

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة تلمسان

تلمسان

كلية العلوم الاقتصادية ، التسيير والعلوم التجارية .

رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في اقتصاد التنمية

موضوع

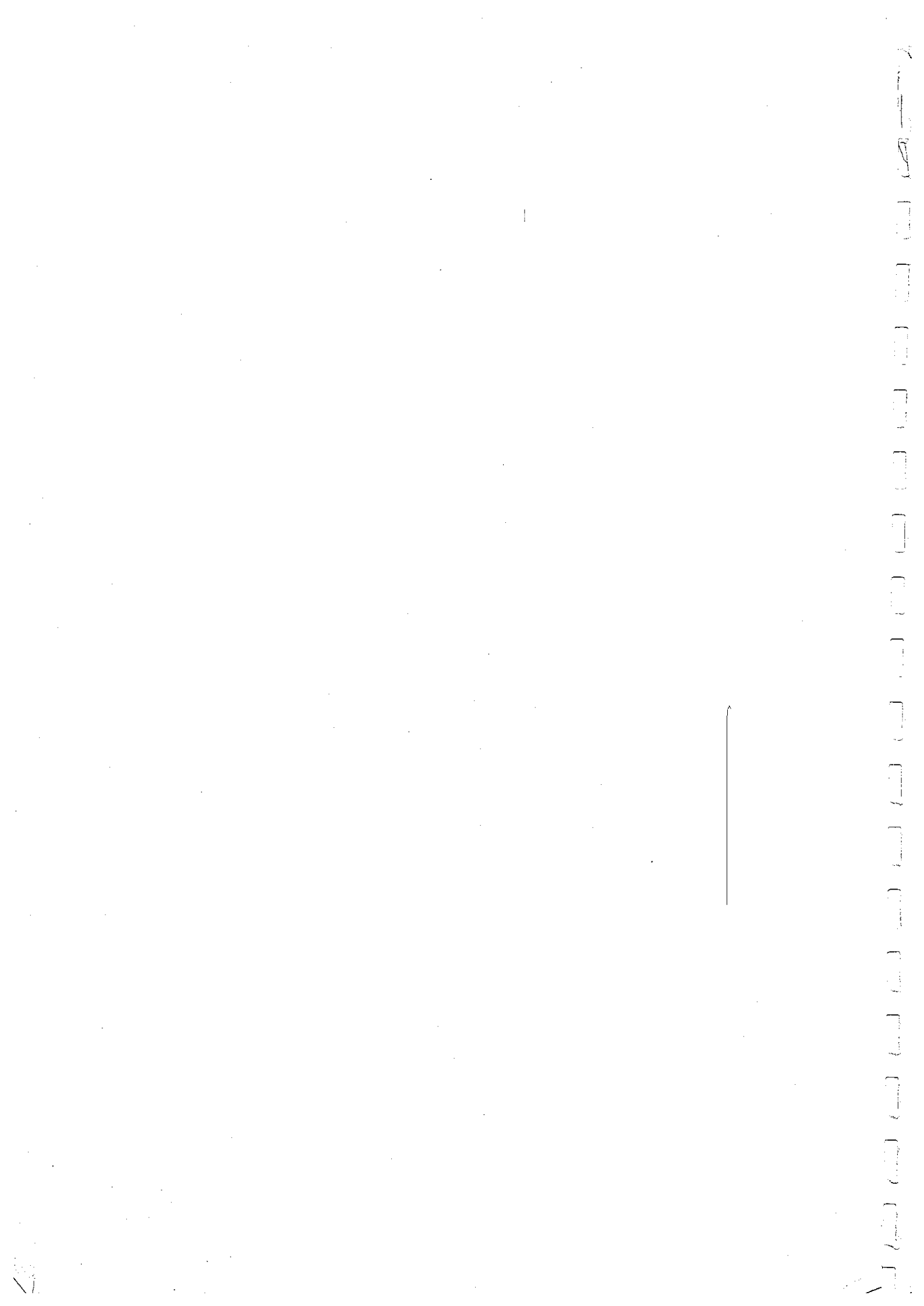
إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة  
\* حالة الجزائر \*

من إعداد الطالب : سحنون سير

أعضاء المناقشة :

- أ.د. بن هبيب عبد الرزاق (أستاذ التعليم العالي بجامعة تلمسان) ..... رئيسا  
أ.د. بوفوة شبيب (أستاذ التعليم العالي بجامعة تلمسان) ..... مشرفا  
أ.د. باركة محمد الزين (أستاذ التعليم العالي بجامعة تلمسان) ..... ممتننا  
د. طويل أحمد (أستاذ محاضر بجامعة تلمسان) ..... ممتننا  
د. بن بوزيان محمد (أستاذ محاضر بجامعة تلمسان) ..... ممتننا

السنة الجامعية : 2004-2005



## إهداء

الحمد لله الذي هدانا لهذا

وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

محمدًا وشكرًا لله الذي وفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع

أهدي هذا العمل إلى

الأب العزيز

الأم المحنون حفظها الله وأطال في عمرها

إلى جميع أفراد العائلة

إلى كل الأصدقاء والنزملاء وأصحاب الدرب في جامعة "أبو بكر بلقايد" بتلمسان

وأخص بالذكر بوطية، يحيى برويات، عجال .

والذين ساندونا طيلة هذا العمل

\* سمير \*

## تشكرات

لم يمكن لهذا العمل أن يكتمل دون المجهودات والنصائح

أتقدم بالشكر والامتنان إلى البروفسور المشرف أ. د. بونوة شعيب

على كل النصائح والتوجيهات الهادفة وحرصه المتكرم.

وإلى أعضاء اللجنة لقبولهم مناقشة هذا العمل المتواضع

الفهرس:

01	.....	مقدمة عامة
		<u>الباب الأول: تمويل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة .</u>
		<u>الفصل الأول : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية</u>
06	.....	تمهيد
07	.....	<u>المبحث الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أشكالها</u>
07	.....	المطلب الأول: إشكالية تعريف الم.ص.م.....
07	.....	1. ضرورة وجود تعريف والغرض منه
09	.....	2. صعوبة التعريف
12	.....	3. معايير التعريف
15	.....	4. اتجاهات حديثة في التعريف
16	.....	المطلب الثاني. التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
16	.....	1. بعض البلدان الرائدة (الصناعية)
19	.....	2. الدول النامية و الاقتصاديات المتحولة
23	.....	<u>المبحث الثاني: اهتمام الدولي بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة</u>
23	.....	المطلب أقاويل: دوافع الاهتمام بالم.ص.م كحتمية في التنمية المستديمة
23	.....	1. تطورات و التحولات الاقتصادية
23	.....	2. ارتفاع مكانة الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
25	.....	المطلب الثاني: أهمية الم.ص.م على الصعيد الاقتصادي
25	.....	1. دور الم.ص.م على المستوى الكلي
29	.....	2. دور المؤسسة الصغيرة على المستوى القطاعي
30	.....	3. فعالية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة
32	.....	<u>المبحث الثالث: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية</u>
32	.....	المطلب الأول. خصائص الم.ص.م و مزاياها
32	.....	1. ضالة نسبة للرأس المال و تكلفة العامل
32	.....	2. المرونة و مركزية القرار
33	.....	3. الملكية و الاستقلالية

34	المطلب الثاني: هدف من تنمية الم.ص.م في الدول النامية.
35	1. الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية.
36	2. أهداف خاصة بالتجارة الخارجية.
39	خلاصة
	<b>الفصل الثاني: أساليب ومصادر تمويل الم.ص.م</b>
40	تمهيد.
41	<u>المبحث الأول: أساليب تمويل الم.ص.م.</u>
41	المطلب الأول: مفهوم التمويل
41	1. معايير التمويل باستخدام المدى.
42	2. استخدام تمويل الاستثماري في المؤسسة.
44	المطلب الثاني: المصادر التقليدية للتمويل
44	1. مصادر التمويل الذاتي
44	2. تمويل من مصادر غير الرسمية
48	3. تمويل رسمي (البوك).
50	المطلب الثالث: المصادر الحديثة للتمويل
50	1. قرض إيجاري le crédit bail
50	2. فتح رأسمال l'ouverture du capital
53	3. صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي
55	4. قنوات دولية للتمويل الم.ص.م.
57	<u>المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النظرية الاقتصادية.</u>
57	المطلب الأول: خصوصيات التمويل في الم.ص.م
58	1. نموذج دورة حياة المؤسسة و التمويل.
59	2. نظرية أفضلية مصادر التمويل.
62	3. نظرية الوكالة و التمويل Théorie de l'agence
63	المطلب الثاني: أهداف المنظم و أثره على السلوك المالي.
64	1. المنظم و دوره في نجاح المؤسسة.
67	2. أهمية المحيط الثقافي في التمويل.
68	3. الأهداف الإستراتيجية و تمويل الم.ص.م.

70	.....المبحث الثالث: علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالبنوك
70	.....المطلب الأول: الم.ص.م و تشدد البنكي
70	.....1. عدم تماثل المعلومات Asymétrie informationnel
71	.....2. الافتقار للسجلات المالية
72	.....3. نقص الثقة بين المستثمر و البنك
73	.....المطلب الثاني: مبررات تشدد البنكي على القروض
73	.....1. تكلفة القرض
73	.....2. قلة الخبرة تنظيمية
74	.....3. عدم توفر الضمانات الكافية لمنح التمويل
75	.....المطلب الثالث: أبعاده خطر التمويل في الم.ص.م
75	.....1. أخطار الأعمال في الم.ص.م
76	.....2. أخطار المنظم
77	.....خلاصة

### الفصل الثالث: أهمية تدخل الحكومي في تسهيل التمويل

78	.....مقدمة
79	.....المبحث الأول: أهمية التدخل الحكومي
80	.....المطلب الأول: ضرورة تحسين المحيط الاستثماري
80	.....1. تحسين البيئة الاستثمار
82	.....2. السياسات و البرامج الحكومية
83	.....3. الإطار القانوني و المؤسسي
84	.....المطلب الثاني: توفير الخدمات و البنية التحتية
84	.....1. توفير العوامل المشجعة على الاستثمار
85	.....2. مساهمة الدولة في ترقية التصدير
87	.....المطلب الثالث: مهام الدولة و التدخل الحكومي
89	.....3. وضع أولويات للدعم المالي
89	.....4. دور السياسة الضريبية و النقدية في التمويل
91	.....المبحث الثاني: دور الدولة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
91	.....المطلب الأول: آلية دعم الدولة الغير مباشرة لتخفيف من حدة التمويل

91	1. مراكز خدمات و حضانات الأعمال
92	2. تدريب الموارد البشرية و ملاك الم.ص.م.
93	المطلب الثاني: الدعم المالي و ضمان القروض
93	1. صيغ الدعم الحكومي
94	2. صندوق خاص بتمويل الم.ص.م.
95	3. صندوق ضمان مخاطر القروض الاستثمارية
97	المطلب الثالث: تجارب بعض الدول في تمويل الم.ص.م.
97	1. اليابان ، فرنسا ، الولايات المتحدة الأمريكية
99	2. تونس و المغرب
101	خلاصة

## الباب الثاني : واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

### الفصل الأول : مكانة الم.ص.م في الاقتصاد الوطني

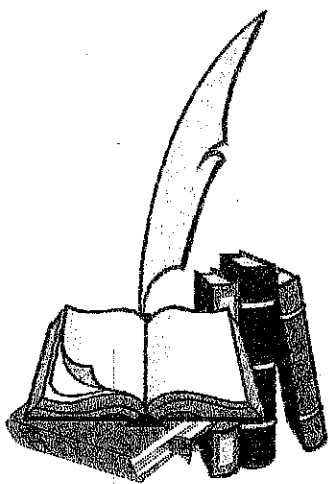
102	تمهيد
103	المبحث الأول : مرحلة تطور الم.ص.م ما قبل 1990
103	المطلب الأول: استراتيجية تنمية ما قبل الإصلاحات و آثارها على الم.ص.م.
103	1. قانون الاستثمار لسنة 1966
105	2. فترة ما بين 1982 إلى 1988
110	المطلب الثاني: ابتداء من 1988
110	1. التعديل التشريعي لقانون الاستثمار
110	2. آثار السياسة المركزية على التنمية الاقتصادية و الم.ص.م.
112	المبحث الثاني: مراحل الإصلاحات في الجزائر
112	المطلب الأول : تحولات تشريعية و المؤسسية
112	1. قانون النقد و القرض
112	2. قانون الاستثمار
118	المطلب الثاني: مفعول PAS على استثمار في الجزائر
118	1. تخفيض قيمة العملة
119	2. شطب عدة مؤسسات عمومية
120	3. انخفاض الطلب و القدرة الشرائية



121	المبحث الثالث: المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و مشاكل تطورها.....
121	المطلب الأول. واقع و مكانة الم.ص.م. في الاقتصاد الوطني.....
121	1. تعريف الرسمي للم.ص.م في الجزائر.....
123	2. مكانة الم.ص.م.....
126	3. مساهمة الم.ص.م في التجارة الخارجية.....
127	المطلب الثاني: عقبات و قيود الم.ص.م.....
127	1. طبيعة العراقيل لمختلف النشاطات.....
131	2. البيئة الاستثمارية في الجزائر.....
134	خلاصة.....
	الفصل الثاني: واقع التمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
135	تمهيد.....
136	المبحث الأول : تقييم تجربة الجزائر في ترقية و تمويل الم.ص.م.....
136	المطلب الأول: وكالات الدعم و تمويل.....
136	1. تجربة وكالة دعم و ترقية الاستثمارات APSI.....
140	2. تجربة وكالة دعم و تشغيل الشباب ANSEJ.....
144	3. القروض المصغرة.....
145	المطلب الثاني : تمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
145	1. مساهمة البنوك في تمويل الم.ص.م.....
148	2. فعالية البنوك في تمويل الم.ص.م و القطاع الخاص.....
151	المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة عينة.....
151	المطلب الأول : هدف البحث.....
153	المطلب الثاني : خصوصية مؤسسات العينة.....
160	المطلب الثالث: تمويل المصرفي للمؤسسات العينة.....
171	خلاصة الفصل.....
174	خاتمة عامة.....
180	قائمة الأشكال و الجداول.....
182	الملاحق.....
185	قائمة المراجع.....

# الباب الأول

تمويل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة



مقدمة

مقدمة :

عرفت الجزائر بعد استقلالها استراتيجية تقوم على الصناعات الثقيلة و الصناعات المصنعة لتحقيق انطلاقة شاملة و تجسيد التنمية الاقتصادية. وفي سبيل ذلك استمرت الجزائر في اتباع و تنفيذ مختلف البرامج و المخططات التنموية، كما كان لها سيطرة التامة على التجارة الخارجية إذ تم تكريس دور التام للدولة في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية.

وبعد الاختلالات الصناعية العميقة من جهة و انخفاض أسعار الطاقة من جهة أخرى في منتصف الثمانينات، انساقّت الجزائر إلى مشاكل اقتصادية أوقعتها في اضطرابات مختلفة، و من بينها تفاقم أزمة المديونية الخارجية. و انتهت أزمة في نهاية المطاف بإمضاء عقود مع منظمات دولية، ذلك لإعادة تنظيم الاقتصاد الوطني، واستعمال موارد الخزينة العمومية بعقلانية.

وفي نفس الوقت، و استجابة للمحيط الذي فرض مفاهيم وشروط أخرى منها الانفتاح الاقتصادي، و حتمية انضمام إلى اتفاقية التجارة العالمية. قامت الجزائر بتغييرات معتبرة في بداية التسعينات، إذ منحت إطارا قانونيا ملائما لإعادة هيكلة الاقتصاد الوطني، و تم إزالة مجمل الحواجز التشريعية أمام الاستثمارات. و تجسد ذلك في إجراء سياسات الإصلاح و التحفيز.

و من هذا المنطلق اعتمدت الجزائر هذا المشروع الجديد معتمدة في ذلك على سياسة الانفتاح، فكان من بين هذه التغييرات دمج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة كأحد مكونات و أداة لتحقيق الفعالية و المرونة في اقتصاد الجزائر المعاصرة.

غير أن اهتمام السلطات بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة (الم.ص.م) لم يكن تابعا من قناعة ذاتية أو إعادة نظر في نمط السياسة الاقتصادية السابقة فحسب، و إنما لدورها المحوري في الاقتصاديات الحديثة سواء على مستوى الدخل القومي أو مساهمتها في التشغيل، حيث تصل في حدود 70% من القيمة المضافة في بعض الدول العالم كما توفر شغل لـ 60% من العمالة الكلية.

الم.ص.م: اختصار كلمة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة PME-PMI ، أو (المشروعات الصغيرة و المتوسطة)

1) الإشكالية:

إن التحولات التي تعرفها الجزائر خلال السنوات الأخيرة و السياسة الإصلاح المؤسسة نرى من المفروض أن ترتفع إسهامات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة وفعالية في القيمة المضافة، والنشاط الاقتصادي ككل، و في خلق فرص عمل جديدة ودائمة، ومنتجات بديلة للواردات و التصدير... الخ، إلا أن مكانتها مازلت هزيلة في الاقتصاد الوطني. كما أنها تعيش عراقيل وصعوبات متفاوتة الخطورة.

إن معظم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تقليدية و ضعيفة الديناميكية و غائبة عن الكثير من الفروع الاستراتيجية. و رغم أن لها قدرة هائلة في تنمية الاقتصاد بعض الدول. إلا أن الم.ص.م في الجزائر لازلت تعاني من عقبات، و من بينها صعوبات كبيرة جراء المنافسة الشديدة في الأسواق المحلية. غير أن الواقع يؤكد أيضا بصعوبات جادة مرتبطة بالثلاثية: التمويل، العقار، والبيروقراطية، وخصوصا منها المتعلقة بالتمويل المصرفي. إذ هناك نقص حاد في استقطاب التمويل من البنوك و غيابها التام في الأسواق المالية، إلى جانب اعتمادها شديد على أموال الخاصة. حيث هناك ما يقارب 80% من الم.ص.م تقتصر على مواردها الخاصة حسب الوزير مكلف بها<sup>(1)</sup>

فجوهر الإشكالية إذن هو:

ما هي أسباب نقص التعامل في تمويل بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و البنوك الوطنية ؟

يمكن تفصيل هذا سؤال، إلى ما يلي:

1. ما مقصود بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة و ما دورها في التنمية ؟
2. ما هي مصادر التمويل ، أهميتها، وفعاليتها في تمويل الم.ص.م ؟
3. ما هي أسباب تشدد البنوك في منح القروض و تراجع منظمي الم.ص.م إستخدام تمويل الخارجي؟
4. كيف يمكن للدولة أن تتدخل لتسهيل حصول هذه المؤسسات على تمويل؟
5. ما هي مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني وكيف يتم تمويلها ؟

(1) كلمة الوزير " مصطفى بن بادة " وكالة أخبار الجزائرية في 08 جانفي 2003 حول مشروع إنشاء صندوق ضمان مخاطر لفائدة الم.ص.م.

لوصول إلى تحليل الإشكالية، فإننا انطلقنا من الفرضيات التالية :

1. تقتصر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على موردها الخاصة لأنها تتعرض لسياسات تشددية من طرف البنوك.
2. لا تتوافق شروط و مبادئ البنكية مع خصوصيات الم.ص.م.
3. تعتمد المؤسسات الصغيرة على مدخراتها ذاتية لأن الملاك لا يريدون اللجوء إلى النظام المصرفي .
4. تكتفي الم.ص.م. بمصادر ذاتية، لأنها قد لا تسعى للتطوير أو التوسع.

## (2) أهداف الدراسة:

إن الغرض من هذه الدراسة يتمثل فيما يلي:

- دراسة طبيعة الم.ص.م و توضيح مختلف العراقيل التي تعيق وصولها إلى نظام المصرفي ؟
- تعرض لإطار نظري، الذاتي والموضوعي في مجال تمويلها.
- وأيضاً التعرف على طبيعة مشاكل التمويل في هذا القطاع من خلال البحث في الميدان.

## (3) أهمية الدراسة:

إن دراسة إشكالية التمويل الم.ص.م هي أصلاً دراسة جزء هام من إشكالية تمويل التنمية في اقتصاد الوطني، خاصة أن موضوع التمويل من أهم مواضيع التنمية. كما أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة قاطرة في التنمية و الاقتصاد المعاصر .

## (4) أسباب اختيار البحث:

إن أهم دافع لاختيار هذا الموضوع هو حداثة على المستوى الوطني في السياسات الرسمية، وأيضاً لنقص البحوث العلمية الخاصة بهذا النوع من المؤسسات و خصوصاً تمويل (موضوع البحث)، وهذا هو الدافع لالقاء الضوء عليه قصد دراسة.

## 5) صعوبات البحث:

إن منطلق الصعوبات فيما يخص البحث هو إهمال الم.ص.م في مجال السياسات الاقتصادية و تجاهلها في فترة طويل بعد الاستقلال، و هذا ما أثر سلبا على كل البحوث الذي تتناول الموضوع و نلخصها في ثلاثة نقاط أساسية.

- الإطار التحليلي: بالرغم من الضجة الإعلامية حول أهمية الم.ص.م، هناك نقص و افتقار إلى الدراسات العلمية الجادة التي تتناول هذا الموضوع.
- الإطار الإحصائي: تعتبر الإحصائيات و المعلومات في الموضوع ضرورية للباحث وأيضا للجهات الوصية حتى يتم تقييم مفعول الإصلاحات و الاستراتيجيات... الخ ، و رغم وجودها في سنوات الأخيرة إلى أنها غير دقيقة.
- الإطار القانوني: عملية البحث على التشريعات الخاصة منها المتعلقة بقوانين الاستثمار صعبة لأنها غير مصنفة تسمح للبحث عنها.
- البحث الميداني: صعوبة حصول على المعلومات من المؤسسات و تردد الكثير من الملاك في الإجابة.

## 6) منهج الدراسة ومحتوياتها:

اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي في بعض الفصول والتحليلي في بعض الآخر. وللتحقق من فرضيات البحث تتطلب منا الأمر أن نجتمع ذلك في شقين أولهما نظري يعتمد على أدبيات تهتم بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة و تمويلها ، و جزء ثاني ندرس وقعها و مكانتها في الاقتصاد الوطني . وقد قسما البحث إلى مايلي:

### الباب الأول: التمويل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.

الفصل الأول: سنهتم فيه بإشكالية التعريف على مستوى الدولي و أسباب التي أدت إلى اهتمام المتزايد بها ، إضافة إلى مكانتها الواسعة في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

الفصل الثاني: سنبين من خلالها أهمية كل مصدر ، كما يتعرض هذا الفصل إلى مجموعة من المصادر المتاحة للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة... و أسباب انخفاض تعامل مع البنوك.

الفصل الثالث: و نعالج فيه أهمية التدخل الحكومي للتوفير المحيط الملائم و تقديم مختلف أشكال الدعم التي تناسب خصوصيتها. مع تركيز حول دور الدولة على توفير محيط مؤسسي مشجع و بيئة اقتصادية مناسبة .

الباب الثاني : واقع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني.

الفصل الأول: و نعالج فيه مكانة الم.ص.م و مراحل تطور الاقتصاد الوطني في مجال التشريعات الاستثمار، و نبين مختلف العراقيل التي واجهتها و تواجهها حاليا.

الفصل الثاني : سنهتم فيه بتمويل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، و صيغ التدخل الحكومي المباشر إضافة إلى مساهمة البنوك في تمويل الم.ص.م و أخيرا نختتم الدراسة بعينة من المؤسسات من أجل الوقوف ميدانيا حول إشكالية التمويل و تعرف على مختلف القيود.



## تمهيد:

أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جزءا حيويا في اقتصاد دول العالم و أكثر القطاعات استيعابا لليد العاملة الإجمالية و كذا أهم مصادرا للدخل القومي ، و تشهد حاليا عناية هامة في السياسات الاقتصادية والإقليمية وحتى الدولية، باعتبارها وسيلة ناجعة لتحقيق الإنعاش الاقتصادي و الاجتماعي.

إن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قدرة في زيادة الدخل و خلق فرص عمل جديدة ليس فحسب بل لها أيضا في ظل آليات اقتصاد السوق قدر في رفع تنافسية المؤسسات الكبرى، إذ تساهم بفاعلية في ابتكار أنشطة جديدة و مكتملة.

سنعالج في هذا الفصل أهمية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، و في المبحث الأول نهتم أولا بإشكالية التعريف القطاع و بأهم المعايير التعريف المستخدمة، و نبين مكانتها في بعض دول العالم. ثم نتطرق في المبحث الثاني إلى دوافع الاهتمام الدولي بها حديثا، و أخيرا نتطرق لمكانتها في التنمية.

## المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأشكالها

يعد تحديد مفهوم و حجم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أعقد القضايا في أوساط مختلفة مهتمين كانوا أو باحثين وذلك لعدة أسباب، لذا سنحاول تفصيلها في هذا المبحث.

المطلب الأول: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

٢ أصبح اليوم الدافع في توفير الإحصائيات و إعداد سياسة اقتصادية خاصة لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يستدعي وجود تعريف ، إلا أن تحديده يتوقف على معايير متنوعة في الأحجام والأشكال و أيضا وجودها في كل الفروع الاقتصادية.

1. ضرورة وجود التعريف و الغرض منه :

**1.1 مبادئ التعريف:** يعتبر التعريف أمرا أساسيا لكافة المهتمين بالقطاع سواء كانوا منظمين

أو مراقبين إداريين، أو مقدمي الخدمات ومن هنا لا يتطلب معايير معقدة أو غامضة ، إذ يعتمد على بعض المبادئ الهامة وهي: (1)

❖ عدد العاملين.

❖ بنود بيان الدخل من حيث إجمالي المبيعات (رقم الأعمال).

❖ بنود الميزانية من حيث إجمالي الأصول ، والأصول الرأسمالية.

❖ طبيعة النشاط و الملكية .

كما يجب أن يعكس التعريف الحقائق و الخصوصيات الاقتصادية، لأن الوضعية الاقتصادية عادة غير متشابهة بين الدول أو مجموعات من الدول ، ولذا لا يمكن وضع مفهوم يختلف مع الواقع الاقتصادي ، فمثلا معيار استخدام التقنيات أو التصدير ينطبق على الدول الصناعية .

كما يمكن أن يكون تعريف الم.ص.م قابلا للتعديل أو التغيير كعملية التعديل الحكومية التي شهدتها الولايات المتحدة الأمريكية ، أو مسألة استشارية دورية خصوصا معيار رأسمال الشركة ، وبالتالي هناك آليات مختلفة لتغيير التعريف. (2)

(1) عبد الله بلوناس، عبد رحمان عنتر: مشكلات الم.ص.م و اساليب تطويرها، مجلة دولية، سكيكدة 2003 ص66 وما بعدها

(2) تقرير البنك الدولي: تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، بنك الدولي 2000 ص 08

فعلى سبيل المثال إذا أردت الدولة وضع سياسات أكثر دقة لفئة مستهدفة كالصناعة ذات المخاطر أو المؤسسات الموجهة للتصدير، فإن الجهات المكلفة بها يمكنها أن تضع معايير إضافية ذلك لحصولها على امتيازات خاصة ، بمعنى قد تقتصر المساعدات للمؤسسات التي تسعى فقط إلى تنمية قدراتها التنافسية.

## 2.1 الغرض من وضع التعريف:

إن الغرض من التعريف الم.ص.م متعدد الأبعاد وهو يشمل النقاط التالية:

- تحديد أعضاء القطاع و بمعنى آخر المجموعات المستهدفة حتى يتمكن المسؤولون من اتخاذ القرار تحفيزية لفائدة المنظمين.
- توفير أرصدة مالية للبرامج المحلية المختلفة (كالمؤسسات التمويلية المختصة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) أو الدولية (طريق البنك الدولي، والبنوك الأوروبية).<sup>(1)</sup>
- تسهيل جمع البيانات من أجل القيام بمقارنات بين الدول أو أقاليم جهوية لنفس الدولة لوضع معلومات كافية للوكالات الحكومية و غير الحكومية. و تتمكن من تقديم تقارير و معطيات للفرص، والعقبات ، والاتجاهات الحديثة و التحديات المستقبلية.
- تحديد مفهوم عام للم.ص.م للبلد من أجل وضع السياسات الاقتصادية التي تشجع النمو بصفة عامة، و قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة خاصة.
- فهم أكثر لمكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها و إسهاماتها في الدخل الوطني ، و توفير فرص العمل ، تخفيف من حدة الفقر، زيادة الصادرات... الخ.
- توجه أمثل للسياسات و إمكانية الوصول إلى جهود أكثر فعالية.<sup>(2)</sup>
- تصحيح مستمر أو تغير بنود السياسات الموجهة للقطاع، سواء أكانت التمويلية أو الإعفاءات المختلفة.

(1) تقرير بينيدو: تحليل مقارن الاستراتيجيات المنشآت الصغيرة و المتوسطة، سياسات و برامج دول أوروبا الوسطى ، بينيدو سنة 2001 ص05

(2) ياسين عبد الرحمان جعفري : تنمية و تطوير الم.ص.م رؤية مستقبلية. وزارة التخطيط، الرياض 2002 ، ص03

## 2. صعوبة التعريف:

رغم وجود و انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في كافة دول العالم النامي و المتقدم على حد سواء إلا أن مفهوم الم.ص.م لا يزال يثير الكثير من الجدل بين الأوساط الاقتصادية، الدولية و المحلية، كما أن الكثير من الدول يتعذر عليها تحديد المفهوم لاختلاف وضعها الاقتصادي والتنظيمي. و قد نجد على مستوى دولة واحدة عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. X

عموما يختلف العديد من الدول حول مفهوم القطاع. بمعنى آخر لا يوجد إجماع دولي حول التعريف، كما أن اقتصاديات العالم تختلف بين درجات النمو و التنمية فيما بينها، إذ أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة تعتبر منشأة كبيرة في الدول النامية و المؤسسة كبيرة الحجم في الدول النامية تصنف في قطاع الأعمال الصغيرة في البلدان الصناعية.

وهناك جانب آخر من الصعوبة، يتمثل في أن الم.ص.م قد تشتمل على الورش و المصانع و التجار و الخدمات الأخرى، و أيضا يتسع هذا القطاع ليشمل المنشآت الحديثة جدا ذات التقنيات المعاصرة Technologie de pointe. و تختلف المؤسسات الصناعية المتطورة عن تلك التقليدية بعدة عوامل أهمها:

- ✓ استخدمها أساليب التمويل المتاحة لتعزيز قدرتها التنافسية.
- ✓ استخدام التكنولوجيا الحديثة في الإعلام و الإتصال NTIC.
- ✓ توفير منتجات عصرية و تتوفر فيها معايير الجودة، تستجيب لأذواق المستهلكين و حاجاتهم المتزايدة باستمرار كما لها القدرة على الابتكار.

وبالتالي يمتد القطاع ليشمل المؤسسات التقليدية البسيطة سواء أكانت مستقلة تنتج لفعلة المستهلكين أو مقاولي الباطن Sous traitant أو مشاريع تنتج بصفة رئيسية للسوق المحلي أو تلك التي تنتج للتصدير.

وعلى العموم فإن الصعوبات التي تواجه تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حاليا ترجع للأسباب الأساسية التالية :

NTIC : تكنولوجيات الحديثة للمعلومات و الاتصال

أ) عدم وجود معيار دقيق:

إن تنوع المعيار حسب حجم و طبيعة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، أدى إلى عدم وجود معيار موحد، و بالتالي اختلافه من دولة إلى أخرى. و يعتبر هذا الاختلاف نتيجة تنوع و تباعد درجة التطور الاقتصادي لكل دول العالم .

ب) شمولية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يصعب تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لشموليتها في جميع الأنشطة الاقتصادية ، فهي موجودة في جميع الفروع و القطاعات المالية و الخدمائية، و أيضا الصناعية و حتى الزراعية دون أن تؤخذ خصائص و مميزات كل فرع من فروع النشاط الاقتصادي. وعلى سبيل المثال المؤسسة الصناعية الصغيرة و المتوسطة PMI يندمج في هذا التعريف و يكون عادة استعمال مصطلح سائد و هو المؤسسة الصغيرة و المتوسطة <sup>(1)</sup> PME.

و تأخذ مؤسسات عدة أشكال حسب اعتبارات مختلفة و تصنف الم.ص.م عموما إلى ثلاثة قطاعات ، القطاع الأول يضم كل المؤسسات التي يرتبط نشاطها مع عناصر و مواد طبيعية كالزراعة ، الصيد البحري... الخ

أما القطاع الصناعي و يشمل تلك المؤسسات التي تنتج سلعا أو تعمل في ميدان التحويل و تدعى بالصناعات الصغيرة و المتوسطة PMI . و تنوع في فروع نشاطها و في طبيعة المنتجات و نجد منها ما تنتج السلع الاستهلاكية IAA ، ومنها تنتج سلعا بسيطة (كمواد البناء، و تحويل المعادن، و المواد الكيميائية... ) . و صنف آخر يتعلق بإنتاج سلع التجهيز (كآلات، و المعدات). و يعد القطاع الخدمات من القطاعات التي تشهد رواجاً في الدول المتقدمة، و هو كل من قطاعات النقل و التوزيع، و الإشهار، و التأمين... الخ .

كما تصنف الم.ص.م حسب طبيعة الإدارية و التشريعية كما يلي :

✓ قد تكون المؤسسات الفردية أو ملك لأفراد العائلة ( المؤسسات العائلية).

✓ المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة SARL.

✓ المؤسسات الجهولة ( لها أسهم لعدة شركاء) ANONYME

(1) زايري بلقاسم: تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. الملتقى الدولي حول التسيير الجيد للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة. الجزائر 2003، ص 03

ج) إشكالية القطاع غير الرسمي:

تستعمل عادة تعاريف الم.ص.م انطلاقا من مقارنات دولية دون الأخذ بعين الاعتبار مكانة القطاع غير الرسمي. ويوجد مدخل هام في التنمية الاقتصادية لدراسة كل ما هو تقليدي ذو حجم صغير Micro-Entreprise و تلك المؤسسات التي لا تدفع الضرائب "Informelle"، و التي تعرف بأنها خلية اقتصادية لها خصوصية في استعمالها الضعيف للعمالة، لها طابع إداري عائلي تنشط خارج نطاق قوانين الدولة. (1)

يعتبر القطاع غير الرسمي من بين الأسباب التي أدت إلى خلط المفاهيم وصعوبة وضع تعريف، إذ يوجد تباعد بين القطاع غير الرسمي التقليدي و القطاع الحديث من جهة، و من جهة أخرى بين المؤسسات التقليدية غير القابلة للتوسع و المؤسسات الديناميكية القابلة لتحقيق معدلات نمو عالية و احتمال تطورها في المستقبل. و لهذا يبقى التساؤل في كل تعريف تتبناه الدولة النامية:

- ما هو الفاصل بين القطاع الرسمي و القطاع غير الرسمي؟
- وجود عدد كبير من المؤسسات من جميع الأحجام وخاصة الصغيرة لا تقوم بكل القوانين و التشريعات التي تفرضها الحكومة من حيث التسجيل و الترخيص و حيازة البطاقات الضريبية و دفع التأمينات الاجتماعية للعاملين، التقاعد... الخ.
- الغش و التهرب من ضريبة الدخل الذي تعتبر من أهم الأشكال غير الرسمية التي تقوم بها المؤسسات. بمختلف أحجامها خصوصا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

(1) C.BOUNOUA : développement de la petite et micro entreprise et Gouvernance colloque international cread Alger 2003 ;p :05

### 3. معايير التعريف:

تحدد معايير التعريف على العموم باختلاف درجة تطور كل دولة ، فهي تختلف من دولة ذات تقنيات عالية إلى دولة ذات تقنيات متوسطة و دول ذات تقنيات تقليدية (متدنية) . و يمكن تقسيم هذه المعايير إلى معيارين أساسيين في تحديد المفهوم :

#### 1.3 المعايير النوعية:

ويتعلق التقريب النوعي بالواقع الاقتصادي و الاجتماعي و يحدد العديد من الجوانب، سواء تعلق بالمؤسسة كالمعيار القانوني ، أو بمعيار التنظيم، أو بمعيار التكنولوجيا المستعملة ، و يمتد المعيار النوعي إلى حدود أخرى أكثر تعقيدا ، كأن تصنف المؤسسات حسب طبيعة العمل فيها بمعنى العامل البشري المتعلقة بها ، الإنتاج ، الإدارة، السوق وصاحب المشروع (المنظم\*) و طرق المشاركة في الإدارة ، مصدر الرأسمال للمؤسسة... إلخ

و بالتالي لكل هذه المعايير نوعية مميزة تتخصص بها كل مؤسسة عن الأخرى.

كما أشار M. MARCHESNAY أن دراسة الم.ص.م صعبة ذلك لاختلاف و تعدد المعايير النوعية و قد قسم هذه المعايير إلى أربعة مجموعات: (1)

1. المؤسسات التي تنفرد بالنوع من الملكية. كالملكية الفردية أو العائلية أو حالات وجود شركاء.
2. المؤسسات التي تستعمل الاستراتيجيات والتوصيات الإدارية لها تنظيم داخلي حديث.
3. المؤسسات التي تتخلى عن التطوير ، و هي كل الصناعات الصغيرة و المتوسطة التي تمتاز بإنتاج المنتجات التقليدية و اعتمادا على مواردها الذاتية. وكثيرا ما نجد ذلك في المؤسسات العائلية.
4. المؤسسات التي تنشط في القطاعات أو أسواق معينة.

كما قام البروفيسور J.E. Bolton (1971) بطلب من السلطات البريطانية الحاكمة ببحث

في إشكالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و قدم في نهاية بحثه تقريرا يضم عناصر أساسية منها (2)

■ المؤسسة مسيرة بواسطة مالكيها بطريقة شخصية.

■ حجم محدود للسوق الذي تنشط فيه.

■ استقلالية المؤسسة.

(1) Julien, P- A et Marchesnay, M. , La petite entreprise, Vuibert.1987. .p33

(2)Robert wtterwulge .La PME une entreprise humaine Boeck université. .p16

\* المنظم : هو مدير و مالك الشركة يستخدم مصطلح المالك المسير(نتطرق اليه في الفصل القادم)

وأكد الباحث في التقرير أن سلوك المؤسسة يتوقف إلى حد كبير على شخصية مالكيها الذي يأخذ جملة من القرارات الهامة و تعكس استراتيجية المؤسسة.

### 2.3 المعايير الكمية:

توجد صعوبة في استخدام معايير كمية في الأبحاث الميدانية و أغراض البحث، لأن تنوعها و ارتباطها ببعضها جعل العديد من الكتاب يلجئون إلى محددات كمية ذلك لتسهيل الدراسة، و عموما فقد أصبحت معايير الكمية أكثر استعمالا لتحديد المفهوم، إذ تعتمد على عنصرين أساسيين في المؤسسة، عنصر العمالة و رأس المال، إضافة إلى وجود معايير أخرى كمعامل رأس المال، و التدفقات السنوية، والأصول... الخ.

#### أ) معيار عدد العمال:

يعكس عدد العمال أهم المعايير الكمية في تحديد حجم المؤسسة بغض النظر عن طبيعة النشاط. ويتراوح عدد العمال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على اختلاف كل دولة و مقاومتها الاقتصادية و الصناعية، ففي الغالب نجد عدد العمال يتراوح ما بين عشرة إلى خمسين عامل في معظم الدول النامية و نجد العدد في الدول الصناعية المتقدمة يصل إلى 500 عامل.

لكن استخدام التقنيات الحديثة لبعض المؤسسات جعل حجم العمالة يتضاءل مقارنة مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تستخدم التكنولوجيا، لأن نشاطات المؤسسات الصغيرة كانت سابقا تعتمد فقط على المهارة اليدوية و إمكانيات العمل بالدرجة الأولى، و لهذا تغير استخدام معيار العمالة في الفترة الأخيرة عن الفترة السابقة كمحدد لحجم نشاط المؤسسة.

وبالتالي أصبح المفهوم أكثر تعقيدا باستخدام معيار العمالة، بما أنه يستخدم في فصل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن المؤسسات الكبرى<sup>(1)</sup>. لكن التقدم التكنولوجي و الاستخدام الحديث لأساليب الإنتاج التي تعتمد على المعرفة جعل كثيرا من المؤسسات تستعمل عددا محدودا من العمالة إضافة إلى اعتمادها على الكثافة المالية.

(1) Olivier TORRES : vingt-cinq ans de recherche sur la PME...IN TORRE PME-de nouvelles approches , ed ECONOMICA 1998 pp20-21



ب) معيار رأس المال :

توجد حاليا في الدول الصناعية مشاريع بها أعداد قليلة من العمال لأنها تستخدم تقنيات جد متطورة و التي تغنيها عن الكثافة العمالية، الأمر الذي يؤدي بها مثلا إلى اختلاف حجم الإنتاج مع المؤسسات التي تعمل في نفس القطاع و تعتمد على الكثافة العمالية. و لذلك يجب إدراج معيار رأس المال كعنصر أساسي لمعرفة الحجم الحقيقي للمؤسسة.

إن رأس المال عنصر أساسي في تحديد القدرة الإنتاجية للمؤسسة سواء أكان بالنسبة لرأس المال أو المعدات أو الآلات المستخدمة. و رغم أن الميزة التقليدية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي اعتمادها على العمال في استخدام استثماراتها المحدودة. لكن التقدم التكنولوجي المستمر و المتزايد جعل هذا المعيار غير ثابت في تحديد المفهوم في ظل التقنيات الحديثة. (1)

ج) حدود المعايير الكمية:

إن المعايير الكمية ( خاصة العمالة و رأس المال) لا تكفي لتحديد المفهوم بدقة، لما لها من مساوئ متعددة . فمعيار رأس المال مثلا يهمل التدفقات المالية للمؤسسة خلال نشاطاتها، و أهم من ذلك فإن معيار العمالة و الذي يستعمل بكثرة في تحديد المفهوم لا يعطي نظرة حقيقية لعمالة المؤسسة<sup>(2)</sup>، سواء أكانت دائمة أو مؤقتة أو مساعدات عائلية... الخ.

كما يعتبر عدد العمال في المؤسسات الصغيرة من أعقد الأمور في الدول النامية لأن الإحصائيات الرسمية لا تتمكن من إحصاء و تقدير عدد العمال فيها بدقة لارتفاع العمالة غير الرسمية. و أيضا معيار العمالة لا يراعي استخدام عدد العمال في مختلف الفروع و النشاطات الاقتصادية فحجم العمالة في الخدمات لا يمكن مقارنته مع حجم العمالة في القطاع الصناعي .

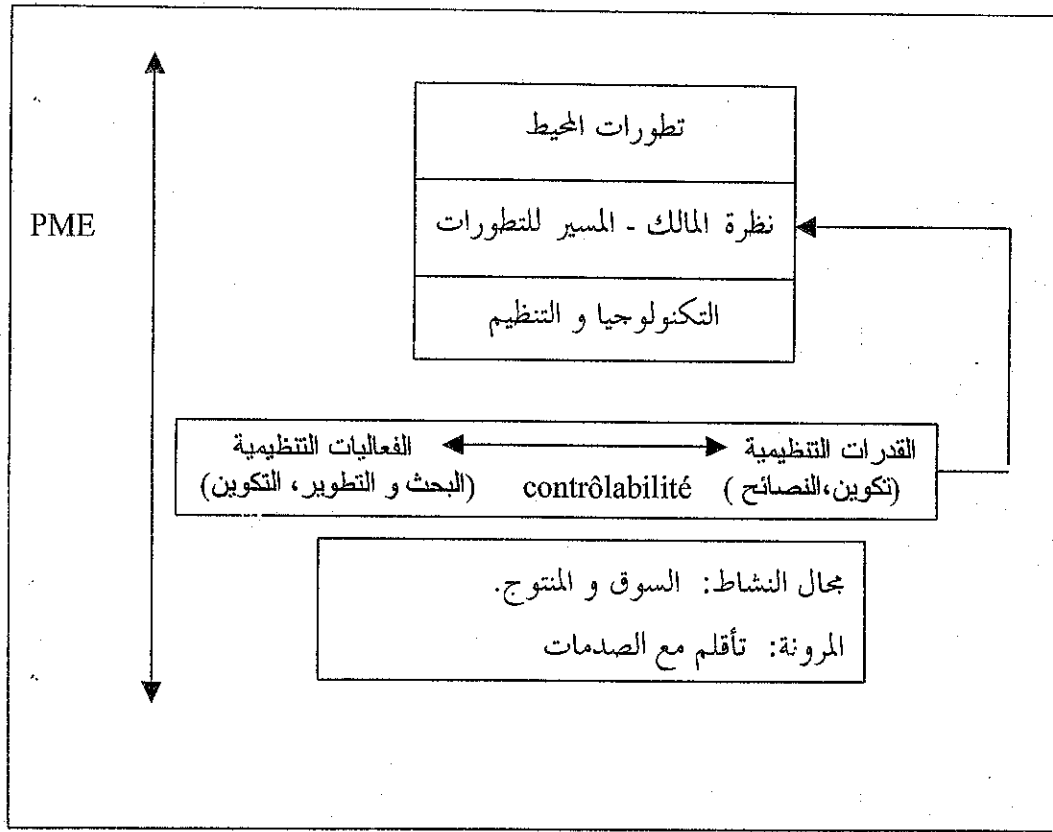
(1) زايري بلقاسم : مرجع سبق ذكره، ص 05

(2) Robert wtterwulghe : Op.cit. p18

#### 4. اتجاهات حديثة في التعريف:

ينطلق التفكير في إيجاد تعريف دولي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن إطار حديث لا يرتبط بالمعايير الكلاسيكية المعتادة في تحديد المفهوم (الكمية ، والنوعية)، وإنما يرتبط بخصوصية هامة و هي القدرة على التحكم *contrôlabilité* و المرونة *flexibilité*.

الشكل (1-1): بطاقة تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة



Source: Alice GUILHON vers une nouvelle définition de la PME a partir du concept de *contrôlabilité* . TORRES : Op, cit. p61

و يعنى هذا الشكل مجموع من العوامل الأساسية التي تحدد استراتيجية المالك في محيط معين. و تتأثر وفق الإمكانيات التنظيمية و الإدارية للمدير المالك. و يتم انطلاقاً منها تعرف أكثر لسلوك المؤسسة وفق تطلعات المحيط. و بالتالي يمكن تقدير قدرة المؤسسة ذاتياً على الاستمرار و النمو و إمكانية الابتكار فيها.

## المطلب الثاني: التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تنوعت تعاريف عديد من الدول في تبنيها تحديد و تصنيف مؤسساتها رغم مكائتها الهامة في نسيجها الاقتصادي. ونحاول في هذا المبحث التطرق إلى تعاريف بعض الدول و صنفها إلى قسمين : قسم الأول الدول الصناعية و الثاني الدول النامية والمتحولة.

### 1. بعض الدول الرائدة (الصناعية):

الدول الرائدة هي السبابة في البحث عن التعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذلك لوجودها بأعداد هائلة و دخولها ميادين جديد كالصناعات الدقيقة و التصدير.

#### 1.1 كندا:

لا يستخدم مصطلح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفدرالية الكندية و نجد مصطلحا سائدا هو الأعمال الصغيرة Small business كعبارة كاملة. و التعريف الحكومي الرسمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو " كل مشروع يقل عدده عن 500 عامل في القطاع الصناعي و 50 عامل للمؤسسة الخدمات و التجارة". كما يحدد تشريع الكندي بدقة مؤسسات التي تحصل على دعم حكومي في مبدئين أساسيين وهما: (1)

1. لا تضم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المشاريع الزراعية لأن المزارع ليست بالأعمال الصغيرة و أيضا تحصل على خدمات من هيئات تمويل المزارعين و كل مؤسسات الأعمال الخيرية و الدينية فهي خارج نطاق التعريف.

2. تعطى الأولوية ( حصول على امتيازات) لكل الشركات التي تحقق مبيعات أكثر من 250 ألف دولار كندي و أقل من 10 ملايين دولار كندي، وكذلك للمؤسسات التي لديها عمالة أقل من 100 عامل في الصناعة و 50 في القطاعات الأخرى.

يوجد حسب إحصائيات الوزارة الصناعة في كندا لسنة 1999 حوالي 2.5 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة و أفراد مستقلون يديرون أعمالهم الخاصة. و المؤسسات التي فيها أقل من 20 عاملا 26% من العمالة الكلية بينما تحقق المؤسسات الكبرى (أكثر من 500 عامل) 32% من العمالة الكلية حسب التقديرات الكندية (2).

(1) ملخص تنفيذي: السياسات المبدئية للمشاريع الصغيرة و المتوسطة في مصر، وزارة الصناعة التجارة 1998  
(2) ministère canadien de l'industrie statistique sur la PME. 1999

## 2.1. الولايات المتحدة الأمريكية:

وضعت ال.و.م.أ. ميثاق خاص يهتم بقضايا الشركات الصغيرة SBA ( the Small business. act ) كما لها وزارت الأعمال الصغير " Small business " . و يحتوى الميثاق على آليات تعريف المؤسسة، فمثلا معيار نوعي أساسي مرتبط مع ملكية المؤسسة. لأن المؤسسة التي تعمل بصورة مستقلة هي المعنية بالتعريف.

لكن رغم وجود عدد هائل من الشركات في الخدمات ، و التجارة و الصناعة و بمختلف الأحجام صغيرة و متوسطة نسبيا إلا أنه لا يستخدم مصطلح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بل المؤسسة الصغيرة فقط.

و بناء على البيانات المصلحة الفدرالية لضرائب الدخل فإن ال.و.م.أ. لسنة 2001 كان لديها حوالي 22 مليون المؤسسة أقل من 500 عامل و تنتج 55% من مجموع الابتكارات و توفر حوالي 60% من العمالة الكلية<sup>(1)</sup>.

لا يوجد في العالم أية دولة تهتم بتطوير التعريف إلا ال.و.م.أ. و هذا دليل على الاهتمام و الترابط بين السياسات و نشاط مختلف القطاعات . كما تستخدم الولايات المتحدة الأمريكية في سياستها الداعمة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة إضافة إلى مختلف امتيازات التمويل، سياسة المشتريات الحكومية " Achat gouvernementaux " التي تخصص ما لا يقل على 23% من إجمالي المشتريات لفائدة الشركات الصغيرة و المتوسطة .

وتعد السياسة المشتريات الحكومية بمثابة سياسة ضمان توزيع الدخل و الإنفاق على كل أرجاء ال.و.م.أ. و بالتالي تعتبر أداة هامة من أدوات السياسة التنموية لأن المشتريات الحكومية بمثابة دعامة مالية مباشرة فعالة إلى جانب القروض المقدمة من الهيئات المتخصصة.

## 3.1. تعريف الاتحاد الأوروبي<sup>(2)</sup> :

إن حاجة ماسة الاتحاد الأوروبي إلى وجود تعريف هو لعدة أسباب جوهرية ، كالبرامج الموجهة، و برامج الإعانة، والدعم الموجه، و تخفيض من نقص التنسيق بين الدول الأوروبية. لهذا قام الاتحاد الأوروبي بإصدار التعريف عام 1996 متضمنا المفوضية بتاريخ 3 أبريل، 1996 .

(1) ملخص تنفيذي: مرجع سبق ذكره ص 32

(2) Rober: wtterwulghe .Op; cit.p28

إن الغرض من وجود تعريف موحد داخل إطار المجموعة الأوروبية هو تعدد التعاريف المستخدمة داخل المنظومة الأوروبية. إذ يستخدم التعريف عدد العاملين، والإيراد السنوي، أو إجمالي الأصول، و كمعيار نوعي الاستقلالية.

و عرفت المؤسسة الصغيرة بأنها " المشروع الذي يضم أقل من خمسين عاملاً وتبلغ إيراداته أقل من 7 ملايين إيكو أو إجمالي أصول أقل من 5 ملايين إيكو. أما المؤسسة المتوسطة تضم أكثر من خمسين عاملاً ولكن أقل من 250 وتبلغ إيراداته أقل من 40 مليون إيكو أو يبلغ حجم أصوله الثابتة أقل من 27 مليون إيكو. أما المؤسسة الصغيرة فهي تلك التي تضم أقل من 10 عاملين".

إن معيار استقلال المشروع موحد بالنسبة لجميع المؤسسات وهو : المشروع المستقل، و هو غير المملوك لشركة أخرى ولا يوجد به حقوق تصويت بنسبة 25% أو أكثر ، من غير هذا لا يمكن أن تكون المؤسسة خاضعة للتعريف.

