

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي ميلة

معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الشعبة : علوم التسيير

تخصص : مالية

آليات وتقنيات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
دراسة حالة مؤسسة ميلة بونودول للأجر

مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس LMD

تحت إشراف الأستاذة:

بوزاهر صونية

إعداد الطلبة:

1- أسماء نوري

2- إبتسام بوالعيش

3- فوزية لعلالي

السنة الجامعية 2010/2011

الفهرس

المحتوى	رقم الصفحة
كلمة شكر وتقدير	
فهرس المحتويات	IV-I
فهرس الجداول	I
فهرس الأشكال	I
فهرس الملاحق	I
مقدمة	أ - ب
الفصل الأول:	79-1
تمهيد	2
المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	29-3
المطلب الأول: تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهم المعايير المستخدمة لذلك	3
الفرع الأول: صعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3
الفرع الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	4
الفرع الثالث: التعريفات المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	6
المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها	11
الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	11
الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	14
الفرع الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	15
المطلب الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب نجاحها وفشلها	19
الفرع الأول: أسباب نجاح وفشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	19
الفرع الثاني: المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	22
الفرع الثالث: الحلول المقترحة لمعالجة مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	27
المبحث الثاني: ماهية التمويل	53-30
المطلب الأول: مفهوم التمويل	30
الفرع الأول: تعريف التمويل	30

32	الفرع الثاني: أهمية التمويل
33	الفرع الثالث: قيود تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم
34	المطلب الثاني: أنواع التمويل في القانون الوضعي
34	الفرع الأول: التمويل قصير الأجل.
39	الفرع الثاني: التمويل متوسط الأجل.
41	الفرع الثالث: التمويل طويلة الأجل.
45	الفرع الرابع: التمويل الذاتي
47	المطلب الثالث: طرق التمويل في الاقتصاد الإسلامي ومشاكل التمويل
47	الفرع الأول: المضاربة
49	الفرع الثاني: المراجعة
50	الفرع الثالث: المشاركة
51	الفرع الرابع: بيع السلم، الإستصناع، التأجير التمويلي، أموال الزكاة والأوقاف
79-53	المبحث الثالث: تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
53	المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
53	الفرع الأول : تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
54	الفرع الثاني: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
57	الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
62	المطلب الثاني: معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
62	الفرع الأول: أهم العقبات التي تواجه نشأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
63	الفرع الثاني: عوائق ومشاكل التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
65	الفرع الثالث: المنظمات المهنية والمالية الخاصة بخدمة وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
69	المطلب الثالث: برامج وهيئات لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
69	الفرع الأول: آليات وبرامج دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
72	الفرع الثاني: التعاون الدولي من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
73	الفرع الثالث: الهيئات الحكومية المساعدة
110-80	الفصل الثاني:
81	تمهيد
82	المبحث الأول: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقسيمها على مستوى ولاية

	ميلة حسب النشريات الإحصائية رقم 9 للسداسي الأول من سنة 2010
82	المطلب الأول: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
82	الفرع الأول: تقديم ولاية ميلة وبلدياتها ودوائرها
83	الفرع الثاني: تقديم الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي
84	الفرع الثالث: تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تصنيفها
86	المطلب الثاني: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية ميلة حسب نشاطاتها وقطاعاتها.
86	الفرع الأول: توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط لولاية ميلة
88	الفرع الثاني: توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية
89	الفرع الثالث: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية
90	المطلب الثالث: تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدوائر والبلديات
90	الفرع الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية
91	الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية
94	المبحث الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب الصنف والنشاط الاقتصادي لولاية ميلة حسب النشريات الإحصائية رقم 10 للسداسي الثاني من سنة 2010
94	المطلب الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب الصنف وفروع النشاط للولاية
94	الفرع الأول: تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة
95	الفرع الثاني: توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط
97	المطلب الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاط و القطاع بولاية ميلة.
97	الفرع الأول: توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية
98	الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية
99	المطلب الثالث: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدوائر وبلديات الولاية
99	الفرع الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية
100	الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية
102	المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة الأجر بميلة
102	المطلب الأول: تأسيس المؤسسة وهيكلها التنظيمي
102	الفرع الأول: تقديم المؤسسة
103	الفرع الثاني: إنتاج الوحدة ونشأتها.

104-103	الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي العام للمؤسسة
107	المطلب الثاني: تحليل ميزانية الأجر بميلة
107	الفرع الأول: تحليل ميزانية 2008
107	الفرع الثاني: تحليل الميزانية المالية لسنة: 2009
108	الفرع الثالث: تحليل الميزانية المالية لسنة: 2010
110	الخاتمة
117-112	الملاحق
122-119	المراجع

فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
5	تصنيف المؤسسات حسب معيار عدد العمال في بعض الدول	01
7	تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال و إجمالي الأصول	02
9	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان	03
9	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في لبنان	04
10	تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال في الأردن	05
10	تصنيف المؤسسات حسب معيار رقم الأعمال و مجموع الميزانية و عدد العمال	06
57	تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	07
58	تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2005/2001	08
59	تطور القيمة المضافة حسب طبيعة النشاطات خلال الفترة 2005/2001	09
60	توزيع المستوردين حسب الطابع القانوني للسداسي الأول 2007	10
61	المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال السداسيين الأولين 2006 و 2007	11
67	الجمعيات و المنظمات المهنية	12
82	بلديات ولاية ميله	13
83	دوائر ولاية ميله	14
84	تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية ميله حسب تصنيفها	15
86	تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية ميله حسب نشاطاتها و قطاعاتها	16
88	توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات لولاية ميله	17
89	توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية	18
90	توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية	19
91	الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله	20
91	توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية	21
93	الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله	22
94	تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية ميله	23
95	تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية ميله	24
97	توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية	25
98	توزيع المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية	26

99	توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية	27
100	توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية	28

فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
85	تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	01
87	تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب مجموع فروع النشاطات	02
88	تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاطات الاقتصادي لولاية ميلة	03
94	تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة	04
96	تمثيل توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط	05
97	تمثيل توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية	06

فهرس الملاحق

الصفحة	البيلان	رقم الملحق
112	BILAN ACTIF 31/12/2008	01
113	BILAN PASSIF 31/12/2009	02
114	BILAN ACTIF 31/12/2009	03
115	BILAN PASSIF 31/12/2010	04
116	BILAN ACTIF 31/12/2010	05
117	TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS 31/12/2010	06

مقدمة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم رافد من روافد التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان النامية والبلدان المتطورة على حد سواء، باعتبارها كيانا مختلفا في حجمه وطريقة تسييره ومعالجتها للمشاكل المطروحة. وهذا ما أدى إلى زيادة عددها وانتشارها في معظم دول العالم، كما أنها تمتاز بمميزات عديدة أهمها قدرتها الكبيرة على زيادة الطاقة الإنتاجية ومساهمتها في تخفيض نسبة البطالة في المجتمع، بالإضافة إلى قدرتها الابتكارية والإبداعية على التخلص ومعالجة المشاكل التي تعجز بعض المؤسسات الكبيرة على معالجتها، ومرونتها الكبيرة التي تجعلها تتكيف مع أي تغيرات في محيطها.

والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تحتاج إلى أموال كبيرة لتمويلها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، ولكن بالرغم من هذه المميزات التي تمتاز بها عن باقي المؤسسات الأخرى إلا أن مشكل تمويلها يعد العائق الأساسي أمام تكاثرها وتطورها بل وحتى مشكل في اختفائها والسبب الرئيسي وراء ذلك هو صعوبة حصولها على التمويل، وتختلف حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل باختلاف المرحلة التي تمر بها فمثلا تختلف احتياجاتها عندا الإنشاء عن احتياجاتها التي تظهر بعد الإنشاء.

الإشكالية:

- ما هي طرق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما هي أنجحها؟

الأسئلة الفرعية:

- ما هو دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومكانتها ؟

- ما هو التمويل و طريقه؟

- ما هو تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وطرق تمويلها؟

فرضيات البحث:

- تعتبر مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة فعالة في تنمية الاقتصاد في وقتنا الحالي.

- طرق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة جدا.

- إن أساليب التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تساهم مساهمة كبيرة في تنميتها.

أسباب اختيار الموضوع :

- التعرف على مدى فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني وأيضاً من أجل التعرف على المشاكل والعراقيل التي تقف عائق أمام ازدهار هذه المؤسسات .
- التعرف على مصادر التمويل المتاحة وأهم شروطها.
- التعرف على أهم الطرق التمويلية الإسلامية التي يمكن أن تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

أهمية الموضوع :

- نابع من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في مختلف اقتصاديات العالم فهي تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي وتخفيض نسبة البطالة في المجتمع.
- التعرف على احتياجاتها التمويلية وبالتالي توجيه الدولة لقيامها في بعض الإصلاحات في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

منهج البحث:

اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي خاصة في الجانب النظري من اجل جمع المعلومات المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر تمويلها ثم وصف وتحليل واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني وأهم العوائق التي تتعرض لها والإجراءات المتخذة للنهوض بها.

هيكل البحث:

وقد قسمنا هذه المذكرة إلى فصلين الأول نظري ويتضمن ثلاث مباحث حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة عامة وفي الثاني إلى ماهية التمويل وفي الثالث إلى تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ويتضمن الفصل التطبيقي أيضاً ثلاث مباحث حيث يوضح المبحث الأول تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السداسي الأول من سنة 2010 حسب النشورية رقم 09 ويوضح المبحث الثاني تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السداسي الثاني من سنة 2010 حسب النشورية رقم 10 أما المبحث الثالث فهو عبارة عن دراسة حالة مؤسسة الأجر بميلة.

تمهيد:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى الموضوعات الهامة التي تشغل أذهان متخذي القرار الاقتصادي، وذلك لما تتمتع به من أهمية وقدرة كبيرة على دعم التنمية الاقتصادية من جهة والنهوض بالأنشطة الاقتصادية من جهة أخرى، وقد ثبت أن العديد من الدول بنت نهضتها الاقتصادية بالاعتماد أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلاف بعض الدول الأخرى التي اعتمدت على نظرة الصناعات المصنعة، أي البدء بالصناعات الثقيلة في بداية مراحلها التنموية وهي التجربة التي اثبت الواقع فشلها في الكثير من الدول ومنها بعض الدول العربية.

إن نجاح برامج التنمية المعتمدة أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول التي كانت متشابهة من حيث الظروف الاقتصادية والاجتماعية لواقع البلدان العربية، جعل الكثير من هذه الأخيرة تعيد النظر في إستراتيجيتها التنموية، بإعادة توجيهها من خلال الاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تكون محركا قويا للتنمية الاقتصادية. ولإعطاء تعريف لهذه الفئة من المؤسسات وإبراز خصائصها الجوهرية ومدى مساهمتها في الاقتصاديات الوطنية والدولية.

يعتبر التمويل من القرارات الأساسية التي يجب أن تلقى العناية من طرف إدارة المؤسسة سواء كانت صغيرة أو متوسطة، لأنه بدون التمويل لا يمكن لأي مؤسسة أن تتحرك وتعمل أي أن التمويل يعتبر الشريان الرئيسي الذي يمكن المؤسسة على الحركة والقيام بنشاطها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى الموضوعات الهامة التي تشغل أذهان متخذي القرار الاقتصادي، وذلك لما تتمتع به من أهمية وقدرة كبيرة على دعم التنمية الاقتصادية من جهة والنهوض بالأنشطة الاقتصادية من جهة أخرى، وقد ثبت أن العديد من الدول بنت نهضتها الاقتصادية بالاعتماد أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلاف بعض الدول الأخرى التي اعتمدت على نظرة الصناعات المصنعة، أي البدء بالصناعات الثقيلة في بداية مراحلها التنموية وهي التجربة التي اثبتت الواقع فشلها في الكثير من الدول ومنها بعض الدول العربية.

إن نجاح برامج التنمية المعتمدة أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول التي كانت متشابهة من حيث الظروف الاقتصادية والاجتماعية لواقع البلدان العربية، جعل الكثير من هذه الأخيرة تعيد النظر في إستراتيجيتها التنموية، بإعادة توجيهها من خلال الاعتماد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تكون محركا قويا للتنمية الاقتصادية. ولإعطاء تعريف لهذه الفئة من المؤسسات وإبراز خصائصها الجوهرية ومدى مساهمتها في الاقتصاديات الوطنية والدولية.

المطلب الأول: تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم المعايير المستخدمة لذلك

تختلف تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من باحث لآخر ومن بلد لآخر حسب الظروف الاقتصادية والاجتماعية، إذ تبرز عدة صعوبات تقف عائقا في وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع بلدان العالم ورغم ذلك تظهر معايير كمية وأخرى نوعية تفصل هذه المؤسسات عن بقية المؤسسات الأخرى.

الفرع الأول: صعوبات تحديد تعرف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن إظهار أهم صعوبات وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

- صعوبة تحديد مؤشرا واحدا لقياس حجم أية مؤسسة فالعلاقة بين هذه المؤشرات معقدة، بحيث يصعب اعتماد احدها كمؤشر للحجم.⁽¹⁾
- اختلاف اهتمام كل من علماء الإدارة والاقتصاد (والحكومات) بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو اختلاف ينعكس على تعريفهم لها.⁽²⁾
- عدم تكافؤ التنمية لقوى الإنتاج التي تميز الاقتصاد الدولي، فقد يصنف استثمار ما في إفريقيا على أنه كبير في حين يصنف صغيرا في اليابان.⁽³⁾

(1). سعاد نانف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص: 31.

(2). المرجع نفسه، ص: 31.

(3). لرقط فريدة، بوقاعة زينب، بوروية كاتية، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25/28 ماي 2003، ص: 2.

- يرجع إلى طبيعة النشاط الاقتصادي في حد ذاته ففي وحدة صناعية تنتمي لقطاع النسيج تشغل مثلاً 500 عاملاً تعتبر وحدة كبيرة، بينما تعتبر صغيرة في صناعة السيارات.⁽¹⁾

- صعوبة اختيار المعيار أو المعايير التي يجب الاستعانة بها لوضع تعريف واضح ومحدد، وذلك نظراً لاختلاف الأهداف، وكذا الجهات التي تقوم بالأبحاث والدراسات حول المشاريع المصرفية والمالية.⁽²⁾

تختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البلد المتواجدة فيه وحسب الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لذلك البلد مما يبرز الصعوبات التي تواجه الباحثين والمحللين الاقتصاديين في وضع تعريف شامل وموحد لها كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مرت عبر ثلاث مراحل أساسية.

الفرع الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعترض تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة معايير تصنفها وتميزها عن بقية المؤسسات الأخرى وسيتم التطرق لها.

تقسم إجمالاً إلى معايير كمية وأخرى نوعية.

أولاً: المعايير الكمية:

رغم كثرة هذه المعايير إلا أن أكثرها شيوعاً واستخداماً: حجم العمالة ورأس المال والطاقة الإنتاجية ورأس المال المستثمر.

1- معيار العمالة:⁽³⁾

يعتبر من المعايير الأكثر استخداماً لتمييز حجم المؤسسة ويختلف أيضاً بين دولة وأخرى، ومن التصنيفات التي استخدمت في هذا المجال، التصنيف التالي:

مؤسسات أسرية (1- 9) عمال.

مؤسسات صغيرة (10- 49) عاملاً.

مؤسسات متوسطة (50- 99) عاملاً.

مؤسسات كبيرة (أكثر من 100) عاملاً.

يتبنى الإحصائيون والاقتصاديون في دول العالم المختلفة معايير كمية يمكن قياسها لتعريف المؤسسة الصغيرة، وفي الدول النامية فإن المعيار الأساسي هو عدد العاملين في المؤسسة.

(1). لرقط فريدة وآخرون، مرجع سابق، ص: 2.

(2). المرجع نفسه، ص: 2.

(3). نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2007، ص: 30-31.

الجدول رقم (1): تصنيف المؤسسات حسب معيار عدد العمال في بعض الدول.

حجم العمالة الدولة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
الاتحاد الأوروبي	1 - 49	50 - 249	$250 \leq$
سويسرا	1 - 20	21 - 100	$100 \leq$
و.م.أ	1 - 250	251 - 500	$501 \leq$
اليابان	1 - 49	50 - 500	$501 \leq$

المصدر: بوزاهر صونية، دور الانترنت في العملية التسويقية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة

الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة - 2007/2008، ص: 4.

2 - معيار رأس المال:⁽¹⁾

- يستند إلى كل من:
- رأس المال
- رقم الأعمال
- حجم المبيعات

إن الاعتماد على هذا المعيار وحده في تحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه عنصر الاختلاف في الحصيلة المالية بسبب اختلاف المبيعات النقدية من عام إلى آخر باتجاه الزيادة أو النقصان، خاصة إذا حدث ارتفاع في معدل التضخم، فما نعتبره مؤسسة صغيرة أو متوسطة في هذا العام قد لا يكون كذلك في العام المقبل والعكس صحيح.

3 - معيار الطاقة الإنتاجية:

يكون معيار الطاقة الإنتاجية فعال في المؤسسات ذات الإنتاج الموحد كصناعة السكر والاسمنت، ولكن في بعض الصناعات كالنسيج حيث تعدد أشكال المنتجات فإن الطاقة العينية للمعدات لا تعتبر مقياسا دقيقا للحجم.⁽²⁾

4 - معيار رأس المال المستثمر:

وفقا لهذا المعيار تعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة إذا لم يتجاوز رأس مالها حدا معيناً، وقد اقتصر تطبيق هذا المعيار في الغالب على رأس المال الثابت دون المتغير، لعدم تمتع هذا الأخير بالثبات النسبي، ويختلف الحد الأقصى لرأس المال من دولة إلى أخرى تبعا لدرجة النمو ومدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة، بل قد يختلف هذا الحد داخل الدولة الواحدة من قطاع إلى آخر.⁽³⁾

⁽¹⁾ رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008،

ص: 21.

⁽²⁾ بوزاهر صونية، مرجع سابق، ص: 3.

⁽³⁾ بوزاهر صونية، مرجع سابق، ص: 3.

ثانيا: المعايير النوعية:

هناك عدة معايير وسنتطرق لبعضها: (1)

1 - الاستقلالية:

تعتبر المؤسسة صغيرة ومتوسطة إذا كانت على الأقل مستقلة ماليا بنسبة معينة ومحددة عن أي تكتلات اقتصادية.

2 - الحصة السوقية:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات تنافسية وليست احتكارية وبالتالي فإن حصتها في السوق محدودة وذلك لأسباب منها:

- صغر حجم المؤسسة - ضالة حجم رأس المال

3 - محلية النشاط :

أي إن الإنتاج غالبا ما يكون موجها للأسواق المحلية والتي تتميز بضيقها.
بالإضافة إلى:

الملكية: إذ تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير التابعة لأي مؤسسة كبرى أو معظمها تابع للقطاع الخاص. (2)

الفرع الثالث: التعريفات المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الباحثين والدول والتكتلات، إذ لا يوجد تعريف واحد متفق عليه وفيما يلي تعريفات لبعض الباحثين: (3)

1 - تعريف j.e.bolton:

في الستينات بدا البريطانيون يهجرون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأمام هذه الوضعية كلفت الحكومة البريطانية لجنة يرأسها البروفيسور j.e.bolton لدراسة إشكالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بريطانيا.

ولقد جاء تقرير bolton متضمنا تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي كان يعتمد على ثلاثة معايير هي:

- يتم تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل ملاكها بصفة شخصية.

- تملك هذه المؤسسات حصة ضعيفة في السوق.

- استقلالية المؤسسة.

(1). برني ميلود، دور وظيفة التسويق في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في

العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر-بكرة-، 2008/2007، ص:6.

(2). رابح خوني، رقبة حساني، مرجع سابق، ص:22.

(3). إسماعيل شعباني، ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في العالم، الدورة التدريبية الدولية حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 28/25 ماي، 2003، ص:2-3.

2 - تعريف M.Woitrin:

أجرى m.woitrin دراسة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسوق الأوروبية المشتركة سنة 1966 حاول من خلالها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واعتمد معايير أخرى وصفية تسمح بتحديد التعاريف النوعية إلى حد بعيد ويرى في ذلك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز ب:

1. نقص تخصيص عمال الإدارة.
2. قلة الاتصال بين مختلف فئات الهرم، وبالأحرى بين القمة والقاعدة.
3. ضعف التفاوض سواء في البيع أو الشراء.
4. اندماج ضعيف مع السلطات المحلية واستقلالية كبيرة في مجال التمويل.
5. صعوبة الرجوع إلى الأسواق المالية والحصول على قروض حتى القصيرة منها، الذي يعتمد أصحاب هذه المؤسسات على طرق التمويل الذاتي.

3- تعريف G.hirigoyen:

يعتمد هذا الباحث على ثلاثة معايير في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي:

1. المسؤولية.
 2. الملكية.
 3. الهدف الخاص بالمردودية.
- حسب الباحث فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي تدير من قبل شخص يتحمل كل مسؤولياته في التسيير.

4 - تعريف Gremp:

يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويفرقها عن المؤسسات متوسطة الحجم على أساس عدد العمال ومجموع الأصول بها وذلك حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (2): تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال وأجمالي الأصول.

حجم المؤسسة	عدد العمال	Σ الأصول بالدولار
صغيرة PM	1 إلى 49	أقل من 2×10^6
متوسطة ME	50 إلى 99	2×10^6 إلى أقل من 20×10^6
كبيرة GE	100 فأكثر	20×10^6 فما فوق

المصدر: الحاج علي حليمة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، قسم علوم التسيير، جامعة

منتوري، قسنطينة، 2009/2008، ص: 4.

وفيما يلي تعريفات لبعض البلدان:

1 - تعريف ألمانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:⁽¹⁾

تتبنى ألمانيا عدة تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستند في ذلك إلى بعض المعايير الكمية والنوعية، وفيما يلي أهم تلك التعاريف:

1. المؤسسات الصغيرة هي " كل منشأة تمارس نشاطا اقتصاديا ويقل عدد العمال فيها عن مائتي عامل".
2. المؤسسة الصغيرة هي "ذلك المشروع الذي يعمل به اقل من تسعة وأربعين عامل".
3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي لا تعتمد في تمويلها على السوق المالي، وتتم إدارتها من قبل مستثمرين مستقلين يعملون بصفة شخصية ويتحملون كل الأخطار.

2 - تعريف هولندا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:⁽²⁾

لا يوجد تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هولندا إلا انه واستنادا إلى قانون توطين المؤسسات والإجراءات المتعلقة بالتوقيف عن النشاط والقانون الخاص بالرسم على رقم الأعمال، تعد مؤسسة صغيرة أو متوسطة: كل منشأة تستعمل مائة عامل أو اقل وتنتمي إلى إحدى الفروع التالية :- الصناعة والبناء والتجهيز - التجارة بالجملة - التجارة بالتجزئة - النشاط الخدمي من الفنادق والمطاعم - النقل - التخزين - الاتصال - التأمين.

3 - تعريف فرنسا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تبنته الكونفيدريالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهو "إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي يتولى فيها قاداتها شخصا ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة ".⁽³⁾

4 - تعريف بريطانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرف قانون الشركات البريطانية الذي صدر عام 1985 المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة بأنها تلك المؤسسة التي تستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية:

- 1 - حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي.
- 2 - حجم راس المال المستثمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار أمريكي.
- 3 - عدد من العمال والموظفين لا يزيد على 250 مواطن.⁽⁴⁾

(1). رابح خوني، رقبة حساني، مرجع سابق، ص: 26.

(2). المرجع نفسه، ص: 28.

(3). نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 24.

(4). المرجع نفسه، ص: 25.

5 - تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

استنادا لقانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1962 فان التعريف المحدد لهذا القطاع يلخصه الجدول التالي حيث يميز بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط.

الجدول رقم (3): معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.

القطاعات	راس المال المستثمر	عدد العمال
المؤسسات المنجمية والتحويلية وباقي فروع النشاط الاقتصادي	اقل من مائة مليون ين ياباني	ثلاثة مائة عامل أو اقل
مؤسسات التجارة بالجملة	اقل من ثلاثين ملين ين ياباني	مائة عامل أو اقل
مؤسسات التجارة بالتجزئة والخدمات	اقل من عشرة مليون ين ياباني	خمسون عامل أو اقل

المصدر: رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 29.

6 - تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يضع البنك الاحتياطي الفدرالي تعريفا محددا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تقديم المساعدات لها فيعرفها على أنها " المؤسسة المستقلة في الملكية والإدارة تستحوذ على نصيب محدود من السوق".⁽¹⁾

7 - تعريف مصر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرف مشروع القانون المؤسسة الصغيرة "بأنها كل نشاط لشخص أو أكثر يعملون لحسابهم ويكون للمؤسسة صفة الاستقلالية في الملكية والإدارة، ويقل عدد العمال فيها عن مائة عامل ويقل راس مال المؤسسة عن مليون جنيه".⁽²⁾

يعرف بنك التنمية الصناعية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها " المؤسسة التي لا تتجاوز قيمة الأصول الثابتة في الواحدة منها مائة ألف جنيه مصري، بخلاف قيمة الأراضي والمباني، أي نحو ثلاثة وثلاثون ألف دولار أمريكي بأسعار صرف عام 1992".⁽³⁾

8 - تعريف لبنان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

في لبنان يتم تعريف المؤسسات انطلاقا من تصنيفات، وهي تصنف في القطاع الصناعي والتجاري حسب مؤشر عدد العمال.

الجدول رقم (4): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في لبنان.

مؤسسة صغيرة الحجم	من 1 إلى 5 موظفين
مؤسسة متوسطة الحجم	من 6 إلى 500 عامل
مؤسسة كبيرة الحجم	أكثر من 500 عامل

المصدر: نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 27.

(1). نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 25.

(2). المرجع نفسه، ص: 25.

(3). رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 30.

9 - تعريف الكويت للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكويت حسب المعيار العددي على أنها " تلك المؤسسات التي لا يتجاوز عدد العمال فيها عشرة عمال، أما المؤسسات المتوسطة فهي محصورة بين عشرة وأربعة مائة وتسعة وتسعين عاملاً ⁽¹⁾."

10 - تعريف الأردن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هي المؤسسة التي تعتمد على الحساب الخاص للعمالة والعاملين، والتي تعمل على خلق فرص عمل لصاحبها وللآخرين، بما في ذلك العمالة الأسرية غير مدفوعة الأجر ⁽²⁾. وقد تم تقديم مشروع مقترح لتصنيف المؤسسات في الأردن يعتمد على تصنيف الجمعية العلمية الملكية. ويبين الجدول التالي ذلك:

الجدول رقم (5): تصنيف المؤسسات حسب عدد العمال في الأردن.

تصنيف المؤسسات	عدد العمال
المؤسسات الصغرى	(1 - 4) عمال
المؤسسات الصغيرة	(5 - 19) عاملاً
المؤسسات المتوسطة	(20 - 99) عاملاً
المؤسسات الكبيرة	100 عامل فأكثر

المصدر: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص: 67.

وفيما يلي تعريفات لبعض التكتلات:

1 - تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يتضح هذا من الجدول التالي:

الجدول رقم (6): تصنيف المؤسسات حسب معيار رقم الأعمال ومجموع الميزانية وعدد العمال.

حجم المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الميزانية	الشكل القانوني
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	≥ 2 مليون	≥ 2 مليون	مؤسسة متمتاز
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	≥ 10 مليون	≥ 10 مليون	مؤسسة متمتاز
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 249	≥ 50 مليون	≥ 43 مليون	مؤسسة متمتاز
مؤسسة كبيرة	250 فما فوق	< 50 مليون	< 43 مليون	مؤسسة متمتاز

المصدر: الحاج علي حليلة، مرجع سابق، ص: 4.

⁽¹⁾. رابح خوني، رقبة حساني، مرجع سابق، ص: 30.

⁽²⁾. جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسي أبو عبيد، إدارة المشاريع الصغيرة، يازوري، عمان، 2004، ص: 241.

2 - تعريف بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ياخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي: (1)

مؤسسات عائلية و حرفية.	من واحد إلى عشرة عمال:
مؤسسات صغيرة.	من عشرة إلى تسعة وأربعين عامل:
مؤسسات متوسطة.	من تسعة وأربعين إلى تسعة و تسعين عامل:
مؤسسات كبيرة.	أكثر من مائة عامل:

3 - تعريف مجلس التعاون الخليجي:

حددت منظمة الخليج للاستثمار عام 1994 المؤسسات الصغيرة بالاعتماد على معيار العمالة وهي " تلك المؤسسات التي تزيد عمالتها عن 60 عاملا، أما راس المال فقد صنفت المؤسسات التي لا يتجاوز الاستثمار فيها مليون دولار، والمؤسسات التي لا يزيد فيها الاستثمار عن خمسة مليون ونصف دولار هي مؤسسات متوسطة الحجم ". (2)

المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ادوار مختلفة ومتعددة تبرز للمجتمع لأهميتها الكبيرة وخصائصها التي تميزها عن المؤسسات الأخرى.

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتسم بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها بشكل عام. وأهمية كبيرة تفرضها طبيعتها نتيجة التطور الطبيعي للمجتمعات.

فيما يلي بعض الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها:

- المركزية:

حيث تتخذ معظم القرارات من قبل المالك أو مدير المؤسسة وهذه تحقق السرعة وتجاوز الروتين وبما ينعكس إيجابا على استثمار الفرص وحل المشكلات بشكل سريع. (3)

اللا رسمية: وهذا ناتج عن: (4)

4. العلاقة التي تميز العاملين هي علاقة عائلية (أسرية) وتسود بينهم روابط شخصية فقد يكونوا أقرباء (أصدقاء) مما يؤدي بالتالي إلى الولاء والانتماء إلى المؤسسة .

5. غالبا لا يتم إتباع إجراءات رسمية في العمل داخل المؤسسة، فعلى سبيل المثال لا تكتب تقارير أداء المدير أو لا توجد حاجة إلى لقاءات واجتماعات رسمية مطولة بين العاملين.

(1). رايح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 31.

(2). المرجع نفسه، ص: 32.

(3). فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، الشروق للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص: 27.

(4). مروة احمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008، ص: 96-97.

6. يسود الطابع غير الرسمي على التعامل بين العاملين والمالكين.

- سهولة الإدارة:

تكون إدارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة سهلة نسبيا في إدارتها و هذا ل: (1)

- إمكانية متابعة العمل وتقييم الأداء بشكل دوري، مما يمكن من تفادي كثير من الأخطار أو علاجها قبل تفشيها.

- الاتصال الدائم بين إدارة المؤسسة والعاملين، مما يسهل عملية التعرف المستمر على مشاكلهم وأساليب أدائهم للأعمال.

- سهولة تحديد الأهداف وتوجيه جهود العاملين نحو أفضل السبل لتحقيقها.

- المحلية:

تكون اغلب العمليات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة جغرافية واحدة، عدا العمليات التسويقية، لذا يعتبر الموقع خاصية من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ نجد أن مركز عملياتها يكون في موقع محلي.

هذا وتستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الانتشار جغرافيا في الأقاليم والمحافظات والقرى المختلفة داخل البلد الواحد. مما يساعد على استغلال الموارد، والإمكانيات المتاحة، حيث أنها لا تحتاج في الغالب إلى توافر شروط صارمة من حيث الموقع، وقربها من التجمعات السكانية وخاصة الريفية منها، وهذا يعطي لها المرونة من حيث إقامتها، وتوزيعها على معظم المناطق بعكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاج إلى بنية أساسية كبيرة، إن صغر حجم المؤسسة يؤدي في الغالب أن يكون مركز إدارة المشروع في مركز المدينة، كما يقوم بالتسويق في مراكز التسويق القريبة، لأن حجم الخدمات والبضائع التي تقدمها صغير قياسا إلى الاحتياج المحلي العام. (2)

- استخدام وسائل إنتاج اصغر حجما واقل كلفة: (3)

- انخفاض تكلفة الإدارة وقلة المصروفات، وسهولة الدخول في السوق والخروج منه بصورة جيدة.

- صغر حجم الخدمات والبضائع التي تساهم فيها قياسا بالاحتياجات المحلية وصغر المشاركة في حجم السوق.

- تستعمل التقنية المناسبة والبسيطة وقليلة التكلفة.

- ذات كلفة منخفضة أو محدودة بالنسبة للحكومة وسلطات الخدمات والتجهيزات العامة.

كما تشير هذه الخاصية إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون أكثر جاذبية لصغار المدخرين والذين لا يميلون إلى أنماط الاستثمار والتوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على

(1). بوزاهر صونية، مرجع سابق، ص: 11.

(2). فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص: 68 - 69.

(3). مروة احمد، نسيم برهم، مرجع سابق، ص: 97 - 98.

استثماراتهم، ومن هنا يمكن القول بان إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يميل إلى إنشائها برؤوس أموال صغيرة نسبيا والتي تستخدم في نفس الوقت أسلوب الإنتاج الحديث.⁽¹⁾

- المرونة عالية:

تتمتع هذه المؤسسة بمرونة عالية والقدرة على التغير، هذه ميزة لا تتمتع بها المؤسسات الكبيرة وذلك لأنها تملك جهازا إداريا تنظيما يجعلانها اكبر قدرة على تحسس الأخطار والأخطاء ومعالجتها. هذه المرونة والميزة المهمة هي نتيجة خصوصية مهمة وهي أن المؤسسة لها عدد صغير من العمال، وبالتالي تملك تنظيما بسيطا لا يسمح بتخصص عالي، كما يتطلب أن يتفرغ صاحب المؤسسة كليا لشؤونه.

