الشركات بالنسبة للمداخيل النتظاتية من الأرباح، نواتج التوظيف ونواتج وفوائض قيم التنازل على الأسهم والحصص. أما بالنسبة لبقية المداخيل فتخضع إلى معدل مخفض نسبته 5%، وذلك بشرط إلتزام الشركة بالمحافظة على الأموال المستثمرة في المؤسسات لمدة لا تقل عن 5 سنوات تحسب من أول جانفي من السنة الموالية لتاريخ الاكتتاب أو الاقتناء
- إعفاء شركات رأس المال المخاطر التي تتدخل في مرحلة ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة 5 سنوات ابتداء من تاريخ نشاطها، مع استفادتها من النظام الجبائي الممنوح لشركات رأس المال المخاطر التي تدخل في بقية مراحل هذه المؤسسة.

2.4.3. التحفيزات المتعلقة بطرق الخروج من الاستثمارات

تمثل هذه التحفيزات أساسا في تعديل شروط القبول في البورصة عن طريق العرض العام على الجمهور والذي يعد الطريقة الأمثل والمفضلة بالنسبة لشركات رأس المال المخاطر والمقاولين. إذ تم تقسيم المؤسسات الداخلة في البورصة إلى نوعين مؤسسات كبيرة ومؤسسات صغيرة ومتوسطة. حيث يجب على المؤسسات

الكبرى التي تطلب قبول سندات رأس مالها في التداول أن يكون لديها رأس مال محرر لا تقل قيمته عن 500.000.000 دج بدل 100.00.000 دج، كما يجب توزيع سندات رأس المال على الجمهور لدى عدد لا يقل عن 150 مساهم بدلا عن 300 مساهم.

كما يجب أن تستجيب سوق الأوراق المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أساسي لحاجات سوق رأس المال المخاطر وذلك من خلال إتاحة فرصا أكثر للاستثمار والخروج من هذا الأخير. حيث تمنح هذه السوق جملة من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالحصول على التمويل المباشر المكمل للتمويل البنكي، الحصول على موارد ثابتة لتمويل الأصول الطويلة الأجل. بالإضافة إلى تقديم المشورة ومرافقة ومراقبة المؤسسة للتأكد من التزامها بشأن نشر المعلومات الدورية، وذلك من خلال ضمان الدخول المبسط والقليل التكلفة في البورصة.

5.3. الصعوبات المعرقلة لتطور شركات رأس المال المخاطر في الجزائر

عند تحليلنا ودراستنا لنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر يتضح لنا جليا أن ممارسة هذه المهنة لا تزال أبعد مما نتصور عن الممارسات المكرسة في الثقافة الاقتصادية والمالية، وذلك بسبب الصعوبات المتعددة التي تعيق انتشارها وتعرقل نموها، فبالإضافة إلى التنظيمات القانونية والضريبية وميكانيزمات الضمان غير المؤهلة وغير المناسبة لتنمية وتطوير مثل هذا النوع من التمويلات الحديثة، توجد قيود وعراقيل أخرى تحد من تطوير رأس المال الاستثماري في الجزائر نختصرها في النقاط التالية [عبد السميع وحجازي، 2006، ص- ص: 390-391]:

1.5.3. غياب ونقص الموارد المالية

من أهم العوائق التي تواجه عمل شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر عدم كفاية مواردها المالية التي تسمح لها بمضاعفة وتفعيل تدخلاتها كمثيلاتها في جميع دول العالم، فعادة ما تكون بحاجة لموارد مالية ضخمة بسبب تختصصها في تمويل المشاريع المبتكرة ذات التكنولوجية العالية. أما بالنسبة للعدد المحدود لشركات رأس المال المخاطر التي تمارس نشاطها في الجزائر فتنحصر مواردها المالية في الغالب فقط في أموالها الخاصة، كما أنها غير مهيأة وغير مستعدة لاستقبال موارد مالية كافية لتمويل مختلف المشاريع. في حين أن الشركات الأجنبية العاملة في نفس المجال تحوز إضافة إلى أموالها الخاصة على دعم مالي حكومي وكذا خطوط تمويلية معتبرة من طرف الخواص.

2.5.3. غياب تقنيات وميكانيزمات التخارج

عادة ما يقوم أصحاب شركات رأس المال المخاطر بتخارج الاستثمار إما عن طريق تسجيل الشركة في سوق الأوراق المالية أو من خلال بيع حصتهم إلى مشتر تجاري أو عن طريق شراء الإدارة لحصص المساهمين، وعادة ما نجدهم الممولون المخاطرون لا يرغبون في علاقة دائمة أو ارتباط كبير مع المؤسسة بل يطمحون إلى بيع حقوق الملكية التي تم شراؤها في المستقبل، وإلى أن يتم ذلك يمكن لصاحب شركة رأس المال

المخاطر أن يحقق بعض العوائد من خلال ربح أسهمه، إذ أن العوائد الأولية من الاستثمار تأتي من ربح رأس المال عندما يتم بيع أسهمه في المؤسسة.

وبغياب سوق الأوراق المالية الفعالة في الجزائر والتي تعتبر أفضل وسيلة لبيع مساهمات المستثمرين المخاطرين فإنه لا يوفر لهم استراتيجيات وخيارات فعالة للتنازل عن المشاركات ولا يبقى أمامهم سوى التخارج أو التنازل عن الاستثمار بنفس الفوائد التي يجنيها المقاولون من الاستثمار الصناعي، الأمر الذي يجسد إشكالا حقيقيا وكبيرا في عمل شركات رأس المال المخاطر في الجزائر. خاصة وأن نجاح مرحلة التخارج تعد من أهم مراحل التمويل عن طريق الرأس المال الاستثماري لأنها تسمح بتصفية المشاركات من خلال إعادة بيعها بقيمة نقدية أكبر الأمر الذي يسمح بإعادة استثمار الأرباح المحققة في تمويل أعمال أخرى.

3.5.3. غياب قاعدة قوية للزبائن المحتملين

عادة ما تبحث شركات رأس المال المخاطر عن قاعدة زبائن تكون واسعة وقوية في نفس الوقت. حيث أن هذه الشركات لا تحبذ الاستثمار في مجموعة معينة من المشاريع بل تطمح إلى تنويع محافظها بما يضمن لها التسيير الجيد للمخاطر، كما أن شركات رأس المال المخاطر لا تقوم بالاستثمار في المشاريع المتميزة والمبتكرة فحسب. بل أيضا تقوم بتمويل المشاريع التي تتسم بتنافسية كبيرة والتي تتوفر على قدرات نمو مستقبلية عالية. لكن الجزائر تعيش حقيقة مفادها وجود فجوة واسعة جدا بين واقع التكنولوجيا والابتكار، ومما هو مسلم به لدى الجميع انعدام سياسة واضحة للبحث والتطوير سواء على المستوى الكلي أو المستوى الجزئي، الأمر الذي يؤدي إلى غياب نوعية الاستثمارات التي تحبذ شركات رأس المال المخاطر دعمها وتمويليها في الساحة الجزائرية.

4.5.3. غياب الثقافة الاقتصادية والمالية

إن تأخر تواجد شركات رأس المال المخاطر في الدول النامية بصفة عامة وفي الجزائر بصفة خاصة لمن العوامل القوية لغياب الثقافة المالية والاقتصادية وعدم القدرة على تكييف المؤسسات البنكية والمالية وخاصة المتخصصة منها مع البيئة المالية، والتي تتميز بتخلف واضح في جميع المعاملات البنكية والمالية، فالذهنية السائدة حاليا في الجزائر لا تعكس مستوى شركات المخاطرة والتي تتسم بروح المغامرة في المشاريع الجديدة وذات التكنولوجيا المتقدمة والعالية المخاطر.

5.5.3. تأخر وضع الإطار القانوني والضريبي

إن تأخر السلطات المالية الجزائرية عن وضع القوانين التي تحكم وتضبط عمل شركات رأس المال المخاطر. بالإضافة إلى عدم تحديد نظام جبائي خاص بها يعد من أهم الصعوبات التي أثرت سلبا على تطوير نشاط هذا النوع من الشركات التمويلية في الجزائر واستحدات شركات جديدة. حيث بدأت أول شركة لرأس المال المخاطر *finalep* مزاولة نشاطها في ظل انعدام أي تشريع قانوني أو ضريبي ينظم عملها إلى غاية سنة 2006 حين تم إصدار القانون المتعلق بشركات رأس المال الاستثماري، وهو الأمر الذي أدى إلى

زيادة المدة المتوقعة للمشروع وبالتالي عزوف المستثمرين الممولين الخواص عن الاستثمار في مثل هذه الظروف.

6.5.3. انعدام الوعي المالي لدى المقاولين الجزائيين

إن جهل أغلب إن لم نقل كل المقاولين الجزائريين بتقنيات التمويل الحديثة وبالامتيازات المرتبطة بتقنية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر بصفة خاصة. بالإضافة إلى جهل التحفيزات التي تقدمها الحكومة من تسهيلات في الحصول على العقار الصناعي وتوفير ضمانات للقروض والتمويلات الممنوحة يعد من أهم العوائق التي أخرت انتشار وتوسع نشاط شركات رأس المال المغامر في الجزائر، الأمر الذي جعل إمكانية الاستفادة من تلك المزايا محصورة في عدد قليل من المقاولين.

7.5.3. غياب التنسيق بين شركات رأس المال المخاطر والهياكل المساعدة لها

من بين عوائق تطور نشاط رأس المال المخاطر في الجزائر نجد انعدام التنسيق بين شركات رأس المال المخاطر والهياكل المساعدة لها في ظل غياب ثقافة المقاولة لدى المستثمرين الجزائريين الذين يجهلون تماما كيفية عرض مشاريعهم نتيجة عدم حصولهم على التوجيه اللازم الذي من المفترض أن تقدمه الهياكل المساعدة كحاضنات الأعمال ومشاتل المؤسسات.

نستخلص مما سبق أن تجربة الجزائر في مجال التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر غير ناضجة وغير واضحة بعد، وذلك نتيجة لحداثتها من جهة وللصعوبات الكثيرة التي يعاني منها هذا النوع من الشركات التمويلية المتخصصة من جهة أخرى، الأمر الذي تستدعي ضرورة العمل الجاد والسليم إزاء التشعب الحاصل في الابتكارات التمويلية بالموازاة مع التنوع الواسع في الخدمات المقدمة حتى تقوم بالدور المنوط بها في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة.

4. واقع عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

نظرا لأهمية عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق وضمان عدم الدفع من المدينين، وفي إطار الإصلاحات البنكية سعت الجزائر لتحديث القطاع البنكي عن طريق التفكير في إستعمال تقنيات تمويل جديدة منها عقد تحويل الفاتورة.

1.4. تنظيمات عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

لقد ذكر القانون التجاري الجزائري المتمم والمعدل الصادر في سنة 1993 واعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد بين زبون يسمى "متنازل له" وشركة متخصصة تسمى"عميل" يتم فيه تنازل الأول على حقوقه لصالح الثاني

ويتحمل هذا الأخير خطر عدم التسديد.ووفقا للمخطط الوطني المحاسبي فإن الحقوق على الزبائن تظهر في حساب رقم 47 والذي يتفرع إلى حسابين هما[بن طلحة ومعوشي، 2006، ص- ص: 26-27]:

- الحساب رقم 479 أوراق القبض والمستعمل في حالة وجود أوراق تجارية مبررة للدين، والذي تقابله أداة تمويلية قصيرة الأجل هي الخصم التجاري
- حساب رقم 470 الزبائن الذي يتميز بعدم وجود وثيقة تبرر الدين ماعدا الفاتورة وعند إحتياج السيولة يتم تحويل الدائنية باستعمال الفاتورة عن طريق عقد تحويل الفاتورة كتقنية مالية قصيرة المدى، وذلك بالتخلي عن الحقوق كليا أو جزئيا مقابل سعر تفاوضي يدفع مسبقا للمتخلي على أن يتحمل الزبون خطر عدم التسديد. كما يتمتع الزبون بحق اختيار الزبائن الذين يتعامل معهم عن طريق جمع معلومات كافية عنهم وعن إمكانيتهم المالية لكي يسهل له تسيير حساباتهم وضمان إسترجاع أمواله.

لذا جاء المرسوم التنفيذي رقم 95-331 ليتكلم عن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة، كما حدد الشروط التي تأهل الشركة ممارسة عقد تحويل الفاتورة ونذكر منها ما يلي[بن طلحة ومعوشي، 2006، ص:28]:

- الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة هي شركات تجارية في شكل شركات مساهمة أو شركات ذات المسؤولية المحدودة
- تحصل الشركة التي تمارس تحويل الفاتورة على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية. حيث يتضمن القانون الأساسي للشركة وحصيلة الإفتتاح المستحقة منها أصول صافية فعلية متوفرة أو قابلة للتحقيق وتخص عمليات تحويل الفاتورة
- أن تحافظ الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة دائما على الحد الأدنى من تلك الأصول وأن ترسل سنويا الحصيلة مصحوبة بالمعلومات التفصيلية.

بالإضافة إلى شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، فإنه يمكن لهذه الأخيرة أن تقوم بمجموعة من الخدمات البنكية الأخرى وذلك وفقا لإمكانيتها وإحتياجاتها وهي:

- تمويل مبيعات المؤسسة بين 70% و95% حسب النشاط الممارس، وذلك من مبلغ الفواتير المدفوعة للموردين قبل تاريخ الإستحقاق
- مسك حسابات ودفاتر الزبائن من طرف الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، مع المساهمة في تزويد المؤسسات الإقتصادية بمعلومات متنوعة منها تجارية تخص السوق وأخرى إحصائية تخص تطور النشاط الإقتصادي لقطاع الأعمال داخليا وخارجيا.

2.4. أهمية عقد تحويل الفاتورة وإمكانية تطبيقه في الجزائر

إن عقد تحويل الفاتورة عقد يبرم بين طرفين لذا فأهميته تظهر لكليهما كما يلي [بريبش وطيب، 2012، ص- ص- ص: 19-20]:

- بالنسبة للمؤسسة المتخلية عن الحقوق فهي تتخلى كليا أو جزئيا من عملية محاسبة الزبائن من تسجيل، وتحصيل، ومتابعة التي تكلفها في الوقت والمال كما يجنبها خطر عدم التسديد وما ينجر من وراءها من فقدان لأموالها.
- بالنسبة للمؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة، فهي تتلقى عمولات في مقابل ما تتحمله من مخاطر عند تقديم الضمان ومتابعة حقوق الزبائن (المدينين).

ومن أجل تفادي سلبيات عقد تحويل الفاتورة خاصة بالنسبة للمؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة. فإن هذه الأخيرة تضع عدة شروط حتى تتقبل التعامل مع ذلك المورد (زبونها) والتي تتمثل في:

- قيام المؤسسة البنكية المختصة في عقد تحويل الفاتورة بدراسة مدققة للزبائن (المدينين) قبل التعامل معهم، ففي حالات كثيرة تختارهم وتقترحهم أو تفرضهم على زبائنها الدائنين أو المؤسسات التي تلجأ لها
- وجود سمعة طيبة للمؤسسة المتنازلة عن الحقوق
- أن يكون أساس التعامل في الفواتير المقبولة هو نشاط تجاري وإنتاجي وليس إستثماري لأنه يعتمد على فترة قصيرة المدى
- لا تقبل كل الفواتير مهما كانت قيمتها بل يجب وجود حد أدنى لكل فاتورة مقبولة.

تهتم بعقد تحويل الفاتورة كل مؤسسة تعمل على تحسين وسائل تمويلها قصيرة المدى وكذا على تسيير حساب زبائنها، ونظرا للأهمية التي يحظى بها عقد تحويل الفاتورة، فإنه يخص كل المؤسسات ذات المهن الحرة والمستقلة، بحيث تستجيب هذه التقنية لمتطلبات المؤسسات التي تتميز:

- بمرحلة نمو مرتفعة
- بموسم متطور
- بمرحلة إستثمار مهمة
- بإرادة منح آجال للدفع لزبائنها
- بالرغبة في التخلي على تسيير حساب زبائنها.

هذا من الجانب القانوني والنظري لكن من الجانب الواقعي ورغم مرور عدة سنوات منذ صدور القانون الذي يقر بإستعمال عقد تحويل الفاتورة في الجزائر. إلا أنه يبقى الأمل والتطلع لفتح فروع من مؤسسات أجنبية تمارس عقد تحويل الفاتورة. حيث فكرت في ذلك مؤسسة تونسية تدعى Oxia التي لها تجربة كبيرة في مجال قرض الزبائن خاصة تسيير المخاطر، والتعهدات، القرض الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، تسيير المتابعات القضائية وتسيير المؤونات...، كما تهتم Oxia بتسيير التغطية القانونية لحقوق الزبائن حيث وضعت نظام معلومات سواء للقرض الإيجاري، أو لعقد تحويل الفاتورة في عدة دول إفريقية. كما تنوي فتح فرع لها في الجزائر خاصة في ظل المتطلبات الراهنة أين يستدعي الأمر تطوير النظام البنكي حتى يكون ضمن المعايير الدولية،

لذا فهو بحاجة ماسة لهذا النوع من المؤسسات البنكية والمالية المختصة في عقد تحويل الفاتورة للتكفل بعبء تسيير وتحصيل مستحقات المؤسسات.

كما أن غياب ثقافة السوق المالي في الجزائر جعل منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل وفقا لنماذج التسيير التقليدي وبموارد مالية ضئيلة، مؤسسات ضعيفة الرسملة مقارنة بباقي المؤسسات الكبيرة و حتى بالمقارنة مع نظيراتها في الدول المتقدمة والمتوفرة على أسواق مالية. هذه الأخيرة التي تعتبر حافزا لتلك المؤسسات للرفع من مستويات أدائها، أضف إلى ذلك أن اللجوء إلى الأسواق المالية عند الحاجة للتمويل والابتعاد عن التمويل البنكي سوف يزيد من درجة استقلالية المؤسسات ذات العجز المالي من ثم إمكانية الاستثمار في مختلف المجالات بعيدا عن شروط منح الائتمان البنكي.

المبحث الرابع: دور المؤسسات التمويلية الحديثة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الدول المتقدمة قد تجاوزت معظم الصعوبات التي كانت تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ما يتعلق بالحصول على التمويل اللازم سواء عند الإنشاء أو التوسع بما يمكنها من تطوير أنشطتها ودعم تنافسيها، وذلك بفضل استخدامها للعديد من التقنيات التمويلية المبتكرة حديثا والتي أثبتت نجاعتها في احتواء تلك الصعوبات إضافة إلى ملاءمتها لاحتياجات وخصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا حاولت الجزائر على غرار دول العالم الاستفادة من تطبيق هذه البدائل. حيث سنتطرق في هذا المبحث إلى الدور الذي تلعبه كلا من بنك البركة الجزائري، مؤسسات قرض الإيجار وكذا شركات رأس المال المخاطر في الحد من إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

1. دور بنك البركة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يلعب بنك البركة الجزائري دورا كبيرا في تمويل المشاريع الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال تقاسم المخاطرة والمردودية مع الطرف الآخر. حيث يقدم صيغا متعددة تعتبر بمثابة تقنيات تمويلية بديلة للنظام المعمول به في البنوك الكلاسيكية والمبنية أساسا على سعر الفائدة والضمانات والشروط المقيدة.

1.1. نشأة بنك البركة الجزائري، مبادئ عمله وإستراتيجيته

إن الأزمة الاقتصادية الحادة التي تعرض لها الاقتصاد الوطني أدت إلى التفكير الجدّي في الإصلاحات مصرفية والتي تمثلت أساسا في قانون النقد والقرض رقم 90-10 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990، والذي

أدخل تعديلات جمة في هيكل النظام البنكي الجزائري في إطار الانفتاح الاقتصادي والمالي ومن بين هذه الإصلاحات السماح بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية مختلطة وخاصة، وفي ضوء هذا ظهر بنك البركة الجزائري.

1.1.1. نشأة وتعريف بنك البركة الجزائري

بنك البركة الجزائري هو أول بنك إسلامي مشترك بين القطاع العام والخاص يؤسس في الجزائر وذلك بموجب الدعوة التي قدمتها الحكومة الجزائرية إلى مجموعة البركة الدولية في أول اتصال بينهما سنة 1986. حيث تم تشكيل لجنة مشتركة بين مجموعة البركة للعربية السعودية وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري *BADR* إذ تم إبرام اتفاقية إنشائه بتاريخ 1 مارس 1990. في حين تأسس بنك البركة الجزائري رسميا في 20 ماي 1991 في شكل شركة مساهمة برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري مقسمة مناصفة بين الشريكين إلى 000 500 سهم قيمة كل سهم 1000دج.

لقد انطلق البنك فعليا في ممارسة أعماله البنكية في 01 سبتمبر 1991 بصفته بنكا تجاريا حسب المادة 144 من القانون المتعلق بالنقد والقرض، وذلك باعتباره مؤسسة مالية خاضعة لقواعد القانون الجزائري حسب المادة 137 من نفس القانون. حيث تم تعديل القانون الأساسي للبنك في 18 فيفري 2006 وذلك برفع رأس ماله إلى 2.5 مليار دينار جزائري أي بنسبة 44 % لبنك الفلاحة والتنمية الريفية و56 % لمجموعة البركة الصرفية. حيث تتوزع شبكة بنك الركة الجزائري كمايلي [www.albaraka-bank.com, consulté le : 20 / 03 / 2014]:

الوسط: وكالة الخطابي، وكالة بئر خادم، وكالة الحراش، وكالة روبية، وكالة شراقة، وكالة البليدة، وكالة القبة، وكالة باب الزوار ووكالة تيزي وزو.

الشرق: وكالة قسنطينة، وكالة قسنطينة2، وكالة باتنة، وكالة عنابة، وكالة سطيف، وكالة سطيف2، وكالة سكيكدة ووكالة برج بوعريريج (وكالة بجاية قيد الإنجاز).

الغرب: وكالة وهران، وكالة وهران 2 ووكالة تلمسان.

الجنوب: وكالة غرداية، وكالة غرداية2، وكالة الواد، وكالة بسكرة ووكالة الأغواط.

2.1.1. مبادئ عمل بنك البركة الجزائري

يمكن اختصار أهم مبادئ عمل بنك البركة الجزائري فيما يلي [ميلود، 2006، ص: 16]:

- يجب أن تكون جميع التمويلات الممنوحة من قبل البنك مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية
- يجب أن يكون تدخل البنك مطابقا للأعراف البنكية الرامية إلى توظيف واستغلال الموارد الممنوحة له من قبل زبائنه من جهة، وكذا الاحتراز والحيطة من المخاطر من جهة أخرى وخاصة تلك المتعلقة بعدم توظيف الأموال وعدم تسديدها، وعلى هذا الأساس يجب على البنك التأكد من أن تكون العمليات الممولة ذات المردودية
- يجب تقديم التمويلات حسب الشروط المحددة من طرف السلطات النقدية الواردة أساسا ضمن القواعد الاحترازية

- يجب أن تخضع كل طلبات التمويل المقدمة من العملاء إلى دراسة المخاطر، حتى ولو كانت مغطاة جزئيا أو كليا بضمانات مالية
- يجب دعوة الزبون لتحديد مجمل احتياجاته المتعلقة بعمليتي الاستغلال والاستثمار من أجل تفادي الطلبات المتكررة
- يجب الاعتماد على المهنية كواحد من أهم معايير اتخاذ القرار.

3.1.1. استراتيجية بنك البركة الجزائري

إن استراتيجية بنك البركة الجزائري في تصور مستقبل البنك من أجل تحقيق الأهداف المستقبلية البعيدة المدى إنما تدور محاورها حول النقاط التالية:

- تطوير وتدقيق أنظمة تسيير الصرف
- التحكم في التكاليف وتحديد أدوات تحليل المردودية ومتابعة النجاح
- توسيع نوعية منتجاته وتكثيفها بالإضافة إلى محاولة تحديثها من خلال إدخال خدمات *e-banking* وتقديم خدمات عبر الانترنت
- تغطية السوق الوطنية من خلال مد شبكة استغلالها في كل جهات التراب الوطني.