الجدول رقم (1-1): تعاريف الدول الصناعية

معايير أخرى	عدد العمالة	
		كندا
	- غير مستخدم	- المصغر
- أقل من 5 ملايين دولار مبيعات سنوياً	- أقل من 500 في الصناعة ، 50 في الخدمات	- الصغير
	- غير مستخدم	- المتوسط
		الولايات المتحدة
	- غير مستخدم	- المصغرة
- غير سائد	- أقل من 500	- الصغيرة
- عادة أقل من 5 ملايين مبيعات سنوياً.	- غير مستخدم	- المتوسطة
		الاتحاد الأوروبي
- مستقل	- أقل من 10	- المصغرة
- أقل من 7 ملايين يورو مبيعات أو 5 مليون أصول.	- أقل من 50	- الصغيرة
- أقل من 40 مليون مبيعات أو 27 مليون أصول.	- من 50 إلى 250	- المتوسطة

مصدر: ملخص وزارة الصناعة و التجارة الخارجية مصر 2001، وزارة الصناعة الكندية 2002.

## 2. الدول النامية و الاقتصاديات المتحولة:

أصدرت منظمة العمل الدولية مقالا بخصوص المشاريع الصغيرة و المتوسطة عام 1997 و استبعدت وجود تعريف للصناعات و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العالم و لاسيما الدول النامية و المتحولة. كما ليس بإمكان المنظمة العالمية للعمل إيجاد تعريف خاص لهذه المؤسسات لأن تحديدها عملية صعبة ، فيمكن لهذه المؤسسات أن تتضمن عدة نشاطات زراعية رسمية أو نشاطات غير الرسمية. (1)

### 1.2. تايلاند :

لقد بادرت الحكومة تايلند بتطبيق مجموعة من الإجراءات التنموية، فأتخذت المشاريع الصغيرة و المتوسطة كوسيلة للخروج من أزمتها المالية الحادة و آثارها البالغة في اقتصادها الوطني، كإفلاس نحو 2107 شركة مما أدى إلى ارتفاع حجم البطالة نتيجة تسريح العمال.

و بهذه الطريقة حققت تايلندا تقدما كبيرا في تنمية اقتصادها، و كان من النتائج الهامة أن ضمنت المنشآت و المؤسسات الصغيرة الدعم المادي من الحكومة. و بالتالي تحقيق الأهداف التنموية الإقليمية و الوطنية، إضافة إلى ما يلي:

1. تقدم فكرة العمل الحر و المؤسسات الديناميكية.
2. توفير مناصب الشغل و القضاء على البطالة.
3. ارتفاع الدخل الفردي و نمو الناتج الإجمالي المحلي.
4. تقليص نسبة الفقر.
5. تيسير الانتقال إلى تطبيقات السوق الحر.

و تجدر الإشارة إلى أن تايلند تعد من الدول الوحيدة التي قامت بتعديل التعريف الرسمي للم.ص.م دون الاعتماد على عدد العاملين كأحد عناصر التعريف، رغم وجود إحصاءات عن ذلك في جميع مؤسساتها.

(1) جورج نتوان : الأزمة الآسيوية تمويل التنمية للعدد مارس 1998 ص16

و وضعت تايلند تقسيما يعتمد بالأساس على قيمة الأصول الثابتة متضمنة الأرض و يمثل الجدول أدناه.

جدول رقم (1-2): المنشآت الصغيرة في تايلاند ( الدولار الأمريكي = 40 بات)

قيمة الأصول الثابتة		
القطاع	مشروع متوسط	منشأة صغيرة
الصناعة	أقل من 500 ألف دولار	أقل من 125 ألف دولار
الخدمات	أقل من 500 ألف دولار	أقل من 125 ألف دولار
تجارة الجملة	أقل من 250 ألف دولار	أقل من 125 ألف دولار
تجارة التجزئة	أقل من 150 ألف دولار	أقل من 75 ألف دولار

مصدر: مجلة تمويل التنمية مرجع سبق ذكره: ص 17

## 2.2. مصر:

يوجد في مصر جهات مختلفة تتبنى تعريف مختلفة. كما أن مصر من الدول المحولة حديثا فمثلا يعرف اتحاد الصناعات المصرية أن المنشآت الصناعية الصغيرة و المتوسطة لا يتعدى العمال فيها عن 100 عامل . أما الاستثمارات تصل حدود 600 ألف جنيه مصري.

إن مشكلة تحديد المفهوم في مصر راجعة لصعوبة الحصول على البيانات و الحال نفسه عند مختلف الدول النامية الأخرى، وإضافة إلى افتقارها لترابط المعلومات و انسجام بين البيانات بين مختلف الجهات المعنية، و عموما تقدر عدد المنشآت الصغيرة في مصر استنادا إلى بيانات متعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ب 94% من مجموع المؤسسات.

يتم حاليا دراسة إمكانية الاتفاق حول البنود المستخدمة في اتحاد الأوروبي لتبني تعريف رسمي و لذلك لمجموعة من الأسباب:<sup>(1)</sup>

أولا : سيكون لمصر علاقة تجارية هامة مع الاتحاد الأوروبي ضمن الاتفاقية الشراكة الأوروبية و متوسطة ( هو عقد بين دول جنوب البحر المتوسط ) و تتضمن هذه الاتفاقية السياسات و قوانين خاصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مساعدات ضمن برامج MEDA .

(1) وزارة الصناعة و التجارة الخارجية (ملخص تنفيذي): مرجع سبق ذكره ص 28.

ثانيا : وجود تعاريف واحدة بين الدول الداخلة ضمن الشراكة المتوسطة سيساعد الاتحاد الأوروبي و دول الجنوب إلى التحليل و المقارنة بين الدول و بالتالي يتم وضع سياسات مشتركة وبطريقة اقتصادية ذات فعالية كبيرة.

ثالثا : وضع سياسات مفيدة لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و بالتالي يكون تعريف الاتحاد الأوروبي له أفضلية ، مقارنة بالنظام المعقد المستخدم في الولايات المتحدة .  
وبناء على تعريف وزارة التجارة الخارجية فان المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل 99% من عدد المنشآت الخاصة غير الزراعية في مصر وتحقق 80% من إجمالي القيمة المضافة لقطاع الأعمال الخاص في مصر . وتشغل أكثر من 66% من إجمالي القوى العاملة.<sup>(1)</sup>

الجدول رقم(1-3) : بعض تعاريف الدول النامية و المتحولة للم.ص.م

معايير أخرى	عدد العمال	
لا يوجد	غير مستخدم أقل من 200 في كثافة العمالة أقل من 100 في كثافة رأس المال	تايلاند صغير - الصغيرة - المتوسطة
لا يوجد	(وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية 1998) - من 1 إلى 5 - من 5 إلى 14 - من 15 إلى 49	مصر - متناهي الصغر - الصغير - المتوسط

مصدر: وزارة الاقتصاد وتجارة الخارجية مصر 1998. و مجلة تمويل التنمية .

(1) ورقة عمل . تجارب دولية "مجمع الاعمال" وزارة الصناعة و التجارة الخارجية مصر 2002. ص12



### 3.2. بلدان جنوب شرق آسيا: (1)

في الدراسات الحديثة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قامت بلدان جنوب شرق آسيا باستخدام تصنيف بروتش و هيمتر (Broth & Heimins) وهي من التصنيفات الشهيرة التي تعتمد على معيار عدد العمالة، و هو معترف به بصورة عامة في هذه البلدان ، حيث صنف المنشآت الصغيرة إلى أربعة أحجام على النحو التالي :

من 1 إلى 10 عمال ..... مؤسسات عائلية و حرفية.

من 10 إلى 49 عمال.....مؤسسات صغيرة.

من 49 إلى 99 عمال..... مؤسسات متوسطة.

أكثر من 100 عامل ..... مؤسسة كبيرة.

وإضافة إلى نموذج (بروتش و هيمتر) فإنه تستخدم دول جنوب شرق آسيا بعض المعايير الأخرى في التميز بين الأشكال السابقة خاصة فيما يتعلق بنشاط المالك في الصناعات المتوسطة الذي قد يتعد عن وظيفة الإنتاج كما في المؤسسات الحرفية ليهتم أكثر بالإدارة و التسيير.

(1) زايري بلقاسم مرجع سبق ذكره ص.08.

## المبحث الثاني: اهتمام الدولي بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من اهتمامات الأساسية الحديثة على مستوى الدولي، وإقليمي و هناك تباعد بين مختلف الكتاب حول أسباب ارتفاع مكانتها في النسيج الاقتصادي.

### المطلب الأول: دوافع اهتمام بالم.ص.م كحتمية في التنمية:

تعرف المؤسسات الصغيرة الحجم ارتفاعا مذهلا كنتيجة للعلاقات الباطنية الهامة و تركيز المؤسسات و تعدد الأنشطة ( منها التفرع، و التنوع). و أيضا لارتفاع درجات عدم التأكد في الأسواق المحلية و الدولية، و ظهور الخدمات الحديثة و لظهور و إبتكار الصناعات الجديدة، و عموما هناك عدة أسباب في ارتفاع مكانتها الدولية.

### 1. التطورات الاقتصادية و التحولات الدولية:

إن الاهتمام الدولي بالم.ص.م يعود للأسباب التي نوجزها في ما يلي:

1. عرفت دول غرب أوروبا أزمات متكررة، أدت إلى إفلاس عدد كبير من المؤسسات الكبرى و رغم ذلك قاومت المؤسسات الصغيرة الحجم المحيط و استطاعت الاحتفاظ بالعمالة و ساهمت أيضا في خلق فرص عمل جديدة. و عموما أظهرت المؤسسات الصغيرة إسهاما حقيقيا في التصدي لركود من الخلال المرونة و الديناميكية.

2. نجاح التوجهات الاستراتيجية التي أنتهجتها دول شرق آسيا التي أدت إلى بروز حركة صناعية ديناميكية. و إسهام الم.ص.م الفعلي في التنمية، و على سبيل مثال "اقتصاد تايوان".

3. فشل اقتصاد دول العالم الثالث بعد تركيزها على الصناعات الكبرى مما أدى في آخر المطاف إلى ظهور إصلاحات اقتصادية و هيكلية فيها. و هي تسعى حاليا إلى بناء اقتصاد السوق و ترسيخ قطاع حديث يعتمد على إستراتيجية تطوير الم.ص.م لتحقيق التنمية.

### 2. ارتفاع المكانة الدولية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الشغل الشاغل للدراسات الجامعية في دول الشمال (كالجامعات المختصة، ومراكز البحث... إلخ)، و تبنت العديد من الحكومات سياسة خاصة و مكتملة لرفع قدرتها التنافسية و الحد من العقبات التي تواجهها. و هي تعمل الآن على إيجاد السبل بمختلف المستويات لتنمية قدرتها التصديرية في الأسواق الدولية.

و من بعض الإحصاءات تظهر مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اقتصاديات دول العالم المتقدم، ذلك لأنها أصبحت تشكل من 90% إلى 98% من مجموع المؤسسات وهي تحقق أغلبية الدخل و العمالة.

ويبدو من خلال المعطيات الإحصائية لهذه المؤسسات في مختلف الدول النامية و المتقدمة أن ظهورها في تزايد مستمر بل أن معظم المؤسسات تنتمي إلى هذا القطاع، ويعود ذلك لارتفاع عددها في النسيج الاقتصادي ويراه بعض الكتاب للأسباب منها: (1)

## 1.2 ارتفاع حجم الخدمات:

إن ظهور المؤسسات الصغيرة حديثة في قطاع الخدمات يعود إلى ثورة المعلومات و تكنولوجية الإتصال. وقد حصل قطاع الخدمات في الدول الصناعية خصوصا على مكانة هامة جراء ارتفاع و ابتكارات خدمات حديثة في الأسواق المحلية و الدولية. كما أن الخدمات يجلب العديد من المنظمين و المبتكرين.

تنفرد الخدمات بمزايا عن باقي القطاعات الأخرى، لأنها لا تحتاج إلى الموارد المالية كثيفة تجعلها ضعيفة المخاطرة نسبيا. كما أن المؤسسات الصغيرة الخدمية وجدت أسواق جديدة منها تسيير بعض الأمور و تقديم الأشغال و توفير الدعم الفني و الإداري للمشروعات الجديدة والقائمة أخرى، و توفير برامج خاصة للمجموعات المتنوعة من الأفراد.

## 2.2 نمو السكاني:

ليس بإمكان الدولة أن تلبى كل طلبات سوق العمل بطرق مباشرة خصوصا بعد زيادة التحرر الاقتصادي مبني على منطق السوق، و هذا مهما اختلفت المؤهلات العلمية و الميدانية للأفراد.

كما أن النمو السكاني هو عامل في ارتفاع الطلب في أسواق العمل. الأمر الذي يؤدي إلى ندرة في الحصول على مناصب شغل في الأجهزة أو في الإدارة الحكومية، هذا الوضع دفع العديد من أفراد المجتمع للتفكير جديا في إنشاء أعمال و نشاطات خاصة بهم.

(1) P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY . L'Entrepreneariat . p 31- 32

### 3.2. المحيط المؤسسي و السياسة المتبعة:

إن الخوصصة المنشآت الصناعية العمومية في بعض البلدان كان حافزا في ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و القطاع الخاص (كتجربة بريطانيا)، كما أن العروض و المشتريات المقدمة ( العقود والامتيازات) ساهمت في تطور مكانة المؤسسة الصغيرة و منها تدخل الحكومي الذي ساهم على دخول منتجين جدد في السوق، و بتوفير أشكال الدعم مختلف للبحث و التطوير.

### المطلب الثاني: أهمية المؤسسات على الصعيد الاقتصادي:

إن الجانب التنموي لهذه المؤسسات له بعد هام في الإطار الكلي و القطاعي. و نجد عموما اهميتها على المستوى الكلي في القدرة على الابتكار و خلق فرص عمل جديدة و مقاولة الباطنية. إلى جانب الفعالية و مرونتها العالية.

### 1. دورها على المستوى الكلي :

لفتت الصناعات و المؤسسات الصغيرة أنظار العديد من الكتاب الاقتصاديين. و القائمين على السياسة الاقتصادية، لما لها من فعالية كبرى في التشغيل كما كان لها فضل في ابتكار الخدمات و الصناعات الحديثة.

يظهر دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية على الصعيد الكلي في محورين أساسيين: (1)

### 1.1 المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و العمالة الكلية:

لم يشهد التاريخ المعاصر قدرة المؤسسات الكبيرة الحجم على خلق مناصب شغل جديدة كما سبق في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، و اعتبرت السلطات الفرنسية أن المؤسسات الكبرى تراجعت في خلق مناصب شغل بينما أكدت أن الم.ص.م. أنها قادرة على امتصاص البطالة. (2)

و اتضح أيضا من خلال الأزمات المتكررة و أهمها الأزمة التي شهدتها أوروبا الغربية في السبعينات (الأزمة البترول سنة 1971-1979) القدرة الهائلة للم.ص.م. في استيعاب العمالة. و في هذا الصدد نجد أعمال و الاستطلاعات الإحصائية و أبحاث Xavier GREFFE التي أقيمت سنة 1979 قصد البحث و تقييم دور و فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الفرنسية و دورها في توفير فرص عمل. و انطلق كذلك من خلال دراسة بحثية للعوامل التي تعرقل تطورها.

(1) Robert wterwulghe : op.cit.38

(2) Xavier GREFFE : les PME créent-elle des emploi ? ECONOMICA.1994. p05

و قد أكد الباحث أن وجود محيط اقتصادي مناسبة للتطور الأعمال يرفع من قدرة الم.ص.م على الاستثمار، أما في حالات الكساد سيتراجع قطاع الأعمال عن الاستثمار و بالتالي قدرة على خلق فرص عمل جديدة.

و رغم تلك الظروف القاسية، أظهرت المؤسسات الصغيرة ديناميكية في فرنسا على عكس المؤسسات الكبرى و استطاعت تحقيق تقدما في ميدان الاستثمار و التشغيل.

و قد استخلص الباحث المحددات الحقيقية التي ساهمت في التشغيل أرجعناها إلى عوامل أساسية: (1)

❖ العامل الأول: تستطيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تحقيق معدلات نمو عالية بالنسبة للمؤسسات الكبرى رغم محدودية أسواقها . و أظهرت البحوث أن العديد من الدول الصناعية حققت توازنا واستقرارا لأسواق العمل جراء نمو نشاطات الصناعات الصغيرة والمتوسطة المحلية، و أيضا كان للتصدير إسهام كبير في خلق مناصب العمل.

❖ العامل الثاني: تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى تغيير إستراتيجيتها بالقيام بابتكار أو تعديل المنتج دون اللجوء إلى استثمارات ضخمة ، وهو عامل أساسي لأنه يرفع من قدرتها على التأقلم للتغيرات المفاجئة و المنافسة الشديدة . و عموما فإن المرونة العالية لهذه المشاريع أسهمت في استقرار أسواقها و احتفاظها بالعمالة .

❖ العامل الثالث: توفر محيط مؤسسي مناسب ( Environnement Institutionnel ) كالشروط القاعدية ، والخدمات المالية و القانونية إذ دفعت العديد من البطالين و ذوي الكفاءات إلى المبادرة لإنشاء مؤسسات خاصة بهم ، وهذا دون انتظار الحصول على مناصب العمل. و يعد المحيط المناسب أهم الحوافز و يدفع العديد من الأفراد إلى المبادرة .

(1) Xavier GREFFE Op.cit ; pp 07,09

## 2.1. الابتكار في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة:

أصبح الابتكار أداة أساسية للم.ص.م ليس لزيادة إنتاجها فحسب و إنما لاستمرارها في السوق جراء المنافسة المتزايدة محليا و دوليا .

ذلك لأن المحيط الدولي و العولمة السوق دفع العديد من المشاريع إلى الاهتمام بالابتكارات والتكنولوجيا، و أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتسارع في اندماجها للتقدم التكنولوجي والتقني لضمان بقاءها.

ولهذا أصبح للم.ص.م أهمية كبرى في خلق أسواق جديدة ومنتجات وخدمات ذات نوعية و جودة عالية، رغم ارتباط المفهوم التقليدي بالبساطة و قلة التعقيد.

إن الابتكار مفهوم حديث للم.ص.م و في الواقع إنه ضروري مع متطلبات السوق والمنافسة. و عليه فهو يتطلب موارد مالية هامة و أعمال في البحث و التطوير. و الابتكار لا يعني استقطاب الم.ص.م للتكنولوجيا و التقدم التقني و الإداري وإنما يندرج في قدرة المؤسسة على خلق الابتكارات الجديدة دون الحصول عليها ، بينما بالنسبة للمؤسسات التقليدية و الحرفية التي تعتمد على مواردها الذاتية ، فالأمر أصعب من ذلك لكونها تتميز بالبساطة و قلة التعقيد.

وقد قام Bolton في هذا الصدد بدراسة إمكانية المؤسسة الصغيرة على الابتكار و مشاركة فيه. إذ تذكر الأبحاث وجود 10% من مجموع الابتكارات ما بين 1950 و 1970 التي شاركت فيها الم.ص.م رغم ضعف المصاريف التي أنفقت في البحث و التطوير التي لم تتعدى 5%<sup>(1)</sup>. و اعتبر Bolton أن المتطلبات السوقية رفعت مساهمة الم.ص.م في عملية الابتكار.

(1) Robert witerwulghe : Op.cit.p28 .

يعني الابتكار دخول منتجات و خدمات جديدة في السوق لأول مرة ، ويتعدى هذا المفهوم إلى استعمال أساليب جديدة تتعلق إما بالمنتج أو طرق الإنتاج أو بالتوزيع و هذه تقنية قد تكون بسيطة أو معقدة تستعملها المؤسسة لتعزيز قدرتها التنافسية. (1)

يمكن الابتكار في المؤسسة الإنتاجية بشتى الطرق كما أن الابتكار يساهم في ظهور العديد من المؤسسات في مختلف الفروع الإنتاجية.

#### ✓ الابتكار السلعي :

لا يعني الابتكار في المؤسسة الصغيرة تقديم سلعة أو خدمات جديدة في السوق وإنما مفهوم الابتكار السلعي يناسب تحديث سلع إنتاجية موجودة في السوق و لكن دون تغييرها كلياً و يحس التغيير في شكل المادة الداخلة في تكوين السلعة ، كإضافة مواد جديدة... الخ ومن هنا يوجد عدد هائل من طرق الابتكار في المؤسسة الإنتاجية.

#### ✓ الابتكار الموصفات :

إن ابتكار التقنيات الحديثة ذات التكنولوجيا الرفيعة من أهم الابتكارات في إنتاج السلع و المواد الأولية أو الخدمات حديثة، أو المحصلة بينهما و تهدف المؤسسة من خلال ذلك عادة إلى الحصول على أسواق جديدة أو الأرباح بأقل تكاليف ممكنة و بالتالي ترفع من قدرتها التنافسية.

#### ✓ الابتكار التنظيمي :

أدت المنافسة الدولية إلى دفع العديد من المؤسسات للاهتمام بالابتكارات التنظيمية لفوائدها على المؤسسة ولأهميتها الاقتصادية و الإدارية ، و خصوصاً توجيه الأمل للموارد البشرية في المؤسسة ، لذلك تم وضع جهاز إداري لرصد مشاركة كل فرد في المؤسسة من خلال الأعمال التي يقدمها في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات النهائية كـمقياس قياسي الكفاءات الذي يدعى "إدارة الجودة الشاملة" TQM.

(1) P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY . L'Entrepreneuriat . pp 36- 37.

## 2 . المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مستوى القطاعي:

إن المقاوله الباطنية هي أهم أشكال التكامل الصناعي و قد تكون أيضا التجاري عن طريق سلاسل التوريد أو تكامل الموجود بين الخدمات المختلفة سواء كانت الكبرى أو الصغرى.

إن للمقاوله الباطنية الصناعية أهمية كبرى في دفع حركة المؤسسات الصناعية و هي وظيفة صناعية ، أين يدمج فيها إنتاج مؤسسة ما بمؤسسات أخرى مع الحفاظ على الاستقلالية التامة ، كما أن التقدم التكنولوجي أصبح أهم العوامل المولدة لوظيفة المقاوله.

تساهم المقاوله الباطنية بصورة عامة في تحسين روابط هيكل الإنتاج الصناعي و أيضا في تحسين المنتجات الصناعية ، يعني أن تحقيق القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية الكبرى يتم عن طريق التركيز مما يخفيض من تكاليف الإنتاج، أما المقاولون في الباطن (هم الم.ص.م) فيسعون إلى التطلع للتقدم التكنولوجي بدافع نجاح أكثر في توفير أحسن المنتجات الصناعية الوسيطة. و تأخذ المقاوله الباطنية أشكالا عديدة و نميز بين ثلاثة أنواع سواء كانت المنتج أو الخدمات المقدمة للمؤسسة المستفيدة . (1)

❖ تنفيذ الأشغال: يعني تنفيذ الأشغال بشتى أنواعها كالبناء والترميم و أيضا شروط مسبقة الأعمال كالدراسات مختلفة (السوق ، المنتج...).

❖ الإنتاج: و هي أكثر المقاولات الباطنية انتشارا في الدول الصناعية و يعني تقدم المؤسسة الصناعية قطاع الغيار ، والمعدات، والمكونات، والآلات...إلخ. حسب الخصائص والمواصفات التي يريدها المستفيد من الصفة.

❖ الخدمات: تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأعمال عديدة من الخدمات لصالح مختلف المؤسسات ، كالدراسات الفنية، والبحث و التطوير، و يتميز هذا النوع من المقاوله بالتنوع و التعدد في الآونة الأخيرة جراء تطور البرمجيات (logiciel) و الكمبيوتر وأصبح من أهم مظاهر المقاوله الباطنية الحديثة.

(1) يخلف عثمان : دور ومكانة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التنمية (حالة الجزائر) ، رسالة مقدمة للنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية الجزائر ، 1995 بإشراف أ.د. عباس بلقاسم ص 29



### 3. فعالية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة:

أخذت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة هامة على المستوى الجزئي ، لأنها تمتاز بالمرونة و سهولة دراسة الظواهر المتعلقة سواء بطرق الإنتاج أو سلوك الأفراد فيها ، ويعود ذلك أيضا للتنظيم البسيط و حجمها الصغير.

إلا أن ليس هناك ارتباطا مباشرا بين مختلف المتغيرات على المستوى الكلي والمؤسسة أو صعوبة تقييمها كمحيط اقتصادي ، تطور الأسواق ، فعالية السياسة الاقتصادية... وضعت عقبات هامة في حصر المتغيرات و وضع نماذج تنموية لها (إشكالية اقتصاد التنمية).

إن تحديد الفعالية هو التحليل الجزئي للمؤسسات مبني على تحديد القدرات الآتية و المستقبلية للمنشأة إذ ترتبط بمجالات النمو و التنمية و تفسر لإمكانيات من خلال العلاقات بين المتغيرات الداخلية للمؤسسة، مثلا معايير كمية (رأسمال ، تسير المالي، قيم المضافة)، أو التمويل (نسبة التمويل الذاتي، الاقتراض...) بإضافة إلى معايير التسيير و الإدارة، التكوين و المنظم... إلخ. تختص كل مؤسسة على حدة.

و تهم النظريات الجزئية بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال الدراسات التالية: (1)

- ❖ المحددات التنافسية.

- ❖ القدرة على استعمال المعلومات العلمية و التكنولوجية.

- ❖ نوعية تنظيم الموارد البشرية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- ❖ الاستثمار في المواد و المعدات الثابتة.

- ❖ المرونة (مرونة النشاط و المرونة المالية).

إن دراسة إستراتيجية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة من أهم و أعقد القضايا التي تواجه نظرية الاقتصادية الحديثة، لأن الاستراتيجية المتبعة في الم.ص.م تتعلق بعدة محددات قد تكون خارجية كالسوق و أنماط التمويل المتاحة أو محددات استراتيجية أخرى داخلية تتعلق بسلوك صاحب القرارات (المسير المدير).

(1)OCDE : Les déterminants de la compétitivité des PME ; problèmes économique janvier 1994 pp 13-19 .

و يمكن القول أن الهدف الاستراتيجي العام للمؤسسة الصغيرة هو السوق بدرجة الأولى، و إذا أراد المسير توجيه المؤسسة نحو النمو سيقوم بتنمية الموارد (الاستثمار و التكنولوجيا...) .  
وإذا تعرض المشروع للضغوط الخارجة سيكون هدف المؤسسة هو البقاء (La. Survie) بحيث تهتم المؤسسة قدر الإمكان بتخفيف التكاليف... ولذا تقتصر على الاستمرار و ليس التحديث، و هدفها ينصب على اتخاذها سياسة البقاء في السوق. (1)

ومن خلال النظرة الحديثة لأشكال التحكم FORME DE CONTROLABILITE طرحت Alice GUILHON (1998) أهم الاستراتيجيات الخاصة التي تتمتع بها جل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و ارتبطت استراتيجية المؤسسة بأربعة أنواع من التحكم و هي كالتالي: (2)

**Contrôlabilité Organique** : وهي استراتيجية خاصة بالبحث على تحسين ظروف المؤسسة على كل المستويات (كالنمو ، والتحديث ، والقدرة التنافسية) و تعزيز مكائنها في السوق و التطلع المستمر للسوق بمعنى توسيع نطاق المؤسسة من خلال التطور الداخلي الهيكلي و التنظيمي.

**contrôlabilité Adaptative**: هذه الاستراتيجية لا تعكس نمو المؤسسة و إنما الهدف منها الاكتفاء بمستوى النشاط أولاً ، والحفاظ على السوق دون اللجوء إلى تغييرات هيكلية أو تنظيمية وبالتالي قرار المؤسسة يكون بغير البقاء .

**contrôlabilité Elargie** : و في هذه الحالة تلجأ المؤسسة إلى توسيع علاقاتها مع المؤسسات الأخرى دون فقدان التحكم و تهدف هنا إلى نمو نشاط المؤسسة من خلال فتح آفاق لأسواق أخرى واعتمادها على الشراكة أو التحالفات وهذا يحدث في الفروع التي تشهد منافسة شديدة أو ركودا.

**contrôlabilité Figée** : و هنا نجد العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ترفض الإستراتيجية التنموية لأنها قد تؤدي بها إلى فقدان التحكم أو تتطلب استثمارات هامة.

(1) G . ROLLAND : les PME Atout ET Handicap. revue problèmes économique n. 2.168 mars 1990.p26

(2) Alice GUILHON vers une nouvelle définition de la PME a partir du concept de contrôlabilité . TORRES. Op.cit.p56

### المبحث الثالث: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية .

تتمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من رفع فرص أكبر لظهور منظمين جدد، بحيث تعطي فرصا أكبر لظهور أفكار جديدة مما يؤدي إلى الإسهام في عملية التنمية و بفعالية أكبر.

المطلب الأول: خصائص الم.ص.م و مزاياها :

تتمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعدة خصائص و مزايا من خلال جمعها بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فلها عدة خصائص تتميز بها عن سائر المؤسسات الكبرى و تعكس هذه الخصائص نقاط قوة تتمتع بها من خلال ما يلي .

#### 1. الضآالة النسبية رأس المال و تكلفة العامل :

تحتاج عادة المؤسسات الصغيرة رأس مال ضئيل و حجم المال المستثمر محدود، كما لا يتطلب تشغيلها تكاليف و تجهيزات ضخمة بالمقارنة مع المشاريع الكبرى. وقد أثبتت الدراسات أن تكلفة العامل في المؤسسات صغيرة الحجم هي أقل بكثير عن المؤسسات الكبرى وهذا يعود لكمية رأس المال المستثمر و طبيعة النشاط، فحجم رأس لتشغيل فرد قد يعادل خمسة أفراد في المؤسسات الكبرى.

#### 2. المرونة و مركزية القرار:

تتمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالمرونة، و نقصد بالمرونة القدرة على التغيير أو التعديل في حالة زواج أو كساد، و خصوصيات الم.ص.م هي قلة حجم المشروع و سرعة اتخاذ القرار وبالتالي تتمكن من تكييف نشاطاتها أو أسلوب عملها حسب احتياجات السوق لأن أغلبية هذا القطاع يعتمد على التكنولوجيات البسيطة و رأس المال المنخفض .

تعود ملكية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للفرد الواحد أو لمجموعة من الأفراد بصفة شركاء، فنشاط المؤسسة يتوقف على هؤلاء الذين يتحملون كل المسؤوليات الإدارية و المالية للمشروع تكون القرارات سريعة و مباشرة.

### 3. الملكية و الاستقلالية :

إن المشروعات الصغيرة و المتوسطة حافظا أساسيا للأشخاص الذين لديهم الرغبة في إنشاء مشاريع خاصة بهم و لذا لها دور أساسي في إشباع الحاجات المتنوعة للأفراد، كما تتيح الفرصة للأفكار و طموحات المختصين. فملكية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تتوقف على شخص بل يمكن أن تتعدى أشكال متعددة سواء أكانوا أسرة أم أصدقاء أو أقرباء، أما لإستقلالية ركز عدة الكتاب مثل HOLLANDER على الاستقلالية في تعريفه للم.ص.م، ويؤكد أن تعريف الم.ص.م يرتبط بأفراد مسؤولين مباشرين عن إدارة هذه الم.ص.م بأنفسهم و تحمل كل المخاطر و جميع القرارات الهامة<sup>(2)</sup>. وقد طرحت الاستقلالية حسب TORRES مشكلة تحديد التعريف. و مثلا اشترط التعريف الذي يتبناه الاتحاد الأوروبي ألا تزيد نسبة الأسهم أو الحصص المملوكة للشركات الكبيرة عن 25%.

كما ترتبط أغلبية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ارتباطا مباشرا بالمستهلك ، فوجودها بأحجام صغيرة في البلدان الصناعية يعد أكثر من سبب ، كالحاجة فئة المستهلكين إلى سلع غير نمطية (خارج نطاق الإنتاج الكبير) التي تلبى طلب المستهلكين ذوي الدخل المنخفض<sup>(3)</sup>. بمعنى أنها قد تنتج السلع و الخدمات الاستهلاكية لفائدة العائلات و المؤسسات الأخرى كبيرة الحجم، بمختلفة الجودة و الأسعار.

كما تستطيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الكثير من الدول النامية تحسين الروابط بين مختلف الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية وتسمح لعدد أكبر من الناس بكسب عيشهم. و تتيح فرصا أوفر للعمالة و المقيمين بالمنطقة وتحقيق فرص أمثل للأقارب و الأصدقاء و النساء دون الالتزام بمؤهلات علمية أو شهادات رسمية.

(1) ورقة عمل. التنمية الاقتصادية عن طريق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منظمة العمل الدولية 2001  
(2) Robert WITTERWULGHE . Op.cit. p18  
(3) صالح الحناوي وفريد صحن : مقدمة في المال و الأعمال الدار الجامعية ص 88 .

المطلب الثاني: هدف من تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية :

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عنصرا أساسيا في الحياة الاقتصادية ، ليس بسبب عددها وتنوعها فحسب، و لكن أيضا لتواجدها في كل المجالات الاقتصادية ، و مساهمتها في التنمية الجهوية، وإكمالها لقطاع المؤسسات الكبرى أو اعتبارها ميدانا لتجارب كل التجديدات و التكييفات. إنها إن صح التعبير مجال للتجارب الصناعية (Champ d'expérimentation industrielle) ، ومصدرا للتجديد الدائم للصناعة و الخدمات. (1)

ولقد أثبتت الدراسات والنقاشات العلمية في مختلف المستويات على أهمية و دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و خصوصا المؤسسات الصناعية المنتجة في إنعاش الاقتصاد ورفع مستوى الدخل القومي. كما تم التأكيد على أهميتها كأرضية واسعة للتدريب المهني والإداري وحتى المالي. وتعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أداة هامة في ملء الفراغ لمختلف الحلقات الانتاجية فتغذي إنتاج الشركات والمؤسسات الكبرى بالانتاج وتزودها بما تحتاجه من مواد ومنتجات نصف مصنعة حسب حاجات السوق المحلي و قد تتعدى بعض الأسواق الدولية (2).

(1) زايري بلقاسم: المرجع سبق ذكره، ص 07

(2) G . ROLLAND :Op.cit p 28.

## 1. الاهداف الاقتصادية والاجتماعية:

يقوم النشاط الانتاجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وضع قاعدة صناعية تختلف من حيث الطبيعة والنوع وأيضا تعمل على توازن الهيكل الصناعي في مختلف الفروع الصناعية مما يساهم في تكوين توازن قطاعي و التوازن الجهوي و بالتالي فالصناعات الصغيرة و المتوسطة لها دور هام في ذلك.

ومن الضروري وضع استراتيجيات لاصلاح هذا الخلل في الدول النامية وتوسيع القاعدة الصناعية لتحقيق التكامل الصناعي بين مختلف الصناعات و الفروع.

### 1.1. التنمية الجهوية:

لقد أثبتت الدراسات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصا المؤسسات الصناعية منها قادرة على الانتشار والتوسع الجغرافي لأنها تساهم في تعميق ونشر القيم أو المبادئ الصناعية الإيجابية بين أفراد المجتمع و الأرياف.

تستطيع المؤسسات الصغيرة وخصوصا الصناعية منها وضع آلية ضرورية لتحقيق التنمية الجهوية بتوفير الشروط التالية: البنى التحتية (منها الطرقات، الطاقة...)، و أماكن للسكن. كما تهدف لتوزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة و تخفيف الضغط على بعض الأماكن المأهولة والمدن الكبيرة.

إن الصناعات الصغيرة و المتوسطة " PMI " لها القدرة على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية و الريفية، أو المدن و المجمعات العمرانية الجديدة بما يحقق التنمية الجهوية متوازنة (لحاجات أقل للخدمات المرافق البنية الاساسية مقارنة بالمشروعات الصناعية الكبرى). و لذلك تساعد هذه المشروعات على التخفيف من مشكلات الإسكان و المرافق و التلوث البيئي في المدن الكبيرة. (1)

### 2.1. تنويع و توسيع تشكيلة المنتجات وخدمات الإنتاج :

تقوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التنويع و ابتكار منتجاتها لكي تلبى حاجات السوق المحلي أو للتصدير. فهي توفر خدمات إنتاجية و صناعية و تسويقية متنوعة و متطورة تساهم في تطوير السوق المحلي و غزو أسواق الدولية (2).

(1) زايري بلقاسم : مرجع سبق ذكره ص 10

(2) بينديو: تحليل مقارن الاستراتيجيات المنشآت الصغيرة و المتوسطة...، مرجع سبق ذكره ص 11

تعتبر مشكلة البطالة من أهم القضايا تعقيدا، و قد ذكرنا سابقا أن المؤسسات الصغيرة تتميز بقدرتها العالية على توفير فرص العمل. ونضيف إلى ذلك، أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المؤسسة الصغيرة منخفضة جدا بما يسهل على الدول النامية تمويلها، فضلا عن قدرتها العالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف المهرة أو حتى غير الماهرة.

### 3.1. العمل كصناعات داعمة للأنشطة الكبيرة :

تدعم الم.ص.م كل النشاطات الاقتصادية للمؤسسات الصناعية الكبرى التي يمكن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أن تلعب دورا هاما في تقديم الخدمات و الصيانة و المواد المصنعة و نجد دورا آخر تعمل فيه المؤسسات الصغيرة في توزيع منتجات الصناعات الكبرى كالزبائن لديها عن طريق سلاسل التوريد<sup>(2)</sup>، فالعديد من شركات السيارات في اليابان و الدول الصناعية تتعاقد في الباطن مع الصناعات الصغيرة و المتوسطة بحيث تقدم أجزاء السيارات وفق المواصفات، ثم تقوم الشركة الكبرى بتجميع مختلف هذه الأجزاء .

### 2. أهداف خاصة بالتجارة الخارجية:

تستطيع المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة معالجة اختلال ميزان المدفوعات بدرجات متفاوتة في دول العالم إما عن طريق تصنيع سلع بدلا من استيرادها، أو تصدير سلع إنتاجية بسيطة و نهائية للخارج، و بطبيعة الحال فإن هذه المؤسسات تختلف باختلاف الطبيعة الاقتصادية لكل دولة و إستراتيجياتها. وفي الدول النامية غالبا ما نجد دورها يتجه إلى سياسة إحلال سلع محل الواردات كهدف رئيسي، ذلك لأن شروط تصدير منتجاتها صعبة (الجودة، المعايير...).

(2) محمد صالح الحناوي وفريد صحن المرجع سبق ذكره ص 64

## 1.2. تحقيق سياسة إحلال الواردات:

إن التخطيط التنموي للمؤسسات الصغيرة لإنتاج ما يتطلبه السوق المحلي له الأهداف الوطنية الأساسية في الاكتفاء الذاتي الذي قد يساهم في إحلال الواردات ، و تتمكن الم.ص.م من تنمية الصادرات إذا تمكنت من تحقيق قدرتها التنافسية على الصعيد الدولي و نجحت اليابان في ذلك بفضل سياساتها لدعم التصدير و إحلال الواردات.

## 2.2. تنمية التصدير:

لقد برهنت العديد من الدول أن نشاط إعادة التصدير لعب دورا كبيرا وناجعا لتحقيق هضمتها الصناعية (كالنموذج الآسيوي) ومثلا فقد استغلت هذه الدول خاماتها المحلية كمستلزمات للتصنيع والموارد البشرية ومن تم استطاعت التصدير، فألمانيا على سبيل المثال لها أكثر من 200 ألف مؤسسة صغيرة تصدر بصفة مباشرة. وقد ساعدها في ذلك الانفتاح الدولي بحيث أصبحت الم.ص.م ذات قدرة هائلة في التصدير مثل المؤسسات الكبرى و لا فرق بينهما إلا في التقنيات والأحجام.<sup>(1)</sup> ورغم عدم توفر معطيات جديفة لفعالية المؤسسات الصغيرة لدى العديد من الدول النامية إلا أنه قد تبين بأن أغليتها ساحقة لا تصدر و لا تطمح إلى التصدير مستقبلا. أما في الدول الصناعية الرائدة فإن فتح الأسواق أعطى للعديد من الم.ص.م فرصا للتسويق خارج الحدود السياسية رغم صغر حجمها، فحسب مركز الدراسات الفرنسية INSEE سنة 1996 فإننا نجد أن الصناعات الصغيرة الفرنسية التي فيها أقل من 5 عمال تصدر من 15% إلى 20% من مجموع الصادرات الصناعية.

أما في الو.م.إ التي تتمتع بأسواق محلية ضخمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تطمح كلها للتصدير بطريقة مباشرة في الأسواق الدولية لكن العديد منها تفضل أن تقاوم في الباطن للمؤسسات الكبرى<sup>(2)</sup>.

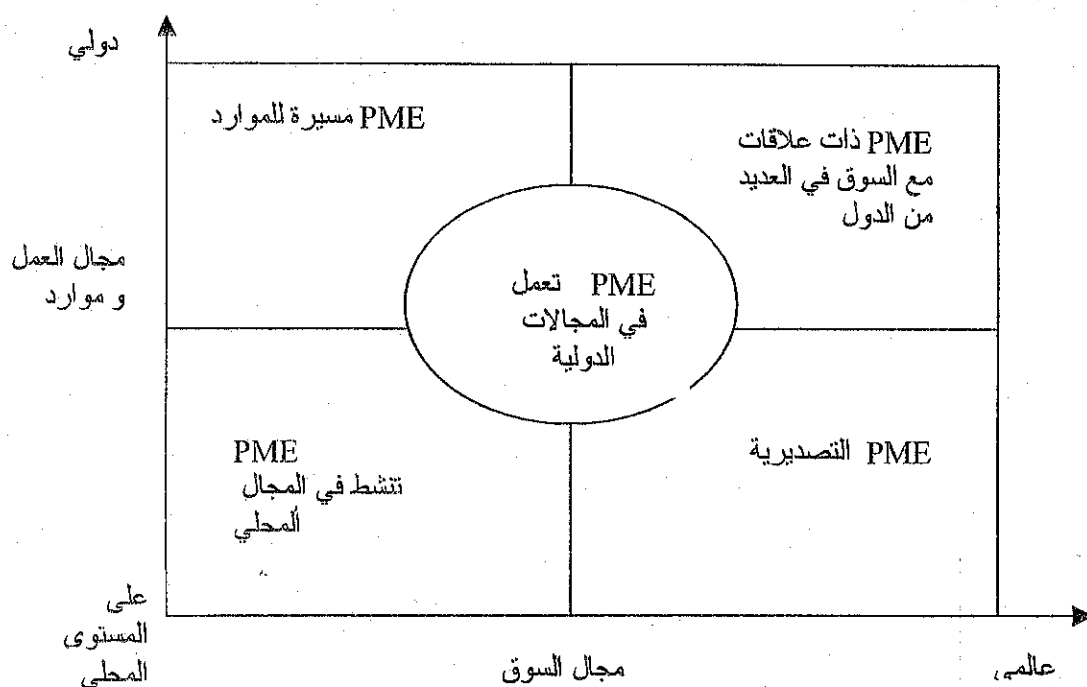
(1) زايري بلفاسم، مرجع سبق ذكره. ص 03

(2) P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY . L'Entreprenariat . Op.cit p77



وقد تمت عدة دراسات حول كيفية رفع مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحجم الصادرات. فهناك العديد من الباحثين ، السياسيين و الهيئات الدولية للتنمية حاولت التعرف على العوامل التي قد تساعد على التصدير و العوامل التي تعرقل صادرات الم.ص.م. عموما نشير إلى أنه في ظل ظروف معينة يمكن أن يخضع جزء هام من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتصدير إذا تمكنت من تحسين قدرتها في عدة محددات كالمرونة والفعالية وبقظة التكنولوجيا أو تدريب المتواصل للمنظمين و الموارد البشرية.

شكل رقم : (1-2) تصنيف المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في ظل عوامة السوق



source : P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY . L'Entreprenariat .Op.cit.88

الوصول إلى الأسواق الأجنبية يكون بعدة الأشكال: (1)

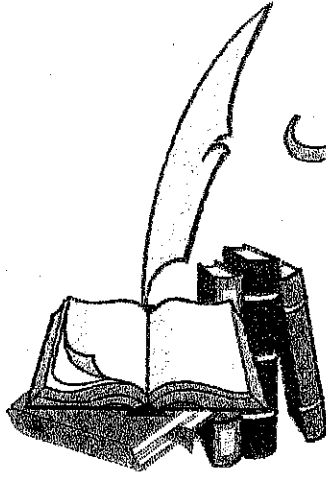
- التصدير المباشر.
- التصدير غير المباشر الذي يمر عن طريق وسطاء مثل مراكز التجارة maisons de négoce ومراكز الصادرات maisons d'exportation .
- الإدماج المادي incorporation d'éléments بواسطة المصنعين الكبار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنتجة للمكونات الداخلة في الصادرات و التي تقوم بالتجميع pré assemblage من الباطن للصادرات .

(1) زايري بلقاسم . المرجع سبق ذكره . ص 07

خلاصة:

لقد تبين من خلال هذا الفصل أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مكانتها في اقتصاد دول العالم المتقدم و ضرورة وجودها و تنميتها في الدول النامية و المتحولة ، فلا يجادل أحد على أهميتها في وضع اقتصاد متكامل و قدرتها على تحقيق التشغيل لجميع فئات المجتمع. و من خلال المزايا التي تتمتع بها منها المرونة و كذا مكانتها في المقابلة الباطنية فهي ضرورية لتطوير هيكل صناعي متكامل ، كما أن استخدامها للتكنولوجية الحديثة قد منحها بعدا تنمويا و أصر على ضرورة وجودها كمطلب للعولمة.

الكتاب



الفصل

أساليب تمويل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة

تمهيد:

تبعاً لما رأيناه في الفصل السابق للدور المحوري للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في المجالات المختلفة و مرونتها العالية في توفير مختلف الخدمات و المنتجات للسوق، إلا أن التمويل يبقى هاجساً في حياتها اليومية و يهدد أحياناً قدرتها على الاستمرار، إذ أنها تتعرض للصعوبات و قيود المختلفة للحصول على التمويل من البنوك.

سنحاول في هذا الفصل دراسة الجوانب المتعلقة بالتمويل و خصوصية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة المالية، و كل أساليب التمويل المتاحة، ثم نتطرق لعلاقتها مع البنك الذي يمثل أهم المصادر الخارجية الرسمية استعمالاً.

ولهذا قمنا بتقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث يتناول المبحث الأول أساليب التمويل المتاحة و نبين أهميته و مزاياه ، و شروط استخدامه. ثم نتطرق في المبحث الثاني لمختلف المقاربات النظرية التي استخدمت لتفسير السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و أخيراً سنبين في المبحث الثالث العقبات التي تعمل على تخفيض إمكانية تعامل البنك معها.

## المبحث الأول: أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

### المطلب الأول: مفهوم وأساليب التمويل:

إن المفهوم التمويل العام هو الطريقة التي يحصل بها الأفراد، أو الشركات أو الدول للموارد المالية سواء أكانت نقدية أم عينية ، و بمعنى آخر مجموعة من الأسس و الحقائق التي تتعامل في آليات تدبير الأموال و كيفية استخدامها .

أما التمويل على مستوى المؤسسة فيعني البحث عن مصادر الدفع بطريقة تضمن توفير الموارد المالية الضرورية بهدف تحقيق أغراض مختلفة في المؤسسة، و يمثل التمويل أصعب المهام التي تواجه الإدارة ، لأنها عملية البحث على الأموال الضرورية لاستمرار النشاط أو التوسع فيه و بالتكلفة المناسبة .

كما أن التمويل هو عملية البحث عن طرق مناسبة للحصول على الأموال و تقييمها قصد الوصول إلى مزيج أفضل بينها، يتناسب مع الاحتياجات المالية للمؤسسة كما و نوعاً<sup>(1)</sup> و في حالة إذا ما عجزت المؤسسة عن تغطية احتياجاتها المالية فقد يؤدي بها إلى التصفية و الإفلاس.

عموماً تختلف دوافع و آليات التمويل حسب المؤسسات، و لذا قرار التمويل في المؤسسة الكبرى هو تفاعل جميع الأنظمة و إدارتها المالية المتخصصة. وبالتالي يكون مبنياً على نظام المعلومات بين هياكلها الإدارية و المالية، تتوقف على البيانات و المعطيات حول البيئة الخارجية للمؤسسة و التنبؤات المستقبلية<sup>(2)</sup>.

أما الاستراتيجية المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تنبع من طبيعتها ( أو خصائصها ) و محدودية حصولها على الموارد المالية اللازمة، فهي تواجه مصاعب في حصولها على مصادر خارجية بالقدر المطلوب. كما أنها تمتاز بإستراتيجية رد الفعل و ليس على إستراتيجية مستقرة و رسمية نظراً لضعف حجم المشروع و الأرباح. كل ما سبق ذكره يخفض من إمكانيات التمويل البنكي و المؤسسي لها. و للتمويل معايير يمكن تفصيلها كما يلي:

#### 1. معايير التمويل باستخدام المدى:

تقسم مصادر التمويل حسب المدى إلى صنفين أساسيين. فبالنسبة للتجهيز و الاستثمار تحتاج المؤسسة للقروض الطويلة و المتوسطة الأجل.

(1) هيثم محمد الزغبى. الإدارة المالية و التحليل المالي. دار الفكر الأردن 2000 ص 77

(2) B. BELLETANTE & N. LEVRATTO & B. PARANQUE : Diversité économique et mode de financement des PME. L'ARMATTA N 2001. p15

أما في حالة نقص السيولة أو سد عجز الميزانية في دفع الأجور أو المصاريف...تحتاج المؤسسة للمصادر قصيرة الأجل.

### 1.1. تمويل قصير المدى :

يستخدم هذه شكل كقروض في تمويل التكاليف العادية و الدائمة للإنتاج حتى تتمكن المؤسسة من متابعة نشاطها أو ضروريات الصندوق، و هي حالات الإختلالات المؤقتة.

إن التمويل القصير المدى هو أهم استعمالات الم.ص.م و يدعى أيضا بالتمويل الاستغلالي. و نجد أن التمويل البنكي قصير المدى يأخذ شكلين أساسين ومنها ما يتطلب استخدام وسائل قانونية للبنك و يقدم هذا القرض بوجود ضمان أو يمكن أن لا يتضمن ضمان. كما لا يتعدى مدة القرض السنة، و هناك عدة أشكال أهمها السحب على المكشوف" الذي هو رصيد مدين في الحساب بنكي يمثل تسديد شك أو سند لصاحب الحساب الجاري دون وجود رصيد فيه. وهي عملية قصيرة المدى الذي يقدمها البنك لبعض المؤسسات كتسهيلات".<sup>(1)</sup>

ونظرا لاختلاف طبيعة النشاط و حجم التمويل قد تجد الم.ص.م بديلا للمصادر القصيرة المدى سواء من البنوك (كالمصدر الرسمي)، أو عن طريق الموردين.

### 2.1. التمويل متوسط و طويل المدى :

إن حاجة المؤسسة للمصادر الخارجية المتوسطة والطويلة، هو أمرا حتميا لمواكبة التقدم التكنولوجي و نفقات البحث و التنمية، كما أنها مجبرة على استخدام مصادر التمويل للتحديث، أو التوسع لتنمية قدرات المؤسسة السوقية و التنافسية.

و قد لاحظ عدد من الكتاب أن ملاك المؤسسات الصغيرة لا يتمكن في أغلب الأحيان من توفير الرصيد اللازم للاستثمار من مصادرهم الداخلية.

### 2. استخدام التمويل استثماري في المؤسسة :

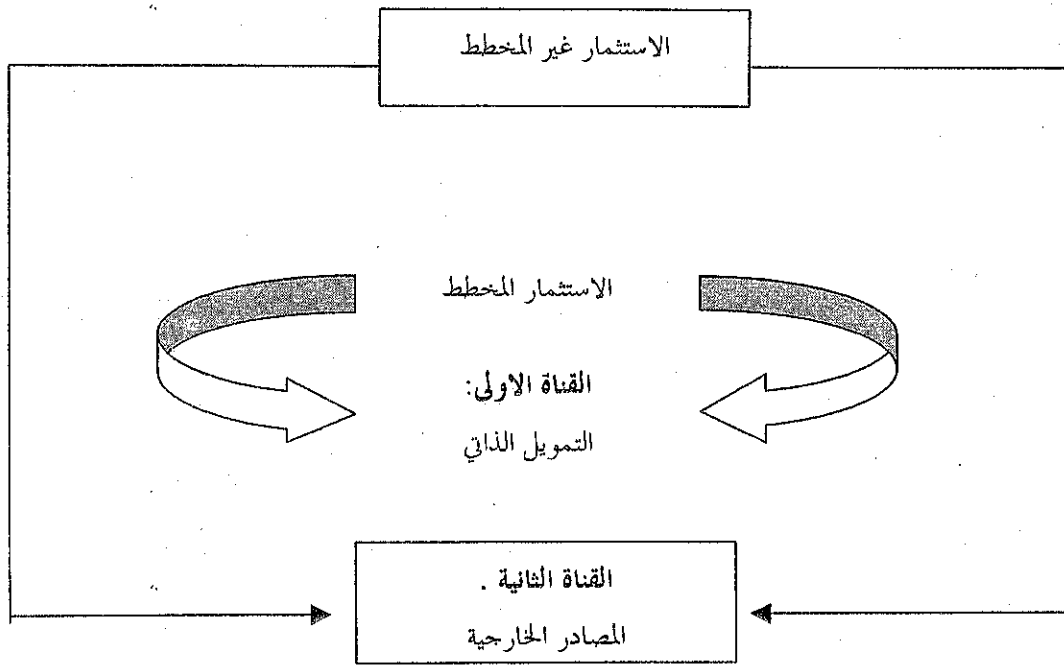
إن عملية منح البنوك القروض المتوسطة أو الطويلة الأجل هي المساهمة الفعلية للبنك في التنمية الاقتصادية لما لها من أهمية في إنشاء أو توسع المشاريع، وتشمل التجهيز و البناء، و الأراضي و يستخدم هذا النوع من التمويل في المؤسسة إما في حالات النشأة أو التوسع.