هذه الميزة مهمة، بل قد تكون احد أسباب الانتشار الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فحتى إذا فشلت المؤسسة واضطر صاحبها إلى تصفيتها، فقد تكون احد أسباب التصفية هو سرعة إدراك صاحبها للأخطاء التي ارتكبها، مما يدفعه إلى إعادة تأسيسها باسم جديد لممارسة نشاط مغاير، والاستفادة من التعلم الذي حققه في المحاولة السابقة.⁽²⁾

- تلبية رغبات المستهلك:

تتصف هذه المؤسسات بأنها تهتم وبشكل استثنائي ومتميز بدراسة وتحليل حاجات المستهلك ورغباته والعمل الجاد على سرعة الاستجابة لإشباع هذه الحاجات وتلبية الرغبات، واعتماد الأسلحة التنافسية فيما يتعلق بالجودة والتكلفة والسرعة في تقديم خدماتها لضمان ولاء المستهلك لها.⁽³⁾

-اختلاف أنماط الملكية:

يرتبط انخفاض حجم راس المال المستخدم لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأشكال معينة للملكية والتي تتمثل في الغالب في الملكية الفردية أو العائلية أو في شركات الأشخاص، وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وعلى تنميتها ولا مانع أن تتحول إلى شركات مساهمة إذا أرادت أن تحصل على تمويل من البورصة فيما بعد.⁽⁴⁾

(1). عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص: 41.

(2). سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص: 80.

(3). فلاح حسن الحسيني، مرجع سابق، ص: 24.

(4). عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 41.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تبرز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الدور الذي تؤديه في هذا المجتمع المتواجدة فيه:

- تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لبنة أساسية للمشروعات الكبيرة ومنافذ توزيع بين المستهلك وبين المؤسسات الإنتاجية، كما تساعد على زيادة المبيعات والتوزيع، مما يقلل تكاليف التخزين، ويؤدي إلى وصول السلعة إلى المستهلك بأقل تكلفة.

- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مناخا جيدا للإبداع والابتكار والتطوير والتجديد وذلك لوجود حوافز مادية بعكس الوظائف الحكومية، وهذا يؤدي إلى ارتفاع معدل الإنتاجية، ويقال إن أكثر من ربع براءات الاختراع التي سجلت في الدول المتقدمة صناعيا كانت قد سجلت من قبل مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحسين الاستهلاك وترشيده، وتقضي على الإسراف والضياع الاقتصادي، كما وتقضي على التضخم عن طريق الاستثمارات والتشغيل الاقتصادي للأموال غير المنتجة، وتعمل على توفير السلع والخدمات فيزيد الدخل القومي، وعليه فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد في زيادة فرص العمل وتحسين طرق استغلال الموارد الطبيعية المتاحة وكذلك تساهم في الحد من انتشار الفقر لأنها تتوزع على شريحة عريضة من المجتمع.⁽¹⁾

- تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة جدا في الاقتصاد المعاصر كما أنها ضرورية لنموه بشكل سليم فهي تعتبر مصدرا مهما لاستمرار المنافسة وتمكين المؤسسات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي الحجم الكبير، وهي ضرورية لإيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، كما أنها ضرورية للإبداع ولتطوير سلع أو خدمات جديدة يصعب التنبؤ حولها، إذ تسمح بالمغامرة وبتكاليف محدودة.

بالإضافة، فهي ضرورية لتطوير القدرات الإدارية الفردية، ولتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة للاستقلالية والعمل الخاص والحر لتلبية حاجاتهم.

هذه وغيرها هي شروط ضرورية للنمو السليم لأي اقتصاد حديث معقد وهذا هو سبب اهتمام الحكومات الغربية بها.⁽²⁾

من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم بـ " 40 % من الناتج القومي الإجمالي للو. م. ١ وتبلغ حصة القطاع الخاص 50 %، أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65 % من مجموع رقم أعمال المؤسسات في الاتحاد الأوروبي، فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم أعمال قدر بـ: 850 مليار فرنك عام 1994، كما تساهم المؤسسات التي تستخدم أقل من 100 عامل نحو 25 % من حجم المبيعات الأمريكية منذ أواسط الثمانينيات^{٢٢}. ومن حيث مساهمتها في القيمة المضافة بالنسبة للجزائر مثلا سجلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة مساهمة هامة في خلق القيمة

(1). مروة احمد، نسيم برهم، مرجع سابق، ص: 91.

(2). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 63.

المضافة خلال سنة 1998 حيث بلغت نسبتها 53.6 % في الناتج الداخلي الخام باعتبار قطاع المحروقات، أما خارجها فتقدر نسبة الزيادة ب 73.73 % من مجموع الناتج الداخلي الخام.⁽¹⁾

الفرع الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يظهر جليا دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني والتوازن الجهوي وفي تنمية الصادرات والتكامل الاقتصادي وفي الإنتاج المحلي والتنمية الاقتصادية.

أولاً: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني والتوازن الجهوي

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في الاقتصاد الوطني والتوازن الجهوي نذكر من بينها:
أ- في الاقتصاد الوطني:⁽²⁾

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني، فقد بينت الإحصائيات المنشورة في الولايات المتحدة الأمريكية أن من بين 21 مليون مؤسسة هنالك ما يقارب 20.5 مليون أي نسبة 98% من تلك المؤسسات يمكن اعتبارها مؤسسات صغيرة ومتوسطة. وتعمل هذه المؤسسات في كل المجالات الاقتصادية على الرغم من أن أغلبها يتركز في تجارة التجزئة كما يظهر في الشكل.

وتتعدد المساهمات الاقتصادية لهذه المؤسسات، حيث أنها تستخدم أكثر من 50% من قوة العمل في القطاع الخاص.

إن هذا الدور المهم قد استمر خلال التسعينيات حيث استمرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق وتائر متصاعدة في النمو في مجال الأعمال خلال ق 21 في ظل انحسار فرص العمل في المؤسسات الكبيرة. وقد وجد الباحث David Birch أن 4% من تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أوجدت نحو 70% من فرص الأعمال الجديدة، ولذلك فقد أطلق الباحث تسمية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدرتها على خلق الوظائف المتسارعة "بالغزال" وأن هذا النمو يتزايد سنوياً.⁽³⁾

1- الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:

ويتحقق ذلك من خلال تسيير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار الأفراد، العائلات، التعاونيات، الهيئات الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت ستوجه للاستهلاك الفردي غير المنتج.⁽⁴⁾

2- الإبداع والابتكار:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدراً مهماً للابتكار والإبداع، أظهرت الدراسات العلمية في الوم. أن ثلث براءات الاختراع التي تسجل سنوياً تعود إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أن تركيز العمل على منتج محدد يؤدي إلى اكتساب خبرة كبيرة ويحفز القدرة على التغيير والإبداع

(1). بوزاهر صونية، مرجع سابق، ص: 13.

(2). ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2004، ص: 23.

(3). فلاح حسن الحسيني، مرجع سابق، ص: 29.

(4). برني ميلود، مرجع سابق، ص، 12.

على المنتج، بهدف تحقيق ربحية عالية بتلبية حاجيات المستهلك، الذي هو على اتصال مباشر بصاحب العمل مما يوجه العملية الإبداعية بشكل عملي.⁽¹⁾

3- المحافظة على استمرارية المنافسة:

من أجل المحافظة على النظام الاقتصادي الحر فإن هذه المؤسسات تتنافس فيما بينها بحكم إن هذا النظام قائم عملية المنافسة الحرة ومحاربة الاحتكار.

لا يمكن إهمال دور المنافسة في الاقتصاد بكونها أداة للتغيير والتطوير والإبداع وخاصة في عصر التطور السريع وذلك من خلال الابتكار والتحسين، حيث تضمن بالنهاية استمرارية حركة الاقتصاد.

وتظهر المنافسة الحديثة في أشكال عديدة منها: السعر، شروط الائتمان، الخدمة، تطوير طرق التصنيع، تحسين جودة المنتجات، المصداقية في التعامل. وجميع ذلك يهدف إلى تحقيق شعور بالرضا لدى المستهلك وإشباع لحاجاته ورغباته.⁽²⁾

4- التجديد:

يمكن وصف التجديد بأنه عملية تطويرية تحسينية أو إبداعية، فالأفراد في المؤسسات التي تدار من قبل أصحابها تكون أكثر عرضة للتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الأخرى، بحكم زيادة الدافعية لتحقيق الربحية العالية فبينما تركز المؤسسات الكبيرة على إنتاج السلع ذات الطلب الثابت فإنها تترك الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفتح لها باب المجازفة والمغامرة لمحاولة إيجاد سلع جديدة، الأمر الذي يلحق الخسارة بهذه المؤسسات قبل أن تحقق نجاحها، ولا تقدم المؤسسات الكبيرة أي دعم أو اهتمام بها إلا عندما تتمكن من إيجاد سوق أكبر للسلعة الجديدة.

وينبغي الإشارة هنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناجحة قد تتولى عملية الإنتاج وتحويل الأفكار إلى سلع وخدمات إذا امتلكت رؤوس الأموال الكافية لذلك، أو تلجأ بالمقابل إلى بيعها كبراءات الاختراع إلى شركات كبيرة أخرى قادرة على الإنتاج.⁽³⁾

ب- في التوازن الجهوي:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمرونة الانتشار الموقعي، مما يجعلها عنصرا مساعدا في عملية تحقيق التنمية المتوازنة وتقليص لتفاوت بين مختلف جهات الوطن، بحيث لا يكون التركيز فقط على المناطق العمرانية الكبرى وإهمال بقية المناطق الأخرى.⁽⁴⁾

(1). المرجع نفسه، ص: 12.

(2). جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسى أبو عبيد، مرجع سابق، ص: 18-19.

(3). المرجع نفسه، ص: 19.

(4). قنيدرة سمية، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم

التسيير فرع تسيير الموارد البشرية، جامعة منتوري-قسنطينة-، 2010/2009، ص: 66.

تحقيق التوازن الجغرافي لعملية التنمية، حيث تنسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة في التوطن والتتقل بين مختلف المناطق أو الأقاليم، الأمر الذي يساهم في خلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والريفية، وإعادة التوزيع السكاني والحد من الهجرة إلى المدن الكبرى.⁽¹⁾

ج- في تنمية الصادرات:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يعمل بها أقل من عشرة عمال والتي يغلب عليها الطابع الحرفي يمكنها أن تعدل من برامج إنتاجها طبقا لاحتياجات الأسواق الخارجية نظرا لما تتمتع به من مرونة تتمثل في تواضع راس المال المستثمر ومن ثم تكون اقدر على تلبية احتياجات أسواق التصدير وكسب أسواق خارجية لمنتجاتها خاصة إذا اتخذت مقاييس لرفع مستوى جودة منتجاتها، ومن ناحية أخرى فإن المنتجات التي تعتمد على العمل اليدوي تلقي إقبالا متزايدا في أسواق الدول المتقدمة حيث انه مع ارتفاع مستويات المعيشة بدأت تفقد المنتجات التي يتم إنتاجها نمطيا في المصانع الكبيرة الكثير من بريقها، بينما احتلت المنتجات غير النمطية ذات الطابع الحرفي مكانة متزايدة في أسواق الدول المتقدمة وذلك كنتيجة أيضا لارتفاع المهارة الفنية للعامل في تلك المؤسسات والاندثار النسبي لهذه الصناعات في تلك الدول.

إن المؤسسات الصناعية لاسيما تلك التي يعمل بها من 10-49 عاملا إنما تستخدم فنون إنتاجية كثيفة العمل وهو العنصر المتوفر نسبيا في معظم الدول النامية، مما يترتب عليه انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة ومن ثم فإنها يمكن أن تسهم بفاعلية في زيادة وتنمية صادرات هذه الدول للعديد من المنتجات.⁽²⁾

د- في التكامل الاقتصادي

لا يؤدي وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائما إلى خلق منافسة ومواجهة مع المؤسسات الكبيرة بل تعتبر المؤسسات الصغيرة في كثير من الأحيان مشروعات مغذية تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة، وقد يكون التكامل والتعاون بينهما هاما وضروريا وارتباط النوعين وحاجتهما لبعضهما أمر أساسي، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على تعزيز التكامل بين مختلف مكونات النسيج الصناعي والقطاعات الاقتصادية من خلال التعاقد من الباطن وتوجيهها للعمل كفروع ثانوية للصناعات الكبيرة وبعدها مجالات، التوزيع منها والتمويل وصناعة قطع الغيار وغيرها ففي اليابان تساهم المؤسسات الصغيرة في إنتاج المؤسسات الكبيرة، بحوالي 72% في الصناعات المعدنية و76% في صناعة الآلات والمكائن و77% في صناعة وسائل النقل وفي الوم.ا تتعاقد مؤسسة جنرال موتورز مع 26000 مصنع صغير لإنتاج قطع الغيار.⁽³⁾

(1). عبد العزيز جميل مخيمر، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، ط:2، المنظمة العربية للتنمية الإدارية- بحوث ودراسات - ، د ب ن، 2007 ، ص: 33.

(2). عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 57.

(3). قنيرة سمية، مرجع سابق، ص: 66.

المساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي مع المؤسسات الكبرى، حيث تقوم بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاج بعض الاحتياجات ومستلزمات الإنتاج للمؤسسات الكبرى (أي تعتبر مؤسسات مغذية) وعلى سبيل المثال تتعامل شركة رينو الفرنسية مع أكثر من 50000 مورد من هذه المؤسسات.⁽¹⁾

ثانيا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإنتاج المحلي والتنمية الاقتصادية

من بين هذه الأدوار نذكر:

أ- في الإنتاج المحلي ومجال الابتكارات:

تحتاج المنافسة الشرسية في اقتصاد السوق وخاصة المؤسسات الكبرى والشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الأسواق المحلية، إلى ضرورة قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في التجديد والابتكار، وهذا ما يمكن ملاحظته ففي كثير من الأحيان نجد أن أهم براءات الاختراع في العالم تعود لأفراد يعملون في مؤسسات صغيرة، وهذا ناتج عن حرص أصحاب هذه المؤسسات على إدخال أنشطة جديدة إلى السوق وعلى مستوى منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) فقد أظهرت الإحصائيات في مجال الابتكارات أن نسبة الأبحاث والاختراعات على مستوى الدول الأعضاء تمثل من 30% إلى 60% منها التي تعود لمؤسسات صغيرة ومتوسطة.⁽²⁾

تنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإرساء قواعد التنمية الصناعية، تشير نتائج الدراسات المتخصصة في هذا المجال إلى أن عدد الابتكارات والاختراعات التي تحققت عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزيد عن ضعف مثيلاتها التي حققتها المؤسسات الكبرى كما أن هذه الابتكارات تطرح نطاق تجاري في الأسواق خلال فترات زمنية أقل.⁽³⁾

الاعتماد على الموارد المحلية والنواتج العرضية للمؤسسات الكبرى وبذلك تحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فائدة مزدوجة فهي تقلل من الاستيراد من ناحية وتسهم في الحد من هدر موارد قابلة للاستغلال من ناحية أخرى.⁽⁴⁾

ب- في التنمية الاقتصادية:

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة احد أهم روافد التنمية الاقتصادية والاجتماعية في اقتصاديات دول العالم، فهي تمثل الغالبية العظمى من المؤسسات في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء فنجد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدول الاتحاد الأوروبي يقارب 19 مليون مؤسسة توفر أكثر من نصف العمالة الاجتماعية، والمؤسسات التي توظف أقل من 250 عاملا فنسبتها لإجمالي عدد المؤسسات تقدر ب 99.8%، أما بالولايات المتحدة الأمريكية فنسبة المؤسسات التي توظف أقل من 500 عامل تمثل أكثر من 99%. ويفسر الميل القوي نحو تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدول النامية، تشجيع

(1). عبد العزيز جميل مخيمر، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، مرجع سابق، ص ص: 32-33.

(2). قنيدرة سمية، مرجع سابق، ص: 65.

(3). عبد العزيز جميل مخيمر، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، مرجع سابق، ص: 32.

(4). المرجع نفسه، ص: 33.

الحكومات لظهورها أو تحويل المؤسسات الكبرى إلى وحدات اصغر، مثلما حدث بالجزائر في إطار إصلاح وتطهير المؤسسات.⁽¹⁾

الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار، من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والجمعيات والهيئات غير الحكومية، وغيرها من مصادر التمويل الذاتي، الأمر الذي يعني استقطاب موارد مالية كانت ستوجه إلى الاستهلاك الفردي غير المنتج.⁽²⁾

المطلب الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب نجاحها وفشلها

تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال دورة حياتها إلى عدة مشاكل تعرقل نموها وتطورها وقد تؤدي بها إلى الفشل ولكن تتوفر دائما الحلول المناسبة لها من أجل إعادتها إلى السوق وقد تحقق أهدافها التي أوجدت من أجلها فتعتبر مؤسسة ناجحة على المستوى الاقتصادي.

الفرع الأول: أسباب نجاح وفشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتعدد أسباب نجاح وفشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن ذكر أهمها.

أولاً: أسباب نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن القول أن فرص نجاح المؤسسات بصورة عامة تزداد إذا تم الاهتمام بالخصائص والمفردات التالية:⁽³⁾

1- المالك والمالكون لديهم أهداف محددة:

يعرف مدير المؤسسة أو مالكيها تحديد أهداف واضحة وصريحة لتلك المؤسسة. إن هذه المعرفة تتجسد بوجود إجابات دقيقة وواضحة على العديد من الأسئلة من قبيل ما هي الأهداف العامة للمؤسسة؟ لماذا وجدت المؤسسة وماذا تخدم؟ ما هي أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأمد القصير؟ إذا لم تكن هذه الأسئلة قد عرضت بوضوح وإن العاملين لم يستوعبوا بما فيه الكفاية، فإن المؤسسة ستكون معاقة في طريق نموها وازدهارها.

2- المعرفة الممتازة بالسوق:

وجود السوق بمعنى عدد كافٍ من الزبائن، يتطلب الأمر خلق الأسواق حتى لو بدت ضمنية غير ظاهرة في بداية الأمر أو إن بعض ما تنتظره الأسواق لم يتحقق بعد ولم يصل حد الإشباع والرضا المطلوب. تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة منتجاتها (السلع والخدمات). وسلوكيات عاملها، وردود أفعال المنافسين لها النجاح أو الفشل في خلق زبائنها الخاصين بها. ويرى العديد من الباحثين: إن العلاقة الحميمة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والزبائن هي السر وراء نجاح هذه الأعمال حيث إن هذا النمط من العلاقات يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم خدمات شخصية تفرديّة.

(1). قنيدرة سمية، مرجع سابق، ص: 65.

(2). عبد العزيز جميل مخيمر، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، مرجع سابق، ص: 33.

(3). طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، 2009، ص

3- قدرة المؤسسة على تقديم شيء متميز خاص:

تقدم المؤسسة وتجلب شيء جديد أو أصيل للسوق، حتى لو بدت هذه السوق مزدحمة ومتخمة بالمنافسين والمنتجات المعروضة، تستطيع المؤسسة أن تميز نفسها عن المنافسين لها من خلال المنتج والتكنولوجيا الجديدة أو باستخدام خاص ومتفرد لطرق التوزيع المعروفة. يفترض أن يكون ناذرا وان يبدأ العمل دون القدرة على الإبداع والتجديد أو تصور رؤية ريادية يستطيع أن يجسدها في أفعاله وأنشطته المختلفة.

4- آليات إدارة متكيفة مع التطور:

إن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا ما أريد له الاستمرارية فانه يستند على وجود قابليات استيعاب وفهم جيد للتطور ومرتبطة بالجوانب التنظيمية والإدارية، ويعبر البعض عن هذه الآليات بكونها تساعد على البدء بالخطوة الصحيحة. إن معرفة حجم السوق يساهم في تحديد راس المال الكافي للبدء بالمؤسسات ويتطلب الأمر أن يكون صاحب العمل مبدع في الحصول على المال اللازم لقيام العمل، وفي الغالب تكون القروض من الأصدقاء والمعارف أو الائتمان من البنوك والاتحادات المالية أو توليفة من هذه الوسائل تساهم إما في نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أو عكس ذلك إذا لم تدس بعناية.

5- الحصول على عاملين أكفاء متميزين والمحافظة عليهم:

وهذا يعني بأن صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يحتاج مهارات واستعدادات إنسانية مهمة، كالحس المرهف للمؤهلات التي يحتاجها العامل، والقدرة على تشخيص قدرات ومؤهلات الآخرين الذين يحتاج للاستعانة بهم، كما يملك قدرات قيادية وقدرات تواصل لحسن استخدامهم وتوجيههم والحفاظ عليهم⁽¹⁾ إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد لا يوجد لديها الوقت الكافي وعمليات الاختيار المعقدة والمطولة للعاملين لذلك يتطلب الأمر أن تعبر هذه الجوانب عن الأهمية البالغة لكون نجاح العمل يرتبط بقدرة إدارته على حسن الاختيار والتدريب والتحصير لهؤلاء العاملين وتوظيفهم والحصول على أفضل ما لديهم من قابليات وقدرات كما يتوقف نجاح المؤسسة على توفر العناصر:⁽²⁾

- رجل أعمال صغير مؤهل؛

- درجة توافر فرصة متاحة للاستثمار؛

- القدرة على إعداد خطة تفصيلية محددة؛

- درجة توافر راس المال الكافي؛

وتزداد فرص النجاح أيضا مع وجود تحالفات واتفاقيات بين رجال الأعمال الصغيرة، حيث تزيد هذه التحالفات مع إمكانيات النجاح وإمكانية تنوع الأعمال وارتفاع مستوى الأداء.

(1). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 98.

(2). علي الضالعين، إدارة المشروعات الصغيرة، مركز يزيد للنشر، عمان، ص: 11.

6- الحساسية للتغير و القدرة على التكيف:

يجب على صاحب المؤسسة أن يتميز بالقدرة على التكيف وهي سمة شخصية مهمة وضرورية لكل من هو في موقع إدارة عليا، فهو بحاجة إلى القدرة العقلية (المفاهيمية) أي القدرة على تشخيص المؤشرات المبهمة المختلفة التي تحصل في البيئة الخارجية وإدراك آثارها المحتملة، كما يحتاج إلى الاستعداد للتغير والتكيف والقدرة على ذلك.⁽¹⁾

ثانيا: أسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك عدة أسباب تؤدي إلى فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفيما يلي أهمها:

1- الإفراط في التخزين:

وهو الاحتفاظ بمخزون من المواد الأولية يتجاوز الحاجة الفعلية للاستخدام: فالمالك الجديد يشتري مخزون كبير يجمد فيه أمواله، فنقل السيولة النقدية لديه، وقد لا يستطيع تصريف المخزون بالسرعة الكافية، فيتحمل تكاليف تخزينه، بالإضافة إلى احتمالات تقادمه وتلفه وفقدانه لقيمه إذا ما حصل كساد اقتصادي. ويزداد هذا الاحتمال إذا لم يعد دراسة مقبولة عن حجم الطلب على هذه المواد.⁽²⁾

2- الموقع غير الملائم:

و هذا ينطبق على عمل جديد يتم اختيار موقعه بدون دراسة كافية للسوق والحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع فهو يقام في منطقة لا يصلها الزبائن، ويتم اختيار الموقع بدون دراسة كافية.⁽³⁾

3- عدم كفاءة الإدارة:

عدم القدرة على اتخاذ القرار أو عدم توفر الخبرة الكافية، تعتبر من المشاكل الأساسية في فشل المؤسسة فقد لا تتوفر لدى مالك المؤسسة القدرة على العمل بنجاح، يفتقر إلى المواصفات القيادية والمعرفة الضرورية لإنجاز العمل.⁽⁴⁾

4- نقص الخبرة:

على الأشخاص الذين يفكرون بالبدء بمؤسسات صغيرة أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذي يرغبون بالبدء فيه. إذا ما كان المطلوب مثلا العمل في مجال تجارة التجزئة في الملابس، فان على الشخص الذي يفكر بالبدء بمؤسسة في هذا المجال العمل أولا "في متاجر تجارة التجزئة للملابس للحصول على الخبرة حول طبيعة العمل. وتعتبر الخبرة في العمل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المؤسسة.⁽⁵⁾

(1). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 97.

(2). المرجع نفسه، ص: 94.

(3). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 95.

(4). ماجدة العطية، مرجع سابق، ص: 19.

(5). المرجع نفسه، ص: 19.

5- ضعف الرقابة المالية:

تتخذ حالات الضعف في الرقابة على الأنشطة المالية مجالات متعددة، ولكن من أبرزها هو النقص في راس المال، وكذلك الائتمان غير المرهون أو الموثق أي البيع الآجل للمستهلكين بدون ضوابط وحدود، فعدم تمكن المالكين من تحديد المتطلبات المالية الضرورية للبدء بمؤسسة و ضمان استمراريتها، وعدم قدرتهم على زيادة التدفقات النقدية الداخلة، سوف يساهم في خلق الأزمات المالية لهذه المؤسسة، كما أن تعرض هذه المؤسسات للضغط المستمر من قبل الزبائن لاعتماد سياسة البيع الآجل، حيث يرى بعض المدراء بان البيع الآجل إنما يمثل فرصة تنافسية مهمة بالنسبة له، وهذا يفرض على المالكين والإداريين في هذه المؤسسات تحقيق الرقابة على المبيعات الآجلة بعناية ودقة، وذلك لتفادي حالات الفشل، ولضمان المحافظة على المركز المالي السليم للمؤسسة.⁽¹⁾

6- النقص في عمليات التخطيط الاستراتيجي:

يعتقد بعض المدراء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن فوائد التخطيط الاستراتيجي تكون واضحة وقائمة في المؤسسات الكبيرة فقط، حيث يشير احد المدراء بأنه لا يمتلك الوقت اللازم للقيام بعمليات التخطيط الاستراتيجي، يرى آخر بان مؤسسته صغيرة جدا أمام القدرة المطلوبة لتطوير الخطة الاستراتيجية، متجاهلين بذلك قدرة الفكر الاستراتيجي على بناء التميز والبقاء في السوق. إن الخطة الاستراتيجية إنما تقوي وتدعم القدرات الريادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولتكون متكيفة ومتفاعلة مع المتغيرات البيئية الأساسية والمهمة، وبذلك تكون الفعاليات الريادية هي الأكثر واقعية وذات جدوى متميزة في بناء هذه المؤسسات لتفعيل دورها في خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.⁽²⁾

الفرع الثاني: المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدة مشاكل أبرزها ما يلي:

1-المشاكل المتعلقة بالتسويق:

تعتبر المشاكل التسويقية أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتختلف من مؤسسة إلى أخرى حسب طبيعة النشاط وهي كالتالي:⁽³⁾

- انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المؤسسات مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن التسويق المحلي والخارجي وادواق المستهلكين، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف النقل وتأخير العملاء في تسديد قيمة المبيعات، وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.
- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان بدافع التقليد أو المحاكاة أو لاعتماده على استخدام هذه السلع الأجنبية مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية.

(1). فلاح حسن الحسيني، مرجع سابق، ص: 32.

(2). المرجع نفسه، ص ص: 32 - 33.

(3). نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص: 104 - 105.

- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسة المزاحمة لتوفر منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي، مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية العامة في هذه الصناعات.

- اتجاه نسبة كبيرة من هذه المؤسسات إلى القيام بالبيع المباشر للمستهلك النهائي أو المستخدم الصناعي، أو بالبيع لتجار التجزئة الصغار، مما يؤدي إلى زيادة الأعباء التسويقية لهذه المنشآت وعدم قيامها بأداء هذه المهمة بكفاءة.

- مشاكل تتعلق بكيفية تعريف منتجات المشروعات وفتح الأسواق أمامها مع تدني المهارات التسويقية والترويجية لأصحابها.

- عدم الحرص على جودة المنتجات.

- غياب الأجهزة والشركات المتخصصة في مجال التسويق.

- عدم استغلال القدرات التصديرية لأنه قلما تهتم الجهات المتخصصة في تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استغلال قدراتها التصديرية بحيث ينصب الدعم إلى المؤسسات الكبيرة من الحوافز والخدمات فيما تترك هذه المشروعات لتحلي مشكلاتها بمبادراتها الذاتية.

2-مشاكل نقص العمالة المدربة:

تعتبر المؤسسات الكبيرة أكثر جاذبية للعمالة المدربة والمؤهلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع ذلك للأسباب الآتية:⁽¹⁾

الأجور المرتفعة في المؤسسات الكبيرة مقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لعدم قدرتها على أجور عالية،

- فرص الترقية محدودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتبر عالية في المؤسسات الكبرى،

- مخاطر الفصل والتوقف مرتفعة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- عدد ساعات العمل أقل بالنسبة للمؤسسات الكبيرة،

- وجود مكافآت وامتيازات وحوافز أكبر في المؤسسات الكبيرة،

هذه الأسباب وغيرها تحدث تنقية لسوق العمل لصالح المؤسسات الكبيرة ولا يبقى فيها إلا كبار السن والمتقاعدين وحديثي التخرج من المعاهد والجامعات قليلة الخبرة والتدريب والذين يقبلون العمل مضطرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أن يغيروا عملهم أمام أول فرصة متاحة أو إقامة مشاريعهم الخاصة فهم ينظرون إلى العمل في هذه المؤسسات على أنه مؤقت لاكتساب خبرة وتجربة في ميدان ما أو في وظيفة ما.

(1). رابح خوني، رقبة حساني، مرجع سابق، ص ص: 75-76.

3-المشاكل الضريبية:

- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتعرض لأعباء ضريبية ثقيلة سببها:⁽¹⁾
- إن المؤسسات الضريبية هي نفسها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة مع استفادة هذه الأخيرة هي ميزات اقتصادية الحجم.
- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على التمويل الذاتي وهو محدود مع ضعف مقدرتها على الحصول على القروض بسبب الضمانات وهذا لا يحقق وفرة ضريبية لأن الفائدة تعتبر مصاريف لغايات الضريبة.
- نقص خبرة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأساليب التي تحقق وفرة ضريبية.
- هناك أيضا مشكلة صعوبة مسك دفاتر الحسابات المنظمة مما يدفع مصالح الضرائب إلى الاعتماد على التقدير الجزافي والذي عادة ما يكون مبالغ فيه أو يصعب على أصحاب هذه المؤسسات إثبات عكس ذلك مما قد يعرض المشروع ككل للتوقف هروبا من الأعباء الضريبية.

4- مشاكل متعلقة بالضعف السياسي:

- فليس لأصحابها نقابات وجمعيات مهنية خاصة بهم تحدد حاجاتهم الخاصة وتمارس الضغط السياسي للتأثير في التشريعات بما يحمي مصالحهم، والنقابات والجمعيات المتاحة لهم هي الجمعيات المهنية والنقابات كغرف التجارة والصناعة والنقابات العمالية وغيرها، ويهيمن على هذه المنظمات أصحاب المؤسسات الكبيرة، وبالتالي يقومون بتوجيه أنشطتها لخدمة حاجاتهم، لذلك ناذرا ما تعطي هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاهتمام الذي تحتاجه.
- وهذا ينطبق على الأحزاب السياسية، والتي تتأثر بالعناصر النشطة والقادرة على التأثير حيث إن أكثر أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يملكون الوقت والإمكانات للمشاركة النشطة في العمل السياسي والتأثير فيه.
- كما انه ينطبق على وسائل الإعلام فالاهتمام الأول للصحافة الإدارية والاقتصادية هو المؤسسات الكبيرة، وناذرا ما تهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاجاتها.
- هذه وغيرها من الملاحظات تبين بان القوة السياسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة وهذا يسهم في إهمال صوتها وتلبية حاجتها الخاصة.⁽²⁾

5-مشاكل الخلافات بين الشركاء:

- في بعض الأحيان تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضحية النزاعات الشخصية لأصحابها وعدم الاتفاق حول الكثير من الأمور والاختلافات حول طريقة تسير العمل مما يؤثر بشكل أو بآخر على المؤسسة ويمكن إجمال هذه السلوكيات والتصرفات فيما يلي:⁽³⁾

(1). رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 76.

(2). سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص: 88.

(3). رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 81-82.

- حب السيطرة والتفرد بالإدارة والنزعة المركزية.
- اختلاف وجهات النظر حول المسائل المالية، الإنتاجية والتسويقية وغيرها.
- الأنانية وحب الذات.
- الاتكالية واللامبالاة.
- التوسع في المصاريف الشخصية.
- تؤدي هذه الأمور إلى الانشغال بالذات دون أمور العمل مما يسبب مشاكل عديدة مثل نقص السيولة، تأخير السداد، عدم متابعة العمل وغيرها من المشاكل التي قد تتراكم إلى حد تهديد استمرارية المؤسسة ذاتها.

6- مشاكل التمويل:

- تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها سوء تمويل راس المال الثابت وراس المال العامل، ويمكن رد هذه المشاكل التمويلية إلى كل من:⁽¹⁾
- ضعف راس المال الخاص والإقراض من العائلة والأصدقاء وعدم كفايته.
 - مخاطر الإقراض من السوق غير الرسمي (المرابين) كسعر الفائدة المرتفع جدا والضمانات وشروط الاسترداد.
 - مشاكل التمويل في الأسواق المالية والبورصة وصعوبة طرح وتداول الأسهم.
 - مشاكل الإدارة المالية وصعوبة تقدير الاحتياجات.
 - مشاكل تأخير السداد وخسارة الديون المعدومة والتوسع في البيع الآجل.
 - صعوبة الحصول على القروض من البنوك التجارية لارتفاع درجة المخاطرة وإشكالية الضمانات إضافة إلى سعر الفائدة والمدة وعدم ملائمتها لطبيعة نشاط هذه المؤسسات، حتى إن البنوك لا تنتظر إليها على أنها مشروعات بنكية.