2.1. أهداف ومهام بنك البركة الجزائري

يتمثل الهدف الأساسي لبنك البركة الإسلامي في خلق توليفة عملية مناسبة بين متطلبات العمل البنكي الحديث وضوابط الشريعة الإسلامية. حيث يتمثل دوره الأساسي في العمل على تسخير كل إمكانياته والأموال التي يودعها الزبائن لديه من أجل تطوير النشاط الاقتصادي وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

1.2.1. أهداف بنك البركة الجزائري

لقد حدد القانون الأساسي وجوب التزام البنك اجتناب الربا في الأخذ والعطاء كما أشارت مواده إلى أن البنك يهدف إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية في ميدان الخدمات البنكية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا مع الإشارة بموجبها إلى الغايات التالية[العيفة وفياض، 2013، ص- ص: 14-15]:

- توسيع نطاق عمله في القطاع البنكي عن طريق تقديم الخدمات البنكية غير الربوية مع الاهتمام بإدخال الخدمات التي تهدف إلى إحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة
- المشاركة بصفة فعالة ومستمرة في تعبئة الادخار من أجل استثمار رؤوس الأموال وفقا لشروط مقبولة وبصورة تحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- تغطية الاحتياجات المالية لمختلف القطاعات الاقتصادية لا سيما تلك القطاعات البعيدة عن الاستفادة من التسهيلات البنكية التقليدية وذلك استنادا لمبادئ الشريعة الإسلامية
- تحقيق ربح حلال من خلال استقطاب المواد وتشغيلها وفق طرق إسلامية وبأفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر ويراعي القواعد الاستثمارية السليمة

- تطوير وسائل جلب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة بأسلوب مصرفي غير تقليدي
- القيام بكافة الأعمال الاستثمارية والتجارية مع دعم صغار المستثمرين والحرفيين
- تطوير أشكال التعاون مع المصارف المالية الإسلامية في كافة المجالات وخاصة في مجال تبادل المعلومات والخبرات وتطوير أفاق الاستثمار. بالإضافة إلى تقديم التمويل اللازم للمشروعات المتفق على جدواها الاقتصادية والاجتماعية.

2.2.1. مهام بنك البركة الجزائري

يساهم بنك البركة الجزائري بشكل كبير في تمويل المشاريع الاستثمارية ذات الجدوى الاقتصادية والموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية. حيث قام البنك منذ تأسسيه سنة 1991 بالتركيز على تطوير العديد من القطاعات والأنشطة الحيوية في الجزائر كقطاعات الهاتف المحمول والإنشاءات والأغذية والمواصلات والصناعات التحويلية النفطية. كما يقوم بنك البركة بعدة عمليات في المجالات التالية [ناصر، 2003، ص- ص: 235-236]:

أ1. في مجال الخدمات البنكية

يقدم البنك لعملائه خدمات بنكية مختلفة أهمها:

- فتح الحسابات النقدية وقبول الودائع من الغير على أساس المضاربة الإسلامية والتي تتفرع إلى الحسابات الجارية التي يقوم فيها البنك بالحفاظ على هذه الودائع مقابل عمولة دون أن يمنح لأصحابها أي عائد، وحسابات التوفير التي يضعها أصحابها تحت تصرف البنك الذي عادة ما يقوم باستثمارها في المشاريع القصيرة الأجل المرابحة والسلم مقابل عائد معين. بالإضافة إلى الودائع الاستثمارية التي تنقسم إلى حسابات الاستثمار المشترك وحسابات الاستثمار المخصص.
- إصدار الكفالات البنكية مقابل عمولة تتراوح ما بين 1% إلى 3% حسب مدة صلاحية هذه الكفالة بالإضافة إلى منح خطابات الضمان المطلوبة من طرف مدريتي الضرائب والجمارك
- دفع قيم صكوك الدفع ومقاصتهم
- قبض الأوراق التجارية
- تحويل الأموال داخليا وخارجيا
- أوراق مضمونة وخدمات بنكية أخرى.

أ2. في مجال الخدمات الاجتماعية

وتتمثل في ما يلي:

- تقديم القروض الحسنة للغايات الإنتاجية والاستهلاكية في مختلف المجالات، والمساعدة على تمكين الحاصل على القرض ببدء حياته المستقلة أو تحسين مستوى دخله ومعيشته
- إنشاء إدارة الصناديق المخصصة لمختلف الغايات الاجتماعية المعتبرة.

أ3. في مجال الاستثمار

يقوم بنك البركة بإعطاء فرص استثمار أموال عملائه في مشاريع معينة ويقوم البنك بتحقيق هذه المشاريع مقابل الحصول على أرباح معينة. حيث يملك البنك عدداً من الشركات الفرعية أو الشركات التي ساهم في رأس مالها، وهي:

- شركة النقد الآلي والعلاقات التلقائيَّة بين البنوك *SATIM*
- شركة ما بين المصارف للتكوين *SIBF*
- الشركة الجزائريَّة للخدمات البحريَّة *ALSHIP* (مؤسَّسة في حالة تصفية)
- شركة البركة والأمان للتأمين وإعادة التأمين (شركة تأمين إسلاميَّة)
- شركة البركة للتطوير العقاري
- مساهمة في شركة خدمات للإدارة العقارية.

والجدول (4-20) يوضح تطور نشاط بنك البركة الجزائري بين سنتي 2010 و2011.

الجدول (4-20): تطور نشاط بنك البركة الجزائري خلال 2010 و2011 الوحدة: مليون دج

المجاميع	2010	2011	قيمة التغير	نسبة التغير
إجمالي الميزانية	120 509	132 984	12 475	%10
الأموال الخاصة	18 843	20 550	1 707	%9
الودائع	89 983	103 285	13 302	%15
حجم التمويلات	55 689	58 584	2 895	%5
المنتوج البنكي الصافي	7 241	7 804	563	%8
الإلتزامات خارج الميزانية	42 798	49468	6 670	%16
نتيجة الاستغلال	4 499	5 141	642	%14
النتيجة الصافية	3 243	3 778	535	%17

la source : [www.albaraka-bank.com, consulté le : 20 / 03 / 2014] .

تبين أرقام الجدول(4-20) أن نشاط بنك البركة الجزائري عرف تطورا ملحوظا خلال سنة 2011 مقارنة بسنة 2010. حيث ارتفع إجمالي الميزامية بقيمة 12 475 مليون دج أي ما يقابل زيادة بمعدل 10%، كما زاد حجم التمويلات بقيمة مليون دج 2 895 مقارنة بسنة 2010، الأمر الذي انعكس على تحقيق نتيجة صافية موجبة بقيمة 3 778 مليون دج سنة 2011 لتسجل بذلك ارتفاعا بنسبة 17% مقارنة بسنة 2010.

3.1. صيغ تمويل بنك البركة الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقدم البنك خدماته التمويلية لمختلف الزبائن من صناعيين وتجار ومستوردين مقاولين وكذا حرفيين. بالإضافة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل جزءا هاما من محفظة البنك، فهي تتضمن ائتمانات قصيرة الأجل وأخرى متوسطة أو طويلة الأجل كما يقدم لهم كذلك الإرشادات والنصائح التي تلزمهم المنبثقة عن خبرته في تلك المجالات. حيث يقترح بنك البركة الجزائري الصيغ التمويلية التالية:

- ***تمويل الاستغلال:*** وهو تمويل قصير الأجل وعادة ما لا تتعدى مدته السنتين ويشمل كلا من صيغة التمويل بالمرابحة، المشاركة القصيرة المدى بالإضافة إلى التمويل بالسلم
- ***تمويل الاستثمار:*** وهو التمويل المتوسط والطويل الأجل تفوق مدته السنتين ويشمل كلا من صيغة التأجير بشرط البيع، المشاركة بنوعيها الدائمة والمتناقصة، وكذا المضاربة المطلقة والمقيدة, بالإضافة إلى صيغة التمويل بالاستصناع.

والجدول (4-21) يوضح تطور حجم التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول (4-21): تمويل بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2007 و2010

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
التمويل القصير الأجل	11970	56.33	7273	34.33	7471	29	6947	23
التمويل المتوسط الأجل	9240	43.48	13878	65.5	18261	70.89	23088	76.4
التمويل الطويل الأجل	41	0.19	35	0.17	27	0.11	184	0.6
المجموع	21251	100	21186	100	25759	100	30219	100

la source : [www.albaraka-bank.com, consulté le : 22 / 03 / 2014].

من خلال الجدول (4-21) نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد في تمويلها من بنك البركة على التمويل المتوسط الأجل بنسبة أكبر ثم يليها التمويل القصير الأجل، ومن خلال دراسة الأنشطة التمويلية التي يقدمها بنك البركة يتضح لنا أنه من الناحية العملية يعتمد بشكل بشكل فعلي على منح التمويلات قصيرة الأجل لاسيما منها المرابحة والسلم وكذا صيغة التمويل بالاعتماد الايجاري، وذلك نظرا لسهولة العملية وقلة المخاطر المحيطة بها. أما عملياته التمويلية الأخرى فنجدها قليلة جدا إن لم تنعدم نظرا لاحتوائها الكبير على عنصر المخاطرة. بالإضافة إلى تعقيدها وصعوبة العمل بها.

1.3.1. صيغ التمويل قصيرة الأجل المقدمة من طرف بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد حاول بنك البركة الجزائري في بداية نشاطه القيام بأنشطة تمويل استثمارية لكن سرعان ما غير هذا الاتجاه بسبب جملة من العوامل الموضوعية والذاتية وركز في تمويله لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصيغ القائمة على البيوع قصيرة الأجل، والجدول (4-22) يعرض أرصدة التمويلات قصيرة الأجل الممنوحة لهذا النوع من المؤسسات.

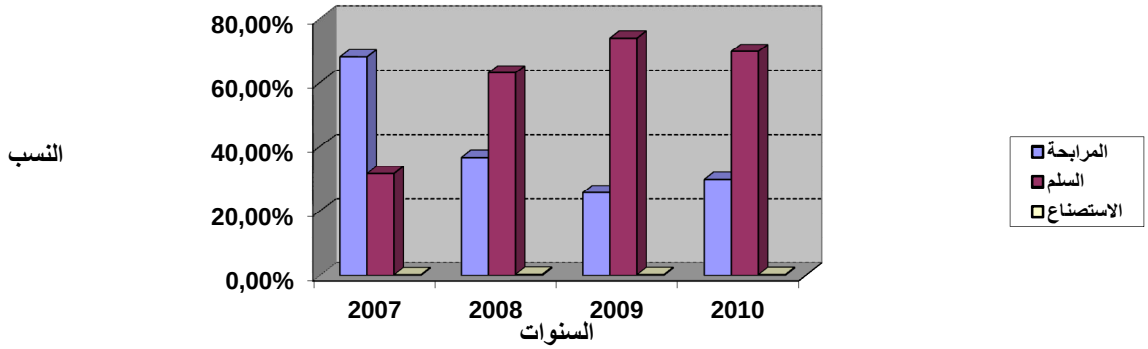
الجدول (4-22): صيغ التمويل قصيرة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007 -2010.

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
المرابحة	7948	68.08	2433	36.64	1827	25.81	1850	29.89
السلم	3700	31.69	4185	63.01	5233	73.93	4322	69.83
الإستصناع	26	0.23	23	0.35	18	0.26	17	0.28
المجموع	11674	100	6641	100	7078	100	6189	100

la source : [www.albaraka-bank.com, consulté le : 23 / 03 / 2014].

يلاحظ من خلال الجدول(4-22) أن التمويل بصيغة المرابحة على المدى القصير في تناقص مستمر حيث كانت نسبة التمويل سنة 2007 تفوق 68%من مجموع التمويلات الأخرى ثم اتخفضت لتصل إلى 30% تقريبا سنة 2010. في حين عرف التمويل عن طريق السلم تزايد مستمرا بلغت نسبته سنة 2007 تقريبا 32% من مجموع التمويلات الأخرى ليصل إلى 74% و70% سنتي 2009 و2010 على التوالي. بينما سجل التمويل عن طريق الاستصناع انخفاضا مستمرا حيث مبلغ التمويل سنة 2007 قيمة 26 مليون دينار جزائري، ثم انخفض إلى 17 مليون دينار جزائري سنة 2010 وهذا لاعتماد البنك على صيغة السلم أكثر. والشكل (4-2) يوضح أكثر معطيات الجدول (4-22).



الشكل (4-2): صيغ تمويل بنك البركة قصيرة الأجل الممنوحة للم ص م خلال 2007-2010

المصدر: من إعداد الباحثة إعتمادا على معطيات الجدول (4-22).

2.3.1. صيغ التمويل متوسطة الأجل المقدمة من طرف بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتمد بنك البركة في تمويله للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويلات متوسطة الأجل بشكل أكبر من التمويلات القصيرة والطويلة الأجل، الأمر الذي يمكن إرجاعه لطبيعة طلبات التمويل المقدمة من طرف أصحاب هذه المؤسسات الذين يفضلون الاعتماد على بنك البركة في تمويل حيازة استثماراتهم التشغيلية وذلك عن طريق تطبيق صيغة المرابحة التي تعرف رواجا كبيرا في السوق الجزائرية، وهو ما يمكن توضيحه من خلال أرقام الجدول (4-23).

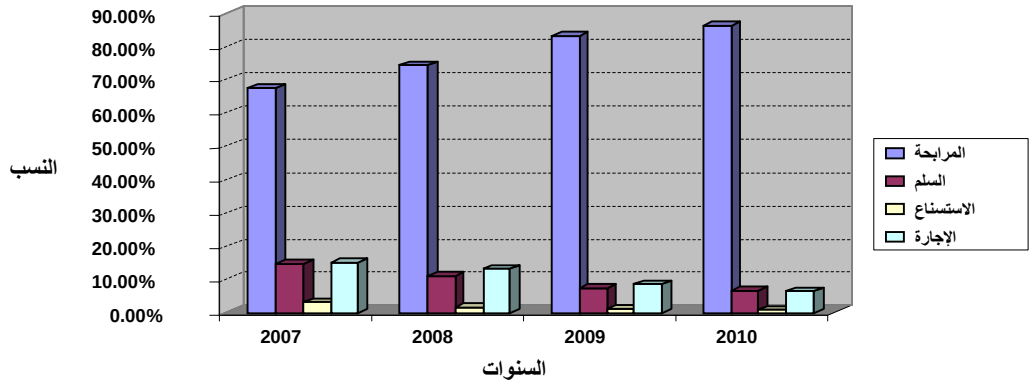
الجدول (4-23): صيغ التمويل متوسطة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007 -2010

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
المرابحة	6220	67.32	10288	74.13	15166	83.05	19865	86.04
السلم	1350	14.61	1531	11.03	1323	7.24	1527	6.61
الإستصناع	289	3.12	232	1.67	214	1.17	190	0.82
الإجارة	1381	14.94	1827	13.16	1558	8.53	1506	6.52
المجموع	9240	100	13878	100	18261	100	23088	100

la source : [www.albaraka-bank.com, consulté le : 23 / 03 / 2014].

يلاحظ من الجدول (4-23) أن التمويل عن طريق المرابحة في تطور ملحوظ خاصة سنة 2010 إذ قدر مبلغ التمويل بـ 19865 مليون دج من مجموع التمويلات أي ما يعادل نسبة 86 % وهذا مقارنة بسنة 2003 التي كانت نسبتها 67%. حيث قدرت نسبة الزيادة بـ 19% والتي يمكن إرجاعها أساسا إلى تركيز البنك في تمويله للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال السيارات ومعدات النقل ومعدات البناء. الأمر الذي يدخل كذلك في إطار السياسة المالية لبنك البركة الذي يقوم بتنويع محفظته المالية من خلال تقسيم مبلغ كبير على تمويل عدة مؤسسات صغيرة بدل من منحه لمؤسسة واحدة كبيرة وهذا من أجل تفادي المخاطرة. أما باقي التمويلات (السلم، الاستصناع، الإجارة) فهي في انخفاض مستمر وهذا راجع إلى قلة التمويل في مجال البناء والتجهيزات (الاستصناع)، الآلات والمعدات (الإجارة) سواء كان ذلك بالنسبة للخواص أو الشركات.



الشكل (4-3): صيغ تمويل بنك البركة متوسطة الأجل الممنوحة للم ص م خلال 2007-2010

المصدر: من إعداد الباحثة إعتمادا على معطيات الجدول (4-23)

يوضح الشكل (4-3) ترتيب صيغ التمويلات المتوسطة الأجل على المدى المتوسط بداية من صيغة المرابحة التي تأخذ حصة الأسد ضمن التمويلات متوسطة الأجل الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة بين 2007 و2010، ثم تليها صيغة التمويل عن طريق الإجارة والسلم وبعدها تأتي صيغة الاسنصناع في المرتبة الأخيرة.

3.3.1. صيغ التمويل طويلة الأجل المقدمة من طرف بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعرف نشاط بنك البركة الجزائري الاستثماري حضورا ضئيلا مقارنة بمساهمته المقبولة نوعا ما في مجال التمويلات القصيرة والمتوسطة الأجل، الأمر الذي يرجع أساسا لتخوفه من المخاطر الكبيرة المحيطة بالتمويلات الطويلة الأجل نظرا لطول فترة استرداد القرض. حيث يقوم بنك البركة في إطار تمويله لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الطويل المدى بالاعتماد على صيغتي الاستصناع والإجارة المنتهية بالتمليك فقط وهذا وفق شروط يضعها البنك وبضمانات كافية. والجدول (4-24) يوضح ذلك بالأرقام.

الجدول (4-24): صيغ التمويل طويلة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007-2010

الوحدة: مليون دينار جزائري

السنوات	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
الاستصناع	19	46.34	15	42.85	9	33.33	15	8.15
الإجارة المنتهية بالتمليك	22	53.65	20	57.14	18	66.66	169	91.85
المجموع	41	100	35	100	27	100	184	100

la source : [www.albaraka-bank.com, consulté le : 25 / 03 / 2014].

يلاحظ من الجدول (4-24) أن التمويل عن طريق الاستصناع في تناقص مستمر. حيث كانت نسبته سنة 2007، 46.34% أما سنة 2010 كانت نسبته 8.15% بينما التمويل عن طريق الإجارة كان في تزايد ملحوظ. حيث كانت نسبته 22% سنة 2007 وبلغ نسبة 91.85% سنة 2010 أي ما يعادل 169 مليون دينار جزائري من المبلغ الإجمالي المقدر بـ184 مليون دينار جزائري. وهذا راجع إلى كون البنك يعتمد على صيغة التمويل عن طريق الإجارة وخاصة في تمويل العقارات بالنسبة للخواص والمبلغ الممنوح 229 مليون دينار جزائري أي بنسبة 100% للخواص.

وبالتالي نستخلص مما سبق أن بنك البركة الجزائري يعتمد فقط على أربع صيغ للتمويل (المرابحة، السلم الاستصناع والإجارة). حيث تعد صيغة التمويل بالسلم هي الأكثر اعتمادا على المدى القصير وصيغة التمويل بالمرابحة هي الاكثر استخداما على المدى المتوسط. بينما نجد صيغة التمويل بالإجارة هي الأكثر تطبيقا على المدى الطويل.

وفي هذا الإطار كشف الأمين العام لبنك البركة الجزائري ناصر حيدر (08 ماي 2011) على هامش اليوم البرلماني حول الصيرفة الإسلامية في الجزائر -الواقع والآفاق- المنظم بالمجلس الشعبي الوطني أن بنك البركة وفي إطار صندوق تمويل الزكاة المسير بالتعاون مع وزارة الشؤون الدينية تمكن من تمويل 3075 مشروع مصغر سواء تعلق الأمر بمشاريع النساء الماكثات بالبيت أو الشباب العاطلين عن العمل في كل المجالات الحرف، الصناعات التقليدية والمهن الحرة وبعض الصناعات الصغيرة والمتوسطة، كما وزع 540 مليون دينار جزائري من القروض الحسنة منذ إنشاء الصندوق[www.pmeant.dz.org, consulté le : 08 / 05 / 2013] .

2. دور شركات قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لم تشهد السوق الجزائرية تطبيق تقنية قرض الإيجار إلا حديثا وذلك من خلال مبادرة من طرف بنك البركة الجزائري سنة 1991 في ظل غياب أي إطار تشريعي خاص به. لكن منذ توفير الإطار القانوني للتطبيق الفعلي لقرض الإيجار سارعت المؤسسات المالية والبنكية الجزائرية والأجنبية إلى إنشاء شركات تأجير متخصصة استنادا إلى نص المادة 116 من قانون النقد والقرض التي تخول للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري عمليات الإيجار العادي للأصول المنقولة وغير المنقولة المقرونة بحق خيار الشراء. ورغم حداثة تطبيق هذه التقنية التمويلية إلا أن هناك محاولات جادة لتفعيل التعامل بقرض الإيجار خاصة من أجل تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على المعدات والتجهيزات الحديثة، وذلك بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الاقتراض من البنوك لتلبية احتياجاتها الاستثمارية. ومن بين شركات التأجير التي تنشط في السوق الجزائرية نذكر ما يلي:

1.2. ممارسة بنك البركة الجزائري لقرض الإيجار

لقد كان بنك البركة الجزائري السباق إلى ممارسة قرض الإيجار في الجزائر قصد الاستجابة لطلبات التمويل الواردة من زبائنه، خاصة تلك المتعلقة بمجال الاستثمار في المنقولات والعقارات وذلك في غياب أي إطار قانوني وتنظيمي يسير هذا النوع من النشاط التمويلي، الأمر الذي جعل البنك يتعرض لمشاكل عديدة تتعلق بإرساء عقود التأجير التي ترتكز على دعائم قانونية واضحة تكفل حماية حقوقه كممول مثل ما هو معمول به في الدول التي يمارس فيها قرض الإيجار. ومع صدور الأمر 96-09 المتعلق بقرض الإيجار سارع بنك البركة الجزائري للتكيف مع هذا الإطار القانوني الجديد للحد من المشاكل التي كان يتعرض لها نتيجة غياب الإطار القانوني والتنظيمي. والجدول (4-25) ويوضح كيفية ممارسة بنك البركة الجزائري لقرض الإيجار بين الجانب النظري وكذا التطبيقي.

