



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع :/2016

قسم : العلوم الاقتصادية والتجارية
الميدان : العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
الشعبة : علوم اقتصادية
التخصص : إقتصاد نقدي وبنكي

مذكرة بعنوان:

آليات التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري وكالة -ميلة-

مذكرة مكتملة لنيل شهادة الليسانس في العلوم الاقتصادية (ل.م.د) تخصص " إقتصاد نقدي وبنكي "

إشراف الأستاذ(ة):

-رملي حمزة

إعداد الطلبة:

- بن مسعود أميرة

- عثمانة إلهام

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحكمة

قال الله تعالى: ﴿ قُلْ أَعْمَلُوا فَيَسِّرَ اللَّهُ لَكُمْ أَسْمَاءَ وَرَسُولَهُ وَالْمُؤْمِنُونَ... ﴾

وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

" اللهم علمني ما ينفعني وانفعني بما علمتني "

وقال أحد الحكماء:

" إن العلم بطيء، اللزوم بعيد المرام لا يدركه بالسماح ولا يرى في المنام

ولا يورثه عن الآباء والأعمام إنما هو شجرة لا تصلح إلا بالغرس

ولا تغرس إلا في النفس

ولا تسقى إلا بالدرس ولا تثبت إلا بإدمان السمر

وقلة النوم وحة الليل بالانهار "

وقال الامام علي ابن طالب رضي الله عنه

ما الفخر إلا لأهل العلم إنهم *** علي الصدي لو أشهد بهم أذلاء

وقرأ بعلمه تعيش به حياته أبدا *** الناس موتى وأهل العلم أحياء

إلهام *** أميرة

شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين حمدا يليق بعظمة جلاله وله الشكر يكافئ نعمه

ويوافي مزيده وأفضل الصلاة على سيد الأولين والآخين وإمام

المتقين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه أجمعين

ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين وبعد"

ألا بشكر الله تدوم النعم وعليه فإننا نتقدم بالشكر والحمد لله سبحانه
وتعالى على نعمه وامتنانه إذ بفضلته وتوفيقه تمكنا من إتمام هذا العمل

فالحمد لله رب العالمين .

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ الكريم " رملي حمزة"

الأستاذ المشرف الذي ساهم معنا بجهد ووقته ونصائحه القيمة

كما لا يفوتنا أن نشكر كل الاساتذة خاصة اساتذة معهد العلوم

الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، وكل من ساهم من قريب أو بعيد

في إنجاز هذا العمل

ونقول لهم جزاكم الله خيرا

إلهام ***** أميرة

إهداء

الحمد لله على نعمة الاسلام وكفاها نعمة والصلاة والسلام

على رسول الله محمد صلى الله عليه وسلم

والحمد لله عز وجل الذي أمدنى بقوة الايمان والصبر لاتمام مشواري الدراسي

أهدي حصيلة سنوات دراستي وعملي إلى أغلى ما لدي

إلى كل صباح نهضت عنه باكرة وكل نساء الدنيا نائمات

إلى كل نفحة برد لعبت على محياك وكل نساء الدنيا دافنات

إلى كل قطرة عرق زينت جبينك وغيرك بالذهب كاسيات

إليك يا من انحنى ظهرك شرفا وغيرك تهربن من المسؤوليات

إليك يا قرة عيني... ياسيب وجودي... وما مثلك أنجبت الدنيا أمهات "أمي العزيزة"

إلى الذي أفنى حياته كدأوشقاءً لأسعد في الدنيا وأرقى إلى درجات العلم إلى رمز العطاء الذي يسعى
تعليمي لبلوغ أسمى المراتب إلى اللذي طالما تعب لأجل راحتنا إلى المصباح الوهاج "أبي العزيز"

إلى جدتي الغالية أطل الله في عمرها إلى من شاركوني دفى العائلة إخوتي: "وليد" "سيف الدين"
وأخواتي: "نوال: وزوجها وأولادها "إياد" "آدم"

وأختي "نعيمة" وزوجها وإبنها "أنس"

إلى خالاتي الجميلات "نورة" "صليحة" "سامية" وأخوالي وأولادهم

إلى كل أعمامي وزوجاتهم وأولادهم وعماتي وأولادهم

إلى صديقاتي: "أمينة" "صليحة" "كنزة" "ريم" "نزيهة" "أسماء" "كريمة" "حسناء" "سعاد"
"ريم" "حليمة"

إلى رفيقات الدرب: "حليمة" "أميرة"

إلى كل الاساتذة الكرام وخاصة اساتذة معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

إلى كل من ساعدني في هذا العمل

وكل من نسيه قلبي فهو في قلبي

إلى

إهداء

قال تعالى: ﴿قُلْ أَعْمَلُوا فسيري الله عملكم ورسوله والمؤمنون..﴾

الحمد لله أستعينه وأشكره وأهتدي به، الذي أنار لي طرق العلم ومنحني القدرة والصبر ويسر لي أمري وهون علي الصعاب فالحمد لله حمدا يليق بكماله وثناء يليق بعظمته والصلاة والسلام على خير

خلقه محمد عليه أفضل الصلاة وأزكى التسليم

يشرفني أن أهدى ثمرة جهدي هذا إلى اللذين قال فيهما الرحمان:

﴿وقضى ربك ألا تعبدوا إلا آياه وبالوالدين إحسانا﴾

إلى من كلله الله بالهبة والوقار...إلى منت علمني العطاء بدون انتظار...إلى من احمل اسمه بكل افتخار إل مثلى الأعلى في الحياة إلى الذي تمنى أن يراني في مثل هذا اليوم أبي الغالي إليك أنحنى إرضاء وأقول شكرا لك أيها الأب الغالي.

إلى من تألمت قبل ألمنا وفرحت قبل فرحنا إلى من أيقظت ليلها لراحتنا وسهرت على سعادتنا إلى من كان دعائها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي إلى أغلى ما في الوجود أمي الغالية أطل الله في عمرك إلى سندي في هذه الحياة أخواتي العزيزات "سلمى" و"شيماء" إلى رمز البراءة "نور" و"رشا" إلى اللواتى أعتز بصداقتهن: "حليمة" "مفيدة" "نهاد" "صباح" "سلمى" إلى زميلاتي "مريم" "مروة" "لبنى" "كريمة" "أسماء" "إكرام" "إيمان" "زينب" "هاجر"

إلى التي شاركتني هذا الجهد رفيقة دربي "إلهام"

كما أهدى هذا العمل إلى الأساتذة الذين صادفتهم في مشواري الدراسي

وكل من ساعدني في انجاز هذا البحث من قريب أو من بعيد

ولو بكلمة طيبة أو بابتسامة صادقة وكل يد كريمة أمدتني بالعون

وكل من لم يبخل علينا بالنصيحة والتوجيه

كما أتقدم بجزيل الشكر والعرفان لكل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية الذين غذوا أذهاننا

وأناروا عقولنا

أميرة

ملخص:

تلعب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في عملية التطور الاقتصادي والاجتماعي، وقد شكل تمويلها مركز اهتمام جميع مسئولى المؤسسات والسلطات السياسية.

يتمثل المؤثر الحقيقي الذي يعزز النمو الاقتصادي وتطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في توفير التمويل الملائم لها ولا يتحقق ذلك إلا بدمج أساليب التمويل الجديدة مثل رأس مال المخاطر والتمويل الأيجاري بالإضافة الى الطرق الكلاسيكية التي لا يمكن تجنبها او تجاهلها.

الكلمات المفتاحية:

=المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -التمويل - التنمية الاقتصادية.

Résume :

La petite et la moyenne entreprise (PME) joue un rôle fondamental dans le processus du développement économique et social d'un pays, et son financement a toujours été le centre des préoccupations pour les différents responsables d'entreprises et d'autorités politiques.

Le véritable levier qui favorise la croissance économique et le développement de la petite et moyenne entreprise est un financement propice en combinant les nouveaux instruments à savoir le capital risque et le crédit bail et les modes de financement bancaire classiques qui restent incontournables.

Les mots-clés :

La petite et la moyenne entreprise- financement- développement économique.

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	فهرس ملخص
II	دعاء
III	البسمة
IV	شكر وتقدير
V	إهداء
VII	الملخص
VIII	فهرس الجداول
IX	فهرس الأشكال
أ-د	مقدمة
44-17	الفصل الأول: الايطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
17	تمهيد
18	المبحث الأول: الايطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
30	المبحث الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
38	المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
44	خلاصة الفصل الأول
97-46	الفصل الثاني: أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
46	تمهيد
47	المبحث الأول: عموميات حول التمويل
51	المبحث الثاني: صيغ التمويل الكلاسيكية (التقليدية)
62	المبحث الثالث: الصيغ المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
97	خلاصة الفصل
117-99	الفصل الثالث: دراسة ميدانية للقرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة-
99	تمهيد
100	المبحث الأول: مجال الدراسة الميدانية
105	المبحث الثاني: وكالة القرض الشعبي الجزائري-ميلة-
108	المبحث الثالث: تمويلات القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
117	خلاصة الفصل الثالث
119	خاتمة

122	قائمة المصادر والمراجع
-----	------------------------

فهرس الجدول:

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
19	تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
28	حجم وأهمية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات بعض الدول	02
31	تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم	03
41	أسباب فشل المؤسسات التجارية الصغيرة حسب أصحاب العمل والدائنين	04
111	قيمة تسهيلات الصندوق التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	05
112	قيمة المسحوبات على المكشوف التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	06
112	قيمة القروض الموسمية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	07
113	قيمة الاعتمادات المستندية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	08
113	قيمة الضمانات الاحتياطية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	09
114	حجم قروض الاستثمار التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2010-2009	10
115	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- خلال 2010-2009	11
116	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- حسب قطاعات النشاط خلال 2010-2009	12
116	توزيع القروض التي منحها القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة القرض خلال 2010-2009	13

فهرس الأشكال:

رقم الصفحة	اسم الشكل	رقم الشكل
34	الأصناف القانونية للمؤسسات	01
64	كيفية تطبيق عقد الفاتورة	02
102	الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري	03
107	الهيكل التنظيمي لووكالة بنك القرض الشعبي الجزائري - وكالة ميلة-	04

فهرس الملاحق:

رقم الصفحة	اسم الملحق	رقم الملحق
128	شهادة التأهيل للاستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب التمويل الثلاثي	01
129	دعوة إلى طالب القرض	02
130	طلب قرض بنكي	03
131	سجل أعمال خاص بطالب القرض	04
137	ملف القرض	05

مقدمة

مقدمة:

تحتل مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة في الأدبيات والجهات المهتمة بشأن هذا الصنف من المؤسسات، خاصة مع تزايد أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خطط التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فمع تزايد حدة المنافسة وانتشار آثار العولمة الاقتصادية، أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل أمام الدول النامية لتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصادياتها، بحيث أصبح من غير المتوقع إحداث تطور اقتصادي دون دعم وتحسين مكانة هذا الصنف من المؤسسات، إلا أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وارتفاع عددها يظل مرتبط بمدى تجاوزها لمشكلة التمويل التي تظل المحدد الأساسي لقراراتها المتعلقة بالاستثمار وحتى قوتها المالية وقدرتها التنافسية، بحيث تكون دوما في حاجة مستمرة إلى مختلف أشكال التمويل الخارجي أي الاقتراض. فتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمثل دوما الانشغال الأهم سواء بالنسبة لأصحاب هذه المؤسسات أو السلطات العمومية في الاقتصاديات المعاصرة، لذلك أصبحت هذه المشكلة تمثل أهم عائق أمام تطورها ونموها وحتى ضمان بقائها، وبالرغم من عدم تكيف الأطر المالية التقليدية لاحتياجات التمويل المتميزة لهذا النوع من المؤسسات لم يحدث الكثير في مجال تنوع وتعدد أنماط التمويل المطروحة أمامها لتمويل نشاطها.

لم تتوسع الجزائر كثيرا في هذا الميدان نتيجة للخيار الاقتصادي الذي اتبعه بعد الاستقلال مباشرة وذلك بتوجيهها إلى إنشاء المؤسسات الكبرى، لكن بعد التحول الذي عرفته السياسة الاقتصادية الوطنية في بداية الثمانينات ومطلع التسعينات من القرن الماضي، اتضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل الأمثل للتغلب على العديد من المشاكل الاقتصادية مثل مسألة خلق العمالة وزيادة الصادرات وتحقيق معدلات النمو الاقتصادي، وذلك يعود للخصائص الهيكلية التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل صغر الحجم، المرونة والديناميكية، لذلك تم إصدار قانون النقد والقرض في أبريل 1990، وإنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في جويلية 1993، وبداية سريان مشروع الشراكة الأورو جزائرية في سبتمبر 2005 ووصول مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية إلى مراحل متقدمة، الأمر الذي أدى إلى دعم قوي ومجال أوسع للتنمية وترقية قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع هذا فإن القطاع مازال هشاً ومعرضاً للعديد من الضغوطات التي لا تزال تعرقل تنميته، نتيجة لعدة مشاكل وصعوبات يعاني منها هذا القطاع، مما يقلل من فعاليته ولعل العائق الأساسي والعامل الرئيسي لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل، الذي يلعب دور الريادة في دعم تنافسيها محليا وعالميا.

1- إشكالية الدراسة:

تلعب المؤسسات المصرفية والبنوك بصفة عامة دور الوسيط المالي الرئيسي في الاقتصاد الوطني، فمن هذا المنطلق نطرح الإشكالية التالية:

هل هناك توجه إستراتيجي من قبل البنوك نحو الاهتمام بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

ولدراسة هذه الإشكالية والإجابة عليها، سنحاول التطرق إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما مدى مساهمة البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هي أهم الصيغ التمويلية المستخدمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هي الإجراءات المتخذة من أجل تطور وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

2- أسباب اختيار الموضوع:

هناك عدة أسباب دفعتنا لاختيار هذا الموضوع، وتتمثل أهمها في:

- أسباب ذاتية: ومنها علاقة الموضوع بتخصصنا "اقتصاد نقدي وبنكي".
- أهمية الموضوع والرغبة الذاتية لمعرفة طريقة عمل البنوك.
- معرفة مدى تطابق الجانب النظري مع الجانب التطبيقي.
- الرغبة في معرفة الخدمات المصرفية المقدمة من طرف وكالة ميلة للقرض الشعبي الجزائري.
- أسباب موضوعية: ومنها أهمية الموضوع في ظل التحولات الاقتصادية التي تمر بها بلادنا.
- اهتمام البنوك بمجال تمويل المشاريع، وخاصة في الآونة الأخيرة.
- اكتساب الموضوع أهمية كبيرة في كونه المحرك الرئيسي للتنمية.

3- أهمية الدراسة: تتبع أهمية الموضوع من:

- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الذي تلعبه في تحقيق النمو الاقتصادي من جهة وتوفير مناصب الشغل لعدد كبير من المواطنين من جهة أخرى.
- المكانة التي تحتلها في برامج التنمية الوطنية بعد الفشل في إقامة المجتمعات الاقتصادية الكبرى، وقامت الجزائر في هذا المجال بتطبيق مجموعة من الإصلاحات التي شجعت على قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها، وكذا إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.

4- أهداف الدراسة:

- التعرف على واقع ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها وأهميتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- تقديم أهم صيغ التمويل الموجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعراقيل التي تحول دون تطبيقها.
- اقتراح مجموعة من الحلول لمشاكل التمويل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- منهج الدراسة:

- بغية تحقيق الأهداف المنشودة من البحث اعتمدنا في إعدادنا على منهجين يتناسبان مع طبيعة البحث والمتمثلان في:
 - **المنهج الوصفي التحليلي:** حيث اعتمدنا على هذا المنهج في إعداد الجانب النظري للبحث.
 - **منهج دراسة حالة:** ولربط الجانب النظري بالواقع العملي وتحقيقا لفائدة أكبر تم تدعيم الجانب النظري بجانب تطبيقي يتمثل في دراسة حالة تمويل البنوك العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عبر استخدام أدوات جمع المعلومات المتمثلة أساسا في المقابلة، الملاحظة والتقارير.

6- الدراسات السابقة:

- دراسة قدي عبد المجيد، ودادن عبد الوهاب، دراسة بعنوان محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

أهم نتائج هذه الدراسة : تتمثل في أن مسألة التمويل تعتبر دائما جوهر إشكالية نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وكذا ضرورة إعادة النظر في طبيعة وجنس الضمانات التي تتطلبها البنوك الوطنية عند منح الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات كما يجب تكييف النظام المصرفي الجزائري مع الاحتياجات الحالية وتطوير أساليب وأدوات التمويل وانتهاج سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- دراسة عمران عبد الحكيم، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أهم نتائج هذه الدراسة : انه بالرغم من أنه لا توجد قروض مصرفية موجهة خصيصا لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن تكييف تلك الصيغ التمويلية مع الاحتياجات التمويلية لتلك المؤسسات كفيلة بجعلها مناسبة لاحتياجات تلك المؤسسات، خاصة إذا روعي فيها جانبي التكلفة والوقت عند منح هذه القروض على مختلف أشكالها.

- لوصيف جاهدة، اثر سياسة الإقراض البنكي على إنشاء و ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أهم نتائج هذه الدراسة : تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أساس و نواة الاقتصاديات المعاصرة نظرا لمهمتها الكبيرة في زيادة النمو الاقتصادي حيث تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى كل أنواع القروض، و ذلك حسب ما تقتضيه الحاجة لذلك.
- 7-أوجه الاختلاف بين هذه الدراسة و الدراسات السابقة:

-في دراستنا قمنا بتوضيح مدى مساهمة القرض الشعبي الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أما الدراسات السابقة فهي توضح تمويل البنوك بصفة عامة لهته المؤسسات.

-في دراستنا قمنا بتوضيح نوعية القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والضمانات المشتركة عليها أما الدراسات الأخرى فهي توضح سياسات الإقراض البنكي ومدى مساهمتها في ترقية هذه المؤسسات.

-في دراستنا وضعنا آليات التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيف يتم تمويل هذه المؤسسات من قبل البنوك وخصصنا في دراستنا توضيح تمويل القرض الشعبي الجزائري لهذه المؤسسات على اختلاف الدراسات الأخرى التي توضح تمويل هذه المؤسسات بالقروض التي تحتاجها من قبل البنوك بصفة عامة.

8-هيكل الدراسة:

قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول، حيث قمنا في الفصل الأول بذكر مفاهيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وخصائصها و أهميتها والمشكلات التي تواجهها،أما في الفصل الثاني فقد قمنا بشرح أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والفصل الثالث تضمن دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري لوكالة ميلة.

الفصل الأول:

الأساطير النظرية للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة في اقتصاديات المجتمعات كافة بغض النظر عن درجة تطورها واختلاف أنظمتها، ومفاهيمها الاقتصادية، وتبيان مراحل تحولاتها الاجتماعية. وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم، وذلك لدورها الفعال في تشغيل العمالة، حيث توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرص عمل واسعة جدا نظرا لصغر رأس المال المستثمر للعامل ومن ثم المساهمة بفعالية في حل مشكلة البطالة وتعظيم النتائج، وكذلك إسهامها في ولادة مؤسسات جديدة تدعم النمو الاقتصادي. وعادة ما تتناط مسؤولية إقامة المؤسسات الكبيرة بالحكومات نظر لحجم الاحتياجات المالية والبشرية الكبيرة إضافة إلى المستلزمات والمتطلبات الأخرى، والتي يصعب على المستثمر الفرد تأمينها، تاركة للقطاع الخاص مهمة نشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وانطلاقا من الدور المهم الذي يمكن لهذه المؤسسات أن تلعبه في المساهمة في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لتلك الدول، فقد قامت العديد من الدول المتقدمة بدعم وتشجيع هذا النوع من المؤسسات وهذا ما ساعد في تحقيق طفرة نوعية مهمة وكبيرة على المستويين الاقتصادي والاجتماعي في هذه الدول.

وتؤدي المؤسسات الصغيرة دورا مهما في تحقيق مستهدفات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم، حيث تشكل نسبة كبيرة من المشاريع الصناعية والزراعية والخدمية وفي مجالات متنوعة وبالتالي فهي تسهم في امتصاص أعدادا كبيرة من الأيدي العاملة والتحقيق من مشكلة البطالة، كما تؤدي دورا مهما في اكتتاب الفنية والتقنية وهي كذلك صاحبة الدور الأكبر في تلبية احتياجات السكان من السلع والخدمات.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلعب المؤسسات دورا كبيرا في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية لذا فان إعطاء وتحديد مفهوم لهذه المؤسسات له أهمية كبيرة ولكن ما زال هذا المفهوم يثير جدل كبيرا بين الباحثين في أمر هذه المؤسسات ويرجع ذلك إلى صعوبة وضع وتحديد تعريف يميزها من المؤسسات الأخرى وتختلف هذا التعريف من دولة لأخرى.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاريف كثيرة، وترجع صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف والجهات المعنية بهذا القطاع إلى الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبل النهوض لها وترقيتها وكذا الفارق الشائع في عملية التحديد بين بلد وآخر أو منطقة جغرافية أخرى وحتى يبين نوع الصناعات فمنها من يحتاج إلى تكنولوجيا عالية ومنها من يستخدم طرق تقليدية وفيما يلي ستعرض بعض من التعاريف المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من بلدان العالم.

أولا : التعاريف المختلفة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نشير انه تقريبا كل دولة من دول العالم تنفرد بتعريف خاص بها، بغض النظر على التوصيات التي تقدمها بعض المؤسسات والمنظمات الدولية، فبعض الدول تقدم تعاريف تربط بدرجة نموها الاقتصادي ودول أخرى تقدم تعاريف قانونية كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والبعض الآخر يقدم تعاريف إدارية.

1 -تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العمال كما يلي¹ :

- المؤسسات الخدمائية والتجارة بالتجزئة من 01 إلى 05 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- مؤسسات التجارة بالجملة من 05 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية عدد العمال 250 عامل أو اقل.

2 -تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ميز القانون الياباني المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط وذلك ما هو مبين في الجدول²:

¹ - زويته محمد الصالح، اثر التغييرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قسم علوم التسيير تخصص نفود مالية جامعة الجزائر 2006/2007، ص06.

² - كمال قاسمي، معوقات تاهييل نظم إدارة الجودة في المؤسسات والصغيرة والمتوسطة الجزائرية ، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد 17 المجلد2، 2008، ص 137.

جدول رقم(01): تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

المصدر: عثمان لخلف، دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية-حالة الجزائر - 1992، ص11.

3 - تعريف البنك الدولي:

يميز البنك الدولي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بيبين ثلاث أنواع هي¹:
 أ- **المؤسسة المصغرة** : هي التي يكون فيها اقل من 10 موظفين وإجمالي أصولها اقل من 100.000 دولار أمريكي، وكذلك حجم المبيعات السنوية لا يتعدى 100.000 دولار أمريكي، وكذلك حجم المبيعات السنوية لا يتعدى 100.000 دولار أمريكي.
 ب- **المؤسسة الصغيرة** : هي التي تضم اقل من 50 موظفا ، فكل من إجمالي أصولها وحجم المبيعات السنوية لا يتعدى 03 ملايين دولار أمريكي.
 ج - **المؤسسة المتوسطة** : عدد الموظفين اقل من 300 موظف، أما كل من أصولها وحجم مبيعاتها السنوية لا يفوق 15 مليون دولار أمريكي.

4- تعريف الاتحاد الأوروبي:

إن الاختلاف الكبير في المعيار المستخدم لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في البلدان الأوروبية، دفع دول الاتحاد الأوروبي سنة 1992 إلى تكوين مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

ولقد أعلنت هذه اللجنة على عدم قدرتها على تقديم تعريف محدد وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتماشى والسياسة الاقتصادية لكل الدول الأوروبية وعلى عدم وجود أي تعريف علمي لها ولكنه من جهة أخرى يرى انه يمكن تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي²:
 أ - المؤسسات الصغيرة جدا من 0 إلى 09 عمال ؛

¹ - سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية ، بحت مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية ، التجارية وعلوم التسيير ، 2011 ، ص 04 .

² - رايح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و مشكلات تمويلها، ابتراك للنشر والتوزيع، ط1، 2008، ص 31.

ب -المؤسسات الصغيرة جدا من 10 إلى 49 عامل؛

ج -المؤسسات المتوسطة من 50 إلى 499 عامل .

ولكن حسب هذا التعريف فان 99.9 % من المؤسسات الموجودة في الدول الأوروبية تعتبر مؤسسات صغيرة ومتوسطة .

وفي عام 1996 أعاد المجمع الأوروبي النظر في هذا التعريف أو التحديد وقدم التعريف آخر والذي عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك المؤسسات التي تستغل اقل من 250 عامل أو تلك التي رقم أعمالها اقل من 250 مليون فرنك فرنسية (40 مليون أورو) أو تلك تراعي مبدأ الاستقلالية وتضم كل المؤسسات التي لا يتجاوز نسبة التحكم في رأس مالها 25 %.

وبهذا أصيغ التعريف الجديد يضم 03 معايير لأنه في وجهة نظر الأوروبيين عدد العمال غير كاف لتحديد نوع المؤسسة.

ومع ذلك يرون أيضا من الضروري تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فالمؤسسات الصغيرة هي تلك التي تشغل اقل من 50 عامل مع بقاء معيار الاستقلالية قائما، رقم الأعمال لا يتجاوز 07 مليون أورو أما المؤسسات الصغيرة جدا فهي لا تتجاوز عدد عمالها 10 عمال إلا انه وبسبب اختلاف القدرات الاقتصادية لكل بلد، فان المعيار الذي يمكن أن يتحكم أكثر في التعريف هو المعيار القائم على عدد العمال.

5 -التعريف المعتمد في الجزائر:

إن التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر هو التعريف الوارد في القانون 18/01 المؤرخ في 2001/12/12 والمتمثل في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي ينص على ما يلي:

تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كان وضعها القانوني، بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات تشغل من واحد إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها ملياري دينار جزائري، أولا يتعدى إجمالي حصيلتها السنوية 500 مليون دج، وهي تحترم معايير الاستقلالية، وتفصل كما يلي¹:

أ-تعرف المؤسسة المتوسطة:

بأنها مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخص ويتراوح رقم أعمالها بين 200 مليون وملياري دج، أو تلك التي تتراوح حصيلتها الإجمالية بين 100 و500 مليون دج ويكاد يكون تعمل هذه المؤسسة في أكثر من موقع واحد مما يعني ضرورة الاتصال بين عدد من المديرين.

¹ - المادة 5-6-7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001.

ب- تعرف المؤسسة الصغيرة : بأنها مؤسسة تشغل من 10 إلى 49 شخص ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي 200 مليون دج، ويكون لهذا العمل غالبا عدد من خطوط النشاط ومن المتصور أن يكون لد أكثر من موقع مادي واحد.

ج- تعرف المؤسسة المصغرة:

بأنها مؤسسة تشغل من 01 إلى 09 أشخاص ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي 20 مليون دج، أولا لا تتجاوز حصيلتها عشرة ملايين دج ، وتتسم هذه المؤسسة ببساطة أنشطتها إلى حد يسمح بإدارتها مباشرة على أساس العلاقة بين شخص وشخص آخر .

ثانيا:التعريف المتبنى

إن التعريف المتبنى في دراستنا هو التعريف الذي جاء به القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2001 والذي أكدت عليه الجزائر بتوقيعها على ميثاق Bologne في جوان 2002 وهذا التعريف هو نفس التعريف الذي قدمه الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1996 والذي يركز على ثلاث معايير وهي العمال، رقم الأعمال السنوي، واستقلالية المؤسسة وفي هذا الإطار تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت وظيفتها القانونية، بأنها كل مؤسسة إنتاجية أو خدمية توظف من 1 إلى 250 عامل حيث رقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 02 مليار دج، وان إجمالي الحصيلة السنوية لا يتجاوز 500 مليون دج وتحترم مقاييس الاستقلالية . وهذا التمكن من توظيف الإحصائيات المتوفرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وبالتالي تهمل عملية الدراسة.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني، وتظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات والإمكانيات وتطوير الخبرات والمهارات كونها تعتبر احد أهم رواد العملية التنموية، وعلى الرغم من الجدل القائم حول قدم أو حداثة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تبين أن هذه المؤسسات قديمة لآتها كانت النواة والبداية لحركة لتضيق فعلى سبيل المثال أن شركة "بينيتون" للألبسة (united colors of Benetton)، بدا حاملها بالعمل على مكانة خياطة واحدة في مدخل العمارة التي يسكنها، وكان يجمع بواقي القماش من المصنع ويحيكها على شكل ملابس جاهزة، وما توصلت إليه من هذه المؤسسات تطور واتساع، وهي كذلك جديدة من حيث استحوادها على الاهتمام الأكبر من جانب المهتمين بالقضايا الاقتصادية والاجتماعية والتنموية، وعلى الرغم من هذا التباين في ترتيب الأولوية التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تستحوذ على خصوص معينة نميزها عن غيرها من الصناعات وهي كما يلي¹:

¹ - سعد نائف برونو طي، إدارة الأعمال الصغيرة -أبعاد للريادة-، دار وائل للنشر ، عمان، الأردن، ط1، 2005، ص79.

- 1- مالك المنشأة هو مديرها إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية وهذه الصفة غالبية على هذه المؤسسات كونها ذات طابع اسري في غالب الأحيان .
 - 2- انخفاض الحجم المطبق لرأس المال اللازم لإنشائها وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 3 - الاعتماد على الموارد المحلية الأولية مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال، العمل.
 - 4- ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملاءمته لأصحاب هذه المؤسسات، حيث أن تدني رأس المال يزيد من إبتاع من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المشروعات نظرا لانخفاض كلفتها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة .
 - 5-تدني خبرتها الذاتية على التطور والتوسع نظرا لإهمال جوانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها.
 - 6-الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار على اعتبار أنها مصدرا جيدا الادخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال .
 - 7- المرونة والمقدرة على الانتشار ونظرا لمقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف من جانب مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية .
 - 8-مؤسسات مكملة Subcontractors للمؤسسات الكبيرة وكذلك مغذية لها.
 - 9- صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، نظرا لارتفاع كلفة هذه العمليات وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف .
 - 10- الافتقار إلى هيكل إداري كونها تدار من قبل شخص واحد مسئول إداريا وماليا وفنيا.
 - 11- تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في المؤسسات الكبيرة .
- يلاحظ مما تقدم أن خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها ما هو سلبي ومنها ما هو ايجابي غير أن الجوانب السلبية في هذه المؤسسات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها وهو ما سيتم تصحيحه لاحقا، أما ما يجب التأكيد عليه هنا فهو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها الاستمرار مدة طويلة دون تحقيق أرباح، ولكنها سرعان ما تنهار حين تواجهها دفعة مالية حرجة لا تقبل التأجيل، ولذلك فان التدفقات النقدية المباشرة يمثل هذه المؤسسات أكثر أهمية من حجم الربح أو العائد للاستثمار.

المطلب الثالث: مجالات أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجانب الأرحب من مؤسسات النشاط الاقتصادي داخل الاقتصاد الوطني في سائر أنحاء العالم وتمارس هذه المؤسسات أنشطتها داخل جميع قطاعات النشاط

الاقتصادي سواء الصناعي أم التجاري أو الزراعي أو التجاري أو المقاولات ويمكن توضيح المجالات التي يمكن أن تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي¹:

أولاً: مؤسسات التنمية الصناعية

يقصد بمؤسسات التنمية الصناعية الإنتاجية تحويل المواد الخام إلى مواد مصنعة أو تحويل المواد نصف المصنعة إلى مواد كاملة الصنع تعبئتها وتغليفها وتتبع أنشطة القطاع الصناعي لتقدم مجالات عديدة لنشاط مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة يمكن توضيحها:

1-الصناعات التي تكون مدخلاتها منتشرة في أماكن متعددة مثال صناعة الألبان والمطاحن وتقطيع الحجارة والمنتجات الحجرية وأعمال المقاولات وأية أنشطة نقل فيها عملية نقل المواد وتأليفها إلى حد كبير جداً نتيجة لقيام الصناعات الصغيرة قريبا في أماكن وجود المواد الخام وبالتالي يمكن أن ينشأ أكثر من مصنع بحجم صغير في أماكن مختلفة لإنتاج السلعة ذاتها، ويتوطن كل مصنع بالقرب من أماكن وجود المواد الخام أو المدخلات التي يعتمد عليها.

2-الصناعات التي تنتج منتجات سريعة التلف (صناعات الألبان ومنتجاتها وصناعات الثلج والخبز والحلويات) لان هذه المشاريع تعتمد على الإنتاج يوما بيوم سوق ولتكون فترة التخزين لمنتجاتها محدودة لأنها تنتج لتغطي احتياجات السوق في المنطقة المحلية التي تتوطن فيها، وهذا يبرر أن تكون هذه المؤسسات ضريبة في المستهلكين .

3- الصناعات ذات المواصفات الخاصة للمستهلكين (منتجات التجارة من أبواب ومنافذ وأثاث وأنواع الطوب وخياطة الملابس) .

4- الصناعات التي تعتمد على دقة العمل اليدوي أو الحرفي (مشغولات الذهب والماس يبرر أن تكون والملابس المطرزة وصناعات الفخار والخزف والصيني وصناعات الأواني الزجاجية والمنتجات النحاسية)

ثانياً: نشاط التعدين

وينقسم نشاط التعدين بدوره إلى مايلي:

1 -المؤسسات الصغيرة في مجال التعدين (المنجم الفردي الصغير):

تلك المؤسسات التي تنهض بإحدى عمليات وأنشطة المناجم والمحاجر والملاحات المعتمدة على العمالة والمجهود البشري بصورة أساسية وللشغل خامات تتركز على سطح الأرض في أعماق غريبة ولا تتطلب عند اكتشافها أو تقييمها أو استخراجها أو تجزئتها، فهي عمليات تكنولوجية معقدة ولا تحتاج إلى معدات متقدمة أو باهضة الثمن وتتمثل أهم مميزات هذه المؤسسات:

- الاعتماد على نشاط الاستخراج دون غيره من أنشطة التنقيب والاستكشاف؛

¹- ليت عبد الله الفهوي ، بلال محمود الوادي ، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، عمان، ط 1، 2014، ص 23،24.

- لا تستغرق المؤسسات التعدينية الصغيرة والمتوسطة فترة طويلة لتنميتها مما يسمح للقائمين بتحقيق تدفقات مالية سريعة ومن ثم عوائد مالية في اقرب وقت؛
- غالبا ما تكون هذه المؤسسات حلقة أولى ترتبط بحلقات أخرى للتنقية والتجهيز؛
- لا تتطلب الإدارة الفنية التنظيمية والمالية لهذه المشاريع خبرات عالية ويمكن إعداد العاملين في هذه المجالات خلال فترة زمنية قصيرة، كما يمكن تطوير خبراء عملاتها سريعا من خلال دورات تدريبية قصيرة على رأس المال.

2- المناجم المتوسطة:

تتضح في المناطق التي تكون فيها الخانات مركزة على سطح الأرض قريبة ... ويتم فيها الإنتاج ضمن مساحات أوسع من تلك التي تتم بالمناجم الصغيرة، وفيها تتم أنشطة الاستخراج والتقييم والتجهيز دون الدخول في عمليات تكنولوجية معقدة.