(1) يعدل فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر 2000، ص111.

المؤسسات الناشئة: قد لا تحتاج المؤسسات الناشئة إلى موارد خارجية لتغطية المصارف إنطلاقاً (كحالة MICRO-ENTREPRISE). إلا أن مجالات الاستثمار واسعة و لاسيما منها النشاط الصناعي و التكنولوجي إذ يتطلب موارد مالية هامة نسبياً، و لذا قد يلجأ المنظمون إلى البنوك للحصول على تمويل، لكن البنوك تتلقى طلبات هذه المشاريع و تصنفها في رتبة المخاطرة<sup>(1)</sup> و تدعى في الأوساط البنكية بـ " cocktail de mort "

تحديث المؤسسة و التوسع: تتطلب عمليات استبدال المعدات، و أدوات العمل و ترميم المباني موارد مالية متوسطة و طويلة الأمد، إذ تستطيع المؤسسة التأهيل الذاتي لوضعها في السوق أو تحسين طبيعة منتجاتها و خدماتها.

الشكل رقم(2-1): قنوات تمويل الاستثماري للم.ص.م.



Source ; B .BELLETANTE & N .LEVRATTO & B .PARANQUE Op.cit.p 118

ويمكن في هذا الصدد للمؤسسة تمويل مستلزمات التوسع و التحديث بإستخدام مصادرها الذاتية وهذا يتم في حالات التخطيط، أما في حالة عدم تخطيط الاستثمار أو نقص المصادر الذاتية تلجأ حتماً إلى المصادر الخارجية.

(1) Jean LACHMANN : financer l'innovation des PME ed Economica 1996 p03

### المطلب الثاني: المصادر التقليدية للتمويل:

تلجأ المؤسسات الصغيرة إلى مصادر مختلفة لتمويل نشاطاتها سواء أكانت بالأموال الخاصة أم عن طريق الديون ، و يختلف كل المصدر حسب نوع و شروط و التوقيت و تصنيفها في ما يلي:

#### 1. مصادر التمويل الذاتي :

تعتبر المصادر الذاتية من المصادر الأساسية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأظهرت عديد من الدراسات الميدانية اعتماد جزء كبير منها على هذا المصدر لتمويل نشاطاتها المختلفة. و هي مجموعة من المصادر الخاصة عبارة أساسا عن المدخرات الشخصية أو الأرباح غير الموزعة.

و بمعنى آخر تعد من المصادر الواسعة النطاق، كالموارد والاحتياطات المختلفة و المتراكمة (كالأرباح، أو التحويلات... الخ). ويتعدى هذا المصدر على الموارد كتحصيلات مالك المؤسسة مثل اذخارات تحت الطلب، أو من خلال العقارات أو الموارد تحصل عليها بعد الميراث...

كما تمتاز المصادر الذاتية بالسهولة و عدم التعقيد لأنها تستخدم بدون أي إجراءات أو ترتيبات قانونية بالمقارنة بالمصادر الأخرى لكنها محدودة ، يعني أنها قد لا تكفي لإنطلاق المشروع أو لتحقيق النمو سريعا في المؤسسة<sup>(1)</sup>. ونشير أيضا أن هناك صعوبة في تعبئة مصدر التمويل الذاتي حينما تكون ثروة مالك المؤسسة في شكل عقارات أو أراضي خاصة أو ملك للعائلة و تكمن الصعوبة هنا في عدم القدرة على تحويلها إلى سيولة في الوقت المناسب .

#### 2. تمويل من مصادر غير الرسمية:

أهم المصادر شيوعا في الدول النامية هي التمويل من المصادر غير الرسمية و خصوصا في المشاريع الناشئة ، و أظهرت الأبحاث في المغرب العربي سنة 2001 من خلال عينة من المؤسسات المصغرة مكائنها في تمويل المشاريع ، إذ قدرة بـ 25% في تونس و 35% في الجزائر وهي تشمل:<sup>(2)</sup> التمويل العائلي و الأصدقاء ، و تمويل المؤسسات و الزبائن، و السوق غير الرسمية للتمويل.

(1)F. JANSSEN : l'influence de l'interpretation du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur la relation avec les banques ; AIREPME 1998. p 12

(2)Y.HAMED : le financement des micro entreprise. gratice paris 12 . 2001.p05



### 1.1. مصادر العائلة و الأصدقاء : CAPITAL FAMILIAL ET AMICAL

إن قروض العائلة من أهم مصادر التمويل في مختلف أحجام المؤسسة سواء أكانت فردية أم صغيرة وحتى متوسطة. و لا شك أن البحث عن التمويل أولا يكون بطلب الفرد من العائلة إما بشكل مساهمة (منطق المؤسسة العائلية) أو شكل من أشكال القروض. كما هناك اختلاف جوهري حسب ظروف و طبيعة القرض، فقد يكون الدفع المستحقات على شكل دفعات محددة أو زمن غير محدد... الخ.

إن القرض العائلي و الصديق يتعلق عموما بالعلاقات الإنسانية و العائلية، قد يعكس مكانة الفرد في العائلة أو التضامن العائلي للمشروع.

رغم ذلك ، إن لهذا نوع من التمويل مشاكل و سلبات عديدة، في حالة تمويل المؤسسة بوجود شروط، مما يؤثر على اتخاذ القرار، بمعنى إدارة المشروع بطريقة غير موضوعية قد يتسبب إلى فشل المشروع منذ الانطلاق.

ومن جهة أخرى يشترط مساهمين على الفرد بالتزام بتشغيل فرد من العائلة أو أقرباء أو أصدقاء في المؤسسة، وهذا يمثل عبء على المؤسسة في حالة عدم كفاءة هؤلاء في نشاطها. (1)

### 2.2. مصادر من المؤسسات و الزبائن: Financement inter-entreprise

و هي مجموعة مصادر و تحويلات بين المؤسسات في شكل علاقات المورد و الزبون.

#### ❖ قروض المورد crédit fournisseur

يعد تمويل المورد كتمويل مباشر لنشاط الاستغلال. و يستخدم عادة في المؤسسات الصغيرة لتمويل نشاطاتها بتوريد المواد و السلع الوسيطة من موردين بفترة السماح. و أخذ هذا الصنف من التمويل تطورا مذهلا في البلدان المتقدمة و النامية على حد سواء، و الاختلاف هو أنه يصنف من المصادر غير الرسمية في ظل غياب أي ضمانات أو خصم تجاري (مجاني).

ساهم هذا المصدر في ظهور العديد من النشاطات التجارية لضعف الموارد التمويلية لدى أغلب الزبائن (كالشركات أو حتى الأفراد) ، و يلاحظ أيضا حاليا الاعتماد على البيع بالآجال بهدف تصريف المخزون المتراكم و الحصول على حصص جديدة في السوق.

(1) عبد الرحمان يسرى احمد: تنمية الصناعات الصغيرة و مشكلات تمويلها، دار الجامعة، 1996، ص 38

❖ تسبقات الزبائن: *Avance des clients*

تلجأ المؤسسات الصغيرة و خصوصا الحرفية إلى مصدر مسبق. و هو التمويل الكلي أو الجزئي لسلمة أو خدمة للزبون في صفقة دون الحصول عليها في اللحظة.. و هذه الحالة متطورة في البلدان النامية، وتعد من بين أساليب التمويل معتدا للمؤسسات الحرفية، وكل المؤسسات التي تعمل وفق الطلبات، إذ يحصل صاحب المؤسسة على قسط محدد أو أقساط غير محددة من مجموع الصفقة، و من خلالها يتم شراء مواد أولية و استئجار العمالة.

3.2. تمويل من سوق غير الرسمي : *Marché informel de crédit*

تؤكد الدراسات أن بعض المؤسسات تلجأ إلى السوق غير الرسمي لنقص مصادرها الذاتية، أو مصادر العائلة و الأصدقاء ، و صعوبة الحصول على مصادر خارجية مؤسسية (من البنوك..).

وقد أثار وجود و فعالية هذه السوق جدلا كبيرا حول تمويل المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية على وجه الخصوص، لأن عمل السوق غير الرسمي ليس معروف ، كما لا توجد أي معطيات دقيقة و أبحاث كافية حول فعالية السوق غير الرسمي للتمويل.

عموما أشارت بعض الدراسات أن السوق غير الرسمية للاقتراض يأتي في المرتبة الثانية و حتى الأولى من حيث الأهمية في بلدان إفريقيا جنوب الصحراء .

إلا أن هناك صعوبة جادة في تحديد سلوك تجار النقود في السوق غير الرسمية، فمثلا قد يتشدد تجار النقود في تسليم القروض مع تقديم الضمانات و شروط أخرى ، كالحلي أو الرهن العقاري "Préteur a Gage" ، أو يقوم تجار النقد غير الرسميين بتقديم قروض بأسعار مرتفعة.

إن هذه السوق له الطابع غير التنافسي وهذا شبيهه بالأسواق الرسمية في الدول النامية. و يعد مثال "بيرو" كدليل على ذلك لأن سعر الفائدة وصل إلى 800% في السنة<sup>(1)</sup>.

(1) عبد الرحمان يسرى أحمد: مرجع سبق ذكره ، ص 35

و تتحدد خصائصه في ثلاثة نقاط أساسية:

■ معادلات الفائدة للحصول على تمويل في أسواق الغير الرسمية مرتفعة في أغلب الأحيان عن فوائد البنوك و المؤسسات المالية.

■ طبيعة القروض هي عادة قصيرة المدى قد لا تتعدى بعض الأيام.

■ في حالة انعدام الثقة لدى طرفي المعاملة (الدائن و المدين) تتطلب عملية تسليم أموال الرهن العقاري ، الكفالة أو وثيقة إدارية رسمية.

تشهد الدول النامية عدة أشكال و أصناف التمويل غير الرسمي في إنشاء و تمويل المشاريع الصغيرة. و هذا راجع أولاً لضعف إمكانية التمويل الذاتي للمستثمرين (كالفقر، والدخل المنخفض و التكاليف غير المتوقعة... الخ) ، أو الغياب شبه التام لقنوات التمويل بديلة و ميسرة و أيضاً ارتفاع تكاليف الحصول عليها. و بهذا الصدد فالهيكل تمويل غير الرسمي مختلف من حيث الطبيعة و منهج التمويل.

فمثلاً نجد بنوكاً غير رسمية "banquiers ambulants" (تشمل تجار النقود بالفوائد و الضمانات)، أو الجمعيات المتخصصة في الاحتياط و التمويل، " tontine a fond de solidarité " وهي مجموعة سلاسل التضامن هدفها توفير موارد مالية لمختلف أعضائها عن طريق جمعيات تتكون من أشخاص أو عائلات. تسعى إلى تكوين صندوق تضامني مبني على التناوب و الثقة. (1)

(1) T. HAPI : Les tontines et promotion de l'entreprise in B. PONSON & J.-I. SHAAN  
l'esprit d'entreprise dans le monde francophone ; AUPELF pp383-395

### 3. تمويل الرسمي ( البنوك التجارية ):

تعد البنوك والمؤسسات المالية أهم المصادر الخارجية استعمالا لتمويل الم.ص.م وتُدعى بالمصدر الخارجي العادي. (1) و أثبت النظرية المالية أهميتها في تمويل المشاريع في مختلف مراحل تطورها.

تعد البنوك من أهم مصادر تمويل في الاقتصاديات المتطورة و هي فعالة لكافة المشاريع. غير أن البنك العالمي لاحظ في دراسة حول مساهمة البنوك إلى جانب احتياجات التمويل الخارجي للمؤسسات الصغيرة في الدول النامية وجود عقبات خانقة. و أكد من خلال النتائج النهائية أن مساهمة البنوك تعادل 8% فقط.

وأصدر بهذا الصدد توصيات في إسهام البنك أكثر في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتخفيض سياساته التشددية " Rationnement du crédit ". ويعتقد معظم الكتاب أن البنوك التجارية في البلدان النامية تسعى بتمويل المشاريع الكبرى تابعة للقطاع العام و المؤسسات أكثر ربحية ذات الصومعة في السوق فقط كأولوية أو تلك التي تملك الضمانات الكافية. وبالتالي تنخفض حصص الم.ص.م للتمويل.

و يفسر غالبا مسيري البنوك إهمال صغار المنظمين في حالة طلبهم على التمويل لأن نجاح البنك يتوقف على الأرباح بفرق الفائدة بين الودائع و القروض ، ولذلك تسعى إلى تحقيق مردودية بأقل مخاطرة ممكنة. و من هذا المنطلق لا تحصل المؤسسات الصغيرة على قروض بنكية بسهولة بما أنها تحتوي على مخاطر عدم تسديد. و بالتالي يكون التشدد انتقائي للمشاريع كما ينخفض في بعض الحالات عندما يكون الزبون معروفا لدى البنك (بمعنى طالب التمويل). كما أن حجم المؤسسة و عمرها لهما دور في تقليص فارق الثقة و تحسين الروابط بين البنك و المنظم .

كما أن تمويل البنوك للم.ص.م يتوقف أيضا على الشروط تختلف حسب الحالات و النشاطات. إذ يتوقف التمويل بعض مشاريع على وجود الضمانات الكافية أو الرهن العقاري بما يناسب طبيعة القرض و حجمه. و إذا تم حدوث حالات عدم التسديد فإن البنك لا يحصل على تغطية من فارق الفائدة. و إنما كضرورة يأمن القرض و لذا يطلب الضمانات كافية (2).

(1) Robert WTTERWULGHE . op.cit. p11

(2) سمير محمد أحمد: معوقات التمويل من جهة نظر المصرفية. ندوة واقع و مشكلات الم.ص.م و سبل دعمها و تنميتها وزارة التخطيط، الرياض 2001. ص07.

### 1.3. أهمية التمويل البنكي :

إن للبنوك مكانة كبرى في تمويل الاقتصاد و لها دور دافع لتمويل التنمية عن طريق تحويل الأموال من أفراد لديهم فائض (الودائع) إلى أفراد و مؤسسات لديهم فرص استثمارية منتجة وهم يفتقدون للتمويل. و بالتالي يمثل البنك بين هؤلاء وسيط مالي مميز يقوم بتحويل الأموال من قطاع له الفائض إلى قطاع العاجز عن التمويل.

ولاسيما أن التمويل البنكي تحديدا هو أهم المصادر الخارجية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المستوى الدولي ، إذ له أفضلية على مصادر آخر نسبيا في منظور الملاك لفوائده على استقلالية المؤسسة، و يعكس أيضا لجوء الم.ص.م للتمويل الاستثماري من البنوك التجارية رغبة في توسيع أو تطوير المنتجات.

### 2.3. حدود التمويل المصرفي:

رغم أهمية الوساطة البنكية في تمويل المشاريع، غير أنها لا تسمح بخلق ظروف عادية لمعظم الم.ص.م، منها طرق و إجراءات التمويل محدودة أو معادلات الفائدة مناسبة، و شروط التمويل، أو فترة التمويل. و بالتالي لا تسمح البنوك لكل المنظمين باختيار بدائل تمويل المشروع التي تناسب طبيعة النشاط و مردودية المشروع.<sup>(1)</sup>

كما توجد في تعامل مع البنوك مشاكل وقيود كالترتيبات القانونية معقدة و العدد الهائل من الوثائق التي يتم المرور عليها و طول الفترة الزمنية التي تتطلبها العملية دراسة للحصول على جواب من اللجنة المكلفة ) ، و هي من بين المشاكل التي يعاني منها المنظمين في الحصول على التمويل اللازم في الدول النامية.

و نضيف أن الصيغ الزمنية و تواريخ استحقاق الديون فأغلبيتها لا تراعي المؤسسات الصغيرة (دفعات خدمة الدين) و يرى الكثير من الكتاب في هذا الأمر أن البنوك تدعي أنها لا تفرق بين مختلف المؤسسات في تقديم القروض، لكن الواقع أن دراسات الملفات تأخذ بعين الاعتبار طبيعة المشروع و حجمه و مخاطر التمويل.<sup>(2)</sup>

(1) F. JENSSEN .Opcit p28.

(2) سمير محمد أحمد : مرجع سبق ذكره ص08.

### المطلب الثالث: المصادر الحديثة للتمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تعني كل المصادر المتوفرة لدى الدول المتقدمة وتستخدمها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لكنها نادرة الوجود في الدول النامية، رغم أهميتها في تمويل هذا الصنف من المشاريع.

#### 1. القرض الإيجاري: LE CREDIT BAIL:

يعتبر هذا النوع من التمويل حديث النشأة ظهر في الو.م.إ في 1950 واستخدم لأول مرة في فرنسا رسميا سنة 1965، ومنطلق وجوده كمصدر تمويل المشاريع هو تخفيف ثمن حدة أعباء المؤسسة و كل تكاليف القروض الاستثمارية التقليدية . و يعني التأجير التمويلي هو تسليم العقار أو المعدات لفترة زمنية محددة بمقابل الأقساط المتفق عليها وهذا يتم منذ بداية الصفقة. وعموما نجد أهمها القرض الإيجاري البيعي Leasing و هو الأكثر استعمالا لأنه يسهل على المؤسسة نشأة أو توسع نشاطها بدون أعباء كثيفة وفترة مناسبة و يتعلق بالتجهيزات و العقارات الضخمة لأنه يكون عقدا طويلا للأجل يحسب انطلاقا من اقتطاعات الإهلاك<sup>(1)</sup>.

ولا نجد استعمال هذا المصدر في الدول النامية بالقدر الكافي فلا يتجاوز الكراء العادي للمحلات أو وسائل النقل للفتترات المحدودة.

#### 2. فتح رأسمال l'Ouverture du capital:

ويسمى أيضا برأسمال الأجنبي و يوجد شكلان أساسيان و هما:

#### 1.2. مؤسسات تمويل رأس مال خطر:

إن تمويل رأس مال خطر متخصص بالمؤسسات التي تهدف إلى تحقيق درجة عالية من المردودية وذلك بوجود رغبة للمنظم في دفع النشاط إلى درجة نمو عالية أو حالة خاصة تنفرد بها المؤسسة (كالابتكار، أو برنامج التنمية، أو كثافة تكاليف البحث و التطوير) و سعيا إلى تحقيق أرباح معتبرة في المدى الطويل.

إن تقنية التمويل رأس مال الخطر(المجازف) لا تهدف فقط بتوفير التمويل و إنما مشاركة في إدارة الشركة و التحكم في المشروع وهذا من خلال مجموعة إجراءات إستراتيجية أو وصاية. كما تنخفض مركزية قرار المؤسسة عند استخدام رأس المال الخطر و يخفض استقلالية المؤسسة فيفقد المالك تحكمه الكلي أو الجزئي في قرارات المشروع.

(1) سمير عبد العزيز : تأجير التمويل. مكتبة الإشعاع الفنية الإسكندرية 2000. ص. 74.

يعرف تمويل رأسمال الخطر " بأنه التغير الهيكلي للإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية عن طريق عميل يمول و يوجه قرارات الاستراتيجية للمؤسسة ، و له صفة شريك في المؤسسة، يهدف إلى تحقيق أقصى مردودية على المدى الطويل" . (1)

كما أن حصول المؤسسة على التمويل برأس المال خطر يتوقف على ما يلي:

- ✓ المؤسسة غير مسعرة في البورصة.
- ✓ فرص السوق موجودة وقدرة على الابتكار.
- ✓ القدرة التنظيمية للمالك المسير، و وجود الموارد البشرية مدربة و مؤهلة.
- ✓ وجود نظام المعلومات فعال داخل المؤسسة.

## 2.1 الدخول إلى البورصة :

تستخدم بعض المؤسسات بمختلف أحجامها السوق المالي كمصدر للتمويل، حيث أن منطق استخدام السوق المالي (إصدار) كنتيجة للأعباء المالية للقروض التقليدية لبعض المشاريع. أو سعي المؤسسة صغيرة لتحقيق قدرات هائلة من التطور و تحديث سواء أكان إصدار سندات (قروض من الجماهير) أو أسهم (تعني مساهمة في رأس المال الشركة). و يكون تداول هذه الأوراق المالية في بورصة، وتعد الهيكل الأساسي للسوق المالي.

عموما إن المؤسسات متوسطة الحجم التي تملك درجات عالية من النمو و الكفاءة هي أكثر حظا للدخول في البورصة. غير أن طرح المؤسسة أسهما في السوق لزيادة مواردها أو السندات صعب عندما يكون حجمها صغيرا نسبيا. وبالتالي لا يسمح للم.ص.م بإصدار أقساط إلا في حالة بلوغها عتبة معينة (الأرباح ، الفعالية...) كمؤشر الأمان<sup>(2)</sup>. و يستحيل طرح هذا النوع من القيم المالية للم.ص.م في العديد من الدول النامية لغياب الأسواق المالية بحد ذاتها، فإذا وجدت فتقتصر على عدد محدود جدا من المؤسسات.

(1) AZOULAY ; HERVE, KRIEGEI : De l'entreprise traditionnelle a la Start-up édition d'organisation 2001p38

(2) دريد درغام: أساسيات الإدارة المالية الحديثة ج2 دار النشر الإسكندرية 2000 ص225.

### أ) أهمية البورصة في تمويل الاقتصاد:

ارتبط مصدر التمويل بالسوق المالي بإشكالية تعريف الم.ص.م، لأن الم.ص.م تفتقد الاستقلالية المالية و الإدارية، كما يعد المصدر العتبه أو الحد الفاصل للتعريف و دخول المشروع في صف كبار المؤسسات أو تدعى بالم.ص.م الغير العادية *dénaturée* .

إن البورصة العمود الفقري للسوق المالي يتم فيها جمع المدخرات من كل فئات المجتمع و يمكن لأي شخص الاستثمار في البورصة بشراء أسهم أو سندات من مؤسسات تعود عليهم بعائد (مردود إيجابي أو سلبي).

إن للبورصة دور حيويًا في تشجيع الاستثمار عن طريق عرض أسهم للشركات و حتى مؤسسات ناشئة و حصولها على رأس المال بكميات كافية. فالبورصة مكان لجمع الادخارات السائلة من الجمهور و تعبئتها بهدف استثمار. (1)

### ب) واقع البورصة في الدول النامية:

إن البورصة مصدرًا لتمويل المؤسسات بمختلف أحجامها للكثير من الدول. و تجدر الإشارة أن بعض الاقتصاديات الانتقالية جعلتها مكانًا لعملية حوصصة المؤسسات العمومية فقط، و لم يحصل بشأها أي تقدم، كما رفضت عدة المؤسسات الخاصة الانضمام للبورصة لوجود عراقيل متنوعة، و سيادة الثقافات "الريعية"، و مشاكل هيكلية أخرى منها ضعف تداول الأسهم و جلب الادخار لغياب المداخل الكافية، و سيادة ظاهرة الاكتناز... إلخ. كما أن لجوء المؤسسة في سوق رأس المال صعب بسبب عراقيل كثيرة منها:

1. الميكانزمات و الشروط المطلوبة و تكاليف الإشهار.
2. معظم الجماهير في الدول النامية لا تعلم بوجود سوق مالي يهدف إلى تمويل قطاع الأعمال و لا يزال هذا الفقر يعرقل دخول عدة مشاريع إلى البورصة.
3. العامل الثقافي والسلوكي للمتعاملين الاقتصاديين خاصة المنظمين الخواص و هي من بين العراقيل أساسية لتطور البورصة ( حالة الجزائر ) و الدول المتحولة.
4. الظروف الاقتصادية و الثقافية و السياسية.

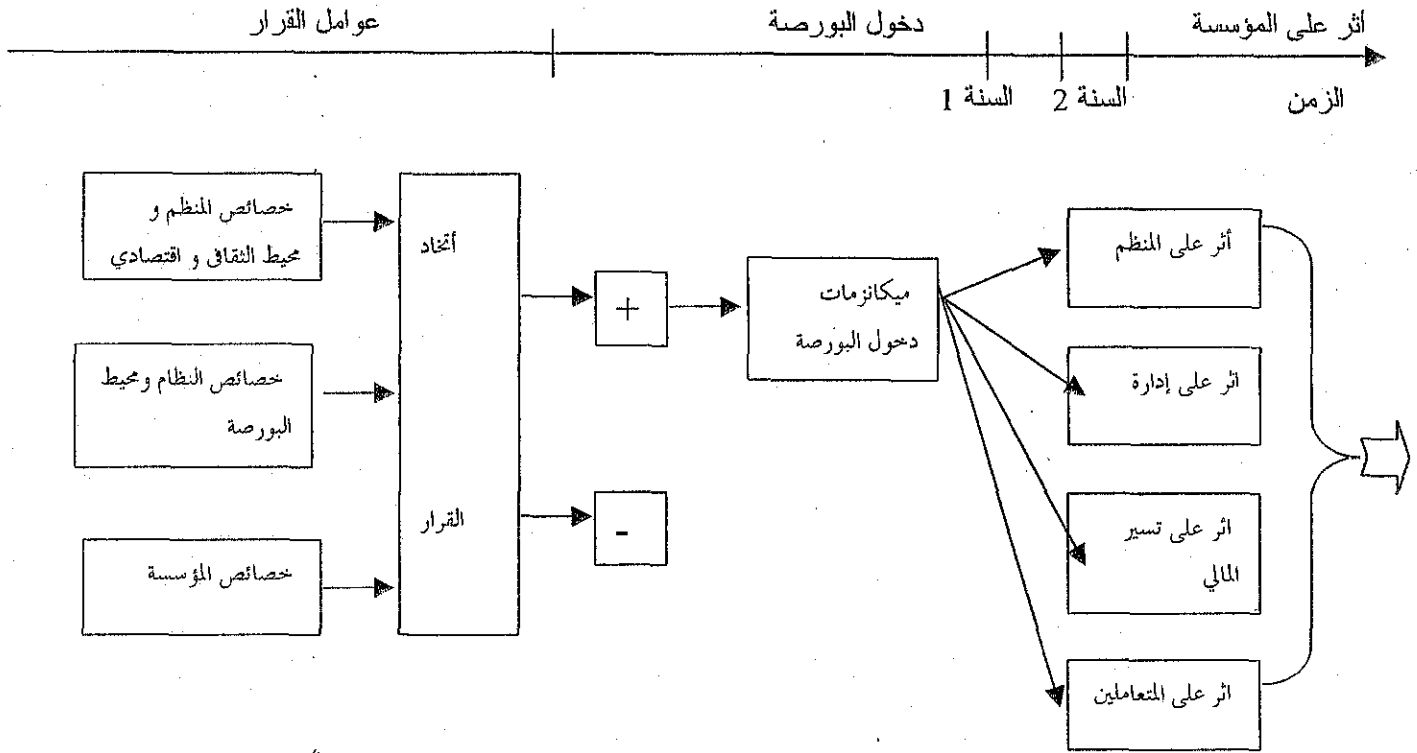
و هناك عوامل ذاتية لرفض الملاك استخدام البورصة سواء في المراحل و شروط والأهم في ذلك

(1) دريد درغام : مرجع سبق ذكره ص.225.



مجموعة عوامل القرار و يمثل هذا الشكل هذه المحددات<sup>(1)</sup>:

الشكل رقم (2-2) : عوامل و مراحل دخول الم.ص.م في البورصة



Source : B .BELLETANTE & N .LEVRATTO & B .PARANQUE . Op.cit .p 323

### 3. صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي:

يعد الاقتصاد الإسلامي اقتصاد حر يهدف إلى ترسيخ مبدأ التعاون و الحرية كما تحكمه قيم و قواعد بحيث تعود بالمنفعة على طرفي التبادل دون استثناء ، إذ لا يربح طرف على حساب الآخر لذا فإن التعاملات الاحتكارية و الربا و الاستغلال محرمة تماما. و يرى بعض العلماء أن المبدأ في الاقتصاد الإسلامي فيما يخص التمويل هي الفائدة المدفوعة أو المقدمة من طرف البنوك التجارية المحرمة شرعا، لأن الاقتراض ليس بالنشاط المولد للدخل<sup>(2)</sup>.

(1) B .BELLETANTE & N .LEVRATTO & B .PARANQUE . Op.cit .p 320

(2) حسن محمد إسماعيل : التخريج الشرعي للصيغ التمويل الإسلامية: معهد الإسلامي للبحوث و التدريب 1995 ص05

و تتبنى البنوك التجارية في العالم الإسلامي استخدام الفائدة باعتبار النقود سلعة و بالتالي يمكن للتاجر أن يبيع سلعة بسعر أعلى من قيمتها و على عكس هذا المنظور، يعتبر علماء الدين أن النقود ليست بسلعة لاختلاف خصائصها، و أيضا ليست بسلعة للإشباع حاجات الإنسانية المباشرة بل هي وسيط للتبادل و أداة لقياس القيمة. أما السلع و الخدمات فهي تستخدم لإشباع الحاجات الإنسانية المباشرة. كما أن السلع تختلف من حيث الجودة أما النقود فهي أوراق أو قطع نقدية لها نفس القيمة الاسمية عبر الزمن.

و أهم أساليب تمويل المصارف الإسلامية لمختلف النشاطات الاقتصادية (للاستثمار و الاستهلاك) إلى جانب الإجارة أو المشاركة المنتهية بالتملك صيغ أخرى و هي كالتالي:

#### المراجعة:

هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها البنك بشراء سلعة ثم يبيعها بامش ربح متفق عليه، وهي عملية لا تستخدم إلا في حالة حاجة العميل لذلك، و لا يحصل المستفيد في هذه الحالة على أموال لأغراض أخرى و بالتالي تمويل المؤسسة المالية عن طريق عملية تسليم للمستفيد لأجهزة أو سلع من خدمة حقيقية ينتج عنها ربح و مخاطرة.

#### المضاربة:

هي عقد يقوم بها صاحب المال (المصرف) لآخر (المضارب) مع استخدامه بطريقة متفق عليها مسبقا، و تكون حصة الأرباح أو الخسارة على أساس تناسبي و طبقا للمبادئ الإسلامية يتحمل البنك الخسارة في حالات الفشل، و يهدف هذا الأسلوب إلى تمويل المشاريع التي تتميز بالمخاطر المرتفعة.

#### المشاركة:

يعد هذا النوع من أهم أنواع التمويل في الاقتصاد الإسلامي في إنشاء مشاريع جديدة أو توسع في مشروعات قائمة و يكون الحصول على أرباح أو خسارة وفق رأسمال مساهمة و هو شكل الشراكة الحقيقية بين البنك و العميل و أيضا أسلوب المشاركة يحقق بها المصرف عوائد ليس بأسعار فائدة و إنما أرباحا في المشاريع المختلفة.

انطلاقاً من بعض آليات تمويل الإسلامي نرى أن صيغ لا تقتصر على وساطة المالية فحسب ، وإنما تساهم بفعالية في حركية النشاط الاقتصادي خصوصاً الم.ص.م التي لا تملك قدرات الكافية لتوفير شروط البنوك التجارية. كما تخفض آليات تمويل الإسلامي وجود أموال عاطلة و الطاقات غير موظفة التي تنهرب من الاقتراض (من الجهاز المصرفي) نتيجة العراقيل سواء تعلقت أمر بنسب الفوائد مسبقاً أو صعوبات الأخرى. (1)

#### 4. قنوات دولية للتمويل الم.ص.م:

إن صعوبات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة المتزايد على المستويين المحلي و الدولي خصوصاً منها التمويل هي من أهم أسباب التي دفعت العديد من المنظمات الدولية في تقديم خدمات أو الدعم و النصائح للحكومات الدول النامية، ذلك للخلفية الاجتماعية و الاقتصادية للم.ص.م و متطلبات تحرير المعاملات الدولية.

تشكل قضية الحصول على التمويل أحد أهم المعوقات التي تواجه تنمية الم.ص.م في مختلف أنحاء العالم، و هو ما أكدته عدة المنظمات و دول OCDE، حيث أثبتت أن مشاكل التمويل تأتي على رأس قائمة عقبات مختلف المشاريع. كما أجريت دراسات مماثلة في وسط أوروبا من طرف المنظمة العالمية للعمل " يونيدو " أكدت تلك النتائج.

و قد أخذت غالبية الدول في دراسة و تنفيذ ما يلزم من إجراءات لسد فجوة التمويل التي تواجه تلك المؤسسات. فقد تحصلت الدول على دعم من طرف المنظمات الدولية من أجل تعزيز فرص حصولها على القروض و تقديم المساعدات للجهات المعنية الموكله بتنفيذ سياسات التمويل لهذا القطاع (الوزارات ، الغرف التجارية، الجماعات المحلية... ) و أمثلة عديدة ونجد أكثر المنظمات هي:

البنك الدولي للإنشاء و التعمير BM ، UNIDO يونيدو، مساعدة الاتحاد الأوروبي MEDA...

فمثلاً برنامج MEDA (حالة الجزائر) يهدف في إعادة تأهيل المحيط و تحسين القدرة التنافسية ، و له أهداف أخرى من بينها تخصيص الأموال للفائدة الجهات الوصية في تحسين طرق حصول على تمويل. و عموماً يهدف لتحسين محيط التنظمي و المؤسساتي منها مساهمة في صندوق الضمان مخاطر الاستثمار.

(1) صالح صالح : مصادر و أساليب التمويل الم.ص.م في إطار نظام الشراكة. دورة تدريبية حول تمويل و تطوير الم.ص.م في الاقتصاديات المغربية. كلية علوم اقتصادية وتسيير. سطيف. ماي 2003.

كما توجد قنوات أخرى للتمويل المشاريع، منها المنظمات الغير الحكومية " Les ONG " و هي مجموعة منظمات التمويل الغير الحكومي تقوم بجمع الموارد من أفراد المجتمع للأغراض التنمية الاجتماعية و الثقافية و الاقتصادية وهي لا تعود ملكيتها للدولة كما أنها لا تنتمي للعدد المحدود من الأشخاص و هي شكل متميز يبرز خصوصيات أفراد و المجموعات للمجتمعات المختلفة ترتبط بأهداف معينة ومهمتها أساسية هي رصد و تقديم المعونات المالية و تقنية (المشورة) للعديد من الأشخاص و المنظمين الصغار، قد تكون محلية أو في أغلب الأحيان دولية. ساعدت هذه المنظمات سواء أكانت في الدول النامية أم المتقدمة في تقديم العون و وفرة نفقات هامة كانت سوف تتحملها الدولة لولا وجودها.

### المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النظرية الاقتصادية :

إن ممارسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لنشاطها يتم في محيط يتغير باستمرار مما يجبرها على التكيف السريع مع التطورات التكنولوجية. ولذا هناك حتمية وجود موارد مالية كافية من جهة و رغب في التحديث و التجديد للمنظمين من جهة أخرى.

و لكن عوامل تحديد التمويل تختلف تماما في الم.ص.م فالمؤسسة الكبرى تحدد مصادرها حسب استراتيجية مسطرة بحيث تقوم إدارتها متخصصة برصد مصادر و تنويعها بما يناسب المؤسسة.

أما الم.ص.م عموما لا يوجد لديها إستراتيجية التمويل على المدى المتوسط ، و أيضا لا تحصل بسهولة على تمويل من البنوك لنقص شروط و متطلبات تعاملها مع البنوك، كما لها قصور حاد في تبني أجمع القرارات في اختيار المصادر المناسبة للضعف إدارتها المالية.

المطلب الأول: خصوصيات التمويل في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة:

لم تهتم النظرية مالية من حيث استخدامات مصادر التمويل للمختلف أحجام المؤسسة، بل أنه ضروري أن تتجه المؤسسة مهما كان حجمها نحو هيكل المالي أمثل. فكل متعامل اقتصادي أو مؤسسات، يوزعون دخلهم بين الاستهلاك المباشر و الادخار. و الغرض من إدارة المالية هو الوصول إلى هيكل تمويلي الذي يحقق أكبر الأرباح.

و يرى النيوكلاسيك في هذا الصدد أن التمويل و الاستثمار متغير أساسي في الاختيار بين المشاريع الاستثمارية البديلة. ويراعي الفكر الكلاسيكي بالدرجة الأولى أن المصلحة المؤسسة هو تعظيم الربح و في مقابل تخفيض الأمثل للتكاليف. كما أن المؤسسة الصغيرة هي فقط مرحلة من مراحل نمو، لأن المؤسسة تنمو باستمرار عبر الزمن<sup>(1)</sup>.

وقد سمحت المقاربة الحديثة في تناول مختلف العوامل في اختيار أسلوب التمويل و تفسير إلى حد ما سياسة تمويل الم.ص.م و تظهر في عدة مقاربات نظرية من بينها.

(1) B .BELLETANTE & N .LEVRATTO & B .PARANQUE : Op,cit .p 36.

## 1. نموذج دورة حياة و التمويل المؤسسة الصغيرة : Cycle de vie de la PME .

إن تطور المؤسسة قد يأتي في شكل مراحل تبدأ بالعمل الحرقي، ثم المصنع الصغير ، ثم المصنع المتوسط ، حتى إلى مرحلة المؤسسات والشركات العملاقة، مما يغير الهيكل المالي لها وبالتالي وجود قاعدة عريضة ومتنوعة لكافة المصادر التمويلية تتناسب مع مختلف الأحجام و النشاطات<sup>(1)</sup> .  
يعني نموذج دورة حياة المؤسسة هو انتقال المؤسسة إلى درجات من نمو إذ يتطلب أمر مصادر إضافية حسب طبيعة أسواق. و قد يكون مراحل نمو المؤسسة بالشكل الآتي:<sup>(2)</sup>

### النشأة و الانطلاق:

تحتاج المؤسسات الصغيرة إلى تمويل طويل الأجل لشراء معدات و تجهيزات لبدء النشاط كـشراء أصول ثابتة " أراضي ، ومباني، أو تجهيزات " . و نظرا لانعدام أي ضمانات مالية و شروط المطلوبة، فملاك المؤسسة حتما سيقصر على الموارد الذاتية و الأقارب أو تمويل الأصدقاء بدون أي ضمانات أو تلجأ لجهات متخصصة كالمساعدات الحكومية و القروض الميسرة.

### التوسع:

إذا نجحت المؤسسة و حققت مردودية في الانطلاق جراء ارتفاع الطلب على منتجاتها، مما قد تؤدي بها إلى بحث على موارد مالية جديدة لتوسيع قدرتها الإنتاجية بطريقة متسارعة و زيادة حصص الإنتاج و حصولها على أسواق جديدة.

### النضج:

قد لا تكفي المصادر الداخلية و لا الخارجية المعتادة لمواجهة التقدم التكنولوجي و منها نفقات البحث و التطوير، وهذا يدفع بعض المؤسسات إلى بحث عن مصادر أخرى دون القروض البنكية، لذلك تحاول استخدام مصادر أكثر فعالية كأساليب تمويل متطورة كمثلا الحصول على شركاء أو دخول البورصة.

(1) عبد الحميد مصطفى أبو ناعم : إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر و لتوزيع 2002 ص235

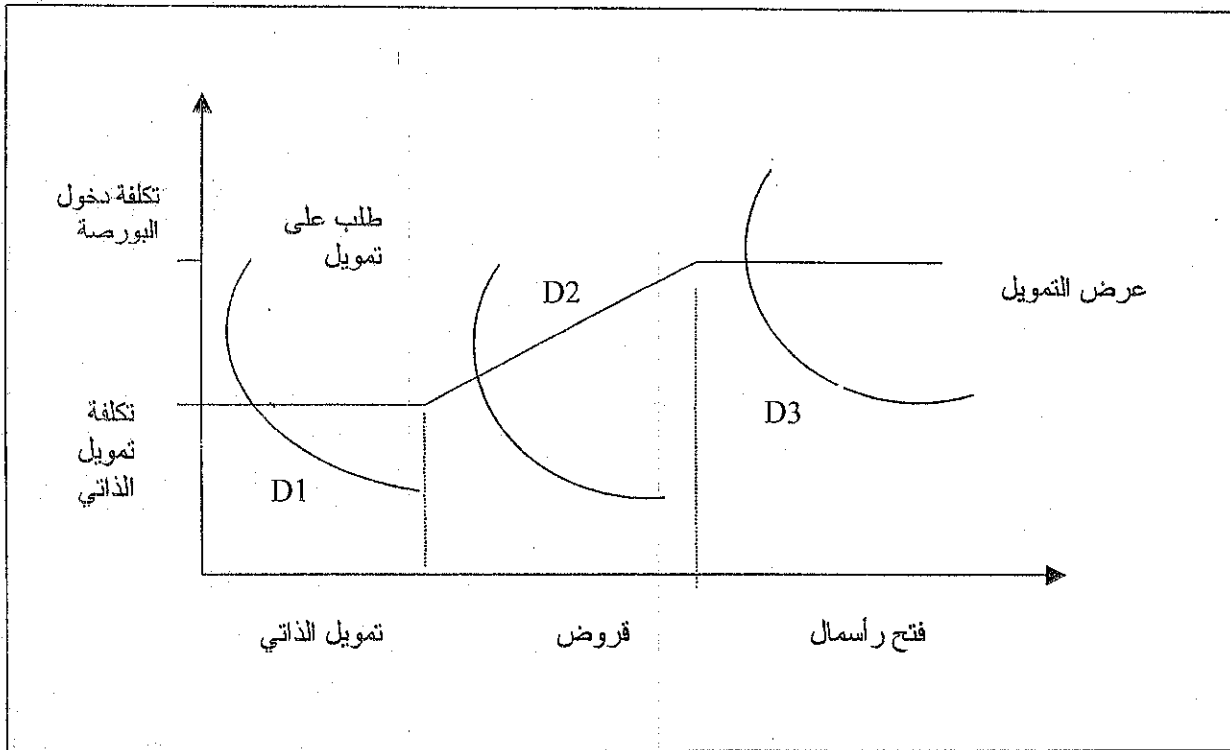
(2) José St-pierre : financement de l'innovation des PME . Institut de recherche sur la PME

.Québec . HEC 1999 . p08

## 2. نظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل Théorie de financement hiérarchique

ساهمت المقاربة النظرية في تحديد أسس هامة لاختيارات المؤسسة لمصادر التمويل وهذا وفق حاجات و خصائص المؤسسة. و انطلاقا من أعمال كل من Modigliani & Miller في سنة 1958 ثم رفض فرضية وجود هيكل أمثل، واعتبار أن المؤسسة تستخدم مصادر التمويل على شكل هرمي، وتعني أن المؤسسة ستعطي الأولوية للتمويل الذاتي ثم الديون ثم فتح رأسمال. وبما أن كل مصدر يتعلق بتكاليف خاصة به فإن التمويل يتوقف على المصادر الخاصة بمحدود التكلفة أولا ثم بمصادر أخرى ذات تكاليف (1).

شكل رقم (2-3): ترتيب أفضلية مصادر التمويل للم.ص.م حسب النظرية



Source : B.Mulkay & les Autre : Op. ct.p23

تنص النظرية أيضا أن المؤسسة أكثر كفاءة هي التي تقترض أقل من غيرها لأن نسبة التمويل الذاتي لديها مرتفعة و المؤسسة التي تستدين تفتقر إلى المصادر الخاصة. غير أن الديون من البنوك هي أهم مصدر خارجي حسب مضمون النظرية.

(1) B.Mulkay & les Autre la hiérarchie de financement des PME. revue économie de développement 1995 .p26

عموما ساهمت النظرية في تفسير اختيارات المؤسسة للمختلف مصادر التمويل، بحيث يمثل التمويل الذاتي أول مصدر للمؤسسة. و يتم في حالات نقصه استخدام مصادر أخرى بأقل تكلفة ممكنة للاستمرار نشاطاتها. (1)

و تلخيصا لما سبق فإن استخدام أنماط تمويل في المؤسسة هو سعي للاستخدام مجموعة من المصادر بأقل تكلفة ممكنة حسب حاجتها .

يرى الكثير من الكتاب أمثال 1992, SULMAN 1993, KLING ، B. BARANQUE أن المقاربة النظرية لا تكفي لتفسير هيكل المالي لكل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة بما أن: (2)

1. البحث عن أساليب التمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا يكون مرتبطا بالتكاليف فقط بل يرتبط بعوامل أخرى مالية وغير مالية (كأهداف المالك المسير، غياب المعلومات، عامل الاستقلالية لدى الملاك، المرونة... الخ).

2. إهمال النظرية قدرة الم.ص.م حصولها على الموارد الخارجية خصوصا المصرفي منها. بمعنى أن قضية الترتيب الموارد المالية قد لا تتوقف على التكلفة إذا ما حصل تشدد بنكي ( نعني شروط حصول على القروض من البنوك) أو صعوبة دخول سوق المالي. و بالتالي قد لا يتناسب اختيار مصادر تمويل على أساس التكلفة فحسب، بل يتحدد أيضا على إمكانية المؤسسة للحصول على مصدر بذاته.

و بهذا الصدد يرى كل من (J.HICKS، S.C.MYERS) بإسناد أهمية المعلومات في تحديد الحالات، و اعتبروا كلاهما أن دراسة الخصوصيات المالية للمؤسسات هي دراسة مجال تمويلها المحدود، وهذا يعني أن محيط التمويل يختلف مع كل مؤسسة، و يتحدد حسب نشاطاتها و أحجام سوقها. كما أن المؤسسة الصغيرة لا تحصل على تمويل خارجي اللازم وبسهولة لغياب استراتيجية المالية. وأضاف S.C.MYERS أن عامل المرونة flexibilité و حاجات المؤسسة من أهم المحددات.

أ) المرونة المالية flexibilité financière:

يرى HICKS أن المؤسسة قد تسعى للحفاظ على مرونة المالية و بالتالي لها خيار بين نوعين من طرق التمويل يتوقف حسب طبيعة الأصول و متطلبات السيولة: (2)

(1) NEJET BOUSSA : dénaturation de la PME & Apport de la théorie financière moderne UNIVERSITE DE PARIS X 2000

(2) B. BARANQUE : flexibilité financière des PME. Banque de France ,CNRS ; 1999 p 08



❖ ذاتية التمويل هو الأسلوب المفضل يتوقف على مصادر داخلية (كأرباح...) و هو بطبيعة الحال أفضل أسلوب لجميع المؤسسات.

❖ السحب على المكشوف من البنوك. تحتفظ بهما المؤسسة بكامل المرونة المالية و بدون أي قيود. وهذا يتوافق مع المنطق الكينزيون لأهمية كبيرة للتمويل قصير المدى.

(ب) استخدام التمويل الاستثماري:

إن قضية الاستثمار هي أهم صعوبات الم.ص.م فالبنوك مبدئيا تفضل القروض قصيرة الأجل على قروض الاستثمار وذلك للتخفيف من حدة المخاطرة. و بالتالي يتعذر على المؤسسة صغيرة الحجم الوصول إليها. و بما أن حصص تمويل مبدئيا تستفيد منها المؤسسات الكبرى ، هذا الوضع يدفع كثير من الملاك للإقتنار على الأرباح كأحسن سبيل يسمح بتمويل استثماراتهم ، و هو ما يدعى بالتراكم المالي Accumulation du capital.

ولدى يرى مثلا S.C MYERS أن تمويل الخارجي للمؤسسة كمصدرا ثانيا « SECOND BEST »، إذ أن هناك حالات نموذجية للمشاريع الصغيرة و المتوسطة التي تفتقد للمصادر الخاصة و هناك أيضا دوافع أخرى كمتطلبات التحديث أو ضرورة التقدم التكنولوجي. و هذا ما يعني أن اعتماد على المصادر الذاتية قد تؤدي بها إلى مواجهة عقبات جدية في النمو و التحديث و حتى الاستمرار.<sup>(1)</sup>

و مما سبق، يمكن القول أن لجوء المؤسسات للمصادر الخارجية تكون مرتبطة بمجالات خاصة، كنفص الموارد الداخلية الذاتية للتمويل استثماراتها. و استخدام مصدر ثاني هو احتياج إلى مصادر أخرى بعد نفاذ الموارد الخاصة.

كما أكد كثير من الكتاب على أهمية القروض البنكية كأسلوب المفضل للتمويل الاستثمارات الغير المخططة. و يستبعد كل من MYERS & MAJITUS (1984)<sup>(2)</sup> اتجاه المنظمين لفتح رأسمال إما عن طريق إصدار أسهم أو سندات، ويرر ذلك للتكاليف مرتفعة التي تتحملها الشركة أولا، و أثره السلبي على الثروة المنظمين و استقلالية المشروع ثانيا، إلى في حالات خاصة تمديد بقاء المؤسسة.

(1) B. BARANQUE; B. BELLETANTE N. LAVRATTO: Op, cit. p 407.

(2) B. BARANQUE ; Op, cit p08.

### 3. نظرية تكاليف الوكالة و التمويل: Théorie des coût d'agence

يعرفها كل من MECKLING & JENSEN (1976) "أفما تلك علاقة أو العقد بين شخص (المالك) أو مجموعة من الأشخاص (الشركاء) مع شخص أفر (الوكالة) يهدف للقيام بمهام للفائدة المؤسسة ( سواء إداري، أو تمويلي...) و يكون لهذا الأخير قرار في مصيرها". و هي علاقة سواء دائمة أو مؤقتة مع افتراض أن كلي الطرفين يسعى إلى تعظيم المنفعة. و عموماً تظهر حالة الوكالة حين يتم: <sup>(1)</sup>

- حصول نزاع بين طرفين العقد أو عدم وجود المعلومات الكافية (عدم تماثل المعلومات).
- تسبب المعاملة في ظهور تكاليف إضافية منها تكاليف المراقبة ، تكاليف الظرفية، تكاليف التأمين، تكاليف الإفلاس...

و يرى كثير من الكتاب أن وجود علاقة الوكالة هي السبب في قصور حجم الم.ص.م واستقرار نشاطها أولاً و اعتمادها الشديد للمصادر الخاصة ثانياً، كما يبحث المالك المسير عن السلطة و الاستقلالية، و بالتالي ليس لديه الرغبة في اللجوء إلى للأشخاص أو مؤسسات أخرى في تمويل الشركة (وحتى حالات البنوك) لمجموعة من التكاليف. وتعد تكاليف الوكالة واسعة النطاق منها تكاليف العقد، بإضافة إلى تكاليف أخرى غير متوقعة لكنها محتملة يتجنبها الملاك.

إن مختلف المقاربة النظرية تجعل الديون من المؤسسات المالية و البنوك أفضل مصادر للتمويل بما أفما تخفض النزاع المحتمل حدوثه بين الملاك المسيرين و المساهمين المحتملين في حالة تمويل مؤسسة و هذا ما يفسر أن المؤسسة الصغيرة تلجأ مباشرة إلى البنوك للحفاظ على الاستقلالية المالية و الإدارية. و تكاليف الوكالة في هذه الحالة تتوقف فقط على تجنب تكاليف الإفلاس. <sup>(2)</sup>

إن تكاليف الوكالة واسعة النطاق وليست فحسب تكاليف المراقبة و تكاليف الإفلاس، و إنما تكاليف الرسمية كالعقد مع البنك أو مجموعة تكاليف الغير الرسمية (كالرشوة...) لذلك نظرية الوكالة لها إسهام هام في تفسير خصوصية المالية للم.ص.م و مصادر التمويل بمختلف أنواعها. و نجد أن معظم ملاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يقبل تركيز على ذات دون اللجوء إلى الغير.

(1) JENSEN & MECKLING : THEORIE OF DE FIRM, financial economics 1976 in, MONDHER Cherif : Asymétrie d'information & financements des PME revue d'économie financier n° 57 1999 p169.

(2) NEJET BOUSSA : Op.cit p04.

المطلب الثاني: أهداف المنظم وأثره على السلوك المالي: "Théorie de l'entrepreneur"  
أصبحت حقل الدراسة إشكالية التمويل الم.ص.م حديثا لا تتوقف على النظرية المالية بل شمل التمويل نحو نظرية سلوك و أهداف المنظم كأحد محددات التمويل في الم.ص.م التي يجب دراستها.

