



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

المرجع :/2016

القسم: علوم التسيير

الميدان : العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

الشعبة: علوم التسيير

التخصص : مالية و بنوك

مذكرة بعنوان :

مشاكل تمويل المقاوله في الجزائر

دراسة حالة عينة من المقاولات الخاصة لولاية ميله

مذكرة مكمله لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير تخصص " مالية و بنوك "

إشراف الأستاذ(ة):

إعداد الطالب (ة) :

سميرة خندق

أمال دعاس

لجنة المناقشة :

الصفة	الجامعة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميله-	خير الدين بنون
مناقشا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميله-	فاطمة ساسي
مشرفا ومقررا	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميله-	سميرة خندق

السنة الجامعية: 2015/2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وعرفان

أولا وقبل كل شيء

أحمد وأشكر الله المولى عزوجل الذي من عليا بالصحة والعافية لإنجاز هذا البحث .

أتوجه بالشكر والتقدير إلى مشرفتي الأستاذة خندق سميرة، وإلى كل أساتذة المركز الجامعي ميلة، لما قدموه لي من دعم وتوجيه واهص بالذكر الأساتذة المحكمين .

كما أتقدم بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا البحث المتواضع وتقييمه.

ولا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد لإتمام هذا العمل ولو بكلمة تشجيع.

ونسأل الله أن يجزي الجميع الأجر والمتوبة

أمال

إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى كل عزيز غال على قلبي .
إلى أمي الحنونة أطل الله في عمرها ، إلى أبي الغالي حفظه الله ورعاه وأطل
في عمره، إلى كل إخوتي وأخواتي ، إلى كل العائلة الكريمة، الأقارب، الأصدقاء
والأحباب.

إلى زوجي العزيز وعائلته المحترمة.
إلى كل زميلاتي وزملائي في المركز الجامعي ميلة وأخص بالذكر صديقتي
العزيزات

أمال

الملخص:

تلعب المؤسسات المقاولاتية دورا هاما في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للدول، ورغم دورها المحوري مازالت تعاني من عدة مشاكل وفي مقدمتها مشكل التمويل الذي يعرقل إنشاء وتطوير المؤسسات الخاصة. لقد حاولنا من خلال هذه الدراسة التعرف على أهم العوائق والمشاكل التي يعاني منها المقاول الجزائري في تمويل مؤسسته، وذلك بالتعرض أولا لمفهوم التمويل الخاص بالمؤسسات، أهميته، مصادره وأساليب تمويلها. ثم، تم تسليط الضوء على مفهوم المقاوله بإستعراض أهم النظريات والإسهامات المعرفية الرائدة في هذا المجال، في مقدمتها نظرية كانتيون، شومبيتر و دراكر. أخيرا، قمنا بدراسة ميدانية لعينة من المقاولات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميله. من أجل تحقيق أهداف الدراسة تم تصميم استبيان مكون من 30 فقرة حيث تم توزيعه على عينة تتكون من 45 مؤسسة خاصة في ولاية ميله، استرد منها 40 استبيان صالح للتفريغ والتحليل. خضعت البيانات المجمعة للمعالجة الإحصائية باستخدام برنامج SPSS22 وقد توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج أبرزها أن أهم مشكل يواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة في تمويلها من المصادر الرسمية هو طول المدة اللازمة لحصول المقاول على قرض بنكي وكذا الضمانات والشروط المجحفة لقاء منح القروض بالإضافة إلى مراعاة المقاولين الجانب الديني في ذلك والمتمثل في تحريم الفائدة.

الكلمات المفتاحية: التمويل، المقاوله.

Résumé :

L'entrepreneuriat joue un rôle intrinsèque dans le développement économique et social des pays. Malgré son importance, l'entrepreneur algérien continue à affronter des obstacles qui entravent son activité et principalement le problème de financement de son entreprise. Nous avons tenté à travers cette étude de déterminer les principales barrières auxquelles se heurte l'entrepreneur algérien dans le financement de son activité entrepreneuriale. Dans un premier temps, nous avons cité les principales sources de financement pour l'entreprise et leur importance. Ensuite, nous avons abordé les grandes théories de l'entrepreneuriat comme celles de Cantillon Schumpeter, et Drucker. Finalement, nous avons procédé à une enquête sur le terrain via un questionnaire que nous avons distribué sur un échantillon de 45 entreprises au niveau de la wilaya de Mila. Sur les 45 entreprises, 40 ont rempli les questionnaires. Après le dépouillement du questionnaire à l'aide du programme SPSS22, nous avons constaté que le problème principal de financement réside dans le délai d'obtention d'un emprunt bancaire, qui s'avère long, vient ensuite les garanties et les conditions de cet emprunt et enfin la culture religieuse des entrepreneurs qui les dissuade de contracter un crédit bancaire, à cause de l'intérêt.

Les mots clés : le financement, l'entrepreneuriat.

قائمة المختصرات

الاختصار	الشرح باللغة العربية
TVA	الرسم على القيمة المضافة
CNAC	الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة
FGAR	صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
ASI	مبادرة المؤسسات المبتكرة الجزائرية
CNC	المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
GEM	مرصد المقاول العالمي
OMC	المنظمة العالمية للتجارة
PME	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
IPC	مؤشر إدراك الفساد
PIB	الناتج الداخلي الخام
PNB	الناتج الوطني الإجمالي
ANGEM	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر
ANDI	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
ANDPME	الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
ANSEJ	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
ASPI	وكالة ترقية ودعم الاستثمار

فهرس المحتويات

قائمة المحتويات

شكر و تقدير

إهداء

الملخص

قائمة المختصرات

قائمة المحتويات.....I-IV

قائمة الأشكال.....V

قائمة الجداول.....VI

قائمة الملاحق.....VII

مقدمة عامةأ - ح

الفصل الأول: مدخل عام حول تمويل المؤسسة..... 2 - 36

تمهيد..... 2

المبحث الأول: عموميات عن التمويل..... 3-6

المطلب الأول: مفهوم التمويل و تطوره..... 3

المطلب الثاني: أهمية و أهداف التمويل..... 5

المطلب الثالث: أصناف التمويل..... 5

المطلب الرابع: العوامل المحددة لنوع التمويل..... 6

المبحث الثاني: أساليب التمويل والقيود المتحكمة في إختيارها..... 9-20

المطلب الأول: أسلوب التمويل قصير الأجل 9

المطلب الثاني : أسلوب التمويل متوسط..... 13

المطلب الثالث: أسلوب التمويل طويل الأجل.....	14
المطلب الرابع: الأسس المتحكمة في اختيار مصادر التمويل.....	20
المبحث الثالث: مصادر تمويل المؤسسة الخاصة.....	32-23
المطلب الأول: التمويل الداخلي.....	23
المطلب الثاني: التمويل الخارجي	25
المطلب الثالث: التمويل من القنوات غير الرسمية.....	30
المطلب الرابع: البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات.....	32
خلاصة	36
الفصل الثاني: مدخل عام حول المقولة.....	70-38
تمهيد	38
المبحث الأول: مفاهيم و أساسيات حول المقولة.....	47-39
المطلب الاول: نشأة و تطور المقولة في الفكر الاقتصادي.....	39
المطلب الثاني: تعريف المقولة و مهاراتها.....	41
المطلب الثالث: مستويات المقولة و أنواعها.....	46
المطلب الرابع: الأهمية الإقتصادية والإجتماعية للمشاريع المقاولاتية.....	47
المبحث الثاني: نظريات المقولة.....	55 -50
المطلب الأول: نظرية Richard Cantillon للمقولة.....	50
المطلب الثاني: نظرية التدمير الخلاق لـ Joseph Schumpeter	52
المطلب الثالث: نظرية Peter Drucker للمقولة.....	54
المطلب الرابع: نظرية المؤسسة.....	55
المبحث الثالث: إستراتيجيات المقولة و آليات دعمها.....	64-58

المطلب الأول: إستراتيجيات المقاوله.....	58
المطلب الثاني: معوقات وعراقيل المقاوله.....	63
المطلب الثالث: آليات دعم ومساندة المشروعات المقاولاتية والمبادرات عالميا.....	64..
خلاصة	70
الفصل الثالث: دراسة ميدانية لعينة من المقاولات الخاصة بولاية ميلة.....	72- 114
تمهيد	72
المبحث الأول: واقع المقاولات في الجزائر.....	73- 83
المطلب الأول: نظرة الجزائر للمؤسسات المقاولاتية	73
المطلب الثاني: تطور المقاولات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في الاقتصاد الجزائري.....	74
المطلب الثالث: العوائق المختلفة التي تحول دون ترقية قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....	77.....
المطلب الرابع: الحلول المتخذة والمقترحة لترقية المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	83.....
المبحث الثاني: قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة	89- 91
المطلب الأول: تطور تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة	88.....
المطلب الثاني: تطور عدد مناصب الشغل في المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة	90.....
2014-2015	90.....
المطلب الثالث: توزيع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة.....	91.....
المبحث الثالث: التحليل الإحصائي الإستدلالي لبيانات الإستبيان	94- 111
المطلب الأول: الإطار العام لمنهجية الدراسة التطبيقية	94.....
المطلب الثاني: دراسة الخصائص المتعلقة بعينة الدراسة	97.....
المطلب الثالث: التحليل الوصفي لبيانات الإستبيان	101.....

المطلب الرابع: إختبار الفرضيات	109
خلاصة	112
خاتمة عامة	115-116
نتائج البحث	115
التوصيات المقترحة	115
آفاق البحث	116
قائمة المصادر والمراجع	118-129
الملاحق	131-152

فهرس الأشكال

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1-2	استراتيجيات المقاول	59
1-3	تطور تعداد المقاولات الصغيرة و المتوسطة بولاية ميلة 2010-2014	89
2-3	عدد المقاولات الصغيرة و المتوسطة و عدد عمالها بولاية ميلة لسنة 2014	90
3-3	توزيع المقاولات الصغيرة و المتوسطة الخاصة حسب مجموعات فروع النشاط بولاية ميلة	92
4-3	توزيع تعداد العمال في القطاع الخاص في ولاية ميلة حسب مجموعات فروع النشاط بالولاية 2014	92
5-3	الدائرة النسبية للجنس	97
6-3	الدائرة النسبية للمستوى التعليمي	97
7-3	الدائرة النسبية لأفراد العينة حسب متغير الوظيفة المهنية	98
8-3	الدائرة النسبية للملكية	98
9-3	الدائرة النسبية لأفراد العينة حسب متغير الحجم	99
10-3	تصنيف المقاولات حسب القطاع	99
11-3	تصنيف المقاولات حسب عمرها	100
12-3	الدائرة النسبية حسب مكان تواجدها	100

فهرس الجداول

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	مزايا و عيوب الأوراق التجارية	13
1-2	أنواع المهارات المطلوبة في المقابلة	45
2-2	مهام و أهداف الحدائق العلمية	67
1-3	تطور عدد المقاولات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ما بين 2010-2013	74
2-3	تطور مساهمة قطاع المقاولات الصغيرة و المتوسطة في التشغيل ما بين 2010-2013	75
3-3	تطور مساهمة المقاولات الصغيرة و المتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات ما بين 2007-2011	76
4-3	تطور مساهمة المقاولات الصغيرة و المتوسطة للقطاعين في القيمة المضافة بين 2007-2011	77
5-3	مؤشرات تتعلق بممارسة أنشطة الاستثمار في الجزائر ما بين 2010-2016	78
6-3	النشاط المقاولاتي في الجزائر، المغرب و تونس لسنة 2013	78
7-3	تسجيل حقوق الملكية في الجزائر، المغرب و تونس لسنة 2016	79
8-3	تطور تعداد المقاولات الصغيرة و المتوسطة بولاية ميلة 2010-2015	88
9-3	التطور السنوي لتعداد المقاولات الصغيرة و المتوسطة العمومية والخاصة لولاية ميلة 2013-2014	89
10-3	تطور تعداد العمال في المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة 2013-	90
11-3	2014	91
12-3	تطور تعداد مناصب الشغل حسب فروع النشاط بالولاية ما بين 2010-2014	91
13-3	توزيع المقاولات الصغيرة و المتوسطة حسب مجموعات فروع النشاط 2010-2014	94
14-3	مقياس الإجابات على الفقرات	94
15-3	معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الأول بالدرجة الكلية للمحور	94
16-3	معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الثاني بالدرجة الكلية للمحور	95
17-3	معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الثالث بالدرجة الكلية للمحور	95
18-3	معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الرابع بالدرجة الكلية للمحور	95

95	معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الخامس بالدرجة الكلية للمحور	19-3
97	تصنيف المقاولين عينة الدراسة حسب الجنس	20-3
97	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	21-3
98	مهنة المقاول قبل إنشاء مؤسسته الخاصة	22-3
98	تصنيف المقاولات حسب الملكية	23-3
99	تصنيف المؤسسات المقاولاتية حسب متغير الحجم	24-3
99	تصنيف المؤسسات المقاولاتية حسب القطاع	25-3
100	تصنيف المؤسسات المقاولاتية حسب متغير العمر	26-3
100	تصنيف المؤسسات المقاولاتية حسب مكان تواجدها	27-3
101	مقياس تحليل النتائج	28-3
101	رأي المقاولين عينة الدراسة حول دوافع إنشاء المؤسسة الخاصة	29-3
102	رأي المقاولين عينة الدراسة حول مصادر تمويل المؤسسة الخاصة	30-3
102	رأي المقاولين عينة الدراسة حول أسباب عزوف المقاول عن التمويل الرسمي	31-3
103	رأي المقاولين عينة الدراسة حول دوافع عدم الاقتراض من المصارف الاسلامية	32-3
103	رأي المقاولين عينة الدراسة حول أسباب فشل المشاريع المقاولاتية	33-3
103	إستجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الأول	34-3
104	إستجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الثاني	35-3
106	إستجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الثالث	36-3
107	إستجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الرابع	37-3
107	إستجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الخامس	38-3
108	معامل الالتواء	39-3

فهرس الملاحق

قائمة الملاحق

الرقم	المحتوى	الصفحة
01	إستمارة البحث	131
02	قائمة الأساتذة المحكمين للإستبيان	135
03	ثبات فقرات الإستبيان ككل	135
04	خصائص عينة الدراسة	136
05	حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للمحاور	138
06	معاملات ارتباط بيرسون	147
07	إختبار التوزيع الطبيعي	152

مقدمة عامة

مقدمة

تشكل المشاريع المقاولاتية الصغيرة والمتوسطة مدخلا هاما من مداخل التنمية الاقتصادية، كونها تؤدي دورا هاما في تحقيق النمو الاقتصادي، لذا أصبح الاتجاه السائد اليوم بين دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية هو تحسين مناخ الاستثمار ، والدفع في اتجاه تشجيع المشاريع المقاولاتية والعمل على إيجاد جميع الأطر والمتطلبات لنجاحها وتمويلها، وبما أن التمويل يمثل عصب وشريان الحياة الاقتصادية، لذا فإن كل مشروع يحتاج من أجل سريان نشاطه إلى هذا العنصر الهام، وهو ما جعله يظهر كأحد أبرز القضايا الهامة التي تشغل اهتمام الحكومات وكذا أصحاب المشاريع والمؤسسات، فعملية إنشاء وتطوير المشاريع المقاولاتية تتطلب دراسات عميقة واحترام قواعد معينة من أجل استغلال امثل للموارد المالية ، المادية والبشرية بكل عقلانية وبطريقة رشيدة تمكن من الاستفادة منها ، لذا تعتبر مشكلة التمويل مسألة أساسية كون أن وفرة أو ندرة الموارد ونوعيتها يحدد هامش اتخاذ قرار التمويل من داخل أو خارج المؤسسة.

فالتحولات الاقتصادية العالمية واكبتها تزايد الأهمية النسبية لهذا النوع من القطاعات قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة، وبذلك ازداد الإهتمام حول البحث عن الطرق والسبل الكفيلة لتمويل احتياجاتها وذلك لرفع كفاءتها الانتاجية بغية توسيع مهامها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فالمتتبعين للمقاولات يجدون أنها الوسيلة التنموية الفعالة في الوقت الراهن خلال ما تحققه من أهداف اقتصادية ذات أبعاد اجتماعية، وذلك نتيجة الميزة الأساسية والمتمثلة في قيامها بتنشيط المؤسسات وكذا الهيئات والأفراد وأيضا الإسهام في تجديد المشاريع والمساهمة في خلق فرص عمل جديدة وبالتالي تحقيق معدلات تشغيلية للشباب خاصة وتحقيقها للتكامل الاقتصادي بين مختلف الأحجام الأخرى والدليل على ذلك التجارب العالمية العديدة لمختلف الدول خاصة المتقدمة منها.

1/ تحديد إشكالية البحث:

تعتبر الجزائر حديثة التجربة في هذا النوع من المشاريع المقاولاتية بالمقارنة مع البلدان ذات التوجه الرأسمالي، فرغم الطفرة النفطية التي تمتعت بها الجزائر والإمكانيات التي منحت للشباب الراغب في إنشاء مشاريع مقاولاتية خاصة، إلا أنه لا تزال أمامها مشاكل وقيود كثيرة، وفي صدد ذلك سنحاول الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

ماهي أهم مشاكل تمويل المقاولات الخاصة في الجزائر ؟

ومن خلال التساؤل المحوري تتدرج الأسئلة الفرعية التالية :

- هل يعتمد المقاول بولاية ميله بشكل أساسي على القروض البنكية في تمويل مؤسسته المقاولاتية الخاصة؟

- هل تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم الحواجز أمام لجوء المقاول للتمويل الخارجي؟

- هل تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي؟

2/ فرضيات البحث:

سعيًا للإجابة على التساؤلات انطلقنا من الفرضيات التالية:

الفرضية الفرعية الأولى: يعتمد المقاول بولاية ميله بشكل أساسي على القروض البنكية في تمويل مؤسسته المقاولاتية الخاصة.

الفرضية الفرعية الثانية: تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم الحواجز أمام لجوء المقاول للتمويل الخارجي.

الفرضية الفرعية الثالثة: تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول بولاية ميله عن التمويل الخارجي.

3/ أسباب الدراسة: جاء إختيارنا لهذا الموضوع إنطلاقاً من الدوافع التالية:

دوافع موضوعية:

- تزايد أهمية المقاولات في العالم والدول النامية خاصة منها الجزائر وذلك لإعتبارها أحد الآليات الفعالة التي تخفف من البطالة وتنقص من اعتمادها على الصناعات الاستخراجية في إيراداتها.

- تزايد الاهتمام بها والبحث عن سبل تنميتها وإيجاد حلول لإشكالية التمويل التي تعتبر أحد أهم العراقيل والقيود التي تحول من إنشاء وتطور المقاولات الخاصة.

دوافع ذاتية:

- الرغبة في إضافة مرجع جديد للدارسين والمهتمين بهذا المجال.

- الرغبة الكبيرة في الإطلاع على هذا النوع الجديد من المؤسسات، وذلك لإشباع الفضول حول ما يتم تداوله عن المقولة في الحياة الاجتماعية اليومية.

4/ أهداف البحث:

إن التطرق إلى هذا الموضوع واختياره كان من أجل:

- التعرف على تمويل المؤسسات الخاصة من حيث المفهوم، المصادر والأهمية.

- محاولة تسليط الضوء على موضوع المقولة باستعراض بعض الاسهامات المعرفية المقدمة من طرف العديد من الباحثين.

- إعطاء صورة عن المؤسسات المقاولاتية وأهم المشاكل التي يتعرض لها المقاول الجزائري في تمويل مؤسسته الخاصة.
- التعرف على طبيعة العوائق وعراقيل التمويل التي تشوب قطاع المقاولات وتحد من ميول الأفراد لإنشاء مؤسساتهم المقاولاتية وذلك من خلال البحث في الميدان التطبيقي.
- التوصل إلى بعض النتائج والاقتراحات التي من الممكن أن تساهم في تحسين المحيط العام للمقاولاتية و تسهم في توجيه الأفراد لإنشاء مؤسسات خاصة بهم.
- المساهمة في إخراج البحث العلمي من المحيط الداخلي للجامعة إلى الميدان العلمي الميداني.

5/ أهمية الدراسة:

تكتسب هذه الدراسة أهمية من كون أنها تعالج موضوع مهم، وتكمن أهميته في جانبين هما:

الأهمية العلمية:

تعتبر هذه الدراسة مرجعا للطلبة والمهتمين بالمشاريع المقاولاتية، كما تعتبر إثراء للمكتبة الجامعية بدراسة حول المشاكل والعراقيل التي تواجه المقاول في تمويل مشاريعهم المقاولاتية.

الأهمية العملية:

تكمن أهمية هذه الدراسة من خلال أهمية المؤسسات المقاولاتية الخاصة للبنيان الاقتصادي والاجتماعي للدول والمجتمعات، وما يتطلبه ذلك من توفير التمويل اللازم لقيام تلك المشروعات بدورها التنموي وكذا كونها تجذب انتباه الأفراد والمهتمين إلى مدى أهمية المقاول والمشاريع المقاولاتية ومدى مساهمتها في الرفع من النمو الإقتصادي والإجتماعي للفرد والمجتمع، ناهيك على أنه أهم مصدر يضمن التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلدان وتتجلى أهمية الدراسة في تركزها على المشاكل والعراقيل التي يعاني منها المقاولين في تمويل إنشاء وتطوير مشاريعهم وسبل دعمها وترقيتها. كما تكمن أهميته أيضا في التوصيات التي يمكن أن يقدمها البحث والاستفادة منها في الواقع العملي وإعتبارها كمنطلق لأبحاث أخرى.