3-المناجم المعقدة:

التي تتم باستثمارات ضخمة تحتاج عملياتها إلى تجهيزات فنية عالية الثمن معقدة التكنولوجيا وتعتمد على إجراء العديد من الأنشطة العملية لتجهيز الخامات وانجازها في صورة واحدة أو صور متعددة وغالبا ما تكون هذه المناجم سلسلة في نشاط إنتاجي واحد يبدأ من الاستخراج إلى التنقيب والحفر إلى التحليل الكيميائي والتقييم الاقتصادي والفني للخامات إلى استغلال الخامات وتنقيتها وإنتاجها بالصورة المطلوبة للاستخدام المحلي أو التصدير.

ثالثا: مؤسسات التنمية الزراعية

وتنقسم إلى¹:

- 1-مؤسسات الثورة الزراعية: إنتاج الفواكه والخضار أو الحبوب أو المشاتل أو البيوت الزراعية المحمية
- 2-مؤسسات الثروة الحيوانية: كتربية الأبقار أو الأغنام أو الدواجن أو المناحل أو الألبان ومشتقاتها.
- 3-الثروة السمكية: كصيد الأسماك أو إقامة بحيرات صناعية لمزارع الأسماك .

رابعا: مؤسسات التنمية الصحية

إقامة وإدارة وتشغيل المستشفيات أو المستوصفات و المحلات.

خامسا: مؤسسات الخدمات

الخدمات المصرفية، الفندقية، السياحية، الترفيهية، خدمات التدريب، خدمات الصيانة والتشغيل وخدمات النظافة وحماية البيئة من التلوث وخدمات النقل والتحميل والتفريغ خدمات الدعاية والنشر والإعلان أو خدمات الكمبيوتر، الخدمات الاستشارية، إقامة الورق ذات التقنية الحديثة أو المستودعات والمخازن المبردة لخدمات الغير، أو الأسواق المركزية والمراكز التجارية أو المطاعم المتميزة كذلك

¹-سعاد نايف برنو طي، مرجع سبق ذكره، ص35.

المطابع والتصوير والآلة الكاتبة والدهان والطلاء، وإصلاح السيارات وقطع غيار وعمليات الصيانة الدورية .

سادسا : نشاط المقاولات

يقصد بالمقاولات اعتياد المتعهد أو المقاول باتهام أعمال معينة للغير بمقابل مناسب لأهمية العمل مثل:

1- مقاولات الإنشاءات المدنية كالمباني وتركيب المباني الجاهزة أو المطارات أو الطرق أو الجسور أو السدود أو الموانئ أو شبكات المياه والمجاري.

2 - مقاولات المؤسسات الكهربائية كمحطات توليد الكهرباء أو شبكات نقل وتوزيع التيار الكهربائي أو الالكترونيات.

3 - مقاولات المؤسسات الميكانيكية لمحطات تحلية المياه أو المصانع.

سابعا: النشاط التجاري

يعتبر من أهم أنشطة مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة أهمها مجال التجزئة، ويتكون من¹:

1-متاجر عامة: التي تباع سلعا كثيرة متنوعة وهي صغيرة الحجم.

2-متاجر الأقسام: متاجر كبيرة تقع غالبا في الأحياء التجارية وفي وسط المدن، وتخصص بمجموعة من مجموعات السلع.

3-المتاجر المتخصصة: تتخصص في نوع معين من السلع مثل الأثاث، الأدوات المكتبية، الأطعمة الحقائب.

4-متاجر السوبر ماركت: متجر يقدم تشكيلات مختلفة من البضائع واتساع والمواد الغذائية، تتعامل مع المنتج مباشرة وبها إمكانات كبيرة لتخزين البضائع والمواد الغذائية.

5-متاجر الخدمات: التي تعتمد على الثقة والشهرة في تقديم الخدمات التي تعتمد على العمل مثل (التنظيف، الكي، حانوتات الحلاقة... الخ).

المطلب الرابع : أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤمن في قدرة هذا القطاع على الإسهام الفعال في عملية التنمية وتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية منها دعم النمو الاقتصادي والازدهار وتنشيط العجلة الاقتصادية وتوفير فرص العمل ومضاعفة القيمة المضافة للنواتج المحلي للاقتصاد وتعزيز سياسات مكافحة البطالة والحد من الفقر وتكوين علاقات تشابك بين قطاعات الاقتصاد الوطني إلى جانب تشجيع روح الابتكار والإبداع والاختراعات وجذب الاستثمارات الأجنبية واستغلال الموارد المحلية المتاحة وتوسيع الأسواق وتطوير وتنمية الطاقات البشرية والتقنية وتعزيز القدرة على خلق

¹-ليث عبد الله القهوي، مرجع سبق ذكره، ص28.

التجمعات الإنتاجية التنافسية التي تعمل على تلميق التكوين الرأسمالي من خلال خطوط الإنتاج وشبكات الارتباط المتبادلة التي تعمق القيمة المضافة المتولدة عن هذه المؤسسات .

ولم تخل استراتيجيات التنمية الاقتصادية المتبعة في العديد من دول العالم من ضرورة الاهتمام بتنمية ودعم وتطوير المؤسسات الصغيرة ، ويرجع هذا الاهتمام إلى ما يلي¹:

أولاً: المؤسسات الصغيرة تعد احد أهم آليات التطور التقني من حيث قدرتها على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج بشكل أسرع وبتكلفة اقل مقارنة بالمؤسسات الضخمة، حيث توفر الكثير من الكفاءة وتخصيص الموارد الاقتصادية وتشير إحدى الدراسات في بعض دول الاتحاد الأوروبي إلى أن اقتصاد هذه الدول يعتمد أساسا على المؤسسات الصغيرة وان هناك حوالي 16 مليون شركة صغيرة أوروبية (مصنعة) على أساس أنها مؤسسة صغيرة يعمل بها اقل من 250 عامل هذه المؤسسات توفر حوالي 66% من جميع فرص العمل المتاحة في الدول الأوروبية، وتتعامل في حوالي 65% من مجموع رؤوس الأموال الأوروبية... وفي اليابان يعزى ما نسبته 50% من الابتكارات والتطور التقني إلى المؤسسات الصغيرة التي تمثل ما نسبته 94% من إجمالي المؤسسات في الاقتصاد الياباني.

ثانياً: للمشاريع الصغيرة دورا فاعلا في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتوازنة والمستدامة. فهذه المؤسسات:

- 1- تعتبر النواة التي تمحورت حولها غالبية المؤسسات الكبرى
- 2- تتميز بسهولة التأسيس وصغر الحجم الاستثمار المطلوب مما يجعلها وعاءا جيدا لجذب مدخرات صغار المستثمرين.
- 3- تساهم في توزيع الدخل وتحقيق تنمية مكانية متوازنة وذلك من خلال انتشارها الجغرافي، ويفضل مرونة أسس توظيفها ولعدم حاجتها بنية تحتية معقدة.
- 4- تعتمد على تقنيات ذات كثافة عمالية عالية، فهي بذلك تسهم في توظيف ما نسبته 60% من القوى العاملة في العالم.
- 5- تساعد على نقل وتوطين وسهولة التجاوب مع المتغيرات الاقتصادية والفنية بأقل تكلفة.
- 6 - إذا ما أحسن التخطيط لقيامها واحتضانها ودعمها فان المؤسسات الصغيرة احذر على المنافسة على المستوى المحلي والإقليمي وربما العالمي، وهذا من شأنه زيادة الصادرات.
- 7 - تمثل القاعدة الأساسية والنواة الحقيقية لنشوء قطاع خاص قوي وقادر على خوض غمار الاستثمار والإنتاج وتطوير الحياة الاقتصادية، والتدرج نحو قيام المؤسسات الكبيرة.
- 8 - تحافظ على الأعمال التراثية (حرفية ويدوية).

¹ - محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، ط1، القاهرة، مصر، 2003، ص 13.

9 - تساعد المؤسسات الكبيرة في بعض الأنشطة التسويقية والتوزيع والصيانة وصناعة قطع الغيار الأمر الذي يمكن المؤسسات الكبيرة من التركيز على الأنشطة الرئيسي وذلك يؤدي إلى تخفيض تكلفة التسويق.

10- تنتج سلع وخدمات لا تستطيع أو تقبل المؤسسات الكبيرة على إنتاجها لاعتبارات اقتصادية.

11- يمكن أن تكون مصدرا لتجديد والابتكار وتسهم في خلق كوادر إدارية وفنية يمكنها الانتقال للعمل في المؤسسات الكبيرة.

فضلا عن ذلك فإن المؤشرات الكمية تؤكد على دورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كعنصر هام في عملية التنمية.

ونظرا إلى الطبيعة المرنة لهذه المؤسسات الأكثر استعدادا للتوائم والتوافق مع الوضع والذي يتطلب سرعة الاستجابة لمتغيرات السوق وحركة العرض والطلب، فقد باتت فرصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البقاء والنمو اكبر بكثير من فرص المؤسسات الكبيرة والمؤسسات ذات الهياكل الخدمية قليلة المرونة أمام متغيرات السوق.

ونظرا لهذه الأهمية نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت وراء ما حققته الدول الأكثر تنمية في الدائم من تقدم اقتصادي واجتماعي بل وتقني ومازالت تلعب دورا أساسيا في النمو الاقتصادي في تلك الدول.

فقد أولت اليابان أهمية بارزة للمؤسسات الصغيرة خاصة في القطاع الصناعي وكانت فعلا عاملا حاسما فيما حققته اليابان من تفوق صناعي وتمثل الصناعات الصغيرة في اليابان ما نسبته 99% من إجمالي القطاع الصناعي وتوظف ما يقرب من 73 % من إجمالي القوى العاملة الصناعية، وتسهم بأكثر من 52 % من الناتج الصناعي الياباني.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية، وبعض دول غرب أوروبا تسهم المؤسسات الصغيرة بنسبة تتراوح ما بين 80 % إلى 90% من إجمالي عدد المؤسسات وشهم في القطاع التصديري بنسب تصل في بعض الدول إلى 40%.

وفي الهند نجد أن قطاع المؤسسات الصغيرة بضم أكثر من 3 ملايين وحدة صناعية، شارك بنسبة 35% من إجمالي حجم الإنتاج الصناعي الهندي، ويبلغ معدل النمو السنوي لهذا القطاع حوالي 11.3% وتوفر هذه المؤسسات وظائف وأعمال بحوالي 17 مليون موظف وعامل ينتجون ما يعادل 107 مليار من الدولارات ونسبة تصل إلى 10 % من الناتج القومي في الاقتصاد الهندي¹.

ونورد فيما يلي جدولاً يلخص حجم وأهمية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات بعض الدول:

¹ -- محمد هيكال، مرجع سابق، ص 16.

جدول رقم (02): حجم وأهمية مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات بعض الدول

الدولة	مشاركة في الاقتصاد %	مشاركة في العمالة %
الصين	99.9%	84.3%
الهند	96.0%	79.4%
ماليزيا	92.6%	40.2%
الفلبين	78.7%	50.0%
كوريا	99.8%	78.5%
تايلاندا	98.6%	73.8%
الولايات المتحدة الأمريكية	99.7%	53.7%

المصدر: ملخص كتاب "حاضنات من الأعمال" منشورات ايسوسكو مايو 2006، ISESCO ص 76.

ويعزى هذا الدور الهام الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مجموعة من العوامل والخصائص التي تميز هذه المؤسسات، وأهمها على الإطلاق¹:

- قدرتها على استخدام رأس المال بصورة منتجة، وذلك أن نسبة القيمة المضافة بها إلى الأصول الثابتة تعتبر أعلى من مثيلاتها في المؤسسات الكبيرة.
- إمكانياتها العالية في تعظيم مواردها المالية والبشرية من خلال تخصصها الشديد وصغر حجمها، حيث يؤدي معانيها في التخصص إلى تخفيض تكاليف الإنتاج.
- ارتفاع قدرتها على التطوير والابتكار، وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات ولارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات الذاتية في مشروعاتهم، خطى اليابان مثلاً يعزى 52 % من الابتكارات إلى أصحاب هذه المؤسسات.
- ارتفاع المستوى المهارات للعمالة المشغلة فيها نظر التخصص الدقيق.

يتضح من خلال العرض السابق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة له دلالات واسعة أكثر مما يحدها تعريف معين دلالات واسعة أكثر دلالات ترقى إلى مستوى الدور والوظيفة التي يمكن لهذه المؤسسات أن تلعبها في العملية التنموية بكامل أبعادها الاقتصادية والاجتماعية ... ولقد أكد على هذه الحقيقة التقرير السادس لمكتب العمل الدولي عام 1986، حيث جاء فيه أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتبر أول حلقة في سلسلة التقدم الاجتماعي والاقتصادي الطويلة وأنها تعمل على حفز التغيير الاجتماعي التدريجي والسلمي ...

¹ -ملخص كتاب حاضنات الأعمال، مرجع سابق، ص 82.

المطلب الخامس: دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الوطنية

- جرت العادة أن يتم قياس دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في الاقتصاد من خلال ثلاث معايير رئيسية هي المساهمة في تشغيل الإنتاج وحصتها من العدد الكلي للمنشآت في الاقتصاد وتظهر أهم المزايا لهذه المنشآت فيما يلي¹:
- 1- توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدر منافسة محتمل وفعلي للمنشآت الكبيرة وتحد من قدرتها على التحكم في الأسعار.
 - 2- تعتبر هذه المؤسسات المصدر الرئيسي لتوفير الوظائف في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء.
 - 3- هذه المؤسسات هي عبارة عن جذور أساسية للمؤسسات الكبيرة .
 - 4- تمتاز هذه المؤسسات بأنها توفر بيئة عمل ملائمة حيث يعمل صاحب المؤسسة والعاملين جنباً إلى جنب لمصلحتهم المشتركة.
 - 5- هذا النوع من المؤسسات يساعد على تطوير وتنمية المناطق الأقل خطاً في النمو والتنمية وتدني مستويات الدخل وارتفاع معدلات البطالة.
 - 6- تعتبر المؤسسات من المجالات الخصبة لتطوير الإبداعات والأفكار الجديدة.

¹ - ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للطبع و النشر، ط 1، عمان، الأردن، 2004، ص 24.

المبحث الثاني : تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من تسمية وتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، نجد عدة معايير تحدد لنا مختلف أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن تلخيص أهم المعايير المعتمدة في هذا الصدد في معيار الحجم الذي يتميز فيه بين المؤسسات المتوسطة، والصغيرة، والصغيرة جدا، ومعيار النشاط يتميز فيه بين المؤسسات الصناعية التجارية والخدمية، وحسب الشكل القانوني يتميز فيه بين المؤسسات الخاصة، العمومية، التعاونيات المؤسسات المختلطة.

المطلب الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم

بالرغم من أن هذا المعيار على أساسه تم تمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة والشركات المتعددة الجنسيات إلا أنه يعتبر أيضا معيارا للتمييز بين هذا النوع من المؤسسات عن بعضها البعض، وذلك كما يبدو من التسمية، وسنعمد في هذا التمييز على المشرع الجزائري، الذي سنقارنه بنظيره في الاتحاد الأوروبي، إذ ووفقا لهذا المعيار تقسم المؤسسات إلى مؤسسات متوسطة، مؤسسات صغيرة ومؤسسات صغيرة جدا كما يلي¹:

أولا : المؤسسات المتوسطة ME:

وفقا للمشرع الجزائري نقول عن المؤسسة أنها متوسطة إذا كانت تشغل ما بين خمسين (50) و أقل من مائتين وخمسين (250) شخصا أو ما يعادل ذلك من وحدات العمل السنوية، ويتراوح رقم الأعمال ما بين مائتين (200) مليون وملياري دينار، أو تكون حدود مجموع الميزانية ما بين مائة (100) وخمس مائة (500) مليون دينار.

نلاحظ أن النسبة بين الحدين الأدنى لرقم الأعمال ومجموع الميزانية هي الضعف (100/200)، أما بين الحدين الأقصى فهي أربعة أصناف (500/200)، أي كلما اقتربنا من الحدود الأقصى وابتعدنا عن الحدود الدنيا كلما زادت النسبة بين رقم الأعمال ومجموع الميزانية، وأسباب وضع هذه الحدود والنسبة بينها غير موضحة في القانون الجزائري.

ثانيا: المؤسسات الصغيرة PE

وفقا للمشرع الجزائري المؤسسة الصغيرة تشغل ما بين عشر (10) إلى تسعة وأربعون (49) شخص أو ما يعادل ذلك من وحدات العمل السنوية، ويتراوح رقم الأعمال ما بين عشرين (20) ومائتين (200) مليون دينار أو تكون حدود مجموع الميزانية ما بين عشرة (10) ومائة (100) مليون دج. حيث نلاحظ هنا أن نسبة بين الحدين الأدنى لرقم الأعمال ومجموع الميزانية هي الضعف (10/20) ونفس النسبة بين الحدين الأقصى إي الضعف (100/200).

¹ - زغيب شهرزاد، عيساوي، المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر- واقع وآفاق- الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل، 2002، ص172.

ثالثا: المؤسسات الصغيرة جدا TPE¹

وتعرف أيضا وفقا للمشرع الجزائري بالمؤسسات المصغرة، هذه المؤسسات هي التي تشغل من شخص واحد إلى تسعة أشخاص، رقم أعمالها لا يتجاوز العشرين (20) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع الميزانية العشرة (10) ملايين دينار، كما نلاحظ أن النسبة هي الضعف (10/20) .

جدول رقم (03) تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم

المعيار المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الميزانية (مليون دينار)
المؤسسة الصغيرة جدا	من 01 - 09	اقل من 20	اقل من 10
المؤسسة الصغيرة	من 10 - 49	من 20 إلى اقل من 200	من 10 إلى اقل من 100
المؤسسة المتوسطة	من 50 - 249	من 200 إلى اقل من 2000	من 100 إلى اقل من 500

المصدر: لزهرة العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2012-2013، ص 19.

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار النشاط

يعرف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقيتها على أنها مؤسسات منتجة للسلع والخدمات وكان التعريف محصورا في المؤسسات الإنتاجية، لكن الواقع غير ذلك، فهي يمكن أن تكون مؤسسات تجارية، إذا ما توفرت فيها المعايير المميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعليه يمكن تصنيفها حسب هذا المعيار إلى²:

أولاً: المؤسسات الصناعية

هي التي تقوم بنشاط صناعي، وهو تحويل المدخلات إلى مخرجات ومن المدخلات نذكر اليد العاملة، الآلات، المواد الأولية، وقطع مصنعة أو نصف مصنعة في المؤسسة، أو في مؤسسات أخرى، وتدخل في تركيبة المنتج أو المنتجات النهائية للمؤسسة (النهائية ليست بالضرورة الموجهة نحو الاستهلاك النهائي، وإنما نهائية من وجهة نظر المؤسسة أي مخرجاتها، حيث تتوقف سلسلة الإنتاج عندها، لكنها قد تعتبر نقطة بداية في مؤسسة أخرى أي مدخلاتها).

ثانياً: المؤسسات التجارية

المؤسسات التجارية تمارس دور الوساطة بين المؤسسات الصناعية والمستهلك مهما كانت طبيعته، فهي التي تبيع لتجار التجزئة، لتجار الجملة أو المستهلك النهائي أو للمؤسسات الصناعية، هذه المؤسسات تشكل جزءا تجاريا تمارس دور الوساطة بين المؤسسات الصناعية والمستهلك مهما كانت

¹ - لزهرة العابد ، مرجع سبق ذكره، ص 20.

² - زغبش شهرزاد عيساوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، واقع وأفاق الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 9 افريل 2002، ص 172.

طبيعته، فهي التي تباع لتجار التجزئة، لتجار الجملة أو المستهلك النهائي أو للمؤسسات الصناعية، هذه المؤسسات تشكل جزء من سلسلة التوزيع الخاصة بمنتج معين فوجودها من عدمه يتوقف على سياسة التوزيع التي تتبعها المؤسسة الصناعية.

فقد ينتمي وجودها في حال ما قامت المؤسسة بالبيع المباشر إلى المستهلك الحقيقي لمنتجها، ونميز بين عدة أنواع من المؤسسات التجارية نقسمها حسب شكل التجارة التي تنتمي إليها، وهي التجارة المستقلة والتجارة التشاركية، والصلة بين هذه الأشكال الثلاثة غير منعقدة. ويمكن توضيحها كما يلي¹:

1- التجارة المستقلة : تتشكل من التجار الذين يمارسون نشاطا تجاريا وتكون ممثلة في:

أ- تجار الجملة: وسطاء بيع يبيعون ما يشترون وبكميات كبيرة.

ب- تجار التجزئة: يشترون من تجار الجملة أو من المؤسسات الصناعية ليبيعون إلى المستهلك.

2- التجارة المتكاملة: تمثلها مؤسسات تشتري بكميات كبيرة وتبيع بالتجزئة، تخضع لطرق التسيير

المطبقة في التسويق خاصة تلك المتعلقة وتتشكل من الأسواق التجارية المركزية بمختلف أحجامها (Grand Supermarché) وتختلف عن بعضها من حيث المساحة، عدد المنتجات المباعة، طريقة

تصريفها، الأسعار المطبقة، ونوعية المنتجات المعروضة.

3- التجارة التشاركية: لكي يستطيع التجار الصغار مواجهة المنافسة، أو ضغط الموردين فقد لجؤوا إلى

الشراكة فيما بينهم، سواء بين تجار تجزئة، أو بينهم وبين تجار الجملة تنشأ من السلسلة الإرادية وبين

تجار التجزئة والمنتج وينشأ ما يعرف بالعبور Franching.

ثالثا: المؤسسات الخدمية

تؤدي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمات متنوعة للمتعاملين معها، سواء كانوا أسرا أو

مؤسسات حكومية أو خاصة، وفي السنوات الأخيرة تشير بعض المؤلفات إلى زيادة الاهتمام بها، كونها

لا تتطلب موارد مالية أولية كبيرة، ومن أهم الأنشطة الخدمية الغسيل، المطاعم والفنادق، النقل

والمواصلات، الاتصالات، ورش اصطلاح وصيانة مختلف الآلات ...

كما نجد أيضا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تنفرد في قيامها ببعض الأنشطة التي لا تقوم بها

المؤسسة الكبيرة، ومنها من يكون أداؤها متفرقا عن أداء هذه الأخيرة، ليس على المستوى الوطني أو

الإقليمي، بل قد يتجاوزها إلى المستوى الدولي، ولقد أطلق عليها H.Simon اسم " إبطال الأداء

المتخفيين"، وهذا في دراسة أجراها على عدد من المؤسسات من بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الأقل من حيث معيار العمالة.

¹ - توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر، ط 1، الأردن، 2002، ص 59.

وآخر ما نقوله حول معيار النشاط، نجد أن بعض المؤسسات قد تأخذ مواصفات معيار العمالة ورقم الأعمال أو مجموع الميزانية ومعيار لكنها لا تعتبر مؤسسات صغيرة، حيث استثنى المشرع الجزائري بعض المؤسسات الاقتصادية من كونها مؤسسات صغيرة ومتوسطة وتتمثل في الآتي¹:

أ - البنوك والمؤسسات المالية؛

ب شركات التأمين؛

ج -الشركات المسعرة في البورصة؛

د -الوكالات العقارية؛

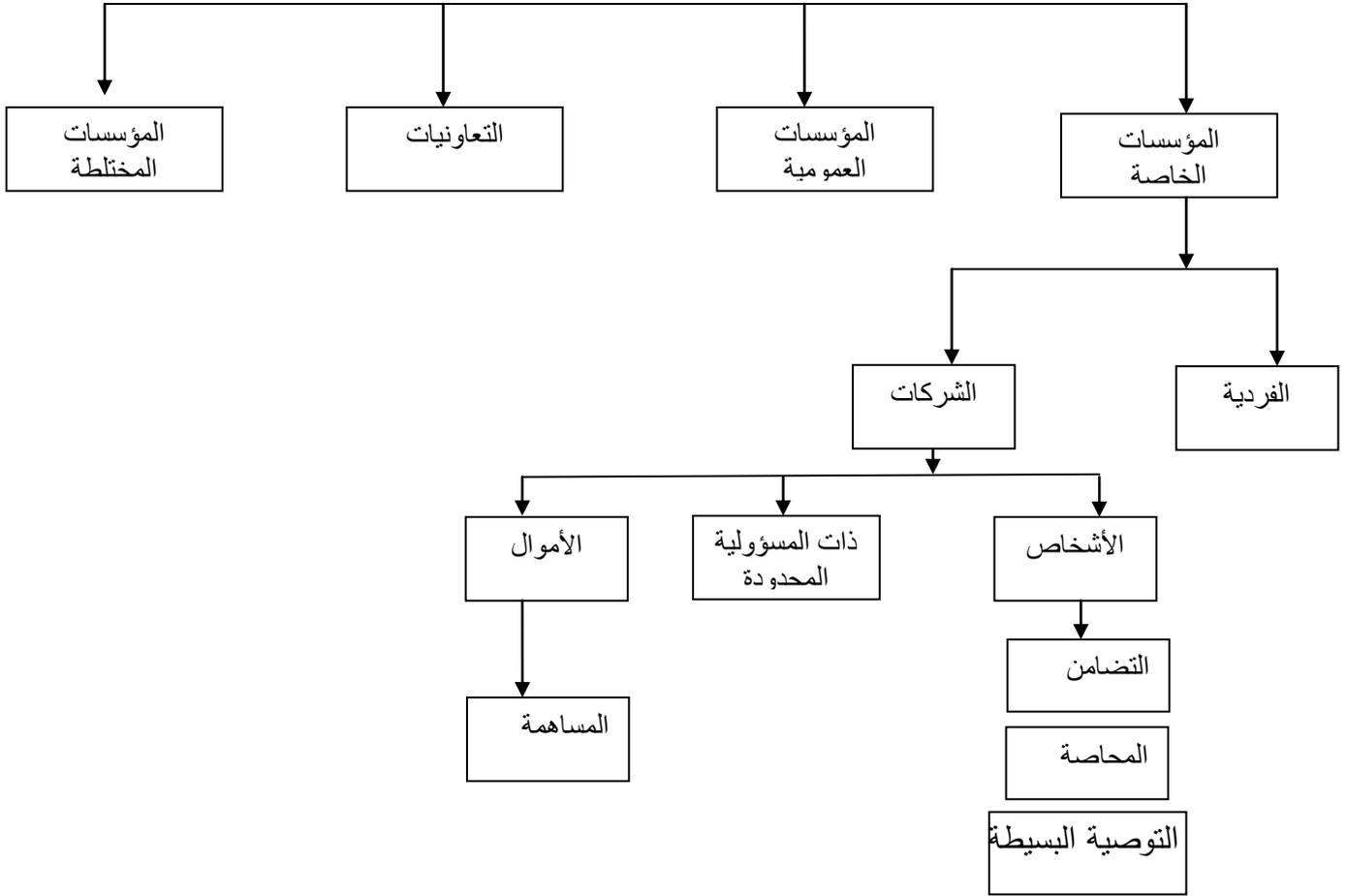
هـ -شركات الاستيراد والتصدير ماعدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني عندما يكون رقم أعمالها المحقق من عملية التصدير، يقل عن ثلثي (3/2) رقم الأعمال الإجمالي أو يساويه؛

المطلب الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد، فهي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة، بينما في الأنظمة الاقتصادية الموجهة يكون تدخل الدولة كبيرا، تسود أشكال الملكية العامة التعاونية مع وجود أشكال فردية في نطاق، محدود في بعض الأنشطة كالزراعة والخدمات والشكل التالي يوضح الأصناف القانونية للمؤسسات.

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 21.

الشكل رقم (01): الأصناف القانونية للمؤسسات



المصدر: من إعداد الطالبتين التصنيف حسب الشكل القانوني.

أولاً: المؤسسات الخاصة

هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص، ويمكن إدراجها إجمالاً ضمن صنفين: المؤسسات الفردية والشركات .

- **المؤسسات الفردية:** هي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط، ومن أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية، ورشات الصيانة، استوديوها ت التصوير والمونتاج، وتمتاز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة، إجراءات الرقابة تكون فقط بفرض الضريبة على الأرباح، الحرية في اتخاذ القرارات والمرونة في ممارسة النشاطات الإدارية والفنية، ومن سلبيات هذه المؤسسات هو أن لقاء هذه المؤسسات مرتبط بحياة الشخص، وعدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية والفنية والإنتاجية، أيضاً فرص الترقية داخل المؤسسة محدودة عدم استفادة المزايا

التخصص، وبالرغم من ذلك فإن المؤسسات الفردية تظل النموذج الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

• **مؤسسات الشركات:** الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بان يساهم كل منهم بمشروع مالي بتقديم حصة من مال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبقا للمادة 416 من القانون المدني الجزائري، وقد وضع المشرع شروط موضوعية عامة وهي: الرضا الأهلية، المحل وال نصب، أما الشروط الموضوعية العامة فتتمثل في: تعدد الشركات، تقسيم الحصص والنية في المشاركة وتنقسم مؤسسات الشركات إلى ثلاث أنواع وهي²:

أ- **شركات الأشخاص:** هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الايجابي على نشاط المؤسسة وهي ثلاث أنواع:

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

من مزايا هذا النوع من المؤسسات انه نتيجة المسؤولية التضامنية للشركاء داخل وخارج المؤسسات تزداد ثقة المتعاملين بها، ومن عيوبها، قد يتحمل الشريك خسارة كبيرة تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها أيضا بقاء واستمرار المؤسسة مرتبط بمدى الانسجام والتوافق بين الشركاء.

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

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

* **شركات التوصية البسيطة:** هي من شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، ولا يختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء:

- شركاء متضامنون يسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم، وتطبيق أحكام شركة التضامن على شركة التوصية بإنشاء الأحكام الخاصة بهذه الأخيرة، وفي هذا النوع من الشركات لا يجوز أن تكون حصة الشريك الموصي من عمل وان يقوم بمهمة

¹ - نادية فوضيل، شركات الأموال في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات، الجزائر، 2003، ص 119.

² - ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاديات السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003، ص 59.

الإدارة أو يظهر اسمه في عنوان الشركة، لكن له امتيازات أخرى فهو يتحصل على حصته في الأرباح بنسبة ثابتة حتى وان لم تحقق المؤسسة أرباحاً.

ب- الشركة ذات المسؤولية المحدودة: يقوم عدد من المستثمرين علي تنشيط المشاريع الصغيرة و المتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركات بما يلي¹:

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

* **شركات المساهمة:** يقسم رأس مال الشركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العلمية للإكساب، بما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة و موافقة المساهمين، و للسهم قيمتين: قيمة اسمية والمدونة على السهم و قيمة حقيقية أو سوقية تتوقف على مدى نجاح الشركة في نشاطها، ويتحصل صاحب السهم على أرباح توزيع بصفة دورية على المساهمين ، ومن بين مزايا هذه المؤسسات:

- تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة و توظيفها في تطوير منتجاتها.
 - تمتاز بقدرة عالية و كبيرة على مبدأ التخصص للاستفادة من مزايا تنفاعة من مزايا تقسيم أقسيم العمل.
 - تتحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال الشركة و للمساهم الحرية في شراء و بيع هذه الأسهم
 - تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن ا- تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن الشركاء.
- ومن عيوبها:

- تأخذ عملية الاكتساب فترة طويلة، و تتحمل المؤسسة أعباء مالية كبيرة.
- تميز إجراءات تأسيس جد معقدة .
- صعوبة الاحتفاظ بسرية المعلومات لتعدد الأطراف في المؤسسة .

¹ نادية فوضيل، مرجع سبق ذكره، ص112.

ثالثا: التعاونيات

تعد الجمعيات التعاونية من المشاريع الإختيارية التي تؤسس من قبل مجموعة من العناصر البشرية بهدف تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة ممكنة¹.

رابعا: المؤسسات المختلطة

ومن المؤسسات التي تعود ملكيتها لصورة مشتركة للقطاع العام و القطاع الخاص.

¹ - لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2003-2004 ص 36.

المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم كل ما يقال عن مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه في نفس الوقت تثار توليفة واسعة من المشكلات التي قد تعوق، بل تحد من إمكانية انطلاق هذه المشروعات وتختلف هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المشروعات وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أمراً ضرورياً لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها، وفي هذا الإطار أشارت الدراسات أن هذه المشكلات تبلورت أساساً في مجال الحصول على الخامات ومستلزمات الإنتاج، ناهيك عن المدخل البشري ذو الكفاءة التكنولوجية العالية، وهو ما يرتبط بمشاكل التقدم الفني والزمني للألات إضافة لذلك نجد مشاكل التسويق، الإدارة ويقال عادة إن أهم تلك المشكلات تمثلت في المشكلات المالية.

المطلب الأول: الصعوبات المالية

حيث تتمثل الصعوبات المالية في صعوبة التمويل وصعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي وصعوبات جبائية ويمكن توضيحها كمايلي¹:

أولاً: صعوبة التمويل

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

لقد انتهت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان محدودة، وأن المؤسسات المالية لا ترغب في تمويلها وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الائتمان لها خاصة في البلدان النامية، وتزداد حدة مشكلة التمويل إذا ما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات وان وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الاقتراض الصعبة، وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة، نادراً ما تتوفر لدى هذه المؤسسات وتفضيلها تمويل الأنشطة التجارية (استيراد - استيراد) على الأنشطة الإنتاجية، وغياب ميكانيزمات تغطية

¹ - فريدة لرقط، زينب بوقاعة، كافية بوروية، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص4.

المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات (خطر الصرف، تغيير أسعار الفائدة...)، زيادة على عدم توفر صندوق خاص بضمانات القروض كما لا تستفيد هذه المؤسسات عادة من تمويل الامتياز ممثلاً في خطوط قروض خارجية.

وقد أكد تحقيقاً للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات محل تحقيق تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100% وهو ما يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة.

لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الإقراض غير الرسمي والاقتراض منها بأسعار فائدة مرتفعة جداً، إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض.

وبسبب مشاكل التمويل يقع المنتج فريسة لاستغلال التجار والوسطاء الذين يشترون منتجات المصانع بأسعار منخفضة مع تقديم الخامات ومستلزمات الإنتاج لهذه المصانع بأسعار مرتفعة نسبياً مما حقق التمييز المطلق لهؤلاء التجار في عمليتي البيع والشراء وبالتالي امتداد التمييز إلى مجال إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مالياً وعينياً، وبالتالي فإن صعوبة الحصول على الأموال تؤثر سلباً على نشاط هذه المؤسسات وتحول دون انتعاشها¹.

ثانياً: صعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي

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

ثالثاً: صعوبات جبائية

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

¹ - عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط الجزائر، 8-9 افريل، 2002، ص4.

المطلب الثاني: المشكلات الإدارية والقانونية

وتتمثل في ضعف دراسات جدوى اقتصادية دقيقة والقدرة الضعيفة على المنافسة وسوء استعمال براءة الاختراع وعدم استقرار النصوص القانونية ويمكن توضيحها فيما يلي¹:

أولاً: ضعف دراسات جدوى اقتصادية دقيقة

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

معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بأنماط تنظيم وتسيير اقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه اقتصاد تنافسي، أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط اقتصادي، وهذه الوضعية ناتجة عن الانفتاح الكلي للسوق، وغياب التأهيل لهذه المؤسسات، وهو ما ينطبق على معظم الدول النامية التي تمر بمرحلة تحول نحو اقتصاد السوق الحرة (حالة الجزائر مثلا)، وعدم إلمام مدير المؤسسة بكل وظائف الإدارة والمعرفة الفنية وعدم الدراية بمشاكل الإنتاج أو التسويق أو التمويل، ونقص الإمكانيات والمؤهلات لتطوير آفاق المشروع باعتبار انه من غير الممكن أن يكون الشخص الواحد على علم تام وكاف بكل هذه المسؤوليات فمثلا في عام 1980 في دراسة أجراها "دان براد ستريت" بين أن نسبة الاغلاقات في المؤسسات التجارية الصغيرة الجديدة، وعلى الأخص خلال السنوات الأولى من عملها عالية جدا . وتتحسن بازدياد عمرها فمثلا في تجارة التجزئة تعلق أكثر من مؤسسة من بين كل ثلاثة مؤسسات جديدة في السنة الأولى، وتعلق اثنان من كل ثلاث مؤسسات خلال ست سنوات وفي تجارة الجملة والتصنيع تتوقف عن العمل واحدة من كل خمس مؤسسات خلال السنة الأولى، واثنان من كل خمس مؤسسات خلال تسع سنوات.