فكل محددات التمويل الموضوعية و غيرها، أصبحت محل جدال بين مؤيدي النظرية المالية حديثة ومهتمين بنظريات المنظم لأن له دور في اختيار أنماط التمويل وفق ما يناسب أهدافه و دوافعه إستراتيجية الشخصية. ولهذا الأمر يفسر بعض الكتاب لدراسة خصوصيات المالية للم.ص.م مقارنة مكملة للنظرية المالية للتفسير السلوك المالي و اختيارات المنظم لمصادر التمويل. ونجد في هذا الصدد كل من أعمال F.Janssen & R. Wtterwulge<sup>(1)</sup> و باعتبارهم أن سلوك المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتوقف أكثر بمتغيرات ذاتية تتوقف حسب سلوك المنظمين و من خلال المنفعة و الأهداف.

ويرر أيضا Wtterwulge أن التمويل في الم.ص.م تتوقف على المالك المسير لأنه شخصية الأساسية في مؤسسة "Acteur" إذ تتوقف على سلوكه و أهدافه و تؤثر أيضا في علاقته مع البنوك في حالة الإقراض.

إن مفهوم المنظم ليس حديث بما أن اقتصاديين منذ القدم حاولا تقديم تعاريف منهم:<sup>(2)</sup>  
: Contillion

يعتبر من أول اقتصاديين الذين أسهوا في تعريف المنظم وتأكيد على دوره في التنمية الاقتصادية وعرف المنظم أنه الشخص الذي يتخذ القرارات استنادا لدرجة عدم التأكد و المخاطرة، بحيث يقوم بشراء سلعة أو خدمة بأسعار مؤكدة ثم يبيعها بأسعار غير مؤكدة و بالتالي فالتعريف المنظم يرتبط مباشرة بعامل المخاطرة .

: J.B.Say

المنظم عند Say هو ذلك العمود الفقري و أساس التبادل المحلي و الدولي. ويعتبره كشخص مهم الذي يجمع بين عوامل الإنتاج و توزيع. و قد دمج Say مفهوم المنظم بمسير المؤسسة

(1) R. WTTTERWULGHE :Op.cit P123

(2) Mark CASSON : l'entrepreneur .Economica.1994 p66

و بصورة مختصرة اعتبر المنظم كمسير في الاقتصاد بحيث لا يرتبط مهامه في الإنتاج و التوزيع و إنما يسعى جاهدا في حصول على تمويل و تحقيق المردودية .

(1) :J.Shumpeter

يصنف Shumpeter المنظم من أساسيات النمو و التنمية الاقتصادية و يربطها مع محصلة الابتكار و تجديد الدائم. فالمنظم عند "شومبتر" هو ذلك الشخص القادر على ابتكار إنتاج أو خدمة في السوق. و بهذا المنطلق عرف مفهوم المنظم قفزة نوعية حين تم ربط قضية باعتبارات الشخص المغامر، المستغل للفرصة و الباحث عن تحديات و من خلال محيط اقتصادي يمتاز بدرجات عالية من عدم التأكد و عدم التوازن. و يعتقد الكاتب أنها الحالة الاقتصادية التي تعطي فرص كبيرة للاغتنام الأسواق المحلية و الدولية.

### 1. المنظم و دوره في نجاح المؤسسة الصغيرة :

يعتبر المنظم في فكر الحديث دافع لحركة الاستثمار و التنمية، بل أن التنمية تتحقق من خلال الاستثمارات و الابتكارات التي يقوم بها، إذ أن متطلبات التنمية في الاقتصاد الحديث حاليا هي مجرد عملية تكنولوجية بالضرورة من خلال أفراد قادرين على الإبداع في المجالات المختلفة (2).

ويتجه فعلا العصر الحديث للاقتصاديات المنظم لما له من أهمية في المجال التكنولوجي. و يؤكد بعض الكتاب أن كسر القيود التقليدية هو ظهور نشاط منظمي بحلاق. و نظر لأهمية الموضوع في إدارة و تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تطورت أبحاث، من هذا الجانب، و تم ظهور تيارين أساسيين يتناول المنظم. و هما عوامل التحليل السلوكي و الثاني يركز على دراسة صفات المنظم و أثرها على نشاط المؤسسة المالي و التنظيمي.

(1) SOPHIE BOUTILLIER : Quelle est l'utilité marginale de l'entrepreneur ? problèmes économiques janvier 2002

(2) جانل سبيرسل: منشآت الأعمال الصغيرة اتجاهات في اقتصاد الدولي. دار الدولية للنشر و التوزيع، بيروت سنة 1989 ص124

جدول رقم (1.2): المقاربة الحديثة للمنظم

<p>قرار المنظم " AGIR "</p>	<p>شخصية المنظم " ETRE "</p>
<p>Les projet Entreprenarial</p> <p>استراتيجيات النجاح</p> <p>❖ عند انطلاق</p> <p>❖ في حالة نمو للمؤسسة</p> <p>❖ في حالة ابتكارات</p>	<p>المنظم:</p> <p>❖ قدراته</p> <p>خصائصه:</p> <p>❖ سوسولوجية</p> <p>❖ بسيكولوجية</p>
<p>المقاربة السلوكية</p>	<p>المقاربة صفات المنظم</p>

(1) Source : Didier van CAILLIE : Op.cit.p36  
Site [www.sig.egss.be/](http://www.sig.egss.be/)

يعتبر المنظم بمثابة الشخصية الأولى للم.ص.م لما له من دور في إدارتها، كما أن فعالية المؤسسة الصغيرة في مختلف المستويات تستند إلى عوامل متنوعة للمنظم بدرجة الأولى. ولا يختلف اقتصاديين على أهمية كبرى الذي يحظى بها المنظم في نجاح المؤسسة الذي يعمل جاهدا في تصور الأحداث، و إجراء الحسابات أخذا بعين الاعتبار إمكانيته المتاحة و الموارد المالية المتوفرة. إذ هو عامل حاسم في سلوك المؤسسة المالي و حياة المؤسسة بصفة عامة (1).

يقوم المنظم بجمع بين مختلف الموارد الاقتصادية (كرأس المال، المعلومات، و الموارد البشرية) و ينسق قدر إمكان بينهما من أجل حصول على فعالية في السوق ويسعى كذلك في:

✓ بحث عن المعلومات من خلال التعرف و التنبؤ للتطورات النشاط و كذا وضع سوق و التكنولوجيا المناسبة.

✓ و اتخاذ القرار بشكل صائب و موضوعي.

إن مرحلة الانطلاق الم.ص.م من أهم المراحل، غير أن حدوثها لا يتوقف على إيجاد خدمات خاصة لقيام بها فحسب و إنما دوافع ذاتية (كالفكرة، الخبرة و التمويل)، فضلا على وجود رغبة للفرد في ذلك، بإضافة إلى أهمية التكوين الذي أصبحت أكثر محددات للأفكار المنظمين.

(1) F.JENSSEN. Op.cit p21

إن تكوين و الخبرة ضرورية في مراحل انطلاق المؤسسة، كما لها أثر في فعالية المنظم. فمثلا إن سبب تقديم ملف غير كامل للبنوك يكون ناتج عن غياب التكوين لدى المبادرين، و أعتبر بعض الكتاب أمثال (Janssen, Swift) أن إشكالية التمويل بعض المؤسسات هي لضعف قدرة الملاك مسيرين في تصور المشروع و تقدير حجم التمويل اللازم. وأيضا لانعدام خبراء ماليين لديهم " Absences d'expert financiers " و هذا الضعف الإداري عامل حاسم في تردد البنوك للتقديم التمويل اللازم.<sup>(1)</sup>

ونضيف في هذا الصدد حسب تقرير L'INSEE ( مركز الأبحاث و الإحصاءات الفرنسية ) أن المؤسسات الصغيرة التي تنسحب من الساحة الاقتصادية " أي تتوقف نهائيا " قبل 5 سنوات من نشأتها هي لقصور جوهري يتمثل في نقص التكوين و غياب الخبرة لديهم، مما جعلهم يفتقدون السيطرة المالية و إدارية. أضف إلى ذلك عدم قدرتهم على تأقلم مع المحيط .

إذن فقدرة المؤسسة الصغير تقاس بقدرة على التحكم في مختلف المهام خاصة منها الإدارة و التمويل و التسويق و بالتالي نجاعة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يتوقف على قدرة المنظم على اختيار من جميع البدائل المتاحة و تتوقف هذه الأخيرة على الخبرة و التكوين. ولدى يمكن ربط أن فعالية المؤسسات الم.ص.م هي التكوين و تدريب للمنظمين لأنه يعمل على حل مختلف المشاكل التي قد تواجهها في المستقبل و في كل مراحل تطوير المؤسسة و كالقدرة على الحوار و التأقلم مع المحيط الخارجي ( منها البنوك، والزبائن...) اللذان يمتازان حاليا بدرجات عدم التأكد.

(1)F. Janssen : Op.cit p 12

(2) : Didier van CAILLIE : la PME et l'entreprise familiale. University de liege 1999

[www.sig.egss.be/](http://www.sig.egss.be/)

## 2. أهمية المحيط الثقافي في التمويل:

إن الثقافة التمويل أمرا حاسم في تحديد علاقات التمويل و السيرة المستقبلية للمؤسسة، فمثلا إذا كانت البيئة و عقليات المجتمع متخلفة، فإنها قد لا تساهم في تحسين ظروف التمويل كاعتماد الكلي على أسلوب التمويل الذاتي و اقتراض من العائلة و الأصدقاء. كما أن الأفراد يعتبرون دعم الحكومي و قروض من البنوك كهبة (و هي حالة الجزائر).

و عموما نجد أن ثقافة المجتمع دور حاسم في جمع و ضبط ادخار و الاستثمار معا. و تغير الذهني و تطور الثقافي منطلق التنمية كما أشار إليها المفكر F. Perroux<sup>(1)</sup> بربط التنمية بثقافة الأفراد ويرى " أن التنمية هي ذلك التغير الذهني و الاجتماعي للمجتمع قادر على رفع كفاءته لتجسيدها في عملية تراكمية ترفع من دخله القومي". و ضعف المعاملة المصرفية و نقص ثقافة التمويل تعود إلى ما يلي:

■ عدم القدرة النظام المصرفي على جمع الادخار و توجيهها في استثمارات بفاعلية للارتفاع تعامل بالسيولة و اكتناز الأموال. فعوامل اجتماعية تؤثر على ضعف مستويات ادخار فهيكلك ادخار و استثمار يتحدد حسب معايير موضوعية ترتبط بأسفار الحقيقية ، و العوامل اقتصادية في تحديد حجم المدخرات و الاستهلاك و هما حجم الدخل و هيكل الاستهلاك و التضخم... و عوامل ذاتية لها دور أساسي ترتبط بصفات الأفراد.

■ اعتماد على النفس للاعتبارات الدينية لقضية الفائدة البنكية لأن في الدول الإسلامية يعتبر بعض علماء الدين أن توظيف أو الحصول على قروض بالفوائد من البنوك يكون ضمن الربا و بالتالي يكون محرما شرعا.

■ مجتمع " ريعي" يسعى إلى ثقافة الاستهلاك و التجارة بدل إنتاج و تحديث.

■ نفشى الأمية و مستوي تعليم منخفضة عامل في نقص الكفاءات و تعدد العراقيل.

إن انعدام محيط ثقافي مناسب ذو الوعي المصرفي و ثقافة صالحة للمؤسسة عقبة أساسية و لهذا نرى أن قدرة على تنظيم Esprit Entrepreneurial تكون المبنية على أسس أخلاقية و ثقافية و تؤثر على المتغيرات أخرى كالعامل، الحث و المثابرة، ثم الأفكار و الإبداع و الابتكار.

(1) André LOUAT : le sous développement stratégie et résultats. ellipses 1999 p 9

### 3. الأهداف الإستراتيجية و تمويل الم.ص.م:

تتحد أهداف المؤسسة كأشرنا سابقا من خلال نظرتة الشخصية للنشاط المؤسسة و وجود أهدافه قد تكون المسطرة من قبل، و لهذا نستدعى ملاحظتين هامتين في دراسة سلوك المنظم المالي. قد لا يسعى في أغلب الأحيان المنظم إلى تحقيق أعظم ربح، بل ليس هدفه الأساسي بحيث يسعى أغلبيتهم لي نجاح المؤسسة أولا و توفير رغباتهم الشخصية من المؤسسة. لدى يسعى المنظم من خلال المؤسسة التي يملكها تحقيق عائد لأغراضه الشخصية و تكون نتائج المالية للمؤسسة هي مجرد دخل تتناسب مع طريقة حياته (كاستهلاك، درجة الرفاهية...) و يعنى أن رأسمال الشركة قد يختلط مع رأسماله الخاص أو العائلة.

وقد لاحظ و استنتج Marchesnay<sup>(1)</sup> أنه هناك ثلاثة صفات أساسية للتحديد طبيعة المنظم "Aspiration sco-eco" وهي تؤثر على مسار المؤسسة.

الخلود و استمرارية: pérennité هي إستراتيجية تهدف بها المؤسسة الصغيرة إلى تعمير و استمرارية للأجيال اللاحقة و هذا نجده في أهداف الآباء لتسليم المؤسسة لأحد الأفراد أو للعائلة لضمان عيشها المستقبلي (كهدف المؤسسة العائلية) و تفسر هذه الصفة اعتماد على تمويل الذاتي و مصادر الخاصة العائلية.

الاستقلالية: Independance: يعد عامل استقلالية محدد مهم في تفسير السلوك المالي الداخلي للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في اعتمادها على الموارد الذاتية و هي إستراتيجية عدم الإخضاع لأي طرف كان (كالشركاء، أو البنوك...) و يلاحظ من سلوك المنظمين في حالة توفر فرص حقيقية خارجية للسوق و الاقتراض، إلا أنها ترفض من المنظم خوفا من التبعية و رضوخ لمتطلبات آخر.

النمو Croissance : إنها الخلفية الأساسية التي تدفع في الغالب المنظمين إلى استثمار أموالهم كدافع الإنجاز و السلطة و يترجم يبحث المتواصل على تطوير النشاط و المبيعات و هذا مهما كان نمط هذا التطوير (متنوع أو متخصص)، مهما كان نوع التمويل (تمويل ذاتي، القروض، وحتى الشركاء) و هذا النوع من السلوك قد يؤدي لفقدان التحكم و استقلالية المؤسسة

(1) P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY : l'entreprenariat. Op.cit p58



### 1.3. تصنيف المنظمين من خلال أهم الصفات :

المنظمين: (استمرار، الاستقلالية، النمو) Entrepreneur PIC يسعى هذا النوع من المنظمين لتكوين رأسمال من النتائج المالية للمؤسسة لفائدة العائلة مع مراعاة الاستقلالية المالية. فالمنطلق المالي لهذا الأخير هو أنه من غير الممكن للمؤسسة أن تتجه نحو الاستدانة من البنوك أو مصادر أخرى إلا في حالة خاصة تهدد وجود المؤسسة. أما قضايا النمو فيقتصر على الموارد الذاتية من خلال استثمار المدخيل المحصل عليها.

المنظمين: (النمو، استقلالية و الاستثمار) Entrepreneur CAP يعكس هذا النوع من المنظمين صفة الشخص المغامر الذي يحاول دائما انتهاز فرص السوق (أسواق جديدة، تمويل، استفادة من محيط مؤسسي ملائم) و من خلال حالات عدم التوازن بهدف القيام بمشاريع مربحة تعطى صورة حقيقية على رغبة هؤلاء في تحقيق معدلات عالية من النمو. اتجاه صنف في نشاطات ديناميكية وسعي على حصول على مصادر الخارجية إلى في حالة الشراكة أو فتح رأسمال للحفاظ على استقلالية الإدارة للشركة.

### 2.3. السلوك المالي و نظرية المنفعة:

لتقديم صورة كاملة للتمويل و تحليل حقيقية التمويل في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة أهتم بعض الكتاب في تحليل السلوك المالي باستخدام دالة المنفعة أو بدالة المنفعة المستثمر.  $Fonction\ d'utilité\ d'investissement$  وقد وضع Osteryoung<sup>(1)</sup> كنموذج لتفسير المنفعة وقرارات النمو و كذا الاستقرار في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة

إن عديد من المؤسسات لها إمكانية توسيع نطاق عملها ( منها السوق. و قدرة على حصول على التمويل...) رغم ذلك تستقر في مستوى محدود، و يعتبر كاتب أن المنفعة هي أحسن تفسير لسلوك المؤسسة، إذ اقترح نموذجا يحتوي على مجموعة متغيرات مختلفة هناك ما تتعلق بالعامل المالي F و لأخر غير مالي N و أكد أن كثافة العاملين في دالة المنفعة هي التي يمكن تقييم طبيعة النمو و إستراتيجية التمويل  $U=U(F.N)$

(1) Osteryoung, & Autre : one size diference of small bussniss, cahiers de recherche .talahasse.FLORIDE, USA1992 in R.wetterwughe,Op,cit p92.

### المبحث الثالث: علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع البنوك:

تبحث الم.ص.م عادة مصادر التمويل مؤسسية من البنوك (كأول مصدر خارجي مصادرها الذاتية أو حالات انطلاق المؤسسة. إلا أن البنوك لا تقدم التمويل دون دراسة جدوى و التأكد من الصحة المالية للمؤسسة في الأفق (قدرة على استرجاع الديون في الآجال المحددة) كما أن طبيعة المؤسسة من حيث حجم و النشاط عوامل أساسية في قبول التمويل<sup>(1)</sup>

توجد عموما صعوبات كبيرة و غير متجانسة للجميع المؤسسات في تحديد عوامل قبول أو الرفض. لكن الدراسات تدل أن هناك نوعين من تبريرات تضعها البنوك في تمويل الم.ص.م بصفة عامة أولها متعلق بطبيعة وخصوصية الم.ص.م و الثاني يتعلق بالخطر تمويل و أبعاده .

### المطلب الأول : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تشدد البنكي.

تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بخصوصيات تدفع عادة البنوك للرفض تمويلها. وهي مجموعة من صعوبات و نقائص تؤثر على حماس تعامل البنوك مع الم.ص.م بشتى أنواعها.

#### 1. عدم تماثل المعلومات Asymétrie informationnel :

يعتبر STIGLITZ & A. WEISS<sup>(2)</sup> أن انعدام أو نقص المعلومات بين طالبي التمويل و عارضيه هو منبع المشكلة تمويل المصرفي، و معلومة عامل حاسم في تحديد علاقة البنك و المنظمين. كما أن وجود المعلومات ضروري لقبول التمويل إلا أن الم.ص.م تفتقر للمعلومات الكافية تقدمها للأسواق التمويل .

إن عدم تماثل (تناظر) المعلومات، هو ذلك الافتقار إلى المعلومة كافية بين البنك و العميل يستند عليها طرف المقرض، و يؤدي إلى سوء الاختيار و اتخاذ القرارات، بحيث لا تستطيع البنوك أن تفرق بين مجموعة المشاريع ذات حظوظ للنجاح مع المشروع أقل نجاح. و عموما نقص المعلومات بين أطراف تسبب عادة للرفض التمويل العميل (مؤسسات الناشئة) وبالتالي يفقد سوق القدرة على حكم على فعالية المشروع و المنظمين.

(1) Jean LACHMANN: Op.cit. p 12 .

(2) STIGLITZ & A WEISS : Credit Rationning in markets with imperfect information 1981 in Robert WTTERNLGHÉ Op.cit p138

كما يرفض البنك تمويل العديد من المشاريع قائمة رغم قدرة المشروع بالوفاء لعدم وجود أدلة واضحة على إمكانية المشروع في تحقيق أرباح و استمراره في المستقبل .  
تصبح حصة التمويل البنكي للمؤسسة التي لا تتوفر على المعلومات الكافية شبه معدومة و هي عادة المؤسسات الصغيرة أو التي تنتمي إلى القطاع الغير رسمي. و يعد تماثل المعلومات من بين أهم أسباب تشدد البنكي و مبدئيا مصدر هذا التماثل هو لأسباب :

### 1.1. افتقار إلى سجلات مالية:

وهي أهم الأسباب في كل مراحل من مراحل المؤسسة سواء لنشأة Création أو الاستغلال L'exploitation و التوسع L'expansion هو افتقار للسجل المالي كمصدر رئيسي يستند عليه البنك لمعرفة الجدار المالي و السوقي والتنظيمي لاتخاذ و دراسة قرار التمويل المشروع، و نجد في أغلب الأحيان الم.ص.م لا تملك هذه المعلومات.

### 2.1. هرب الضريبي:

هو سلوك المؤسسة الموجودة في إخفائها تام أو الجزئي للنتائج الدورة السنوية و مستحقات الضرائب المباشرة، بهدف تخفيف من تكاليف المالية للمؤسسة، أو بهدف تعظيم قدر الإمكان الموارد المالية المتاحة و تحصيلها للتمويل الذاتي و يعد سبب في هرب ضريبي.

أ. شكل من أشكال قطاع الغير رسمي.

ب. أو شكل من أشكال مقاومة النظام الجبائي.

ت. سبب هرب قد يرتبط بعامل بقاء المؤسسة في السوق.

### 3.1. عدم معرفة المعاملات المصرفية:

إن المعرفة الأساسية للمعاملات المصرفية ليس من اختصاص كل ملاك المؤسسات و ترى البنوك أن معظم مسيري سواء كانوا أفراد أو جماعة ملاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ( خاصة في الدول النامية) ليس لديهم أي معلومات أو المعرفة التامة بالمعاملات المصرفية وشروطها وآليات تقديم الملفات و الضمانات خاصة بالقروض... الخ .

## 2. نقص الثقة بين المستثمر و البنك:

تضع البنوك كل العوامل في عين الاعتبار أثناء إعداد سياستها لإقراض للمؤسسات الصغيرة، فالبنك لا يقدم التمويل المطلوب إلا بعد تحليل الملف المالي و جدوى مشروع ( التحليل المالي) والظروف الاقتصادية المحيطة، و وضعية نشاط فرع المؤسسة<sup>(1)</sup> .

لكن عنصر الثقة أهم محددات تحكم في تعامل المؤسسات التمويل مع العملاء و الزبائن بصفة عامة و مصدر الثقة هي محصلة للعدة مؤشرات ائتمانية، تتوقف على وجود معطيات مالية و ملفات محاسبية و القدرة الإنتاجية<sup>(2)</sup> . ليس فحسب بإضافة إلى معرفة نوعية للمؤسسة و المنظم لدى البنك. منها السمعة أو مستوى الإدارة، هو منطلق غير الرسمي للتعامل مع البنك.

لكن الدراسة و شروط التمويل ضرورية لا يمكن استغناء عنها و إلا يتعرض المصرف للمخاطر فالبنوك و المؤسسات المالية تعتقد أن كل ما يتبع من إجراءات مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الناشئة قبل تمويلها ليس بسلوك تشددي وإنما هو تدقيق للتأكد من سلامة استخدام الأرصدة المحتمل تقدمها للتمويل المشروع .

و بالتالي يحتاج البنك إلى أن يقلل مخاطر الثقة المذكورة ، لكن طبيعة المؤسسة الصغيرة و الناشئة تمتاز بشكل عام بعدم القدرة أو الرغبة في توفير المعلومات. و بالتالي تصبح عاجزة على تقديم المعلومات الكافية للبنوك.<sup>(3)</sup>

(1)Y. LACHAB :les mesures d'appuis au financement de la PME. colloque nationale ; PME & banque ; BLIDA 2003 .p05

(2) محمد عبد الحميد : المشروعات للصغيرة و المتوسطة و مواجهة التحديات التمويلية. ندوة دولية حول واقع و مشكلات المؤسسات صغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها 2001 رياض. ص12

(3) سمير محمد أحمد: مرجع سبق ذكره ص 07

## المطلب الثاني. مبررات تشدد البنكي في تمويل الم.ص.م:

تتناول حاليا العديد من الدراسات و الملتقيات سواء كانت دولية أو محلية في الدول النامية أو المتقدمة بقضية التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و يرى جميع كإشكالية كبرى في تمويل المشاريع و تمثل أهم المعوقات. إن البنوك قد لا ترغب أو ليس لها القدرة في تمويل المشاريع صغيرة و حتى المتوسطة سواء أكانت في بداية المشروع أو تمويل التوسع أو حتى الاستغلال. و تصف البنوك عادة ملفات الشركات الناشئة من قائمة الملفات ذات درجة المخاطرة المرتفعة وخصوصا مؤسسات ذات النشاط التكنولوجي أو إبداعي<sup>(1)</sup>.

إن عوامل رفض أو تشدد البنكي على تقديم التمويل تكون عادة للأسباب التالية:

### 1. تكلفة القرض:

ترى بعض المنظمات المالية و البنوك أن تعامل مع المؤسسات الصغيرة في التمويل تترتب عنها تكاليف إضافية عكس المشروعات الكبيرة لأن:

- تختلف تكلفة تمويل لصغر حجم القرض المؤسسة نسبيا مع المؤسسات الكبيرة. مما قد يؤدي إلى تفضيل البنوك تمويل المؤسسات كبرى و إقصاء صغار الملاك و مبادرين.
- هناك إجراءات إضافية بالمقارنة للمؤسسات كبرى في توفير مستندات ضرورية و البيانات المحاسبية لها و بالتالي وجود تكاليف دراسة المشروع ( تحليل المالي) و تقدير الميزانية... إلخ

### 2. قلة الخبرة التنظيمية:

ترى البنوك أن العديد من الم.ص.م ليس لها خبرة التنظيمية و الإدارية و في أحسن الأحوال لا تتعدى حدود الإدارة العائلية و يمثل عنصر أساسي في نظرة البنك للمخاطرة كبيرة في التمويل إذ تعنى عدم استخدام الموارد المالية بطرق رشيدة (Rationnelle) أو احتمال الوقوع في مشاكل و أزمات مالية تؤدي حتما لفشل المشروع.

طبعا إن قضية الخبرة التنظيمية قضية حساسة لنجاح أي المشروع باختلاف الحجم و طبيعة النشاط. و انطلاقا من ما سبق، و إذا نظرنا في المؤسسات الناشئة التي يقوم بها في

(1) Jean LACHMANN: Op.cit. p 06

أغلب الحالات الشباب، فهم يفتقرون للخبرة إلى جانب عوامل أخرى كندرة رأس المال و من هذا المنظور ليس من مصلح البنك المجازفة بتمويل هؤلاء المستثمرين الجدد. إن إشكالية الخبرة التنظيمية من المشاكل الهيكلية التي تعاني منها الم.ص.م و لا تقل خطورة عن عقبات أخرى، فنقص العوامل المذكورة تؤدي إلى مواجهة المشاكل، ومن بينها إدارة مشروع بطريقة غير سليمة و ليس هذا فحسب فهم غير قادرين على توفر المعلومات الكافية لغياب المعرفة الفنية الضرورية.

تعتقد إشكالية لأن معلومات المؤسسات الصغيرة في الدول النامية لا تتعدى شئون نشاط وهذا لضعف التكوين كجهل ملاك المؤسسة و الصناعات الصغيرة كيفية توسع (كآليات وشروط التمويل الخارجي...) و طرق حصول على الموارد المالية الكافية أو سبل وجود أسواق جديدة محلية أو دولية مما يجعل القطاع كله مبني على الهشاشة التامة له صبغة عائلية و حرفية، فمثلا لا يدري تطورات محيط النشاط أو توجه الأسعار في بلده فيفاجئ بها دون سبب معروف. (1)

### 3. عدم توفر الضمانات الكافية لمنح التمويل :

يتصف المشروع الصغير عادة بانخفاض حجم أصوله الرأسمالية (المباني و التجهيز) وهي ضرورية لتغطية القرض، إذ تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان، وبالطبع فإن عدم كفاية ضمانات المشروع الصغير تمثل عائقا أمام مؤسسات التمويل و تخفض قدرتها اتجاه تمويل المشروع في ظل تطبيق معايير المصرفية خاصة بقروض استثمار.

و يوجد جانب آخر عندما تتجاوز احتياجات تمويل المشروع الصغير ( في حالة مؤسسة موجودة) كقيمة هذه الأصول أو انخفاض نسبة الأموال الذاتية، وكذلك حالات حاجة المشروع إلى رأس مال الاستغلال بصورة مستمرة، و يضاف إلى هذا عدم قدرة مؤسسات التمويل في التصرف في الضمان المقدم من المشروع الصغير (عند الحالة الإفلاس) وذلك على وجه السرعة وبدون خسارة كبيرة لإجراءات القضائية المعقدة و المكلفة.

(1) عبد الرحمان يسرى: مرجع سبق ذكره، ص 37

### المطلب الثالث: الخطر التمويل في الم.ص.م:

يرتبط التمويل بعامل المخاطرة و إذا أضفنا الخصوصيات و نقائص التسيير كالا اعتماد على إستراتيجية المدى القصير فسيرتفع احتمال المخاطر التمويل ، من بينها اللجوء إلى البنوك في الحالات الخاصة (ضغوط) أو أزمات السيولة. و هي عوامل ساهمت في رفع درجة مخاطرة التعامل البنوك مع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و يعرف الخطر هو "معيار أو حالات حدوث سيناريو غير مرغوب فيه من السيناريوهات لها احتمال الحدوث. و درجة عدم التأكد هي عدم القدرة على حصر مختلف الحالات".<sup>(1)</sup> تعد درجة عدم التأكد قلب أزمة التمويل المصرفي لأنها ترتبط بالحالة المستقبلية للمشروع التي لم تتم بعد. فإن القروض تتوقف على نشاطات المؤسسة المستقبلية يحتمل حدوثها.

إن حجم المؤسسة و ضعف الموارد البشرية و القدرات التسويقية، هي عوامل هامة في تكوين بعد الخطر في الم.ص.م، لأن عملية التمويل تتوقف على مسار المؤسسة الغير مؤكد في المستقبل. أما أبعاد الخطر و أنواعها فقد تكون كما يلي:

#### 1. الأخطار الأعمال في الم.ص.م:

هي أخطار نشاط المؤسسة تتعلق بمختلف مكوناتها.

##### 1.1 خطر التسيير:

من أهم أخطار التسيير هي حداثة الإدارة و ضعف خبرتها خاصة في حالات استقرار الأرباح أو تقلب القطاع الاقتصادي الذي تعمل فيه المؤسسة. كما أن البنك لا يستطيع متابعة مسار المؤسسة و بدقة لعدم انتظام السجلات و التقارير المالية و بالتالي صعوبة في تحديد الجدار الائتماني للمؤسسة طيلة التمويل و بصورة دقيقة .

##### 2.1 خطر السوق و التسويق:

يرتبط الخطر السوقي بمجال عمل المؤسسة في الأسواق المستقبلية فطريقة التوزيع أو وجود منافسين و بدائل في السوق هي من بين محددات الخطر، غير أن سبب في ضعف

(1) José St-Pierre : Op.cit. p 08

القدرة التسويقية للم.ص.م مزدوجة ومعقدة ونرها كما يلي:  
— إهمال المؤسسة التسويق. بمعنى أن "صاحب المشروع" يهتم بالعملية الإنتاجية و تمويل و يترك الجانب التسويقي دون أي الاهتمام.

— عنصر الثاني لا يقل أهمية على الأول إذ أن الم.ص.م لا تستطيع الإنفاق في مجال بحث أو تنمية الأسواق ذلك لعدم قدرتها على الإنفاق في مجالات التسويق. بمفهومه المتكامل (تسويق وليس فقط الإشهار) أو على مجموعة الأنشطة الأخرى المكملة لتنمية السوق منها الفحص والاختبار والتعبئة والتغليف... إلخ

— يزيد حدة السوق في الدول النامية على عكس الدول المتقدمة هو ندرة المؤسسات الخدمات كشركات التسويق المختصة أو هياكل دعم للتصدير التي تختص وتقوم بتسهيل الحصول على معلومات مناسبة كدراسة فرص الأسواق المحلية والخارجية. (1)

### 3.1 خطر المالي:

إن دافع المؤسسة الصغيرة للجوء إلى تمويل البنكي ناجم عن مواجهة الاضطرابات السوقية أو سياسة تعزيز القدرة التنافسية بمادف البقاء. و نظرا للتعقيدات و درجات عدم التأكد من بلوغ النتائج في الآفاق، فإن البنوك تخشى تمويل هذا الصنف من المؤسسات، فمثلا أشارت بعض الأبحاث أن فقط نصف المؤسسات الصناعية الفرنسية التي باشرت عمليات الابتكار لتعزيز القدرة التنافسية حققت الأرباح (2). و قد تتعدد الأمور في الدول النامية أين لا توجد مؤسسات أخرى تتحمل الخطر الأعمال و تمويل الابتكارات الجديدة.

### 2. أخطار المنظم (المالك المسين):

ترتبط حياة المؤسسة بحياة مالكيها و خطر المنظم من أهم أخطار التي تخشى منها البنوك و المؤسسات المالية بشكل عام، فالتكوين و الخبرة المهنية من أهم المحددات لاقتناء المنظمين وفق الكفاءات الذين يتمتعون بها، إلا أن السلوك المستقبلي و العوامل المنفعة تعمل على توسيع الخطر و حالات أخرى منها مصير المؤسسة بعد وفاة المالك المسير، و هذا يمثل أهم عوامل و محددات أخطار المنظم.

(1) محمد عبد الحميد: مرجع سبق ذكره ص 08

(2) J. LACHMANN : Op.cit.p 12



### الخلاصة :

إن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من البنوك من أعقد الأمور. و يتحدد بجملة العناصر و عوامل حسب الحالات . و من بينها نجد ضعف حجم المشروع و الأرباح المحدودة، كما يوجد هناك قيود صارمة و التصرفات السلبية و تشددية من البنوك للكثرة المخاطر.

و استخلصنا في الفصل ما يلي:

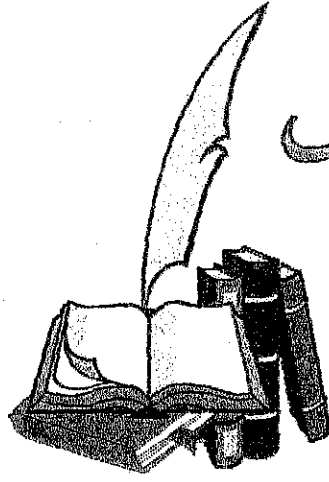
— إن استخدامات الم.ص.م للمصادر المالية الخارجية من خلال المقاربات نظرية المختلفة يتحدد من ثلاثة عوامل نرها أساسية أهمها : عامل التكلفة ، أهمية المعلومات و المخاطرة، و درجة الاستقلالية المالك المسير.

— إن تفسير التمويل في الم.ص.م يتوقف كذلك بمتغيرات على مستوى مالكيها و بالتالي العادات، والقدرات، والأهداف لها أثر مباشر على استراتيجية التمويل في المؤسسة.

— و أخيرا إن عملية الاقتراض و حصول على التمويل من البنوك عملية صعبة تتبعها قيود و شروط ، منها ناجمة عن نقص المعلومات ضرورية الآنية و المستقبلية وأخرى تتعلق بالضمانات الكافية، و ارتفاع درجات عدم التأكد و المخاطرة.

إن كل ما سبق من العوامل تتسبب في قلة التعامل مع البنوك و انخفاض شديد لحصص التمويل لكافة الم.ص.م و بالدرجة الأولى المؤسسات في طور الإنشاء . و لا حل لهذه الإشكالية إلا عن طريق مبادرات الضمان الحكومي.

الكتاب



الفصل

أهمية التدخل الحكومي في تسهيل التمويل

### تمهيد

تتلقى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عراقيل متنوعة و في مختلف مراحل حياتها، و من بينها التمويل اللازم لاستمرارها أو نموها. وقد سبق أن حاولنا تفصيلها في الفصل السابق. و تحرص معظم دول العالم بالاهتمام البالغ بغرض تقليص عقبات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحسين ظروف حصولها على التمويل من البنوك. وقد أصبحت آليات التدخل الحكومي لتسهيل التمويل من الأجزاء الرئيسية في سياسة الاقتصادية لكل الدول. إلا أنها مختلفة من دولة إلى أخرى و تتحدد عموما حسب الطبيعة الاقتصادية والسياسة والثقافية.

و سنتطرق في هذا الفصل محاولة إبراز أولا أهمية و ضرورة التدخل الحكومي في توفير البيئة الاستثمارية مناسبة و إطار القانوني المناسب و مشجع، و نؤكد على ضرورة توفير البنية التحتية للاستثمار و التمويل بصفة خاصة. ثم نعالج في المبحث الثاني كل من الدولة و التمويل من خلال مجموعة من الآليات المباشرة و غير المباشرة، و أخيرا نتطرق بصفة موجزة إلى بعض تجارب البلدان في مجال تمويل المشاريع الصغيرة.

### المبحث الأول : أهمية التدخل الحكومي:

يرى الفكر الكلاسيكي الليبرالي أن السوق الحر قادر على تحقيق النمو الاقتصادي دون التدخل مباشر للدولة، لأن ذلك يتم بفضل آليات الأسعار و المنافسة، إذ يجب على الدولة و المؤسسات التنفيذية الاعتماد على السوق و عدم تدخلها في الحياة الاقتصادية. وعلى عكس هذا المنظور يؤكد الفكر الكيترزي، على ضرورة تدخل الدولة لما لها من أهمية في حالات عدم التوازن و قصور السوق. و بما أن الحالة العادية حسب كيتر هي لا توازن، فإن الدولة تتدخل لإعادة التوازن و تتجلى مهمتها في تحقيق جملة من أهداف على مستوى الكلي، كالعمالة و الاستثمار و النفقات العمومية... إلخ.

و يعد التدخل الحكومي من أهم مواضيع التنمية الاقتصادية لأن دراسة مكانة السوق و الدولة مازال يثير الكثير من الجدل في الأوساط العلمية من خلال موازنة بين أداء السوق و الدور الحكومي. (1)

إن طرح إشكالية أداء الحكومي ليس مقارنة نظام التخطيط المركزي و اقتصاد السوق كما تم في السابق. و إنما اقتصاد السوق حديثا ليس شكل كما يدعى "دعه يعمل، دعه يمر" و إنما هو ترك الحرية للأفراد و الجماعات في إطار قواعد عامة للسلوك متفق عليه، إذ هو في حقيقة الأمر أن السوق يعمل في وجود دولة قوية. (2)

أصبح اليوم التدخل الحكومي بالغ أهمية حتى في الاقتصاديات الليبرالية، و نجد كمثال على ذلك بعض التجارب الدولية التي أظهرت فعالية التدخل المباشر للسلطة الحاكمة في مساعدة الم.ص.م. و أحسن مثال هو اهتمام الدولة في تقديم الدعم اللازم و المساعدات مالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بما أنها تتعرض لعراقيل و لصعوبات في الأسواق المحلية و الدولية، و من بينها قيود التمويل. و لذا تحرص الدول على دعم مميز لهذه المؤسسات و أيضا لتلك المحدات خاصة التي أفرزتها تحولات الدولية (العولمة). و تتجدد في ثلاثة نقاط هامة

(1) Robert BOYER : Etat , Marché & Developpement. ; CEPREMAP ; CNRS ; 1998 ; pp 7,8

(2) د. حازم بلاوي : دور الدولة في الاقتصاد. دار الشروق 1998 ص 38

- تعديل الذي حصل في دور الدولة على المستوى الاقتصادي كان عاملاً أساسياً في تشجيع و توسيع نطاق هذا النوع من المؤسسات.
- تشجيع المنظمين على الاستثمار و تحديث مشاريعهم بعدما اقتناع التام للدول على أهمية القطاع والتحديات الاقتصادية على المستوى المحلي و الدولي و تفاقم مشكلة البطالة.
- أصبحت هذه المؤسسات كبديل إستراتيجي طالما تخلت الدول عن القيام بمجموعة مشاريع ذات طابع اقتصادي و اجتماعي، وأيضاً وصول الأجيال إلى السن الشغل .

### المطلب الأول : ضرورة تحسين المحيط الاستثماري

تكمل أهمية الدول في التنظيم مجموعة آليات الحصول الملاك على تراخيص الرسمية في الإدارة أو من البنوك العمومية أو مجموعة قوانين الخاصة بها لتسهيل الممارسات النشاط الاستثماري.

#### 1. تحسين بيئة الاستثمار:

يقصد بيئة الاستثمار الإطار العام والمناخ الاقتصادي وأيضاً الاجتماعي نعني بها عموماً محيط نشاط الم.ص.م. و للدولة مهام متنوعة في هذا المجال لما لها من دور في تحقيق مجموعة من الأهداف التالية:

- كالتضاء على العراقيل البيروقراطية و تخفيف من حدة إجراءات إدارية لفائدة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ( وهي إشكالية الاستثمار في الدول النامية).
- إعادة النظر في قوانين التأمين، و التوظيف و مراقبة الضرائب، ليس فحسب كاحترام و حماية المستخدمين من التجاوزات و العمل غير الرسمي دون الضرر بالعلاقات الاجتماعية. (1)
- زرع ثقافة التنظيم و بث روح ثقافة المؤسسة وهي ضرورة تكون انطلاقا من المدارس الابتدائية وحتى العليا للتحسين نوعية المنظمين و ذوى الكفاءات العالية.
- تنمية قطاع الخاص باستخدام المشتريات الحكومية كما في بعض الدول الرائدة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا و كندا و تستخدم حالياً في بعض الدول النامية .

(1) C.BOUNOUA : Op .cit ; P07

تحسين محيط المؤسسة ونعني به فعالية إحاطة القطاع، نجد مثلا في الدول النامية الهيئات والمؤسسات والمنظمات التي تعتنى بقطاع رسميا، وبرغم من ذلك لا تستفيد هذه المشروعات بصورة كاملة من هذا الإطار المؤسسي، نظرا لغياب التنسيق بين المؤسسات والمنظمات المعنية بها. و يؤدي إلى عدم إلمام القائمين على هذه المشروعات بالخدمات التي تقدمها هذه الهيئات والمؤسسات و بالتالي ضعف فعالية التدخل الحكومي.

و من هذا المنطلق أشار بعض الكتاب أن تعدد المركز الدعم في حد ذاته مشكلة خاصة في حالات نقص الكفاءات ، فقد يؤدي لاختلاف استراتيجية التعامل و يخفض فعالية الخدمات الموجهة للمؤسسات و الصناعات الصغيرة.

• ونضيف أيضا أن ثقة المستثمرين المحليين و الدوليين لا تتجسد إذا ما تعددت التشريعات في فترات قصير جدا، لأنه يفقد فعاليتها من جهة و من جهة أخرى يعطل الأعمال نظرا لكثرة وطول الإجراءات المطلوبة من إدارة ملفات لراغبين في الاستثمار أو الحصول على التمويل من البنوك.

على سبيل مثال لتأسيس المؤسسة الصغيرة في الدول النامية قد تتطلب أشهر و عدة سنوات وهذا لتعدد الإجراءات حصول على كثير من الموافقات ( ومنها الهيئات المتخصصة) و تشمل تراخيص إدارية للإنشاء و الاستغلال ، و تراخيص التأسيس، و تسجيل الموقع ، و كل طلبات الإعفاء الضريبي ، وأيضا العقار الصناعي أو التجاري، و طلب الامتيازات.. الخ . و للحصول على هذه التراخيص و الموافقات يخضع أصحاب المبادرة و المستثمرين في بعض الدول إلى حدود 18 قانون. (1)

بالإضافة إلى ما تم تطرق إليه من حيث البيئة الاستثمارية نضيف كذلك إلى القرارات الخاصة بالصحة و البيئة و السلامة و الأمن الصناعي و القوى العاملة و التأمينات و التعريفية الجمركية... بحيث تؤدي إلى كثرة التكاليف لاستثمار منها مستلزمات الإنتاج و تجهيز من الخارج .

(1) محمود عمر: مرجع سبق ذكره، ص 08

## 2. السياسات والبرامج الحكومية:

تحتاج المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة إلى دعم هام و فعال من الجانب الحكومي و لسيما في الدول النامية أين تكثر العقبات الهيكلية و القيود. و تعد المساعدة كمجموعة من الحاجات الأساسية للمؤسسات الصغيرة تتمثل في ما يلي: (1)

1. يجب على دولة توفير أطر سياسة سليمة، و هي محاولة قدر إمكان توفير بيئة اقتصادية تخفف القيود بشكل عام، كحقوق الملكية، والضرائب، والتمويل ...

2. تكوين السياسات بمختلف الأشكال و الطرق سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة كمساعدات المالية في إنشاء مؤسسات جديدة أو توسع في المؤسسات موجودة، كما أن الدولة تملك معظم البنوك و لها الحكم في السيطرة على السياسة النقدية بما قد يخدم الم.ص.م و يساهم في خفض السياسات التشددية للبنوك.

3. توفير برنامج شامل وملائم يقتصر على إجراءات البسيطة كمنح القروض بطريقة ميسرة أو أقل تعقيدا من المؤسسات المالية فحسب، لأن تقديم القروض و مساعدات المالية لا يعني بضرورة توفير التمويل إذا ما تطلب أمر تقديم خدمات أخرى مكملة كتدريب المهني و المشورة المستمرة للمنظمين عن طريق هيئات متخصصة. (2)

4. تحسين فعالية المؤسسات و إزالة العراقيل الظرفية بواسطة أدوات المتابعة و حمايتها، منها مختلف الأخطار، كخطر الصرف *risque de change* أو انكماش الطلب و بالتالي يجب أن يتضمن مشروع الحكومة نطاق واسع وفعال.

إن أهمية الدولة لا يمكن حصرها وعموما يجب أن يتجسد أولا على توفير محيط قانوني مناسب ثم تقديم مختلف المزايا و حوافز تستفيد بها الم.ص.م بطريق عقلانية و المثالية منها الجباية المناسبة و إعفاءات الضريبة المؤقتة.

(1) محمد عبد الحميد : مرجع سبق ذكره ص 38

(2) Hervé NOVELLI : Aidé les PME ; ed d'organisation 1994 pp38-40

و هناك العديد من الاقتصاديين يؤيدون فكرة حماية الدولة للصناعات الناشئة و كضرورة للحفاظ على النسيج الصناعي و تدرج إشكالية خصوصا في الدول النامية و المتحولة ، لأن الصناعات الناشئة فيها قد لا تتمكن من منافسة الصناعات الدول المتقدمة و في نفس الظروف فمن غير ممكن استمرارها دون وجود حماية من طرف الحكومة على أقل في مرحلة الانطلاق. (1)

### 3. الإطار القانوني و المؤسسي:

لا يتحدد استقرار السوق و محيط الاستثمار، فقط بقوانين استثمار و إنما من خلال مجموعة متناسقة من القوانين و السياسات و استنادا للبعض التجارب الدول الصناعية و جنوب شرق آسيا، يتبن أن رغم قلة إصدار للقوانين الخاصة بترقية الاستثمار فهي تستقطب عدد هائل من الاستثمارات المحلية و الدولية. و ذلك لوجود أسباب منها أداء الحكومات التي تمتاز بالعدالة و الكفاءة. كما نرى أن عمليات تقليص إجراءات التأسيس والترخيص وطرق الحصول على الخدمات المختلفة (السجل التجاري، تمويل البنكي...) هامة بحيث تخفض معاناة المستثمرين. و مهم القيام بتحسين إطار مؤسسي كضرورة يبدأ من المكاتب الخاصة للاستثمار و مختلفة هياكل كالشركات ، الوزارات المختصة و الجماعات المحلية .

وبالتالي هناك حاجة لمساعدة المستثمرين وتخليصهم من مشقة متابعة هذه الإجراءات لذلك وفرت العديد من الحكومات "شباك واحدة" ضمن مكتب واحد للاستثمار كهيئة تقدم للمستثمرين كافة المعلومات و الإجراءات المتعلقة بالوثائق الضرورية.

كما يجب أن تكون قوانين مترابطة مع بعضها البعض ، و عدم تناقضها، وعدم اختلافها مع القرارات والسياسات المختلفة ، وضرورة عدم تعديلها باستمرار مثل قوانين الاستثمار والتجارة والمالية والجمارك . و لأن كما سبق ذكره أن مهم هو تبسيط القوانين. (2)

أما القوانين أخرى مرتبطة بشروط التمويل يمكن أن تشكل عقبة أمام المستثمرين وتصبح فعالية قانون الاستثمار بدون جدوى، وتستطيع حكومات بتجاوز مع البنك المركزي في تحسين الظروف باستخدام أدوات سياسة النقدية.

(1) عبد القادر محمد عبد القادر عطية: اتجاهات حديثة في التنمية. دار الجامعة 2000 ص 189

(2) محمود عمر: مرجع سبق ذكره، ص 08



## المطلب الثاني : توفير الخدمات و البنية التحتية

تعرض الم.ص.م مشاكل متنوعة في نشاطها لضعف البنية التحتية و الخدمات الأولية كنقل الخامات أو توزيع المنتجات إلى الأسواق المختلفة ، وعزلة المناطق الريفية على المناطق الحضرية... فالكثير من الصناعات الصغيرة موجودة في المناطق المعزولة أو داخل المدن الصغرى تفتقد إلى المصادر الأساسية كخدمات المجاري و صرف المياه و الطاقة الكهربائية الأزمة للممارسة النشاط.

إن ضخامة تكاليف البنى التحتية للاستثمار "كالنقل و الحصول على المياه و الكهرباء" هي من بين أسباب انخفاض الاستثمار... وهذا ما أكده البنك العالمي للإنشاء و التعمير بعد دراسة إقليمية أقيمت في الدول المغاربية، لأن عدم توفر البنية التحتية الأساسية لتجسيد الاستثمارات للعديد من الدول النامية عقبة أساسية لا يمكن تجاهلها و هي أحد أسباب أساسية في انخفاض الاستثمار و تدهور حركية القطاع الخاص.<sup>(1)</sup>

وبفعل نجد في بعض الدول ملاك المؤسسات يقومون بتهيئة تلك الخدمات بأنفسهم و أحيانا بطرق غير رسمية و تصبح تكلفة استثمار مرتفعة الأمر الذي يؤدي إلى مواجهة أزمات و مشاكل مالية منذ انطلاق.<sup>(2)</sup>

كما أن أكبر معوقات الاستثمار هو عدم توفر العقارات مناسبة "Foncier" أو محلات تتوافق مع حجم و طبيعة الأنشطة، و هي أكثر مشاكل التي تعيق عملية إنشاء و توسيع أعمال الصناعات الصغيرة و الخدمات و هي أكثر مشاكل أهمية في العديد من الدول لما لها أثر على إمكانية الحصول على التمويل من البنوك(حالة الجزائر).

### 1. توفير العوامل المشجعة على الاستثمار:

تشرط عملية الاستثمار جوا يمتاز باستقرار السياسي و الاقتصادي فالتغير الحكومي مستمر هو مؤشر للمجتمع المحلي و حتى الدولي بعدم الاستقرار في التشريعات. فلا يختلف الاقتصاديون أن الاستثمار هو أساس عملية التنمية و مصدر و مكان لخلق القيمة و لا يوجد ديناميكية استثمار على المستوى الكلي إلا بوجود مناخ مناسب.

(1) Radhi MEDDEB : la PME MAGHREBINE POSITINNEMENT & STRATEGIE ; colloque international « la PME face a la mondialisation » TUNIS ; avril 1999 ; p05

(2) عبد رحمان يسرى أحمد : مرجع سبق ذكره، ص 31

إن توفير متطلبات الاستثمارية المادية من ضروريات نمو الأعمال كالتحويل اللازمة لبدء و انطلاق المشروع و منها البنية التحتية للنشاطات الصناعية وخصوصاً المناطق الصناعية الملائمة (كالعقار الصناعي) ،أيضا من حيث توفر الخدمات. و المهم أن تكون أسعار عناصر الإنتاج ( coût d'investissement ) واتصالات وإيجارات و أسعار الفائدة مناسبة بحيث تشجع المستثمرين.

من الضرورة توفر حد أدنى من هذه البنية و وضعها تحت تصرف المستثمرين بأسعار معتدلة لكي تستطيع الاستثمارات المنتجة مباشرة الإنتاج بتكاليف مناسبة. ويندرج ضمن البنية التحتية ضرورة توفر الكفاءات والعناصر الفنية ، والمصارف الخاصة ، و حتى الأسواق المالية. و مجموعة هياكل متخصصة بالتصدير. و أيضا أهمية وجود نظام قضائي و تجاري أيضا فعال ونزيه يتق فيه المستثمرون ويتميز بالسرعة في الأحكام والقدرة على التنفيذ الفوري لها.

## 2. مساهمة الدولة في ترقية التصدير:

إن الدعم الحكومي في التصدير لا يقتصر على المؤسسات الكبرى فحسب، بل أصبح للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة في الأسواق الدولية في عديد من الدول. ومهم أن الدول تستطيع تشجيع التصدير بعدة أشكال رغم أنها في الدول النامية ضعيفة ليس بإمكانها الدخول في مجال التصدير ، و يرجع ذلك إلى الافتقار للحوافز والمعلومات عن الأسواق، وصعوبات الحصول على تراخيص التصدير و ضمان الصادرات. و أيضا المشاكل العملة و أخطار الصرف.