6/ صعوبات الدراسة:

فيما يخص الجانب النظري للدراسة فقد تمثلت في صعوبة الحصول على الدراسات السابقة حول الموضوع نظرا لقلتها ومحدوديتها نسبيا في هذا الموضوع مع تناول أغلبها لموضوع المقالة من الناحية الاجتماعية دون التركيز على الجانب الاقتصادي.

أما الجانب التطبيقي فكانت هناك صعوبة الوصول إلى عينة الدراسة الميدانية المتمثلة في المؤسسات المقالة وذلك لتوزيع الاستبيان عليها نظرا لشساعة المنطقة الجغرافية محل الدراسة وكذا عدم توضيح الجدول المقدم من طرف مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة المقاولات المنشأة في الإطار

الخاص والمنشأة في إطار الوكالات الداعمة، بالإضافة إلى طول مدة وإرتفاع تكلفة البحث عنها ، وترجع جل هذه الصعوبات إلى ضيق المدة الممنوحة للدراسة.

7/ منهج الدراسة:

طبيعة الموضوع هي التي تحدد المنهج الواجب إتباعه قصد الإحاطة بأهم جوانب الموضوع، وعلى ذلك إعتدنا في دراستنا على:

- المنهج الوصفي التحليلي: الذي يناسب الجانب النظري للموضوع والذي تم استخلاصه من أهم الكتب والدراسات والمقالات العلمية في المجالات والمداخلات التي طرحت في الملتقيات العلمية وذلك بالتطرق إلى المفاهيم الأساسية المرتبطة بعناصر البحث.
- منهج دراسة الحالة: وذلك بدراسة حالة الجزائر وحالة ولاية ميله خاصة.
- المنهج التحليلي: بالنسبة للجانب التطبيقي حيث تم التعرض لواقع المقاولات والمشاكل التي تواجهها من خلال مسح عن طريق عينة بإستخدام استمارة استقصاء ، وتحليلها إحصائيا بإستعمال برنامج الحزم الإحصائية SPSS.

8/ الدراسات السابقة:

1- دراسة: برجى شهرزاد، إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد - تلمسان، الجزائر، 2012/2011.

تناولت هذه الدراسة إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من خلال التعرف على أحسن المصادر التمويلية لتحقيق النمو الاقتصادي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والخروج من مشاكلها وذلك من خلال معالجة الإشكالية المتمثلة في : ما مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأكثر ملائمة، وكيف يتم تمويلها؟

تمت هذه الدراسة من خلال استخدام المنهجين الوصفي والتحليلي وكذا منهج دراسة الحالة من خلال استعمال أداة المعاينة، المقابلة والاستبيان، وتمثلت عينة الدراسة في 15 مؤسسة صناعية وتجارية، خاصة وعمومية أجابت على الاستبيان الذي تمت صياغته في 17 سؤال، واستخلصت الدراسة مجموعة من النتائج على ان ملاك ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يظهر عليهم التفاؤل التام من الخدمات التمويلية للبنوك وكذا ضعف الاداء البنكي في الاستقبال وتوجيه الخدمات المتنوعة كما لا يظهر عليهم علامات الرضا حتى ولو حصلوا على قروض في نهاية المطاف وذلك راجع لعدة أسباب أهمها يتعلق بمشكل التمويل وأخرى تتعلق بالمحيط الإداري.

تم الإعتماد على هذه الدراسة لما لها من معلومات تخدمني في بحثي حيث أفادتي في بناء الجانب التطبيقي وإعداد إستمارة البحث .

1- دراسة: دباح نادية، دراسة واقع المقاوالاتية في الجزائر وآفاقها (2000-2009)، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011/2012.

حاولت هذه الدراسة الإجابة على التساؤل الجوهرى المالى: هل يمكن تنشيط عملية إنشاء المؤسسات الجديدة في الجزائر من خلال تنمية روح المقاوالاتية، وتنمين الخبرات المكتسبة للأفراد وذلك في ظل الاصلاحات المطبقة من طرف الدولة في مجال دعم وترقية المقاوالاتية؟ هدفت هذه الدراسة إلى محاولة تسليط الضوء على موضوع المقاوالاتية ومحاولة إكتشاف وتحليل بعض الجوانب التي بإمكانها تشجيع المبادرة الفردية وكذا تحديد أهم العقبات التي تشوب المحيط العام للمقاوالاتية. وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج تتمثل أهمها في أنه بالرغم من التأثير الذي تلعبه العوامل الشخصية للمقاول فبعضها ذات تأثير قوي إلا أنه هناك تأثير ملموس لروح المقاوالاتية والمبادرة المرتبطة أساسا بالرغبة في الابتكار والتغيير التي تعتبر عناصر شبه غائبة عند المقاول الجزائري. لذا قامت السلطات الجزائرية بإصلاحات كبيرة تهدف إلى من خلالها إلى توفير الدعم القانوني، المالى، المادي والإستشاري الذي يحتاجه المقاول في نشاطه، إلا أن كل ذلك يبقى غير كافى حيث ما زال المقاول يعاني من العديد من المشاكل التي تمثل عائقا يمنعه من إنشاء مؤسسته أهمها صعوبة الحصول على التمويل الضروري لإنطلاق المؤسسة والأعباء الجبائية التي تنقل كاهل المقاول خاصة في السنوات الأولى من نشاط المؤسسة، عدم حصول المقاول على المرافقة الضرورية، وكذا النقص الكبير في المعلومة وثقل الإجراءات الإدارية الضرورية لإنشاء مؤسسة جديدة، وأفادتني هذه الدراسة في كيفية بناء أسئلة أداة جمع بيانات البحث والمتمثلة في الإستبيان.

2- دراسة: بوزيدي سعاد، المقاولة والتنمية الاقتصادية دراسة حالة المؤسسة المصغرة والصغيرة لولاية تلمسان، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان - الجزائر، 2006/2007.

تعرضت هذه الرسالة إلى أهمية المقاول في الاقتصاد والدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسة المصغرة في خلق فرص عمل جديدة والتخفيف من البطالة وبالتالي التنمية الاقتصادية وعليه فإن إشكالية الدراسة تتعلق بـ ما مدى مساهمة المقاول في نجاح واستمرارية المؤسسة المصغرة في تفعيل دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؟

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج التحليلي الوصفي، المنهج التاريخي، منهج دراسة حالة الجزائر وحالة ولاية تلمسان وكذا المنهج المقارن. ويتكون مجتمع الدراسة من 130 مؤسسة ومقاول صغير تتوزع هذه النسبة على المؤسسات المدعمة من طرف ANSEJ، المؤسسات المصغرة المستقلة ذاتيا والتي تنشط في القطاع الرسمي والمؤسسات المصغرة غير المستقلة والتي تنشط في القطاع غير

الرسمي. توصلت هذه الدراسة إلى أن المكاوول يلعب دورا كبيرا في تسيير وتطوير المؤسسة المصغرة من خلال الخصائص والمزايا التي ينفرد بها عن الأفراد، كما أوضحت الدراسة ان قطاع المؤسسة المصغرة في الجزائر عرف إهمالا كبيرا في العهد الأول ما جعل معظم هذه المؤسسات تأخذ الإطار غير الرسمي، عدم توضيح إطار قطاع المؤسسة المصغرة في الجزائر بصورة دقيقة كما ان نمو المؤسسات المصغرة بكل انواعها تلعب دور كبير في خلق العمل بالولاية، كما توصلت إلى ان المؤسسات المصغرة تواجه العديد من المشاكل كالبيروقراطية، مشكل التمويل، المنافسة الشديدة، ثقل الضرائب...

أفدت هذه الدراسة دراستي في بعض المعلومات التي تخص المكاولة والتي لم استطع الحصول عليها من مصادر اخرى وكذا في بناء أسئلة أداة البحث الاستبيان.

9/ هيكال الدراسة:

بهدف الإلمام بمختلف الجوانب التي يطرحها موضوع الدراسة، قمنا بتقسيم محتوى هذا البحث إلى ثلاثة فصول تسبقهم مقدمة عامة وتليهم خاتمة عامة تحتوي على أهم النتائج والتوصيات. ويمكن توضيح ذلك فيما يلي:

- **الفصل الأول :** والذي جاء تحت عنوان " **التمويل** " وقسم بدوره إلى ثلاثة مباحث، يتضمن المبحث الاول عموميات أساسية عن التمويل، أما المبحث الثاني فيتناول أساليب التمويل والقيود المتحكمة في إختيارها وفي آخر الفصل تم تبيان مختلف مصادر تمويل المؤسسات الخاصة .
- **الفصل الثاني** يأتي بعنوان " **المقاوله** " والذي تضمن بدوره ثلاثة مباحث حيث تتناول صفحات المبحث الأول منه مفاهيم وأساسيات حول المقاوله، أما المبحث الثاني فيتضمن أبرز نظريات المقاوله، وخصص المبحث الثالث لإستراتيجيات المقاوله وآليات دعمها.
- **الفصل الثالث:** والذي يمثل الجانب التطبيقي لهذه الدراسة فجاء تحت عنوان "**الدراسة الميدانية لعينة من المقاولات الخاصة بولاية ميلة**" ، قسم إلى ثلاث مباحث يأتي على رأسهم المبحث الأول ليبين واقع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بصفة عامة، اما المبحث الثاني فتناولت صفحاته قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة، أما المبحث الثالث فتم فيه التحليل الاحصائي الإستدلالي لبيانات الإستبيان.

الفصل الأول:

مدخل عام حول تمويل

المؤسسة

تمهيد :

يحظى موضوع التمويل بأهمية قصوى اليوم، نظرا لاعتباره من أهم الوسائل التي تسهم في نجاح أية مؤسسة على المدى البعيد، كما يعتبر أحد المداخل الرئيسية والهامة- إن لم يكن الأهم- لتحقيق القدرة على التنافس، ومن ثم ضمان البقاء والاستمرارية، حيث زاد الإهتمام بها في الآونة الأخيرة، فإيجاد وسائل لتمويل المشاريع وإمداد المؤسسات بالأموال اللازمة لإنشائها وتوسيعها يعتبر من أساسيات وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، إذ تحتاج المؤسسات إلى أدوات التمويل بأشكالها المختلفة، وهذا من أجل تغطية مختلف إحتياجاتها المالية والتي تختلف بدورها باختلاف المراحل التي تمر بها هذه المؤسسات . ففي المرحلة الأولى (مرحلة الإنطلاق) تحتاج المؤسسة إلى التمويل طويل الأجل لبدء نشاطها وتثبيت أقدامها، وهنا تظهر الحاجة إلى المصادر الداخلية للتمويل والتي تعني في هذه المرحلة المدخرات الفردية المملوكة لأصحاب المؤسسة، أو مدخرات الأقارب، لكن عادة هذه الأموال تكون غير كافية ولهذا تظهر الحاجة للتمويل الخارجي وغالبا ما تلجأ المؤسسات إلى البنوك للحصول على مختلف القروض لتسدي بها ضيقاتها المالية.

فدراسة تمويل المؤسسة تقتضي ضرورة الإحاطة بكل المصادر الضرورية لهذه العملية، وهذا ما سيتم إدراجه في هذا الفصل الذي قسم إلى ثلاثة مباحث كالآتي :

- **المبحث الأول : عموميات عن التمويل؛**
- **المبحث الثاني : أساليب التمويل والأسس المتحكمة في إختيارها؛**
- **المبحث الثالث : مصادر تمويل المؤسسات الخاصة.**

المبحث الأول : عموميات عن التمويل

يعد التمويل من ضروريات خلق وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، إذ تحتاج المؤسسات إلى مصادر وأدوات التمويل بمختلف أشكالها وذلك لتلبية احتياجاتها المالية من أجل الاستمرار في أنشطتها والقيام بمهامها.

في هذا المبحث سوف يتم التطرق إلى المفاهيم الأساسية للتمويل بدءا بتحديد مفهوم التمويل وتطوره مروراً بأهميته وأهدافه، أصنافه وأخيراً العوامل المحددة له.

المطلب الأول : مفهوم التمويل وتطوره

التمويل هو البحث عن إمكانيات الدفع بطريقة عقلانية تتضمن توفير الموارد المالية الضرورية لتحقيق الأهداف المسطرة، فهدف التمويل هو الحصول على الأموال اللازمة لتمويل مختلف إحتياجات المؤسسة من مصادرها المختلفة، وقبل التطرق إلى تعريف التمويل يجب أولاً بيان نشأته وتطوره.

أولاً : تطور مفهوم التمويل

إن تطور مفهوم التمويل هو ناتج للتطور في استخدام رأس المال، ففي مجتمع بدائي يمكن إشباع الحاجات الاقتصادية الحاضرة بواسطة الإنتاج المباشر وذلك بالإعتماد فقط على استغلال العمل للموارد الاقتصادية، ولا يتوافر في هذا المجتمع البدائي رأس المال الاقتصادي في شكل أدوات مصنوعة بواسطة الإنسان لإستخدامه في إنتاج إضافي، كما أن تقسيم العمل يكاد يكون لا أهمية له في نظام إجتماعي بدائي من هذا النوع. وفي حالة عدم وجود تقسيم للعمل فإنّ وجود فائض من السلع يزيد من حاجة المنتج الشخصية يكاد يكون معدوماً. وبالتالي فإنّ أهمية المبادلة في هذا النظام تكون محدودة جداً. وفي الحالة التي لا يتوفر فيها رأس المال لاستخدامه في الإنتاج أو المبادلة فإنّ التمويل لا يعتبر عاملاً حيوياً في النظام الاقتصادي. وقد نشأت الحاجة إلى التمويل بدرجة كبيرة نتيجة نوعين من التحسين مرتبطين ببعضهما وكان لهما أثرهما الاقتصادي وهما :

● تقسيم العمل

● مبادلة الفائض الشخصي (ويقصد به زيادة السلع والخدمات عن حاجة المنتج). (برجي شهرزاد،

(2012/2011، 82)

ثانياً : تعريف التمويل

ينصرف المعنى العام للتمويل إلى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي. وتعتمد المشروعات في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية، فإذا لم تفي بذلك اتجهت تلك المشروعات إلى غيرها ممن يملكون فائضاً من الأموال لسد هذا العجز، ولهذا ينصرف المعنى الخاص

للتحويل إلى أنه " نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي". وقد يكون هذا النقل للقدرة التمويلية بين مشروع وآخر، كما قد يتدخل بينهما وسيطا ماليا كالبنوك ومؤسسات التمويل. (أشرف محمد دوبه، ع4، أكتوبر 2006، 6). وقد اختلفت المدارس في تحديد مفهوم موحد للتمويل ويتم تعريف التمويل كمايلي:

○ حسب المدرسة الكلاسيكية، فالتمويل هو " الفعالية المتعلقة بتخطيط وتجهيز الأموال وكذا إدارتها في المؤسسة ورقابتها " (بوكونة نورة، 2012/2011، 142) فهذه المدرسة ركزت في تعريفها للتمويل على وظائف المؤسسة على أن التمويل يتعلق بتخطيط وتجهيز الموارد المالية وتسييرها والرقابة عليها في المؤسسة.

○ تعريف المدرسة النيوكلاسيكية للتمويل : " التمويل هو الحقل الإداري أو مجموعة من الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد وإعتباره ضرورة لتمكين المنظمات من تنفيذ أهدافها والالتزام لما عليها من واجبات في الوقت المحدد، كما عرفته المدرسة الحديثة بأنه العامل الأساسي لما يلعبه من دور في التخطيط المالي، مواجهة المشاكل التي قد تقف عائقا أمام إستمرار عمل المؤسسة، وكذا تجهيز وسائل الدفع ". (بوكونة نورة : المرجع السابق، 142).

بالمقابل نجد إختلاف نظر الباحثين والمختصين في تقديم تعريف للتمويل ونتج عن هذه الإختلافات تعاريف عدة نذكر منها :

التعريف الإقتصادي الذي عرف التمويل بأنه " توفير الموارد المالية اللازمة للمؤسسة لتغطية الاستثمارات سواء كانت هذه الموارد دائمة أو مؤقتة، أما التعريف الحقيقي للتمويل فهو توفير الموارد الحقيقية كالسلع والخدمات وتخصيصها لأغراض التنمية من أجل تطوير مشروعات إستثمارية، كما يقصد بالتعريف النقدي للتمويل بأنه توفير الموارد النقدية التي توفر بواسطتها الموارد الحقيقية وذلك بهدف خلق رؤوس أموال جديدة". (برجى شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 82).

فالمقصود من هذه التعاريف أن التمويل هو توفير الأموال أو تدبير الموارد النقدية للمشروع عند حاجته إليها والتي يتم بموجبها توفير الموارد الحقيقية، أو من أجل إنفاقها على الإستثمارات، وتكوين رؤوس أموال جديدة بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك .

مما سبق يمكن إستخلاص تعريف للتمويل حيث يمكن القول بأن التمويل هو التغطية المالية الكاملة للمشروع فهو عملية تزويد المؤسسة برؤوس الأموال في اوقات الحاجة إليها لتغطية مختلف مصاريفها بغية تحقيق اهداف المشروع.

المطلب الثاني : أهمية وأهداف التمويل

أولاً : أهمية التمويل

إن جميع المجالات الاقتصادية تهتم بالتمويل حيث يلعب دوراً هاماً في مختلف القطاعات خاصة وأنه يعتبر المحرك الرئيسي والأساسي لأي مشروع، فأهمية التمويل تتمثل في :

- التمويل يساعد على تعظيم الأموال المتاحة للاستثمار والعائد المتوقع منه، فهو دراسة للحاضر لمعرفة مقدار الموارد المالية الممكن استثمارها مستقبلاً . (بوكونة نورة، مرجع سابق، 125).

فالغرض من الحصول على التمويل هو سد الاحتياجات المالية بالمؤسسة سواء كانت احتياجات قصيرة الأجل أو طويلة الأجل، فأهمية التمويل تكمن في الحاجة للتمويل قصير الأجل والتي تخص دورة الاستغلال وذلك لتمويل العجز في رأس المال العامل الناتج عن نمو النشاط الداخلي للمؤسسة وتغطية مخزونات ومدينوها وكذا الحاجة لتمويل طويل الأجل والتي تخص دورة الاستثمار وذلك لتغطية النشاطات الاستثمارية التي تقوم بها المؤسسة لفترة زمنية طويلة، وهذا بغرض الحصول على وسائل الانتاج والمعدات أو على عقارات . (زواوي فضيلة، 2009/2008، 31)

ثانياً : أهداف التمويل

- هناك عدة أهداف أساسية لوظيفة التمويل نذكرها كما يلي: (بوكونة نورة، مرجع سابق، 126)
- البحث والحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداده بالتجهيزات اللازمة ؛
 - دراسة فعالة لتكاليف المشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها ؛
 - التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع البنكي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات تجارية؛
 - توزيع التدفقات النقدية والمالية على القطاعات والأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية؛
 - تلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف نظم المخاطر (مصارف مركزية) ويضبطها وكلاء التأمين ضد العجز عن السداد وضمان الحسابات.

