



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت -



كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

تخصّص : إدارة مالية

دور التمويل المصرفي في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إشراف الأستاذة :

د. معسكري سمرة

إعداد الطالبين :

أحمد سالم

جباري خالد

السنة الجامعية:

2019 - 2020م

1440 - 1441 هـ

شكر وتقدير

لا يشكر الله من لا يشكر الناس
فشكرنا وتقديرنا لأستاذتنا الكريمة
معسكري جزاها الله خيرا.
والشكر موصول لكل من وقف مساندا
وناصحا.

1. فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
	شكر
	إهداء
3	فهرس المحتويات
3II	فهرس الجداول والأشكال
أ - د	مقدمة
الفصل الأول : نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
3	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	المطلب الأول : ماهية المؤسسات الاقتصادية.
4	المطلب الثاني : ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
9	المطلب الثالث : إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
15	المبحث الثاني: أهمية وأهداف وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
15	المطلب الأول : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
20	المطلب الثاني : أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
21	المطلب الثالث : خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
24	المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
29	المبحث الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
29	المطلب الأول : تصنيف حسب الملكية.
30	المطلب الثاني : تصنيف حسب المنتجات
31	المطلب الثالث: تصنيف حسب الشكل القانوني.
35	خلاصة الفصل الأول
الفصل الثاني : آليات التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
38	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل المصرفي
38	المطلب الأول : مفهوم وأهمية التمويل المصرفي

40	المطلب الثاني : العوامل المحددة لأنواع التمويل
41	المطلب الثالث : أصناف التمويل
45	المبحث الثاني: أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
45	المطلب الأول : آليات التمويل الكلاسيكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
55	المطلب الثاني : التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
61	المطلب الثالث: التمويلات المستحدثة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
75	المبحث الثالث: واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
75	المطلب الأول : مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في برامج التنمية الاقتصادية في الجزائر
78	المطلب الثاني : أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري
81	المطلب الثالث: أساليب دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
84	خلاصة الفصل الثاني
86	خاتمة
90	قائمة المراجع

2. فهرس الجداول والأشكال

أ- الجداول :

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01-01	التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والكبيرة	5
02-01	تصنيف المؤسسات الصغيرة والكبيرة في الجزائر	8
03-01	مقارنة بين المؤسسات الخاصة والعامّة والتعاونية	30
01-02	مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال السداسي الأول لسنة 2009.	75
02-02	توزيع المؤسسات ص وم على مختلف القطاعات	76
03-02	توزيع المؤسسات ص وم على قطاعات النشاط	77
04-02	مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية النصف الأول من سنة 2017	79

ب- الأشكال :

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01-02	قناة التمويل غير المباشر	44
02-02	إدخال المنتج كطرف ثالث في عملية التمويل التاجيري	64
03-02	عملية البيع ثم الإستتجار	65
04-02	الهيئات لها علاقة بمضانات الأعمال	72



لقد كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور هام وأساسي في استراتيجيات التنمية الاقتصادية في شتى دول العالم، حيث مثلت جزءا كبيرا من قطاع الإنتاج، ويرى العديد من الاقتصاديين أن تشجيع إقامتها يعتبر من أهم عوامل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في شتى الدول خاصة الدول النامية، حيث أصبحت البديل الأقوى أمام مختلف الإقتصاديات باعتبارها قوة أساسية لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى، والجزائر من الدول التي أولت إهتماما بهذه المؤسسات وذلك بعد التحول في السياسة الاقتصادية في نهاية الثمانينات ومطلع التسعينات من القرن الماضي، تبين لها أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل أحسن بديل للقضاء على عدة مشاكل إقتصادية وذلك بإصدار قانون النقد والقرض في أفريل 1990 وكذا إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في جويلية 1993.

و تعتبر إشكالية تمويل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى العقبات التي تواجه أصحاب هذه المؤسسات أثناء فترة الإنشاء.

الإشكالية :

عملت البنوك على تدعيم القدرة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونها تساهم في توفير بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لإختيار مجال إستثمارهم ومما سبق يمكن أن نطرح الإشكالية التالية :

- كيف يساهم التمويل المصرفي في تطوير المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة ؟

1. الأسئلة الفرعية : إنطلاقا من السؤال الرئيسي يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية :

- ما هو مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟ وما دورها في تحقيق التنمية الاقتصادية؟

- ما هي آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ما هو أثر التمويل المصرفي على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

2. الفرضيات :

- تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البنية الأساسية في اقتصاد أي مجتمع كونها تلعب دورا فعالا في تحقيق التنمية الاقتصادية وتعزيز التنمية الاجتماعية.
- إضافة إلى التمويل الذاتي تتنوع آليات التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالقروض المصرفية بمختلف أنواعها.
- يساهم التمويل المصرفي في تزايد تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يدعمها من أجل النمو والاستمرار.

3. أهمية الدراسة :

تقوم هذه الدراسة بتسليط الضوء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونها النواة الأساسية لاقتصاد الدول ولأهمية الدور الذي تقوم به سواء على المستوى الاقتصادي أو الاجتماعي، وذلك من خلال تحقيق التنمية وتوفير مناصب شغل، وعلى الرغم من الأهمية التي تتميز بها إلا أنها لم تحظ بالدعم الحقيقي، كونها تعاني الكثير من المشاكل خاصة التمويلية منها ؛ وعليه إتمدت الدراسة على التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطرق تمويلها ومحاولة تبيان أهميتها.

4. دوافع اختيار الموضوع:

- التعرف أكثر على واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات تمويلها.
- الوقوف على مدى مساهمة البنوك في توفير التمويل اللازم لهذه المؤسسات.

- التعرف على كيفية تمويل البنوك لهذه المؤسسات.

5. المنهج المتبع :

من أجل إعداد هذه الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي لإعطاء صورة وصفية لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصيغ تمويلها.

6. الدراسات السابقة :

من بين الدراسات السابقة التي عالجت هذا الموضوع وتم الاستفادة منها:

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها لخوني رابح ورقية حساني.
- الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية لفتح السيد عبده.

7. صعوبات الدراسة :

من بين الصعوبات التي واجهتنا :

- قلة المراجع التي تعالج موضوعنا.
- صعوبة الحصول على المعلومات والوثائق التي يمكن أن تعطي صورة أكثر وضوحاً عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية تمويلها نظراً للوضع الذي فرضته جائحة كورونا.

8. هيكل الدراسة :

قصد الإجابة عن الإشكالات التي تم طرحها وبناء على الفرضيات المتوقعة تم تقسيم البحث إلى فصلين ضم كل منهما مباحث مهمة مصنفة كالآتي:

حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى نشأة وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال التعرف على ماهية المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المبحث الأول، كما تطرقنا في المبحث الثاني إلى أهمية وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصائصها والصعوبات التي تواجهها، أما المبحث الثالث كان يتحدث عن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما الفصل الثاني كان حول آليات التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث كان محتوى البحث الأول حول الإطار المفاهيمي للتمويل المصرفي، أما البحث الثاني كان حول أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تطرقنا في البحث الثالث إلى واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الفصل الأوّل

نشأة و تطور المؤسسات

الصغيرة و المتوسطة

تمهيد:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في الاقتصاد المعاصر سواء كان ذلك في الدول الصناعية المتقدمة أو النامية، ويتجسد دور هذه الأعمال في العديد من المؤشرات إن كان ذلك على مستوى توظيف والمساهمة في حل مشكل البطالة أو في سد حاجيات السوق وتلبية رغبات الزبائن في مجالات لا تدخلها المؤسسات الكبيرة.

ورغم ذلك لم تحض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل عشرية السبعينات من القرن الماضي بالإهتمام الذي حظيت به في الوقت الحالي من قبل علوم التسيير، ولم تعتبر هذه المؤسسات حتى كشكل مصغر للمؤسسة الكبيرة إلا أن دورها التنموي من المؤسسات.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التطرق إلى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب تحديد بعض المفاهيم من أجل تبيينها وذلك بذكر الآراء المختلفة حول ماهية هذه المؤسسات، إذ تختلف تعريفاتها من دولة لأخرى وذلك حسب إمكاناتها وقدراتها الاقتصادية وكذا الاجتماعية، من خلال ذلك سنتناول في هذا المبحث ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الاقتصادية.

شغلت المؤسسة الاقتصادية بال الكثير من المفكرين الاقتصاديين عبر مختلف الأزمنة، حيث تعددت تعريفاتها تبعاً لدرجة التركيز على الجوانب الخاصة بها كطبيعة نشاطها، العناصر المكونة لها، ودورها في الحياة الاقتصادية وغيرها من الجوانب ومن ضمن تلك التعريفات ما يلي:

- تعرف المؤسسة على أنها: "كيان اجتماعي وأهداف محددة يعمل بموجب أنشطة وأجهزة تركيبية وضمن وحدة متعارف عليها"¹.

- و تعرف بأنها: "وحدة اقتصادية تتجمع فيها الموارد البشرية والمادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي"²

- كما تعرف على أنها: "وحدة اقتصادية تتجمع في الموارد البشرية والمادية طبيعة كانت أو مالية وسائل الإنتاج المشغلة وفق تركيب معين لإنجاز المهام المنوطة بها، والمتمثلة بصورة عامة في إنتاج السلع أو أداء الخدمات الموجهة لإشباع حاجات المجتمع بصورة مباشرة أو غير مباشرة مع العمل على تحقيق التشغيل الأفضل لهذه الطاقات والموارد والوسائل المتاحة"³

- و أيضاً هي: "وحدة اقتصادية تضم أكثر من شخص وتستخدم موارد تحولها إلى مخرجات نتيجة القيام بأنشطة وتفاعلات، بهدف إشباع حاجات ورغبات الأفراد عن طريق

¹ - حسن ابراهيم بلوط، المبادئ والاتجاهات الحديثة في إدارة المؤسسات، دار النهضة العربية، بيروت، ط1، 2005م، ص22

² - اسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات، الجزائر، 1996م، ص10

³ - أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقات الإنتاجية في المؤسسة، ديوان المطبوعات، الجزائر، 2001، ص 13

إنتاج وتوزيع تلك المخرجات والتي تكون سلعة أو خدمة، وتحصل مقابل ذلك على ربح يؤمن إستمرارية بقائها وتطورها.¹

من التعريفات السابقة يمكن القول أن المؤسسة الاقتصادية هي كيان إقتصادي إجتماعي يتشكل من أفراد ومجموعات وموارد مادية ومادية ووسائل إنتاج مشغلة معا وفق تركيب معين لإنجاز مجموعة من المهام من أجل تحقيق هدف أو أهداف مشتركة.

المطلب الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تصنّف المؤسسات الاقتصادية من حيث الحجم إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة من جهة ومؤسسات كبيرة ومتوسطة من جهة أخرى وهذا التصنيف يعتبر مفيدا في عدة مجالات؛ لذا إعطاء مفهوم واضح وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل نهائي ووضع حدود فاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الأخرى.

وترجع صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف واجهات المعينة بهذا القطاع إلى الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبل النهوض بها وترقيتها، وكذا الفارق الشائع في عملية التحديد بين بلد وآخر وحتى بين الصناعات فمنها من يحتاج إلى تكنولوجيا عالية ومنها من يستخدم طرقا تقليدية؛ وفيما يلي بعض التعريفات المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من بلدان العالم.

وهناك العديد من التعريفات المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ أنه تقريبا كل دولة من دول العالم تنفرد بتعريف خاص بها، بغض النظر عن التوصيات التي تقدمها بعض المؤسسات والمنظمات الدولية، فبعض الدول تعرف المؤسسات على أساس نموها الاقتصادي ودول أخرى تقدم تعاريف قانونية كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول أخرى.

1. تعريف الولايات المتحدة الأمريكية:

وقد صدر هذا التعريف عام 1953م والذي كان مضمونه: أن المؤسسات الصغيرة هي التي يتم إمتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في

¹ - فايز جمعة النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط1،

نطاقه وقد تمّ تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة بطريقة أكثر تفصيلاً بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين ولذلك فقد حدد القانون حدود المؤسسة الصغيرة كما يلي:

- المؤسسات الخدمائية والتجارة بالتجزئة : من 1 إلى 5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- المؤسسات التجارية بالجملة: من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية: عدد العمال 250 عامل أو أقل¹.

2. تعريف اليابان :

استناداً للقانون الأساسي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1963م فإنّ التعريف المحدد لهذا القطاع يلخصه الجدول الموالي بحيث نميز بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط:

جدول رقم (01-01) : التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والكبيرة

القطاعات	رأس المال المستثمر	عدد العمال
المؤسسات المنجمية والتحويلية وباقي فروع النشاط الصناعي	أقل من 100 مليون ين	300 عامل أو أقل
مؤسسات التجارة بالجملة	أقل من 30 مليون ين	100 عامل أو أقل
مؤسسات التجارة بالتجزئة والخدمات	أقل من 10 مليون ين	50 عامل أو أقل

المصدر : عثمان خلف دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر 1992، ص 11

3. تعريف هولندا:

رغم غياب تعريف رسمي فيها إلا أنّ الإجراءات التنظيمية التي تضمنها كل من قانون المؤسسات والإجراءات المتعلقة بالتوقف عن النشاط والقانون الخاص بالرسم على رقم الأعمال، تعتبر كافية لرسم الحدود التي تفصل بين مختلف أصناف المؤسسات وذلك حسب طبيعة نشاطها، فتعد مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل منشأة تشغل 100 عامل أو أقل وتنتمي إلى أحد الفروع التالية²:

- الصناعة والبناء والتجهيز.

¹ - رابع حوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 31

² - المرجع نفسه، ص 12

- التجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة والنشاط الخدمي من الفنادق والمطاعم.
- النقل والتخزين والاتصال.
- التأمين.

4. تعريف الهند :

المعيار المستخدم في الهند لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو معيار رأس المال المستثمر وقد حددت قيمة رأس المال وهي " قابلة للتغيير " سنة 1978م بـ 750.000.00 روبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يعتبرون المؤسسات الباطنية التي يقل رأس مالها عن 1 مليون روبية مؤسسة صغيرة ومتوسطة¹.

5. تعريف الاتحاد الأوروبي:

سبقت الإشارة إلى أنه يوجد إختلاف كبير في المعايير المستخدمة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في البلدان الأوروبية الشّيء الذي دفع دول الاتحاد الأوروبي سنة 1992م إلى تكوين مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد أعلنت هذه اللجنة عن عدم قدرتها على تقديم تعريف محدد وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشى والسياسة الاقتصادية لكل الدول الأوروبية وعلى عدم وجود أي تعريف علمي لها ولكنه من جهة اخرى يرى أنه يمكن تحديد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

- المؤسسات الصغيرة جدا من 0 إلى 9 عمال.
- المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 49 عاملا.
- المؤسسات المتوسطة من 50 إلى 499 عاملا.

و لكن حسب هذا التعريف فإن 99.9% من المؤسسات الموجودة في الدول الأوروبية تعتبر مؤسسات الصغيرة ومتوسطة.

و في عام 1996م أعاد المجمع الأوروبي النظر في هذا التعريف والتحديد وقدم تعريفاً آخر والذي عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتلك المؤسسات التي :

¹ – Ammar Sellami, Petite moyenne industrie et développement économique , Entreprise nationale du livre, 1985 , p 36

- تشغل أقل من 250 عامل.
- أو تلك التي رقم أعمالها أقل من 250 مليون فرنك فرنسي ما يعادل 40 مليون أورو
- أو تلك التي تراعي مبدأ الاستقلالية وتضم كل المؤسسات التي لا تتجاوز نسبة التحكم في رأس مالها 25 %.

و بهذا أصبح التعريف الجديد يضم ثلاثة معايير في وجهة نظر الأوروبيين عدد العمال غي كاف لتحديد نوع المؤسسة، ومع ذلك يرون أيضا أنه من الضروري تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالمؤسسات الصغيرة هي تلك التي تشغل أقل من 50 عاملا مع بقاء معيار الاستقلالية رقم الأعمال لا يتجاوز 7 مليون أورو ؛ أما أنه بسبب إختلاف القدرات الاقتصادية لكل بلد فإن المعيار الذي يمكن أن يتحكم أكثر في التعريف هو المعيار الأول القائم على عدد العمال¹.

6. تعريف المؤسسات في الجزائر (PME/PMI)

لقد أخذت الجزائر بالمعايير الدولية في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل انضمامها إلى مشروع الأورومتوسطي وكذلك توقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000م، ويتلخص في القانون رقم 18-01 الصادر في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي اعتمدت فيه الجزائر على معياري عدد العمال ورقم الأعمال، حيث يحتوي هذا القانون في المادة الرابعة على تعريف مجمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تأتي بعد ذلك المواد 5-6-7 منه لتبين الحدود بين هذه المؤسسات فيما بينها حيث عرفها المشروع الجزائري بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية كأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات²:

- كل مؤسسة تشغل من 1 إلى 250 شخصا.
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دينار جزائري أو لا تتجاوز حصيلتها السنوية 500 مليون دينار.

¹ - رابح حوني، رقية حساني، مرجع سابق الذكر، ص 31

² - طلحي سماح، دور رأسمال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الثاني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وأفاق، جامعة أم البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012، ص 3

و يعرف المؤسسة المتوسطة بأنها كل مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون دج و 2 مليار دج، أو يكون مجموع حصيلتها ما بين 100 مليون دج و 500 مليون دج. أما المؤسسة الصغيرة فتعرف بأنها كل مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دج أو لا تتجاوز حصيلتها السنوية 100 مليون دج والجدول يوضح المعايير التي تميز بين حجم المؤسسات في الجزائر :

جدول رقم (01-02) : تصنيف المؤسسات الصغيرة والكبيرة في الجزائر

الصف	عدد الأجراء	رأس الأعمال	مجموع الميزانية السنوي
مؤسسات مصغرة	من 1 إلى 9	أقل من 20 مليون دج	أقل من 10 مليون دج
مؤسسات صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 200 مليون دج	أقل من 100 مليون دج
مؤسسات متوسطة	من 50 إلى 250	من 200 مليون دج إلى 2 مليار دج	من 100 مليون دج إلى 500 مليون دج.

المصدر: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، القانون رقم (18-01) الصادر في 12 ديسمبر 2001

المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 77 ص 6

7. تعريفها في بعض الدول العربية:

ساهمت بعض الدول العربية في وضع تعريف لمثل هذه المؤسسات منها¹:

أ- الأردن: تعبر عنها بأنها المشروع الذي يعتمد على الحساب الخاص للعمالة والعاملين والذي يعمل على خلق فرص عمل لصاحبه وللآخرين بما في ذلك العمالة الأسرية غير مدفوعة الأجر.

ب- السودان: إنَّ التعريف الصادر من اتحاد غرف الصناعات للأعمال الصغيرة والحرفية والتابع للاتحاد العام لأصحاب العمل السوداني : هي كل الوحدات الصناعات صغيرة الحجم والتي تنتج السلع والخدمات دون استعمال الآلات الحديثة وباستخدام المواد الخام المحلية حيث يعمل بها 30 عاملا ولا يتعدى رأ مالها المستثمر 86 ألف دولار متضمنا الأراضي والمباني.

¹ - فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاسكندرية، مؤسسة شباب

ج- تونس: لم يرد تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه تم اعتبار كل مؤسسة لا يتجاوز قيمة الإستثمار فيها 3 ملايين دينار تونسي، بالإضافة إلى عدد العمال لا يقل عن 10 عمال في مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

د- الإمارات العربية المتحدة: يسند التعريف في الإمارات أيضا على المعيار البشري وتعد مؤسسة صغيرة إنطلاقا من ذلك المؤسسات التي تشمل 5 عمال أو أقل.

8. تعريف البنك الدولي للتعمير والإنشاء :

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها المنشآت التي يعمل بها أقل من 50 عاملا ورأس مالها أقل من 500 ألف دولار بعد إستبعاد الأراضي والمباني.

المطلب الثالث: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. معوقات تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إنّ الأهميّة البالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي العالمي جعلته يستقطب إهتمام العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين اجتهدوا في إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المعايير والمحددات التي يرونها مناسبة لتحديد هذا التعريف.

إنّ كثرة التعريفات المستخدمة جعل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غامضا ويثير الكثير من الجدل في الأوساط الدولية فإن هذا الاختلاف في تحديد التعريف من دولة لأخرى يجعل من الصعوبة القيام بمقارنات دولية حتى ولو وجدت إحصاءات.

وتكمن صعوبة تحديد تعريف موحد لها في صعوبة وضع الحدود الفاصلة بين مؤسسة وأخرى أو قطاع وآخر، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة أو مقارنة مؤسسات القطاع بين البلدان ذات مستويات التنمية المختلفة.

من خلال هذا يتأكد وجود مجموعة من العراقيل التي تحول دون وجود تعريف موحد جامع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي سنحاول ذكر أهمها :

1.1 العوامل الاقتصادية :**1.1.1 اختلاف مستويات النمو الاقتصادي للدول :**

ينقسم التفاوت في درجة النمو في العالم إلى مجموعات متباينة أهمها البلدان المتقدمة الصناعية والبلدان النامية ومن أهم المعايير التي يتخذها الباحثون والمحللون لتصنيف الدول حسب هاتين المجموعتين نجد مؤشر النمو الاقتصادي والذي يعتبر من أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية العامة.

و ينعكس هذا التفاوت على مستوى تطور التكنولوجيا المستعملة في كل دولة وأيضا في وزن الهياكل الاقتصادية من مؤسسات و وحدات اقتصادية، يترجم ذلك في اختلاف النظرة إلى هذه المؤسسات والهياكل من بلد إلى آخر، فنظرا لاختلاف النظم الاقتصادية وحسب مقتضيات السياسات الاقتصادية للدول تختلف التعريفات من دولة إلى أخرى فمؤسسة كبيرة في إفريقيا قد تصنف من المؤسسات الصغيرة في اليابان، ويرجع ذلك إلى حجم الإمكانيات المادية المتوفرة للمؤسسات في الدول المتقدمة من رؤوس أموال وتكنولوجيا ضخمة عكس مؤسسات العالم الثالث التي تفتقر لهذه الإمكانيات.

2.1.1 تنوع الأنشطة الاقتصادية :

إن تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير من أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة كما تصنف المؤسسات على أساس النشاط الاقتصادي تطور إلى تخصص المؤسسات في مجالات معينة مثل الزراعة والتجارة، لتصبح في أي مجتمع ثلاث قطاعات رئيسية وهي مؤسسات القطاع الفلاحي ومؤسسات القطاع الصناعي مؤسسات القطاع الثالث وبصفة عامة قد تدعى المؤسسات الخدمائية.

و تختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع إلى آخر لاختلاف الحاجة للعمالة ورأس المال فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة مشاريعها واستثماراتها والتوسع فيها، كما تحتاج إلى يد عاملة كبيرة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمائية على الأقل بنفس الدرجة أما على المستوى التنظيمي فالمؤسسات الصناعية ولأجل التحكم في أنشطتها تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتم في

ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة، لكن المؤسسات التجارية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد وإنما يتم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرار وتوحد جهة إصدارها وهذا ما يفسر صعوبة التعريف.¹

3.1.1 اختلاف فروع النشاط الاقتصادي:

تختلف وتنوع فروع النشاط الاقتصادي فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالجملة أو بالتجزئة وتنقسم أيضا على مستوى الامتداد إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي وبدوره ينقسم إلى عدة فروع؛ منها الصناعات الاستخراجية، والغذائية التحويلية الكيميائية والتعدينية وغيرها.

و تختلف كل مؤسسة حسب النشاط الذي تنتمي إليه أو أحد فروعها وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجود للإستثمار، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعة النسيجية مثلا 500 عامل تعتبر وحدة كبيرة بينما تكون صغيرة في صناعة السيارات.