إن مشاركة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول الصناعية قوي في الدخل الوطني والعمالة وتصدير لأنها تتلقى دعم متنوع و فعال. كما أن التحولات الاقتصادية ومتطلبات المنافسة الدولية يدفع الدولة للعمل أكثر على توفير الدعم المناسب عن طريق: (1)

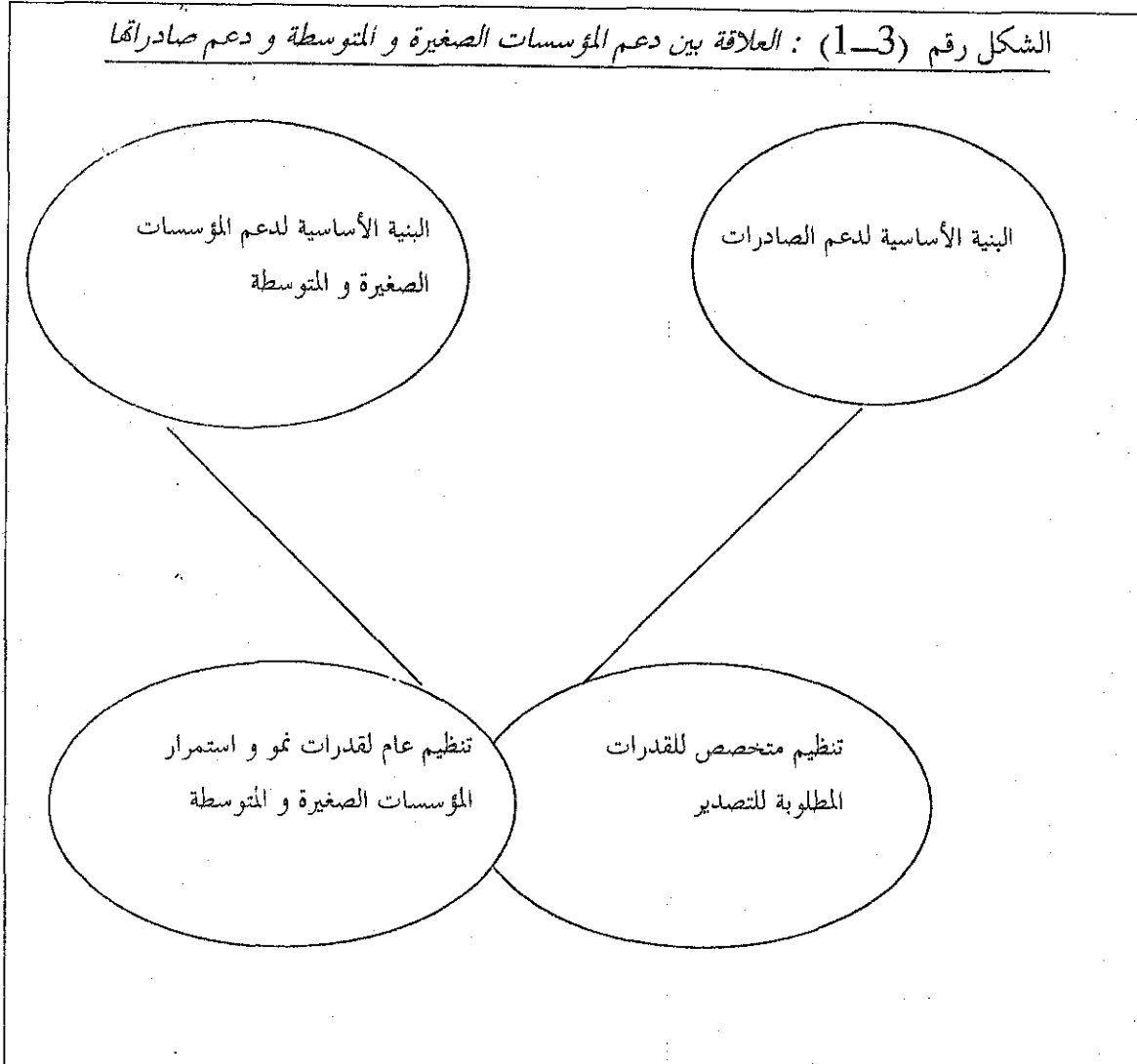
- دعم الأعمال الصغيرة من جهة بالتالي تتسع رقعة المساعدات بصفة عامة.
- عن طريق العمل على تجسيد الأساليب لترقية التصدير لدعم و ترقية الصادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ولذلك تدابير تنمية القدرات التصديرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعد عملية صعبة لأنها ترتبط بالصعوبات غزو الأسواق.

(1) د حازم بلاوي: مرجع سبق ذكره، ص 35

و عموما تدخل الدولة للحد من قيود التصدير و بهذا الصدد أثبتت التجارب للعديد من الدول أن تقديم الدعم لعملية التصدير للم.ص.م عن طريق المصادر التقليدية للدعم عملية غير كافية ومحدودة، وهي لا تساعد المؤسسات المؤهلة للتصدير بفعالية. و لهذا الغرض توسع نطاق المساعدات الحكومية لفائدة الم.ص.م. كما أن المصادر التقليدية للدعم غالبا ما تكون تتناسب مع متطلبات المؤسسات في السوق المحلي فقط و لا تكفي لتحسين القدرة التنافسية في مجالات التصدير.

الشكل رقم (3-1) : العلاقة بين دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعم صادراتها



مصدر: زايري بلقاسم. مرجع سبق ذكره ص 13.

نطاق المساعدة الدولية واسع و متعدد يختلف من دولة إلى أخرى ينطلق من حل المشاكل الإدارية للتصدير مثل : معلومات السوق و الاتصال ، و طرق التوزيع، و التراخيص و غيرها<sup>(1)</sup>.

(1) Julien, P- A et Marchesnay . , l'Entreprenariat Op.cit ; p 63.

إن مساعدات خاصة للتصدير يمكن أن تستمر عن طريق مساعدات تقنية لهذه المؤسسات في نمو القدرات التصديرية. وكذا القواعد للمساعدة المؤسساتية (إنشاء مثلا هيئات خاصة بالصناعة الصغيرة المصدرة)، و الهياكل القاعدية المادية ( منها المناطق الصناعية موجهة للتصدير، و بعض الخدمات المشتركة، بإضافة إلى تلك المبادرات في مجال التمويل للصناعات الصغيرة، و مجموعة ميكانيزمات لضمان القروض، و أسعار الصرف و الفائدة، و رغم ذلك لا تكون كلها ناجحا دون توفر برامج التدريب و التكوين المتواصل موجهة للإطارات المسيرة و ملاك المؤسسات.

و خلاصة لما سبق، فإن مجال هذه المساعدات جد واسع: (1)

- كالتكوين و تحسين مستوى الإطارات العاملة في هذه المؤسسات (تدريب واستخدام تقنيات).
- دراسة جدوى الاستثمارات بإنشاء مراكز خاصة.
- الهندسة المالية و التمويل بالمواد الأولية و عوامل الإنتاج الأخرى.
- الهياكل القاعدية و تمثل وكالة دعم تطوير المشاريع و تصديره.
- استشارات للإنتاج و تحسين نوعية المنتج و باستخدام إدارة الجودة الشاملة.

### المطلب الثالث: مهام الدولة و مجال التدخل الحكومي:

سارعت الدول المتقدمة مبكرا في إنشاء و تكوين مراكز و منظمات خاصة للدعم الم.ص.م ( كاليابان، الو.م.أ) و تمكنت من خلالها تطبيق برامج حكومية هامة و وضع سياسات كلية و خاصة للمنظمين. و فعلا استطاعت إنشاء القدرات المؤسسية هائلة و اختبار أسس وطرق جديدة قادرة على تنمية السياسات بقدر الكافي.

إن أدوات الدعم الحكومي لا تنحصر بالمساعدات المباشرة (كالضمانات، أو الإعفاءات...) بل يتوقف على مهام أكثر أهمية من خلال تأهيل اقتصاد بتحسين بيئة الاستثمار و إعداد محيط مؤسسي ملائم يحفز نمو الأعمال. (1)

(1) زايري بلقاسم: مرجع سبق ذكره ص 15.

على هذا الأساس يمكننا تصنيف مجالات التدخل الحكومي إلى ثلاثة مجموعات: (1)

1. المجموعة الأولى: تضم الطبيعة الأولى بمجموعة من الحوافز الهادفة إلى الحد من عراقيل الاستثمار، و منها توفير البيانات ضرورية لدخول مشاريع جديدة في السوق و إعداد دراسات للتعريف بالفرص الاستثمارية ( هي من مهام الغرف التجارية و الصناعية). كما يمكن للدولة توفير البنى الأساسية التي تخلق رعاية الفنية للمؤسسات و تقديم لها كل الخدمات و الاستشارات.

2. المجموعة الثانية: و هي العوامل أساسية وأدوات خاصة بالتمويل ودعم المالي منه مالية و ضريبية ( الإعفاء) تقديم خدمات للمؤسسات المالية و البنوك التجارية و منها تنسيق السياسة النقدية و المالية إلى ما يخدم سياسات دعم الاستثمار ( أسعار الفائدة . ضغط الضريبي...).

كما يتطلب قطاع الم.ص.م من أجهزة الحكومية في تقديم الدعم المالي والضريبي وكل امتيازات الخاصة، كتقديم المساعدات للمؤسسات الحيوية وحتى المتعثرة PMI en difficulté أو مساعدة خاصة للنشاطات الصناعية صغيرة التقليدية على استمرار والتطور.

3. المجموعة الثالثة : لا تقل أهمية على العوامل الأخرى بحيث تتعلق بالحيط غير المالي و الذي يتوقف على السوق (السوق المحلي و الدولي) . و هذا للتنوع العراقي المرتبطة بالسوق للمؤسسات الصغيرة فإن دعم أسعار المدخلات و خفض تكاليف العمل و توفير مستلزمات الإنتاج المحلي أمرا ضروريا في جهود الدولة حتى يتم تفعيل دورها في المنافسة الدولية بما أن هناك خطورة محتملة للمتغيرات الدولية في مجال المبادلات و حرية التجارة الخارجية.

### 1.3. السياسة الضريبية:

تعتبر السياسة الضريبية من أدوات التدخل الحكومي ولها صلة مباشرة مع الاستثمار. لأن الثقل المفرط للضرائب ، و أعباء الأجرور ، و الأعباء الاجتماعية قد تدفع عدد هام من المؤسسات نحو القطاع غير الرسمي. كما أن العبء الضريبي يشكل عقبة أساسية في نمو و تنميتها و لذلك يوجد في ترقية هذا الأمر هدفا أساسيا للظهور أنشطة اقتصادية عديدة. بالتخفيف من الضرائب و الضمان الاجتماعي كآلية للتطوير الم.ص.م و الحد من زيادة حجم اقتصاد الغير الرسمي.

### 2.3. السياسة النقدية:

تتعلق السياسة النقدية بأدوات النظام المصرفي تؤثر على العرض النقود والطلب عليها كما تؤثر على سياسة الاقتصاد الكلي. وعموما وجود فائدة مناسبة منخفضة نسبيا يرفع من الطلب على الاستثمار. لكن الفائدة منخفضة قد لا تؤدي إلى جمع الموارد ادخار ولا اختيار ناجح للاستثمارات .

يحصل المستثمرين على المال بتكلفة معينة طبقا لسعر الفائدة من مصادر الاقتراض المختلفة. فإن سياسة محددة للفائدة تلعب دوراً في الطلب على رأس المال و في الاستثمار. فمن البديهي أنه كلما كان سعر الفائدة منخفضاً كلما أغرى ذلك المستثمرين على الاستثمار وإقامة المشروعات الجديدة أو التوسع في المشروعات موجودة<sup>(1)</sup> ، وكلما كان سعر الفائدة مرتفعاً خفض المستثمرين عن القيام باستثمارات جديدة أو التوسع فيها، فقط المؤسسات ذات مخاطر و مردودية عالية<sup>(2)</sup> إن ذكر هذا الموضوع يبين جدية وضرورة تدخل الدولة في تحديد سعر مناسب للفائدة ووعاء ضريبي مناسب لكي ترعى سياسة هادفة للاستثمار والادخار معا .

(1) محمود عمر: السياسات المحفزة للاستثمار. جمعية العلوم الاقتصادية السورية 2001

(2) Robert wtterwulghe : Op .cit p138.

## المبحث الثاني: دور الدولة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يعتبر دور الدولة مصيريا و بالغ الأهمية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا لتلك العقبات متعددة الجوانب التي تقف في توسعها و تطورها ،خاصة أن غياب الحكومة تؤدي لاحتكارات المؤسسات كبرى في حصول على مصادر التمويل من البنوك و استعمالها طرق و تقنيات السيطرة على السوق ( كالمضاربة ،أو الإشهار..). وأيضا المنافسة غير الشرعية أو تجاوزات في السوق ... إلخ، كل هذه الأسباب تجعل من تدخل الدولة مهما و ضروري لإعادة التوازن من جهة و إعادة الاعتبار إلى المؤسسات صغيرة الحجم من جهة أخرى بطرق و السياسات هادفة و مدروسة. و من أجل ذلك تسعى الحكومة لتحقيق فعالية في السوق، منها الحث على مساهمة البنوك التجارية في تفعيل دور الوساطة المالية و تساهم في تحسين تصرفاتهم اتجاه الم.ص.م.

### المطلب الأول: آلية دعم الدولة الغير المباشرة لتخفيف من مشاكل تمويل الم.ص.م.

تعتبر مشكلة التمويل من قضايا التنمية بحيث يتوقف نمو اقتصاد ما على تمويله ، وتلتزم الدولة بضرورة إسهام في تعبئة موارد مالية كافية و إجراءات مؤسسية لتشجيع الخواص على استثمار في مختلف الفروع الاقتصادية. كما أشرنا سابقا فقضية التمويل المصرفي ترتبط بالبنوك و مصادرها ينبغي على الدولة تنمية النظام المصرفي قصد تأهيله للخصوصيات الم.ص.م. كما يمكن للدولة تسهيل تمويل المصرفي للمؤسسات و تشجيع البنوك على تقديم خدمات تمويل، أو عن طريق أدوات و مساعدات مباشرة و غير مباشرة، و هذه الأخير أكثر فعالية أهمها

### 1. مراكز الخدمات و حضانات الأعمال :

أصبح نموذج حضانات الأعمال آلية متطورة للمساعدة المؤسسات الناشئة و رعايتها بطرق أكثر فعالية، بحيث تتمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حصول على دعم المالي و التقني بكل راحة و بعيدا على ضغوط المحيط.

تعد مشاتل المؤسسات أو حضانات الأعمال مناطق النشاط يمكن أن تمارس المؤسسات بدخلها نشاطات الإدارية و إنتاجية و بشرط أن يكون بقائها في الحضانة سنتين و هو حد الأدنى للتجنب الخطر الذي عادة يدوم خمسة سنوات.

تتضمن آليات عمل الحضانات الأعمال فوائد عديدة للم.ص.م، إذ تجنبها عدة عراقيل في مراحلها الأولى لحياتها، بما أنها تحصل على العديد من خدمات التكنولوجيا الحديثة، كطرق التدريب، و المعلومات حول الأسواق الجديدة و البدائل التمويل المختلفة. من أجل تنشيط وتشجيع اللجوء إلى المقاوله، و التي تمثل في البلدان المصنعة قطاعا ديناميكيا واستطاعت هذه الحضانات بدعم النسيج الصناعي وعلى سبيل المثال حققت في سنة على 1995 إلى غاية 1998 ما قيمته 71 مليار فرنك فرنسي بألمانيا و حوالي 23 مليار فرنك فرنسي بفرنسا. كما تستطيع الحضانات توفير حاجات التمويل وبدائل مختلفة لأنها تشكل حلقة وصل بين مختلف أنواع التمويل البنكي أو المؤسسي، كصناديق القروض، أو المستثمرين الكبار و بالتالي حلقة وصل بين مجموعة الممولين و المنظمين.<sup>(1)</sup>

## 2. تدريب موارد البشرية وملاك الم.ص.م:

إن للتنمية الموارد البشرية أهمية كبرى في تأهيل المؤسسات الإنتاجية و تمويلها لأنها تخفض حالات الفشل التسويقي و المالي و أيضا تشجيع الاستثمار المحلي و الخاص، و يعد مورد بشري العامل حاسم في المنافسة الدولية في بعض الفروع التقنية. و تختلف الدول في طرق التدريب و عموما يتحدد على طبيعة كل دولة و إطارها، الاجتماعي و أيضا الثقافي. منها مستوى التعليم و كفاءات التأطير. إن تنمية المورد البشري و باستمرار ليس بعملية سهلة بما أن عوامل نجاحه تتوقف على مبادئ ثقافية و اجتماعية، و تعد من بين تحديات الدول النامية منها التكوين المهني و الثانوي و كذا الجامعي و مخابر البحث و التطوير. إن صعوبته في الأمر الواقع يتطلب وقت في توفير الهياكل الأساسية والخدمات و التكوين المناسب وفق الحدائة و الموصفات. و لهذا تتطلب العملية التدريب خدمات مميزة للمنظمين و العمال على حد سواء ليتم تأهيل الأفراد في استخدام قدرات التكنولوجيا و الأدوات الحديثة كإعلام و الاتصال و تحسن طرق التسيير و إدارة الأعمال.

(1) د.محمد بن بوزيان و طاهر زياتي: تكنولوجيا الحضانات في العالم العربي،مجلة اقتصاد و تسيير تلمسان مارس 2004



## المطلب الثاني: الدعم المالي و ضمان القروض:

ترفض البنوك العديد من طلبات التمويل الم.ص.م وتضع أسباب موضوعية كارتفاع درجات عدم التأكد في تمويلها و انعدام أدنى ثقة في التعامل مع ملاكها منها نقص الضمانات لديهم و بالتالي لا يوجد آليات أخرى لدى البنوك و الملاك في رفع الثقة بينهما .

### 1. صيغ الدعم الحكومي:

لا يمكن حصر مختلف صيغ الدعم الحكومي. كما يوجد عدة أدوات انطلاقاً من التجارب الدولية ولها عدة أشكال و تحدد نسبتها حسب الحالات و الفروع في الدول المتقدمة.

### 1.1. القروض بدون فائدة:

تستطيع الدول تحمل فائدة البنوك التجارية في حالات المؤسسة الناشئة و يمكن أن يشمل مؤسسات في توسعها حسب الأهمية. و يكون إما تحمل كلي أو جزئي يتغير حسب طبيعة النشاط و المنطقة الجغرافية (مناطق خاصة).

### 2.1. إعفاء الجبائي الخاص:

قد يشكل الضغط الجبائي على مؤسسة الناشئة و الصغيرة تكاليف تفقدتها المراد ودية لاسترداد القروض البنكية. و لهذا تسعى الدول ولمدة معينة بإعفاء المؤسسات من الضريبة و الرسوم الجمركية منها الأدوات و التجهيزات الاستثمار مثلاً أو أعباء مختلفة مثل التقاعد و تأمين العمالة. وكذا إعفاء على ضريبة الأرباح المؤسسة السنوية في مراحل سداد القرض .

رغم هذا فإن فجوة الثقة و تخوفات البنوك من الم.ص.م تستمر، و يمكن للسلطات أن تعوض ذلك بضمان من خلال صندوق حكومي و تعد أهم الأدوات المباشرة للحكومة.

كما نال المحور الدعم المالي أكثر من غيره من المحاور على مستوى التجارب الدولية و الاختلاف بين الدول هو فعالية هذا الدعم في التصور، والتأسيس و طرق التنفيذ.<sup>(1)</sup>

(1) كساب علي : مرجع سبق ذكره، ص 08

ولذلك نجد في بعض الدول يقتصر الصندوق في تغطية التمويل للمؤسسات الناشئة باعتبارها لا تملك أدنى شروط تعامل المصرفي. أو صندوق خاصة لضمان مخاطر الابتكارات مثلا هو الحال لبعض الدول كفرنسا (الذي ظهر في سنة 2002 بعد توصيات الرئيس الفرنسي للحكومة).

و على العموم إن صناديق الدعم وضمان القروض هي أهم الأساليب المباشرة لتحسين وضعية تعامل البنك و الم.ص.م. وهو عامل حاسم في التخفيف من حدة مشكلة التمويل وبالتالي وجود طرف ثالث له الإمكانية في تسديد جزء من مستحقات الدين للمؤسسة إذا ما تعذر المقرض، و هي طريقة رائدة في العديد من الدول كنموذج للمساعدة مباشرة للبنوك و الم.ص.م في حد سواء لتحمل الخسارة عند حدوث حالات فشل المشروع .

## 2. صندوق خاص لتمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة :

وضعت عدة دول صناديق خاصة للتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تثبت مشاريعها جدوى اقتصادية، ويعمل على تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يخفف من حدة مشكلة التمويل التي تعاني منها هذه الاستثمارات.

ويعمل صندوق خاص لتقديم قروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، من خلال مساهمة و مشاركة مختلف الأطراف المعنية ( كالحكومة ، الغرف التجارية و الصناعية ، والنقابات العمالية ، أو اتحاد أرباب العمل الخواص ، المؤسسات الخاصة و العامة و الهيئات الدولية الداعمة لمثل هذه المشاريع : . . ) . ويعتبر هذا الصندوق ركيزة أساسية في توفير و تقديم القروض مباشرة دون سياسات تشددية للبنوك التجارية خاصة في بداية نشاط و التوسيع في حجم نشاطها على مستوى السوق المحلي أو الخارجي، و بشرط أن تلتزم هذه المؤسسات بتقديم الضمانات الكافية لضمان سداد هذه القروض و عدم تحويلها لغايات أخرى.

إن تمويل مثل هذا الصندوق يتوقف بالدرجة الأولى على الحكومة في توفير موارده، و على الإعانات و التبرعات المقدمة من الهيئات العامة و الخاصة و اتحادات رجال الأعمال .

كما يقوم الصندوق بتقديم القروض المتوسطة و الطويلة الأجل لهذه المؤسسات بفترات سماح و شروط ميسرة و بمعدلات فائدة منخفضة ، و على الحكومة أن تعمل على إنشاء فروع

لهذا الصندوق عبر كافة أنحاء الوطن تمثل فيه كل الجهات المهتمة بتنمية و تشجيع قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة<sup>(1)</sup>.

### 3. صندوق ضمان القروض الاستثمارية :

يرتكز هذا الإجراء على تقديم الضمانات اللازمة للقروض التي يلجأ أصحاب المشاريع إلى توفيرها للبنوك التجارية ، وهي أداة فعالة حتى يمكن الشباب الحصول على القرض المناسب الذي يحتاجونه. بما أنهم غير قادرين على تقديم الضمانات المناسب لهذا القرض ، و لذلك فإنه و بالاعتماد على تجربة البلدان المتقدمة في هذا المجال و خاصة الولايات المتحدة الأمريكية ، فرنسا ، كندا ، ألمانيا إنجلترا ، اليابان ساعدت صندوق خاص لضمان قروض في تسهيل غدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدخولها في التمويل المصرفي.

و يعمل صندوق على ضمان القروض الطويلة الأجل *crédit moyen et long terme* اللازمة التي تحتاجها استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا عادت لشراء مختلف الأصول الرأسمالية و المعدات التي تصبح في حد ذاتها ضمان للبنك ولكن ليس بكامل قيمة القرض.

على أن تعمل هذه الأخيرة على محاولة إحياء هذه القروض و متابعة تحصيلها لحساب الصندوق (مثل نموذج الفرنسي)، و يتم التعويض بنفس النسبة التي تم ضمانها من القرض ، حيث يتحمل المنظم (صاحب المؤسسة) الصغيرة و المتوسطة تقدم باقي نسبة الضمان المطلوبة.

يتحمل صندوق ضمان القروض كامل الأقساط المتعثرة سدادها من القرض ، و يدفعها فوراً للبنك أو المؤسسة المقرضة بعد التأكد من فشل المشروع .

(1) Jean LACHMANN: Op.cit. p 36

(2) عبد لطيف عبد الحميد: التمويل المحلي و التنمية المحلية ،دار الجامعة ،الإسكندرية ،2001 ص 121

كما يتم تعويض خسائر الصندوق عن طريق عوائد تعريفية الضمان و المصاريف التي يتم تحصيلها ، و قد تبث من تجربة الدول المتقدمة أن الخسائر لا تتعدى في معظم الأحيان نصف مقدار تعريفية الضمان المحصلة عن القروض المضمونة (1).

ويتم تمويل الصندوق عن طريق أحد البدائل التالية (2) :

— تتولى الحكومة توفير كامل رأس مال الصندوق و تدعمه كلما تقلص رأس المال من جراء تعويض البنوك و المؤسسات المقرضة عن الديون المعدومة المضمونة من الصندوق .

— تقوم الحكومة مباشرة بتولي دفع خسائر الديون المعدومة من القروض المضمونة لدى البنوك و المؤسسات المقرضة من خلال مجموع تعريفية الضمان و في حالة عدم كفايته تدفع هذه الخسائر من موارد الميزانية .

— يمكن للمؤسسات الخاصة و التنظيمات غير الحكومية ONG من رجال الأعمال أن يؤسسا صناديق ضمان خاصة بهم .

(1) Hervé NOVELLI : Op,cit p84

(2) قويق نادبة : مذكرة ماجستير واقع و آفاق تطور الم.ص. م.في ظل سياسات الإصلاحات ،حالة اقتصاد أنجرائي، تحت إشراف ،د.جراح محمد 2003 ص 122 الى 123

### المطلب الثالث: تجارب بعض الدول في تمويل الم.ص.م:

تختلف مساعدة حكومات دول العالم المتقدم في تمويل المؤسسات الصغيرة فنجد من بين الدول.

#### 1. اليابان، فرنسا، والولايات المتحدة الأمريكية :

**1.1. اليابان:** هو أول الدول التي قامت بجهود معتبرة لتطوير ومساعدة هذا النوع من المؤسسات. و في سنة 1948 قام بإنشاء وكالة " MITI " كان هدفها تشجيع الم.ص.م على تعزيز قدرتها التنافسية من خلال حصولها على امتيازات مختلفة والعمل على التأقلم والبحث دائما لغزو الأسواق العالمية<sup>(1)</sup>. وتعتبر التجربة اليابانية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها واحدة من أغني التجارب العالمية كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل في محيط مناسب من خلال أطر مؤسسية تقدم لها التراخيص وتمدها بالمساعدات الفنية والخبرة الاستشارية و التمويلية وذلك من خلال وكالة المؤسسات الصغيرة والمتوسط (Small Enterprise Agency) التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة (METI) وهي الجهة المسؤولة عن تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان . ومن أهم السياسات المالية والاقتصادية الموجهة لتشجيع وتنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان<sup>(2)</sup> :

سياسات حماية المؤسسات من الإفلاس ، وسياسة إعفائها من الضرائب ، وسياسات أخرى متنوعة كالتدريب والتمويل.

(1) الحماية من الإفلاس : تعتبر سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث تقوم آلية حماية بتطبيق هذه السياسات مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية ، ويمكن للمشروع الصغير الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهرياً تقوم بموجبه هيئة تنمية الأعمال الصغيرة والمتوسطة اليابانية (JASMEC) بسداد ديون المشروع الصغير المتعثر ليس فحسب تستفيد المؤسسات الصغيرة الأخرى التي تتعامل معها من التعويض، حتى لا يكون إفلاس المشروع سبباً في إفلاس مؤسسات أخرى .

(1) Julien, P- A et Marchesnay . , la petite entreprise Op.cit; p 63.

(2) وزارة التجارة و الصناعة المصرية(2002):" تجارب الدولية" مرجع سبق ذكره ص35

التمويل: تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بتعدد مصادر التمويل ويتمثل أهمها فيما يلي :

(ب) البنوك التجارية: التي تقوم بتمويل جزء كبير من القروض اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتعتبر من بين البنوك الذي تمتاز بالمرونة في تقديم الخدمات و تمويل لهذا القطاع على مستوى الدولي . ويلاحظ عكس دول النامية فنوك الدول الصناعية أكثر مرونة في معاملتها مع المؤسسات الصغيرة مما خفف بشكل كبير عقبة التمويل والمساهمة في تنمية قطاع الخاص و التصدير.

(ج) هيئات التمويل الحكومية : هناك هيئات حكومية تمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولديها فروع عديدة منتشرة في مناطق مختلفة من اليابان وهذه الهيئات هي :  
نظام ضمان القروض المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وتقوم به Credit Guarantee Corporation . والتي تملك 52 فرعاً منتشرة في أنحاء متفرقة من اليابان.

ولا شك بأنه من خلال هذا النظام أصبحت عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مؤسسات التمويل عملية سهلة وميسرة .

2.1. الو.م.إ: سنة 1958 عن طريق "small-business-act" ثم إنشائها للمساعدة المنظمين و ترقية تعامل في الباطن مع المؤسسات الكبرى. وبرغم من أن الو.م.إ. لها مؤسسات كبرى متعددة الجنسيات ذات نفوذ عاليا فإنها أظهرت أن المؤسسات الصغيرة لها نفس المكانة في استراتيجية الحكومية و يتوقف دور الدولة على تشجيع المؤسسات للوصول إلى أهدافها. (1)  
وأهم أدوات مستخدمة نجد:

1. برنامج لضمان القروض بالشراكة مع مختلف البنوك.
2. أشكال مختلفة لدعم الدولة منها صيغ الجبائية و المالية.
3. الصفقات الحكومية إذ توفر حكومة حصص لفائدة الم.ص.م.
4. برامج التدريب و مساعدات هامة في مجال التصدير.

(1) Francis GRIGNION : Aidée les PME l'exemple Americain . rapportd'information  
SENAT 1997. p28-38

3.1. فرنسا<sup>(1)</sup>: ساهم نضام الجهوية في فرنسا بعد حصول الجماعات المحلية استقلالها عن مركز القرار دور فعالا لمساعدة PME و أخذت عدة أشكال كتقديم مبالغ مالية، تسيقات، إعانات، قروض... الخ وعموما لا يمكن إحصاء كل ما قامت به السلطات من تشجيع الخواص في إنشاء و توسيع نشاطهم في مختلف الفروع ومهم في ذلك هو تكامل السياسة الهادفة و تكوين المناخ الملائم لهذا القطاع و منها:

1. مساعدات جهوية تتحدد حسب طبيعة و ظروف كل منطقة.
2. مساعدات جهوية للفرص البطالين.
3. مساعدات تقنية للمشاريع التي تحتاج إلى دراسة السوق.
4. إعفاءات جبائية وضريبية مختلف تتحدد حسب النسب وفق الحالات و الفروع.

## 2. تونس و المغرب<sup>(2)</sup>:

أول مبادرة بدأت منذ 1970 من خلال برامج خاصة للتمويل و تنمية النشاطات و حرف لكن ظهر أول برنامج سنة 1973 فتح المجال للظهور أكثر و توسع المشاريع الصغيرة و تلقى حوالي 2500 دعما ماليا و قروض بفوائد رمزية. و زيادة على ذلك تم إنشاء صندوق ضمان مخاطر القرض سنة 1981 " FNG " لفائدة الم.ص.م.

لم تتوقف تونس إلى هذا الحد بحيث دور آخر في تهيئة العقار و الأراضي، إنشاء وكالة عقارية صناعية تنشط على الصعيد المحلي بإنشاء مناطق صناعية جديدة و هي تحت وصاية وزير الاقتصاد لها دورين أساسيين:

1. تقوم الوكالة بتهيئة النشاط من خلال شراء قطع أرضية لتكوين مناطق النشاط ثم تسليمها للصالح المنظمين الصناعيين و فق شروط محددة في المواد من قانون 37 91 المؤرخ في 08 جوان 1991.
2. بالإضافة إلى تسهيل تقديم العقار الصناعي للمنظمين تلجأ الوكالة لإنشاء مباني صناعية ثم تباعها أو تأجرها للمستفيدين.

(1) Hervé NOVELLI : Op.cit .pp64-65

(2) Y.Hamed : Op.cit p09

أما في الغرب فقد فشل السياسة الصناعية مبكرا، و اتجهت السلطات الحاكمة للتنمية الزراعية و قطاع الخاص و حرف التقليدية كإستراتيجية تنمية. ويعتبر المغرب أقصى من أفقر دول المغرب العربي لهذا اتجهت المملكة بسياسة صارمة في 1993. بما يسمى ب L'AMSED (الجمعية المغربية للتضامن و التنمية) ثم في بداية 1999 فتح صندوق خاص للفائدة القروض المصغرة التي استفادت في جوان 2000 أكثر من 50000 شخص قروض مصغرة .



خلاصة:

تساهم الدولة بشكل كبير في تحسين التمويل الخارجي للم.ص.م في كل المستويات وبالتالي يعتبر التدخل الحكومي هام وحيوي لأي بلد يسعى لتحديث و تطوير الاستثمار الخاص و تحقيق المرونة الاقتصادية للمجابهة التحديات و الفرص.

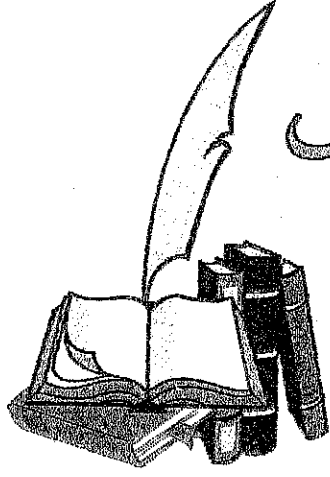
إن مشكلة التمويل في الم.ص.م حادة للغاية في مختلف مراحل المؤسسة (النشأة، التوسع، الابتكار....إلى التصدير). و لا يوجد حتى أن نموذج مثالي للدعم صالح للكافة دول العالم. لأن تخفيض الفائدة أو دعم صناديق الضمان ما هي إلا حلول تقليدية وجزئية وأهم هو حتمية التدخل الحكومي منها تحسين البيئة الاستثمارية بشكل عام، و تقديم مختلف صور الدعم المادي بما يناسب الخصوصية الذاتية للمجتمع و الإمكانية المتوفرة.

و لذلك يجب أن تأخذ الدولة بعين الاعتبار السياسات الاستثمارية التي تنتهجها في تحقيق الأهداف الاقتصادية و التنموية ، و بمعنى آخر يمكن أن تسعى به لتشجيع الاستثمار الذي تساهم أكثر من غيره في توفير المنتجات، أو زيادة القيمة المضافة، و تطوير الإنتاجية ، و توفير فرص العمل الدائمة و إمكانية التصدير، و من هنا يظهر بأن مهام الدولة بالدرجة الأولى من هذا المنظور هو تشجيع الاستثمارات الخواص التي تكون قادرة على توليد استثمارات حقيقية.

# الباب الثاني

واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفصل



الأول

مكّانة الم.ص.م في الجزائر

تمهيد:

منذ الاستقلال عرفت الجزائر سيطرة الدولة على النشاطات الاقتصادية في كافة المجالات، وهذا ما أثر على مكانة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الاقتصاد الوطني، فلم تعرف مسارا تاريخي عاديا لتلك السياسات و التوجهات الاقتصادية السابقة، ولم تتطور إلا بصفة بطيئة دون حصول على هياكل خاصة.

و بعد الإصلاحات الاقتصادية عرفت الم.ص.م انتعاشا قانونيا حقيقيا، ولكن مفعول الإصلاحات لم يكن إيجابيا، لأن برامج التعديل الهيكلي تسببت في تراجع الاستثمار (خاص و العام) وما كانت لها من آثار سلبية على حركية الاستثمار وضعف الطلب على السلع والخدمات و انعدم تجاوب القطاع المصرفي للظروف... إلخ، و بالتالي حصل الركود الاقتصادي حقيقيا . و أصبحت الم.ص.م توجه عراقيل مختلف و متفاوتة الخطورة.

ومن هذا المنطلق كان من الواجب التطرق في هذا الفصل مختلف المراحل أساسية للاقتصاد الوطني كلمحة التاريخية خصوصا في مجال الاستثمار، مع إبراز العراقيل التي مرت بها الم.ص.م، و مختلف الصعوبات غير التمويلية التي تواجهها حاليا.

المبحث الأول: مرحلة تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قبل 1990.

إن مرحلة ما بعد الاستقلال من اصعب المراحل في تاريخ الاقتصاد الجزائري، و تجلّى ذلك في غياب أي التحكم أو استراتيجية واضحة المعالم، و قد عمت الفوضى و فراغ في أنشطة حتى صدور قرار مارس 1963 الذي وضع المؤسسات بحكم التسيير الذاتي. وبعدها اتجهت السلطات باستراتيجية موجهة إلى القطاع الصناعي و هذا ابتداء من سنة 1963 إلى غاية 1982.

كما أهملت السياسة السابقة الم.ص.م، و حرية التنظيم رغم تواجدها، لكن سادها الحذر و البحث عن الربح السريع و تميزت عموما بانتمائها للقطاع غير الرسمي و تواجدها في فروع محدودة خوفا من التأميم.

المطلب الأول: إستراتيجية التنمية ما قبل إصلاحات و أثرها على الم.ص.م:

لما حصلت الجزائر على الاستقلال السياسي، لم تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تطورا حقيقيا. فقد تم فقط استعادة بعض نشاطات من المعمرين الفرنسيين تشمل بعض الصناعات الإستخراجية الموجهة للتصدير أو الأنشطة الصناعية الاستهلاكية و حرفية للخواص المتمركزة في المدن الكبرى .

1. قانون الاستثمار للسنة 1966:

تم وضع في 1966 قانون التشريعي خاص بالاستثمار هدفه ترسيخ الدور التام لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي و يتناول في مضمونه على مخططات المتتالية تجسد سياسة الاستثمارية . و يعكس بوضوح فلسفة الجزائر الاشتراكية باستبعاد أي الملكية الفردية للوسائل الإنتاج.

و تميزت آنذاك ردود فعل السلطات بصرامة في تطبيق الإجراءات و أعباء جبائية وهذا ما عرقل بشكل كبير انتعاش القطاع الخاص و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ففلسفة المرسوم التشريعي للسنة 1966، يهدف أصلا لاحتكار الدولة لجميع الأنشطة الاستراتيجية<sup>(1)</sup>.

(1) Mahrez hadjseyd : l' in dustirie Algerienne crise & tentative d'ajustement l'hamattan 1996 , pp63.64

واستحوذت الدولة على الصلاحية التامة في القطاعات الحيوية باعتبارها وسيلة تتضمن اقتصادا مستقلا و متكاملًا، و لأن القطاع الصناعي هو ميدان الدولة.

تم جاء ميثاق 1976 كدعم للسياسة التوجيهية و إلى بناء المصانع الكبرى وتم اعتماد على التخطيط المركزي لوضع استراتيجية تنموية مبنية على الإستراتيجية الصناعية، ضمن ما يسمى بنموذج G.Debernis للصناعات المصنعة<sup>(1)</sup>.

وعموما تميزت المرحلة بالسياسة الاستثمارية كثيفة رأسمال ولوحظ تطورا سريع للحجم الاستثمارات بحيث وصلت إلى 52.5 مليار دينار سنة 1978، ولم تظهر أية مشاكل في هذه المرحلة رغم أن التحكم في هذه الاستثمارات مركزيا لا يبدو منطقيا<sup>(2)</sup>.

نشير أن الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج كانت جد محدودة، ولم يحتل القطاع الخاص مكانة في الاستراتيجية التنموية خلال هذه الفترة، لأن أهداف كانت محصورة في تحقيق النمو الاقتصادي عن طريق المؤسسات القطاع العمومي و بعيدا على المنافسة الدولية إذ تم:

✓ توجيه الاستثمارات العمومية نحو القطاعات الحيوية و الاستراتيجية.

✓ توجيه و تحديد قطاع الخاص في النشاطات الثانوية و حرفية .

(1) يخلف عثمان: رسالة ماجستير مرجع سبق ذكره، ص 122

(2) رشيد واضح: المؤسسة في التشريع الجزائري بين النظرية و التطبيق دار الهومة 2003 ص78

2. فترة ما بين 1982 إلى 1988:

في بداية 1980 عرفت المنظومة التشريعية الخاصة بالاستثمارات في الجزائر تطورا ملحوظا إذا ما قارناها بتلك الذي جعلت كل الاستثمارات في يد الدولة بصفتها المنظم الأساسي L'ETAT ENTREPRENEUR لتجسيدها المشاريع الكبرى. وعرفت المبادرة الخاصة انتعاشا جزئيا بعد صدور القانون المؤرخ في 21.08.1982 والذي يشير إلى بعض الإجراءات التي تخضع لها المؤسسات الصغيرة و القطاع الخاص، وهذا وفق آليات الرخص الاعتماد التي تقدمها السلطات المعنية (كالوزارات ، أو الولاية...).

و ابتدأ من هذا التشريع<sup>(1)</sup> أزيل الخناق نسبيا عن الخواص . و في نفس الوقت انطلقت السلطات أيضا بتعديلات هيكلية ذاتية " Auto ajustement " للقطاع العمومي، و برزت إثرها مجموعة من المؤسسات المتوسطة جديدة بغرض تحسين وضعية الهيكل الإنتاجي وتجنب عراقيل الأحجام و التسيير PME de droit publique.

1.2. فشل السياسة الصناعية:

فشلت السياسة الصناعية المتبناة منذ القانون التوجيهي للاستثمار (لسنة 1966) مثل ما هو الحال لإجراءات بداية 1980 حيث ظهرت مشاكل متنوعة هيكلية و إدارية و مالية، و يعود هذا الاختلال نتيجة ابتعاد أهداف السياسة الصناعية عن الواقع الاقتصادي الوطني . تعددت أسباب تدهور المؤسسات الصناعية بالنسبة لجزائر إذ ارتبطت بالقضايا المتعددة منها غياب الإعلام و التحكم التكنولوجي وأيضا إلى سياسة "المفتاح في اليد" و هذا ما جعل كل المؤسسات العمومية الاقتصادية ترتبط بالخارج (كالمقاولة الباطنية، والموصفات، والتجهيز...) و نرى أنها السبب الرئيسي في انهيار السياسة الصناعية و ضعف سير الهيكل الإنتاجي. و عموما كان للاختيار المؤسسات ذات الأحجام كبيرة هي القدرة على إنتاج بأسعار منخفضة ، لكن نتائج كانت غير ذلك ، بل على العكس فتكلفت الإنتاج كانت عالية. وهذا ناتج عن عدم التحكم في تنظيم المشاريع الصناعية وتسييرها والتوظيف الفوضوي.<sup>(2)</sup>

(1) Sultana DOUAD : environnement institutionnel et politique de promotion de la PME ( le cas de l'Algérie) in D.GUERRAOUA & X.RICHET; économie émergentes et politique ... PME l'harmattan 2001pp333-341

(2) Mahrez hadjseyd :op,cit p80

يرى بعض الكتاب إلى أزمة السياسة الصناعية لا تكن فقط في سوء الإدارة و التحكم التكنولوجي، بل للسياسة التصنيع إمكانية تحقيق نتائج إيجابية و دفع بالتنمية لكن بشروط معينة. و يرر هؤلاء أن السبب الأساسي في الجزائر يعود إلى الإفراط المالي، من تبذير و ظهور الانحرافات الخطيرة في استهلاك الموارد الموجهة للاستغلال و الاستثمار (كتهريب الأموال ، أو الرشوة corruption و الإهمال... إلخ).

ا . إعادة هيكلة المؤسسات:

انفردت الجزائر بي امتلاكها عدد معتبر من المؤسسات الكبرى بهدف تكوين قاعدة صناعية و تحقق نموا سريعا للاتحاق بالدول الصناعية. وعموما عرفت نشاطات المؤسسة العمومية الشمولية في المهام و غياب التخصص " عدم التركيز" و أيضا ضعف اختيار المشاريع والاستثمارات ، كما أصبحت وسيلة لتلبية الحاجات الاجتماعية للعمال ولذا عرقلت فعاليتها.

وجاءت عملية إعادة الهيكلة للمؤسسات العمومية استجابة للأوضاع المزرية التي عاشها و مازال يعيشها الاقتصاد الوطني و للمرحلة الصعبة التي قطعتها المؤسسات العمومية. ومن بين مراسيم صادرة خاصة بها، المرسوم الصادر في 04 أكتوبر 1980 الخاص بعملية الهيكلة و ثم أثر ذلك تنصيب لجنة متابعة لإعادة الهيكلة و انطلاقا من 1981 ، حيث تحولت 70 مؤسسة عمومية إلى 348 مؤسسة جديدة. (1)

ب . استقلالية المؤسسات:

تدرج كل المحاولات السابقة للدولة في إعادة تنظيم و استرجاع المؤسسة العمومية ضمن محاولة جعلها كوحدة أساسية في النسيج الاقتصادي. و بعدما فقدت طابعها الاقتصادية و الفعالية طوال سنوات نشأتها الأولى، وقد جاءت استقلالية المؤسسة محاولة إحياء و استرجاعا شخصيتها المعنوية كمؤسسة إنتاجية. وجعل عملها و نشاطها و تسيير ثروتها البشرية تتكفل بها مباشرة. وبالتالي جاءت استقلالية المؤسسة ضرورة للمشاركة في الإصلاحات الاقتصادية مبكرا و عموما نعلم أن تلك الجهود لم تأتي بالجديد في مطلع التسعينات.

(1) رشيد واضح: مرجع سبق ذكره، ص 43-45.



## 2.2. مفعول قانون التشريعي لسنة 82 للاستثمار و على نشاط الم.ص.م الخاصة:

لقد أشار قانون الاستثمار صادر في 82 بوضوح في بعض المواد إلى أهمية المؤسسة الصغيرة الخاصة، و لكن عملية الاستثمار في الميدان كانت تخضع دائما لقرار الوالي و الجماعات المحلية. وعموما هذه استراتيجية لم تأتي بالجديد في دفع التنمية الاقتصادية و ترقية الخواص في استثمارات حقيقية.

وفي هذه الفترة لم تعرف النشاطات الاستثمارية ارتفاعا. فحسب الإحصائيات شهد الاستثمار في الصناعات الصغيرة و المتوسطة زيادة قدرت بنسبة 4% بين 1984 و 1991 و تشكل الصناعات المصغرة أكبر نسبة حيث قدرت ب63% (1). و رغم الزيادة الطفيفة في الاستثمارات رسميا، إلا أن العراقيل الموجودة في أرض الميدان خفضت من وتيرة دخول القطاع الخاص في السوق و ظهور الصناعات الصغيرة و المتوسطة لأن: (2)

- اشترط حصول على رخصة Agrément من قبل لجنة OSCIP عند بدء أي مشروع.
- لا تجوز في القانون الجمع الأفقي و العمودي للنشاطات المرتبطة بمستثمر واحد، وبالتالي لا يجوز للشخص القيام بنشاطات متعددة. أما الامتياز فاقصر على المناطق المحرومة.
- إزالة كل مظاهر المنافسة بين القطاع العمومي و الخاص.
- الاستمرار في الحد من تركيز القطاع الخاص في النشاطات الحيوية و في بعض الفروع بهدف تحكم القطاع العام في النشاطات الصناعية الرئيسية .
- ضعف إمكانية الحصول على تجهيزات و مواد من الخارج طالما أنها تتوقف بطلايات من اللجنة للاستيراد وهي " AGI ". و احتكار التام لدولة على التجارة الخارجية
- تمويل البنكي محدود إلى سقف 30% من مبلغ الاستثمار في حالات طلب.

(1) يخلف عثمان: رسالة ماجستير. مرجع سبق ذكره 75 مصدر الأصلي OSCIP

(2) Ches : pour une politique de développement de la PME .CNES 2001.

ديوان المتابعة و تنسيق الاستثمارات قطاع الخاص OSCIP:

رغم موافقة اللجنة الوطنية أو اللجان الجهوية (الولاية، الدائرة، البلدية) لبعض الخواص في تحقيق المشاريع، لكن عراقيل الاستثمار بالنسبة للخواص كانت معقدة.

جدول رقم (4-1): مؤسسات أقل من 20 عامل في القطاع الخاص.

1987		1984		سنوات
%	عدد	%	عدد	
13.1	1847	13.4	1795	الأحرار
46.8	6589	50.9	6802	1 إلى 4 مستخدمين
27.7	3193	24.8	3312	5 إلى 9 مستخدمين
17.4	2452	10.6	1460	10 إلى 19 مستخدمين
100	14081	100	13369	المجموع

Source :Cnes PME.Op ;cit. p18

يظهر من خلال الجدول أن استثمار قطاع الخاص جد محدود و النسبة الزيادة في ظرف ثلاثة سنوات تعدى 4% فقط وهذا يعود للعوامل التالية:

● غياب إطار تشريعي حقيقي:

رغم بنود القانون 82 كان مازال مرسوم التشريعي 1966 ساري المفعول و الذي تضمن قيودا صارمة و عراقيل خانقة فكان سبب في انخفاض وتيرة ظهور و تطور المؤسسات صغيرة و المتوسطة بحيث أن إجراءات الاستثمار كانت تتعلق برخص " Autorisation " اعتماد بالغة التعقيد و التعسف.

● التمويل والتجهيز:

إن قضية التمويل هي قضية أساسية في تحقيق الاستثمار في أي مشروع مهما كانت أهميته و حجمه إلا أن ضعف الادخار للمبادرين الخواص وضعف مداخل عقبة خانقة . أما الحصول على قروض من البنوك فكان أمرا حتميا، و لكن تبعيتها أمر صعب لان أغلب الخواص لم يتمكنوا من الحصول على الموارد مالية من البنوك و نسب الأموال الذاتية المطلوبة يجب أن لا تقل عن 70% من مجمل المبلغ من الاستثمار.

كما أن كل التجهيزات للصناعيين تتوقف على عملية استيراد من الخارج . إضافة لغياب التام لرخص الاستيراد من جهة و صعوبة حصول على العملة الصعبة في السوق الرسمي من جهة أخرى أدى إلى عرقلة ظهور وتوسع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

● الإطار القانوني لنشأة المؤسسة :

ما بعد الاستقلال لم تساهم المراسيم التشريعية السابقة في توليد و دفع مبادرات الخواص. وتحدد الطبيعة القانونية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة على حسب حجمها و طريقة سير نشاطها، فملائمة إطار قانوني يساهم بفعالية في تسهيل عملية نشأة المؤسسات و توسعها، و تطوير قاعدة التكامل مع مختلف المؤسسات سواء الخاصة أو العمومية<sup>(1)</sup>.

كما تساهم الأشكال القانونية متنوعة في رفع وتيرة نشأة أعمال الخواص حيث تعمل أكثر على جلب المدخرات و المهارات للعديد من الأشخاص من خلال تضامنهم و تعاقدهم في التمويل و إدارة المشاريع وقد تساهم أكثر في نجاح المؤسسة و استمرارها في المستقبل. يظهر من خلال إحصاءات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر أنها تابعة للأفراد ترتبط بالعائلة في الإدارة و التمويل و هي لا توسع في أغلب الأحيان<sup>(2)</sup>.

ونظرا للتكاليف الباهظة و إلى جانب العراقيل المختلفة لنشأة المؤسسة وانعدام أدنى حوافز في حقوق التسجيل في الجزائر اضطر الكثير من الخواص لإنشاء مؤسسات بطرق غير شرعية، و فضلوا أن تكون غير رسمية secteur informelle.

(1) HENNI : les contraintes du marché Algérien dans Brono PONSON création d'entreprise en Afrique. recherche Entrepreneuriat L'UREF.2001 www.biblio-refé/cré-entre.eg.htm

(2) CNES (rapport) :PME op,cit p30

المطلب الثاني : ابتداء من 1988 :

بعد النتائج الوخيمة التي نتجت عن فشل السياسات التنموية مرتكزة فقط على المؤسسات الكبرى و الصناعات الثقيلة العمومية، اتجهت الأنظار بصفة جدية للوضعية السيئة التي تسودها البلاد، و تم وضع إستراتيجية مبنية على الإصلاحات و ترسيخ مبدأ الحريات الاقتصادية من خلال المرسوم التشريعي المؤرخ في 12 / 07 / 1988. (1)

### 1. تعديل التشريعي للقانون الاستثمار:

تم مراجعة بعض نقائص في المراسيم الاستثمار، سواء عن طريق تصحيحها أو إلغاء بعد البنود المتعلقة بالقطاع الخاص. و تجدر الإشارة إلى سماح هذا قانون بحرية المبادرة نسبيا مع القوانين السابقة وهذا ضمن الخطط الوطنية الجديدة بحيث تم في المادة 21 من هذا المرسوم إلغاء الحد الأقصى لتمويل البنوك للاستثمار (و الذي حدد ب30% كأقصى حد) كما تم تحرير التجارة الخارجية.

### 2. تأثير السياسة المركزية على التنمية الاقتصادية و الم.ص.م:

تميزت هذه الفترة نوع من التهميش و تحديد لنمو القطاع الخاص في جميع المجالات الحيوية و بالخصوص القطاع الصناعي، بحيث عرفت نشاطات القطاع الخاص نوعا من الحذر و الخوف مما أدى إلى توجه الخواص نحو نشاطات ذات مروية سريعة كنتيجة الحذر التكتيكي و الخوف من التأمين.