المطلب الثالث : أصناف التمويل

أصناف التمويل عديدة، حيث يقسم من الناحية التقليدية إلى تمويل عام وتمويل خاص ويشمل التمويل العام بيان الأموال والإيرادات المطلوبة والإدارة المالية المتعلقة بأعمال الجهاز الحكومي بينما يتناول التمويل الخاص الحاجة إلى الأموال والحصول عليها وإدارتها بواسطة الأفراد والمنظمات الخاصة. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 81)

وعموماً يمكن تصنيف مصادر التمويل حسب ثلاث معايير أساسية كما يلي:

أولاً: من حيث المصدر : وينقسم إلى :

- 1- تمويل داخلي : وهي الأرباح المحتجزة، بيع الأصول الرأسمالية، مخصصات الإهلاك ... ؛

2- تمويل خارجي : ويشمل الاقتراض المباشر من المؤسسات المالية، إصدار سندات، تسهيلات الموردين وزيادة رأس المال. (فيصل شواورة، 2013، 81)

ثانيا: من حيث الملكية : ويتمثل في : . (عبد لمعطي أرشيد، حسني علي خريوش، 2011، 165)

- 1- تمويل من مالكي المؤسسة : كزيادة رأس المال والاحتفاظ بجميع أو جزء من الأرباح؛
 - 2- تمويل من المقرضين : كالبنوك وموردي الآلات ومؤجريها وموردي المواد الخام... إلخ.
- ثالثا: من حيث الزمن : ويشمل هذا التصنيف ما يلي :

- 1- مصدر التمويل قصير الأجل : ويقصد به ذلك الالتزام الواجب سداؤه خلال مدة زمنية لا تزيد عن سنة واحدة. (عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، 2009، 351)
- 2- مصدر التمويل متوسط الأجل : وهي القروض التي يمتد أجلها من سنة إلى 10 سنوات . (عبد المعطي أرشيد، حسني علي خريوش، مرجع سابق، 166)
- 3- مصدر تمويل طويل الأجل : وتتمثل في القروض البنكية والسندات، وتكون مدتها أكثر من 10 سنوات. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 85)

المطلب الرابع : العوامل المحددة لنوع التمويل

في الواقع يوجد عدد من العوامل التي تؤثر في اختيار نوع التمويل المطلوب في المشاريع المختلفة، وإن أحد العوامل المحددة للإستراتيجية المالية هي اختيار التمويل الملائم، فينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الانسب منها، مما يحقق التوازن بين العائد والمخاطرة، وتتمثل العوامل المحددة لنوع التمويل في :

- (1) الملائمة : ويقصد بها مدى ملائمة مصدر المال المستخدم مع طبيعة الأصول التي تمول من هذا المصدر ويتطلب هذا العامل عملية إيجاد ارتباط بين التوافقات النقدية المتوقعة الحصول عليها من استخدام الأصول والتدفقات النقدية الخارجة لتسديد الالتزامات الناشئة عن امتلاك هذه الأصول. (محمد طنيب، محمد عبيدات، 2009، 189، 190)
- (2) الدخل المتحقق (المتاجرة بالملكية) : يعمل المدير المالي للمشروع بكل وسيلة لرفع معدل العائد على الاستثمار، عن طريق استخدام أموال الغير، حيث يطلق على هذه العملية مفهوم المتاجرة بالملكية أو الرافعة المالية ويقصد بها الاستعانة بأموال الغير، لمساعدة رؤوس أموال أصحاب المشروع أي مالكيه في تمويل الاحتياجات المالية اللازمة لتسيير أنشطته الاقتصادية المختلفة، ويسعى المدير المالي من خلال إيجاد الموازنة المناسبة في الهيكل المالي للمشروع أي تحقيق أكبر قوة إرادية ممكنة له، ثم يقوم بتنظيم الاحتياجات المالية بالشكل الذي يضمن تحويل هذه القوة الإرادية إلى أكبر عائد لأصحابه. (عدنان هاشم السامرائي، 2013، 220، 221)

(3) التوقيت : ويعني به إختيار المؤسسة للوقت المناسب للحصول على الأموال بأقل تكلفة ممكنة عن طريق الاقتراض أو أموال الملكية، وتحقق المؤسسة وفورات كبيرة عن طريق التوقيت السليم لعمليات الاقتراض والتمويل خلال الدورات التجارية، ورغم أهمية هذا العامل إلا أن العوامل الأخرى قد تكون أكثر أهمية، ففي بعض الحالات تدعو الحاجة إلى الأموال بشكل يجعل من الضروري الحصول عليها حتى ولو كانت تكلفتها مرتفعة نسبيا . وأحيانا قد تتوفر الأموال المقترضة بتكلفة رخيصة ولكن لعدم الحاجة إليها لا يتم اللجوء إليها، ولهذا تلعب ظروف السوق وحاجة المؤسسة في تلك الفترة دورا مهما في التوقيت للحصول على الأموال من مصادرها. (عبد الحليم كراجه وآخرون، 2006، 114)

(4) المرونة: يتمثل هذا العامل في امكانية تعديل مقدار مبلغ التمويل في الزيادة أو النقصان تبعا للتغيرات الرئيسية في مقدار الحاجة إلى الأموال، فعند الاقتراض مثلا لتمويل الاصول المتداولة، فإن الادارة المالية تبحث عن مصادر تمويل قصيرة الأجل إلى جانب ذلك فهي تستخدم المصدر الذي يعطيها إمكانية زيادة مقدار التمويل عند الحاجة أو الحرية في تسديد جزء أكبر من المبلغ المقرر تسديده في حالة توفر السيولة المستخدمة لديه تبعا للتقلبات والظروف الموسمية. (عدنان هاشم السامرائي، مرجع سبق ذكره، 221، 222)

(5) السيطرة والادارة : رغبة من المالكين في إبقاء السيطرة والادارة على المشروع باعتبار الادارة حق مطلق لهم ولحملة الأسهم العادية في شركات المساهمة، فإنهم يفضلون الحصول على التمويل للمشروع عن طريق أموال القروض أو عن طريق طرح الأسهم الممتازة حيث أن هذين النوعين الأخيرين ليس لهم حق الإدارة. ولكن التوسع في التمويل عن طريق أموال الإقتراض تؤدي إلى زيادة مخاطر عدم قدرة المشروع على رفع إلتزامات هذه الأموال والمتمثلة في فوائدها وتسديد أقساطها، ولذلك من الأفضل للمالكين التضحية بجزء من السيطرة والتوجه إلى إدخال مالكين جدد عند الحاجة إلى تمويل إضافي. (محمد طنيب، محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، 189، 190)

(6) الظروف الاقتصادية المحيطة : إن الظروف الاقتصادية المحيطة التي يسودها الانتعاش تشجع على الاقتراض بدلا من اللجوء إلى زيادة رأس المال، أما التي يسودها الانكماش والكساد فتشجع على زيادة رأس المال أو التحفظ بدلا من اللجوء إلى الاقتراض والاسهم الممتازة لتمويل إحتياجاتها الاستثمارية والاستغلالية. (فيصل محمد الشاورة، مرجع سبق ذكره، 84)

(7) توافر الأموال من مصادرها المختلفة: نتيجة للعوامل السابقة قد ترجح المؤسسة كفة الالتجاء إلى التمويل عن طريق أموال الاقتراض، وفي حالات أخرى الالتجاء إلى أموال الملكية ولكن عدم توافر تلك الأموال في أسواق المال أو لدى المالكين يؤدي إلى لجوء المؤسسة إلى التمويل الداخلي عن طريق حجز الأرباح وتمويل إحتياجاتها. (محمد طنيب، محمد عبيدات، مرجع سابق، 193)

(8) التصنيف الائتماني للمؤسسة : ويعبر عن مدى الثقة التي يمكن أن تمنحها البنوك والجهات المزودة عند النظر في تحديد سقف التسهيلات المالية والتجارية التي ترغب بإعطائها إلى منظمة الأعمال

طالبة القرض، فكلما كان التصنيف مرتفعاً مقارنة مع غيرها من المنظمات كلما زاد الحد الأعلى الممنوح لها من هذه التسهيلات والعكس بالعكس. (فيصل محمد شواورة ، مرجع سابق، 84)

(9) المميزات الضريبية : إن الفوائد التي تدفع على أموال الاقتراض تعتبر مصروفاً يؤدي إلى تخفيض الربح الخاضع للضريبة حيث تنزل الفوائد على الأرباح قبل احتساب الضريبة وهذا يؤدي إلى تخفيض الضريبة التي تدفعها المؤسسة، وبالتالي يقلل من التكلفة الحقيقية للقروض، في حين أن دخل أموال الملكية لا ينزل من الأرباح قبل خضوعها للضريبة. (محمد طنيب، محمد عبيدات، مرجع سابق، 192).

المبحث الثاني : أساليب التمويل والأسس المتحكمة في اختيارها

ظهر التمويل وتطور بشكل ملحوظ وكان ضروريا للتغلب على التحديات المختلفة التي تواجهها الأعمال الإستثمارية ما دفع بالمستثمرين ورجال الأعمال إلى البحث عن مصادر متعددة آخذين بعين الإعتبار الآليات والقيود المتحكمة فيه.

لذا سنتناول في هذا المبحث أربعة مطالب نتطرق خلالها إلى مختلف مصادر التمويل بداية بمصادر التمويل حسب الأجل باعتباره التقسيم المستعمل في نطاق واسع نظرا لأهمية هذا التقسيم في الوقت الحالي.

ففي الماضي لم تكن هناك أهمية تذكر لهذا التصنيف حيث أنه لم تكن هناك مشاريع إقتصادية كبرى، وكانت معظم العمليات التجارية والمالية تتم في الأجل القصير لأنها أساسا كانت تتم عن طريق الصيرافة والتجار والمرابين، وارتبط ظهور التمويل متوسط وطويل الأجل بظهور البنوك أولا ثم تخصصها في كل نوع من أنواع التمويل بعد ذلك، وكل ذلك كان قبل ظهور النهضة الإقتصادية الكبرى التي بدأت مع الثورة الصناعية .

أما حاليا فقد ظهرت أهمية كبرى لتقسيم التمويل من حيث الهدف أي كيفية استخدام هذا التمويل من حيث الجهة التي تقوم به. (سليمان ناصر، 2002، 38)

المطلب الأول : أسلوب التمويل قصير الأجل

التمويل قصير الأجل هو نوع من القروض التي تستخدم غالبا لتمويل العمليات التشغيلية أو التجارية (Current Operations) التي تقوم بها الشركات وهذا النوع لا يزيد مدته عن السنة . (علي عباس، 2006، 257)، وهناك من يعرفه على أن مدته في الغالب سنة واحدة ويجب ألا يتجاوز السنتين كحد أقصى، وإن كان بعض الاقتصاديين يجعل هذا الحد 18 شهرا فقط، أما الحد الأدنى فيمكن أن يكون يوم واحد فقط. (سليمان ناصر، مرجع سابق، 38)

ويتم اللجوء إلى التمويل قصير الأجل للأسباب التالية : (قاسم نايف علوان، 2009، 296)

- ضعف نسبة المخاطرة وهو مهم لدى المستثمرين، إضافة إلى قصر تسديد الدين؛
- تكلفة الحصول على تمويل قصير الأجل أقل من تكلفة الحصول على التمويل متوسط الأجل وذلك لقصر فترة السداد ومعدل المخاطرة؛
- في بعض الحالات التمويل قصير الأجل يكون بدون فوائد أي لا تتحمل المؤسسة أية تكلفة وذلك في حالات الشراء بالأجل، على أن يتم التسديد خلال مدة معينة.

أولا: المصادر الأساسية للتمويل قصير الأجل

وهناك عدة مصادر للتمويل قصير الأجل إلا أنه سيتم التركيز فقط على القرض التجاري، القرض البنكي، الأوراق التجارية.

1- القرض التجاري : هو نوع من أنواع التمويل قصير الأجل تحصل عليه مؤسسة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي يتاجر بها أو يستخدمها في العملية الصناعية. (قاسم نايف علوان، المرجع السابق، 296)

تتشترك البنوك التجارية في تقديم مثل هذا القرض للأفراد والمؤسسات الصغيرة، لذا يجب أن نفرق بين القرض الممنوح من طرف الدائنين التجاريين وبين القرض الذي تقدمه البنوك التجارية كما يلي : (علي عباس، مرجع سبق ذكره، 259، 260)

- أن علاقة البنوك التجارية بعملائها المدينين تكون موثوقة تماما وبصفة رسمية، ما يمكنها من الحصول على معلومات حول مركزهم المالي، في حين يمتاز الدائنون التجاريون عن البنوك في أن تعاملهم عموما يكون مع نوع واحد من الزبائن في نشاط واحد؛

- أن مهمة البنوك التجارية تتمثل أساسا في عرض النقود للإقتراض مقابل فائدة أما الدائن التجاري فنشاطه الرئيسي هو بيع السلع والخدمات ومنح التسهيلات الائتمانية للزبائن ما هو إلا وسيلة لتشجيعهم على شراء كميات كبيرة من البضائع ؛

- يستخدم التجار القرض التجاري بالإضافة إلى ما سبق ليس بهدف تحقيق الأرباح وحسب بل لتشكيل سمعة طيبة عنهم وشهرة لجذب زبائن جدد لفترة زمنية طويلة والاستفادة المتوقعة من تكرار البيع لهم ؛

- تميل البنوك بشدة إلى الاقتراض قصير الأجل الخالي من المخاطر، وكذا فإن معظم البنوك تفضل عرض القروض التي يمكن استعادتها وتحويلها بسرعة إلى نقدية مقابل عمليات السحب.

1- أنواع القرض التجاري:

من الصور والأشكال المتداولة للقرض التجاري نجد : (أيمن الشنطي وآخرون، 2010، 60)

(أ) الحساب الجاري : وهو أهم أشكال القرض التجاري وأكثرها تفضيلا من المدينين لأنه لا يضع وثيقة بيد الدائن تسهل إتخاذ الاجراءات القانونية ضد المؤسسة المقترضة في حالة مواجهة لأية صعوبات؛

(ب) الشيكات المؤجلة : وهي وسيلة غير مفضلة للمؤسسات لخطورتها ولعدم إلزامية الأجل الوارد فيها؛

وعموما هناك نوعان أساسيان من القرض التجاري وهما : (قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، 2009، 298)

(ت) القرض التجاري المجاني : ويقصد به ذلك القرض الذي يتم سداؤه في موعد استحقاقه حسب ما هو متفق عليه ويكون بين (30-60 يوم)، حيث يحصل المشتري المدين على خصم مسموح به 2 % عند السداد في التاريخ المحدد ؛

ث) القرض التجاري المكلف : ويقصد بهذا النوع من القرض التجاري الذي يعتمد فيه المشتري على تأجيل الدفع لفترة تزيد عن تاريخ الاستحقاق، ويمكن استخدام هذا النوع من القرض التجاري بعد تحليل التكلفة للتأكد من أن تكلفة تأجيل الدفع أقل من تكلفة الأموال التي يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى.

وعلى الرغم من أن كلا النوعين يخفضان من تكلفة التمويل، إلا أنه يفضل استخدام النوع الأول المتمثل في القرض التجاري المجاني .

❖ تكلفة القرض التجاري :

يمكن حساب تكلفة القرض التجاري من خلال المعادلة التالية: (عبد الحليم كراجه وآخرون، مرجع سبق ذكره، 77)

$$\text{تكلفة القرض التجاري} = \frac{\text{معدل الخصم}}{\frac{360}{\text{مدة القرض} - \text{مدة الخصم}}} \times 1$$

II- القرض البنكي : ويمكن تعريفه على أنه القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها

المؤسسة من البنوك . (نسيلى جهيدة، 2004/ 2005، 30).

1) أنواع القرض البنكي: هناك أنواع كثيرة من القروض التي تمنحها البنوك لعملائها لتمويل عملياتها التشغيلية التي تقل مدتها عن سنة واحدة، ومنها :

أ) القروض غير مكفولة بضمان: وفق هذا النوع من القروض، يتم الاتفاق بين المؤسسة والبنك على فتح اعتماد للمؤسسة، ومعنى ذلك أن يسمح البنك للمؤسسة بالإقتراض كلما لزمها المال شرط أن لا تزيد المبالغ المقرضة عن مبلغ معين في أي وقت . (نسيلى جهيدة، المرجع السابق، 30).

كما قد يلجأ البنك إلى وضع شرطين عند قيامه بفتح اعتماد للمشاريع يعرف بالرصيد المعوض وبمقتضاه يتعين على المؤسسة الإحتفاظ في حسابها الجاري لدى البنك بنسبة مئوية معينة تتراوح بين 10% و 25% من قيمة الاعتماد أو القرض الممنوح فعلا، أما بالنسبة للشرط الثاني فهو ألا تستمر مديونية المؤسسة للبنك أكثر من سنة . (عبد الله بلعدي، 2007/ 2008، 38) .

ومن الأشكال الرئيسية للقروض قصيرة الأجل بدون ضمان عيني ما يلي: (قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، 302، 303)

- الإعتماد المفتوح : وهو إتفاق غير رسمي بين المقرض والمقرض يسمح بموجبه البنك بحد أقصى من الأموال يكون المقرض مدينا بها لفترة محددة تكون عادة سنة قابلة للتجديد على أن يتم تسديد المبلغ المتفق عليه عند كل تجديد؛
- القرض المتجدد : وهو نوع من أنواع الإعتماد أيضا إلا أنه يختلف عن الإعتماد المفتوح من كونه يمثل إرتباطا قانونيا ملزما من جانب البنك بتقديم قرض بحد أقصى محدد ولفترة زمنية معينة قابلة للتجديد

وبفائدة وشروط دفع متفق عليهما، وبإمكان المقترض أيضا استخدام جزء أو كل المبلغ إلا أن الفرق عن الاعتماد المفتوح هو أن المقترض يتحمل دفع الفائدة عن كامل المبلغ المتفق عليه سواء تم استخدامه بالكامل أم جزء منه فقط ؛

• القرض لغرض معين : هذا النوع من القرض البنكي بدون ضمان يختلف عن قرضي الاعتماد المفتوح أو القرض المتجدد، إذ يتم الاتفاق عليه لحاجة المقترض للأموال لغرض واحد محدد يكون لتنفيذ صفقة شرائية واحدة أو لإنجاز مقاوله مثلا، ويتم تسديده في الموعد المتفق عليه، ويقوم البنك بدراسة كل طلب بشكل مستقل ليقرر موافقته على القرض لتمويل هذا الغرض المحدد من طرف المستثمر المستفيد.

(ب) **القروض المكفولة بضمان:** قد تطلب البنوك ضمانا معيناً يجب أن يقدمه المدين قبل منحه القرض، وقد يكون مضمونا بأحد الأشكال التالية: (نسيلي جهيدة، مرجع سبق ذكره، 30)

1- القرض المضمون بضمان شخص آخر؛

2- القرض المضمون بضمان أصل مثل حسابات الزبائن المدنية وأوراق القبض أو الأوراق المالية.

1- الأوراق التجارية :

يمكن تعريف الورقة التجارية على أنها ورقة تصدرها المؤسسات التي لها أحسن رتب القرض (الثقة) وتباع عند سعر خصم من قيمتها الاسمية، وتاريخ استحقاق هذه الورقة يكون أقل من 270 يوم. وتحمي المؤسسة الورقة التجارية بالتعهد بشرائها في تاريخ الاستحقاق بدفع القيمة الاسمية لها، وتنتابن سعر الفائدة في الورقة التجارية ما بين 0.5% إلى 1% فوق معدل أدونات الخزينة ذات الثلاثة أشهر، ويفضل هذا النوع من الاقتراض بالتمويل من المؤسسات الكبرى للسهولة النسبية للإصدار والتكلفة الأقل عنها عند الاقتراض من البنوك. (جلال إبراهيم، 2011، 62)

❖ **مزايا وعيوب الأوراق التجارية كمصدر لتمويل:** يبين الجدول الموالي أهم المزايا والعيوب

للأوراق التجارية كما يلي:

الجدول (1-1) : مزايا وعيوب الأوراق التجارية

المزايا	العيوب
-كلفتها قليلة مقارنة بالقرض البنكي قصير الأجل. -إمكانية البنوك الحصول على مبالغ كبيرة بعكس الاقتراض من البنوك الذي يخضع لضوابط من حيث المبلغ والضمان . -سهولة الاقتراض بالمقارنة مع الاقتراض من البنك. -تعزيز مكانة المقرض الذي تتجج أوراقه المالية في السوق . -لا تحتاج إلى ضمانات بعكس القرض البنكي.	- قد يؤدي التوسع فيها إلى إهمال العلاقات مع البنوك. - ضرورة دفع قيمة الورقة في تاريخ الاستحقاق. - يقتصر إستعمالها من طرف الشركات الكبيرة ذات سمعة قرضية جيدة ولها مركز مالي قوي. - ارتفاع تكاليف هذه الأوراق عند وجود وسطاء لتسويق الاصدار .

المصدر : عبد الحليم كراجة وآخرون: الإدارة و التحليل المالي (الأسس، المفاهيم والتطبيقات)، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، ط2، 2006، ص: 79، 80، بتصرف.

المطلب الثاني : أسلوب التمويل متوسط الأجل

التمويل متوسط الأجل هو عبارة عن قروض ذات آجال متوسطة توجه لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها 7 سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الانتاج بصفة عامة ... ونظرا لطول هذه المدة فإن البنك أو المؤسسة المقرضة يكون معرضا لخطر تجريد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة بإحتمالات عدم السداد، والتي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقرض . (الطاهر لطرش، د/ت، 74)

وتتمثل مصادر التمويل متوسطة الأجل في:

1- **القروض محددة المدة:** يعرف هذا النوع من القروض بأنه عقد يتم التفاوض عليه مباشرة بين المدين والدائن، إذ يوافق الأول بموجبه على أن يدفع للثاني مجموعة من الدفعات التي تشتمل الفوائد وأصل الدين في تواريخ محددة، وبالتالي فإن مثل هذه القروض غالبا ما تكون متوسطة الأجل من سنة إلى 5 سنوات، ويتم الحصول عليها من بنك أو شركة تأمين أو مؤسسات الضمان الاجتماعي وغيرها من المؤسسات التي تقرض الأموال. (علي عباس، مرجع سبق ذكره، 270)

في هذا النوع من القروض يفرض معدل الفائدة على أساس المدة التي استخدم فيها القرض، أما تحديده فيتم على ضوء مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق، حجم القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للمؤسسة المقرضة، ويتم تسديدها عن طريق أقساط دورية متساوية تدفع ثلاثيا أو نصف سنويا

أو سنوياً. وقد لا تكون أقساط التسديد متساوية أو تكون متساوية باستثناء آخر دفعة التي تكون أكبر من سابقتها. (محمد أيمن عزت الميداني، 1999، 502)، ويمتاز هذا النوع من القروض عن غيره بثلاث مزايا أساسية وهي : (علي عباس، مرجع سابق، 270)

- 3- السرعة : ويقصد بها أن الشروط الأساسية التي تحكم الحصول على القرض يتم التعامل معها بسرعة أكبر مما هو عليه بالنسبة لأدوات الدين الأخرى؛
- 4- المرونة المستقبلية : ويقصد بها قدرة المدين التفاوض مع الدائن على إجراء تعديلات على شرط القرض على عكس السندات؛
- 5- انخفاض تكلفة القروض محددة المدة: فقد يمنح القرض أما بسعر فائدة ثابت لا يتغير طيلة مدة القرض أو بسعر فائدة متغير.