جدول (4-25): تطبيق تقنية قرض الإيجار في بنك البركة الجزائري

التعيين	*نظريا*	تطبيقيا
المساهمة المالية الأولى من المستأجر	غير موجود (تمويل 100%)	موجودة يساهم المستأجر بنسبة قد تصل إلى قيمة 50%
الضمانات	تشكل الأصل المؤجرة ضمانا كافيا للمؤجر	يفرض البنك ضمانات إضافية غالبا رهن عقاري
الخيارات الثلاثة	موجودة :- إعادة الأصل - تجديد العقد - شراء الأصل	يمارس البنك قرض الإيجار المنتهى بالتمليك فقط
الأنواع الممارسة	كل الأنواع	قرض الإيجار المالي ، المحلي

		للمنقولات أكثر منه للعقارات
خطر التقدم التكنولوجي	وجود إمكانية تفادي خطر التقادم التكنولوجي للأصل بإعادته للمؤجر وجلب آخر أكثر حداثة	عدم وجود الإمكانية
المدة	ترتبط عادة بمدة الاهتلاك المسموح بها من إدارة الجباية وبمدة الحياة الاقتصادية للأصل	تحدد المدة إلى أقل من مدة الحياة الاقتصادية للأصل
القسط	يشمل : - اهتلاك جزء من رأس المال - جزء من الأرباح - جزء من مصاريف التسيير والخدمات الملحقة	يشمل كذلك : - اهتلاك جزء من رأس المال - جزء من الأرباح - جزء من مصاريف التسيير والخدمات الملحقة
المعدل	أكبر بقليل من معدل القرض المتوسط	معدل مرجعي للسوق المالية
الصيانة والتأمين	تتوقف على نوع قرض الإيجار وعلى رغبة أطراف العقد	*يتحملها المستأجر كاملة ولوحده*
الضرائب والرسوم	تتوقف على نوع قرض الإيجار وعلى رغبة أطراف العقد	يتحملها المستأجر كاملة ولوحده

المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على وثائق من بنك البركة

وبالتالي بعد قيامنا بإجراء هذه المقارنة نستخلص وجود اختلافات كثيرة بين ما هو مقرر وما هو مطبق، الأمر الذي يمكن تفسيره من خلال النقاط التالية [ناصر، 2003، ص- ص: 240-241]:

- رغبة البنك في تقاسم المخاطر، تحسيس المستأجر، تحقيق نوع من شراكة الأموال وتحديد عدد طلبات التمويل الواردة إليه من الزبائن للتمكن من تلبيتها جميعها. حيث يقوم البنك بفرض مساهمة مالية أولية من طرف المستأجر قد تصل إلى 50% من قيمة النفقة الاستثمارية، أما عن وجود ضمانات إضافية فإن هذا الأمر ليس حكرا على بنك البركة الجزائري إنما يمارس أيضا من قبل غيره من المصارف، وهذا راجع إلى نقص مستوى الثقة وصعوبة تقييمها من جهة، ورغبة في الوصول بهذه العملية حتى نهايتها والرفع من مستوى حرص المستأجر لكونه قدم ضمانات إضافية من جهة أخرى
- غالبا ما تنتهي العقود المبرمة مع بنك البركة الجزائري بالتمليك وهي الحالة التي يرفع فيها المستأجر خيار الشراء وبذلك يصبح قرض الإيجار ماليا وهذا لسببين:
  - ❖ اقتصار نشاط بنك البركة الجزائري على التمويل دون الخوض في المشاكل التقنية المرتبطة بسوقي العقار والمنقول
  - ❖ عملية إعادة الأصل للبنك تثير بعض المتاعب عند إعادة بيع الأصل وتسويقها بسبب انعدام سوق منظمة للقرض تسهل إعادة بيع العين المؤجرة لكي يضمن دوران رؤوس أمواله ويحقق سيولة دائمة
- يقوم بنك البركة الجزائر بتحديد مدة الإيجار بصفة تمكنه من استرجاع سريع لأمواله المستثمرة، وغالبا ما لا يستجيب البنك لرغبات المستأجرين في قبول مدة طويلة تعادل العمر الحقيقي للأصل.

1.1.2. شروط تطبيق قرض الإيجار لدى بنك البركة الجزائري

يضع بنك البركة الجزائري عند ممارسته لعملية قرض الإيجار على غرار المصارف الإسلامية الأخرى جملة من الشروط والاعتبارات الشرعية التالية:

- يجب أن تكون العين المؤجرة معروفة ومقبولة بين المتعاقدين ومقدورة التسليم
- يجب أن تكون العين المؤجرة مما يدوم بعد الانتفاع منها
- ملكية المؤجر للمنفعة موضوع عقد الإيجار
- معرفة مدة الإيجار والأقساط الايجارية واجبة الدفع
- يمكن دفع أقساط الإيجار حسب ما يتفق عليه المتعاقدان في بداية الفترة أو نهايتها
- يمكن للمتعاقدين الاتفاق على أقساط أو فترات إيجار جديدة أثناء مدة العقد
- لا يتحمل المستأجر تبعية اهتلاك تلف أو ضرر العين المؤجرة إلا إذا ثبت أن ذلك كان بسبب تقصيره
- يقع على عاتق المستأجر واجب صيانة العين المؤجرة بالرعاية المطلوبة
- يمكن إعادة تأجير العين المؤجرة من قبل المستأجر
- يمكن تأجير العين المستأجرة لبائعها الأصلي.

2.1.2. سير عملية قرض الإيجار لدى بنك البركة الجزائري

تسري عملية قرض الإيجار لدى بنك البركة على النحو التالي [مزريق وغربي، 2006، ص- ص: 17-18]:

- يقوم المتعامل الاقتصادي (زبون البنك) باختيار العتاد الذي يريد اقتناءه لدى مورد ويتفق معه على شروط عقد الشراء
- يقوم البنك بدراسة الملف وبعد الموافقة عليه يبرم العقد مع المورد ويستلم المستأجر الأصل نيابة عنه، ثم يدفع البنك للمورد قيمة المعدات ويتلقى الفاتورة باسمه
- يمضي عقد قرض الإيجار مع الزبون والذي يلتزم بدفع أقساط إيجارية محددة طيلة فترة الإيجار، كما يستفيد بالمقابل من حق الانتفاع بالعين المؤجرة.
- تحتسب الأقساط الإيجارية الواجبة الدفع من قبل المستأجر على أساس تقسيط رأس مال الإيجار والربح المرتبط به على عدد فترات الإيجار التي تستحق فيها هذه الأقساط. حيث يتم تحديد هذا الربح انطلاقا من معدل مردود سنوي يضعه البنك قياسا على معدل الفائدة البديل، والطريقة المعمول بها لدى بنك البركة الجزائري هي طريقة الأقساط المتساوية وفق للمعادلة الرياضية التالية:

$$\text{القسط} = \frac{\text{ر}}{\left[\frac{1-(1+\text{م ر})^{-\text{ف}}}{\text{م ر}}\right]}$$

ر: رأس مال الإيجار (ثمن المعدات أو العقارات المؤجرة). **م ر**: معدل الربح المقصود عن الفترة.

ف: عدد فترات استحقاق الأصل (سنوات، سداسيات، ثلاثيات أو شهور).

وفي آخر هذه العملية يعرض بنك البركة الجزائري ثلاث خيارات ممكنة تتاح للمستأجر عند انقضاء العملية إما تجديد العقد، أو إنهائه أو رفع خيار شراء الأصل المؤجر. لكن في الواقع العملي لا تعرض هذه الخيارات لأن أغلب العقود المبرمة منتهية حتما بالتمليك للأسباب السالفة الذكر. وما دامت ممارسة بنك البركة تندرج تحت الإطار التنظيمي والقانوني للأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر فإن هذا سيحدث آثارا على طرفي عقد قرض الإيجار المطبق من قبل بنك البركة الجزائري، وعليه يحصل المؤجر على جملة من الحقوق ويخضع لجملة من الالتزامات.

2.2. الجزائرية السعودية لقرض الإيجار « ASL » ALGERIAN SAUDI LEASING

في إطار الجهود المبذولة لتوسيع دائرة التعامل بالقرض الايجاري قام البنك الخارجي الجزائري *BEA* مباشرة بعد إصدار قانون النقد والقرض في 14 أفريل 1990 بإنشاء شركة لقرض الإيجار بالشراكة مع المجموعة الصناعية والمالية " **دله البركة** " في 1990/11/21 تحت اسم *ASL* وهي شركة دولية لقرض الإيجار يوجد مقرها الرئيسي بلكسمبورغ ببلجيكا تحت شكل شركة قابضة Holding برأس مال اجتماعي قدره 20 مليون دولار. حيث تهدف *ASL* إلى تمويل استيراد التجهيزات ذات الاستعمال الوظيفي والمهني لصالح المتعاملين الاقتصاديين المقيمين بالجزائر كمعدات النقل الثقيلة كالطائرات، الباخرات، حاويات النقل، الرافعات، المعدات الإنتاجية الصناعية الكبيرة، تجهيزات الإعلام الآلي الضرورية لتسيير المؤسسات والمعدات الطبية. وبما أن *BEA* لها وكالات موزعة عبر كامل التراب الوطني و فإن *ASL* تستفيد من هذه الشبكة من خلال التقرب إلى الزبائن بسهولة أكثر[خوني وآخرون، 2006، ص 372].

إن قرض الإيجار الممنوح من قبل *ASL* يحوى جملة من البنود والشروط نذكر منها:

- ***المبلغ***: وهو غلاف التمويل لكل عملية ويجب أن يتحدد مابين واحد وعشرة ملايين دولار أمريكي ويمكن أن يخفض هذا المبلغ أو يرفع في حالات خاصة ومدروسة
- ***المدة***: وتكون خلال فترة متغيرة بدلالة طبيعة التجهيزات مابين 3 و7 سنوات انطلاقا من وضع عقد الإيجار حيز التنفيذ مع خيار الشراء على مدى فترة التأجير.
- ***المستأجر:*** وهو المتعامل المستورد والذي يحصل على الملكية القانونية بمجرد دفع القيمة المتبقية
- ***أقساط الإيجار:*** تتشكل من جزء ثابت لتعويض رأس المال الأصلي وجزء متغير يخص رأس المال الباقي
- ***لجنة الدراسة***: تستفيد من عمولة تقدر بـ 2.25% من مبلغ التمويل
- ***القيمة المتبقية:*** تقدر بـ 1% من المبلغ الممول على مدى فترة التأجير
- ***الضمانات***: وتتمثل في ملكية المؤجر للتجهيزات حتى تسوية نهائية للقيمة المتبقية
- ***العملة***: دولار أمريكي

3.2. الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات SALEM la Société algérienne de leasing mobilier

تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي *CNMA* وهي شركة ذات أسهم معتمدة من خلال قرار البنك المركزي رقم 03/97 في 1997/06/28، تخضع لأحكام وقوانين والتنظيمات المعمول بها في الجزائر وخاصة القانون رقم 09/96 المتعلق بقرض الإيجار، يقدر رأس مالها الإجمالي بـ 1,65 مليار دج، تعود 1 مليار لـ *CNMA* و650 مليون إلى كل من *BADR* ، *CPA*، *CNEP* ، و *Sofinance*.

أما عن مجلات النشاط التي يغطيها النشاط التمويلي لشركة *SALEM* فتشمل كلا من:

- تسهيل حيازة الآلات ومختلف التجهيزات الخاصة بقطاعي الفلاحة والصيد البحري وكل النشاطات المرتبة عنهما كمعدات نقل المواد الغذائية،
- معدات المكتب وأجهزة الإعلام الآلي، وتجهيزات إلكترونية مهنية
- سيارات وجرارات، ووسائل نقل أخرى
- تجهيز عيادات الطب البيطري ومخابر التحليل
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- قطاع المحروقات، الحديد والصلب وقطاع المناجم.

كما قامت *SALEM* بتوقيف مؤقت لنشاطها الأساسي من أجل استكمال برنامج تمويلي مسطر من قبل وزارة الفلاحة بهدف تسهيل حيازة التجهيزات الفلاحية خصوصا تلك المصنعة محليا. حيث تمول ما نسبته 70% من قيمة التجهيز والتي من الواجب تسديدها في شكل أقساط إيجارية من طرف الزبون و20% من قيمته تقدم كدعم من طرف الدولة و10% تسدد من قبل المستفيد. بالإضافة إلى تشجيع الشباب للتوجه إلى هذا القطاع من خلال برنامج الشاب المستثمر *le programme de jeune investisseur* بتقديم 50% من قيمة المشروع كدعم من الدولة و50% الباقية من طرف *SALEM* التي يسددها المستفيد فيما بعد على شكل أقساط على أن *SALEM* تعود لمزاولة نشاطها عند انتهائها من تنفيذ هذا البرنامج. حيث تستفيد *SALEM* من شبكة الاستغلال التابعة لـ*CNMA* ، هذا الأخير الذي يملك صندوق جهوي يوجد به مكتب يمثل *SALEM* مما يمكنها من توزيع منتوجاتها على كامل التراب الوطني [خوني وآخرون، 2006، ص- ص: 371-372].

1.3.2. المزايا المقدمة من طرف الشركة الجزائرية لقرض الإيجار المنقولات SALEM

إن التمويل بتقنية قرض الإيجار الذي تمنحه الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات *SALEM* يقدم عدة مزايا نذكر منها:

- يمثل قرض الإيجار المستفاد به من عند شركة *SALEM* تمويلا شاملا أي بنسبة 100%، وهو ما يعني أن المستأجر لا يطلب تمويلا إضافيا إلى جانب القرض الايجاري على عكس طرق تمويلية أخرى
- يعتبر قسط الإيجار ثابتا بكيفية تسمح باهتلاك قيمة الأصل المؤجر لمدة طويلة كافية ومرتبطة بالمدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي للأصل، وبالمقابل يمكن أن يكون قسط الإيجار متناقصا بطلب من المستأجر
- يمثل قرض الإيجار طريقة تمويل مرنة بالنسبة للمستأجر الذي يتجنب تعبئة أمواله الخاصة

- يسدد الأصل انطلاقا من المردودية المتحصل عليها، كما يمكن أن يمتد تحويل الملكية لصالح المستأجر في أي لحظة بطلب من هذا الأخير (التسديد المسبق)
- يعتبر قسط الإيجار كتكلفة استغلال مخفضة من وجهة نظر جبائية من الوعاء الضريبي
- يستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كالإعانات، تخفيضات الموردين والمزايا الجبائية.

4.2. الشركة العربية للإيجار *Arab Leasing Corporation ALC*

هي أول شركة خاصة متخصصة في القرض الايجاري في الجزائر تأسست في أكتوبر 2001 في حين تحصلت على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض لبنك الجزائر في 20 فيفري 2002، *ALC* شركة ذات أسهم معتمدة من خلال قرار بنك الجزائر رقم 03/97 لـ 1997/05/28 وفقا للقوانين والتنظيمات الجزائرية المطبقة خاصة الأمر رقم 09/96 المتعلق بالاعتماد الايجاري. حيث يقدر رأس مال *ALC* بـ 759 مليون دج موزع على المؤسسات المساهمة التالية: بنك المؤسسة العربية البنكية *ABC* – الجزائر – بـ34%، *TAHC The Arab investment company* بـ25%، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بـ20%، ديجيماكس *DIGIMEX* بـ09%، الشركة المالية الدولية *SFI* بـ07 الجيماتكو *ALGEMATCO* بـ05%.

طورت *ALC* نشاطها من خلال تطبيقها لنظام وطريقة تسيير الجودة المطابقة للقواعد الدولية حيث تحصلت على شهادة *ISO 2000:9001* في 5 ماي 2003، لتكون بذلك أول مؤسسة مالية جزائرية تحصلت على هذه الشهادة، الأمر الذي لم يتحقق إلا من خلال إتباع إجراءات وتقنيات المراقبة الحديثة وحسن تطبيق نظام جودة ذو فعالية كبيرة *Système de Management de la Qualité (SMQ)* وذلك من خلال الاعتماد على تنظيم داخلي جد عقلاني ومرن على مستوى جميع دوائر الشركة التي تقوم بمهام جديدة أكثر تكيفا مع نوع نشاطها، خصوصا تلك التي تتعلق بالمديرية التجارية التي تضمن للزبائن خدمات عالية الجودة من خلال القيام بالاستقصاءات واعتمادها على تقنية جديدة وهي اقتراح التمويل على المتعاملين الاقتصاديين من خلال الاتصال الشخصي للمدير التجاري بهم وهذا ما يميز هذه الوظيفة [www.arableasing-dz.com, consulté le:12/03/2014].

1.4.2. مجالات عمل *ALC*

تأسست هذه الشركة في إطار تمويل المؤسسات الاقتصادية بالتجهيزات والمعدات التي تحتاجها هذه الأخيرة في مشاريعها الاستثمارية والتي تخص المجالات التالية: أشغال البناء والأشغال العمومية، الصناعة الغذائية، الطباعة ،النقل البري، الصناعة التحويلية والطب. حيث تدخلت *ALC* أولا في مجال تمويل التجهيزات أي قرض الإيجار المنقولات، وفي مرحلة ثانية تمويل العقارات وتمويل رأس المال التجاري مستقبلا. بالإضافة إلى أنها تمارس قرض الإيجار المحلي والدولي.

2.4.2. أهداف وآفاق *ALC*

من بين الأهداف التي تسعى الشركة العربية للإيجار المالي *ALC* تحقيقها هي:

- المساهمة في تطوير المؤسسات الجزائرية باستخدام التمويل المتوسط المدى طبقا للتشريع المطبق في إطار السياسة الاقتصادية والمالية مع البقاء كرائد الأدوات التمويلية الحديثة خصوصا قرض الإيجار في الجزائر

- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحصيل وتطوير تجهيزات الإنتاج وتخطي عراقيل الحصول على القروض البنكية الكلاسيكية ومساعدة أصحاب المهن الحرة في تطوير رأس مالهم التجاري

ومن بين الآفاق التي تأمل *ALC* الوصول إليها في مجال الإيجار هي:

- التدخل في القطاع العقاري والقيام بقرض الإيجار التشغيلي والقيام بعمليات الشراء وإعادة الاستئجار للمستأجر
- تمويل التجهيزات المستعملة *les équipements d'occasions*.

3.4.2. مزايا الممنوحة على مستوى ALC

توفر *ALC* عدة منافع وتمنح المزايا التالية [www.arableasing-dz.com, consulté le:12/03/2014]:

- الإجابة عن طلب التمويل في مهلة لا تتعدى خمسة عشر (15) يوما
- يمنح للمستأجر أسلوب تمويلي كامل ومرن وبجنبه تجميد الأموال الخاصة دون إحداث أي اضطرابات في الهيكلة المالية، كما يمنحه الحرية التامة في اختيار المورد وكذا التجهيزات التي يرغب في الحصول عليها
- انتقال ملكية التجهيز لصالح المستأجر والتي يمكن أن تتحقق في أي وقت يطلبه هذا الأخير شرط أن يدفع الأقساط الإيجارية المستحقة والباقية (التسديد المسبق)
- مبلغ الإيجار محدد مسبقا كما يسمح بإهتلاك قيمة الأصل المؤجر على فترة طويلة تتوافق مع المدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي له. ومع ذلك وبطلب من المستأجر يمكن تطبيقه بإتباع الإهتلاك التصاعدي أين تكون المدة قصيرة
- تتحمل *ALC* كامل التأمينات من كل الأخطار على التجهيزات والتي تدمجها ضمن الأقساط الايجارية حيث تعتبر الوحيدة التي تمنح هذا الامتياز للمستأجر والذي تأخذه على عاتقها، عكس مؤسسات قرض الإيجار الأخرى
- القيمة المتبقية الواجبة الدفع من قبل المستأجر في حالة رفع خيار الشراء منخفضة جدا تقدر بنسبة 1% من قيمة القسط، مما يشجع المستأجر على حيازة الأصل المؤجر
- مصاريف النقل وتسليم الأصول المؤجرة المطلوبة على عاتق *ALC* ، فما على المستأجر سوى الإمضاء على محضر استلام للأصل المؤجر
- يسمح برنامجً *P.LEASE* ً الخاص بمعالجة عمليات قرض الإيجار بإعطاء صورة واضحة عن وضعية الزبون قبل إمضاء العقود وكذا يسمح للزبون بإعطائه فكرة واضحة ودقيقة عن الأقساط الواجبة الدفع
- التعامل بكل أمان وثقة مع *ALC* نتيجة الملاءة المالية القوية لمساهمي *ALC* ، خصوصا وأن القطاع البنكي المالي الخاص الجزائري عرف مفاجآت وصدمات الخليفة بنك والبنك التجاري والصناعي.

4.4.2. سلبيات قرض الإيجار على مستوى ALC

يمكن تلخيص سلبيات التعامل مع *ALC* بتقنية قرض الإيجار في النقاط التالية:

- اقتصار النشاط على مستوى *ALC* على قرض الإيجار المالي للأصول المنقولة فقط

- افتقارها إلى شبكة موزعة على كامل التراب الوطني
- طلب ضمانات إضافية عن ملكية الأصل المؤجر كالعقارات، أوذنات خزينة، ودائع لأجل
- طلب إلزامية المساهمة الشخصية أحيانا مما يلغي ميزة التمويل الكامل بنسبة 100%
- معدل الفائدة جد مرتفع حيث يصل إلى 14%، كما أن عقوبات التأخير جد مرتفعة تصل ما بين 15% و20%
- افتقارها لمخازن التجهيزات وعدم قدرتها على تأجير المعدات المستهلكة.

LA SOFINACE .5.2

هي مؤسسة مالية استثمارية وشركة ذات أسهم برأس مال اجتماعي يقدر بـ 5 مليار دج تحصلت على الاعتماد يوم 2001/01/09 من بنك الجزائر للقيام بعمليات تسيير رؤوس الأموال، المساهمة، القيام بالهندسة المالية، إنشاء وتطوير المؤسسات والمساهمة في إعادة التأهيل وإصلاح المؤسسات. بالإضافة إلى مساهمة *SOFINANCE* في تطوير مختلف المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم ودعم مراحل تأهيلها وتوسيعها، وذاك بإتاحة التمويل بالاعتماد الايجاري كتقنية تمويلية مستحدثة تقدمها هذه الشركة، مثلما يوضحه الجدول (4-26).

جدول (4-26): حجم تطبيق قرض الإيجار على مستوى *Sofinance* خلال 2008- 2012ـ مليون دج

الاستثمارات	2008	2009	2010	2011	2012
قرض الإيجار	4.853.602	4.169.222	4.500.000	3 166 000	3 505 000

La Source : www.sofinance.dz, consulté le:16/03/2014.

تشير بيانات الجدول (4-26) أن نشاط مؤسسة sofinance فيما يخص عمليات قرض الإيجار قد عرف تراجعا مستمرا خلال الفترة الممتدة من 2008 و2012 وذلك بمعدل 27,79% ما عدا سنة 2010 التي شهدت ارتفاعا بنسبته 8% وذلك بسبب ظهور مؤسسات منافسة متخصصة في التأجير التمويلي، إضافة إلى توجه الشركة إلى نشاطات أخرى كالتوظيف والمساهمة في رأس مال المؤسسات. حيث وصل المبلغ الإجمالي لالتزاماتها في قرض الإيجار سنة 2004 إلى 1,07 مليار دج والذي تزايد بنسبة 184,42% بين سنتي 2003 و2004 وبنسبة 40,27% بين 2004 و2005 مما يدل على اهتمام الشركة بهذه التقنية وتركيز نشاطها فيها في تلك الفترة.

1.5.2. إجراءات تطبيق قرض الإيجار من طرف SOFINANCE

يبرم عقد الاعتماد الايجاري بهدف تحديد مختلف الشروط والكيفيات العملية للتأجير من قبل شركة *SOFINANCE*. حيث تلتزم هذه الأخيرة باعتبارها الطرف المؤجر بوضع المعدات والتجهيزات المشتراة تحت

تصرف المستأجر، والتأكد من أن المورد قد قام بتحويل ضمان التجهيزات لصالح المستأجر. ومن جهة أخرى يلتزم الطرف المستأجر خلال مدة عقد التأجير بتسديد أقساط الإيجار في الآجال المحددة، كما قد يتم اكتتاب سند أمر بمبلغ القيمة المتبقية للمعدات المشتراة المقدرة عادة بنسبة 1% من قيمتها الإجمالية وذلك عند انقضاء مدة العقد، أما في حالة التأخر عند تسديد المبالغ المستحقة في آجالها تفرض عقوبة عادة بمعدل 2% من قيمة قسط الإيجار المستحق وغير المدفوع. بالإضافة إلى ضمان الاستغلال الجيد والصيانة اللازمة للمعدات المستأجرة [بريبش، 2006، ص- ص: 11-12].

كما يمكن أن يفسخ عقد التأجير في حالات عدة كحالة الفسخ التي تتم من قبل المستأجر قبل استلام المعدات والذي يلتزم اتجاه المؤجر بتسديد إجمالي المبالغ المدفوعة من قبل هذا الأخير إلى المورد وتعويضه عن الضرر المالي الذي ألحق بالمؤجر، كما يلتزم المستأجر بتسديد تعويض لصالح المؤجر يقارب نسبة 60% من المبالغ المدفوعة للمورد متضمنة كل الرسوم.