و انعكس هذا سلبا على مكانة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و مساهمتها في الاقتصاد الوطني، مما أعطى الاقتصاد الوطني ميزة الاقتصاد "الريعي". باعتماده فقط على عائدات البترول لتمويل التنمية الاقتصادية. و لكن نتائج كانت أكثر خطورة على اقتصاد الوطني و تمثلت في: (1)

■ العجز المستمر للميزان المدفوعات و انعكاسه على المديونية الخارجية جراء الاعتماد على موارد نهائية و تجهيزات من الخارج.

■ ارتفاع أسعار و تكاليف المواد و المنتجات بطريقة غير منتظمة و ضعف جودتها و نوعيتها.

■ تفاقم الاختلالات القطاعية و عدم قدرة الهياكل الضخمة لتحقيق التوازن الجهوي و بالتالي

عدم انسجام أهداف التنمية الاقتصادية مع التنمية الجهوية.

(1) رشيد واضح: مرجع سبق ذكره، ص25

- عدم التحكم في إنجاز المشاريع الكبرى و ضعف المراقبة و التسيير الجيد للمصانع.
- المقابلة في الباطن مع الشركات الأجنبية فقط للحصول على مختلف الخدمات والصيانة و بالعملة الصعبة.
- ارتفاع الاختلالات القطاعية بسبب تباعد الهياكل الصناعية و تمركزها في أماكن محدودة مما أدى إلى تفاقم الأزمات الاجتماعية (كالزحف الريفي، و البطالة).
- تقليص نشاط القطاع الخاص و بالتالي تقليص المبادرة الحرة بحيث ساهم في إبعاد جزء هائل من الموارد المدخرة من عملية التنمية و شجع عمليات المضاربة و تطور الاقتصاد الغير الرسمي.
- تردد و عدم تمسك الخواص بالمشاريع التنموية و اقتصرهم على المشاريع الصغيرة العائلية. بما أن المحيط القانوني و المؤسسي كان غير ملائم طيلة هذه الفترة.

المبحث الثاني : مرحلة الإصلاحات في الجزائر:

واجهت الجزائر مشاكل اقتصادية هامة، وأمنية، واجتماعية بعد فشل السياسة المركزية و تراجعت إمكانيات الاستثمار، هذا ما أدى بها إلى إعادة النظر في السياسة المتبعة و عمل على إيجاد مخرج للتخفيف من الورطة الاقتصادية و الاجتماعية.

المطلب الأول: التحولات التشريعية و المؤسسية:

عرفت الجزائر تحولا جذريا منذ بداية التسعينات و تمثل أول تحول فعلي في إطار قانوني و مؤسسي في التعديل أو التغيير الفعلي للقانون الاستثمار و تعديل النظام الجبائي ودمج القطاع الخاص كعامل حاسم في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية

1. قانون النقد و القرض 90-10 :

تمثل إصلاح النظام المصرفي في توفير الأطر الحديثة المتلائم مع معطيات اقتصاد السوق. و قد شهد النظام المصرفي تعديلا في نهاية 1990 تناول أسس جديدة في إدارة النظام المصرفي من خلال نيل البنك المركزي (البنك الجزائر) استقلالية إدارية في توجيه السياسة النقدية، وأهم ما جاء في القانون هو توجيه البنوك إلى دورها الأساسي في تمويل التنمية الاقتصادية بعدما اقتصر على القطاع العمومي عن طريق الخزينة.

أصبح القطاع المصرفي بموجب هذا القانون قطاعا، مستقلا تتوقف فعاليته في اقتصاد على الطلب و العرض ، كما نص القانون على فتح المجال للاستثمار الأجنبي المباشر و القطاع الخاص. إذ أعطى القانون منظورا جديدا لحرية تعامل البنوك مع المؤسسات وحتى مع البنوك الخارجية ، و فتح المجال للشراكة المالية ، كما كان يهدف إلى تساوي بين القطاع العمومي و الخاص في معالجة ملفات الاقتراض.

2. قانون الاستثمار 93 & 12

جاء المرسوم التشريعي 93 متعلقا بالاستثمارات بسبب متطلبات الإصلاحات الاقتصادية و التشريعية التي تتميز بالانفتاح على السوق.

و قد تناول هذا المرسوم أطرا حديثة، لأنه لا يقتصر على المواد التشريعية للتنظيم أو التوجيه بل يرتقي إلى مستوى تحفيز الاستثمارات دون تمييز بين الدولي و المحلي ، أو العام و الخاص و بالتالي

كان منطلقا للتحويل التام و النوعي للتاريخ الاقتصاد الجزائري، فلو أن الجزائر مرة بمرحلة سياسية و أمنية في بداية التسعينات لكان قد طرأ تغير فعلي و لكان بإمكان جذب العديد من المستثمرين المحليين و الأجانب نظرا للصورة الذي يعكسها هذا القانون و متمثلة في التفتح و الاستقلالية، و يتضمن هذا القانون نقاط مهمة يجب ذكرها. (1)

❖ ينطبق هذا القانون على جميع الاستثمارات و يطالب للمستثمرين بتصريح الاستثمارات و يقدم في مضمونه امتيازات الممنوحة.

❖ تبعا لأهمية المشروع قد يحصل المعنى بالأمر على مساعدات خاصة من طرف الحكومة. وتم بمقتضى القانون تشكل وكالة خاصة تقوم بجميع إجراءات و تقدم كل الامتيازات.

## 1.2. الهدف من قانون الاستثمار 1993:

كان الهدف من إجراءات و المراسيم التشريعية توفير أرضية قانونية تختلف تماما عن ما سبق و مرادها الانتقال إلى اقتصاد السوق، و قد كان المرسوم الذي وضع سنة 1993 المؤرخ 12.11.1993 تضمن للأول مرة في تاريخ الجزائر المعاصرة الحرية في الاستثمار للمحليين و الأجانب الخواص ضمن مختلف الأنشطة الاقتصادية، سواء الخدمية، و الصناعية و التجارية. كما جاءت الإصلاحات في وقتها لدفع القطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتمكنه من القيام بدوره الاقتصادي على أتم وجه، وهذا بعد العراقيل التي تلقها منذ فترة الاستقلال. وصحبتها إرادة سياسية التي تم بمقتضاها إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية في نهاية جويلية 1993. (1)

(1) م.بودهان: الأطر الجديدة للاستثمار في الجزائر، ملكية 2000 ص25

أما في ما يتعلق ببرامج للإصلاح السياسات والإصلاح المؤسسي كان الهدف منه تحسين مناخ الأعمال الذي تعمل في ظلّه المشاريع. وعلى سبيل المثال الأطر التنظيمية والقانونية التي تحكم المنافسة ، والاستثمار ، والمعاملات التجارية ، والعمالة ، والضرائب ، وحقوق الملكية... (1).

ويعكس هذا القانون الرغبة في حرية المبادرة و وضع نظرة و فلسفة جديدة تتحدد في النقاط التالية: (2)

- الحق في الاستثمار بكل حرية ودون قيود و عراقيل تشريعية عكس الفترة السابقة.
  - عدم تمييز بين المستثمر المحلي أو الأجنبي ، العام أو الخاص.
  - تحفز الاستثمار من خلال تقديم إعانات و الإعفاءات المؤقت للضريبة.
- و يشترط تقديم طلب استثماري يتضمن كل المعلومات حول المشروع المقترح حتى يتم الاستفادة من مختلف الخدمات الإدارية و امتيازات.
- وقد تم بمقتضى هذا القانون إنشاء وكالة دعم و متابعة الاستثمارات "APSI" (تعني الشباك الوحيد) لمساعدة المنظمين على وضع الملفات و الحصول على امتيازات و الإعانات. إلا أن القانون يرفض مبدئيا تمييز بين الطبيعة القانونية للمؤسسة STATUT JURIDIQUE و لهذا فالقانون لا يقتصر على القطاع الخاص أو العام بل أن الإعانات تقدم لجميع المؤسسات والمبادرين في الاستثمار سواء مؤسسة كبيرة الحجم عمومية أو خاصة صغيرة ومتوسطة ويقدم هذا القانون الإعانات و الامتيازات خاصة إنشاء أو توسيع مشاريع. ونظرا للأهمية هذا القانون التشريعي الذي عبر عن تحول الجذري في الاستثمار، سنحاول تقديم التسهيلات التي وفرها للمستثمرين .

(1) م.بودهان: مرجع سبق ذكره ص.08.

(2) CNES (2002) : rapport PME, op,cit p18



## 2.2. امتيازات قانون الاستثمار 1993:

تحتاج المؤسسات في النشأة أو التوسع لتخفيف تكاليف الاستثمار جاءت امتيازات استثمارية مقدمة في شكل إعفاءات أو تخفيضات.

- الإعفاء من الرسوم العقارية DROIT DE MUTATION في حالة شراء العقار.
- دفع حقوق الاكتتاب والتي خفضت ب 0.3% فيما يخص العقود لتكوين المؤسسات.
- الإعفاءات الجبائية المتنوعة (الرسم على القيمة المضافة في التجهيزات و السلع مستعملة في الاستثمار .
- تخفيض الرسوم الجمركية للتجهيزات و المواد المستوردة العملية الاستثمار إلى حد أقصى حدد ب 3%.
- وإذا كان لمشروع يتحقق في المناطق الخاصة (تناسب التنمية المحلية) يمكن في هذا الحالة استفادة صاحب المشروع من إعانات إضافية بحيث:
- قد تتكفل الدولة الكلي أو الجزئي في إنجاز الهياكل القاعدية (كالطرق، و الكهرباء...).
- يمكن الدولة أن تنازل عن العقارات أو الأراضي العمومية تحت شروط خاصة تماشيا مع الأهمية الاقتصادية للمشروع.

و نظرا للتعدد امتيازات الضريبية و المالية من طرف الدولة يمكن و وضعها في جدول الآتي:

الجدول رقم(4-2): امتياز المنوح و إعانات خاصة

الإعانات لمدة امتيازات		القانون العام	
مناطق المناطق الخاصة	نطاق العام		
إعفاء تام	إعفاء تام		في حالة شراء عقار doit de mutation
0.5%	0.5%	1%	حقوق التسجيل و الاكتاب Acte constitutif
0.5%	0.5%	6%	Droit de mutation
إعفاء تام	إعفاء تام	0.5% 5 إلى 10%	الرسم العقاري على أملاك الباني و الأراضي
إعفاء السلع و الخدمات المستوردة من اجل إنشاء و توسيع المشروع	إعفاء السلع و الخدمات المستوردة من اجل إنشاء و توسيع المشروع	7 إلى حد ..... 40% حسب السلع	رسم القيمة المضافة على السلع و الخدمات الداخلة في إطار الاستثمار
3%	3%	3... إلى 60% حسب السلع	الرسوم الجمركية على المعدات المستوردة
تكفل الكلي او الجزئي للهيكل القاعدية			المصاريف الخاصة بالهيكل القاعدية
التنازل على الأملاك الدولة لصالح المشروع			مصاريف الشراء و إيجار الأراضي

مصدر : امتياز قانون استثمار لسنة 1993

كما سنلاحظ في الجدول التالي فإن المستثمر يستفيد من إعانات متنوعة لبدأ و توسيع المشروع لكن الإعانات في الرسوم التنفيذي لا تقف عند هذا الحد، بل يمكن للمستثمر الاستفادة من نوع ثاني إضافي من الإعانات تتراوح مدتها من سنتين إلى خمس سنوات بالنسبة للمشاريع الاستثمارية و المسجلة في النطاق العام و تنفيذ المشروعات النطاق الخاص بمدة تصل إلى عشر سنوات من الاستغلال و تتمثل في مجموعة من الضرائب الاستغلال الخاصة المفروضة على الأرباح و المستخدمين.

الجدول رقم(4-3) : إعانات استغلال بمقتضى القانون.

إعانات الاستغلال		القانون العام	
نطاق الخاص (5 إلى 10 سنوات)	نطاق العام (2 إلى 5 سنوات)		
إعفاء تام	إعفاء تام	38% إلى 33 إذا تم استثمار الأرباح	الضرائب على أرباح
إعفاء تام	إعفاء تام	6% من مجموع الأجر الخاضعة للمشاركة في IRG	الرسم الجبائي
إعفاء تام	إعفاء تام	2.55% من مجموع رقم الأعمال	الرسم على النشاط الصناعي و التجاري
تكفل كلي و جزئي بدفع اشتراكات من طرف الدولة	7% ( النسبة المخففة الخاصة)	25% من مجموع الأجر المشاركة ف صندوق ضمان اجتماعي	اشتراكات الخاصة بالمستخدمين في الصندوق الضمان الاجتماعي

مصدر امتاز قانون استثمار 1993

أما في ما يتعلق باستثمارات المناطق الخاصة أو المؤسسة الموجهة للتصدير فقد يستفيد المستثمرون من إعانات إضافية و حتى لو انتهت المدة الزمنية المحددة سابقا، بحيث يتم الإعفاء من (الدفع الجزائي ، الضريبة على النشاط...) TAIC. VF. IBS

تزامنت الإصلاحات الاقتصادية التشريعية مع بداية تنفيذ برامج التعديل الهيكلي "PAS" وهي الطرق و الوسائل مستخدمة تأثر على المتغيرات الاقتصادية الحقيقية و نجد وراء هذا النوع من الإصلاحات غالبا هيئات دولية متخصصة ( الصندوق النقد الدولي FMI ) .

إن الغرض من البرامج هو استرجاع التوازنات الماكرو-اقتصادية وأهمها القضاء على اختلال ميزان المدفوعات، و التضخم... كما يتم فرض قيود متشددة على ميزانية و الإنفاق الحكومي.

تؤكد المعطيات التي تم تحقيقها على مستوى التوازنات الكلية تحسنا إيجابيا ( منها المديونية و مستوى التضخم..)، إلا أن التقييم الأولي للبرنامج التعديل الهيكلي حسب Cnes تعود النسبة الساحقة للعوامل الخارجية (منها ارتفاع أسعار الطاقة، و كميات تصدير البترول و الغاز الطبيعي..) و بالتالي هذا الأخير كان سببا في تحسن وضعية ميزانية الدولة و من عجز 8.7% سنة 1994 إلى تحقيق فائضا يقدر ب3% سنة 1996 و 1.3% سنة 1997.

كما تشمل أهداف التعديل الهيكلي أيضا تحرير التجارة و الخصخصة. في زيادة دور الذي يقوم به القطاع الخاص في ملكية و تشغيل و إدارة الوحدات الإنتاجية<sup>(1)</sup> إلا أن مفعول برنامج أثرا سلبا على استثمار و بالتالي على معظم الم.ص.م موجودة في تلك الفترة. و في المقابل عرف الاستثمار كسادا حادا في مختلف القطاعات (معاد المحروقات) و هي من بين أسباب هي مخلفات تطبيق برامج التعديل منها:

### 1. تخفيض قيمة العملة :

تندرج قضية تخفيض العملة ضمن الأساليب برامج التعديل الهيكلي و تعرف عادة بهيكلية أسعار الصرف ، إذ تقتضي تخفيض قيمة العملة يجعلها حقيقية لأنها تسمح للدولة تعديل ميزان المدفوعات. و من المنظور النظري إن هيكلية نظام أسعار الصرف له مزايا قد يسهل عملية التبادل السلع و الخدمات لإعادة توازن الميزان التجاري. لكن الآثار المترتبة عن تخفيض العملة خطيرة و غير معروفة و لا يمكن تقدير نتائجها حتى في الدول الصناعية.

(1) عبد القادر محمد عبد القادر عطية: مرجع سبق ذكره ص 103

أما من جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإن انخفاض سعر الصرف سنة 1994 اثر إصلاحات الاقتصادية كان بمثابة عامل سلبي و عقبة للمؤسسات بأكملها وذلك لارتفاع تكاليف

إن طبيعة الم.ص.م. تتمثل في قدرتها على الاستمرارية من خلال مرونتها و كانت كافية باستمرارها أو تغيير نشاطاتها. فمثلا تم تحول أكثر من 2221 نشاط تجاري الذي تحول بدوره إلى: (1)

✓ 694 مؤسسة إنتاج.

✓ 47 مؤسسة حرفية

✓ 1480 مؤسسات خدمات.

بالإضافة واستنادا لنفس المصدر تحولت 1547 مؤسسة إلى فرع التجارة:

✓ 426 كانت تابعة للقطاع الإنتاجي.

✓ 62 نشاطات حرفية.

✓ 1059 جاءت من قطاع الخدمات.

ومن خلال هذه الأرقام المسجلة نستنتج أن القطاع الخاص يتجه أكثر إلى نشاطات و ممارسات أكثر مرونة عوض الاستثمار في النشاطات الإنتاجية .

### 3. انخفاض الطلب والقدرة الشرائية:

ترتبط الم.ص.م في عديد من المجالات بالمستهلك النهائي فالقدرة الشرائية للقطاع العائلات مؤشر مهم في توقعات الطلب على السلع و الخدمات و يرتبط مؤشر الفرد و العائلة بمحددات أساسية متعلقة بالدرجة الأولى بالمداخل و المستوى العام للأسعار فشهدت ارتفاعات مذهلة منذ بداية عام 1990 إلى غاية 1996.

وحسب الإحصاءات المقدمة من طرف المجلس الاقتصادي و الاجتماعي ارتفعت الأرقام القياسية بنسبة 23% سنة 1990 و نسبة 25% سنة 1992، و في سنة 1994 و وصلت إلى حد أقصى يقدر ب 41% (2) و كان أسباب متعددة و تعود أصلا إلى سياسات التصحيح و تعديل و تخفيض قيمة الدينار فارتفعت أسعار السلع و تجهيز.

أما المدخل الحقيقية شهدت انخفاضا ملموسا نظر للثبات الأجور الاسمية و حسب نفس المصدر انخفضت من 33% سنة 1993 إلى 39% سنة 1997 . كل هذا أفقد الإمكانات و فرص السوقية المتعلقة بالمستهلك الأخير.

(1) Cnes(2002) : rapport PME. Op.cit.p76

(2) Cnes : PAS.Op.cit.p48

المبحث الثالث: الم.ص.م الوطنية و مشاكل تطورها:

تظهر صعوبة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الوطنية على مستوى المحيط في مجموعة مشاكل تتعرض لها و هي حادة وهيكلية، و نشير أن مشكلة المؤسسة الصغيرة و تطورها هي مجموعة من العقبات السيو اقتصادية و لها طابع ذاتي و هيكلية.

المطلب الأول: واقع و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني:

لم يكن في الاقتصاد الجزائري إحصائيات دقيقة ولا أدنى معطيات للقطاع وفروع الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة. و تقتصر فقط على المعطيات المقدمة من طرف وزارة الم.ص.م و الصناعات التقليدية و تقارير المجلس الوطني الاجتماعي .

1. تعريف الرسمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

شهدت الجزائر عقبة في توجيه السياسات لمؤسسات ناجم عن غياب تعريف رسمي لها ، و لأن تعريف اقتصر على الباحثون في استخدام معايير متنوعة كانت أكثرها أرقاما مطلقة للعدد من العمال في المؤسسة.

و على غرار مختلف دول العالم المتقدم، غابت المبادرات تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث أن كل المحاولات التي كانت تتم هي مبادرات غير رسمية، و هذا يعكس هامش اهتمام السلطات العامة بهذا القطاع في تلك الفترة.

إن أول محاولة السلطات العمومية في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو للمؤسسة الوطنية للهندسة و تنمية الصناعات LEDI و التي تختص بالصناعات الصغيرة و المتوسطة "PMI" ويعتمد هذا التعريف على المعايير الكمية، هما اليد العاملة و رقم الأعمال (و الذي حدد ب300 عامل و بأقل من 10 مليون دج) ، لكن التعريف اقتصر على القطاع العمومي المحلي و الصناعات الخفيفة فقط.

و على العموم لم يكن هناك أي تعريف رسمي إلى بعد ظهور قانون الأخير مؤرخ يوم 12 ديسمبر 2001 الذي يعرف في المادة الرابعة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة أنها "تنظيمات مهما كان طبيعتها القانونية تنتج المواد، السلع أو الخدمات. و هي توظف بين 1 إلى 250 شخص علما أن رقم أعمالها لا يتجاوز 2 مليار دينار جزائري أو مجموع ميزانيتها لا تتعدى 500 مليون دينار جزائري.

و تحترم معيار الاستقلالية بنسبة 25% من رأسمال الشركات الكبرى أو الحق في التصويت".  
واستنادا إلى توصيات اللجنة الأوروبية قسمت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى ثلاثة أصناف  
حسب المعايير الكمية الأساسية<sup>(1)</sup>.

Moyenne entreprise: المؤسسة المتوسطة

تعرف كل مؤسسة متوسطة هي كل مؤسسة تستخدم بين 50 إلى حد أقصى لي 250 عامل، رقم  
الأعمال محصور ما بين 20 مليون دينار جزائري و 2 مليار دينار جزائري و مجموع الميزانية لا  
يتعدى 500 مليون.

petite entreprise: المؤسسة الصغيرة

تعرف المؤسسة الصغيرة و كل مؤسسة أو تنظيم تستخدم ما بين 10 إلى حد أقصى 49 عامل  
و تحقق رقم أعمال سنوي لا يتعدى 200 مليون دينار أو ميزانية المحاسبية لا تجاوز 100 مليون دينار  
جزائري.

Micro-Entreprise: المؤسسة المصغرة (متناهية الصغر)

هي مؤسسة توظف من 1 إلى 9 عمال تحقق رقم أعمال لا يتعدى 20 مليون دينار أو لمجموعة  
المحاسبية لا تتعدى 10 ملايين دينار.

(1) القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. وزارة الم.ص.م 2001

2. مكانة الم.ص.م الوطنية في اقتصاد الجزائر:

نقوم في هذا القسم بوصف واقع و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأرقام حسب الإحصائيات المتاحة التي تعبر عن حجمها و مساهمتها في مختلف الميادين الاقتصادية. كالتشغيل، الدخل القومي، و مجالات التجارة الخارجية.

جدول رقم (4-5): توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب أحجام 2003.12.31

المؤسسات	عدد المؤسسات	%
مؤسسات مصغرة	180.188	94
مؤسسات صغيرة	8.042	4.2
مؤسسات متوسطة	1.322	1.8
مجموع	189.552	100

مصدر: وزارة الم.ص.م. والصناعات التقليدية.

قد أهتم مركز الدراسات الاقتصادية و الاجتماعية CNES على وصف وضعية الم.ص.م، كما اعتبر التقرير في مجمله أنها ضعيف تخصص في مختلف الفروع و اتجاه نحو أنشطة متنوعة سريعة الربع و ضعيفة المخاطر. وعموما تشكل المؤسسات الجزائرية المصغرة ما يعدل 93.6% من إجمالي قطاع الم.ص.م و نسبة التشغيل تقدر في 1999 حوالي 35% من العمالة الكلية تقدر ب 550 ألف عامل و قرابة 94% من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي صغيرة جدا دليل أنها تكتفي بضمان وجدها فقط.

1.2. مكانة قطاع الخاص في قيمة المضافة :

جدول رقم (4-6): نسب مساهمة قطاع الخاص في قيمة المضافة.

فروع النشاط	قطاع الخاص %	القطاع العام %
الزراعة و الصيد البحري	99.7	0.3
الخدمات	98.5	1.5
تجارة	96.9	3.1
فنادق و مطاعم	90.2	9.8
النقل و اتصال	67.3	32.7
الأشغال و مواد البناء	64.2	35.8
الصناعة	27	73

Source : CNES PME ; Op.cit, p28



يشكل القطاع الخاص عامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في 1994 قدرة القيمة المضافة للقطاع العمومي ب 617.4 مليار دج و القطاع الخاص 538.4 مليار الدينار . و ابتداء من 1998، أصبح القطاع الخاص يشكل أكبر نسبة في القيمة المضافة ب 53% بما يعادل 1178 مليار دج و قطاع العمومي ب 1019.8 مليار حوالي 46%.

## 2.2. كثافة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني :

إن أحسن سبيل في الرؤية العامة للقطاع على مستوى الكلي هو استخدام بعض مؤشرات خاصة، و التي تعبر عن المعطيات بأرقام لواقع و الديناميكية الم.ص.م في الجزائر . و يتم رصد كثافة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النسيج الاقتصادي و الاجتماعي بطريقتين سواء أكان بحصيلة الم.ص.م ، أو نشأة المؤسسات على عدد السكان .

الجدول رقم (4-7) : كثافة و نشأة الم.ص.م ل 10<sup>5</sup> مواطن للسنة 2000

بلدان	عدد المؤسسات	نشأة المؤسسات
الجزائر	657	31,2
إسبانيا	6737	880
فرنسا	4036	441
إيطاليا	7715	640
المملكة المتحدة	5870	660
الو.م.ا.	7733	625

Source :A.BOUYACOUB les PME dynamise économique et territoriale. Colloque International Alger 2003

و بمقارنة مع البلدان الأخرى يظهر أن الجزائر بعيدة كل البعد عن الديناميكية التي تتمتع بها الدول الأوروبية ، والمشوار مازال طويل للمؤسسات الصغيرة في تحقيق الأهداف الاقتصادية و الانطلاق الفعلي للاقتصاد الوطني .

### 3.2. توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب أهم الفروع:

تنشط معظم المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في فروع محدودة تقتصر على البناء و الأشغال العمومية ، التجارة و النقل و الخدمات المقدمة للعائلات . أما الصناعة يوجد فيها رواج فرع الصناعات الغذائية .

الجدول رقم(4-8): توزيع المؤسسات ص.م. حسب فروع أساسية للسنة 1999

النسبة %	عدد العمال	النسبة %	عدد المؤسسات	فرع النشاط
38.9	247.243	26.7	42.687	البناء و الأشغال العمومية
10.49	66.553	16.34	26.073	التجارة
3.41	21.640	8.78	14.018	النقل و المواصلات
2.87	18.259	8.59	13.702	الخدمات الموجهة للعائلات
7.8	49.488	7.24	11.640	الصناعات الغذائية
63.47	403183	67.78	108.120	المجموع

Source : CNES.Opcit p 45

نجد من خلال الجدول نسبة الكبيرة من القطاع تنشط في مجال التجارة و التقديم الخدمات لعائلات أما في ميدان الصناعي فلا تمثل سوى 7% من مجموع المؤسسات و فروعها محدودة.

### 4.2. توزيع المؤسسات لأهم ولايات الوطن:

تتوزع معظم مؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية في المناطق الشمالية للوطن و في مدنها الكبرى

جدول رقم(4-9): توزيع الجغرافي للم.ص.م عبر أهم ولايات الوطن.

الولايات	عدد	الولايات	عدد
جزائر	23001	شلف	5812
وهران	13500	قسنطينة	5765
تيزي وزو	9311	تيزي وزو	5347
سطيف	7272	عنابة	5314
بجاية	7265	سكيكدة	4426
بومرداس	6244	معسكر	4265
البلدية	5909	تلمسان	4049

مصدر : وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية 2003.

توجد الم.ص.م في جزائر بنسب عالية على مستوى المدن الكبرى، و تحليل التوزيع الجغرافي لها يبين أن نصف هذه المؤسسات يقع ضمن 10 ولايات الوطن و 40% تنتمي لولايات الوسط و 35% في الشرق، و 18% في الغرب.

### 3. مساهمة الصناعات الصغيرة و المتوسطة في التجارة الخارجية:

من خلال الإحصائيات و التقديرات لا يزال الاقتصاد الوطني خاضعا لهيمنة المحروقات في المبادلات الدولية لهذا يتم تقديم نسب و أرقام التجارة الخارجية دون قطاع المحروقات .

#### 1.3. الواردات:

حتى في تاريخ 1998 بلغت واردات الخواص 4.984 مليون دولار أمريكي ، أي ما يعادل 53 % من مجموع الواردات المقدرة ب 9.403 مليون دولار أمريكي. و تتوزع الواردات الخواص خلال سنة 2001 حسب الجدول الآتي:

الجدول رقم(4-10): أهم واردات قطاع الخاص

المواد المستوردة	المواد الغذائية	سلع الاستهلاك غير الغذائي	سلع التجهيز	مواد نصف مصنعة
النسبة ب %	24.60	14.79	35.73	24.88

مصدر: تقرير وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية 2001.

#### 2.3. أما الصادرات :

يحقق القطاع الخاص و الم.ص.م نتائج جد ضعيفة، بحيث بلغت صادرات قطاع الى 115 مليون دولار أمريكي وهذا ما يعادل 29.5% فقط من مجموع الصادرات (390 مليون دولار) خارج قطاع المحروقات و هي بعيدة عن أهداف السلطات في تحقيق ما يقارب 2 مليار دولار أمريكي كصادرات خارج المحروقات حتى الآن<sup>(1)</sup>. وتحتل في هذه الفترة الجزائر في مجال الصادرات الم.ص.م مرتبة 20 في مستوى القارة الإفريقية

(1) CNES (2002) : rapport PME, Op,cit p48

المطلب الثاني: عقبات وقيود تطور الم.ص.م:

بدأت العديد الهيئات و المؤسسات الحكومية ( الوزارت) البحث عن الطرق و أساليب تطوير القطاع و أصبحت الشغل الشاغل للباحثين و السياسيين معا، وقد تم رصد مجموعتين من المشاكل أولها العراقل الهيكلية ثم الظرفية . و حسب تقارير للوزارة المكلفة PMEا و اللجنة الوطنية الاقتصادية و الاجتماعية CNES. تعاني المؤسسة الصغيرة و المتوسطة من مشاكل متنوعة نلخصها في مايلي:

1. طبيعة العراقل لمختلف النشاطات:

إن تحديد العقبات الم.ص.م ليس بأمر الهين لاختلافها و تنوعها بين النشاطات و بين ما هو هيكلي و ظرفي و إلى جانب التمويل نجد مشاكل أخرى و أهمها ترتبط مع المحيط و هي: (1)

- انعدام هياكل التكوين و دعم التقني لملاك المؤسسات الخاصة.
- إشكالية حصول المؤسسات الناشئة و الموجودة على مختلف القروض من البنوك
- إشكالية العقار الصناعي في المناطق الصناعية و عدم قدرة السلطات على إنشاء مناطق صناعية أخرى لكثرة المنازعات حول ملكية الأراضي.
- الضغط الجبائي على المؤسسات و تعدد الأعباء الاجتماعية.
- تضارب و تعقد المراسيم التشريعية و القانونية ، و ضعف القوانين التجارية و الاقتصادية على حل المشاكل متعلقة بالأعمال ( كإفلاس و نشأة و شركاء ...).
- ضعف التأطير رغم وجود هياكل خاص كالعرفة التجارية و الصناعية و المؤسسات الدولة متخصصة في توجيه و تحسين أرضية الأعمال و المبادرة.
- محيط غير مناسب لتنمية روح الابتكار و الاستثمار، و وجود روح المضاربة و النشاط غير الرسمي.

أولا: طرق سير الاقتصاد الجزائري في المرحلة انتقالية(2) .

تميز الاقتصاد الوطني في المرحلة الأخير بطابع الازدواج، ويعني هناك سلوك في هياكل الدولة التنفيذية و البنوك العمومية ... تزاخم بين ما هو سلوك اقتصاد الموجهة و آليات اقتصاد سوق، ولهذا السبب انخفضت فعالية الأهداف المبرمجة.

(1) Cnes (2002) :PME ;Op.cit

(2) A.BOUYACOUB: les PME dynamise économique et territoriale .Op.cit ;p12

ثانيا: إشكالية المحيط المؤسسي :

إن محيط الجزائر مازال بحاجة إلى تحقيق المزيد من الإصلاح المؤسسي بالرغم من العديد من التغييرات التي طرأت (كالقانون، 90.10 و قانون ترقية الاستثمارات لسنة 1993). كما أن المناخ المؤسسي والقانوني والتنظيمي مازال غير الملائم لشدة البيروقراطية، وأهمها الفساد و أصبح واحدة من أكبر المعوقات التي تواجه مراحل الاستثمار.

ثالثا: عقبات تاريخية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رغم تحسين الظروف المؤسسية (نظريا) وإصلاح و حرية تعاقد و التنظيم، إلى أن قوانين جديدة و مراسيم ترقية الم.ص.م لم تحقق انطلاقة فعلية، لأن طبيعة المشاكل هي مشاكل منبعها تاريخي و اجتماعي ، و أهمها السياسة الاقتصادية السابقة. إن ضعف ديناميكية الم.ص.م خاصة في فترة نظام الموجة هو راجع للاستثمار في النشاطات تابعة أو غير المنتجة أو استفادة من الاختلالات النشاطات القطاعات العمومية(الندرة). و هذا مبدئيا قد لا يشكل نقطة الانطلاق و ابتكار للمؤسسات الخاصة تاريخيا. (1)

كما واجهت المؤسسة الخاصة الصغيرة و المتوسطة تبعية لاحتكار الدولة و المؤسسة العمومية للتجارة الخارجية من مختلف المواد و المعدات dépendance Institutionnelle مما ابعده بشكل كبير نشاطات الخواص نحو الفروع الثانوية، و سريعة الربح منها الحرف BTP . .

رابعا: المشاكل القانونية و البيروقراطية :

إن القوانين لها أثر على فعالية السوق، فالعملية الأولى لتطوير النظام القانوني من أجل اقتصاد السوق (كحالة الجزائر)، يكون بإعداد قوانين مكتوبة و واضحة تحدد بدون أي التباس أو غموض حقوق و مسؤوليات الأفراد .

(1) A.BOUYACOUB: les PME dynamise économique et territoriale .Op.cit ;p08

ولكن ونظرا لانعدام خبرة للمتطلبات السوق، أصبحت القوانين تمثل عقبة هامة في تجسيد المبادرة و بالتالي هذا أفقد الثقة العامة في القانون الخاص بالأعمال<sup>(1)</sup>.  
أما الإدارة والهياكل التنفيذية في الجزائر تعاني من إختلالات هامة في الإجراءات و سرعة دراسات الملفات. وكل هذا زاد في وتيرة المشاكل. و تعد مشكل الإدارة العمومية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمشكلة الدهنيات إدارية للمسؤولين و كثرة إجراءات التعسفية ، وهناك بطء و تردد شديد في تطبيق المراسيم داخل الأجهزة التنفيذية منها رخص المشاريع و الملفات مطلوبة...

على سبيل المثال لإنشاء مؤسسة قد تتطلب عملية التسجيل و تراخيص أكثر من سنة و معاناة مبادرين لا تحصى خصوصا حصول على وثائق و إجراءات و التي يجب المرور بها ، باستخراج عدد هائل من الوثائق إدارية ( وكالات الاستثمار، صندوق التأمين، البنوك...) بحيث تمثل الحصول عليها معانات أولية.

و تجدر الإشارة أن بعض الوثائق تتطلب ملفا في حد ذاتها وهذا يستوجب على المستثمر تضييع الوقت و المال و جهد لإتمام هذه المرحلة. و في بعض الظروف قد يلجأ إلى تقديم رشوة لتسهيل عمليات التسجيل.

و تدل بعض المقارنات الدولية لبعض البلدان المتحولة رغم إحرازها تقدما في التحرير و الخصوصية إلا أن نسبة الاستحواذ و الرشوة فيها كبيرة قد أضعفت الإصلاحات التكميلية لتعزيز آليات، استثمار و أرساغ قواعد اقتصاد السوق.<sup>(2)</sup>

ولذلك أصبح الفساد والاستحواذ شكلا من أشكال التخلف الاقتصادي وعقبة في طريق الإصلاح، كما قد أظهرت أبحاث البنك الدولي أن يحدث انخفاضا كبير في عمليات الفساد و الرشوة في البلدان التي تتمتع بمستويات عالية من الحياة المدنية و الاقتصادية (كالدول الصناعية) وبالتالي تظهر العلاقة بين الفساد و النمو الاقتصادي.

(1)Article : les freins de la relance économique ,Quotidien d'Oran août22/08/ 2002 .

(2) تمويل التنمية: مرجع سبق ذكره عدد مارس 1999

خامسا: تطور القطاع الغير رسمي:

يشهد هذا قطاع ارتفاعا يوما بعد يوم رغم الامتيازات في شكل إعفاءات ضريبية، لكن ظهور الحالي للنشاطات غير الرسمية هو ناتج عن ضعف خلق مناصب العمل خلال الفترات السابقة فالقطاع الغير الرسمي هو مجموع من نشاطات يقوم بها أفراد ومؤسسات خارج نطاق القوانين ومراقبة الدولة. واحتكار لفئات الأكثر تأهلا لسوق العمل بحيث أخذ العمل غير رسمي ملجأ للضعفاء وكحل ظرفي للتصدي لظاهرة الفقر و البطالة.

و عموما شهد النشاطات غير الرسمية (السلع و الخدمات للعائلات) تطورا مذهلا من بداية 1990 ، و بلغ مستويات خطيرة قد يهدد مصداقية الدولة و مؤسستها كما أشارت إليها منظمة العمل الدولية. وليس فحسب تلك أسواق خارج القانون الذي قدرت بـ700 سوق، وإنما للتحايل الضريبي و تفاقم عدد التجار والمستوردين الذين وصل عددهم إلى 20 ألف يمارسون نشاطهم خارج القانون.

واستنادا إلى نفس المرجع من بين 7500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة هناك نسب كبيرة من العمال غير مؤمنين و 30% من رقم الأعمال يفلت من مصلحة الضرائب.<sup>(1)</sup>و لكن ترجع تطور نشاط غير الرسمي إلى أسباب متعددة أرجعناها إلى ما يلي:

- درجة عدم التأكد في بيئة الأعمال وكثرة الأعباء .
- أهمية محصلة للضغوط الاجتماعية (كالفقر، و البطالة). كما أن قطاع غير الرسمي هو المكان لأول تجربة ميدانية للشباب الذين تركوا مدارس مبكرا و يصيب في السنوات الأخيرة الجامعين وحتى الإطارات.
- تدهور المستوى المعيشي لقطاع العائلات بعد تخلى الدولة عن دعم المواد الاستهلاكية الأساسية وانخفاض الأجور الحقيقية و بالتالي يسعى الأفراد للبحث عن نشاطات ثانوية للحصول على دخل إضافي لتغطية المصاريف الأساسية.
- بيروقراطية القطاع الإداري و التحايل الضريبي.

(1) جريدة الخبر (مقال) : 200 ألف تاجر و 700 سوق خارج القانون صادرة في 08 جوان 2004

2. البيئة الاستثمارية في الجزائر:

إن وجود السوق منظم وفعال هو أهم محددات الاستثمار و جدواه ، و يساهم في ازدهار و تطور مشاريع ، و بإضافة للفوضى كما سبق ذكره ، جعل المؤسسات تخضع للتبعية ، بحيث تعتمد المؤسسات في نشاطاتها على وسائل و معدات مستوردة من الخارج (معدات ، قطاع الغيار...) و قد تتعدى إلى الحقوق التجارية و مهندسين و الخبراء الدوليين.

إن التبعية و الخضوع للخارج لا تتوقف إلى هذا الحد ، بل يتوقف استمرار المؤسسات مع الخارج للحصول على المواد و المنتجات الوسيطة. و فكرة أساسية ، هي غياب تام لأي تكامل صناعي و في استخدام الخامات المحلية و المعارف الوطنية.

كما أن ضعف الم.ص.م في الجزائر من حيث الطابع و الديناميكية ، خفض قدرة تنمية لها و نعتي إيجاد سبيل للتحسين مكائتها في السوق و نذكر مثلا أن المقاول الباطنية أهم ميادين تتعامل فيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع المؤسسات الكبرى.

ولكن وضعية السيئة للهيكلة إنتاج في الجزائر يتطلب ضرورة تطوير الم.ص.م ، إلا أن المشكلة و التي قد أشرنا إليها هي عدم وجود قطاع المؤسسات الكبرى الصناعية مؤهلة لأحداث نوع من الديناميكية و حركية. إلى جانب الصعوبات المالية التي تتعرض إليها هذه الأخيرة فوجد أنها تتطلب بجد ذاتها التأهيل في طرق التسيير و التجهيز و الآلات.

و بهذا المنطلق يراهن بعض الأخصائيين الاقتصاديين على الشراكة كحل أمثل للتوسيع نطاق المقاول من جهة و سبيل وحيد للم.ص.م في إيجاد فرص جديدة في الاستثمار ، كما قد تعمل على تشجيع ظهور مؤسسات أخرى في فروع غير معتادة من جهة أخرى.

1.2. صعوبات الحصول على العقار:

يعتبر الحصول على العقار الصناعي من بين الشروط المسبقة لتحقيق الاستثمار الإنتاجي وقد يتضح عدم استقرار و تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي لكون المناطق الصناعية عرفت توزيعا غير مدروس. (1)

(1) عبد رحمان بن عنتر: مرجع سبق ذكره ص 162



فكان منح الأراضي الصناعية للمستثمرين يتوقف في كل منطقة من البلاد للجان خاصة تسهر على تسهيل حصول المستثمرين على عقارات، و في الغالب نجد المناطق الصناعية لا تحتوي على بنايات مصانع، و إنما على منازل خواص أو نشاطات أخرى رغم الحاجة الماسة للعديد من المستثمرين على للحصول على عقار بغية إنشاء و توسيع نشاطاتهم.

لذلك وانطلاقا من قانون الاستثمار ثم تأسيس وكالات تقوم بمساعدة الصناعيين للحصول على الأراضي و العقارات في شكل لجان مساعدة لتمرکز و ترقية استثمارات "CLAPI" ويتمثل دورها في التنازل على أراضي الأملاك العمومية للمستثمرين المعتمدين من قبل وكالة ترقية الاستثمارات غير أن الحصول على العقار الصناعي يواجه عدة مشاكل تتمثل أساسا إلى: (1)

- ✓ طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق السنة
- ✓ نقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الاستثمار، هيئات تخصيص العقار ومرة أخرى أمام مسيري العقار.
- ✓ تخصيص الأراضي بتكاليف باهضة دون خضوع هذه الأراضي للتهيئة (كهرباء، مياه..)
- و وجود نزاع حول الملكية.
- ✓ عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط .
- ✓ الإعلام بالعقارات الصناعية المتاحة على مستوى كل ولاية إضافة إلى طرق وإجراءات عقد الصفقات وتحقيقها.
- ✓ تسهيل الإجراءات المرتبطة بالحصول على العقود والتصريحات الواجبة التحضير.

## 2.2. صعوبات الجبائية :

يعد النظام الجبائي من أهم الآليات التي تحفز الاستثمار و يعتبر من أدوات السياسة الاقتصادية الموجهة للتطوير الأعمال، فهو لا يتعلق بالآليات معمول بها لاقتطاع الرسوم و الضرائب على المؤسسات في مختلف أحجامها ومراحل عملها فقط، و إنما له أهمية في مساعدة الم.ص.م في تبني سياسة تمويلية و تشجيع اندماج المؤسسات في ما بينها لتطوير العلاقات و تبني أفكار الإبداع (2).

(1) علي هامل؛ فطيمة حفيظ : أفاق الاستثمار الأجنبي في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأرومتوسطية . ندوة دولية حول الشراكة تلمسان 2003 .

(2) كساب على . مرجع سبق ذكره . ص.08.

و يشكل هذا نظام في الجزائر عبء إضافيا للمؤسسات صغيرة الحجم إذ أنه لا يراعي عمل المؤسسة بمختلف أنواعها و مراحل نموها. و بالتالي الضغط الجبائي له عواقب وخيمة على السير الحسن للمؤسسات الصغيرة في يلي: (1)

- تتوقف عدة مؤسسات إنتاجية نهائيا أو تتحول إلى القطاع غير الرسمي.
- تحديد نشاط المؤسسة و قدرتها على التمويل الذاتي.
- تحويل رؤوس الأموال من دائرة الإنتاج إلى دائرة التجارة

### 3.2. بيئة المعلوماتية:

يعاني الاقتصاد الوطني من حدة نقص المعلومات، هذا ما خفض من الفرص و الخيارات الاستثمارية مرتبطة بالمعلومات خصوصا للمؤسسات الصغيرة و الصغيرة التي لا تحصل على المعلومة أو لا تستطيع تحليلها بالقدر الكافي. و هذا الغياب للمعلومات يؤدي بالجهات الوصية لعدم التنسيق بينها و بين المؤسسة (2) ...

إن بفضل المعلومات يتم تجسيد فرص الاستثمار و تحديد فعالية السوق على المستوى المحلي أو الوطني و حتى الدولي. ليس بإمكان المستثمر حصول على المعلومات بسهولة لعدم وجودها أو صعوبة الحصول عليها ( نعني البيئة المعلوماتية سيئة جدا ).

(1) محمد الهادي مباركى : المؤسسة المصغرة مفهوم و الدور المرتقب مجلة العلوم إنسانية قسنطينة عدد 11 ، 1999.

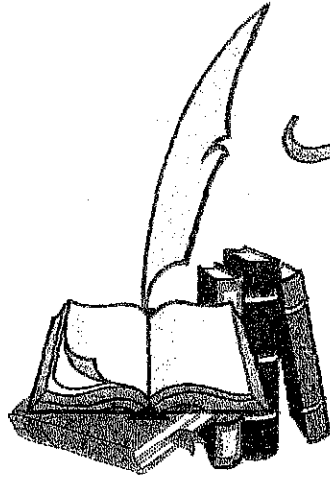
(2) عبد الرحمن بن عنتر : مرجع سبق ذكره ص 163.

خلاصة:

تطرقنا في هذا الفصل باختصار حول مسار السياسة السابقة خاصة منها المتعلقة بالاستثمار وأثرها على مكانة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ، وتناولنا أيضا تراجع الاستثمار الفعلي في هذه المرحلة الانتقالية نتيجة مجموعة من أسباب أهمها السياسات الاقتصادية المتناقضة، وعراقيل إدارية و سلوكية و غياب رؤية حقيقية لفرص الاستثمار في الجزائر.

إن واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوطنية يدل على ضعف أدائها، في التشغيل و تحقيق فرص العمل و الديناميكية الاقتصادية، ولأن الجزائر توجهت إلى نمط الم.ص.م حديثا، فهي مثل جميع الدول النامية بصورة عامة بيئتها غير مهيأة لتأهيل و تطوير هذه المؤسسات، و محيط الاستثماري ما يزال يعاني من أدنى الشروط الأساسية للتطوير الم.ص.م، وأهمها مشاكل التمويل التي نتعرض لها في الفصل القادم.

الكتابي



الفصل

واقع تمويل في الم.ص.م

تمهيد:

يعد التمويل من الدعائم المادية للاستثمارات، و يمثل وقودا أساسيا سواء للظهور وتوسع المشاريع أو لتطوير قدراتها التنافسية .

و قد تطرقنا في الجوانب النظرية لمجموعة من المعوقات و القيود عند استخدام الم.ص.م مصادر خارجية خصوصا منها المصرفية، ثم تطرقنا لمختلف العقبات التي واجهت الم.ص.م الوطنية قبل الإصلاحات و التي تواجهها حاليا.

و سنقوم في هذا الفصل لإسقاط ما جاء في الفصول السابقة عن واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحديدا في مجال التمويل . و نحاول تعرض لأسباب تراجع الكثير من المؤسسات للتعامل مع البنوك.

وحتى نفي الفصل حقه قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة مباحث نعالج فيه أولا مبادرة الدولة في تمويل المؤسسات الصغيرة و نتطرق إلى بعض المعطيات، ثم نهتم في المبحث الثاني بمختلف المعلومات حول مساهمة وفعالية التمويل المصرفي. و أخيرا استعراض نتائج استمارة بحث قمنا بها من خلال عينة من الم.ص.م.

### المبحث الأول : تجربة الجزائر في ترقية الاستثمار وتمويل الم.ص.م:

كان من ضروري للحكومة إيجاد حل لإشكالية التمويل الم.ص.م في الجزائر، ووضع آليات لتشجيع إنشاء وتوسع الأنشطة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وبالفعل منذ قانون الاستثمار قامت الدولة بعدة تدابير في مجال ترقية وتسهيل التمويل للم.ص.م والقطاع الخاص، وذلك بإنشاء وكالات ترقية الاستثمار 1993، ثم وكالة دعم وتشغيل الشباب سنة 1996، كسبيل للتصدي لظاهرة البطالة والركود الاقتصادي.

### المطلب الأول: وكالات الدعم والتمويل الم.ص.م:

وانطلاقاً من قانون الاستثمار قامت الدولة بتدابير معتبرة في ترقية الخواص وشملت أيضاً المؤسسات العمومية، ومن بينها إنشاء وكالات الدعم المختصة وأدوات جبائية تحفيزية للخواص ومن بين هذه الآليات لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد:

#### 1. تجربة APSI. وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمارات :

لقد فتح قانون للاستثمارات المجال أكثر للقطاع الخاص ليتدخل في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية، سواء إنتاجية أو خدمية. وتكرس دور الجديد على مستوى الكلي بإنشاء وكالة جديدة مكلفة لتدعيم دور الدولة في ترقية وإنعاش القطاع الخاص، وهي وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمارات تنشط تحت وصاية رئيس الحكومة.

و طبقاً للمرسوم التنفيذي رقم 94 - 319 الصادر في 17 أكتوبر المتضمن كيفية تنظيم عمل وكالة ثم تعريفها تعتبر وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمارات APSI مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تحت وصاية الحكومة تتكون من الهياكل التالية: (1)

(1) وكالة الوطنية لتطوير وتدعيم الاستثمارات APSI ، من مرسوم التنفيذي رقم 320^97 المتعلق بترقية الاستثمار صادر في أوت 1995 خاص بتنظيم وتسيير الوكالة.

- قسم الشباك الوحيد .
- قسم المتابعة و المساعدة .
- قسم متابعة المشاريع .
- قسم التوسيع الاقتصادي .
- مديرية الإدارة المالية .

و يدير كل قسم من هذه الأقسام مديرا مساعدا بمساعدة مديران و أربعة رؤساء دراسات يعينون من طرف المدير العام .  
 ■ مهام الوكالة .

الأهداف العامة للوكالة هو ضمان الاستثمارات المساهمة في تطوير المشاريع و ترقية أشكال جديدة للاستثمار في السوق الوطنية، كما أنها تقدم المساعدات اللازمة للمستثمرين لإنجاز مشاريعهم و توفير المعلومات الاقتصادية الخاصة بطبيعة المحيط الاقتصادي لمختلف المستثمرين سواء محليين أو أجانب .

إن غالبية مشاريع الاستثمار المقدمة هي من مبادرة القطاع الخاص المحلي و نبين من خلال الجدول توزيع الاستثمارات حسب التكاليف و عدد المناصب الشغل المصرح بها .

جدول رقم(5-1): توزيع مشاريع الاستثمار للجنة المصرح بها.

عدد مناصب الشغل	%	تكلفة المشروع المصرحة	%
1 الى 10	40	أقل من 1 مليون دينار	4
10 الى 20	28	2 الى 10	35
20 الى 50	23	10 الى 20	21
50 الى 100	7	20 الى 50	22
100 الى 200	2	50 الى 100	10
200 الى 500	1	100 الى 500	7
أكثر من 500	0	أكثر من 500	1
الإجمالي	100	الإجمالي	100

Source : CNES .PME.Op.cit p 36

الجدول رقم (5-2): توزيع المشاريع الاستثمارية للجنة APSI لنهاية 1999

النشاطات الاقتصادية	ملفات للاستثمارات المسجلة	لسنة 1999 فقط	%
الزراعة	1001	525	52
البناء و أشغال العمومية	5898	2172	37
الصناعة	11495	4471	39
الصحة	519	172	33
الخدمات	2959	1242	42
السياحة	1243	440	35
النقل	6758	3277	48
التجارة	238	73	31
المجموع	30108	12372	41

Source : APSI 1999.

نلاحظ من خلال الجدولين أن عدد الملفات و فروعها ارتفعت و هذا منذ إنشاء الوكالة، إذ تنوعت في مختلف الفروع، و تجدر الإشارة أن ملفات طلب الاستثمار التي تلقتها الوكالة تفوق 30 ألف ملف. و حسب نفس المصدر تعد سنة 1999 من أكثر سنوات في وضع الملفات بمتوسط يقارب 41% .

و برغم من تواجد رغبات الاستثمار و بصورة مكثفة منذ إنشاء الوكالة لكن في الواقع لم تتعدى المشروعات المقدمة للوكالة للطلب الامتياز إلى 6% (1) و هذا ما يعادل 1500 مشروع فقط، و هذا يعني أن الأهداف من جود الوكالة في ترقية الم.ص.م و الاستثمار بصف شاملة لم تتحقق طوال الفترة الزمنية .

إن الهدف من وجود الوكالة، هي مساعدة المستثمرين في إعداد تصريحات خاصة بالاستثمار وذلك بوضع تحت تصرفهم معلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني و التشريعي، و تقدم كل المعطيات حول حصولهم على إعانات. يستدعى أمر ضرورة البحث عن الأسباب الحقيقية لنتائج الوكالة في نهاية 2000.