2- **قروض التجهيزات:** هي عبارة عن قروض متوسطة الأجل تحصل عليها المؤسسة بضمان التجهيزات التي قامت بشرائها، فعندما تقوم المؤسسة بشراء آلات أو تجهيزات فإنها تستطيع الحصول على قروض بضمان هذه التجهيزات، وتوجد عدة مصادر تمثل هذا النوع من التمويل كالبنوك التجارية، الوكلاء الذين يبيعون التجهيزات، شركات التأمين، صناديق التقاعد والتأمينات... إلخ، أما أنواع التجهيزات التي يتم تمويلها بهذا الشكل فهي عديدة وتمول الجهة المقرضة عادة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات وتبقى 20% إلى 30% من القيمة كهامش أمان للمول تدفع من قبل المقرض، ويوجد شكلين تمنح بموجبهما قروض التجهيزات وهما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط، حيث يحتفظ وكيل الآلات أو التجهيزات بملكية الآلة إلى أن تسدد المؤسسة قيمتها، ويقدم الزبون دفعة أولية عند الشراء ويصدر كمبيالات بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل كما يمكن استخدام هذه التجهيزات كضمان للحصول على القروض من البنك، وبهذا يضمن البنك حقه إذا تأخرت المؤسسة عن تسديد دفعات القرض. (محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سابق، 502)

المطلب الثالث: أسلوب التمويل طويل الأجل

- يمثل التمويل طويل الأجل الأموال التي تتوفر للمشروع لتمويل الفرص الاستثمارية المتاحة ويمثل التزاماً على المشروع كشخصية معنوية مستقلة. (عدنان هاشم السامرائي، مرجع سبق ذكره، 282)، ويتم اللجوء للتمويل طويل الأجل للأسباب التالية: (جلال إبراهيم، مرجع سبق ذكره، 68)
- التوقعات المتزايدة في المبيعات المستقبلية تتطلب أرصدة للتسويق ووظائف أخرى مساندة للبقاء تنافسياً ؛
 - بنمو المؤسسة، فطاقتها الانتاجية تتطلب الزيادة؛
 - يجب على المؤسسة أن تستمر في التحديث وتقديم أجهزة أكثر كفاءة .

يمكن تقسيم مصادر التمويل طويلة الأجل على ضوء أسس معينة، كتقسيمها على أساس تركيبة الهيكل المالي أي من حيث الملكية إلى أموال الملكية المتمثلة في الأسهم العادية، الممتازة والأرباح المحتجزة . والأموال المقترضة المتمثلة في السندات والقروض طويلة الأجل . (قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، 308)

وبشكل عام تقسم مصادر التمويل طويلة الأجل إلى :

أولاً. أموال الملكية: وتشمل على :

1- **الأسهم العادية:** قبل التطرق إلى الأسهم العادية والممتازة يتم تناول مفهوم السهم وخصائصه، فالسهم هو أداة ملكية قابلة للتداول يمنح لحامله الحق في موجودات المؤسسة . (محمد قاسم خصاونة، 2011، 158)

فالسهم العادي هو مستند ملكية لحامله وحامل هذه الأسهم يتمتع بالعديد من الحقوق كحق البيع والتداول، حق التصويت في الجمعية العمومية، حق المشاركة في الأرباح والخسائر... إلخ، وتكون مسؤولية حامل السهم العادي محدودة بحصته في رأس المال . (محمود عزت اللحام وآخرون، 2014، 321، 320) وللأسهم العادية عدة قيم :

1- **القيمة الإسمية :** والتي تتمثل في المبلغ المنصوص عليه في عقد التأسيس وتكون هذه القيمة على صك السهم. (عدنان هاشم السامرائي، مرجع سبق ذكره، 284)

2- **القيمة السوقية :** وتتمثل هذه القيم في سعر سهم المؤسسة في السوق، أو الذي يكون أعلى أو أقل من القيمة الدفترية أو القيمة الإسمية. (فايز سليم حداد، 2009، 187)

3- **القيمة الدفترية:** تتحدد هذه القيمة استناداً إلى السجلات المحاسبية للمؤسسة ويمكن حسابها بسهولة عن طريق قسمة حقوق المساهمين (حق الملكية) على عدد الأسهم العادية المصدرة، وتعتبر هذه القيمة باستمرار لإعتمادها على ربحية المؤسسة عامة وعلى الأرباح المحتجزة، إذ تعتبر عن نصيب ذلك السهم من قيمة رأس المال المدفوع وعلاوات الإصدار الناتجة عن إصدارات جديدة لأسهم عادية بسعر يفوق القيمة الاسمية للسهم والاحتياطات والأرباح المحتجزة. (محمد علي إبراهيم العامري، 2013، 365)

4- **القيمة التصفوية :** وتتمثل في نصيب السهم عند تصفية أصول المؤسسة وذلك بعد تسديد كافة حقوق الدائنين وأصحاب الاسهم الممتازة . (فايز سليم حداد، مرجع سابق، 187)

1-1- تكلفة الأسهم العادية : وتسمى بالأموال المملوكة الخارجية فهي أعلى تكلفة من تكلفة الأرباح المحتجزة وذلك بفارق مصاريف الإصدار العادية الجديدة، ويمكن حساب تكلفة الأسهم العادية من خلال المعادلة التالية: (شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، 2009، 131)

$$\text{ك ع} = \frac{\text{ق}}{\text{ي (1 - ص)}}$$

حيث أن :

ك ع : تكلفة السهم العادي .

ر : الأرباح المتوقعة لكل سهم عادي (التوزيعات).

ي : القيمة السوقية للسهم العادي.

ص : كلفة إصدار الأسهم .

ق : الزيادة المتوقعة في الأرباح الموزعة لحملة الأسهم العادية .

1-2 الأسهم الممتازة : يمثل السهم الممتاز مستند ملكية شأنه شأن السهم العادي، وتمثل الأسهم الممتازة مصدر تمويل طويل الأجل لشركة المساهمة إذ كان هذا المصدر أقل انتشاراً من الأسهم العادية. (محمد طنيب ومحمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، 168)، وهناك من يعتبرها من مصادر التمويل الداخلية والبعض الآخر يعتبرها من مصادر التمويل الخارجية وذلك لكونها تجمع بين خصائص الأموال المملوكة (الأسهم) وخصائص الأموال المقترضة (السندات).

لا يتمتع حملة الأسهم الممتازة بحق التصويت واختيار مجلس إدارتها كما لا يحصل حامل السهم الممتاز على حصته من الأرباح إلا بعد أن تحقق المؤسسة الأرباح وتقرر توزيعها. (محمد قاسم خصاصنة، مرجع سبق ذكره، 161)

ومن أهم خصائص الأسهم الممتازة ما يلي: (فايز سليم حداد، مرجع سبق ذكره، 188)

- عدم تمتع حملة الاسهم الممتازة بحق التصويت في الجمعية العامة للمؤسسة ؛
- لا يوجد للأسهم الممتازة فترة استحقاق، لكن غالباً ما يتم استدعاؤها ؛
- تستطيع ادارة المؤسسة أن توقف توزيع الأرباح على الاسهم الممتازة لكن بعد وقف توزيعات الأرباح على الاسهم العادية؛
- بعض إصدارات الاسهم الممتازة يمكن تحويلها إلى اسهم عادية .

1-2-1- تكلفة الأسهم الممتازة : (شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، مرجع سبق ذكره، 129)

الأرباح السنوية الموزعة على حملة الاسهم الممتازة

= تكلفة التمويل بالأسهم الممتازة

[القيمة السوقية للسهم الممتاز - (1- مصروفات الاصدار)]

1-3- الأرباح المحتجزة : يقصد بها تلك الأرباح التي لم توزع على المساهمين وهي أحد مصادر التمويل الداخلي وتعني الأموال التي يحتفظ بها المشروع بعد توزيع العوائد وهي جزء من حقوق الملكية لأنها ناجمة عن أعمال المشروع، وكذلك يمكن استخدام مخصصات الإهلاك في التمويل بالإضافة إلى المؤونات التي زال الخطر الذي شكلت من أجله (محمود عزت اللعام وآخرون، مرجع سبق ذكره، 320،319)، فالأرباح المحتجزة هي جزء من أرباح المؤسسة التي تحتفظ بها بدلا من دفعه كحوص أرباح. (أوجين بريجهام، ميشيل إيرهارت، ترجمة، سرور على إبراهيم سرور، 2009، 1381)، وتضم الأرباح المحتجزة كل من الإحتياطات الاجبارية، الإحتياطات الاختيارية، الإحتياطات الأخرى والأرباح المدورة. (عبد الحليم كراجه وآخرون، مرجع سبق ذكره، 94)

1-3-1 -تكلفة الأرباح المحتجزة : تحسب تكلفة الأرباح المحتجزة كما يلي : (شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، مرجع سبق ذكره، 130)

$$\text{تكلفة الأرباح المحتجزة} = \text{تكلفة الأسهم الممتازة} \times (1 - \text{ت}) \times (1 - \text{ع})$$

حيث أن :

ت : نسبة الضريبة التي يدفعها المساهمون على الأرباح .

ع : النسبة المئوية للعمولة .

كما يمكن حساب أو تقدير تكلفة الأرباح المحتجزة بإستخدام المعادلة الرياضية التالية : (محمود عزت اللعام وآخرون، مرجع سبق ذكره، 320،319)

$$\text{REC} = \frac{\text{De} (1 - \text{T})}{\text{MVE}}$$

بحيث :

REC : تكلفة الأموال المحتجزة

De : التوزيع المتوقع لعوائد الاسهم

T : سعر الضريبة على الدخل

MVE : القيمة السوقية الحالية للسهم.

ثانيا: أموال الاقتراض: تتمثل أموال الاقتراض في :

1- السندات: يعرف السند على أنه ورقة مالية تصدرها شركات المساهمة أو منظمات حكومية وتعبر عن قروض طويلة الأجل تستحق الدفع في أوقات محددة وتحمل سعر فائدة ثابت أو متغير، وتلتزم المؤسسة التي أصدرت السند بدفع قيمة السند عند الاستحقاق بالإضافة إلى دفع فوائد سنوية حسب ما يتفق عليه . (أسعد حميد العلي، 2012، 255)

1-1- أنواع السندات :

يمكن لمؤسسات الأعمال أن تصدر عدة أنواع من السندات، حيث يتم تصنيف السندات إلى أكثر من صنف كما يلي:

1-1-1- أنواع السندات من حيث الضمان: وتضم:

1- السندات الغير مكفولة: وتتكون من : (فايز سليم حداد، مرجع سبق ذكره، 170)

- 1-1- سندات غير مكفولة من الدرجة الأولى: وهي سندات غير مكفولة أو مرهونة بأية موجودات، تصدرها فقط المؤسسات المالية، وغالبا ما تكون هذه السندات قابلة للتحويل إلى أسهم عادية؛
- 1-2- سندات غير مكفولة من الدرجة الثانية : وهي سندات غير مكفولة أو مرهونة بأية موجودات لكن مطالبة حاملها تأتي بعد تسديد جميع السندات المكفولة وغير المكفولة من الدرجة الأولى.
- 1-3- سندات الدخل : فهذا النوع من السندات لا تلزم المؤسسة بدفع فوائد عليها إلا في حالة تحقيق دخل. (عبد الحليم كراجه وآخرون، مرجع سبق ذكره، 98)

2- سندات مكفولة : ويقصد بها تلك السندات التي تصدرها مقابل ضمان مادي أو كفالة طرف ثالث وهي : (دريد كامل آل شبيب، 2012، 210)

- 1-2- السندات العقارية : وهي سندات مكفولة ومضمونة بعقارات أو عمارات؛
- 2-2- سندات مضمونة بأوراق مالية: وهي تلك السندات المضمونة بأسهم أو سندات مملوكة من قبل مصدر السند، وتكون قيمة هذه السندات أكبر من السندات المضمونة بأوراق مالية بما يعادل بين 25% إلى 35% ؛
- 2-3- سندات بضمان المعدات : وتستخدم المبالغ المجمعة من إصدار هذه السندات لتمويل الآلات والمعدات .

3- أنواع أخرى للسندات: وتشمل: (دريد كامل آل شبيب، المرجع السابق، 2011)

- 1-3- سندات عادية لها قيمة إسمية وسعر فائدة ثابت وتاريخ إطفاء محدد وتصدر بدون ضمانات من قبل الحكومة أو المؤسسات العريقة، وتكون عوائدها منخفضة لإنخفاض مخاطرها ؛
- 2-3- سندات متقاسمة الأرباح وتصدر لغرض تخفيض مشكلة ثبات سعر الفائدة على السند بالنسبة لثبات سعر السهم للمستثمر؛
- 3-3- السندات القابلة للإستبدال إلى أسهم عادية : وهي تلك السندات التي يمكن استبدالها أو تحويلها بعدد معين من الأسهم العادية تحدد عند الإصدار.

وهناك أيضا أنواع أخرى تتمثل في : (عبد الحليم كراجه وآخرون، مرجع سبق ذكره، 98)

- 3-4- سندات لحاملها : حيث تدفع القيمة الإسمية والفائدة لحامل هذا السند؛
- 3-5- سندات ذات الفائدة الصفرية : هذه السندات تباع بخصم إصدار ولا يتم دفع فوائد عليها ؛
- 3-6- السندات الرديئة : وهي سندات ذات مخاطر عالية ولكنها تحقق عوائد عالية أيضا .

1. التمويل بالقروض طويلة الأجل :

هذا النوع من التمويل يمثل إحدى الطرق المهمة التي تحصل بوجبها المؤسسة على الأموال لتمويل احتياجاتها، فهذه القروض هي قروض تحصل عليها المؤسسة من المؤسسات المالية كالبنوك وشركات التأمين، ومن أهم خصائص هذا الإقتراض أنه يتم الاتفاق على شروطه (معدل الفائدة، تاريخ الاستحقاق، الرهن...)، وذلك من خلال التفاوض بين المقرض والمقترض . (شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام، مرجع سبق ذكره، 131)

❖ تكلفة القروض طويلة الأجل:

تتمثل تكلفة القروض طويلة الأجل في قيمة القرض إلى جانب الفوائد المدفوعة والتي يتم دفعها لفترات محددة تضاف إليها المصاريف الأخرى أن وجدت في عقد القرض. (قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، 322)

II- الإستهجار:

يعرف الإستهجار على أنه عقد يتفق بموجبه طرفان هما المؤجر والمستأجر بأن يقوم الأول بتقديم أصل معين للطرف الثاني للإنتفاع به لمدة معينة على أن يقوم الطرف الثاني بدفع مبالغ محددة بتواريخ محددة للطرف الأول. (عبد الحليم كراجه وآخرون، مرجع سبق ذكره، 100)

ومن خلال هذا التعريف يمكن القول بأن الإستهجار قد حل محل الامتلاك من أجل الحصول على الخدمات التي يقدمها للمساهمة بتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها، ومن هذا المنطلق فقد تم إعتبار الإستهجار مصدرا من مصادر التمويل طويل الأجل الهامة، ولتشابه التمويل بالإستهجار والتمويل المقترض من حيث ثبات الالتزامات التعاقدية، فإن الإستهجار حاله حال الاقتراض سوف يؤدي إلى إرتفاع المديونية من الناحية العملية. (فيصل محمود شواورة، مرجع سبق ذكره، 128)

II-1- أشكال الإستهجار: يأخذ التمويل بالإستهجار عدة أشكال كما يلي :

II-1-1- التأجير التمويلي : وهو قيام البنك أو المؤسسة الممولة بتمويل شراء الأصل وتأجيره للغير مقابل دفعات محددة ووفقا لشروط معينة، إضافة إلى إعطاء المستأجر حق تملك الأصل المستأجر. (عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، 1999، 131)

فالتأجير التمويلي هو إستثمار رأسمالي بالكامل حيث أن المؤسسة المؤجرة لا تمنح لعملائها المستفيدين أموالا للتصرف بها وإنما أصولا لإستخدامها مقابل دفعهم أقساط محددة وفقا لشروط معينة. ففي هذا النوع من عقود التأجير المؤجر لا يتولى خدمة أو صيانة الأصل، كما أن العقد غير قابل للإلغاء ويتم تغطية الأصل بالكامل خلال مدة الإستهجار . وهذا ما يختلف به الإستهجار التمويلي عن الإستهجار التشغيلي . (قاسم نايف علوان، مرجع سبق ذكره، 323)

II-1-2- التأجير التشغيلي : وهو وضع الآلات والمعدات لإستخدام المستأجر ولكن لفترة أقل من عمر الأصل نفسه، حيث لا يترتب على هذه العملية تحويل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر ولا

يملك المستأجر بالتالي حق الملكية بعد الانتفاع من الأصل بهذا الخصوص. (عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، 132)، بالإضافة إلى ذلك فعقد الايجار التشغيلي يمكن إلغاؤه، حيث يستطيع المستأجر إلغاء عقد الايجار التشغيلي بعد إشعار المالك بذلك ويكون المؤجر مسؤول عن خدمة وصيانة الأصل المؤجر، وعادة كلفة هذا النوع من الاستئجار أعلى من تكلفة التأجير المالي. (عبد الحليم كراجة وآخرون، مرجع سبق ذكره، 101، 100)

II-1-3- الشراء وإعادة التأجير : وهنا يكون الأصل في البداية ممتلكا من قبل المستأجر وبعدها يقوم المؤجر بشراء الأصل من المالك ومن ثم يعيد تأجيره إلى البائع، وهذا الشكل من التأجير شائع الاستخدام في مجال الأراضي والمباني على نطاق أقل من مجال الماكينات والآلات، وبموجب هذا الشكل من التأجير يقوم المشتري حال إيملاكه للأصل بدفع قيمته للمستأجر (البائع)، وبنفس الوقت وبموافقة المشتري المؤجر يحتفظ البائع بحق استعمال الأصل الذي كان يمتلكه وذلك مقابل أجرة متفق عليها بين الطرفين. (فيصل محمود الشواورة، مرجع سبق ذكره، 130)

II-1-4- التأجير الرفعي : هذا النوع خاص بالأصول الثابتة مرتفعة القيمة، وفي هذا النوع من العقود هناك ثلاثة أطراف : المستأجر، المؤجر والمقرض . ووضع المستأجر لا يختلف عن الحالات المذكورة سابقا فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد، أما بالنسبة للمؤجر الذي يقوم بشراء الأصل وفق الاتفاق مع المستأجر فوضعه هنا يختلف عن الحالات السابقة فهو يقوم بتمويل هذا الأصل من أمواله بنسبة معينة والباقي يتم تمويله بأموال مقترضة، وفي هذه الحالة فإن الأصل يعتبر رهن لقيمة القرض، وللتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر بإعتبار أن المؤجر هو المقرض الحقيقي والمستأجر هو الذي يستعمل الأصل ليوقع بإعتباره ضامنا للسداد. (خوني رايح، حساني رقية، 18، 17 أبريل 2006، 3)

المطلب الرابع : الأسس المتحكمة في إختيار مصادر التمويل

هناك مجموعة من القيود التي يخضع لها متخذ قرار التمويل والتي لا يمكنه تجاهلها عند اختيار مورد معين من الموارد المالية، وذلك لما يحدثه من آثار سلبية تؤثر على تحقيق أهداف أخرى، لذا فالقيود المتحكمة في عملية إختيار تشكيلة الموارد المالية تتمثل في :

- أ- **الأسس التقليدية :** وهي من أسس التحليل المالي التقليدي، ورغم أن هذا التحليل تم تجاوزه إلا أن هناك مجموعة من القواعد ظلت ثابتة وتمثل أساسا للكثير من القرارات المالية وهي :
 - أ-1- **قاعدة التوازن المالي الأدنى:** مفاد هذه القاعدة أن الاستخدامات المستقرة (الثابتة) يجب أن تمويل بواسطة الموارد الدائمة (الثابتة). أي أن حقوق الزبائن والمخزونات وما يماثلها يجب أن تمويل عن طريق ديون المورد وما يماثلها، كما أنه يجب أن تمويل الاستثمارات عن طريق الأموال الخاصة أو التمويل الذاتي أو بديون متوسطة وطويلة الأجل. (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، ج2، 2011، 239)

ينتج عن الإخلال بهذه القاعدة عند إتخاذ القرار التمويلي مشاكل عديدة أهمها : عجز مفاجئ في الخزينة وانخفاض حاد في رأس المال العامل ويحدث ذلك عند إستخدام قرض قصير الأجل لتمويل عملية شراء استثمار . (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، ج1، 2011، 316)

1-2- قاعدة الاستدانة العظمى (الاستقلالية المالية): الهدف من هذه القاعدة هو جعل المؤسسة تتمتع بالاستقلالية المالية، ففحوى هذه القاعدة هو أن مجموع الديون المالية ما عدا الاعتمادات البنكية الجارية يجب ألا تفوق الأموال الخاصة. (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج2، 239) . ويمكن التعبير عن هذه القاعدة بإستخدام نسبة الاستقلالية المالية كما يلي:

$$\text{الاستقلالية المالية} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{الديون المالية}}$$

يجب أن تكون النسبة المحصلة أكبر من الواحد(1).