LA SOGELAESE .6.2

تعتبر فرع لقرض الإيجار والذي شرع في العمل منذ شهر أفريل 2002 من طرف *LA SOCIETE GENERALE Algérie « SGA »* والتي تكتسب خبرة جد عالية في ميدان قرض الإيجار.

LA MECABAIL 7.2

هي شركة ذات أسهم *SPA* يتجه ميلها كثيرا إلى الاستثمار في التجهيزات الخاصة بالأشغال العمومية، النقل البري بواسطة قرض الإيجار يقدر رأس مالها الاجتماعي بـ 500 مليون دج مقسمة كما يلي [-www.algeria interface.com, consulté le:15/03/2014]:

SOFINANCE	34 %
EPTP	12.50 %
EPTR	12.50 %
GERMAN	09 %
SNVI	08 %
ENMTP	08 %
ENASEL	06 %
TPL	06 %
ENOF	04 %

8.2. المغاربية – الجزائرية للإيجار « MLA » MAGREB LEASING ALGERIE

في أكتوبر 2005 تحصلت هذه المؤسسة المالية المكونة برأس مال تونسي أوربي على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض (CMC) من أجل القيام بعمليات التأجير للأصول المنقولة وغير المنقولة لمدة تتراوح بين 03 و07 سنوات، على أن يمتلك الزبون الأصل المؤجر إذا ما دفع كل الأقساط بانتظام. حيث بدأت نشاطها

في نهاية السداسي الأول من سنة 2006 برأس مال يقدر بمليار دج موزعة على المساهمين الأساسيين التاليين:

Tunisie leasing	36%
Amen Bank	25%
Le Fonds d'investissement hollandais (FMO)	20%
La filiale de l'Agence française de développement (Proparco)	10%
Le fonds de capital risque (MPEF)	5%
Le groupe CFAO	4%

لقد استفادت *MLA* عند بداية نشاطها من قرض مشترك بقيمة 10 مليار أورو من طرف البنك الأوربي للاستثمار *(BEI)*. بالإضافة إلى استفادتها من ضمان جزئي من طرف البنك الإفريقي للتنمية *(BAD)* الأول من نوعه والذي سمح لها بتطوير قدرات الشركة وتمويل 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وخلق حوالي 3000 منصب عمل. حيث ارتفع حجم النشاط التمويلي للشركة من 600 مليون دج سنة 2006 إلى 8,5 مليار دج منتصف السداسي الأول لسنة 2009، كما قامت بعد 04 سنوات فقط من إنشائها برفع حصتها السوقية بـ 25% عبر 05 وكالات في كل من ولايات: الجزائر العاصمة، سطيف، وهران، عنابة وحاسي مسعود لتحتل بذلك المرتبة الأولى في السوق الجزائرية للتأجير التمويلي. حيث عملت *MLA* على تطوير تقنيات القرض الايجاري من خلال تمويل وتطوير قطاع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يشكل القاعدة الأساسية لزبائن الشركة، وذلك من خلال القيام بعمليات تمويل حيازة التجهيزات الأساسية المتعلقة بأنشطتها، معدات النقل، تجهيزات الأشغال العمومية. بالإضافة إلى المعدات الطبية، التجهيزات المكتبية ....، هذا في مرحلة أولى، ثم التوجه إلى تقنيات الفاكتورينغ *factoring*، تسيير الذمم لصالح المؤسسات، والاستثمار في السوق المالي الجزائري من خلال طرح سندات في بورصة الجزائر في مرحلة ثانية [www.arableasing-dz.com, consulté le:15/03/2014].

9.2. الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL

وافق مجلس النقد والقرض على إنشاء شركة الإيجار المالي ذات الأسهم بوصفها مؤسسة مالية في مارس 2011 بموجب قانون المالية 2010 وذلك برأس مال اجتماعي قدره 3,5 مليار دج موزعة بين البنك الجزائري الخارجي بنسبة 65 % وبين بنك التنمية المحلية بنسبة 35 %. حيث تعد أول شركة عمومية للإيجار في الجزائر متخصصة في تمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة بالتجهيقارات الصناعية. ولقد باشرت نشاطها بتخصيص 100 ترخيص بقيمة إجمالية تفوق 1 مليار دج من أجل توفير تجهيزات لفائدة متعاملين خواص وعموميون ينشطون في مختلف القطاعات الاقتصادية كالنقل والصحافة والصناعة والاتصالات والبناء والأشغال العمومية والري والصيدلة والتجارة وخدمات أخرى، على أن تخوض مجال الإيجار المالي العقاري خلال سنة 2012 [www.algérie-dz.com, consulté le: 18/03/2014].

10.2. شركة "إيجار – liasing – الجزائر(Ijar Leasing Algérie) ILA

وافق مجلس النقد والقرض على إنشاء شركة *"إيجار– ليزنغ - الجزائر"* بوصفها مؤسسة مالية ذات أسهم يوم 2011/05/08 طبقا لقرار بنك الجزائر رقم 58/11 وتكون متخصصة في عمليات القرض الإيجاري باستثناء عمليات الصرف والتجارة الخارجية برأس مال إجتماعي قدره 3,5 مليار دج موزعة بين البنك الخارجي الجزائري (*BEA*) في حدود 65% والبقية أي 35% تعود للبنك البرتغالي (***Banco Espirito Santo*** *(Portugal* ***BES)***، ليرخص مجلس النقد والقرض رخص بعد ذلك للشركة القيام بعمليات الإيجار المالي العقاري.

كما تجب الإشارة في هذا الصدد أن نشاط نشاط التمويل وفق هذه التقنية لا يتم فقط من طرف مؤسسات قرض الإيجار السالفة الذكر وإنما يطبق كذلك من طرف خمسة (05) بنوك خاصة أجنبية خاصة وهي: بنك البركة، *société général*، *NATEXI*، *CETELEM Algérie*، و*BNP Paribas* . حيث يمكننا رصد حصة ممارسي قرض الإيجار في السوق الجزائري وفقا للجدول (4- 27).

الجدول (4-27): الحصة السوقية للمؤسسات المطبقة لصيغة التمويل بالايجار في الجزائر سنة 2009.

المؤسسة	SNL	ILA	ALC	MLA	BNP Paribas	NATIXIS	البركة	SOFINANCE	SGA
النسبة	%1	%01	%20	%18	%16	%05	%15	%22	%2

المصدر: [بحشاشي، 2013، ص: 15].

نلاحظ من الجدول (4- 27) أن *SOFINANCE* تحوز على أكبر حصة سوقية بنسبة 22% تليها مباشرة *ALC* بنسبة 20% نتيجة توسيع نشاطهما في هذا المجال. في حين نجد أن شركتي الإيجار العموميتن *ILA* و SNL تحتلان المرتبة الأخيرة بنسبة لا تتجاوز 1% نظرا لتواجدهما حديثا في سوق قرض الإيجار الجزائري.

وعموما يمكن القول بأنه رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية لممارسة قرض الإيجار في الجزائر والتي جاء بها الأمر رقم 96/09، ورغم أهمية تطبيق هذه التقنية والحاجة الماسة لوجود مؤسسات التأجير سواء كانت وطنية أو أجنبية. إلا أنه يظل اللجوء إلى هذا الأسلوب التمويلي الحديث جد محدود سواء من جانب قلة عدد المؤسسات المالية المتخصصة في ممارسة قرض الإيجار، أو من جانب جهل المتعاملين الاقتصاديين بأهمية ومزايا قرض الإيجار. حيث تبقى آفاق تطوير قرض الإيجار في الجزائر مرهونة بترقية المحيط القانوني من خلال وضع إطار قانوني وتنظيمي شامل لممارسة قرض الإيجار. بالإضافة إلى القيام بتهيئة المحيط الضريبي وذلك بمنح التحفيزات الجمروكية والجبائية وشبه الجبائية المصاحبة لقرض الإيجار بشكل فعال بما يضمن تكييف دائم ومستمر لتقنية قرض الإيجار على الأقل مثلما هو مطبق في البلدان المجاورة تونس والمغرب.

3. دور شركات رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن التوجه الجديد الذي تعرفه أغلب دول العالم بما فيها الدول النامية نحو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المؤسسات التمويلية المتخصصة والمتمثلة أساسا في شركات رأس المال المخاطر جاءت

كرد فعل لتوفير الائتمان المتوسط والطويل الأجل لهذا النوع من المؤسسات، عكس البنوك التجارية التي نجدها تركز تعاملها مع المؤسسات كبيرة الحجم ونشاطها الائتماني في مجال القروض قصيرة الأجل من أجل تأمين الربح السريع. لكن بالرغم من أهمية هذه التقنية التمويلية الحديثة فإن الاهتمام بها في الجزائر ما يزال ضئيلا. حيث يبقى عدد شركات رأس المال المخاطر ضئيل جدا ونشاطها محدود جدا إذ يشمل بالأساس كلا من شركتي *SOFINANCE* و *FINALEP*.

1.3. الشركة المالية الجزائرية-الأوروبية للمساهمة (*FINALEP*) *financiére algéro-européenne de participation)*

تعد شركة *FINALEP* أول تجربة في مجال رأس المال الاستثماري أو رأس مال المخاطرة في الجزائر وكما يشير اسمها فهي شركة مختلطة جزائرية أوروبية، تجسدت في إطار برامج التعاون الثنائي مع الشركاء الأجانب من أجل تنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال الاستفادة من الخبرة والمهارات والمساعدات التقنية والكيفية التي يمكن أن تساهم بها هذه الدول في تفعيل دور هذا القطاع الحيوي في المحيط الاقتصادي.

1.1.3. نشأة وتعريف الشركة المالية الجزائرية-الأوروبية للمساهمة (*FINALEP*)

تعود نشأة *FINALEP* إلى بداية التسعينيات حيث أقدم بنك الجزائر ووزارة المالية على دعوة البنك الأوربي للاستثمار *BEI* والوكالة الفرنسية للتنمية *AFD* والصندوق الألماني للتعاون *DEG* لتقديم دعم لتنمية الاستثمار في الجزائر ودراسة إمكانية خلق شركة مالية مختلطة تهدف إلى ترقية وإنشاء مؤسسات وتجمعات اقتصادية واستثمارية بين متعاملين جزائريين وأوروبيين. حيث كللت الاجتماعات المتتالية التي انعقدت آنذاك بإمضاء اتفاقية مشتركة بتاريخ 11/15/ 1990، والتي انجر عنها تأسيس شركة *FINALEP* يوم 1991/04/30 على شكل شركة مالية خاصة ذات أسهم تخضع للقانون الجزائري مختصة في رأس مال المساهمة، والتي منحها مجلس النقد والقرض الموافقة للبدء في نشاطها بموجب القرار رقم 12 المؤرخ في 1991/02/04 برأس مال اجتماعي قدره 73.750.000 دج يتوزع بين كل من بنك التنمية المحلية *BDL* بنسبة 40% والقرض الشعبي الجزائري *CPA* بنسبة 20%، إلى جانب مساهمة الوكالة الفرنسية للتنمية *AFD* بنسبة 40% كأول المساهمين الأوروبيين، لينظم بعدها البنك الأوروبي للاستثمار *BEI* سنة 2002 ليصل رأس مالها حينها إلى 159.750.000 لتتحول النسب فيما بعد كما يلي [عبد السميع وحجازي، 2006، ص- ص: 385-386]:

- بنك التنمية المحلية *BDL* بنسبة 40 % والقرض الشعبي الجزائري *CPA* بنسبة 20%
- الوكالة الفرنسية للتنمية *AFD* بنسبة 28.74% والبنك الأوروبي للاستثمار *BEI* 11.26% .

كما تجدر الإشارة أن هذه الشركة تخضع لحكم داخلي خاص يضمن تغطية وتوزيع الأخطار، إذ لا يتجاوز مجموع مساهمتها 80% من رأس المال الاجتماعي للشركة كما تلجأ إلى بيع حصصها المقتطعة مع مرور الوقت. حيث تهدف شركة *FINALEP* إلى إنشاء ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخضع للقانون الجزائري ومساعدتها على تخطي مشكل التمويل، وذلك من خلال ترقية الشراكة الجزائرية-الأوروبية في كل

مجالات النشاط الاقتصادي عن طريق الاكتتاب في رؤوس الأموال أو المساهمة في الحسابات الجارية للمؤسسات المشاركة وذلك بالتدخل في:

- إنجاز دراسات ذات مردودية وخوصصة المؤسسات العمومية
- البحث عن مصادر تمويل المشاريع ودعم تأسيس وتنمية المؤسسات
- تقديم دراسات تقنية اقتصادية (لهندسة التركيبة المالية)
- منح قروض على شكل حسابات جارية وسندات قابلة للتحويل أو قروض المساهمة.

2.1.3. آلية التمويل المعتمدة لدى الشركة المالية الجزائرية-الأوروبية للمساهمة (FINALEP)

تعمل شركة *FINALEP* على استلام ودراسة الملفات من طرف المكلف بالأعمال وفي حالة قبولها يتم تقديها للجنة التنفيذية لمعاينتها ثم لمجلس الإدارة بعد رفع كل الملاحظات، وإذا قرر هذا الأخير المساهمة في المشروع تقوم الشركة بإمضاء القانون الأساسي والموافقة على ميثاق المساهمين الذي يحدد توزيع رأس المال وتعيين أعضاء الإدارة إلى غير ذلك من الإجراءات التي تسهل العملية التمويلية. حيث تختلف طريقة تمويلها مقارنة بالبنوك الجزائرية التي تتدخل بصفتها مقرضا للأموال بينما *FINALEP* تتصرف بصفتها شريكا حقيقيا وتشرف على العديد من التنسيقات والمساعدات المادية والإشرافية. أما فيما يخص طريقة خروجها والسعر البيعي لأسهمها فقد يتم بين 5 إلى 10 سنوات كما يتم ذكر شروط إتمام ذلك في ميثاق المساهمة بين مختلف الشركاء. حيث يتم فيه تحديد الأطراف التي يمكن التنازل لها ومدة المساهمة في الشركة وسعر التنازل وطريقة الخروج إن كانت كلية أو جزئية، ومن خلال التجربة الطويلة للشركة في الجزائر أصبح بإمكانها من الوهلة الأولى أن تحدد قرار التمويل. حيث تميل في معظم الأحيان إلى تمويل المشاريع التي تتميز بالكفاءات والمهارات التي يقدمها صاحب المشروع. بالإضافة إلى تقديمه لنسبة 30-20% من القيمة الإجمالية للمشروع واشتراط جودة الهياكل القاعدية والمستوى التكنولوجي المقدم.

3.1.3. دور الشركة المالية الجزائرية-الأوروبية (FINALEP) في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الانطلاق الفعلي لشركة *FINALEP* جاء متأخرا توعا ما فإنشاؤها تم في ظروف أمنية جد صعبة كما أن المحيط الاقتصادي آنذاك لم يكن مناسبا وملائما كمشكلات الهيكلة والتسيير ونسب التضخم العالية التي انعكست سلبا على نسبة الفوائد البنكية. بالإضافة إلى غياب الإطار القانوني الذي ينظم عمل هذا النوع من المؤسسات. حيث كانت هذه الشركة تسعى في الفترة الأولى من إنشائها إلى التقليص من مخاطر البنوك والشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر وخاصة منها الفرنسية الأصل إلى أدنى حد لها. ولكن بمجرد تحسن الأوضاع الأمنية والاقتصادية الداخلية والخارجية سنة 1997 تطورت مهام الشركة وأصبحت تتدخل كشريك يتقاسم المخاطر باحترافية عالية في العديد من الاستثمارات. حيث زاد حجم المحفظة الاستثمارية التي تحوز عليها. كما أن 70% من مجمل استثمارات *FINALEP* تعد شركات أوروبية جزائرية تساهمية تدخل في إطار

برنامج *PARTNERS EUROPEIN COMMUNITY INVESTMENT (ECIP)* أو ما يعرف بالجماعة الأوروبية لاستثمار الشركاء والتي أبرزها فيما يلي [ضياف، 2009، ص- ص: 167-168]::

- الشركة الجزائرية اليونانية *ATLAS TOBACCO-SPA* لزراعة وإنتاج التبغ والتي تأسست سنة 1995 بولاية تيبازة
- الشركة الجزائرية الأوروبية للأدوية والأجهزة الطبية " *SOMEDIAL* " وهي شركة مختلطة بين مجمع صيدال *SAIDAL* " وهيئة تضم العديد من المخابر الأوروبية مثل *(shering-plough-bouchara)*. حيث تقسمت المساهمات كما يلي: 18.5% لـ *SAIDAL* و63.1 % لـ *GPE* و18.4% لـ *FINALEP* والذي يعتبر أول مشروع مشترك مقره بوادي السمار بالجزائر العاصمة تم التعاقد على انجازه في 1998/09/17 ليبدأ في الإنتاج الفعلي في ماي 2001. حيث وصلت قدرته الإنتاجية إلى 27 مليون وحدة و120 منصب شغل كما وصل برقم أعماله خلال الثلاث السنوات الأولى إلى 2.944.000 دج وبلغ مؤشر المردودية 24.15 % وكانت مدة الاسترجاع 7 سنوات بعتبة مردودية 21 %
- شركة صناعة المركبات الصناعية الغذائية *CEMI* كمطمورات التخزين وقطع خاصة بالمطاحن، بدأت نشاطها في أفريل 2000 مقرها في عنابة وهي شركة جزائرية- فرنسية –ألمانية
- الشركة المتوسطية للعمران وهي شركة جزائرية- فرنسية للإنشاء والإنتاج العقاري، أنشأت في أفريل عام 2000 لتنطلق في النشاط في أفريل 2001
- الشركة الجزائرية الفرنسية لصناعة الأجهزة الإلكترونية *EIS* تأسست في 1991 لتنتج التجهيزات الإلكترونية والكهربائية كالمحولات والمكيفات والمشحنات. حيث توقفت عن النشاط لتعود سنة 1999 بواسطة دعم رأس مال التنمية لـ *FINALEP*
- شركة *RECTA-FONDRI* لصناعة البرونز والتي نتجت عن شراكة بين *INDUSTRIE RECTA* وهي مؤسسة خاصة جزائرية وشريك فرنسي متخصص في صناعة المضخات، بدأت نشاطها في افريل 2001 مقرها بحسين داي
- الشركة الجزائرية الفرنسية لصناعة اللوحات الشمسية الفوتوفلتائية *TECHNOLOLAR système photo voltatique* والتي انطلق نشاطها 1996 بضواحي العاصمة
- شركة الصناعات الغذائية *SOYAMIN* وهي شركة جزائرية فرنسية لإنتاج المشروبات باستخدام الحليب الصويا soja كالياغورت وبعض المشتقات الأخرى
- شركة تحويل المعادن *métal moda création* وهي شركة جزائرية إيطالية لصناعة لواحق وإكسسوارات دباغة الجلود
- المشتلة الجزائرية الفرنسية *(RICHTER)* والتي تأسست عام 2000 لإنتاج الكروم بولاية عين تيموشنت.

إن مساهمة شركة *FINALEP* في دعم وتمويل العديد من الاستثمارات الصغيرة والمتوسطة تبدو واضحة جليا والتي تصل في بعض المشاريع إلى أكثر من 35% في رأس المال الاجتماعي. هذه الأخيرة التي ارتفعت سنة 2001 إلى 133600.000 دج مكتتبة مع معدلات مساهمة بلغت في المتوسط نسبة 21% مثل جميع نظيراتها من شركات رأس المال المخاطر في العالم. حيث وصلت حصة الشركة في الحسابات الجارية المشاركة سنة 2001 في حدود 13000000 دج، وهذه القيمة متولدة عن معدلات فائدة الحسابات الجارية المشاركة ومعدلات فائدة السحب على المكشوف. كما حققت الشركة أرباحا خلال سنة 2001 قدرت في حدود 6900000 دج، كما بلغ الـ *ROE* سنة 2000 نسبة 19.21 %، فحين كانت نسبته سنة 1999 في حدود 9.12% فقط.

2.3. الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف Sofinance

تعد الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف *Sofinance* ثاني وأهم تجربة لشركات رأس المال المخاطر في الجزائر، فبالإضافة إلى مساهمتها في رأس مال الشركات فإنها تضمن لزبائنها تقديم العديد من الخدمات كالتمويل عن طريق القرض الإيجاري، تسيير الخزينة وتقديم الاستشارات المالية والاقتصادية للمؤسسات.

1.2.3. نشأة وتعريف الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف *Sofinance*

هي مؤسسة مالية عمومية ذات أسهم هدفها الاستثمار المشاركة والتوظيف تأسست بتاريخ 04 أفريل 2000 حيث بلغ رأس مالها الاجتماعي ما يقارب مبلغ 5.000.000.000 دج. لكنها انطلقت في مباشرة نشاطها في 09 جانفي 2001 وهو التاريخ الذي حصلت فيه على الاعتماد من طرف بنك الجزائر بهدف تطوير التقنيات التمويلية الحديثة من أجل إنشاء وتطوير المؤسسات التي تنشط في القطاع الإنتاجي ومتابعتها وكذا تقديم النصح والإرشادات لها. أما فيما يتعلق بالإطار التنظيمي لنشاط شركة *Sofinance* فهو يرتكز حول هيكلين أساسيين هما [www.sofinance.dz, consulté le: 20/03/2014]:

- هيكل الإدارة العامة للمالية والمحاسبة ومن مهامه التسيير والتنظيم العام، تسير الوسائل العامة، المحاسبة وتسير الخزينة
- هيكل الالتزامات والهندسة المالية ومن مهامه تسير طلبات التمويل وتطوير عمليات الهندسة المالية

2.2.3. مهام وأساليب تمويل الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف Sofinance عن طريق رأس المال المخاطر

تقوم *Sofinance* بعدة وظائف ومهام تهدف من خلالها إلى تنمية الاقتصاد الوطني عن طريق بعث انطلاقة جديدة فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن تلخيص أهمها في النقاط التالية:

- ترقية وتطوير المؤسسات وذلك من خلال المساهمة في رأس مالها

* ***ROE*** : Return On Equity : Se mesure en calculant le niveaux cumulé des résultats dus par rapport aux participations cumulées dans les capitaux des sociétés en portefeuille.

- امتلاك حصص في شركات متواجدة في الجزائر أو في الخارج
- تطوير تقنية قرض الإيجار للإعتماد عليها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- الإقبال على كل أشكال الإقراض والتسليف سواء بضمان أو بدونه، وضمان كل عمليات القرض بالنسبة للغير
- حيازة كل الديون والأوراق التجارية وبالأسهم والسندات والمساهمة كوسيط في المعاملات الخاصة بها
- العمل على تقريب المؤسسات من بعضها البعض والبحث عن شراكة تقنية ومالية.

وفصلا عن تلك الوظائف المذكورة وبموجب قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة المعتمد في 20 أكتوبر 2003 تم تحديد النقطتين التاليتين [www.sofinance.dz, consulté le: 20/03/2014]:

- تركيز نشاط شركة *Sofinance* حول القطاع العام وتوسيع تدخلاتها في مجال مساعدة المؤسسات التي تدخل ضمن عمليات الخوصصة. بالإضافة إلى تسيير الموارد العامة التجارية غير المرصدة
- تركيز مهام شركة *Sofinance* على دعم المؤسسات وتأهيلها وتطويرها وذلك عن طريق إرشادها ومساندتها في إعادة هيكلتها المالية والاستراتيجية (التشخيص، فتح رأس المال، البحث عن الشراكة)، وتوفير كل فرض التمويل الملائم (مساهمة رأس المال، قروض متوسطة، ضمان الكفالات والقرض الايجاري)

أما عن أسلوب تمويلها فتقوم شركة *Sofinance* بالتدخل للمساهمة في رأس مال الشركات في جميع مراحل حياة المشروع بدءا بمرحلة الإنشاء مرورا بمرحلة التطوير ووصولا إلى مرحلة إعادة الهيكلة. حيث لا تتجاوز مساهمتها في رأس المال الاجتماعي لتلك المؤسسات نسبة 35% كما لا تقل عن 10% من رأس مال المؤسسة الممولة على أن لا يتجاوز حجم التمويل 25% من الأموال الخاصة لشركة *Sofinance*، كما تتراوح مدة الاستثمار ما بين 5 إلى 7 سنوات يتم الخروج منها عن طريق البيع الثانوي للمقاولين أو في السوق المالية.