نرى أن نتائج الوكالة تدل على غياب نية حقيقية لدعم الاستثمار ، و أيضا عدم توفر الوكالة على الخبرات الميدانية و الموارد البشرية الكافية لتسهيل و ضمان متابعة الاستثمارات .

(1) Cnes(2002): PME Op,cit p38



يرى بعض الملاحظين أيضا كثرة أبعاد غير اقتصادية التي أفقدت دورها في توزيع الامتيازات، وهناك جانب آخر يتمثل في تماطل و ضعف اختيار الجدوى المشاريع. فكل هذه العوامل أفقدت الدعم الحكومي إلى حد ما المصدقية.<sup>(1)</sup>

و انطلاقا من 2001 تم إعادة هيكله وكالة رسميا و سميت بالوكالة الوطنية للدعم الاستثمار ANDI \* تسعى هذه الأخيرة إلى دراسة الملفات في حد أقصاه 30 يوم. تميزت باحتوائها ملاحق جهوية في كافة التراب الوطني (وهران، قسنطينة، عنابة، الجنوب).

(1) Sultana DAOUD : Op,cit p 321

\*ANDI : Agence nationale de développement d'investissement

## 2. تجربة ANSEJ :

بموجب الرسوم التنفيذي رقم 96-292 المؤرخ في سبتمبر 1996 وضعت تحت سلطة الحكومية ، يتولى وزير المكلف بتشغيل متابعة نشاطاتها.

تم إنشاء هذا الجهاز من خلال الإطار التنظيمي التالي:

— قانون المالية التكميلي لسنة 1996 الذي نصت على إنشاء الصندوق الوطني لتشغيل الشباب .

المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 جويلية المتعلق بدعم تشغيل الشباب .

— المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 و المحدد الكيفيات فتح حساب

التخصص الخاص المسمى الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب .

— المرسوم التنفيذي رقم 96-96 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 المتضمن إنشاء و تحديد القوانين

الأساسية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

— المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 المحدد للشروط و بنية المساعدات

المقدمة للشباب أصحاب المشاريع .

تتمتع الوكالة بشخصية معنوية و استقلال المالي لها فروع محلية و جهوية في مختلف المقاطعات

الوطن ، أوجدت هذه الوكالة بهدف تشجيع الشباب على إقامة و إنشاء المؤسسات الصغيرة

و الصغيرة لمساعدتهم على :

— خلق مناصب شغل دائمة .

— ترقية روح المبادرة و تشجيع أصحاب المشاريع .

— إنتاج الثروات و الخدمات التجارية .

— إعادة تشغيل الموظفين المسرحين جراء غلق مؤسسات العمومية و المحلية.

— إدماج بعض فئات الشبان العاطل عن العمل (الرجال و النساء في بعض الحرف التي تتناسب

و تكوينهم و مؤهلاتهم) .

و هذا تحت مبادئ جديدة تمثلت أساسا في :

— إعطاء المسؤولية التامة لصاحب المشروع أو المؤسسة .

— تحديد دور الدولة كمدعم و ليس كشريك .

— تكييف مساعدة الدولة تبعا لتكلفة المشروع و فائدته الاقتصادية .

■ طرق التمويل في الوكالة: تمويل وكالة تشغيل الشباب وفق ثلاثة أشكال. (1)

التمويل الذاتي:

يشكل في هذه الحالة الاعتماد الكلي للشباب المستثمر في تمويل نشاط على أساس موارده الذاتية فقط.

التمويل الثنائي:

تشكل هذه الصيغة تمويل المشروع من شقين وأولهما هو التمويل الذاتي لصاحب المشروع، والثاني قرض بدون فوائد من صندوق وكالة دعم وتشغيل الشباب ويعتبر هذا الأسلوب هو تمويل خارج نطاق البنك.

التمويل الثلاثي:

يمثل التمويل الثلاثي أكثر استعمالاً في المشاريع الممولة بمساعدة الوكالة بحيث يتشكل هذا الأسلوب من ثلاثة مصادر، نسبة من تمويل الذاتي لصاحب المشروع، و قروض بدون فائدة من صندوق الوكالة و الجزء الثالث قرض بنكي تتحمل الوكالة نسبة معينة من الفوائد. تتراوح نسبة مساهمة البنك حسب نشاط و مناطق و وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (5-3): هيكل التمويل الثلاثي

القرض البنكي		الأموال الخاصة		القروض بدون فائدة من صندوق الوكالة %	مبلغ الاستثمار المحدد بالآلاف دنانير
المناطق الأخرى %	المناطق الخاصة %	المناطق الأخرى %	المناطق الخاصة %		
70	70	5	5	25	أقل من 100
70	72	10	8	20	من 100 إلى 200
70	74	15	11	15	من 200 إلى 300
65	71	20	14	15	من 300 إلى 400

مصدر: وكالة دعم تشغيل الشباب

سنة 2000 قدمت للوكالة 110.962 طلب التي مبدئياً توظف أكثر من 321.880، أعطت الوكالة موافقة 95430 طلب أي ما يعادل 86% من مجموع الطلبات .

(1) المرسوم التنفيذي رقم 96 - 297 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 المحدد للشروط و بنية المساعدات المقدمة للشباب.

أما فيما يخص التمويل البنكي<sup>(1)</sup> فقد استلمت كل البنوك التجارية 56.137 طلب ، و تم قبول 31.965 طلب تمويل بقيمة 37.78 مليار دج بنسبة 64%، بحيث شكل التمويل المصرفي أكبر حصة ب 66 % من البنوك 18 % من صندوق تشغيل الشباب FNSEJ و بالباقي موارد ذاتية للمستثمرين الشباب.

كما يوجد 4411 مشروعا فقط ممولا ذاتيا بنسبة 5% من إجمالي المشاريع للسنة 2000 .  
تقدر الإحصاءات المنشورة لي 2003 أن مساهمة البنوك العمومية في تمويل المؤسسات الصغيرة الناشئة كان بدرجات متفاوتة وقد سجل بنك التنمية الريفية أكبر نسبة بـ 37.9% حوالي 52000 مشروع ، ثم البنك الوطني الجزائري 27% ، و القرض الشعبي الجزائري ب 14% ، بنك التنمية المحلية بنسبة 13% ، وباقي البنوك العمومية الأخرى بنسبة 7.5%<sup>(2)</sup> .  
أما البنوك غير العمومية (المؤسسات المالية الخاصة و المصرف الإسلامي) ساهمت بالنسبة لا تتجاوز 0.15% من مجموع التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة في هذه الفترة .

و ابتداء من 1 جانفي 2004 تم وضع إجراءات جديدة يستفيد بها شباب راغب في الاستثمار بحيث تم رفع سقف التمويل إلى 10 مليون دينار. كما بإمكان المستثمر الحصول على قرض ثاني من نفس البنك في حالة دفع 70% من القرض الأول.

غير أنه يتحدد قبول الملف من الوكالة شرطا أساسيا هي مساهمة الشخصية لدى المستثمر التي تقدر حاليا حسب الحالات 5 إلى 10 % . كما أن مبادرة الدولة في مجال التمويل للنشأة المؤسسة محدودة، لأنها تتوقف على شرط أساسي وهو حصول على حصة التمويل من البنوك. فأي ملف يقدم للوكالة و يتم الموافقة عليه ( نعني قبول الوكالة) يتحدد بالقبول النهائي من طرف البنوك التي تقوم مرة ثانية بدراسة الملف. وبالتالي يتوقف ظهور المؤسسة في السوق على قبول البنك للتمويل.

و يعني ذلك أن بعد حصول الشباب على موافقة من الوكالة، فأهم فقط مرشحين للحصول على قروض مصرفية طالما دراسة جدوى المشروع من الوكالة لا تأخذ بعين اعتبار، و تقوم البنوك مرة ثانية بإعادة النظر في الملف للتأكد و التدقيق حسب الآليات المعمول بها.

(1) Cnes(2002): PME op,cit p38.

(2) Article: quotidien d'Oran 5 janvier 2004

جدول رقم (5-4): عدد المشاريع الممولة من طرف وكالة دعم و تشغيل الشباب أوت 2003

فروع النشاط	عدد المشاريع	%	متوسط مناصب الشغل	عدد مناصب الشغل المحتملة	التكلفة المتوسطة (دج)
الخدمات	32517	64.15	3	81193	1648986
الزراعة	6136	12.11	4	15716	1792342
الحرف	6527	12.88	4	24781	1127455
الصناعة	2341	4.62	4	8848	203574
أشغال و مواد البناء	1414	2.79	4	6108	1797246
أعمال حرة	1078	2.13	3	2761	1127455
صيانة	521	1.03	4	1498	1221232
الصيد	80	0.16	4	313	1826432
الري	75	0.15	4	304	2269042
المجموع	50689	100	3.81	142268	1654874

المصدر: وكالة الوطنية للدعم تشغيل الشباب.

نلاحظ من خلال الجدول أن المؤسسات التي تم إنشائها الموجهة لفروع محدودة، تتمثل في بعض الخدمات وأنشطة النقل في حين فروع ذات أهمية للاقتصاد الوطني كالصناعة يجلب أشكائها و الصيد لا يمثلان إلى نسب قليلة.

نفسر أيضا من خلال الجدول أن المستثمرين و الشباب لا يهتمون بفروع ذات كفاءات و الخبرة الميدانية و يعكس هذا التوجه إلى نشاطات محدودة لنقص المعلومات حول حاجات السوق، وأيضا بعوامل أخرى أهمها الحصول على الأرباح السريعة، ومشاريع سهلة تسير و امتيازها بضعف المخاطر السوقية. وفعلا ساهمت البنوك في تمويل هذه الأصناف المشاريع كالنقل لأنها ضعيف المخاطرة بنسبة للفروع و النشاطات الأخرى.

و بالتالي لم تحقق الوكالة انطلاقة حقيقية في مجال تمويل المشاريع الصغيرة بما أن أغلب الشباب و الأفراد الذين تقدموا إليها يقع أغلبهم ضمن مشاريع معروفة تتجه لنفس السوق.

### 3. القروض المصغرة:

وضعت الجزائر ابتداء من جانفي للسنة 1999 صيغ حديثة لتمويل المؤسسات الفردية و المؤسسات المصغرة للمعالجة مشكلة ندرة حادة لمصادر التمويل للطبقات المحرومة على وجه الخصوص. و تعكس المبادرة الإضافية هو سعي الدولة لمساعدة طبقة من مجتمع البطالين و الفقراء بإنشاء مؤسساتهم خاصة بهم و تكون مناصب الشغل لهم و لأفراد آخرين.

و يمثل القرض المصغر صيغة الدعم الحكومي من بين الصيغ الأخرى الهادفة للتخفيف من حدة التمويل و مشاكل البطالة.

أما شروط الحصول على قروض فهي :

✓ وضعية البطالة للفرد المستفيد.

✓ سن يكون محصور بين 18 إلى 60 سنة.

✓ يتراوح مقدار القرض من 50000 إلى 300000 دج مع دفع 2% فقط من فوائد و الباقي تتحملها الخزينة.

✓ مساهمة المستثمر تكون فقط 5% من أصل المشروع.

يعكس هذا الدعم معالجة الفقر و البطالة بطريقة اقتصادية بدلا من معالجتها اجتماعيا ( الإنفاق ، و التحويلات الحكومية) لكن التقييم الأولي للمبادرة لم تحقق نتائج مرضية، و لم تعطي انطلاقة حقيقية كأسلوب تمويل للمؤسسة المصغرة و لا حتى قضايا البطالة و الفقر خصوصا أن فئة قليلة من الطبقة المستهدفة حصلت على التمويل.

أما طبيعة النشاطات التي تم بهذا البرنامج في أرض الواقع ، عرف عدم الفعالية فهي تنتج نفس السلع و في نفس السوق. كما أن عدة البنوك الوطنية رفضت دعم و تسير هذا النوع من القروض.

وقد أظهرت تجربة الجزائر كسائر معظم الدول النامية ضعف آليات التدخل الحكومي وحتى في المشاريع المصغرة و برامج التشغيل الذاتي و الحد من الفقر التي لم تحقق تقدما فيها. وكان معظمها لا تتحول إلى المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة فعالة، لأن مالكيها هم فقط منظمين غير راغبين في الإبداع.

**الطلب الثاني : تمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية :**

إن المشكل المالي الذي يواجه المؤسسات الخاصة منذ الإصلاحات لا يقتصر على حصول على تراخيص أو العملة الصعبة، وإنما صعوبة حصول على العملة المحلية لتمويل الاستثمارات. إلى جانب وجود مشاكل أخرى منبعا البنوك، كغياب الكفاءات البنكية القادرة على تقييم المشاريع منها المشاريع الصغيرة والناشئة. ومدة دراسة الملفات.

**1. مساهمة البنوك في تمويل الم.ص.م:**

منذ الاستقلال المالي ( التأميم ) ظلت البنوك وسيط الخزينة العمومية كمصدر رئيسي في تمويل القطاع العمومي. و يعني أنها لم تتمتع تاريخيا بالوظيفة البنكية و غابت عن تقديم صورة حقيقية لتمويل الاقتصاد.

وبعد الإصلاحات البنكية تم تدعيم استقلالية البنوك و إعادة الاعتبار إلى الوساطة المالية لتعبئة المدخرات المالية من جهة و تمويل الاقتصاد الأعمال الخاص و العام من جهة أخرى وهذا دون التدخل المباشر للدولة ( تحت سلطة البنك المركزي).

إلا أن التحولات الجذرية و الإصلاحات المالية ( منها قانون 10/90 ) للنظام المصرفي، لم توفر تغييرات ملموسة في ضوء هذه المعطيات التالية.

**جدول رقم (5-5): مقارنة تمويل القطاع الخاص في دول البحر المتوسط**

بلدان أوروبا الشرقية	بلدان البحر الأبيض المتوسط	الجزائر	سنوات	قروض للقطاع الخاص % من PIB
69.8	40.6	5.2	1999	
85.8	68.9	72.5	1997	استثمارات قطاع الخاص ب% من مجموع الاستثمارات

Source : (institut de mediterrané) in BOUYACOUB.Op; cit ; p11.

إن مقارنة تمويل القطاع مع دول محيط البحر المتوسط تدل على تباعد الوساطة المالية والهيكلة الاقتصادي الوطني، فالقروض من البنوك في الجزائر الذي لم يتجاوز 5.2% من الدخل القومي، أما في البلدان الأوروبية تمثل حوالي 69% كدليل على مكانة كبرى للقطاع الخاص والوعي المصرفي هائل وأيضا سهولة الدخول إلى السوق المالي.

و تعتبر بعض التقارير الأوروبية إلى صعوبة حصول الملاك و المستثمرين على قروض بنكية في الجزائر من حيث الشروط، و الحجم التمويل، المدة و التكلفة.  
و نضيف أيضا رغم الانخفاض في الفائدة سنة 1998 مازالت تكلفة الحصول على رأس المال مرتفعة، فتمويل الم.ص.م و القطاع الخاص عامة لا يزال يعتمد بنسبة كبيرة على الأموال الذاتية<sup>(1)</sup>، بحيث أن المؤسسات قطاع الخاص تتميز بالاقتران الشديد على المصادر الذاتية.

جدول رقم(5-6): تمويل المؤسسات المصغرة في الجزائر

مصدر التمويل	حجم مصادر للتمويل المؤسسة المصغرة
تمويل ذاتي	25%
قرض بنكية	4.4%
تمويل ثلاثي	34.8%
مصادر غير محددة	34%

Source : Hocine .BENISSED « micro-entreprise et cadre Institutionnel en Algérie » 1993 OCDE p38-39

إن الإطلاع على طبيعة مصادر المؤسسة المصغرة التي تشكل أغلبية قطاع الم.ص.م تدل على ضعف التمويل المصرفي لها، كما أنها تستخدم المصادر غير الرسمية و مجموعة موارد خارج نطاق البنوك و تستخدم البنوك كمصدر للتمويل إلا نادرا.

كما توجد مصادر تستخدمها بعض المشاريع الصغيرة كقروض المورد المجانية. ويتمتع هذا المصدر بفوائد عديدة للمؤسسات المصغرة يناسب مرونتها و يستجيب لوضعيتها المالية وهذا دون لجوءها إلى مصادر بنكية، و في هذا الصدد أشار بيقوب " أن قروض بين المؤسسات مرتفعة أما البنوك دورها هامشي و يعتبره عديد من الخواص كمصدر للمشاكل و ليس كمصدر للتمويل"<sup>(2)</sup>.  
وقد أخذ تمويل المورد في الجزائر صفة جد مهمة، ساهم في ظهور نشاطات ناشئة منذ بداية المرحلة الانتقالية. و له الفضل الكبيرة في انطلاق العديد من المؤسسات رسمية و غيرها واستمرار البعض الآخر في المناطق الحضرية للولايات الوطن.

(1) Cnes(2002): PME Op,cit p38

(2) Ahmed BOUYACOUB : nouveaux entrepreneurs en Algérie... CREAD n° 42 p112



كما تشكل الملكية الفردية أو العائلية أغلبية المشاريع إلى في بعض الحالات النادرة للشراكة، و تأخذ صفة المؤسسة الصغيرة جدا في حجم العمالة (أغلب العمالة فيها عائلية). وتمتاز بقصور ثقافة التقاؤل و تركيز الكبير على الأموال الخاصة و هي تبدل جهود فقط للبقاء.

الجدول رقم(5-7): طبيعة التسجيل في الم.ص.م و المؤسسات الفردية الخاصة للسنة 1997

عدد المؤسسات	طبيعة التسجيل
345.000	مسجلة
495.000	مسجلة جزئيا (شبه رسمية)
797.000	غير مسجلة (غير رسمية)
1.638.000	المجموع

Source : (HAMMOUDA 2002) in N.Ziar « la place de la PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie » p 08

نلاحظ أن كل نشاطات القطاع الخاص الصناعية و حتى الأعمال الحرة قد تأخذ طابع غير الرسمي أو شبه الرسمي ، كما تدل هذه الإحصائيات أن العديد من نشاطات الخواص هي نشاطات ليست رسمية وبالتالي لا تقدم المعلومات كافية، كما تتوجه غالبا لفروع و ميادين سريعة الربح و سهولة التحكم (ماليا، و إداريا).

وتؤثر هذه الوضعية للمؤسسات الصغيرة على إمكانية حصولها على التمويل الخارجي، بما أن عامل التهرب الضريبي للصغار المشاريع يخفض حظوظ المؤسسة في الحصول على موارد خارجية رسمية و قد تسقط في فخ القطاع غير الرسمي<sup>(1)</sup> " PIEGE D'INFOMALITE " لأنها لا توفر الوثائق الضريبية و المالية تثبت وضعيتها المالية و لا تستطيع إعداد ملف القرض مطابق لمتطلبات الرسمية للبنوك.

وهناك جانب آخر يتمثل في طبيعة المحيط المالي و شروط البنوك لأنه نظام يدفع العديد من المنظمين المحتملين في الآفاق للتوجه للنشاطات ذات كثافة مالية ضعيفة، و هذا ما يعكس اعتماد الملاك على مصادر ذاتية فقط و سعي لتهرب الضريبي.<sup>(2)</sup>

(1) Ahmed BOUYACOUB : nouveaux entrepreneurs en Algérie... CREAD n° 42 p112.

(2) N.HAMMODA & H.ZIDOUNI : quelle que données de base sur les entreprise privées colloque internationale sur la PME ; CREAD ; Alger ,2003.

## 2. فعالية البنوك في تمويل الم.ص.م و القطاع الخاص:

ظهرت في نهاية سنة 2002 أن مصادر البنوك العمومية واحتياطاتها تأتي أغلبيتها من ودائع القطاع الخاص و العائلات وتشكل أكبر نسبة بـ 62%، أما القطاع العمومي الذي لا يشكل إلى نسبة 38% من مصادر لدى البنوك، هو يستفيد أكثر من التمويل المصرفي. و يتوزع التمويل المصرفي للقطاع الأعمال في الجدول التالي:

جدول رقم (5-8): تمويل البنوك لكافة المؤسسات الوطنية.

مليار دج	1999	%	2000	%	2001	%
قروض للقطاع العمومي	760.597	82.5	530.264	69.4	544.523	65
قروض للقطاع الخاص	173.908	18.5	245.309	31.6	294.054	35
مجموع القروض	934.505	100	775.573	100	838.577	100

Source : Khaled MENNA « problématique de financement des PME en Algérie » colloque international. CREAD Alger 2003

نلاحظ أن الم.ص.م (القطاع الخاص) لا تستفيد بالقروض بالمقارنة مع القطاع العمومي ورغم الارتفاع حصتها نسبيا من 1999 إلى 2001. إلا أن التمويل الخارجي للم.ص.م مازال محدودا رغم مكائنها في القيمة المضافة. كما وزعت البنوك العمومية القروض بنسبة 35% فقط من الودائع للقطاع الأعمال.

قد أشار المجلس الاجتماعي و الاقتصادي، أن القروض هي مرتبطة باستدانة من البنوك، يعني أن التمويل الخارجي الرسمي الوحيد هي البنوك التجارية، ورغم ذلك فإن التقنيات منح القروض للمؤسسات سواء كبيرة أو صغيرة محدودة و تنحصر في ما يلي:

- ✓ استعمال السحب على المكشوف من أجل تمويل الاستغلال.
- ✓ استخدام قروض الاستثمار جد محدودة للقطاع الخاص الذي يمثل عامة الم.ص.م. و يتلقى الخواص صعوبات في الحصول عليها.

✓ قروض مستنديه credit documentaire للمؤسسات التي تتعامل مع موردون من الخارج.

### 1.1. مركزية تمويل البنكي :

إن طلب التمويل في البنك يأخذ وقتا طويلا " لأن قرارات منح القروض مركزية " إذ تقوم الوكالة بعد استلام الطلب ، إرساله إلى المديرية الفرعية التي تقوم بدورها بإرساله إلى المديرية العامة في العاصمة ، وهذا هو الحال لدى البنوك التجارية الوطنية<sup>(1)</sup>. يرى المستثمرون في أغلب الأحيان أن سبب تأخير تحقيق استثماراتهم وارتفاع تكاليفها تعود إلى غياب الموارد التمويل الخارجي الكافية منها تسهيلات الصندوق. و اعتبار ملاك المؤسسات الموجودة أن النظام المالي الحالي لا يتميز بالفعالية وغير قادر على التأقلم مع متطلباتهم. ليس فحسب فحتى العمليات الجارية (كتحويل ومسك الحسابات، أو تحرير الأموال المودعة) هي صعبة، فمثلا تحويل صك بنكي من وكالة إلى أخرى تابعين لنفس البنك وتقعان في نفس المدينة يستغرق شهرا أو أكثر<sup>(2)</sup>. أما التمويل لاستثماري فإن المؤسسة الخاصة نادرا ما تحصل عليه.

### 2.1. غياب الشفافية لمنح القروض:

تعتبر الشفافية عاملا أساسيا في تحسين خدمات البنك، فمركزية القرار لم تسمح لمختلف الوكالات بتقديم معلومات كافية فيما يخص الوفرة المالية، أسباب رفض بعض القروض، طبيعة الضمانات المطلوبة وشكلها. كما أن آليات الفساد الاقتصادي، منها قلة الشفافية في التعاملات الاقتصادية المصرفية، خفض بشكل كبير الإقبال على التمويل المصرفي، وهذا ما أدى إلى تباعد الطلب الفعلي للقروض أي حاجات الحقيقية للم.ص.م وفعالية تمويل المصرفي<sup>(3)</sup>.

(1) Cnes(2002): PME op,cit , pp48-49

(2) على هامل و حفيظة حفيظ: مصدر سبق ذكره ص12

(3) صالح صالح : مصدر سبق ذكره، ص08

### 3.1. شروط استفادة من القروض:

تواجه المؤسسات عدة مشاكل في حصولها على تمويل المصرفي (المدة، الفوائد، نقص الضمانات)، و شروط أخرى متنوعة، لأن الموافقة على القرض البنكي من العمليات الصعبة للمصرف إذ يقوم بدراسة وضعية المؤسسة (حالة المؤسسة الموجود) ثم تحليل توازنها المالي لكن الدراسة لا تكفي، لأن على الزبون تقديم الضمانات الكافية مقابل القرض.

و تشكل ضمانات المطلوبة من طرف البنوك نوعين أساسيين:

1. ضمانات عينية لبعض الأشكال من القروض كحجز (الرهن) أو ملكية عقارية شخصية لدى الملاك.

2. ضمانات شخصية حينما تتطلبها الصيغة القانونية. كفالة و تعهد الشركاء أو تأمين القرض.

تبرز البنوك الوطنية ضعف أدائها في تمويل المشاريع الاستثمارية الناشئة أو طلبات تمويل استثماري للمؤسسات الموجودة بمجموعة من أسباب و هي موضوعية في وجهة نظرها. لأنها تعتبر أن المشروعات ليست قابلة للتمويل (كغياب أموال الخاصة كافية، أو جدوى المشروع والمعلومات السوقية، أو مجموعة من الضمانات).

تعتبر البنوك الوطنية أن رفض منعه غياب فعالية المشاريع و جدوها، بمعنى أن في حالة تمويلها قد تتعرض للأخطار عدم التسديد حتمية، كما ترى البنوك أن محيط الأعمال في اقتصاد الوطني صعب يتغير باستمرار مما يتطلب الحيطة أكثر (درجة عدم التأكد).

و رغم قلة الدراسات حول تسيير و أداء المؤسسات قطاع الخاص، فإن نسبة تأطير من خبراء هو ضعيف جدا، بل يتوقف على: (1)

✓ وجود مساندة عائلية للمشروعات.

✓ أجهزة القرار في المؤسسة تتوقف على استشارات عائلية دون غيرها من جهات مختصة.

(1) Cnes(2002): PME op,cit , 58

إن إعدادنا لاستمارة كان وفق شروط أساسية من بينها السهولة و الوضوح، بحيث حرصنا أن تكون نحالية من كل المصطلحات العلمية معقدة. كما وضعنا الأسئلة في موضوع البحث بغرض تحديد قدر الإمكان عدد من الأسئلة تفاديا لحالات الرفض. وتتضمن معظم الأسئلة أجوبة مقترحة. بهدف تحقق من بعض الفرضيات البحث في أرض الميدان.

— تشمل الاستمارة الموضوعات الرئيسية، و منها معلومات عامة حول المؤسسات، ومعلومات حول التمويل، و علاقة الملاك بالبنوك، ثم دوافع عدم التعامل مع البنوك.

— إن استجواب الملاك عملية صعبة وقد تلاقينا رفضا في العديد من الحالات خاصة من المؤسسات صغيرة الحجم. و حصلنا على بعض الاستثمارات غير مملوءة كليا. و رفض الإدلاء لرقم الأعمال. ونشير أن نصف المؤسسات حصلنا على رقم أعمالها.

— صعوبة فهم الملاك بعض المؤسسات الأسئلة المطروحة و فظلوا في أغلب الأحيان عدم الإجابة

— معظم المؤسسات تم استجوابها لأول مرة.

## 2. طبيعة العينة :

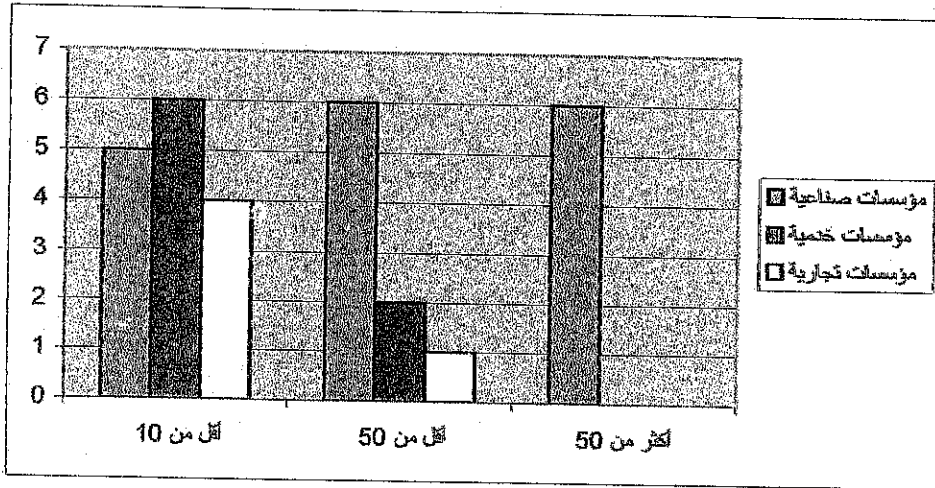
تتكون العينة النهائية للبحث من ثلاثين مؤسسة صغيرة و متوسطة (30 PME) تنتمي كلها للقطاع الخاص و هي مستقلة (بمعنى ليست مؤسسات أو فروع للمؤسسات كبرى عمومية أو مؤسسات عمومية محلية). و تم توزيع الاستثمارات على الملاك في مناطق الحضرية للولاية، و المنطقة الصناعية في تلمسان و شبه الصناعية في أوتاشفين في شهر سبتمبر 2004.

✓ و قد كان معيار تحديد مؤسسات العينة من حيث الشكل والحجم (معيار العمالة) والنشاط (قطاعات الأساسية) عشوائيا.

✓ كل مؤسسات المستوجبة من القطاع الخاص ينطبق عليها التعريف الرسمي (قانون 2001 خاص بترقية الم.ص.م) سواء في ما يتعلق بعدد العمال، و رقم الأعمال و تحتوي العينة كل من المؤسسات المصغرة أقل من 10 عمال، ومؤسسات صغيرة أقل من 50 و مؤسسات متوسطة أكثر من 50 عامل. كما أضفنا معيارا نوعي وهو عمر المؤسسة.

✓ كما لا تنتمي مؤسسات العينة إلى القطاع الغير رسمي بشكل تام، يعني أنها مؤسسات على أقل مسجلة في مصلحة الضرائب أو تملك سجل تجاري.

الشكل (5-1): طبيعة العينة حسب حجم العمالة و النشاط.



تشكل مؤسسات من فروع صناعية أكبر نسبة في العينة و تقدر بـ 60%، فروعها متنوعة منها صناعة مواد الاستهلاكية، و النسيج، و صناعة مواد البناء، صناعة التحويلية الورق و البلاستيك و الزجاج. و أيضا بالنسبة للمؤسسات المصغرة هم حرفيون كمتخازن و صانعي المرطبات. أما فروع أخرى فيشكل الخدمات حوالي 30% عبارة أساسا عن خدمات العائلات منها النقل و البناء.

أما الباقي مؤسسات هي تجارية (تجارة الجملة، و إستراد) و محلات عصرية grand surface. و تعد أصغر مؤسسة في العينة (باستخدام معيار العمالة) لها مستخدمين تنتمي للخدمات و أكبرها صناعية تشغل حوالي 102 عامل.

#### المطلب الثاني: خصوصيات مؤسسات العينة.

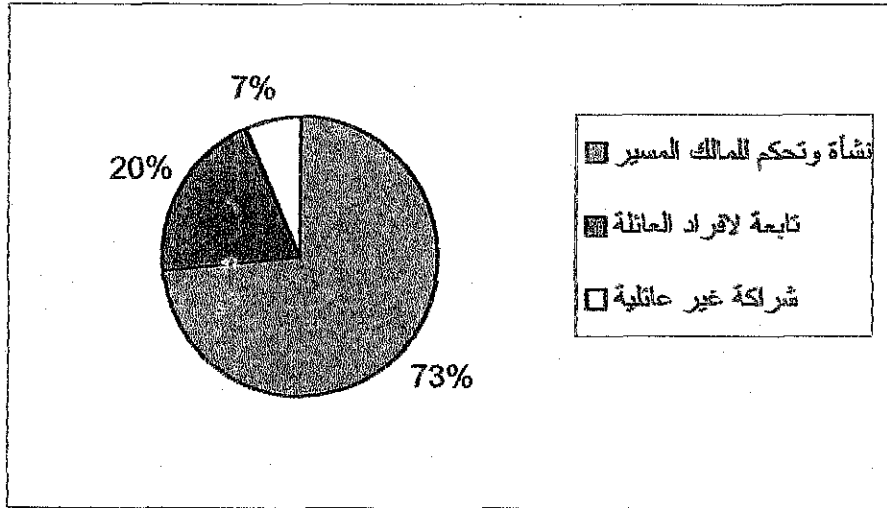
نحاول في هذا المطلب تحدد بعض النقاط الخاصة و تحديد مميزات المؤسسات و استخلاص الخصوصيات العامة من خلال العينة.

#### 1. التحكم في قرارات المؤسسة:

يتحكم في معظم المؤسسات العينة مالك ووحيد يأخذ كل القرارات، و عليه تأخذ المؤسسات طابع المؤسسة الفردية، أو عائلية يتحكم فيها أفراد عائلة سواء قاموا بإنشائها أو حصلوا عليها من آباؤهم، كما توجد أيضا مؤسسات حديثة النشأة لها صورة قانونية خاصة

كالمؤسسة ذات مسؤولية محدودة أو شركات التضامن، لكن رأس المال محدود لدى الفرد أو العائلة و يعنى هنا أن أشكال الشراكة غير العائلية قليلة جدا. و يشكل تحكم الفردي للمؤسسة نسبة 73% (نشأة و تسير) و نسبة 20% تابعة لأفراد العائلة حسب نتائج العينة.

الشكل رقم (5-2): طبيعة الملكية و إدارية للم.ص.م.

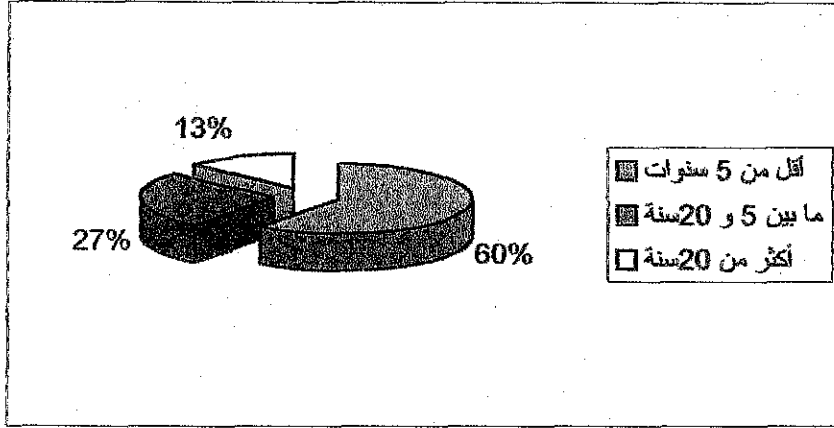


إن الكثافة الإدارية سواء الذاتية أو العائلية للمشاريع هو راجع للبيول للاستقلالية و تجنب كل أشكال الصراع و مختلف العقبات محتملة حدوثها لاتخاذ القرارات، و هذا ما لاحظناه حتى في المؤسسات الأكبر حجما (من الناحية الكمية).

إن الهدف البحث عن وجود شريك في المؤسسة باعتباره كمصدر مالي للمؤسسة، إذ أن الشريك هو بديل إستراتيجي للمؤسسة في حالات صعوبة التمويل بالديون، كما أن تعدد الشركاء قد يساهم باستفادة من خبرات مختلفة لشركاء، كما تستطيع المؤسسة تعزيز قدرتها التنافسية خصوصا المالية.

إن ندرة الشركاء يفسر أيضا تركيز الداخلي لمعظم الملاك في امتلاك المؤسسة و تسيرها و عدم الخضوع لأخر. كما يشكل هذا الوضع اثر ببيكولوجي في تفادي التمويل الخارجي. و تؤكد في هذا الصدد شيوع عقلية المشاريع الفردية و التي ترفض عموما فتح رأسمالها. هي من خصوصيات الأساسية للم.ص.م الوطنية.

الشكل رقم (5-3): عمر مؤسسات العينة



نلاحظ أولاً نسبة كبيرة من المؤسسات التي عمرها أقل من 5 سنوات و هو راجع للحدثة القطاع. كما توجد نسب قليلة تتعدى حد 5 سنوات بعد نشأتها وهي 40% من العينة . و هذا إلى ما يلي:

1. إفلاس عدة مؤسسات في مرحلة الانطلاق ( قبل خمسة سنوات).

2. لا تتمتع كل المؤسسات بالديناميكية، و هناك عدم ارتباط بين حجم المؤسسات مع عمرها ، إذ يوجد حالات المؤسسة تفوق 5 سنوات أو 10 سنوات لكن تبقى في إطار شركة المصغرة و هذا ما يدل على دور نظرة الملاك حول مسار المؤسسة من جهة و من جهة أخرى أهمية فرع النشاط.

و تفسر لما سبق واستنادا للتحاليل النظرية لبعض الكتاب قد تؤثر حدة الاستقلالية مباشر في ثبات الأحجام و من تم استخدام التمويل. و قد يشكل دافعا رئيسي في اقتنصار على المصادر الخاصة رغم توفر فرص حقيقية في أسواقها. و لذا نرى أن سلوك الملاك و منفعة من أهم محددات مباشرة في مصير المؤسسة ، كما لها أثر غير مباشر على التمويل المؤسسة .

كما لا يجب أن نهمّل أهمية الكفاءات و الأهداف إذ نرى ميدانيا أن معظم الم.ص.م تسير بطريقة التقليدية دون استشارات الخارجية، و يقظة تكنولوجيا إلا بعض الحالات النادرة للمؤسسات المتوسطة ، و كل هذا يجعلها ذات قدرة تنافسية ضعيفة رغم تهديدات المحيط الخارجي.



## 2. تكوين وخبرة المنظمين:

نلاحظ وفقا نتائج العينة ليس كل المنظمين و ملاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يتمتعون بمستوى عالي و إنما بعض يتمتع فقط بالخبرة التسييرية معتادة و مكتسبة منذ نشأة المؤسسة و إلى يومنا هذا.

جدول رقم(5-9): مستوى التكوين للملاك المؤسسات

عدد	مستوى الدراسي للملاك
3	بدون مستوى
8	ابتدائي
14	متوسط
5	جامعي

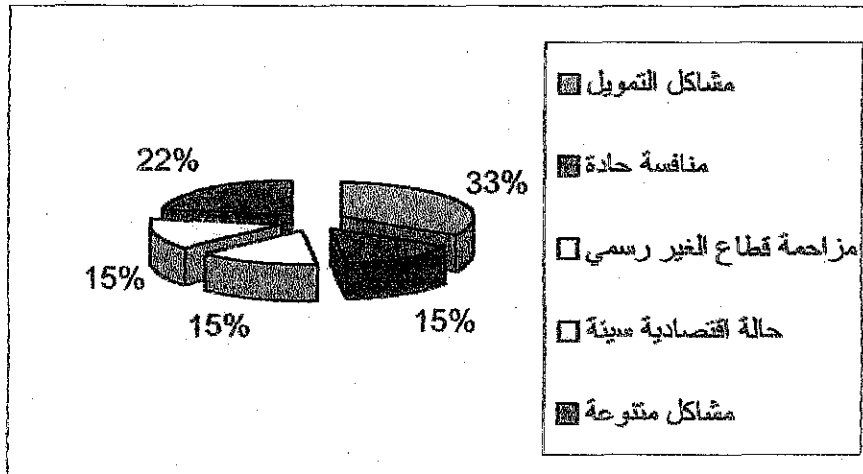
نسبة كبيرة من ملاك مؤسسة لهم مستوى محدود حوالي 50% إذ لا يمكن ربط مباشرة أن التكوين العالي هو شرط أساسي في تحديد الفعالية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و نجد في حدود العينة وجود نشاطات ناشئة لشباب حامل للشهادات العليا، وهم موجودون في أغلب حالات في قطاع الخدمات. و مالك لهم مستوى محدود و لكنهم تحصلوا مع الزمن على خبرة في نشاط المؤسسة و يمتلكون الخبرة الكافية.

و لذا نعتقد أنه تكوين ليس عامل الوحيد (على أقل في بعض النشاطات) أو عامل أساسي لاتحاد القرارات المالية و الإدارية السليمة للمؤسسة. و إنما مجموعة من الديرايات في مجال المؤسسة و لها أثر أيضا على فعالية المشروع. (سلوك الرشيد)

رغم ذلك يبقى تكوين مستمر ضروري لفعالية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، خصوصا منها الإطلاع على التطورات التي يشهدها ميدان النشاط (يقظة التكنولوجية)، و (التكنولوجيا، والأسواق، وتطور الأذواق). كما نعتبر أن التكوين عاملا أساسيا في استخدام الآلات حديثة والمعلوماتية وأهم في ذلك نرى أن التكوين له دور في كسر القيود التقليدية فيما يلي:

1. معظم مسيرو المؤسسة الصغيرة يحافظون على إدارة مشاريعهم بنفس الطريقة التي تعود عليها، و هذا قد يؤثر سلبيا على قدرتها على البقاء في حالات تقلبات المحيط.

الشكل رقم (5-4): مشاكل المؤسسات العينة



إن مشكل حصول على تمويل هو يشكل أكبر نسبة بعد جمع إجابات و تقارب 33% ثم المنافسة حادة بـ 15%

نرى أن تفسير أوضاع الم.ص.م غير المالية، خاصة منها السوقية هو ما خلفه برامج التعديل الهيكلي مؤخرا من جهة، و من جهة أخرى التحرير المطلق للتجارة الخارجية دون أي رقابة (السلع المستوردة). ولكن معظم عراقيل المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة نرها عموما ذو صبغة مالية بدرجة الأولى لتعدد الأسباب المالية أهمها:

- بشكل عام ضغوط المحيط
- انخفاض قيمة الدينار .
  - فوائد البنكية.
  - ضغوط الجبائية و عراقيل الجمركية.
  - منافسة المنتجات المستوردة و المنافسة غير الشرعية.

كما تتعرض معظم المؤسسات الإنتاجية للمشاكل تسويق المنتجات و مشاكل متنوعة مع مدرجات الضرائب وبعض مشاكل الأخرى كصعوبات الحصول على عقار للتوسع، و نقص كفاءات العمال ، إلى جانب ندرة خبراء في إصلاح الآلات والتجهيزات الحديثة (نعمي الموارد البشرية المدربة و المؤهلة...إلخ).

2. يؤثر التكوين على طبيعة الملفات المقدمة للبنوك و أهم في ذلك جدوى الاستثمار في حالات رغبة في التوسع (التقدير الشخصي)، أو قدرة على إنتاج أفكار الإبداعية.

### 3. وضعية مؤسسات العينة:

حتى تتمكن من تحديد وضعية المؤسسة اعتمدنا في الاستمارة على الوضعية السوقية من حيث المبيعات أو الزبائن بالنسبة للفروع الغير الصناعية و حصلنا على النتائج التالية:

1. تتمتع المؤسسات بدرجات مختلفة من حيث النشاط ، بحيث تحتوي العينة على وتيرة مختلفة.

فهناك المؤسسات تحقق نمو في مبيعات و تقدر بـ33% ، مؤسسات في حالة استقرار المبيعات أو نشاط هي أكثر المؤسسات بـ51%، وأخيرا مؤسسات في وضعية صعبة تمثل 16% وهي تعاني صرعا مع المحيط.

2. كما أن معامل طلب على القروض المصرفية يرتفع مع حجم المؤسسة من جهة و من جهة أخرى مع المؤسسات الصناعية كثيفة رأسمال ( و نعني بها الصناعية تقنية منها التحويلية كالورق مثلا ) . وهذا ما يدل على أهمية طبيعة النشاط على وتيرة التعامل المصرفي.

### 4. المشاكل التي تتعرض لها :

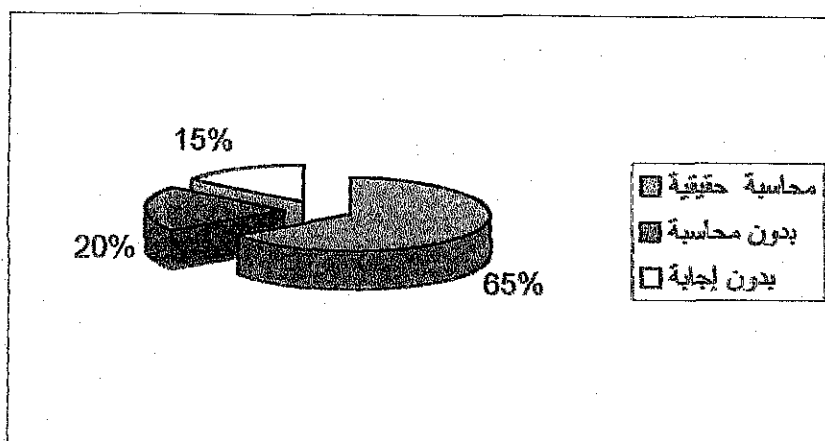
يظهر من خلال النتائج أن المشاكل حصول على التمويل تأتي في المرتبة الأولى إذ يشكل أكبر نسبة بـ33% من مجموع الإجابات. كما توجد هناك عقبات متنوعة تتعرض إليها جل المؤسسات. وهي عبارة عن المشاكل أخرى ذات صلة مع محيط النشاط.

تختلف المشاكل من حيث النوع و الحدة بالنسبة للمؤسسات، كما نجد أن معظم المشاكل تكون أكثر في فئات المؤسسات صغيرة الحجم و المؤسسات حديثة النشأة.

### 5. محاسبة في مؤسسات العينة:

تعد المحاسبة والكشوف المالية نقطة جوهرية بالنسبة للمؤسسات للأسباب معروفة كنا تطرقنا إليها في الجانب النظري. ولها أهمية للبنوك في حالة لجوء مؤسسة القائمة لطلب التمويل.

شكل رقم (5-5): محاسبة في المؤسسات



لا تتمتع المؤسسات الصغيرة و الصغيرة خصوصا بالشفافية المالية بل معظمها لا تتعامل مع الضرائب من فئة مؤسسات بدون محاسبة و تقدر بـ 20% كدليل على ذلك رفض أو الإداء بالرقم الأعمال عند استجواب. و نرى أن الكثير منها يستخدم في أحسن الأحوال خبراء المحاسبة الخارجيين بالنسبة لفئة المحاسبة الحقيقية . و هذا بطبع لا يعكس وضعها المالي الحقيقي لأنها تنفادي قدر الإمكان الضرائب و الرقابة الحكومية.

و يلاحظ أيضا وجود المؤسسات تتمتع بأحجام كبيرة نسبيا لها محاسب مهتم بإدارة المالية والمحاسبة (داخليا) كدليل على تخلي المالك المسير جزئي .

إذ توفرت معظم المؤسسات خصوص منها ذاتية التمويل على نظام معلوماتي فهذا يمكن تقدير قدراتها على استمرار و يسهل التعامل معها ، و هذا ما تعتبر البنوك محدد للمخاطرة. و عموما تنشط المؤسسات عزلة عن النظام المصرفي لعدم توفرها على المعلومات ليستخد على أقل كمرجع لديها في حالة الطلب على التمويل.

إن العامل الحاسمي و ضريبي في مؤسسة ضروري على قرارات المؤسسات التمويل و البنوك ، فهي معطيات و لو سابقة للنشاط المؤسسة فهي ضرورية للحصول على تمويل . فمثلا تطلب

البنوك الوطنية الميزانية لثلاثة سنوات الفارطة(للمؤسسات القائمة)، و كلما كانت الميزانية المالية حسنة تعطي ثقة أكثر للتمويل المؤسسة.

### المطلب الثالث: تمويل المصرفي للمؤسسات العينة:

معظم مؤسسات العينة تملك حسابات في البنوك، و المؤسسات أكبر حجم تملك حسابات في عدة البنوك وطنية (حتى بعض البنوك دولية مثل SOCIETE GENERAL) ونضيف أن معظم الملاك يتعاملون مع بنك واحد في بعض الخدمات أساسية كالتمويل الاستغلالي خاصة منها الاستثماري، لأنهم متعودون عليها و استخلصها من خلال استجواب بعض الملاك و معاينة النتائج العينة ما يلي:

1. تأخذ البنوك بعين الاعتبار ملاك ذوي شهرة و لهم أكثر سهولة في حصولهم على الخدمات و حتى التمويل (سرعة معالجة الملف). يعني وجود أصحاب المكانة الرفيعة في الأوساط البنكية.

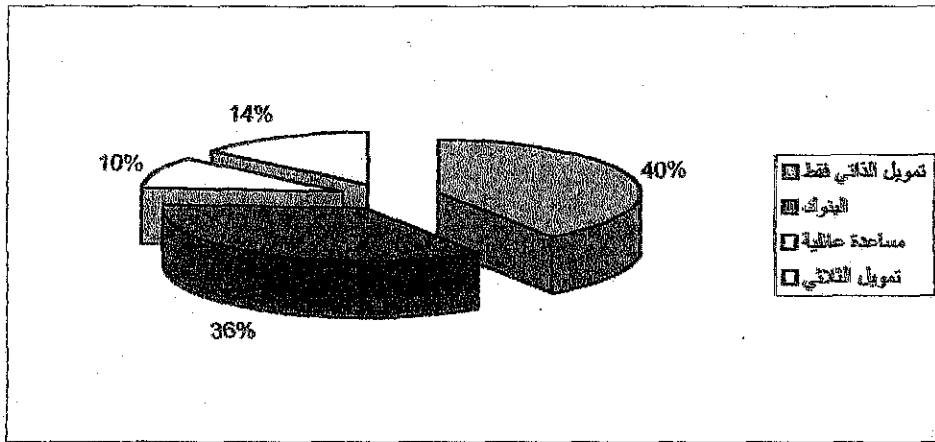
2. أحجام و عمر مؤسسة لهم دور مهم في ارتفاع تعامل مع البنوك. و نؤكد أن العينة تدل أن مؤسسات متوسطة الحجم تتعامل أكثر مع البنوك، كما لها سهولة نسبية على المؤسسات الصغيرة الأخرى. و نرى أن مجال معاملة البنوك محصورة على بعض المؤسسات التي لها صمعة كافية و القدرة على تقديم المعلومة و الشروط.

3. إن مراحل نمو المؤسسة محددًا أساسًا في الحاجة لمصادر التمويل الخارجي هو دليل على أهمية دورة حياة المؤسسة. لأننا لاحظنا وجود نوعين من المؤسسات و هما مطبقان للتفسير النظري:

أ) المؤسسة الصغيرة مستقرة تهم أكثر في إيجاد زبائن دائمين و هي تسعى لتحديد و الحفاظ على السوق. تستخدم موردها الخاصة

ب) مؤسسات رغم قلتها تسعى دائما في تحديث و تعزيز مكانتها السوقية و لها سلوك آخر وهذا ما يؤثر على درجة تعاملها مع البنوك لإشباع الحاجات التمويلية سواء للتوسع أو التحديث.

شكل رقم: (5-6) مصادر التمويل المستخدمة



توجد عدة مؤسسات تقتصر فقط على مصادرها الخاصة إذ تقتصر 40% من المؤسسات على التمويل الذاتي فقط، و أغلب المؤسسات الصغيرة لم تقدم بأي طلب من البنوك هي عموماً مؤسسات لها طابع عائلي أو نشاطاتها لا تحتاج لكثافة رأسمالية .

أكثر مؤسسات استخدام لتمويل المصرفي هي صناعية وتستخدم القروض استغلالية و استثمارية في حالات دورية للتجديد العتاد أو اقتناء معدات من الخارج و جود فئة من المؤسسات الصغيرة التي استفادت من دعم حكومي في إطار وكالة تشغيل الشباب ( التمويل الآتلافي). و مساهمة الشخصية للهؤلاء الشباب ( من خلال استجواب) هو أصلاً دعم عائلي (تضامن عائلي للمشروع).

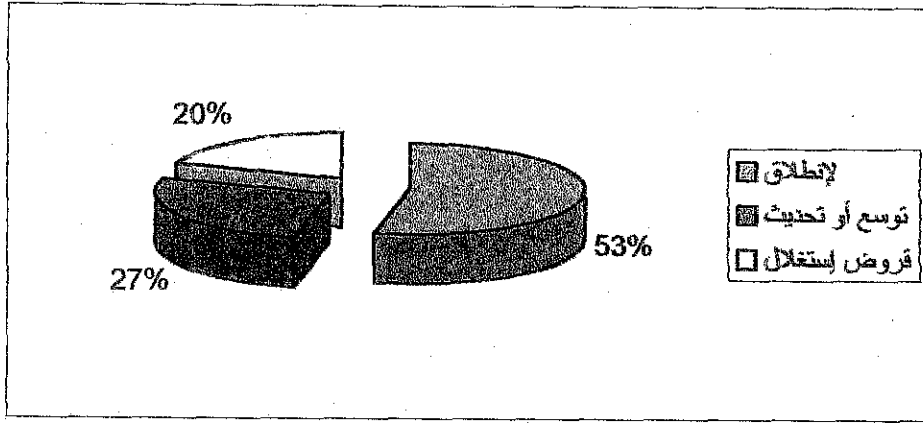
أما مؤسسات الموجودة في السوق وتم تمويلها بدون أي الوكالة و تنشط خارج نطاق البنوك أكدت وجود دعم عائلي، كما أضاف معظم الملاك وجود علاقات الموردين والزبون في تمويل المؤسسة ( نعي فترة السماح).