2.1 العوامل التقنية :

يظهر العامل التقني من خلال مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحينما تكون هذه الأخيرة أكثر قابلية للاندماج يؤدي إلى توحد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما العملية إنتاجية مجزأة أو موزعة على عدد كبير من المؤسسات يؤدي إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.²

3.1 العوامل السياسية:

يمكننا هذا العامل من تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وتبيان حدودها والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية، وهذا من خلال معرفة مدى إهتمام الدولة ومؤسساتها الصغيرة والمتوسطة والمساعدات التي تقدمها لهذا القطاع لمواجهة الصعوبات التي تعترض طريقه.

¹ - خوني رابح، رقية حساني مرجع سابق الذكر، ص 3

² العلوم كلية ماجستير، رسالة الشباب، تشغيل لدعم الوطنية الوكالة إطار في المصغرة المؤسسات تمويل عقال، - إلياس² 2008 الجزائر، بسكرة، خيضر، محمد جامعة التسيير، - 14 ، ص 2009. وعلوم والتجارية الاقتصادية

2. معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصرا هاما وعاملا أساسيا في فهم ووضع السياسات والقواعد والتشريعات المناسبة لهذا القطاع مما يسهل عملية التعامل معها ومعرفة مدى تأثيرها وتأثيرها بمختلف التغيرات الاقتصادية.

مع ذلك فإن وضع تعريف لهذه المؤسسات ليس بالأمر الهين بل يبقى من بين التحديات التي تواجه اقتصاد كل دولة - خاصة الدول النامية- نظرا لاختلاف المعايير التي يتم الاعتماد عليها في تقسيم المؤسسات إلى وحدات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة الحجم، حيث أن هناك مجموعة من المعايير والمؤشرات لوضع وإيضاح الحدود الفاصلة بينها وبين مختلف المؤسسات الأخرى وهي عبارة عن معايير كمية وأخرى نوعية¹.

2.1 المعايير الكمية:

إنّ تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير الكميّة لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها من باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير:

2.1.1 حجم العمالة :

يرجع استخدام هذا المعيار إلى سهولة الحصول على المعلومات الخاصة بالعمالة، كما أنّ هذا المؤشر لا يتأثر ببعض المشاكل المالية كتخفيض العملة وتقدم الإستثمارات، إلا أنّه لا يخلو من العيوب من بينها عدد العمال غير المصرّح به، أو اللجوء إلى العمالة الموسميّة، حسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات إلى ثلاثة أنواع :

أ- المؤسسات الاقتصادية الكبرى :

هي التي توظف أعدادا هائلة من العمال يتجاوز عددهم الآلاف أو حتى مئات الآلاف في بعض الأحيان ينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى:

- المؤسسات الكبرى دولية النشاط.

- المؤسسات الكبرى محلية النشاط.

¹ - خوني رابع، رقية حساني، مرجع سابق الذكر، ص 13

ب- المؤسسات المصغرة أو وحدات إستغلال الفرد:

تغطي هذه المؤسسات كافة أوجه النشاط الاقتصادي ومختلف مجالاته وفروعه، وتشترك كلها في خاصية واحدة تتمثل في قيام صاحب المؤسسة بإدارتها بصفة أساسية ويستعين ببعض العمال عند الحاجة شرط ألا يزيد عددهم عن 10 عمال، ويمكن أن ندمج في هذا الصنف كلا من :

- الصناعات الحرفية والتقليدية - الصناعات المنزلية

ج- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تحتل هذه المؤسسات موقف وسط بين النوعين السابقين وتوظف من 10 إلى 500 عامل على الأكثر إلا أن هناك صعوبة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار حجم العمالة ويرجع ذلك إلى السببين الآتيين:

- إختلاف ظروف البلدان النامية وتباين مستوى النمو.
- إختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر وفي نفس البلد.

2.1.2 حجم رأس المال:

إلى جانب المعيار البشري نجد المعيار المال أو النقدي الذي يستفيد من رأس المال وحجم المبيعات والاعتماد على المعيار المالي وحده في تحديد ماهية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يعترضه عنصر الإختلاف في الحصيلة المالية بسبب إختلاف المبيعات النقدية من عام لآخر بإتجاه الزيادة أو النقصان خاصة إذ حدث إرتفاع في معدل التضخم فما تعتبره مؤسسة صغيرة ومتوسطة قد لا يكون كذلك في العام المقبل أو العكس.

2.2 المعايير النوعية:

إنّ المعايير الكميّة وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لإختلاف المستوى التكنولوجي مما أوجد تباينا واضحا بين التعريفات المختلفة ولأجل توضيح أكثر للحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الإقتصادية الأخرى ولذا وجب إدراج جملة من المعايير النوعية ؛ ومن أهمها:

2.2.1 الإستقلالية :

ونعني إستقلالية المشروع عن أي تكتلات إقتصادية وبذلك نستثني فروع المؤسسات الكبرى ويمكن أن نطلق على هذا المعيار إسم " المعيار القانوني " بالإضافة إلى إستقلالية الإدارة والعمال وأن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة بمعنى أن يحمل الطابع الشخصي وتفرد المدير في إتخاذ القرارات وأن يتحمل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤولية الشاملة فيما يخص إلتزامات المشروع تجاه غيره.

2.2.2 الملكية :

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير تابعة لأي مؤسسات كبرى ومعظمها تابع للقطاع الخاص في شكل مؤسسات أو شركات أموال وقد تكون ملكيتها عامة كمؤسسات الجماعات المحلية ومؤسسات ولاثية، بلدية وغيرها، وقد تكون مختلطة الملكية.

2.2.3 السوق :

يمكن تحديد حجم المؤسسات بالإعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق، حيث تتمثل هذه الأهمية في علاقة الوحدة الإنتاجية بنوع المنتجات المعروضة ونطاق السوق ويتميز بأنه محدود ذو طابع محلي.

2.2.4 محلية النشاط:

نعني بمحلية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد يكون معرف به وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع فهي تشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه المنطقة وهذا طبعاً لا يمنع النشاط التسويقي للمنتجات في مناطق أخرى في الداخل أو الخارج.

المبحث الثاني: أهمية وأهداف وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعدما أن أشرنا إلى وجود اختلاف في الرأي حول وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنتناول في هذا المبحث أهميتها وخصائصها والأهداف التي تسعى إليها.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹

بتزايد حدة المنافسة وانتشار آثار العولمة الإقتصادية وحتمية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، واتساع نفوذ الشركات متعددة الجنسية وقيام التحالفات الإستراتيجية بين الدول وشركات القطاع الخاص، أصبحت المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل الأقوى أمام الدول المتقدمة والنامية على حد سواء من أجل مواجهة التحديات التي تواجهها نظرا لما تلعبه هذه المؤسسات من دور هام في التنمية الإقتصادية حيث ترد أهم هذه الأدوار فيما يلي:

1. الأهمية الاقتصادية²:

يمكن توضيح أهم الأدوار لإقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال النقاط التالية:

1.1 توفير مناصب عمل:

يوجد شبه إجماع بين الإقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على توفير مناصب عمل كافية لإمتصاص البطالة المنتشرة بين مختلف البلدان من هنا ظهرت أهمية المؤسسات والصناعات الصغيرة في توفير فرص عمل منتج والحد من البطالة، حيث ترجع هذه الأهمية إلى كون هذه المؤسسات مكثفة العمل وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبيا على الأقل في بدايات هذه المؤسسات.

إنّ هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر بديلا يساعده على القضاء على مشكلة البطالة حيث أنّها تنتج العديد من فرص للعمل وتستقطب عدد لا بأس به من طالبيه ممن لم يتلقوا التدريب أو التكوين المناسب وتمنع تدفق الأفراد نحو المدن سعيا وراء فرص أفضل للعمل، حيث أنّها تعود لإستخدام هذه المؤسسات لتقنيات كثيفة العمالة وكذا الجانب الإجتماعي المرتبط بها

¹ - فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة 2005 م، ص 65

² - رابع خوي، رقية حساني، مرجع سابق الذكر، ص 60

من حيث تشغيل الأقارب والأصدقاء والنساء دون الالتزام بمؤهلات إدارية معينة حيث نجد أن هذه المؤسسات تساهم بنسبة 88.23% من إجمالي فرص العمل المتاحة وأن هذا المجال توجه اقتصاديات معظم الدول النامية إن لم نقل كلها نحو اقتصاد السوق في ظل هذا التوجه لم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب عمل بطريقة مباشرة.

1.2 توزيع الصناعة وتنوع الهيكل الصناعي¹:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا في توزيع الصناعات على كافة المدن والأقاليم وخاصة المدن الصغيرة والأرياف حيث تؤدي إلى تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع الأقاليم بالإضافة إلى تلبية حاجات الأسواق المحدودة الموجودة في هذه الأماكن وتوظيف اليد العاملة العاطلة في هذه الأماكن وفي الوقت نفسه هذه المؤسسات لا تشكل عبئا إضافيا على هذه المناطق من حيث الضغط والازدحام على المرافق العامة الموجودة ولا تشكل أي مصدر وإزعاج للسكان من حيث التلوث وغيره من مخلفات المصانع الكبيرة الموجودة داخل محيط المدن وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا دورا أساسيا في تنوع الهيكل الصناعي حيث تعرف المؤسسات الكبيرة على الإنتاج، وهكذا تقوم هذه المؤسسات بالإنتاج وبكميات صغيرة بدلا من الإستيراد من الخارج.

1.1 المحافظة على استمرار المنافسة وتحقيق التطور الاقتصادي:

تتنافس الأعمال الصغيرة الأعمال الكبيرة فيما بينها في العديد من المجالات حيث لا يمكن إغفال أهمية المنافسة في الاقتصاد الوطني، ففي عصر التغيير السريع يمكن أن تكون المنافسة سببا في تحقيق هذا التغيير من خلال الإبداع والتطوير.

يشهد الاقتصاد العالمي ظهور مرحلة جديدة من النمو الاقتصادي المؤسس على التكنولوجيا الجديدة مثل قطاع المعلومات، الاتصالات، قطاع التكنولوجيا الحيوية، علوم الحياة وغيرها، وهذه القطاعات هي سمة الاقتصاد الجديد، وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركا لنمو هذا الاقتصاد نظرا لإعطائها أهمية قصوى لتكنولوجيا المستقبل والاهتمام بها وجعلها في دائرة التخصص بها وسر نجاحها، وبذلك فهي تساهم بشكل واضح في تحقيق التطور الاقتصادي.

¹ فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سابق الذكر، ص 67

1.4 القدرة على مقاومة الاضطرابات والتكيف مع الظروف المحلية:

إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها القدرة على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، إذ في حالة زيادة الطلب يؤدي ذلك إلى زيارة قدرتها على الإستثمار أما في حالة الركود الاقتصادي فإن لها القدرة والمرونة العالية على تخفيض الإنتاج والتأقلم مع الظروف السائدة، إن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأكثر قدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة والسبب في ذلك يرجع إلى إختيارها الإستثمار في القطاعات الديناميكية وتضع نفسها في القطاعات ذات الإستثمار المالي الأقل وبالتالي تكون الأقل تأثراً بالأزمات حيث أن هذه القطاعات تتلاءم وفترات الركود الاقتصادي الذي يتسم بقلّة رؤوس الأموال اللازمة للإقامة الإستثمارات.

1.5 تكوين الإطارات المحلية:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية في تكوين الأفراد وتدريبهم على المهارات الإدارية والإنتاجية والتسويقية والمالية وغدارة الأعمال في هذه المؤسسات في ظل قلة وضعف إمكانات معاهد الإدارة ومراكز التدريب وأيضاً تعمل هذه المؤسسات على تدريب العاملين وتأهيلهم لوظائف أحسن مستقبلاً حيث أنّها تسمح للعمال بالقيام بمهام متعددة وفي فترات زمنية قصيرة حتى تكبر وتنوع المهام والمسؤوليات التي يقومون بها وبذلك تتسع مداركهم ومعارفهم وتزداد خبراتهم حتى يكونوا في موقع إتخاذ القرارات الهامة وقد يظهر ويعزز قدراتهم الفائقة إضافة إلى ذلك تعطي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرصة للمنضمين الجدد الدخول في السوق والظهور، وهذا يعطي فرصة أكبر لبروز أفكار متطورة وإبتكارات جديدة مما يسهم بشكل كبير في عملية التنمية.¹

6.1 تقديم منتجات وخدمات جديدة :

إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدر للأفكار الحديثة حيث تقوم بإنتاج السلع والخدمات المبتكرة، ويمثل الإبداع جانباً من الإدارة والملاحظ أن كثيراً من السلع والخدمات

¹ - ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الثانية، 2004م،

ظهرت وتبلورت وأنتجت داخل هذه المؤسسات وهذا يرجع إلى معرفتها لاحتياجات عملائها بدقة ومحاولة تقديم الجديد ومواكبة التجدد.¹

7.1 المساهمة في دعم الصادرات وتنميتها :

إن تنمية الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني عجزا كبيرا ومتزايدا في موازين مدفوعاتها وبصفة خاصة في الميزان التجاري فقد ظل التصدير حكرا لوقت طويل على المؤسسات الكبيرة فالإستثمارات التي كانت تفضي بإنشاء شبكات تجارية معقدة مرتبطة بأحجام كبيرة جدا من الأسواق العالمية، لم تكن تسمح حينها عمليا إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم إل أنه في الواقع الحجم الصغيرة والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا تساعد على التصدير ومن بينها²:

أ- القدرة على التكيف والمرونة : إن قدرة هياكل مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة على التكيف أن تعدل من البرامج إنتاجها لمواجهة احتياجات الأسواق الخارجية نظرا لما تتمتع به من مرونة تتمثل في تواضع رأس المال المستثمر ومن ثم تكون القدرة على تلبية احتياجات السوق وكسب أسواق خارجية للتصدير.

ب- التخصص: يؤكد البعض بأن التخصص في مجال إنتاجي واحد يشكل الخيار الأفضل لدخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأسواق الدولية.

ت- التجديد: إن مرونة المؤسسات الصغيرة في التكيف مع المستجدات والتغيرات السريعة في رغبات المستهلكين وتوقعاتهم وتحركات المنافسين في السوق.

1.8 تعبئة الموارد المالية: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تعبئة الموارد المالية الخاصة والكفاءات المحلية وزيادة الادخار وتوجيهه نحو المجالات الإستثمارية بدلا من تجديده وإخراجه من الدورة الاقتصادية في مشكل إكتناز ومثال ذلك قيام المشاريع الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة بين أفراد العائلة والأصدقاء معتمدين في تمويلهم على مدخراتهم الخاصة.

¹ - رابع خوي، رقية حساني، مرجع سابق الذكر، ص 62

² - نفس المرجع، ص 62.

2. الأهمية الاجتماعية :

إلى جانب الأهمية الاقتصادية والدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد لها دورا على الصعيد الاجتماعي يمكن إجمال أهمها في النقاط التالية :

2.1 تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع :

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف إحتياجاتهم مبكرا والتعرف على طلباتهم بشكل تام وبالتالي تقديم السلع والخدمات، إن ربط العلاقات مع المستهلكين يوجد علاقة ربط بين المنتج والمستهلك ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسة أو تلك وهذا ما نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة.

2.2 المساهمة في التوزيع العادل للدخول :

في ظل وجود عدد هائل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة ويعمل بها عدد هائل من العمال يؤدي ذلك على تحقيق العدالة في توزيع الدخول المتاحة وهذا النمط من التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة والتي لا تعمل في ظروف تنافسية.¹

2.1 التخفيف من المشكلات الاجتماعية :

ويتم ذلك من خلال توفير المؤسسات لمناصب عمل سواء لصاحب المؤسسة أو لغيره وبذلك تساهم في حل مشكل البطالة وما تنتجه من سلع وخدمات موجه إلى الفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا وفقرا؛ وبالتالي توجد علاقات للتعامل مما يرفع من الإحساس بأهمية التآزر والتآخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس، إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقدر على إحتواء مشكلات المجتمع، البطالة التهميش، الفراغ وما يترتب عليهم من آفات إجتماعية خطيرة وذلك عن طريق توفير مناصب عمل تؤمن لهم الإستقرار النفسي والمادي.²

¹ - بومينة آمال، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدعم الصادرات في ظل التطورات الراهنة، الملتقى الوطني الثاني حول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة ام البواقي، 13-14 نوفمبر 2012م، ص7

² - رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق الذكر، ص 63-64

2.4 إشباع رغبات واحتياجات الأفراد :

إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة لإشباع حاجاتهم ورغباتهم من خلال التعبير عن أذواقهم وأرائهم وترجمة أفكارهم وخبراتهم وتطبيقها من خلال هذه المؤسسات فهي أداة لتحقيق الذات لدى الأفراد والإشباع النفسي وتحقيق القوة والسلطة.

2.5 تقوية العلاقات والأواصر الاجتماعية :

إنّ الإتصال المستمر بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعمالئهم وزبائنهم يتم في جو من الإخاء والود والتآلف والعمل على إستمرارية مصالح الطرفين وتحقيق المنافع المشتركة وعادة ما يكون عملاء المؤسسة هم أنفسهم الأصدقاء والأهل مما يسهل العمل والتعامل ويزيد الترابط بينهم.

6.2 زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية :

إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعظم إحساس الفرد بالحرية والإستقلالية، وذلك عن طريق الشعور بالإنفراد في إتخاذ القرارات دون سلطة وصيّة والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود أو شروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على إستمرارية نجاحها.

7.2 خدمة المجتمع :

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمة جلية للمجتمع من حيث ما تقدمه من سلع وخدمات مناسبة مع قدرات وإمكانات وزيادة قدراته الإستهلاكية وتحسين مستوى الرفاهية مع تعزيز العلاقات الاجتماعية، أيضا تساهم هذه الأخيرة في خدمة الحي وتجميل المنطقة، إضافة إلى العائد الإقتصادي المحقق وهذا ما يزيد درجة الولاء لهذه المؤسسات من قبل المجتمع المحلي.

2.8 تحقيق التوازن الإقليمي والاجتماعي:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستطيع أن تقيم توازنا اقتصاديا واجتماعيا أكثر وضوحا وذلك يبين قدراتها العالية على الإنتشار الجغرافي والتوسع داخل المجتمعات في أطراف المدن والقرى على عكس المشروعات الكبيرة التي غالبا ما تتمركز في المدن الكبيرة، ذلك أن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية والبلدان الصغيرة من شأنه أن يساعد على خلق فرص ومعارف ومهارات أفراد المجتمع المحلي الذي تقيم فيه، ورفع مستوى المعيشة بشكل عام،

فإن المشروع الصغير يتيح فرصة إقتصادية جديدة لم تكن موجودة من قبل بالنسبة لكثير من المجموعات ذات الدخل المنخفض والأقليات كما أن وجود هذه المؤسسات في المناطق النائية يساهم في تلبية طلبات المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض من لسلع والخدمات البسيطة ومنخفضة التكلفة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما كذلك في تقليل المخاطر وعواقب الهجرة من المناطق الأقل نحو المناطق الأكثر نموا في الدولة نفسها بل إن هذه المؤسسات تعتبر أداة فعالة في تحقيق نوع من الهجرة العكسية الهادفة إلى تحقيق التنمية المتوازنة ونستطيع أن نطلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها أداة للتنمية العادلة وتوزيع الثراء.¹

المطلب الثاني: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثل أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي :

- إستحداث فرص عمل جديدة بصورة مباشرة وهذا لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق إستخدام أشخاص آخرين ومن خلال الإستحداث لفرص العمل يمكن أن تحقق الإستجابة السريعة للمطالب الإجتماعية في مجال الشغل.
- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية بإستحداث أنشطة إقتصادية سلعية أو خدمية ولم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة ثم التخلي عنها لأي أسباب كانت.
- إعادة إدماج المسرحين من مناسب عملهم نتيجة إفلاس بعض المؤسسات العمومية أو نتيجة نقص العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخوصصة، وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة الصغيرة.
- تشكل إحدى وسائل الإدماج للقطاع غير المنظم والعائلي.
- يمكن أن تكون أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية وبالتالي تعتبر أداة هامة لترقية واثمين الثروة المحلية إحدى وسائل الإدماج والتكامل الإقتصادي بين المناطق.
- تعتبر حلقة وصل في النسيج الإقتصادي من خلال العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة بها والمتفاعلة معها والتي تشترك في إستخدام ذات المدخلات.

¹ - بوسمينة آمال، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق الذكر، ص 6

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تفرد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص الإيجابية تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات هذه السمات طبيعة خاصة تجعلها أكثر ملاءمة للتنمية الاقتصادية المحلية لكثير من الدول حيث يمكن إجمال هذه الخصائص في النقاط التالية:

1. ضآلة حجم رأسمال المستثمر :

نظرا لطبيعة الملكية في هذه المؤسسات فإن عملية التمويل تقع على عاتق المالك /المسير، خاصة وأن هذه المؤسسات تتميز بانخفاض حجم الإستثمارات اللازمة لإقامتها، فيعتمد على التمويل الذاتي والقروض لدى الأصدقاء وأفراد العائلة وإن كان يحدد صعوبات في الحصول على التمويلات المطلوبة من البنوك لتوسيع نشاطها وهذا لسببين هما¹:

- عدم قدرة أصحاب المشاريع أو المؤسسات الصغيرة على تقديم ملفات بنكية تخضع للشروط المطلوبة وذلك للجهل بالإدارة البنكية.

- عدم توفير الضمانات البنكية المطلوبة للحصول على قرض.

2. التداخل بين الملكية والتسيير:

تتميز المؤسسات الكبيرة في كون التسيير منفصل عن الملكية وترى النظريات المالية الحديثة أن هنا صراعا بين أصحاب المصالح أي بين رؤوس الأموال والمسيرين، بينما في المؤسسات الصغيرة فإن الملكية مرتبطة بالتسيير إذ أنصاحب رأس المال عادة ما يكون هو المسير كما أن التنظيم الإداري يكون غير واضح المعالم في أغلب الأحيان، إن أن المسير هو في نفس الوقت صاحب رأس المال وهو محور كل القرارات المتخذة كما أنه عادة ما لا يتوفر على كفاءة عالية في التسيير وهذا يعيق التخصص في العمل ومن ثم الحصول على إداريين أكفاء في المؤسسة ومحيطها وكذلك فإن المصلحة تكون نفسها لأصحاب رؤوس الأموال على علم بكل ما يجري

¹ - فويق نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، الجزائر 2001، ص 17

في المؤسسة ومحيطها، وكذلك فإن المصلحة تكون نفسها لأصحاب المصالح باعتبار أن هناك تداخلا بين الملكية والتسيير¹.

3. التخطيط:

و نقصد به غياب نظرة إستراتيجية ومستقبلية على المدى المتوسط والبعيد للمؤسسة وذل ناتج عن ضعف المعرفة الإدارية والتكوين فتجد أن تخطيطا على مستوى الأيام وبعض الأسابيع².

4. الإ اعتماد الكثيف على اليد العاملة:

عادة ما نجد هذه المؤسسات تتميز بإنخفاض إستثماراتها الثابتة فهي تعتمد بالدرجة الأولى على اليد العاملة وتستخدم تكنولوجيا بسيطة لذلك فلها دور مهم في التشغيل، كما ان اليد العاملة المطلوبة عادة ما يكون تأهيلها بسيطا لذلك فإن إفلاس هذه المؤسسات لا يؤثر كثيرا على سوق الشغل ما عدا في حالة الأزمات³.