7- مشاكل التوسع المالي:

- تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بدايتها إلى التوسع ماليا ولكن يتردد أصحابها بسبب عدة مشاكل أهمها:⁽²⁾

- 8- الحاجة لاستخدام الأرباح للاستخدام الشخصي: فحتى لو كانت الأرباح عالية، فغالبا ما يحتاج صاحب العمل سحب أكثرها لتلبية احتياجاتهم المعيشية الخاصة، والسبب هو انه لا يحصل من العمل عن 'رواتب' يساعده في تغطية متطلبات المعيشة، لذلك فهو مضطر لاستخدام الأرباح لتغطية هذه المصاريف، مما يبقيه ضعيف ماليا.

(1). المرجع نفسه، ص: 82.

(2). سعد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص ص: 85 - 86.

9-محدودية الأرباح التي يحققها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: فمبالغ الأرباح التي تحققها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تبقى محدودة جدا مقارنة مع مبالغ الأرباح التي تحققها المؤسسة الكبيرة، فقد تكون عالية كنسبة من راس المال، إلا أنها تبقى محدودة جدا كأرقام مطلقة. بالإضافة إلى: ⁽¹⁾

- عدم توازن كمية المخزون وما يملكها من تكديس للمواد أو حدوث نقص بها، وكذلك تجميد راس المال أو الاحتفاظ بمواد بطيئة الحركة،
- القدرة الضعيفة على المنافسة أي عدم القدرة على مواجهة المنافسين نظرا للإمكانيات المحدودة أو عدم اختيار الموقع الملائم والجمود في منطقة معينة رغم انخفاض حجم المبيعات، وكذلك احتمالية جهل المتغيرات والمستجدات البيئية وبالتالي عدم القدرة على مجاراتها.
- المبالغة في منح الائتمان الذي قد يكون غير مضمون في التحصيل بسبب الاندفاع في زيادة المبيعات دون مراعاة التدفقات الحاصلة.

10-مشاكل السياسات الاقتصادية و التوجهات الحكومية الإدارية:

أهملت هذه السياسات أوضاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إهمالا كبيرا في معظم البلدان النامية وذلك بالمقارنة بالاهتمام البالغ الذي أعطي لإنشاء وتنمية المؤسسات الكبيرة لذلك لم تتقدم حكومات معظم البلدان النامية بأية برامج منظمة أو طويلة الأجل لتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو لمساعدتها فنيا أو ماليا، أو لتقرير إعفاءات ضريبية لها في حالة اتخاذها أوضاعا رسمية في ممارسة نشاطها، وكل هذا يعبر عن سياسات ذات روح سلبية من قبل الحكومة في معاملة أصحاب الأنشطة الصناعية الصغيرة. ⁽²⁾

11-مشاكل النقل ونقص الخدمات العامة والبنية الأساسية:

هناك مشاكل تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نقل خدماتها الأولية من مصادرها أو منتجاتها النهائية إلى الأسواق بتكاليف مناسبة، كذلك هناك مشاكل الأرض أو المحل المناسب وتجهيز المكان للنشاط. بالإضافة إلى ذلك فإن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغرى (خاصة في آسيا وإفريقيا) يفتقر إلى مصادر المياه النظيفة وخدمات المجاري والطاقة الكهربائية اللازمة لممارسة النشاط، وقد يعمل بعض أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تهيئة هذه الخدمات لأنفسهم بطرق خاصة وأحيانا بطرق غير رسمية فتصبح تكلفتها مرتفعة جدا أو باهضة، الأمر الذي يتسبب في تعسرهم ماليا أو استدانتهم. ⁽³⁾

⁽¹⁾. جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسي أبو عبيد، مرجع سابق، ص: 22.

⁽²⁾. عبد الرحمن يسرى احمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للصناعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية،

1996، ص: 30.

⁽³⁾. عبد الرحمن يسرى احمد، مرجع سابق، ص: 32.

الفرع الثالث: الحلول المقترحة لمعالجة مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لحل المشاكل التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب إتباع ما يلي:⁽¹⁾

1- معرفة العمل بعمق:

يجب الإشارة هنا إلى أهمية الخبرة المناسبة والتعليم في مجال العمل قبل البدء بالمؤسسة، إذ على من يفكر بالبدء بمؤسسة صغيرة في مجال معين عليه قراءة كل شيء يتمكن من الوصول إليه، الصحف التجارية، الاتصال الشخصي بالموردين، العملاء، النقابات التجارية، وغيرهم من الذين يعملون في ذلك المجال.

2- إعداد خطة العمل:

على الشخص الذي يفكر بإنشاء مؤسسة صغيرة إن يعد خطة متكاملة مكتوبة التي يمكن اعتبارها على أنها أفضل وصفة في الإعداد لنجاح العمل، فبدون خطة قوية فإن المؤسسة تسير بدون اتجاه حقيقي، فالخطة الجيدة تساعد في اتخاذ القرارات المناسبة، وتوجيه كل الأفعال باتجاه الهدف.

3- إدارة الموارد المالية:

أفضل الوسائل الدفاعية في مواجهة المشاكل المالية، هي تطوير نظام معلوماتي عملي، ومن ثم استخدام هذه المعلومات لاتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل، إذ لا يمكن لصاحب أي مؤسسة من السيطرة على عملة إلا إذا كان قادراً من الحكم على مدى صحته المالية. و الخطوة الأولى في إدارة الموارد المالية بفعالية هي توفر راس المال الكافي لبدء العمل، والموارد المالية الأكثر قيمة لأي مؤسسة صغيرة هي الموارد النقدية، حيث إن الإيرادات تعتبر مورد مالي أساسي لتحقيق البقاء على المدى البعيد. بينما أن السيولة النقدية الكافية تمكن العمل من تسديد التزاماته المالية الحالية والقريبة المدى.

بالإضافة إلى:

4- تسهيل حصولها على تمويل ميسر:

على الأطراف التي تهمها حالة التنافس في السوق، أن تهتم بتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على تمويل بتكاليف معقولة⁽²⁾، و يمكن كذلك أن تستثمر المؤسسات الكبيرة أموالها وخبراتها الإدارية في مساعدة أصحاب المواهب والمبتكرين في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى الأخص في حالة كانت منتجات المؤسسة الصغيرة تعتبر كأحد مدخلات الإنتاج في المؤسسة الكبيرة. ويتم ذلك التمويل إما بالمساهمة في تأسيس وتكوين المشروع الصغير أو بتمويل التوسعات، سواء في صورة استثمار مباشر أو في صورة دفعات متقدمة عند شراء منتجات المؤسسة الصغيرة أو فيما يعرف باستثمارات الإنعاش والتي يتم فيها انقاد المؤسسة الصغيرة في حالة تعثرها.⁽³⁾

(1). ماجدة العطية، مرجع سابق، ص: 21-22.

(2). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 100.

(3). نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 98.

5- دعم سياسي وإعلامي:

إلغاء التحيز من قبل السياسات الحكومية لصالح المؤسسات الكبيرة الحجم⁽¹⁾، يتطلب توفير هذه المساعدات أن تهتم النقابات والأحزاب السياسية والمؤسسات الإعلامية بالاحتياجات الخاصة لهذه الفئة الكبيرة والمهمة جدا، فتعبر عن حاجاتها الخاصة وتمكنها من ممارسة الضغط على أصحاب القرار لمراعاتها⁽²⁾ ويمكن التغلب على المشاكل التسويقية من خلال:⁽³⁾

- إنشاء كيانات تسويقية متخصصة، تهتم بعوامل المزيج التسويقي وهي: المنتج- السعر- الترويج- التوزيع.

- إقامة تلك الكيانات التسويقية بعقد دورات تدريبية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لرفع كفاءتهم التسويقية.

- دعم الأسعار المحلية والعمل على إيجاد برامج رسمية من شأنها دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال البحث عن أسواق أو زبائن.

- تطوير الاتفاقيات التجارية الخارجية وتحديثها بما يتناسب وحاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6- حماية من المنافسة غير المتكافئة:

فلا يمكن مطالبة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تنافس شركات عملاقة تمتلك موارد تسمح لها بطرد الآخرين من السوق. وهذا ما يجعل مساعدة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مقبولة قانونيا وسياسيا⁽⁴⁾

7- إنشاء أنظمة إحصاء وتميز بين الأعمال على أساس الحجم:

لابد من أن يتم تطوير الأنظمة الإحصائية الرسمية لتمييز بين المؤسسات التي يتكون منها الاقتصاد على أساس الحجم، فهذا ضروري لإجراء الدراسات العلمية المقارنة التي تسمح باحتساب اعداد هذه المؤسسات، مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، كما تسمح بتحديد معالمها الأساسية وحجم مساهمتها في الاقتصاد.

هذا الوضع أصبح سائدا في الدول المتقدمة، إما في الدول النامية، فمازال دون المطلوب، ولهذا يجد الباحثون في هذه الدول صعوبة حصر دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويساعد ذلك في استمرار التعتيم على وضعها ومشاكلها ودورها.⁽⁵⁾

تبسيط الإجراءات المحاسبية: سواء في عدد الدفاتر المنوط بالمؤسسة إمساكها لتصبح دفترين على الأكثر، وأيضا تبسيط القوائم المالية المطلوبة وكذلك الإقرارات الضريبة لتلائم مع الإمكانيات الإدارية المحدودة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.⁽⁶⁾

(1). المرجع نفسه، ص: 107.

(2). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 101.

(3). نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 105-108.

(4). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 100.

(5). سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص: 102.

(6). نبيل جواد، مرجع سابق، ص: 104.

من خلال ما تم طرحه في هذا الفصل تتضح جليا أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا ومساهمة قوية في الاقتصاديات الوطنية والدولية والتنمية والتكامل الاقتصادي لما لها من خصائص تميزها عن بقية المؤسسات وتبرز أهميتها في المجتمع المتواجدة فيه فبالرغم من أن محددات أو معايير التعريف لهذه المؤسسات تختلف من دولة لأخرى والجزائر ليست بمنأى عن بقية الدول التي قامت بالعناية بهذا القطاع حيث انتهجت سياسة تدعيم وترقية هذه الأخيرة لتلعب دورها كاملا غير منقوص في قاطرة الاقتصاد الوطني وبمساهمتها في التنمية، ولكن بالرغم من الجهود التي قامت بها الجزائر لازالت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني الكثير من المشاكل والصعوبات التي تكبلها وتعيق تقدمها وأحيانا قد تؤدي إلى فشلها، لكن هناك حلول إذا ما اتبعتها ستؤدي إلى النجاح أو على الأقل إلى الخروج من تلك المشاكل.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة خصائص تميزها عن المؤسسات الأخرى، ولها أهمية كبيرة تتبع من الدور الذي تؤديه، وقد تم إبراز ذلك فيما سبق ولكن هذا لا يخفي المشاكل الكبيرة التي تتعرض لها سواءا في البلدان النامية أو المتقدمة والتي قد تؤدي إلى فشلها أحيانا ورغم ذلك تبقى العديد من الحلول متوفرة لدى المسيرين تمكنهم من إعادتها إلى السوق وجو المنافسة.

المبحث الثاني: ماهية التمويل

يعتبر التمويل حجر الأساس في بنية أي مؤسسة اقتصادية، مهما كان حجمها أو طبيعة نشاطها ويعتبر قرار التمويل من القرارات الأساسية، التي يجب أن تعتني بها المؤسسة، لأن مهمة التمويل في المنشأة، من المهمات الحساسة بما تحمله من تعقيد في الحصول على الأموال التي تعد الركيزة الأساسية في استمرار عمليات المؤسسة الاقتصادية.

المطلب الأول: مفهوم التمويل

يعتبر التمويل من القرارات الأساسية في المؤسسات نظرا لأهميته وتعدد وظائفه بالإضافة إلى الخصائص التي يمتاز بها.

الفرع الأول: تعريف التمويل

لقد تطور مفهوم التمويل خلال العقدين الأخيرين، تطورا ملحوظا مما أدى إلى تباين في تعارفه عند الاقتصاديين.

أولاً: تقديم بعض التعريفات

فهناك من يعرفه على أنه الحصول على الأموال المختلفة فقط، وهو جزء من الإدارة المالية⁽¹⁾، كما يعرف التمويل كذلك على أنه: "النواة الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحققاتها ونفقاتها"، لهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على المنشآت الاقتصادية. إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام، وأنه باعتبار التمويل يقصد به الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير المشروع كان يمثل نظرة تقليدية.

حيث تركز النظرة الحديثة للوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة فيما بين عدة مصادر متاحة من خلال دراسة التكلفة والعائد.⁽²⁾

وبعبارة أخرى يعرف التمويل على أنه مجموعة من الأسس والحقائق التي تعامل في تدبير الأموال وكيفية استخدامها سواء كانت هذه الأموال تخص الأفراد أو منشآت الأعمال أو الأجهزة الحكومية.⁽³⁾

كما يمكن تعريف التمويل على أنه: "عبارة عن إمدادات المؤسسات الإنتاجية بالمال اللازم لإنشائها أو توسيعها، وهو يعبر عن الطرق التي تحصل بها الشركات والمؤسسات على ما تحتاج إليه من أموال لقيامها أو لازدهار نشاطها".⁽⁴⁾

(1). رايح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص: 95.

(2). أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2008، ص ص: 24-25.

(3). بوالحبة عب الحكيم: الوجيز المالي ومشكل التمويل في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 1998، ص 27.

(4). جبار محفوظ، مريم عديلة، بن يوب فاطمة، إستراتيجية الوساطة كنموذج تمويلي معاصر، <http://www.annabaa>.

كما يمكن تعريفه أيضا أنه: "مجموعة الممارسات التي من شأنها الحصول على الأموال اللازمة من مصادر مختلفة ومناسبة والاستفادة القصوى من هذه الأصول بحيث تتحقق من جراء ذلك درجة عالية من الكفاءة في استخدام هذه الأموال".⁽¹⁾

وجاء في القاموس الاقتصادي عن معنى التمويل: عندما تريد منشأة زيادة طاقتها الإنتاجية أو إنتاج مادة جديدة أو إعادة تنظيم أجهزتها فإنها تضع برنامجا يعتمد على الناحيتين التاليتين:

- ناحية مادية: أي حصر الوسائل المادية الضرورية لانجاز المشروع.

- ناحية مالية: تتضمن كلفة المشروع ومصدر الأموال الضرورية وكيفية استعمالها فهذه الناحية هي التي تسمى بالتمويل.⁽²⁾

ثانيا: خصائص التمويل

يتميز التمويل بعدد من الخصائص نذكر أهمها فيما يلي:⁽³⁾

- جانب الأصول: يعبر عن مجموع الأموال المستثمرة في المؤسسات ويبرز قدرة الشركة على تكوين الأموال، وهو بمثابة الضمان الأساسي المعبر عن المقابل النقدي للوفاء بحقوق دائني المؤسسة عند تصفيتها.

- جانب الخصوم: بنوعيهما الطويل والقصير الأجل، وهي القيم النقدية واجبة السداد في مواعيد محددة وبمعدل فائدة يمثل تكلفة الحصول على هذه الأموال، لأنها مستحقات واجبة الدفع.

- تتأثر فعالية هيكل التمويل بمدى مساهمة مصادر التمويل الذاتية في تلبية الاحتياجات المالية للشركة كالآتي:

- الاعتماد على مصادر التمويل غير الذاتية لا يساعد على مستوى مرتفع من الربحية مع أنه يضمن الأمان المالي للمؤسسة.

- الاعتماد المتزايد على التمويل غير الذاتي يؤدي إلى اختلال هيكل التمويل، مع أنه يساعد على تحقيق مستوى مقبول من الربحية، لذلك يجب تحقيق عائد على الأموال المستثمرة في الأصول أكبر من الفوائد المدفوعة.

- الاستفادة من مزايا الدفع المالي.

(1). عبد القادر نحاس، التمويل والاستثمار، www.interfaceno.com، 11:15 2011/03/26.

(2). مليود بن مسعود، معايير التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد الإسلامي الأردن. 2008، ص:33.

(3). جبار محفوظ، مريم عديلة، بن يوب فاطمة، مرجع سابق.

ثالثاً: وظائف التمويل: (1)

إن بعض وظائف التمويل ومهامه تعتبر أساسية لجميع المؤسسات في الحصول على مواردها المالية وتوزيعها على الاستخدامات المختلفة ومراقبة تدفق الموارد المالية في عمليات المؤسسة سواء كانت مؤسسات حكومية أو مؤسسات تجارية وتتمثل الوظائف الأساسية في:

1- وضع خطط التمويل .

2-دراسة الحاجة المالية المرتبطة بنشاط المؤسسة وذلك لتحديد الوسائل المالية الضرورية لتغطية هذا النشاط.

3-دراسة الإمكانيات المتوفرة أمام المؤسسة للحصول على الموارد المطلوبة بحيث تراعي فيه مختلف طرق التمويل ومن ثمة استخدامها بشكل يؤدي إلى زيادة فعالية عمليات و إنجازات المؤسسة إلى حد أقصى و تحقيق أهدافها إلى جوانب الإنتاج و التوزيع و الأرباح .

4-اختيار أحسن طرق التمويل حيث تطور عادة في شكل مزيج بين مختلف مصادر التمويل من أموال خاصة أي التمويل المباشر وديون تختلف استحقاقها والذي يحقق لها أحسن مردود بتكاليف أقل.

الفرع الثاني: أهمية التمويل

ترتبط أهمية التمويل بأهمية تكوين الطاقات الإنتاجية في توليد الزيادة المنشودة في الناتج الوطني كهدف مباشر للتنمية الاقتصادية، وتبرز هذه الأهمية بوضوح عندما نأخذ بالمفهوم الحديث الواسع رأس المال على أنه لا يتضمن رأس المال المادي فقط بل يشمل رأس المال البشري أيضاً، وبالتالي فالطاقات الإنتاجية لا تقتصر على الآلات والمعدات والتجهيزات والمرافق فقط بل تشمل إصلاح الأراضي وتكوين الخبرات البشرية، ومن هنا تبرز الأهمية القصوى للموارد الحقيقية المطلوبة لتكوين الطاقة الإنتاجية وأهمية توفير الموارد التمويلية اللازمة وعلى ضوء مفهوم التمويل فإن قيمة ما يتعين إنفاقه على تكوين الطاقة الإنتاجية الجديدة (قيمة الاستثمار الوطني) هي التي تحدد الموارد التمويلية المطلوبة وعليه فالعوامل التي تحكم الحجم الكلي للإنفاق هي التي تحدد في النهاية الحجم الكلي للموارد التمويلية اللازمة على أن يأخذ في الاعتبار عند تقرير الإنفاق الاستثماري والموارد التمويلية المطلوبة، أسعار المواد، السلع والخدمات اللازمة لإنتاج سلع وخدمات الاستثمار. (2)

والمؤسسات الدولية والمنظمات التابعة لها استخدام دائم لجميع مواردها المالية، فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجاتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات ومن هذا المنطق يمكن القول أن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

-تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجه.

-يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.

(1). برباط فاطمة، هاني نسيم، سياسات التمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير،

تخصص محاسبة، بسكرة، 2005، ص:37.

(2). جبار محفوظ مريم عديلة بن يوب فاطمة، مرجع سابق، 2011/02/29 12:30.

-يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
-يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
-يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي.
-يحافظ على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة.
ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعتني بها المؤسسة ذلك أنها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة والموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف واختيار أحسنها واستخدامها استخداما أمثلا لما يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة وأن قرار اختيار طرق التمويل يعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بهيكل رأس المال وتكلفته إذ يختار البديل الذي يكلف المؤسسة أقل ما يمكن.⁽¹⁾

الفرع الثالث: قيود تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم

سيطرت القروض البنكية عبر مختلف مراحل تطور الاقتصاد الجزائري حيث كانت قطاعات الاقتصاد الوطني تمول بنسبة تتجاوز 90% عن طريق القناة البنكية دون اللجوء إلى السوق المالي، كما أقتصرت دور البنوك على عمليات السحب على المكشوف إذا تعلق الأمر بتمويل الأنشطة الاستغلالية، والقروض متوسطة وطويلة الحجم القابلة لإعادة التعبئة لدى البنك المركزي لتمويل الاستثمارات، فضلا عن بعض التسهيلات الموجهة لتمويل التجارة الخارجية. غير أنه وبعد مباشرة الجزائر لإصلاحات إقتصادية في التسعينات واعتمادها لميكانزمات اقتصاد السوق لضبط الاقتصاد الوطني، زاد العبء على القطاع البنكي فيما يتعلق بمنح الائتمان نظرا لنقص الضمانات المقدمة، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم رغم إمكانياتها الكبيرة على النمو و دورها في حل الكثير من مشاكل الإنتاج والبطالة كما تؤكد مختلف الدراسات المتخصصة، إلا أنها تبقى بنظر المنظومة البنكية عاجزة على الوفاء بالتزاماتها، بحجة ضعف أداء المؤسسة الصغيرة ومتوسطة الحجم، وقلة الضمانات المقدمة من طرفها أو عدم تلاؤمها مع طبيعة القرض.

إلى جانب صعوبة الحصول على التمويل البنكي، غالبا ما لا تتمكن المؤسسة الصغيرة ومتوسطة الحجم الدخول إلى السوق المالي بسبب قلة مواردها الخاصة، كما قد تكون موضوعا لظاهرة تخصيص القرض، والتي تتمثل في رفض البنك منح الائتمان للمقترض بالشروط المحددة من طرفه (مبلغ القرض، وسعر الفائدة)، وهناك أربع حالات لتخصيص القرض:

(1). رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص ص: 96-97.

- رفض البنك منح الائتمان لمقترض يتميز بنفس المواصفات التي يتميز بها عملاء قد تحصلوا على قروض من نفس البنك، وبنفس الشروط التي قدمها طالب القرض، أو أقل، كاستعداد المقترض دفع فائدة بسعر أعلى أو تقديم ضمانات أكبر.

- يمنح البنك القرض لكن بقيمة أقل من المبلغ المطلوب، وهنا يكون سبب الرفض بحجة سوء تقييم المقترض لاحتياجاته الفعلية، أو عدم قدرته على الوفاء بكافة التزاماته إلا في حدود ما قدمه البنك من أموال.

- رفض البنك منح الائتمان بالشروط المحددة من قبل المقترض (سعر الفائدة)، وذلك برفع سعر الفائدة بغية تغطية الخطر الإضافي الذي يمثلته المقترض.

- رفض البنك منح الائتمان للزبائن المسجلين وهذا النوع من الزبائن يكون مقصى من طرف جميع البنوك أو ما يعرف بمصطلح red lining، وذلك نظرا لدرجة المخاطرة المرتفعة جدا للمشروع أو المقترض.⁽¹⁾

المطلب الثاني: أنواع التمويل في القانون الوضعي

للتحويل أنواع متعددة قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل والتي سنتطرق إليها فيما يلي.

الفرع الأول: التمويل قصير الأجل.

يحتل التمويل قصير الأجل أهمية بالغة ضمن الهيكل المالي لأي منشأة أعمال، وذلك لكونه عادة ما يستخدم لمواجهة النفقات المتعلقة أساسا بالتشغيل العادي للطاقت الإنتاجية للمنشأة، وذلك بغرض الاستفادة وتحقيق التوازن المالي في أبعد حدوده.

-ويمكن تعريف التمويل قصير الأجل على أنه: "مجموعة الأموال المستخدمة من قبل المنشأة من أجل تمويل احتياجاتها الجارية والتي لا تتعدى عادة السنة المالية الواحدة، والمتمثلة في الأصول المتداولة، وذلك بالرغم من أن مدته قد تصل إلى السنتين في بعض الحالات".

وهناك مسألتين هامتين تشغلا الإدارة المالية بشأن التمويل قصير الأجل، المسألة الأولى تتعلق بالمدى الذي يمكن أن تذهب إليه المنشأة في الاعتماد على هذا النوع من التمويل، أما المسألة الثانية فتتعلق بكيفية المفاضلة بين المصادر المتاحة منه.

فبالنسبة للمسألة الأولى فإن الأمر يتوقف على هيكل أصول المنشأة كما يتوقف على مدى ميل الإدارة لتحمل المخاطر، أما بالنسبة للمسألة الثانية والخاصة بكيفية المفاضلة بين مصادر التمويل قصير الأجل فإنه يمكن القول بأن هناك عاملين رئيسيين يجب أخذهما بعين الاعتبار هما: التكلفة أي الأعباء التي تتحملها المنشأة، ودرجة إتاحة المصدر أي مدى إمكانية الاعتماد على المصدر في تزويد المنشأة بالاحتياجات المطلوبة في الوقت الذي تظهر فيه هذه الاحتياجات.⁽²⁾

(1). روايح عبد الباقي، العايب ياسين، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر: حالة الجزائر. financement.pme.algerie.over.blong.com, 02:14 2011/02/01.

(2). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص:36.

-أنواع التمويل قصير الأجل:

يمكن تقسيمها أو ترتيبها كما يلي:

- الائتمان التجاري

- الائتمان المصرفي

- التمويل عن طريق المستحقات

أولاً- الائتمان التجاري:

يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه القرض قصير الأجل الذي يمنحه التاجر إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء البضائع لغرض إعادة بيعها.

ويعتبر الائتمان التجاري أكبر مصدر للديون قصيرة الأجل ونظرا لكون الشركات الصغيرة لا تستطيع الحصول على التمويل من مصادر أخرى فإنها تعتمد عليه اعتمادا كبيرا أكثر مما هو عليه بالنسبة للشركات الكبيرة، ويعتبر التمويل عن طريق هذا المصدر مظهرا شائعا في وقتنا الحاضر وسيمة أساسية من سمات التعامل بين المنتجين والمستهلكين.⁽¹⁾

كما يمكن تعريف الائتمان التجاري على أنه: "تمويل قصير الأجل تحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تستخدمها المؤسسة في العملية الصناعية أو التجارية و في غياب الخصم النقدي و يعد الائتمان التجاري عديم التكلفة (مجاني)".⁽²⁾

أما عن شروطه فهي تعتبر عن مقدار الخصم النقدي الممنوح وتاريخ انقضائه وكذلك تاريخ استحقاق الدفع النهائي. ولعل أكثر الشروط شيوعا هو (10/2 صافي 30 يوم) هذا يعني أنه إذا تم الدفع خلال عشرة أيام من تاريخ الشراء، أما إذا لم يسدد خلال العشرة أيام فلن يحصل 2% يمنح المشتري خصم قدره على هذا الخصم وعليه تسديد إجمالي مشترياته خلال 30 يوم وهو تاريخ الفاتورة.

ويستطيع المدين إجراء مقارنة بين معدل الفائدة السوقي وبين عائد الفرص الضائعة (تكلفة عدم الحصول على الخصم النقدي = تكلفة الائتمان التجاري).⁽³⁾

ثانيا- الائتمان المصرفي:

يمكن تعريف الائتمان المصرفي على أنه: " تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها والعملات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة ويتم تدعيم هذه العلاقة بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك استرداد أمواله في حالة تعسر العميل وعدم قدرته على السداد دون أن يتحمل البنك أي خسارة مالية"

(1). علي عباس، الإدارة المالية، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص:259.

(2). زغيب مليكة، بوشنقير ميلود، التسيير المالي حسب البرنامج الرسمي الجديد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص:198.

(3). عبد القادر نحاس، التمويل والاستثمار، مرجع سابق، 2011/03/26، 11:15 .

ويعرفه البعض على انه: "عملية بمقتضاها يرتضي البنك مقابل فائدة أو عمولة معينة أن يمنح عميلاً بناءً على طلبه سواء حالاً أو بعد وقت معين تسهيلات في صورة أموال نقدية أو صورة أخرى وذلك لتغطية العجز في السيولة ليتمكن من مواصلة نشاطه المعتاد أو إقراض العميل لإغراض استثمارية أو تكون في شكل تعهد متمثلة في كفالة البنك للعميل أو تعهد البنك نيابة عن العميل لدى الغير".⁽¹⁾

وللائتمان المصرفي أنواع تتمثل في:

1- الخصم التجاري:

الخصم التجاري شكل من أشكال القروض القصيرة التي تمنحها البنوك، وتعد عملية الخصم بالنسبة للمؤسسة وسيلة من وسائل الدفع، فالمؤسسة ولغرض إثبات ديونها على الغير تتعامل بالأوراق التجارية (الكامبيالات و سند لأمر...) وتنتظر الحصول على قيمة الورقة التجارية في الموعد المحدد، لكن ضرورات نشاط الاستغلال كثيراً ما تجعل المؤسسات حاملة الورقة محتاجة إلى المال لتسوية التزاماتها، فتلجأ إلى تحصيل قيمتها في شكل سيولة من خلال خصمها لدى البنك، وبالتالي فإن الخصم التجاري هو قيام البنك مقابل هذه العملية بدفع مبلغ الورقة التجارية للعميل قبل تاريخ الاستحقاق، وفي المقابل يستفيد البنك من ثمن يسمى سعر الخصم ويطبق هذا المعدل على مدة الانتظار فقط وتنتقل إليه كل حقوق المستحق الأصلي.⁽²⁾

2- تسبيقات على الحساب الجاري:

ويمكن أن يأخذ هذا النوع من الإجراءات صورتين الحساب الجاري البنكي والحساب على المكشوف

أ- الحساب الجاري للمنشأة لدى البنك:

تتمثل هذه الوضعية في قيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة الحساب الجاري بتجاوز رصيدها الدائن لدى البنك إلى حد متفق عليه دون أن يرتب ذلك على المنشأة أضرار أي أن رصيد المنشأة لدى البنك ممكن أن يكون دائماً وممكن أن يكون مديناً إلى حد معين، وذلك بخلاف الرصيد الجاري البريدي مثل الذي لا يمكن أن يكون في أي حال من الأحوال رصيد مدين (لدى البريد).⁽³⁾

ب- السحب على المكشوف:

وهي طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائمين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة القيام باستخدام أموال أكبر مما هو موجود برصيدها لدى البنك، لعبارة أخرى أن يصبح رصيدها لدى البنك مديناً لمدة زمنية متفق عليها عادة ما تتراوح بين 15 يوماً وسنة. ويستعمل السحب على

(1). حسن سمير عشيش، ظافر الكبيسي، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض والتوسع النقدي في البنوك، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص: 58.

(2). ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مساهمة القرض الشعبي الجزائري وكالة بكرة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة بكرة، 2005، ص: 12.

(3). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 39.

المكشوف لتمويل نشاط المنشأة وللاستفادة من بعض الظروف الاقتصادية التي يتيحها السوق ك شراء بعض السلع بكميات كبيرة نتيح لانخفاض سعرها في السوق.⁽¹⁾

3-تسهيلات الصندوق:

هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة، أو القصيرة الأجل التي يواجهها الزبون والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، فهي إذا ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون حيث يقطع مبلغ القرض. ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات زمنية كنهاية الشهر مثلا حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة لقيامه بدفع رواتب العمال أو تسديده لفواتير حان أجلها، أو فواتير الكهرباء و الغاز و الماء إلى غير ذلك من النفقات، ولا يكفي ما عنده بالخرينة من سيولة لتغطية كل هذه النفقات فيقوم حينها البنك بتقديم هذا النوع من القروض ويتجسد ذلك في السماح للزبون بأن يكون حسابه مدينا و ذلك في حدود مبلغ معين و مدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر و يقوم البنك بحساب آخر لهذا التسهيل على أساس الاستعمال الفعلي له، وكذلك على أساس المدة الزمنية الفعلية أي تلك المدة التي يبقى فيها الحساب مدينا.

وينبغي على البنك أن يتابع عن قرب استعمال هذا القرض (التسهيل) من طرف الزبون، لأن الاستعمال المتكرر الذي يتجاوز الفترات العادية لمثل هذا التسهيل يمكن أن يخوله إلى مكشوف و يزيد ذلك من احتمالات ظهور الأخطار المرتبطة بتجميد أموال البنك.⁽²⁾

4-قروض الموسم:

إن أنشطة الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون غير منتظمة على طول دورة الاستغلال، حيث تكون دورة الإنتاج ودورة البيع موسمية، مما يجعل النفقات تتزامن مع الفترة التي يحصل أثناءها الإنتاج، وتقوم ببيع هذا الإنتاج في فترة لاحقة، ويمكن أن نورد أمثلة على هذه العمليات مثلا نشاطات إنتاج وبيع اللوازم المدرسية، وكذلك إنتاج وبيع المحاصيل الزراعية، ففي المثال الأول يتم إنتاج اللوازم المدرسية في فترة معينة، ولكن بيعها وتحصيل قيمة المبيعات تكون في اغلب الأحيان خلال فترة الدخول المدرسي، أما بالنسبة للمثال الثاني فتحصيل قيمة مبيعاتها تكون بعد جني المحصول. وهنا تظهر مشكلة التمويل أو نقصه بسبب الفترة الفاصلة بين عمليتي الإنتاج والبيع أو التسويق وتحصيل قيمة المبيعات، لذا عمدت البنوك إلى تقديم وتكييف نوع خاص من القروض لمثل هذه النشاطات، وهذه القروض تسمى بالقروض الموسمية، وهي تستعمل لمواجهة الاحتياجات الناجمة عن النشاط الموسمي، ونشير إلى أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط وإنما يمول جزء فقط منها، وبما أن هذا النوع من القروض تعتبر قروض استغلال مدتها لا تتجاوز السنة وهي عادة ما تمتد لمدة 9 أشهر.

(1). أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2002 / 2003، ص: 5.

(2). الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 58-59.