فيما يخص المؤسسات التجارية تستعمل قروض المورد كآلية لتمويل استغلالي. كما أن 70% من المؤسسات الصغيرة التجارية و الحرفية يوفر لها الموردون مواد و سلع بوجود مدة معينة، لكنها لا تتعدى 3 أشهر أو حالات نادرة للمحال مفتوح.

تختلف حاجات المؤسسات للمصادر التمويل حسب نوعية الأصول فبعض يتخبط في مشاكل الميزانية ( موارد الاستغلال)، و أخرى تسعى إلى تحديد أو توسع و بالتالي وجود حاجة مختلفة في حجم و الشكل المرغوب ، تعني وجود حالات نموذجية كما أشرنا إليها نظرياً.

- ❖ مؤسسات ذاتية التمويل (لأن استمرار و نمو يتوقف على الأموال الخاصة).
- ❖ مؤسسات تسعى للحصول على موارد مالية قصيرة المدى من البنوك، بالنسبة للمؤسسات المتوسطة الحجم فقط لاستمرار النشاط أو الموردون للمؤسسات الصغيرة.
- ❖ مؤسسات حديثة النشأة أو حاولت الاستثمار وهي الأكثر تعرضا للسياسات التشددية من البنوك.

شكل (5-7) طلبات التمويل المصرفي لمؤسسات الهيئة

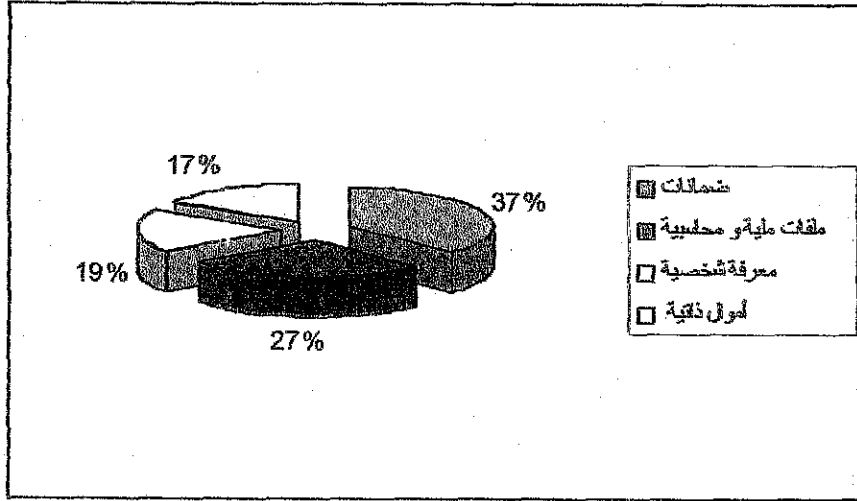


إن دافع للطلب على التمويل كان مجملا للنشأة بالنسبة للمؤسسات الحديثة، و التوسع أو التحديث للمؤسسات القائمة منذ فترة ، و حالات أخرى منها استخدام تسهيلات الصندوق أو قروض مستنديه لاقتناء المواد الأولية من الخارج لبعض الصناعات التحويلية.

### 1. أهمية ملفات طلب القرض المصرفي.

إن الهدف من طرح هذا السؤال هو التعرف على نظرة الملاك حول شروط ومتطلبات تعاملهم مع البنوك في التمويل ، و نعتقد وفق النتائج أن معظم المالك يعتبر ملف التمويل بما يحتويه من وثائق مالية و الضمانات المطلوبة هو الأساسي في جميع الحالات و الفئات، وهذا يعني مجموعة معلومات كافية لوضعية المؤسسة الآنية و المستقبلية، بالإضافة إلى أهمية وجود الضمانات المطلوبة حسب نوعية و حجم القرض . أما المؤسسات الناشئة حديثا ترى عموما الأموال الذاتية و الضمانات من الأولويات.

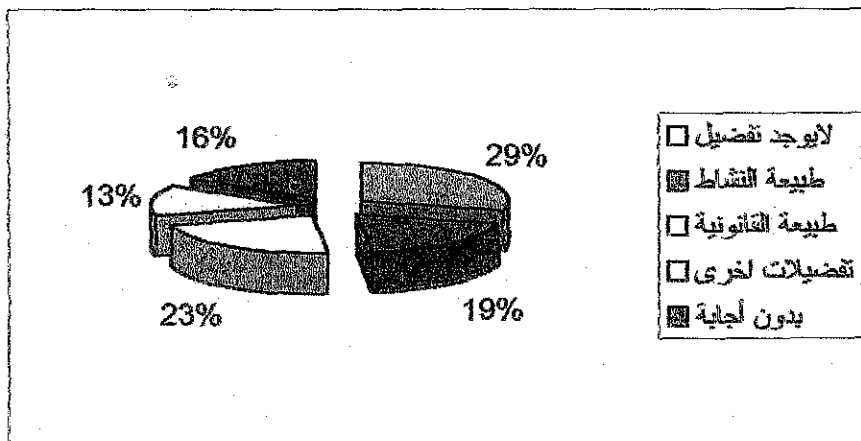
الشكل رقم (5-8): نظرة الملاك حول شروط حصول على قروض



تتعامل البنوك التجارية مع المؤسسات وفق طرق رسمية محضى. بمعنى لا تأخذ بعين الاعتبار أهمية المشروع ناهيك عن غياب التام بأحد بالمخاطر للمشروعات الناشئة.

و بعد جمع الإجابات كل الملاك ، يرى أغلبية أن ملف الاقتراض و تقدير البنك للمشروع (التحليل المالي و التدفق النقدي) هي أهم محددات لما لها من دور جوهرا في الحصول على القبول 37% إجابة بضرورة وجود الضمانات و 27% ترى أهمية ملفات خاصة بالمؤسسة. كما يبرر عديد منهم بما أن ملفات المقدمة تدرس من طرف الوكالة المركزية في العاصمة. و لكن معرفة الشخصية لصاحب المشروع لها دور جوهري، ذلك بعد توفر الشروط المطلوبة.

الشكل رقم: (5-9): نظرة الملاك حول تفضيل البنوك للملفات





تختلف نظرة الملاك المسيرين حول مسألة أفضلية سواء كان نشاط أو الطبيعة الإدارية، أو تفضلات أخرى. وعموما حصلنا على أجوبة متباينة و تعد أكبر نسبة هي لا وجود لأي تفضيل أو تقدر ب 29%.

لكن يرى بعض مجيبين أن التفضيل للبنوك الحالي هي المؤسسة العمومية في معالجة ملفات التمويل وهي تمثل نسبة 23%. لأنها لديها ضمانات ومعلومات كافية للتغطية القرض إلى جانب الضغوط السياسية.

ثم تمويل نشاطات قطاع الخاص ضعيف المخاطر وهي كل نشاطات الثانوية غير الصناعية. أما تفضلات أخرى تتمثل في اقتصار منح القروض على المؤسسات التي تتمتع بوضعية مالية جيدة و كل المؤسسات التي تعاني من أزمات مالية ظرفية أو هيكلية تحرم من التمويل البنكي ومنها حصول المسبق على القروض أو مردودية المشروع.

## 2. التشدد البنكي:

توجد حالات تشددية للبنوك في العينة. وهذا ما يؤكد أحد فرضيات البحث وهي صعوبات الحصول على القروض الاستثمارية بدرجة الأولى، كما هناك قيود ضرورية لقبول دراسة الملف أهمها حصة الأموال الذاتية و الضمانات كافية.

ونؤكد أن المؤسسة تستطيع مبدئيا الحصول على تمويل استثماري إذا ما توفرت على أصول عقارية مملوكة أو مساهمة شخصية هامة Apport personnel. غير أن المؤسسات المتوسطة أو ذات صومعة كافية لها تلك الشروط وهذا ما يفسر سهولة نسبية للحصول على التمويل.

هناك جانب آخر في رفض التمويل أهمها غياب عقود الملكية لدى المستفيدين من الأراضي الصناعية حديثا (حالة في العينة) و ساهم في تفاقم إشكالية التمويل لبعض المؤسسات الصناعية، لأن ما يقدم لهم هو مجرد عقد إداري لا يعترف بقوته القانونية من قبل البنوك، و التي ترفض بذلك قبوله كضمان لمنح القروض. كما أنه يرفض بعض استخدام التمويل المصرفي للشروط التي يطلبها البنك للتعويض النقص في الضمان (وهي حالات مثل الرهن الحجازي للممتلكات المالك).

وهي طريقة تستخدم لدى البنك للضمان القرض المصرفي وفي حالة عدم تسديد الدين كحق التحصيل.

و عموما توجد ثلاثة حالات رفض للتمويل الاستثماري في حجم العينة من 16 طلب على قروض . و حصلت 13 مؤسسات على رد إيجابي، و أسباب تشدد البنكي حسب الملاك هي كالتالي :

❖ عدم وجود ضمانات كافية.

❖ العقار ليس ملك المؤسسة.

❖ أو ملف غير كامل.

لا نعتقد أن أسباب التشدد البنكي راجع فقط للأسباب المذكورة حسب نتائج العينة للمؤسسات الموجودة في السوق . وإنما أيضا للتقديرات البنكية حول نشاط و حدة المخاطرة في حالة التمويل.

إلا أن البنوك تقدم في بعض الحالات الأسباب أخرى منها شروط، بمعنى أهمية أصول الشركة كضمان القرض أو حصة الأموال الذاتية للتمويل المشروع. فمؤسسة معرضة للرفض في غياب تلك الشروط (حالتين في العينة) .

### 3. نظرة للملاك للخدمات التمويلية.

لا يظهر على ملاك المسيرين التفاؤل التام من الخدمات التمويلية للبنوك لأن حسب رأيهم لا تراعي معالجة الملفات بقدرات المؤسسات و الملاك. و بطريقة شفافة و موضوعية. و أكد بعض أيضا طول فترة الانتظار للحصول على جواب فعلي من البنك ، و قد تعدت في بعض المؤسسات سنة الكاملة و نرى أن سبب رئيسي هو أن قرار القرض مركزي و بيروقراطي .

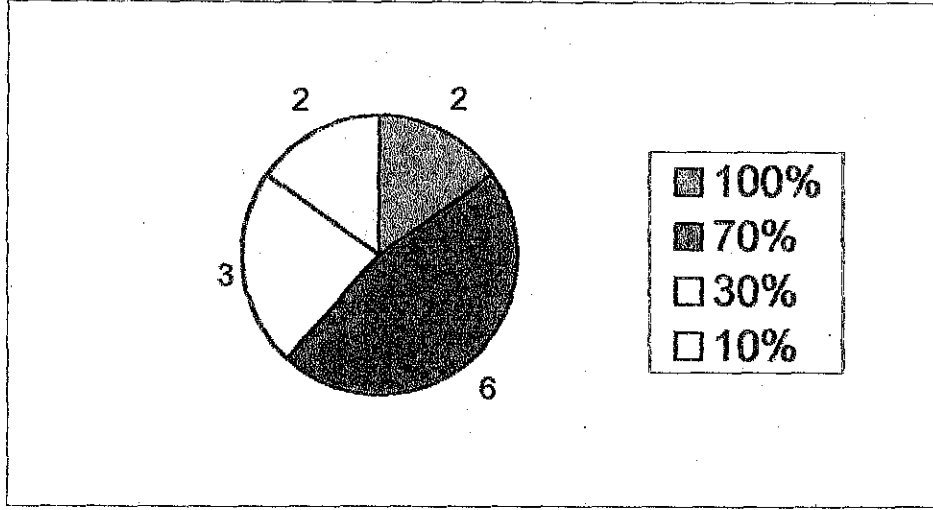
ليس فحسب فإن بشكل عام أداء البنكي ضعيف في الاستقبال و توجيه خدماته المتنوعة. وقد لاحظنا أن المالك المسيرين غير متفائلون (لا تظهر عليه سمات التفاؤل الكلي) حتى و لو تحصلوا على قروض في نهاية المطاف. و أسباب ترجع حسب إجابات إلى ما يلي:

● صعوبات منها كثرة الوثائق خاصة بملف طلب التمويل (منها من الضرائب و صندوق التأمين...).

● مدة دراسة الملف تفوق بكثير المدة معلنة عنها نظريا (قد تمهل حتى السنة الكاملة).

- وجود مشاكل بعد حصول على قبول أثر تغير الفواتير المبدئية ، مما يؤدي إلى إعادة حصص التمويل (أموال الذاتية و حصة البنك في التمويل). وسبب هي مدة دراسة الملف.
- مدة إبطاء لسداد أول قسط الديون لا تتناسب مرحلة الانطلاق

الشكل رقم (5-10): درجة التفاؤل للمنظمين بعد حصولهم على التمويل



و نفسر معاناة المؤسسة بمختلف الأحجام و فروع، و التي تقدمت بطلب من البنوك لمجموعة صعوبات البيروقراطية تعرضت لها. كما أن البنوك الوطنية لا تمنح قروض بسهولة و بمدة مناسبة ، ليس هذا فحسب لأنها تتأكد و تأخذ بعين الاعتبار كل الجوانب كتوع القرض ، و حجم القروض، و أصول الشركة ، و مدة القرض.... غير أنها شروط المبدئية. أما شروط أساسية أخرى للحصول على تمويل الاستثمار للتجديد و توسع صعبة و نعتبرها أنها مستحيلة للاستثمارات الناشئة الضخمة نسبيا و من بينها:

1. مساهمة الشخصية في قروض تختلف و عادة تفوق 30% بالنسبة للمؤسسات الناشئة.
2. المؤسسات الموجودة و ذات مردودية منخفضة عموما لا تتمكن من توفير نسبة لتجديد المشروع أو توسع فيه.
3. تضع البنوك شروط أخرى متنوعة و عديد للمتح القروض، و كلما كان حجم مشروع صغير كلما تعقدت الأمور حتى تلك خاصة بدعم الشباب و منها شروط خصوصا الضمانات رغم وجود كفالة من صندوق تشغيل الشباب. كما أن التجهيزات المستوردة (الآلات، التجهيزات) هي وحدها قابلة للتمويل لاعتبارها رهنا منقولا قابل للاسترجاع

و لكن ليس بقيمة القرض و لذلك يجب على المنظم توفير نسب كبيرة من الأموال الذاتية  
Apport personnel. أو ضمانات أخرى خارج نطاق القرض.

4. اللجوء الاضطراري للسحب على مكشوف محدود حسب نظرة الملاك للمؤسسات  
الصناعية ( فئة من المؤسسات المتوسطة).

#### 4.دوافع عدم استخدام قروض المصرفية:

إن عوامل رفض الاستخدام مصادر البنوك للمؤسسات العينة متنوع، و تختلف حسب  
طبيعة النشاط و طبيعة الإدارة و نرى أن المؤسسة العائلية أجمالاً أقل استخداماً للقروض المصرفية  
كما نؤكد على وجود رفض صارم لمديري بعض المؤسسات للجوء إلى اقتراض البنكي و هي  
كالتالي:

جدول رقم (5-10):دوافع عدم اللجوء للاقتراض.

النسبة %	التكرار	دوافع عدم استخدام قروض من البنوك	محددات
27	5	مدة، تكاليف التمويل و مردودية المشروع	الأسباب الموضوعية
22	4	ملفات طلب القروض معقدة	مجموعة شروط التعامل
16	3	دوافع أخرى (دوافع دينية)	أهداف
33	6	لا توجد حاجة للاستخدام قروض	و اعتبارات ذاتية
100	18	مجموع تكرار	

من خلال إجابات يمكن توضيح ذلك في نقاط التالية:

هناك فئة من المؤسسات لا تلجئ للاقتراض نتيجة تكلفة التمويل (فائدة و تكاليف أخرى)  
أو ضعف مردودية المشروع، أو مدة القرض لا تناسب وضعية، و هي عوامل أساسية في تراجع  
عن استخدام قروض المصرفية كما أنها عوامل هامة لإتخاذ قرار الاستثمار. بمعنى أن المشاكل التي  
تواجه هذا الصنف من المؤسسات هي استحالة اللجوء إلى قروض المصرفية، إذ لا تستطيع  
استخدام مصادر ذات تكاليف إلى جانب انعدام بدائل تمويل مصرفي آخر بسعر منخفض أو بمدة  
مناسبة يسمح لها بالتمويل عند الحاجة. و على الرغم من اختلاف الموضوعين، إلا أن أحدهما قد  
يؤدي إلى الآخر

كما هناك فئة من الم.ص.م لا تحتاج للقروض و يكتفي ملاك بمصادر ذاتية رغم تدبير الحكومية مما يؤدي بهم باستقرار النشاط. و نفس الحالات كما يلي:

1. الرغبة في استقلالية المشروع ماليا و هي مجموعة أسباب منبعها سلوك و أهداف الملاك في استقرار في نشاطهم أو غياب رغبة أو استراتيجية توسع و تحديث.

2. رفض قاطع لاستخدام التمويل للبنوك للأسباب شرعية.

3. ترى فئة من المؤسسات أن شروط التمويل من البنك معقد و تعسفي و تراها جد معقدة كمصدر للتمويل، كما أن عزوفها عن استخدام مصادر البنك في تمويل المؤسسة يأتي لتلك الملفات المملة التي يجب المرور عليها و المعلومات التي يجب تقديمها كحجج دراسة الملف، مما يؤدي إلى كثرة الإجراءات الادارية من البنوك و ضرائب و يتفادها الملاك. و لكن في الواقع ترها البنوك شروط أساسية للدراسة الملف إلا أن معظم المؤسسات الصغيرة غير قادرة لتوفيرها.

و تلخيص النتائج التي حصلنا عليها سنحاول التعرف على صعوبة و كذا عوامل التشدد البنكي و التمويل و نراها كما يلي :

#### ❖ صعوبة حصول عن التمويل البنكي للأسباب الذاتية:

نرى أن هشاشة المالية لمؤسسات القائمة و كثرة تكاليف عقبة جدية في استخدام مصادر بنكية

كما أن معظمها لا تملك سجلات مالية لإثبات وضعيتها المالية السابقة و الآنية و مجموعة متطلبات تضعها البنوك، إذ يعتمد مالكي المؤسسات و في أحسن الحالات على محاسبين خارجيين و هذا الوضع لا يعكس الوضع المالي الحقيقي. خاصة منها المؤسسات الصغيرة جدا و مختلف النشاطات الحرفية..

صعوبة توفير حصص تمويل ذاتي الضرورية كشرط أساسي ذلك لندرة الموارد الذاتية المتراكمة للمؤسسات القائمة و نفس المشكل يطرح للمؤسسات في طور الإنشاء ( الشباب ).

في الاستثمار للتراجع ، لأنهم يعلمون أن القبول البنك لتمويل يتوقف على ملف كامل الشروط و بدون أي مناقشة. فلإعداد الملف و حصول على رد فعلي ثم تمويل النهائي أمرا صعب و غير مشجع. كما يؤخذ مدة غير مقبولة.

ونؤكد أيضا في هذا الصدد أن البعد الخارجي للحصول على رأس المال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموما يأتي أولاً من حيث درجة صعوبة، ثم تكلفة الحصول على رأس المال تأتي بعد ذلك. و بالتالي مشكل شروط تمويل المصرفي هي من أهم الأسباب و يحدد بشكل كبير رغبة الاستثمار. فهذا إذا أضفنا سلوك البنوك الوطنية في غياب التام بأخذ بالمخاطرة . إذ أن قبول تمويل يتوقف على التحليل المالي للمشروع (حسابات جدول النتائج المتوقعة ) و منها المرادوية المتوقعة و المخاطرة المحتملة و عليها يتم وضع الضمانات المناسبة.

كما تأخذ المؤسسات تكاليف مجدية ، سواء أكانت تكاليف الملف القرض أو تكاليف أخرى مرتبطة مع القرض، و بالتالي معظمها تفضل عدم الاستثمار خصوصا في بعض النشاطات ضعيفة المرادوية و نرى أنها تستخدم مصادر أكثر ليونة و سهولة الحصول مما يفسر اللجوء التلقائي إلى أصدقاء و موردين في معظم الحالات (المرونة المالية).

كما نجد بعض الم.ص.م تستبعد استخدام البنك كمصدر للتمويل و تسعى في المقابل سعي للتطوير علاقتها مع الموردين و الزبائن للحصول على الدعم المالي اللازم و تحقق أيضا استراتيجية التمويل للبقاء في سوق، و يمثل هذا الوضع بمثابة مصدر للتمويل و بدون تكاليف إذ تحاول بعض المؤسسات دوما البحث عن الموردين الذين يوفرن أطول مدة للتسديد ، للتخفيف من مشاكل التمويل.

الخلاصة :

إن شروط التمويل البنكي صعبة للغاية . و احسن دليل هو ضعف حصص التمويل البنكية على مستوى الكلي لفائدة الم.ص.م، إلى جانب عدم فعالية وكالات الدولة ساهرة لدعم والتمويل المشاريع الصغيرة. و كل هذا الوضع يفسر الصعوبات و العراقيل المتنوعة التي يتلقها المنظمين الصغار و الشباب في حصولهم على التمويل لقيام بمشاريع أو توسع فيها.

و انطلاقا من مجموعة من ملاحظات ميدانية لتقييم مختلف الصعوبات مع البنوك ، ليس أمامنا سوى وضع ما تطرقنا إليه في المباحث السابقة في شكل خلاصة عامة تعطينا تقييما أوليا في هذا الموضوع.

أظهرت نتائج البحث الميداني المتواضعة إلى أن المؤسسات المصغرة التي تشكل أغلبية الم.ص.م (على المستوى الكلي) مجبرة لاقتصار على مواردها الذاتية، أو مجموعة من المصادر التمويل غير مؤسسية (خارج نطاق البنوك) إذا لم تتمكن من الحصول على دعم حكومي ميسر وقبول مصرفي نهائي.

و على العموم المؤسسات خاصة الموجودة تعتمد فقط على تمويل من مواردها الذاتية و لا تستخدم الاستدانة الخارجية من البنوك إلى نادرا . فالشروط و المبادئ و المدة.. إلخ لا تتلاءم مع ظروف المؤسسات ضعيفة البنية وبالتالي هناك تباعد كبير بين خصوصيات هذه المؤسسات و النظام التمويلي القائم ، و لا تتعامل بالليونة المطلوبة وبسرعة لازمة كما أن تمويل أي المؤسسة يتوقف دائما على أسس الفعالية ( المردودية و الوضعية المالية الجيدة).

ونظرا لتعدد الأسباب منها ذاتية و أخرى مرتبطة مع المحيط إلى جانب شروط البنوك، سنقوم بتلخيص في شكل حوصلة للتعرف على واقع التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية.

ترى البنوك أن التمويل المؤسسات الصغيرة قرار صعب ومكلف لامتيازها بمخاطرة كبيرة، و قد تفقد البنك توازنه المالي و لها حجج موضوعية في ذلك. و بالتالي يصعب الحصول على قروض الاستثمارية من البنوك لعامة المؤسسات صغيرة الحجم و المؤسسات الناشئة.

كما لا يمكن تعميم أن كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتعرض للتشدد البنكي بما أن العديد منها لا تسعى إلى الاقتراض ، ويبرر ملاك أنهم يقتصرون على الأموال الخاصة في

الاستمرار و حتى النمو. بمعنى أن التمويل يكون فقط مرتبط بالمداخيل المحصل عليها وهذا جانب يؤكد إحدى الفرضيات البحث عن وجود المؤسسات الصغيرة التي لا تقم بأي طلب للحصول على القروض المصرفية.

غير أن ليس كل مؤسسات ذاتية التمويل تكفي بمصادرنا الخاصة فحسب وإنما نسبة كبيرة منها لا تتمكن من توفير إمكانيات التعامل وفق شروط البنوك التجارية، بل هي عاجز عن توفير مجموعة مبادئ لازمة للتعاملها. كما أن قيود هذه الأخير وبتحديد ملفات الاقتراض عقبة جدية لصغار الملاك أو المبادرين في الاستثمار.

ونضيف أيضا أهمية الأصول المؤسسة في التعامل مع البنك، ومن هذا المنطلق، لا تمتلك أغلب المؤسسات صغيرة في المناطق الحضرية على عقارات أو محلات سواء أكانت أصول الشركة أو ضمانات أخرى حقيقية، لأن عادة تكون مستأجرة أو غير رسمية، أو بعبارة أخرى لا تستطيع الاستثمار في المحلات أو العقارات (لعدم وجودها، أو لأسعارها المرتفعة). وبالتالي لا يمثل هذا الوضع مستندا قانونيا كضمان لتغطية القروض البنكية.

كما أكدت نظرية اقتصادية أن سلوك مؤسسة يرتبط أيضا بالمحيط الخارجي، و يشكل هذا المحيط محددًا آخرًا على تبني فكرة تطوير و توسع فأغلب مؤسستنا الوطنية نرى أنها تحاول تحقيق الاستقرار و الاستمرارية فقط، و مظاهر محيط تبين ذلك:

- بيئة أعمال سيئة و سيطرة السلع الأجنبية المستوردة على السوق.
- فوضى في إنشاء بعض المؤسسات حسب حاجات السوق المتاحة ( كالنقل، المطاحن...).
- و غياب المعلومات حول المحددات السوقية وفرصها بدقة.
- تطور القطاع الغير الرسمي و تعدد أشكاله في جميع الفروع.

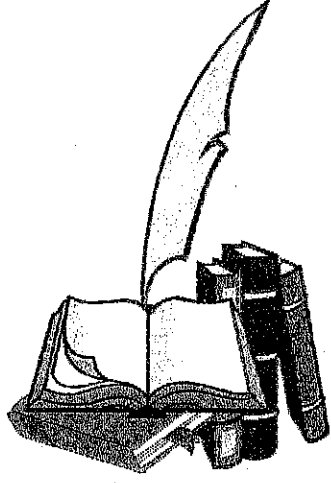
وهناك جانب ثاني لأن استخدم المالك المليون للموارد الخارجية للاستثمار هو بغرض مواجهة مختلف اضطرابات المحتملة مع المحيط، كأن يقتصر المالك المسير على مصادر التمويل قصيرة الآجال من البنوك أو من الموردين بالآجال. إذ يرى معظم ملاك المؤسسات العينة أن استثمارهم هادفة إلى البقاء في السوق بالدرجة الأولى و ليس زيادة حجم الإنتاج.

ولكن كل ما تطرقنا إليه لا يمثل تفسيرًا كاملاً للوضع وهذا إذا نظرنا للجوانب الكمية و الاقتصادية فحسب، لأن هناك أيضا جوانب أخرى منها سلوك خاص بملاك المؤسسة و يحدد



طبيعتها. وهي مجموعة محددات تعكس رؤية المالك لنشاط المؤسسة و قد تؤدي إلى تفادي قدر الإمكان استخدامات الموارد الخارجية منها البنوك أو المساهمة .

كما نجد في أغلب الأحيان صاحب المشروع راضي بمستوى النشاط ( كتحقيق أهداف ذاتية فقط ) فأغلب المشاريع ضمن هذه المجموعة صغيرة و تبقى صغيرة حتى و لو حققت نتائج كبيرة ، وهذه الحالة تؤكد هدف مالك ليس النمو و إنما تحقيق مراد خاص. و بالتالي ضعف ثقافة الثقاول. و بمعنى آخر لا تسعى إلى التوسع السريع و يكون مصيرها إما الثبات أو النمو البطيء في أحسن الأحوال. وهي عوامل متنوعة كقدرات الملاك ، و الأهداف و عوامل أخرى كالجانب الديني حول قضية الفائدة، و تأخذ إشكالية تمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من هذا المنظور الاعتماد الشديد على التمويل الذاتي.



الطائفة

## المجلات و المقالات :

1. عبد الله بلوناس، عبد رحمان عنتر: مشكلات الم.ص.م و أساليب تطويرها، مجلة دولية سكيكدة 2003
2. زايري بلقاسم، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. الملتقى الدولي حول التسيير الجيد للمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة. الجزائر 2003.
3. بينيدو: تحليل مقارن الاستراتيجيات المنشآت الصغيرة و المتوسطة، سياسات و برامج دول أوروبا الوسطى، بينيدو 2001. (بريد إلكتروني)
4. ورقة عمل: التنمية الاقتصادية عن طريق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منظمة العمل الدولية 2001. (بريد إلكتروني).
5. تقرير البنك الدولي: تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، بنك الدولي 2000.
6. حسن محمد إسماعيل: التخريج الشرعي للصيغ التمويلية الإسلامية: معهد الإسلامي للبحوث و التدريب 1995
7. ندوة دولية حول واقع و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سبل دعمها و تميمتها، الغرفة التجارية و الصناعية أكتوبر الرياض 2002
8. سمير محمد أحمد: معوقات التمويل من جهة نظر المصرفية. ندوة واقع و مشكلات الم.ص.م و سبل دعمها و تميمتها الرياض 2001
9. محمد عبد الحميد: المشروعات الصغيرة و المتوسطة و مواجهة التحديات التمويلية. ندوة دولية حول واقع و مشكلات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تميمتها 2001 الرياض.
10. أمحمود عمر: السياسات محفزة للاستثمار. جمعية العلوم الاقتصادية السورية 2001.
11. كساب علي. موقع الم.ص.م في إصلاحات اقتصادية. ملتقى إصلاحات اقتصادية جزائر. ماي 2003
12. عبد الرحمان بن عنتر: واقع مؤسساتنا الصغيرة و المتوسطة و آفاقها المستقبلية. مجلة العلوم الانسانية فسنطينة 2002.
13. مقال وزارة الم.ص.م و الصناعات التقليدية: برامج دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2000.
14. بن ناصر عيسى: مشكلة الفقر في الجزائر. مجلة اقتصاد و تسيير. تلمسان 2003.
15. علي هامل؛ فطيمة حفيظ: آفاق الاستثمار الأجنبي في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأوروبية متوسطة. ندوة دولية حول الشراكة تلمسان 2003.
16. صالح صالحي: مصادر و أساليب التمويل الم.ص.م في إطار نظام الشراكة. دورة تدريبية حول تمويل و تطوير الم.ص.م في الاقتصاديات المغاربية. كلية علوم اقتصادية و تسيير. سطيف. ماي 2003.
17. ياسين عبد الرحمان جعفري: تنمية و تطوير الم.ص.م رؤية مستقبلية. وزارة التخطيط، الرياض 2002، ص 03
18. ورقة عمل: ملخص تفدي حول سياسات تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، وزارة التجارة و الصناعة 1998 مصر العربية.
19. وزارة الاقتصاد و التجارة الخارجية. تنمية المنشآت الصغيرة و المتوسطة في مصر مارس 2001.
20. ورقة عمل. تجارب دولية "مجمع الأعمال" وزارة الصناعة و التجارة الخارجية مصر 2002
21. ح. سليمان (مقال): 200 ألف تاجر و 700 سوق خارج القانون، جريدة الخبر جوان 2004
22. تمويل التنمية عدد مارس 1998.
23. تمويل التنمية عدد سبتمبر 1999.
24. حسان خطر: تنمية المشاريع الصغيرة، معهد الكويت للتخطيط " جسر التنمية" 2000.
25. جريد الخبر صادرة في 08 جوان 2004

## خاتمة العامة :

أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أداة فعالة و مكتملة كقاطرة التنمية في ظل العولمة، باعتبارها قادرة على التكيف مع المحيط ، كما تعرف حاليا اهتماما كبيرا في الأوساط الاقتصادية و السياسية و حتى الدولية، إذ أنها تساهم بفعالية في الابتكار و إحلال الوردات و امتيازها لخاصية المرونة و التجديد الدائم للصناعة و الخدمات، كما أنها تتيح فرص تشغيل لجميع أفراد المجتمع.

و قد كنا تطرقنا في الباب الأول إلى أهمية الم.ص.م، و تمكنا من خلال الفصل الأول التعرف على خصوصياتها الأساسية، و نرى أنها موضوع يثير الكثير من الجدل و النقاش في ما يخص التعريف. ثم تطرقنا في الفصل الثاني إلى مجموعة مصادر التمويل، و تعرضنا إلى جملة من شروط في التعامل بين الم.ص.م و البنوك. و خصصنا قسم يتناول محددات أخرى تتوقف على أهداف و طبيعة الملاك. أما الفصل الثالث يتناول دور الدولة على مستوى الكلى و الجهوي في هئية المحيط و تقديم الدعم اللازم لتعزيز قدرتها التنافسية.

أما الباب الثاني فهو تطبيقي، و قد حاولنا فيه معالجة موضوع الجزائر، من خلال وصفنا لأهم الخطوات و الإجراءات التي مر بها الاقتصاد الوطني و التحولات المؤسسية منها الإطار التشريعي و الآليات التحفيزية.

و خصصنا فصل أخير في دراسة واقع التمويل ميدانيا بهدف البحث في قضايا شروط و قيود التمويل المصرفي، و إبراز صعوبات الحصول على القروض البنكية، إذ لاحظنا أن النظام المالي لا يتعامل بالمرونة المطلوبة مع المستثمرين و طالبي التمويل، ناهيك على سرعة معالجة الملفات و المبادئ الأخر التي تحكم التعامل.

كما أن تمويل أي مؤسسة يتحدد بقوانين صارمة تتطلب وقتا للجمع المعلومات و وضع ملفات الاقتراض وهذا العامل يفقد دورها الفعال و لدى نجد ما يلي:

- عدم قدرة العديد من المؤسسات الدخول إلى نظام المصرفي..
- لا تستطيع المؤسسات الحصول على تمويل خارجي بسهولة بما أنها لا تتوفر على منطوق و ضمانات القرض و قد تعرضها لسياسات البنوك التشددية .

● لا توجد في الجزائر أساليب مستحدثة أو قنوات أحر تضامنية قادرة على تحمل جزء من المخاطر، فالمصدر الخارجي الوحيد هي البنوك التجارية التابعة للدولة و شروط التعامل معها جد صعبة.

● انخفاض فعالية مساعدة الدولة و الأداء الحكومي و قصور برامجها الإنمائية و عدم فعاليتها خاصة منها العراقيل الإدارية التي مازلت حتى الآن موجودة .

إن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و إشكالية الحصول على قروض ، متنوع الأبعاد و معقد لارتباط المشكلة بمختلف مراحل المؤسسة، و قد لاحظنا أن آليات التمويل البنكي صعبة و تعسفية للمؤسسات الصغيرة و خصوصا الناشئة منها من خلال العينة.

أما تقنية الحصول على القروض تتوقف على الوضعية المالية للمؤسسة الموجودة، و الزمن لجمع المعلومات للبنوك و حصول على رد تفوق الأشهر و قد تصل حتى السنة مما يؤدي حتما لتفادي البنوك و اعتماد معظمها على التمويل الذاتي ، العائلة ، الموردون.

و نضيف من خلال هذا البحث أن مشكلة التمويل لهذه المؤسسات يرتبط أيضا بمجموعة من العوامل الثقافية و العقائدية كسعر الفائدة من البنوك ، و الانخفاض المزمع لروح التنظيم و الابتكار لملاكها، و حالات أخرى كوجود العديد من المؤسسات الصغيرة تنشط في القطاع غير الرسمي و هي عوامل تؤثر على وتيرة التعامل المصرفي من جهة و تفقد فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني من جهة أخرى.

إن تجارب دول العالم المتقدم أظهرت مبكرا بضرورة توفير آليات و سياسات الدعم منها تخفيف الإجراءات حصول على التمويل . كما وفرت مجموعة معتبرة من السياسات سواء بالتدريب أو التكوين و أهمها كانت إجراءات تمويلية، منها الأدوات التحفيزية للمؤسسات و المساعدات المباشرة، كما استطاعت عدة دول العالم ابتكار الأدوات حديثة و حققت تقدما ملحوظا في هذا المجال.

إن توفير آليات خاصة للم.ص.م يكون بالضرورة في محيط يتناسب مع خصوصياتها و ذلك عن طريق تحسين البيئة الاستثمارية و المالية. و نعتقد أن نجاح أي سياسية الدعم و تمويل يتحدد بالعوامل المحيطة، لكن الجزائر لم تتمكن بعد من تحسين ظروف التمويل و لا المحيط بشكل عام و تعاني من كثير من مشاكل سواء كانت ظرفية أو هيكلية.

و لذا رغم الجهود الجبارة التي قامت بها الدولة حتى الآن ( من الناحية المالية ) بهدف  
في نطلاقة حقيقية للم.ص.م الوطنية، تبقى عموما النتائج المحققة دون المستوى المطلوب لأن  
مها تعيش وضعية وصعوبات لا تطاق. كما أن الصورة العامة للبيئة الاقتصادية هي غير  
المناسبة لتطوير الم.ص.م ( كثرة العراقيل للحصول على رخص، نقص المعلومات ضرورية ، ... )،  
خصوصا أن قضية التمويل تتطلب أدوات فعالة و عقليات و ثقافات جديدة مبنية على أطر سليمة  
مع قواعد السوق . إن واقع المحيط الذي يعيشه ملاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة يتطلب  
تدخلأ أكثر فعالية من جهة السلطات الحكومية، و كل المتعاملين الاقتصاديين وهذا للتخفيف من  
حدة مشكلة التمويل، و لا وجود لحل مجدي دون توفير و بناء سياسة واضحة المعالم و التي  
تشارك فيها جميع الأجهزة الحكومية و الغير حكومية.

ومن هذا المنطلق يجب هئية محيط الاستثمار ملائم و محيط المالي و المعلوماتي مشجع للمنظمين و  
البنوك معا و سنقوم بتلخيص ذلك في شكل توصيات نراها ضرورية.

(1) إن النجاح في خلق الآلاف من فرص العمل الجديدة سنويا، واحد من أبرز التحديات التي باتت  
تواجه الجزائر. و الذي يتم من خلال نشأة و توسيع المشاريع الصغيرة و المتوسطة، و هذا يتوقف على  
سياساتها التي ترمي إلى دعم و تمويل المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في القطاعات  
الحיוية.

و لذا يجب على الدولة أولا، الابتعاد عن السياسات الغامضة و الشمولية و كل البرامج الاقتصادية  
الدعائية ، لأنها تبقى عادة حيرا على الورق، و تزيح في أقرب الآجال العراقيل البيروقراطية ( )  
منها الخاصة بالنشأة المؤسسات، و الملفات، و العراقيل الأخرى غير المبررة... ) . و لذا يبقى على  
السلطات الإدارية بذل المزيد من الجهود لتحسين المحيط الذي تنشط فيه كتقليص الصعوبات  
الحادة التي ما تزال تعاني منها ، أو ثقل الإجراءات الإدارية وغيرها ، وكذا صعوبات الحصول  
على رخص العقار الصناعي، و تهتم أكثر بتوفير البنية التحتية المثلى لدفع عمليات الاستثمار ، إلى  
جانب التخفيف من شروط التمويل و ضمانه من اجل مواجهة التحديات و الفرص  
الموجودة في السوق المحلي و الدولي.

• إنشاء بنك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي يمكن أن يوفر جزء من رأسماله لهذه المؤسسات وتوفير التمويل عن طريق آليات تتناسب طبيعتها و خصوصياتها.

3) و أخير نرى أن نجاح المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يتوقف على جهود معتبرة لكل المتعاملين دون استثناء (الدولة ، البنوك ، الملاك ، المنظمات..). وذلك بتكثيف الجسور و تحديد الأهداف. و تؤكد على ضرورة الاستفادة من الطرق والأبحاث العلمية، و لذا لا يجب أن تهمل أهمية تطوير العلاقة بين المؤسسات الإنتاجية من جهة و الجامعات و مراكز الأبحاث من جهة أخرى. لأن وجود والجسور بين العلم و المؤسسة هو سر نجاح العديد من الدول، كما نرى أن تأهيل العامل البشري في المؤسسة له دور كبير في فعاليتها وأيضاً مراكز التدريب (المعاهد المتخصصة في التنظيم و الم.ص.م) و معلوماتية (كتجربة مرصد الأوروبي للم.ص.م). لأن فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة هو التسيير الجيد و التنسيق بين مختلف الجهات، لذا يجب تكييف النظام التعليم ، البنوك، الجامعات المحلية مع احتياجات السوق و المنافسة الدولية.

أفاق البحث:

لقد كان دافع لاختيار موضوع البحث هو وجود عدة قنوات في الآفاق من الناحية العلمية و أكاديمية، وهذا البحث ما هو إلا محاولة لدراسة جانب خاص من قضايا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

كنتيجة لهذا الجهد المتواضع ، و الصعوبات التي تلقيناها خاصة في الموضوع ، و في كثرة الجوانب و المتغيرات و تعدد المقاربات، و قلة المراجع في المكتبات الوطنية الخاصة بالموضوع، لكنه يفسح النقاش عدة مواضيع خاصة ، كإمكانيات تمويلها عن طريق بدائل أخرى، أو تحديات المستقبلية خصوصاً أنها مقبلة على منافسة المنتوجات الغربية رفيعة الجودة بدون رسوم جمركية مع الدول الأوروبية أولاً، ثم العالم ككل بعد ذلك. وقد أصبح من الضروري تعزيز القدرة التنافسية حتى تتمكن من البقاء في السوق، إذن فكيف يمكن تأهيل الم.ص.م للمنافسة.

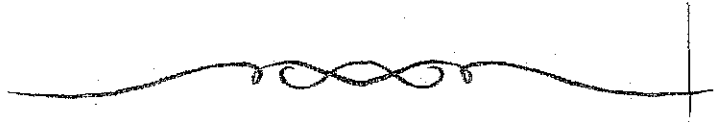
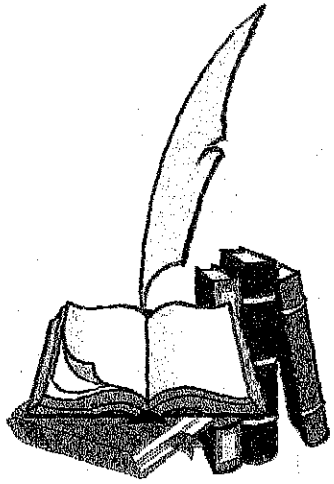
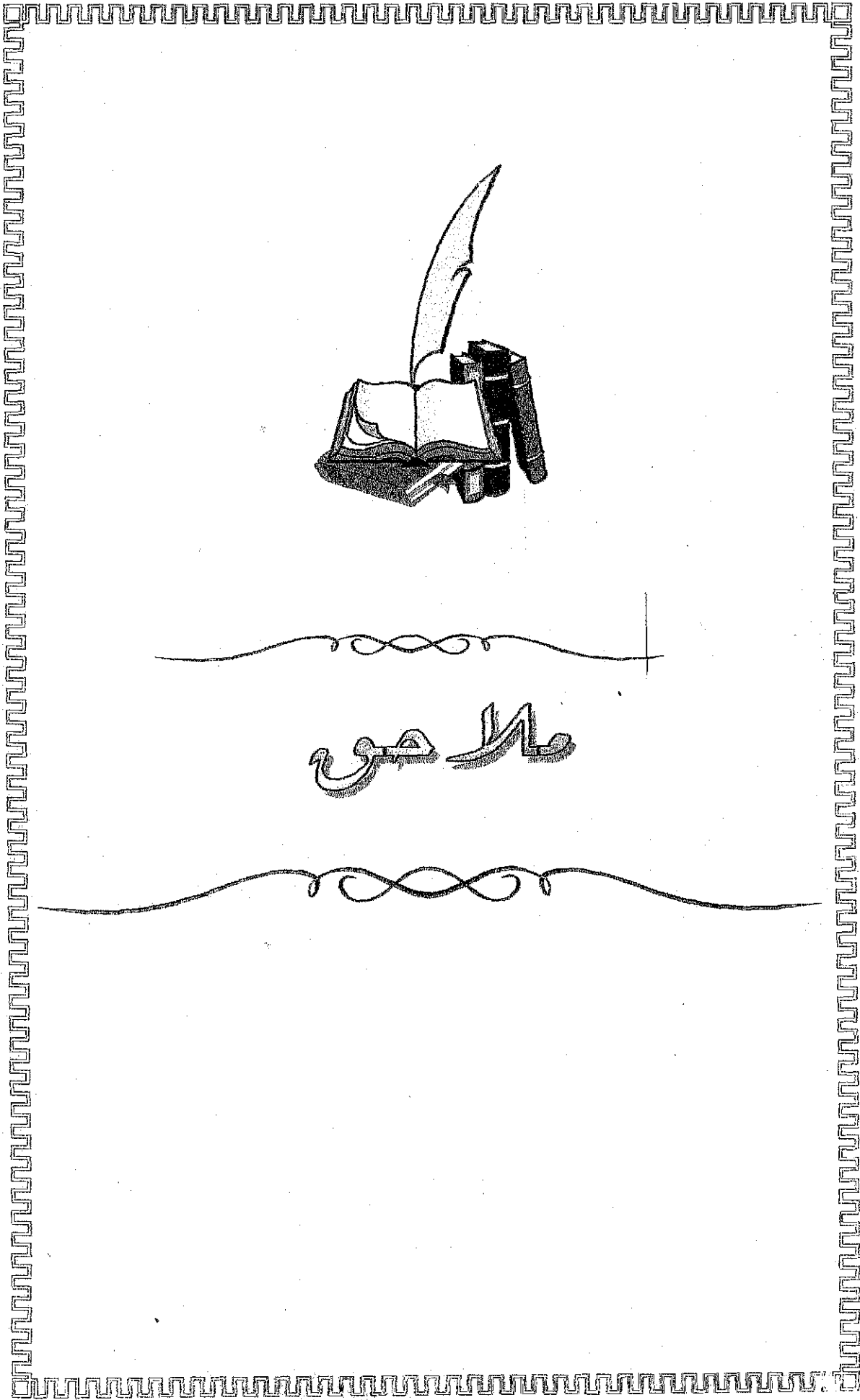
قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
18	تعريف الدول الصناعية	1-1
20	المنشآت الصغيرة في تايلاند (الدولار الأمريكي = 40 بات)	2-1
21	بعض تعريف الدول النامية و المتحولة للم.ص.م	3-1
65	المقاربة الحديثة للمنظم	1-2
108	مؤسسات أقل من 20 عامل في القطاع الخاص	1-4
116	امتياز الممنوح و إعانات خاصة	2-4
117	إعانات استغلال بمقتضى القانون	3-4
119	حصيلة حل المؤسسات حسب قطاعات 2000	4-4
123	توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب أحجام 2003.12.31	5-4
123	نسب مساهمة قطاع الخاص في قيمة المضافة	6-4
124	كثافة و نشأة الم.ص.م ل 510 مواطن للسنة 2000	7-4
125	توزيع المؤسسات ص.م. حسب فروع أساسية للسنة 1999	8-4
125	توزيع الجغرافي للم.ص.م عبر أهم ولايات الوطن	9-4
126	أهم وريادات قطاع الخاص	10-4
137	توزيع مشاريع الاستثمار للجنة المصرح بها	1-5
138	توزيع المشاريع الاستثمارية للجنة APSI لنهاية 1999	2-5
141	هيكل التمويل الثلاثي	3-5
143	عدد المشاريع الممولة من طرف وكالة دعم و تشغيل الشباب أوت 2003	4-5
145	مقارنة تمويل القطاع الخاص في دول البحر المتوسط	5-5
146	تمويل المؤسسات المصغرة في الجزائر	6-5
147	طبيعة التسجيل في الم.ص.م و المؤسسات الفردية الخاصة للسنة 1997	7-5
148	تمويل البنوك لكافة المؤسسات الوطنية.	8-5
156	مستوي التكوين للملاك المؤسسات	9-5
167	دوافع عدم اللجوء للاقتراض	10-5



## قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
15	بطاقة تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة	1-1
38	تصنيف المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في ظل عولة السوق	2-1
43	قنوات تمويل الاستثماري للم.ص.م	1-2
53	عوامل و مراحل دخول الم.ص.م في البورصة	2-2
59	ترتيب أفضلية مصادر التمويل للم.ص.م حسب النظرية	3-2
86	: العلاقة بين دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دعم صادراتها	1-3
153	طبيعة العينة حسب حجم العمالة و النشاط.	1-5
154	طبيعة الملكية و إدارية للم.ص.م	2-5
155	عمر مؤسسات العينة	3-5
158	مشاكل المؤسسات العينة	4-5
156	محاسبة في المؤسسات	5-5
161	مصادر التمويل المستخدمة	6-5
162	طلبات التمويل المصرفي لمؤسسات العينة	7-5
163	نظرة الملاك حول شروط حصول على قروض	8-5
163	نظرة الملاك حول تفضيل البنوك للملفات	9-5
166	درجة التفاؤل للمنظمين بعد حصولهم على التمويل	10-5



ملاحی



## الاستبيان:

يهدف هذا الاستبيان على جمع البيانات خاصة حول التمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة و مجموعة من عقبات مختلفة و قيود حصول على تمويل من البنوك، وهذا خدمة للبحث العلمي. نقدم لكم هذه الاستمارة راجين منكم أن تملؤها بكل صراحة و أمانة و موضوعية، و نخطكم علما أن البيانات الواردة فيها تبقى محفوظة (تجمع في شكل أرقام أو تعليقات). و لا تستعمل إلى في إطار البحث العلمي.

❖ تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير.

### مضمون الاستمارة:

المحور الأول: خصوصيات مؤسسات العينة.

1. فرع نشاط المؤسسة  
فرع صناعي (بالتحديد) ..... خدماتي ..... تجاري .....
2. عدد مستخدمي في المؤسسة .....
3. رقم الأعمال السنة الماضية .....
4. سنة نشأة المؤسسة أو عمرها .....
5. ما هي طبيعة ملكية المؤسسة و تسييرها.  
 مالك مسير منذ نشأة المؤسسة  مؤسسة عائلية  شركاء ليسوا من نفس العائلة.
6. مستوى التكوين:  
 بدون مستوى  ابتدائي  متوسط أو ثانوي  جامعي.
7. هل تستخدم المحاسبة في المؤسسة .  
 نعم  لا

المحور الثاني: وضعية مؤسسات العينة و وقعها مع المحيط:

1. ما هو الوضع الحالي للمؤسسة ؟  
 زيادة في النشاط  نشاط مستقر  تدهور النشاط
2. ما هي أهم صعوبات المؤسسة بالتحديد؟  
 صعوبات حصول على تمويل.  
 صعوبات في تصريف المنتج أو إيجاد الزبائن.

□ صعوبات و عراقيل آخر (أذكرها).....

.....

.....

3. ما هي المصادر التمويل المستخدمة في المؤسسة؟

□ مصادر الذاتية فقط.

□ قروض بنكية

□ التمويل الثلاثي (و.و.ث.ش)

□ مصادر أخرى.....

4. ما هي طرق تعاملكم مع الموردون؟

□ الدفع الفوري

□ الدفع مع فترة سماح محددة

□ الدفع بفترات غير محددة

المحور الثالث : التمويل الم.ص.م و علاقتها مع البنوك.

1. حدد البنوك التي تملك حسابات لديها:

□.CPA      □.BNA.      □.BADR.      □.BEA.      □.BDL.      □.CNEP

..... بنوك أخرى مع التحديد .....

2. ما هي نوعية خدمات البنك حسب رأيكم ؟ مع التعليل:

.....

.....

3. ما هي حسب رأيكم شروط أساسية لحصولكم على تمويل من البنك ؟

□ ملفات مالية للتتائج دورة.

□ ملفات ضريبية.

□ مساهمة الشخصية.

□ الضمانات الكافية.

□ أخرى (أذكرها).....

4. هل تفضيل البنوك ملفات الاقتراض.

□ لا

□ نعم

إذا كانت بنعم، ما هي الأسباب حسب رأيكم ؟

تفضيل حسب طبيعة القانونية

تفضيل حسب طبيعة النشاط

تفضيل أخرى (بالتحديد).....

❖ هل قمتم بطلب التمويل من البنك لفائدة المؤسسة ؟

لا

نعم

5. ما هي دافع طلبكم على قروض؟

للشراء الآلات و تجهيزات لبدأ النشاط.

بهدف التوسع.

الاستغلال.

6. إذا كانت رد الزائريين هل أنتم راضين لطلبكم على التمويل ؟

لا

نعم

حدد درجة التفاؤل:

%100

%70

%30

%10

..... إذا كان جواب أقل من 100% لماذا:

7. أما إذا كان بالرفض ما هي الأسباب؟

8. في حالة عدم قيامكم بأي طلب تمويل لدى البنوك ، حدد السبب ؟

تكلفة التمويل

انخفاض مردودية المشروع.

لا احتاج إلى تمويل البنكي (اكتفاء بالمصادر الذاتية).

شروط حصول على قروض من البنك صعبة.

دوافع دينية ( فائدة محرمة )

أسباب أخرى:.....