أو بالعلاقة التالية:

$$\text{الاستقلالية المالية} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{الموارد الدائمة}}$$

ومن أجل الإلتزام بقاعدة الإستقلالية المالية (الإستدانة العظمى) يجب ألا يؤثر قرار التمويل على النسبة أعلاه، أي أنه يجب ألا تتعدى 1/2 قبل إتخاذ القرار وبعده، فحسب هذه القاعدة يجب أن يظل ملاك المؤسسة مساهمين في إحتياجاتها أكبر من مقرضيهما، أي يجب أن يفوق حجم الأموال الخاصة مجموع الديون (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج1، 316)

1-3- قاعدة القدرة على السداد: إن محتوى هذه القاعدة هو أن الديون المالية يجب ألا يفوق ثلاث أضعاف القدرة على التمويل الذاتي السنوية المتوسطة المقدرة . (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج2، 239) ويمكن التعبير عن هذه القاعدة بالعلاقة التالية:

$$\text{القدرة على السداد} = \frac{\text{الديون المالية}}{\text{القدرة على التمويل الذاتي}}$$

فحسب هذه القاعدة فإن المؤسسة تستطيع تغطية مجمل ديونها بإستخدام قدرتها على التمويل الذاتي، أي أن إجمالي الديون المالية يتم تغطيتها بالقدرة على التمويل الذاتي لثلاث سنوات قادمة. إن الإخلال بهذه القاعدة يعني الاستمرار في الاستدانة بغض النظر عن مستوى القدرة التمويلية الذاتية، والذي يعتبر مؤشر عن زيادة إحتمالية عدم القدرة على السداد، وبالتالي التوقف عن دفع الديون في آجال إستحقاقها مما يؤدي ذلك إلى ارتفاع إحتمال الإفلاس. (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج1، 317)

1-4- قاعدة الحد الأدنى للتمويل الذاتي: تقوم هذه القاعدة على أنه يجب أن يمول جزء من الاستثمارات ذاتيا (في حدود الثلث) وتغطية الباقي عن طريق الإستدانة، وذلك بهدف تنويع مصادر تمويل المشاريع الإستثمارية . وينتج عن قيام المؤسسة بتمويل إستثمار كلياً عن طريق : (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج1، 317)

1-4-1- القرض : يزيد ذلك من إحتتمالات تحقق مجموعة من المخاطر كتضخم الإستدانة مقارنة

بمردودية المؤسسة ؛

1-4-2- موارد ذاتية: فتمويل استثمار كلي بالموارد الذاتية قد يفوت على المؤسسة فرص الإستفادة من الوفرات الضريبية المحققة من الاستدانة.

II- أسس أخرى :

بالإضافة إلى القيود المالية التقليدية، هناك مجموعة من القيود الأخرى والتي تفرض على المسؤول المالي مساراً محدداً لعملية التمويل وهي :

1-1- الشكل القانوني للمؤسسة : إن إختلاف الطبيعة القانونية للمؤسسات تختلف معها مصادر

تمويلها، فلكل شكل قانوني هناك مصدر للتمويل يتوافق مع الأسس القانونية له. (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ج2، 239)

2-2- حجم المؤسسة : تتوقف قابلية المؤسسة في إعتماد التمويل المقترض على حجمها،

فالمؤسسة صغيرة الحجم تعتمد على التمويل الممتمك بشكل أساسي، بينما يزداد إعتماد المؤسسات

على التمويل المقترض كلما توسعت وكبر حجمها، ويختلف مقياس الحجم فأما أن يكون موجودات

المؤسسة أو مبيعاتها . (محمود على إبراهيم العامري، مرجع سبق ذكره، 310)

3-3- حالة السوق: تؤثر حالة السوق المالي على إمكانية تنويع مصادر تمويل المؤسسة، فإذا

كانت حالة السوق في حالة طبيعية فالمسير المالي أمامه مصادر تمويل متنوعة سواء داخل أو خارج

السوق، أما إذا كانت السوق غير مشجعة للإصدار فمن الأفضل البحث عن موارد جديدة وأهمها

الإعتماد على النظام البنكي والقرض التجاري. (إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، ج1، 318)

المبحث الثالث: مصادر تمويل المؤسسة الخاصة

تتعدد مصادر تمويل المؤسسات الخاصة، حيث تعتمد الكثير منها في الغالب على المصادر الذاتية وفي حالة عدم كفايتها لتمويل إحتياجاتها تلجأ إلى مصادر أخرى، وفي ما يلي سيتم توضيح أهم المصادر التي تلجأ إليها المؤسسات الخاصة لتمويل إحتياجاتها المالية سواء التشغيلية منها أو الاستثمارية.

المطلب الأول : التمويل الداخلي

ويعني التمويل الداخلي قدرة المؤسسة على تغطية إحتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الإستثمارات الرأسمالية وكذا زيادة رأسمالها العامل من الأموال الذاتية للمؤسسة .

ويشمل التمويل الداخلي على الفائض النقدي المتولد من العمليات الجارية وكذلك ثمن بيع الأصول الثابتة، ولذا نستطيع التفرقة بين نوعين من التمويل الداخلي، وذلك من خلال الهدف من التمويل حيث نجد أن النوع الأول هدفه المحافظة على الطاقة الإنتاجية للمؤسسة أما النوع الثاني فهدفه التوسع في نشاط المؤسسة الإستثماري. (منير شاكر محمد وآخرون، 2008، 289)

وتعتمد المؤسسات الخاصة في تمويلها على مصادرها الداخلية المتمثلة في :

I- المدخرات الشخصية: فالأشخاص الذين يرغبون بالبدأ في العمل بمشروع صغير، عليهم إستثمار مبلغ كافي من مدخراتهم الشخصية قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي في تمويل إحتياجاتهم المالية، وبالأخص في مرحلة الإنطلاق وكثيرا ما يعتمدون على الأموال الخاصة بالمؤسسين أو على القروض العائلية أو الإقتراض من الأصدقاء بناءا على علاقات خاصة تجمع بينهم.

ويرجع السبب في ذلك إما إلى حرص أصحاب تلك المؤسسات على الحفاظ على إستقلاليتهم في إتخاذ القرارات لأنهم يرون في الإقتراض من جهات خارجية تبعية مالية تعيق حرية إتخاذ القرارات، وإن لصعوبة أو محدودية الحصول على الأموال الخارجية كالبنوك والمؤسسات المالية المتخصصة التي ترى أن المؤسسات الخاصة أو الصغيرة والمتوسطة زبائن مرتفعي المخاطر، وعلى قدرة هذه المؤسسات على توفير الضمانات التقليدية اللازمة المعبرة من أهم متطلبات الحصول على القرض من البنوك التجارية. (لوكادير مالحه، 2012، 67)

II- التمويل الذاتي: ويقصد به مقدرة المؤسسة على تمويل نفسها من مصادرها الداخلية دون اللجوء إلى المصادر الخارجية، ويعتبر هذا التمويل دليلا أساسيا على قدرة المؤسسة ماليا في حالة شح المصادر الخارجية خلال نشاطه ، كما يعتبر كمعيار تستند عليه الأطراف الخارجية عند التعامل ماليا مع المؤسسة، ويكفي أن نذكر هنا أن البنوك تشترط في كثير من الأحيان على المؤسسات التي ترغب في

الحصول على قروض أن لا يقل التمويل الذاتي للمشروع الإستثماري فيه عن نسبة معينة. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 91). ويعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلية للمؤسسة وذلك لتوفره على فوائد عديدة تتمثل في تأمينه مصدر دوري منظم للتمويل وكذا فهو يعمل على الحفاظ على الإستقلالية المالية للمؤسسة، حيث يلعب دورا هاما في تطور المشاريع التي غالبا ما تبدأ نشاطها بالإعتماد على مواردها الخاصة من حيث أنه يضمن زيادة الأصول الإقتصادية دون اللجوء إلى مصادر خارجية وبالتالي فهو يشارك بصفة مباشرة في العملية التوسيعية لهذا من خلال إستحداث إستثمارات جديدة مما يكسبها ثقة الأطراف الخارجية. (لوكاير مالحه، مرجع سابق، 68)

تعتمد المؤسسات في تمويلها الذاتي على النتيجة الصافية بعد إقتطاع الضرائب، والتي يوزع جزء منها على الشركاء والعمال، أما الجزء الباقي فهو المقدار الذي تستطيع المؤسسة التصرف فيه بعد نهاية الدورة، ويحسب التمويل الذاتي وفق العلاقة التالية :

التمويل الذاتي = الأرباح الصافية غير الموزعة + الإهلاكات + المؤنات + الإحتياطات

وتتمثل مكونات التمويل الذاتي في العناصر التالية:

II-1- الأرباح غير الموزعة : وتتمثل في الأرباح السنوية غير الموزعة على المساهمين والتي تهدف إلى توسيع وتنمية المؤسسة، ويعتبر الربح غير الموزع على المساهمين من العناصر الأساسية لتكوين مورد مالي داخلي، ولتحديد هذا الأخير يجب تحديد مختلف إيرادات وتكاليف المؤسسة بغية إيجاد النتيجة الإجمالية التي تمثل الربح الخاضع لضريبة بعد طرح قيمة الضرائب والأرباح الموزعة، نجد الأرباح غير الموزعة والتي تعتبر كتمويل ذاتي للمؤسسة. (زواوي فضيلة، مرجع سبق ذكره، 40)

II-2- الإحتياطات : وهي عبارة عن تلك المبالغ التي تقتطع من الأرباح ولا توزع على المساهمين وتوضع جانبا في شكل إحتياطي وذلك بغرض إستخدامها في أنشطة معينة للمؤسسة. (سامر بطرس جلدة، 2009، 97)، فالإحتياطات هي عبارة عن الجزء المستقطع من الأرباح السنوية للمؤسسة لمواجهة المخاطر المستقبلية.

II-3- الإهلاكات : وهي مبالغ يتم تكوينها خصما من حسابات الأرباح والخسائر أي بالتحميل على تكاليف التشغيل (مصروفات المؤسسة)، بغض النظر عن نتيجة نشاطها وذلك لمواجهة إلتزام مؤكد الوقوع مثل إستهلاك أو تجديد النقص في قيمة الأصول. (حيدر يونس الموسوي، 2008، 38)

II-4- المؤنات: و تمثل الأعباء التي تقدر الخسارة المحتملة للأصول غير مهيكلية، وتعتبر عنصر من عناصر التمويل بإعتبارها مبالغ يتم تكوينها وتخصيصها مهما كانت نتائج المؤسسة لتغطية إلتزامات مؤكدة الوقوع، وغير مؤكدة القيمة وهي بذلك تحميل للربح وليس توزيعا له، باعتبار أنه يتم حسابها قبل التوصل إلى نتيجة الدورة، والمؤنات أنواع فمنها ما يخص الخسائر والتكاليف والتي تتحول إلى ديون

قصيرة الأجل باعتبارها مدفوعات، ومنها ما هو مؤونات نقص قيم الأصول كالمخزونات والحقوق. (زواوي فضيلة، مرجع سابق، 41)

1- مزايا وعيوب التمويل الذاتي :

لتمويل الذاتي مزايا وعيوب شأنه شأن بقية المصادر الأخرى، ويمكن ذكر بعض مزاياه كما يلي: (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 93)

- الزيادة في إستقلالية المؤسسة بإتجاه المؤسسات المالية؛
 - السماح للمؤسسة باستغلال الفرص الاستثمارية التي يتيحها السوق؛
 - ربح الوقت في عدم اللجوء إلى مصادر تمويلية أخرى؛
- أما عيوبه فهي:
- عدم كفاية التمويل الذاتي لتمويل كل الفرص الاستثمارية؛
 - إستعماله في استثمارات منخفضة المردودية وذلك بسبب الاعتقاد بأن هذا المصدر ذو تكلفة منخفضة مقارنة ببقية المصادر الأخرى؛
 - زيادة أعباء الإهلاك كزيادة مصادر التمويل الذاتية قد ينعكس على تكلفة المنتج بالزيادة، الأمر الذي يؤدي إلى قلة الطلب على منتج المؤسسة.

المطلب الثاني : التمويل الخارجي

تعتمد المؤسسات في تمويل استثماراتها الجديدة أحيانا على التمويل الخارجي، وذلك لعدم كفاية الموارد الذاتية لذلك، حيث تعتمد على التمويل الخارجي من خلال الحصول على الأموال اللازمة ضمن شروط تحددها الجهة المقترضة، وعادة ما يتوقف حجم هذا التمويل على الإحتياجات المالية اللازمة للمؤسسة، وحجم التمويل الداخلي المتوفر للمؤسسة من مصادرها الذاتية. (نعيم نمر داوود، 2012، 171) .

وتتمثل مصادر التمويل الخارجي في زيادة رأس المال بإصدار أسهم جديدة عادية أو ممتازة أو بزيادة مبالغ الشركاء و الإقتراض. (منير شاكر محمد وآخرون، مرجع سبق ذكره، 292). ومن أنواعه:

I- **التمويل الخارجي المباشر:** والمبدأ هنا هو تحويل الفائض من الموارد المالية من المدخر إلى المتعامل الإقتصادي العاجز عن التمويل، فأساليب التمويل المباشرة عددها من عدد أنواع السندات الخاصة بتحويل الفائض من الأموال أي عدد القيم المنقولة التي يمكن تداول الفائض من السيولة بين المتعاملين الاقتصاديين من القطاع الغير بنكي. فالتمويل الخارجي المباشر يعني اللجوء بشكل مباشر إلى المقرض دون وسيط مالي ويكون ذلك من خلال إصدار الأعوان ذوي الحاجة سندات وأوراق مالية، يتم شراؤها من طرف الأعوان ذوي الفائض. (بخراز يعجل فريدة، ط2، د/ت، 26)

II- **التمويل الخارجي غير المباشر :** ويعني التمويل باللجوء إلى المؤسسات المالية الوسيطة سواء مؤسسات مالية أو نقدية، فالتمويل غير المباشر يتطلب الوسيط المالي بنوعيه لتوفير السيولة اللازمة للمؤسسات سواء كانت خاصة أو عامة. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 86)

فالتمويل الخارجي غير المباشر ينقسم إلى : (بخراز يعدل فريدة، مرجع سابق، 29-31)

II-1- التمويل الغير مباشر للمؤسسات المالية البنكية: فهذا النوع من التمويل يتميز بأن الأموال التي تقترض لذوي العجز في التمويل لم تجمع من المدخرين بل هي من إصدار البنك من لا شيء عن طريق تحويل نقدي لسند قدمه المقترض له؛

II-2- التمويل غير المباشر للمؤسسات المالية غير البنكية: هذا النوع من التمويل يخضع لمبدأ تجميع الوسائط المالية غير البنكية وتوزيعه على المستفيدين ذوي العجز المالي، فهم يقرضون أموالا يقتترضونها.

ومن مصادر التمويل الخارجي غير المباشر نجد:

1. **القروض قصيرة الأجل :** والمتمثلة أساسا في القرض البنكي، وتعتمد المؤسسات على هذا النوع من التمويل لتمويل استثماراتها في رأس المال العامل وكذا لتمويل بعض استثماراتها طويلة الأجل على أمل تجديد هذا التمويل عند إستحقاقه.

1.1/ القروض العامة : سميت بهذا الاسم لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية، وليست موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى أيضا بالقروض عن طريق الصندوق أو قروض الخزينة. وتلجأ المؤسسات إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة. (لطرش طاهر، مرجع سبق ذكره، 58)

وتتمثل هذه القروض الموجهة خصيصا لتمويل نشاطات الاستغلال فيما يلي:

1.1.1. **تسهيلات الصندوق :** وهي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة والتي تنشأ عن تأخر الإيرادات عن النفقات، فهي تسعى إذن لتغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة يتم فيها عملية التحصيل للإيرادات حيث يقطع مبلغ القرض. (لوكاير مالحه، مرجع سبق ذكره، 82)

1.1.2. **السحب على المكشوف :** وهي عبارة عن قروض بنكية لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة كاملة. (طاهر لطرش، مرجع سابق، 59)

ويلاحظ أن كل من تسهيلات الصندوق والسحب على المكشوف يسمح للمؤسسة بحسب مبلغ يفوق رصيدها الجاري، غير أنهما يختلفان في نقطتان أساسيتان هما: (طاهر لطرش، المرجع السابق، 59، 60)

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

- السحب على المكشوف يعتبر تمويل حقيقي للمؤسسة، إذ بإمكانها الإستفادة منه في شراء السلع بكميات كبيرة في حالات إنخفاض أسعارها، عكس التسهيل الذي هو قرض يمتد لعدة أيام، تستفيد منه

المؤسسة لمواجهة عدم التوافق في الخزينة، بالإضافة إلى ذلك فإن السحب على المكشوف هو عبارة عن تمويل حقيقي لنشاطات يقوم بها الزبون.

3.1.1. قروض الربط: وهي قروض يمنحها البنك لعملائه لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية، مثل الحالة التي يمكن أن تقرر فيها المؤسسة توسيع نشاطها، وتمويل هذه العملية عن طريق بيع عقارات مملوكة لها، ولكن إنتظار تحصيل هذه الأموال يحتاج إلى وقت نظرا للإجراءات التي تخضع لها ببيع العقارات، وتلجأ المؤسسة إلى البنك للحصول على التمويل ريثما تتحقق عملية البيع حيث تقوم المؤسسة بتسديد القرض بعد دخول هذه الأموال التي تعتبر مسألة وقت فقط. (عمران عبد الحكيم، 2007/2006، 74).

ويتجلى الهدف من هذا النوع من القروض في تمكين المؤسسة من الاستغلال الأمثل للفرص المتاحة لها في السوق دون إهدار الوقت، وينبغي على البنك عند الإقدام لتمويل مثل هذه العمليات التي يعتبر تحقيقها شبه مؤكد وكذا أن يتوقع إمكانية تعرضه للمخاطر المحتملة مثل خطر إلغاء العملية أو إعادة النظر فيها لإعتبارات أخرى. (لوكادير مالحه، مرجع سبق ذكره، 85)

4.1.1. قروض موسمية: هي قروض تتحصل عليها المؤسسة من البنوك في بعض المواسم التي تحتاج فيها للتمويل المؤقت نظرا لزيادة الطلب على منتجاتها والزامية الإنتاج بكميات أكبر. لذا فالقروض الموسمية هي قروض بنكية موجهة لتمويل احتياجات خزينة ناتجة عن نشاط موسمي، ومدة القرض 9 أشهر على أن يقدم البنك للزبون مخطط للتمويل يبين زمنيا نفقات النشاط وعائداته، يبين المخطط شهريا النفقات الموسمية وإحتمالات التوزيع والتفاوت بينهما، كما يمكن المخطط من تحديد وقت إستعمال القرض، وهو زيادة نفقاتها دون وجود مدخولات على أن يتم تسديد القرض في آجال محددة. (زاوي فضيلة، مرجع سبق ذكره، 41)

2.1/ القروض الخاصة :

خلافًا للقروض السابقة توجه هذه القروض عموما إلى تمويل أصل محدد بعينه، وهذه القروض تأخذ أحد الأشكال التالية:

1.2.1- تسبيقات على البضائع : وهي عبارة عن قرض يقدم إلى المؤسسة لتمويل عجزها على مستوى الخزينة عند وجود مخزون هام من البضائع لدى المؤسسة لم يسوق بعد، ويحصل البنك مقابل ذلك على البضائع كضمان، وهنا يجب على المقرض أو البنك من التأكد من وجود البضاعة ومواصفاتها وقيمتها، ويتدخل طرف ثالث يتمثل في المخازن العامة التي توضع فيها البضائع كضمان. (عمران عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، 75)

ومن كل هذا يمكن القول أن التسبيق على البضائع هو قرض لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع من المقرض كضمان للمقرض الذي يمكن أن يكون بنك.

- 2.2.1- تسبيقات على الصفقات العمومية: وهي عبارة عن إتفاقيات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارة المركزية، الوزارات، الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى وتحصل المؤسسات على نوعين من هذه القروض لتمويل الصفقات العمومية . (لوكاير مالحه، مرجع سبق ذكره، 87) وهي:
- أ- منح كفالات لصالح المقاولين: تمنح هذه الكفالات من طرف البنك للمكاتب في الصفقة وذلك لضمانهم أمام السلطات العمومية، وهذه الكفالات تمنح لمواجهة عدة حالات يتم ذكرها كما يلي:
- ✓ كفالة الدخول إلى المناقصة: وتمنح هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون الذي فاز بالمناقصة بتقديم نقود سائلة إلى الإدارة المعنية كتعويض إذا انسحب من المؤسسة، وبمجرد أن يعطي البنك هذه الكفالة يسقط عن الزبون دفع الكفالة نقدا. (طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، 64)
- ✓ كفالة حسن التنفيذ : تقدم هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي المقاول بتقديم النقود كضمان لحسن تنفيذ الصفقة وفق المقاييس المحددة والمتفق عليها ؛
- ✓ كفالة اقتطاع الضمان: عند انتهاء انجاز المشروع عادة ما تقتطع الإدارة صاحبة المشروع نسبة من مبلغ الصفقة وتحتفظ بها لمدة معينة كضمان، وحتى يتفادي المقاول تجميد هذه النسبة، يمكنه بالتالي الاستفادة منها فورا، ويقدم له البنك كفالة اقتطاع الضمان، ويقوم بدفعها فعليا إذا ظهرت نقائص في الإنجاز أثناء فترة الضمان. (لوكاير مالحه، مرجع سبق ذكره، 88)
- ✓ كفالة التسبيق: حيث تقوم الإدارات صاحبة المشروع بتقديم تسبيق للمقاولين الفائزين بالصفقة، ولا يمكن أن يمنح هذا التسبيق فعليا إلا إذا حصلت على تسبيق من طرف أحد البنوك. (طاهر لطرش، مرجع سابق، 64)
- ب - منح قروض فعلية : تقوم البنوك بمنح ثلاثة أنواع من القروض لتمويل الصفقات العمومية وهي : (طاهر لطرش، المرجع السابق، 65)
- ✓ قروض التمويل المسبق: ويمنح هذا النوع من القروض عند انطلاق المشروع وعندما لا يتوفر المقاول على الأموال الكافية لإنطلاق في الإنجاز، ويعتبر من طرف البنك قرضا بدون ضمانات؛
- ✓ تسبيقات عن الديون الناشئة وغير المسجلة: ففي حالة إنجاز المكتب (المقاول) لنسبة معينة من الأشغال، والإدارة المعنية بالأشغال لم تسجل ذلك رسميا ولكن تم ملاحظة ذلك، يمكنه أن يتقدم إلى البنك لتعبئة هذه الديون (منحه القرض) بناء على الوضعية التقديرية للأشغال المنجزة؛
- ✓ تسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة: عند التسجيل الرسمي للإنتهاء الجزئي أو الكلي للأشغال، يمنح البنك للمكتب قرضا لتفادي تأخر الدفع من طرف الإدارة المعنية بالأشغال .