3.2.3. دور الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف Sofinance في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالنظر إلى درجة الاهتمام بشركات رأس مال المخاطر في الجزائر وبالضبط شركة *Sofinance* يبدو أن نسبة مساهمتها في التمويل مقارنة بنظيرتها في الدول المتقدمة هي نسبة ضئيلة جدا إذ تتراوح ما بين 10% و35%. أما عن نشاط هذه الشركة *Sofinance* فهو لا يغطي كل القطاعات بل ينحصر مجال عملها في الصناعات التحويلية للمنتجات الغذائية، تخزين المنتجات الفلاحية ومواد التغليف، صناعة الألبسة وتحويل الخشب واستغلال الثروات المنجمية لأن كل تلك الأنشطة لا تتطلب مخاطرة كبيرة. أما عن المحفظة الاستثمارية للشركة فنجدها تتشكل من الاستثمارات التالية [حسين، 2002، ص- ص: 53-54]:

- شركة صنع العتاد واللوازم الكهربائية *COPREL* البليدة
- شركة الترقية العقارية الجزائرية
- الشركة الجزائرية الإماراتية لصنع التبغ *STAM* الجزائر.

أما بالنسبة لالتزامات شركة *Sofinance* منذ سنة 2003 فهي كالآتي:

- شركة صنع التبغ التشيكية بشراكة تقنية بلجيكية وفرنسية (*SIFACO*)
- شركة صنع الكبريت بانضمام مع *DIPROCHM* (مؤسسة عمومية) والشركة التونسية *STAP*
- شركة صنع اللوازم الصحية بشراكة مع *SANCELLA* التونسية والمجموعة السويدية *SCA* (ستوكهولم)
- شركة صنع التغليف المرن بشراكة مع مستثمرين تونسيين
- عقد إيجار الأراضي بشراكة مع *ONDPA* و *SONELGAZ* ورأس المال الاستثماري العربي *AAAID*
- شركة صنع المنتجات الصيدلانية (الأنسولين) بشراكة مع مجموعة صيدال *SAIDAL*.

أما بالنسبة لمشاريع الشركة في إطار برنامج الرهانات والتنمية الاقتصادية للفترة 2005-2009 والذي خصص له غلاف مالي قدر بـ 55 مليار دولار أمريكي لتنفيذ مشاريع البنية التحتية فتمثلت في:

- إنشاء شركة القرض الايجاري برأس مال 12000000 أورو بشراكة مع *LEASING TUNISIE - PROPARO -MAGHREB FUND -AMEN BANK*
- إنشاء استثمارات بـ 20000000 أورو بين الصناعات الضخمة بمشاركة *BEI* و *AAAID* ومستثمرين مؤسساتيين برعاية *SIPAREX* (الفرنسية)
- تطوير النشاط المالي للشركة وذلك من خلال تسيير لرؤوس أموال جزائرية وأوروبية
- تخصيص التمويل لبرنامج الخوصصة لـ 1200 مؤسسة (140 مؤسسة خوصصت في نهاية 2004 و300 برمجت لسنة 2005)
- إعادة تهيئة المطارات والموانئ
- إقامة 8 سدود
- إقامة 1000000 سكن
- المساهمة في خلق اتحاد مالي للشركات الجزائرية بهدف تحقيق بعض المشاريع الكبرى كالطريق السيار شرق غرب (1200 كلم)
- إنشاء مجال لمعالجة الفضلات الطبية والغذائية والغذائية
- إنشاء وحدة لتحلية مياه البحر.

والجدولان (4-28) و(4-29) يوضحان بعض الإحصائيات المالية الخاصة بنشاط الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف ***Sofinance*** **.**

جدول (4-28): تقييم الخدمات التمويلية المقدمة من طرف *Sofinance* خلال الفترة 2008-2012

الوحدة مليون دينار جزائري

العناصر	2008	2009	2010	2011	2012
مساهمة رأس المال	613.000	617.500	622.000	622 000	622 000
القرض الايجاري	4.853.602	4.169.222	4.500.000	3 166 000	3 505 000

التعهدات بالإمضاء	232.977	266.314	334.000	295 000	400 000
أوراق مالية ذات عائد ثابت	21.781.000	2.231.000	1.531.000	1 431 000	1 150 000
المجموع	27.480.579	7.284.036	6.987.000	5.514.000	5.677.000

Source: www. Sofinance – dz.com, consulté le:20/03/2014.

يوضح الجدول (4-28) أن المبالغ المستثمرة من طرف *Sofinance* في التمويل عن طريق رأس المال المخاطر لم تتجاوز 3%، 9% و10% من مجموع نشاطات الشركة خلال السنوات 2008، 2009 و2010 ليبقى بعدها ثابتا على حاله سنتي 2011 و2012 رغم تحقيقها لنتائج استغلالية موجبة، الأمر الذي يؤكد أن مصدر تلك النتائج ليس من وراء المساهمة في رأس مال الشركات والذي يعد النشاط الرئيسي للشركة. بل من وراء النشاطات الثانوية الأخرى الشيء الذي يوضحه الجدول (4-29).

جدول (4-29): تقييم نشاط شركة *Sofinance* خلال الفترة 2010-2012

الوحدة مليون دينار جزائري

السنوات	2010	2011	2012
عائدات الاستغلال البنكي	475 879	517 422	495 865
نتيجة الاستغلال	268 840	335 371	276 732
النسبة	%42	%53	%57

Source: www. Sofinance – dz.com, consulté le:20/03/2014

نلاحظ من النتائج المقدمة بالجدول أعلاه أن عائدات الاستغلال البنكي ونتيجة الاستغلال سجلتا تزايدا ملحوظا من سنة 2010 إلى 2011 غير أنها تراجعت سنة 2012، وذلك بالنظر إلى مستوى نشاط هذه الشركات. حيث يلاحظ أنها لا تقدم خدمات كبيرة للمشروعات ذلك أنها لا تتحلى بروح مخاطرة كافية وهو الأمر المنطبق على شركة *Sofinance*.

4.2.3. سبل دعم وتفعيل مهنة رأس المال المخاطر في الجزائر

إن ممارسة مهنة رأس المال المخاطر في الجزائر لا تزال في بدايات عهدها لذا تواجهها العديد من المخاطر والكثير من العراقيل التي تحد من تطورها، فضلا عن مسألة انخفاض الإيرادية والسيولة الجارية وارتفاع عنصر المخاطرة مما يجعلها بحاجة ماسة ومستمرة إلى تشجيع ودعم من نوع خاص من طرف الحكومة، وذلك بالنظر إلى أهميتها الكبيرة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستمرار بقائها وضمان نموها خاصة تلك الناشئة منها والمتعثرة، وفي هذا الصدد نشير إلى نوعين أساسيين من التدعيم الذين يمكن للدولة الجزائرية من خلالهما مد يد العون لشركات رأس المال المخاطر من أجل دعم نشاطها أحدهما غير مباشر والآخر مباشر بالإضافة إلى تفعيل دور المؤسسات المالية، الصناعية والبحثية.

أ.التدعيم غير المباشر لنشاط رأس المال المخاطر

من أهم الأساليب غير المباشرة التي يمكن أن تلجأ إليها الحكومات لتشجيع مهنة رأس المال المخاطر وضع سياسة ضريبية محفزة وتوفير الشروط التنظيمية التي تضبط عمل هذه الشركات من جهة. بالإضافة إلى العمل على توفير السيولة اللازمة لمساهماتها من جهة أخرى.

أ1. اتباع سياسة ضريبية محفزة

يمثل المحيط الضريبي لمهنة رأس المال المخاطر أحد المكونات الجوهرية التي تحكم تطورها. حيث لوحظ أن الدول التي تحتضن رأس المال المخاطر تحرص على تمييزه بمعاملة ضريبية خاصة جدا، وهو الأمر الذي يمكن تحقيقه من خلال مايلي [Sthéphany, 2003, p: 81]:

- الشفافية الضريبية الكلية والتي تتحقق من خلال خضوع أرباح مؤسسات رأس مال المخاطر للضريبة عندما يتحصل عليها الشخص الطبيعي كما لو كان هو الذي يستثمرها مباشرة، وذلك من أجل تجنب الازدواج الضريبي الذي من الممكن أن يحدث عند تحصيل الضريبة مرة على مستوى الاستثمار الجماعي ومرة أخرى على مستوى توزيعات المساهمين، وعليه فأي دخل تتحصل عليه شركات رأس المال المخاطر لا يخضع للضريبة وإنما حاملي الحصص من يخضعون لها على منتجات وأدوات هذه المؤسسات
- تقديم إعفاءات ضريبية كاملة للخواص المستثمرين في شركات رأس المال المخاطر لمدة تزيد عن خمس سنوات تستمر في مرحلة ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء
- تخفيض معدلات الضرائب على أرباح شركات رأس المال المخاطر إذ تعتبر حافزا هاما للمستثمرين الممولين على زيادة حجم المساهمات لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أ2. ضبط السياسة التشريعية

يجب أن يتمحور دور الدولة في مجال تشجيعها لشركات رأس المال المخاطر حول خلق بيئة مناسبة والعمل على توفير مناخ استثماري ملائم اقتصاديا وسياسيا وتشريعيا لنشاط هذه الشركات، ذلك أنه كلما ارتفعت حدة المخاطر المحيطة بها كلما أحجم المستثمرون على الاستثمار فيه لذا يتوجب عليها القيام بمايلي [بريبش وطيب، 2012، ص- ص: 15-16]:

- العمل على إصدار اللوائح والتنظيمات اللازمة لضبط عمل هذا النوع من الممارسات التمويلية الحديثة والتي يجب أن تتسم بالبساطة والوضوح. حيث يعتبر البعد عن التعقيدات في الكثير من الأحيان من أحسن وأهم وسائل التحفيز
- وضع الإطار التنظيمي الذي يسعى إلى تحقيق المزيد من الأمان في نشاط شركات رأس المال المخاطر. حيث تشهد الأسواق الأجنبية مجموعة من القواعد الفنية والمالية التي تخضع لها هذه المؤسسات بغرض تحقيق الأمان النسبي في استثماراتها المختلفة

- محاولة وضع حدود قصوى لاستثمار الصندوق في الشركة الواحدة بحيث تعمل على تنويع المخاطر وذلك من خلال تكوين محفظة أوراق تحوي سلة متنوعة من أوراق هذه الشركات
- الإشراف النسبي والرقابة المحدودة على إدارة شركات رأس المال المخاطر من أجل ضمان السير الحسن لها كأن يخضع برنامج نشاطها لقواعد معينة منضبطة

أ3. ضمان التمويل المقدم من شركات رأس المال المخاطر

تتدخل الدول إيجابيا لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة بصفة عامة ولصالح شركات رأس المال المخاطر بصفة عامة وذلك من خلال ضمان التمويل المقدم إلى المؤسسات الناشئة. حيث أن الحكومة هي من تتحمل خسارة شركات رأس المال المخاطر، الأمر الذي يعمل على زيادة العائد المتوقع للمستثمرين الممولين وذلك عن طريق استحداث وتفعيل صناديق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنتشر في كثير من دول العالم [طلحي، 2012، ص- ص: 14-15]:.

أ4. تأمين السيولة النسبية لحصص شركات رأس المال المخاطر

قد لا يناسب سوق البورصة تسييل حصص المساهمين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالمدخرات المحلية الموجودة بالبورصة لن تستجيب لها، الأمر الذي يشكل عقبة أمام تشجيع الاستثمار في شركات رأس المال المخاطر، لذا يطالب الكثير من الماليين بضرورة إنشاء سوق خاصة بمبادلة حصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون بمثابة سوق موازية للأوراق المالية غير المسعرة رسميا كما تكون بمثابة حقل تدريب أولي للمشروعات الصغيرة تمهيدا لدخولها السوق الرسمية.

ب. التدعيم المباشر لنشاط رأس المال المخاطر

لا ينبغي أن يقتصر دور الدولة في سبيل دعم وتفعيل مهنة رأس المال المخاطر في منح الحوافز الضريبية وتقليص اللوائح القانونية ورفع القيود التشريعية فقط. وإنما لابد أن تسعى إلى تنفيذ برامج الدعم المباشر والذي يمكن أن يتخذ الأشكال التالية [وفاء، 2001، ص- ص: 123-124]::

- التمويل المباشر للمشروعات الخطرة مع اشتراط وجود مساهم قوي من القطاع الخاص يشارك فيها بحصة معتبرة. حيث يلعب هذا الأخير دورا جوهريا في دعم المشروع وإنجاحه
- المساهمة الحكومية المباشرة في شركات رأس المال المخاطر التي تتولى تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يساهم في زيادة فاعلية شركات رأس المال المخاطر. لأن مواردها المالية الخاصة لن تكفي بمفردها لتمويل الطلبات المتزايدة من طرف المؤسسات الناشئة في ظل قصور وغياب التمويلات التقليدية
- إنشاء صناديق مشتركة لرأس المال المخاطر بين القطاع العام والقطاع الخاص لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- إنشاء صناديق عامة لرأس المال المخاطر تعهد إليها بتمويل المؤسسات الصغيرة الناشئة المبتكرة والمتخصصة في قطاعات التكنولوجيات الحديثة، والتي عادة ما يتولى إدارتها مدراء مختصين تابعين للقطاع الخاص.

ج. تفعيل دور المؤسسات المالية

ينبغي على البنوك التجارية في الجزائر أن تلعب الدور المرتقب منها في دفع وتدعيم مهنة راس المال المخاطر، وأن تحتل موقعا هاما ومتميزا في هذا المجال وذلك من خلال مساهمتها في إنشاء العديد من شركات رأس المال المخاطر.

د. تفعيل دور المؤسسات الصناعية

تساهم المجموعات الصناعية في البلدان المتقدمة بقوة قي دعم نشاط رأس المال المخاطر، سواء بالاشتراك في مؤسسات رأس المال مخاطر القائمة أو الاضطلاع بمفردها بمهنة إنشاء مؤسسات تخصص لهذا الغرض.

هـ. تفعيل دور المؤسسات البحثية والتعليمية

تقوم المؤسسات البحثية والتعليمية بدور مهم في تدعيم مهنة رأس المال المخاطر من خلال التعويل على نتائجها واتخاذها قرينة أولية عند اختيار المؤسسات التي سيجري تمويلها. بالإضافة إلى قيامها بتصميم برامج تطويرية معينة، كما تتعهد وتمول المؤسسات الصغيرة التي تتخصص فيها في حالة ما إذا سمحت مواردها المالية بذلك، كما تقوم بدور فعال من خلال إمداد شركات رأس المال المخاطر بالكوادر المتخصصة لأن نشاط هذه الأخيرة لا يتوقف على إمداد المؤسسات بالتمويل اللازم فقط وإنما تمد لها يد المساعدة في كافة المجالات الفنية والإدارية والاستراتيجية الأمر الذي يتطلب توفر كوادر متخصصة في مهنة رأس المال المخاطر.

وأخيرا يمكننا القول أن تدعيم الدولة ومساهمتها تؤدي إلى زيادة فاعلية مؤسسات رأس مال المخاطر لمواجهة الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تقبل مؤسسات التمويل التقليدية إمداداها باحتياجاتها اللازمة لارتفاع المخاطر المحيطة بها، ولا شك أن الموارد المالية لمؤسسات رأس مال المخاطر لن تكفي بمفردها للوفاء بكل هذه الحاجات لذا تعتبر مساهمة الدولة دفعة قوية نحو توسيع طاقاتها المالية، وهذا هو حال التجربة الأمريكية التي أصبحت محطة مميزة لرأس المال المخاطر وذلك من خلال تركيزها على تكوين معامل تكنولوجية متطورة تعد بمثابة المحاضن التي تفرز مشروعات مبتكرة ناجحة. بالإضافة إلى إنشاء صندوق استثمار عام يساهم في تسهيل إنشاء المؤسسات الصغيرة من جهة وتحريك المدخرات الخاصة من جهة أخرى مما أدى إلى حدوث تطور إيجابي وسريع في نشاط مهنة رأس المال المخاطر.

خلاصة

إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة قد تجاوزت الكثير من صعوبات تنميتها خاصة الصعوبات التمويلية المتعلقة بالحصول على الأموال اللازمة من مصادر مختلفة وذلك بفضل ابتكار واستخدام تقنيات حديثة تتلاءم مع خصوصيات هذه المؤسسات بما يمكنها من التحكم في المخاطر والتكاليف ومن ثم التوجه نحو خدمة هذا القطاع. فإن مثيلاتها من المؤسسات في الدول النامية عامة والجزائر خاصة لازالت تجابه العديد من المشكلات إذ تعتبر تجربتها في مجال التمويل عن طريق البدائل الحديثة جد فتية ولازالت تخطو خطواتها الأولى فرغم توفر الأرضية القانونية والتشريعية التي تنظم سير هذه التقنيات وكيفيات تأسيس وعمل هذه المؤسسات التمويلية المتخصصة إلا أنها لم تحقق بعد النتائج المرجوة منها. الأمر الذي يستدعي التدخل السريع والفعال للدولة التي لا يجب أن ينحصر دورها في ضخ الأموال ومنح قروض ميسرة وإعفاءات جبائية وغير ذلك من إنشاء وكالات الدعم. بل يتعين عليها وفي انتظار إصلاح المنظومة المصرفية تفعيل دور الصيغ تمويلية الحديثة حتى تكون مكملة لصيغة التمويل بالقروض المصرفية، والتي أصبح وجودها ضرورة حتمية نظرا لفاعليتها الكبيرة وقدرتها العالية في التخفيف من حدة إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الخاتمة

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة معرفة مدى فعالية البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محاولة الإشارة إلى حالة الجزائر، هذه الأخيرة التي ارتكزت بصفة أساسية على مؤسسات هذا القطاع لتكون الخيار الاستراتيجي لإنجاح خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك انطلاقا من دورها الفعال في تخفيض نسب البطالة وتلبية الاحتياجات النوعية والشخصية للمستهلكين ومساهمتها في تحقيق التوازن الإقليمي والجغرافي وتوسيع القاعدة الاقتصادية وتحقيق التكامل بين كافة القطاعات، وكذا خلق الثروة والقيمة المضافة وتحصيل النقد الأجنبي والاستغلال الأمثل للموارد المحلية المتاحة، خاصة وأن دورها يتعاظم أكثر في أوقات الأزمات.

وبالنظر إلى الدور الحيوي والفعال الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الانتعاش الاقتصادي، وبالرغم من السياسات التشجيعية التي طبقتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أننا نجد أن هذا القطاع لم يحقق المساهمة المتوقعة منه كعنصر محفز لدفع عجلة التنمية في الجزائر. إذ لا يزال حتى وقتنا الراهن يواجه العديد من المشاكل والعقبات التي تعترض سبيل نموه وتطوره. حيث يعتبر مشكل التمويل من أهم المشاكل والعقبات التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند إنشاءها أو تطويرها، فمواردها الذاتية لا تكف للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري والإحلال والتجديد. كما أن المؤسسات المصرفية لا تيسر لهذا النوع من المؤسسات بالذات عملية التمويل بسبب عدم امتلاكها الضمان العيني الذي يتعين تقديمه عند طلب القروض. حيث يعتبر التمويل البنكي هو المصدر الرئيسي لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل ما تعانيه السوق المالية من ضعف وقصور واضحين في الجزائر.

وبعد إبراز إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحدودية الصيغ التمويلية التقليدية في هذا المجال، فإنه يتعين علينا وجوبا إيجاد حلول فعالة لهذه الإشكالية والتي من شأنها أن تعطي شحنة تحفيزية وتشجيعية لتطوير هذه المؤسسات، وذلك من خلال اقتراح بدائل تمويلية حديثة أثبتت نجاعتها في الدول المتقدمة وإيجاد مؤسسات تمويلية متخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الأمر الذي سيساهم بفعالية في تذليل الصعوبات التمويلية التي تواجهها هذه المؤسسات وذلك بتقليص الفجوة التي تعاني منها نظرا لمحدودية التمويل المصرفي وعدم قدرته على تلبية احتياجاتها التمويلية خاصة في مرحلة النمو والتوسع، وهو وما يبرز ضرورة التجديد والابتكار في مجال تمويل هذه المؤسسات والتي من أهمها صيغ التمويل الإسلامية، قرض الإيجار، رأس المال المخاطر، عقد تحويل الفاتورة والسوق المالية الثانية، والتي تعتبر نتاج الإبداع المالي الذي سمح بتطوير طرق تقديم الخدمات المالية وتنويعها وتكييفها مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال توفير تشكيلة واسعة ومتنوعة من أنماط التمويل الحديثة التي تستجيب

لمختلف مراحل نمو المؤسسة. كما ينبغي أن نشير في هذا الصدد إلى أن هذه البدائل لا تشكل حلا سحريا لإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبديلا نهائيا لمصادر التمويل التقليدية بقدر ما تعتبر بدائل مكملة ومنافسة لها وحلا من بين الحلول التي تطرح في ميدان التسيير المالي المعاصر للمؤسسات وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها.

نتائج البحث

سمحت لنا هذه الدراسة بالتوصل إلى النتائج التالية:

1. بالرغم من تعدد التعاريف والمفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنويع المعايير المعتمد عليها في ذلك إلا أن وجود تعريف موحد، دقيق وشامل يعتبر أمرا من الصعب بلوغه. حيث تجمعها خصائص تجعلها متميزة عن المؤسسات الكبيرة، لاسيما فيما يتعلق بقدرتها ومرونتها على التكيف مع مستجدات ومتغيرات المحيط بسرعة، والتي تسمح لها باتخاذ الإجراءات الملائمة التي تجعل تكاليف التكيف أقل ما يمكن. وهو ما جعل الأفكار والدراسات وأنظمة التسيير تتجه إليها وتعتبرها كبديل لمؤسسات الحجم الكبير من خلال تأدية دور كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
2. إن الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حديث العهد يرجع إلى بداية التسعينات فقط. إذ ظلت قبل ذلك تنمو على هامش برامج التنمية الاقتصادية التي ركزت في معظمها على الصناعات المصنعة الكبيرة والمؤسسات التابعة للقطاع العمومي تماشيا مع المنهج الاقتصادي الذي اختارته الجزائر بعد الاستقلال، فكان ينظر إلى نشاطها على أنه ثانوي وتابع أو مكمل لنشاط المؤسسات الكبيرة. إذ لم تحظ هذه المؤسسات بالعناية والاهتمام الكافيين حيث لم تستفد من برامج تنموية خاصة بها، غير أن أزمة الثمانينات بينت طبيعة الاختلال الهيكلي للاقتصاد الجزائري، مما أدى إلى إعادة ترتيب الأولويات الاقتصادية وإعادة الاعتبار لدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع استثمار القطاع الخاص الذي أصبح ينظر إليه على أنه العنصر الفعال القادر على تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة.
3. يطرح المحيط العام للاقتصاد الجزائري جملة من الصعوبات والمشاكل التي تحد من نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جميع المستويات: البيروقراطية الإدارية، ضعف الجانب التشريعي والتنظيمي، مشاكل العقار والملكية، الضرائب والجمارك، عدم توفر المعلومة الاقتصادية وغياب الرؤية الواضحة والتصور الشامل لعملية التنمية. حيث يبقى تدخل الدولة في مجال سياسة تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دون المستوى المنتظر منه، الأمر الذي يؤثر سلبا على مساهمة هذه المؤسسات في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

4. يعتبر التمويل بمثابة عصب الحياة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلا يمكن لها أن تقام بغير أن يوفر لها من الأموال ما يكفي لتأسيسها وتشغيلها. كما أن الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات تختلف حسب الطور الذي تمر به، بدءا من إنشائها فانطلاقها فنموها ثم إلى نضجها. فهي تحتاج لعدة أنواع من التمويلات منها تلك اللازمة للتشغيل، التمويلات اللازمة لمواجهة الأزمات وكذلك التمويلات اللازمة لغرض التوسع وإقامة استثمارات جديدة.