ولكن قبل أن يقدم البنك القرض للمؤسسة فهو يشترط عليها أن تقدم له مخططا للتمويل، يبين زمنيا نفقات النشاط وعائداته وعلى أساسه يقوم البنك بتقديم القرض، وتقوم المؤسسة أثناء تصريف الإنتاج بتسديد هذا القرض وفقا لمخطط الاستهلاك الموضوع مسبقا.⁽¹⁾

5-الاعتماد المستندي:

إن مجال استعماله هو التجارة الخارجية (الإستيراد و التصدير) أو على وجه التحديد الإستيراد، وهو يتخذ شكل وثيقة مصرفية يرسلها البنك بناء على طلب زبونه إلى بنك آخر في الخارج و هو يلي مباشرة عقد البيع بين الزبون أي المشتري و بين البائع المصدر و يهدف هذا الاعتماد إلى تسديد ثمن الصفقة إنه بعبارة أخرى بمثابة تغطية بيع و شراء يتوسط البنك بين طرفيها لتنفيذها.⁽²⁾

ثالثا- التمويل عن طريق المستحقات:

تدفع الشركة لعاملها الأجر إما على أساس سنوي أو شهري ، ونتيجة لذلك قد تظهر الميزانية العمومية للشركة في نهاية السنة رصيدا للأجور المستحقة، وبشكل مشابه قد تكون هناك ضرائب مستحقة على الشركة عن العام لم تقم بسدادها في نهاية العام، وقد تكون هناك مصروفات أخرى كالتأمينات استحققت خلال الفترة غير أن الشركة لم تقم بسدادها خلال هذه الفترة، وتشكل العناصر السابقة مصروفات مستحقة على الشركة خلال الفترة غير أن الشركة لم تقم بسدادها، ويظهر بند المصروفات المستحقة ضمن الخصوم المتداولة بالميزانية العمومية للشركة وتزيد قيمة المستحقات بشكل ألي و تلقائي مع الشركة في عملياتها التشغيلية، ويتميز هذا المصدر التمويلي بأنه مجاني أي لا يترتب عليه أي تكلفة ظاهرة .و تشكل كل من الأجور المستحقة، والضرائب المستحقة، والتأمينات المستحقة أهم عناصر بند المستحقات ، وهي بطبيعتها لا تتيح للشركة إمكانية التحكم فيها ،ويفسر بأن توقيت بعض هذه البنوك كالأجور يرتبط بتوقيت سداد الأجور الذي يرتبط بالعديد من العوامل الاقتصادية والأعراف المرتبطة بالصناعة ،فيما يرتبط ببند الضرائب المستحقة بتوقيت سداد الضرائب المحددة بالقانون .و تأسيسا على ذلك يمكن القول بصعوبة الاعتماد على المستحقات كمصدر رئيسي للتمويل.⁽³⁾

(1). ليلي لولاشي، مرجع سابق، ص ص: 9-10.

(2). شاكر القر ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ط:4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص: 103.

(3). عاطف وليد أندراوس، التمويل و الإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، إسكندرية، 2007، ص ص: 397-398.

الفرع الثاني: التمويل متوسط الأجل:

يقصد بالتمويل متوسط الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من باقي المتعاملين الاقتصاديين في صورة أموال نقدية أو أصول، والتي عادة ما تكون مدة استحقاقها تتراوح ما بين 2 إلى 7 سنوات. وعادة ما تكون هذه القروض موجهة لشراء وسائل تمويل الاستثمار التشغيلي للمنشأة، حيث ينتظر استخدام الربحية المنتظرة من ورائه في تسديده، أما من وجهة نظر البنك فإنه في هذه الحالة معرض لخطر تجميد أمواله لفترة زمنية معينة وبالتالي يواجه احتمال عدم السداد من طرف المنشأة المقترضة ولهذا ظهرت هناك بنوك متخصصة في ذلك.

ويأخذ هذا النوع من التمويل صورتين هما: (1)

القروض القابلة للتعبئة.

القروض غير القابلة للتعبئة.

-القروض القابلة للتعبئة:

الأمر هنا يتعلق أن البنك المقرض بإمكانه إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل استحقاق القرض الذي يمنحه و يسمح له ذلك بالتقليل من خطر تجميد الأموال و يجنبه إلى حد ما الوقوع في أزمة نقص السيولة (2)

-القروض غير القابلة للتعبئة:

هنا يعني أن البنك لا يتوفر على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أو لدى البنك المركزي، وبالتالي فإنه يكون مجبرا على انتظار سداد المقرض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل أكبر وليس للبنك أي طريقة لتفاديها، إن ظهور مخاطر أزمة السيولة قائمة بشكل شديد و لذلك على البنك في هذه الحالة من القروض أن يحسن دراسة القروض و أن يحسن برمجتها زمنيا بالشكل الذي لا يهدد صحة خزينته (3)

أما عن أنواع التمويل متوسط الأجل فيمكن تقسيم مصادر التمويل متوسط الأجل إلى الأنواع التالية:

أولاً-قروض المدة:

تتراوح مدة هذه القروض بين 3 و 7 سنوات الأمر الذي يعطي المقرض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل، أو تجديد القروض قصيرة الأجل. لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة، لأنه إذا وصل تاريخ استحقاق القرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض، رغم تسديد المؤسسة لما عليها، وأن يجدد القرض بمعدل فائدة وشروط مجحفة في حق المؤسسة، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من مصارف التمويل المتخصصة.

(1). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 42.

(2). الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص: 74.

(3). المرجع نفسه، ص: 75.

ويفرض معدل الفائدة على أساس المدة التي استخدم فيها القرض، أما تحديده فيتم على ضوء مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق، حجم القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للمؤسسة المقترضة، ويتم تسديدها عن طريق أقساط دورية متساوية تدفع ثلاثيا أو نصف سنويا أو سنويا. وقد لا تكون أقساط التسديد متساوية أو تكون متساوية باستثناء آخر دفعة التي تكون اكبر من سابقتها.⁽¹⁾

ثانيا-جدول تسديد القرض:

يتطلب قرض المدة عادة أن يتم تسديد أصل قيمة القرض خلال الفترة الزمنية للقرض أي أنه يتوجب على الشركة المقترضة تسديد القرض على أقساط عوضا عن دفعة واحدة عند الاستحقاق وتمتاز طريقة الأقساط في التسديد بتخفيض الخطر على كل من الدائن والنديين من حيث تخفيف عبء الدفعات على المقرض، والتأكد ما أن أموال القرض لن تصبح جزءا من رأس المال الدائم للشركة المقترضة كما تؤمن للجهة المقرضة استرجاع أموال القرض تدريجيا⁽²⁾

ثالثا-بنود الحماية في اتفاقية القرض:

تتضمن اتفاقية قرض المدة عادة بنود حماية للحفاظ على حقوق البنك المقرض ، ولعل أهم هذه البنود هي تلك التي تضع قيودا على حرية إدارة الشركة في اتخاذ قرارات الاستثمار والتمويل وتدعى البنود المقيدة وقد تشمل هذه القيود حدود لمستوى رأس المال العامل، حدود للإنفاقات الرأسمالية الجديدة ، حدود لمدى الإقراض الجديد أو الدخول في عقود استئجار، وحدود لتوزيع الأرباح على المساهمين توضع القيود على الرأسمال العامل بإلزام الشركة بالمحافظة على نسبة معينة للموجودات المتداولة إلى الموجودات الثابتة أو بالمحافظة على قيمة محدودة لرأس المال العامل. والهدف من وراء ذلك هو التأكد أن الشركة ستحافظ على مستوى سيولة مناسب يمكنها من الاستمرار في عملياتها خلال فترة القرض. أما القيود على الاستثمارات الرأسمالية فتأخذ شكل تحديد لحجم الأموال التي تستطيع الشركة إنفاقها على عقارات ومعامل وتجهيزات خلال فترة القرض. وتحدد هذه الإنفاقات عادة بما تستطيع الشركة أن تحصله من أموال ناتجة عن اهتلاك موجداتها الثابتة.

وتهدف الجهة المقرضة من وراء تقييد الاستثمارات الرأسمالية إلى المحافظة على بنية موجودات الشركة من حيث نسبة الموجودات المتداولة إلى الموجودات الثابتة وبالتالي سيولة الشركة، ومن حيث إبقاء الشركة في خط عملها الأساسي بخطر الأعمال المعروف، دون المساس بإنتاجية الموجودات الثابتة التي تسمح باستعمال أموال الإهلاك لتجديدها.

وتأخذ القيود على حرية الشركة في الاقتراض أو الاستئجار شكل الحظر على الشركة أن تأخذ أية قروض أخرى طويلة أو متوسطة الأجل، أو أن توقع عقود استئجار معدات أو عقارات خلال فترة

⁽¹⁾ ليلي لولاشي، مرجع سابق، ص: 5-6.

⁽²⁾ أحمد بوراس، أسواق رأس المال، مرجع سابق، ص: 9.

القرض، والسبب في ذلك أن البنك المقرض لا يرغب برؤية دائنين جدد يضافون إلى مجموعة دائني الشركة.

وأخيرا قد تضع الجهة المقرضة قيودا على توزيع الأرباح على المساهمين ويأخذ هذا القيد عادة شكل عدم السماح للشركة بتوزيع أرباح تتجاوز قيمتها آخر أرباح موزعة بالسهم دفعتها قبل الحصول على القرض. بالإضافة إلى بنود الحماية هناك بنود عادية يتطلبها البنك التجاري تشمل هذه البنود إلزام الشركة بتأمين موجداتها ضد أخطار الأعمال، (حريق، دمار.... إلخ) ، تقديم تقارير مالية دورية وبشكل منتظم إلى الجهة المقرضة لمراقبة التزام الشركة ببنود الحماية والمحافظة على الأعضاء الأساسيين في فريق إدارة الشركة.⁽¹⁾

رابعاً-قروض التجهيزات:

تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء آلات أو تجهيزات، وتدعى هذه القروض قروض تمويل التجهيزات، ويمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك (سواء التجارية أو الإسلامية) الوكلاء الذي يبيعون هذه التجهيزات، شركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمين الاجتماعية، وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، مثل الشاحنات والسيارات، والباقي يبقى كهامش أمان للممول، ويوجد شكلان تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط، حيث يحتفظ وكيل الآلات أو التجهيزات بملكية الآلة إلى أن تسدد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قيمتها، ويقدم الزبون دفعة أولية عند الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل كما يمكن استخدام هذه التجهيزات كضمان للحصول على القروض من البنك، وبهذا يضمن البنك حقه إذا تأخرت المؤسسة عن تسديد دفعات القرض.⁽²⁾

الفرع الثالث: مصادر التمويل طويلة الأجل

غالبا ما يحدث وتكون المؤسسة في حاجة إلى أموال من أجل التوسع في نشاطها أو من أجل إقامة استثمارات جديدة هذه الاستثمارات عادة ما تحتاج إلى أموال كبيرة ولمدة طويلة نسبيا وهذا ما يدفعها إلى اللجوء إلى المصادر طويلة الأجل ومن أهم مصادر التمويل طويلة الأجل. الأسهم العادية ، الأسهم الممتازة ، الاقتراض طويل الأجل ، التمويل الذاتي (الأرباح المحتجزة).

أولاً: الأسهم العادية. ويجب أولاً تعريف الأسهم

-**تعريف الأسهم:** تمثل ملكية في شركة ما ويتم الإشارة إليها أحيانا " حصة " ، في شركة وتاريخيا تميل الأسهم إلى الارتفاع في القيمة بمرور الوقت ، كما أنها تتمتع بأفاق لتحقيق أداء أفضل من أنواع الاستثمار

(1). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 9-10.

(2). ليلي لولاشي ، رجع سابق، ص، 7.

الأخرى على المدى الطويل، ورغم ذلك فإن الأسهم تكون عرضة لتقلبات سعرية أكبر من الأدوات المالية الأخرى⁽¹⁾

التعريف الثاني: تعتبر الأسهم صك إثبات ملكية في الشركات التي تقوم بطرحها في السوق عند التأسيس أو عند ما تحتاج إلى تمويل إضافي للتوسع الاستثماري ، ويحول السهم صاحبه حق الحصول على حصته من الأرباح التي تحققها الشركة ، بالإضافة إلى حضور الجمعية العمومية و الرقابة على أعمال مجلس الإدارة وليس للسهم مدة استحقاق محددة ولكنه يمثل حق ملكية في الشركة المصدرة طيلة حياة تلك الشركة ، ويحمل السهم غالبا نوعين من القيمة.

القيمة الاسمية: وهي القيمة التي أصدر بها السهم أصلا.

القيمة السوقية: وهي القيمة الحقيقية للسهم في سوق الأوراق المالية.⁽²⁾

-تعريف الأسهم العادية:تمثل صكوكا متساوية القيمة، تشكل جزء من رأس مال الشركة، وهي بذلك تعد بمثابة سند ملكية في الشركات المساهمة والتوصية بالأسهم، وتعتبر الأسهم من مصادر التمويل طويلة الأجل، حيث أنه ليس لها تواريخ استحقاق محددة طالما كانت الشركة المصدرة لها قائمة ومستمرة.⁽³⁾

يعتبر المساهمون العاديون (حملة الأسهم العادية) في الشركة هم أصحابها والمالكون الشرعيون لها، ويتحملون مخاطر هذه الملكية، ويحدد النظام الداخلي للشركة عدد الأسهم المصرح بها بإصدارها، وعندما تباع هذه الأسهم المصرح بها تصبح أسهما مصدرة.⁽⁴⁾

-خصائص الأسهم العادية: تختلف الأسهم العادية عن غيرها من أدوات سوق رأس المال في خصائص عديدة أهمها:⁽⁵⁾

- حق الملكية حيث يكون المساهم مالكا جزئيا لموجودات الشركة وذلك بقدر نسبة مساهمته في الأسهم المعروضة، وأن هذا الحق يستمر حتى تصفية الشركة.

- إن أصحاب الأسهم العادية يمتلكون حق الأولوية في الأسهم الجديدة التي يجري عرضها للإكتتاب العام، وفي الغالب يجري ذلك بالنسبة لهؤلاء المالكين من خلال تحويل جزء من حصص المساهمين في الأرباح الموزعة إلى أسهم جديدة تضاف إلى ما يمتلكونه سابقا من أسهم.

(1). زاهر عبد الرحيم عاطف، إدارة العمليات النقدية والمالية بين النظرية والتطبيق، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص:287.

(2). محمد المبروك أبو زيد ، التحليل المالي شركات وأسواق مالية، ط2، دار المريح للنشر، المملكة العربية السعودية، 2009، ص:2.

(3). عاطف وليد، أندراوس التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، مرجع سابق، ص:368.

(4). شقيري نوري موسى، محمود إبراهيم نور، وليد أحمد صافي، سوزان سمير ذيب ، إيناس ظافر الراميني، المؤسسات المالية المحلية والدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2008، ص:43.

(4). هويشار معروف، الاستثمار والأسواق المالية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص:94.

- يحق للمساهمين بيع جزء أو كل الأسهم التي يمتلكونها في الأسواق المالية الثانوية، غير أنهم في المقابل لا يحق لهم مطالبة الشركة بقيمة هذه الأسهم قبل تصفيتها وبذلك فإن الأسهم العادية قابلة للتحويل إلى سيولة حينما يحتاج أصحابها إلى ذلك.

- يمكن لأصحاب الأسهم العادية المشاركة في انتخاب أعضاء مجلس الإدارة والتدخل في سياسات الشركة وإجراءاتها الإدارية وينفرد هؤلاء بعضوية المجلس العمومي كما ويحق لهم على الأقل نظريا مراقبة العمليات الجارية.

ثانياً: الأسهم الممتازة

يمثل السهم الممتاز مستند ملكية له قيمة اسمية أو (قيمة إصدار) وقيمة سوقية، وقيمة دفترية، وفي الأسهم الممتازة تتساوي القيمة الاسمية مع القيمة الدفترية، ويمكن استدعاء السهم الممتاز بمعنى رده في أي وقت بالرغم من أن الملكية ليس لها مدة محدودة وتعتبر الأسهم الممتازة وسطاً بين الأسهم العادية والسندات.⁽¹⁾

كما يمكن تعريف الأسهم الممتازة على أنها النوع الثاني من الأسهم التي تقوم الشركات المساهمة بإصدارها إلا أن هذه الأسهم تسمى بالأسهم الممتازة لأن أصحاب الأسهم الممتازة يمتازون عن أصحاب الأسهم العادية بأن لهم حق الأولوية في الأرباح (في حالة توزيع الأرباح)، كما لهم أولوية الحصول على قيمة الأصول في حالة التصفية ولكن في مقابل هذه الامتيازات نجد أنه لا يكون لحملة الأسهم أي حقوق في التصويت، وحضور الجمعية العمومية (أي أن أصحاب الأسهم الممتازة لا يتدخلون في إدارة المشروع).

وتحصل الأسهم الممتازة على عائد معين إما أن يتحدد كنسبة من القيمة الاسمية للسهم أو يتحدد في شكل مبلغ معين ولكن في الحالتين فإن العائد لا يتغير (وهي بذلك تتشابه مع السندات) ولكن من ناحية أخرى لا يحصل أصحاب الأسهم الممتازة على إيرادات إلا في حالة تحقيق المشروع لمقدار معين من الأرباح تسمى بدفع مستحقات أصحاب الأسهم الممتازة وهي في ذلك تشابه مع الأسهم العادية ويلاحظ أن إصدار الأسهم الممتازة يساعد المشروعات التي تعاني من بعض المشاكل المؤقتة على مواجهة هذه الصعوبات لأن عدم دفع عوائد الأسهم الممتازة لا يؤدي إلى إفلاس المشروع ، لذلك فالأسهم الممتازة أقل خطورة من وجهة نظر المشروع كما أنها لا تتدخل في الإدارة ولكن إذا نظرنا إلى وجهة نظر المستثمر فإن الأسهم الممتازة أكثر خطورة من السندات لذلك نجد أن المستثمرين يطالبون بمقدار أكبر من العوائد على الأسهم الممتازة ويرجع ذلك إلى أنه في حالة إفلاس المشروع فإن مستحقات أصحاب الأسهم الممتازة تأتي بعد حصول أصحاب السندات على مستحقاتهم في الحالات العادية فإن الفائدة على السندات تدفع قبل عوائد الأسهم الممتازة.⁽²⁾

(1). شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، دراسة الجدوى الاقتصادية، وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر

والتوزيع والطباعة، عمان، 2009، ص: 128

(2). زاهر عبد الرحيم عاطف، مرجع سابق، ص ص: 147-148.

بعض الخصائص الرئيسية للأسهم الممتازة:

- يحصل حملة الأسهم الممتازة على أرباحهم قبل حملة الأسهم العادية وكذلك الأمر بالنسبة لحقوقهم في حالة تعرض الشركة للتصفية وبيع مجوداتها.⁽¹⁾
- على العكس من الأسهم العادية حيث يكون للأسهم الممتازة دائما قيمة إصدار، وهذه القيمة مهمة فهي أولا تحدد المبلغ المستحق لحملة الأسهم الممتازة في حالة تصفية وثانيا أرباح الأسهم الممتازة غالبا ما يعبر عنها بنسبة مئوية من القيمة الاسمية أو قيمة الإصدار.
- يحق لحملة الأسهم الممتازة التصويت ضد المدراء إذ لم تدفع الشركة أرباح الأسهم الممتازة لفترة معينة.

ثالثا: الإقراض طويل الأجل:

هذا النوع من مصادر التمويل يمثل مديونية ينبغي على المؤسسة الوفاء بقيمتها في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه ويأخذ هذا المصدر شكلين: القروض طويلة الأجل، والسندات.

1- القروض طويلة الأجل: وتحصل عليها المؤسسة من المؤسسات المالية المختلفة مثل البنوك وشركات التأمين وغالبا ما تستحق هذه القروض بعد فترة طويلة من الزمن وتتوقف عملية سداد القرض على ما يتم الاتفاق عليه من شروط يتفق عليها بين الشركة والجهات التي تقدم هذه الأموال في شكل قروض وذلك فيما يتعلق بمعدل الفائدة وتاريخ الاستحقاق وطريقة السداد، وما إذا كان يسدد مرة واحدة أو على دفعات ونظرا لأن مدة هذه القروض عادة ما تفوق السبع سنوات فإنها تتطلب بعض الضمانات التي تطلبها الجهة المقرضة.⁽²⁾

2- السندات: تعتبر السندات وسيلة من وسائل الاقتراض من وجهة نظر المصدر للسندات ووجه من أوجه الاستثمار بالنسبة للمكتتب في السندات. ويمكن أن يعرف السند بأنه شهادة دين يتعهد بموجبه المصدر بدفع قيمة القرض كاملة عند الاستحقاق (كامل السند في تاريخ محدد بالإضافة إلى دفع فوائد دورية ثابتة في فترات محددة)، والسند قد يكون لحامله وبذلك يكون عبارة عن ورقة مالية قابلة للتداول بالبيع أو الشراء أو بالتنازل أو يكون اسميا وغير قابل للتداول.⁽³⁾

كما يمكن أن يعرف السند على أنه أي ورقة مالية صادرة عن شركة أو حكومة تحمل فائدة وتلزم مصدرها بأن يدفع لحاملها مبلغا من النقود على فترات محددة وأن يسدد المبلغ الأصلي للقرض عند الاستحقاق، يعتبر حامل السند دائنا لمصدره ويقوم حامل السند بتقديم الكابونات الملصقة مع السند عند استحقاق كل منها ليحصل على قيمة الكوبون (الفائدة المستحقة) أما بالنسبة للسندات المسجلة بأسماء

(1). علي عباس، مرجع سابق، ص: 280.

(2). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 47.

(3). محمد المبروك أبوزيد، مرجع سابق، ص: 262.

أصحابها فتظهر في سجلات الشركة المصدرة لها حيث ترسل الشركة في تواريخ استحقاق الفوائد قيمة الفوائد لأصحاب السندات. (1)

أ- خصائص السندات: تتميز السندات بخصائص متعددة منها .

- أن السندات أدوات تعاقدية تقوم على التزامات مالية بين المصدر والمستثمر تحدد فيها العوائد الدورية وحتى نهاية فترة التسديد بمعدلات ثابتة، وذلك مهما تقلبت الأسعار السوقية ومهما كانت ربحية الجهات المصدرة وظروفها المالية.

- تواجه السندات مخاطر ائتمانية عديدة أهمها ما يتعلق بتقلبات أسعار الفائدة وبقابلية استدعائها من قبل الجهات المصدرة لها عند انخفاض هذه الأسعار السوقية ومهما كانت ربحية الجهات المصدرة وظروفها المالية.

- تخضع السندات لنوعين من القيم بالإضافة إلى قيمتها الاسمية وهما قيم أدنى عند بيعها بخصم وقيم أعلى عند بيعها مع علاوة.

- تتحرك عوائد السندات في اتجاه معاكس لأسعارها وذلك لأن مستثمري السندات يخصمون التدفقات النقدية المستقبلية الثابتة عند الأسعار المرتفعة للفوائد وهنا فإن المعدلات الأعلى للخصم تعطي قيمة حالية أدنى للسندات.

- كلما كانت فترات التسديد أطول وأسعار الفوائد أدنى فإن السندات تحمل مخاطر أكثر، إن الفترة الأطول للتسديد تجعل سعر السند أكثر حساسية لتغيرات سعر الفائدة، علما بأن حساسية السند لطول فترة التسديد تزداد بمعدل متناقص.

- إن ارتفاع سعر سند ما عند انخفاض عائده يكون أكبر من انخفاض هذا السعر عند ارتفاع العائد المذكور. (2)

الفرع الرابع: التمويل الذاتي (الأرباح المحتجزة):

أولاً: تعريف التمويل الذاتي

التمويل الداخلي يعني مقدرة المنشأة على تغطية احتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات الرأسمالية وكذلك زيادة رأس مالها العامل من الأموال الذاتية للمنشأة ويشمل التمويل الداخلي على الفائض النقدي المتولي من العمليات الجارية وكذلك ثمن بيع الأصول الثابتة ومع ذلك نستطيع التمييز بين نوعين من التمويل الداخلي من خلال الهدف من التمويل.

النوع الأول: وهو التمويل الداخلي بهدف المحافظة على الطاقة الإنتاجية للمنشأة.

النوع الثاني: وهو التمويل الداخلي بهدف التوسع في نشاط المنشأة الاستثماري. (3)

(1). شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص: 51.

(2). هويشار معروف، مرجع سابق، ص: 110.

(3). منير شاكر، محمد، التحليل المالي مدخل صناعة القرار، ط: 3، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص: 289.

ثانياً: لأرباح المحتجزة

تمثل الأرباح المحتجزة أحد المصادر الهامة للتمويل الداني التي تلجأ إليه المنشأة لتغطية احتياجاتها طويلة الأجل، وتمثل الأرباح المحتجزة الرصيد التراكمي لذلك الجزء من الأرباح السنوية الذي لم يتم توزيعه على ملاك الشركة أو لم يتم تجنيبه كاحتياطات للشركة، وتستخدم الشركة الأرباح المحتجزة لتمويل عمليات النمو والتوسع في أنشطتها كما تستخدمها أيضاً لإجراء أي توزيعات على المساهمين في الأحوال التي لا يتم فيها تحقيق أرباح أو يتم فيها تحقيق خسائر وتعمل الأرباح المحتجزة على دعم وتقوية المركز المالي للشركة، حيث ترفع من نسبة حقوق الملكية إلى الإقراض بشكل يؤدي إلى رفع القدرة الإقتراضية للشركة.

وتؤدي الزيادة في الأرباح المحتجزة إلى زيادة القيمة الرأسمالية للشركة ومن ثم القيمة المتوقعة لأسهمها الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق أرباح رأسمالية للشركة، وتخضع الأرباح المحتجزة مثلها مثل الأرباح الموزعة للضريبة على دخل الشركات بيد أن الأرباح الرأسمالية الناجمة عنها لا تخضع للضريبة على المستوى الشخصي إلا عند تحققها إذ أن الأرباح الرأسمالية لا تخضع للضريبة على الدخل الشخصي إلا حينما تستخدم، وتبعاً لذلك فهي تعمل على تأجيل الالتزام الضريبي الشخصي حتى يتحقق من ورائها أرباحاً.

ورغم المزايا العديدة التي ترتبها الأرباح المحتجزة في مواجهة الأسهم العادية، إلا أن المساهمين قد يقيموا توزيعات الأرباح على السهم العادية بشكل أعلى من تقييم للأرباح الرأسمالية الناتجة عن نمو متوقع في قيمة الأسهم نتيجة لاستخدام الأرباح المحتجزة في عمليات توسع مستقبلية، حيث ينظر المساهمون إلى التوزيعات كدلالة على قوة المركز المالي للشركة وعلى وجود دلائل مشرقة لربحية الشركة في المستقبل، كما أنه قد يكون لدى المساهمين والإدارة في بعض الأحيان مصالح متعارضة تفضي إلى إجبار الإدارة على إجراء توزيعات باعتبار أنه قد ينظر إليها كأداة أو معيار لتقييم أداء الغدارة والرقابة عليها.⁽¹⁾

(1). عاطف وليد أندراوس ، مرجع سابق، ص ص: 378-379.

المطلب الثالث : طرق التمويل في الاقتصاد الإسلامي ومشاكل التمويل

يقدم الاقتصاد الإسلامي بدائل تمويلية جديدة تشمل التمويل النقدي وغير النقدي، عكس البنوك التجارية الربوية التي لا تمتلك سوى وسيلة واحدة للعمل تتمثل في القروض بفائدة وإن اختلفت أشكالها وتعددت أساليبها، وعموما فإن تمويل المنشآت الاقتصادية بصورة عامة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة بصورة خاصة عبر الصيغ الإسلامية يكون وفق ما يلي:

الفرع الأول : المضاربة .

أولاً: مفهوم المضاربة

تعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين يقدم أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح على أن يتم توزيع الربح بينهما بنسب متفق عليها ابتداءً، أما الخسارة فيتحملها صاحب المال ويسمى الطرف الآخر العامل أو المضارب، وفي المصارف الإسلامية يكون أصحاب الحسابات الاستثمارية هم أرباب الأموال والمصرف هو المضارب. (1)

ويمكن تعريفها : المضاربة عقد يشمل على توكيل المالك لآخر على أن يدفع إليه مالا يتجر فيه والربح بينهما مشترك . وهي عقد شراكة في الربح بمال من أحد الجانبين ، أي رب المال ، وعمل من الآخر ، أي المضارب .

والمضاربة نظام تمويلي قديم جرى التعامل به عند العرب قبل الإسلام ، وقد خرج النبي صلى الله عليه وسلم قبل بعثته في مال السيدة خديجة - رضي الله عنها - مضاربة إلى الشام وجاء الإسلام فأقرها ورغب فيها.

وأما المضاربة في الأسواق المالية كالبورصات وأسواق العملات الأجنبية، فهي غير معناها الشرعي، بل هي المخاطر بالبيع أو الشراء بناءً على توقعات تغير الأسعار بغية الحصول على الربح السريع، وهي قائمة على البيع و الشراء على الهامش، أي لا يشترط امتلاك السلعة قبل بيعها ولا يجري فيها تسليم للسلعة أو استلام لها، وإنما يجري دفع أو قبض فرق الأسعار وهي بالتالي نوع من البيوع الفاسدة ، والله اعلم (2)

ثانياً: أنواع المضاربة

للمضاربة أنواع مختلفة نستطيع أن نميز بين الأنواع التالية:

- 1- **المضاربة الثنائية أو الخاصة:** لهذا النوع من المضاربة طرفان، أحدهما يقدم المال والآخر (أو الثنائي) يقدم العمل والجهد والإدارة.
- 2- **المضاربة الجماعية:** وتسمى أيضا "المضاربة المشتركة المتعددة الأطراف" وتدل على تعدد الأطراف المشتركة في المضاربة من ناحيتي أرباب المال وأرباب الخبرة والعمل، وأهم صور هذه المضاربات،

(1). محمود حسين الوادي ، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2010، ص ص: 193-194.

(2). محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن،

2008، ص ص: 213-214.

عمليات التمويل التي تمارسها المصارف الإسلامية حيث يشارك أصحاب الودائع لديها الراغبون في المضاربة بتوكيل المصرف للقيام بأعمال المضاربة في الأنشطة المختلفة التي يراها مناسبة، وأيضاً من خلال تقديم الأموال لأرباب الخبرة والعمل ليضارب وفيها.⁽¹⁾

3- المضاربة المطلقة: وهي غير مرتبطة بزمان أو نوع من التجارة والبنك الإسلامي يستخدم هذا النوع من المضاربة في علاقته مع أصحاب حسابات الاستثمار حيث يفوض المودع (العميل) البنك في استثمار أمواله على طريقة المضاربة المطلقة ومن أمثلة على المضاربة في الإسلام لما كان الرسول صلى الله عليه وسلم يعمل بالمضاربة في أموال السيدة خديجة - رضي الله عنها.⁽²⁾

4- المضاربة المقيدة: وهي عبارة عن المشاركة المقيدة بزمان أو مكان أو نوع تجارة أو تعيين نوع السلع التي يتجر فيها أو أشخاص معينين يتعامل معهم المضارب أو بجميع تلك القيود أو بمجموعة منها.⁽³⁾

ثالثاً: مزايا نظام التمويل بالمضاربة

من مزايا التمويل بالمضاربة:

- ينظر إلى التمويل بالمضاربة على أنه صيغة شرعية، أي أنه بديلاً للتعامل المصرفي الربوي لأن التمويل بواسطتها يكون خالٍ من سعر الفائدة المحرمة.

- المضاربة صيغة استثمارية تجمع بين من يملكون المال ولا يملكون الخبرة الكافية لاستثماره، وبين من يملكون الخبرة ولا يملكون المال. مما ينتج عنه تشغيل هذه الأموال بدلاً من كنزها وكذلك استغلال الطاقات هذا من جانب، ومن جانب آخر توفير مناصب عمل لعدد من المواطنين في هذا المشروع أو في هذه التجارة مما يزيد من دخل فئة المواطنين وبالتالي خلق الطلب داخل الاقتصاد.

- عديمة التكلفة بالنسبة للمشروع، لذلك فهي مناسبة له، لكنها عالية المخاطرة بالنسبة للبنك الممول، لهذا يمكن له طلب ضمان طرف آخر على ملكية المشروع، قد تمثله الدولة كحارس على تعدي أو تقصير المشروع وللممول أن ينسحب إذا رأى أن المشروع في طريقه إلى الخسارة.

- تحد من التضخم النقدي، لأن المضاربة تدفع البنوك إلى متابعة التمويل والتأكد من أنه قد وُظف في غرضه.⁽⁴⁾

(1). محمد حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، ط: 2، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، ص: 136-137.

(2). شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص: 122.

(3). إلياس عبد الله سليمان أبو الهجاء، تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية، رسالة مكملة لمتطلبات الحصول على

درجة دكتورا في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، الأردن، 2007، ص: 80.

(4). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 135.

الفرع الثاني: المربحة

أولاً: مفهوم الربح أو المربحة

-الربح في اللغة يعني النماء في التجارة أو المكسب، ويعتبر الربح حافزاً هاماً لإنشاء أي مشروع اقتصادي يختاره الفرد في المجتمع باعتباره المردود أو العائد على الاستثمار، ويتولد الربح حينما تكون الإيرادات الكلية للمشروع التجاري أو الاستثماري أكبر من تكاليفه الكلية (أو المصروفات الفعلية التي أنفقت على المشروع)، وتحدث الخسارة إذا زادت تكاليفه الكلية للمشروع عن إيراداته الكلية.⁽¹⁾

وفي الاصطلاح هو بيع الشيء بثمنه الأصلي مضافاً إليه الزيادة معلومة للمشتري تمثل هامش الربح للبائع وهي نوع من أنواع ببيع الأمانة التي هي إحدى عقود البيوع وبالتالي فمشروعيتها كمشروعية عقود البيوع وتتنطبق عليها ذات الأحكام.⁽²⁾

ثانياً: أنواع المربحة : ينقسم بيع المربحة إلى قسمين:

1- بيع المربحة العادية: وهي التي تكون بين طرفين هما البائع والمشتري ويتمهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع المربحة بثمن وبيع يتفق عليه⁽³⁾

2- بيع المربحة لأمر الشراء: إن بيع المربحة لأمر الشراء عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع المربحة وهي ليست من قبل بيع الإنسان ما ليس عنده لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً ولكنه يتلقى أمراً بالشراء. وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقاً كما وصف أن هذه العملية لا تتطوي على ربح لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى فأصبح مالكا يتحمل تبعه الهلاك.⁽⁴⁾

ثالثاً: مزايا البيع بالمربحة

يحقق بيع المربحة مزايا لكل من البائع الممول والمشتري من أهمها ما يلي:

- إتاحة تسيير كبيرة للعملاء بتوفير احتياجاتهم من مستلزمات الإنتاج، من المعدات والأدوات إن كانوا من الصناع فضلاً عن احتياجات التجارة من البضائع المختلفة.⁽⁵⁾

- في حالة المربحة لأمر بالشراء فإنه بجانب توفير التمويل للمشتري يقدم له خدمات أخرى منها خبرة الشراء حيث أنه يشتري السلعة لحسابه أولاً ثم يقدمها للمشتري المتعاقد ولكن يكون طالب الشراء غير ملزم بالشراء إذا كان الشراء الأول بسلعة ذات مواصفات غير مقبولة أو بأسعار أعلى من سعر السوق السائد.