5. القدرة على التأقلم مع تغيرات المحيط:

تتماز هذه المؤسسات بمرونة عالية إذ يمكنها أن تغير أو تحول نشاطها بما يتناسب مع تطور السوق كما أن نشاط المؤسسة يمكن الرفع منه أو تخفيضه حسب إزدهارها أو كساد النشاط الاقتصادي، لكن لا يعتبر ميزة في أغلب الأحيان إذ أن هذه التغيرات في المحيط الاقتصادي قد تعصف المؤسسة ككل، ومن ثم زوالها عكس المؤسسات الكبيرة التي تتطلب تغيرات كبيرة في السوق حتى تعلن إفلاسها، لذلك فإن عدد المؤسسات التي تنشأ أو تزول من السوق مرتفع جدا⁴.

¹ - صرامة عبد الوحيد، الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في الرفع من قدراتها التنافسية، الملتقى الوطني الثاني حول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة ام البواقي مي 13 و14 نوفمبر 2012، ص 5

² - فويق نادية، مرجع سابق الذكر، ص 18

³ - صرامة عبد الوحيد، الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في الرفع من قدراتها التنافسية، ص 6-7

⁴ - صرامة عبد الوحيد، مرجع سابق الذكر، ص 7.

6. سهولة الإنشاء والتكوين :

حيث أنها تمتاز بانخفاض رأس المال المطلوب لإنشائها وبساطة الإجراءات الإدارية المرتبطة بتكوينها حيث نجد في فرنسا تستغرق عملية إنشاء مؤسسة إداريا أقل من 24 ساعة¹.

7. القدرة على تقديم منتجات وخدمات جديدة:

ذلك لان قدرتها تتجلى أكثر في تقديمها لمنتجات متباينة لإشباع الرغبات المختلفة لمستهلكين وهو ما يؤكد تبنيتها وتشجيعها لمجالات البحوث والتطوير حيث تشير الدراسات أن حوالي 98% من التطور الجوهرى للمنتجات الجديدة كانت نقطة إنطلاق المؤسسات الصغيرة.

8. القدرة على الإنشاء في المناطق الأقل تطورا:

و ذلك من خلال إنتشارها في المناطق النائية والمعزولة تعمل على توزيع الدخل وتحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة، وذلك بفضل مرونتها في اختيار الموقع وقلّة حاجتها للهيكل القاعدية وهو ما يجعلها أكثر قدرة على تلبية إحتياجات السوق المحلي والإقليمي وتوجيه الإستثمار نحو هذه المناطق.

9. القدرة على تدعيم المؤسسات الكبيرة :

تعتبر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة سندا أساسيا للمؤسسات الكبيرة، وذلك أن من قدرتها تقوية المؤسسات الكبيرة من خلال توفير الاستهلاك الوسيط (التكامل نحو الخلف) أو تقوم بدور التوزيع والتقديم للخدمات (التكامل نحو الأمام) وذلك في إطار العقود من الباطن².

10. القدرة على ضمان الفعالية في التسيير:

إنّ بساطة هيكلها التنظيمي والتحديد الدقيق للمسؤوليات وتوضيح المهام ومرونة نظام الإتصال الداخلي يمثل سمات طرق التسيير فيها، وهو ما يجعل من العملية التسييرية تضمن تحقيق مؤشري الكفاءة والفاعلية على مستوى جميع مستوياتها الوظيفية وهو ما يتناسب مع سرعة إتخاذ القرارات التي تضمن سرعة التأقلم مع بيئة الأعمال السريعة التقلب.

¹ - عمران عبد الحكيم، استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2007، ص 8.

² - هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2002م، ص 220.

11. القدرة على التقليل من البطالة:

عادة ما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على التقنيات ذات الكثافة العمالية، وهو ما يسمح برفع قدرتها على توفير مناصب الشغل والتقليل من مشكل البطالة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، وقد أثبتت التجارب تفوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال توفير مناصب العمل حيث تم توفير أكثر من 5.8 مليون فرصة عمل في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1987-1992 في حين أن المؤسسات الكبيرة استغنت عن حوالي 2.5 مليون عامل خلال الفترة نفسها.¹

المطلب الرابع: الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم كل ما يقال عن مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى تحوير في الكثير في إقامتها إلا أن في نفس الوقت هناك مجموعة واسعة من المشكلات التي قد احد وتعيق من إمكانية انطلاق هذه المشروعات وتختلف هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المشروعات لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها، وفي هذا الإطار أشارت الدراسات أن هذه المشكلات تلبورت أساسا في مجال الحصول على مستلزمات الإنتاج، ناهيك عن المدخل البشري ذو الكفاءة التكنولوجية العالية وهو ما يرتبط بمشاكل التقدم الفني والزميني للآلات إضافة لذلك نجد مشاكل التسويق والإدارة، ويقال عادة أن أهم تلك المشكلات تمثلت في المشكلات المالية ويمكن رصد أهمها فيما يلي²:

الفرع الأول : الصعوبات المالية

1- صعوبة التمويل:

من المفروض أن المصدر الرئيسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل الذاتي، أي الاعتماد على المدخرات الفردية التي عادة ما تكون غير كافية، خاصة في البلدان

¹ - رجب نصيب وفاطمة الزهراء شايب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، الدورة الدولية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف 25-26 ماي 2003، منشورات

مخبر الراكاة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الاورومغاربي، ص 80

² - محمد كمال الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصري، منشأة المعارف، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 2000م، ص 10

النامية نتيجة لضعف المداخيل فيها ولهذا تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل الخارجي أو الائتمان، وهنا تصطدم صعوبة الحصول على الأموال التي تحتاجها لممارسة نشاطها.

لقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان محدودة وأن المؤسسات المالية لا ترغب في تمويلها وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الائتمان لها خاصة في البلدان النامية وتزداد حدة مشكلة التمويل إذا ما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات وغن وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الاقتراض الصعبة وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة التي نادرا ما تتوفر لدى هذه المؤسسات وتفضيلها تمويل الأنشطة التجارية (تصدير واستيراد) على الأنشطة الإنتاجية وغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات كخطر الصرف، تغيير أسعار الفائدة...، زيادة على عدم توفير صندوق خاص بضمانات القروض، كما لا تستفيد هذه المؤسسات من تمويل الامتياز الممثل في خطوط قروض خارجية وقد أكد تحقيقا للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات محل تحقيق تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100 %، وهو ما يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض غير رسمي والاقتراض منها بأسعار فائدة مرتفعة جدا إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الاقتراض.

و بسبب مشاكل التمويل يقع المنتج فريسة لإستغلال التجار الوسطاء الذين يشتركون منتجات المصانع بأسعار منخفضة ويقدمون لها مستلزمات الإنتاج بأسعار مرتفعة نسبيا، مما حقق التميز المطلق لهؤلاء التجار في عمليتي البيع والشراء، وبالتالي إمتداد التميز إلى مجال اقتراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليا وعينيا، وبالتالي فإن صعوبة الحصول على الأموال تؤثر سلبا على نشاط هذه المؤسسات وتحول دون إنتعاشها.

2- صعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي:

يتطلب استيراد مدخلات الإنتاج توفر عملة صعبة بالقدر الكافي وهو ما لا يتوفر في كل الأحوال لهذه المؤسسة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة¹.

3- صعوبات جبائية:

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

الفرع الثاني: الصعوبات الإدارية والقانونية**1- ضعف دراسات جدوى اقتصادية دقيقة :**

عادة ما يفقد صاحب المؤسسة الصغيرة إلى الكفاءة اللازمة توفرها عند إعداد دراسة الجدوى للمشروع كما أنه كثيرا ما يخلط بين أعمال المشروع والأعمال الخاصة أي أنه لا يفصل بين الذمة المالية للمؤسسة والذمة المالية الخاصة بها، مما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة كما أن الملكية الفردية أو العائلية تستوجب تعيين الأبناء والأقارب بصفة عادية لإدارة المؤسسة، ومن ممارسة الصلاحيات بشكل مركزي، وبالتالي على النمو السريع للمؤسسة إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بأنماط تنظيم وتسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه الاقتصاد التنافسي، أين يشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط اقتصادي وهذه الوضعية ناتجة عن الانفتاح الكلي للسوق وغياب التأهيل لهذه المؤسسات، وهو ما ينطبق على معظم الدول النامية التي تمر بمرحلة تحول نحو اقتصاد السوق الحرة كحالة الجزائر مثلا، وعدم إلمام مدير المؤسسة بكل وظائف الإدارة والمعرفة الفنية وعدم الدراية بمشاكل الإنتاج أو التسويق أو التمويل ونقص

¹ - بن عنتر عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق

العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد 24 العدد الأول 2008، ص 5

الإمكانيات والمؤهلات لتطوير آفاق المشروع باعتبار أنه من غير الممكن أن يكون الشخص الواحد على علم تام وكاف بكل هذه المسؤوليات¹.

و في البحث عن أسباب فشل وإغلاق المؤسسات أبويها وجد أن هناك إختلافا كبيرا بين الأسباب المقدمة من قبل أصحاب المؤسسات وما تقدمه هيئة خارجية، فمثلا ما يصفه صاحب المشروع بالمنافسة الشديدة قد يكون في الحقيقة جهودا غير فعالة في المبيعات، كما ان ما يسمى "ديون هالكة" قد تكون عند عدم عناية في منح الائتمان، وعدم ملاءمة رأس المال، قد نعي تجهيزات باهظة الثمن أو منح رواتب لعدد كبير من الأقارب، أو إنفاق المال المخصص لشراء المخزون لتلبية حاجات شخصية لصاحب المشروع.²

2- القدرة الضعيفة على المنافسة :

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

- الموقع السيء الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة أو قرب المنازل، والتي ليس لها علاقة بالعمل، كما أنه وبعد إقامة المشروع يرفض الانتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضائل حجم السوق بشكل كبير عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مسايرة الأوضاع الاقتصادية والتركيبات الاجتماعية الجديدة وإلا فإنها ستنتهي بالفشل.³

3- سوء استعمال إبراء الاختراع:

إن نظام براءة الاختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات الصغيرة استفادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الاختراع التي منحت لها سواء من قبل الموظفين فيها أو من قبل أشخاص غرباء عنها أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد إبتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج والتوزيع، ويصبح أسهل عليهم بيعها إلى المؤسسات الكبيرة

¹ - محمد كمال الحمزاوي، مرجع سابق الذكر، ص 203

² - كليفوراد بومباك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة : رائدة السمرة، مركز الكتاب الأردني، عمان-

الأردن، 1989م، ص 39

³ - نفس المرجع، ص 42

مقابل عدد آلاف من الدولارات وربح على الإنتاج، كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة بسبب ارتفاع التكاليف.

4- عدم استقرار النصوص القانونية:

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

الفرع الثالث : الصعوبات العمالية والتسويقية

1- الصعوبات العمالية :

تتسرب اليد العاملة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة نظرا لما توفره هذه الأخيرة من مزايا من حيث الأجور وفرص الترقية التي توفرها، مما يستوجب توظيف يد عاملة جديدة باستمرار أقل خبرة وكفاءة، وتحمل أعباء تدريبهم، وهذا من شأنه أن يؤثر سلبا على نوعية السلع والخدمات التي تنتجها هذه المؤسسات إلى جانب ارتفاع التكاليف¹.

2- الصعوبات التسويقية:

تتمثل هذه الصعوبات التسويقية في :

- نقص الكفاءات التسويقية والقوى البيعية عموما.
- عدم الاهتمام بالبحوث التسويقية.
- نقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة وشدها بين هذه المؤسسات الكبرى من ناحية والمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية أخرى.
- نقص الخبرة وظهور صناعات ومنتجات بديلة باستمرار وتكلفة أقل إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة وضيق الأسواق القديمة بسبب التدفق غي المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى.

¹ - يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2005م

المبحث الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب ملكيتها وطبيعة إنتاجها وكذا شكلها القانوني وتفصيل ذلك فيما يلي:

المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية

يمكن تصنيف المؤسسات حسب هذا المعيار إلى مؤسسات خاصة، مؤسسات مختلطة مؤسسات عامة وتعاونيات¹.

1. المؤسسة العامة:

يقصد بالمؤسسات العامة ذلك النوع من المؤسسات التي تملكها وتديرها سلطة عامة مركزية محلية سواء انفردت في ذلك أو مشاركة فيه غيرها، ومن هنا فإن الهدف الرئيسي لهذه المؤسسات هو تحقيق المصلحة العامة دون تحقيق أكبر ربح ممكن.

2. المؤسسات الخاصة:

يقصد بالمؤسسات الخاصة تلك المؤسسة التي تقوم في المقام الأول من الاعتبار على فكرة الملكية الخاصة وهذه المؤسسات يمكن أن تكون شركات مساهمة، شركات ذات مسؤولية محدودة أو شركات تضامن، كما يمكن أن تأخذ شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية وتهدف أساساً إلى تحقيق النفع الذي يتمثل في تحقيق الربح، ويعتبر هذا النوع الأكثر انتشاراً في العالم.

3. المؤسسات المختلطة :

تكون ملكيتها مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة، ولهذا النوع أشكال تقليدية وشكل حديث وتتصرف الأشكال التقليدية إلى الإمتياز وإلى المشاطرة، وينصرف الشكل الحديث إلى المؤسسات الاقتصادية المختلطة.

¹ - عادل أحمد حشيش، أصول الاقتصاد السياسي، مدخل تحليلي مقارنة لدراسة مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، بيروت، 1992، ص 133

4. التعاونيات:

المؤسسات التعاونية يمكن أن تكون مؤسسات إنتاجية أو مؤسسات استهلاكية أو مؤسسات للإسكان أو حتى لتنظيم استخدام جهود العمال المنضمين إليها والدفاع عن مصالحهم، وهي تهدف إلى تأمين احتياجات الأعضاء من السلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة. حيث يوجد اختلاف بين المؤسسات الخاصة والعامة والمؤسسات التعاونية في عدة أنواع هامة والتي نبرزها في الجدول الموالي:

جدول رقم (01-03) : مقارنة بين المؤسسات الخاصة والعامة والتعاونية

المؤسسات التعاونية	المؤسسات العامة	المؤسسات الخاصة	مواضيع المقارنة النواحي
إجتماعية مبنية على العضوية	عامة أو جماعية	فردية أو خاصة	الملكية
خدمة الأعضاء	خدمة أهداف المجتمع	العمل على تحقيق الربح	الهدف
عن طريق التسيير الديمقراطي	بواسطة مندوبي الدولة	مؤسسة على حقوق التملك	الرقابة
الاتجاه للتنسيق	الميل للاحتكار	الميل للمنافسة	الموقف تجاه السوق

المصدر: عادل أحمد حشيش، أصول الاقتصاد السياسي، مدخل تحليلي مقارنة لدراسة مبادئ علم الاقتصاد دار النهضة العربية، بيروت، 1992، ص 143

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المنتجات

تصنف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية :

1. مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

نجد أن هذه المؤسسات تعمل في نشاط السلع الاستهلاكية المتمثلة في المنتجات الغذائية تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود والأحذية والنسيج، الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته، ويعود التركيز على مثل هذه المنتجات أساسا النظر لكونها تتلاءم وخصائص هذه المؤسسات بحيث أنّها :

- لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتنفيذها.
- صناعة السلع الغذائية تعتمد أساسا على مواد أولية متفرقة المصادر.
- تصنيع الجلود وصناعة الأحذية وتقوم به مؤسسات تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.

2. مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة :

ونجد أن هذه المؤسسات تركز أعمالها في مجالات الصناعة الوسيطة والتحويلية المتمثلة في تحويل المعادن، المؤسسات الميكانيكية والكهربائية، الصناعة الكيماوية والبلاستيك صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم، وتعتبر من أهم الصناعات التي تمارسها الـ PME في الدول المتطورة، ويعود التركيز على مثل هذه المؤسسات باعتبار شدة الطلب المحلي على منتجاتها، خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3. مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

إن أهم ما تتميز به صناعة التجهيز عن المؤسسات السابقة إحتياجها إلى الآلات والتجهيزات التي تتمتع بتكنولوجيا عالية لإنتاج وكثافة رأس مال كبيرة، الأمر الذي لا ينطبق وخصائص الـ PME ولهذا نرى مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيقا بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط ويكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة؛ أما في البلدان النامية فأن نشاط هذه المؤسسات قد لا يتعدى مجال الصيانة والإصلاح لبعض الآلات والتجهيزات كوسائل النقل وآلات الشحن والآلات الفلاحية والتجهيزات الكهربائية، وتجميع بعض الآلات والتجهيزات انطلاقا من قطع الغيار أغلبها مستورد كتركيب الآلات الكهرومنزلية وأجهزة التلفاز¹.

المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

إن الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد، وهو الهوية الرسمية التي تمنحها الدولة للمؤسسة عند تكوينها والتي تحدد حقوق وواجبات تلك المؤسسات وتنظم العلاقات مع كافة الأطراف التي تتعامل معها وبالتالي تحكم سير نشاطها؛ وتنقسم إلى² :

1. المؤسسات الفردية:

المؤسسة الفردية هي التي يقوم بها شخص واحد تتوفر فيه صفات الرأسمالي والمنظم، والمدير فهو المسؤول عن تكوين رأس مالها واتخاذ إجراءات تكوينها وهو يتحمل مسؤولية إدارة

¹ - عبد الكريم الطيف، واقع وآفاق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات الحالية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001م، ص 12

² - عادل أحمد حشيش، أصول الاقتصاد السياسي، مدخل تحليلي مقارنة لدراسة مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، بيروت، 1992، ص 133

تشغيلها، وفي المقابل فهو يحصل على كل الأرباح المحققة نتيجة العمليات، ويتحمل أيضا كافة الخسائر التي تترتب على التشغيل وممارسة النشاط ومسؤولياته غير المحدودة.

و المؤسسة الفردية بهذا تمثل الشكل المسيطر للمؤسسات الخاصة، ففي مستهل الثورة الصناعية وحتى منتصف القرن التاسع عشر حيث حدث ابتداء من هذا التاريخ تطور هام في ازدياد أهمية الشركات المساهمة التي أصبحت أكثر أشكال المؤسسات الخاصة تطورا في وقتنا الحالي، وإن كانت قائمة في كثير من البلدان المتخلفة.

2. الشركات :

تعرف الشركة بأنها المؤسسة التي تعود ملكيتها إلى شخصين أو أكثر، ويلتزم كل منهم بتقديم حصة من مال أو عمل للاقتسام ما قد ينشأ عن هذه المؤسسة من ربح أو خسارة، وتنقسم الشركات بشكل عام إلى شكلين رئيسيين هما¹ :

أ- شركة الأشخاص :

وهي امتداد للمؤسسة الفردية وتقع ضمن ما يسمى بشركات الأشخاص، وهي عبارة عن ارتباط بين شخصين أو أكثر على أن لا يتجاوز عدد الشركات في هذا النوع عن 20 شخصا لا يزاولون أي عمل بالاشتراك، وذلك بقصد اقتسام ما ينشأ عن ربح أو خسارة؛ وتنقسم إلى:

● شركة التضامن :

يتكون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة عندما يتفق شريكان أو أكثر على تكوين مؤسسة صغيرة تمارس أنشطة معينة بغرض تحقيق أهداف محدودة، ويكون الشركاء فيها مسؤولين شخصيا وبالتضامن وبالتكافل عن جميع التزاماتها في الأموال الخاصة، علما أن عنوانها يتألف من أسماء جميع الشركاء المكونين لها، أو من لقب أو كنية كل منهم أو من اسم واحد أو أكثر.

● شركة التوصية البسيطة :

وهذا النوع من المؤسسات يتكون من نفس الطريقة السابقة، حيث يشترط اتفاق شريكين على الأقل لتكوين المؤسسة ويحدد عقد المشاركة بنسبة مساهمة كل شريك في رأس المال وحقوق كل شريك في الإدارة وتميز هذه المؤسسات بوجود نوعين من الشركاء:

¹ - عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2003م، ص 27

- شريك متضامن لا يختلف في شيء عن الشريك المتضامن في شركة التضامن السابق توضيحها.
- و شريك موصٍ مسؤوليته محدودة وغير تضامنية ولا يشارك في إدارة المشروع.

● شركة التوصية بالأسهم :

رغم أن هذه الشركة تعد من شركات الأموال إلا أنها تعد تطورا للشركة التوصية البسيطة من حيث أنها تضم فئتين من الشركاء: متضامنين وشركاء موصين، غير أن الشركاء الموصين يملكون أسهما بقيمة مساهمتهم في رأس مال الشركة، ويحق لهم التصرف بها بالبيع أو التنازل دون الرجوع إلى الشركاء المتضامنين لأخذ موافقتهم.¹

ب- شركة الأموال :

و هي الشركات الأكثر تطورا بين الشركات ذات الملكية الخاصة، فهي لا تقوم على تجميع رؤوس أموال ضخمة من عدد كبير من الأشخاص وتوظيف الخبرات اللازمة دون تدخل وهيمنة شخصية من قبل المساهمين ؛ ولهذا النوع من الشركات أنواع عديدة أهمها :

● **شركات المساهمة :** هي أكبر شركات أموال، ويقسم رأسمالها إلى أجزاء متساوية في القيمة والحقوق والواجبات، وتسمى أسهما، وهي تطرح في السوق للبيع للإكتتاب العام، وهي عادة الأسهم العادية، وقد تصدر أسهما ممتازة لها الأولوية في الأرباح وتسدّد القيمة على الأسهم غير العادية.

● **الشركات ذات المسؤولية المحدودة :** وهي من شركات الأموال وتطور الشركات الأشخاص، وتتميز بأن عدد المساهمين فيها لا يزيد عن 50 مساهما ويكون رأس المال موزعا على حصص بين الشركاء محصورة بينهم، حيث لا يمكن انتقال هذه الحصص إلى غير الشركاء إلا بشروط محددة، كما لا يسمح بزيادة رأس مالها أو طرح أسهم للإكتتاب العام أو بيع سندات الدخول أو أعمال البنوك والتأمين أو الادخار أو استثمار أموال حساب الغير.²

¹ - أتشي شعيب، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، دراسة ميزانية، اطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004م، ص 10

² - عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار ضفاء، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، 2001م، ص 24

خلاصة الفصل:

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا كبيرا في المعادلة الاقتصادية من خلال فرض نفسها كعميل اقتصادي فعال داخل منظومة بيئة الأعمال المعاصرة، ورغم ما يكتنف مفهومها من غموض نتيجة عدم إيجاد تعريف دقيق يلقي قبولا عاما لدى الخبراء والمفكرين وحتى الدول، الشيء الذي يمنع من وجود بعض المحاولات في تعريفها من طرف منظمات دولية، كذا الدول بناء على مقومات بنائها الاقتصادي لظروف سائدة داخلها وكذا تحديد التصنيف والشكل الذي يلائم وتيرتها الإنمائية، لكن ذلك لا يخفي الدور المتناهي والمتزايد في الأهمية التي تعكسها هذه المؤسسات في دفع عجلة التنمية والنمو ببعدها الاقتصادي والاجتماعي، الأمر الذي ظهر جليا من خلال الاهتمام المتزايد بها خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، وما واكبها من تطور متسارع في نمط نمو الاقتصاد العالمي والذي صاحبه زيادة ثقل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات القومية من خلال مساهمتها الفعالة في خلق قيمة اقتصادية اجتماعية متطورة ومع الملامح الجديدة التي أصبحت تميز بيئة الأعمال اليوم من ثورة تكنولوجيا معلوماتية وانفتاح الأسواق وتقارب المسافات المدعومة أساسا من ظاهرة العولمة، جعلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه جملة تحديات ومصاحبة أضحت المؤسسات مهددة من ورائها. بمخاطر نمس وجودها وكيانها، الأمر الذي أوجب ضرورة البحث عن أفضل الطرق والوسائل للتعامل والتكيف معها.