5. تعتبر البنوك المصدر الأساسي في تمويل نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي المصدر الوحيد الرسمي المتاح لأغلبها خاصة في اقتصاديات الاستدانة، وذلك من خلال عدة أنواع من القروض المختلفة. وهو ما يعتبر تأكيدا للفرضية الأولى.

6. رغم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في نفس المحيط الاقتصادي مع المؤسسات الكبيرة، وتخضع لنفس الظروف، إلا أن البنوك التجارية غالبا ما تحجم عن توفير الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة المتوسطة والطويلة الأجل. حيث تعيق عملية تمويلها بشكل واضح وفادح لثقل حجم الضمانات المطلوبة وتعقد الإجراءات وارتفاع التكاليف وذلك نظرا لزيادة درجة المخاطرة في عمليات إقراض هذه المؤسسات بسبب غياب الضمانات المناسبة. وهو ما يشكل تأكيدا للفرضية الثانية وإجابة للتساؤل الفرعي الثاني.

7. افتقار الجهاز التمويلي الجزائري إلى الآليات والابتكارات التمويلية السائدة في البلدان المتطورة المتوافقة مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتصاره على الصيغ التقليدية فحسب، الأمر الذي أدى إلى تفاقم إشكالية تمويل هذه المؤسسات. بالإضافة إلى عدم توفر سياسة واضحة المعالم لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ماعدا مجهودات بعض الهيئات والوكالات التي تعمل بشكل منفرد دون وجود تنسيق فيما بينها، الأمر الذي يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

8. تعد تقنيات التمويل الحديثة من بين التقنيات التمويلية الأكثر جاذبية، والتي ظهرت كنتيجة لتطور تمويل المؤسسات وتطور صيغ التمويل المصرفي، ولهذا جاءت كنتيجة لتنوع المنتجات المالية ولتتم باقي تشكيلة طرق التمويل المتاحة من قبل الجهاز المصرفي ولتضع المؤسسة والممول في علاقة جديدة تبنى على أساس الشراكة.

9. تكتسي الصيغ التمويلية المستحدثة كرأس المال المخاطر، التأجير التمويلي وتحويل عقد الفاتورة، التمويلات الإسلامية والسوق المالية الثانية أهمية كبيرة كبدائل تساهم في التخفيف من حدة المشكل التمويلي المطروح بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، وذلك نظرا لما تتمتع به هذه الطرق التمويلية المبتكرة من مزايا وخصوصيات، وهو ما يشكل تأكيدا للفرضية الرابعة وإجابة للتساؤل الفرعي الثالث.

10. لكل مصدر تمويلي تقليدي كان أم مستحدث خصائصه المميزة التي قد تجعله مصدرا ملائما فإنه يصبح بمكان الأهمية على عاتق أصحاب المؤسسات اختيار تلك المصادر التمويلية الأكثر ملائمة

وبناء الهيكل التمويلي الذي يحقق توازن الهيكل المالي بأكبر مردودية وبأقل مخاطر والتكلفة الممكنين. مع مراعاة ظروف المحيط والمؤسسة ومدى توافر مصادر المعلومات الملائمة وذات المصداقية اللازمة.

11. لقد كان لطبيعة النظام الاقتصادي الجزائري وما فرضه من مركزية عند اتخاذ أي قرار مالي أو استثماري وما رسمه من إجراءات وطرق تمويل مصرفية تلتزم بها المؤسسات المالية، أدى إلى غياب تقنيات وتطبيقات مالية ومصرفية متطورة. كما أن تأخر صدور القوانين والتشريعات التي تنظم هذه التقنيات الحديثة كان سببا قويا في تأجيل الممارسة الميدانية لها. بالإضافة إلى غياب التحفيزات المشجعة لهذه الصيغ التمويلية خاصة الجبائية منها.

12. إن الجهود المبذولة لدعم المستوى التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص إنشاء شركات التأجير وشركات رأس مال المخاطر والبنوك الإسلامية تعد غير كافية بحيث لم تتمكن من احتواء صعوبات التمويل المطروحة بقوة.

13. يرجع سبب النقص الواضح للخبرة في مجال تطبيق رأس المال المخاطر، قرض الإيجار، التمويلات الإسلامية في الجزائر إلى حداثة هذه التقنيات التمويلية وعدم الانتباه إليها كبدائل فعالة لحل إشكالية تمويل الكثير من المؤسسات الإنتاجية خاصة الصغيرة والمتوسطة منها من جهة، وضعف الاعتماد على التكنولوجيا المتطورة والابتكار من طرف هذه المؤسسات، الأمر الذي يجعلها بعيدة نوعا ما عن اهتمامات شركات رأس المال المخاطر. أما في ما يخص مساهمات وصيغ التمويل الإسلامية والتي تعتبر شروطها أقل بالمقارنة مع الأشكال الأخرى للتمويل عن طريق المساهمة في رأس المال، فإنها لم تحقق نتائج ايجابية في تعزيز التمويل وذلك بسبب قلة عدد وكالاتها وفروعها من جهة وبسبب قيود التشريع المفروضة عليها من جهة ثانية. حيث تعتبر النتيجتين السابقتين تأكيدا لصحة الفرضية الخامسة.

14. وبتقييم تجربة الجزائر التي تبحث على التكيف وحسن التموقع بين أهداف الحماية والتحرر الاقتصادي فيما يخص اهتمامها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير وتهيئة المناخ الملائم لتقوم بالدور المنوط بها، يمكن القول بأن الجهود المبذولة على مختلف المستويات لم تكن كافية وفعالة بالمستوى المطلوب لتوفير المناخ الملائم. حيث لم تكفل بعد ترقية هذا القطاع ما يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لازالت تواجه صعوبات عدة ولازالت إشكالية تمويلها مطروحة بقوة خاصة في ظل التحديات الراهنة والمستقبلية الناتجة عن ضغوطات الاندماج الاقتصادي والتجاري العالمي والتي يفترض بها مواجهتها.

الاقتراحات

بعد الدراسة والنتائج المحصل عليها، يمكن عرض بعض الاقتراحات والمتمثلة في:

- توفير الإطار التشريعي والقانوني الملائم الذي يحمي حقوق هذه المؤسسات ويوفر لها دعائم قوية تؤمن لها النمو السليم. بالإضافة إلى حل إشكالية العقار وإعادة توجيه هذا الأخير بطريقة عقلانية، وذلك من خلال تبني إستراتيجية الاستغلال العقلاني للأراضي بإعطاء الأولوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنشاء نظام إعلام اقتصادي إحصائي شامل، فعال ومتخصص لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مصدرا أوليا وموحدا للمعلومة الاقتصادية الدقيقة التي تغذي هذه المؤسسات بغية النهوض بها ودعمها، وذلك بالتنسيق بين مختلف الجهات من خلال تسهيل انتقال المعلومات بين القطاعات المتخصصة، وإنشاء بنك للمعلومات يتماشى مع التكنولوجيات المعلوماتية الحديثة. بالإضافة إلى مسك جدول استدلالي يترجم تطور المؤشرات المميزة للقطاع في إطار الاقتصاد الكلي.
- وجوب تبني إستراتيجية التجديد التكنولوجي وتفعيل وظيفة البحث والتطوير وذلك بتخصيص حصة لها من إجمالي ميزانيتها. بالإضافة إلى إعطاء أهمية أكبر للموارد البشرية من خلال رسكلتها وتكوينها لرفع الكفاءة الإنتاجية والمعرفية لها حتى تساير التطور التكنولوجي والتنظيمي، وتحفيزها وتوفير المناخ وبيئة العمل الملائمة حتى تكون لها مردودية وفعالية أكثر.
- رصد برامج فعالة لتأهيل وإصلاح المنظومة المصرفية بما يمكنها من تحسين أدائها في مجال الهندسة المالية وتنويع منتجاتها المصرفية وذلك من خلال تأهيل الإطارات العاملة في البنوك، وتمكينهم من ابتكار واستخدام تقنيات حديثة لتحليل وتقييم المخاطر، ومن ثم التحكم فيها بما يسمح لها بتقديم خدماتها لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشروط ملائمة.
- وضع نموذج لتقييم المخاطر يعكس سياسة البنوك في توجيه الائتمان الكلي بما يتوافق والأهداف التنموية. بالإضافة إلى تفعيل دور صندوق ضمان المخاطر باعتباره أهم مصادر الدعم الحكومي الأمر الذي يشجع البنوك أكثر على تقديم قروض بدون ضمانات.
- تهيئة المحيط الخارجي والاعتناء أكثر بكل العوامل المساعدة على ترقية الصيغ التمويلية المستحدثة كالجانب التشريعي مع ضرورة منح الامتيازات والتحفيزات الجبائية والجمركية وشبه الجبائية للشركات المالية التي تقدم خدمات تمويلية مبتكرة كشركات التمويل برأس مال المخاطر، مؤسسات عقد تحويل الفانورة وشركات قرض الإيجار وكذا البنوك الإسلامية. بالإضافة إلى محاولة تعميم إنشاء مثل هذه الشركات حتى لدى القطاع الخاص.

- تشجيع إنشاء الشركات المالية المتخصصة الوطنية والأجنبية وذلك عن طريق دعم كل أساليب الشراكة مع الشركات الأجنبية المتخصصة في هذا المجال، مما يسمح لها بتقسيم وتوزيع المخاطر وتبادل الخبرات والتجارب وكذا تحصيل التكنولوجيا والمساعدات الفنية. وهو ما لا يتم إلا عند توفير المناخ الاستثماري والتشريعي وسياسي واقتصادي الملائم الذي يساهم في التقليل من حجم المخاطر.
- تقديم الدعم الحكومي المباشر وغير المباشر، المادي والمعنوي للشركات المالية المتخصصة من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وتسهيل إجراءات التأسيس وعمليات منح الاعتماد، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغ التمويلية مع كل ما هو مستجد من أجل ضمان نجاحها.
- تشجيع التوجه نحو الصيغ التمويلية الإسلامية كفرصة بديلة للتمويل خاصة في الدول الإسلامية لاستخلاف التمويلات الكلاسيكية بسبب ارتفاع أسعار الفائدة وكثرة الضمانات المطلوبة.
- وضع محفزات جبائية للمستثمرين والمدخرين من أجل استقطاب إدخار العائلات وتوجيهه مباشرة لتمويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يستدعي الأمر من أجل تعميق الوعي الادخاري والوظيفي في أوساط المستثمرين والمدخرين وضع الآليات الضرورية لذلك كوسائل التوعية والاتصال ونشر الوعي اللازم، وذلك من خلال إعلام واضح وصحيح يضطلع بتنمية الوعي بأهمية التعامل بالأسواق المالية والقيم المنقولة.
- وضع إجراءات عملية لتفعيل دور السوق المالية الثانية كمصدر تمويلي رئيسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نظرا لما تتميز به من قدرة عالية على توسيع نشاط قطاع هذه المؤسسات والتي من شأنها أن تؤمن الاحتياجات المالية بكل يسر لمختلف القطاعات الاقتصادية، خاصة وأنها تشكل مصدرا من مصادر تجميع الادخار الوطني وكذا الدولي في ظل العولمة المالية السائدة، إذ لا يكمن دور السوق المالي فقط في تكملة وظيفة البنوك. وإنما يلعب دورا منافسا للجهاز المصرفي.

آفاق البحث

بعد الإنتهاء من معالجة إشكالية بحثنا ودراسة مختلف الجوانب التي ترتبط بإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبدائل التمويل الحديثة، والتي نتمنى أن نكون قد وفقنا في تقديم ومناقشة البحث بصورة مقبولة على أن يتم الإلمام بالموضوع مستقبلا، خاصة وأن هذا المجال خصب للبحث وواعد باستقطاب اهتمام الباحثين من جوانب شتى. وعليه، يمكن التطرق مستقبلا إلى:

- تأثير تطبيق إتفاقية بازل3 على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- استراتيجية اللاوساطة كنموذج تمويلي معاصر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دور نظام المشاركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- دراسة مقارنة بين بدائل التمويل التقليدية والحديثة المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الملاحق

جدول 1: أهم المنتوجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2012

المنتجات المصدرة	2008		2009		2010		2011		2012	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزيوت المواد المقطرة من الزفت	470,62	24,30	311,79	29,25	558,44	36,60	836,01	40,54	909,17	41,57
النشادر المنزوعة الماء	287,17	14,43	147,00	13,79	195,95	12,84	371,73	18,03	481,21	22,00
سكر الشمندر	-	-	7,00	0,66	231,35	15,16	265,23	12,86	207,97	9,51
بقايا وفضلات حديد الزهر	188,02	1,71	83,00	7,79	39,74	2,45	-	-	-	-
فوسفات الكالسيوم	135,14	6,98	75,83	7,11	43,96	2,88	128,34	6,22	152,88	6,99
الهيدروجين والغاز النادر	45,33	2,34	45,76	4,29	43,39	2,84	39,14	1,90	36,04	1,65
الزنك على شكل الخام	53,35	2,75	36,76	3,45	61,42	4,02	19,05	0,92	14,85	0,68
المياه المعدنية والغازية	28,54	1,47	22,30	2,09	26,75	1,75	25,72	1,25	31,13	1,42
التمور	-	-	14,30	1,34	22,65	1,48	23,37	1,13	24,71	1,13
الفحوم الحلقية	55,77	2,95	23,83	2,24	23,07	1,42	-	-	-	-
الكحول غير الحلقية	22,55	1,16	17,06	1,60	27,62	1,81	41,75	2,02	49,03	2,24
الزجاج الفولت والزجاج المصقول	-	-	16,07	1,51	19,88	1,23	-	-	-	-
الرصاص الخام	-	-	4,75	0,45	19,19	1,19	-	-	-	-
الجلود المدبوغة	-	-	-	-	11,02	0,72	20,33	0,99	14,87	0,68
الاسمنت الهيدروليكي	49,54	2,56	16,21	1,55	-	-	-	-	-	-
الذهب	17,76	0,81	26,54	2,53	-	-	-	-	-	-
العجائن الغذائية	12,54	0,65	20,51	1,96	-	-	-	-	-	-
المجموع الجزئي	1.366,33	70,54	868,26	81,45	1.321,43	86,59	1.771	85,87	1.922	87,88
المجموع	**1.937**	**100**	**1.066**	**100**	**1.526**	**100**	**2.062**	**100**	**2.187**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 2: وضعية إنجاز مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات

المشاريع	برنامج 2005-2009			برنامج 2010-2014
	المشاريع المسجلة	المشاريع المنجزة	في طور الإنجاز	
مراكز التسهيل	33	15	18	04
مشاتل المؤسسات	17	10	07	10
المجموع	**50**	**25**	**25**	**14**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 3: عدد المشاريع المحتضنة على مستوى مشاتل المؤسسات لعام 2012

مشاتل المؤسسات	عدد المشاريع المحتضنة	عدد المؤسسات المنشاة	عدد مناصب الشغل المستحدثة
عنابة	8	8	32
وهران	9	8	32
غرداية	3	3	19
برج بوعريريج	9	9	280
المجموع	**29**	**28**	**363**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 4: نشاط مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر الولايات لسنة 2012

مراكز التسهيل	عدد المشاريع المستقبلة	عدد المشاريع المرافقة	عدد مخطط الأعمال المنجزة	عدد المؤسسات المنشاة	عدد مناصب الشغل المستحدثة
تيبازة	452	142	46	24	90
وهران	1155	455	47	301	494
أدرار	107	58	29	22	67
برج بوعريريج	569	448	16	59	394
إليزي	328	174	22	13	220
جيجل	427	368	3	34	125
تمنراست	65	39	-	12	31
النعامة	484	244	2	84	31
تندوف	242	36	22	11	56
الجلفة	236	29	2	2	75
سيدي بلعباس	75	59	53	25	142
البليدة	40	-	-	-	-
المجموع	**4180**	**2052**	**2052**	**587**	**1544**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 5: توزيع مشاريع الاستثمار المصرح بها حسب قطاع النشاط على مستوى وكالة ANDI إلى غاية 2012/12/31

قطاع النشاط	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
النقل	3864	50,08	65534	8,04	14368	15,72
البناء أ ع	1460	18,92	123558	15,15	26965	29,50
الصناعة	1135	14,71	328762	40,31	31482	34,44
الخدمات	955	12,38	34252	4,20	8325	9,11
السياحة	136	1,76	94182	11,55	6072	6,64
الصحة	80	1,04	20356	2,50	2615	2,86
الفلاحة	84	1,09	6447	0,79	1108	1,21
الاتصالات	1	0,01	142454	17,47	480	0,53
المجموع	**7715**	**100**	**815545**	**100**	**91415**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 6: توزيع مشاريع الاستثمار المصرح بها حسب الطابع القانوني على مستوى وكالة ANDI إلى غاية 2012/12/31

الطابع القانوني	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
الخاص	7598	98,48	444038	54,45	78763	86,16
العام	113	1,46	371138	45,51	12264	13,42
المختلط	4	4	369	0,05	388	0,42
المجموع	**7715**	**100**	**815545**	**100**	**91415**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 7: توزيع مشاريع الاستثمار المصرح بها حسب الجهات على مستوى وكالة ANDI إلى غاية 2012/12/31

الجهة	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
الشمال	5021	65,08	597583	73,27	65716	71,89
الهضاب العليا	1375	17,59	112254	13,76	14286	15,63
الجنوب	1337	17,33	105708	12,96	11413	12,48
المجموع	**7715**	**100**	**815545**	**100**	**91415**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 8: الوضعية العامة للملفات المعالجة على مستوى FGAR منذ 2004 إلى نهاية 2012

	عروض الضمان	شهادات الضمان
عدد الضمانات الممنوحة	800	354
التكلفة الكلية للمشاريع دج	75.296.446.602	31.696.920.940
قيمة القروض المطلوبة دج	45.180.204.408	17.476.017.870
المعدل المتوسط للتمويل المطلوب	%60	%55
قيمة الضمانات الممنوحة دج	19.946.974.424	8.052.308.816
المعدل المتوسط للضمان الممنوح	%44	%46
القيمة المتوسطة للضمان دج	24.933.718	22.746.635
عدد مناصب الشغل التي ستنشأ	36.533	15.624
الأثر حسب الشغل المنشأ دج		
استثمار حسب الشغل	2.061.053	2.028.733
القرض حسب الشغل	1.236.696	1.118.537
الضمان حسب الشغل	545999	515.381

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 9: الوضعية العامة للملفات المعالجة حسب طبيعة المشاريع على مستوى FGAR منذ 2004 إلى نهاية 2012

	النشأة	التوسيع	المجموع
عدد الضمانات الممنوحة	363	437	800
التكلفة الكلية للمشاريع دج	31.229.070.800	44.067.375.802	75.296.446.602
قيمة القروض المطلوبة دج	17.826.862.175	27.353.342.233	45.180.204.408
المعدل المتوسط للتمويل المطلوب	%57	%62	%60
قيمة الضمانات الممنوحة دج	6.748.664.896	13.198.309.528	19.946.974.424
المعدل المتوسط للضمان الممنوح	%38	%48	%44
القيمة المتوسطة للضمان دج	18.591.363	30.202.081	24.933.718
عدد مناصب الشغل التي ستنشأ	8.317	28.216	36.533
الأثر حسب الشغل المنشأ دج			
استثمار حسب الشغل	3.754.848	1.561.787	2.061.053
القرض حسب الشغل	2.143.425	969.427	1.236.696
الضمان حسب الشغل	811.430	467.760	545.999

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 10: الوضعية العامة للملفات المعالجة حسب قطاع النشاط على مستوى FGAR منذ 2004 إلى نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
الصناعة	464	%58	13.400.232.885	%67	24.531	%67
البناء والأشغال ع	191	%24	3.679.974.880	%18	8.292	%23
الفلاحة والصيد البحري	9	%1	270.660.625	%1	499	%1
الخدمات	136	%17	2.596.106.034	%13	3.211	%9
المجموع	**800**	**%100**	**19.946.974.724**	**%100**	**36.533**	**%100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 11: الوضعية العامة للملفات المعالجة حسب الجهة على مستوى FGAR منذ 2004 إلى نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد المشاريع	المبلغ	مناصب الشغل
الشرق	202	5.300.656.033	9.446
الوسط	405	9.595.418.793	17.850
الغرب	159	4.189.475.980	8.017
الجنوب	34	861.423.618	1.220
المجموع	**800**	**19.946.974.424**	**36.533**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 12: حصيلة صندوق ضمان القروض الاستثمارات للم ص م (CGCI-PME) حسب قطاع النشاط إلى نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دج	%	العدد	%
البناء والأشغال العمومية	195	%31	3056	%28	3586	%36
النقل	164	%26	907	%8	1178	%12
الصناعة	203	%33	5997	%55	4429	%44
الصحة	31	%5	604	%6	476	%5
الخدمات	30	%5	278	%3	320	%3
المجموع	**623**	**%100**	**10.842**	**%100**	**9.989**	**%100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 13: حصيلة صندوق ضمان القروض الاستثمارات للم ص م (CGCI-PME) حسب الجهات إلى نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد الملفات	%
الوسط	224	36
الشرق	250	40
الغرب	89	14
الجنوب	60	10
المجموع	**623**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 14: توزيع الشهادات المسلمة والمطابقة على مستوى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) حسب قطاع النشاط إلى غاية نهاية 2011

قطاع النشاط	عدد الشهادات المسلمة (مرحلة الإنشاء)	عدد مناصب الشغل المتعلقة بها	عدد الشهادات المطابقة (مرحلة التوسع)	عدد مناصب الشغل المتعلقة بها
الخدمات	163.607	420.967	848	2.552
الزراعة	90.803	241.829	117	350
الصناعة التقليدية	58.742	179.929	172	543
الصناعة	43.097	144.201	299	1.519
نقل المسافرين	26.880	64.624	1355	3.195
نقل البضائع	70.790	144.597	531	1.054
البناء أ ع	31.612	110.532	359	2.459
نقل التبريد	19.310	40.891	128	297
الصيانة	5.333	14.252	20	72
الأعمال الحرة	6.702	16.259	188	505
الصيد	1.848	7.461	02	09
الري	1.080	4.202	10	39
المجموع	**519.804**	**1.389.744**	**4.029**	**12.594**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 15: توزيع المشاريع الممولة على مستوى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) حسب قطاع النشاط إلى غاية نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد المشاريع الممولة	عد مناصب الشغل المنشاة	قيمة الاستثمار دج
الخدمات	73.221	179.758	210.328.527.568
نقل المسافرين	17.066	40.207	41.304.490.843
الصناعات التقليدية	30.977	96.638	73.601.576.467
نقل البضائع	52.870	90.647	136.078.567.624
الزراعة	24.812	62.230	71.318.568.083
الصناعة	11.513	37.910	47.003634.058
البناء والأشغال العمومية	17.401	57.759	62.369.492.423
الأعمال الحرة	5.043	11.966	8.304.301.446
الصيانة	4.713	12.325	9.171.606.789
الصيد	750	3.749	4.685.203.788
الري	464	1.863	2.795.211.906
نقل التبريد	10.317	19.503	24.779.329.998
المجموع	**249.147**	**614.555**	**691.740.510.995**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 16: توزيع المشاريع على مستوى وكالة ANSEJ حسب الولايات لسنة 2011