(1). محمد حسن صوان، مرجع سابق، ص: 149.

(2). محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص: 237-238.

(3). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 136.

(4). محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص: 240.

(5). أحمد بوراس، مرجع سابق، ص: 136-137.

- تقلل من آثار التضخم على البائع الممول والمشتري لأن التعامل يتم في سلع وليس نقود ويمكن مراعاة التضخم عند تقرير سعر البيع.

- يتميز هذا الأسلوب بالبساطة حيث يمكن تطبيقه بين الأفراد والمؤسسات الغير رسمية التي لا يتوفر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترخيص حكومي وهي من سمات المؤسسات الصغيرة كما أنه ليس عملية تجارية بحتة وإنما تنطوي على عملية ائتمان تتمثل في تأجيل سداد الثمن.

الفرع الثالث: المشاركة

أولاً: تعريف المشاركة

المشاركة تعني اشتراك طرفين أو أكثر في القيام بمشروع معين من خلال مساهمة كل منهم سواء من خلال العمل أو من خلال المال أو من خلال الاثنين معا وتقاسم ما ينجم عن نشاطه من الربح وتحمل خسارته.⁽¹⁾

كما تعني المشاركة غي اللغة الاختلاط والامتزاج، وجاء في لسان العرب أن الشركة تعني مخالطة الشريكين أي اشتراك الشريكين في رأس المال.

وتعني في الاصطلاح "عقد بين طرفين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال للقيام بأعمال وأنشطة محددة ومعرفة بهدف تحقيق الربح الذي يجب أن يكون مشتركا بينهم ولا يشترط المساواة في حصص الأموال بين الشركاء أو المساواة في العمل أو المسؤوليات اتجاه الشركة كما لا يشترط تساوي نسب الأرباح بين الشركات، وأما الخسارة إن حدثت فيشترط أن تكون حسب حصة كل شريك في رأس المال".⁽²⁾

ثانياً: أنواع المشاركة

1- المشاركة الدائمة: وهي اشتراك البنك في مشروع معين بهدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة ومثال ذلك اشتراك البنوك الإسلامية في إنشاء شركات المساهمة فيها بهدف السيطرة عليها أو بهدف البقاء فيها لأسباب معينة.⁽³⁾

2- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك: هي نوع من المشاركة بين المصرف والعميل الذي يكون من حقه كشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسب الشروط المتفق عليها بين الطرفين وطبيعة العملية التمويلية ويتم هذا النوع من التمويل على أساس عقد شراكة بين المصرف باعتباره الشريك الممول بجزء من رأس المال والعميل كشريك ممول بالجزء الآخر من إجمالي التمويل، بالإضافة إلى تقديمه الجهد والعمل لإدارة وتنفيذ المشروع وبموجب عقد المشاركة المشار إليه

(1). فليح حسن خلف، النظم الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص: 368.

(2). محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص: 223-224.

(3). محمد حسين الوادي، الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص: 196-197.

تتناقص حصة المصرف في الشركة بصورة تدريجية كلما قام العميل بتسديد حصص متزايدة من أصل مبلغ تمويل المصرف للمشروع، وفي نهاية الأمر يصبح طالب التمويل ممتلكا للمشروع بصورة كاملة. (1)

ثالثا: مزايا المشاركة

- صيغة غير مثيرة للجدل من النواحي الشرعية وهي خالية من العيوب الشرعية ومن الربا.
 - تحقق عوائد اقتصادية واجتماعية مجزية ، فهي تعمل على معالجة الأمراض الاقتصادية من خلال زيادة الناتج القومي وتخفيض البطالة وتقليل الآثار السلبية للتضخم.....
 - استغلال السيولة الزائدة عادة في المصارف الإسلامية مع تحقيق عوائد مرتفعة في العادة.
 - توزيع المخاطر بين أصحاب رؤوس الأموال وتوفير الجهود بسبب توزيع المسؤوليات بين الشركاء. (2)
- الفرع الرابع: بيع السلم، الإستصناع، التأجير التمويلي، أموال الزكاة والأوقاف**

أولا: بيع السلم

ويطلق عليه أيضا اسم البيع الفوري الحاضر الثمن الآجل البضاعة. ويقوم البنك في هذه الحالة بدفع ثمن البضاعة آجلا، وتسلم البضاعة عاجلا، ومن هنا فهو عكس البيع بثمن مؤجل، فقد عرفه علماء الدين بأنه بيع آجل بعاجل، ويتفق الكثير من علماء الشريعة على أنه يجب أن يتوفر في هذا البيع شرطين أساسيين هما:

وهي أن يكون رأسمال معلوم الجنس وأن يكون المسلم فيه مضبوطا بالصفة التي تنتقي عنه الجهالة والتي يختلف الثمن باختلافها، وان يكون معلوم المقدار بالكيل أن كان مكيلا وبالوزن إن كان موزونا وبالعدد إن كان معدودا، وان يكون لأجل معلوم، وان يتم بيان مكان التسليم خلافا للمرابحة والبيع الآجل فالبنك لا يتدخل بصفته بائعا، وإنما بصفته مشتريا بالتسديد نقدا للسلع التي تسلم له مؤجلا (لاحقا). (3)

ثانيا: الاستصناع

الإستصناع عقد بيع المستصنع (المشتري) والصانع (البائع) بحيث يقوم الثاني بصناعة سلعة موصوفة (المصنوعة) والحصول عليه عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع وتكلفة العمل من الصانع، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وكيفية سداده.

وتكمن أهمية هذه الصيغة في تمويل البنك للمشاريع الصناعية فيعمل على تشغيل الطاقة الإنتاجية العاطلة عن بعض عملائه الصناعيين. (4)

(1). محمد حسن صوان، مرجع سابق، ص: 146.

(2). محمود حسين الوادي، إبراهيم محمد حريس، حسين محمد سمحان، كمال محمد رزق، أمجد سالم لطايفة، قضايا اقتصادية وإدارية معاصرة في مطلع القرن الحادي والعشرين: التحديات، الفرص، الأفاق، ج: 1، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص: 405.

(3). ليلى لواشي، مرجع سابق، ص ص: 29-30.

(4). صالح صالح، نوال بن عمارة، الصيغ التمويلية ومعالجاتها المحاسبية بمصارف المشاركة، عدد المجلة 2/2003، ص 53.

ثالثاً: التأجير التمويلي

هو عقد يحق للعميل (المستأجر) بموجبه الانتفاع بالأصل الثابت الذي يختاره ويناسب نشاطه (المأجور) وذلك مقابل أقساط متفق عليها خلال مدة زمنية محددة تدفع للبنك (المؤجر) على أن تنتقل ملكية المأجور في نهاية العقد إلى المستأجر بشكل تلقائي أو مقابل قيام المستأجر بدفع مبلغ من المال عند انتهاء مدة العقد ومن أهم مزايا التأجير التمويلي للعميل (المستأجر).

- الاعتماد على الأصل المؤجر كمصدر للسداد وكضمانة رئيسية.

- تناسب قيمة قسط التأجير مع التدفق النقدي الناتج عن استخدام الأصل المؤجر مما يساعد على التخطيط المالي.

- تناسب مدة التأجير التمويلي مع العمر الإنتاجي للأصل وبالتالي استخدام رأس المال العامل في الأصول المتداولة.

- التشجيع على التحديث المستمر للأصول الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة محلياً وخارجية.

- توفير بدائل تمويلية للمستأجر. (1)

رابعاً: أموال الزكاة والأوقاف

تمتلك المصارف الإسلامية حسابات خاصة يتم فيها إيداع أموال الزكاة والأوقاف الموجهة لتدعيم التنمية في البلاد الإسلامية وتشكل هذه الأموال مصدر من مصادر تمويل الاستثمارات خاصة الصناعات الحرفية فتساهم بنسبة معتبرة في عملية التمويل خاصة إذا ما تم الالتزام بها من الناحيتين أي من ناحية تقديم أموال الزكاة كما تنص عليه الشريعة الإسلامية وكذلك توجيه هذه الأموال المحصلة من الزكاة والأوقاف بما يخدم عملية التنمية حيث من المناسب أن تتكفل. (2)

(1). شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص: 163.

(2). برباص فاطمة، هاني نسيم، مرجع سابق، ص: 66.

المبحث الثالث: تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ليس هناك من شك في أن جميع المشاريع الصناعية على مختلف مستوياتها، وسواء الجديدة منها أو القائمة، إنما تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلاً وربحاً مقبولين، وقد أصبح تطور المشاريع الصغيرة يشكل مفتاحاً مهماً لخلق فرص العمل وللتنمية الاجتماعية والاقتصادية المتكافئة، وخصوصاً بالنسبة للفئات والمجتمعات الفقيرة والأقل حظاً.

لا بد من الإشارة هنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى التمويل في فترات حياتها بدءاً بتأسيس المشروع وانطلاقه، وأثناء تطويره وتنميته وتحديثه، وكذلك في حالة استعداد المشروع أو الصناعة إلى الانطلاق نحو الأسواق التصديرية. وتحتاج المشروعات الصغيرة والمتوسطة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة الأسواق ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي يتعرض فيها المشروع لأي حدث استثنائي.

ويمكن حصر مصادر هذا التمويل في المدخرات الشخصية لمالك المشروع أو إجمالي المدخرات العائلية، إضافة إلى الاقتراض من البنوك التجارية في حالة الحاجة لذلك، أو من البنوك المتخصصة في توجيه التمويل نحو قطاع معين، أو من مصادر أخرى تتمثل عادة في مؤسسات الإقراض المتخصصة، وعادة ما تكون هذه المؤسسات مدعومة من قبل الحكومة والجهات الرسمية.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

منذ ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم لم يصدر أي تعريف موحد بين دول العالم والباحثين وفي الجزائر مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بثلاث مراحل رئيسية.

الفرع الأول: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في ظل انضمام الجزائر إلى المشروع الأوروبي المتوسطي، وكذا توقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، أخذ القانون الجزائري بالتعريف الذي يعتمده الاتحاد الأوروبي حيث أصبح يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و"أو" الخدمات، تشغل من 1 إلى 250 شخصاً، ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار جزائري أو لا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري كما يجب أن تستوفي معايير الاستقلالية.⁽¹⁾

تأخذ الجزائر في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعايير الكمية والنوعية معا وتتمثل في:

- عدد العمال.

- الحصيلة السنوية.

- رقم الأعمال السنوي.

- الاستقلالية.

(1). برني ميلود، مرجع سابق، ص: 6.

-نوع النشاط.

قسم المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى:⁽¹⁾

1 - المؤسسة المتوسطة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين مائتي مليون وملياري دينار جزائري أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة وخمسة مائة مليون دينار جزائري.

2 - المؤسسة الصغيرة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين عشرين ملين ومائتي مليون دينار جزائري أو مجموع حصيلتها السنوية ما بين عشرة ومائة مليون دينار جزائري.

3 - المؤسسة المصغرة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 1 إلى 9 عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين مليون دينار أو أقل من مجموع حصيلتها السنوية عشرة ملايين دينار جزائري.

الفرع الثاني: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال مرورها بعدة مراحل أبرزت لنا تقدمها الواضح إذ أنه ولحد الساعة يبقى الخلاف قائما بين العديد من الاقتصاديين والباحثين وكذا مسيري الهيئات والمنظمات الدولية حول إيجاد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رغم المعايير المستخدمة في تعريفها.

لقد ظهرت غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعد الاستقلال حسب المراحل:

1 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة ما بعد الاستقلال إلى سنة 1980:⁽²⁾

لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبيل الاستقلال، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي، وعلى المستوى الاقتصادي، من حيث مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة وغيرها، وبعد الاستقلال مباشرة ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين. أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركة الاقتصادية، الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي.

وقد تميزت السياسة التنموية في الجزائر آنذاك بالاعتماد على المؤسسات الصناعية الضخمة التي تم بناؤها في شكل مركبات صناعية منتشرة في عدة مواقع من الوطن مشكلة أقطاب تنموية، أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد كان لها دور هامشيا في العملية التنموية، حيث ارتكزت معظمها في الصناعات النسيجية وصناعة مواد البناء، لتظل المؤسسات الضخمة هي الأداة الرئيسية القادرة على تحقيق أهداف

(1). المواد (5، 6، 7)، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم: 01 - 18، المؤرخ في: 2001/12/12،

الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 77، ص: 6.

(2). قنيدرة سمية، مرجع سابق، ص: 67-68.

التنمية التي يرمي إليها التوجه الاشتراكي في الجزائر ولقد ظهرها خلال هذه المرحلة قانونان أساسيان لتنظيم الاستثمار بشكل عام هما:

1- قانون الاستثمار لسنة 1963: أول قانون خاص بالاستثمار هو قانون 63-227 المؤرخ في 26 جويلية 1963 وكان الهدف من وراء هذا القانون هو مخاطبة رأس المال الأجنبي بعدم مغادرة ارض الوطن آنذاك، والمشاركة في بناء الاقتصاد الوطني وهذا ما تؤكدته المادة 23، كما كان يهدف إلى إضفاء الاستقرار على البيئة العامة بعد الاستقلال، لكن له اثر كبير على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث تعبئة رأس المال الوطني والأجنبي وهذا رغم المزايا والضمانات التي قدمها لهم إلا انه لم يترجم في الميدان بسبب المحيط السياسي الذي ينادي بنظام اشتراكي يقوم على أساس القطاع العام، بالإضافة إلى ذلك الوضع الاقتصادي الصعب والذي تميز خاصة بارتفاع تكاليف الإنتاج ونقص الهياكل القاعدية.

2- قانون الاستثمار لسنة 1966: أصدر القانون رقم 66-284 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 لسد الثغرات التي تضمنها القانون رقم 63-227، فقد كان يهدف إلى تحديد نظام يتكفل بالاستثمار الوطني الخاص، في إطار التنمية الاقتصادية الوطنية، وقد تضمن هذا القانون احتكار الدولة للقطاعات الاقتصادية الحيوية، مع إمكانية مشاركة رأس المال الخاص الوطني والأجنبي عند الضرورة وإلزام اعتماد المشاريع الخاصة من طرف لجنة وطنية للاستثمارات على أساس معايير انتقائية.

ففي ظل تبني الخيار الاشتراكي، الذي يقوم على تحكم الدولة في القوى الاقتصادية للتنمية وإعطاء الأولوية للقطاع العام على الخاص تم تهميش دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقي تطور القطاع الخاص محدودا على هامش المخططات الوطنية.

2 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1980 إلى 1988:⁽¹⁾

حظي القطاع الخاص لأول مرة بعد صدور قانون الاستثمار لسنة 1982 وإنشاء الديوان التوجيهي للمتابعة والتنسيق للاستثمار الخاص سنة 1983 بدور في تحقيق أهداف التنمية الوطنية إلا انه لم يشجع على إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بسبب تحديد سقف الاستثمارات مما أدى إلى توجيه جزء من الادخار الخاص نحو نفقات غير منتجة أو مضاربة كما تميزت هذه المرحلة بانخفاض مداخل الدولة نتيجة انخفاض أسعار المحروقات في الأسواق العالمية وخاصة سنة 1986 وكان لذلك اثر كبير على الاستثمارات التي يديرها القطاع العام والتي كانت تمول من خزانة الدولة، فقد كانت المؤسسات العمومية تتميز بانخفاض مستويات الكفاءة الإنتاجية والمردودية الاقتصادية إضافة إلى مشاكل متعلقة بعدم التحكم في التكنولوجيا المستوردة ونظرا لهذه العوامل قامت السلطات بإعادة النظر في السياسة الاقتصادية المطبقة، وتجلى ذلك من خلال توقيف الاستثمارات الموجهة إلى المشاريع الضخمة والصناعات الثقيلة

(1). برني ميلود، مرجع سابق، ص: 16-17.

وتوجيه الاستثمارات الجديدة إلى نشاطات اقتصادية كانت مهمشة من قبل مثل الصناعات الخفيفة وتميزت بفتح الغرفة الوطنية للتجارة خاصة بأصحاب المؤسسات الخاصة سنة 1987.

وفي هذا الإطار عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتماما نسبيا باعتباره قطبا محركا وحيويا بإمكانه المساهمة بصفة فعالة في تنفيذ وتحقيق أولويات وأهداف توجهات السياسة الاقتصادية الجديدة.

لقد عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة تأخرا كبيرا لعدة أسباب منها:

- سيطرة القطاع العام على معظم الميادين الاقتصادية ولمدة طويلة من الزمن وبالتالي لم تترك الفرصة للقطاع الخاص إلا في بعض المجالات مثل التجارة.

- احتكار الدولة للتجارة الخارجية جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تحت سيطرة المؤسسات العمومية من أجل الحصول على المدخلات المستوردة.

- الأسعار كانت تحدد من طرف الجهاز الإداري، أي أن الأسعار لم تكن تحدد على أساس اقتصادي الأمر الذي لم يساعد على تشجيع الاستثمارات الخاصة، وقد كان هناك تمييز بين القطاع العمومي والقطاع الخاص فالقطاع الخاص عموما تطور على هامش القطاع العمومي وليس عن طريق إرادة سياسية واضحة ومحددة المعالم كما أن القطاع الخاص في الجزائر وجه استثمارات نحو إنتاج السلع الاستهلاكية وليس الصناعي إما القطاع العمومي فقد أعطيت له كل العناية والرعاية في إطار الاستثمار والإنتاج .

3 - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1988 إلى يومنا هذا:⁽¹⁾

ابتداء من سنة 1990 طبقت مجموعة من الإصلاحات، وتجلى ذلك من خلال إصدار جملة من القوانين التي هيئت الإطار العام لخصوصية المؤسسات العمومية وتحفيز القطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني، وتم الاعتراف الرسمي بالدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في ظل تحول الاقتصاد الجزائري نحو اقتصاد السوق، فقد كرس قانون النقد والقرض سنة 1990 مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي، وبموجب هذا القانون أصبح مرخص لرأس المال الأجنبي بالمساهمة وتشجيعه على الشراكة. حيث برز تدريجيا مبدأ جديد قائم على الحرية والمساواة في المعاملة، لتحقيق التنمية وتحرير التجارة الخارجية، إذ أن المؤسسات العمومية منها أو الخاصة ستعامل بنفس المعاملة، لهذا انشأت سنة 1991 وزارة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 جويلية 1994 في فترة كانت تعرف فيها الجزائر إصلاحات وتحولات اقتصادية عميقة في اتجاه السوق.

ولمواصلة مسار الإصلاحات وتكريس الاستثمار الوطني والأجنبي، تم إصدار قانون لتوجيه الاستثمار وهو قانون عام 1993، وعلى إثره تم تأسيس وكالة وطنية تهدف إلى تسهيل عمليات الاستثمار، بتجميع كل المصالح في شبك واحد سمي بوكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات APSI.

(1). قنبرة سمية، مرجع سابق، ص ص: 69 - 70 .

وفي الواقع اصطدم تطبيق نصوص سنة 1993 بجمود المحيط العام الذي يفترض انه في خدمة الاستثمار، إذ أن التباطؤ البيروقراطي والمشاكل المرتبطة بتسيير العقار الصناعي، قد أدت تقريبا إلى عدم فعالية الجهاز الجديد، ولتقديم التصحيحات الضرورية وإعطاء نفس جديد لترقية الاستثمار، أصدرت السلطات العمومية سنة 2001، الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 الخاص بإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والقانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهو يهدف إلى تحديد التدابير اللازمة لدعمها وترقيتها وتطويرها في إطار منسجم، عن طريق وضع اطر تنظيمية وتشريعية وجبائية ملائمة وتشجيع الإبداع والتجديد وكذا تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المالية التي تحتاجها.

الجدول رقم (7): يوضح تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005
عدد المؤسسات	179893	261863	288587	312959	342788
السنوات	2006	2007	2008	2009	
عدد المؤسسات	342767	410959	432068	370838	

المصدر: قنيطرة سمية، مرجع سابق، ص: 70.

الفرع الثالث: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سيتم التطرق في هذا الفرع إلى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأهم العقبات التي تواجه نشأتها.

- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أشكالها تحتل مكانة هامة في سياسة الإنعاش الاقتصادي التي انطلقت فيها الجزائر منذ مطلع التسعينات، وهذا باعتبارها قطاعا حيويا في السياسة الاقتصادية الجديدة المبنية على تحرير السوق وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار.

1-المساهمة في الناتج الداخلي الخام:⁽¹⁾

إن القفزة النوعية التي عرفتها PME من حيث مساهمتها في الناتج الداخلي الخام، تعبر حقا عن إنجاز تاريخي حققه هذا القطاع، حيث ساهم بنحو 75٪ من الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات.

(1). وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معطيات إحصائية لسنة 2006، ص: 42.

كما نسجل تجاوز مساهمة PME التابعة للقطاع الخاص عن تلك التي تحققها المؤسسات العمومية، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (8): تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني خلال الفترة 2001-2005 الوحدة: مليار دج

	2005		2004		2003		2002		2001	
	القيمة %		القيمة %		القيمة %		القيمة %		القيمة %	
نسبة القطاع في المنتج الداخلي الخام	21.59	651.0	21.8	598.65	22.9	550.6	23.1	505.0	23.6	481.5
نسبة القطاع الخاص في المنتج الداخلي الخام	78.41	2364.5	78.2	2146.75	77.1	1884.2	76.9	1679.1	76.4	1560.2
المجموع	100	3015.5	100	2745	100	2434.8	100	2184.1	100	2041.7

المصدر: الديوان الوطني الإحصائيات (ONS)، 2006.

إن القراءة الأولية لمعطيات الجدول أعلاه، تشير إلى تراجع مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام من 23.6% سنة 2001 إلى 21.59 % سنة 2005، بسبب عدم قدرته على مسايرة متطلبات وشروط اقتصاد السوق، و تحت وقع تحرير التجارة الخارجية وعولمة الاقتصاد. و بالمقارنة، نجد هناك تزايدا في مساهمة قطاع PME، حيث ارتفعت من 76.4% سنة 2001 إلى 78.41% سنة 2005، والذي يمكن تفسيره بالثقل الاقتصادي والاجتماعي لها، والدعم الذي حظيت به من طرف الدولة.

2- المساهمة في القيمة المضافة:

يسمح لنا هذا الجدول التالي بمعرفة الوزن الحقيقي لي PME، حسب القطاعات الاقتصادية في خلق الثروة على المستوى الوطني خاصة بالنسبة للقطاع الخاص مقارنة بالقطاع العام.

الجدول رقم (9): يبين تطور القيمة المضافة حسب طبيعة النشاطات خلال الفترة 2001-2005

الوحدة : مليار دج

قطاعات النشاط	الطابع القانوني	2001		2002		2003		2004		2005	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	خاص	140,49	99,61	415,91	99,69	508,78	99,75	577,97	99,84	578,79	99,84
	عام	1,62	0,39	1,31	0,31	1,24	0,24	0,94	0,16	0,93	0,16
البناء والأشغال العمومية	خاص	221,52	69,12	263,29	17,17	284,09	70,85	358,33	78,12	403,37	79,81
	عام	98,98	30,88	106,64	28,83	116,91	29,15	100,34	21,87	102,05	20,19
النقل والمواصلات	خاص	247,85	73,50	270,68	74,30	305,23	74,01	349,06	79,27	417,59	69,86
	عام	89,36	26,50	93,65	25,70	107,20	25,99	154,81	30,72	180,19	30,14
خدمات المؤسسات	خاص	26,78	72,61	29,01	71,45	31,80	72,03	36,06	71,13	45,65	79,77
	عام	10,10	27,39	11,59	28,55	12,35	27,97	14,62	28,86	11,58	20,23
الفندقة والإطعام	خاص	43,75	87,48	47,93	86,58	51,52	86,81	54,50	87,00	60,88	87,45
	عام	6,26	12,52	7,43	13,42	7,83	13,19	8,14	13,00	8,74	12,55
الصناعة الغذائية	خاص	74,56	69,33	80,54	71,41	86,49	74,96	93,50	78,41	101,79	80,48
	عام	32,99	30,67	32,25	28,59	28,89	25,04	25,73	21,58	24,69	19,52
صناعة الجلد	خاص	1,72	76,11	2,14	82,63	2,02	82,11	2,23	83,20	2,31	84,93
	عام	0,54	23,89	0,45	17,37	0,44	17,89	0,45	16,80	0,41	15,07
التجارة	خاص	447,07	93,88	475,80	93,43	514,56	93,19	567,19	93,43	629,18	94,17
	عام	29,13	6,12	33,47	6,57	37,61	6,81	39,86	6,56	38,95	5,83

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، 2006.

وما يشد الانتباه في ترتيب مساهمة مختلف فروع الأنشطة الاقتصادية في خلق القيمة المضافة والمبينة في الجدول، هو ضعف مساهمة فروع أنشطة المؤسسة الصناعية الصغيرة و المتوسطة الخاصة على ضوء تلك التي تساهم بها كل من الصناعة الغذائية وصناعة الجلود.....الخ، مقارنة بمساهمة الأنشطة غير الإنتاجية كالخدمات والتجارة وغيرها، وبالتالي تعنى التوجه المستمر الجديد وبصفة تلقائية إلى الاستثمار في النشاط التجاري، مقارنة ببقية الأنشطة الاقتصادية الأخرى، والتي لا تزال بعيدة عن توفير محيط استثماري جذاب لرؤوس الأموال الخاصة، وعلى الرغم من هذا، تبقى هذه الأنشطة الاقتصادية فرصا مستقبلية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، شريطة جمع العوامل الضرورية لتحقيق ذلك⁽¹⁾.

(1). وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معطيات إحصائية لسنة 2006، ص:42.

3-المساهمة في التشغيل:

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة والموفرة لمناصب الشغل، فهي تتميز بدينامكية متفوقة، وفي مجال دوران مناصب العمل وامتصاص البطالة، بالمقارنة مع المؤسسات الكبرى، من خلال خلق استثمارات ومشاريع جديدة خاصة ناجحة، تعتمد بالدرجة الأولى على الإمكانيات الذاتية في مجال التسيير والتنظيم والتمويل والجدول التالي يبين تطور مناصب الشغل الخاصة في القطاع.

4- المساهمة في التجارة الخارجية:

إن أهمية التي اكتسبتها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، وكذا تشجيع الاستثمار وخلق مناصب عمل، انعكست بشكل مباشر على دورها في قطاع التجارة الخارجية بشقيها الصادرات والواردات، والذي سنفصل فيه كما يلي:

5-المساهمة في الاستيراد:

تحتل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة بارزة من خلال نسب مساهمتها في الاستيراد. وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (10): توزيع المستوردين حسب الطابع القانوني للسداسي الأول 2007

الوحدة: بالمليون دولار

قائمة المواد	المتعاملين	في القطاع	العام	المتعاملين	في القطاع	الخاص	القيمة	الكلية
	العدد	القيمة بالدولار	%	العدد	القيمة بالدولار	%	القيمة بالدولار	النسبة المئوية
منتجات غذائية	67	435	19.25	856	1825	80.75	2260	17.65
طاقة -مزيينات	119	34	31.19	409	75	68.81	109	0.85
منتجات خام	89	79	13.76	787	495	68.24	574	4.48
السلع النصف مصنعة	346	707	21.08	5820	647	78.92	3354	26.19
منتجات التجهيز الفلاحية	67	21	32.81	785	43	67.19	64	0.50
منتجات التجهيز الصناعية	534	1604	34.68	8146	3021	65.32	4625	36.12
منتجات استهلاكية غير غذائية	375	293	16.12	4165	1525	83.88	1818	14.20
المجموع	1597	3173	24.78	20968	9631	75.22	12804	100

المصدر: الديوان الوطني الإحصائيات (ONS)، 2006.

من خلال متابعة أرقام الجدول، تظهر لنا هيمنة القطاع الخاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية الاستيراد مقارنة بالمتعاملين في القطاع العام، حيث أن نسبة الخواص تصل 75.22% من مجموع

المستوردين على المستوى الوطني، حيث تمكنوا من استيراد ما قدره 9631 مليون دولار أي بنسبة 24.78٪ أما فيما يتعلق بقائمة المواد المستوردة، فقد ارتأينا إحداث مقارنة لها يبين السداسي الأول 2006 والسداسي الأول 2007 لمعرفة معدل تطورها.

6-المساهمة في التصدير:

تقدر قيمة الصادرات خارج المحروقات خلال السداسي الأول 2007 بـ: 539 مليون دولار بانخفاض يقدر بـ 12.92% مقارنة مع السداسي الأول 2006.

أما بالنسبة للمنتجات التي يتم تصديرها من طرف هذا القطاع نوردتها في الجدول التالي:

جدول رقم (11): يبين أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال السداسيين الأولين 2006 و 2007.

معدل التطور	السداسي الأول 2007		السداسي الأول 2006		تعيين المنتج
	%	القيمة بالدولار	%	القيمة بالدولار	
56,42	4,65	25,09	2,59	16,04	فوسفات الكالسيوم
- 68,24	3,88	20,92	10,64	65,87	نفتيا وبقايا المواد الشبكية
- 70,85	2,69	14,49	8,03	49,70	الزيتون والمواد الأخرى الآتية من تقطير الزفت
23,66	2,40	12,96	1,69	10,48	دواليب مطاطية
- 2,29	1,90	10,23	1,69	10,47	تمور
264,14	1,60	8,63	0,38	2,37	المياه، بما في ذلك المياه المعدنية
- 91,80	1,50	8,11	15,97	98,88	النشادر المنزوعة الماء
301,64	0,91	4,90	0,20	1,22	الخروب، الطحالب، شمندر، السكر
521,79	0,90	4,85	0,13	0,78	المعجنات الغذائية المطبوخة أو المحشوة
- 88,91	0,77	4,16	6,06	37,50	الزنك في الحالة الخامة
- 61,02	21,21	114,34	47,38	293,31	المجموع الجزئي
-12,92	100	539	100	619	المجموع

المصدر: الديوان الوطني الإحصائيات (ONS)، 2006.

لقد عرف هذا القطاع انخفاضا ملحوظا بين السداسيين الأولين 2006 و 2007 ب 12.92% لذا يجب على الدولة اعتماد سياسة تنمية الصادرات الوطنية خارج قطاع المحروقات وبالتالي يجب تكثيف جميع الجهود

في سبيل إزالة جميع العقبات التي تقف أمام تسهيل دخول PME إلى الأنشطة التي تحتوى قيمة مضافة عالية تسمح لها بزيادة قيمة صادراتها، وهذا ما اثر على الميزان التجاري الذي شهد انخفاضا خلال السداسي الأول 2007 قدر بـ 14.31 مليار دولار أمريكي أي انخفاض بـ 19.14٪ مقارنة بالسداسي الأول 2006 ومنه فان الإشكالية المطروحة تبقى مرتبطة بضرورة توسيع قاعدة تواجدها داخل المجال الاقتصادي عن طريق إنجاز استثمارات جديدة ومكثفة على مستوى جميع فروع النشاطات الاقتصادية، وثانيا ضرورة الرفع من أدائها بمعنى الزيادة في القيمة المضافة في المؤسسة وذلك بتحسين وترشيد التسيير اليومي للمؤسسة.

المطلب الثاني: معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق إلى أهم العقبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتمويلها وأهم المنظمات المالية والمهنية الخاصة بتربيتها.

الفرع الأول: أهم العقبات التي تواجه نشأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مشاكل من مرحلة نشأ إلى غاية بروزها وممارسة نشاطها، يمكن تلخيص أهم هذه المشاكل فيما يلي: ⁽¹⁾

1. النقص الواضح للرؤية الاقتصادية نظرا للتغيرات العديدة التي طرأت على المستوى التنظيمي؛
2. غياب سياسة تكوين المسيرين والعاملين في المؤسسات الخاصة؛
3. صعوبات الحصول على الملكية العقارية خاصة في المناطق الصناعية؛
4. الضغط الجبائي والأعباء الاجتماعية؛
5. عدم انسجام التعريفات الجمركية مع الواقع حيث أضرت بالإنتاج لصالح التجارة؛
6. تعقيد وغموض النصوص ذات الطابع التشريعي والتنظيمي؛
7. جهل الآليات البنكية والمالية.

بالإضافة إلى كل ما سبق من عراقيل، توجد معوقات أخرى تقف في وجه ترقية هذا النوع من المؤسسات منها:

- نمو القطاع غير الرسمي والمتمثل في أنشطة كثيرة كالسوق الموازية والمداخل الطفيلية.

- التمييز بين القطاع العام والخاص في مجال القروض، حيث يلاحظ في الميدان وجود تمييز واضح بين القطاع العام والخاص في مجال منح القروض وهو ما يتناقض تماما مع النصوص التشريعية، فالمؤسسات العمومية وخاصة الكبرى منها مازالت تحظى بامتيازات خاصة لدى البنوك نظرا للعلاقات التي تعود إلى زمن بعيد.