وفي البحث عن أسباب هذا الفشل وإغلاق المؤسسات أبوابها وجد أن هناك اختلاف كبير بين الأسباب المقدمة من قبل أصحاب المؤسسات وما تقدمه هيئة خارجية، فمثلا ما يصفه صاحب المشروع بالمنافسة الشديدة قد يكون في الحقيقة جهودا غير فعالة في المبيعات، كما أن ما يسمى "ديون هالكة" قد تكون عدم عناية في منح الائتمان، وعدم ملائمة رأس المال قد تعني تجهيزات باهضة الثمن أو منح رواتب لعدد كبير من الأقارب، أو إنفاق المال المخصص لشراء المخزون لتلبية حاجات شخصية لصاحب المشروع،

¹ - منصور بن عمارة، المؤسسات المصغرة ودور البنوك في تمويلها، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية سطيف، الجزائر، 25-28 ماي، 2003، ص5.

و فيما يلي جدول يلخص أسباب الفشل وظروفه حسب أصحاب العمل والدائنون.

جدول رقم (4) : أسباب فشل المؤسسات التجارية الصغيرة حسب أصحاب العمل والدائنين

النسبة المئوية للشركات المتضررة		أسباب الفشل أو ظروفه
أراء الدائنين	أراء أصحاب المؤسسات	
29	68	الكساد التجاري
59	28	عدم كفاءة الإدارة
33	48	عدم كفاية رأس المال
18	30	الديون الهالكة
9	40	المنافسة
6	32	الهبوط في قيمة الموجودات
3	15	الموقع السيئ للشركة
2	11	الفوائد المرتفعة على الاقتراض
2	11	تغيير غير ملائمة في منطقة العمل

المصدر: كليفورد بوميالك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتب الأردني، عمان الأردن 1989، ص39.

من خلال الجدول نلاحظ أن الأسباب الرئيسية والأساسية لفشل هذه المؤسسات هي سوء الإدارة وعدم كفاية رأس المال، لكن أصحاب الأعمال التجارية الفاشلة لا يرون أنفسهم بنفس الطريقة التي يراها بها الآخرون، ونادرا ما يعترفون بفشلهم أو عدم قدرتهم على إدارة مؤسساتهم بشكل فعال، بل في الغالب يعزرون فشلهم إلى أسباب أخرى، كالموقع السيئ والمنافسة الشديدة و ... الخ .

ثانيا: القدرة الضعيفة على المنافسة

تعتبر ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأسباب التي تؤدي إلى فشلها وهذا الضعف يكون نتيجة لمجموعة من العوامل من أهمها¹:

- 1- عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الأكثر كفاءة خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنتشط في نفس المجال؛
- 2- الموقع السيئ الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث

¹ - إسماعيل بوخواوة، عبد القادر عطوي، التجارة الجزائرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر 25-28 ماي، 2003، ص4.

توجد العائلة أو قرب المنزل... الخ والتي ليس لها علاقة بالعمل، كما انه وبعد إقامة المشروع يرفض الانتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضائل حجم السوق بشكل كبير؛

3- عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مجاراة الأوضاع الاقتصادية و التركيبات الاجتماعية الجديدة و إلا فإنها ستنتهي بالفشل.

ثالثاً: سوء استعمال براءة الاختراع

إن نظام براءة الاختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات الصغيرة استفادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الاختراع، التي منحت لها سواء من قبل الموظفين فيها أو من قبل أشخاص غرباء عنها، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد ابتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج والتوزيع ويصبح أسهل عليهم بيعها إلى المؤسسات الكبيرة مقابل عدة آلاف من الدولارات وبيع على الإنتاج، كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة بسبب ارتفاع تكاليف النزاعات، وقد صرح "لويس ايفانز" أحد أعضاء مجلس أمناء جمعية المشروعات الصغيرة الوطنية إلى التعليق بأن "براءة الاختراع في الوقت الحاضر تساوي فقط المال الذي يستطيع المرء أو يرغب في إنفاقه لذلك الغرض"¹.

رابعاً: عدم استقرار النصوص القانونية

وتعدد التاويلات المقدمة لها فيما يتعلق بهذه المؤسسات مما يعجزها ويحد من قدرتها على العمل والانطلاق لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق وعوامل المنافسة المتصاعدة والمتزايدة يوماً بعد يوم إضافة إلى المدة الطويلة التي تستغرقها معالجة مشاكل هذه المؤسسات، وتفشي ظاهرة الرشوة والمحسوبية².

المطلب الثالث : مشكلات العمالة

تكمن في تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، نظراً لما توفره هذه الأخيرة من مزايا من حيث الأجور وتوفير فرص أكبر للترقية، مما استوجب توظيف يد عاملة جديدة باستمرار أقل خبرة وكفاءة، وتحمل أعباء تدريبهم وهو ما من شأنه أن يؤثر سلباً على نوعية السلع والخدمات التي تنتجها هذه المؤسسات إلى جانب ارتفاع التكاليف.

المطلب الرابع: المشكلات التسويقية

تتمثل في نقص الكفاءات التسويقية والقوى البيعية عموماً، وعدم الاهتمام بالبحوث التسويقية، ونقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة، وشدتها بين هذه المؤسسات و المؤسسات الكبرى من

¹- عبد الرحمان بن عنتر، مرجع سبق ذكره، ص 13.

²- فريد لرقط، مرجع سبق ذكره، ص 11

ناحية، والمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية أخرى ونقص الخبرة وظهور صناعات ومنتجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة وضيق الأسواق القديمة، بسبب التدفق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى¹.

¹ -ليث عبد الله الفهوي، مرجع سبق ذكره، ص34.

خلاصة الفصل:

من خلال ذكرنا لمجموعة من تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من بلدان العالم، ظهر لنا بوضوح الغموض الذي ما يزال يكتنف تعريفها، فأعطاء تعريف لهذه المؤسسات يعتبر عنصراً هاماً أوضع برامج وسياسات الدعم لها، والتي يجب أن تعد وفقاً لظروف كل دولة تبعاً للأهداف التي تصبوا لتحقيقها إلا أنه عادة ما تشير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأعمال التي تمارس نشاطاتها من خلال شخصية معنوية أو طبيعية، وقد تشمل عدد من الأعمال أولاً تشمل وهي تتميز بصغر حجمها وسهولة تأسيسها وبساطة تنظيمها، وانخفاض رأس مالها... الخ.

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

الفصل الثاني:

أساليب وضع التعمير في المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

يعتبر التمويل من ضروريات إنشاء، تشغيل وتطوير المؤسسات بمختلف أشكالها، إذ تحتاج هذه الأخيرة إلى أدوات التمويل بمختلف أنواعها، وهذا من أجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة، لهذا فإن مشاكل التمويل تؤثر على المؤسسات وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها وذلك نظرا لمميزات هذه المؤسسات، وقد سبق وذكرنا أنها تواجه مجموعة من المعوقات والمشاكل التي تعرض نشاطها وتوسعها مع مراعاة أن هذه المشكلات ودرجة حدتها تختلف من دولة لأخرى، وكما رأينا سابقا أن مشكلة التمويل تعتبر من أبرز الإشكاليات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات، لذلك ارتأينا في هذا الفصل التطرق إلى مفهوم التمويل بصفة عامة ثم التعرض لأهم المصادر التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل وأخيرا التطرق إلى البدائل المستحدثة للتمويل وأهميتها بالنسبة لهذه المؤسسات كحل لمشكل التمويل الذي يواجهها.

المبحث الأول: ماهية التمويل

إن وظيفة التمويل تعدّ من أهم وظائف المؤسسات حيث تقوم بتوفير حجم من الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة ويكون ذلك إما داخليا أو خارجيا.

المطلب الأول: مفهوم التمويل

يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها، لهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل 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 بمثل 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. وتجدر الإشارة أن قرارات التمويل تأخذ في الاعتبار عاملين أساسيين هما التكلفة والمخاطر فالتمويل الأقل تكلفة عادة هو أول ما يستخدم وتتوقف التكلفة على المزيج الذي يتكون منه هيكل رأس المال ونسبة كل عنصر فيه، كما أنه لا ينبغي إهمال كاهل المنشأة بالديون بسبب احتمال الإفلاس. ومن الأهمية يمكن أن يشتمل هيكل التمويل على مزيج تمويلي متناسق من الناحية المالية مع حجم الاستثمارات في الأصول، وهنا يرى البعض أن الاعتماد على مصادر التمويل الذاتية بشكل كبير وعلى الديون بشكل محدود يضمن الأمان المالي للمنشأة، إلا أنه لا يساعد على تحقيق مستوى رفيع من الربحية وأن الحالة المعاكسة قد تؤدي إلى زيادة الربحية مع عدم تحقيق الأمان المالي نتيجة زيادة درجة المخاطر المالية.

وحتى يمكن تحقيق الأمان والحد من المخاطر المالية، يجب تحقيق معدل عائد على الأموال المستثمرة في الأصول يفوق معدل الفائدة التي يتم دفعها للدائنين، وإلا وقعت المنشأة في دائرة العجز المالي¹.

كما تجدر الإشارة أيضا إلى أنه لا بد من القيام بتقدير تكلفة الأموال من كل مصدر تمهيدا للوصول إلى تكلفة إجمالية لجميع الأموال التي يتكون منها هيكل رأس المال، غير أنه ينبغي أن تشير إلى أن استخدام تكلفة الأموال بهدف تعظيم ثروة الملاك يقتضي توافر ثلاثة شروط هي:

- أن جميع الاقتراحات الاستثمارية على نفس الدرجة من المخاطر.
- أنها تتماثل من حيث الخصائص.
- أن تنفيذ أي من الاقتراحات المعروضة لن يغير من مستوى مخاطر عمليات المنشأة ككل.

¹ - رباح خوني، ورقية حساني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أترك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط 1، 2008، ص 95.

وبما أن كل مصدر من مصادر التمويل المختلفة يرتبط بدرجات متفاوتة من المخاطر، فمن المنطقي أن تختلف تكلفة كل نوع منها.

ومما سبق ذكره يمكن استخلاص أن التمويل هو مجموع القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل مشاريع المؤسسة وكذا تحديد المزيج التمويلي الأمثل من أجل تغطية هذه المشاريع.

المطلب الثاني: أهمية التمويل

تتمثل أهمية التمويل فيما يلي¹:

- 1- يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
 - 2- تحرير الأموال والموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
 - 3- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء واستبدال المعدات.
 - 4- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
 - 5- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية .
- ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعني 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 لها يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسيطرة.

المطلب الثالث: أنواع التمويل

يمكن النظر إلى أنواع التمويل من عدة جوانب أهمها ما يلي:

أولا: أنواع التمويل من حيث المدة: بموجب معيار المدة تنقسم أنواع التمويل إلى²:

1- **تمويل قصير الأجل:** يقصد به تلك الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة واحدة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع أجور العمال وشراء المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها

2- **تمويل متوسط الأجل:** يستخدم التمويل المتوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمؤسسة كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مشروعات تحت التنفيذ والتي تستغرق عددا من السنين، وتكون مدته ما بين سنة وخمسة سنوات.

3- **تمويل طويل الأجل:** وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المردودية على المدى الطويل وتوجه أيضا إلى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها خمس سنوات .

¹ - أحمد بوراس، تمويل المؤسسات الاقتصادية، دار العلوم، عنابة، الجزائر، ط 1، 2008، ص 24.

² - الحجازي عبيد، على أحمد، مصادر التمويل دار النهضة، بيروت، لبنان، 2011، ص ص 11-12.

ثانياً- أنواع التمويل من حيث مصدر الحصول عليه: وينقسم التمويل من حيث مصدر الحصول عليه إلى¹:

1- **التمويل الذاتي**: ويقصد بالتمويل الذاتي أو الداخلي مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها الإنتاجي والتي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، وعليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأتية من الأرباح التي حققها المشروع للوفاء بالتزاماته المالية، وتختلف قدرة المشروعات في الاعتماد على هذا المصدر لتمويل احتياجاتها، ويرجع ذلك إلى أن توسيع إمكانيات التمويل الذاتي يرتبط أساساً بقدرة المشروع على تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة، ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى.

2 - **التمويل الخارجي**: ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية (قروض، سندات، أسهم) لمواجهة الاحتياجات التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتية المتوفرة لدى المؤسسة، ويمكن التمييز هنا بين التمويل الخاص الذي يأتي من مدخرات القطاع الخاص أفراد أو مؤسسات والذي يكون في شكل أسهم ومستندات وبين التمويل العام والذي يكون مصدره موارد الدولة ومؤسساتها من قروض بنكية وسندات الخزينة .

ثالثاً: أنواع التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لأجله: وينتج من هذا التصنيف مايلي²:

- 1- **تمويل الاستغلال**: يصنف إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الاحتياطات والمعاملات قصيرة الأجل والتي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة .
- 2- **تمويل الاستثمار**: ويتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة وتوسيع الطاقة الحالية للمشروع لاقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع .

المطلب الرابع: محددات الاختيار بين مصادر التمويل

- عندما تقرر المنشأة نوعية الأصول التي ترغب في اقتنائها أو المشاريع التي تهدف إلى إنجازها، فإنها تقسم مختلف مصادر التمويل المحتملة في ضوء الاعتبارات التالية³:
- 1 -حجم الأموال التي تحتاجها المنشأة والفترة الزمنية التي سيتم توظيف الأموال خلالها.
 - 2 - توافق مصادر الأموال لأوجه استخدامات توظيف هذه الأموال.
 - 3 -تكلفة التمويل مقارنة مع معدل التكلفة السائد ومع عائد الاستثمار المتوقع.
 - 4 -آجال التسديد وتزامنها مع التدفقات النقدية المتوقع تحقيقها من استغلال المشاريع الممولة.

¹ - عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي ، عمان، دار المجدلاوي، للنشر، ط 1 ، سنة 1999، ص41.

² -عبد الحلیم كراجه وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، عمان، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط1، 2000، ص15.

³ -عرفان تقي الحسيني ، مرجع سابق ، ص 45

5 - القيود التي يفرضها الممولون على المنشأة المقترضة كشروط عدم الاقتراض الإضافي، عدم توزيع الأرباح والمحافظة على معدلات محددة من النسب المالية طوال فترة الاقتراض.

ولأن أحد العوامل المحددة للإستراتيجية المالية هي اختيار التمويل الملائم، فينبغي على المنشأة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها بما يحقق التوازن بين العائد والمخاطر ولن يتأذى ذلك إلا بالمعرفة -المسبقة- لمجموع مصادر التمويل الممكنة وخصائص كل منها، وكذا المعايير المعتمدة في اتخاذ القرار التمويلي.

المبحث الثاني: صيغ التمويل الكلاسيكية (التقليدية)

تتمثل في تشكيلة المصادر التي حصلت منها المنشأة على أموال بهدف تمويل استثماراتها أو عملياتها الاستغلالية.

المطلب الأول: التمويل الطويل الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من المعروف أن التمويل الطويل الأجل يكون موجها لتمويل نشاطات الاستثمار التي تختلف جوهريا عن عمليات الاستغلال من حيث موضوعيتها ومدتها، لذلك فإن هذه العمليات تتطلب أشكال وطرق أخرى للتمويل تتلاءم وهذه المميزات العامة. فكون نشاطات الاستثمار هي تلك العمليات التي تتطلب أشكالا وطرقا أخرى للتمويل تتلاءم هذه المميزات العامة.

فكون نشاطات الاستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة بهدف الحصول، أما على وسائل الإنتاج ومعدات وإما عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية، فهذا يعني أن الاستثمار إنفاق حالي ينتظر من وراء عائد أكبر في المستقبل، ويتم هذا الإنفاق عادة مرة واحدة في بداية المدة، الأمر الذي يشكل عبئا ثقيلًا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة نتيجة للضعف والنقص الكبير في مصادر التمويل والصعاب التي تواجهها في الحصول عليه، إن وجدت هذه المصادر وإن عائدات هذه الاستثمارات تكون متقطعة وتتدفق خلال سنوات عمر الاستثمار.

وتوجد أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مصادر تحصل من خلالها على التمويل الطويل الأجل وتعرض فيما يلي إلى أهم هذه المصادر:

أولا: الأموال الخاصة والاقتراض من العائلة والأقارب¹

تظهر الحاجة إلى هذه الأموال بشكل خاص عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة، ونقصد بالأموال الخاصة رأس المال الذي يملكه صاحب المشروع أو مجموعة من المساهمين، والتي تمثل الادخارات الفردية لهؤلاء المستثمرين ولكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية لذا يلجأ صاحب المؤسسة إلى العائلة والأصدقاء للاقتراض، وهنا يتوجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعلاقات العائلية، وإذا كان يراد الحصول على النتائج المرغوب فيها. فعادة ما تظهر مشاكل في المعاملات المالية بين أفراد العائلة الواحدة أو بين الأصدقاء، حين يلجأ واحد منهم إلى طلب مشاركة الآخرين معه في إنشاء مؤسسة ما وكيف تتم هذه المشاركة، مثل على أساس الأمانة إلى حين، أو قروض مصحوبة بوعود مقطوعة لدفع عوائد عليها كما تيسر الأمر، أو عند تحقيق أرباح أو دفع أرباح بصفة إلزامية كل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال.

¹ - عبد الغفار عبد السلام واخزون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2001، ص 70.

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

ثانياً: الاقتراض طويل الأجل من البنوك¹

هي القروض التي تزيد أجالها عن خمس سنوات وقد تصل إلى عشر سنوات أو عشرين سنة، تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية أو بناء المصانع، وإقامة مشاريع جديدة تقدم مثل هذه القروض عادة من البنوك المتخصصة مثل البنوك العقارية التي تمنح قروضا قد تصل إلى عشرين عام وذلك لتمويل عمليات البناء واستصلاح الأراضي وإقامة مشروعات الري والصرف، إلى جانب البنوك الصناعية والزراعية فالأولى تقدم قروضا تتراوح مدتها بين 03 إلى 10 أعوام، بغرض إقامة المباني المستودعات وشراء الآلات ومعدات الإنتاج... الخ، أما الثانية فهي لا تختلف كثيراً عن سابقتها من البنوك المتخصصة فهي تمنح قروض طويلة الأجل لتطوير القطاع الزراعي، وذلك مقابل ضمانات عينية (الرهن العقاري، الرهن الحيازي)

ونشير هنا انه كثيرا ما تراعي البنوك (البنوك الصناعية) أوضاع الصناعات الصغيرة من نواحي أسعار الفائدة والضمانات، وكذلك كثيرا ما تقدم لها المشورة والنصح وتقوم بإجراء دراسات الجدوى لها بدون مقابل أو بمقابل رمزي.

ونتيجة لارتفاع المخاطرة في تقديم مثل هذه القروض، فان البنوك بمختلف أنواعها تتشدد وتتخذ إجراءات وقائية.

مثل أن تطلب من طالب القرض تعهد بعدم ممارسة أي نشاط آخر قد يؤدي على قدرته على السداد، أو طلب ضمانات إضافية كالعقارات والأراضي.

ثالثاً: الأرباح المحتجزة²

إن الهدف الأساسي من نشاط المؤسسة هو تحقيق الربح، وتحدد الجمعية العامة للمؤسسة مصير الأرباح المحققة من خلال سياسة التوزيع التي تبين إذا كانت الأرباح ستوزع كلية أو سيحتفظ بجزء منها ويوزع الباقي على المساهمين، أم أن احتياجات المؤسسة تقتضي بان يتم الاحتفاظ بكل الأرباح لتغطية احتياجات المؤسسة الكثيرة والمختلفة، فالأرباح التي تحققها تعتبر مصدراً هاماً من مصادر تمويلها خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بهدف إما توسيع نشاطها أو تخفيف عبئ الاقتراض.

¹ - عبد الرحمن يسري احمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة السعودية، ط1، 1995، ص37.

² - عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، ط1، عمان، الأردن، 1999، ص104.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في توسيع نشاطها الإنتاجي خاصة الحديثة منها، تكون غالباً غير قادرة على الحصول على الأموال من مصادر خارجية، وبالتالي فإنه من الأفضل لها الاعتماد على الأرباح المحتجزة لمقابلة النمو، حتى تبلغ مرحلة النضج ثم تبدأ في توزيع الأرباح. كما أنه في حالة وجود قروض خاصة القروض طويلة الأجل نسبة مرتفعة في هيكل رأس مال المؤسسة يعكس حاجتها الملحة في الاحتفاظ بالأرباح، لأنها ستقلل من الأخطار التي تقابل المالك، وتزيد من درجة أمان مركزهم المالي، حتى ولم يؤدي هذا التخفيض إلى زيادة مباشرة في العائد الذي يوزع عليهم.

المطلب الثاني: التمويل متوسط الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقصد بالتمويل متوسط الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من باقي المتعاملين الاقتصاديين سواء في صورة أموال نقدية أو أصول، والتي عادة ما تكون مدة استحقاقها تتراوح بين 2 إلى 7 سنوات وعادة ما تكون هذه القروض موجهة لشراء وسائل الإنتاج المختلفة، أي أنها وسيلة من وسائل تمويل الاستثمار التشغيلي للمنشأة، حيث ينتظر استخدام الربحية المنتظر من ورائه في تسديده، إما من وجهة نظر البنك فإنه يكون والحالة هذه معرض لخطر تجميد أمواله لفترة زمنية معينة وبالتالي يواجه احتمال عدم السداد من طرف المنشأة المقترضة¹.

وبصورة عامة يمكن تقسيم مصادر التمويل متوسط الأجل إلى الأنواع التالية:

أولاً: قروض المدة Term loans²:

تتميز قروض المدة Term loans بأجلها المتوسط والتي تستحق خلال فترات زمنية تتراوح عادة ما بين 3 إلى 7 سنوات مما يعطي المقترض الاطمئنان بتوفر التمويل ويقلل من أخطار إعادة تمويل أو تجديد القروض القصيرة الأجل، ذلك لأن درجات المخاطرة في الاقتراض القصير الأجل، ذلك لأن درجات المخاطرة في الاقتراض القصير الأجل ومازالت الشركة بحاجة إلى الأموال، فإنه يوجد دوماً احتمال بان لا يوافق البنك على تجديد القرض، وان يجدد القرض بمعدل فائدة مرتفع وشروط أخرى غير مناسبة بسبب تغير في أوضاع سوق النقد وفي أوضاع الشركة (تدني ترتيبها الائتماني).

ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من البنوك التجارية بصورة عامة، أو البنوك المتخصصة. 3 ويكون معدل الفائدة على قروض المدة أعلى من مثيله على القروض الصغيرة الأجل لتعويض المؤسسة التمويلية على تخليها على أموالها لفترة زمنية أطول، ويتحدد معدل القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للشركة المقترضة.

فعندما تكون أسعار الفائدة في السوق مرتفعة، أو تاريخ استحقاق القرض أبعد في المستقبل أو الترتيب الائتماني للشركة متدني، فإن معدل الفائدة على القرض يكون عالياً، والعكس صحيح.

¹ -جميل احمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، ط1، 2000، ص310.

² - محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط1، 1999، ص294.

كذلك فإن الفائدة على قرض المدة يكون اقل نسبيا إذا كانت قيمة القرض كبيرة مما لو كانت قيمته صغيرة، والسبب في ذلك إن التكاليف الثابتة للتحقيق من العميل وفتح حسابات وإدارة القرض لا تختلف باختلاف حجم القرض.

وتسدد قروض المدة عادة على أقساط دورية متساوية إلى أنه قد لا تكون أقساط التسديد هذه متساوية أو تكون متساوية باستثناء آخر دفعة التي تكون أكبر من سابقتها، ويكون الدفع بحسب جدول تسديد للقرض يتم الاتفاق عليه بحيث يتناسب مع التدفقات النقدية للمنشأة. أي أن القرض يتم تسديده من التدفقات النقدية الناتجة عن الأصل الذي موله البنك، ويحد أدنى من الضغط على سيولة المنشأة.

01- جدول / تسديد القروض¹: Laon Repayment Schedule

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 Lump Sum عند الاستحقاق، وتمتاز طريقة الأقساط في التسديد بتخفيض الخطر على كل من الدائن و المدين من حيث تخفيف عبء الدفعات على المقترض و التأكد من أن أموال القرض لن تصبح جزءا من رأس المال الدائم للشركة المقترضة، كما تؤمن للجهة المقترضة استرجاع أموال القرض تدريجيا أما كيفية إعداد جدول تسديد القرض، فتعتمد على قيمة الدفعة الواحدة.

وتعتمد هذه بدورها على العوامل الآتية: قيمة القرض، المدة الزمنية للقرض، معدل الفائدة، وعدد الدفعات. وتحسب قيمة الدفعة باستعمال القيمة الحالية التسوية. والعلاقة المطلوبة هي أن قيمة أصل القرض (أو القيمة الحالية للقرض V_0) تساوي إلى الدفعة الدورية R التي يجب تحديدها مضروبة يعامل الفائدة للقيمة الحالية التسوية بمعدل فائدة القرض و فترته الزمنية ويرمز إليها بـ (PVIFA) وذلك كما يلي:

$$V = R \text{ PVIFA}$$

ويحل المعادلة للحصول على قيمة R ينتج:

وبتحديد قيمة الدفعة الواحدة يمكن إعداد جدول تسديد القرض.

02/ بنود الحماية في اتفاقية القرض²:

تتضمن اتفاقية القرض المدة عادة بنود حماية Protective covenants للحفاظ على حقوق البنك المقرض، ولعل أهم هذه البنود هي تلك التي تضع قيود أعلى حرية إدارة الشركة في اتخاذ قرارات الاستثمار والتمويل وتدعى البنوك المقيدة Restrictive covenants، وقد تشمل هذه القيود حدود لمستوى رأس المال العامل، حدود للاتفاقية الرأسمالية الجديدة، حدود لمدى الاقتراض الجديد أو الدخول في عقود استئجار، وحدود لتوزيع الأرباح على المساهمين.

¹ -هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط1، 2000، ص94

² -محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص296

توضع القيود على الرأسمال العامل بإلزام الشركة بالمحافظة على نسبة معينة للموجودات المتداولة إلى الموجودات الثابتة.

أو بالمحافظة على قيمة محددة لرأس المال العامل، والهدف من وراء ذلك هو التأكد من 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 الاتفاقات عادة بما تستطيع الشركة أن تحصله من أموال ناتجة عن اعتلاك موجوداتها 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 الامتلاك لتجديدها.

وتأخذ القيود على حرية الشركة في الاقتراض أو الاستئجار شكل الخطر على الشركة أن تأخذ أية قروض أخرى طويلة أو متوسطة الأجل، وان توقع عقود استئجار معدات أو عقارات خلال فترة القرض والسبب في ذلك أن البنك المقرض لا يرغب برؤية دائنين جدد يضافون إلى مجموعة دائنين الشركة، لان ذلك يهدد حقوقه مع الشركة إذ يعطي جهات أخرى حقوق أولية على أرباح الشركة. وأخيرا قد تضع الجهة المقرضة قيود على توزيع الأرباح على المساهمين، ويأخذ هذا القيد عادة شكل عدم السماح للشركة بتوزيع أرباح تتجاوز قيمتها أرباح موزعة بالسهم دفعتها قبل الحصول على القرض ويرمي هذا الإجراء إلى دفع الشركة لاحتجاز نسبة أعلى من أرباحها الصافية (إذا ازدادت هذه الأرباح) وبالتالي زيادة قيمة حساب حقوق المساهمين الذي يعطي المقرض هامش أمان Safety Margin أوسع وزيادة سيولة الشركة.

بالإضافة إلى بنود الحماية، وهناك بنود عادية Rotine Provision يتطلبها البنك التجاري، وتشمل هذه البنود إلزام الشركة بتأمين موجوداتها ضد أخطار الأعمال (حريق، دمار... الخ) تقديم تقارير مالية دورية وبشكل منتظم إلى الجهة المقرضة لمراقبة التزام الشركة ببنود الحماية، والمحافظة على الأعضاء الأساسيين في فريق إدارة الشركة.

وتتضمن اتفاقيات قروض المدة أيضا بنود تختلف عن الدفع Default previsions حيث يعطي الحق بموجبها إلى الجهة المقرضة بمطالبة.

المقترض تسديد كامل قيمة القرض فورا إذا تخلف عن تسديد التزاماته التعاقدية الواردة في نص اتفاقية القرض ويشمل هذا التخلف عن دفع الفائدة أو أقساط تسديد أصل قيمة القرض، التلاعب في التقارير المالية الدورية بهدف تضليل الجهة المقرضة عن المركز المالي للشركة، ومخالفة البنود المقيدة الواردة في اتفاقية القرض.

في مثل هذه الحالات لا يقوم البنك بالضرورة بالزام المقترض بتسديد القرض فوراً، لكنه يستعمل بنود التخلف عن الدفع كوسيلة للضغط على المقترض بتعديل اتفاقية أكثر ملائمة للطرفين، وإذا لم يتمكن من التوصل إلى اتفاقية جديدة، فقد يلجأ البنك إلى دعوة المقترض إلى تسديد القرض فوراً.

ثانياً: قروض التجهيزات¹. **Equipment Loans**

عندما تقوم الشركة بشراء آليات أو تجهيزات فإنها تستطيع الحصول على تمويل متوسط الأجل بضمانة هذه الموجودات وتدعى هذه قروض تمويل التجهيزات **Equipment financing Loan** وتوجد عدة مصادر تمثل هذا النوع من التمويل تشمل البنوك التجارية، الوكلاء الذين يبيعون التجهيزات، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمينات الاجتماعية، أما أنواع التجهيزات التي يتم تمويلها بهذا الشكل فهي عديدة ومتعددة، وتمويل الجهة المقرضة عادة ما بين 70 إلى 80 بالمائة من قيمة التجهيزات وتبقى الـ 20 إلى 30% من القيمة كهامش أمان للممول وتدفع من قبل المقترض.

ويوجد شكلين تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة **Conditionnel Sales** و **Contrat**، والقروض المضمونة، تستعمل عقود البيع المشروطة عندما يقوم وكيل الآليات أو التجهيزات بعملية بيع التسيط حيث يحتفظ بملكية الآلة إلى أن يقوم المشتري بتسديد كافة الأقساط المطلوبة، ويقم الزبون دفعة أولية **Down Poyment** عن الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيدات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل، وعندما يتم التسديد بالكامل يقوم البائع بنقل ملكية الأصل إلى الزبون. أما إذا تخلف الزبون عن الدفع فإنه يمكن للبائع الاستيلاء على الآليات بهدف إعادة بيعها إلى عميل آخر.

أما استخدام التجهيزات كضمانة للحصول على قرض مصرفي فيتم عن طريق رهن هذه التجهيزات كضمانة للحصول على قرض مصرفي، فيتم عن طريق رهن هذه التجهيزات لصالح البنك التجاري الممول، ويتطلب ذلك وضع حجز على التجهيزات تمنع المقترض من إمكانية التصرف فيها، وبذلك يضمن البنك حقه في الاستيلاء على التجهيزات وبيعها في السوق إذا تخلف المقترض عن تسديد دفعات القرض.

المطلب الثالث: التمويل قصير الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

أما بالنسبة إلى مفهوم وتعريف التمويل قصير الأجل **Cing term Finan – Short** فقد شهد عدة تعاريف مختلفة ومتعددة فهناك من يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة

¹ - منير إبراهيم الهندي، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، مركز الدالتا للطباعة، الإسكندرية، ط1، 1999، ص 120-128.

من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن عام، وهناك من يرى بأنه يمثل تلك الأموال التي يمكن رصدها من اجل مواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري للطاقات الإنتاجية للمنشأة، تعريف آخر يرى في التمويل قصير الأجل مجموعة القروض التي تستخدمها المنشأة من اجل تمويل احتياجاتها المؤقتة في الأصول المتداولة.

وبصورة عامة ومهما اختلفت التعاريف فانه يمكن تصور تعريف بسيط مستمد من التعاريف السابقة حيث يمكن النظر إلى التمويل قصير الأجل على انه مجموعة الأموال المستخدمة من قبل المنشأة من اجل 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 مسالتي هامتين تشغلان بال 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 فان الأمر يتوقف على مدى ميل الإدارة لتحمل المخاطر، أما بالنسبة للمسألة الثانية والخاصة بكيفية المفاضلة بين مصادر التمويل قصير الأجل، فانه يمكن القول بان 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 الاحتياجات¹.

أما بالنسبة إلى أنواع التمويل قصير الأجل فيمكن تقسيمها أو ترتيبها كما يلي:
الائتمان التجاري، الائتمان المصرفي، التمويل عن طريق المستحقات.

أولاً: الائتمان التجاري²: يمكن تعريف الائتمان التجاري Trade credit بأنه نوع من التمويل قصير الأجل تحصل عليه المنشأة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في العملية الصناعية.

وهناك من يرى فيه بأنه ذات الائتمان الناشئ عن العمليات الجارية التي تقوم بها المنشأة، والمتمثل في الفترة الفاصلة بين تاريخ شراء البضاعة أو المواد الأولية وبين تاريخ تسديد قيمة هذه المشتريات حيث يتسنى للمنشأة خلال هذه الفترة الاستفادة من تلك الأموال التي احتفظت بها، خاصة إذا لم يترتب عن تلك تلك تكلفة.

وتعتمد المنشآت على هذا المصدر في التمويل بدرجة اكبر من اعتمادها على الائتمان المصرفي وقد يعتبر المصدر الوحيد - قصير الأجل - المتاح لبعض المنشآت.

¹ - عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، أساسيات الاستثمار والتمويل، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص 172.

² - جميل احمد توفيق، علي شريف بقة، الإدارة المالية، الدار الجامعية، بيروت، 1998، ص 386.

وهذا يطلق على الائتمان التجاري الائتمان التلقائي نظرا لأنه عادة ما يزيد وينقص مع التقلبات في حجم النشاط، أي انه عادة ما يكون متاح بالقدر الملائم وفي الوقت المناسب، وتعد هذه واحدة من أهم مزايا الائتمان التجاري، يضاف إليها انه يتم دون إجراءات أو تعهدات رسمية. أما بالنسبة لتكلفة هذا النوع من التمويل فإنها تعتمد على شروط الموردين، ففي غياب الخصم النقدي يعتبر الائتمان التجاري في حكم التمويل، غير انه قد يتحول إلى تمويل مكلف للغاية. إذا لم تحسن المنشأة استخدامه، فعدم قيام المنشأة بسداد مستحقات الموردين في الوقت المناسب، قد يترتب عليه الإساءة إلى سمعتها في السوق بشكل قد يصعب معه الحصول على احتياجاتها بشروط معقولة، وهذا الأمر إذا طال أمده قد يفقد المنشأة مركزها التنافسي بل وقد يخرجها كلية من السوق، أما إذا كان الموردون يقيمون خصما نقديا لعملائهم، فان تكلفة الائتمان التجاري سوق تتوقف على ما إذا كانت المنشأة سوق تستفيد من هذا الخصم أم لان بعبارة أكثر تحديدا، يعتب الائتمان التجاري مجاني في حالة قيام المنشأة بسداد قيمة الفواتير خلال فترة الخصم بينما يعتبر غير مجاني إذا تم السداد بعد انقضاء فاتورة الخصم.