الولايات	عدد المشاريع	الولايات	عدد المشاريع
أدرار	497	قسنطينة	827
الشلف	1.127	المدية	828
الأغواط	463	مستغانم	841
أم البواقي	1.056	المسيلة	720
باتنة	854	معسكر	1.116
بجاية	1.791	ورقلة	616
بسكرة	480	وهران	1.943
بشار	440	البيض	327
البليدة	862	إليزي	208
البويرة	799	برج بوعريريج	722
تمنراست	323	بومدرداس	944
تبسة	738	الطارف	579
تلمسان	1.079	تندوف	232
تيارت	757	تيسمسيلت	480
تيزي وزو	1.627	الوادي	562
الجزائر	3.449	خنشلة	873
الجلفة	683	سوق أهراس	594
جيجل	707	تيبازة	1.447
سطيف	1.644	ميلة	740
سعيدة	847	عين الدفلة	839
سكيكدة	788	النعامة	401
سيدي بلعباس	1.484	عين تيموشنت	563
عنابة	962	غرداية	590
قالمة	1.204	غيليزان	1.004
المجموع		42.621	

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 17: القروض الممنوحة من طرف الوطالة الوطنية للقرض المصغرANGEM حسب طريقة التمويل إلى غاية نهاية 2012

طريقة التمويل	عدد القروض	عدد مناصب الشغل المنشاة
تمويل ثنائي	423.329	634.994
تمويل ثلاثي: مستثمر - ANGEM - بنك	28.279	42.418
المجموع	451.608	677.412

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 18: القروض الممنوحة من طرف الوطالة الوطنية للقرض المصغرANGEM حسب الجنس إلى غاية نهاية 2012

طريقة التمويل	عدد القروض	النسبة المئوية
نساء	273.504	%61
رجال	178.104	%39
المجموع	451.608	%100

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 19: القروض الممنوحة من طرف وكالة ANGEM حسب قطاع النشاط إلى غاية نهاية 2012

قطاع النشاط	عدد القروض المنوحة	النسبة %	قيمة القروض الممنوحة دج
الزراعة	76.291	16,89	2.983.852.354,77
الصناعات المصغرة جدا	157.184	34,81	6.032.825.712,26
البناء والأشغال العمومية	36.658	8,12	1.732.835.935,77
الخدمات	95.256	21,09	4.646.022.252,04
الصناعات التقليدية	86.158	19,08	2.922.405.084,03
التجارة	61	0,01	13.044.852,51
المجموع	**451.608**	**100**	**18.330.986.191,38**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 20: مشاريع الممولة من طرف CNAC حسب قطاع النشاط إلى غاية 2012/12/31

قطاع النشاط	عدد المشاريع		مناصب الشغل		المبلغ	
	العدد	%	العدد	%	مليون دج	%
الفلاحة	3.398	4,58	7.972	5,52	10.975.173.091	5,51
الصناعات التقليدية	2.511	3,39	6.822	4,72	5.649.514.298	2,84
البناء والأشغال ع	3.647	4,92	12.677	8,78	11.361.264.053	5,70
الري	152	0,21	548	0,38	862.981.362	0,43
الصناعة	4.346	5,86	12.492	8,65	14.266.823.521	7,16
الصيانة	406	0,55	1.006	0,70	887.800.498	0,45
الصيد	95	0,13	213	0,15	439.332.374	0,22
أعمال حرة	234	0,32	516	0,36	612.107.371	0,31
الخدمات	13.962	18,83	30.525	21,13	45.875.871.981	23,02
نقل البضائع	35.662	48,11	56.631	39,20	87.407.684.342	43,87
نقل المسافرين	9.717	13,11	15.055	10,42	20.922.861.904	10,50
المجموع	**74.130**	**100**	**144.457**	**100**	**199.261.414.794**	**100**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

الجدول 21: مشاريع الممولة من طرف CNAC حسب الجهة والجنس إلى غاية 2012/12/31

قطاع النشاط	نساء	رجال	المجموع
الشمال	3.155	38.896	42.051
الهضاب العليا	1.570	23.828	25.398
الجنوب والجنوب الكبير	517	6.164	6.681
المجموع	**5.242**	**68.888**	**74.130**

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف وزارة الصناعة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.

المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية

❖ ***أوّلا / الكتب***

1- أحمد بوراس، **أسواق رؤوس الأموال**، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2006.

2- أحمد سعد عبد اللطيف، **التأجير التمويلي**، الطبعة الأولى، سلسلة مراجع المدير المالي، القاهرة، مصر، 2000.

3- الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، دار المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.

4- توفيق عبد الرحيم يوسف، ***إدارة الأعمال التجارية الصغيرة***، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

5- جهاد عبد الله عنانة، قاسم موسى أبو عيد، ***إدارة المشاريع الصغيرة***، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.

6- حسين علي خريوش وآخرون، ***الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق***، دار زهران، عمان، الأردن، 1999.

7- سعد عبد الرسول محمد، ***الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي***، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 1998.

8- سعاد نائف البرنوطي، ***إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد للريادة)***، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.

9- سمير علام، ***إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة***، مطبعة مركز القاهرة للنعيم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993.

10- سمير محمد عبد العزيز، ***التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية***، الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، 2001.

11- شوقي ناجي جواد، مزهر شعبان العاني، حسين عليان ارشيد،هيثم علي حجازي، ***إدارة المشروعات الصغيرة،*** منظور ريادي تكنولوجي، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.

12- طاهر محسن منصور الغالبي، ***إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة،*** الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

13- طارق الخير، ريم رمضان، ***تمويل المشروعات الصغيرة،*** منشورات جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، دمشق، سوريا، 2007.

14- عتبة هالة محمد لبيب، ***إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي،*** منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2008.

15- عبد الباسط وفا، ***مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة***، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2001.

16- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، ***إدارة المشروعات الصغيرة***، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002.

17- عبد الرحمن يسري أحمد، ***الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، تنميتها ومشاكل تمويليها، في أطر نظم وضعية وإسلامية،*** الطبعة الثانية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2000.

18- عبد الرحمن يسري أحمد، ***تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويليها***، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 1996.

19- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، ***إدارة المشروعات الصغيرة،*** الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، مصر، 2002.

20- عبد الكريم بن أعراب، ***تسيير المنشأة،*** منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2003.

21- عبد اللطيف بن أشنهو، ***عصرنة الجزائر، حصيلة وآفاق 1999-2009***، Alpha Design، الجزائر، 2006.

22- عبد المطلب عبد الحميد، ***اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة***، الدار الجامعية الإسكندرية مصر، 2009.

23- علاء الدين عبد الله فواز الخصاونة، ***التكييف القانوني لعقد الإيجار التمويلي – دراسة مقارنة-*** الطبعة الأولى، الدار العلمية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.

24- علي الخطاب، ***إستراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة***، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.

25- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، ***الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية***، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2005.

26- فريد النجار، ***الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال)***، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2007.

27- فريد راغب النجار، ***إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة***، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 1999.

28- فلاح حسن الحسيني، ***إدارة المشروعات الصغيرة (مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز)***، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.

29- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جودة، ***إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء***، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2000.

30- ماجدة العطية، ***إدارة المشروعات الصغيرة***، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن،2002.

31- محسن أحمد خضيري، ***التمويل بدون نقود***، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2001.

32- محمد صالح الحناوي، ***أساسيات الإدارة المالية***، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2001.

33- محمد صالح الحناوي، ***الإدارة والتمويل***، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.

34- محمد صبح، ***رأس المال العامل وتمويل المشروعات الصغيرة***، الطبعة الثانية، دار البيان للطباعة والنشر، مصر، 1999.

35- محمد عزت الميداني، ***الإدارة التمويلية في الشركات***، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، الظهران، 1993.

36- محمد هيكل، ***مهارات إدارة المشروعات الصغيرة***، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2003.

37- محمد وجيه بدوي، ***تنمية المشروعات الصغيرة للشباب الخرجين ومردودها الاقتصادي والاجتماعي***، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2004.

38- محمود أمين زويل، ***دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة***، دار الوفا لدنيا الطباعة والنشر، الاسكندرية، مصر، 2000.

39- منير إبراهيم هندي، ***الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل***، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 1998.

40- منير إبراهيم هندي، ***الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل***، منشأة المعارف الاسكندرية، مصر، 1998.

41- م. ر. ألين، ***إدارة المشروعات الصغيرة***، الطبعة العربية الثانية، دار الفاروق للترجمة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2007.

42- ناصر دادي عدون، ***اقتصاد المؤسسة***، الطبعة الأولى، دار المحمدية للطباعة، الجزائر، 1998.

43- ناصر دادي عدون، عبد الرحمان بابنات، ***التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر***، دار المحمدي العامة، الجزائر 2008.

44- هاني محمد دويدار، ***النظام القانوني للتأجير التمويلي – دراسة نقدية في القانون الفرنسي***- الطبعة الثانية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، 1998.

45- مرجع جماعي، ***الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية***، الجزء الثاني، نشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2002.

❖ ***ثانيا/الأطروحات، الرسائل والمذكرات***

1- إلياس عبد الله أبو الهيجاء، ***تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية، دراسة حالة الأردن،*** أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، الجامعة الأردنية، 2007.

2- بزطوح جابر، ***السوق المالية الثانية وسيلة تمويل الأمثل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة،*** مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2004.

3- سماح طلحي، ***قرض الإيجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي أم البواقي، 2007.

4- عثمان لخلف، ***واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها- دراسة حالة الجزائر-*** أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

5- عياش زبير، ***تأثير تطبيق اتفاقية بازل 2 على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -حالة ولاية أم البواقي-*** أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي، 2012.

6- مليكة زغيب، ***إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، دراسة محددات الهيكل المالي لمجمع جبيلي،*** أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2005.

7- علية ضياف، ***رأس المال المخاطر كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة الجزائر*** - مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار،عنابة، 2009.

8- ياسين العايب، ***إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية- حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2011.

9- يوسف قريشي، ***سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة ميدانية،*** أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005.

❖ ***ثالثا/ التقارير، الدراسات والبحوث المتخصصة***

1- أحمد محي الدين أحمد، ***تطبيق المضاربة والمشاركة الثابتة والمتناقصة في التمويلات الإسلامية،*** المؤتمر الدولي الرابع حول: الهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، مملكة البحرين، يومي 3 و4 أكتوبر، 2004.

2- أحمد علاش ومسعود درواسي، ***النشاط المصرفي بدون فوائد- أسلوب المشاركة نموذجا-*** الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي خميس مليانة، 5- 6 ماي 2009.

3- أشرف محمد دوابه، ***إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

4- السعيد بريبش، ***التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر،*** الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

5- السعيد بريبش وسارة طيب، ***بدائل التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2012.

6- السعيد بريبش وعبد اللطيف بلغرسة، ***إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

7- الطاهر هارون وفطيمة حفيظ، ***إشكالية تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة: دراسة مقارنة بين الأساليب المستحدثة في التمويل، والأساليب المتبعة في الجزائر،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

8- أمبارك بلاطة وآخرون، ***الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة،*** الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

9- بتول أسيري، ***المعوقات التي تواجه الراغبين في إقامة مشروعات صغيرة في مملكة البحرين - دراسة ميدانية-*** الندوة الدولية حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 18-22 يناير 2004.

10- بلال أحمية، ***دور التمويل بالمشاركة في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل الشراكة الأوروعربية،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

11- بولعيد بعلوج، ***تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الملتقى الوطني حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي الأغواط، 08-09 أفريل 2002.

12- جبار محفوظ، مريمت عديلة وبن يوب فاطمة، ***استراتيجية اللاوساطة كنموذج تمويلي معاصر: دراسة حالة تونس،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

13- جبار محفوظ وعمر عبده سامية، ***دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة فرنسا،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

14- حيدر ناصر، ***مساهمة بنك البركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

15- خير الدين معطى الله وسامية بزازي، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية المحلية كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة بالجزائر،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2012.

16-رابح بحشاشي، ***واقع وآفاق الإجارة المنتهية بالتمليك في البنوك التجارية الجزائرية - دراسة تقييمية ببنك البركة الإسلامي الجزائر-*** الملتقى الدولي حول: الخدمات المصرفية الإسلامية بين النظرية والتطبيق، جامعة عجلون الوطنية – الأردن، 15-16 ماي 2013.

17-رابح خوني ورقية حساني، ***آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر***، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف 25-28 ماي 2003.

18-رابح خوني ورقية حساني، ***واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر، وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة***، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

19-رحيم حسين وسلطاني محمد رشدي، ***نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المضاربة، السلم والاستصناع***، ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

20-رحيم حسن، ***التجديد التكنولوجي كمدخل إستراتيجي لدعم القدرة التنافسية الجزائرية***، الملتقى الدولي حول تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، يومي 29 -30 أكتوبر 2002.

21-روينة عبد السميع واسماعيل حجازي، ***تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر***، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

22-زينة بن وسعد وجميل عبد الجليل، ***واقع تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل ذلك"، حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية – BADR BANQUE*** - الملتقى الوطني حول: " المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية"، المركز الجامعي بشار، يومي: 24- 25 أفريل 2006.

23- سماح طلحي، ***دور رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13- 14 نوفمبر 2012.

24- سيد ناجي مرتجى، ***المشروعات الصغيرة والمتوسطة: المفهوم والمشكلات وإطار التطوير،*** ندوة حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 18-22 يناير 2004.

25- شعيب بونوة وسمير سحنون، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها في الجزائر،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

26- صالح الصالحي، ***أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري،*** ندوة حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 18-22 يناير 2004.

27- صحراوي مقلاتي، ***التمويل برأس المال المخاطر، منظور إسلامي، مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول،*** دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 30-31 جوان 2009.

28- صليحة بن طلحة وبوعلام معوشي، ***دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

29- صليحة بن طلحة وبوعلام معوشي، ***الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في القضاء على البطالة،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

30- عاشور كتوش وعبد الغني حريري، ***التمويل بالإئتمان الإيجاري، الإكتتاب في عقوده وتقييمه-دراسة حالة الجزائر-*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

31- عاشور مزريق ومحمد غربي، ***الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

32- عبد الحق بوعتروس ومحمد دهان، ***تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

33- عبد الله ابراهيمي، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

34- عبد المجيد تيماوي وشراف براهيمي، ***دور مؤسسات التمويل اللاربوية في تحقيق التنمية الاقتصادية -عرض بعض التجارب-*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

35- عبد القادر جعفر، ***ضوابط المشاركة في العمل المصرفي الإسلامي،*** الملتقى الدولي حول: الأزمة المالية والاقتصادية الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 20-21 أكتوبر 2009.

36- علي بوعمامة ونصر الدين بوعمامة، ***معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل تفعيل دورها في الجزائر،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

37- فتيحة ونوغي، ***أساليب تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الإسلامي،*** الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

38- قدي عبد المجيد ودادن عبد الوهاب، ***محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

39- كريم قاسم وعدنان مريزق، ***دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006.

40- كريمة سلطان وآمال يوب، ***دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل دورها في التنمية الاقتصادية،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

41- لؤي محمد زكي رضوان، ***المنشآت الصغيرة والمتوسطة السعودية (الواقع ومعوقات التطوير)،*** ندوة حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 18-22 يناير 2004.

42- ليلى قطاف وسعيدة بوسعدة، ***الإئتمان الإيجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة BCR،*** الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

43- محمد البشير مبيروك وصالح حميمدات، ***واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية في الجزائر،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

44- محمد البلتاجي، ***نحو نموذج محاسبي لتقويم وسائل الاستثمار في البنوك الإسلامية (المضاربة، المرابحة، المشاركة)،*** الندوة الدولية حول: نحو ترشيد مسيرة البنوك الإسلامية، الإمارات العربية المتحدة، دبي، 3-5 سبتمبر 2005.

45- محمد براق وسمير ميموني، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

46- محمد بوهزة والطاهر بن يعقوب، ***تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – حالة المشروعات الصغيرة المحلية***، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

47- محمد زيدان، ***الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر***، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

48- محمد عبد الحليم عمر، ***التمويل عن طريق القنوات غير الرسمية***، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

49- محمد فتحي صقر، ***واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية***، ندوة حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 18-22 يناير 2004.

50- محمود المرسي لاشين، ***من أساليب التمويل الإسلامية، التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة***، الدورة الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة سطيف، وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.

51- محمود فوزي شعوبي وعبد الغني دادن، ***المؤسسة الاقتصادية بين خيار التمويل المصرفي والتمويل البورصوي في ظل الإصلاح المصرفي وحداثة السوق المالي***، ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

52- مصطفى بلمقدم ومصطفى طويطي، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كإستراتيجية حكومية لامتصاص البطالة في الجزائر***، الملتقى الدولي حول: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، يومي 15-16 نوفمبر 2011.

53-مليكة زغيب ونعيمة غلاب، ***تحليل أساليب تمويل المؤسسات الاقتصادية: دراسة حالة المجمع الصناعي العمومي للحليب ومشتقاته،*** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

54-مليكة زغيب ونعيمة غلاب، ***دراسة صعوبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

55-مهدي ميلود، ***أدوات التمويل المصرفي اللاربوية ودورها في دعم المؤسسات الاقتصادية – مع عرض لبعض التجارب في الدول النامية*** - ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

56-نجمة عباس، ***تفعيل الدور الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التنمية الإقتصادية - دروس مستفادة من تجارب رائدة،*** الملتقى الوطني الرابع حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 13 – 14 أفريل 2008.

57-نعيمة غلاب وعنترة برباش، ***تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خدمة التنمية،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2012.

58-نور الدين أحمد قايد، ***استخدام أساليب جديدة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعات التقليدية والحرفية في الجزائر،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2012.

59-نور الدين زعيبط، ***قرض الإيجار بديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،*** الملتقى الوطني الثاني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة، واقع وآفاق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2012.

60-هارون العشي، ***مصادر تمويل المشروعات الاستثمارية ودورها في بلورة التحولات الاقتصادية - دراسة حالة الجزائر- خلال الفترة 1990-2004،*** الملتقى الدولي

حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 21 و22 نوفمبر 2006، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

61-يوسف قريشي وإلياس بن ساسي، ***خصائص ومحددات الهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية،*** الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أفريل 2006.

62-المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير حول: ***من أجل سياسة تطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر***، جوان، 2002.

❖ ***رابعا/ المجلات و الدوريات***

01- أحمد بوراس وسماح طلحي، ***قرض الإيجار كإستراتيجية حديثة للتمويل***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 34-35، 2014.

02- اسماعيل بوخاوة وآخرون، ***المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة اقتصاد السوق،*** مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الحاج الأخضر باتنة، العدد 06، جوان 2002.

03- بولعيد بعلوج، ***معوقات الاستثمار في الجزائر***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 04، جوان 2006.

04- جبار محفوظ، ***المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويليها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة: 1999-2001،*** مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 02، فيفري 2004.

05- جمال الدين سلامة، ***دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر،*** مجلة العلوم الإنسانية، السنة السادسة، العدد 41، ربيع 2009 . WWW.ULUM.NL

06- حسين عبد المطلب الأسرج، ***المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية،*** مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 08، 2010.

07- خير الدين معطى الله، ***تفعيل دور التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر***، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الحاج الأخضر باتنة ، العدد 13، ديسمبر 2005.

08- روينة عبد السميع، ***مساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات***، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الحاج الأخضر باتنة، العدد 11، ديسمبر 2004،

09- زهية موساوي وخديجة خالدي، ***التمويل الاسلامي للمشاريع الاقتصادية – فرص وتحديات***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 04، 2006.

10- سلامي منيرة وقريشي يوسف، ***التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 08، 2010.

11- صالح صالحي، ***أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري***، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03، سنة 2004.

12- صالح مفتاح، ***أهداف السياسة النقدية في الجزائر(1990-2000)***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 05، ديسمبر 2003.

13- عبد الرحمان بن عنتر، ***مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وآفاقها المستقبلية***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 02، جوان 2002.

14- عبد الرحمان بن عنتر، ***واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية***، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 01، 2002.

15- عبد الغني دادن، ***قرار التمويل تحت تأثير الضرائب وتأثير تكلفة التمويل***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 06، 2008.

16- عبد المليك مزهوده، ***التسيير الاستراتيجي للمؤسسات - مقاربة مفهومية ومتحديات التنافسية***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 04، 2006.

17- عبد الوهاب دادن، ***الجدل القائم حول هياكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 07، 2010.

18- عبود زرقين، ***تعزيز دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في السياسة الصناعية الجزائرية***، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد 42، ربيع 2008.
19- عليان نذير ومنور أوسرير، ***حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا***، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 02، ماي 2005.
20- كمال توفيق محمد حطاب، ***المشاركة المتناقصة كأداة من أدوات التمويل الإسلامي***، مجلة الدراسات الاقتصادية الإسلامية، المجلد العاشر، العدد الثاني، محرم 2003.
21- نزيه كمال حماد، ***المشاركة المتناقصة وأحكامها في ضوء ضوابط العقود المستجدة***، مجلة المجتمع الفقهي الإسلامي، العدد 15، السنة 2012.
22- عمار عماري، ***الإصلاحات الاقتصادية وآثارها على القطاع الصناعي في الجزائر***، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 01، سنة 2002.
23- عيسى بن ناصر، ***برنامج التكييف والتعديل الهيكلي في الجزائر***، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الحاج الأخضر باتنة، العدد 07، ديسمبر 2002.
24- عيسى آيت عيسى، ***المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر- أفاق وقيود***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 06، السداسي الأول 2009.
25- فالتة اليمين، ***المؤسسة الاقتصادية وتحولات المحيط***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 07، فيفري 2005.
26- كربالي بغداد، ***نظرة عامة على التحولات الاقتصادية في الجزائر***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 08، سبتمبر 2005.
27- ليلى مقدم، ***سياسات تسيير عناصر الاحتياج في رأس المال العامل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية***، دراسة ميدانية خلال الفترة (2005–2007)، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 08، 2010.
28- محمد الأمين بن عزة، ***التحالف الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 02، ماي 2005.

29- محمد الهادي مباركي، ***المؤسسة المصغرة: المفهوم والدور المرتقب***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، العدد11، جوان 1999.
30- محمد براق وعبيلة محمد، ***دفع الصادرات خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 04، جوان 2006.
31- محمد بوهزة، ***بعض آثار الإصلاحات على المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية (حالة بعض المؤسسات)***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 01، نوفمبر 2001.
32- محمد زيدان، ***الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد السابع، السداسي الثاني 2009.
33- محمد سحنون، ***المؤسسة الاقتصادية العمومية في ظل الإصلاحات الاقتصادية والآثار والأفاق المستقبلية***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الرابع، ماي 2003.
34- محمد عبد الشفيع عيسى، ***المشروعات الصغيرة والمتوسطة بوصفها إحدى آليات خفض الفقر في البلدان العربية***، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد 50، ربيع 2010.
35- مفيدة يحياوي، ***تحديد الهيكل المالي الأمثل في المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية***، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 03، أكتوبر 2002.
36- مليكة زغيب، ***دور وأهمية قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة***، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 05، سنة 2005.
37- محمود المرسي لاشين، ***تجربة مصر العربية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة***، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03، سنة 2004.