(1). وهيبة إبراهيم بوزيد، سارة زوامبية، نعيمة رحال، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني والمشاكل التي تواجهها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، مالية، المركز الجامعي يحي فارس، المدينة، 2007/2008، ص: 54-55.

- مشاكل البنية التحتية حيث مازالت شبكة الطرقات ضعيفة وتوجد الكثير من مناطق البلاد إلى يومنا هذا في عزلة شبه تامة عن بقية المناطق الأخرى وخاصة في الجنوب.
- مشاكل إيصال الكهرباء والغاز والمياه والاتصالات بشتى أنواعها وارتفاع أسعارها بصفة متزايدة.
- تراكم ديون المؤسسات وعجزها عن التسديد.
- التأخر الكبير في تطبيق عملية الخصخصة أثر سلبا على انتشار هذه المؤسسات.
- المشاكل الأمنية في بعض المناطق والتي دفعت وستدفع بالكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الموجودة إلى التحول إلى قطاع غير رسمي يمارس أعماله في الخفاء أو إلى قطاعات استيراد وتصدير.

فرع الثاني: عوائق ومشاكل التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودائما حسب الدراسة التي قام بها سواء تتعلق الأمر، بتمويل دورات استغلالها أو تمويل استثماراتها، يبقى أحد العوامل المعقدة والشائكة في حياة المؤسسة، وعلى هذا المستوى نجد عدة عراقيل تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنجرة عن تشابك عدة عوامل:

- العلاقات المتسمة بالعدوانية بين البنوك والمؤسسات فهذه الأخيرة مجبرة على اللجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها، غير أن البنوك تبتعد عن زبائنهما في الكثير من الأحيان بسبب ضعف الضمانات المقدمة والحذر المفرط في الالتزام.
- غياب بنوك محلية متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب البنوك الأخرى.
- غياب آليات تغطية المخاطر المتصلة بالقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة «خطر الصرف، تغيير نسب الفوائد....» و من خلال التحقيق حول عراقيل نمو المؤسسات الخاصة للعينة المذكورة تأكد أن المؤسسات الخاصة لا تستفيد من تمويل بنكي إلا في حالات قليلة جداً.
- 80% من مؤسسات العينة نشأت بتمويل ذاتي أي بالأموال الخاصة للمالك بنسبة 100% وهذا بالنسبة للمؤسسة من كل الأحجام.
- أما النسبة المتبقية 20% المتمثلة في 63 مؤسسة تبقى نسبة التمويل الذاتي هامة ومعتبرة، حيث استفادت 23 مؤسسة منها أي نسبة 7% مؤسسات من العينة من قرض مالي عند إنشائها.
- على ضوء الدراسة المشار إليها يمكن الوقوف على الإشكالية التمويلية والتي تحد من فرص وإمكانيات تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتي تتمثل في ضعف رأس مال مما يشكل عائقا في إنشاء، بقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مما ساهم في عدم قدرتها على الاستفادة من الخدمات التي يعرضها النظام البنكي التقليدي.
- فالعوائق المالية المرتبطة بكل نشاط في حالة نمو معروفة لدى الجميع، فنمو المؤسسة يجر إلى انخفاض محسوس للسيولة مصحوب بارتفاع في احتياجات دورة الاستغلال، المتولد عن الاستعمال المتزايد لطاقت

الإنتاج، ففي ظل نمو سريع يمكن أن نصل إلى ارتفاع الاحتياج في الرأس مال العامل الضروري، وهو السبب الشائع لصعوبات الخزينة، والطبي لا يمكن تجاوزه بشكل جذري إلا بواسطة التمويل الخارجي المتوسط والطويل الأجل. ففقط في نهاية دورة النمو أين يبدأ الاستثمار المتولد عليه في المساهمة في تحسين القدرة على التمويل الذاتي و بالتالي الحافطة على نشاط المؤسسة.

فانشغال الاستقلالية أمام المتعاملين الخارجيين هو في المقام الأول ذو طبيعة تسييرية managérial، لكن يمكن أن يكون ذو مصدر متعلق بالذمة المالية patrimonial، حيث يفضل عادة رب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة خاصة المؤسسة الصغيرة جدا منها التحكيم بين الزيادة في نشاطه و أمن ذمته المالية الشخصية، فميول المؤسسات العائلية الشائع إلى الاستثمارات العقارية على حساب الاستثمارات الإنتاجية يفسر في جانب كبي منه هذه الظاهرة.

كما ان اللجوء إلى الاقتراض البنكي العمدي أو الإجباري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعالج في بعض الأحيان عن طريق اللجوء إلى أنواع أخرى من التمويل المؤقت الذي لا يمثل لا أموال خاصة ولا قروض بنكية يوجد عادة تحت تسمية قروض أخرى مجهولة المصدر أو الحساب الجاري للشركاء، فاللجوء إلى هذا النوع من التمويل له حدوده المعروفة، فهو يظهر بشكل سريع ضعف الأموال الخاصة، كما يضع المؤسسة في حرج أمام البنوك قصد الاقتراض لتمويل النمو، خاصة إذا كانت هذه المبالغ مرتفعة بحيث تدفع البنوك مبادئ الحيلة المالية إلى عدم تمويل مؤسسات مستدانة من الناحية المحاسبية، وهو وضع يتغذى من اتساع نطاق الاقتصاد غير الرسمي.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر صعوبات في مجال التمويل بسبب:

ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد، ففي الوقت الذي يتحدث الخطاب الرسمي) السياسي (عن إجراءات دعم مالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة)، فإن الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التصورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي منها:

- غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى.

- المركزية في منح القروض.

- نقص المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات.

- ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القروض خاضع للإشهار.

- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية.

- هشاشة العلاقة بنك/مؤسسة: لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجبرة للجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها المالية، غير أن البنوك تبتعد عن زبائنها في كثير من الأحيان بسبب هشاشة هذه المؤسسات.

وقد أصبحت هذه الوضعية لا تطاق بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات نسب النمو العالي، التي أصبحت مجبرة للتخفيض من استثمارات و بالتالي مستويات التشغيل، لذا تعتبر البنوك مصدرا لإحدى.

الصعوبات التي تعاني منها هذه المؤسسات ، في حين أنه في بلدان أخرى كتونس مثلاً تم القضاء على هذه الصعوبات بفضل وجود بنوك محلية قريبة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذات سلوك تنشيطي أو مهني للبنوك وهذه العلاقة الوطيدة أدت إلى نجاح وازدهار كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنك، وزيادة على ذلك هناك عوامل أخرى تضغط على النشاط الإنتاجي من بينها:

-ارتفاع سعر تكلفة المنتجات المصنعة الناتج عن إعادة تقييم الأموال الثابتة والمواد الأولية المستوردة الناجمة عن انخفاض قيمة العملة.

كما أن النظام الجمركي يشكل أحد العقبات التي تخلق مشاكل وصعوبات عديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك نتيجة الإجراءات المتخذة من قبل إدارة الجمارك التي تسير وفق تشريع لا يسهل نشاط هذا القطاع وكذلك لبعده عن التطبيقات والأعراف الدولية التي تتماشى وتكيف القوانين والآليات الجمركية، حيث أن قطاع الجمارك كثيراً ما يتميز بالبيروقراطية وتعدد قنوات الرشوة.

فرع الثالث: المنظمات المهنية والمالية الخاصة بخدمة وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعزز الإطار التنظيمي والتوجيهي للاستثمارات الخاصة بهيئات ومنظمات عديدة متخصصة أنشأت في صالح خدمة وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، نذكر: ⁽¹⁾

- الغرفة الوطنية للتجارة CNC: إن الغرفة الوطنية للتجارة باعتبارها مؤسسة صناعية تجارية أصبحت بموجب القوانين التنظيمية بعد سنة 1988 تشكل نواة الإعلام ووسيط في الإجراءات القانونية الجديدة، وأصبحت تمثل إطار هام حيث يلتقي فيه كل المتعاملين الاقتصاديين المحليين والأجانب، وقد انتظمت حسب فروع تشكل الإطار التقني والمهني للتنظيم و التشاور والتنسيق ودراسة جميع المسائل المرتبطة بسير مختلف الأنشطة الاقتصادية، وبمقتضى القانون الأساسي للغرفة الوطنية للتجارة فقد كلفت بالمهام التالية:

- المشاركة في إعداد القرارات الاقتصادية التي تتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص فيما يتعلق باختيار الأنشطة التي ينبغي أن تشجع التكامل الاقتصادي ولا سيما مع الاستثمارات العمومية.

- إعداد برمجة تمويل القطاع الخاص المنتج وتسهر على تسييره وانسجامه ومتابعة إنجازه.

وفي هذا الإطار يتميز التكفل بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص من قبل الغرفة بما يلي:

أ- من ناحية الانشغالات: تخفيف الإجراءات وآجال الدراسة مع الحرص على إبقاء حجم المعلومات اللازمة للدراسة التقنية للمشروع علماً بأن مشاركة المستثمرين في إعداد القرار تؤدي إلى شفافية أكيدة في دراسة ملفات الاستثمار.

ب- من ناحية الطريقة: تتركز الإجراءات على لامركزية المستويات المختلفة لاتخاذ القرارات التي تساهم في تحقيق الاستثمار.

⁽¹⁾ عثمان لخف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها: دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه

دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2003، ص ص: 292-293.

واستمرت الغرفة الوطنية في تأدية هذا الدور إلى غاية النصف الثاني من سنة 1992، حيث تم إلغاء دورها في مجال استيراد السلع التجهيزية والمواد الأولية والنصف مصنعة للقطاع الخاص، وحل محلها لجنة تشارك فيها العديد من الوزارات تعرف بلجنة "ad hoc" وأخذت على عاتقها فحص طلبات المتعاملين (خواص وعموميين) لتحويل الواردات التي يفوق مبلغها 100000 دولار وفي حالة العكس فعلى المتعامل التفاوض مع البنوك.

وبموجب المرسوم التنفيذي 94-96 الصادر في 03 مارس 1996 تحولت الغرفة الوطنية الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)، أصبحت مؤسسة اقتصادية ذات طابع تجاري وصناعي، تسهر إلى جانب السلطات العمومية على تأدية المهام التالية :

- وضع في متناول المتعاملين الاقتصاديين بنك للمعلومات الاقتصادية.
 - تقديم الاستشارات الاقتصادية، المالية والقانونية للمؤسسات الاقتصادية.
 - المصادقة على الوثائق التجارية كالفواتير والشهادات.
 - البحث عن الشركاء الأجانب خاصة مع الاتحاد الأوروبي.
 - تكوين وتأهيل المستخدمين لمختلف القطاعات.
- 2- الجمعيات المهنية: أقدم المتعاملون الخواص بموازة تدخل السلطات العمومية في تنمية وتطوير تدخل القطاع الخاص في مجال الحياة الاقتصادية، بتنظيم وتوسيع تحركهم من خلال تأسيس العديد من الجمعيات والمنظمات المهنية، وقد كان ذلك ممكنا بفضل القانون رقم 90-31 المؤرخ في 04 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات المهنية الذي سمح بظهور هذه المنظمات، وتتلخص أهداف هذه الجمعيات فيما يلي:
- التفاوض مع السلطات العمومية حول اتفاقيات التأطير من أجل تطوير الإنتاج الوطني.
 - تطوير العلاقات بين البنوك والمؤسسات الخاصة.
 - تطهير محيط المؤسسات.
 - التقرب من المنظمات أرباب العمل للدول الأخرى من الضفتين الشمالية والجنوبية.
 - الشراكة مع الاتحاد الأوروبي (برنامج MEDA).
 - اقتراح حلول للمشاكل اليومية التي تشهدها المؤسسة الخاصة.
 - المساهمة في اندماج المحترفين في مختلف فروع النشاط من خلال تبادل التجارب والمعلومات بين المؤسسات.

- فرض نقاش حول دور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدفع بالسلطات العمومية إلى الاهتمام بشكل فعلي وجاد بمطالب المقاولين داخل القطاع⁽¹⁾، ومن بين تلك المنظمات نذكر:

جدول رقم (12): يبين الجمعيات والمنظمات المهنية

الرمز	اسم المنظمة	سنة الإنشاء
CAP	الكنفدرالية الجزائرية لأرباب العمل Confederation Algerian du patronat	/
CIPA	كنفدرالية الصناعيين والمنتجين الجزائريين Confédération des industriels et producteurs Algériens	1997
CNP	التنسيقية الوطنية لأرباب العمل Coordination national du patronat	/
CSPA	المجلس الأعلى لأرباب العمل الجزائريين Algérien conseil supérieur du patronat	/
CGEOA	الكنفدرالية العامة لأرباب العمل الجزائريين Confédération générale des employeurs et opérateurs algériens	1990
CNPA	الكنفدرالية الوطنية لأرباب العمل الجزائريين Confédération nationale du patronat algérien	1990
CEIMI	نادي المقاولين والصناعيين للمنتجة Club des entrepreneurs et industriels de la hitidja	1998
LIC	رابطة المستثمرين للعاصمة Ligue des investisseurs de la capitale	2001
ANICER	الجمعية الوطنية لصناعيي الخزف Association national des industriels de la céramique	2001
CEOCI	نادي المؤسسات والهيئات الصادق عليها Club des enterprise et organismes cetifies ISO	2001
ACE	جمعية مدبري المؤسسات Association des chefs d'entreprise	2000
UNAI	الاتحاد الوطني للوكالات العقارية L'union national des agences immobilières	1997
UAR	الاتحادية الجزائرية لشركات التأمين وإعادة التأمين L'union Algerian des sociétés d'assurances et de reassurance	1994
APCC	جمعية مواد التجميل الروائح والكيمياء Association de la parfumeries cosmétique et chimie	/

1999	الجمعية الجزائرية لنساء مديري المؤسسات Association de Algerians des femmes chefs d'entreprise	SEVE
/	جمعية الدفاع عن اقتصاد السوق Association de défense de l'économie de marché	ADEM
2001	الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين Association national des exportateurs Algerians	ANEXAL

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مصدر سابق.

3- الشركات المالية: لقد فتحت التوجهات الجديدة في السياسة المالية الباب أمام الخواص والشركاء الأجانب لإنشاء مؤسسات بنكية خاصة: (1)

3-1- الشركة المالية الجزائرية-الأوروبية: كما يشير اسمها هي شركة مختلفة جزائرية أوروبية للمشاركة برأس مال قدره 125 مليار دج، أنشأت في 30 افريل 1991 بين بنوك جزائرية إلى جانب مساهمين أوروبيين، تتمثل مهمتها في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمشاركة الجزائرية الأوروبية في كل مجالات النشاط الاقتصادي وذلك بالتدخل في:

- إنجاز دراسات ذات مرد ودية.

- البحث عن مصادر التمويل للمشاريع.

- تقديم دراسات تقنية اقتصادية.

- وضع قروض للمشاكل وقروض على شكل حسابات جارية.

3-2- شركة الخدمات المالية والاستثمار: هذه الشركة وعلى غرار سابقتها هي شركة مالية مختلطة ورأسمالها تملكه شركة الاستثمار و التحويل الجزائري (IFA) وأحد اكبر البنوك التجارية الأوروبية، تهدف إلى تقديم خدمات مالية تتعلق بـ:

- إعداد الدراسات التقنية والاقتصادية للمشاريع الصناعية لفائدة المتعاملين الجزائريين أو الأجانب.

- تطوير الشراكة الصناعية (Partenariat industriel).

- تقديم معلومات واستثمارات في مجال إنشاء المؤسسات.

- المساهمة في تمويل المشاريع.

- تعبئة الموارد المالية المحلية أو بالعملة الصعبة.

تعرضنا في هذا المبحث بصفة عامة إلى أهم الإجراءات المساعدة التي اتخذتها السلطات العمومية (البرامج الحكومية، القوانين، المراسيم والأوامر التنفيذية والتشريعية والتنظيمية) لتنمية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وقد عمدت الجزائر إلى اعتماد هذه الإجراءات محاولة من

(1). وهبية إبراهيم بوزيد وآخرون، مرجع سابق، ص:74.

خلالها التخفيف من حدة المشاكل والصعوبات التي تعيق تطور القطاع، وتكييفه والتحويلات الاقتصادية التي يمر بها الاقتصاد الوطني.

المطلب الثالث: برامج وهيئات لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الدعم الدائم من أجل ترقيتها والنهوض بها وبالتالي يجب على السلطات العمومية البحث عن أساليب وطرق لتدعيمها سواء عن طريق وضع برامج لترقيتها أو عن طريق التعاون الدولي بالإضافة إلى الهبات الحكومية المساعدة.

الفرع الأول: آليات وبرامج دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

لقد جاءت المادة 11 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهدف إلى تدابير المساعدة والدعم والترقية لهذه المؤسسات حيث يهدف القانون إلى: ⁽¹⁾

- إنعاش النمو الاقتصادي؛

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛

- ترقية و توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- ترقية تصدير السلع و الخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- الحث على وضع أنظمة جبائية مكيّفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كل هذه الأهداف جعلت السلطات العمومية تبحث عن أساليب وطرق لتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولعل أهم ما وضعته في هذا الشأن:

أولاً- إنشاء بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بموجب المادة 24 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في: 12-12-2001

تتضمن تأسيس بنك معطيات خاص بهذه المؤسسات، و ذلك بهدف مساعدتها على التطور وفق النظم التكنولوجية الحديثة، و كذا دعمها على تخطي مشاكل انعدام للمعلومات حيث يحتوى هذا البنك على نظام شامل لنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً: إنشاء مجلس وطني مكلف بترقية المناولة

يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و يتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات و الجمعيات المعنية بترقية المناولة .

ومن بين مهام المجلس الأساسية ما يلي:.

- اقتراح كل التدابير من شأنه تحقيق اندماج أحسن للاقتصاد الوطني

⁽¹⁾. مادة 11، مرسوم التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة
- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا مواطنين أم أجانب
- تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة
- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها.

ثالثا: إنشاء هياكل الدعم

تتمثل فيما يلي

أ- مراكز التسهيل

ب- مشاتل المؤسسات لقد نصت المادة 12 من القانون رقم 01-17 الصادر في: 12-12-2001 على إنشاء مشاتل من قبل الوزارة و هذا قصد ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعا: إنشاء صناديق دعم الاستثمار

لقد نصت المادة 27 من الأمر رقم 01-63 المؤرخ في أوت 2000 على تنمية الاستثمار، وإنشاء رأس مال خاص لدعم الاستثمار ويتكفل بالتكاليف الممنوعة للاستثمار خصوصا مالي:

- التكفل بالهياكل القاعدية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛

- تكثيف القروض الموجهة للاستعمال في الإنتاج؛

- تحفيز ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

خامسا: تطوير نظام المعلومات الاقتصادي والإحصائي

وقد عملت الوزارة الوصية على هذا القطاع بمجهودات معتبرة لتفعيل نظام اقتصادي وإحصائي حيث وضعت تدابير تهدف إلى:

- إنشاء و تطوير موقع الانترنت الذي تم إنشائه سنة 2001: www-pmeart-dz.org.

- وضع هاتف اخضر على مستوى الوزارة لتسهيل الاتصال.

- إنشاء بنك معلومات و تزويده بكم هائل من المعطيات حول القطاع و ذلك عن طريق ONS، CNAS.

سادسا: تطوير وترقية سياسة التكوين

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

- إنشاء وتطوير القدرة على تقديم الاستشارة في قطاع المؤسسات ص و م وتتمثل حصيلة العملية في تكوين 200 مستشار بالجزائر و تزويد مراكز الدعم بمستشارين ذو مستوى عال ومتخصصين في مجال تسيير المؤسسات.

- مرافقة المستشارين في الميدان وتحديد النقائص التي يعاني منها المستشارين المبتدئين بهدف معالجتها خلال عملية التكوين.

- دعم إنشاء المؤسسات من خلال عملية التكوين، استهدف هذه الخطة 30 مكونا قاموا المساعدة خبير دولي بإلقاء دروس نموذجية لفائدة 7 مجموعات مكونة من مهندسين و تقنيين تضم كل مجموعة من (12-15) عضوا.

- تطوير و دعم العلاقات مع الجمعيات المهنية.

- إعادة تأهيل المؤسسات من حيث جانب التسيير.

سابعاً: تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لازالت هذه المؤسسات تنمو و تتطور في محيط صعب يتميز بثقل الإدارة و كذا البيروقراطية لذا فتحسين المحيط يستوجب التدخل على مستوى المحاور الآتية

- تحسين النظام المالي المصرفي لتسهيل الحصول على القروض الخاصة بقطاع المؤسسات ص و م

- إنشاء نظام معلومات خاص بقطاع المؤسسات ص و م.

- إنشاء مصادر جديدة للمناولة و الشراكة و خلق مراكز التكوين المتخصصة.

- إنشاء مرصد خاص بالقطاع Observation de la PME .

- العمل على تقوية الهيئات الموجودة و محاولة تكيف خدماتها للحاجات الخاصة للمؤسسات

(غرفة التجارة الصناعة CALPI...).

ثامناً: تشجيع تصدير منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أجل فعالية هذه المؤسسات في السوق عملت الوزارة على تبني خطة عمل بغية تجسيد محور التصدير، حيث قامت الوزارة بالمشاركة في بعض المعارض الدولية وشجعت المبادرات التصديرية لإحداث نوع من المقاربة نحو الأسواق الخارجية.

تاسعاً: تحسين النظام المصرفي والمالي

بعد انفتاح السوق الجزائري للمنافسة ودخول الجزائر اقتصاد السوق طرأت بعض التغيرات على النظام

المصرفي الجزائري ولكن يبقى بعيدا جدا عن دوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا قامت الوزارة المعنية باتخاذ عدة تدابير منها:

- تحسين نوعية الخدمات المقدمة من طرف البنوك.

- تعجيل معالجة الملفات على مستوى البنوك.

- العمل على عدم مركزية قرار منح القروض (دراسة الملفات على مستوى محلي).

- البحث عن صيغ ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و العمل على جعل شروط القرض مرنة.

- توضيح الهيكل العام للضمانات فيما يتعلق بالقروض الخاصة بهذه المؤسسات.

عاشراً: تسهيل إجراءات الحصول على العقار الصناعي

لأشك وأن مشكل العقار وعقود الملكية من اكبر المشاكل التي تعيق الاستثمار ببلادنا لذا اتخذت عدة تدابير على مستوى الوزارة تمثلت فيما يلي:

- وضع لجنة بها وزارة المالية ووزارة الداخلية لتعديل القضايا الخاصة بالعقار وعقود الملكية.
 - تنظيم اجتماع مع CALPI ووزارة الداخلية و APSI لاقتراح تحسين شروط الحصول على الأرضي.
 - العمل على إنشاء إطار تشريعي و قانوني قصد إعداد إطار فعال لتسيير وإستغلال مناطق النشاط.
 - التكفل بتسوية النزاعات الحالية و الوضعية القانونية التي يعيشها هذا القطاع.
 - التكفل بتوفير إمكانيات إضافية للتكفل بتهيئة المناطق الصناعية وتسيير أمثل لها.
- إحدى عشر: إنشاء صناديق ضمان القروض**

تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صناديق ضمان القروض، وذلك لضمان القروض البنكية للمؤسسات ص و م، و يقدر رأسمال هذا الصندوق بحوالي 110 مليار دينار ويستفيد من إشراف تقني من قبل خبراء كنديين، وانطلق الصندوق في عمله مع نهاية سنة 2003 وهناك صندوق ضمان آخر أنشئ في إطار برنامج مبدأ مع الاتحاد الأوروبي. وفيما يخص تمويل القروض و حيث الإشارة إلى مختلف خطوط القرض التي وجهت الاستثمارات وطنية أهمها خط قرض البنك الإفريقي للتنمية الذي وصل إلى 140 مليون دولار والذي اشرف عليه بنك تنمية المحلية، بالإضافة إلى الخط الإيطالي (ميديو كريديتون) الذي يقدر بحوالي 30 مليون دولار والذي استهلكته منه 55% و من جهة أخرى يسمح بتخفيض نسبة الفوائد على دفعتين الأولى و الثانية ليصبح أقل من 5%.

الفرع الثاني: التعاون الدولي من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا يمكن وضع إستراتيجية جديدة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمعزل عن مجال ترقية الشراكة والتعاون الدولي، لمالها من الآثار والانعكاسات على المؤسسة الجزائرية في المدى البعيد والمتوسط: (1)

أولاً: برنامج ميدا لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هذا البرنامج مندرج في إطار التعاون الأورو متوسطي يهدف إلى ترقية المنتج المحلي ليصل إلى المقياس الدولية من حيث الجودة، و يعتبر برنامج ميدا أحد أهم البرامج التي استفاد منها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إذ تبلغ قيمته حوالي 66 مليون أورو تشارك المجموعة الأوروبية ب 57 مليون أورو و الجزائر بـ: 5320000 أورو.

والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ: 4125000 أورو، يمتد هذا البرنامج على مدى 5 سنوات وقد وقع عليه في 1999 و يهدف هذا البرنامج إلى:

- تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتحسين قدرتها التنافسية و يساهم هذا البرنامج في:
- تحسين قدرات 3000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للتأقلم مع متطلبات السوق من خلال 80 مشروع نموذجيا.

(1). وهبية إبراهيم بوزيد وآخرون، مرجع سابق، ص ص: 54-55.

- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل المناسب لاحتياجات عن طرق دعم إنشاء 14 مؤسسة مالية متخصصة.

- دعم عمليات التكوين لفائدة هياكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا-التعاون الثنائي

هناك العديد من برامج التعاون الثنائي و خاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة في ميدان تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويتجلى هذا التعاون فيما يلي:

1- التعاون مع فرنسا: في إطار التعاون الجزائري الفرنسي تم إبرام اتفاق مع الجمعية الدائمة لغرف الحرف بفرنسا لتكوين 48 منشطا اقتصاديا.

2 - التعاون مع ألمانيا: في إطار التعاون الثنائي مع ألمانيا و خصوصا في مجال التكوين و الاستشارة فبعد أن أنهى تكوين 200 مستشار مختصا في المؤسسات ص و م و تشخيص وضعية 30 مؤسسة قام هذا البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز دعم متواجدة في مختلف جهات الوطن بتنظيم ملتقيات إعلامية و دراسية لممثلي الجمعيات المهنية.

3- التعاون مع إيطاليا: حيث تم تنفيذ خط قرض مقدر بـ 52.5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات ص و م في ميادين اقتناء التجهيزات و نقل تكنولوجيايات التكوين و المساعدة التقنية و التبرعات الصناعية

الفرع الثالث: الهيئات الحكومية المساعدة:

قامت مختلف الحكومات في إطار سياسة إنعاش الاستثمارات، و ترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة بإنشاء هيئات عديدة مساعدة على تطبيق هذه السياسة منها: (1)

أولاً- الوزارة المنتدبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعكس إنشاء هذه الوزارة منذ 1991 الاتجاه الجديد الذي تريد السلطات إعطائه للسياسة الصناعية بالاعتماد على تهيئة أفضل للنسيج الصناعي، فأصبح في إطار السياسة الجديدة توجيه الاستثمارات نحو إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة بتعبئة الإمكانيات المتاحة في القطاع الخاص الذي يملك قدرات صناعية وبشرية هائلة لا تزال مستغلة في قطاعات ثانوية، ومع إنشاء هذه الوزارة وتعيين رجال أعمال من القطاع الخاص على رأسها يعتبر جليا على هذا التوجه بحيث ينتظر تقديم الكثير لهذا القطاع خاصة منها رفع القيود التي تعرقل نموه وتطوره.

وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 211-94 المؤرخ ب 18 جويلية 1994 ارتقت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة و ذلك من اجل ترقية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتوسعت صلاحياتها طبقا للمرسوم 190-2000 المؤرخ في 11 جويلية 2000 حيث أصبحت مكلفة بما يلي:

- حماية طاقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المجودة وترقيتها

- تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة؛

(1). لخلف عثمان، مرجع سابق، ص ص: 278-279.

- ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية المناولة؛
- ترقية وسائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية القطاع؛
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد استراتيجيات لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع؛
- تبني سياسة ترقية القطاع وتجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه و تأطير و مراقبة وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

1-2 طبيعة الوكالة ومهامها: و هي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و هي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشبابي من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات، وقد أنشأت سنة 1996، لها فروع جهوية و هي تحت سلطة رئيس الحكومة، كما يتابع وزير التشغيل الأنشطة العملية للوكالة،

حيث تقوم هذه الأخيرة بالمهام التالية

- تشجع كل الأشغال والتدابير المساعدة على ترقية تشغيل الشباب من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأول.
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ومنها الإعانات والتخفيضات في نسب الفوائد.

- متابعة الاستثمارات التي ينجزها أصحاب المشاريع في إطار احترامهم لبنود دفتر الشروط.
- إتاحة المعلومات الاقتصادية و التقنية و التشريعية لأصحاب المشاريع لممارسة نشاطاتهم.
- تقديم الاستشارات لأصحاب المشاريع و المتعلقة بالتسيير المالي و تعبئة القروض.
- إقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك و المؤسسات المالية في إطار التركيب المالي لتمويل المشاريع و إنجازها و استغلالها.
- تكلف جهات متخصصة بإعداد دراسات الجدوى وقوائم نموذجية للتجهيزات وتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع لتكوينهم وتجديد معارفهم في مجال التسيير والتنظيم، ويسير الوكالة مجلس توجيه ويديرها مدير و مجلس مراقبة.

2-2 أشكال الدعم المالي والإعانات التي تقدمها الوكالة: تقدم الوكالة الوطنية مساعدات هامة للمؤسسات الصغيرة سواء في مجال التمويل أو في ميدان الإعانات المستمرة خلال فترة إنشاء المشروع وفي مرحلة الاستغلال.

أ- الإعانات المالية للمؤسسات الصغيرة:

ب- الإعانات الجبائية وشبه الجبائية:

ثالثا: وكالة ترقية ودعم الاستثمارات و الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار:

1- وكالة ترقية الاستثمارات APSI: (02) فتح قانون 1993 للاستثمارات المجال أكثر للقطاع الخاص حتى يتدخل في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية وقد تدعم ذلك على مستوى الهيئات الحكومية بإنشاء هيئة جديدة تدعم دور الدولة في إنعاش القطاع الخاص وهي وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها والتي تنشط تحت وصاية رئيس الحكومة.

تكلف الوكالة بمساعدة المستثمرين في استيفاء الشكليات اللازمة لإنجاز استثماراتهم، لا سيما المتعلقة بالأنشطة المقننة و بالسهر على احترام الآجال القانونية لهذه الأنشطة.

تؤسس الوكالة في شكل شبك وحيد يضم الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار، وبهذه الصفة تقدم الوكالة في الأجل المحدد، أقصاه 60 يوم ابتداء من تاريخ الإيداع النظامي للتصريح وطلب الاستفادة من الامتيازات بناء على تفويض من الإدارة كل الوثائق المطلوبة قانونا لإنجاز الاستثمار.

ولقد ساهمت الوكالة منذ نشأتها في تنمية الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و رغم الحوصلة النهائية المتعلقة بإنجاز المشاريع المصرح بها مازالت غير دقيقة فان الأرقام تبرز أهمية الدور الذي قامت به.

فقد بلغت تعهدات الاستثمار لدى الوكالة حوالي 3344 مليار د ج بعدد مشاريع يفوق 43200 مشروع يتوقع أن تساهم في إنشاء 1.6 مليون منصب شغل وأغلبية المشاريع الجديدة تمثل 8% من الإجمالي، وتحتل المشاريع الصناعية المرتبة الأولى بنسبة 37% من مجموع المشاريع و 45% من التكلفة الاستثمارية الكلية و 40% من حجم العمالة المتوقعة يليها قطاع النقل في المرتبة الثانية من حيث عدد المشاريع بنسبة 22% بينما من حيث تكاليف الاستثمار و حجم التشغيل فان قطاع الأشغال العمومية والبناء في المرتبة الثانية.

ولقد تطورت كذلك مشاريع الشراكة المصرح بها حيث قدرت ب 397 مشروع خلال الفترة المذكورة بقيمة إجمالية تصل إلى 164 مليار د ج و يتوقع إنشاء 47000 منصب شغل بعد إنجازها.

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI: بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار جاءت "ANDI" لتحل محل "APSI" في 20 أوت 2002 وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تعنى بخدمة المستثمرين الوطنيين الأجانب.

وترتبط إداريا بصفة مباشرة برئاسة الحكومة ومهمتها تسهيل الاستثمار وتبسيط الإجراءات إلى أقصى الحدود الممكنة تجاه المستثمرين وكذا التعريف بقرض الاستثمار في الجزائر، كما أنها تجسد تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي وتحرير الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية من خلال مساعدة المستثمرين على إنجاز مشاريعهم وتوفير كل المعطيات لهم خاصة إذا تعلق الأمر بالمحيط الاقتصادي ومناخ الاستثمار والعمل على تطوير وترقية مجالات وأنماط أخرى جديدة ينطوي عليها الاستثمار.

رابعاً: المجلس الوطني للاستثمار

هذا المجلس هو جهاز جديد يقع تحت وصاية رئيس الحكومة ويقوم هذا الجهاز بالمهام التالية:

- اقتراح التدابير الأساسية التي من شأنها أن تطور الاستثمارات وهذا بوضع إطار عام لخطة استثمارات تتضمن هذه الأخيرة أولويات الاستثمارات وذلك عبر تحديد مجالاتها في مختلف القطاعات والعوامل المؤثرة فيها وتدابير تحفيزية تحكمها مساهمة التطورات الملحوظة وبناء على دراسة تستوجب طبيعة ونوع الاستثمار وأهميته الاقتصادية.
- إبداء موافقته الإلزامية فيما يخص الاتفاقات التي تبرمها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لحساب الدولة والمستثمر، كما أنه يحدد المزايا التي تستفيد منها الاستثمارات التي يمنحها التشريع الجديد ويفصل فيها.