3.1/ القروض بتعبئة الديون الخارجية:

✓ خصم الأوراق التجارية : وهي أحد أشكال القروض التي يمنحها البنك لعملائه ويتمثل في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ استحقاقها ويحل محل هذا العميل في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، تعتبر عملية الخصم هذه قرض من طرف البنك لحامل الورقة مقابل حصول البنك على سعر الخصم. (عمران عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، 77)

✓ الاقتراض بضمان الأوراق التجارية: في هذا النوع من الاقتراض تقدم المؤسسة المدينة الورقة التجارية (الكمبيالات) التي تكون مسحوبة لأمرها من مؤسسات أخرى معروفة للبنك وتكون هذه الكمبيالات مظهرة للبنك. (محمد ابراهيم عبد الرحيم، مرجع سبق ذكره، 79)

4.1/ القروض بالالتزام: هذا النوع من القروض لا يترتب عليه تحويل الأموال وإنما يمنح فيها البنك ثقته للمؤسسة وضمانا ليسورتها . ويكون البنك مضطرا لإعطاء نقود إذا عجز المقاول عن الوفاء بالتزاماته، لأن البنك بمجرد تقديم ثقته بالتوقيع أو الإلتزام لا يمكن له التراجع كما هو الحال في تسهيلات الصندوق. (لوكادير مالحه: مرجع سبق ذكره، 89).

ويمكن تمييز في هذا النوع ثلاثة أشكال رئيسية وهي: (طاهر لطرش: مرجع سبق ذكره، 68)

*الضمان الإحتياطي: هو تعهد لضمان القروض الناجمة عن فهم الأوراق التجارية. ويكون هذا الضمان شرطيا عندما يحدد مانح الضمان(البنك) شروطا معينة لتنفيذ الإلتزام كما قد يكون غير شرطيا إذا لم يحدد أي شروط لتنفيذ الإلتزام؛

*الكفالة: وهي عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته ؛

*القبول: يلتزم فيه البنك بتسديد ديون المؤسسة أي تسديد الدائن وليس زيونه.

2. قروض متوسطة الأجل : يمكن الحصول على مثل هذه القروض من المصارف التجارية والمؤسسات المالية الأخرى، مقابل شهادات دين أو كمبيالات، وأحيانا بضمان شخص ثالث، مقابل رهن بعض الأصول الثابتة أو المنقولة. وفترة إستحقاقها تكون أكثر من سنتين وأقل من عشر سنوات حسب ظروف كل بلد، وتستعمل هذه القروض في تحويل المشاريع ذات المردود الإقتصادي السريع نسبيا، أوفي شراء الآلات والمعدات، أو القيام ببعض التطويرات أو إجراء التحسينات أو شراء مستلزمات الإنتاج، أو تغطية بعض النفقات الجارية (الأجور والمرتببات)، أو لأغراض أخرى كالتخزين. أما فيما يخص أسعار الفائدة لهذا النوع من القروض فيكون أقل نسبيا من أسعار الفائدة في القروض طويلة الأجل.(هيثم صاحب عجام، علي محمد سعود، 42).

3. قروض طويلة الأجل : وهي قروض تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية

أو بناء المصانع وإقامة مشاريع جديدة.

فإلى جانب التمويل قصير ومتوسط الأجل تبقى أمام المؤسسات فرص التمويل عن طريق المؤسسات المالية والبنوك، ويعد الإقتراض طويل الأجل أحد النشاطات الرئيسية للمؤسسات الإستثمارية بشتى أنواعها وأشكالها.

فالقروض طويلة الأجل هدفها الأساسي هو تغطية إحتياجات المشاريع الإستراتيجية الكبيرة وتمويل الأصول الثابتة، وكذا تحويل إستثماراتها طويلة الأجل والتي تتميز بارتفاع التكلفة . وبالنظر إلى المدة الطويلة لعملية تحصيل إيرادات الإستثمار فإن البنك يقوم بتعديل دقيق لمخاطر المشروع ويأخذ بعين الإعتبار العوامل الإيجابية والسلبية قبل اتخاذ قرار التمويل، فكل حادث أو تعثر في تنفيذ المشروع في مرحلة من مراحله قد يؤدي إلى تقليص حظوظ تسديد أقساط التمويل في آجالها، وعليه فإن البنك عادة ما يلجأ إلى طلب ضمانات عينية لتأمين استرجاع تمويله أصلاً وفوائده. (نسيلي جهيدة: مرجع سبق ذكره، 32).

المطلب الثالث: التمويل من القنوات غير الرسمية

يطلق مصطلح غير رسمي في الفكر والتطبيق الاقتصادي على مزاوله النشاط الاقتصادي خارج إطار القانون والقواعد الرسمية المنظمة للنشاط في الدولة كما أنها لا تسجل لدى الجهات الحكومية المختصة ولا تتوافر عنها بيانات يمكن إدراجها في الحسابات القومية للدولة.

وبناءً على ذلك يمكن تعريف التمويل غير الرسمي بأنه التمويل الذي يتم من خلال قنوات تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالإقتراض من الأهل والأصدقاء، المرابين، مدينوا الرهونات، وكلاء المبيعات وجمعيات الإيداع والقرض... إلخ. (محمد أشرف الدوابه، مرجع سبق ذكره، 6)

على عكس التمويل من المصادر الرسمية المتمثلة في مختلف القروض من المؤسسات المالية الممثلة أساساً في البنوك التجارية (التمويل البنكي) والهيئات والمؤسسات المتخصصة، ويقدم التمويل غير الرسمي غالباً معظم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة والمصغرة.

1- مصادر التمويل غير الرسمي

تتعدد مصادر وأساليب التمويل غير الرسمي ويمكن إيجازها فيما يلي:

1.1 - العائلة والأصدقاء: أغلب المؤسسات الصغيرة الخاصة أو الأشخاص الذين يفكرون بالبداية بمشروع صغير عندما تعجز موارده الذاتية عن توفير التمويل اللازم لمشروعه التوجه للإقتراض من الأسرة والأصدقاء سواء كانت هذه القروض بدون فائدة من باب المعونة أو بفائدة منخفضة. وبالمقابل يصبح المقترض ملتزم بالمعاملة الحسنة بالمثل ويسدي للمقرض خدمات غير مادية وفي حالة أخرى يمكن أن يتم التمويل من هذا المصدر بأسلوب المشاركة في العائد بنسبة يتفق عليها. (محمد عبد الحليم عمر، المرجع السابق، 8)

2.1 - مصادر تمويل من المؤسسات والزبائن: وهي مجموعة مصادر وتحويلات بين

المؤسسات في شكل علاقات المورد والزبون: (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 95)

- 1- قروض المورد : يعد تمويل المورد كتمويل مباشر لنشاط الاستغلال .ويستخدم عادة في المؤسسات الصغيرة لتمويل نشاطاتها بتوريد المواد والسلع الوسيطة من موردين بفترة السماح. يساهم هذا المصدر في ظهور العديد من النشاطات التجارية لضعف الموارد التمويلية لدى الزبائن كالمؤسسات أو حتى الأفراد؛
- 2- تسبيقات الزبائن : تلجأ المؤسسات الصغيرة وخصوصا الحرفية إلى مصدر مسبق ، وهو التمويل الكلي أو الجزئي لسلمة أو خدمة للزبون في صفقة دون الحصول عليها في اللحظة، إذ يحصل صاحب المؤسسة على قسط محدد أو أقساط غير محددة من مجموع الصفقة ، ومن خلالها يتم شراء مواد أولية واستئجار العمالة.
- 3.1 -مدينوا الرهونات والمرابون: يقدم مدينوا الرهونات خدماتهم التمويلية لمن يملك أصولا عينية يمكن تداولها في السوق فيقومون برهنها رهنا حيازا لدى المقرض ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة، حيث يستطيع المقرض إسترجاع الأصول إذا ما قام بتسديد قيمة القرض عند إنتهاء مدته، وإذا إنتهت مدته دون سداد القرض يستولي الدائن على الأصل، أما المرابون فهم فئة من الممولين الغير رسميين الذين يقدمون قرض بفائدة مرتفعة جدا وللاستحقاق قصير الأجل وفق شروط معينة وصعبة جدا. (محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، 8)
- 4.1 - إقراض التجار لزيائنهم : ويقصد به التمويل العيني بتقديم مستلزمات الإنتاج مقدماً من التاجر على أن يحصل على كمية أكبر من الناتج عند الحصاد أو إتمام الصنع؛
- 5.1 - جمعيات تناوب الإيدار والقرض: وهي عبارة عن عدد صغيرا من الأفراد يؤلفون مجموعة ويختارون شخصاً من بينهم لرئاسة الجمعية يقوم بصفة دورية (شهر في العادة) بتحصيل مبلغ معين من كل عضو ثم يعطى إجمالي المبلغ المحصل من جميع الأعضاء بالتناوب إلى كل عضو، وبالتالي فإن المبالغ التي يدفعها كل عضو على مدار فترة الجمعية يتسلمها مرة واحدة بما يوفر له مبلغاً يمكنه تمويل ما يحتاجه، وبالتالي فالمقرضون هم المدخرون وبدون فائدة. (محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، 259)
- 6.1- التمويل من السوق غير الرسمي: سوق الإقراض غير الرسمي هو في الحقيقة سوق لا ينظمها القانون، يلجأ أصحاب المؤسسات إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو المستمدة من الأقارب أو الأصدقاء في ظروف معينة. فيلجأ أصحاب المؤسسات الصناعية الصغيرة الخاصة إلى هذا السوق خاصة عندما تنخفض السيولة النقدية لديهم أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي وتمنح هذه الأسواق قروض صغيرة ولفترات قصيرة أو قصيرة جدا، وبأسعار فائدة قد لا تبدو مرتفعة كثيراً مقارنة بالأسعار الجارية في السوق الرسمي. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 96)

المطلب الرابع : البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الخاصة

تحتاج المؤسسات إلى موارد مالية لتمويل مختلف الأنشطة التي تقوم بها فبالإضافة إلى المصادر الداخلية والخارجية والمتمثلة في مختلف أنواع القروض آنفة الذكر، وكذا مختلف المصادر الرسمية وغير الرسمية، وهناك بدائل مستحدثة لتمويل هذه المؤسسات خاصة التي تعاني مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على القرض البنكي لتلبية إحتياجاتها المالية ومن أهم هذه البدائل مايلي:

1/ التمويل التأجيري: وهو تقنية مستحدثة لتمويل الاستثمارات، تتم عن طريق عقد بين المؤجر والمستأجر لتأجير أصل منقول أو عقار خلال مدة معينة، مقابل إلزام المستأجر بدفع أقساط محددة. فهو إتفاق بين طرفين يخول لأحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة . (خوني رايح ورقية حساني، مرجع سبق ذكره، 171).

2/ مؤسسات رأس مال المخاطر: تعرف هذه المؤسسات على أنها كل رأس مال يوظف على أنه تمويل لإبتكار جديد، أو توسع مؤسسة أو تأسيس مؤسسة من دون التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وهذا هو مصدر الخطر) . وتكون هذه الصيغة في التمويل على شكل مشاركة، بمعنى أن صاحب رأس المال يصبح شريكا في المؤسسة. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 107)

1/2- أهداف مؤسسة رأس مال المخاطر: تهدف شركات رأس مال المخاطر إلى تحقيق جملة من الأهداف تنصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسسات ونذكر أهمها فيما يلي: (محمد زيدان، ع7د/ت، 124، 125)

- مواجهة الإحتياجات الخاصة بالتمويل الإستثماري؛
- توفير الأموال الكافية للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر والتي تتوفر على إمكانيات نمو عوائد مرتفعة؛
- بديل تمويلي في حالة ضعف السوق المالي وعدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للإكتتاب.

3/ عقد تحويل الفاتورة : هو تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى، حيث تقوم المؤسسة بالتخلي على كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة عقد تحويل الفاتورة الذي يختلف عن البنك وهي غالبا فرع من بنك كبير تقوم هذه الأخيرة بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل وتأمين المتابعة القضائية في حال عدم الدفع. (زواوي فضيلة، مرجع سبق ذكره، 85)

1/3- أهمية عقد تحويل الفاتورة: تظهر الأهمية هذه التقنية بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية من خلال الخدمات التي تقدمها مؤسسة الفاكترينغ كما يلي: (زواوي فضيلة، المرجع السابق، 86)

- تسير محفظة أوراق الزبائن؛
- التأمين ضد مخاطر عدم التسديد؛

- التمويل المرن للمؤسسة، حيث يعتبر أداة تمويل قصير الأجل للحقوق مقابل تخليها جزئيا أو كليا عن حقوقها اتجاه زبائنها لصالح المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة بسعر تفاوضي يدفع مسبقا.

4/ السوق المالي البديل: هي إحدى الآليات التي وضعت لتنشيط سوق رأس المال وزيادة مساهمته في تعبئة المدخرات وتوجيهها لتمويل احتياجات الاقتصاد، ويتطور السوق تستفيد المؤسسات بخدمات السوق المالي دون شروط معجزة مما يساهم في تنشيط ورواج هذا القطاع بتلبية متطلباته واحتياجاته التمويلية.

وبغرض الاستفادة من خدمة السوق المالي البديل لا يعتبر حجم المؤسسة عائقا أمام المؤسسات الخاصة، مثلما هو الحال بالنسبة للسوق المالي، إذ لا يوجد قيد على ذلك مع ضرورة تحقق بعض الشروط وهي :

- توفر مؤشرات لأداء جيد للمؤسسة خصوصا ما يتعلق بالأداء التاريخي والمالي؛
- وجوب توفر مخطط عمل مستقبلي؛
- توفر حد أدنى من الشفافية مما يضمن سلامة وحماية للمستثمرين. (شوقي جباري، مصطفى لقمان، ع5، د/ت، 10)

1/4- أهمية السوق البديلة : (شوقي جباري، مصطفى لقمان، المرجع السابق، 10)

- يسمح القبول بالسوق المالي البديلة للمؤسسات من التفتح على الخارج بفضل الدعوة العمومية على الادخار؛
- يمكن القبول بالبورصة من تمويل توسع المؤسسة؛
- القبول بالبورصة يمكن من تنمية السيولة النقدية للمؤسسة.

5/ التمويل من البنوك الإسلامية: يقوم التمويل الاسلامي من هذه البنوك على أسس ثابتة من أهمها أن البنك الاسلامي يسير وفق النظام الاقتصادي الاسلامي ويلتزم بالضوابط الشرعية التي يضعها الاسلام في استثمار المال كتحريم الربا وتحقيق العدالة التمويلية.

1/5- صيغ تمويل من البنوك الإسلامية

من أهم الصيغ المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل من المصارف الاسلامية نجد:

1-1/5. التمويل بصيغة المضاربة: المضاربة هي إبتجار الانسان بمال غيره أي أن المال يكون مقدما من شخص والعمل مقدم من شخص آخر (المضارب بعمله) على أن يكون الربح بينهما على ما تم إشتراطه في العقد، والخسارة إن كانت فهي على رأس المال فقط ويكفي العامل المضارب بعمله خسارة جهده، لذلك فلم يكلف بخسارة جهده. وذلك إذا لم يثبت أنه بعمله كان قد قصر أو أهمل استخدام المال

أو خالف شرطاً من شروط عقد المضاربة، فإنه في هذه الحالة يتحمل ويضمن جزءاً من مال المضارب. (مصطفى كمال السيد طایل، 2012، 361، 362)

في حالة تمويل المؤسسة بالمضاربة يصبح البنك الممول وصاحب المؤسسة شريكاً، بحيث يقدم البنك ماله وصاحب المؤسسة عمله وخبرته ويكافأ صاحب المؤسسة على عمله بأن يحصل على نصيب من الأرباح إن تحققت، وفق نسب محددة مسبقاً. إن هذا النوع من التمويل له سلبيات تتمثل في عدم التأكد من الربح، علاوة على ذلك أن أصحاب المؤسسة يمسكون دفاتر محاسبية ويملكون حسابات واضحة مما يعيق عملية توزيع الأرباح بين الأطراف، كما أن البنك يمكنه مراقبة صاحب المؤسسة أثناء العمل لأن من شروط المضاربة عدم تدخل البنك في العمل. أما في حالة التغلب على هذه الصعوبات يمكن الاستفادة من هذه الصيغة خاصة في ظل شح الموارد المالية وعدم إمتلاك أصحاب المؤسسة لرأس المال الكافي في بداية المشروع. (ناصر سليمان، محسن عواطف، 23، 24 فيفري 2011، 11)

2-1/5. التمويل بصيغة المشاركة: تعني المشاركة عقد بين طرفين أو أكثر على الاشتراك في رأس المال للقيام بأعمال وأنشطة محددة ومعرفة بهدف تحقيق الربح الذي يجب أن يكون مشتركاً بينهم ولا يشترط المساواة في حصص الأموال بين الشركاء أوفي العمل والمسؤوليات تجاه المؤسسة، كما لا يشترط تساوي نسب الأرباح بين الشركاء، أما الخسارة إن حدثت فيشترط أن تكون حسب حصة كل شريك في رأس المال. (محمد محمود العجلوني، 2008، 224)

إن صيغة المشاركة وما يتفرع عنها من صور تطبيقية خاصة المشاركة المتناقصة تعتبر أسلوباً تمويلياً ناجحاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، نظراً لما يمتاز به من قلة التكاليف بحيث لا يشكل أي عبأ مادي على كاهل أصحاب هذه المؤسسات، فالمشاركة بين البنك وأصحاب هذه المؤسسات توفر وقوف البنك إلى جانبها، مراجعاً لخطتها ومعطياً مشورته لها مما يزيد من قدرتها على النمو والتقدم. كما أن مساهمة صاحب المؤسسة في حصة من التمويل تجعله حريصاً على نجاح المؤسسة إضافة إلى إمكانية زيادة ربحية البنك مع زيادة نمو نشاط المؤسسة. (سليمان ناصر، عواطف محسن، مرجع سابق، 11)

3-1/5. التمويل بصيغة الإجارة: الإجارة أو التأجير هو تملك المستأجر منفعة مقصورة عن الشيء المؤجر لمدة معينة لقاء مقابل معلوم كإجارة المساكن والأراضي الزراعية وعقود العمل ويشترط فيها أهلية المؤجر والمستأجر والقدرة على إستيفاء المنفعة. (صادق راشد الشمري، 2011، 323)

ويتم تمويل المؤسسة بهذه الصيغة من خلال قيام صاحب المؤسسة بالطلب من البنك الإسلامي شراء أصل يتمثل في إحدى المعدات التي تحتاج إليها، بعد أن يقدم للبنك كافة البيانات المتعلقة بالأصل من مواصفاته وسعره ومصدره، ثم يقوم البنك بشراؤه وتأجيره لصاحب المؤسسة لمدة محددة، ويكون ذلك بعقد إيجار فقط دون إشارة فيه إلى بيع الأصل في نهاية المدة، وعند استفاء جميع الأقساط يتم إبرام عقد

آخر بين المستأجر والبنك على هبة هذا الأصل أو شراؤه بسعر رمزي. (سليمان ناصر، عواطف محسن، ع12، 2011، 194)

4-1/5. التمويل بصيغة المراجعة: وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية في التمويل قصير الأجل وخاصة في تمويل المخزونات، حيث أن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناع الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما تستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات.

ويمكن للبنوك الإسلامية أن تستفيد من هذه الصيغة التمويلية في تمويل المؤسسات خاصة وأن تسديد ثمن السلعة مع هامش ربح البنك يكون غالباً بالتقسيط. (سليمان ناصر، عواطف محسن، مرجع سبق ذكره، 12)

5-1/5. التمويل بصيغة السلم: وهي أن يقدم البنك تمويلاً نقدياً يحتاج إليه صاحب المؤسسة، على أن يكون هذا التمويل بمثابة رأس مال السلم، وتكون السلعة التي تنتجها المؤسسة هي المسلم فيه، خاصة إذا كانت منتجات ورشة صناعية أو مؤسسة زراعية، ثم يبرم البنك الإسلامي عقد سلم مواز من جهة أخرى لبيعها تلك المنتجات. ويكسب الفرق بين ثمن الشراء والبيع، على أن يكون هناك توافق في الآجال بين العقدين المتوازيين. (سليمان ناصر، عواطف محسن، المرجع السابق، 12)

6/ حاضنات الأعمال

وهي آلية جديدة ومستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن تعريفها على أنها مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة، توفرها مؤسسة ذات كيان قانوني لديها الخبرات اللازمة والقدرة على الاتصالات والحركة الضرورية لنجاح مهامها، وتقدم هذه المؤسسة خدمات للأفراد الذين يملكون مواهب العمل الحر والذين يرغبون البدء بإقامة مؤسساتهم بهدف تخفيف أعباء مرحلة الانطلاق، ويشترط على المؤسسات المحتضنة ترك الحاضنة بعد إنتهاء الفترة الزمنية المحددة، والخروج من الحاضنة لإفساح المجال أمام مؤسسات أخرى في مراحل التأسيس الأولى للاستفادة منه. (غالم عبد الله، سبع حنان، 5، 6 ماي 2013، 10)

خلاصة

تعتمد المشاريع الاستثمارية في نموها واستمرارها على الأموال، فرؤوس الأموال يمكن أن يكون توفيرها سهلا في بعض الأحيان وفي كثير منها يكون توفيرها صعبا، لذا توجد وسائل ومصادر متنوعة للتمويل ما يسمح لمتخذ القرار بمفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة وبالتالي إتخاذ القرار الذي يتناسب مع الأهداف المسطرة، فعملية إختيار الآلية التمويلية ليست بالسهلة على الاطلاق، فهي تتحدد تبعا لعدة عوامل أهمها تكلفة المال والمصدر الذي تم اللجوء إليه.