38- منصوري زين، ***واقع وآفاق سياسة الاستثمار في الجزائر***، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، العدد 02، ماي 2005.
39- ناجي بن حسين، ***آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر***، مجلة الاقتصاد والمجتمع، جامعة منتوري قسنطينة، العدد 02، سنة 2004.
40- نوارة حمليل، ***عقد البيع بالإيجار***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد 05، سنة 2007.
41- هواري سويسي، ***أهمية تقييم المؤسسات في اتخاذ قرارات الاستثمار المالي***، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة،العدد 05، سنة 2007
42- ***تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات***، سلسلة تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية، العدد 93، ماي 2010، السنة التاسعة.

❖ ***<u>خامسا/ القوانين، الأوامر، والنصوص التشريعية الأخرى</u>***

1- قانون الاستثمار 88-25 المؤرخ في 1988/07/12 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة.
2- المرسوم التنفيذي رقم 92-283 الصادر في 1992/07/06 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة *ANPMI* وتحديد قانونها الأساسي.
3- المرسوم 93- 12 الصادر في 5 أكتوبر 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار.
4- المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرخ في 18 يوليو 1994 المتعلق بإنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
5- المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي.
6- المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المتعلق بأشكال المساعدات المالية الممنوحة للشباب المستثمرين من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
7- الأمر 96 - 09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بتنظيم الائتمان الايجاري.
8- الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996 المتعلق بكيفية تأسيس مؤسسات الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها.

9- المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جوان 1998 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-289 الموافق لـ 2003/09/06 المتعلق بإنشاء صندوق الكفالة المشتركة لضمان مخاطر القروض وتحديد قانونه الأساسي.

10- الأمر رقم 01-01 المتمم والمعدل لأحكام القانون 90-10 الصادر في 27 فيفري 2001 والمتعلق بالنقد والقرض.

11- المرسوم التنفيذي رقم 190/2000 المؤرخ في 11 يوليو 2000 والمتعلق بإنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.

12- المرسوم الرئاسي رقم 01-03 الموافق لـ 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار

13- الأمر 01 - 03 الصادر في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار.

14- المرسوم التنفيذي رقم 01-282 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001 والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

15- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل 12 ديسمبر 2001.

16- المرسوم التنفيدي 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002، المتعلق بإنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي.

17- المرسوم التنفيدي رقم 03-78 المؤرخ في 25 فيفري 2003 المتعلق بإنشاء مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

18- القانون رقم 03-79 المؤرخ في 25 نوفمبر 2003 المتعلق بإنشاء مراكز التسهيل.

19- الأمر التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 2003/02/25 والمتضمن عمل وتنظيم المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

20- الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض.

21- المرسوم التنفيدي 03-188 في 22 أفريل 2003 المتعلق بإنشاء المجلس الوطني لترقية المناولة.

22- المرسوم الرئاسي 04-13 المؤرخ في 22 جانفي 2004، المتعلق بجهاز القرض المصغر.

23- المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي.

24- المرسوم الرئاسي 04-15 المؤرخ في 22 جانفي 2004، المحدد لشروط الإعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر ومستواها.
25- المرسوم الرئاسي 04-134 المؤرخ في 19 أفريل 2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
26- القانون 06-11 الصادر في 24 جوان 2006 والمتعلق بشركات رأس المال الخاطر وبتنظيم وضبط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر.
27- المرسوم التنفيذي رقم 08-56 الصادر في 11 فيفري 2008 والمحدد للضوابط المتعلقة بشركات رأس المال المخاطر.
28- القرار الوزاري المؤرخ في 14 مارس 2009 والمتعلق بطلب رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر.
29- المرسوم التنفيدي 11-16 المؤرخ في 25 جانفي 2011، المتعلق بتحديد صلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار.
30- المرسوم التنفيذي رقم 12-176 المؤرخ في 11 أفريل 2012 المتعلق بالترقية العقارية والمساهمة في الضبط والاستعمال العقلاني للعقار الموجه للاستثمار.

قائمـة المراجـع باللغـة الأجنبيـة

❖ *I.OUVRAGES*

1- Ahmed Koudri, ***Economie d'Entreprise –une introduction au management*** , ENAG / Edition – Distribution , Alger , 1999.
2- Alain Borderie, ***Financer Les PME Autrement***, Maxima Edition, Paris, France, 1998.
3- Bernard Balkenhol et Christian lecointre, ***Les Banques et La Petite et Moyenne Entreprise en Afrique de l'Ouest***, Les Editions l'Harmatten, Paris, France, 1995.
4- Carole Gresse, ***Les Entreprises en difficultés***, Economica, Paris, France, 1994.
5- Cherai et Mahiei Dine, ***Culture d'Entreprise en Algérie***, Office des Publications Universitaires, Alger, Algérie, 2004.
6- Eric Garrido, ***Le Cadre Economique et Réglementaire du Crédit-Bail***, Tome 1, Paris, France, 2002.
7- Emmanuelle Duboc, Dorothée Rivaud-Danset, ***Le Capital-Risque, Collection Repères***, Paris, France, 2006.
8- Eric Garrido, ***Le Crédit-Bail, Outil de Financement Structurel et d'Ingénierie Commerciale***, Tome 2, Paris, France, 2003.
9- Eric Sthéphany, ***La Relation Capital Risque / PME, Fondement et Pratiques***, 4e édition, De Boeck Edition, Paris, France, 2003.
10- Farouk Bouyacoub, ***l'Entreprise et le Financement Bancaire***, Casbah édition, Alger, Algérie, 2000.
11- Galen Spencer Hull, La Petite Entreprise à l'Ordre du Jour, Edition l'Harmattan, Paris, France, 1987.
12- Gilles Mougenot, ***Tout Savoir Sur Le Capital Risque***, Gualino éduteur, 2e édition, Paris, France, 2002.
13- Jaques Coillot, ***Initiation au Leasing ou Crédit-Bail***, Les Edition De J. Delmas, Paris, France, 1968.
14- Jaque Horovitz et Dominique Xardel, ***Diriger une Entreprise Moyenne, Les Leçons de l'Expérience***, Les Edition d'Organisation, Paris, France, 1997.
15- Michel Di Martino, ***Guide Financier de La Petite et Moyenne Entreprise***, Les Editions d'Oranhsation, Paris, France, 1993.
16- Monther Cherif, ***Le Capital-Risque***, 2e édition, Revue Banque Edition, Paris, France, 2008.

17- M.Marchesnay et C.Fourcade, ***Gestion de La PME /PMI***, Edition Nathan, Paris, 1997.
18- Nacer- Eddine Sadi, ***La Privatisation des Entreprises publiques en Algérie,*** Objectifs, Modalités et Enjeux, Office des Publications Universitaires, Alger, Algérie, 2005.
19- Olivier Torrés, ***PME de Nouvelles Approches, Economica,*** Paris, France, 1998.
20- Patrick Serlooten, ***Fiscalité du Financement des Entreprises***, Economica, Paris, France, 1994.
21- Pierre-André Julien, ***Les PME à Forte Croissance***, Presse De l'Université Du Québec, Sainte – Foy, Canada, 2002.
22- Pierre Yves Léo, Marie Christine Monnoyer Lon et Jan Philipe, ***PME, Stratégie internationale***, Economica, Paris, France, 1990.
23- Vanina Paolo-Gagin, Véronique De Lalande, ***Le Capital-Risque, Acteurs, Pratiques et Outils***, Gualino éduteur, Paris, France, 2000.
24- Zine Sekfali, ***Droit des Financements Structurés***, Revue Banque Editions, Paris, France, 2004.
25- ***Groupe de Recherche en Economie et Gestion des PME***, Billan et Perspectives, Economica, Paris, 1997.
26- Ouvrage Collectif, ***l 'Entreprise et la Banque, Dans les Mutations Economiques en Algérie***, Office des Publications Universitaires, Alger , Algérie, 1994.
27- Ouvrage Collectif, ***Petite Entreprise et Développement Local***, Edition ESKA, Paris, France, 1991.

❖ ***II . MEMOIRES ET THESES***

1- Amr Abou-Zeid, ***La Gestion Des Fonds De fonds Islamique De Capital Investissement Pour Le Développement Des Pays Arabes***, Thèse de doctorat en sciences de Gestion, Université Paris Dauphine, France, 2007.
2- Anis Hamelin, Controle, ***Financement et Croissance Des Petites Et Moyennes Entreprises,*** Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université De Strasbourg, France, 2010.
3- Caroline Le Gloan, ***Les Politiques Publiques Dans La Création Et Le Financement De Start-up En France***, Une Evaluation Du Concours National D'Aide A La Création d'Entreprises De Technologies Innovantes, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Panthéon Assas (Paris II), France, 2007.
4- Frédérique Savignac, ***Le Financement Des Entreprises Innovantes***, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris I- Panthéon-Sorbonne,
5- Gaël Imad'eddine, ***Analyse Institutionnelle Et Organisationnelle Des Logiques Et Des Fonctions Du Capital-risque Au Japon***, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université De Lille 2, France, 2007.

6- Ludovic Vigneron, ***Conditions De Financement De La PME Et Relations Bancaires, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion,*** l'Université de Lille 2, France, 2008.

❖ *III. REVUES et RAPPORTS*

01- Abdessatar ATI, Ibtissem GANNOUN, ***Le Capital Risque Et Le Financement Des PME En Tunisie:*** Réalités Et Perspectives, Revue Tunisienne d'économie, N° 11, 2012.

02- BENSAHEL Wassila, ***Les Facteurs Clés De Succès Dans Les Entreprises De Haute Technologie:*** Le Cas De La Biotechnologie, Revue Des économies nord Africaines N°4, Université Hassiba Benbouali de Chlef, juin 2006.

03- Gérard Trapp, ***Le financement de la PME, les systèmes de garantie, Stratégica,*** Business & Finance N° 04, Janvier, 2005, Alger.

04- Grégoire Cshertok, Pierre-Alain de Malleray et Philippe Pouletty, ***Le financement des PME***, Conseil d'Analyse Économique, La Documentation française. Paris, 2009.

05- Jean-Louis Nakamura, ***la relation banque-PME***, Revue d'Economie Financières, Le Financement des PME, N° 54, Montchrestien, Lion, France, 1999.

06- Jean-Paul Betbèze, ***Financer la R&D,*** Conseil d'Analyse Économique, La Documentation française, Paris, 2005.

07- Kada Akacem, ***Des Réformes Economiques Pour La Promotion Des PME,*** Revue Des économies nord Africaines N°5, Université Hassiba Benbouali, Chlef, janvier 2008.

08- Laila Melbouci, ***les PME algériennes : un essai d'analyse par les ressources,*** Revue des Sciences Humaines, N° 08, Université Mohamed Khieder, Biskra, Septembre 2005.

09- Malek Serrai, ***ALC, l'expérience international au service du développement,*** PME Magazine d'Algérie, N° 37, Avril – Mai 2006.

10- Michel Mackay, ***Le Leasing, une solution de financement***, Stratégica, Business & Finance N°02, Alger, Novembre, 2004.

11- Michel Mackay, ***Les PME face au bouleversement du paysage financier***, Stratégica, Business & Finance N° 06, Alger, Mars, 2005.

12- Michel Mackay, ***Le financement de la PME, exemple du Canada,*** Stratégica, Business & Finance N° 07, Alger, Avril 2005.

13- Michel Mackay, ***Les paradigmes, les banques et le financement de la PME/PMI***, Stratégica, Business & Finance N° 08, Alger, Mai 2005.
14- Mohamed Loukal, ***Relations banques- entreprises***, Convergence, N° 08, Revue Editée par Banque Extérieure d'Algérie, Alger, Janvier, 2002.
15- Naila Elyes, ***Créer son entreprise, PME,*** Magazine d'Algérie, N° 27, Février – Mars 2005.
16- Olivier Burkart, ***Le Financement des PME***, Revue d'Economie Financières, Le Financement des PME, N° 54, Montchrestien, Lion, France, 1999.
17- Philipe Brousse, ***Le Capital- risque***, Stratégica, Business & Finance N°02, Alger, Novembre, 2004.
18- Sadek Kheddache, ***Concevoir un projet solide***, PME Magazine d'Algérie, N° 27, Février – Mars 2005.
19- Sahnoun Djamel, ***Le marché alternatif et son rôle dans le développement des PME -Le cas de la Tunisie-***, Revue Des économies nord Africaines N°6, premier semestre, Université Hassiba Benbouali de Chlef, 2009.
20- Thabet Mohamed Nasser, ***Aperçu sur Les Petites et Moyennes Entreprises en relation avec le partenariat***, Revue de Science Commerciales, Publication Bi-annuelle de l'Ecole Supérieure de Commerce d'Alger (ESC), N° 28, 2004.
21- Thierry Montalieu, ***les institutions de micro–crédit entre promesses et doutes,*** Monde et Développement, Tome 30, 2002.
22- Philippe Mignaval, ***Proposition Pour Favoriser Le Développement Des Petites Et Moyennes Entreprises Africaines***, Rapport et Projet de propositions de la Commission Economie et Développement, Haut Conseil de la Coopération Internationale, Paris, Mars 2008.
23- Wakil Adgibi, l***es défis du Financement da la micro- entreprise,*** Monde et Développement, Tome 30, 2002.
24- Conseil National Economique et Social, ***Projet de Rapport pour une Politique de Développement de La PME en Algérie***. Juin 2002.
25- Regards sur les PME, PME et innovation technologique : pour une relation plus naturelle, N°10, OSEO services, Paris. 2e trimestre 2006.

❖ ***VI. SEMINAIRES***

1- Belmoukadem Mustapha, Halimi Wahiba et Fandi Naziha, ***Le leasing: un outil de finance sous-utilisé,*** Colloque International Sur: Les Politiques de financement et leurs effets sur les économies et

les entreprises. Etude du cas de l'Algérie et des pays en développement, Université Mohamed Khieder, Biskra, 21 et 22 novembre 2006.

2- Bebarab Abdelkrim, ***PME-PMI- banques : quelles perspectives, Colloque International : Gouvernance et développement de la PME***, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

3- Bouyacoub Ahmed, ***Les PME en Algérie dynamisme économique et territoriale,*** Colloque International: Gouvernance et développement de la PME, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

4- Chabha BOUZAR, ***Le financement et les mesures d'aides financières de l'Etat à la création des P.M.E./P.M.I en Algérie,*** Colloque International Sur: Les Politiques de financement et leurs effets sur les économies et les entreprises. Etude du cas de l'Algérie et des pays en développement, Université Mohamed Khieder, Biskra, 21 et 22 novembre 2006.

5- Khelil Aberrazek, ***Le Capital – Risque et financement des PME,*** Colloque national Sur : les Petites Et Moyennes Entrepries et Sont Role Dans Le Développement, Université Ammar Telidji – Laghouat, 8 et 9 Avril 2002.

6- Menna Khaled, ***La Problématique de financement des PME en Algérie,*** Colloque International: Gouvernance et développement de la PME, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

7- Mohamed Yazid Boumghar, ***La relation PME banque un essai de compréhension,*** Colloque International: Gouvernance et développement de la PME, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

8- Mouloud Sadoudi, ***La problématique du financement de la PME en Algérie,*** Colloque International Sur : Les Exigences de la mise à niveau des PME dans les pays arabes, Université Hassiba Benbouali de Chlef, 17-18 Avril 2006.

9- Meliani Hakim & Bouadam Kamel, ***Financement des entreprises: enjeux et défis des entreprises algériennes***, Colloque International Sur: Les Politiques de financement et leurs effets sur les économies et les entreprises. Etude du cas de l'Algérie et des pays

en développement, Université Mohamed Khieder, Biskra, 21 et 22 novembre 2006.

10- M.Lachab Youcef, ***Les nouveaux instruments de financements de la PME***, Colloque International: Gouvernance et développement de la PME, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

11- Khaoua Nadji, ***Les fonctions économiques et l'état et la situation de PME/PMI,*** Colloque International: Gouvernance et développement de la PME, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

❖ ***V. LES SITES d'INTERNET***

www.algérie-dz.com

www.pmeart-dz.com

www.joradp.dz

www.cnac.dz

www.algeria-interface.com

www.fgar.dz

www.algeria-us.com

www.ansej.org.dz

www.andi.dz

www.angem.dz

www.sofinance.dz

www.ons.dz

www.cgci.dz.

www.mipmepi-dz.org/ar/statistiques.pdf .

www.arableasing-dz.com

www.mlaleasing.com

www.albaraka-bank.com

الفهارس

فهرس الجداول و الأشكال

I. قائمة الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
(1-1)	تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أوجه النشاط	33
(2-1)	تعريف دول الاتحاد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	34
(3-1)	تعريف بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	35
(4-1)	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر	36
(5-1)	المعايير الكمية المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	38
(6-1)	حجم وأهمية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لاقتصاديات بعض الدول	52
(7-1)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي في بعض الدول	53
(1-3)	تطور استخدام تقنية قرض الإيجار في أوربا خلال الفترة 2007-2010	158
(2-3)	مراحل نمو المشروع ومصادر التمويل	191
(3-3)	عوائق دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السوق المالية الثانية	211
(1-4)	التطور السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2008- 2012	222
(2-4)	تطور تعداد الم ص م الخاصة حسب فروع النشاط الاقتصادي خلال 2008-2012	223
(3-4)	تطور تعداد الم ص م الخاصة بالولايات العشر الأولى خلال 2008-2012	224
(4-4)	تطور توزيع الم ص م الخاصة حسب الجهات خلال 2008-2012	224
(5-4)	عدد أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية خلال 2008-2012	225
(6-4)	تطور الناتج الداخلي الخام لدى الم.ص.م خارج المحروقات خلال 2007-2011	226
(7-4)	مساهمة الم ص م في خلق القيمة المضافة خلال 2007-2011	227

(8-4)	تطور الميزان التجاري خلال الفترة 2008-2012	227
(9-4)	المنتجات المستوردة من طرف القطاع الخاص خلال الفترة 2008-2012	228
(10-4)	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2008-2012	229
(11-4)	رتبة الجزائر دوليا من حيث سهولة الاستثمار	230
(12-4)	مستويات تمويل المشاريع الاستثمارية في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار *ANDI*	244
(13-4)	مستويات التمويل الثنائي للمشاريع الممولة من طرف *ANSEJ* حسب تعديلات 2011	247
(14-4)	مستويات ونسب مساهمة *ANSEJ* في التمويل الثلاثي حسب تعديلات 2011	247
(15-4)	نسب تخفيضات *ANSEJ* في معدل الفائدة حسب تعديلات سنة 2011	248
(16-4)	هيكل تمويل المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة *CNAC*	250
(17-4)	نسب التخفيضات في فوائد القروض الممنوحة للمؤسسات المستفيدة من مزايا *CNAC*	251
(18-4)	كيفية تمويل المشاريع المعتمدة من طرف *ANGEM*	252
(19-4)	التنظيمات الجبائية لقرض الإيجار في الجزائر	270
(20-4)	تطور نشاط بنك البركة الجزائري خلال 2010 و2011	287
(21-4)	تمويل بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2007 و2010	288
(22-4)	صيغ التمويل قصيرة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007 -2010	288
(23-4)	صيغ التمويل متوسطة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007 - 2010	289
(24-4)	صيغ التمويل طويلة المدى الممنوحة من طرف بنك البركة للم ص م خلال 2007 - 2010	290
(25-4)	تطبيق تقنية قرض الإيجار في بنك البركة الجزائري	292
(26-4)	حجم تطبيق قرض الإيجار على مستوى *Sofinance* خلال 2008- 2012	299
(27-4)	الحصة السوقية للمؤسسات المطبقة لصيغة التمويل بالايجار في الجزائر سنة 2009	301
(28-4)	تقييم الخدمات التمويلية المقدمة من طرف *Sofinance* خلال الفترة 2008-2012	308
(29-4)	تقييم نشاط شركة *Sofinance* خلال الفترة 2010-2012	308

II. قائمة الأشكال

رقم الشكل	العنـوان	الصفحة
(3-1)	مخطط توضيحي لآلية سير عملية قرض الإيجار	161
(3-2)	أطراف عقد تحويل الفاتورة وكيفية تطبيقه	173
(3-3)	توزيع رأس المال المخاطر في العالم خلال الفترة الممتدة بين (2003، 2009)	184
(3-4)	مبدأ عمل شركات رأس المال المخاطر	189
(3-5)	أنواع الأسواق المالية	202
(4-1)	العشر المعوقات الأولى التي تواجه الاستثمار في الجزائر سنة 2010	234
(4-2)	صيغ تمويل بنك البركة قصيرة الأجل الممنوحة للم ص م خلال 2007-2010	289
(4-3)	صيغ تمويل بنك البركة متوسطة الأجل الممنوحة للم ص م خلال 2007-2010	290

الملخصات

المـــلخص

تم التطرق في هذه الدراسة إلى موضوع الصيغ الحديثة كحل أمثل لإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الإشارة إلى واقع هذا النوع من التمويل في الجزائر.

وباعتبار أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية يتعين الإحاطة بجميع المشاكل التي تواجهها والتي من أهمها مشكلة التمويل. فرغم تعدد مصادر التمويل المتاحة أمامها يبقى من الضروري الاهتمام بالتقنيات التمويلية الحديثة والتي من بينها صيغ التمويل الإسلامية، قرض الإيجار، رأس المال المخاطر، عقد تحويل الفاتورة والسوق المالية الثانية التي أثبت نجاعتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المتقدمة.

أما عن واقع تطبيق البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فإنه رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية له، يظل لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه التقنيات التمويلية جد محدود نظرا لحداثة تطبيقها في الجزائر من جهة وعدم إدراك المفاهيم الأساسية المتعلقة بها وأهميتها كبدائل تمويلية فعالة من جهة أخرى.

الكلمات المفتاحية

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بدائل التمويل الحديثة، قرض الإيجار، رأس المال المخاطر، التمويلات الإسلامية، عقد تحويل الفاتورة والسوق المالية الثانية.

Résumé

Cette étude a été consacrée aux nouveaux moyens de financement comme solution idéale à la problématique du financement des PME, en mettant en évidence la réalité de ces moyens de financement en Algérie,

Tout en considérant que les PME amplifient la dynamique de développement économique, il est nécessaire d'examiner touts les problèmes qui rencontrent celles-ci en matière de financement, et ce, malgré la diversité des sources de financement offertes, car il est important de voir de plus près les nouvelles techniques du financement, entre autre, le crédit bail, le capital-risque, le factoring, les moyens de financement islamiques, et le second marché qui ont fait leur preuves dans les pays développés.

Quant à la réalité des nouvelles techniques comme moyens de financement pour les PME en Algérie, on constate qu'en dépit de l'existence du dispositif juridique et organisationnel sa demande par les PME restent jusqu à présent timide et irrésolue, du fait, de leur nouveauté en Algérie d'une part, et l'incompréhension les concepts principaux de ces modes et l'importance de l'impact de leur financement d'une autre part.

Mots Clés

Les Petites et Moyennes Entreprises, Financement des Petites et Moyennes Entreprises, les nouveaux moyens de financement, le Crédit- Bail, le Capital-risque, le Factoring, le second marché et les moyens de financement Islamiques.

Abstract

This study deals with modern financing techniques as a more appropriate solution for the financing of small and medium enterprises; it also attends to the state of this type of financing in Algeria.

Small and medium enterprises play a key role in economic development, so it is highly important to understand the problems that face them, notably that of financing. Despite the availability of many financing sources, it is imperative to consider modern financing techniques such as leasing, Venture-capital, Factoring and Islamic Financing means: a froms of financing which have proved its efficiency in financing small and medium enterprises in developed countries.

Despite all the juridical and organisational context for modern financing techniques as an alternative financing the small and medium enterprises, it remains limited because of the newness of its implementation in Algeria on the one hand, and the incomprehension of the basic concepts covering modern financing and its importance as an efficient financing alternative on the other hand.

Key words

Small and medium companies, financing small and medium enterprises, the modern financing techniques, leasing, Venture-capital, Factoring, Islamic Financing.