الفصل الثاني

آليات التمويل المصرفي

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تمهيد:

أصبح موضوع التمويل من المواضيع الهامة التي تأخذ مكانا رئيسيا في مختلف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وهذا من أجل رفع معدلات تنميتها وتحقيق إستقرارها الاقتصادي، والعمل على إشباع حاجياتها الأساسية وتنمية ثروتها الوطنية من أجل الوصول إلى تحقيق هذا فإن ذلك يتطلب البحث عن السبل والأساليب الكفيلة بإيجاد الحلول لمشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفرض نفسه بقوة عن التطرق إلى هذا القطاع إذ ترجع مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها الخاصة من جهة وانعدام المؤسسات المتخصصة في تمويل هذا النوع من المؤسسات من جهة أخرى، لذا سيتم التطرق في هذا الفصل إلى مفهوم التمويل المصرفي وأساليب وصيغ هذا التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا واقع تمويل هذه المؤسسات في الجزائر.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل المصرفي

يعدّ التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، إذ تحتاج المؤسسات إلى أدوات التمويل بأشكالها المختلفة، وهذا من أجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة، لهذا تؤثر مشاكل التمويل على المؤسسات الكبيرة بصفة عامة وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، نظرا للخصائص التي تتميز بها هاتاه المؤسسات؛ ارتأينا التطرّق إلى ماهية التمويل وأهميته بالنسبة للمؤسسات بصفة عامة.

المطلب الأول: ماهية التمويل المصرفي

1.1 تعريف التمويل:

إنّ وظيفة التمويل تعتبر من أهم وظائف المؤسسات المالية حيث أنّها تقدم لذوي العجز المالي قروضا تفكّ بها ضيقاتها، وبذلك تزيد في حرجة النشاط الإقتصادي، كما أنّ المؤسسة القائمة بالمشروع لا بدّ لها من القيام بدراسة مالية للمشروع وتقدير مبلغ الإحتياج وكيفية الحصول عليه، وقد تعددت تعاريف التمويل والتي نذكر منها:

- يعرف التمويل على أنّه " البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال وإختيار وتقسيم تلك الطرائق والحصول على المزيغ الأفضل بينها بشكل يناسب كمية ونوعية إحتياجات المؤسسة"¹
- وهو " توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الإستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك"²
- كذلك يعرف أنّه " مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل إستثمارات المؤسسة وتحديد المزيغ التمويلي الأمثل"³

¹ - محمد العربي شاكر، محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية، جامعة الجزائر محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2006م، ص14

² - حمزة الشبيخي إبراهيم الحمزاوي، الإدارة المالية الحديثة، صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998م، ص20

³ - هيثم صاحب عجم، نظرية التمويل، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001م، ص31

2.1 أهمية التمويل :

يعتبر التمويل الدورة الدموية في المؤسسة حيث يجب أن تضح أموال الأموال بدقة في القنوات المختلفة حتى تحقق الأهداف التشغيلية والإستراتيجية المسطرة من قبل المؤسسة ؛ إنَّ المؤسسة تحتاج إلى مصادر التمويل المختلفة خلال المراحل الإنتاجية المختلفة التي تمرُّ بها وهذا ما سوف نقوم بإيضاحه في النقاط التالية¹:

1- مرحلة تمويل عملية الاستثمار:

و تأتي هذه المرحلة بعد الحصول على رأس المال النقدي حيث يتم إنفاقه من أجل تكوين رأس المال الثابت المتمثل في المباني والآلات والمعدات وغيرها من السلع المعمرة، إضافة إلى تكوين رأس مال عامل والمتمثل في المواد الخام وقطع الغيار ومختلف المواد الموجودة في المخازن.

2- مرحلة تمويل الإنتاج:

وتتمثل هذه المرحلة في إستغلال الأموال التي تخصص لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية ويتم في هذه المرحلة خلط ومزج لعناصر الإنتاج المختلفة، حيث يمزج رأس المال الثابت مع رأس المال العامل بالإضافة إلى ما تحتاجه هذه المرحلة من قوى عاملة وهذا بهدف إنتاج سلع وخدمات.

ومن خلال هذه المرحلة يتم إستهلاك كميات من المواد الخام ويتم دفع أجور العمال إضافة إلى تسديد مختلف النفقات الجارية الأخرى سواء كانت متغيرة أو ثابتة، وجل هذه النفقات يجب تغطيتها عن طريق توفير السيولة اللازمة لها.

3- مرحلة تمويل التسويق " البيع ":

و تبدأ في أغلب الأحيان هذه المرحلة بعد الانتهاء من عملية الإنتاج مباشرة وإعداد السلع للبيع، حيث تمر عملية التسويق بمراحل مختلفة من تعبئة السلع ونقلها وتخزينها ثم توزيعها، ولا تتم هذه المراحل، إلا بعد تحمل المؤسسة نفقات كبيرة يتم تسديدها مما لديها من سيولة نقدية.

كما أن في بعض الأحيان تتم عمليات البيع قبل نهاية عملية الإنتاج وهذا بهدف حصول الوحدة الإنتاجية على سيولة نقدية تساعد على مواصلة عملية الإنتاج، وبعد انتهاء عملية

¹ - هيثم صاحب عجام، مرجع سابق الذكر، ص ص 31-33.

التسويق وتصريف الإنتاج تتحول المواد المباعة مرة أخرى إلى سيولة نقدية تحصل عليها المؤسسة من أجل مواصلة عملياتها الإنتاجية من جديد.

ومن هذا يتضح لنا أنّ للتمويل أهمية كبيرة في تحريك عجلة الإنتاج بمراحلها المختلفة حيث تكون المؤسسة بحاجة إلى رأس المال لتغطية مختلف نفقاتها سواء الإستثمارية الثابتة والمتغيرة ومرحلة الاستغلال أو الإنتاج وأخيراً مرحلة التسويق أو البيع.

المطلب الثاني : العوامل المحددة لأنواع التمويل

هناك عدة عوامل تؤثر في تحديد أنواع التمويل نذكر منها على الخصوص¹:

● **الدخل** : إن المدير المالي في المؤسسة يستطيع تحسين العائد المحقق من اموال أصحاب المؤسسات وذلك عن طريق الاقتراض بتكلفة أقل من العائد المحقق على الموجودات حيث يطلق على هذه العملية المتاجرة بالملكية.

● **الخطر**: المقصود به هنا هو الخطر الذي يلحق بأصحاب المؤسسات نتيجة لزيادة الإلتزامات على المؤسسات لكثرة عدد الأفراد الذين يتقدمون عليهم في الأولوية على الدخل وعلى الموجودات عند التصفية يزداد الخطر عند زيادة احتمال عدم بقاء شيء لأصحاب المؤسسات حيث يأتي هؤلاء بالمطالبة بحقوقهم بالنسبة للدخل، وعليه فإنّ الفشل يلحق بالمؤسسة ويكون الملاك الباقون هم أول من يتأثر به.

● **السيطرة والإدارة**: إنّ رغبة الملاك الباقين في الإحتفاظ بالسيطرة على المؤسسة من العوامل التي تلعب دوراً هاماً في تخطيط أنواع الأموال المستخدمة، فعادة الدائنون لا يتدخلون في إدارة المؤسسة عندما تكون الأصول طبيعية، ولكن إذا توسعت المؤسسة في نشاطها والإقتراض إلى حد عجزها من دفع الفائدة أو تسديد الأصل فهنا الدائنون قد يضعون أيديهم على أصول المؤسسة للحصول على حقوقهم، وفي هذه الحالة فإنّ الأطراف المسيطرة سوف تفقد حبل سيطرتها لان المؤسسة ستختفي من الوجود.

● **الملاءمة**: وتعني الملاءمة بين الأموال المستخدمة ومجمل الأصول التي يتم تمويلها بإستعمال تلك الأموال، فمثلاً استخدام الأموال طويلة الأجل للإحتياجات طويلة المدى كسواء أصول ثابتة

¹ - توفيق عبد الحكيم وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، دار صفاء، عمان-الأردن، الطبعة الأولى، 2002م، ص 99-

و الأموال القصيرة الأجل لتغطية الإحتياجات قصيرة الأجل كالإحتياجات الموسميّة.¹

• **المرونة:** وهي قدرة المؤسسة على تعديل مصادر الأموال بالزيادة أو النقصان تبعاً للتغيرات الأساسية في الحاجة لهذه الأموال لذا فإنّ توفر عامل المرونة في المؤسسة يحقق:

- القدرة على استخدام الأموال المتاحة في أيّ وقت.

- زيادة قدرة المؤسسة في التعامل بمورد محتمل.

المطلب الثالث: أصناف التمويل

يصنف التمويل حسب العديد من المعايير وأهمها:

1. التصنيف حسب المدة :

يصنف التمويل حسب المدة إلى تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط الأجل و تمويل طويل الأجل حيث:

1.1 التمويل قصير الأجل:

ويقصد به تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد على العام وتكون تلك الاموال موجهة لنشاط الاستغلال والمقصود بنشاطات الاستغلال كل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج.²

2.1 تمويل متوسط الأجل:

هو ذلك التمويل الموجه لتمويل الجزء الدائم من إستثمارات المؤسسة في رأس المال المتداول والإضافات على موجوداتها ثابتة، أو تمويل المشروعات تحت التنفيذ والتي تمتد إلى عدد من السنوات حيث تتراوح مدته من سنة إلى سبع (07) سنوات.³

3.1 . تمويل طويل الأجل:

هو التمويل الذي يمنح للمؤسسات ويمتد أكثر من سبع سنوات حيث يكون موجهاً لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل وذلك نظراً لكون نشاطات الإستثمار هي تلك

¹ - خالد الراوي وآخرون، نظرية التمويل الدولي، المناهد للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، 2000م، ص20

² - طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001م، ص 57

³ - عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ص 411

العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة بهدف الحصول على وسائل الإنتاج أو العقارات أو الأراضي أو المباني وغيرها.¹

2. التصنيف حسب مصدر التمويل :

1.2 التمويل الداخلي:

المقصود بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة من الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى الخارج ؛ أي مصدرها ناتج عن دورة الإستغلال للمؤسسة، وتمثل أساسا في التمويل الذاتي.²

2.2 التمويل الخارجي : ونجد فيه تمويلا مباشرا وآخر غير مباشر حيث :

1.2.2 التمويل الخارجي المباشر :

تمّ عملية التّمويل المباشر باتصال بين المقرضين بدون تدخل وسيط مالي من خلال إصدار مستخدمى الأموال وحدات العجز المالي الذين يمثلون بالنسبة للوحدات ذات الفئاض المالي المقرضيين النهائيين أصل مالي " تدفق مباشر للأوراق المالية" عادة ما يتعهد المدين (المقرض) بدفع سلسلة من المدفوعات للدائن في المستقبل حتى سرد صاحب الأموال مدفوعاته بالإضافة إلى عائد مناسب مقابل مخاطر التسليف وتمثل الأصول المالية المتنازل عنها مستند مطالبة لحق الموارد أو الدخل مقابل هذه الأموال.³

والتمويل المباشر قناة تمويلية يتم بواسطتها انتقال الأموال من الوحدات المقرضة المدخرة إلى الوحدات المقرضة حيث تقوم الوحدات الإنفاقية العجزية (المقرضة) بإصدار الأدوات المالية وبيعها إلى الوحدات المدخرة مباشرة ونسمى بالأدوات المالية في الأسهم المباشرة.⁴

وتتمثل هذه الأدوات المالية عن طريق الأسهم والمستندات في :

¹ - حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، دار الوراق، عمان، 2001 م، ص 80
² - عبد الله قلش، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولة المالية، مجلة العلوم الإنسانية، السنة الرابعة، العدد 32، 2 جانفي 2007 م
³ - Robert Ferrandier, Vincent Koen, Marchés de capitaux et techniques financières, paris 1997 p 21
⁴ - عبد المنعم السيد علي نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار حامد، عمان - الأردن، 2004 م، ص 89

أ- التمويل عن طريق الأسهم :

هي صكوك متساوية القيمة غير قابلة للتجزئة وقابلة للتداول بالطرق التجارية وهي تمثل حقوق المساهمين في الشركات التي أسهموا في رؤوس أموالها، وتنقسم إلى عادية وممتازة.¹

● **الأسهم العادية** : هي أسهم لا تحوّل الحاملة أيّ حق ذي طبيعة خاصة، ولا يتقرر لها إمتياز خاص على غيرها من الأسهم سواء عند توزيع أرباح الشركة أو عند قسمة صافي موجوداتها أو عند التصويت في الجمعيات العامة للمساهمين.²

● **الأسهم الممتازة** : هي أسهم تحظى بمقتضى نظام الشركة التي تصدها بأفضلية فيما يختص بالأرباح الموزعة حيث عادة تحظى هذه الأسهم بنسبة محدودة سلفاً من قيمتها اسمية كأرباح قبل أن توزع الأرباح على الأسهم العادية كما تعطى الأسهم الممتازة أحياناً أفضلية خاصة عند توزيع أصول الشركة بعد حلها.

ب- التمويل عن طريق السندات :

السندات وهي جمع سند والسند هو صك مالي قابل للتداول يمنح للمكتب لقاء المبالغ التي أقرضها ويخوله إستعادة مبلغ القرض علاوة على الفوائد المستحقة وذلك بحلول أجله، وبعبارة ثانية السند هو " تعهد مكتوب بمبلغ من الدين (القرض) لحامله في تاريخ معين مقابل فائدة مقدرة وتصده الشركة أو الحكومة وفروعها بالإكتتاب العام.³

2.2.2 التمويل الخارجي غير المباشر:

إنّ الصعوبات التي يواجهها المدخر والمقترض في التمويل المباشر هي التي أدت إلى نشوء التمويل غير المباشر والتي يتم من خلاله إنتقال الأموال بطريق غير مباشر من الوحدات المدخرة إلى الوحدات العجزية، وذلك بتدخل الوسطاء الماليين كالبنوك التجارية وشركات التأمين وجمعيات الإدخار والإقتراض ومشاكلها من مؤسسات الوساطة ولتوضيح تدفق الأموال في قناة التمويل غير المباشر نستخدم الشكل التالي :

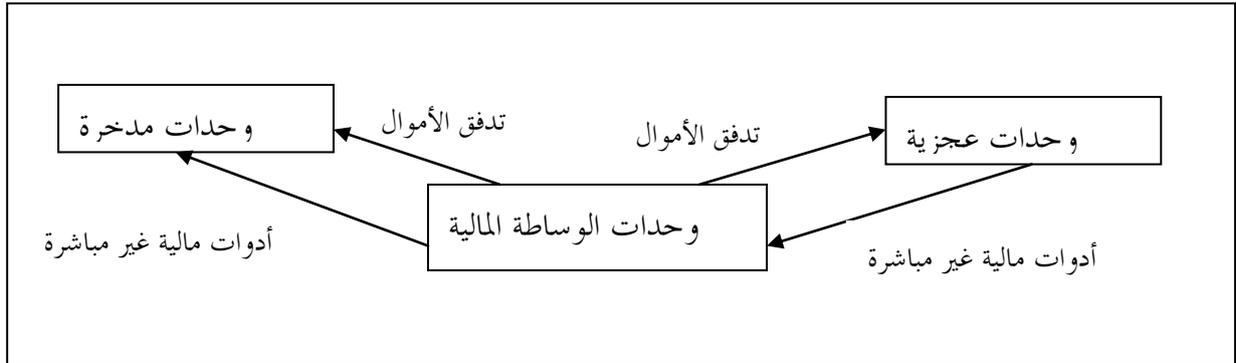
¹ - وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر المعاصر، بيروت - لبنان، 2002م، ص 362

² - جمال لعمارة، راييس حدة، تحديات السوق المالي الإسلامي، الملتقى الدولي حول أساسيات التمويل وأثرها على

الإقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، 21-22 نوفمبر 2006م

³ - وهبة الزحيلي، مرجع سابق الذكر، ص 364.

الشكل (01-02) : قناة التمويل غير المباشر



المصدر: عبد المنعم السيد علي نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، ص 92

يظهر من الشكل بأن مؤسسات لوساطة المالية تقوم بدورين منفصلين في عملية تدفق أموال الوحدات المدخرة إلى الوحدات العجزية، فهي تقبل أن تشتري أدوات مالية مباشرة وتسمى بـ "الأدوات المالية الأولية" من الوحدات العجزية لقاء منحها المبالغ التي تحتاجها وهي العملية الموضحة في الجزء الأيمن من الشكل.

و في الوقت نفسه تقوم بإصدار أدوات مالية خاصة تسمى بالأدوات غير المباشرة أو الثانوية والتي تبيعها إلى الوحدات المدخرة بالمبالغ المتفق عليها في عملية أخرى والتي تظهر في الجزء الأيسر من الشكل، وبطبيعة الحال لا يشترط تزامن العمليتين أو تساوي مبالغهما الكلية أو دفعاتهما الجزئية، فمؤسسات الوساطة عادة لا تمنح قروضا بمبالغ كبيرة تحتاجها المؤسسات المستثمرة وتقبل من المدخرين دفعات أصغر وحسب إمكانياتهم المحدودة وبما أن الأدوات المالية التي يصدرها الوسطاء وتقبلها الوحدات المدخرة لا تمثل حقا مباشرا على المقترض الأخير أو الوحدات العجزية فقد سمية هذه القناة التمويلية بالتمويل غير المباشر والذي تشكل الوساطة المالية الحلقة الأساسية فيها.¹

¹ - عبد المنعم السيد علي نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، ص ص 92-93.

المبحث الثاني: أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: آليات التمويل الكلاسيكية (التقليدية) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند تأسيسها إلى التمويلات الكلاسيكية، ويمكن أن تعتمد في ذلك على عدة مصادر من أهمها ك التمويل الخاص، الاقتراض من الأصدقاء والأقارب، القروض البنكية طويلة الأجل وقصيرة الأجل، التمويل بالإستثمار وغيرها.

هذا عن تمويل المؤسسات عند تأسيسها بعد هذه المرحلة تأتي مرحلة أخرى في حياة المؤسسة وهي مرحلة الإزدهار والإنتلاق حيث تبدأ المؤسسة في تحقيق معدلات النمو المرغوبة، ومن ثم زيادة المبيعات وكذلك الأرباح ومع زيادة المبيعات تظهر الحاجة إلى زيادة التمويل من خلال تمويل دورة نشاط الإستغلال وهذا النوع من القروض عادة ما تمنحه البنوك التجارية أي قروض قصيرة الأجل؛ كما يمكن للمؤسسات أن تعتمد على الأرباح المحتجزة والتي تدخل ضمن التمويل طويل الأجل، وفيما يلي عرض لآليات التمويل التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: التمويل طويل الأجل

من المعروف أن التمويل طويل الأجل يكون موجهًا لتمويل نشاطات الإستثمار التي تختلف جوهريًا عن عمليات الإستغلال من حيث موضوعها ومدتها لذلك فإن هذه العمليات تتطلب أشكالًا وطرقًا أخرى للتمويل تتلاءم وهذه المميزات العامة.

فكون نشاطات الإستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بع المؤسسات لفترات بهدف الحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته وإما الحصول على عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية، فهذا يعني أن الإستثمار ينتظر من ورائه عائد إنفاق حالي أكبر في المستقبل ويتم هذا الإنفاق عادة مرة واحدة في بداية المدة، الأمر الذي يشكل عبئًا ثقيلًا على المؤسسات بصفة عامة وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة نتيجة لضعف أو نقص كبير في مصادر التمويل، والصعاب التي تواجهها في الحصول عليه إن وجدت هذه المصادر خاصة وأن عائدات هذه الإستثمارات تكون متقطعة وتتدفق خلال سنوات عمر الإستثمار.

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

1- الأموال الخاصة والإقراض من العائلة والأقارب:

تعتبر الحاجة إلى هذه الأموال بشكل خاص عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة ونقصد بالأموال الخاصة رأس المال الذي يملكه صاحب المشروع أو مجموعة من المساهمين والتي تمثل الإدخارات الفردية لهؤلاء المستثمرين ولكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية لذا يلجأ صاحب المؤسسة إلى العائلة والأصدقاء للإقراض وهنا يتوجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعلاقات العائلية إذ كان يريد الحصول على النتائج المرغوب فيها¹.

فعادة ما تظهر مشاكل في المعاملات المالية بين أفراد العائلة الواحدة أو بين الأصدقاء حين يلجأ واحد منهم إلى طلب مشاركة الآخرين معه في إنشاء مؤسسة ما، وكيف تتم هذه المشاركة مثال على أساس الأمانة إلى حين أو قروض مصحوبة بوعود مقطوعة لدفع عوائد عليها كلما تيسر الأمر أو عند تحقيق أرباح بصفة إلزامية لكل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال.

كما أنه قد يصاحب طلب القرض من العائلة أو الأصدقاء طلب المشاركة في إدارته أو ملكيتها وتشغيل بعض أفراد العائلة أو أقارب الأصدقاء في المشروع ما قد يمثل عبئاً حقيقياً على المشروع خاصة المسير الذي يصبح في موقف ضعيف عندما يقدم على اتخاذ القرارات، ومثل هذا العبء يمكن أن يتم في شكل تكلفة ضمنية للتمويل وقد يتسبب في حالة زيادتها في فشل المشروع.

2- القروض طويلة الأجل :

هي القروض التي تزيد آجالها عن خمس سنوات وقد تصل إلى عشر أو عشرين سنة، تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية أو بناء المصانع وإقامة مشاريع جديدة². تقدم مثل هذه القروض عادة من البنوك المتخصصة مثل البنوك العقارية التي تمنح قروضا قد تصل إلى عشرين عاما وذلك لتمويل عمليات البناء واستصلاح الأراضي وإقامة مشروعات الري والصرف إلى جانب البنوك الزراعية والصناعية، فالأولى تقدم قروضا تتراوح مدتها ما بين

¹ - عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، 2001 م، ص 70

² - عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة، عمان - الأردن، الطبعة لأولى، 1999م،

3 إلى 10 أعوام بغرض إقامة المباني والمستودعات وشراء الآلات والمعدات للإنتاج وغيرها ؛ أما الثانية فهي لا تختلف كثيرا عن سابقتها من البنوك المتخصصة فهي تمنح قروضا طويلة الأجل لتطوير القطاع الزراعي وذلك مقابل ضمانات عينية " الرهن العقاري والرهن الجيازي" ونشير هنا أنه كثيرا ما تراعى البنوك " الصناعية" أوضاع الصناعات الصغيرة من نواحي أسعار الفائدة والضمانات كذلك كثيرا ما تقدم لها المشورة والنصح، وتقوم بإجراء دراسات الجدوى لها بدون مقابل.

نتيجة لارتفاع المخاطرة في تقديم هذه القروض فإن البنوك بمختلف أنواعها تتشدد وتتخذ إجراءات وقائية، مثل أن تطلب من طالب القرض تعهدا بعدم ممارسة أي نشاط آخر يؤثر على قدرته على السداد أو طلب ضمانات إضافية كالعقارات والأراضي.

3- الأرباح المحتجزة:

إنّ الهدف الأساسي من نشاط المؤسسة هو تحقيق الربح وتحدد الجمعية العامة للمؤسسة مصير الأرباح المحققة من خلال سياسة التوزيع التي تبين إذا كانت الأرباح ستوزع كلياً أو سيحتفظ بجزء منها ويوزع الباقي على المساهمين أم أن احتياجات المؤسسة تقتضي بأن يتم الاحتفاظ بكل الأرباح لتغطية احتياجات المؤسسة الكثيرة والمختلفة فالأرباح التي تحققت تعتبر مصادر تمويلها خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا بهدف إما توسيع أو تخفيف عبء الاقتراض.¹

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في توسيع نشاطها الإنتاجي خاصة الحديثة منها تكون غالبا غير قادرة على الحصول على الأموال من مصادر خارجية ؛ وبالتالي فإنه من الأفضل لها الاعتماد على الأرباح المحتجزة لمقابلة النمو حتى يبلغ مرحلة النضج ثم تبدأ في توزيع الأرباح.