- يحدد هذا المجلس الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لاسيما تلك التي تستعمل تكنولوجيات خاصة من شأنها المحافظة على البيئة وحماية الموارد الطبيعية والعمل على تحقيق تنمية مستدامة ويفصل فيها.
- رفع تقارير إلى مصالح الحكومة تتضمن اتجاهات الاستثمار والتنمية والتدابير الضرورية لدعمه وتشجيعه ودراسة الصعوبات التي توجه المستثمرين واقتراح الحلول المناسب لها.
- دراسة طلبات منح المزايا بعد ما يتحقق من توفر الشروط اللازمة لذلك وإصدار القرار بمنح هذه المزايا.

- إبداء رأيه في المسائل التي تحال إليه من طرف الجهات المعنية بالاستثمارات (الوزارة المعنية....) فيما يخص تفسير أغراض قانونية تعنى بالاستثمارات، كما يتلقى اقتراحات المستثمرين الأجانب وبحثها وتقديم توصياته إلى مصالح رئاسة الحكومة من أجل دراستها واتخاذ القرارات بشأنها.

خامساً: الشباك الوحيد اللامركزية

من أجل رفع العوائق البيروقراطية وتسهيل الإجراءات الإدارية أمام المستثمرين المحليين والأجانب، تم إنشاء الشباك الوحيد كجهاز لا مركزي لتوفير أفضل التسهيلات لعمليات الاستثمار.

يكون هذا الشباك من مختلف مكاتب الهيئات والمؤسسات المعنية بالاستثمار، وعبر الشباك الوحيد فإن الوكالة الوطنية للاستثمار تقوم بإبلاغ المستثمرين بقرار منح المزايا في أجل أقصاه ثلاثون (30) يوماً، كما تسلم كل الوثائق المطلوبة قانوناً لإنجاز الاستثمار.

ويخضع التماس خدمات الشباك الوحيد كجهاز لمركزي لإدارة المستثمرين باستثناء إيداع تصريح الاستثمار وطلب المزايا، وأنشأ هذا الجهاز من أجل تأمين سهولة العمليات الاستثمارية وهو المخاطب الوحيد للمستثمرين.

سادسا: لجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية

أنشأت سنة 1994 وهي لجان على مستوى المحليات مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات وتقديم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع التي صادقت عليها وخصصت لها قطع أراضي منذ سنة 1994 إلى غاية سبتمبر 1999 حوالي 13000 مشروع يتوقع أن تستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد إنجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الاقتصادية، وقد كان توزيع تلك التي أنشأت فعلا في نهاية 1999 (حوالي 500 مشروع)

سابعا: وكالة التنمية الاجتماعية

وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي أنشأت سنة 1994 وهي تحت إشراف المباشر لرئيس الحكومة، تسعى لتقديم قروض مصغرة للتخفيف من أشكال الفقر والحرمان، ومن أهم وظائف هذه الوكالة نذكر:

- ترقية وتمويل الأنشطة ذات المنفعة الاقتصادية والاجتماعية التي تتضمن استخداما للعمالة
- تطوير وتنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والفردية عن طريق القروض المصغرة التي تمكن من توفير العتاد والأدوات أو المواد الأولية لممارسة بعض الحرف والمهن لتشجيع العمل الحر، وتطوير الحرف الصغيرة والأعمال المنزلية والصناعات التقليدية للتقليل من الفقر وتحسين مستويات المعيشة.
- وقد كانت مساهمتها محدودة في مجال مكافحة الفقر عن طريق تطوير بعض الأنشطة الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة)

ثامنا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

لقد تم استحداث منظومة جديدة للقرض المصغر دخل حيز التطبيق سنة 2004، حيث تتكلف هذه الوكالة بمهمة الإشراف على صندوق الضمان التعاضدي للقرض المصغر الذي يعتبر آلية جديدة لضمان القروض التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية للمستفيدين من القروض المصغرة.

تاسعا: بورصات المناولة والمشاركة

هي جمعيات ذات منفعة عامة في خدمة القطاع الاقتصادي تم إنشاؤها عام 1991، وتتكون من المؤسسات العمومية والخاصة، ومن مهامها:

- إحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الصناعية لغرض إنشاء دليل مستوى لطاقات المناولة.

- ربط العلاقات بين عروض وطلبات المناولة وإنشاء فضاء للوساطة المهنية.

- تشجيع الاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية للصناعات المحلية.

- إعلام المؤسسات وتزويدها بالوثائق المناسبة.
- تقديم المساعدات الاستشارية والمعلومات اللازمة للمؤسسات.
- المساهمة في أعمال تكثيف النسيج الصناعي بتشجيع إنشاء مؤسسات وصناعات صغيرة ومتوسطة جديدة في ميدان المناولة.
- ترقية المناولة والشاركة على المستوى الجهوي والوطني والعالمي.
- تنظيم الملتقيات واللقاءات حول مواضيع المناولة.
- تمكين المؤسسات الجزائرية من الاشتراك في المعارض.

عاشرا: صناديق الدعم

تساهم الدولة على مختلف المستويات بتقديم الدعم للمشروعات الاقتصادية بأشكال مختلفة وضمن قطاعات وأنشطة متعددة.

ومن بين أهم تلك الصناديق نذكر:

- الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب.
- الصندوق الخاص بتخفيض الفوائد.
- الصندوق الوطني للتنظيم والتنمية الفلاحية.
- الصندوق الوطني لتطوير الصيد وتربية المائيات.
- صندوق دعم الاستثمارات.
- صندوق ترقية التنافسية الصناعية.
- صندوق الشراكة.
- الصندوق الوطني للتهيئة العمرانية.
- الصندوق الخاص باستصلاح الأراضي عن طريق الامتياز.

خلاصة:

يعتبر التمويل من القرارات الأساسية التي يجب أن تلقى العناية من طرف إدارة المؤسسة سواء كانت صغيرة أو متوسطة، لأنه بدون التمويل لا يمكن لأي مؤسسة أن تتحرك وتعمل أي أن التمويل يعتبر الشريان الرئيسي الذي يمكن المؤسسة على الحركة والقيام بنشاطها.

فكل فرع في المؤسسة يحتاج إلى المال بقدر معين وفي زمن معين ومحدد وهذا الدور الذي يقوم به التمويل كما أن مصادر الحصول على الأموال تختلف، أي أن هناك تمويل داخلي أي المؤسسة تعتمد في تمويلها على أملاكها الذاتية.

وهناك أيضا تمويل خارجي أي الاعتماد على مصادر خارجية لتمويلها والتي ينجم عنها أسعار فائدة مرتفعة وتتطلب من المؤسسة ضمانات ومن هنا استدعى الأمر إلى البحث عن صيغ تمويلية بمعدل تكلفة مناسب وبضامات معقولة أي الاعتماد على الطرق الإسلامية في التمويل.

تمهيد:

تمثل المؤسسة الخلية الأساسية للنشاط الاقتصادي ويتوقف نجاح هذا النشاط على مدى نجاحها في تحقيق أهدافها، التي تقوم على التسيير الإستراتيجي، خاصة إذا كانت تنشط وسط محيط ديناميكي يفرض عليها وهي مجموعة من القيود تمثل لها العديد من المخاطر كما يمكن أن توفر لها بعض الفرص التي يجب استغلالها وتسخيرها لخدمة الهدف العام للمؤسسة.

ولوصول المؤسسة إلى تحقيق أهدافها المرجوة، وجب عليها تطبيق العديد من الأساليب السياسية وانتهاج الأساليب التي تقوم على التسيير الإستراتيجي، خاصة إذا كانت تنشط وسط محيط ديناميكي يفرض عليها مجموعة سياسات تساعد على بلوغها من خلال محاولته الوصول إلى استخدام الأمثل لموردها المالي تحتاج أي مؤسسة أثناء إنشائها الأموال بهدف شراء الموجودات الثابتة والمتداولة وكذا أثناء نشاطها للوفاء بالالتزامات وللتوسع في أعمالها.

وتتوقف القرارات المتخذة داخل المؤسسة على الوضعية المالية كونها تمثل العمود الفقري وقد تطور مفهومها تطورا ملحوظا.

المبحث الأول: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقسيمها على مستوى ولاية ميلة حسب النشئية الإحصائية رقم 9 للسداسي الأول من سنة 2010

ولاية ميلة لها خصائص تميزها عن باقي الولايات سواء من حيث عدد المؤسسات التي توجد فيها صغيرة كانت أو متوسطة سيتم تبيان ذلك فيما يلي:

المطلب الأول: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وسنتطرق في هذا المطلب إلى تقديم ولاية ميلة وبلدياتها ودوائرها وصندوق الضمان الاجتماعي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفاتها.

الفرع الأول: تقديم ولاية ميلة وبلدياتها ودوائرها

تلتعب المواقع الجغرافية دورا هاما في مدى إعطاء أي منطقة دورا اقتصاديا تلعبه سواء تعلق الأمر بالنواحي الإقليمية أو الوطنية فولاية ميلة تقع فلكيا بين خطي طول 5° و 43° إلى 6° و 30° شرق خط غرينتش وبين دائرتي عرض 35° و 45° إلى 36° و 34° شمال دائرة الاستواء، وبهذه الصورة فإن ولاية ميلة تشكل بهذا الموقع منطقة جغرافية انتقالية بين الساحل والمناطق الداخلية.

تحتل ولاية ميلة موقعا جغرافيا متميزا تحدها من الشمال السلسلة التلية الساحلية ومن الغرب سلسلة جبال الياور والسهول العليا الغربية، أما من الناحية الشرقية فتحدها جبال قسنطينة ومن الجنوب تحدها جبال الأوراس الواقعة ضمن ولاية باتنة، أما من الجنوب الشرقي تحدها سلاسل جبلية تقع ضمن نطاق الولاية أم البواقي، وهذا الموقع فإن ولاية ميلة تقع في قلب الشرق الجزائري.

شهدت ولاية ميلة منذ الاستقلال إلى يومنا هذا عدة تقسيمات من بينها كون ولاية ميلة ولاية فتية تسعى إلى فرض نفسها على الصعيد التنموي بالأخص، ولقد تضاعف عدد البلديات ثلاث مرات تقريبا من 11 بلدية إلى 32 بلدية، الجدول التالي يقدم هذه البلديات:

الجدول رقم(13): بلديات ولاية ميلة

الرقم	البلديات	الرقم	البلديات
1	ميلة	17	ترعي بابنان
2	عين التين	18	تسالة
3	سيدي خليفة	19	أعميرة آراس
4	القرارم قوقة	20	عين البيضاء أحريش
5	حمالة	21	عياضي بارباس
6	سيدي مروان	22	الرواشد
7	الشفقارة	23	تبيرقنت
8	واد النجاء	24	شلغوم العيد
9	أحمد راشدي	25	واد العثمانية
10	زغاوية	26	عين ملوك
11	فرجيوة	27	تاجنانت

12	يحي بني قشة	28	بن يحي عبد الرحمن
13	بوحاتم	29	أولاد خلوف
14	دراحي بوصلاح	30	التلاغمة
15	تسدان حدادة	31	واد سقان
16	مينار زارزة	32	المشيرة

المصدر: بتصرف

هذه البلديات مجمعة في 13 دائرة الجدول التالي يبينها كما يلي:

الجدول رقم (14): دوائر ولاية ميله

العدد	الدوائر	العدد	الدوائر
1	ميلة	8	ترعي باينان
2	القرارم قوقة	9	عين البيضاء أحريش
3	سيدي مروان	10	الرواشد
4	واد النجاء	11	شلغوم العيد
5	فرجيوة	12	تاجنانت
6	بوحاتم	13	التلاغمة
7	تسدان حدادة		

المصدر: بتصرف

الفرع الثاني: تقديم الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي

هو تعبير عن البرنامج الذي تخصصه الحكومة لتقديم منافع إلى الأشخاص الذين يتقاعدون، أو لورثتهم وهذا الصندوق يعين العمال الذين يشملهم، عندما يصبحون غير قادرين على العمل، ويساهم أصحاب العمل ومواطنون عادة في هذا الصندوق عن طريق دفع مبالغ محسوبة على أساس سنة من رواتب أو مكاسب الموظفين.

الفرع الثالث: تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تصنيفها

في الجدول التالي نبين تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تصنيفها في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001:

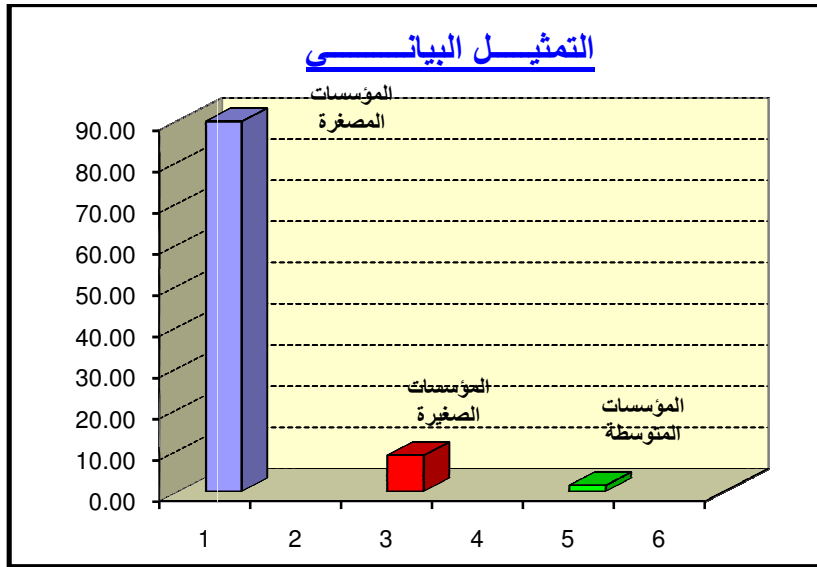
الجدول رقم(15): تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية ميله حسب تصنيفها

نوع المؤسسات	عدد المؤسسات	النسبة %
المؤسسات المصغرة	4508	89,78
من عامل إلى 09 عمال		
المؤسسات الصغيرة	440	8,76
من 10 إلى 49 عامل		
المؤسسات المتوسطة	73	1,45
من 50 إلى 250 عامل		
المجموع	5021	100,00
من عامل إلى 250 عامل		

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

يبين الجدول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب تصنيفها، فمثلا نلاحظ المؤسسات المتوسطة تتكون من 50 إلى 250 عامل منخرطون في 73 مؤسسة ببنية تقدر 1.45%.
في حين المؤسسات الصغيرة تحتوي على 10 إلى 49 عامل وتكون أكثر انتشارا على المؤسسات المتوسطة وعددها يصل إلى 440 مؤسسة بنسبة 8.73%.
وقد بين لنا الجدول أن المؤسسات المصغرة هي أكثر حصة من حيث عدد المؤسسات تمثلت في 4508 بالنسبة 89.78%.

والتمثيل البياني يوضح لنا أكثر قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كما يلي:
الشكل رقم(1): تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

من خلال الشكل نستنتج أن المؤسسات لولاية ميلة هي مؤسسات ناشئة أي مصغرة جدا.

المطلب الثاني: تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية ميله حسب نشاطاتها وقطاعاتها.
وسنتطرق إلى توزيع المؤسسات حسب فروع النشاط وقطاعات النشاط وحسب النشاطات الاقتصادية
الفرع الأول: توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط لولاية ميله
في الجدول التالي نيبين تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموع فروع النشاطات كما يلي:
الجدول رقم(16): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموع فروع النشاطات لولاية ميله

مجموع فروع النشاط	عدد المؤسسات	النسبة %	الفروع
خدمات	2266	45,13	النقل و المواصلات التجارة الفندقة و الاطعام خدمات للمؤسسات خدمات للعائلات مؤسسات مالية أعمال عقارية خدمات للمرافق الجماعية
البناء والأشغال العمومية	1894	37,72	البناء والأشغال العمومية
الصناعة	812	16,17	المناجم و المحاجر الحديد والصلب مواد البناء الكيمياء، البلاستيك، المطاط صناعة غذائية صناعة النسيج صناعة الجلد صناعة الخشب والفلين وتحويل الورق صناعات مختلفة
الزراعة و الصيد البحري	46	0,92	الزراعة و الصيد البحري
خدمات ذات الصلة بالصناعة	3	0,06	المياه و الطاقة المحروقات خدمات الأشغال البترولية
المجموع	5021	100	

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

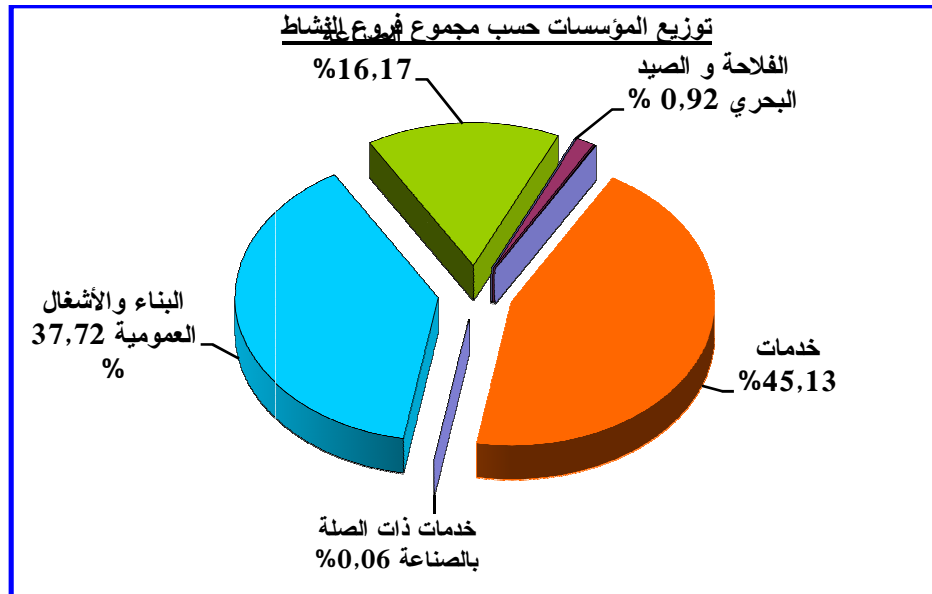
تتضمن فروع النشاط الخدمات التي تشمل على سبيل المثال النقل والمواصلات، التجارة، خدمات للعائلات، مؤسسات مالية الخ، وتمثل من حيث الانتشار أكثر وجودا بحوالي 2266 مؤسسة خدمتية يليها مباشرة البناء والأشغال العمومية بـ 1894 مؤسسة .

وتمثل المرتبة الثالثة الصناعة بحوالي 812 مؤسسة صناعية ذات اختصاص في المناجم، والمحاجر والحديد والصلب، مواد البناء، الكيمياء، البلاستيك، صناعة الخشب والفلين الخ من المؤسسات الصناعية.

وتليها كل من الفلاحة والصيد البحري بـ 46 مؤسسة، وخدمات ذات الصلة بالصناعة بـ 3: مؤسسات فقط.

الشكل الموالي يوضح أكثر تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فروع النشاط:

الشكل رقم(2): تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب مجموع فروع النشاطات



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

من خلال الشكل نلاحظ أن الخدمات تمثل أكبر نسبة من مجموع فروع النشاط بنسبة 45.13 من مجموع فروع النشاط .

وتليها مباشرة البناء و الأشغال العمومية بنسبة 37.72 %، وتكون في المراتب التي تلي البناء والأشغال العمومية كل من الصناعة بـ 1617 والفلاحة والصيد البحري بـ 92 وأصغر نسبة تكون من نصيب خدمات ذات الصلة بالصناعة بـ 0.06%.

الفرع الثاني: توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية
في الجدول التالي نبين توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية:

الجدول رقم(17):توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين

حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية لولاية ميله

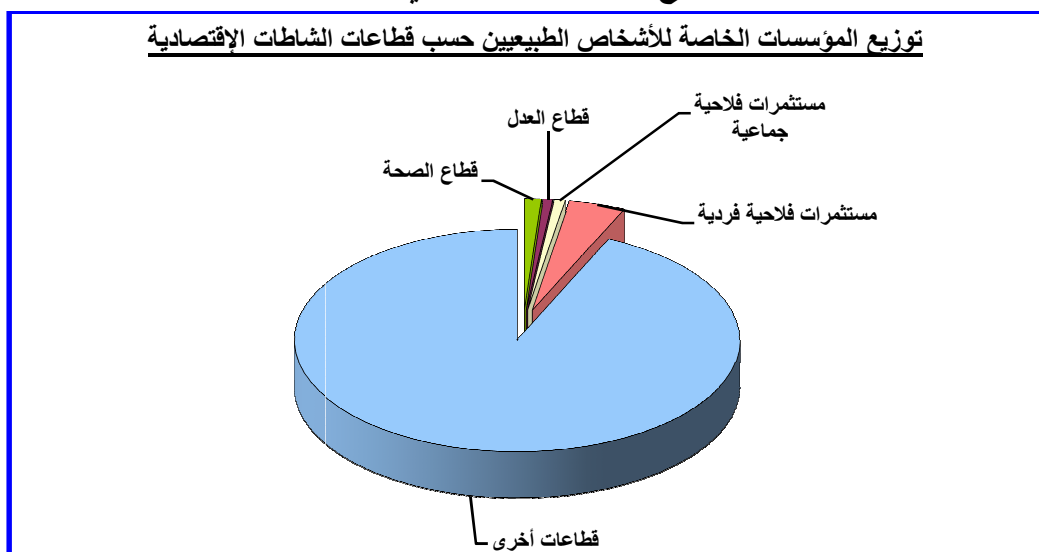
طبيعة المؤسسات ص م	عدد المؤسسات ص م (أشخاص طبيعيين)
قطاع الصحة	488
قطاع العدل	276
مستثمرون النشاطات الزراعية	316 جماعية
	1640 فردية
قطاعات أخرى	37708
المجموع	40428

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

تكون طبيعة المؤسسات الصغيرة في قطاع الصحة وقطاع العدل دو التي تتضمنان مجموعة من الأشخاص الطبيعيين بحوالي 488 و 176 على التوالي.
في حين مستثمرو النشاطات الزراعية منها جماعية و فردية تتكونا 316 و 1640 كما هناك قطاعات أخرى بـ 37708 شخص طبيعي .

الشكل رقم(3): تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حسب قطاع النشاطات الاقتصادي لولاية ميله



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

ومن الشكل يتضح أن معظم مؤسسات الولاية تنشط في نشاطات مختلفة خارج القطاعات المعروفة كقطاع العدل و الصحة ومستثمرات الفلاحية.

الفرع الثالث: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية

في الجدول التالي يتبين توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية كما يلي:

الجدول رقم(18): توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية

العدد	طبيعة النشاط	عدد المؤسسات	النسبة %
1	الفلاحة و الصيد البحري	46	0,92
2	المياه و الطاقة	2	0,04
3	اخروقات	0	0,00
4	خدمات الأشغال البترولية	1	0,02
5	المناجم و المحاجر	48	0,96
6	الحديد والصلب	61	1,21
7	مواد البناء	191	3,80
8	البناء والأشغال العمومية	1894	37,72
9	الكيمياء، البلاستيك، المطاط	7	0,14
10	صناعة غذائية	231	4,60
11	صناعة النسيج	16	0,32
12	صناعة الجلد	1	0,02
13	صناعة الخشب والفلين وتحويل الورق	245	4,88
14	صناعات مختلفة	12	0,24
15	النقل و المواصلات	449	8,94
16	التجارة	754	15,02
17	الفندقة و الاطعام	253	5,04
18	خدمات للمؤسسات	271	5,40
19	خدمات للعائلات	261	5,20
20	مؤسسات مالية	14	0,28
21	أعمال عقارية	18	0,36
22	خدمات للمرافق الجماعية	246	4,90
المجموع		5021	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

تتضمن وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار في ولاية ميلة على 5022 مؤسسة تنشط في المجال الاقتصادي إذ تمتلك حصة الأسد مجال البناء و الأشغال العمومية بـ 1894 بنسبة 37.72 وتليها النقل والوصلات بـ 449 م بنسبة 18.94 وتكون مباشرة بعدها كل من التجارة خدمات للمؤسسات، خدمات للعائلات، صناعة الخشب والفلين وتحويل الورق بـ 754 مؤسسة، 261- 253 - 245 على التوالي.

فيما تحتل المراتب الأخيرة كل من صناعة الجلد بـ مؤسسة واحدة وكذا خدمات الأشغال البترولية وتتعدم المحروقات بلا مؤسسة في الولاية.

المطلب الثالث: تقسيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الدوائر والبلديات.

وسنتطرق إلى توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية و بلدياتها.

الفرع الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية

يتم توضيح توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية في الجدول التالي:

الجدول رقم(19):توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية

العدد	الدوائر	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميلة	1247	24,84
2	القرارم قوقة	335	6,67
3	سيدي مروان	150	2,99
4	واد النجاء	305	6,07
5	فرجيوة	541	10,77
6	بوحاتم	122	2,43
7	تسدان حدادة	106	2,11
8	ترعي بابنان	195	3,88
9	عين البيضاء أحريش	94	1,87
10	الرواشد	216	4,30
11	شلفوم العيد	986	19,64
12	تاجنانت	394	7,85
13	التلاغمة	330	6,57
	المجموع	5021	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

تحتوي ولاية ميله على العديد من الدوائر تتضمن كل واحدة منها على عدد من المؤسسات سواء صناعية، خدماتية أو تجارية، إذ نلاحظ في توزيع عدد المؤسسات حسب الدوائر أن مركز الولاية ميله، يحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المؤسسات بـ 1247 بنسبة 24.84% ويليه مباشرة شلغوم العيد بـ 686 مؤسسة و بنسبة 19.64%، تكون فرجيوة في الخانة الثالثة في الترتيب بـ 541 بنسبة 10.77% وتكون الدائرة الأقل احتواء بالمؤسسات هي عين البيضاء احريش التي تتضمن 94 مؤسسة بنسبة 1.87%.

والجدول التالي يوضح الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله:

الجدول رقم (20): الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله

الترتيب	الدوائر	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميلة	1247	24,84
2	شلغوم العيد	986	19,64
3	فرجيوة	541	10,77

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية

يتم توضيح توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات ولاية الولاية في الجدول التالي:

الجدول رقم (21): توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية

الرقم	البلديات	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميلة	1167	23,24
2	عين التين	43	0,86
3	سيدي خليفة	37	0,74
4	القرارم قوقة	315	6,27
5	حمالة	20	0,40
6	سيدي مروان	122	2,43
7	الشفقارة	28	0,56
8	واد النجاء	120	2,39
9	أحمد راشدي	77	1,53
10	زغاية	108	2,15
11	فرجيوة	481	9,58
12	بجي بني قشة	60	1,19

13	بوحاتم	99	1,97
14	دراحي بوضلاح	23	0,46
15	تسدان حدادة	55	1,10
16	مينار زارزة	51	1,02
17	ترعي باينان	88	1,75
18	تسالة	55	1,10
19	أعميرة آراس	52	1,04
20	عين البيضاء أحريش	66	1,31
21	عياضي بارباس	28	0,56
22	الرواشد	174	3,47
23	تيبرقنت	42	0,84
24	شلغوم العيد	716	14,26
25	واد العثمانية	215	4,28
26	عين ملوك	55	1,10
27	تاجنانت	341	6,79
28	بن يحي عبد الرحمن	27	0,54
29	أولاد خلوف	26	0,52
30	التلاغمة	253	5,04
31	واد سقان	36	0,72
32	المشيرة	41	0,82
المجموع		5021	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان

الاجتماعي (CNAS)

تتكون الولاية من دوائر وكل دائرة تحتوي على بلديات و كل بلدية تحتوي على مؤسسات تتولى متطلبات هذه الولايات، إذ تتضمن بلدية ميله 1167 مؤسسة متعددة الأنشطة بنسبة مقدرة بـ 23.24%. وتكون بلدية شلغوم العيد التي تكون بعد بلدية ميله من حيث عدد المؤسسات بـ 716 مؤسسة بنسبة 23.24 %، وثالثا بلدية فرجوة بـ 481 بنسبة 9.58%.

والجدول التالي يوضح الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله:
الجدول رقم (22): الدوائر الثلاثة الأولى من حيث عدد المؤسسات في ولاية ميله

الترتيب	الدوائر	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميلة	1167	23,24
2	شلفوم العيد	716	14,26
3	فرجيوة	481	9,58

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

يمكن القول أن ولاية ملة تتكون دوائر وكل دائرة تحوي على بلديات وكل بلدية تحتوي على مؤسسات صناعية وتجارة وخدماتية وكلها تتولى متطلبات الولاية.

المبحث الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب الصنف والنشاط الاقتصادي لولاية ميلة حسب النشريات الإحصائية رقم 10 للسداسي الثاني من سنة 2010

وسنتطرق هنا إلى كيف تم توزيع المؤسسات بمختلف أصنافها وفروعها في ولاية ميلة .

المطلب الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب الصنف وفروع النشاط للولاية

سوف نوضح في هذا المطلب كيفية توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة على حسب فروعها وتعدادها ونشاطاتها.

الفرع الأول: تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة

يمكن إيضاح تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة في الجدول التالي:

الجدول رقم(23): تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة

نوع المؤسسات	عدد المؤسسات	النسبة %
المؤسسات المصغرة من عامل إلى 09 عمال	4641	87,81
المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 49 عامل	530	10,03
المؤسسات المتوسطة من 50 إلى 250 عامل	114	2,16
المجموع من عامل إلى 250 عامل	5285	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

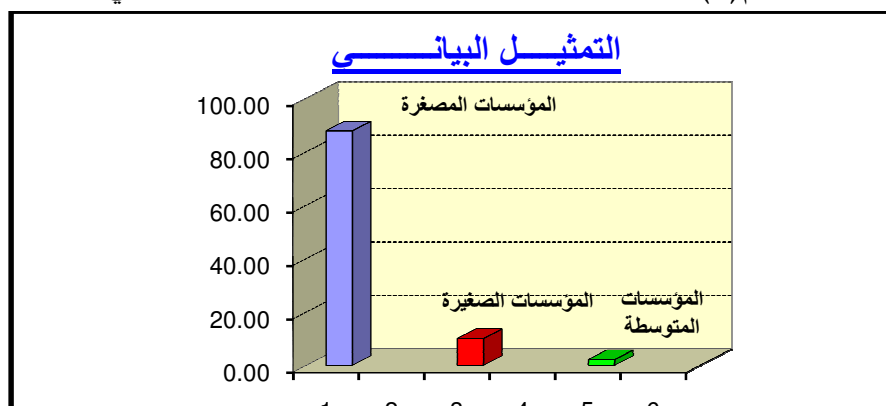
يبين الجدول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تصنيفها موزعة المؤسسات المتوسطة تتكون من 50 إلى 250 عامل منخرطون في 114 مؤسسة ببنية تقدر 2.16%.

في حين المؤسسات الصغيرة تحتوي على 10 إلى 49 عامل وتكون أكثر انتشارا على المؤسسات المتوسطة و عددها يصل إلى 530 مؤسسة بنسبة 10.03%.

وقد بين لنا الجدول أن المؤسسات المصغرة هي أكثر حصة من حيث عدد المؤسسات تمثلت في 4641 بالنسبة 87.81%.

والتمثيل البياني يوضح لنا أكثر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة كما يلي:

الشكل رقم(4): تمثيل تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ميلة



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

الفرع الثاني: توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط

يمكن إيضاح توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط في الجدول التالي:

الجدول رقم (24): تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميله

النقل والمواصلات التجارة الفندقة و الاطعام خدمات للمؤسسات خدمات للعائلات مؤسسات مالية أعمال عقارية خدمات للمرافق الجماعية	1604	2301	خدمات
البناء والأشغال العمومية	36,58	1933	البناء والأشغال العمومية
المناجم و المحاجر الحديد والصلب مواد البناء الكيمياء، البلاستيك، المطاط صناعة غذائية صناعة النسيج صناعة الجلد صناعة الخشب والفلين وتحويل الورق صناعات مختلفة	18,71	989	الصناعة
الزراعة و الصيد البحري	1,12	59	الزراعة و الصيد البحري
المياه والطاقة المحروقات خدمات الأشغال البترولية	0,06	3	خدمات ذات الصلة بالصناعة
	100	5285	المجموع

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

المؤسسة عبارة عن الوحدة الاقتصادية التي تجمع فيها الموارد المالية والبشرية اللازمة لتحقيق الهدف الذي وجدت من أجله سواء كانت هذه المؤسسة تجارية أو خدماتية.

تتضمن فروع النشاط الخدمات التي تشمل على سبيل المثال النقل والمواصلات، التجارة، خدمات للعائلات، مؤسسات مالية الخ، وتمثل من حيث الانتشار أكثر وجودا بحوالي 2301 مؤسسة خدمتية بنسبة 40.16% يليها مباشرة البناء والأشغال العمومية بـ 1933 مؤسسة بنسبة 36.58%.