ومما يذكر في هذا الصدد فان فشل المنشأة في الاستفادة من الخصم النقدي يعتبر مكلفا، وذلك لان هذا الفشل في الاستفادة من الخصم النقدي يعتبر مكلفا، وذلك لان هذا الفشل في الاستفادة من الخصم النقدي يعد مؤشرا لضعف مركز المنشأة من حيث السيولة، وهو أمر قد يترك انطباعا غير مرضي لدى أولئك اللذين يقدمون لها ائتمانا قصير الأجل.

ثانيا: الائتمان المصرفي¹: يقصد بالائتمان المصرفي Term Bank Bans Short القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المنشأة من البنوك بغرض تمويل التكاليف الحدية والمتجددة للإنتاج ومتطلبات الصندوق والتي تستحق عادة عندما تحصل المنشأة على عوائد مبيعات منتجاتها، ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري وذلك من حيث درجة اعتماد المنشأة عليه كمصدر للتمويل قصير الأجل، ويتميز الائتمان التجاري في الحالات التالية التي تفشل فيها المنشأة في الاستفادة من الخصم النقدي، كما يعتبر مصدر لتمويل الأصول الدائمة للمنشآت التي تعاني صعوبات تمويل تلك الأصول من مصادر طويلة الأجل.

يضاف إلى ذلك انه أكثر مرونة من الائتمان التجاري، إذ انه يأتي فيه صورة نقدية وليس في صورة بضاعة، غير انه اقل مرونة منه في ناحية أخرى، ذلك انه لا يعتبر تلقائيا مع تغير حجم النشاط. هذا وقد يأخذ الائتمان المصرفي إحدى الصورتين: الصورة الأولى مبلغ إجمالي تحصل عليه المنشأة مرة واحدة، على أن تقوم بالوفاء بقيمة الائتمان والفوائد في التواريخ المتفق عليها، أما الصورة الثانية فهي مبلغ إجمالي يمثل حد أقصى لما يمكنان تحصل عليه المنشأة خلال فترة متفق عليها Line of

¹-الحاج الطارق، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط2002، 1، ص143

credit على أن يكون لها الحق في الحصول على المبلغ كله مرة واحدة أو على دفعات، وكقاعدة عامة يمكن للمنشأة الحصول على دفعات متعاقبة من القروض حتى تحصل جملة الأموال المقترضة إلى الحد الأقصى المتفق عليه، وعندئذ لا يمكنها الحصول على أية قروض إضافية، هذه بالإضافة إلى وجود صور أخرى للائتمان المصرفي يمكن إيجازها فيما يلي¹:

1/ الخصم التجاري: هو شكل من أشكال القروض قصيرة الأجل التي يمنحها البنك التجاري لزيائنه

عموما والمنشآت الاقتصادية خصوصا، والمتمثل في قيام البنك بشراء الورقة التجارية عن حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، ومن ثم فهو يحل محل الدائن في تحصيل قيمتها عند هذا التاريخ، بمعنى آخر يقوم البنك بتقديم سيولة أنية لحامل الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها مقابل عمولة يتحصل عليها، ويتولى هو تحصيل قيمتها الاسمية في تاريخ استحقاقها.

2/ تسيقات على الحساب الجاري: ويمكن أن يأخذ هذا النوع من الإجراءات صورتين، الحساب الجاري

البنكي، والسحب على المكشوف.

• **الحساب الجاري للمنشأة لدى البنك** : تتمثل هذه الوضعية في قيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة

الحساب الجاري يتجاوز رصيدها الدائن لدى البنك إلى حد متفق عليه دون أن يرتب ذلك على المنشأة أضرارا، أي أن رصيد المنشأة لدى البنك ممكن أن يكون دائما وممكن أن يكون مدينا إلى حد معين، وذلك بخلاف الرصيد الجاري البريدي مثلا الذي لا يمكن أن يكون في أي حال من الأحوال رصيد مدين (لدى البريد).

• **السحب على المكشوف**: وهي طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائمين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة القيام باستخدام أموال اكبر مما هو موجود برصيدها لدى البنك بعبارة أخرى أن يصبح رصيدها لدى البنك مدينا لمدة زمنية متفق عليها عادة ما تتراوح بين 15 يوما وسنة، ويستعمل السحب على المكشوف لتمويل نشاط المنشأة والاستفادة من بعض الظروف الاقتصادية التي قد يتبعها السوق كسواء بعض السلع بكميات كبيرة نتيجة لانخفاض سعرها في السوق.

3/ تسهيلات الصندوق: عبارة عن قروض تمنح من قبل البنك للمنشآت التي تعاني من صعوبات في

السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا التي ممكن أن تنتج عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، ومن هنا يمكن القول أن هدف هذه التسهيلات هو تغطية الرصيد المدين إلى حين اقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح المنشأة، حيث يتم اقتطاع مبلغ القرض (مبلغ التسهيلات)، وعادة ما يلجا إلى هذه التسهيلات في نهاية الشهر أين تكثر وتتعدد مدفوعات المنشأة مثل أجور العاملين، تسديد بعض المصاريف والفواتير.

¹ - عدنان هاشم رحيم سمراني ، الإدارة المالية ، منهج تحليلي شامل الجامعة المفتوحة ، ط2، 1997، ص162.

4/ قروض موسمية: وهي عبارة عن قروض تتحصل عليها المنشأة من البنك في بعض المواسم التي تزيد فيها احتياجات هل للتمويل المؤقت، نظرا لزيادة الطلب مثلا على منتجاتها والزامية الإنتاج بكمية اكبر.

5/ الاعتمادات المستندية: وتستعمل في مجال تمويل العمليات التي تقوم بها المنشأة مع الخارج على المدى القصير، وهي مرتبطة أساسا بشراء المواد الأولية الضرورية للعملية الإنتاجية من مورد خارج الوطن، ويكون البنك هنا بمثابة الوسيط بين المنشأة والمورد.

وعادة ما تضع البنوك شروط على الائتمان المصرفي بشكل قد يجعله غير متاح للمنشآت صغيرة الحجم، والمنشآت التي هي في بداية عهدها بالنشاط الذي تتعامل فيه، والمنشآت التي لا تميز بمركز مالي قويين فقد تطلب البنوك من مثل هذه المنشآت تقديم ضمانات وتختلف الضمانات المطلوبة باختلاف وضعية المنشأة اتجاه البنك، قد تكون مثلا قيم منقولة كالأوراق المالية أو التجارية، أو تكون عبارة عن عقارات أو جزء من المخزون كما قد تطلب توقيع طلب ثالث كضمان للتعاقد، أو تطلب سداد الفائدة مقدما مع سداد قيمة القرض على دفعات، هذا بالإضافة إلى شروط أخرى أساسية، قد تطلب من كافة المنشآت، كشرط احتفاظ المنشأة برصيد معوض Compensating Blance وبالطبع تؤثر هذه الشروط على تكلفة الأموال التي تحصل عليها المنشأة في هذا المصدر.

تتمثل تكلفة الائتمان المصرفي في الفائدة التي تدفعها المنشأة والتي عادة ما تكون في صورة نسبة مئوية من قيمة القرض، ويمكن أن نطلق على هذه التكلفة اسم التكلفة الاسمية، تميزا لها عن التكلفة الفعلية التي تتوقف على شروط الاتفاق بين البنك وبين المنشأة، كما تتوقف على معدل الضريبة التي تخضع له أرباح المنشأة، وبالنسبة لشروط الاتفاق فهناك عدد من الاحتمالات بشأنها من أهمها:

أ - أن يطلب البنك من المنشأة الاحتفاظ برصيد معوض.

ب - أن يطلب البنك من المنشأة سداد الفائدة مقدما.

ت - أن يلب من المنشأة سداد القرض على دفعات.

ثالثا: التمويل عن طريق المستحقات¹:

يتمثل التمويل عن طريق المستحقات في تلك المستحقات الإلزامية الناتجة عن الخدمات التي تحصلت عليها المنشأة والتي لم يتم سداد تكلفتها، وعادة ما تتمثل هذه المستحقات في مبالغ الضرائب المستحقة، اقتطاعات الضمان الاجتماعي، بعض الأجر المستحقة... وعادة ما تلجأ منشآت الأعمال إلى هذا النوع من التمويلات لأنها تعتبر مجانية وليس لها تكلفة، حيث أن أجر العاملين عادة ما تدفع في نهاية كل شهر، واحتفاظ المنشأة بهذه الأجر لمدة أخرى بعد نهاية

¹-الحاج طارق ، مرجع سبق ذكره،ص 145.

الشهر من شأنه أن يتيح لها قدرة تمويلية بقيمة هذه الأجر نفس الشيء يمكن تطبيقه على المستحقات الأخرى مثل الضرائب أو الاقتطاعات الاجتماعية. وبالرغم من إتاحة هذا المصدر إلا أنه من الأفضل عدم تمادي المنشأة في استعماله لما قد يسببه من عدم رضى لدى العاملين.

المبحث الثالث: الصيغ المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى موارد مالية لتمويل مختلف الأنشطة التي تقوم بها فبالإضافة إلى المصادر الداخلية والخارجية والمتمثلة في القروض بمختلف أنواعها السابقة الذكر، هناك بدائل لتمويل خارجية تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة التي تعاني من مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على الائتمان البنكي لتلبية احتياجاتها المالية.

المطلب الأول: التمويل عن طرق تحويل عقد الفاتورة

تعتبر عملية إنشاء أو خصم الذمم أداة من أدوات التمويل، والتي تقوم من خلالها مؤسسة مالية متخصصة في هذا النشاط تسمى الفاكتر Factor، أو احد البنوك التجارية الذي تتوافر لديه هذه الخدمة المصرفية، بشراء حسابات أوراق القبض والعملاء، الموجودة بحسابات المنشأة الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدة استحقاقها بين 20 يوما و 120 يوما، ومن هنا فان هذه العملية تنتج للمشاة الحصول على نقدية جاهزة ومستمرة دون الحاجة إلى انتظار تواريخ الاستحقاق وتحصيل ديونها من العملاء والمدينين.

لهذا رجح بعض الفقهاء نشأة عقد تحويل الفاتورة إلى نهاية القرن الثامن عشر في حين أرجعه البعض الآخر إلى مستنديين في ذلك إلى أن عقد تحويل الفاتورة مصدره، هو عقد الوكالة الذي عرف منذ القدم، والذي تطور بتطور الظروف الاقتصادية، حيث كان الوكيل قديم يقوم بتسويق سلع الصناع والتجار متجولا بها عبر البلدان باحثا عن مشتريين لها، ثم مع تطور الظروف وتعقدتها أصبح دوره يتمثل في الضامن للمشتريين لدى البائعين، وبالتالي أصبح بحل محلهم في الوفاء عند الاستحقاق.

نشأ نظام الفاكترينغ في انجلترا منذ أوائل لقرن 19 وانتش بين تجار لمنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية مما دفعهم إلى التعامل مع مؤسسات الفاكترينغ عن طريق بيعهم فواتير الدين الآجلة الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الفاتورة تحصل عليها هذه المؤسسات نظير الخدمة المقدمة والمتمثلة في تسديد قيمة هذه الفاتورة قبل موعد استحقاقها.

وتلجا الشركات ذات رؤوس الأموال المحدودة أو ذات القدرات الإرادية المتدنية إلى نظام تحويل عقد الفاتورة، حيث نجده نظام يتفق مع إمكانياتها المحدودة ومن الطبيعي أيضا أن تعاني الشركات الجديدة من صعوبات في الحصول على ائتمان مصرفي من البنوك التجارية، لذلك فهي تجد في نظام الفاكترينغ دعما ماليا يسمح لها بتسيير أمورها المالية إلى جانب ما تحصل عليه من ائتمان تجاري¹.

¹ -محمد أمين عزت الميداني ، الإدارة التمويلية ، مكتبة العبيكان ط2، الدار الجامعية ،ص210

01-تعريف عقد تحويل الفاتورة:

لقد اختلف فقهاء القانون في إعطاء تعريف وحد وشامل بمفهوم تحويل عقد الفاتورة، حيث عرضته الغرفة التجارية الوطنية للمستشارين لماليي بفرنسا على انه²:

"تحويل للحقوق التجارية من مالكة للوكيل أو الوسيط الذي يتحمل مهمة تحصيلها وضمان الوفاء النهائي للمدين مقابل عمولات هذا التدخل".

كما عرضه بعض الفقهاء على انه:

" مجموع الخدمات التي تقدمها مؤسسة متخصصة للأشخاص أو المؤسسات الراغبة في توكيلها لإدارة حقوقها والحصول على اعتمادات قصيرة الأجل".

بينما ترى مجموعة أخرى من الفقهاء أن عقد تحويل الفاتورة هو عبارة عن: " أسلوب تحصيل وضمان خطر عدم الوفاء وتمويل بواسطة تحويل الفاتورة".

أما المشرع الجزائري فقد عرف عقد تحويل الفاتورة من خلال المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على انه:

"عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (الوسيط) محل زونها المسمى (المنتمي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام بفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بعبء عدم التسديد وذلك مقابل اجر .

هذا وقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 331-95 والمتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس عقد تحويل الفاتورة- نشاط الفاكوتورينج- إلا انه وبالرغم من هذا الإطار القانوني لم تظهر هناك مؤسسات متخصصة تعمل في هذا المجال.

رغم الاختلاف بين هذه التعاريف التي لم نستطع الاتفاق على تعريف موحد فان عقد تحويل الفاتورة يبقى عبارة عن آلية تستخدمها منشآت الأعمال من اجل الحصول على قيمة فواتيرها الآجلة وكذا الحصول على خدمات أخرى من مؤسسات مالية متخصصة تتولى عملية تحصيل قيمة هذه الفواتير الآجلة، وتتحمل مخاطر عدم الدفع مقابل عمولة يتفق عليها.

2- أطراف عقد تحويل الفاتورة:

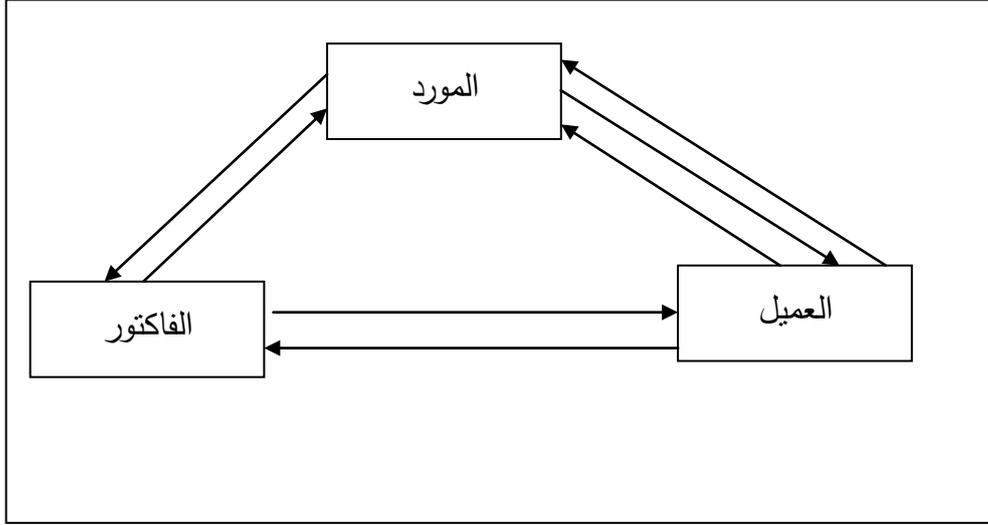
تتطلب عملية تحويل عقد الفاتورة - الفاكوتورينج- وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية والمتمثلة فيما يلي¹:

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع لسلعة ما، وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات وأوراق القبض والعملاء المدينة، التي يبيعها للمؤسسة التمويلية المتخصصة "الفاكتور" .

²-محمد مفلح عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة مجمع العربي للنشر والتوزيع، ط1، 2006، ص ص90-91.

¹- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، ط1، الأردن 2002، ص ص15.16.

- **الطرف الثاني:** وهو عميل الطرف الأول ، أي الشخص للذي اشترى السلع من الطرف الأول ولم يدفع ثمنها فوراً بل تعهد بتسديدها في أجل لاحق.
 - **الطرف الثالث:** وهو عبارة عن مؤسسة مالية متخصصة أو تلك الإدارة المتخصصة في البنك التجاري التي يعتمد لها بهذا النشاط وتسمى الفاكتر.
- ويمكن تمثيل هذه الأطراف الثلاثة بيانياً بالشكل التالي:
- الشكل رقم (02) كيفية تطبيق عقد الفاتورة:**



المصدر: من إعداد الطالبتين.

من الشكل السابق يمكن استخلاص ما يلي:

- 1- يقوم العميل بتقديم طلبية للمورد.
 - 2- المورد يبيع سلعا ومنتجات معينة للعميل.
 - 3- يوقع العميل على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها إلى المورد.
 - 4- يقوم المورد بالاتفاق مع مؤسسة تمويلية والتي هي الفاكتر على أن يبيعها حسابات القبض والذمم.
 - 5- يقوم الفاكتر بمنح المورد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم.
 - 6- يقوم الفاكتر بإخطار عميل المورد مطالبا إياه بسداد قيمة مستندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
 - 7- يقوم العميل في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى الفاكتر.
- 3- كيفية تنفيذ عقد تحويل الفاتورة:** يبدأ طلب خدمات الفاكترينج بتحرير الاستمارة من المنتج أو المورد يتقدم بها إلى الفاكتر ويتضمن هذه الاستمارة البيانات التي توضح نشاطه، رقم الأعمال، ونوع الخدمة التي يطلبها، هذا بالإضافة إلى ثلاث تقارير مالية سنوية وقائمة بأسماء العملاء الدائنين وعناوينهم وأسماء البنوك التي يتعاملون معها ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معهم، المرحلة الثانية تتمثل في قيام لفاكتر بالتدقيق والتأكد من المعلومات المقدمة إليه والتي في ضوءها

يستطيع إصدار قراره بقبول أو رفض التعاقد وكذا نوع الخدمة التي يمكنه تقديمها، فإذا اتضح ب هان عملاء المورد (طلب خدمات الفاكترينج) لهم سجل جيد في السداد وان ظروفهم المالية جيدة، فانه من المتوقع أن يعرض كافة خدماته أو البعض منها أو يقبل فواتير بعض العملاء، دون البعض الآخر أو بعض الفواتير الخاصة بمجال معين من الصناعات دون غيرها، وعلى العموم فان الفاكتر له الحق في استبعاد المدينين أو العملاء الذين يفتقرون إلى قدرة ائتمانية جيدة.

4- خدمات الفاكترينج¹:

يتضمن عقد تحويل الفاتورة عدة خدمات متنوعة تذكر منها ما يلي:
أ - توفير التمويل اللازم للمورد أو المصدر الذي باع حسابات القبض أو الذمم إلى الفاكتر الذي يسمح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول موعد استحقاق هذه الحسابات وذلك بعد استيفاء نسبة خصم معينة تتمثل في الفائدة التي يتراوح سعرها بين 2 و 3 اكبر من سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي، هذا بالإضافة إلى عمولة يتفق عليها بمواجهة المخاطر التجارية.

ب - توفير الحماية الائتمانية للمورد عن طريق تحميل عبء المخاطر التجارية الناجمة عن عدم سدادها مدينيه للفواتير، وبذلك للفواتير، وبذلك يعطيه من عمر مخصصات المدين المشكوك فيها أو السيئة.
ج - إمساك وإدارة دفاتر المبيعات الآجلة للمورد ومتابعة قيد الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم والقيام بأعمال لدى الغير في التواريخ استحقاقها، ومتابعة تحصيلها حالات التأخر من الوفاء.

د - يقوم الفاكتر بعمليات التقييم الائتماني لمديني المورد، ومن اجل تحقيق ذلك فهو يتوفر على موظفين ذوي مستوى عال من الخبرة والمؤهلات للقيام بمثل هذه الأعمال التي تبني عليها قرارات قبول أو رفض بعض الحسابات المعروضة للبيع في وقت عرضها.

هـ - يقوم الفاكتر كذلك بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني المورد ونسبة التحصيل والديون المشترك فيها، بالتالي فان قيام الفاكتر بهذه الخدمة ضامنة يرفع من على كامل المورد عبء

¹-عبد الغفار عبد السلام وآخرون ، مرجع سبق ذكره،ص81

مباشرة هذه الأمور الإدارية والتلفة المتعلقة بها، الأمر الذي يجعله يركز كل اهتماماته على جوانب أخرى من نشاطه.

5 - مراحل تنفيذ خدمة الفاكторинг:

تمر خدمة الفاكторинг بمجموعة من المراحل التي يمكن إيجازها فيما يلي¹:

- أ - بعد أن يتم الإنفاق بين البائع تاجرا كان أو متجاوبين مشتري السلعة على التفاصيل المتعلقة بالصفقة، وقيمتها وموعد السداد، يقوم البائع بعد تسليم البضاعة للمشتري بإرسال الفواتير إلى الفاكطور وليس إلى المشتري كما هو معتاد.
- ب - يقوم إدارة الائتمان لدى الفاكطور بفحص حسابات القبض المعروض عليها شراؤها فحصاد قيقا قبل قبولها، فإذا ما تمت الموافقة عليها يقوم الفاكطور بشراء فواتير البيع هذه ثم، إخطار المدينين بأنه أصبح حائرا لهذه الفواتير، وانه يتعين عليهم سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق إليه مباشرة، وبالتالي فإذا، ما اقر الفاكطور بيان مبيعات التأخر أو المنتج فانه يتحمل المخاطر الائتمانية الناجمة عن صفقة البيع وليس له الحق في الرجوع على البائع المعتاد أن يضع الفاكطور حدا ائتمانيا لكل مدين في حسابات القبض لا يتجاوزه وذلك سعيا منه لتخفيض المخاطر الائتمانية.
- ج - يقوم الفاكطور بسداد نسبة من قيمة الفواتير قد تصل إلى 80 إلى البائع دون انتظار مواعيد التحاق هذه الفواتير والتي تتراوح مدتها بين 30 يوم و120يوم.
- د - موعد التحاق الفاتورة يقوم الفاكطور بتحصيل كامل قيمتها من المدين أو المشتري، وبعد ذلك يقوم بتسديد المتبقي من 20 الباقية إلى البائع بعد خصم الم صرايف والعمولات المستحقة للفاكتور بالإضافة إلى سعر فائدة على المبلغ المتمثل في 80 من قيمة الفواتير المقبولة للفترة الممتدة من تاريخ قبول الفاكطورة إلى تاريخ التحصيل من المشتري، مقابل الخدمة التمويلية المقدمة.

¹-منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص21

6 - حقوق والتزامات أطراف عقد تحويل الفاتورة

من الناحية القانونية ينظر إلى عقد تحويل الفاتورة على انه عبارة عن تعاقد بين طرفين أساسين هما الطرف الأول ويسمي المنتمي أو العميل والذي عادة مايكون كما سبق وان ذكرنا، عبارة عن منشأة تجارية أو صناعية، أما الطرف الثاني ويسمي حسب التشريع الجزائري بالواسطة، والذي ممكن أن يكون عبارة عن مؤسسة تمويلية متخصصة أو بنك تجاري، وعادة ما تنشأ عن هذا التعاقد بعض الحقوق والتزامات لطرفين والتي نتناولها فيما يلي:

أ- حقوق والتزامات الفاكور:

وسنتطرق فيما يلي إلى هذه الحقوق والتزامات بشيء من التفصيل إلى حقوق الفاكور وتتمثل في النقاط التالية¹:

• **الحق في ملكية الحقوق المحولة:** يقوم الفاكور بتحصيل قيمة الحقوق موضوع الفواتي المحولة إليه وذلك طبقا لما تنهي عليه المادة 547 مكرر 17 من القانون التجاري الجزائري حيث تؤكد هذه المادة على أن ينظم الوسيط الفاكور "والمنتمي بكل حرية، وعن طريق الاتفاق، الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المطابقة لحواصل التنازل

فبمقتضى هذا التحويل تصبح الشركة الوسيط "الفاكور" مالكة لهذه الحقوق التي بحوزتها التصرف فيها والاستفادة من تأميناتها وذلك طبقا بما أكدته المادة 543 مكرر 16 من القانون التجاري الجزائري والتي تنص على "يترتب عن تحويل الديون التجارية نقل كل الخدمات التي كانت تضمن تنفيذ الالتزامات لفائدة الوسيط".

• **الحق في المراقبة والاطلاع:** لا تمارس الشركة الوسيط هذا الحق بصفة دورية بل كلما دعت الحاجة إليه وارتابت في انتظام معاملات المنتمي، وبمكناها هذا الحق من الاطلاع على مركز العميل فتكون على علم بكل ما يطرأ من تغيير مما يجعلها تتخذ إجراءات احتياطات لحماية مصالحها وتقادي الضرر الذي ممكن أن يندم عن استمرارها في التعامل مع هذا العميل ، حيث أن التمرير تعامل الوسيط مع عميل ما (المنتمي) قد يوهم الغير بحسن سير معاملات هذا المنتمي مما يدفعه إلى إبرام صفقات تجارية معه، وتتم عملية المراقبة عن طريق قيام الوسيط بمسك حسابات المنتمي وفواتيره .

• **الحق في العمولة:** تقوم الشركة الوسيط "الفاكور" بتقديم خدمات متنوعة للموارد "المنتمي" وتتلقى نظير ذلك عمولة تتكون هذه العمولة من قسمين، قسم خاص بالتعويض على الخدمات المقدمة، والتي ممكن أن تتضمن خدمة تحصيل الحقوق لدي الغير، ضمان خطر عدم الدفاع أو الوفاء عند الاستحقاق في حالة إفسار المدين، وكذلك مختلف الخدمات التجارية الأخرى أو الاستثمارية أو المحاسبية، أما

¹-حسين علي خريوش، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1، 1999، ص146

القسم الثاني فيتعلق بتعويض عن عملية التمويل المقدمة التي تكون عبارة عن فائدة تحسب على الحجم الفعلي لتمويل المقدم من طرف الفاكتر للمدة الممتدة من تاريخ تحويل الفاتورة إلى تاريخ استحقاقها.

• **حق سحب الكمبيالات:** بحق للفاكتر القيام بحسب كمبيالات لحساب المنتهي "المورد" على زبائنه كلما دعت الضرورة لذلك، وهذه العملية تعتبر بمثابة ضمان آخر للفاكتر فيما يخص الزبائن الجدد و الذين لم تنسبق له معرفتهم، ولكن يجب أن ينص على ذلك في عقد تحويل الفاتورة، لان عملية سحب كمبيالات من شأنها أن تسمح بتداول هذه الحقوق عن طريق نظيرها.

• **حساب الرهن لضمان:** وهو عبارة عن حساب خاص يقوم الفاكتر لا بفتح له باسم المنتمي "الصور" ليسجل فيه ما يقنطعه من البضائع المحولة إليه بنسبة مئوية محددة حتى يصل إلى حد معين ويعد هذا الحساب بمثابة تأمين لعمليات تحويل لفواتير وضم لما يقدمه لفاكتر من إعتمادات، لهذا لا يجوز للمنتمي التصرف فيه خلال مدة العقد

*-**التزامات الفاكتر**¹: إذا كان الفاكتر يتمتع ببعض الحقوق الناتجة عن عقد تحويل الفاتورة، فان ذلك لا يمنعه من تحمل بعض الالتزامات التي يقتضيها القانون، والتي نذكر منها ما يليك

• **الالتزام بالأداء والمعلومات والاستشارات التجارية:** لا يقتصر دور الفاكتر على تحصيل الحقوق لدى الغير وضمانها فقط وإنما يمتد إلى تقديم المعلومات والاستشارات للمنتمي، والتي ممكن أن تتعلق بسوق وبالزبائن سواء داخليا أو على مستوى دولي وفي حالة امتناعها عن ذلك أو قيامها بتقديم معلومات خاطئة، فإنها تتحمل المسؤولية التعاقدية عما يلحق المنتمي من اضرار جراء ذلك

• **أداء الحقوق:** بمجرد تحويل الحقوق يلتزم الفاكتر بأداء نسبة معينة من قيمتها ينتمي إما فورا أو عند الاستحقاق بناء على رغبة هذا الأخير، ويتم ذلك محاسبيا عن طريق تسجيلها في الجانب الدائن من الحساب الذي يفتحها الفاكتر لديه باسم المنتمي

• **فتح حساب جاري:** من الناحية المحاسبية وحتى يتسنى له متابعة عمليات المنتمي لديه يلتزم الفاكتر بفتح حساب جاري باسم "المورد" حيث يسجل في الجانب المدين منه ديون هذا المنتمي، أما الجانب الدائن فيسجل فيه حقوقه، ويعتبر هذا الحساب ضروري لإجراء الأداء بين الطرفين

-**ضمان بعض الحقوق:**

قبول للفاكتر تحويل بعض الفواتير معناه ضمان تحصيلها من المشتري فإذا تعذر ذلك بسبب إعسار أو إفلاس المدين فلا يمكن للفاكتر الرجوع على المنتمي الآن عقد تحويل الفاتورة من شأنه أن يضمن للمنتمي تحصيل حقوقه لدى الغير، وبالتالي إذا حدثت هناك أي خسائر في التحميل فهي عادة ما تكون على عاتق الفاكتر.

¹-عدنان هاشم رحيم السمراني، الإدارة المالية، منهج تحليلي شامل، الجامعة المفتوحة، ط2، 1997، ص265

ب- **حقوق والتزامات المنتمي:** ينظر إلى عقد تحويل الفاتورة على انه من العقود الملزمة بطرفين، ومن هنا فإذا كان هذا العقد يحصل الشركة الوسيط "الفاكتور" بعض التزامات ويمنحها بعض الحقوق، فانه في مقابل ذلك يتمتع المنتمي "المورد" هو الآخر ببعض الحقوق كما يتحصل بعض التزامات.

* **حقوق المنتمي "المورد":** تتمثل حقوق المنتمي أساسا فيما يلي¹:

- **الحصول على إتمادات:** يعتبر الهدف الأساسي في إبرام عقد تحويل الفاتورة هو الحصول على إتمادات تضمن للمنتمي مواجهة احتياجات للسيولة من اجل تمويل نشاطه الاستغلالي، ك شراء المواد الأولية وتضيقها ثم بيعها، أو انجاز الخدمات المطلوبة، فالحصول على الاعتمادات من شأنه أن يمنح المنتمي فرصة الوفاء بالتزاماته في آجالها وبالتالي عدم الوضوح في وضعية عدم القدرة على الدفع.
- **مسك الحسابات:** يلتزم الفاكتور بمسك حسابات حقوق المنتمي لدى الغير وإدارتها وفقا لما هو متفق عليه في العقد، ويتم ذلك عن طريق أداء قيمة الحقوق المحولة إليه للمنتمي وتسجيلها بالجانب الدائن من حسابه الجاري، كما يتم تسجيل قيمة هذه الديون بالجانب المدين من نفس الحساب، ومن هنا فان شركة الفاكتور تشرف على عملية تسيير حسابات المنتمي، وهكذا فهي تخفف عليه العيب كالإداري لتسييرها وتمنح له فرصة التفرغ للقيام بالأعمال الأخرى التي يتطلبها نشاطه الإنتاجي والاستغلالي من اجل تعظيم أهدافه.

- **الحصول على المعلومات والاستشارات:** من حقوق المنتمي تكييف الفاكتور بالاستقصاء عن بعض المعلومات التي يراها تهمة، كما يمكنه طلب بعض الاستشارات وهذا قبل إجراء أية صفقة تجارية وذلك حتى يكون بيئة بأحوال السوق، سواء الداخلية أو الدولية، وكذلك حتى يكون على دراية كافية بأحوال المتعاملين الاقتصاديين وسلوكياتهم، الأمر الذي يسهل عليه مهمة اختيار الزبائن الموسرين وتجنب الزبائن المعمرين يمرّون بظروف صعبة وبالتالي يعتبر الشركة الوسيط كمستشار تجاري تقدم توجيهات وإرشادات للمنتمي وفي حالة إحلالها بهذا الالتزام فهي تتحصل مسؤولياتها التعاقدية اتجاه المنتمي.
- **التزامات المنتمي:** يتحصل المنتمي التزامات ناتجة عن عقد تحويل الفاتورة والتي يمكن أن نذكر منها ما يلي:

- **التزامه بالدلاء والبيانات:** يلتزم المنتمي بإحاطة الشركة الوسيط بجميع البيانات المتعلقة بتجارته ونشاطه وزبائنه ومراكزهم المالية وكل ما يطرأ على هذه التجارة من تغيرات قد تعرض الوفاء في المواعيد المحددة، بالتالي يكون المنتمي مسؤول مسؤولية تعاقدية اتجاه الفاكتور في حالة إهماله أو عدم تقديم المعلومات الضرورية في وقتها، والتي قد تلحق أضرار بالشركة الوسيط بمعنى آخر يستوجب على المنتمي التعاون والتنسيق مع الفاكتور قصد تحقيق الهدف الأساسي من العقد والمتمثل في استيفاء الحقوق وذلك عن طريق المعلومات والتوضيحات المطلوبة من قبل الفاكتور.

¹ -مصطفى نهال فريد، مبادئ وأساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، ط1، 2003، ص263.

- التزام بوجود الحق الثابت في الفواتير المقبولة : يتطلب عقد تحويل الفاتورة وجود حق للمنتمي لدى الغير يستحق في تاريخ لاحق، والذي يتم تحويله إلى الفاكتر، فإذا كان هذا الحق غير موجود أو زوال أو انقضى عن طريق المقاصة أو كان ملكا للغير يعتبر عقد التحويل باطلا، أي يجب أن يكون الحق المحول إلى الفاكتر ملكا للمنتمي حتى يكون التحويل صحيحا ومنتجا لآثاره.
- تحويل الأوراق التجارية: يلتزم المنتمي بتحويل الأوراق التجارية التي تلقاها من المدين أو تلك التي سحبها عليه وذلك بتظهيرها لأمر، الفاكتر تظهيرا ناقلا للملكية متى كانت هذه الأوراق مرتبطة بالحقوق المحولة لشركة الوسيط ومصغ الفواتير المقبولة من طرفها.
- مبدأ الجماعية: يلزم المنتمي وفقا لهذا المبدأ بتقديم الفواتير المحررة على المدين حتى يتسنى للفاكتر ممارسة حقه في التصفية واختيار بعضها وممكن رفض البعض الآخر، وهذا الالتزام بمقابلة التزام الفاكتر بضمان خطر عدم الوفاء عند الاستحقاق، وبالتالي فان عدم تطبيق هذا المبدأ قد يحدث اختلال في المساواة بين الطرفين، إذ ممكن أن يقوم المنتمي بتقديم فقد الفواتير المشكوك في تحصيلها لضمان استنفاء قيمتها.
- إخطار المدين: يتعين على المنتمي أيضا أن يقوم بإخطار مدينة بوجود الشركة الوسيط حتى يكون على علم ويقوم بالوفاء مباشرة لها.
- 7- تكلفة عقد تحويل الفاتورة¹:

كما سبق أن ذكرنا فان التكلفة الإجمالية لعقد تحويل الفاتورة تتكون من عنصرين أساسيين هما: العنصر الأول الخاص بالتعويض عن الخدمات المقدمة والتي ممكن أن تتضمن خدمة تحصيل الحقوق لدى الغير، ضمان خطر عدم الدفع أو الوفاء عند الاستحقاق في حالة إعسار المدين، وكذلك مختلف الخدمات الإدارية الأخرى والاستشارية أو المحاسبية

أما العنصر الثاني فيتعلق بالتعويض عن عملية التمويل المقدمة التي تكون عبارة عن فائدة تحسب على الحجم الفعلي لتمويل المقدم من طرف الفاكتر للمدة الممتدة من تاريخ تحويل الفواتير إلى تاريخ استحقاقها ولكن وحتى يتسنى لنا حساب التكلفة الصافية أو الفعلية لعقد تحويل الفاتورة، يجب أن تأخذ بعين الاعتبار الفوائد والوفورات التي يحققها المنتمي من وراء اعتماد هذه التقنية، وذلك لان تكلفة الفاكترينج عادة ما تكون في شكل نسبي من حجم المبيعات المحققة وبمعرفة ما إذا كانت هذه التكلفة تستحق الدفع من قبل المنشأة "المنتمي" يجب مقارنتها مع بعض التكاليف والأعباء التي تكون مجبرة على تحملها في حالة عدم استخدام الفاكترينج أو تكلفة الفرصة البديلة، والتي تخص ثلاث ميادين أساسية لنشاطها الاستغلالي.