كما أنه في حالة وجود قرض خاصة القروض طويلة الأجل بنسبة مرتفعة في هيكل رأس مال المؤسسة فإنّ هذا يعكس حاجتها الملحة في الاحتفاظ بالأرباح لأنها ستقلل من الأخطار التي ستقابل المالك، وتزيد درجة أمان مركزهم المالي حتى ولو لم يؤدي التخفيض إلى زيادة مباشرة في العائد الذي يوزع عليهم.

¹ - هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر، الطبعة الأولى، 2000م، ص 94.

الفرع الثاني: التمويل متوسط الأجل

تمنح البنوك هذه القروض لمدة تتراوح بين سنة إلى خمس سنوات وتلجأ المؤسسات إلى التمويل المتوسط إلى جانب التمويل طويل الأجل بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في رأس مال العامل المتداول والإضافات على موجوداتها الثابتة، وتشمل مصادر التمويل هذه القروض المدة قروض الآلات والتجهيزات وتمويل الاستئجار هذا الأخير يعتبر من الطرق المستحدثة في التمويل الذي سنتعرض له بشيء من التفصيل لاحقاً إما الآن نستعرض المصادر الأخرى للتمويل متوسط الأجل¹:

أولاً: قروض المدة:

تتراوح مدة هذه القروض بين ثلاث وخمس سنوات، الأمر الذي يعطي المقرض الإطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد القروض قصيرة الأجل؛ لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة؛ لأنه إذا وصل تاريخ الاستحقاق للقرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض رغم تسديد المؤسسة لما عليها أو أن يجدد القرض بمعدل فائدة وشروط مجحفة في حق المؤسسة، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من مصارف التمويل المتوسط وطويل الأجل، ومن المصارف المتخصصة.

و يفرض معدل الفائدة على أساس المدة التي أستخدم فيها القرض؛ أما تحديده فيتم على ضوء مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق، حجم القرض وتاريخ استحقاقه والأهلية الائتمانية للمؤسسة المقترضة، ويتم تسديدها عن طريق أقساط دورية متساوية تدفع ثلاثياً أو نصف سنوي وقد لا تكون أقساط التسديد متساوية أو تكون متساوية باستثناء آخر دفعة تكون أكبر من سابقتها.²

ثانياً: قروض التجهيزات :

تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء آلات أو تجهيزات وتدعى هذه القروض قروض تمويل التجهيزات، ويمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك سواء تجارية أو

¹ - محمد صالح الخناوي، ابراهيم اسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية، الاسكندرية - مصر، 1999م

ص 294

² - المرجع نفسه، ص 294

إسلامية الوكلاء الذين يبيعون هذه التجهيزات، شركات التأمين وصناديق التقاعد والتأمينات الاجتماعية، وتمويل الجهة المقترضة ما بين 70% و 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويقها بسرعة مثل الشاحنات والسيارات والباقي كهامش أمان للممول ويوجد شكلان تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط، حيث يحتفظ وكيل الآلات أو التجهيزات بملكية الآلة إلى أن تسدد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قيمتها ويقدم الزبون دفعة أولية عند الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل كما يمكن استخدام هذه التجهيزات كضمان للحصول على القرض من البنك وبهذا يضمن البنك حقه إذا تأخرت المؤسسة عن تسديد دفعات القرض.

الفرع الثالث: التمويل قصير الأجل

يقصد بالتمويل قصير الأجل تمويل نشاط الإستغلال بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، ويوجه هذا التمويل لتغطية الاحتياجات التي تبرز على مستوى حسابات المدينين والدائنين والعلاقة بين مجموع هاتاه الكتل من الحسابات تشكل ما يعرف برأس مال العامل الذي يمكن تمويله بصيغ أهمها :

أولا: السلفات البنكية :

تعتبر القروض البنكية المصدر الثاني الذي تعتمد عليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الأهمية في تمويل دوره الاستغلال ونتيجة للطبيعة المتكررة لنشاطها، فإنها تحتاج إلى نوع معين من التمويل يتلاءم مع هذه الطبيعة وهذا ما دفع البنوك إلى إقتراح طرق وتقنيات متنوعة لتمويل هذه النشاطات تماشيا مع السير الحسن لعمليات الإنتاج والتوزيع وغير ذلك، وتضمن التكيف مع عدم الاستقرار الذي يخضع له النشاط واختلاف المشكلة التمويلية وتناسب مع نشاط المؤسسات من حيث طبيعة النشاط الذي تزاوله المؤسسة (تجاري، زراعي أو صناعي) أو حسب الوضعية المالية للمؤسسة أو الهدف من القرض¹.

و لعل أهم هذه القروض التي تتلقاها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها:

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2000م، ص 57

1- القروض العامة:

توجد هذه القروض لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة دون تخصيص ما، وتلجأ إليها المؤسسة لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن تقسيمها إلى:

أ- تسهيلات الصندوق:

هي قروض عرضية لمواجهة صعوبات السيولة المؤقتة والتي تعترض المؤسسة بين الإحتلال البسيط بين الإيرادات والنفقات الناتج عن وصول تواريخ إستحقاق الفواتير المسحوبة على المؤسسة، ويسمح البنك في هذه الحالة للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن لفترة محددة عادة ما تكون عدة أيام عند نهاية الشهر، للقيام بتسديد ما عليها من التزامات عاجلة (تسديد فواتير، دفع أجور..الخ) ويقوم البنك بحساب أجر هذا التسهيل على أساس الإستعمال الفعلي له وكذلك على أساس المدة الزمنية الفعلية، أي تلك المدة التي يبقى فيها الحساب لدينا وينبغي على البنك مراقبة إستعمالات هذه القروض لأن الإستعمال المتكرر له والذي قد يتجاوز الفترة العادية المسموح بها قد يحوله إلى مكشوف ويزيد من احتمالات ظهور الأخطار المرتبطة بتجميد أموال البنك.

ب- السحب على المكشوف :

و يقصد به أن يسمح البنك بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن على أن يفرض البنك فائدة تتناسب والفترة التي تم من خلالها سحب مبلغ يزيد عن الرصيد الدائن للمؤسسة، ويتوقف البنك عن حساب الفائدة بمجرد أن يعود الحساب إلى حالته الطبيعية¹.

و الملاحظ أن كلا من تسهيلات الصندوق والسحب على المكشوف يسمح للمؤسسة بسحب مبلغ يفوق رصيدها الجاري غير أنهما يختلفان في نقطتين أساسيتين هما :

- التسهيل لا يتجاوز 15 يوما كحد أقصى ؛ أما السحب على المكشوف فقد تصل مدته إلى سنة كاملة.

- السحب على المكشوف يعتبر تمويلا حقيقيا للمؤسسة إذ بإمكانها الإستفادة منه في شراء السلع بكميات كبيرة في حالة انخفاض أسعارها، عكس التسهيل الذي هو قرض يمتد لعدة أيام تستفيد منه المؤسسة فقط في تسديد الأجور والفواتير.

¹ - شاكرو القزوينين، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006م، ص 98

و يعتبر السحب على المكشوف على الحاجة الملحة في إستعمال رأس مال العامل وبشكل متسارع وهذا ما يفقد المؤسسة السيولة اللازمة في الأجل القصير وإستعمال هذا النوع من التمويل ينتج عنه تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكلفة إضافية قد تكون غير مرغوبة من قبل أصحاب هذه المؤسسات، خلافا لما يحدث مع المؤسسات كبيرة الحجم، فهذه الأخيرة بإمكانها تحويل السحب على المكشوف إلى أشكال تمويلية أخرى تجعل منه على سبيل المثال تمويلًا يصنف ضمن المدى المتوسط، كما قد تجعل منه ورقة تجارية قابلة للتداول بعد تعهد المؤسسة بذلك إلى البنك المتعامل معه.

تحدد تكلفة السحب على المكشوف من خلال ما يفرضه البنك على العملية من عمولات تضاف إلى سعر الفائدة الرسمية المطبقة وتتراوح هذه العمولات ما بين :

- عمولات ثابتة ومتغيرة.
- مصارف إبقاء وعلى الحساب.
- عمولات مطبقة على تجاوز الحد الأعلى من السحب على المكشوف المعمول به.

ج- قروض الموسم :

إن أنشطة الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون غير منتظمة على طول دورة الإستغلال، حيث تكون دورة الإنتاج ودورة البيع موسمية مما يجعل النفقات تتزامن مع الفترة التي يحصل أثناءها الإنتاج وتقوم المؤسسة ببيع هذا الإنتاج في فترة لاحقة مثل بيع اللوازم المدرسية، إنتاج وبيع المحاصيل الزراعية، ففي المثال الأول يتم إنتاج اللوازم المدرسية في فترة معينة ولكن يبيعها وتحصيل قيمة المبيعات لذا عمدت البنوك إلى تقديم وتكييف نوع خاص من القروض لمثل هذه النشاطات وهذه القروض تسمى بالقروض الموسمية، وهي تستعمل لمواجهة الإحتياجات الناجمة عن النشاط الموسمي ونشير إلى أن البنك لا يقوم بتمويل طل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط وإنما يمول جزءا منها فقط، وبما أن هذا النوع من القروض تعتبر قروض إستغلال مدتها لا تتجاوز السنة وهي عادة تمتد لمدة 9 أشهر.

ولكن قبل أن يقدم البنك القرض للمؤسسة فهو يشترط عليها أن تقدم مخططا للتمويل يبين زمنيا نفقات النشاط وعائداته وعلى أساسه يقوم البنك بتقديم القرض وتقوم المؤسسة أثناء تصريف الإنتاج بتسديد هذا القرض وفقا لمخطط الإستهلاك الموضوع مسبقا¹.

2- القروض الخاصة:

خلافا للقروض السابقة توجه هذه القروض عموما إلى تمويل أصل محدد بعينه، حيث تأخذ حد الأشكال التالية:

أ- التسيقات على البضائع :

التسيقات على البضائع هي عبارة عن قروض لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض ويجب على البنك قبل تقديم القرض التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها وثمنها في السوق إلى غير ذلك من الأموال المتعلقة بالبضاعة، كما ينبغي عليه أن يتوقع هامش ما بين مبلغ القرض المقدم وقيمة الضمان للتقليل أكثر ما يمكن من المخاطر، ويعتبر التمويل مقابل سند الرهن من أحسن الضمانات التي يمكن أن تعتمد عليها البنوك في هذه الحالة، ولقد أثبت الواقع أن هذا النوع من القروض يمنح لتمويل المواد الأساسية كالقهوة وغيرها، ويستعمل في الجزائر لتمويل السلع المصنعة ونصف المصنعة.

ب- التسيقات على الصفقات العمومية :

الصفقات العمومية هي عبارة عن إتفاقيات الشراء وتنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية (الإدارة المركزية، الوزارات الجماعات المحلية، المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري) من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى، ونتيجة لأهمية هذه المشاريع وحجمها فإن المقاولين المكلفين بالإنجاز كثيرا ما يجدون أنفسهم بحاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى هذه السلطات، لذلك يضطرون إلى اللجوء إلى البنك للحصول على هذه الأموال لتغطية الصفقة وتمنح البنوك في هذا الصدد نوعين من القروض :

- الكفالات - القروض الفعلية.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق الذكر، ص 63- 64

3- الخصم التجاري:

الخصم التجاري هو شكل من أشكال القروض قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك، وتعد عملية الخصم بالنسبة للمؤسسة وسيلة من وسائل الدفع، فالمؤسسة ولغرض إثبات ديونها على الغير تتعامل بالأوراق التجارية كالكمبيالات، سند الأمر. ..، وتنتظر الحصول على قيمة الورقة التجارية في الموعد المحدد لكن ضرورة نشاط الإستغلال كثيرا ما تجعل المؤسسات حاملة الورقة محتاجة إلى المال لتسوية التزاماتها، فتلجأ لتحصيل قيمتها في شكل سيولة من خلال خصمها لدى البنك وبالتالي فإن الخصم التجاري هو قيام البنك مقابل هذه العملية بدفع مبلغ الورقة التجارية للعميل قبل تاريخ الإستحقاق وفي المقابل يستفيد البنك من ثمن يسمى سعر الخصم، ويطبق هذا المعدل على مدة الإنتظار فقط وتنتقل إليه كل حقوق المستحق الأصلي¹.

4- القروض بالالتزام :

يمتاز هذا النوع من القروض بأن تمنح القرض أي تدفق صادر للأموال من البنك بل أن هذا الأخير يتدخل كمتعهد لضمان المؤسسة من خلال التوقيع على وثيقة يتعهد فيها بذلك وتسمى هذه الوثيقة بالضمان أو الكفالة، وعلى البنك قبل التوقيع التأكيد من الملاءمة المالية للمؤسسة لأنه بمجرد التوقيع تصبح العملية بالنسبة للبنك التزاما لا يمكن التخلص منه مقارنة بما يحصل على مستوى تسهيلات الصندوق وتصنف القروض بالالتزام إلى :

أ- الضمان الإحتياطي :

يعتبر صورة من صور الإقتراض يمنحه البنك للمؤسسة عندما تتعاقد مع جهة إدارية في صفقة بيع أو أشغال عامة ويضمن البنك المؤسسة في حدود مبلغ معين في حالة عدم تنفيذ التزاماتها، فمضمون هذا القرض أن يوقع البنك كضمان إحتياطي على ورقة تجارية لصالح المؤسسة ويتحصل البنك في المقابل على عمولة².

ب- الكفالة :

الكفالة عقد يتعهد بموجبه البنك بتسديد جزء أو كل ديون المؤسسة إذا لم تف بها، وتكون في شكل وثيقة يتعهد فيها البنك برصد مبلغ معين لغاية تاريخ معين كضمان لتنفيذ

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق الذكر، ص 111

² - شاكر القزوينين، محاضرات في اقتصاد البنوك، ص 128-129

المؤسسة للالتزام اتجاه طرف ثالث عادة ما يكون منشأة حكومية كما تستفيد منها المؤسسة التي رست عليها الصفقة حتى تتأكد من جديتها في تنفيذ المناقصة وتحمل المنشأة الحكومية على قيمة الكفالة في حالة تهرب المؤسسة من إنجاز العمل الذي تعهدت به، وهكذا فالكفالة تعني عن تجميد الأموال وعن إجراءات سحبها خاصة بالنسبة لمثالح الحكومة في حالة عدم تنفيذ الالتزام، ومما سبق يتضح لنا أن للكفالة ثلاثة أطراف :

1- البنك : وهو الضامن الذي أصدر الكفالة.

2- المؤسسة : وهي طالبة الكفالة.

3- المستفيد : وهي الجهة التي أصدرت الكفالة لصالحها.

و يزداد الطلب على الكفالة عند انعدام الثقة بين المؤسسة والطرف الآخر كما يمكن أن يصدرها البنك لصالح مؤسسة من خارج البلاد، وهذا بطلب الحصول على إذن من سلطة التمويل الخارجي لتفادي خروج العملة الصعبة.

ثانيا : الائتمان التجاري :

يعتبر التمويل التجاري أحد أنواع التمويل القصير وتحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الأصلية للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في عمليات الإنتاج، ويلعب الائتمان التجاري دورا بالغ الأهمية في تمويل الكثير من المؤسسات خاصة التجارية منها والمؤسسات الصغيرة التي تجد صعوبة في الحصول على القروض المصرفية ذات التكلفة المنخفضة وتعاني من عدم كفاية رأي مالها العامل في تمويل احتياجاتها التجارية¹.

و تعتمد هذه المؤسسات على هذا النوع من التمويل أكثر من اعتمادها على الائتمان المصرفي نتيجة للمزايا التي يتمتع بها هذا النوع من الائتمان، ويمكن أن نذكر أهم مزاياه ما يلي :

• **سهولة الحصول عليه:**

هو لا يتطلب تلك الإجراءات المعقدة التي يطلبها الإقراض من البنك أو غيره من المنشآت المالية وعادة لا توجد طلبات رسمية لا بد من تحريرها أو مستندات يجب توقيعها، بل

¹ - جميل أحمد توفيق، علي شريف بقة، الإدارة المالية، الدار الجامعية، بيروت - لبنان، 1999م، ص 388

نجد الموردين يكونون عادة على استعداد لإعطاء عملائهم مهلة للسداد إذا كانت ظروفهم المالية لا تسمح بالدفع في التاريخ المحدد.

• المرونة :

إن الائتمان التجاري مصدر من مصادر التمويل حيث تستعمله المؤسسة كلما أرادت ذلك بالكيفية التي تحتاجها كما أن استخدامه يترك أصول المؤسسة دون مساس، لأن المورد نادراً ما يطلب رهن أصول المؤسسة مقابل الحصول على الائتمان وهذا ما يسمح للمؤسسة بالحصول على أموال إضافية من مصادر أخرى بضمان أصوله.

و تدخل تكلفة الائتمان في سعر البضاعة، يعتمد على مقدار الخصم النقدي الذي يمنحه المورد للمؤسسة إذا ما سددت هذه الأخيرة قيمة المشتريات خلال فترة قصيرة من تاريخ تحرير الفاتورة وقبل موعد الإستحقاق، وقد لا تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بديلاً مناسباً للقروض التجارية التي تدخل في عدد التمويل الجاني في حالة غياب الخصم النقدي، وعرض المورد للخصم النقدي يجعل المؤسسة أما خيارين : الخيار الأول وهو القبول بالعرض وبالتالي يدب توفير المبلغ النقدي قبل تاريخ الإستحقاق المتفق عليه وهذا سيعطي إنطباعاً سيئاً عن الوضعية المالية للمؤسسة، ويؤثر على العلاقة بين المورد والمؤسسة وكذلك على السمعة التجارية لها لدى الذين يقدمون الائتمان التجاري.

و تبرز ظاهرة الائتمان التجاري بشكل واضح عندما يتعلق الأمر بتعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المؤسسات كبيرة الحجم، فهذه الأخيرة عادة ما تكون على قدر كاف من السيولة في الآجال القصيرة تسمح لها بمنح آجال معتبرة للمؤسسة واضعة ذلك نفسها في موقع البنك في تمويل نشاطات الإستغلال¹.

ثالثاً : الإقتراض من السوق غير الرسمي :

تنشأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو المستمدة من الأقارب والأصدقاء وهو يحتل المرتبة الثانية وأحياناً المرتبة الأولى من ناحية الأهمية بالنسبة للدول النامية، فقد بينت إحصاءات عام 1987م التي قام بها البنك الدولي بأن السوق غير الرسمي قد مول أكثر

¹ - عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاديات المغاربية، 25 و28 ماي 2008، ص 10

م 99% من هذه المؤسسات وتمنح السوق قروضا صغيرة ولفترات قصيرة أو قصيرة جدا وبأسعار فائدة قد لا تبدو مرتفعة كثيرا مقارنة بالأسعار الجارية في السوق الرسمي.

المطلب الثاني: التمويل الإسلامي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة بسبب صعوبة حصول أصحابها على التمويل اللازم من المصارف والمؤسسات المالية التقليدية وقد تبين في الكثير من الدراسات أن المصارف والمؤسسات المالية تميل في سياستها إلى منح القروض للمشروعات الكبيرة وتبين أن دورها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ضعيف جدا وتعتمد البنوك التقليدية في تمويلها على تمويل ذوي الملاءة المالية لهم الأقدر على توفير الضمانات وكل هذه الصعوبات تشكل عقبة في طريق الممولين من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة وهذا أدى إلى ضرورة البحث عن جهة تمويلية تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بعيدا عن سياسة المصارف التجارية، ولعل أسلوب التمويل الإسلامي من قبل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية يكون البديل الأنسب والأجدي على تحقيق الإصلاح اللازم¹.

أولا : المشاركة والمضاربة والمراجعة :

أ- المشاركة :

تعتبر المشاركة أحد أهم أدوات التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية وتقرر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا للمشروعات الصغيرة، فمن المعروف أن معدلات الفشل في المشروعات الصغيرة كبيرة بسبب نقص دراسة الجدوى الاقتصادية أو عدم كفاءة الإدارة ونقص التخطيط وطبعا ضعف التمويل، خاصة إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة تنشط في نفس القطاع، وتعرف المشاركة على أنها أسلوب تمويلي يشترك بموجبه المصرف الإسلامي مع المؤسسة بتقديم المال اللازم لها ويوزع الربح بينهما بحسب ما يتفقان عليه، أما الخسارة فحسب مساهمة كل طرف في رأس المال، ويقوم بالإدارة صاحب المشروع، ومشاركة البنك تكون بالقدر اللازم لحفظ حقوقه والإطمئنان إلى

¹ - هيا بشير بشرات، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى

عدم حدوث إهمال أو تقصير كما يحصل صاحب المشروع من المصرف على حصة من الربح مقابل إدارته للمشروع.

أشكال المشاركة :

• من حيث طبيعة الممول :

المشاركة في النفقات المتغيرة وهي نفقات التشغيل كالمشاركة في شراء الخامات اللازمة لصنع الأحذية خلال دورة إنتاج معية.

• من حيث الإستمرارية :

وتنقسم إلى المشاركة الدائمة المستمرة وهنا يصبح البنك شريكا في ملكية المشروع وفي إدارته وتسييره والإشراف عليه والمشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك) هنا يسترد البنك جزءا من التمويل على الأرباح وهكذا يتنازل تدريجيا على حصته في الشركة، حتى يصبح في النهاية المستثمر مالكا للمشروع بكامله.

ب- المضاربة :

هي دفع شخص مال إلى غيره ليتصرف فيه ويكون الربح بينهما شرطا، فيكون الربح لرب المال لأنه ماله وما تولد عنه للمضارب باعتبار عمله وجهده، وقد أبيضت المضاربة لحاجة الناس لها، يقول ابن قدامة مبررا للمضاربة في " أن الناس بحاجة إلى المضاربة، فإن الدراهم والدنانير لا تنمي إلا بالتقليب والتجارة وليس كل من يملكها يحسن التجارة ولا كل من يحسن التجارة له رأس مال، فاحتج إليها من الجانيين"¹

أنواع المضاربة :

• **مضاربة مقيدة** : وهي التي يقيد فيها ب المال العامل بتثمين ماله في سلعة معينة أو سوق معين أو بلد معين.

• **المضاربة المطلقة** : هي التي يوكل فيها رب المال التصرف للعامل ويطلق يده في هذا

التصرف، فنهما كانت درجة الإطلاق يبقى دائما مقيدا بضابطين هما :

- مصلحة الطرفين وخاصة رب المال.

- العرف التجاري السائد بين الناس في موضوع المضاربة.

¹ - هيا بشير بشرات، مرجع سابق الذكر، ص 34

أشكال التمويل بالمضاربة في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية:

1. المضاربة المشتركة:

هي الصيغة التعاقدية المطورة لشركة المضاربة الفردية أو الثنائية وهي أن يعرض المصرف الإسلامي باعتباره مضاربا على أصحاب الأموال والاستثمار مدخراهم، كما يعرض المصرف باعتباره صاحب مال أو وكيل عن أصحاب الأموال على أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال على أن توزع الأرباح حسب الإتفاق بين الأطراف الثلاثة والخسارة على صاحب المال.

2. المضاربة المنتهية بالتملك :

وهي المضاربة التي تنشأ بين المصرف الإسلامي والمضارب بحيث يدفع المصرف المال ويقوم المضارب بالعمل، ويعطي المصرف فيها الحق للمضارب في الحلول محله دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها أو أن يقدم المصرف أداة الإنتاج لمن يعمل عليها بجزء شائع من الناتج على أن يجنب من نصيب العامل أو جزء منه حسب الإتفاق إلى أن يبلغ قيمة تلك الأداة.