فمن مصادر التمويل للمؤسسة توجد مصادر التمويل قصير ومتوسطة وطويلة الأجل، حيث نجد المصدرين الأولين (قصير ومتوسط المدى) اللذان يرتبطان إلى حد كبير بنشاط المؤسسة الاستغلالي في حين نجد أن التمويل طويل الأجل يرتبط بنشاط المؤسسة الاستثماري، إلا أنه عادة ما تعاني المؤسسات أو المشاريع من قصور على مستوى الموارد المالية الخاصة التي تعتبر من أهم مصادر التمويل التي تخصص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف التأسيس التي تكون ذات تكلفة عالية، كما أنه غالبا ما يحدث وأن تكون المؤسسة بحاجة إلى الأموال للتوسع في نشاطها أو من أجل إقامة إستثمارات جديدة، هذه التكاليف والإستخدامات عادة ما تحتاج إلى أموال كبيرة ومدة زمنية طويلة نسبيا وعليه فهي تعتمد على مختلف مواردها المالية المتمثلة أساسا في أموالها الذاتية والتي عادة ما تكون غير كافية لتلبية المتطلبات الإستثمارية الجديدة مما يدفعها للجوء إلى المصادر الخارجية المتمثلة أساسا في الإقتراض من خارج المؤسسة كالقروض البنكية بمختلف أجالها والتي تعتبر المصدر الخارجي والأساسي لتمويل هذه المؤسسات، وقد تتوافر إمكانيات أخرى للتمويل الخارجي إذ يمكن الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات بنظام الإستئجار أو من بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي تنشؤها الدول لمساعدة المؤسسات على تلبية إحتياجاتها ومتطلباتها سواء التشغيلية منها أو الإستثمارية.

الفصل الثاني:

مدخل عام حول المقابلة

تمهيد:

تعتبر المقابلة ظاهرة متعددة الأبعاد والزوايا، فعدد الدراسات والأعمال الأكاديمية التي تتناول المقابلاتية، هذه الأعمال التي استحوذت المقاربات الاقتصادية على معظمها تناولت المقابلاتية من جوانب عديدة ومتنوعة. ونظرا لكل هذا الاهتمام أصبحت المقابلة مفهوم واسع الاستخدام ومتداول بشكل كبير وواسع، حيث باتت تعرف حاليا كمجال للبحث، وذلك لأهميتها ولما توفره هذه المقابلات من مناصب عمل وكذا لقدرتها على الرفع من مستويات الإنتاج، وزيادة العائدات الناتجة عن نشاط المؤسسات الجديدة، وكذا دورها الكبير في تشجيع الابتكار عن طريق انشاء مؤسسات مبتكرة. لذا فإقامة وإدارة أي مشروع جديد بنجاح وفعالية يتطلب ضرورة توفر مهارات معينة في المفاوض .

ويمكننا في هذا الفصل توضيح ظاهرة المقابلة من خلال المباحث الثلاثة التالية:

المبحث الأول: مفاهيم وأساسيات حول المقابلة؛

المبحث الثاني: نظريات المقابلة؛

المبحث الثالث: إستراتيجيات المقابلة وآليات دعمها.

المبحث الأول : مفاهيم وأساسيات حول المقابلة

تمثل المقابلة ظاهرة معقدة تجمع بين مشروع إنشاء المقابلة وحامل فكرة المشروع وذلك في محيط معين، ولأن هذه الظاهرة متغيرة ومعقدة وغامضة فلا يوجد مفهوم موحد لها فقد دفع ذلك ولمدة طويلة لحدوث جدل حول وضع تعريف الما قول والمقالاتية، وكذا تحديد أنواعها ومستوياتها، وسيتم توضيح ذلك في هذا المبحث من خلال التطرق إلى أربعة مطالب نستهلها بنشأة وتطور مفهوم المقابلة ،ثم تعريف المقابلة والما قول، مستويات وأنواع المقابلة وأخيرا أهمية المقابلة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول : نشأة وتطور مفهوم المقابلة في الفكر الاقتصادي

المقابلة هي المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية وهي مفتاح الابداع والتجديد فهي تعني إقتناص الفرص بغض النظر عن المصادر المتاحة، وللتعمق أكثر في مفهوم المقابلة نتعرف على نشأة مصطلح المقابلة وتطورها التاريخي.

لقد جاهد المنظرين الكلاسيكيين والكلاسيكية الجديدة في محاولة لتحديد مفهوم المشاريع، ولكن لا يوجد تعريف واحد للمقابلة. كل هذا يتوقف على محور واحد يجب تحديده، ومن أي منظور ينظر المرء في ذلك، فينظر بعض الباحثين للمقابلة من وجهة نظر الاقتصاد، علم الاجتماع وعلم النفس، والبعض الآخر ينظر إلى الأمر من وجهة نظر الإدارة . في حين ينظر الآخرون لذلك من منظور إجتماعي، وبالتالي فإن المقابلة مفهوم متعدد الأبعاد. (Hannah orwa bula, 2012 , 81)

إن مفهوم المقابلة والذي ظهر لأول مرة في اللغة الفرنسية في بداية القرن 16، إذ أخذ المفهوم وقتها معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت الأعمال الإستكشافية والحملات العسكرية .(وفيق حلمي الأعاء،2009، 4)، حيث استعملت كلمة الما قول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة، بناءا على ذلك كانت توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، إنجاز الطرق، ضمان تزويد الجيش بالطعام، إضافة إلى غيرها من المهام. (الجودي محمد علي، 2015/2014، 3)

بقي هذا المفهوم متداولاً في نفس السياق إلى غاية مطلع القرن الثامن عشر(18)، أين دخل مفهوم المقابلة إلى ساحة النشاطات التقليدية. (وفيق حلمي الأعاء، مرجع سابق، 4). ويعود الفضل في ذلك إلى Richard Cantillon(1755) الذي يعد أول من أدخل مصطلح المقابلة إلى النظرية الاقتصادية والذي يرى بأن المقابلة هي " التوظيف الذاتي بغض النظر عن الطبيعة والاتجاه، مع تحمل المخاطر وتنظيم عوامل الإنتاج وذلك بغرض إنتاج سلعة أو خدمة مطلوبة في السوق " (محمد عبد العزيز الدغيشم ، حسين السيد حسين محمد، 2014، 52)، كما يعود الفضل لـ J.B.Say (1803) الذي أدخل لأول مرة مصطلح الما قول

للنظرية الاقتصادية فهو "يؤكد قدرة المقاول على استغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الانتاجية بكفاءة للحصول على الأرباح". (مجدي عوض مبارك، 2009، 20). فكل من كانتيون وساي يعتبران المقاول شخص مخاطر يقوم بتوظيف أمواله الخاصة. كما يتفقان على انه لا يشترط أن يكون المقاول شخصا ثريا، إذ يمكنه اللجوء إلى الاقتراض من الآخرين. وبذلك يفرقان بين المقاول الرأسمالي الذي تتمثل مهمته في اقراض الأموال مقابل الحصول على فائدة، وبين المقاول الذي يتحمل المخاطر التي يمكن أن تعرقل نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة، أو باللجوء إلى الاقتراض من ملاك رؤوس الاموال. (الجودي محمد علي، مرجع سبق ذكره، 5، 4)

وبالرغم من مختلف هذه الدراسات، لم يصبح المقاول عنصرا محوريا في التطور الاقتصادي، إلا مع ظهور الأبحاث التي قام بها أب المقاولاتية جوزيف شومبيتر (J. A. Schumpeter 1935) حيث يرى هذا الباحث في كتابه " التنمية الاقتصادية " أن المقاول ممثل مركزي للتغيير ومسؤول الابداعات والابتكارات فالمقاول عند Schumpeter خالق الديناميكية التي تخلق السوق، وينتج عن ذلك أرباح المقولة التي تنتج لأن المقاول يمكن أن يعرف ويستفيد من فرص السوق قبل الآخرين. (بوزيدي سعاد، 2007/2006، 14). أما بالنسبة إلى Kizner(1973) فالمقاول هو شخص حساس للفرص، ففي حين أن وظيفة المقاول حسب (J. A. Schumpeter 1935) تتمثل في إحداث حالة تخل بالتوازن وتكسر الروتين من أجل إحداث التغيير، فالمقاول حسبه تتمثل مهمته في إعادة حالة التوازن باستغلال الفرص المتاحة الناتجة عن احتلاله. (الجودي محمد علي، مرجع سبق ذكره، 6)

فعلى عكس النظريات الاقتصادية التي ركزت على دراسة تأثير المقاولاتية على الاقتصاد ظهرت مجموعة من النظريات والتي تندرج ضمن النظريات الاجتماعية تهتم بدراسة أسباب المقاولاتية والعوامل الثقافية التي تساهم في ترقيتها. فقد ساهم الاتجاه الاقتصادي في إعطاء أسس تاريخية للمقولة، غير أن هذا الاتجاه الذي استمر إلى غاية نهاية السبعينات لم يساهم كثير في تحسين فهمها للظاهرة، نظرا لإتساع وتشعب مجال المقاولاتية التي ترتبط مع العديد من العوامل المتنوعة التي تتجاوز نطاق حدود العلوم الاقتصادية. (الجودي محمد علي، المرجع السابق، 8، 7)

لقد تغيرت الترجمة العربية لمصطلح Entrepreneur، ثلاث مرات خلال العقود الأخيرة فقد كانت منظم ثم مقاول ثم تحولت في التسعينات إلى ريادة. (زايد مراد، 8، 7، 6 أبريل 2010، 5)

وفي سياق مفهوم الريادي (المقاول)، يستخدم العديد من الباحثين مصطلح المبادر بدلا من مصطلح المقاول أو الريادي مع أن هناك فارقا ذو دلالة بينهما، فالمبادرة هي الطاقة الداخلية التي تدفع الشخص للقيام بعمل ما وأنها مشاعر الحاجة والرغبة والخوف التي تدفع الإنسان للتصرف على نحو ما. بينما المقاول هو من يقوم باستغلال الفرص ولديه صفات الابداع والابتكار والمخاطرة والمثابرة والالتزام

من أجل تحقيق أهدافه، ومن تحليل المفهومين نجد أن المبادرة هي إحدى صفات المقاول الرئيسية، تأخذ حيزا كبيرا في المحتوى والحدث المقاولي. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 20)

المطلب الثاني: مفهوم المقالوة ومهاراتها

تعني وظيفة المقالوة إكتشاف وتقييم وإستغلال الفرص، وبعبارة أخرى المنتجات الجديدة والخدمات، أو العمليات الانتاجية، الاستراتيجيات والأشكال التنظيمية الجديدة، وأسواق جديدة للمنتجات والمدخلات التي لم تكن موجودة في السابق. (Alvaro Cuervo and others , 2007, 2)

أولا : تعريف المقالوة

تعددت تعاريف ومفاهيم المقالوة منذ ظهورها، بحيث لا يوجد أي إتفاق أو إجماع عالمي على مفهوم محدد للمقالوة، ونظرا للحالات المتعددة والمختلفة التي استعمل فيها هذا المصطلح، سنحاول عرض بعض المفاهيم البارزة لها . ومن بين هذه التعاريف نذكر :

• يعرف جوزيف Schumpeter في كتابه الرأسمالية والإشتراكية والديمقراطية المقالوة أو وظيفة المقاول بأنها " إصلاح أو تطوير نمط الإنتاج عن طريق استغلال إختراع، أو بصورة عامة، امكانية تكنولوجية غير مجربة بغية إنتاج سلعة جديدة أو إنتاج سلعة قديمة بطريقة جديدة، عبر فتح مصدر جديد لتمويل المواد أو أسواق جديدة لتصرف المنتجات، وإعادة تنظيم الصناعة " (جوزيف شومبيتر، ترجمة حيدر حاج إسماعيل، ط1، 2011، 286). فجوزيف شومبيتر ركز في تعريفه للمقالوة على الابتكار والابداع. حيث قال أن "وظيفة المقالوة لا تمثل بصورة جوهرية في إختراع أي شيء أو في خلق حالات يستغلها المشروع، وإنما تمثل في عمل الأشياء فعليا" (جوزيف شومبيتر، ترجمة حيدر حاج إسماعيل، المرجع السابق، 286)

• يعرف البروفيسور Howard Stevenson بجامعة Harvard المقالوة على أنها " عبارة عن مصطلح يعني التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها " (خزري توفيق وحسين بن الطاهر، 2013، 5)، فحسب هذا التعريف المقالوة تعني قيام الأفراد أو المنظمات بإكتشاف فرص الأعمال المتوفرة والمتاحة وإستغلالها وتجسيدها على أرض الواقع.

• يعرف Alain Fayolle المقالوة بأنها " حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم اليقين أي تواجد الخطر، والذي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة متميزة بتقبل التغيير والاحطار المشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي " (بدراوي سفيان، مرجع سبق ذكره، 34، 35)

• أما Robaret Hisrish 1985 فيرى أن مصطلح المقالوة يعبر عن " عملية تكوين شيء مختلف ذو قيمة عن طريق تكريس الوقت والجهد الضروري بإفتراض مخاطر مالية وسيكولوجية

واجتماعية مصاحبة، وجني العوائد المالية الناتجة إضافة إلى الرضا الفردي" . (محمد عبد العزيز الدغيشم، حسين السيد حسين محمد، مرجع سبق ذكره، 43) . ويقصد بهذا التعريف أن المقابلة هي صيرورة خلق وإيجاد شيء مختلف ذو قيمة من خلال توفر المشروع والجهود المبذولة وكذا تقدير الوقت، والأخذ بالإعتبار العوائد والمخاطر المالية والنفسية والاجتماعية المصاحبة لهذا العمل.

ومن خلال إستقراء التعريفات السابقة يمكننا القول بأن مفهوم المقابلة يتضمن ثلاث أبعاد أساسية وهي : (محمد عبد العزيز الدغيشم، حسين السيد حسين محمد، المرجع السابق، 43)

- الابتكارية Innovativeness والتي تتمثل في إبتكار حلول إبداعية غير مألوفة لحل المشكلات وتلبية الحاجات والتي تؤخذ صيغا من التقنيات الحديثة؛
- المخاطرة Risk : والتي تعتبر مخاطرة محسوبة ومقصودة ويتضمن الرغبة في توفير موارد أساسية لإستثمار فرصة موجودة مع تحمل المسؤولية عن الفشل وتكلفته؛
- الاستباقية أو المبادرة Proactivity والتي تتصل بالتنفيذ مع العمل على أن تكون المقابلة مثمرة.

إضافة إلى كل ما سبق من التعاريف هناك مجموعة من المقاربات التي تعرف المقابلة وهي:

● مقارنة وصفية : حيث سعت لفهم دور المفاوض في الإقتصاد والمجتمع مستعملة العلوم الإقتصادية في تحليلها .

● مقارنة سلوكية : سعت لتفسير نشاطات وسلوكيات المفاوضين وفق ظروفهم الخاصة.

● مقارنة مرحلية : حيث عرفت المقابلة على انها مجموعة من المراحل المتعاقبة التي تبدأ من إمتلاك الشخص لميول مقاولاتية إلى غاية تبني السلوك المقاولاتي وتتوسط هذه المراحل مرحلة إتخاذ قرار الدخول لمجال المقابلة، وهذا الأخير تسبقه مرحلة تسمى بالتوجه المقاولاتي الذي يعرف بأنه إرادة فردية أوإستعداد فكري يتحول إلى إنشاء مقابلة وذلك في ظل ظروف معينة. (ميزة سلامي ، يوسف قريشي، ع 60.2010.8).

ومهما تعددت المعاني والتعاريف التي أعطيت لمصطلح المقابلة فإن هذه الأخيرة تجمع بين ثلاث مفاهيم أساسية وهي : (بدرابي سفيان، مرجع سبق ذكره، 36)

- أ- خلق وإنشاء المقابلة : إن مفهوم خلق وإنشاء المقابلة التي تحتوي على مختلف النشاطات والإجراءات المتعلقة بإنشاء وتطوير مشروع أعمال وبصفة عامة خلق نشاط. وتتعدد أشكال خلق النشاط أو أشكال المقابلة حسب طبيعة المشروع وصاحب المشروع كما يلي:

- المؤسسات ذات النشاط الجديد: فالمقابل يقوم بخلق نشاط إنتاجي أو خدماتي جديد وبالتالي وسائل وطرق عمل وإنتاج جديدة؛
- مؤسسات إستعادة النشاط: وهما يتعلق بمقابلة أو نشاط متوقف أو موجود يقوم المقابل بإستعادة ومتابعة العمل فيه وتطويره ؛
- خلق مقابلة من رحم مقابلة : يتعلق الأمر هنا بأجير، حيث تقوم المقابلة الأم التي يزاول نشاطه بها لمساعدته على خلق نشاطه المستقبلي.

ب- دافع المقابلة: وتعني مجموعة من المواقف العامة الإيجابية إزاء مفهوم المقابلة والمقابل، فبالإضافة لذلك هو مرتبط أكثر بالمبادرة والنشاط فالأفراد الذين يملكون روح المقابلة لهم إرادة تجريب الأشياء الجديدة أو القيام بالأشياء بشكل مختلف وهذا نظرا لوجود إمكانية للتغيير وهؤلاء الأفراد ليس بالضرورة أن يكون لهم اتجاه أو رغبة لإنشاء مقابلة أو حتى تكوين مسار مهني مقاولاتي، لأن هدفهم يسعى لتطوير قدرات خاصة لتتماشى والتكيف مع التغيير، وهذا عن طريق عرض أفكارهم والتصرف بكثير من الانفتاح والمرونة والبعض الآخر يتعمقون ويعتبرون أن دافع المقابلة تتطلب تحديد الفرص وجمع الموارد اللازمة والمختلفة من أجل تحويلها لمقابلة. (منيرة سلامي، 18، 19، أبريل 2012، 2، 3)

ج- المقابل :

يعتبر الكثير من الباحثين المقابلة كحقل للمقابل، حيث نجد أهم التعاريف لمصطلح المقابل والتي قدمها أبرز الباحثين والمتخصصين الاقتصاديين كما يلي:

• يعرف Richard Cantillon 1725 المقاولين بأنهم "الذين يقومون بالشراء بسعر معين والبيع مرة أخرى بسعر غير مؤكد، مع اختلاف الربح أو الخسارة الخاصة بهم" (Robert. F. Hébert and Albert N Link , 1989, 42)، وهنا نجد أن ريتشارد ركز على العمل التجاري والمغامرة وكذا حالة عدم التأكد والخطر المحتمل، فالمقابلة تعني تحمل المخاطرة.

• وعرف Schumpeter المنظم أو المقابل على أنه "الوكيل الاقتصادي الذي يحقق توليفات جديدة من عوامل الإنتاج". (Boutillier , Uzunidis, 2011, 1)، كما يرى أن المقابل هو "ذلك الشخص الذي لديه الإرادة لتحويل فكرة جديدة أو إختراع جديد إلى إبتكار ناجح". (علي فلاح الزغي، 2011، 178)، أما Peter Drucker 1985 المقابل بأنه "الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية مرتفعة" (ليث عبد الله القهيوي ، بلال محمود الوادي، 2012، 88) . فكلا التعريفين الأخيرين متفقان حيث يعتبرا المقابل شخص له القدرة على فعل الأشياء المختلفة وذات قيمة أعلى من المبدع أو المؤلف .

ولقد تم تناول مفهوم المفاوض من عدة جوانب وهي:

○ المقاربة الوظيفية: والتي ركزت على اعمال المفاوض وسلوكاته ووظائفه التي تحدد نوع هذا المفاوض؛

○ المقاربة التي تركز على الفرد الهادف إلى إنتاج المعرفة: تركز هذه المقاربة على الخصائص البسيكولوجية للمفاوض. (بدرابي سفيان، مرجع سبق ذكره، 2015/2014، 38)

○ المقاربة العملية أو التشغيلية: لقد أظهرت القيود المفروضة على المقاربة السابقة واقترحت على الباحثين الاهتمام بما يفعله المفاوض وليس شخصه. (خزري توفيق وحسين بن الطاهر، مرجع سبق ذكره، 4)

❖ خصائص المفاوض:

إن تعريف المفاوض يستند للنظريات الاقتصادية، والتي أعطت الوظائف الهامة للمفاوض والتي تتمثل في :

- السرعة في التنافسية حسب شومبيتر، التي تمر من خلال الإبداع والابتكار للوصول إلى تحقيق طرق جديدة في الانتاج، سوق جديدة وأشكال جديدة للمنظمة، وطبقا لشومبيتر المبدع الأول فرد نادر ذو موهبة يستطيع جذب أرباح كبيرة.
- الحكم أي المفاوض يستطيع تعبئة المعلومات الضرورية للاستثمار والذي يجلب له المنفعة مستقبلا .
- الفارس الذي يتمتع بالقدرة الخاصة لاتخاذ القرار في حالات عدم التأكد، وهو فرد واثق. (بوزيدي سعاد، مرجع سبق ذكره، 17)

ومن الخصائص الشخصية للمفاوض نجد: (فايز جمعة صالح النجار ، عبد الستار محمد العلي، 2008، 10-13)

- الاستعداد والميل نحو المخاطرة والرغبة في النجاح؛
- الثقة بالنفس والاندفاع للعمل والاستعداد الطوعي للعمل ساعات طويلة والالتزام بالعمل والمتابعة؛
- التفاؤل، منهجي ونظامي؛
- المفاوض يحسب المخاطر ويقيم البدائل؛
- الانتباه للفرص واقتناصها؛
- الاهتمام بالنوعية والجودة وتوليده لأفكار جديدة وابداعية لتحقيق الاهداف. (أحمد مصطفى عبد الله وآخرون، 2006، 9-11)

انطلاقاً من التعاريف السابقة يمكن تلخيص مفهوم المقاول على أنه ذلك الشخص الذي تتوفر فيه روح المسؤولية، الإبداع، المبادرة، ومواجهة الأخطار عند ممارسته لنشاط ما جديد أو قديم بهدف تحقيق مصالح إقتصادية وإجتماعية.