¹-جميل احمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 320.

أ- الميدان الإداري:

ويتضمن كل الأعباء الثابتة ذات الطابع الإداري والمتعلقة بالمهام التي يتولى الفاكترور القيام بها بدلا من المنشأة المنتمي وكذا الوفرات هي الأعباء التي تحققها المنشأة والمتعلقة بتسيير وتحصيل الحقوق والناجمة عن تخفيض في عدد العاملين، الأدوات والمعدلات، مصاريف النقل، مصاريف الاستقصاء التجاري...

أضف إلى ذلك، إلغاء مصلحة محاسبة وتسيير الزبائن بسبب إلغاء حسابات الزبائن وتعويضها بحساب واحد وهو حساب الفاكترور من شأنه أن يحقق المنشأة وفورات كبيرة حيث التكلفة تسيير مثل هذه المصلحة تعتبر كبيرة جدا لان ذلك يتطلب موظفين مختصين ذوي كفاءة عالية، وأدوات مادية وأجهزة إعلام آلي ذات تكنولوجيا عالية.

ب- ميدان الضمان المقدم:

كما هو معروف فان الخدمة المقدمة من طرف الفاكترور تتعلق أساسا في ضمان تحصيل قيمة الفواتير في مواعيد استحقاقها على ابعد تقدير وعن طريق لجونها إلى عقد تحويل الفاتورة فان المنشأة تتخلى عن القيام بعقد تأمين لديونها لدى تغير ضد مخاطر عدم التسديد لان الفاكترور يضمن لها تحصيل كامل حقوقها، ولهذا وعند حساب التكلفة الصافية للفاكترورينج يجب استبعاد بعض المصاريف المتعلقة سواء يسير حسابات الزبائن كمصاريف التأمين التي تتحملها المنشأة ضد أخطار عدم الوفاء، أو تلك المتعلقة بالديون المشكوك فيها أو تلك المصاريف التي تتحملها عندما تقوم المنشأة هي نفسها برفع دعوى قضائية لتحصيل حقوقها لدى الغير.

ج- الميدان المالي:

يتاح عقد تحويل الفاتورة للمنشأة "المنتمي" إمكانية الحصول على تدفقات نقدية داخلية تلقائية ودائمة تتناسب مع حجم مبيعاتها، والتي تكون دائما اكبر من تلك التي ممكن أن تحصل عليها من مصادر التمويل التقليدية، فهذه الزيادة في الخزينة من شأنها أن تتيح للمنشأة إمكانية تسديد مستحققاتها قصيرة الأجل حيث تبدأ أولا بتسديد التسييفات البنكية مما يساعدها على توفير بعض المصارف التي كانت تستخدمها في شكل اجبو ثم تقوم ثانيا بتسديد مودريها في الآجال التي تسمح لها بالحصول على الخصوصيات النقدية، كما أن تحويل الفواتير إلى الشركة الوسيط بمنحها الحق في سحب كمبيالات على المدينين لحساب المنشأة "المورد" هذه الكمبيالات التي يمكن خصمها أو تظهيرها كلما دعت الحاجة إلى ذلك.

خلاصة القول إن التكلفة الصافية أو الفعلية لعقد تحويل الفاتورة ما هي إلا ذلك السعر الذي تتحمله المنشأة مقابل الجهود الإضافي الذي تبذله بالتعاون مع الفاكترور، فهي عبارة عن التكلفة الاسمية أو الإجمالية مطروحا منها التوفير الذي ممكن أن تحققه في بعض التكاليف الثابتة والمتغيرة وكذا المزايا والفوائد التي تحصل عليها.

المطلب الثاني: التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر

يعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الجديدة الناشئة، وذلك لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة عالية على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم وسريع يرجع أساسا إلى خبرتها وإمكانياتها الواسعة على اعتبار أنها مؤسسات متخصصة في مجال التمويل.

أولاً: نشأة ومفهوم رأس المال المخاطر¹:

1- النشأة: أما النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر فتتسبب إلى الجنرال الفرنسي "دريو" "Doriot" الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم وهي مؤسسة "American Research and développement" تخصصت في تمويل المنشآت الاقتصادية الالكترونية الناشئة، حيث استطاعت من خلال تلك المنشآت تجميع 2.5 مليار دولار تضاعفت بعد عشر سنوات بمقدار 12 مرة إذ بلغ حجم المساهمات في مؤسسات رأس المال المخاطر في نهاية 1987 نحو 29 مليار دولار، أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر، ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم وأصبحت وسيلة تمويلية مهمة جدا تلعب دورها في دعم وتمويل المنشآت الاقتصادية وتعمل على المساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي.

2- المفهوم: يعرف بعضهم رأس المال المخاط *Le capital risque* على تقنية خاصة في التمويل والتي لا تقوم على تقديم النقد فحسب، بل أيضا على تقديم المساعدة في إدارة الشركة بما يحقق تطور المنشأة، كما أن رأس المال المخاطر يمثل صورة من صور الوساطة المالية من خلال رؤوس الأموال التي يرغب الادخار العام أو ادخار المؤسسات (بنوك، شركات التامين، منشآت أعمال، وحتى السلطات العمومية، في استثمارها بمخاطر مرتفعة على العموم مع توقع تحقيق عائد مرتفع يصل في بعض البلدان مثل أمريكا إلى 30% أو 40%)، غير أن هذا الأسلوب من التمويل يختلف اختلافا كبيرا عن أسلوب القرض المصرفي، إذ أن رأس المال المخاطر يتم استرداده في نهاية برنامج الاستثمار بعد إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق، ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد المشاركة، ويتحمل المستثمر (المخاطر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول . ويرى آخرون أن الخاصية الأساسية التي يتميز بها رأس المال المخاطر هي المشاركة بين طرفين، احدهم يقدم التكنولوجيا والآخر يقدم مدخلات الإنتاج الأخرى، ويشتركان بالتناسب في المخاطر والعوائد، وبسبب كون المخاطر سمة رئيسية لهذا النوع من التمويل، فإن المحيط السياسي والثقافي والاقتصادي هو الذي يفرض كل من شكل المشاركة ونظام المحاسبة اللذان ينبغي لهما.

1 - عبد الباسط وفاء، رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة، الأردن، ط 1، 2001، ص 4.

وهكذا فالأساس الذي يقوم عليه اقتراح تأسيس شركات رأس المال بمخاطر هو قيامها على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر أي المشاركة في تحمل المخاطر وتحمل التكاليف واقتسام العوائد (Joint Venture).

ثانياً: شركات تمويل رأس المال المخاطر¹:

إن المشروعات الصغيرة ذات احتمالات النمو المرتفعة بحاجة لتمويل معتبر نسبياً، حيث تتضمن مخاطر مرتفعة نسبياً بالمقارنة بالمخاطر المحيطة بأي نوع آخر من الأعمال والمشروعات، لذلك فإن هذا النوع من المصادر التمويلية المتخصصة في توفير رأس المال اللازم لهذه المشروعات ذات المخاطرة العالية، والمتمثل في شركات تمويل رأس المال المخاطر أصبح ذو أهمية قصوى سواء لدى الأكاديميين والباحثين أو لدى الممارسين.

إذ تشير التجارب إلى أن الثورات الصناعية الأربعة الحديثة والتي تتمثل في الالكترونيات الدقيقة Mécro électronique الإعلامية الدقيقة Micro informatique التكنولوجيا الحيوية Tro techno وتكنولوجيا المعلومات Technologie informations قد حققت بفضل ديناميكية المشروعات الصناعية الجديدة، التي ازدهرت بصفة خاصة في أحضان المؤسسة الأمريكية الشهيرة لرأس المال المخاطر Silicon vally نجاحات كبيرة ومعتبرة، حيث أصبحت بعد سنوات قليلة مشروعات متوسطة ناجحة قفز أغلبها إلى مصاف المنشآت الاقتصادية الكبرى التي غزت كافة الأسواق العالمية .

عندما يتعامل المشروع مع مؤسسات رأس المال المخاطر، فتتشأ علاقة من نوع آخر بينه وبين المخاطر المالي (أي صاحب مؤسسة رأس المال المخاطر)، لها قواعد وأهداف ومنطق وسلوكيات تختلف عن تلك المعهودة في التمويل التقليدي فالمخاطر لا يعنه كثيراً الحديث عن الماضي وإنما يضع في المقام الأول مستقبل المشروع، لذا خانة يطلب منه خطة تطور مبينا فيها بالتفصيل كافة مكوناته الصناعية والتجارية والمالية وسياسات المشروع وأهدافه، وخياراته واستراتيجياته، على أن يرفق ذلك بأرقام عامة حول ممارسته الماضية.

تقوم شركة رأس المال المخاطر بدراسة هذه الخطة بدقة، فهي تتوفر على مختصين في هذا النوع من الدراسة والتحليل، وعموما نسبة قليلة منها يوافق على تمويلها من خلال شراء حصة في حقوق الملكية حيث إذا قامت بتمويل احتياجات المشروع بالكامل في مرحلة البداية (الفترة التجريبية) فإنها تتمتع بنسبة ملكية ما بين 80% إلى 90% أما إذا مولت احتياجات المشروع بعد مرة البداية فإنها تحصل على نسبة ملكية ما بين 30% إلى 70% وفي حالة تمويلها للاحتياجات الموسمية للمشروع بعد ثبوت نجاحه ماليا فإنها تستحوذ على نسبة ملكية ما بين 10% إلى 50% منها².

¹ - عبد الباسط وفاء، مرجع سبق ذكره، ص12

² - فريد النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، مؤسسات شباب الجامعة الإسكندرية، ط1، 1999، ص205-206.

ثالثاً: مزايا وأهمية مؤسسات رأس المال المخاطر.

أصبحت مؤسسات رأس المال المخاطر مكوناً رئيسياً من مكونات سوق رأس المال ومهنة ضرورية لدعم النمو الاقتصادي كما تسمح مؤسسات رأس المال المخاطر بتدعيم المشروعات الحديثة والمتعثرة، حيث نمول نشأتها وأفاق نموها، كما أنها تعتبر محفزاً خاصة للإصلاح الاقتصادي حيث تتجلى أهميتها فيما يلي¹:

1- تدعيم برنامج الإصلاح الاقتصادي: تلعب مؤسسات رأس المال المخاطر دوراً حيوياً في توفير التمويل والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح شركات قطاع الأعمال العام، التي يجب إعادة هيكلتها وتطوير أدائها قبل طرحها للبيع على الجمهور، وذلك على اعتبار أن مهنة رأس المال المخاطر تتميز بالتخصص في توفير الدعم المالي والفني للمشروعات الخطرة، وهي تستجيب في هذا الشأن لرغبات نوعية خاصة من المستثمرين الأكثر جرأة في تعبئة مدخراتهم، حيث أنهم لا يتحمسون كثيراً للاستثمارات التي تحقق دخلاً جارياً عادياً، وإنما لديهم استعداد غير عادي على تحمل مستوى مخاطر مرتفعة، مقابل توقع تحقيق ربح غير عادي في المستقبل.

وتساهم مؤسسات رأس المال المخاطر في أدائها لهذه الوظيفة في التقليل من الآثار التضخمية توفر التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية دون الإفراط في خلق النقود أو منح الائتمان المصرفي لهذه المنشآت الاقتصادية التي تعمل على تعبئة رؤوس الأموال اللازمة لتلبية احتياجاتها التمويلية.

2- دعم المشروعات الناشئة: تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الناشئة، لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب أقرب ما يكون إلى الواقع المعاش من طرف منشآت الأعمال .

وذلك إلى الدرجة التي أصبح معها رأس المال المخاطر حرفة وصناعة دولية أكثر منها طريقة تمويل، حيث يمثل دعم المشروعات الناشئة المجال الطبيعي لنشاط مؤسسات رأس المال المخاطر والتي تقوم بتغطية الحاجات التمويلية للمشروعات الجديدة خلال أطوار حياتها الأولى بدون أن تتطلب ضمانات أخرى بخلاف كفاءة فكرة المشروع وفاعليته أشخاصه، هذا ولا تكون أموال المخاطرين مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت حالة المشرع لا تسمح بذلك على اعتبار أنها أصبحت تشكل جزءاً من أمواله الخاصة وذلك على خلاف القروض التي تكون واجبة الدفع مهما كانت نتائج أعمال المنشأة المقترضة.

ولا شك أن هذه الوظيفة هامة جداً لتلك المشروعات، خاصة في البلدان النامية بالنظر إلى أن هذه المشروعات لا تستجيب لمعايير الاقتراض التقليدية التي تتطلبها البنوك بصفة عامة، إذ تشير الإحصاءات إلى أن نسبة الإخفاقات داخل المشروعات التي تمولها مؤسسات رأس مال المخاطر منخفضة وادني بكثير من المتوسطات المنشورة عن حالات الإخفاق الحاصلة في حالات التمثيل عن

¹-فريد النجار، مرجع سابق، ص215.

طريق القروض، ويرجع ذلك إلى أنها تنتقي بعناية المشروعات التي تقرر تمويلها، فراس المال المخاطر لا يخصص لأية مشروعات، وإنما فقط المشروعات ذات الأفاق المريحة والتي تكون فيها كفاءة فكرة المشروع وفعالية أشخاصه عالية.

3- دعم الشركات المتعثرة¹: بعد الاتجاه إلى تغليب صيغة القطاع الخاص في البلدان النامية، أصبحت السوق تزخر مشروعات متنوعة المخاطر تعمل في قطاعات متعددة وتمر بمراحل ودرجات مختلفة من إعادة الهيكلة المالية والفنية، وفي هذا الصدد يمكن ان تساهم مؤسسات رأس مال المخاطر في توفير الدعم المالي والفني اللازم لإعادة هيكلة هذه المشروعات، وفي جذب الاستثمارات إليها من خلال ما تتضمنه مساهمة تلك المؤسسات في المشروعات من متابعة فنية ومالية ضرورية لإصلاح مسارها، بما يبيث روح الطمأنينة في نفوس المستثمرين ويحفزهم على الاستثمار فيها للاستفادة من الريح الرأسمالي المتوقع.

على عكس المزايا السابقة قد يمثل المخاطرون بالنسبة للمؤسسين عبئاً معيناً يرجع إلى:
أ- الحقوق المتولدة للمخاطري عن المشاركة، كالمشاركة في قرارات المشروع والتدخل في توجيه مساره.
ب- تطلب مبالغ مرتفعة في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين كما يجب إلا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة وذلك مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الإنشاء والتي كان من الممكن أن نعضهم الفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في هذا المشروع.

المطلب الثالث: التمويل من خلال الصيغ الإسلامية

كون أن البنوك التجارية تبنى قراراتها وسياساتها في منح القروض على أساس أسعار الفائدة وكون أن أصحاب المؤسسات المبتدئين يجدون صعوبة في تحمل تلك التكاليف، فقد أوجدت بعض الدول الإسلامية صيغ أخرى، مغايرة لتلك التي تنتجها البنوك التجارية وهذا بهدف أن تكون كبديل لصيغ التمويل التقليدية.

أولاً: المضاربة: تختلف المضاربة في المفهوم الإسلامي تماماً عن مفهومها المستخدم مرضي الفكر الاقتصادي المعاصر.

1- مفهوم المضاربة²: تقوم المضاربة على أساس تقديم المال من جانب رب المال أصحاب المال أو الشريك بماله) وتقديم العمل من جانب المضارب (الشريك بعمله وجهده) ويقوم المضارب (عميل البنك) بالاتجار في هذا المال الذي حصل عليه من رب المال (البنك) في مشروعات تجارية أو صناعية أو زراعية تتصف بالحلال وتبتعد عن الحرمة، وما يرزق الله به من ربح يتم اقتسامه بين البنك (رب المال) والعميل (المضارب بعملة) بالنسب الشائعة والمعلومة في الربح، وأما الخسارة فهي تكون على حساب

¹ - احمد بوراس، مرجع سابق ذكره، ص ص 127-131.

² - محمد احمد الحضيري، البنوك الإسلامية، الدار العربية للصحافة و الطباعة والنشر، ط1، 1999، ص19.

رب المال (البنك) ما لم يثبت أن المضاربة بالعملة (عميل البنك) كان قد قصرا وأهمل في استخدام المال أو خالف شرطا من شروط عقد المضاربة، فإن في هذه الحالة يتحمل ويضمن (أن العميل) جزءا من مال المضاربة.

إذن هي انجاز الإنسان بمال غيره، أي أن المال يكون مقدما من شخص، والعمل مقدم من شخص آخر (المضاربة بالعملة) على أن يكون الربح بينهما على ما تم اشتراطه في العقد والخسارة إن كانت فهي على رأس المال فقط، وبكفي العامل (المضاربة بالعملة) خسارة جهده، بذلك فلم يكلف بخسارة جهده.

2- شروط صحة المضاربة: لا تختلف المضاربة عن غيرها من العقود في الشروط العامة لانعقاد العقد وهي المتعلقة بأهلية العاقدين والمحل، والصيغة فهي من هذه الناحية كشروط الوكالة.

أما الشروط الخاصة بصحتها، فهي التي تتعلق بأحوال رأس المال والربح والعمل، وهي كالتالي¹:

أ- شروط رأس المال:

- أن يكون رأس المال نقدا حتى تصح المضاربة إذا كان رأس المال من العروض أو العقار عند جمهور الفقهاء.

- أن يكون رأس المال معلوم المقدار لان حمالته تؤدي إلى حمالة الربح، ومعدومية الربح شرط لصحة المضاربة، كما أن الجهالة نقضي إلى المنازعة التي تفسد العقد.

- أن يكون رأس المال عينا لا دين في ذمة المضارب، لان ما في الذمة لا يتحول ويعود أمانة.

- تسليم رأس المال للمضارب لأنه أمانة فلا يصح إلا بالتسليم كالوديعة فهو اشترط بقاء يد المالك على المال فسدت المضاربة.

ب- شروط الربح:

- أن يكون مقدارا معلوما لان المعقود عليه هو الربح وحمالة المعقود عليه توجب فساد العقد.

- يشترط في الربح أن يكون حصة شائعة لكل من المضارب (المضارب بعملة) ورب المال (المضارب بماله)، لان اشتراط مقدار معين مخالف لمقتضى العقد، لأنه شرط يوجب قطع الشركة في الربح، وإذا

لم يربح المضارب إلا هذا المقدار المذكور في العقد فيكون هذا لأحدهما دون الآخر فلا تتحقق المضاربة ولا يكون العقد موضوع، ولا محل فلا يكون التصرف مضاربة كما لا يجوز أن يتفق العاقدان على تخصيص جزء من الربح لغيرهما على سبيل التبرع.

ج- شروط العمل:

- أن لا يضيق صاحب المال (المضارب بماله) بتعيين شيء ينذر خلو فعل ذلك فان المضاربة فاسدة.

¹-صالح حميد العلي، توزيع الدخل في الاقتصاد الإسلامي، اليمامة، دمشق، بيروت، ط1، 2000، ص.286

- يجوز لصاحب المال أن يشترط على المضارب (المضاربة بعملة) ألا يسافر بالمال، ولا يتاجر فيه إلا ببلد يعينه أو نوع معين ، لأنه إذن بالتصرف فجاز ذلك كله كالوكالة.

3- أنواع المضاربة: يمكن تقسيم المضاربة إلى نوعين أساسيين هما¹:

أ-**النوع الأول**: المضاربة المقيدة: وهي التي يقيد فيها المضارب بعمله بنوع العمل، والمكان والزمان وصفة العمل، ومن يتعامل معه.

ب-**النوع الثاني**: المضاربة المطلقة: وهي التي تخلو من أية قيود كان يقوم صاحب المال المضارب بماله، للمضارب بالعملة (الشريك بعملة) خذ هذه الألف جنيه مثلا، واعمل فيها مضاربة، وما يرزق الله من ربح بيننا على كذا أي نسبة كذا في المائة فله في هذه الحالة أن يبيع ويشترى بما هو معروف طلبا للحصول على الربح لان الشراء والبيع كما أسلفنا، هو السبيل للحصول على الربح الذي هو موضوع العقد.

4- مزايا نظام التمويل بالمضاربة: تتميز عملية التمويل بالمضاربة بعدة مزايا نذكر منها²:

أ- ينظر إلى التمويل بالمضاربة على انه صيغة شرعية، أي انه بديلا للتعامل المصرفي الربوي، لان التمويل بواسطتها يكون خال من سعر الفائدة المحرمة.

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

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

د- تحد من التضخم النقدي، لان المضاربة تدفع البنوك إلى متابعة التمويل والتأكد من انه قد

وظف في غرضه.

ثانيا: المشاركة: وتعد من احد ابرز صيغ التمويل الإسلامية.

1- **مفهوم المشاركة**: هو أن يشترك اثنان أو أكثر بأموال مشتركة بينهم في أعمال زراعية أو تجارية أو صناعية أو خدمية، ويكون توزيع الأرباح بينهم حسب نسبة معلومة من الربح ولا يشترط المساواة في حصص الأموال المشتركة، أو المساواة في العمل أو المساواة في المسؤوليات أو المساواة في الربح، إما الخسارة فهي فقط بنسب رأس المال.

¹ -صالح حميد العلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 263-264.

² - عبد الرزاق رحيم جدي الهيثي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق دار أسامة للنشر، عمان، الأردن، طبعة 1998، ص 67.

وقد تكون المشاركة بين البنك وعملائه في عملية واحدة فقط تنتهي بانتهاء تنفيذها، وتسمى المشاركة هي صفقة واحدة، أو قد تكون المشاركة ثابتة تنتهي بانتهاء المشروع وتسمى المشاركة الدائمة، وتوزيع نسب رأس مال الشركاء البنك وعميله)، أما إذا قام احد الشريكين بإضافة مجهود العمل أيضا، بالإضافة إلى رأس المال فيجب تخصيص نسبة من الربح عن جهد العمل، ثم يوزع الباقي حسب نسبة رأس المال بينهما¹.

2- شروط صحة المشاركة: يلزم لصحة عقد المشاركة بالإضافة إلى الشروط المتعلقة بالعقد (الأهلية المحل، الصيغة) بعض الشروط ألا وهي²:

أ- يكون رأس مال الشركة معلوم القدر : ومن الأموال التي لا تتعين بالتعيين وهي العملات المتداولة واختلفوا في صحة غيرها كالعروض، وتسيير البنوك الإسلامية على الرأي الواسع الذي يوافق طلاقة التشريع الإسلامي، والذي يجيزها بالعروض يوم إبرام عقد المشاركة بالأسعار الجارية متعاملين.

ب- أن يكون شريك أصلا لتوكيل: أي يكون متمتعا بالأهلية التي تمكنه من أن يكون أصيلا عن نفسه ووكيلا عن غيره من الشركاء، (وتعني الأهلية القانونية والتجارية، متى بلغ سن الرشد الذي يحق عنده مزاوله الأعمال التجارية).

ج- أن يكون الربح معلوم المقدار : وجهالته تفسد الشركة باعتبار أن الربح بمثابة المعقود عليه، وإذا جهل المعقود عليه فسدت الشركة.

د- أن يكون الربح لطرفين بنسبة شائعة من جملة الربح: فان عينة احدهم أو جعل من نصيبه شيئا بطلت الشركة.

هـ- أن تكون الوضعية (الخسارة) بقدر كل شريك في الأصل (رأس مال الشركة)، وفقا لقاعدة الغنم بالغرم.

و- أن تكون في كل شريك يد أمانة : في كل ما يختص من أعمال وأموال الشركة، فلا يضمن ما اتلف إلا حيث قصر أو تجاوز حدود الأمانة.

ي- أن يكون عقد الشركة (المشاركة)، عقد غير لازم في حق الطرفين : ولكل شريك الحق في أن يفسخ العقد، متى شاء بشرط أن يكون ذلك بحفرة الشريك أو الشركاء الآخرين، وجواز الفسخ إذا لم يترتب عليه ضرر، فان ترتب عليه ضرر منع من الفسخ حتى يزول المانع تماشيا مع القاعدة الشرعية (لا ضرر ولا ضرار).

وهذه الشروط مبنية على معاني المتعاملين لتؤسس علاقتهم على بنية ووضوح تقطع طريق الغبن والاستغلال لأي من طرفي المشاركة.

1 - جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2000،

3-أنواع التمويل بالمشاركة: تأخذ المشاركة في البنك الإسلامي عدة طرق لتنفيذها حسب الصيغة التي تحكم العقد، وتتمثل طرق أو صيغ المشاركة في أربع طرق أو صيغ التالية وهي¹:

أ-المشاركة المباشرة (تمويل صفة معينة): وهذا النوع من المشاركة يدخل صبه البنك الإسلامي شريكا في عمليات تجارية أو استثمارية متصلة عن بعضها البعض، حتى بالنسبة للمشروع الواحد ويختص بنوع أو عدد محدد من السلع، ويطلب البنك في هذا النوع من المشاركة مساهمة مالية من الشريك (العميل) تتراوح بين 25% و 40% تبعا لنوع العمليات (تجارة داخلية أو تجارة خارجية) وفي هذه الحالة يتم توزيع الأرباح بين الطرفين كل حسب مساهمته في رأس مال الصفقة بعد القيام بتخصيص جزء من الأرباح لشريك نظير إدارته للعملية وتسويق وتوزيع السلعة.

ب- المشاركة الدائمة: تعني المشاركة الدائمة أو الثابتة أن البنك الإسلامي يشارك مع شخص أو أكثر في إحدى المؤسسات التجارية أو بنائية أو زراعة أو غيرها، عن طريق التمويل المشترك، فيستحق كل واحد من الشركاء نصيبه من أرباح ذلك المشروع (موضوع المشاركة) وتكون المحاسبة عن الخسائر والأرباح بعد نهاية كل سنة مالية.

ج- المشاركة في رأس مال مشروع: تسمى المشاركة التشغيلية في رأس مال المشروع أو المساهمة في تمويل رأس مال المشروع (المنشأة)، حيث يقوم البنك بتقييم أصول الشريك ليحدد حجم التمويل الذي سيقدمه، ويشترط أن لا تقل مساهمة الشريك عن 15% من جملة رأس مال المنشأة (المشروع) الذي سيتم تشغيله.

هذا وفي المجال الصناعي، فان البنك لا يشترط على الشريك تقديم أية مساهمة مالية، إذ أن مساهمته في هذه الحالة تكون هي الأصول التي تم تقييمها وتمثل حصة الشريك، بالإضافة إلى جانب جهده الإداري.

د- المشاركة المنتهية بالتمليك : في هذا النوع من المشاركة يساهم البنك الإسلامي في رأس مال الشركة أو منشأة تجارية أو عقار أو زراعة مع شريك أو أكثر، وعندئذ يستحق كل من الشركاء نصيبه في الأرباح بموجب الاتفاق الوارد بالعقد مع وعد من البنك الإسلامي، أن يتنازل عن حقوقه عن طريق بيع أسهمه إلى شركائه، والشركاء بدون شراء أسهم البنك، والحلول محله في الملكية سواء على دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضيه الشروط المتفق عليها ويتضح مما سبق أن أسلوب البنك الإسلامي في التمويل من خلال المشاركة يتميز عن أساليب البنوك التجارية في التمويل بالاقتراض بفائدة (الربا) إذ أن مشاركة البنك الإسلامي تتطلب اشتراك البنك بخيراته المختلفة في البحث عن أفضل مجالات الاستثمار والطرق التي تؤدي إلى ضمان نجاح المشروع وتؤكد ربحيته.

1-جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص73.

وبالتالي تزيد أرباح البنك الأمر الذي يؤدي إلى تدعيم المركز المالي للبنك وإعادة تدوير الأموال مرة أخرى من خلال تنميتها بصيغ التمويل في البنوك الإسلامية وأهمها المشاركات.

هذا بالإضافة إلى ملاحظة وجود قواعد وضوابط شرعية تطبق في عمليات المشاركة على اختلاف أنواعها السابق الإشارة إليها التي تتمثل في:

-الغرم بالغرم؛

-لا ضرر ولا ضرار؛

-إذا جهل المعقود عليه فسدت المشاركة؛

-يحدد الربح الأطراف المشاركة بنسبة شائعة من جملة الربح؛

-لا يضمن الشريك ما اتلف إلا حيث ظهر أو تجاوز حدود الأمانة.

وباستقراء هذه الشروط والضوابط بين لنا أن عملية المشاركة تتطلب المال والعمل وناتج هذين العنصرين (رأس المال والعمل) هو الربح أو الخسارة (أي نتيجة تفاعل رأس المال والعمل) فان حدث نماء اقتسامها وان لم يحصل ذهب كل منهما بصفعتها (الغرم بالغرم) كسائر المشاركين في نماء الأصول الخاصة بهم، وهنا يظهر دور المنظم أو التنظيم أو عنصر إدارة الأصول والمنافع، وبدور هذا الأمر أيضاً، حول الضوابط الشرعية السابق الإشارة إليها.

4- مزايا أسلوب التمويل بالمشاركة : يعتبر بعض المهتمين بالإدارة المالية بالإدارة المالية ومشاكل التمويل أو أسلوب التمويل بالمشاركة، وخاصة لدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من صعوبات في الحصول على الأموال اللازمة في الوقت المناسب هو الأسلوب المناسب والصحيح لكافة عمليات الاستثمار الجماعية الناشئة وذلك للمزايا التي ينطوي عليها، حيث انه يتميز ب¹:
أ-خلو التمويل من أسعار الفائدة المحددة والذي من شأنه أن يؤدي إلى تخفيض تكلفة السلعة المنتجة مما يؤدي إلى انخفاض سعرها عند بيعها للمستهلك وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية.

ب-لا يحمل أسلوب التمويل بالمشاركة في طياته أي آثار تضخمية كما هو الحال في التمويل بالقروض، وذلك لان نظام المشاركة لا يؤدي إلى خلق الائتمان ولا يساعد عليه ومن ثم تضيق فرص التضخم النقدي.

ج- إن نطبق أسلوب المشاركة من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض أو انعدام التمويل بالقروض وهو ما سوف يترتب عليه عدم اعتماد مؤسسات التمويل على الفرق بين سعر الفائدة المدينة والدائنة مما يدفع هذه المؤسسات إلى تجنيد كل طاقاتها وإمكاناتها في استخدام الأموال المتاحة لديها في المشروعات التي تحقق عائد مجزيا والذي ينتظر منه دفع عجلة التنمية إلى الأمام.

د- يتميز أسلوب التمويل بالمشاركة بالمرونة وملائمته لكافة أوجه التمويل في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي مما يساعد مؤسسات التمويل على القيام بدورها المنوط بها.

هـ- لا يعتمد هذا الأسلوب كثيرا على الضمانات التي عادة ما يطلبها نظام التمويل بالإقراض، حيث تقف هذه الضمانات حجر عثرة أمام صغار المستثمرين في الحصول على احتياجاتهم التمويلية في الوقت المناسب وذلك لان هؤلاء المستثمرين لا يستطيعون تقديم كافة الضمانات والشروط التي تطلبها مؤسسات الإقراض بفائدة.

و- تتميز الصيغ المختلفة للمشاركات الإسلامية بوضوحها وفكرها من أية تعقيدات فهي الاحتياج إلى خبرات خاصة أو دراسات متعمقة كما أن تنفيذها لا يتطلب وجود أسواق مالية أولية أو ثانوية بالضرورة وان كان من الممكن الاستفادة من هذه الأسواق في مرحلة من المراحل.

من خلال ما تقدم فيما يخص أسلوب التمويل بالمشاركة فان الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ترى في أسلوب التمويل بالمشاركة مقارنة مع باقي الأساليب انه أكثر ضمانا لتحقيق النجاح للمشروعات الجديدة وخاصة منها الصغيرة والمتوسطة فمن المعروف أن معدلات الفشل فيها كبيرة وذلك راجع لعدة أسباب منها ما يمكن إرجاعه لعدة أسباب منها ما يمكن إرجاعه فصور الدراسات الاقتصادية، ا والى حضور في الإدارة أو نقص في التخطيط، أو سوء في القيادة، أو حتى في الظروف، البيئية وظروف الأسواق، حيث كانت المنشأة الصغيرة والمتوسطة في مهب الريح، ولا سيما إذا كانت هناك منشآت كبيرة موقفا قوة، فيأتي الدور الفعال للمشاركات التي تمزج وتؤلف بين الإمكانيات المتاحة على مستوى الوحدات الصغيرة فيجعل منها قوة معتبرة لتوطين مشروعات جديدة أو توسيع القائمة وتطويرها وتجديدها.

ثالثا: المربحة: تعد من أحد أبرز صيغ التمويل الإسلامية سنتطرق إليها بشيء من التفصيل فيما يلي¹:

1- مفهوم المربحة: وهو أن يقوم البنك الإسلامي بشراء السلعة التي يحتاج إليها من السوق بناء على دراسة أحوال السوق، أو بناء على وعد بالشراء يتقدم به احد عملائه بطب فيه من البنك شراء سلعة معينة أو استيرادها من الخارج مثلا، ويبيدي فيه رغبته في شرائها مرة ثانية من البنك، فإذا اقتنع البنك بحاجة السوق إليها وقام بشرائها، فله أن يبيعها لطالب الشراء الأول أو لغيره مربحة، وهي أن يعين البنك قيمة الشراء مضافا إليها ما تكلفه البنك من مصروفات بشأنها، ويطلب مبالغا معينة من الربح لمن يرغب فيها زيادة أو علاوة عن قيمتها ومصروفاتها، أي أن الطرفين "البنك والعمل" يتفقان على نسبة معينة من الربح تضاف إلى التكلفة الكلية سلعة للوصول إلى سعر البيع، ثم يتفقان بعد ذلك على مكان وشروط تسليم السلعة "البضاعة محل المربحة" وطريقة سداد القيمة للبنك

1-لعجز حسين، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية و البنوك الكلاسيكية، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، ط 1، 2009،

وبعد بيع المرابحة هو احد نوعي البيع لان البيع في الفقه الإسلامي إما مساومة، وأما مرابحة "وهي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط ربحا مال دينار أو الدراهم" كما يقول ابن رشد ويشمل الثمن المصروفات التي تكلفها السلعة .