3. المضاربة المنفردة :

وهي أن يقدم المصرف الإسلامي التمويل لمشروع معين، ويقوم العامل بالأعمال اللازمة والأرباح حسب الاتفاق ويعتبر هذا النوع أكثر أنواع التمويل بالمضاربة ملاءمة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

4. سندات أو صكوك المقارضة :

وهي الوثائق الموحدة القيمة والصادرة بأسماء من يكتبون فيها مقابل دفع القيمة المحررة بها وبذلك على أساس المشاركة في نتائج الأرباح والإيرادات المتحققة من المشروع المستثمر بحسب النسب المعلنة على الشبوع مع مراعاة التصفية التدريجية المنتظمة لرأس المال المكتتب به عن طريق تخصيص الحصة المتبقية من الأرباح الصافية لإصفاء قيمة السندات جزئيا حتى السداد التام.

ت- المراجعة :

يقصد بها المتاجرة كما هو متعارف عليه اليوم والمراجعة في اللغة مصدر من الربح وهو الزيادة، وفي اصطلاح الفقه هي " بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة الربح " أو هي " بيع برأس مال

وربح معلوم ومتفق علي بين المشتري والبائع" كما تعرف أنهما " البيع بزيادة الثمن الأول " وهذا النوع من الإستثمار متبع في أغلب المصارف الإسلامية وهو يؤخذ في حالتين :

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

● **الحالة الثانية :** وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة وكذلك الثمن الذي يشتري به العميل (المؤسسة) من البنك بعد إضافة الربح ويتضمن هذا التعامل وعدا من العميل بشراء في حدود الشروط المتفق عليه، ووعدا آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط ويتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة او بواسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلتا الحالتين، ولقد وجدت البنوك الإسلامية في عقد المراجعة أفضل وسيلة لتشغيل الأموال لديها، ذلك أن المراجعة تمتاز عن طريق المضاربة والمشاركة بسرعة تحريك الأموال من جهة، ومن جهة أخرى معظم البنوك الإسلامية حديثة النشأة ولا تستطيع الإستثمار في القطاعات الإنتاجية الإستثمارية طويلة الأجل.

وفي هذا الصدد نلاحظ أنه في البلدان حيث القاعدة الإستثمارية متسعة نوعا ما تحتل المشاركة والمضاربة المرتبة الأولى في معاملات البنوك، بينما ييوع المراجعة تحتل المرتبة الأولى في معاملات البلدان التي تلعب فيها التجارة دورا رئيسيا مثل الدول الخليجية. إن تطبيق المراجعة من قبل البنوك يعرضها لمجموعة من المخاطر أهمها أن البنك يتحمل تبعه الفساد والهلاك الذي قد بالبضاعة خلال الفترة فاصلة بين شراء البنك للبضاعة وفترة تسليمها للمؤسسة، كما أنه يتحمل مخاطر ما قد يظهر من عيوب خفية في السلعة.

ثانيا : البيع الآجل وبيع السلم :

أ- البيع الآجل :

و هو عقد يتم بموجبه الإتفاق على تسليم بضاعة مقابل ثمن مؤجل يتفق عليه وفائدته توفير قدر من التمويل للمشتري حتى يتمكن من دفع الثمن بعد فترة من الزمن يتفق عليها ويتحصل البنك في هذه الحالة بصفته بائعا للسلعة على ثمنها بعد فترة محددة.

ب- بيع السلم :

و يطلق عليه أيضا البيع الفوري ويقوم البنك في هذه الحالة بدفع ثمن البضاعة آجلا وتسليم البضاعة عاجلا، ومن هنا فهو عكس البيع بئمن مؤجل، فقد عرفه علماء الدين بأنه بيع آجل بعاجل، وخلافا للمراجحة والبيع الآجل فالبنك لا يتدخل بصفته بائعا، وإنما بصفته مشتريا بالتسديد نقدا للسلع التي تسلم له مؤجلا (لاحقا)، وهو الإصطلاح عبارة عن " بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلا"

أشكاله :

• **بيع السلم البسيط** : هذا النوع من السلم يصلح للمصرف الزراعي الذي يتعامل مع المزارعين ممن يتوقع أن تكون لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم او محاصيل غيرهم، ولن يكون للمصرف الزراعي مشكلة فيستطيع أن يقوم ببيع الحبوب.

• **السلم الموازي** : هو بيع المصرف للبضاعة إلى الطرف الثالث من نفس الجنس والمواصفات، حيث يدخل المصرف في عقدين منفصلين، الأول يكون المصرف فيه مسلما إليه والثاني يكون فيه المصرف مسلما، ويكون المصرف هنا بمثابة الوسيط بين اتجر من جهة والمزارع من جهة أخرى، ويكون المبيع مؤجلا والتمن حالا بطريق السلم، وهذا يعني أن دور المصرف هنا هم المسلم إليه، فإذا تسلّم المصرف بضاعة سلّمها إلى الطرف الثالث في وقت الأداء وإن لم يتسلمها أحضرها الطرف الثاني من السوق، وبما أن المصرف يبيع سلما فسيكون السعر أرخص من السعر الحاضر، فإذا كان سعر الصفقة الأولى لم يستفد المصرف وإذا كان بسعر أعلى حصل على للمصرف بعض الربح.

ثالثا : الإستصناع والبيع والإجارة :

أ- الإستصناع:

هو في اصطلاح الفقهاء " عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل " أنه عقد يكلف بموجبه الصناع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والصفة، وأن يكون هذا الشيء مما يجري فيه التعامل بين الناس كما يمكن التكليف بصناعة شيء جديد طالما أن ذلك ممكن، ويتم الاتفاق على الإستصناع خلال أجل معين كما يجوز عدم تحديد الأجل وتقوم البنوك الإسلامية عادة بتوظيف الاستصناع لتمويل عمليات البناء حيث تخول القوانين الإسلامية الظرف الذي يقوم بال

في الاستصناع أن يوكل عملية البناء لجهة ثالثة بالاستصناع لإتمام البناء، حيث تعاملت البنوك الإسلامية بهذه الطريقة لتمويل شراء مواد البناء... الخ، حيث يوافق البنك كباقي في الاستصناع بدفع المستحقات للجهة المقاوله خلال فترة صداد أقصر وفقا لبرنامج سداد معين (أي أن البنك يكلف جهة ثالثة لإنجاز المشروع طبقا لعقد استصناع ثان).

أشكاله :

● **عقد المقاوله** : هو عقد بين اثنين يصنع فيه أحدهما للآخر أو يقدم له عمل مقابل مبلغ معلوم، ويمكن بهذا العقد إقامة المبنى على الأرض المملوكة للمستصنع، وفي هذه الحالة يجوز للمقاول أن يأتي بمواد البناء ويتحمل جميع تكاليفه ويسلمه جاهزا على المفتاح.

● **الاستصناع الموازي** : هو عقد متحدث من العقود المستجدة التي ظهرت حديثا على مستوى المصاريف الإسلامية بشكل خاص، يقوم المصرف فيه بعد إحالة العطاء عليه استصناعا بعقد استصناع مع مقاول آخر يقوم بعمل المقاومة المستصنع عليها، ويأخذ المقاول أجل المثل أو يتقاسم مع المصرف الربح حسب الاتفاق وكلا الطرفين البنك المستصنع والمقاول المستصنع للبنك يتعهدان أمام طالب الاستصناع بالوفاء.

● **الاستصناع المقسط** : و هو فرع يكون الاستصناع فيه عن معدات ثقيلة أو مبان ضخمة أو مدن سكنية أو سفن وطائرات ويكون عادة العقد بين جهتين - المستصنع والصانع - وكذلك إنه في الغالب يكون طالب الاستصناع الحكومة أو شركة كبرى تقوم فيه الشركة الكبرى بدفع المبالغ على شكل أقساط.

ب- التمويل بالإجارة :

الإجارة هي الكراء كما هو معروف لدينا اليوم ومهنا هان يستأجر شخص ما شيئا معيناً لا يستطيع الحصول عليه أولاً يريد ذلك لأسباب معينة، ويكون ذلك نظير أجر معلوم يقدمه لصاحب الشيء، أو ي عقد يتضمن تحديد صفة العين المؤجر وتمكين المستأجر منها وتعهد مالكة بصناعتها، ولا يشترط على المستأجر ضمان العين المأجور في حالتي التعدي والتقصير، وذلك خلال مدة وأجرة يتفق عليها طرفا العقد، ويأخذ التأجير في هذا السياق صورتين :

- **التأجير التمويلي أو الرأسمالي**: وفيه يقدم البنك خدمة تمويلية، فهو هنا يتدخل كوسيط مالي عن طريق شرائه لأصل معين يؤجره للعميل خلال مدة تساوي العمر الاقتصادي للأصل

تقريبا، وهنا يفصل بين الملكية القانونية وهي حق البنك والملكية الاقتصادية وهي من حق المستأجر ويضمن البنك ماله ببقاء العين في ملكه وربحه ممثلا في التدفقات النقدية التي يحصل عليها دول مدة الإجارة غير قابلة للإلغاء.

– **التأجير الشغلي أو الخدمي:** في هذه الصيغة لا يكون هناك ارتباط بين العمر الزمني والإيجار على مدى عمر الأصل وعادة ما يمد المؤجر (البنك) المستأجرين بخدمات الصيانة وغيرها، وتعتبر أجهزة الكمبيوتر والتلفزيون.. الخ أكثر أنواع الأصول إنتشارا في التأجير التشغيلي، ويكون هذا الأسلوب أكثر نفعاً عندما يكون المستأجر في حاجة إلى الأصل لفترة زمنية معينة أو الخوف من تطورها، وهذا يظهر في الصناعات ذات المعدل العالي في التغيير التكنولوجي.

و طبقا لهذا الأسلوب فإن البنك يقوم بشراء الأصل حسب المواصفات التي يحددها المستأجر وعادة ما تتراوح مدة الإجارة بين 3 أشهر إلى 5 سنوات أو أكثر، واثناء فترة الإجارة ملكي الأصل تبقى بحوزة البنك والملكية المادة تعود للمستأجر وبعد إنتهاء مدة الإيجار تعود هذه الحقوق إلى البنك.

المطلب الثالث: التمويلات المستحدثة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تطرقنا في المطلب السابق إلى مصادر التمويل الإسلامية والمعروفة في مالية المؤسسة والتي تتمثل في المشاركة والمضاربة والمراجحة والاستصناع والبيع بالايجار بكل أنواعهم، كل هذه المصادر معروفة ومستعملة في الاقتصاد الجزائري إلا أنها تمثل عبئا على المؤسسات الخاصة ل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة محدودية قدرتها التمويلية كذلك ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل الإستثمارات يكون من أهم خصائصها تجنب عراقيل طرق التمويل الإسلامي والكلاسيكي.

الفرع الأول: التمويل التأجيري

يعتبر الائتمان التأجيري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل وأدخلت تغيرا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا سريعا في الإستعمال إقدام المستثمرين عليها بالنظر إلى المزايا العديدة التي

يقدمها لهم وفيما يلي سنحاول التعرف على هذا المصدر الجديد من مصادر التمويل من حيث مفهومه وأشكاله.

تعريف التمويل التأجيري :

هو عبارة عن عملية يوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجيرية مؤهلة قانونيا لذلك بوضع آلات أو معدات أو أي أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها يتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها ثمن الإيجار.

بمعنى أن الائتمان التجاري هو عقد بين الطرفين يسمى الأول بالمؤجر مالك الأصل والثاني المستأجر مستخدم الأصل، حيث يقوم الأول بمنح الثاني حق استخدام الأصل خلال فترة زمنية معينة ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها وذلك مقابل قيمة إيجارية محددة يتم تسديدها في شكل أقساط لنفس الفترة المتفق عليها في العقد المبرم، ولعل من أبرز مزايا الإستئجار أن المستأجر يقوم باستخدام رأس المال المملوك أو رأس المال المقترض كأساس لتمويل عمليات شراء الأصول فإنه بالإمكان استخدام الإستئجار مباشرة كبديل تمويلي معوض لعملية تحصيل الأموال المرغوبة للاستفادة من خدماتها الاقتصادية ودون الإلتزام بشرائها.

نشير إلى أن اللجوء إلى إستئجار الأصول بدلا من تملكها يحقق مرونة كبيرة على مستوى عمليات الإستغلال للمؤسسة الخاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أنه يسمح بتخفيض مخاطر التقادم التكنولوجي بالنسبة للمستأجر كما سبق وأشارنا وكذلك تخفيض مخاطر حجم الطلب الذي ينعكس مباشرة على عدم القدرة في تحديد الحجم الأمثل للإنتاج.

إنطلاقا من هذه الدوافع وغيرها تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقدراتها المحدودة أكثر استخداما للتمويل عن طريق الإستئجار، وتختلف أشكال الائتمان الإيجاري باختلاف مدة ومصير عقد الائتمان في نهاية المدة وبمس هذا التمييز بين مختلف أشكال الائتمان الإيجاري فيما يلي:

أشكال الائتمان التجاري :

أ- التأجير التشغيلي :

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

ونلاحظ أن الأصل الذي يتم امتلاكه بالكامل أثناء فترة التأجير عادة ما تكون أقل من العمر الإنتاجي للأصل وبطبيعة الحال يعتمد المؤجر سواء كانت المؤسسة مالكة للأصل أو البنك تدخل كوسيط بشكل ما على إيراده من إيجارات الفترة في تكوين أرباحه بل يتجه إلى إعادة تأجير الأصل أو بيعه بعد استعادة الأصل من المؤسسة المستأجرة في نهاية فترة التأجير لذا نجد أن إجمالي أقسام الإستثمار تساوي تكلفة الأصل محل التمويل.

ويستخدم هذا النوع من التأجير خاصة في حالة السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة، ما يدفع المستأجر إلى عدم الاحتفاظ بها طيلة فترة عقد التشغيل، كما ينشر استعماله في تأجير السلع السابق استخدامها كسيارات النقل، الحاسبات الآلية، آلات التصوير.. الخ، كما يعطي للمؤسسة المستأجرة حق إعادة الأصل الإنتاجي لمالكه قبل استيفاء مدة العقد مما يسمح لها باستخدام أحدث تكنولوجيا متاحة، وكذلك إمكانية تخريب الأصل ومن ثم تحويل العقد إلى تأجير تمويلي، وفي هذا النوع من التأجير لا يوجد أي خيار للمؤسسة المستأجرة للشراء من عدمه خلال مدته القصيرة التي عادة لا تتعدى ثلاث سنوات في الأصول الثابتة.

ب- التأجير التمويلي :

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

- تحديد عقد الإيجار بشروط جديدة يتم الاتفاق عليها بين المؤسستين المؤجرة والمستأجرة مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.

- إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.

نلاحظ مما سبق أنه في التأجير التمويل عادة ما يكون هناك ثلاثة أطراف في عملية التعاقد،

هذه الأطراف هي المؤجر والمستأجر والمنتج حيث:

- المؤجر هو الذي يقوم بشراء الأصل المتفق عليه.
- المستأجر : هو الذي يحدد ما يريد إستجاره.

المنتج : هو الذي يقوم بصناعته الأصل محل التأجير حسب رغبة المستأجر والمؤجر هو

الذي يقوم بإمضاء عقد التصنيع أو الشراء من المنتج بعقد يعرف بعقد الإشتراط لصالح الغير

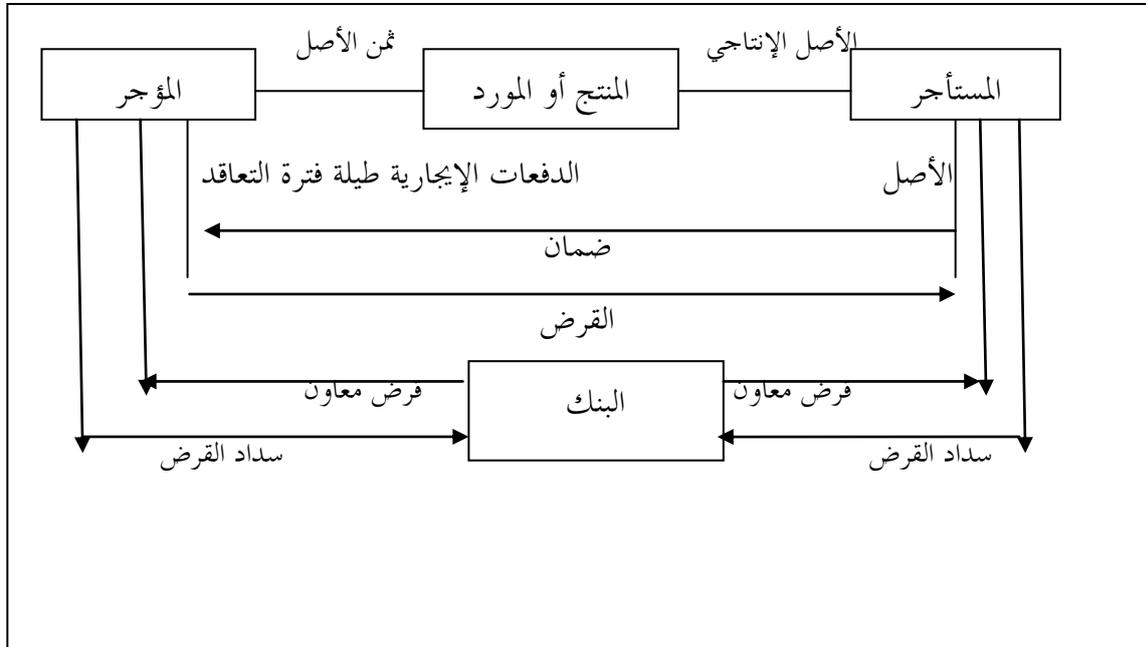
الذي هو المستأجر وقد يدخل في العملية طرف رابع يقوم بالتمويل أي المقرض كالبنك أو

المؤسسة تمويلية تقوم بتقديم قروض للمؤجر ليشتري الأصل وهذا بضمان الأصل محل التأجير

لذلك يطلب المقرضون ضمانات إضافية من المؤجر وهذا حسب الدراسة الائتمانية، ويمكن

تلخيص ذلك في الشكل الموالي :

الشكل (02-02) إدخال المنتج كطرف ثالث في عملية التمويل التأجيري



المصدر: محمد كمال حمزاوي، إقتصاديات الائتمان المصرفي

إضافة إلى الصورة السابقة يمكن أن يأخذ التأجير التمويلي إحدى الصور التالية :

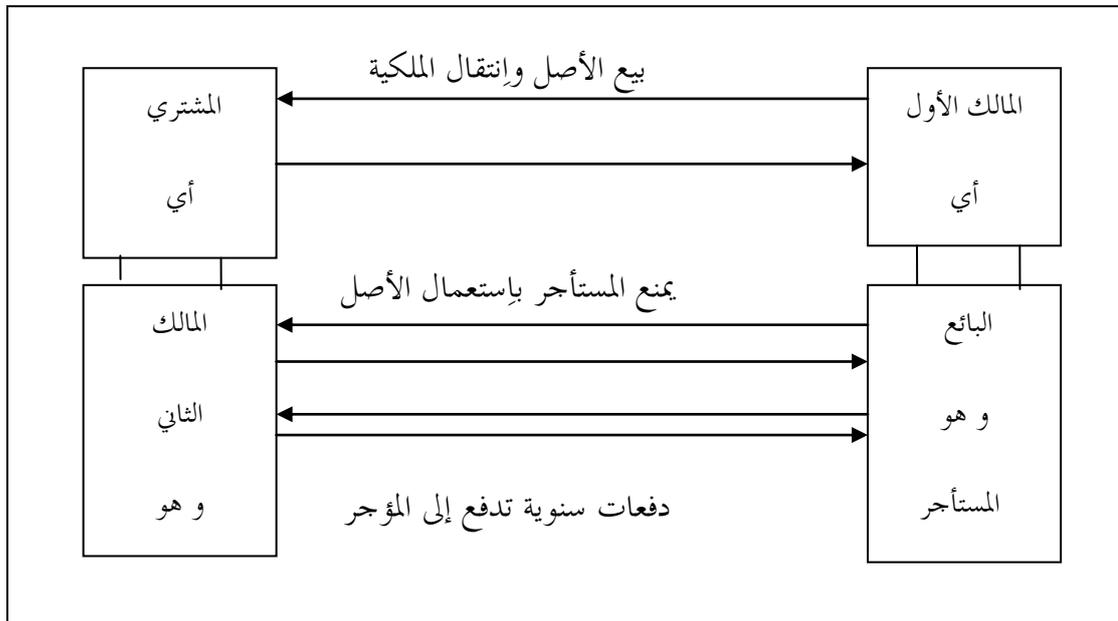
• البيع ثم الاستئجار:

هذه الحالة تقوم المؤسسة ببيع إحدى أصولها إلى المؤسسة المالية كالبنك مثلا، وفي الوقت نفسه توقع معها إتفاقية لإستئجار هذا الأصل خلال فترة زمنية معينة حسب شروط العقد، ويحق للمؤسسة المؤجرة أن تشتري الأصل عند إنتهاء عقد الإيجار.

إن العملية المتبعة في دفع الإيجار تشبه عملية تسديد القرض المرهون بعقار، ففي الحالة الأولى تدفع المؤسسة المستأجرة إلى المؤسسة المشترية (مؤجرة) دفعات (أقساط) متساوية في أوقات متتالية تساوي في مجموعها قيمة شراء الأصل بالكامل، بالإضافة إلى عائد معين على الإستثمار للمؤسسة، وفي الحالة الثانية تسدد المؤسسة المقترضة القرض على دفعات متساوية في فترات متتالية بمقدار يكفي لإستهلاك القرض بالإضافة إلى عائد مناسب للقرض.

وسنحاول أن نبين صيغة هذا التمويل من خلال الشكل التالي :

الشكل (02-03) عملية البيع ثم الإستهجار



المصدر : محمد كمال خليل حمزاوي، إقتصاديات الائتمان المصرفي

• التأجير الرفعي :

في هذا النوع من التأجير وضع المستأجر لا يختلف كثيرا عن الصيغ السابقة فهو ملزم بدفع إقساط الإيجار خلال مدة العقد.

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

و عموما تكمن أهمية الائتمان الإيجاري بمختلف أنواعه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كون أن الأصول المستأجرة لا تظهر في الميزانية وهذا يساعد على تحسين المركز الائتماني لها، وهذا له وجهاته وقيمه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إعتبرات محاسبية تطالب برأسملة القيمة الإيجارية من عملية الإيجار وتسجل قيمة الأصول المستأجرة ضمن عناصر الميزانية، وبالنسبة للإئتمان الإيجاري فإن بعض المعايير المحاسبية الصادرة عن المجلس الدولي لمعايير المحاسبة المالية في سنة 1976 م تقر بضرورة إدماجه على الميزانية الختامية.

الفرع الثاني: عقد تحويل الفاتورة:

تعتبر مشكلة تحصيل الحقوق التجارية أحد عوامل نعثر المنشآت التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم، مما يعرضها لأخطار الإفلاس والتصفية، ومن ثم التأثير السلبي على الاقتصاد، 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 سيولة خلال تلك الفترة سواء للوفاء بالتزاماتها للغير أو لتحقيق طموحات التطور التي تفرضها طبيعة المنافسة التجارية وهذا ما يجعل المؤسسة أمام خيارين :

● إما أن تشترط على مدينيتها الالتزام بالوفاء الفوري للثمن، وهنا تكون النتيجة ركود البضاعة وعجز المؤسسة في تصريف منتجاتها.

● أو أن ينتظر أجل الإستحقاق ويحصل على قيمة البضاعة؛ لكن هذا يعيق المؤسسة ويقف حائلا أمام وفائها بالتزاماتها المختلفة كما أن قيام المؤسسة بتحصيل قيمة الأوراق التجارية بنفسها من العملاء يتطلب من المؤسسة جهدا وإمكانات مالية للتحصيل مما يرهق ميزانية المؤسسة.