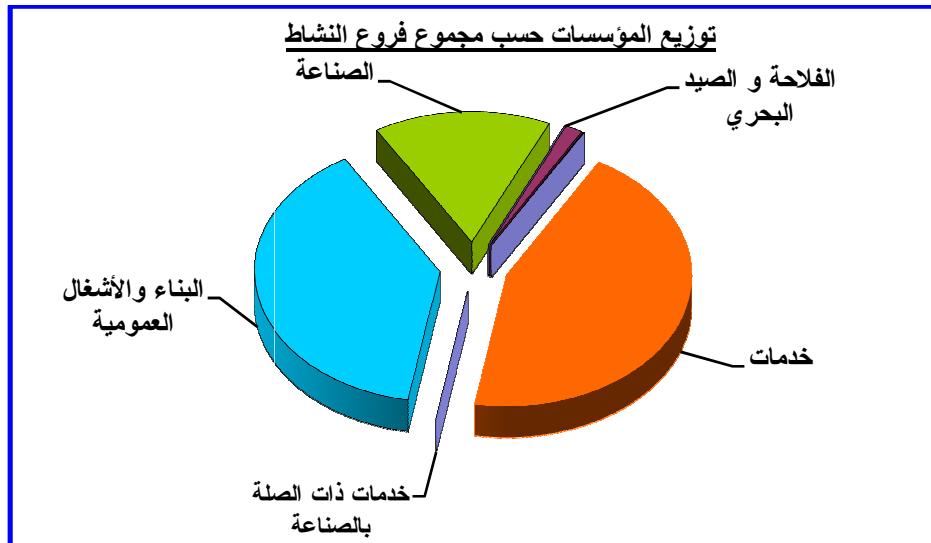
وتمثل المرتبة الثالثة الصناعة بحوالي 989 مؤسسة صناعية ذات اختصاص في المناجم، والمحاجر والحديد والصلب، مواد البناء، الكيمياء، البلاستيك، صناعة الخشب والفلين الخ من المؤسسات الصناعية بنسبة 18.71%.

وتليها كل من الفلاحة والصيد البحري بـ 96 مؤسسة بنسبة 1.12%، وخدمات ذات الصلة بالصناعة بـ 3 مؤسسات فقط بنسبة لا تتعدى 1% وهي 0.06%.

تمثل الخدمات أكبر نسبة من مجموع فروع النشاط بنسبة 40.16 من مجموع فروع النشاط، وتليها مباشرة البناء والأشغال العمومية بنسبة 36.58%

وتكون في المراتب التي تلي البناء و الأشغال العمومية كل من الصناعة بنسبة 18.71% والفلاحة والصيد البحري بنسبة 1.12% وأصغر نسبة تكون من نصيب خدمات ذات الصلة بالصناعة بـ 0.06%، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم(5): تمثيل توزيع المؤسسات حسب مجموع فروع النشاط



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

المطلب الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاط و القطاع بولاية ميلة.

المؤسسات تضم الأشخاص الطبيعيين يعملون في مختلف نشاطاتها الاقتصادية ويتم توزيعهم كالتالي:

الفرع الأول: توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية

يمكن إيضاح توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (25): توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين

حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية

طبيعة المؤسسات ص م	عدد المؤسسات ص م (أشخاص طبيعيين)
قطاع الصحة	327
قطاع العدل	197
مستثمرون النشاطات الزراعية	6539
قطاعات أخرى	9798

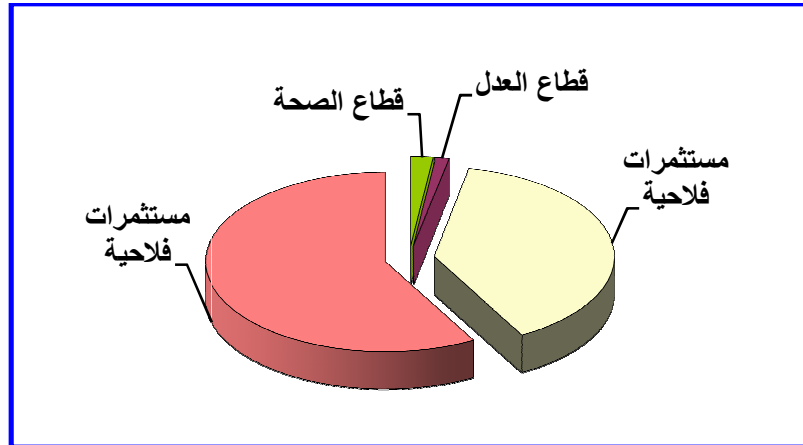
المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

تكون طبيعة المؤسسات الصغيرة في قطاع الصحة وقطاع العدل تتضمنان مجموعة من الأشخاص الطبيعيين بحوالي 327 و 197 مؤسسة على التوالي.

في حين مستثمرو النشاطات الزراعية منها جماعية وفردية تتكونا 6539 مؤسسة كما هناك قطاعات أخرى بـ 9798 شخص طبيعي.

الشكل رقم (6): تمثيل توزيع المؤسسات الخاصة للأشخاص الطبيعيين

حسب قطاعات النشاطات الاقتصادية



المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية

يمكن إيضاح توزيع عدد المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية في الجدول التالي:

الجدول رقم (26): توزيع المؤسسات حسب النشاطات الاقتصادية

العدد	طبيعة النشاط	عدد المؤسسات	النسبة %
1	الفلاحة و الصيد البحري	59	1,12
2	المياه و الطاقة	2	0,04
3	المحروقات	0	0,00
4	خدمات الأشغال البترولية	1	0,02
5	المناجم و المحاجر	42	0,79
6	الحديد والصلب	86	1,63
7	مواد البناء	274	5,18
8	البناء والأشغال العمومية	1933	36,58
9	الكيمياء، البلاستيك، المطاط	8	0,15
10	صناعة غذائية	273	5,17
11	صناعة النسيج	15	0,28
12	صناعة الجلد	0	0,00
13	صناعة الخشب والفلين وتحويل الورق	279	5,28
14	صناعات مختلفة	12	0,23
15	النقل و المواصلات	429	8,12
16	التجارة	724	13,70
17	الفندقة و الاطعام	273	5,17
18	خدمات للمؤسسات	294	5,56
19	خدمات للعائلات	285	5,39
20	مؤسسات مالية	12	0,23
21	أعمال عقارية	10	0,19
22	خدمات للمرافق الجماعية	274	5,18
المجموع		5285	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

تتضمن وزارة الصناعة و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار في ولاية ميله على 5285 مؤسسة تنشط في المجال الاقتصادي إذ تمتلك حصة الأسد مجال البناء و الأشغال العمومية بـ 1933 بسنبة 36.58 والتجارة بـ 724 مؤسسة بنسبة 13.70 يليها نشاط النقل والمواصلات بـ 492 بنسبة 8.12.

وباقى النشاطات الموضحة في الجدول لا تتعدى كل منهم عدد 294 حيث تعتبر قطاع هو أقل قطاع بعدد من المؤسسات خدمات الأشغال البترولية بـ 1 مؤسسة بنسبة 0.02 حيث قطاع المحروقات لا يوجد في الولاية.

المطلب الثالث: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدوائر وبلديات الولاية

تحتوي ولاية ميله على العديد من الدوائر والبلديات تتضمن كل واحدة منها على عدد من المؤسسات .

الفرع الأول: توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية

سيتم توضيح توزيع المؤسسات الصغيرة والمؤسسة حسب دوائر ولاية ميله فيما يلي:

الجدول رقم(27): توزيع عدد المؤسسات حسب دوائر الولاية

العدد	الدوائر	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميلة	1289	24,39
2	القرارم قوقة	362	6,85
3	سيدي مروان	159	3,01
4	واد النجاء	328	6,21
5	فرجيوة	595	11,26
6	بوحاتم	144	2,72
7	تسدان حدادة	109	2,06
8	ترعي باينان	199	3,77
9	عين البيضاء أحريش	87	1,65
10	الرواشد	243	4,60
11	شلغوم العيد	1040	19,68
12	تاجنانت	395	7,47
13	التلاعمة	335	6,34
المجموع		5285	100,00

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS)

تحتوي ولاية ميله على العديد من الدوائر تتضمن كل واحدة منها على عدد من المؤسسات سواء صناعية، خدماتية أو تجارية، إذ نلاحظ في توزيع عدد المؤسسات حسب الدوائر أن مركز الولاية ميله، يحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المؤسسات بـ 1289 بنسبة 24.39% يليها مباشرة شلغوم العيد بـ 1040 مؤسسة و بنسبة 19.68% ، و تكون فرجيوه في الخانة الثالثة في الترتيب بـ 595 بنسبة 11.26% وتكون الدائرة الأقل احتواء بالمؤسسات هي عين البيضاء احريش التي تتضمن 87 مؤسسة بنسبة 1.65%.

الفرع الثاني: توزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية

أما التوزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية يتم توضيحه في الجدول التالي:

الجدول رقم (28): التوزيع عدد المؤسسات حسب بلديات الولاية

الرقم	البلديات	عدد المؤسسات	النسبة %
1	ميله	1201	22,72
2	عين التين	45	0,85
3	سيدي خليفة	43	0,81
4	القرارم قوقة	338	6,40
5	حمالة	24	0,45
6	سيدي مروان	127	2,40
7	الشيقارة	32	0,61
8	واد النجاء	132	2,50
9	أحمد راشدي	78	1,48
10	زغاية	118	2,23
11	فرجيوه	502	9,50
12	يحي بني قشة	93	1,76
13	بوحاتم	108	2,04
14	دراحي بوصلاح	36	0,68
15	تسدان حدادة	58	1,10
16	مينار زارزة	51	0,96
17	ترعي باينان	88	1,67
18	تسالة	52	0,98
19	أعميرة آراس	59	1,12
20	عين البيضاء أحريش	61	1,15
21	عياضي بارباس	26	0,49
22	الرواشد	197	3,73
23	تيبرقنت	46	0,87

24	شلغوم العيد	760	14,38
25	واد العثمانية	221	4,18
26	عين ملوك	59	1,12
27	تاجنانت	337	6,38
28	بن يحي عبد الرحمن	29	0,55
29	أولاد خلوف	29	0,55
30	التلاغمة	242	4,58
31	واد سقان	47	0,89
32	المشيرة	46	0,87
المجموع		5285	100,00

المصدر: الصندوق الوطني لضمان الاجتماعي (CNAS)

تتكون الولاية من دوائر وكل دائرة تحتوي على بلديات وكل بلدية تحتوي على مؤسسات تتولى متطلبات هذه الولايات، إذ تتضمن بلدية ميله 1201 مؤسسة متعددة الأنشطة بنسبة مقدرة بـ 22.72%، وتكون بلدية شلغوم العيد التي تكون بعد بلدية ميله من حيث عدد المؤسسات بـ 760 مؤسسة بنسبة 14.38% وثالثا بلدية فرجوة بـ 502 بنسبة 9.50%.

المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة الآجر بميلة

تمثل المؤسسة الخلية الأساسية للنشاط الاقتصادي ويتوقف نجاح هذا النشاط على مدى نجاحها في تحقيق أهدافها، التي تقوم على التسيير الإستراتيجي، خاصة إذا كانت تنشط وسط محيط ديناميكي يفرض عليها وهي مجموعة من القيود تمثل لها العديد من المخاطر كما يمكن أن توفر لها بعض الفرص التي يجب استغلالها وتسخيرها لخدمة الهدف العام للمؤسسة.

ولوصول المؤسسة إلى تحقيق أهدافها المرجوة، وجب عليها تطبيق العديد من الأساليب السياسية وانتهاج الأساليب التي تقوم على التسيير الإستراتيجي، خاصة إذا كانت تنشط وسط محيط ديناميكي يفرض عليها مجموعة سياسات تساعد على بلوغها من خلال محاولته الوصول إلى استخدام الأمثل لموردها المالي تحتاج أي مؤسسة أثناء إنشائها الأموال بهدف شراء الموجودات الثابتة والمتداولة وكذا أثناء نشاطها للوفاء بالالتزامات وللتوسع في أعمالها.

وتتوقف القرارات المتخذة داخل المؤسسة على الوضعية المالية كونها تمثل العمود الفقري وقد تطور مفهومها تطوراً ملحوظاً.

المطلب الأول: تأسيس المؤسسة وهيكلها التنظيمي

تم التطرق في هذا المطلب إلى تقديم المؤسسة وإنتاجها وهيكلها التنظيمي على النحو التالي:

الفرع الأول: تقديم المؤسسة

مؤسسة الآجر تقع بالشمال الشرقي للولاية وتبعد عن وسط المدينة بحوالي 3 كلم، تتربع على مساحة قدرها 60000 م² مقسمة إلى الإدارة ولواحقها، المصنع والورشات الملحقة، والمحجرة التي تعتبر أهم عناصر المؤسسة وتبلغ مساحتها 32 هكتار ذو احتياطي من المادة الأولية يكفي 100 سنة إنتاج وتبعد بحوالي 7 كلم.

مؤسسة الآجر ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحددة تابعة للمجمع الصناعي ومجموعة المواد الحمراء للشرق، الكائن مقرها بباتة، منحدر من إعادة هيكلة المؤسسة الأم والمؤسسة الوطنية لمواد البناء وذلك سنة 1983 تمت إعادة هيكلة المؤسسة قصد تحقيق الضغط على الجزائر العاصمة حتى غاية 1998/01/01 في إطار السياسة الجديدة التي تنتهجها الدولة في الدخول إلى اقتصاد السوق، حيث اعتمدت الدولة أسلوب جديد في تسيير المؤسسات كخلق فروع مستقلة وقد خرجت المؤسسة بوحدات مستقلة حتى 1999/01/01 وقد تم تفرع كل مؤسسة إلى وحدات مستقلة من بينها ميلة.

انطلق بناء مشروع الوحدة بتاريخ جوان 1975 ضمن المخطط الخماسي آنذاك 1974/1977 من طرف الشركة الإيطالية. "مور ندوا ميبانتي" وقدرت قيمة المشروع بـ : 5,9 مليار سنتيم بداية الإنتاج الفعلي كانت في فيفري 1980 حيث خرجت أول قاطرة من القرن يوم 1980/02/16 أما بالنسبة للتجارب فقد دارت في المدة ما بين 1980/04/19 إلى 1980/05/10.

الفرع الثاني: إنتاج الوحدة ونشأتها.

تقوم المؤسسة بإنتاج الآجر بمختلف أشكاله ومن بين هذه المنتجات:

- أجر ذو 08 أثقاب

- أجر ذو 12 ثقب

- أجر ذو 04 أثقاب

- أجر ذو 06 أثقاب التوأمي، وقد تم الاستغناء عن هذا النوع.

أما فيما يخص الطاقة الإنتاجية للوحدة ونشأتها:

تقدر الطاقة النظرية للإنتاج بـ 120000 طن سنويا.

بالنسبة للآلات المستعملة في الإنتاج فهي مستوردة من الشركة الإيطالية والبلجيكية بالإضافة إلى شركات أخرى محلية.

أما عن عملية التسيير في المؤسسة فيتم إتخاذ القرارات، بالرجوع إلى الشركة الأم التمويل

أما فيما يخص المجال البشري فالمؤسسة تحتوي هذه على طاقات بشرية هامة تعمل في مختلف ملحقات وأقسام هذه المؤسسة وهي كلها المتعددة.

بلغ عدد العمال الإجمالي في المؤسسة هو 113 عامل، يعملون في عدة فروع ويتوزعون كما يلي :

- الإدارة 06 عمال.

- الصيانة 25 عامل.

- الإنتاج 60 عامل.

- المالية 04 عمال.

- التموين 05 عمال.

- التسويق 01 عمال.

- النظافة والأمن 12 عامل.

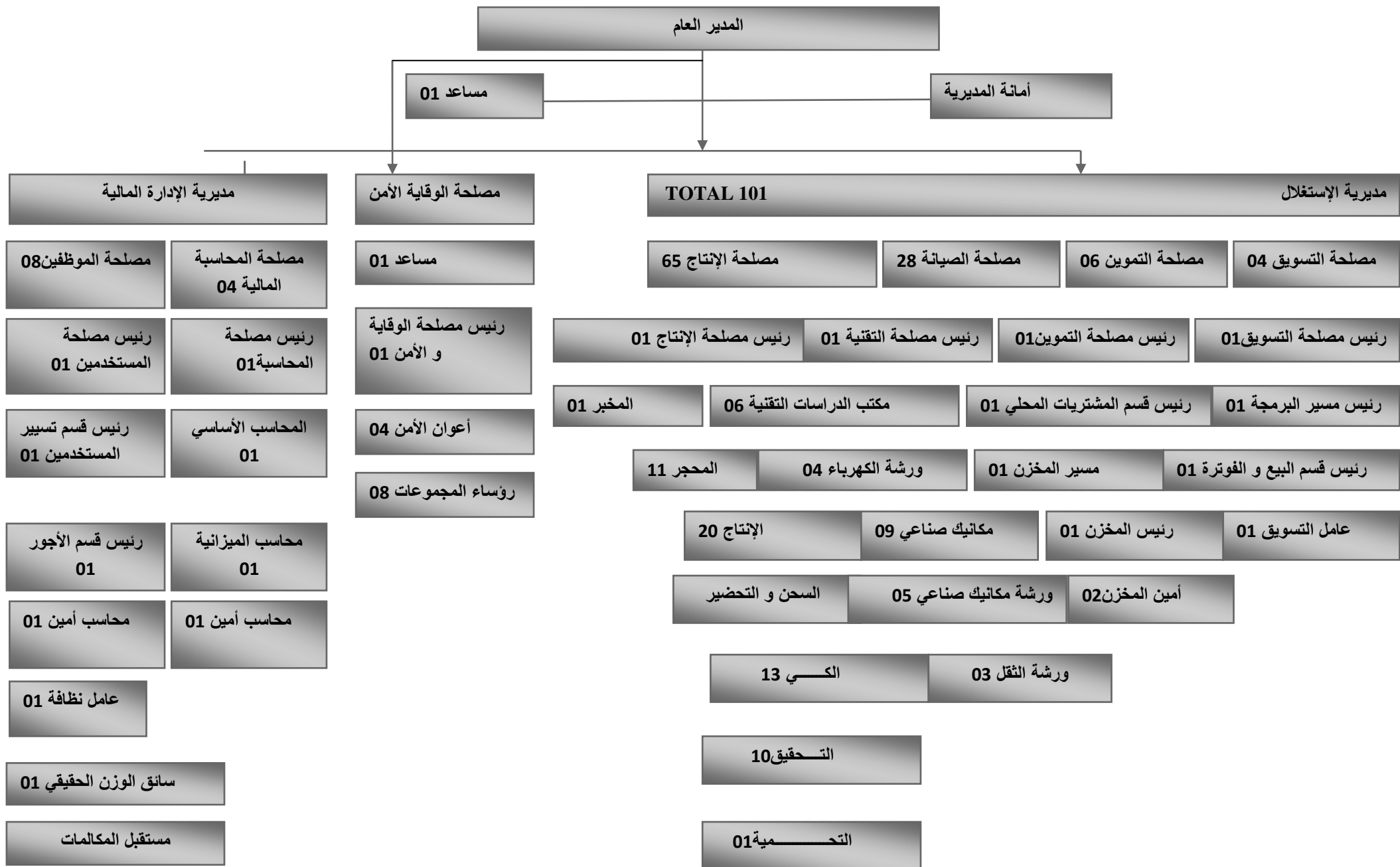
الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي

إن الهيكل التنظيمي لأي شركة يعد المرآة العاكسة لها حيث تبرز فيه مختلف المديريات في الدوائر والمصالح وعلاقتها ببعضها البعض ولهذا عمدت المؤسسة SBMB تنظيم وتسيير أعمالها عبر الهيكل التنظيمي الذي بواسطته تراقب وتتابع نشاطها.

تبرز أقسام المؤسسة في الهيكل التنظيمي مختلف مراكز قيادة المؤسسة، وتبين نقاط القوة والضعف لها.

والهيكل التنظيمي يوضح من طرف المديرية العامة وبعد إطلاعنا على مختلف الهياكل الموجودة في

المؤسسة توصلنا إلى أن الهيكل يتكون من المديريات التالية:



المهيكل التنظيمي العام للمؤسسة

أولاً- المدير العام

هو المسؤول عن تسيير المؤسسة والتنسيق بين مختلف فروعها كما أنه المسؤول المباشر عن الوحدة اتجاه الوحدة المركزية من صلاحياته.

- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الإدارة المركزية للوحدة.

- هو المسؤول المباشر والرئيسي لجميع المصالح الموجودة يترأس مجلسه الإدارة ويصادق على قرارات أعضائه يمثل المؤسسة في الداخل والخارج.

- المصادقة على القوائم والاجتماعات القوائم الختامية والإعلانات والجداول المالية خلال السنة

ثانياً- أمانة المديرية

تشرف على الأمانة ومن مهامها:

- استلام البريد الوارد وتحويله إلى المدير العام.

- استقبال المكالمات الهاتفية والفاكس.

- التحضير لاجتماعات بين المدير والمسؤولية.

ثالثاً- مديرية الإدارة والمالية

وتنقسم إلى:

1- مصلحة المستخدمين :

تلعب دور الوسيط بين الإدارة العامة والعمال، وتختص هذه المصلحة بدراسة الملفات الإدارية وتوفير الظروف الملائمة للعمال، والسهر على راحتهم وذلك بتطوير الموارد داخل الوحدة.

كما تهتم بدفع أجور العمال ويشرف عليها الرئيس وهو المسؤول المباشر لها أمام الإدارة العامة وتتكون من:

- رئيس قسم التسيير.

- فرع الأجور.

- قسم الخدمات الاجتماعية.

2- مصلحة المحاسبة والمالية:

لهذه المصلحة وظائف أساسية تقوم بها، والمتمثلة في تسجيل العمليات المحاسبية وذلك إسناداً إلى الفواتير الصادرة عن كل مصلحة وأهم ما تقوم به إعداد القوائم المحاسبية والجداول المالية.

رابعاً-مديرية الاستغلال:

وتنقسم بدورها إلى:

1-مصلحة الإنتاج:

هي المصلحة المكلفة بالعملية الإنتاجية لدى الوحدة، وذلك باستخراج المادة الأولية من المقالع إلى غاية تحويلها إلى مادة قابلة للاستعمال جاهزة للتسويق والبيع يشرف عليها مسؤول الإنتاج، والمكلف بتحقيق

البرنامج وفقا لما هو مسطر من طرف الإدارة العامة وإدارة الوحدة الخاصة وكذا وضع تقارير الإنتاج بالكميات الواجب إنتاجها والمدة المحددة للإنتاج.

2- مصلحة الصيانة : يترأسها مؤول يتولى إعداد ملفات الطلب كما أنه مسؤول عن الصيانة في الورشة حيث يقوم بإقرار نوع التعطيل إصلاحه.

3- مصلحة التموين والشراء: يتكفل هذا القسم بشراء البضاعة المتمثلة في قطع الغيار بالدرجة الأولى.

4- مصلحة التسويق: تختص هذه المصلحة في المصلحة في عملية البيع والتوزيع للنماذج المطلوبة من الأجر من قبل العملاء وكالة استثنائية بيع الأجر المهشم والمكسر بسعر معقول نظرا لاستعمال في طرح المساحات والأراضي.

مصلحة الوقاية والأمن: تختص هذه المصلحة في السهر على توفير الأمن للمؤسسة والعمال وحمايتهم من الحوادث الداخلية والخارجية، كما تقوم بمراقبة الوسائل الوقائية للوحدات.

المطلب الثاني: تحليل ميزانية الآجر بميله:

نحاول في هذا المطلب تسليط الضوء على كيفية تمويل هذه المؤسسة لنفسها من خلال ميزانية 2008 وميزانية 2009.

الفرع لأول: تحليل ميزانية 2008

تمول المؤسسة نفسها أيا كان نوع هذا التمويل ويعد أساسا لقيام هذه المؤسسة بمهامها:
رأس المال العامل=الأموال الدائمة- الموجودات الثابتة.

الأموال الدائمة=الأموال الجماعية+فرق إعادة التقدير+نتائج رهن التخصيص.

$$-2524584518+32149+74906100000=$$

$$.72381547631=$$

الموجودات الثابتة=قيم معنوية +تجهيزات الإنتاج+تجهيزات اجتماعية+منتجات قيد الصنع.

$$64960000+118125+18487895600+44376287169=$$

$$.62929260894=$$

$$\text{رأس المال العامل} = 72381547631 - 62929260894 = 942286737.$$

وهذه المبلغ يمثل الأموال الدائمة المستعملة في تمويل جزء من الأصول المتداولة بعد تمويل الأصول الثابتة.

نسبة الاستقلالية المالية=الأموال الخاصة/مجموع الخصوم.

$$128516198304/74906100000=$$

$$.58.28=$$

تقيس لنا هذه النسبة اعتماد المؤسسة على أموالها الخاصة في تغطية احتياجاتها المالية.

الفرع الثاني: تحليل الميزانية المالية لسنة 2009:

لمعرفة مدى اعتماد المؤسسة في تمويل هياكلها على مواردها المالية نحسب مايلي:

رأس المال العامل=الأموال الدائمة-الموجودات الثابتة.

$$7631555113-72814226088=$$

$$.65182670975=$$

تخصص المؤسسة أموال كبير لتمويل أصولها المتداولة.

نسبة الاستقلالية المالية=الموال الخاصة/مجموع الخصوم.

$$.148613502452/74906100000=$$

$$.50.40=$$

تمثل هذه النسبة الأموال التي تخصصها المؤسسة في تمويل احتياجاتها المالية.

الفرع الثالث: تحليل الميزانية المالية لسنة 2010:

حتى تكون النسب المالية في حالة توازن مالي يجب على المؤسسة تمويل أصولها المالية.
رأس المال العامل = الأموال الدائمة + الموجودات الثابتة.

$$79037492613 - 79479337474 =$$

$$.441844861 =$$

وهو الجزء الذي تخصصه المؤسسة لتمويل جزء من أصولها.

نسبة الاستقلالية المالية = الأموال الخاصة / مجموع الخصوم.

$$.15337860872 / 74906100000 =$$

$$.47,30 =$$

47,30 تمثل تمويل المؤسسة لاحتياجاتها المالية.

نلاحظ أن رأس المال العامل لسنة 2008 كان 9452286737 دج أصغرهم وكان في 2010 أكبر

بمبلغ 79479337474.

في حين نسبة الاستقلالية المالية لسنة 2008 كانت 58,28 تمثل أكبر نسبة من حيث تمويل المؤسسة لاحتياجاتها.

خاتمة الفصل:

في الفصل التطبيقي اعتمدنا على مؤسسة اقتصادية وكعينة أخذنا مؤسسة إنتاج الأجر بودودو بميلة والتي تعتبر من أهم المؤسسات الوطنية، ذلك لأنها تتمتع بوضعية ممتازة خاصة من الناحية المالية، نتيجة الأرباح المحققة سنويا وهذا إلى طبيعة منتجها الذي يعرف أهمية بالغة في الحياة الاجتماعية، ولهذا تعتمد على التمويل الذاتي لوفرتها على الأموال السائلة بالقدر الكافي واللازم لتمويل استثماراتها التي تقوم بها.

الخاتمة:

سجلت بلادنا خلال السنوات الأخيرة تحسنا ملحوظا في مختلف المؤشرات الاقتصادية بفضل الإصلاحات التي عرفها الاقتصاد الوطني وبفعل الارتفاع المحسوس في أسعار النفط مما انعكس ايجابيا على احتياطي الصرف.

واعتبارا للتحديات الكبيرة التي تنتظر اقتصادنا بالنظر إلى اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي لمؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة أن تعي حتمية مسار التأهل والحصول على المقاييس الدولية إلى الخبرة والبحث والشراكة في معركة البقاء في الأسواق المحلية والدولية.

إن التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يدفع أولا لمعرفة مفهوم المؤسسة في حد ذاتها باعتبارها النواة الأساسية في النشاط الاقتصادي والاجتماعي وخصائصها باعتبارها منظمة اقتصادية واجتماعية مستقلة نوعا ما، تؤخذ فيها القرارات حول تركيب الوسائل البشرية، المالية، والإعلامية، كما يرى تصنيفات المؤسسة وأي من الأشكال القانونية أكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي عرفت صعوبة في تحديد تعريف واضح وشامل لها.

رغم أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحيويتها في اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة على السواء، وكذلك تطور إعدادها باستمرار فإن مشكل تمويلها هو تدعيم المشروع التنموي وتعظيم لقيمة المؤسسة التي ترتبط بقرارات مالية تتعلق بجانب الاستثمار والتمويل.

فوجود صعوبات إدارية وبيروقراطية مثل كثرة وتنوع الوثائق وبطء الإجراءات الإدارية وصعوبة الحصول على السجلات التجارية يعيق الكثير من الشباب الحيوي في الاندماج والمساهمة الفعالة في النشاط الاقتصادي.

صعوبة الحصول على القروض المصرفية مع طول المدة لدراسة الملفات مما انعكس وينعكس على تأخر إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للذين حصلوا على هذه القروض، ومن ثمة تنعكس أيضا على مناصب الشغل التي من المفروض إحداثها، فالمقصود في تمويل هذه المؤسسات يعتبر من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنميتها في جميع الدول.

ومن الأفضل العمل على التوسع الأفقي والعمودي لاستعمال تكنولوجيا الإعلام والاتصال في القطاع المالي والمصرفي، وتوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تواكب تطورات العالمية تدريجيا.

وحث البنوك لتحفيزها على توسيع الابتكارات المالية باستمرار وتنويع المنتجات المصرفية وجعلها في صالح التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتدعيم ومراقبة صناديق ضمان القرض وعدم إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم الضمانات في بداية نشأتها، وتشجيع البنوك المانحة للقروض لإعفاءات ضريبية محددة مؤقتا.

قائمة المراجع:

1-الكتب:

1. أحمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2002 / 2003.
2. أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2008 .
3. جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسي أبو عبيد، إدارة المشاريع الصغيرة، يازوري، عمان، 2004.
4. حسن سمير عشيش، ظافر الكبيسي، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض والتوسع النقدي في البنوك، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
5. رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
6. زاهر عبد الرحيم عاطف، إدارة العمليات النقدية والمالية بين النظرية والتطبيق، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
7. زغيب مليكة، بوشنقىر ميلود، التسيير المالي حسب البرنامج الرسمي الجديد، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
8. سعاد نانف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
9. شاكركز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ط:4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
10. شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، دراسة الجدوى الاقتصادية ،وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
11. شقيري نوري موسى، محمود إبراهيم نور، وليد أحمد صافي، سوزان سمير ذيب ، إيناس ظافر الرامي، المؤسسات المالية المحلية والدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2008.
12. الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2001.
13. طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، 2009.
14. عاطف وليد أندراوس، التمويل و الإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، إسكندرية، 2007.
15. عبد الرحمان يسرى احمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للصناعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1996.
16. عبد العزيز جميل مخيمر، احمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، ط:2، المنظمة العربية للتنمية الإدارية- بحوث ودراسات - ، د ب ن، 2007.

17. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009.
18. علي الضلاعين، إدارة المشروعات الصغيرة، مركز يزيد للنشر، عمان.
19. علي عباس، الإدارة المالية، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
20. فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، الشروق للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
21. فليح حسن خلف، النظم الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
22. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، عمان، 2004.
23. محمد المبروك أبو زيد ، التحليل المالي شركات وأسواق مالية، ط2، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، 2009.
24. محمد حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي ، ط:2، دار وائل للنشر، الأردن، 2008.
25. محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008.
26. محمود حسين الوادي ، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2010.
27. محمود حسين الوادي، إبراهيم محمد حريس، حسين محمد سمحان، كمال محمد رزيق، أمجد سالم لطيفة، قضايا اقتصادية وإدارية معاصرة في مطلع القرن الحادي والعشرين: التحديات، الفرص، الأفاق، ج:1، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
28. مروة احمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008.
29. منير شاكر، محمد، التحليل المالي مدخل صناعة القرار، ط:3، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
30. نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 2007.
31. هويشار معروف، الاستثمار والأسواق المالية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009.

2-المذكرات:

32. بوزاهر صونية، دور الانترنت في العملية التسويقية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة - 2007/ 2008.
33. برني ميلود، دور وظيفة التسويق في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر -بسكرة-، 2007/2008.

34. قنيدرة سمية، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحد من ظاهرة البطالة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع تسيير الموارد البشرية، جامعة منتوري-قسنطينة-، 2010/2009.

35. بوالحبة عب الحكيم: الوجيز المالي ومشكل التمويل في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 1998.

36. مليود بن مسعود ، معايير التمويل و الاستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد الإسلامي الأردن. 2008.

37. برباط فاطمة، هاني نسيم، سياسات التمويل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير، تخصص محاسبة، بسكرة، 2005.

38. إلياس عبد الله سليمان أبو الهجاء، تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية، رسالة مكملة لمتطلبات الحصول على درجة دكتورا في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، الأردن، 2007.

39. ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مساهمة القرض الشعبي الجزائري وكالة بسكرة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2005.

40. عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها: دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2003.

41. وهيبة إبراهيم بوزيد، سارة زوامبية، نعيمة رحال، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني والمشاكل التي تواجهها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، مالية، المركز الجامعي يحي فارس، المدية، 2008/2007.

3-المواقع الالكترونية:

42. جبار محفوظ، مريم عديلة، بن يوب فاطمة، إستراتيجية الوساطة كنموذج تمويلي معاصر، <http://www.annabaa.com>، 2011/02/29، 12:30.

43. روابح عبد الباقي، العايب ياسين، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر: حالة الجزائر، financement.pme.algerie.over.blong.com، 2011/02/01، 02:14.

عبد القادر نحاس، التمويل و الاستثمار، www.interfaceno.com، 2011/03/26، 11:15.

4- القوانين و المراسم:

44. المادة 11، مرسوم التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

45. المواد (5، 6، 7)، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم: 01-18، المؤرخ في: 2001/12/12، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 77.

46. وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معطيات إحصائية لسنة 2006.

5-ملتقيات:

47. إسماعيل شعباني، ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في العالم، الدورة التدريبية الدولية حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصاديات المغربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 28/25 ماي، 2003.

48. لرقط فريدة، بوقاعة زينب، بوروبة كاتية، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 28 / 25 ماي 2003.

6-مجلات:

49. صالح صالحي، نوال بن عمارة، الصيغ التمويلية ومعالجاتها المحاسبية بمصارف المشاركة، عدد المجلة 2/2003.