2- شروط المرابحة: يلزم لصحة المرابحة بالإضافة إلى الشروط العامة المتعلقة بالعقد "الأهلية، المحل، الصيغة" بعض الشروط التي تتمثل في الآتي¹:

- أ - أن يكون الثمن معلومات للمشتري الثاني "العميل" لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة "ربح" والعدم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوما فهو بيع فاسد
- ب - أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.
- ج - أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربح فان كان كذلك بان اشترى المكيل أو الموزون بجنس مثلا بمثل لم يجز بأنه يبيعه مرابحة، لان المرابحة بيع الثمن الأول مع زيادة أرباح، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا.
- د - أن يكون رأس المال من المثاليات كالمكيلات و الموزونات و العدديات المتقاربة، ورأس المال هو ما لزم المشتري الأول بالعقد، أي ما ملك به البيع ووجب بالعقد، لا بالمال الذي يدفعه بعد العقد بدلا عن المسمي بالعقد الآن المرابحة بيع بالثمن الأول، والثمن الأول ما وجب بالعقد.
- ويلحق برأس المال كل نفقة معتادة في عرف التجارة وفي هذه الحالة تكون النفقة من رأس المال، وتضاف إلى الثمن الأول ليكون الثمن الأول هو الثمن الأصلي زائدا النفقات المعتاد دخولها في رأس المال.

هـ - أن يكون العقد في البيع الثمن الأول صحيحا، فان كان فاسدا لم تجز المرابحة لأن المرابحة بيع الثمن الأول مع زيادة حريح< والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمته أو بمثله لا بالثمن. ومما ذكر من شروط خاصة بالمرابحة، يتبين أن يكون الثمن محل المرابحة حاضرا يراه المشتري وعرض مقدار الثمن الأصلي وبالتالي عرف مقدار الزيادة <الربح> .

3 - أنواع المرابحة : تعتبر المرابحة احد عقود البيع المهمة في الفقه الإسلامي، وتنقسم بيوع المرابحة إلى نوعين هما²:

أ - بيع المرابحة: وهذا النوع من البيوع هو الذي يشترط فيه، أن يكون المبيع مملوكا للبائع، ونمارس البنوك الإسلامية هذا النوع من البيوع عن طريق شركائها التجارية التابعة لها، أو عن طريق الشركات التي يدخل فيها البنك شريكا مع عملائه، وتتمثل شروط هذا النوع من المرابحة في الآتي

- علم المشتري بالثمن.

- علم المشتري (العميل) والبائع (البنك) بالربح (العائد الخاص بعملية المرابحة).

1- جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص 82.

2- محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، دراسة تطبيقية على المصرف الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 2002، ص 38

- أن يكون رأس المال من المثاليات كالمكيات والموزونات والعدديات، ويلحق برأس المال كل نفقة معتادة في عرف التجارة بأنها تدخل في رأس المال.
- ألا تكون المرابحة في بيع الأموال الربوية بجنسها فإذا اشترى المكيال أو الموزون بجنسه مثلا بمثل فلا يجوز له أن يبيعه مرابحة لان المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة، والزيادة في لبيع الأموال الربوية بجنسها يكون ربا، فإذا اختلف الجنس فلا مانع من المرابحة يد بيد أي الأخذ مقابل العطاء.
- ب - بيع المرابحة للأمر بالشراء :** هذا النوع الثاني من بيع المرابحة والفرق الأساسي بينه وبين بيع المرابحة الأول هو ملكية السلعة المباعة للبائع (البنك) وقت التفاوض.
- ولذا يشترط الامتلاك في بيع الأول ولكن في النوع الثاني من بيع المرابحة، فان البائع >المأمور أو البنك < لتلك السلعة وقت التفاوض والاتفاق المبدئي.
- ويتلخص بيع المرابحة للأمر بالشراء في طلب شخص يسمى بالطلب أو الأمر بالشراء (العميل) من أخرى يسمى بالمأمور (البنك) بأن يشتري له سلعة موصوفة أو معينة، ويعد المأمور بأنه إذ قام بشراء هذه السلعة فانه سيشتريها منه ويربحه فيها مقدارا محدد أو عند الاتفاق يقوم البنك بشراء السلعة وفقا لمواصفاتها من طرف ثالث وبعد أن يملكها وتدخل في ضمانته يقوم بعرض السلعة علة الأمر بالشراء (العميل) وللأمر عندئذ أن يشتريها بناء على طلبه كماله الحق في رفضها والعدول عنها، وفي حالة الرفض من قبل الآخر (العميل) استقرت السلعة في ملك المأمور (البنك) ببيعها لصالح العميل وفي الحالتين فان البنك يقوم برد مقدم الثمن ، إذا قام الأمر بالشراء بالرفض لعملية البيع بالمرابحة، ويتسم بيع المرابحة للأمر بالشراء بعدة خصائص أهمها.
- وصول طلب الأمر بالشراء (العميل) محددًا فيه سعر ونوع وكمية ومواصفات السلعة التي يريد من المأمور (البنك) شراؤها له وطريقة السداد لقيمة هذه السلعة.
- في حالة الاستيراد يتنازل الأمر (العميل) عن رخصة الاستيراد ويفصل أن يتم السداد لقيمة البضاعة فور استلامها أو بتسليم المستندات الدالة على الثمن، ويجوز أيضا نقتبس المبلغ.
- يحتسب هامش المرابحة على أساس جملة تكاليف العملية (قيمة البضاعة + التأمين +رسوم التخفيض +النقل+ التخزين) ويسترشد في تحديدها وتقدير هامش المرابحة بهامش الربح القانوني لسلعة، أي أن يكون الربح محددًا بالمقدار أو بالنسبة لثمن الأول .
- بيان ما يكره في ذات بيع أو صفاته، أي يجب على البائع (البنك) بيان الغيب الذي لحق بالبيع أو بفعل الغير .
- بيان الأجل الذي اشترط عليه ، لان له حصة في الثمن ومع وجود هذا كله فالعميل (الأمر بالشراء) في هذا البيع بالخيار له أن يقبل السلعة أو يرفضها وهناك نوع آخر من بيع المرابحة للأمر بالشراء وعلى الصيغة الملزومة للأمر بالشراء، وهذه المعاملة عقد بالنسبة لكل من مأمور "البنك" والأمر

بالشراء "العميل" وينبغي أن لا يكون طلب الأمر بالشراء "العميل" شفاهة وإنما يلزم أن يكون طلبا مكتوبا وفي سبيل ذلك يتأكد البنك من جدية الطالب أو الأمر بالشراء.

ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين دينا طبقا لأحكام المذاهب الأخرى ويلزم ديانة يمكن الالتزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة لذلك، ويمكن للقضاء التدخل عند التنازع.

ولمزيد من التوضيح فإن المرابحة هي نوع من العقود المستحدثة المأخوذة من كتاب الأم للإمام الشافعي رحمه الله حيث يقول " وإذا آري الرجل السلعة، فقال أرباحك أن شاء احدث فيها بيعا وان شاء تركه، وهكذا إن قال اشتري لي متاعا ووضع له أو متاعا أي متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا جائز، ويجوز البيع الأول ويكون فيها أعطي من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت، إن كان قال ابتاعه واشتره منك نقدا أو بدين يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر فإن جداه جاز.

رابعا: البيوع الآجلة

تشكل البيوع الآجلة أحد أوجه النشاطات الاستثمارية التي تقوم بها بعض المصارف الإسلامية، وبما أن هذه مصدرا من المصادر التمويلية للبنوك الإسلامية، وبما أن هذه البيوع تشمل كلا من عقدي السلم والاستصناع، باعتباره شيوعا جلا بعاجلا، وفيما يلي دراسة لكلا من بيع السلم، وبيع الاستصناع.

1- بيع السلم: يعد صيغة من صيغ التمويل الإسلامية ويعرف كما يلي¹:

أ - تعريف السلم: بيع السلم هو عقد بمقتضاه يسلف المسلم أي المصرف الإسلامي المشتري أي إلى المسلم إليه (أي البائع) مبلغا معيناً من النقود فيلتزم هذا الأخير مقابل ذلك أن يسلم أن يسلم كمية معينة من المنقولات في موعد يتفق فيه الفريقان، ويجب أن يتضمن عقد بيع السلم على الأقل وبشكل صريح ودقيق المندرجات التالية :

- حقوق والتزامات الأطراف على وجه يثبت فيه أن العملة هي عملة بيع سلم.
- المسلم فيه موضوع العقد (أي البيع من المنقولات، جنسه، نوعه، صفاته، مقداره، ...) .
- تحديد الثمن والمصاريف والرسوم والضرائب كافة المدفوعة من قبل المسلم كما وتاريخ الدفع .
- تحديد لجميع الضمانات المقدمة من قبل المسلم إليه .
- تحديد التاريخ وكيفية قيام المسلم إليه بتسليم المسلم فيه والإجراءات المتبقية في حال التخلف عن التسليم في الموعد المقرر ولا يوجد عند إنشاء عقد بيع ديون السلم أن تؤلف ديون المسلم على المسلم فيه المنوي أداءه .

كما ليجوز للمصرف الإسلامي تملك لمدة تزيد عن الست أشهر ناجمة عن عمليات بيع السلم.

¹-جميل احمد، مرجع سبق ذكره، ص 176

ويعود للمجلس المركزي السماح بتجديد هذه المهلة وإلزام المصرف التقيد بأي إجراء يراه ضروريا لتصفية الأموال المشار إليها.

ب - أركان بيع السلم م: لما كان السلم نوعا من البيوع فيجب أن تنطبق عليه شروط البيع بصفة عامة، إلا أن البيع فيه مؤجل وتتمثل هذه الأركان فيما يلي¹:

-الصيغة: بما أنه أحد أنواع البيوع فقد ذهب بعض الفقهاء على أنه يعقد به البيع من أفاظ وغيرها إلا أنه تميز بتعجيل الثمن وتأخير السلعة، ورأى بعضهم أنه في الأصل عدم الجواز كون أنه الإنسان يبيع ما ليس عنده، وإنما الشارع رخص فيه ويلفظ السلم، أو السلف فاشتروا النفط المذكور لا تعاقدا ورأوا الاقتصاد عليه.

العقدان: وهما طرفي العقد.

المشتري: ويسمى المسلم إليه، ويشترط فيها ما يشترط في المتبايعين من شروط الأهلية.

المعقود عليه: وهو الذي يقوم بطلب إبرام العقد.

البيع: المسلم فيه ويجب تضبط فيه الأمور التالي: القدر: بحيث يكون معلوم القدر فلا يكون مجهولا بل يجب ضبط وزنه إذا كان المبيع عرفا وعادة بحيث يكون مما يكال وغيرها.

الصفة لما كان المبيع مؤجلا موصوفا في الذمة، فيأتي ضبط صفته بشكل لا يقض إلى التنازع المستقبلي فتحدد أو صافه ووصفا نافيا للجهالة.

الأجل: بما أن البيع مؤجل فيجب تحديد وقت تسليم المبيع بشكل قاطع لا ينجم عنه اختلاف.

تجنب ما يجري فيه الربا:

الأصل في المعاملات تقادي كل ما يجري فيه الربا، وعليه فلا يجوز في إجراء معاملة سلم

النقدين (الذهب والفضة) لأنه يقضي إلى الربا النسبي (تأخير) ولا فيها يقضي إلى ربا الفضل (الزيادة) مثل إسلام تمر بتمر أو بر يبر لأنه يشترط في ذلك التماثل وهذا ما لا ينطبق في السلم.

شروط مكملة للسلم: تتمثل فيما يلي²:

- اشترط الفقهاء معرفة جنس المسلم فيه، إذا كان مما يعرف بالجنس كالحنطة أو الشعير أم التمر أم غيره

- اشترطوا قدر المسلم فيه، ويتم ذلك بالكيل والوزن بناء على قول الرسول صلى الله عليه وسلم " من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" رواه البخاري ومسلم عن ابن العباس

صحيح البخاري رقم 2128- صحيح مسلم 8202

- أن يكون المسلم ديناً في الذمة، إذ لا يجوز السلم فيما له يثبت في الذمة كالعقارات من دور وأراضي ونحوها في منافعها عند من أجاز السلم في المنافع، لأن ما لا يثبت في الذمة، لا يكون ديناً، ولأن

¹ - مشال لبيان الشرتوني، الوجيز في الدراسات المصرفية والتجارية، طرابلس - ط 01، 2000، ص 222.

² -صالح حميد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 291

وصف العقار يقتضي تعيين موقعه وموضعه، وإذا ذكر ذلك أصبح معنيا وذلك لا يجوز لما فيه من الضرر.

- أن يكون المسلم فيه عام الوجود عند حلول الأجل.

- أن يتم تسليم رأس المال في مجلس العقد، حتى لا يؤدي غير ذلك، إلى الوقوع في بيع الكالئ بالكالئ (المؤجل بالمؤجل)، الذي ورد النهي عنه.

ج - **مزايا التعامل وفق عقد السلم** : صيغة التعامل وفق عقد السلم تعد معاملة مصرفية شرعية استتجت من قاعدة "بيع ماليس عند الإنسان" ومن هنا فإنها تتغلب على مشكلة طلب شراء بضاعة غير متواجدة عند الطلب، وتستلزم وقتا لجليها أو تجهيزها.

- توفير لأصحاب المزارع والمصانع المنتجين إلخ، نفقات الإنتاج مقدما، والسيولة اللازمة لإنتاج السلّة (التقاوي والبذور والأسمدة والمبيدات الحشرية وأجور الحصاد لأصحاب المزارع، والمواد الخام وتكاليف الصيانة والقرى المحركة لأصحاب المصانع) وبالتالي فلا حاجة لهم للحصول على قروض ذات تكلفة مرتفعة من البنوك التجارية.

- استفادة البنك الإسلامي من الخصم النقدي المتوقع الحصول عليه، نظير الدفع الفوري والحاضر للمنتج، وهذا الخصم سيؤول إلى إيراد البنك عند محاسبة العميل طالب الشراء بالإضافة إلى عائد البيع للغير.

يكون البيع السلم مصدر هام لإيرادات البنك الإسلامي، إذا أمكن التعاقد مع بعض المنتجين (البالغين) على شراء بضاعة منهم بوصفات محددة ويشترط تسلمها في تاريخ أجل محدد، والتعاقد في ذات الوقت على بيع هذه البضاعة في التاريخ المحدد بثمن أعلى من ثمن الشراء، ومن المعلوم أن عملية بيع السلم تصبح مسيرة كلما كانت هناك أسواق منظمة للتقاعد والتسليم الأجل.

2 - بيع الاستصناع: ترتب على تغير دور الدولة في التنمية بكل أشكالها (اقتصادية، اجتماعية،

سياسية... الخ) وظهور القطاع الخاص كبديل في إقامة مشروعات البنية الأساسية، ظهور حاجة ماسة إليه فصيغة تمويل جديدة تتوافق مع المفاهيم الأساسية إذ لم يعد مقبولا أن تقدم البنوك الإسلامية التمويل للحكومة لإقامة هذه المشاريع، كما أنه ليس من المقبول أن يقدم البنك التمويل لمشروعات القطاع الخاص في شكل قروض معفاة من الفائدة لذا كان الاستصناع هو الشكل الإسلامي

والاقتصادي، بالنسب لتمويل مشروعات البنية الإسلامية، وهو الشكل الذي اعتمده مؤخرا بعض البنوك الإسلامية، إضافة إلى أدوات التمويل الأخرى كعمليات التأجير التمويلي وبيع السلم، ويتمثل في¹:

1 - **تعريف عقد الاستصناع**: الاستصناع هو شكل من أشكال تمويل إنتاج السلع، في مرحلة ما قبل

الشحن و مرحلة الإنتاج بمعنى تمويل عملية إنتاج السلع ذاتها رأس المال العامل) إذ كانت أداء

¹ - محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سبق ذكره، ص 383.

الفقهاء قد تباينت حول تعريف الاستصناع راع وطبيعته القانونية إلا أنهم قد اتفقوا جميعا على العنصر الضروري فيه الذي يتمثل في صنع السلع بناء على أم المشتري طبقا لمواصفات التي يحددها هو ويتم تسهيلها له خلال فترة معينة وبالثمن المتفق عليه.

ويري الفقهاء أن الاستصناع هو عقد بين البائع أو المنتج و المشتري لكنهم اختلفوا في مدى إلزام هذا العقد، حيث كان الرأي السائد للفقهاء القدامى، هو أن العقد قابل تنقص من أي من الطرفين في أي وقت، ويمكن للمشتري أن يبغي العقد حتى ولم تم صنع سلع طبقا للمواصفات وتسميتها له، ومقابل ذلك كان رأي الأقلية أن العقد ملزم بطرفين منذ إبرامه بالإيجاب والقبول وان كل طرف يخل بالتزامه إذا لم ينفذ واجبه الذي حدده العقد، وبون أن الحالة الوحيدة التي يمكن فيها للمشتري أن يبطل العقد، هي عندما يساهم البائع سلعا غير مطابقة للمواصفات

ب - شروط عقد الاستصناع: في هذا الصدد اتخذ مجمع، الفقه الإسلامي القرار الذي يقضي بان الاستصناع عقد محله السلع المحدد وضعها، والخدمات المطلوبة لتقديمها، وهو ملزم الطرفين في حالة تلبية شروطه والتي تتمثل في الآتي:

- تحديد طبيعة السلع المطلوبة صنعها ونوعيتها وكميتها وأوصافها، أي بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته منعا للجمالة.

- تحديد وقت صنع السلع، أي يحدد فيه الأجل ومكانه أي تحديد اجل تسليم المصنوع أو المصنوع.
- النص على تأجيل الدفع أو التقسيط خلال فترة محددة، وبمعنى آخر يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله أو تقسيطه معلومة لأجل محددة .

- جواز تحديد شرط جزئي إذا ما تم الاتفاق بين الطرفين على ذلك باستثناء حالات القوة القاهرة، وبمعنى آخر يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطا جزئيا بمقتضى ما اتفق عليه ما لم يكن هناك ظروف قاهرة.

- أن يكون الاستصناع في السلعة التي تم الاتفاق عليها في العقد .

- أن يكون المواد المكونة سلعة من قبل الصانع .

- تحديد الثمن جنسا وقدرًا وصفة الثمن يكون معجلا ومؤجلا ونلخص من الشروط السابقة انه يمكن وضع تعريف لعقد الاستصناع على انه عقد بيع بحيث يتم بمقتضاه تسليم البضاعة في المستقبل مع دفع ثمنها مقدما، كما انه عقد عمالية واستخدام أشخاص لإنتاج سلعة معينة.

ج- آثار عقد الاستصناع:

-سداد الثمن.

-تمام تسليم السلعة المستعملة مطابقة للأوصاف والمواصفات.

د- أركان عقد الاستصناع:

-العاقدان: الصانع والمصنوع.

الصيغة التي ينعقد بها العقد: الإيجاب والقبول الدالان على الرضا.

-المعقود عليه : وهو الثمن والسلعة موضوع عقد الاستصناع.

مما سبق نستخلص أن تطبيق عقد بيع السلم يتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على سيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن مقدما، يتم استخدامه من قبل المؤسسة المنتجة في شراء مستلزمات التشغيل، كذلك التمويل العيني التي تقدمه المؤسسات الكبيرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتقديم الخدمات النقدية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل منع بعض أجزاء ما تنتجه المؤسسة الكبيرة، حيث تقوم المؤسسة الصغيرة بدور الصناعات المغذية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمشتري للمواد الخام أو السلع الوسيطة التي تحتاجها في نشاطها الإنتاجية، وعلى المؤسسة هنا أن توازن ما بين الشراء نقدا بالسعر الحاضر أو الشراء بالسعر الأجل فإذا تم اختيارات المؤسسة الشراء بسعر الأجل فإنها تتحصل على تمويل قصير الأجل، بشكل يتناسب مع قدرتها التمويلية والتغيرات المتوقعة في أسعار السوق، فالسعر الأجل في العقد الإسلامي لا يتضمن استغلالا إذ أنه محال اختيار وتراضي بين الطرفين البنك والمؤسسة، وليس قائما كما هو الحال في العقد الوضعي على أساس الدين الذي يساوي السعر الحاضر مضاف إليه سعر الفائدة مجملة على فترات السداد.

المطلب الرابع: القرض الاجاري

إضافة إلى القروض الكلاسيكية الموجهة لتمويل الاستثمارات، فهناك نوع آخر من القروض يعتبر كتقنية حديثة النشأة للتجديد في طرق التمويل يتمثل في القرض الاجاري.

أولاً: مفهوم القرض الاجاري

يعرف القرض الإيجاري على أنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية محددة، مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل. وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، و يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية¹:

- 1 شراء الأصل المؤجر مقابل ثمن متفق عليه، يراعى في تحديده ما سبق سداه من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد
- 2 تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر

1-سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية التطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني،

ثانيا: خصائص القرض الإيجاري²:

توجد العديد من الخصائص المرتبطة بعملية القرض الإيجاري، والتي تجعله مميّزا ومختلفا عن باقي العقود ولعل أهمها:

- 1- إن المؤسسة المستفيدة من هذا النوع من التمويل والتي تسمى المؤسسة المستأجرة غير مطالبة بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة، وإنما تقوم بالدفع على أقساط تسمى ثمن الإيجار، وتتضمن هذه الأقساط جزء من ثمن شراء الأصل مضافا إليه الفوائد التي تعود للمؤسسة المؤجرة، ومصاريف الاستغلال المرتبطة بالأصل المتعاقد حوله .
- 2- إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تعود إلى المؤسسة المؤجرة وليس إلى المؤسسة المستأجرة وتستفيد هذه الأخيرة من حق الأعمال فقط. وتبعاً لذلك، تكون مساهمة المؤسسة المؤجرة قانونية ومالية بينما تكون مساهمة المؤسسة المستأجرة إدارية واقتصادية .
- 3- في نهاية فترة العقد تتاح للمؤسسة المستأجرة ثلاث خيارات، إما أن تطلب تجديد عقد الإيجار وفق شروط يتفق عليها مجدداً، وتستفيد بالتالي لفترة أخرى من حق استعمال هذا الأصل دون أن تكسب ملكيته، وإما أن تشتري هذا الأصل بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في العقد، وفي هذه الحالة تنتقل الملكية القانونية للأصل إلى المؤسسة المستأجرة إضافة إلى حق الاستعمال، و الخيار الأخير أن تمتنع عن تجديد العقد وتمتتع أيضاً عن شراء الأصل وتنتهي بذلك العلاقة القائمة بينهما، وتقوم بإرجاع الأصل إلى المؤسسة المستأجرة .

ثالثاً: أنواع القرض الإيجاري

للقرض الإيجاري عدة أنواع يمكن تقسيمها حسب عدة معايير نوجزها فيما يلي:

1- التقسيم حسب نوع القرض و تحويله:

هو عبارة عن تحويل ملكية الفوائد و الأخطار و اختيار الشراء و تعيين المدة الحالية ونجد¹:

القرض الإيجاري المالي:

إن التأجير التمويلي هو الاستئجار الذي لا يتضمن خدمات الصيانة و لا يمكن إلغاؤه من طرف المستأجر، والذي يستهلك قيمة المعدات المستأجرة بكاملها و ينص هذا العقد على تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع و المساوى و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل إلى المستأجر عن طريق الاعتماد الإيجاري، يتضمن هذا الأخير حق المؤجر في استعادة نفقاته من رأس المال و الحصول على الأموال المستثمرة في حالة فسخ الاعتماد. كما يحق للمستأجر تجديد عقد الاستئجار مرة ثانية (بعد انتهاء مدة الاستئجار الأساسية) بإيجار منخفض يتناسب مع كفاءة الآلات والأجهزة في وقتها الجديد وقد تكون قيمة الائتمان المحددة مسبقاً، ولكن إذا لم يتم الاتفاق على تجديد العقد فعلى المستأجر أن يعيد

²-احمد سعد عبد اللطيف، التأجير التمويلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، ط2000،1، ص321

¹-يسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الراهة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط2009،1، ص14.

الأصل إلى المؤجر و لا يحق للشركة المستأجرة إلغاء العقد الأساسي قبل دفع مجمل التزاماتها (أي مجمل قيمة الشراء).

القرض الايجاري التشغيلي:

يعرف بأنه عقد تجاري يحقق استفادة ممكنة للأصل الرأسمالي وبالتالي يتم تأجير الأصل لفترة زمنية محددة نوعا ما ولعدد من المستأجر، بحيث يحول لصالح المستأجر كل أو تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع و المساوى المخاطر المرتبطة بحق ملكية

الأصل الممول و التي تبقى لصالح المؤجر أو على عاتقه، مما يسمح للمؤجر باسترداد الأصل لتأجيره مرة أخرى لمستأجر آخر وقيمة ايجارية تختلف باختلاف ظروف الإيجار ومرونة الطلب على المنفعة التي يحققها الأصل وقت الإيجار، مع الأخذ بعين الاعتبار

تغطية الخسائر الناجمة عن القيمة المفقودة للأصل سواء نتيجة الاهتلاك أو التقادم التكنولوجي، و على ذلك فالتأجير التشغيلي عملية تجارية أكثر منها تمويلية.

ثانيا: التقسيم حسب طبيعة و موضوع العقد:²

حيث يتعلق بعمليات إيجار الأصول المنقولة، و يهتم أيضا بالأصول الثابتة (غير المنقولة)

القرض الايجاري للأصول المنقولة.:

هي عبارة عن عمليات إيجار للحصول على تمويل للأصول المنقولة التي تشمل التجهيزات وأدوات الاستعمال الضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة، وهي كأنواع قروض الإيجار الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستأجر سواءا كان شخصا طبيعيا أو معنويا وذلك مقابل ثمن الإيجار وفي نهاية هذه الفترة تعطى لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمرة أخرى، أو شراء هذا الأصل بسعر مناسب آخذا بعين الاعتبار أقساط الإيجار المدفوعة، أو التخلي عنه نهائيا

القرض الايجاري للأصول غير المنقولة:

عملية القرض الايجاري المتعلقة بالاستثمارات غير المنقولة تخص تمويل أملاك غير منقولة موجهة للاستعمال المهني و التي تضم المباني الموجهة للاستعمال التجاري، المباني الضرورية أو اللازمة لممارسة المهن الحرة و الاستعمال الفلاحي والتي حصلت عليها مؤسسة القرض من جهة ثانية أو قامت ببنائها أو تسليمها على سبيل الإيجار، وفي نهاية فترة العقد و المقدرة ب: 15 سنة تتاح للمؤسسة المستأجرة إمكانية الحصول على الأصل حتى لو كان ذلك تنفيذا لوعده انفرادي بالبيع أو تتاح لها إمكانية الاكتساب غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء، أو تتاح لها أخيرا إمكانية التحويل القانوني لملكية المبنى على أرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة .و تتم هذه العملية عن طريق خطوات، حيث أن شركة القرض الايجاري تتأكد من حصولها على الأرض أو المبنى حسب

² -سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص92

المواصفات المطلوبة أو المحددة من طرف المستأجر ثم تؤجر الاستثمار الذي حازت عليه للمستأجر أو المستعمل الذي يمكنه عند انقضاء مدة العقد أن يحوز (يمتلك) هذا الاستثمار إذا أراد ذلك، و يكون بقيمته المتبقية.

القرض الايجاري الخاص بالمحلات التجارية و المنشأة الحرفية:

هو عبارة عن عقد متعلق بمحل تجاري أو بمؤسسة حرفية يمنح من خلاله طرف يدعى 'المؤجر' على شكل تأجير مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة لصالح طرف يدعى 'المستأجر' محلا تجاري أو مؤسسة حرفية من ملكه مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح المستأجر وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه بالأخذ بعين الاعتبار الأقساط التي يتم دفعها بموجب الإيجارات مع انعدام إمكانية

المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصالح الملكية الأولى .
فبالنسبة للامتيازات الضريبية فهي محددة، أما الدفعات فلا تطرح من الربح الخاضع للضريبة إلا بالجزء الذي يمثل المصاريف المالية، وهذا بتطبيق مبدأ عدم اهتلاك شهرة المحلات التجارية و المؤسسات الحرفية

2- التقسيم حسب مختلف أطراف العقد¹:

عمليا كل عقود التمويل تدخل ضمن الأصناف التالية:

القرض الايجاري بتحويل العقد:

هو عملية تقوم من خلالها المؤسسة ببيع أصل من أصولها سواء كانت أصول منقولة أو غير منقولة لمؤسسة قرض إيجاري، و هذه الأخيرة تقوم بتأجير هذه الأصول لنفس المؤسسة البائعة بعقد قرض إيجاري، مع اختيار الشراء في نهاية مدة العقد.

القرض الايجاري المحتمل:

هو عملية كيفية يقوم من خلالها المورد ببيع المعدات و التجهيزات لمؤسسة قرض إيجاري، ثم يعيد استئجارها منها ثم يؤجرها بدوره إلى مستعملين، وفي حالة إذا لم يكن المورد قادرا على تحمل المخاطر تقوم مؤسسة القرض الايجاري بتأجير المعدات مباشرة للمستخدمين.

3- التقسيم حسب أصل أطراف العقد²:

هنا المعايير المستعملة تكون وفقا لإقامة كل من المستأجر والمؤجر.

القرض الايجاري الدولي:

يمكن القول على أن القرض الايجاري الدولي معاملة يكون فيها مالك الأصل أو المؤجر أو

¹- فيروز فيلاي، سياسات منح القروض وأثرها على تمويل الاستثمارات، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2003، ص18.

²- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص76

المستعمل للأصل أي المستأجر يقيم في بلدين مختلفين و يخضعان لتشريعات متباينة. وحسب المادة 03 من اتفاقية أوتاوا المتعلقة بالقرض الايجاري الدولي الصادرة في 28 ماي 1988 التي توضح أهمية هذه الاتفاقية بحيث لا يتم تطبيقها إلا إذا كانت كل من مؤسسة المؤجر و المستأجر تنتميان إلى دولتين مختلفتين، و تنص هذه المادة على وجوب أن تكون هاتين الدولتين و كذا الدولة التي ينتمي إليها المورد متعاقدة (أي أن تكون قد وقعت و صادقت على اتفاقية "أوتاوا") فالقرض الايجاري الدولي هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط و طويل الأجل للتجارة خارجية.

القرض الايجاري الوطني:

يكون القرض الايجاري وطني عندما يجمع مؤسسة قرض إيجاري أو بنك أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي و كلاهما مقيمان في نفس البلد. لما تفتح مؤسسة القرض الايجاري فروعا لها في الخارج لممارسة الإيجار، فإن هذه العمليات تطبق حسب قواعد و قوانين وتشريعات البلد الموجودة فيه وتسمى قرض إيجاري متكيف.

المطلب الخامس: نظام حاضنات الأعمال

تعد حاضنات الأعمال من بين المؤسسات المقامة بغرض دعم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد أثبتت نجاعتها في دعمها وتطويرها، لذا فهي من بين أهم الأنظمة الرئيسية المعتمدة في كثير من الدول.

أولاً: مفهوم حاضنات الأعمال¹:

حاضنات الأعمال يمكن تعريفها على أنها منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل، من مكان مجهز مناسب له كل الإمكانيات المطلوبة ببدء المؤسسة، وشبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم والمساندة اللازمين لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها ومنذ بداية أعوام الثمانينات، حيث البداية الفعلية لإقامة الحاضنات في الولايات المتحدة الأمريكية فقط وانتشار حوالي 3500 حاضنة في 150 دولة من دول العالم السامي تمتلك منها الصين 465 حاضنة لكل منها، بينما تمتلك الدول العربية عددا من الحاضنات نذكر منها: مصر 10، البحرين واحدة، المغرب 2، تونس واحدة، الجزائر 10 (2003).

ثانياً: أهمية حاضنات الأعمال²:

تعمل الحاضنات على خلق صور ذهنية لنجاح أمام رواد الأعمال الشباب، حيث أن الأداء والممارسات التي توفرها إدارة الحاضنة تعتبر عاملا جوهريا في تنمية هذه المؤسسات الجديدة بالدرجة التي جعلت بعض الخبراء في الولايات المتحدة الأمريكية يطلقون على الحاضنات مسمى "معهد إعداد الشركات"

¹ -محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سبق ذكره، ص 103.

² - جميل احمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 135.

وقد أوضح احد التقارير الحديثة التي أجراها قطاع الأعمال والمقاولات بالاتحاد الأوروبي أن تجربة الستة عشر دولة أوروبية في الحاضنات منذ نشأت برنامج الحاضنات منها (منذ أكثر من خمسة عشر عاما)، قد أفرزت نتائج جيدة حيث أن 90 % من جميع المؤسسات التي تم إقامتها داخل الحاضنات الأوروبية مازالت تعمل بنجاح بعد مضي أكثر من ثلاثة أعوام على إقامتها لذلك تكمن أهمية حاضنات الأعمال فيما يلي:

- 1- توفر الحاضنات أماكن ومساحات متنوعة ومجهزة لإقامة مشروعات متخصصة (تكنولوجيا المعلومات، هندسة حيوية...الخ) .
 - 2- توفر الحاضنات برامج متخصصة لتمويل المشروعات الجديدة، من خلال شركات رأس المال المخاطر، أو برامج تمويل حكومية، أو شبكة من رجال الأعمال والمستثمرين.
 - 3- توفر الحاضنات جميع أنواع الدعم، من دعم فني، وإداري وتسويقي للمؤسسات المشتركة بها.
 - 4- تدار هذه الحاضنات عن طريق إدارة مركزية متخصصة في إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - 5- تقوم الحاضنة والمستشارين المعاونين على متابعة وتقييم المؤسسات المشتركة بشكل مستمر.
 - 6- يتم اختيار المؤسسات الملتحقة طبقا لمعايير شخصية وفنية، وبأسلوب علمي يعتمد على "دراسة جدوى" و "خطة مشروع" .
 - 7- تشترك الحاضنات التكنولوجية في خاصية ارتباطها بمؤسسات علمية وجامعات ومراكز بحوث.
 - 8- بعض الحاضنات توفر المعدات والأجهزة الخاصة بالجانب الآلي والتجهيزات المكتبية.
- أما الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال فهي تخص جميع أنواع الخدمات التي تتطلبها إقامة وتنمية مؤسسة صغيرة أو متوسطة والتي تشمل:
- الخدمات الإدارية (إقامة الشركات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، تأجير المعدات...الخ).
 - خدمات السكرتارية (معالجة النصوص، تصوير مستندات، وواجبات موظف الاستقبال، حفظ الملفات، الفاكس والانترنت، استقبال وتنظيم المراسلات والمكالمات التلفونية...الخ).
 - الخدمات المتخصصة (استشارات تطوير المنتجات، التعبئة والتغليف، التسعيرة وإدارة المنتج، خدمات تسويقية...الخ).
 - الخدمات التمويلية (المساعدة في الحصول على التمويل من خلال شركات تمويل او البرامج الحكومية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...الخ).
 - الخدمات العامة: (الأمن، أماكن تدريب، الحاسب الآلي المكتبة).
 - المتابعة والخدمات الشخصية (تقديم النصح والمعونة السريعة والمباشرة...الخ).

ثالثاً: أنواع الحاضنات

تمثل حاضنات المشاريع أهم أنواع الدعم التي يتم تصميمها لمساندة أصحاب الأفكار الخلاقة والإبتكارية الجديدة من أجل إقامة المشاريع الجديدة بمختلف أنواعها، ومساعدتها على التكون والنمو ومن هذه الأنواع نذكر¹:

01- حاضنة المشاريع العامة "غير تكنولوجية":

وهي تلك الحاضنة التي تتعامل مع المؤسسات الصغيرة ذات التخصصات المختلفة والمتنوعة في كل المجالات الإنتاجية والصناعية والخدمية دون تحديد مستوى تكنولوجي لهذه المؤسسات وتركز في جذب مشاريع الأعمال الزراعية أو الصناعات الهندسية الخفيفة أو ذات المهارات الحرفية المتميزة من أجل الأسواق الإقليمية بالدرجة الأولى.