وحتى تتجاوز المؤسسات هذه المشكلة يلجأ البائع إلى عدة طرق والتي تعتبر طرقاً تقليدية وهي¹:

1. عقد الوكالة :

أي أن توكل المؤسسة بنكا أو مؤسسة متخصصة بتحصيل الفواتير لكن هذه الطريقة لا تسمح بتعجيل قيمة الفواتير.

2. عقد القرض:

أي الإقراض من البنوك أو المؤسسات المتخصصة ويعاب على هذه الطريقة أنها تواجه احد أبعاد المشكلة، وهو عدم حلول أجل الإستحقاق ولا تعهد المؤسسة المقترضة بتحصيل قيمة الفواتير كذلك إجراءات الحصول على القروض تعتبر معقدة وطويلة.

3. عقد خصم الأوراق التجارية:

تقوم هذه العملية أيضا البنوك والمؤسسات المتخصصة وتضمن هذه الطريقة تعجيل حقوق البائع وتحصيل الأوراق التجارية ولكن يعاب عليه أن الخصم نطاقه محدود، ويتعلق فقط بالحقوق المتجسدة في أوراق تجارية دون الثابتة في الفواتير، كما أن عمولته تبدو مرتفعة بالقياس بإمكانيات المؤسسات الصغيرة إزاء فشل القوالب التقليدية في علاج المشكلة كانت حاجة المؤسسات إلى عملية قانونية تواجد بها المظاهر المختلفة للمشكلة السابقة ضرورة ملحة، وهو ما استطاع أن ينجزه بنجاح كبير عقد شراء الحقوق التجارية (تحويل الفواتير).

و يقصد بشراء الحقوق التجارية أو الفاكوتورينغ شراء أو حجز ديون المؤسسات التجارية التي تشتغل على المستوى المحلي أو الدولي في حقل السلع الاستهلاكية، كما تقوم البنوك التجارية من جهتها بشراء حسابات الميمين (أوراق قبض، سندات وفواتير) الموجودة بحوزة المؤسسات التجارية أو الصناعية والتي تتراوح مدتها ما بين تاريخ إستحقاق حسابات القبض.

نلاحظ مما سبق أنه يوجد ثلاثة أطراف في عملية الفاكوتورينغ : الطرف الأول وهو التاجر أو الموزع الذي بحوزته الحسابات المدينة، أما الطرف الثاني فهو العميل أي الطرف المدين للطرف الأول، والطرف الثالث وهو المؤسسة المقرضة ؛ وللفاكوتورينغ مجموعة أنواع نبرزها كما سيأتي.

¹ - سليمان ناصر، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ الإسلامية، جامعة غرداية، ص 56

أنواع الفاكورتينغ:

- 1- خدمة كاملة: يقصد بها أنه إلى جانب قيام الفاكورتينغ بعملية التمويل يقوم بإبلاغ المدين عملية مسك دفاتر العميل، القيام بعمليات تحصيل مباشر من طرف مدين العميل.
- 2- خدمة جزئية: تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل.
- 3- خدمة كاملة ماعدا التمويل.
- 4- خدمة التمويل فقط.
- 5- خدمة جزئية: تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا.

خاصة الحالة الأولى ولكن هنا يشترط الفاكورتينغ أن لا يقل رقم الأعمال عن رقم معين، وتغير الأنواع الثلاثة الأولى والأكثر مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغالبا ما تكون المبالغ معتبرة نسبيا ونفس الشيء بالنسبة للنوع الثاني باستثناء أن العميل في هذه الحالة يستخدم وسيلة التأمين لحسابات المدينين؛ أما النوع الثالث فهو النوع الأكثر انتشارا يمنح في حالة المبالغ الضعيفة تكلفة الفاكورتينغ.

يتقاضى الفاكورتينغ (مؤسسة متخصصة أو بنك) نوعين من العمولة :

1- العمولة الخاصة:

و يسميها البعض عمولة التعجيل أو عمولة التمويل، وتحتسب عن المدة الفاصلة بين تاريخ العميل لمبالغ الائتمان وتاريخ إستحقاق الفواتير، ويتم تحديد سعر الفائدة بناء على سعر الأساس المصرفي أو في ضوء متوسط معدل الفائدة الشهري في سوق النقد، ولا يجوز أن يفوق الحد الأقصى المقرر قانونا لفائدة الاتفاقية.

2- العمولة العامة:

يدفعها العميل مقابل خدمات إدارية التي يقدمها له الفاكورتور، وتتراوح نسبة العمولة الخاصة بين 2.5% و 4% أما العمولة العامة فتتراوح بين 0.1% و 2.5%.

● بالنسبة للإنتاج:

فإن قيام مؤسسة الفاكورتور بتحصيل الأعباء المالية والإدارية، يتبع للعميل فرصة التفرغ لإدارة مؤسسته ومن ثم زيادة الإنتاج وتحسينه، ومن جهة التمويل فإن الائتمان الذي يمنحه

الفاكتور للمؤسسة ليس تمويلا تضخيميا وليس له أي أثار على الاقتصاد الوطني لأن قيمة الائتمان تساوي تماما قيمة الفواتير التي يتم تخفيضها.

● بالنسبة للتصدير:

قديم معلومات حول الأسواق المناسبة لعملية التصدير، فمن خلال تجربتها داخل أو خارج البلاد تتحقق لها الشفافية الكاملة للأسواق وتمتد عملاءها بمعلومات عن السلع المطلوبة في الأسواق العالمية وأسعارها والأوقات المناسبة لعمليات التصدير. الخ كما تساعد العميل في التخلص الجمركي لبضائعه.

الفرع الثالث: نظام حضانات الأعمال system d' incubation

تعريف حضانات الأعمال:

يمكن تعريفها على أنها مؤسسة قائمة بذاتها لها كيانها القانوني، تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولى يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الإنطلاق (سنة مثلا او سنتان)، ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مختلطة غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى.

كما يمكن تعريفها بأنها منظومة متكاملة توفر كل السبل لاستضافة مشروع وافد لفترة محدودة (من سنة إلى 3 سنوات) وتنميته وتطويره من خلال توفير بيئة عمل صالحة متاحة وداعمة وتتضمن مكانا لإحتضان المشروع وتوفير كافة الخدمات وإدارة داعمة فنيا وإداريا وتسويقيا لقاء إيجار رمزي مما يخفف المتطلبات الإستثمارية اللازمة لبدء المشروع إلى أدنى الحدود بما يكون في مقدور صغار المستثمرين المبدعين، مما يؤدي إلى تسريع نقل المبادرة من مرحلة الفكرة إلى واقع التطبيق التجاري.

وقد عرفها المشرع الجزائري بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي.

أنواع أو أجيال حضانات الأعمال:

1- حضانات الجيل الأول :

تساند هذه الحضانات المؤسسات التي تعتمد على المعرفة كرأس مال أساسي مثل المؤسسات التي تنتج حسابات المكونات الالكترونية والعدسات الخاصة، وتكون هذه الحضانات قريبة من الجامعات والمدارس الفنية والغاية منها القيام بتشجيع الأساتذة القيام بالأبحاث.

2- حضانات الجيل الثاني:

و تضم هذه الحضانات المؤسسات المعتبرة التقليدية كالمؤسسات الزراعية، الصناعية والغذائية والصناعات اليدوية والميكانيكية والغرف التجارية، كما أنها تتلقى التأييد والدعم من مراكز الأبحاث والمدارس الفنية.

3- حضانات الجيل الثالث:

هي عبارة عن مراكز تجديد وهي مساحات مستهدفة للمؤسسات التي تقدم الخدمات المتخصصة مثل الدورات الفنية والاستثمارية وأنواع أخرى من الخدمات الخاصة.

أهداف الحضانات: وتشتمل الأهداف التالية :

- تساعد الشباب خريجي الجامعات والمعاهد العليا على إقامة مؤسساتهم ومشاريعهم الخاصة.
- خلق مشروعات إبداعية والمساعدة في توسعة المشروعات القائمة.
- مساعدة الباحثين الشباب من الاستفادة من نتائج الأبحاث التي ينفذونها (مشاريع تخرج) من مرحلة العملة المخبري إلى التطبيق العملي بهدف الإنتاج التجاري.
- مساعدة رواد الأعمال على إنشاء الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في مراحل الإقلاع.
- المساهمة في توظيف التكنولوجيا المستوردة والمساعدة في نقل التكنولوجيا من الدولة المتطورة تكنولوجياً وتعزيز استخدامها وتطبيقها في المجتمع المحلي بما يخدم عملية البناء الاقتصادي.

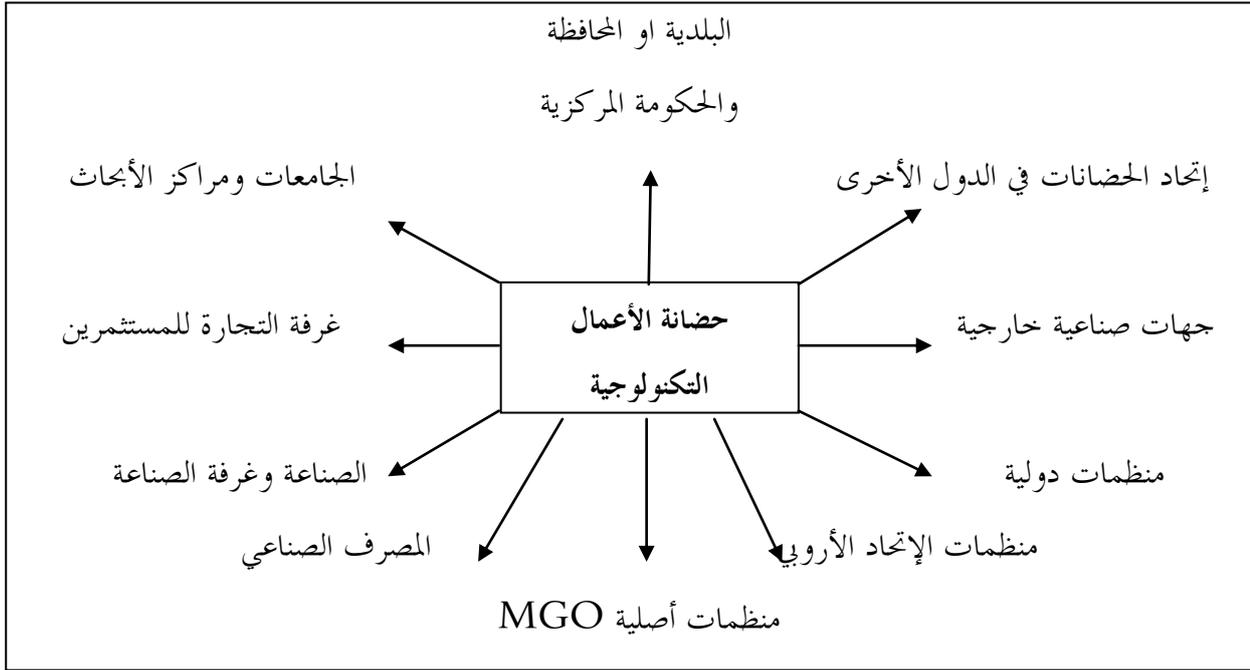
- الترويج لروح الريادة ومساندة المؤسسات الصغيرة على مواجهة الصعوبات في مرحلة الإنطلاق.
- تحقيق معدلات نمو عالية للمشروع بالخدمات التي تقدمها الحضانة.
- تنمية تقاليد مهارات العمل الحر والقدرة على إدارة المشروع.

- تعمل كمركز تنموي للمجتمع المحيط بالحضانة مع تقديم خدماتها الفنية للمشروعات خارج الحضانة.

الخدمات التي تقدمها حضانات الأعمال:

- تقديم مساعدات مالية مباشرة أو التعريف بفرص ومصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسة.
 - تقديم فرص الائتمان التأجيلي للآلات والمعدات.
 - مساعدة المؤسسة على تحديد مستلزمات التمويل والقروض والسيولة المالية وجدولها.
 - تقديم المعلومات حول التسجيل لدى الدوائر الحكومية ومساعدتها على تخطي عقبات التسجيل.
 - تقديم خدمات إدارية مشتركة (فاكس، هاتف، انترنت... الخ).
 - عقد دورات تدريبية مكثفة للمؤسسات المحتضنة حول بعض القضايا الأساسية لتنمية روح الريادة والإدارة المبدعة.
 - مساعدتها على الاتصال بالمؤسسات المالية (المصارف وغيرها) مع تقديم توصيات نجاعة المشاريع المقترحة وكذلك تقديم المقترحات حول مبالغ التمويل اللازمة.
 - مساعدة المؤسسات على إقامة علاقات مع الجهات العالمية التي لها علاقة بها كالجامعات والمعاهد ومخابر الأبحاث، واستخدام المخابر والتجهيزات من أجل الحصول على الإستشارة العلمية والفنية المطلوبة، إما مجاناً أو لقاء أجر زهيد.
 - مساعدة المقيم في الحضانة على سير السوق المحلية وربما الخارجية لتسويق منتجاته ومساعدته في تأمين المواد الأولية اللازمة والمشاركة في المعارض المحلية وربما الدولية لعرض منتجاته.
- وتتواجد في العالم أكثر من 3500 حضانة أعمال معظمها مدعومة من الإدارات المحلية والحكومة المركزية والبنك الدولي والاتحاد الأوروبي ومنظمة الأمم المتحدة، وتأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المركز الأول حيث عدد الحضانات، لديها حوالي 950 حضانة وتليها الصين واليابان وأوروبا.
- كما يوجد حوالي 522 حضانة.
- والشكل الموالي يبين الهيئات التي تكون الحضانة على علاقة أو اتصال بها :

الشكل (02-04) الهيئات لها علاقة بمحاضنات الأعمال



المصدر : قدي عبد الحميد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الأعمال، جامعة
عمار تليجي الأغواط، الجزائر، ص 98.

دور حاضنات الأعمال في تنمية النسيج الاقتصادي والصناعي¹:

تلعب حاضنات الأعمال دورا بارزا في النسيج الاقتصادي والصناعي وذلك من خلال
ما تحققة من مزايا والمتمثلة في :

● تشجيع خلق تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

أقيمت حاضنات المشروعات في الأساس لمواجهة الإرتفاع الكبير في معدلات فشل
وإنهيار المشروعات الصغيرة الجديدة، وقد أظهرت بعض الدراسات أن قرابة 82 إلى 90 % من
هذه المشاريع تفشل خلال سنتين إلى خمس سنوات من بداية نشاطها، نتيجة لقيامها على
إجتهادات شخصية بعيدة عن الجانب التخطيطي والاستشاري، وقد أثبتت حاضنات الأعمال
قدرتها على رغم نسبة نجاح المشروعات الجديدة، حيث أشارت تقارير الجمعية الأمريكية مقارنة
بنسبة النجاح التقليدية المنخفضة لهذه المشروعات.

¹ - قدي عبد الحميد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، المنتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط 8-9 أبريل 2002م، ص 101

وبالتالي فإن دعم المشروعات الناشئة ورفع فرص نجاحها يعتبر الوظيفة الأولى للحاضنات ويتم ذلك من خلال توفير جميع أنواع الدعم المالي والإداري والتسويقي والرعاية لهذه المشروعات في مرحلة النمو وإنشاء قاعدة في النقاط للمعلومات الفنية والتجارية، ويمكن تلخيص الدور الذي تلعبه حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة في النقاط التالية:

- **تسهيل الوصول إلى مصادر التمويل:** حيث يمكن للحاضنات مساعدة المنشآت المنتسبة إليها في ربط اتصالات بالراغبين في الاستثمار في هذه المنشآت وهي في طور النمو، كما يمكن للحاضنات نفسها المشاركة في ملكية هذه المؤسسة.

- **توفير الخدمات القانونية:** تحتاج المنشآت الجديدة إلى خدمات قانونية عديدة كإجراءات تأسيسها وتسجيلها وكتابة عقود الترخيص وما يتعلق بحماية الملكية الفكرية لبراءات الاختراع حيث تقوم الحاضنات عادة بدور الوسيط بين المنشآت المنتسبة إليها والجهات التي تقدم الخدمات القانونية.

- **بناء شبكات تواصل:** تقوم الحاضنات بإقامة ندوات ومعارض بهدف إستقطاب الممولين تمهيدا لتواصلهم مع منشآت المنتسبة إليها، كما تعمل على بناء شبكات التواصل فيما بينها سواء على المستوى المحلي أو العالمي للوقوف على المستجدات والمشاركة في تبادل الخبرات والعمل على تحقيق التكامل، كما تقوم الحاضنات بإقامة الأيام المفتوحة والمعارض التي تشارك فيها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مما يسمح لها بالتعارف وتبادل الخبرات.

- **توفير العديد من الخدمات الإدارية والتدريبية والتسويقية والاستشارية:** يبدأ تقديم الخدمات الإدارية من قبل الحاضنات للمنشآت المنتسبة لها وذلك في مرحلة تقييمها لما تقوم بتقديم التسويق للمنشآت المنتسبة لها من قبل منشآت أخرى متخصصة في هذا المجال ومنتسبة أيضا لنفس الحاضنات، وتمثل الخدمات الاستشارية للحاضنات في المساعدة على وضع السياسات وتحديد الأهداف، إختيار وتوظيف المديرين التنفيذيين كما تراقب تفاعل ونمو المنشآت المنتسبة إليها.

- **توفير البنية التحتية:** توفر الحاضنات للمنشآت المنتسبة لها المرافق الأساسية اللازمة من مختبرات ومعامل وتجهيزات والاحتياجات الإضافية من أجهزة وبرامج وخدمات تقنية والمعلومات

وشبكات الاتصال، كما تقوم بعض الحاضنات الصغيرة بعمل الترتيبات اللازمة لتوفير متطلبات البنية التحتية المنتسبة لها عن طريق المشاركة أو التنسيق مع الجامعات وهيئات نقل التقنية أو عن طريق الاستثمار.

- **تقديم الخدمات الفنية:** إن وجود بيئة مشجعة لنقل التقنية يعتبر مطلباً أساسياً لنجاح الحاضنات في حصول المنشآت المنتسبة لها على التقنيات اللازمة لتطويرها ونموها، حيث تعمل على تحقيق التعاون والتنسيق بين برامج نقل التقنية والحاضنات مع توفير سبل إستعانتها بالخبراء والمتخصصين وترتيب طرق إستخدامها لمراكز الجودة القريبة من هذه الحاضنات عن طريق عقود واتفاقيات خاصة.

- **تنمية المجتمع المحلي:** تساهم الحاضنات في تنمية وتنشيط المجتمع المحلي من حيث تطوير بيئة الأعمال وإقامة مشروعات وجعل الحضانة نواة تنمية إقليمية ومحلية ومركز لنشر روح العمل الحر لدى الراغبين في الإلتحاق بسوق العمل.

- **دعم التنمية الاقتصادية:** تستطيع الحاضنة تمكين المدينة أو الإقليم الذي تنشط فيه من تحقيق معدلات عالية لإقامة أنشطة اقتصادية، بالإضافة إلى تحقيق معدلات نمو عالية للمشروعات المشتركة بالحاضنة وذلك من خلال العمل على تسهيل إقامة المشروعات الانتاجية أو الخدمة الجديدة التي تعتبر إحدى أهم ركائز التنمية الاقتصادية، حيث أن هذه الشركات تقوم بدفع الضرائب والرسوم، وتنشيط عمليات الإنتاج والتصدير والتوريدات وكلها عمليات تدر موارد مالية على ميزانيات الدول.

دعم التنمية الصناعية والتكنولوجية تركز الحاضنات التكنولوجية على رعاية وتنمية الأفكار الإبداعية والأبحاث التطبيقية والعمل على تحويلها من مرحلة البحث والتطوير إلى مرحلة التنفيذ، من خلال إقامة المشروعات الصغيرة التكنولوجية التي تعتبر أحد أهم آليات التطور التكنولوجي، من حيث قدرتها الفائقة على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج قامت حاضنات تكنولوجية متخصصة تعمل على تسهيل نقل وتوظيف التكنولوجيا بشكل أسرع وبتكلفة أقل.

المبحث الثالث: واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المطلب الأول: مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

تبين الدراسات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التطور الإيجابي والتدرجي لهذه المؤسسات، ففي بداية التسعينات كان النسيج الصناعي الجزائري مكونا أساسا من المؤسسات الصناعية العمومية، حيث كانت 80% من القدرات الصناعية أما 20% المتبقية فهي عبارة عن صناعات ومؤسسات صغيرة ومتوسطة تابعة للقطاع الخاص، وفي دراسة للديوان الوطني للإحصائيات أجريت في أكتوبر سنة 2000 فإن 62000 مؤسسة أنشأت ما بين 1990 و2000 وقبل 1995 لم يكن هناك سوى 29000 مؤسسة، وهو ما يمثل 46.82% من مجموع الأنشطة الموجودة¹، وما بين 2001 و2008 تك إنشَاء 51312 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وفي أواخر سنة 2009 وصل عدد المؤسسات إلى 465000 و170000 نشاط حربي، حيث سجلت في هذه الفترة زيادة بحوالي 3000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ومن خلال الجدول التالي نلاحظ مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال السداسي الأول لسنة 2009.

الجدول (02-01): مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال السداسي الأول لسنة 2009.

النسبة	عدد المؤسسات	طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
58.77	335486	المؤسسات	أشخاص معنوية
12.73	82669	الخاصة	أشخاص طبيعية
0.10	598	المؤسسات العمومية	
28.39	162085	نشاط الصناعة التقليدية	
100	570838	المجموع	

المصدر: نشرية المعلومات الاقتصادية للسداسي الأول لسنة 2009

¹ - رحيم حسين إدريس يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مدخل ضمن المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية - جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أبريل 2008، ص 163

و يمكن إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت تلك التابعة للقطاع العام، والقطاع الخاص، وكذا الصناعات التقليدية بالشكل التالي:

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المصرح بها 335486 مؤسسة نهاية للسداسي الأول لسنة 2009، تشكل بالإضافة إلى أكثر من 162085 حربي مسجل لدى الصناعات التقليدية والحرف (CAM) المكونات الأساسية لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي أكثر من 99% من المجموع - تشغل ما نسبته 88.25% من العمال، أي ما يقارب 1274460 منصب عمل، وتتنوع هذه المؤسسات على مختلف القطاعات كالتالي:

الجدول (02-02): توزيع المؤسسات ص وم على مختلف القطاعات

أهم القطاعات	عدد المؤسسات
قطاع الصحة	18143
قطاع العدل	4405
قطاع المستثمرين والزراعيين	18451
قطاعات أخرى	31270
المجموع	72669

المصدر : نشرية المعلومات الاقتصادية للسداسي الأول لسنة 2009

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزءا ضئيلا من محيط المؤسسات خلال السداسي الأول لسنة 2009 تراجع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية مقارنة مع السنة الماضية حيث تراجعت من 698 إلى 630، تشغل ما نسبته 3.10% من العمال أي ما يساوي 1149 منصب شغل، ويوضح الجدول التالي توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاط وعدد مناصب العمل التي ساهمت في توفيرها خلال السداسي الأول من عام 2009.

الجدول (02-03): توزيع المؤسسات ص وم على قطاعات النشاط

أهم القطاعات	عدد المؤسسات ص وم
قطاع الصحة	18143
قطاع العدل	4405
قطاع المستثمرين والزراعيين	18451
قطاعات أخرى	31270
المجموع	72669

المصدر : نشرية المعلومات الاقتصادية للسداسي الأول لسنة 2009

يتضح من خلال الجدول أن قطاع الخدمات يحتل الصدارة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يليه في ذلك قطاع الصناعة.

3- النشاط الحرفي :

يقصد به كل نشاط أو عمل يدوي ويمارس بصفة رئيسة ودائمة في شكل مستقر أو متنقل أو معرضي في أحد المجالات الآتية¹:

- الصناعات التقليدية والصناعات التقليدية الفنية.
- الصناعات التقليدية الحرفية لإنتاج المواد.
- الصناعات التقليدية الحرفية للخدمات.