02- حاضنات تكنولوجية : وهي تمثل الحاضنات ذات وحدات الدعم العلمي والتكنولوجي التي تقام

داخل الجامعات ومراكز الأبحاث وتهدف إلى الاستفادة من الأبحاث العلمية والإبتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشاريع ناجحة، من خلال الاعتماد النسبية الأساسية لهذه الجامعات، من معامل وورشي أجهزة بحوث، بالإضافة إلى أعضاء هيئة التدريس والباحثين والعاملين كالخبراء في مجالاتهم ومن خلال دعم هذه النوعية الجديدة من الشراكة التكنولوجية، الاقتصادية يمكن إعادة تعريف الدور الذي يمكن أن تلعبه المعاهد البحثية والجامعات في عمليات التنمية الاقتصادية في عالمنا المعاصر من خلال إنتاج وتسويق التكنولوجيات الجديدة والمتطورة.

03- حاضنات الأعمال الدولية: تركز هذه الحاضنات على التعاون الدولي والمالي والتكنولوجي بهدف

تسهيل دخول المؤسسات الأجنبية إلى هذه الدول من جهة وتطوير وتأهيل المؤسسات القومية لتوسع والاتجاه نحو الأسواق الخارجية.

04- الحاضنات المفتوحة:

أو الحاضنات بدون جدران، وتمثل الحاضنات التي تقام من أجل تنمية وتطوير المؤسسات والصناعات القائمة بالفعل حيث تقام في أماكن التجمعات الصناعية لتعمل كمركز متكامل لخدمة ودعم المؤسسات المحيطة تقوم الحاضنات المفتوحة بكافة أنشطة حاضنات المؤسسات والمراكز البحثية والجامعات، ومعامل الأبحاث، ومراجعة الجودة والجهات الإدارية والحكومية، وتوفير الدعم التسويقي والإداري والفني، مع تقديم الاستشارات اللازمة لنمو المؤسسات.

05- التجمعات ذات وحدات الدعم والتخصص:

وهي منظومة متكاملة من الأعمال ذات الصبغة الصناعية، صممت بشكل ساهم في تنمية صناعات محددة عن طريق توفير البيئة والبنية الأساسية المناسبة لها داخل تجمعات صناعية كبرى كما تعمل

¹ - محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص 173

على خدمة تلك التجمعات وإمدادها بالصناعات المغذية لها حسب طبيعة موقعه وتتشابه مع الحاضنات التقليدية في تواجد إدارة مركزية، وخدمات مشتركة إلا أنها قد لا يشترط معايير خاصة للمشاريع الملتحقة بها.

وقد ظهرت حديثاً أنواع جديدة من الحاضنات مثل:

أ- حاضنات متخصصة لمواجهة مشكلات محددة (استيعاب المتعاقدين من القوات المسلحة أو من مؤسسات كبرى منهرة).

ب- حاضنات متخصصة في مجالات فنية أو إبداعية (الوسائط المعتمدة، مواد تلفزيونية، تصميمات...)

هناك عدد من الحاضنات المتخصصة في بعض القطاعات الاقتصادية أو التكنولوجية مثل حاضنات مدينة مرسيليا الفرنسية التي تخصص في احتضان أصحاب الأفكار الجديدة في مجالات استخدام تكنولوجيا المعلومات وتطبيقات الوسائط المتعددة (صوت، صورة، فيديو) وعادة توفر الحاضنة، كجزء من البنية الأساسية لها العديد من الأجهزة والمعدات التي تستخدم في هذا المجال وتوفر استخدامها للمؤسسات الملتحقة بها.

ج- حاضنات متخصصة في أعمال المرأة: على الرغم من إن عوامل إقامة ونجاح المؤسسة الجديدة لا تعتمد على كون صاحبها رجلاً أو سيدة، إلا أن هناك عدداً من العوامل الثقافية والعادات المتوازنة التي جعلت من العمل الخاص حكراً على الرجال في كثير من دول العالم (على رأسها العربي والإسلامي). لذلك ومن أجل العمل على تشجيع المرأة ومساندة خطواتها الأولى في عالم الأعمال، فقد عمدت بعض الدول إلى إقامة حاضنات الخاصة تلائم طبيعة التخصصات التي تفضلها المرأة، حيث توفر لها التدريب والإرشادات بجانب برامج التمويل المتخصصة وهناك بعض المحاولات التي لا تزال رهن التجارب في بعض الدول العربية منها مصر والأردن.

د- حاضنات متخصصة في مجالات تصنيعية وإنتاجية وخدمية متنوعة:

ظهر هذا النوع من الحاضنات في دول أمريكا الشمالية (كندا والولايات المتحدة الأمريكية)، وهي حاضنات توفير تجهيزات تلائم أنشطة محددة، مثل حاضنات كندية أقيمت بتجهيزات لخدمة مؤسسات صغيرة في مجالات المطاعم في مطابخ الواجبات السريعة والتجهيزات المتقدمة.

رابعاً: دور الحاضنات في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

إن دعم المؤسسات الناشئة الجديدة ورفع فرص نجاحها هي الوظيفة الأولى للحاضنات، وتتم من خلال توفير جميع أنواع الدعم المالي والإداري والتسويقي، ورعاية المؤسسات الجديدة في مرحلة البدء والنمو وتسهيل بدء المؤسسة والتوصل إلى شبكة دعم مجتمعي، وإقامة مجموعة من الخدمات الداعمة والتمميّزة

1 - محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سبق ذكره، ص 197

مثل الجودة وقاعدة المعلومات الفنية والتجارية ووحدات للاختبارات والقياس لخدمة المؤسسات داخل وخارج الحاضنة ويمكن للحاضنات تقديم هذه الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنفذ بداخلها أو تلك المنتسبة إليها من خارج الحاضنة، كذلك تقيم الحاضنة خدمات المؤسسات المحيطة بها عن طريق ربط المؤسسات والجهات المختصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها، والعمل على تنميتها والتسويق للمنتجات والخدمات التي تقدمها التي تقدمها، وأيضاً من خلال تبني المؤسسات القائمة على التكنولوجيا والمرتبطة بالجامعات ومراكز البحوث، والعمل على تغذية المؤسسات الصغيرة الوليدة في موقعها.

خلاصة الفصل:

مما سبق ذكره في هذا الفصل استخلصنا أن عملية التمويل تعتبر حجر الأساس للقيام بأي مشروع استثماري، حيث يلعب التمويل بمختلف صيغته دور أساسي في مختلف المراحل الإنتاجية التي تمر بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما رأينا أن للتمويل العديد من المعايير التي يمكن تصنيفه حسبها وكذلك تعرضنا لمختلف المصادر التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث استخلصنا أن مصادر تمويلها الخارجية المباشرة تكون محدودة، وهذا نظرا للشكل القانوني الذي يمكن أن تأخذه إضافة إلى كل هذا تعرضنا إلى مختلف البدائل التمويلية المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر وفي الأخير تعرضنا لمختلف الصيغ الإسلامية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطاتها المختلفة والتمويل من خلال حاضنات الأعمال.

الفصل الثالث:

دراسة ميدانية لمرض التسمي الجزائري

- وكالة هيئة -

تمهيد:

إن الخوض في الدراسة التطبيقية محاولة متواضعة منا لاكتشاف دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تبيان مساهمة القرض الشعبي الجزائري – وكالة ميـلة- في تمويل هذه المؤسسات، بهدف التقرب أكثر من واقع البنوك الجزائرية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبلورة رؤية موضوعية حول التسهيلات التي تقدمها الوكالة لتشجيع هذه المؤسسات، كما سنحاول من خلال دراستنا استنباط السبل الكفيلة لتوسيع إسهام القرض الشعبي الجزائري –وكالة ميـلة- في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الولاية، والوسائل التي يمكن استخدامها لتطوير أساليب وصيغ التمويل التي تعرضها الوكالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستشراف آفاق جديدة للارتقاء بها في عصر لم يعد تسيير البنوك إداريا وتقنيا والصمود في حلبة الصراعات والمنافسات القوية للبنوك الأجنبية أمرا سهلا، ولتحقيق ذلك اعتمدنا على منهج دراسة حالة مستخدمين في ذلك مجموعة من الأدوات المنهجية المتمثلة في كل من: المقابلة، الملاحظة، والتحليل الإحصائي.

المبحث الأول: مجال الدراسة الميدانية

أمام استحالة الدراسة على كامل البنوك الوطنية اخترنا القرض الشعبي الجزائري –وكالة ميله- للقيام بهذه الدراسة الميدانية والذي يعتبر واحدا من أهم البنوك التجارية في الجزائر بسبب تنوع الخدمات المصرفية التي يقدمها، وسوف نتطرق فيما يلي: إلى نشأته وبعض العموميات المتعلقة به ومختلف النشاطات التي يقوم بها.

المطلب الأول: نشأة القرض الشعبي الجزائري

تم تأسيس القرض الشعبي الجزائري بمقتضى المرسوم رقم 366/66 والصادر في 1966/11/26 وهو ثاني بنك تجاري تم تأسيسه في الجزائر بعد الاستقلال وقد تأسس على أنقاض القرض الشعبي للجزائر وهران، عنابة، قسنطينة، والصندوق المركزي الجزائري للقرض الشعبي، ثم اندمجت فيه ثلاث بنوك أجنبية أخرى هي:

- البنك الجزائري المصري بتاريخ 01 جانفي 1968.

- الشركة المرشلية للبنوك (SMC) بتاريخ 30 جوان 1968.

- الشركة الفرنسية للإقراض والبنوك (CFCB) سنة 1971.

وبعد الإصلاحات التي مست القطاع المصرفي في الجزائر تمت إعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري لينبثق عنه بنك التنمية المحلية سنة 1985، وتحول إليه 40 وكالة و 550 موظفا و 8900 حسابا من حسابات عملائه، كما عرف التحولات التالية:

- أصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسسة عامة اقتصادية أي مؤسسة ذات أسهم يحكمها القانون التجاري منذ 1989/02/22، حيث قدر رأسماله الاجتماعي بـ 800 مليون دج مقسمة إلى 800 سهم بقيمة اسمية 01 مليون دج.

- تعود ملكية القرض الشعبي الجزائري إلى الدولة لكنها لا تقوم بتسييره وإدارته.

- يتكون مجلس الإدارة من 10 أعضاء مفوضين من قبل المساهمين.

- يتخذ مجلس الإدارة كل القرارات المتعلقة بالسياسة التجارية والمالية للبنك، أما الأنشطة المتعلقة

بالتسيير تشرف عليها الإدارة العامة DG وعلى رأسها الرئيس المدير العام PDG.

- أما رأس المال الاجتماعي فقد حدد بـ 15 مليون دج عند تأسيسه، ولكنه فيما بعد عرف عدة تطورات منها:

سنة 1966: 15 مليون دج.

سنة 1983: 200 مليون دج.

سنة 1992: 506 مليار دج.

سنة 1994: 9031 مليار دج.

سنة 1996: 1306 مليار دج.

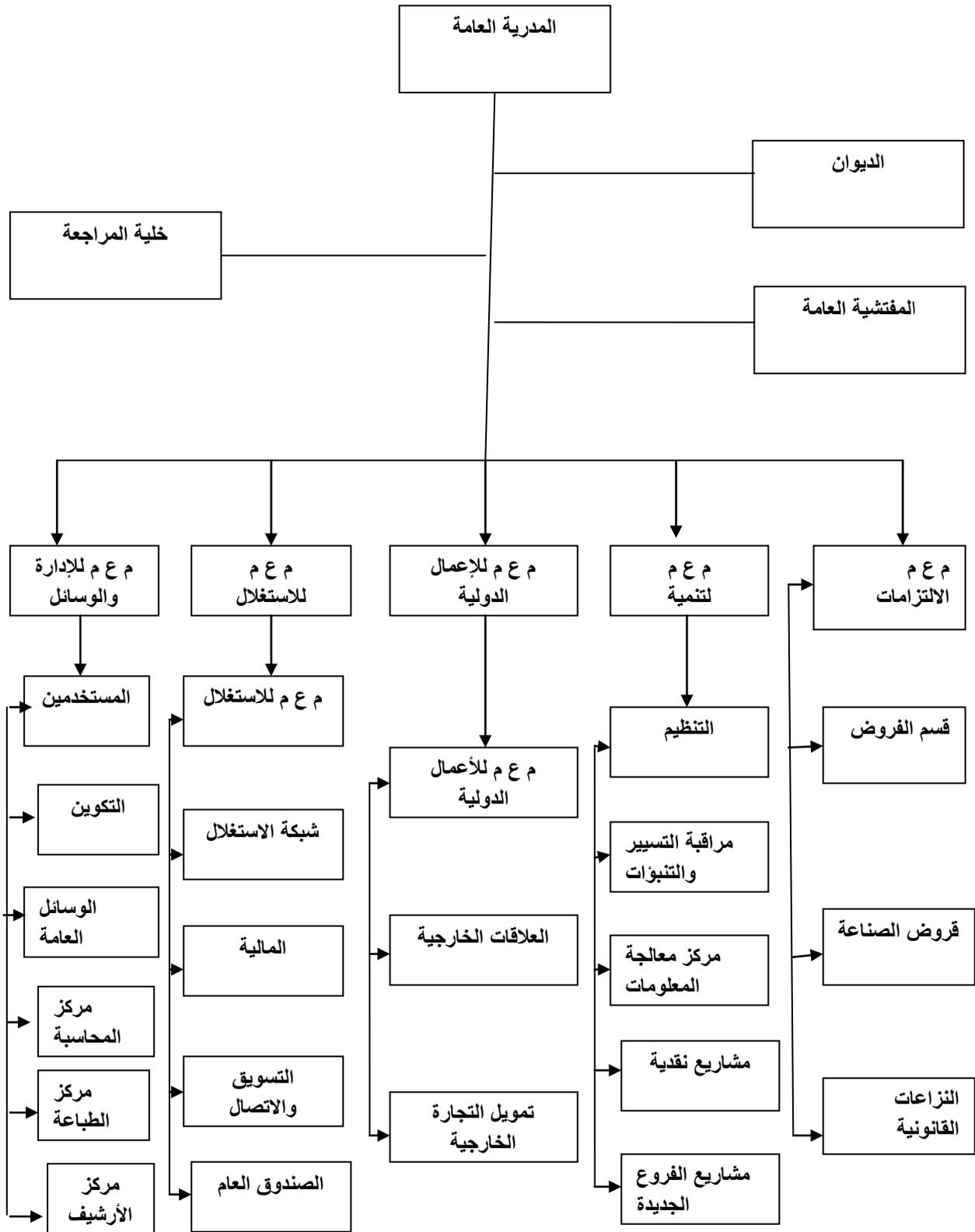
سنة 2000: 2106 مليار دج.

المطلب الثاني: تنظيم القرض الشعبي الجزائري:

كأي بنك تجاري للقرض الشعبي الجزائري هيكل تنظيمي يحدد العلاقات بين الأطراف المكونة له،

كما يوضحه الشكل رقم (03).

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي للقرض الشعبي الجزائري



المصدر: القرض الشعبي الجزائري - وكالة ميلة-

أولاً: المديرية العامة: يرأسها المدير العام (PDG) الذي يعتبر بمثابة العضو المركزي والقيادي ، حيث يقوم بعمليات الربط والمراقبة والتسيير بصفة عامة وهو الذي يصدر القرارات والأوامر، كما يعمل على تطبيق إستراتيجية البنك وتطبيق المخططات ومراقبتها، وإلى جانب الرئيس المدير العام تضم المديرية العامة هيئة استشارية ، ومفتشية عامة إضافة إلى خلية مراجعة.

ثانياً: المديرية العامة المساعدة: وهي مديريات مساعدة للمديرية العامة كل منها متخصصة في مجال ما:

أ - المديرية العامة المساعدة للالتزامات: وهي مديرية متخصصة في أعمال القروض وما يتبعها من نزاعات قانونية، كما تقوم بالتمويل القانوني للمؤسسات الوطنية، لتقوم بتحضير ودراسة السياسات العامة للإقراض وتحديد الواجهة العامة للقروض ومتابعتها.

ب - المديرية العامة المساعدة للتنمية: تسهر على تحسين وتنمية هيكل البنك وتطوير نمط التشغيل وتنظيمه وتكون كعنصر أساسي في إعداد مخططات نمو البنك ودراستها، كما تقوم كذلك بدراسة ميزانية البنك ومراقبتها، وهي المديرية المكلفة بمركز الإعلام الآلي وتنمية نظام المعلومات بشكل عام وتسييره، ومن مهامه أيضا دراسة مشاريع الفروع الجديدة.

ج - المديرية العامة المساعدة للأعمال الدولية: ومهمتها تتمثل في التمويل الخارجي وتسيير عملية الصرف، وتسعى لتنمية العلاقات مع المنظمات المالية الدولية، كما تشارك في ترقية الصادرات الوطنية وتفاوض من أجل الضمانات البنكية الدولية، وضمان التحويلات للمراسلين الأجانب وتقوم أيضا بتمويل التجارة الخارجية.

د- المديرية العامة المساعدة للاستغلال: وهدفها الأساسي هو تطوير النشاط التجاري للبنك وتنشيط الربط ومراقبة تسيير شبكة الاستغلال، كما تشارك في إعداد مخطط التنمية وتوسيع شبكة الاستغلال وتقوم بدراسة السوق وتطوير المنتجات وتحسين نوعية الخدمات، وتشارك أيضا في تحديد الأهداف التجارية للبنك وفي إعداد ميزانية الاستغلال.

هـ - المديرية العامة المساعدة للإدارة والوسائل: ومن مهام هذه المديرية تحضير سياسة الموارد البشرية ومخطط التشغيل، وتكوين المستخدمين كما أنها مكلفة بالوسائل والتجهيزات التقنية، وتضع مخططا

لصيانتها وتطويرها كما تختص هذه المديرية بإجراءات المحاسبة البنكية، وهي المكلفة بعمليات الطباعة وحفظ الأرشيف.

المطلب الثالث: نشاطات القرض الشعبي الجزائري

يلعب القرض الشعبي الجزائري دورا هاما وكبيرا في النشاط الاقتصادي فهو يعمل على¹:

- تقديم القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل قطاع السياحة والصيد البحري؛
- القيام بعمليات البناء والتشييد من خلال قروض متوسطة وطويلة الأجل؛
- تقديم القروض للأفراد؛
- جمع الودائع؛
- تحويل العملات؛
- تسهيل المعاملات بين المستورد والمورد في عملية التجارة الخارجية؛
- تقديم قروض وسلفات لقاء سندات عامة إلى الدارة المحلية، وتمويل مشتريات الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية.

¹ - بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري.

المبحث الثاني: وكالة القرض الشعبي الجزائري -ميلة-

بعد تطرقنا إلى القرض الشعبي الجزائري بصفة عامة سننتقل في هذا المبحث إلى دراسة إحدى وكالاته المنتشرة عبر الوطن ألا وهي وكالة القرض الشعبي الجزائري بميلة.

المطلب الأول: التعريف بالوكالة

تعتبر وكالة ميلة للقرض الشعبي الجزائري مؤسسة مالية مهامها الرئيسية جمع النقود الفائضة عن حاجات الجمهور وإقراضها للغير بهدف تحقيق منفعة تحت نظم وأسس معينة ومن بين هذه الوكالات نجد وكالة ميلة رقم 333 التابعة للمديرية الجهوية بقسنطينة والتي بدورها تتبع المديرية العامة بالجزائر العاصمة وتحل الوكالة موقعا استراتيجيا في وسط مدينة ميلة، وقد بلغ عدد المستخدمين فيها حاليا 19 فردا.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة القرض الشعبي الجزائري ميلة

تعتبر وكالة ميلة وكالة رئيسية تقوم بمختلف العمليات البنكية، ويتمثل هيكلها التنظيمي على النحو التالي:

- 1 -المدير: يعتبر المشرف العام على كل المصالح الموجودة في الوكالة.
- 2 -نائب المدير: وهو المشرف على مصالح الوكالة، وكذا الأمانة العامة، ويقوم بمساعدة المدير في أعماله وأخذ مكانه في حالة غيابه.
- 3 -الأمانة العامة (سكرتارية): وهي تتكفل باستقبال كل بريد صادر ووارد من وإلى الوكالة، والتكفل بكل مواعيد المدير.
- 4 -مصلحة الإدارة: تتكفل بإدارة شؤون العمال والحفاظ على المؤسسة وصيانتها بضمان استمرار عملها بطريقة منتظمة.
- 5 -مصلحة المراقبة: وهي المصلحة التي تشرف على مراقبة مدى إتباع باقي المصالح للعمليات المصرفية عن طريق القروض العقارية ومى مطابقة أعمالها وفقا للنظم القانونية المعمول بها.
- 6 -مصلحة الصندوق: وتتكون من خليتين
 - أ -الخلية الأولى: من مهامها:
 - استقبال الزبائن؛
 - القيام بعملية التزويد والسحب؛

-تسليم دفتر الشيكات.

ب - الخلية الثانية: من مهامها:

-تحويل الأموال من حساب إلى حساب؛

-تحويل الأموال عند طريق المقاصة.

7 -مصلحة القروض: وتنقسم هذه المصلحة إلى خليتين أساسيتين هما

أ -الخلية الأولى: وهي خلية الدراسة والتحليل.

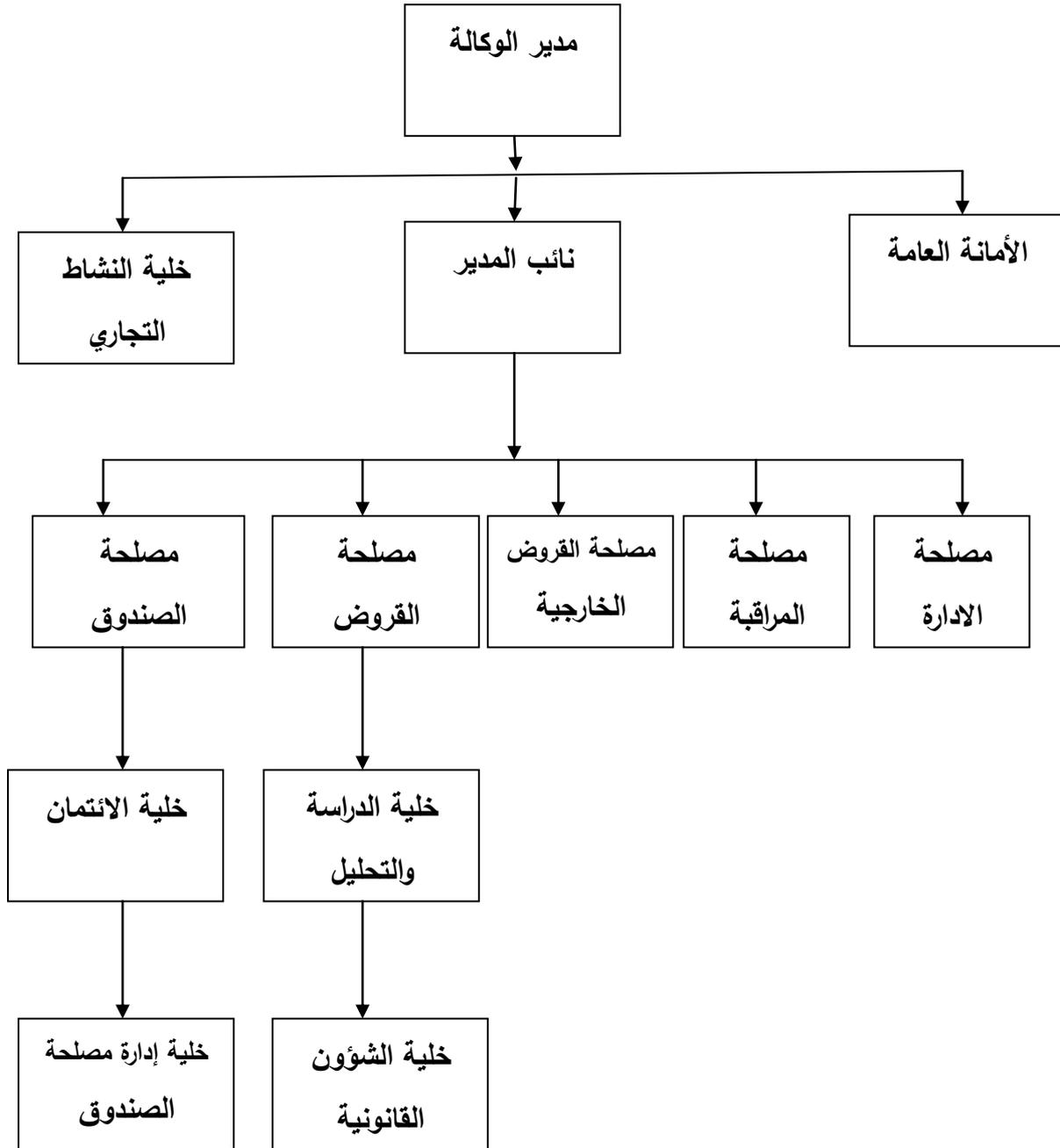
ب الخلية الثانية: وهي خلية المتابعة الإدارية والشؤون القانونية للقرض.

8 مصلحة القروض الخارجية: تسهل على إتمام عمليات المبادلات التجارية التي تتم عن طريق

الاستيراد والتصدير.

ويمكن تلخيص الهيكل التنظيمي لوكالة ميلة في الشكل التالي:

الشكل رقم(04) الهيكل التنظيمي لوكالة بنك القرض الشعبي الجزائري – وكالة ميلة- ميلة-



المصدر: وثائق داخلية لبنك القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة-

المبحث الثالث: تمويلات القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والضمانات التي يشترطها

من خلال ما قدم الينا من معلومات حول التمويلات التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- والآليات والإجراءات التي يتبعها في منح القروض، وكذا أنواع الضمانات التي يشترطها سنتطرق الى مايلي:

المطلب الاول: الآليات والإجراءات التي يتبعها القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- في منح القروض

يقوم البنك بعد التأكد من أن الملف الذي تقدمت به المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كامل ويحتوي على جميع الوثائق الضرورية ثم يقوم بما يلي:

- التأكد من صحة الوثائق المقدمة إليه، ومن سمعة المؤسسة طالبة القرض خاصة في حالة كون المؤسسة عميل جديد لدى البنك .
- الاتصال بباقي البنوك لمعرفة علاقة المؤسسة بها، وهل قدمت لها قروض لم تسدها بعد أم أنها قامت بتسديدها.
- القيام بدراسة اقتصادية للمشروع من خلال دراسة مردوبيته، والأخطار التي يمكن أن يتعرض لها، وتأثيره على المنطقة وعلى الاقتصاد الوطني.
- القيام بدراسة حول المنافسة في السوق.
- التأكد من قيمة الضمانات المقدمة .وبعد الانتهاء من دراسة الملف، يتخذ المدير ونائبه ومدير مصلحة القروض، قرار منح القرض للمؤسسة أو عدم منحه.

المطلب الثاني: أنواع الضمانات التي يشترطها القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-**على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة**

إن هذه الضمانات ليست موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعينها، وإنما هي ضمانات عادية يشترطها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يمكن أن يشترطها على المؤسسات الكبيرة في حالة ما إذا تعامل معها، وتختلف هذه الضمانات باختلاف نشاط المؤسسة، نوعية القرض ومدته.

بالنسبة لقروض الاستغلال يطلب القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- عادة ضمانات شخصية أو رهن عقاري بالإضافة إلى تأمين متعدد الأخطار، أما بالنسبة لقروض الاستثمار فإن البنك يطلب الرهن العقاري أو الرهن الحيازي للمعدات والآلات بالإضافة إلى تأمين متعدد الأخطار عن قيمة الرهن، وقد يطلب في بعض الحالات إلى جانب الضمانات السابقة ضمانات شخصية، وعموما تنقسم الضمانات التي يشترطها القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- إلى:

أولاً: الضمانات الشخصية

في هذه الصيغة يتدخل طرف ثالث في العلاقة التي تجمع بين البنك والمؤسسة، وهذا الشخص هو الكافل أو الضامن حيث يتعهد هذا الأخير بتسديد قيمة القرض في حالة عدم قدرة العميل على السداد في تاريخ الاستحقاق، ويشترط في هذا الطرف (الطرف الثالث) أن يكون شخصا معروفا وذو سمعة جيدة لدى البنك فيما يتعلق بمركزه المالي وتنقسم الضمانات الشخصية إلى:

1- الكفالة: في هذه الحالة يضمن طرف ثالث المؤسسة بتنفيذ التزاماتها في حالة عدم قدرة المؤسسة على السداد عند حلول تاريخ الاستحقاق.

2- كفالة الضمان الاحتياطي: الضمان يشبه الكفالة ويختلف عنها في كون الضمان يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية وتتمثل الأوراق التجارية القابلة للضمان من قبل البنك في السند لأمر، الكمبيالة والشيكات.

ثانيا: الضمانات الحقيقية

على عكس الضمانات الشخصية فإن الضمانات الحقيقية تكون بضمان موجودات ملموسة، وهي تضم قائمة واسعة من السلع والعقارات والتجهيزات، وللبنك حق بيع هذه الضمانات في حالة عجز العميل عن السداد، وتأخذ الضمانات الحقيقية الأشكال التالية:

- **الرهن الحيازي:** ينقسم الرهن الحيازي إلى الرهن الحيازي للعتاد والرهن الحيازي للمحل التجاري :

أ- **الرهن الحيازي للعتاد:** هنا يقدم البنك القرض للعميل على أساس أن يرهن الأدوات والآلات، ومعدات التجهيز له، و على البنك أن يتأكد من ملائمة هذه المعدات والتجهيزات، وعدم قابليتها للتلف، وان قيمتها لا تتعرض للتغيير بفعل تغيرات الأسعار، ويتم تقييد عقد الرهن الحيازي في دار التسجيل والطابع، وكذا المحافظة العقارية التابعة لهذا العقار، فمثلا يسجل الرهن الحيازي لشاحنة أو سيارة في مصلحة تسجيل السيارات في الولاية، ولا يجوز للمدين أن يبيع الأشياء المرهونة إلا بعد أن يسدد قيمة القرض.

نشير هنا إلى أن السندات القابلة للتظهير تعتبر ضمانات حقيقية للبنك.

ب- **الرهن الحيازي للمحل التجاري:** من المعروف أن المحل التجاري يتكون من عدة عناصر منها عنوان المحل، اسم المحل، الزبائن والشهرة التجارية... الخ

ويقر القانون التجاري الجزائري رهن المحل التجاري للبنوك، إذ يتم تسجيل هذا الرمز في عقد لدى دار الطابع والتسجيل والمركز الوطني للسجل العقاري . وتجدر لإشارة هنا إلى أن القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- يشترط في هذه الضمانات أن تغطي قيمة القرض بنسبة تفوق 100% من قيمة القرض.

المطلب الثالث: التمويلات التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- للمؤسسات**الصغيرة والمتوسطة**

كما سبق وان ذكرنا فان البنوك توجه مدخراتها الى المؤسسات والاشخاص في شكل قروض ويقدم القرض الشعبي الجزائري - وكالة ميلة- أنواعا مختلفة من القروض لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنقسم

حسب المدة إلى قروض قصيرة الأجل وقروض طويلة الأجل، وحسب طبيعتها إلى قروض استغلال وقروض استثمار.

أولاً: قروض الاستغلال

ويمكن تقسيم قروض الاستغلال التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- إلى :

1- القروض المباشرة:

وتنقسم هي الأخرى إلى:

أ- تسهيلات الصندوق :

يعتبر تسهيل الصندوق خط قرض يمتد إلى سنة، وللمؤسسة حق الاستفادة من قيمته لمدة 15 يوماً كل شهر، بمعنى أنه خلال شهر يجب أن يتحول حساب المؤسسة إلى مدين ثم يعود دائناً، ليعود ويسحب قيمة القرض في الشهر الموالي وهذا خلال سنة .

وفيما يلي جدول يبين لنا قيمة تسهيلات الصندوق التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدد هذه المؤسسات.

جدول رقم(05): قيمة تسهيلات الصندوق التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال

2009-2010 ، الوحدة دج.

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	2	6
قيمة القرض	1925000	35470000

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-

نلاحظ من خلال الجدول ان تسهيلات الصندوق التي قدمها القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- في ارتفاع سواء من حيث عدد المؤسسات او قيمة القروض الممنوحة.

ب- السحب على المكشوف :

يشبه السحب على المكشوف تسهيل الصندوق من حيث تحول حساب العميل إلى مدين ويختلف عنه

في كون أن تسديد قيمة المكشوف تكون في نهاية السنة ويفرض عليه البنك نفس سعر الفائدة على

تسهيلات الصندوق ولا يوجد له حد أقصى بل يحدده البنك على أساس رقم الأعمال المصرح به لدى القرض الشعبي الجزائري، والذي يحسب على أساس العمليات التي قام بها من خلال البنك. و فيما يلي جدول يبين لنا قيمة المكشوفات التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدد هذه المؤسسات.

جدول رقم(06): قيمة المسحوبات على المكشوف التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2009-2010، الوحدة .

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	3	7
قيمة القرض	1025000	15789000

المصدر: من اعداد الطالبتين بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- نلاحظ من خلال الجدول أن قيمة وعدد السحوبات على المكشوف في ارتفاع.

ج- قروض الموسم :

هي قروض تمنح للعملاء الذين تتميز أنشطتهم بالموسمية وتصل مدته إلى سنة وفيما يلي جدول يبين لنا قيمة القروض الموسمية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدد هذه المؤسسات.

جدول رقم(07): قيمة القروض الموسمية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال

2009-2010، الوحدة د.ج.

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	0	0
قيمة القروض	0	0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المعطيات المحصل عليها من القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-

من خلال الجدول نلاحظ ان القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة- لم يمنح أي قروض موسمية خلال سنتي 2009-2010 وذلك كون قروض الموسم توجه في الغالب الى القطاع الزراعي والذي لا يمول عادة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- .

2- القروض بالإمضاء:

من بين أنواع القروض بالإمضاء التي منحها القرض الشعبي الجزائري وكالة ميلة- نجد تسبيقات على الصفقات العمومية: والتي تنقسم إلى:

أ- **القرض المستندي:** في هذه الحالة يقوم القرض الشعبي الجزائري بالوفاء بالتزامات المؤسسة المستوردة اتجاه المؤسسة المصدرة، ويفرض عليها البنك سعر فائدة وفيما يلي جدول يبين لنا قيمة القروض المستندية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعددها.

جدول رقم(08): قيمة الاعتمادات المستندية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال

2009-2010، الوحدة د.ج.

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	5	0
قيمة القروض	60000000	0

المصدر: من اعداد الطالبات بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-

من الجدول أعلاه نلاحظ ان قيمة القروض المستندية عرفت انخفاضا ملحوظا مقارنة مع سنة 2009.

ب- **الضمان الاحتياطي:** هو التزام من قبل البنك يضمن به عميله بأنه سيسدد قيمة الأوراق التجارية لطرف آخر مقابل فوائد.

وفيما يلي جدول يبين لنا قيمة الضمانات الاحتياطية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدد هذه المؤسسات.

جدول رقم(09): قيمة الضمانات الاحتياطية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال

2009-2010، الوحدة د.ج.

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	7	12
قيمة القروض	52502485	92367854

المصدر: من اعداد الطالبات بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-

من خلال الجدول نلاحظ ان هناك اقبال على طلب قروض الضمان الاحتياطي من القرض الشعبي

الجزائري -وكالة ميلة-

ثانيا: قروض الاستثمار

هي القروض التي تستخدم في تمويل إنشاء مشاريع جديدة أو تجديد آلات ومعدات الإنتاج، أو لتقوم المؤسسة بتوسيع نشاطها وتنقسم إلى:

1- **قروض متوسطة الأجل**: تمتد فترة منح هذه القروض بين 2 إلى 7 سنوات حسب حجم المشروع او قيمة القروض الممنوحة وحسب المردودية المتوقعة للمشروع .

2- **قروض طويلة الأجل**: تتراوح مدة هذه القروض بين 7 سنوات و 20 سنة وتمنح ايضا حسب حجم المشروع وتكون موجهة لتمويل المشاريع الضخمة مثل بناء السدود... الخ .

وفيما يلي جدول يبين لنا حجم قروض الاستثمار التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

جدول رقم(10): حجم قروض الاستثمار التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال

2009-2010، الوحدة دج.

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات	1	2
قيمة القروض	25500000	65800000

المصدر: من اعداد الطالبين بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-

نلاحظ من خلال الجدول أن القرض الشعبي الجزائري - وكالة ميلة- قدم قروض استثمار بمبالغ

ضخمة خلال سنة 2010.

المطلب الرابع : التحليل الإحصائي لتمويل القرض الشعبي الجزائري - وكالة ميلة-

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في هذا المطلب نتوصل إلى تحليل إحصائي لمساهمة القرض الشعبي الجزائري في تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وكيفية توزيع القروض التي يقدمها.

أولا: حسب عدد المؤسسات فان القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- قد مول عدد من المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة حسب الجدول التالي:

جدول رقم (11): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-

وكالة ميلة - خلال 2009-2010

السنة	2009	2010
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة	2533	1948
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة-	29	17
نسبة مساهمة القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1.144	0.872

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على معطيات وأبحاث.

من خلال الجدول نلاحظ إن هذه المساهمة عموما تعتبر ضعيفة بل أنها تكاد تكون منعدمة، ولعل أهم أسباب ضعف هذه النسبة هو إجمام القرض الشعبي الجزائري عن تمويل قطاع الفلاحة، مثلما هو الحال بالنسبة لباقي البنوك خاصة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR الذي ينشط كثيرا في تمويل هذا القطاع.

ثانيا: حسب قطاعات النشاط فان القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- قد مول عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نوضحها في الجدول التالي:

جدول رقم(12): المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة

ميلة- حسب قطاعات النشاط خلال 2009-2010.

قطاع النشاط	2009	2010
السكن	12	16
الصحة	15	13
الصناعة	0	2
النقل	10	14
البناء	7	4
السياحة	0	0
المجموع	52	33

المصدر: من إعداد الطالبات بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-.
يعتبر قطاع السكن، الصحة، والنقل من أكثر القطاعات الممولة من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة-.

ثالثا: حسب طبيعة القروض الممنوحة فان القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- قد قدم منح القروض الموضحة في الجدول التالي:

جدول رقم(13): توزيع القروض التي منحها القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة القرض خلال 2009-2010

السنة	2009	2010
قروض الاستغلال	19	22
قروض الاستثمار	8	7
تشغيل الشباب	28	34
المجموع	55	66

المصدر: : من إعداد الطالبتين بناء على معطيات مقدمة من طرف القرض الشعبي الجزائري -وكالة ميلة-.
من خلال الجدول نلاحظ نقص في تقديم القروض الموجهة للاستثمار من طرف القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة-.

خلاصة الفصل:

من خلال قيامنا بدراسة حالة القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- الذي ارتأينا انه محل دراستنا كونه المتخصص في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعد تقييم أدائه التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة توصلنا إلى انه لا يساهم مساهمة فعالة في تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة وهذا ما جعلنا نفترض انه ليس الممول الوحيد لهذه المؤسسات إذ لا بد أن تحصل على تمويلات من مصادر أخرى.

خاتمة

الخاتمة:

إن ما توصلنا إليه من خلال هذه الدراسة هو الجدل الكبير القائم حول تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع ذلك إلى إختلاف درجة النمو الاقتصادي للدول وطبيعة النشاطات الاقتصادية إضافة إلى تعدد فروع النشاط في نفس البلد، مما جعل دول العالم تتخذ معايير مختلفة في تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، ومن جهة أخرى توصلنا إلى أهم الخصائص والأشكال التي تميز هذه المؤسسات عن المؤسسات الكبيرة ناهيك عن الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات دول العالم، والتي من بينها الجزائر حيث عرفت تطورا ملحوظا في هذا القطاع فقد ساهمت هذه الأخيرة وبشكل كبير في التنمية الاقتصادية والاجتماعية معا خاصة في الآونة الأخيرة . أصبح موضوع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي يلقي اهتماما متزايدا من طرف المنظمات الدولية والمحلية، فضلا عن اهتمام الباحثين الاقتصاديين بها، باعتبارها من أفضل وسائل الإنعاش الاقتصادي، نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية ووسيلة إيجابية لفتح آفاق العمل من خلال توفير مناصب الشغل وخلق الثروة وبإمكانها رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق . وهناك فرق شاسع بين المؤسسة الأوروبية التي تشغل 250 عامل ومؤسسات الصناعات التقليدية في الدول النامية، وذلك باعتبار البلدان النامية تعاني من مشكلة البطالة بصورة حادة، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما في التخفيف من حدتها، ورغم تطور وسائل التمويل إلا أنها لم تستطع بعد الوصول إلى إنهاء المشاكل المطروحة على مستوى تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعرقل نشاطها ومساها الإنتاجي ولهذا قامت الدولة بتدعيم هذا القطاع ووضع آفاق مستقبلية واعدة من أجل النهوض بها وتدعيم الاقتصاد الجزائري خاصة مع الظروف الاقتصادية التي ستقبل عليها الجزائر مستقبلا.

نتائج الدراسة:

- مساهمة القرض الشعبي الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر ضعيفة نوعا ما.
- لايعرض القرض الشعبي الجزائري-وكالة ميلة- صيغ تمويل مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحد ذاتها رغم الأهمية البالغة لهته المؤسسات وكونه المتخصص في تمويلها.
- يشترط القرض الشعبي الجزائري على قروضه ضمانات عينية بنسب عالية وهذا ما يشكل عائقا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- استخدام البنك لأساليب تمويل تقليدية وافتقارها لآليات التمويل المستحدثة
- تفضل البنوك تقديم تمويلات قصيرة الأجل ونقص التمويلات طويلة الأجل

- تعرف مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجموعة من العراقيل تحول دون تنمية وترقية هذا القطاع، وتحقيقه للأهداف المسطرة .

التوصيات :

- تطوير الجهاز المصرفي و استحداث آليات تمويل جديدة تتماشى ومتطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تشجيع إنشاء مؤسسات رأس المال المخاطر .
- تشجيع إنشاء مؤسسات متخصصة في عمليات التمويل التاجيري .
- العمل على جلب فرص شراكة اكبر لتمويل هذه المؤسسات خاصة في إطار برنامج الشراكة الأورو متوسطية.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب

1. أحمد بوراس، تمويل المؤسسات الاقتصادية، دار العلوم، عنابه، الجزائر، ط1، 2008.
2. احمد سعد عبد اللطيف، التأجير التمويلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2000.
3. بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الراجحة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2009.
4. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر، ط 1، الأردن 2002.
5. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر، ط 1، الأردن، 2002.
6. جميل احمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، ط2000، 1.
7. جميل احمد توفيق، علي شريف بقة، الإدارة المالية، دار الجامعة، بيروت، ط 1، 1998.
- الحاج الطارق، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط2002، 1.
8. جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة و المتوسطة، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط2000، 1.
9. الحجازي عبيد، على أحمد، مصادر التمويل دار النهضة، بيروت، لبنان، ط1، 2011.
10. حسين علي خربوش، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1999، 1.
11. رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و مشكلات تمويلها، ايتراك للنشر والتوزيع، ط1، 2008.
12. سعاد نائف برنو طي، إدارة الأعمال الصغيرة -أبعاد للريادة- ، دار وائل للنشر ، عمان، الأردن، ط1، 2005.
13. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية التطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، ط1، س2000.

14. ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاديات السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003.
15. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
16. عبد الباسط وفاء، رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة، الأردن، ط1، 2001.
17. عبد الحليم كراجه وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، عمان، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 1، 2000.
18. عبد الرزاق رحيم جدي الهيثي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق دار أسامة للنشر، عمان، الأردن، ط1، 1998.
19. عبد الغفار عبد السلام واخزون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2001.
20. عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر، ط1، عمان، الأردن، 1999.
21. عدنان هاشم رحيم سمراني، الإدارة المالية، منهج تحليلي شامل الجامعة المفتوحة، 1997.
22. عرفان تقي الحسيني، التمويل الدولي، عمان، دار المجدلاوي، للنشر، ط1، سنة 1999.
23. فريد النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، مؤسسات شباب الجامعة الإسكندرية، ط1، 1999.
24. لعجوز حسين، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية و البنوك الكلاسيكية، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، ط1، 2009.
25. لبيت عبد الله القهويوي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، عمان، ط1، 2014.
26. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للطبع و النشر، ط 1، عمان، الأردن، 2004.
27. محمد احمد الحضيرى، البنوك الإسلامية، الدار العربية للصحافة و الطباعة والنشر، ط1، 1999.
28. محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط1، 1999.

29. محمد مفلح عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة مجمع العربي للنشر والتوزيع، ط1، 2006.
30. محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، ط1، القاهرة، مصر، 2003.
31. مشال لبيان الشرتوني، الوجيز في الدراسات المصرفية والتجارية، طرابلس- ط1، 2000.
32. مصطفى نهال فريد، مبادئ وأساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية الجديدة للنشر الإسكندرية، ط1، 2003.
33. منير إبراهيم الهندي، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، مركز الدالتا للطباعة الإسكندرية، ط1، 1999.
34. نادية فوضيل، شركات الأموال في القانون الجزائري، ديوان المطبوعات، الجزائر، 2003.
35. هيثم محمد الأزغي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط1، 2000.

ثانيا: الرسائل و المذكرات الجامعية

1. لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2003-2004.
2. زويته محمد الصالح، اثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قسم علوم التسيير تخصص نقود مالية جامعة الجزائر 2006/2007.
3. -فيروز فيلاي، سياسات منح القروض وأثرها على تمويل الاستثمارات، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، 2003.
4. -لزهر العابد، إشكالية تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2012-2013.

ثالثا: الدورات والمجالات العلمية:

1. إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر 25-28 ماي، 2003.
2. عبد الرحمان يسري احمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة السعودية، ط1، 1995.
3. عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاغواط الجزائر، 8-9 افريل، 2002.
4. فريدة لرقط، زينب بوقاعة، كافية بوروية، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.
5. كمال قاسمي، معوقات تاهييل نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، العدد 17 المجلد 2، 2008.
6. محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، دراسة تطبيقية على المصرف الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 2002.
7. منصور بن عمارة، المؤسسات المصغرة ودور البنوك في تمويلها، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية سطيف، الجزائر، 25-28 ماي، 2003.

رابعا: الملتقيات:

- 1- سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية، بحت مقدم إلى الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية ، التجارية وعلوم التسيير، 2011.
- 2- زغيبب شهرزاد، عيساوي، المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر-واقع وآفاق- الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل، 2002.

خامسا:المراسيم و الأوامر:

- 12 -المادة 5-6-7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، المؤرخ في ديسمبر 2001.

الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



ولاية : ميلة
فرع : ميلة
ملحقة : ميلة

شهادة رقم: 430100018/2015

شهادة التأهيل للاستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب
التمويل الثلاثي.

تعريف المؤسسة :

اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة :
عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي) :
البلدية : ميلة
الشكل القانوني : شخصية طبيعية
النشاط : مرصص متنقل

تعريف صاحب أو أصحاب المشروع :

الاستثمار المنجز من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المبين أدناه:

صاحب المشروع 1 :

اللقب :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : 1994/03/17 مكان الازدياد - البلدية : سيدي خليفة الولاية : ميلة
العنوان : حي سيدي الصغير رقم 22 ، ميلة ، ميلة

صاحب المشروع 2 :

اللقب :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : مكان الازدياد - البلدية :
العنوان : الولاية :

صاحب المشروع 3 :

اللقب :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : مكان الازدياد - البلدية :
العنوان : الولاية :

صاحب المشروع 4 :

ملحق 3

Nom : **hamoud**

mila le : 01/03/2015

Prenom : **HOUST**

Adresse : Sidi seghair

GG

A monsieur le directeur du CPA MILA

OBJET : demande d'un crédit bancaire .

J'ai l'honneur de venir par la présente vous demander de bien
Vouloir m'accorder un crédit bancaire montant ,de **1923000,00 DA**
Pour me permettant la création d'une micro entreprise :

PLOMBIER AMBULANT

Dans le cadre du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes .

Dans l'attente d'une suite que j'espère favorable , je vous pris
monsieur

Le directeur d'agrèer l'expression de mes salutations les plus
distinguées ,

L'intéresse





الديمقراطية الشعبية الجمهورية الجزائرية
وزارة العمل و التشغيل و الضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

PLAN D'AFFAIRES PHASE CREATION

DATE D'ETABLISSEMENT DU PLAN D'AFFAIRES	MILA	01/03/2015	DATE DE DEPOT DU DOSSIER	MILA	18/01/2015
ANTENNE DE :	MILA		ANNEXE DE :	MILA	
N° DOSSIER (site3)	43010017316		NOM/RAISON	HAMOUD MOUNSF	
INTITULE DU PROJET :	PLOMBIER AMBULANT		SOCIALE		
FORME JURIDIQUE :	PERSONNE PHYSIQUE		SECTEUR D'ACTIVITE :	SERVICES	
SECTEUR D'ACTIVITE :	NON		ZONE PRIORITAIRE	NON	
SECTEUR PRIORITAIRE	NON		TYPE DE FINANCEMENT	TRIANGULAIRE	

Prénom et nom de l'accompagnateur:

مورق قاسم
مورق قاسم

ملحق -4-

Zone :
 * Zone 1 : Zone normale
 * Zone 2 : Zone à promouvoir

Type de financement:
 * Triangulaire
 * Mixte

1
2

(D) ETUDE FINANCIERE

(D.1) Structure de l'investissement:

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
Frais de la location		0,00
Frais préliminaires	169 473,39	169 473,39
Cotisation fonds de garantie	40 394,39	
Assurances	99 079,00	
Autres frais	30 000,00	
Equipements de production	474 648,00	474 648,00
Equipements locaux	474 648,00	
Equipements importés	0,00	0,00
Cheptel		
Materiels roulants	1 953 900,00	1 953 900,00
Aménagements	0,00	0,00
Outillages	0,00	0,00
Mobilier de bureau	0,00	0,00
Materiels informatiques	0,00	0,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autres impôts et taxes	90 000,00	90 000,00
Frais d'installation	0,00	0,00
Frais de transport	0,00	
Montage et essais	0,00	
Fonds de roulement	59 896,00	59 896,00
Autres1	0,00	0,00
Autres2	0,00	0,00
TOTAL	2 747 917,39	2 747 917,39

N° Dossier : 43010017316

Raison sociale

Gérant :

Activité : PLOMBIER AMBULANT

Montant des équipements importés en DA	Cours de conversion relevé le		Montant en DA
	Montant Equip	Cours Devise en DA	
	0,00	0,00	0,00

(D.2) Structure de Financement:

Rubrique	Taux Particip.	Montant
Apport personnel	1%	27 479,17
Numéraires		27 479,17
Nature		0,00
PNR Classique	29%	796 896,04
PNR LO		0,00
PNR VA		0,00
Crédit Bancaire	70%	1 923 542,17
TOTAL	100%	2 747 917,39

(D.3) Tableau d'amortissement du crédit Bancaire:

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	Année 8
Montant du crédit	1 923 542,17							
Durée du crédit	8,00							
Taux d'intérêt bancaire	5,5%							
Taux de bonification	100%							
Taux d'intérêt réel	0,00%							
Rubrique								
Principal	0,00	0,00	0,00	384 708,43	384 708,43	384 708,43	384 708,43	384 708,43
Reste à rembourser (encours)	1 923 542,17	1 923 542,17	1 923 542,17	1 923 542,17	1 538 833,74	1 154 125,30	769 416,87	384 708,43
Intérêts Bancaires bonifiés	0,00	105 794,82	105 794,82	105 794,82	84 635,86	63 476,89	42 317,93	21 158,96
Cotisation au FG	6 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40	5 385,92	4 039,44	2 692,96	1 346,48
Cotisation à verser	40 394,39							

43010017316

N°T :
 Date :
 Nom du Gérant :
 PLOMBIER AMBULANT

(D.5) TCR PREVISIONNELS

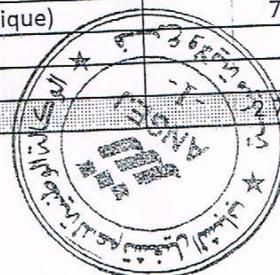
	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8
Marchandises								
disconsommées	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quote	898 560,00	988 416,00	1 087 257,60	1 195 983,36	1 315 581,70	1 447 139,87	1 591 853,85	1 751 039,24
don vendue	748 800,00	823 680,00	906 048,00	996 652,80	1 096 318,08	1 205 949,89	1 326 544,88	1 459 199,36
ons fournies	345 000,00	362 250,00	380 362,50	399 380,63	419 349,66	440 317,14	462 333,00	485 449,65
et fournitures consom,	91 500,00	95 160,00	98 966,40	102 925,06	107 042,06	111 323,74	115 776,69	120 407,76
sport	500,00	520,00	540,80	562,43	584,93	608,33	632,66	657,97
ts charges locatives	11 000,00	11 440,00	11 897,60	12 373,50	12 868,44	13 383,18	13 918,51	14 475,25
ction et réparation	50 000,00	52 000,00	54 080,00	56 243,20	58 492,93	60 832,65	63 265,95	65 796,59
es services	30 000,00	31 200,00	32 448,00	33 745,92	35 095,76	36 499,59	37 959,57	39 477,95
Valeur ajoutée	1 210 860,00	1 354 686,00	1 513 976,70	1 690 330,48	1 885 508,06	2 101 448,87	2 340 289,04	2 604 381,20
ersonne:	483 840,00	493 516,80	503 387,14	513 454,88	523 723,98	534 198,46	544 882,42	555 780,07
ivers	135 811,40	95 903,50	86 986,39	78 960,99	70 391,65	62 544,60	55 347,60	47 389,18
urances	99 079,00	89 171,10	80 253,99	72 228,59	65 005,73	58 505,16	52 654,64	47 389,18
res frais	36 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40	6 732,40
it de douanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
issements	481 139,48	481 139,48	481 139,48	481 139,48	481 139,48	481 139,48	481 139,48	481 139,48
Charges d'exploitation	1 100 790,87	1 070 559,77	1 071 513,00	1 073 555,34	1 075 255,10	1 077 882,53	1 081 369,50	1 085 655,21
RBE	110 069,13	284 126,23	442 463,70	616 775,13	810 252,96	1 023 566,34	1 258 919,54	1 518 725,99
IFU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
R.net d'exploitation	1 100 860,00	284 126,23	442 463,70	616 775,13	810 252,96	1 023 566,34	1 258 919,54	1 518 725,99
flow cumulés	591 208,80	765 265,70	923 603,18	1 067 075,85	1 250 879,79	1 453 527,50	1 677 113,04	1 923 929,17
flow actualisés	591 208,80	1 356 474,30	2 280 077,48	3 347 153,34	4 598 033,12	6 051 560,63	7 728 673,67	9 652 602,83
YAN	4 536 727,04	6 668 412,70	7 533 935,31	8 148 067,06	8 914 860,00	9 831 345,02	10 863 345,02	11 994 734,91



Dossier :	43010017316
Raison sociale	HAMOUD MOUNSIF
Nom et Prénom du Gérant :	HAMOUD MOUNSIF
Activité :	PLOMBIER AMBULANT

(D.4) BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
		1- FONDS PROPRES	27 479,17
2- INVESTISSEMENT			
Frais Préliminaires	169 473,39		
Equipements de production	474 648,00		
Outillages	0,00		
Materiel Roulant	1 953 900,00		
Matriels de bureau	0,00		
Materiels informatiques	0,00		
Aménagement	0,00		
Autres	90 000,00		
3- STOCKS			
Matieres et Fournit	0,00		
4- CREANCES		5- DETTES D'INVESTISSEMENT	1 923 542,17
Caisse et banque	59 896,00	Emprunts bancaires(CMT)	796 896,04
Frais de la location	0,00	Autres emprunts (PNR Classique)	0,00
		Autres emprunts (PNR LO)	0,00
		Autres emprunts (PNR VA)	0,00
TOTAL	2 747 917,39	TOTAL	2 747 917,39



N° Dossier : 43010017316
 Raison sociale :
 Nom et Prénom du Gérant :
 Activité : PROMIÈRE AMBULANT

Bilan Prévisionnels

	1er année		2 ème année		3 ème Année		4 ème année	
	BRUT	AMORT	BRUT	AMORT	BRUT	AMORT	BRUT	AMORT
ACTIF								
Investissements	2 688 021,39	481 139,48	2 206 881,91	2 688 021,39	662 278,95	1 725 742,43	2 688 021,39	1 443 418,43
Préliminaires	169 473,39	33 894,68	135 578,71	169 473,39	67 789,35	101 684,03	169 473,39	135 578,71
Éléments de Production	564 648,00	56 464,80	508 183,20	564 648,00	112 929,60	451 718,40	564 648,00	0,00
Autres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations	1 953 900,00	390 780,00	1 563 120,00	1 953 900,00	781 560,00	1 172 340,00	1 953 900,00	1 172 340,00
Immobilisations Roulant	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Terreils de bureau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Terreils informatiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aménagement	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Stocks								
Attreiles et fournil			651 104,60			1 306 301,18		
Équipements			195 331,38			391 890,35		
Équipements			455 773,22			914 410,83		
Équipements			0,00			0,00		
Frais de location			2 857 986,51			3 032 043,61		
PASSIF								
FONDS PROPRES			27 479,17			27 479,17		
Résultat en Inst. D affect.								
DETTES D'INVESTISS			1 923 542,17			1 923 542,17		
Emprunts bancaires			796 896,04			796 896,04		
Autres emprunts (ANSEI)								
Dettes fournisseurs								
Dettes à court terme			0,00			0,00		
Détermination pour compte			110 069,13			284 126,23		
Dettes d'exploitation								
RÉSULTATS						3 032 043,61		
TOTAL								



-5- ملحق

GROUPE D'EXPLOITATION DE CNE
AGENCE DE MILA 333

MILA LE 21/05/2015

DESTINATAIRE

**GROUPE D'EXPLOITATION
DE CONSTANTINE
SCE CREDIT**

OBJET : Dossier de crédit (ANSEJ) .
AFFAIRE : ██████████
ACTIVITE: Plombier ambulant.

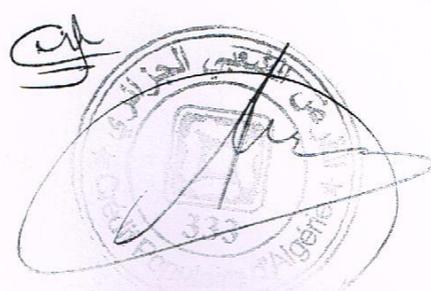
Nous vous prions de trouver ci-joint le dossier de crédit de la relation citée en objet.

Pièces jointes :

<input checked="" type="checkbox"/>	Demande de crédit .
<input checked="" type="checkbox"/>	Attestation d'éligibilité ANSEJ.
<input checked="" type="checkbox"/>	Etude technico - économique.
<input checked="" type="checkbox"/>	Bilans prévisionnels.
<input checked="" type="checkbox"/>	Facture(s) proforma + devis d'assurance .
<input checked="" type="checkbox"/>	Inter 36.
<input checked="" type="checkbox"/>	Autres documents (Lettre recommandée + accusé de réception pour confirmation d'adresse, acte de naissance, pièce d'identité, certificat de résidence, qualification).

Cordiales salutations .

REF : AA/BN/N° 1188 /2015.



SECTEUR PRIVE

GRUPE D'EXPLOITATION DE CNE :
AGENCE : MILA 333

ETUDE DE CREDIT
SUPPORT NORMALISE

CONDITION
TR+

N° DE COMPTE:

X Nelle demande Renouvellement

DATE D'OUVERTURE:

NOM OU RAISON SOCIALE:
ADRESSE EXACTE : Cité Sidi Seghier, Mila, W. MILA.
ACTIVITE (PRECISE): Plombier ambulant.
FORME JURIDIQUE : AFFAIRE PERSONNELLE.
PRINCIPAUX ASSOCIES:

CREDITS DEMANDES (en milliers de dinars)						
	ECHUS		SOLLICITES		ENGT AU 21/05/15	GARANTIES NATURE
	Montant	Ech.	Montant KDA	Ech.		
CREDITS DIRECTS					Néant	HYPOTHEQUE 1er RANG NANTISSEMENT FONDS DECOMMERCE MATERIEL BON DE CAISSE MARCHANDISES GAGE /V MARCHE PUBLIC CAUTIONS / AVALS Gérant /ASSOCIES / DG TIERS SOLVABLES DELEG.ASSURANCE INCENDIE VIE ASS TR ASS M.P.
CMT / ANSEJ			1 923			
CREDITS PAR SIGNATURES						
TOTAUX			1923		Néant	
ENCOURS BANQUES						L.C.A CREANCES LETTRE DE FUSION PROVISIONS DIVERSES
CREDITS DIRECTS						
CREDITS / SIGNATURES						

POSITIONS DECADAIRES DU COMPTE (EN MILLIERS DE DINARS)

	NOUVEAU	COMPTE				PERIODES				
						ESCPTÉ				
						CMT				

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

MILA LE 21/05/2015

GRUPE D'EXPLOITATION DE CNE :
 AGENCE : MILA 333

SECTEUR PRIVE
ETUDE DE CREDIT SUPPORT NORMALISE
X Nelle demande Renouvellement

CONDITION
 TR+

N° DE COMPTE:
 DATE D'OUVERTURE:

NOM OU RAISON SOCIALE: XXXXXXXXXX
 ADRESSE EXACTE : Cité Sidi Seghier, Mila, W. MILA.
 ACTIVITE (PRECISE): Plombier ambulant.
 FORME JURIDIQUE : AFFAIRE PERSONNELLE.
 PRINCIPAUX ASSOCIES:

CREDITS DEMANDES (en milliers de dinars)						
	ECHUS		SOLLICITES		ENGT AU 21/05/15	GARANTIES NATURE
	Montant	Ech.	Montant KDA	Ech.		
CREDITS DIRECTS CMT / ANSEJ			1 923		Néant	HYPOTHEQUE 1er RANG
						NANTISSEMENT
						FONDS DECOMMERCE
						MATERIEL x
						BON DE CAISSE
						MARCHANDISES
						GAGE /V x
						MARCHE PUBLIC
						CAUTIONS / AVALS
						Gérant /ASSOCIES / DG
						TIERS SOLVABLES
						DELEG.ASSURANCE
						INCENDIE
						VIE
						ASS TR x
						ASS M.P. x
TOTAUX			1923		Néant	
ENCOURS BANQUES						L.C.A CREANCES
CREDITS DIRECTS						LETTRE DE FUSION
CREDITS / SIGNATURES						PROVISIONS DIVERSES

POSITIONS DECAIRES DU COMPTE (EN MILLIERS DE DINARS)										
				PERIODES						
				10						
				20						
				30						
NOUVEAU COMPTE				NOUVEAU COMPTE						
				ESCPTÉ						
				CMT						

DEPOUILLEMENT DE BILAN

(en milliers de dinars)

POSTES D'ACTIF	N	N+1	N+2	POSTES DU PASSIF	N	N+1	N+2
VALEURS INCORPORELLES	169	169	169	FONDS SOCIAL OU PERSONNEL	27	27	27
TERRAINS + BATIMENTS				RESERVES /PROVISIONS P/PERTES			
MATERIEL ET OUTILLAGE	564	564	564	BENEFICES ANTERIEURS			
MATERIEL DE TRANSPORT	1953	1953	1953	BENEF.EXERCICE(A REPORTER)	110	284	440
AUTRES IMMOBILISATIONS				(13)TOTAL DES FONDS PROPRES	137	311	465
(1) TOTAL DES IMMOB.BRUTES	2686	2686	2686	DETTES D'INVESTISSEMENT	796	796	796
(2) TOTAL AMORTIS.(-)	481	962	1443	DETTES ENVERS LES ASSOCIES			
(3) TOTAL IMMOB.NETTES(1-2)	2205	1724	1243	CREDIT A MOYEN TERME	1 923	1923	1923
CAUTIONNEMENTS VERSES				PART DECOUV.GARANTI PAR BDC			
CREANCES SUR ASSOCIES				(14)TOTAL DES FONDS D'EMPRUNT	2719	2719	2719
CREANCES A PLUS D'UN AN				(15) FONDS PERM.BRUTS (13+14)	2856	3030	3185
(4)TOTAL DES V.T.I.				NON VALEURS (PERTES,FRAIS ETS) -			
(5) TOTAL ACTIF IMMOB.(3+4)	2205	1724	1243	(16) FONDS PERM. NETS	2856	3030	3185
(6) FONDS DE ROULEMENT +	651	1306	1945	(6) FONDS DE ROULEMENT -			
MARCH.OU MAT.ET FOURN.				(17)DETTES DE STOCKS;AVANCES			
PRODUITS FINIS				FURNISSEURS , EFFETS A PAYER			
TRAVAUX EN COURS				AVANCES ET ACOMPTES CLIENTS			
(7) TOTAL VALEURS EXPLOIT.				(18) CREANCES PRIVILEGIES			
AVANCES AU FOURNISSEURS				DETENTION POUR COMPTE			
CLIENTS , FACTURES A ETABLIR				IMPOTS D ' EXPLOITATION DUS			
EFFETS A RECOUVRER				AUTRES (ORGANISMES SOC. PERS.)			
AVANCES POUR COMPTE				(19)AUT.DETTES A MOINS D'UN AN			
AVANCES D'EXPLOITATION				(20) BENEFICES A DISTRIBUER			
(8) TOTAL DES CREANCES				(DE L' EXERCICE)			
(9) ACTIF CIRC.A FINANCER(7+8)				(21) PASSIF CIRC. FINANCIER (17+18+19+20)			
(10) B.F.R. POSITIF (9-21)				(10) B.F.R. NEGATIF (21 - 9)			
BANQUE + CCP	455	914	1362	AVANCES BANCAIRES (C C T)			
CAISSE	196	392	583	EFFETS FINAN . (TOMBEES CMT)			
(11) TOTAL DES DISPONIBILITES	651	1306	1945	(22) TOTAL DETTES FINANCIERES			
(12) TOTAL DES ACTIFS CIRCULANTS (9+11)	651	1306	1945	(23) TOTAL DES DETTES A COURT TERME (21 +22)			

PRINCIPAUX RATIOS

STRUCTURE							
FR *360/CA - Nbre . DE JOURS =	130	237	321	SOLVABILITE FINALE			
				FONDS ENGAGES / TOTAL DETTES	0,05	0,11	0,17
				RENTABILITE			
BFR *360/CA - Nbre . DE JOURS =	#####	#####	#####	RESULTATS NETS/FP +C/C+BDC Nt	0,80	0,91	0,94
				RESULTATS NETS/ CA =	0,06	0,14	0,20

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	EXERCICE EN COURS	PREVISIONS DE CLOTURE
RESERVES DE MARCHANDISES					
PRODUCTION VENDUE	898	988	1087		
PROVISIONS FOURNIES	0	0	0		
VALORISATION / TTC	898	988	1087	0	0
MOVEMENT CONFIE					
MOVEMENT / CA	0%	0%	0%	#DIV/0!	#DIV/0!

DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT ET PROVISIONS

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	EXERCICE EN COURS
	481	481	481	

RESULTATS NETS EXERCICES

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	EXERCICE EN COURS
RESULTATS NETS	110	284	442	
CASH FLOW	591	765	923	

I STRUCTURE FINANCIERE

PASSEE : Causes des variations des postes (supérieur à 20 % par an)
 Structure équilibrée ou déséquilibrée - Déséquilibre conjoncturel ou structurel

PREVISIONNELLE : Amélioration ou aggravation en fonction de l'autofinancement attendu et des variations des immobilisations des capitaux permanents .

L'affaire présente une évolution positive de son équilibre structurel , en effet les FDR positifs dégagés durant les 03 exercices de référence .
 le crédit sollicité représente un soutien pour le démarrage de cette activité , et permet sans doute un développement appréciable de son C A .

II ACTIVITE

PASSEE : Causes des variations (Outils de production , productivité , qualité des produits ou services , prix ,etc ...

PREVISIONNELLE : Carnet de commande , concurrence , nouvelles capacités matérielles et techniques approvisionnement , conjoncture , etc ...

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	EXERCICE EN COURS	PREVISION CLOTURE	SITUATION STOCKS (moins de 3 mois) au
VENTE DE MARCHANDISES						MARCHANDISES
PRODUCTION VENDUE	898	988	1087			MATIERES PREMIERES
PRESTATIONS FOURNIES	0	0	0			PRODUITS EN COURS
TOTAL CA / TTC						PRODUITS FINIS
						EMBALLAGES
MOUVEMENT CONFIEE						POUR LE ETS DE TRAVAUX PUBLICS
						TRAV. REST. A EXECUTER
% MOUVEMENT / CA						NOUVEAUX MARCHES

Objet du crédit:

FINANCEMENT STOCKS CREANCES X IMMOBILISATIONS AUTRES FINANCEMENTS

COMMENTAIRES:

[REDACTED] nous sollicite pour un CMT ANSEJ d'un montant de 1 923 MDA, destiné à financer l'acquisition des équipements nécessaires à la concrétisation de son projet de:

Plombier ambulant.

IV ETUDE DES RISQUES

RISQUE DE MEVENTES , TECHNIQUES , COMMERCIAL (STRUCTUREL OU CONJONCTUREL)
RISQUE FISCAL (A JOUR , EN LITIGE POUR DA DELAI DE PAIEMENT ,
REDRESSEMENT FISCAL , FAIT OU EN COURS - SITUATION VIS A VIS DU PARA-FISCAL.

CONCLUSIONS AT AVIS MOTIVES DES
MEMBRES DU COMITE AGENCE

Chargée d'Etudes - Membre :

[REDACTED] - Membre :

Compte tenu de l'expérience acquise par ce promoteur , Nous sommes favorable pour un CMT/J P à hauteur de 1 923 MDA, durée de 08 ans dont 03 ans de différé .

GARANTIES:

- * NANT SP MAT.
- * GAGE SUR VEHICULE.
- * DELEG ASS MRP.
- * DELEG ASS TR.

Le crédit rentre dans le cadre du dispositif ANSEJ, Il bénéficie des avantages fiscaux, et garantie par le FCMG; Ainsi, nous sommes d'avis favorable pour le financement bancaire à hauteur de 1 923 MDA, représentant 70% du coût global du projet, durée de 08 ans dont 03 ans de différé.

Cet accord est conditionné par le recueil des garanties suivantes:

- * NANT SP MAT.
- * GAGE SUR VEHICULE.
- * DELEG ASS MRP.
- * DELEG ASS TR.

[REDACTED] - Président :

Crédit administré , les facteurs de rentabilité ne sont pas pris en considération .
Dossier pris en charge dans le cadre , et dans les conditions de fonctionnements de la CSVF.

Aussi , nous émettons un avis Favorable pour un CMT/ANSEJ de 1 923 MDA , durée de 08 ans dont 03 ans de différé, subordonné à la fiabilité du fond de garantie concerné.

Garanties :

- * NANT SP MAT.
- * GAGE SUR VEHICULE.
- * DELEG ASS MRP.
- * DELEG ASS TR.