وحسب إحصائيات للسداسي الأول لسنة 2009 بلغ العدد الإجمالي للنشاطات الحرفية حسب تصريجات 31 غرفة للصناعات التقليدية والحرف 162085 نشاط حربي، والتسجيلات الموزعة الجديدة موزعة على ثلاث شعب :

- الصناعات التقليدية لإنتاج المواد 2431 حربي.
- الصناعات التقليدية لإنتاج للخدمات 5790 حربي.
- الصناعات التقليدية الفنية 1846 حربي.

¹ - رحيم حسين إدريس يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مرجع سابق الذكر، ص 175

- تشغل هذه النشاطات الحرفية الجديدة 20134 أجير.

تشغل هذه النشاطات بمختلف أشكالها مكانة هامة في سياسة الانتعاش الاقتصادي التي إنطلقت في الجزائر منذ مطلع التسعينيات، نظرا لسهولة تكيفها التي تجعل هذه المؤسسات تتميز بقدرتها الهائلة على الجميع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب عمل.

المطلب الثاني : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري

تعتبر الجزائر من الدول السائرة في طريق النمو، لذلك فهي تواجه العديد من التحديات كمشكلة البطالة والعقار الصناعي وثقل الإجراءات الإدارية، وفي هذا الإطار سوف نحاول إبراز وزن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق أهداف وسياسة الدول.

أولا: تحقيق توازن الثروة والتنمية جغرافيا:

فرضت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نفسها عدديا، حيث سجلت في بداية سنة 2009 أكثر من 570 ألف مؤسسة، تشكل غالبية هذه المؤسسات في الجزائر من المؤسسات الخاصة، حيث شهد عددها تطورا بعد سنة 2009 بفعل تسهيل الإجراءات أمام نشأتها من جهة وتطور ثقافة المقاوله لدى خريجي الجامعات من جهة ثانية، فهي تمثل نسبة 7.15% من إجمالي عدد المؤسسات في بداية 2009.

أما القطاع العام فقد شهد تناقصا في عدد مؤسساته وذلك نتيجة لعمليات الخصخصة للوحدات المتعثرة، حيث أنها انخفضت بنسبة 31% خلال الفترة الممتدة من سنة 2005 إلى بداية 2009 إلى غاية نهاية النصف الأول من سنة 2017 مازالت السيطرة للمؤسسات الخاصة من حيث العدد، إذ نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد 106089 حيث تمثل المؤسسات الخاصة فيها نسبة 57% والأشخاص الطبيعيين نسبة 44% والمهنة الحرة نسبة 21% بينما تعد المؤسسات التقليدية الحرفية نسبة 23% بينما نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية 264 مؤسسة.

والجدول الآتي يمثل مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية النصف الأول من

سنة 2017:

الجدول (02-04): مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية النصف الأول من سنة 2017

النسبة	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة		
56.94%	595810	المؤسسات الخاصة
43.78%	464215	المؤسسات الأشخاص.....
20.79%	220516	المهن الحرة
22.98%	243699	المؤسسات التقليدية الحرفية
100%	1030025	المجموع
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية		
0.02	264	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
0.02	264	المجموع 2
100%	106089	المجموع الكلي

المصدر: موقع وزارة الصناعة والمناجم sesi@industrie.gov.dz / جوان 2020

تؤدي المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دورا فعالا في تحقيق توازن التنمية، فمن خلال الجدول السابق نلاحظ تقريبا كبيرا بين نسب عدد المؤسسات في مختلف القطاعات الاقتصادية سواء في القطاع العام أو الخاص، مما يساعد على تحقيق التوازن بين المنتجات والاحتياجات إليها، كما تلعب دورا فعالا في توزيع الثروة عبر مختلف أنحاء وهو ما يؤدي إلى خلق نوع الارتباط والاندماج التكاملي الداخلي في الاقتصاد كما تتوزع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بشكل متساو تقريبا بين الولايات الكبرى باستثناء العاصمة، وهو ما يساعد على توزيع اليد العاملة عبر كافة المناطق ويساهم في تقريب المنتج من الزبون.

ثانيا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في رفع اليد العاملة المؤهلة:

تعتبر البطالة في الجزائر من بين أهم المشاكل الاجتماعية التي تسعى السلطات العمومية إلى إيجاد حلول مناسبة لها منذ حصولها على الاستقلال السياسي حيث شهد معدل البطالة

استقرار في حدود 22% على طيلة الفترة الممتدة من سنة 1990 وارتفع المعدل في السنوات الأربعة الأولى من العشرية التسعينات إلى حدود 25%¹.

و إزدادت حدته بعد برنامج التعديل الهيكلي أما بعد زيادة الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة تعدادها ن فقد شهد معدل البطالة إنخفاضا ملحوظا، أين وصل في نهاية سنة 2009 إلى 2006 إلى 12.6% وسجل في الثلاثي الأخير من سنة 2007 نسبة 13.8% وبعد سنة 2008 استقر مجددا عند حدود 12%.

أصبحت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تستحوذ على اهتمامات القائمين على البلاد رغم ضعف تأثيرها في السوق وقلة حصة مساهمتها فيه، لأنها تعتبر بمثابة الركيزة الأساسية في تخفيض الضغط الاجتماعي الذي تواجهه الحكومة ن ومن ثم تحقيق الأهداف الاجتماعية عن طريق تخفيض مستوى الفقر وزيادة التشغيل، كما تعتبر مركز الاستيعاب اليد العاملة غير المؤهلة أو غير مرغوب فيها من طرف المؤسسات الكبيرة، ونظرا لتميزها بالاعتماد على كثافة اليد العاملة وقلة رؤوس الأموال فهي بذلك تعتبر مركزا للتدريب والاتقان².

نتيجة لتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وزيادة عملية الإنشاء والاستقرار عمليا الشطب، تطورت مساهمة هذا القطاع في امتصاص البطالة، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والصناعات التقليدية، وقد تطورت نسبة التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2004-2005 بمستويات جد هامة، ويرجع ذلك كما سبق وأن بينا إلى الإجراءات والتدابير المتخذة من طرف السلطات العمومية من اجل تسهيل عملية الإنشاء والتمويل واستقرار مستوى الشطب في القطاع يرجع عدم تأثر النسبة الإجمالية للزيادة إلى تحول العمال من القطاع العام إلى القطاع الخاص وإنشاء بعض الهيئات المساعدة على عدم الفئات التي فقدت مناصب شغلها، كالصندوق الوطني للتأمين على البطالة والذي يقدم الدعم للأفراد الذين تتراوح أعمارهم بين 35 و50 سنة وكذلك بسبب ارتفاع روح المقاولة في الجزائر الناتجة عن التحفيزات المالية والجبائية وارتفاع حصة الصناعات

¹ - منشور الديوان الوطني للإحصاء سنة 1995

² - النشاشيبي كريم وآخرون، الجزائر، تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن

التقليدية التي سجلت خلال السداسي الاول من سنة 2009 نسبة زيادة ب 27.5 %، كل ذلك ترجم على زيادة حصة مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل على المستوى الاقتصادي الكلي، اين قاربت نسبة مساهمته في سنة 2008 نسبة 14% بعدما كانت مستقرة في حدود 10 % على طيلة فترة خمس سنوات الأولى من هذه الألفية¹.

وقد ساهم القطاع الخاص من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة من سنة 2004 إلى سنة 2009 بأكثر من 72% من إجمالي عمالة القطاع و سجلت سنة 2008 أعلى نسبة للقطاع الخاص من حيث مساهمته في التشغيل أين وصلت إلى حدود 80%.

المطلب الثالث: أساليب دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد جاءت المادة 11 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهدف إلى تدابير المساعدة والدعم والترقية لهذه المؤسسات حيث يهدف القانون² إلى :

- إنعاش النمو الاقتصادي.
 - تشجيع بوز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها.
 - ترقية وتوزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية وتشجيع الإبداع والتجديد وثقافة التقاؤل.
 - ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - الحث على وضع أنظمة جبائية مكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- كل هذه الأهداف جعلت السلطات العمومية تبحث عن أساليب وطرق لتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم ما وضعت في هذا الشأن مايلي³:

¹ - منشور الديوان الوطني للإحصاء سنة 2008

² - المادة 11 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

³ - مداس حبيبة، كحلول فنيحة، استراتيجية دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبرامج الراحية لها في الجزائر

الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 6 و7 ديسمبر 2017، جامعة

الشهيد حمه لخضر - الوادي، ص 5-8

1- إنشاء بنك معطيات خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

المادة 24 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 12/2001 تضمن تأسيس بنك معطيات خاصة بهذه المؤسسات، وذلك بهدف مساعدتها على التطور وفق النظم التكنولوجية الحديثة وكذا دعمها على تخطي مشاكل إنعدام للمعلومات حيث يحتوي هذا البنك على نظام شامل لنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- إنشاء مجلس وطني مكلف بترقية المناولة:

يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات بترقية المناولة.

و تتمثل المهام الأساسية للمجلس فيما يلي:

- إقتراح كل التدابير من شأنها تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني.
- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتيار العالمي للمناولة.
- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائية فيما بينها.

3- نشاء هياكل الدعم :

- مراكز التسهيل
- مشاكل المؤسسات حيث نصت المادة 12 من القانون رقم 01-17 الصادر في 12/2001 على إنشاء مشاتل من قبل الوزارة وهذا قصد ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4- إنشاء صناديق الاستثمار :

لقد نصت المادة 27 من الأمر رقم 01-63 المؤرخ في أوت 200 على تنمية الاستثمار وإنشاء رأس مال خاص لدعم الاستثمار ويتكفل بالتكاليف الممنوحة للاستثمار خصوصا فيما يلي :

- التكفل بالهياكل القاعدية الضرورية لانجاز الاستثمار.
- تكثيف القروض الموجهة للاستعمال في الإنتاج.
- تحفيز ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- تطوير نظام المعلومات الاقتصادي والإحصائي :

قد عملت الوزارة الوصية على القطاع بالمجهودات المعتبرة لتفعيل نظام اقتصادي وإحصائي حيث وضعت تدابير تهدف إلى :

- إنشاء وتطوير موقع الانترنت الذي تم إنشاؤه سنة 2001 (www.pmeart-dz.org)
- وضع هاتف أحضر على مستوى الوزارة لتسهيل الاتصال.
- إنشاء بتك معلومات وتزويده بكم هائل من المعطيات حول القطاع وذلك عن طريق

ONS و CNAS

6- تطوير وترقية سياسة التكوين :

من العوائق المهمة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعف الكفاءات على مستوى التسيير خاصة لذلك قامت الوزارة المعنية بما يلي :

- إنشاء وتطوير القدرة على تقديم الاستشارة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تطوير ودعم العلاقات مع الجمعيات المعنية.
- إعادة تحسين المؤسسات من حيث جانب التسيير.

7- تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**8- تشجيع تصدير منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة****9- تحسين النظام المصرفي****10- تسهيل إجراءات الحصول على العقار الصناعي:**

لا شك وأن مشكل العقار والعقود الملكية من أكبر المشاكل التي تعيق الاستثمار ببلادنا.

11- إنشاء صناديق ضمان القروض

خلاصة الفصل الثاني:

يعتبر التمويل من أهم وظائف المؤسسات المالية لأنه يسد العجز المالي للمؤسسات بتقديمه القروض، ويظهر هذا التمويل في توفير سيولة نقدية قصد إنفاقها في الاستثمارات وتكوين رأس المال الذي بدوره يساهم في الإنتاج والاستهلاك، منه نرى أن للتمويل أهمية في كل المراحل الإنتاجية ابتداء من عملية الاستثمار وانتهاء لمرحلة البيع والتسويق، ولا يتم هذا التمويل إلا بالنظر إلى دخل المؤسسات والخطر الذي سيلحق بها وكذلك سيطرة الإدارة على المؤسسة، وبالتالي هذه العوامل هي التي ستحدد نوع التمويل فقد يكون طويل الأجل وقد يكون قصيرا أو متوسطا.

و للتمويل مصادر فقد يكون ذاتيا ناتجا عن دورة الاستغلال وقد يكون خارجيا عن طريق الأسهم والسندات، حيث للتمويل صيغ وآليات منها آليات كلاسيكية ومنها مستحدثة؛ ففي الأولى تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جعل الأموال الخاصة والاقتراض مصدرا لها أو استغلال الأرباح المحتجزة وهذا ضم قروض طويلة الأجل؛ أما القصيرة ففي شكل سلفات بنكية وتسهيلات الصندوق أو السحب على المكشوف وطرقا أخرى غيرها، وقد تلجأ إلى الإئتمان التجاري لسهولة الحصول عليه أو الاقتراض من السوق غير الرسمي لأنها تمنح قروضا صغيرة وبأسعار فائدة لا تبدو مرتفعة مقارنة بالسوق الرسمي.

كما لا ننسى التمويل الإسلامي والذي يعد مخرجا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يظهر في المشاركة والمضاربة والراجحة، وفي الثانية تعتمد على التمويل التاجيري أو عقد تحويل الفاتورة أو نظام حضانات الأعمال والجزائر واحدة من الدول التي سعت جاهدة إلى الاعتماد على هذه المؤسسات وتدعيمها فقامت بإنشاء بنك معطيات خاصة بها وإنشاء مجلس وطني مكلف بترقية المناولة وإنشاء هياكل الدعم وصناديق الاستثمار وتطوير نظام المعلومات الاقتصادي والإحصائي وإنشاء صناديق ضمان القروض.



خاتمة

يعتبر التمويل المصرفي المصدر الأساسي لتوفير الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصا في البلدان التي تفتقر إلى أسواق مالية منظمة ومتطورة كالجزائر. وقد لمسنا في هذه الدراسة أن الجزائر قطعت شوطا كبيرا بإعداد قاعدة نوعا ما متينة يركز عليها الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد انعكست الجهود المبذولة بعدة نتائج ايجابية في عدة ميادين مختلفة.

1. اختيار الفرضيات:

- تم إثبات صحة الفرضية الأولى المتمثلة في: " تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البنية الأساسية في اقتصاد أي مجتمع كونها تلعب دورا فعالا في تحقيق التنمية الاقتصادية وتعزيز التنمية الاجتماعية" وذلك لأن لها دورا كبيرا في المعادلة الاقتصادية من خلال فرض نفسها كعميل اقتصادي فعال داخل منظومة بيئة الأعمال المعاصرة، كما أنها أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية حيث توفر مناصب عمل وتقوم على توزيع الصناعة وتنويع الهيكل الصناعي، تحافظ على استمرار المنافسة، تساهم في تكوين الإطارات المحلية وفي دعم الصادرات وتنميتها، هذا اقتصاديا أما اجتماعيا فتكوّن علاقات مع المستهلكين في المجتمع، تساهم في التوزيع العادل للمداخيل وتخفف من المشكلات الاجتماعية وتقوم على إشباع رغبات واحتياجات الأفراد مما يزيد في إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية والأهم أنها تحقق التوازن الإقليمي والاجتماعي.

- تم إثبات صحة الفرضية الثانية المتمثلة في: " إضافة إلى التمويل الذاتي تنوع آليات التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالقروض المصرفية بمختلف أنواعها " وذلك بالاعتماد على التمويل قصير الأجل، متوسط الأجل أو طويل الأجل، والخارجي المباشر وغير المباشر.

- تم إثبات صحة الفرضية الثالثة المتمثلة في: " يساهم التمويل المصرفي في تزايد تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يدعمها من أجل النمو والاستمرار " وذلك بتوفير رأس مال نقدي يمكنها من إنفاقه من أجل تكوين رأس المال الثابت أو بسد العجز المالي للمؤسسات بتقديمه القروض لها وبالتالي كل هذه التسهيلات تمكن من تزايد عددها.

2. النتائج : من خلال الدراسة النظرية تم التوصل إلى مايلي :

- يكتنف مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غموضٌ نتيجة عدم إيجاد تعريف دقيق يلقي قبولاً عاماً لدى الخبراء والمفكرين وحتى الدول، وهذا لم يمنع من وجود بعض المحاولات في تعريفها من طرف منظمات دولية.
- وجود عوامل ساهمت في عدم تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها :
 - عوامل اقتصادية تمثلت في اختلاف مستويات النمو الاقتصادي للدول وتنوع الأنشطة الاقتصادية واختلاف فروع النشاط الاقتصادي.
 - عوامل تقنية وذلك من خلال مستوى الاندماج بين المؤسسات.
 - عوامل سياسية وذلك حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية.
- تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيق أهداف منها :
 - إستحداث فرص عمل جديدة بصورة مباشرة وترقية روح المبادرة الفردية والجماعية بإستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية.
 - إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم نتيجة إفلاس بعض المؤسسات العمومية أو نتيجة نقص العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة والخصوصية.
 - تعتبر حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة بها والمتفاعلة معها والتي تشترك في استخدام ذات المدخلات.
- تتميز هذه المؤسسات بخصائص منها ضآلة حجم رأسمال المستثمر، التداخل بين الملكية والتسيير، الإعتماد الكثيف على اليد العاملة، القدرة على التأقلم مع تغيرات المحيط، سهولة الإنشاء والتكوين، القدرة على تقديم منتجات وخدمات جديدة، القدرة على تدعيم المؤسسات الكبيرة.
- تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات كصعوبة التمويل وصعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي صعوبات جبائية، صعوبات الإدارية والقانونية وصعوبات تسويقية.
- للتمويل أهمية في مرحلة تمويل عملية الإستثمار لأنه بعد الحصول على رأس المال النقدي تمكن من إنفاقه من أجل تكوين رأس المال الثابت، وفي مرحلة تمويل الإنتاج وذلك بإستغلال

الأموال التي تخصص لمواجهة النفقات المتعلقة أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية وكذلك في مرحلة تمويل التسويق.

- التمويلات المستحدثة تتمثل في التمويل التأجيري سواء التأجير التشغيلي أو التمويلي، وفي عقد تحويل الفاتورة وأخيرا في نظام حضانات الأعمال.
- ظهرت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية في الإقتصاد الجزائري وذلك لأنها حققت توازن الثروة والتنمية جغرافيا وكان لها دورا في رفع اليد العاملة المؤهلة.
- دعمت الجزائر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بأساليب منها إنشاء بنك معطيات خاصة بها وإنشاء مجلس وطني مكلف بترقية المناولة وإنشاء هياكل الدعم وصناديق الاستثمار وتطوير نظام المعلومات الاقتصادي والإحصائي وإنشاء صناديق ضمان القروض.

3. آفاق البحث:

- تكتيف السياسات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تشجيع التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمييز أسلوبه عن باقي التمويلات.
- اعتماد بنوك إسلامية والتي تتعامل وفق الشريعة الإسلامية في تمويلاتها.

قائمة المراجع

I. المراجع باللغة العربية:

أولاً- الكتب:

1. أحمد طرطار، الترشيد الاقتصادي للطاقت الإنتاجية في المؤسسة، ديوان المطبوعات، الجزائر، 2001 م.
2. اسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات، الجزائر، 1996 م.
3. توفيق عبد الحكيم وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، دار صفاء، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، 2002 م.
4. جميل أحمد توفيق، علي شريف بقة، الإدارة المالية، الدار الجامعية، بيروت - لبنان، 1999 م.
5. حسن ابراهيم بلوط، المبادئ والاتجاهات الحديثة في إدارة المؤسسات، دار النهضة العربية، بيروت، ط1، 2005 م.
6. حمزة الشخعي إبراهيم الحمزاوي، الإدارة المالية الحديثة، صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 1998 م.
7. حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، دار الوراق، عمان، 2001 م.
8. خالد الراوي وآخرون، نظرية التمويل الدولي، المناهد للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الأولى 2000 م.
9. خوني رايح، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار ايتراك، مصر، الطبعة الاولى، 2008 م.
10. سليمان ناصر، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ الإسلامية، جامعة غرداية.
11. شاكر القزوينين، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006 م.
12. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2000 م.
13. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001 م.
14. عادل أحمد حشيش، أصول الاقتصاد السياسي، مدخل تحليلي مقارنة لدراسة مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، بيروت، 1992 م.
15. عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، عمان - الأردن، الطبعة الأولى 2001 م.
16. عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية دار الجامعة الجديدة، مصر.
17. عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة، عمان - الأردن، الطبعة لأولى، 1999 م.

18. عبد المنعم السيد علي نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار حامد، عمان - الأردن، 2004م.
19. عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2003م.
20. فايز جمعة النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2006م.
21. فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة 2005 م.
22. كليفورن بومباك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة: رائدة السمرة، مركز الكتاب الأردني عمان - الأردن، 1989م.
23. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الثانية، 2004م.
24. محمد صالح الحناوي، ابراهيم اسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية، الاسكندرية - مصر، 1999م
25. محمد كمال الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الاسكندرية، الطبعة الثانية، 2000م
26. النشاشيبي كريم واخرون، الجزائر، تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن 1998
27. هالة محمد لبيب عنبة، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2002م.
28. هيا بشير بشرات، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس، الأردن، الطبعة الاولى 2008م.
29. هيثم صاحب عجام، نظرية التمويل، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001م
30. هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر، الطبعة الأولى، 2000م.
31. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر المعاصر، بيروت - لبنان، 2002م.

ثانيا-المقالات والمنشورات

1. بن عنتر عبد الرحمن، واقع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر دراسة ميدانية، مجلة جامعة دمشق العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد 24 العدد الأول 2008 .
2. رجب نصيب وفاطمة الزهراء شايب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة، الدورة الدولية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف 25-26 ماي 2003، منشورات مخبر الراكمة .
3. صرارمة عبد الوحيد، الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في الرفع من قدراتها التنافسية، الملتقى الوطني الثاني حول : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وآفاق، جامعة ام البواقي مي 13 و 14 نوفمبر 2012.
4. عبد الله قلش، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العولمة المليئة، مجلة العلوم الإنسانية، السنة الرابعة، العدد 32، 2 جانفي 2007م.
5. منشور الديوان الوطني للإحصاء لسنة 1995
6. منشور الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2008.

ثالثا-الرسائل الجامعية:

1. أتشي شعيب، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، دراسة ميزانية، اطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2004م.
2. إلياس عقال، تمويل المؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2008-2009.
3. عبد الكريم الطيف، واقع وآفاق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات الحالية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001م.
4. عمران عبد الحكيم، استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2007م.
5. فويقع نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، الجزائر 2001 م.
6. محمد العربي شاكر، محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية، جامعة الجزائر محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2006م.
7. يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2005م.

رابعاً-الملتقيات:

1. جمال لعمارة، ريس حدة، تحديات السوق المالي الإسلامي، الملتقى الدولي حول أساسيات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، 21-22 نوفمبر 2006م
2. رحيم حسين إدريس يحيى، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، مدخل ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية - جامعة حسية بن بوعلي، شلف، 17-18 أبريل 2008.
3. طلحي سماح، دور رأسمال المخاطر في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى لدولي الثاني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية المستدامة واقع وأفاق، جامعة أم البواقي، يومي 13-14 نوفمبر 2012.
4. عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاديات المغاربية، 25 و28 ماي 2008.
5. الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط 8-9 أبريل 2002م
6. مداس حبيبة، كحلول فتيحة، استراتيجية دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبرامج الراحية لها في الجزائر الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يومي 6 و7 ديسمبر 2017، جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي.

II. المراجع الأجنبية :

1. - Ammar Sellami, Petite moyenne industrie et développement économique, Entreprise nationale du livre, 1985.
2. -Robert Ferrandier, Vincent Koen, Marchés de capitaux et techniques financières, paris 1997.

III. المواقع الالكترونية:

- موقع وزارة الصناعة والمناجم sesi@industrie.gov.dz