ثانياً : مهارات المقابلة

إن المهارات المطلوب توفرها في المقاول للإدارة العملية المقاولاتية تتمثل في المهارات التقنية، مهارات إدارة الأعمال، مهارات المقابلة الشخصية ويمكن أيجازها في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-2): أنواع المهارات المطلوبة في المقابلة

المهارات التقنية	مهارات إدارة الأفراد	مهارات المقاول الشخصية
الكتابة	وضع الاهداف والتخطيط	الرقابة والالتزام
القدرة على الاتصال	صنع القرار	أخذ المخاطرة
مراقبة البيئة	العلاقات الانسانية	الابداع والابتكار
إدارة الأعمال التقنية	التسويق	القدرة على التقيد
تكنولوجية ،الشخصية	المالية	المثابرة
الاصغاء، القدرة على التنظيم	المحاسبة	رؤية قيادية
بناء العلاقات والشبكات	الادارة	يركز على التغيير
العمل ضمن فريق	الرقابة	
مدرب	طرح المنتج وتنظيم النمو	

المصدر : مراد زايد: الريادة والإبداع في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى العلمي الدولي حول المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة- الجزائر، 8/7/6، أفريل 2010، ص:7 .

المطلب الثالث: مستويات المقابلة وأنواعها

أولاً: مستويات المقابلة

تتبع المقابلة من ثلاث مستويات وهي :

- 1- **المقابلة على المستوى الفردي :** وهي المقابلة التي يقوم بها أو يمثلها شخص أو فرد واحد كالموظف أو المدير أو أحد أفراد الأسرة الذين يملكون الصفات والقدرات المقاولية؛
- 2- **المقابلة على المستوى الجماعي :** وهي عبارة عن المقابلة التي يمثلها أو يقوم بها مجموعة من الأفراد أو العاملين أو تنظيم معين في منظمة ما، مثل: وحدة، مديرية، فريق، مجموعة أو شخصين وأكثر يعملان معا بتفاعل وتناغم في الأهداف والتوجه والرؤية وشمولية المشاركة والالتزام مع الآخرين في السعي للتميز والتفوق في الانجاز والأداء؛
- 3- **المقابلة على المستوى المؤسسي:** وهي عبارة عن المقابلة التي تقوم بها أو تمثلها مقابلة ما سواء عامة أو خاصة مثل: الوزارة، الدائرة، مقابلة، هيئة، شركة. ويمكن تحقيق المقابلة المؤسسية من خلال إهتمام الإدارة العليا بأصحاب الفكر والتمسك بهم وإخضاعهم لبرامج ودورات تدريبية وتأهيلية وإشراكهم في حلقات العمل والندوات والمؤتمرات، أو بممارسة أي أنشطة إدارية أخرى ترتأي الإدارة أنها تفرز مكانة المقابلة في المقابلة . (عاكف لطفي خصاونة، 2012/2011، 141، 142)

ثانيا: أنواع الأعمال المقاولاتية

الأعمال المقاولاتية ثلاث أنواع وهي:

- أ - **أعمال إبتكارية مطورة من أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متطورة :** يقوم المقاول بتأسيس أعمال مقاولاتية بناء على أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة، حيث يقوم المقاول بتوظيف التكنولوجيا المطورة لأغراض تخصيصية في أعمال ومجالات أخرى مختلفة. (السيد سالم عرفة، 2010، 141).
- ب - **أعمال إبتكارية بحثة :** وهي الأعمال التي يعتمد فيها المقاول على نقل الفكرة الجديدة إلى منتج جديد ويقوم بإنشاء عمل جديد في السوق، حيث يتطلب هذا العمل المقاولي الكثير من الجهود والإبداع والقدرة على تحليل متطلبات وإتجاهات الأسواق. (عاكف لطفي خصاونة، مرجع سابق، 149، 150).
- ج - **الملكية للأعمال الإبتكارية :** ويعتبر هذا الوضع أقل أنواع الإبداع أو المقابلة، حيث أن الشخص المقاول يشتري مقابلة أو يمتلك عملا، فالحاجة إلى الإبداع والإبتكار أقل في هذا الوضع لكنه سوف يتحمل المخاطر المالية ويقتنص الفرص . (السيد سالم عرفة، مرجع سابق، 142).

المطلب الرابع: الأهمية الإقتصادية والإجتماعية للمشاريع المقاولاتية

أجمعت العديد من الدول على أهمية هذه المشاريع ودورها في إرساء ركائز التنمية الإقتصادية والإجتماعية حيث تعتبر العمود الفقري والمحرك الاساسي لتنمية الإقتصاد باختيارها منطلقا أساسيا لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية والمساهمة في معالجة مشكلة الفقر والبطالة من ناحية أخرى ،لذلك أولت دول كثيرة هذه المشاريع إهتماما غير عاديا وملفتا للنظر، وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل، ووفرت

لها العديد من التسهيلات والإعفاءات وساعدتها على تطوير إنتاجها وتحديثه وفتح أسواق تصديرية له وحمايتها من منافسة المنتج الأجنبي ...، وقد نتج عن هذا الإهتمام نمو واسع في إعداد المشاريع والمؤسسات الصغيرة في مختلف دول العالم. (سمير زهير الصوص، 2010، 9).

أولاً: الدور الاقتصادي للمقاولات

تظهر أهمية هذه المؤسسات في إعادة إدماج العمال المسرحين لظروف إقتصادية، مما يسمح باستغلال الكفاءات والتجارب وتجسيد أفكارهم في الواقع هنا ما يساهم في إمتصاص البطالة، ولما يتميز به هذا النوع في خلق فرص العمل في شتى القطاعات . (آيت عيسى عيسى، ع6، 275)، فهي تساهم في تحسين المؤشرات الكلية سواء الإقتصادية والاجتماعية خاصة ما يتعلق منها بتخفيض معدلات البطالة والمساهمة في تحسين بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية كالناتج الداخلي الخام، الاستهلاك، الإستثمار ومعدلات التصدير والاستيراد . (زهر عابد، 2012/2013، 34). ويتمثل دور هذه المقاولات في :

1/ خلق الناتج الداخلي الخام: تساهم المقاولات الصغيرة والمتوسطة بقسط كبير من الناتج الداخلي الخام بحيث ساهمت في الجزائر بنسبة 80,80 في سنة 2007. (منصوري الزين، مرجع سبق ذكره، 19).

2/ دورها في إنتاج القيمة المضافة : للمقاولات الصغيرة والمتوسطة دور كبير في خلق قيمة مضافة والتي تؤدي بدورها لزيادة النمو الإقتصادي (منصوري الزين، المرجع السابق ، 19).

3/ دورها في ترقية التجارة الخارجية: تساهم المقاولات الصغيرة المتوسطة في الوقع من التجارة الخارجية حيث سجلت الجزائر عام 2009 زيادة في قيمة الميزان التجاري قدرت ب 4,59 مليار دولار أمريكي تساهم في إشباع الأسواق المالية وبالتالي التوجه نحو التصدير وتحقيق ميزان التجاري موجب؛

4/ المساهمة في خفض معدل التضخم :عن طريق تزويد السوق بتدفقات حقيقة متمثلة في السلع المنتجة؛

5/ دورها في تحقيق التوازن التنموي الجهوي : حيث يساعد حجم المقاولات الصغيرة والمتوسطة على توظيفها بحسب خصوصيتها واحتياجات كل جهة وبالتالي تساعد في تحقيق توازن تنموي جهوي. (عبد اللاوي مفيد وآخرون، 6، 5، 2013، 6) .

بالإضافة إلى مساهمتها في النمو السليم للإقتصاد حيث تحتل هذه المقاولات مكانة مهمة في الإقتصاد المعاصر كما أنها ضرورية لنموه بشكل سليم فهي مصدر مهم لاستمرار المنافسة وتمكين الشركات الكبيرة من التركيز على النشاطات التي تستدعي الحجم الكبير، وهي ضرورية لإيصال الخدمات الأساسية للسكان في المناطق النائية، كما أنها ضرورية للإبداع ولتطوير سلع وخدمات جديدة يصعب التنبؤ بها أو يصعب التنبؤ حولها إذ تسمح بالمغامرة وبتكاليف محدودة بالإضافة فهي ضرورية لتطوير

القدرات الإدارية الفردية ولتوفير الفرص للأفراد الذين يتمتعون بنزعة للإستقلالية والعمل الخاص الحر لتلبية حاجاتهم هذه. (خديري توفيق ، حسين بن الطاهر ، مرجع سبق ذكره، 5).

للمقاولات الصغيرة قدرة على إنتاج سلع وخدمات قابلة للتصدير، ولديها أيضا قدرة على إنتاج سلع وخدمات بديلة لتلك المستوردة، ومن ثم زيادة الإحتفاظ بالعملات الأجنبية ورفع موجودات البنك المركزي منها، بالإضافة إلى أنها قادرة على خلق القيمة المضافة في السلع والخدمات. (بيان حرب، ع2، 2006، 119).

كما يمكن تبيان دور المقاولات الصغيرة والمتوسطة في النمو الإقتصادي كما يلي:

• إستخدام الموارد المحلية : تساعد هذه المؤسسات على استغلال الموارد المحلية وعدم تركها عاطلة فطلب المقاولات الصغيرة والمتوسطة على رأس المال هو طلب محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى الأفراد والعائلات قد تصبح كافية لإقامة مشروع من هذه المشروعات المفيدة بدلا من ترك الأموال عاطلة، كما تقوم باستغلال الموارد الأولية الموجودة في مناطق معينة وكذلك تصنيع المنتجات الثانوية المختلفة من المصانع الكبيرة، كما تقوم باسترجاع النفايات والفضلات الناتجة عن الإستهلاك النهائي للسلع فمثل هذه المسترجعات تكون كمادة أولية تفيد في عملية الإنتاج كإقتصاد في صرف الأموال لشرائها . (شبوطي حكيم، 2008، 216)

• تنويع وتوسيع وتشكيلة المنتجات (الخدمات التجارية، الصناعية، الزراعية في الهيكل الاقتصادي للبلاد؛

• العمل كصناعات داعمة للأنشطة الكبيرة والمتوسطة ويأتي هذا مكملا للإنتاج ونجد ان معظم المصانع والشركات الكبيرة تعتمد على كثير من المواد والأجزاء البسيطة التي يمكن أن يوفرها أصحاب المشاريع المقاولية الصغيرة في البلاد. (زياد أبو الفهم، 2009، 68)

• دورها في التجديد والابتكار : تعتبر المقاولات الصغيرة والمتوسطة من مصادر الابداع والابتكار لدرجة انها تتفوق على المؤسسات الكبيرة من حيث عدد الابتكارات المحققة (تساهم بنسبة 20 % في مجال الابتكارات التكنولوجية في اليوم أ) حيث أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة تميل بحكم طبيعتها إلى الابتكار كما أنها تطرح هذه الابتكارات على نطاق تجاري في الأسواق خلال مدة زمنية تصل إلى 2.2 سنة مقابل 3 سنوات بالنسبة للمؤسسات الكبيرة. (طرشي محمد، 2015، 5)

فتأثير المقاولات على النمو الاقتصادي والذي ينعكس على زيادة الناتج المحلي الإجمالي وفرص العمل الجديد وتوفير مصادر دخل قابلة للإستدامة للأسر والأفراد على المدى البعيد، كما تساهم الأنشطة المقاولية في إنتاج أنواع مختلفة من السلع والخدمات التي تلبي احتياجات الأفراد والمجتمع، إضافة إلى تلبية الطلب على تلك السلع والخدمات في الأسواق الخارجية، ويزيد تأثير المشاريع المقاولية على التنمية

عندما تأتي بابتكارات وإبداعات جديدة كفيلة بزيادة إنتاجية وتنافسية السلع والخدمات التي تقدمها . تهتم الدول بالمقاول لما لها من دور في دفع عجلة الإقتصاد والتنمية، فكلما زاد عدد المقاولين وكانت البيئة المقاولية أفضل كانت الآثار الاقتصادية أفضل . (بسمة فتحي عوض برهوم، 2014، 53)

ثانيا: الدور الاجتماعي للمقاول : يتمثل الدور الاجتماعي للمقاولات الصغيرة والمتوسطة في :

1- خلق فرص عمل جديدة حيث تقام المقاولات في أماكن وجود البطالة، فتخلق فرصا منتجة للعمل فضلا على أن هذه المؤسسات لا تتطلب إنفاق مبالغ كبيرة على المرافق العامة كما هو الحال عند إقامة المصانع الكبيرة ويلاحظ أيضا أن هذه المقاولات الصغيرة والمتوسطة تستخدم فنون إنتاج من النوع الأقل تطورا والذي تستخدم اليد العاملة بشكل كثيف. (شبيطي حكيم، مرجع سبق ذكره، 217)، مما يسهم في تخفيض معدلات البطالة توفير مناصب الشغل سواء لصاحب المشروع أو للأشخاص الذين يستخدمهم ولقد أثبتت بعض إحصائيات الاتحاد الأوروبي العلاقة العكسية الموجودة بين البطالة وإنشاء مؤسسات جديدة، فكلما زاد عدد هذه المقاولات كلما انخفضت معدلات البطالة. (لزهر عابد، مرجع سبق ذكره، 34)

فكل الإحصائيات الرسمية تثبت الدور الإيجابي لهذا النوع من المقاولات في خلق مناصب العمل والمساهمة في التخفيف من حدة البطالة والفقر . (طرشي محمد، مرجع سبق ذكره، 5)

2- عدالة التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة: تعمل المقاول على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع لعملية التنمية الاقتصادية وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وزيادة فرص العمل وإزالة الفوارق الإقليمية الناتجة عن تركيز الأنشطة الاقتصادية في إقليم معين.

3- الحد من هجرة السكان من الريف إلى المدن: حيث يعد وجود المقاولين والمقاولات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الوطني إحدى الدعائم الأساسية في تثبيت السكان، وعدم الهجرة من الأرياف إلى المدن والتي تتركز فيها عادة المؤسسات الكبيرة، لدى لا بد من وجود برامج تنموية تساعد في تخفيف البطالة والفقر وتعمل على بناء طبقة متوسطة في الأرياف بدلا من الهجرة إلى المدن حيث التلوث والضغط على خدمات البنية التحتية. (خزري التوفيق ، حسين بن الطاهر، مرجع سبق ذكره، 6)

فالعلاقة بين المقاول والنمو الإقتصادي والإجتماعي تتمثل في أن زيادة عدد المقاولين في بلد ما يؤدي ذلك إلى زيادة في النمو الإقتصادي في ذلك البلد، فالمقاولون يولدون التجديد من خلال طرح منتج أو أسلوب جديد للإنتاج في السوق أو فتح أسواق جديدة ...، كما أن دخول المقاولين وخروجهم من السوق وإليها، يساعد في إعادة توزيع الثروات، كم أن المقاولين يؤسسون منشآت جديدة وبالتالي تولد فرص عمل جديدة، وترتفع مستويات المنافسة، قد يؤدي إلى زيادة الإنتاجية من خلال التغيير التكنولوجي وبالتالي فإن ارتفاع عدد المقاولين سيترجم كزيادة في مستويات النمو . (مهند حامد ، فوزي ارشيد، 2007، 10، 11)

المبحث الثاني: نظريات المقايعة

شهد مصطلح المقايعة تطورا كبيرا في الفكر الاقتصادي، فقد حظيت المقايعة والمقاول بإهتمام كبير من طرف الاقتصاديين والباحثين، حيث عملوا على توضيح مفهوم المقايعة ووظيفة المقاول في الاقتصاد. لذا سيتم التركيز في هذا المبحث على نظرة بعض الاقتصاديين الذين أسهموا بشكل فعال في توضيح ظاهرة المقايعة حيث سيتم تناول نظرة كل من ريتشارد كانتيون للمقايعة، والذي يعد أول من أدخل مصطلح المقايعة للنظرية الاقتصادية، والاقتصادي الشهير جوزيف شومبيتر وبيتر دراكر، وأخيرا نظرية المقايعة لويليامسن.

المطلب الأول : نظرية Richard Cantillon للمقايعة

في القرن الثامن عشر، وضع كانتيون الخطوط العريضة في إطار إقتصاد السوق الناشئ والمؤسس عن حقوق الملكية الفردية، وإسناد الاعتماد المتبادل في الاقتصاد، أو ما سماه المتبادل " الحاجة والضرورة" في إقتصاد السوق هذا.

كان ريتشارد كانتيون (1697-1735) أقرب عالم يعرف من دفع الانتباه إلى صاحب المشروع وقدم مفهوم المقاول، وكان أول من إعترف بأن هناك وظيفة تنظيم المشاريع في النظام الاقتصادي. (Mirjam Van Paag, No3, 1999,313)، فالمقاول عند كانتيون هو شخص يشارك في تبادل الربح على وجه التحديد، وإعتبره بأنه من يمارس الأحكام التجارية في مواجهة الشك، كما وصف المقاولين بأنهم الذين يقومون بالشراء بسعر معين والبيع مرة أخرى بسعر غير مؤكد مع إختلاف الربح أو الخسارة الخاصة بهم. (Robert. F. Hébert and Albert .N. Link. Op cit, 42). واعتبر R. Cantillon أن الأصل في المقايعة يكمن في عدم التبصر الكامل، ولا يمكن للأفراد معرفة المستقبل، ومع ذلك النظر في عدم وجود خلل في تقدير نظام السوق، وليس قبلها كجزء من حالة الإنسان، فعدم اليقين هو الواقع السائد في الحياة اليومية، وأولئك الذين يجب التعامل معهم باستمرار في القرارات الاقتصادية هم المقاولين. واعترف بأن النظام الاقتصادي يتكون من ثلاث أعوان:

- 1- ملاك الأراضي الرأسماليين : وهم الأفراد المستقلين من الناحية المالية؛
- 2- رجال الأعمال (المقاولين): وهم الذين ينخرطون في التبادل في السوق على مسؤوليتهم الخاصة من أجل تحقيق الربح؛
- 3- الأجراء: وهم الذين يتحاشون أنشطة عملية صنع القرار من أجل تأمين التعاقدية ضمان دخل ثابت (أي عقود الأجور الثابتة). (Robert. F. Hébert and Albert .N. Link. Op cit , 42)، فريتشارد كانتيون ميز بين نوعين من الأعوان الإقتصاديين، الأشخاص مع بعض الضمانات والأشخاص ذات الأجور غير

المؤكد، كما أن صاحب المشروع ينتمي إلى الفئة الثانية، فالمقاول يتحمل المخاطر التي تجري بقوة وجهها لوجه مع طرف ثالث، دون ضمان الملاءة المالية للعميل أو الكفيل، كما يعطي R. Cantillon المنظم بعدا جديدا من خلال تصويره للسلوك، وتركز الثروة في أيدي ملاك الأراضي أصحاب المشاريع الجديدة . فالمقاول هو المسؤول عن تحديد التطبيقات والتوجيه لتلبية الانتاج، ويتحمل المخاطر . فهو يوجد في كل من الانتاج (المزارعين والمصنعين والموردين من خدمات العمالة) والتجارة (تجار الجملة أو تجار التجزئة). (Boutillier, Uzunidis , op cit, 6)

ركز كانتيون على وظيفة المقاول وليس على شخصيته، وقال أنه عمم على وظيفة المقاول بحيث احتضنت العديد من المهن المختلفة وتقاطع الإنتاج، التبادل والتوزيع. فالفلاح هو المقاول الذي يعد بالدفع لصاحب الأرض عن مزرعته أو الأرض، وهو مبلغ ثابت من المال دون ضمان أنه سوف يجني الربح من هذه المزرعة. بإعتباره مقاول منتج ومزارع يقرر كيفية تخصيص الأراضي له بين الاستخدامات المختلفة دون أن يكون قادرا على التنبؤ بمن سيدفع له أفضل. يجب عليه أن يتعامل مع تقلبات الطقس والطلب، وتعريض نفسه للخطر، ويلخص كانتيون إلى أنه لا أحد يمكنه توقع عدد من المواليد والوفيات في حالة الناس خلال العام، أو إرتفاع أو إنخفاض إنفاق الأسرة، أو حتى الآن أسعار منتجات المزارع تعتمد بشكل طبيعي على هذه الظروف غير المتوقعة، وبالتالي فمقاولته أو مزرعته تجري في حالة من عدم اليقين. (Robert. F. Hébert and Albert .N. Link. Op cit, 42)

اعتبر Cantillon أن فئة من المقاولين يجلبون التوازن بين العرض والطلب، فطبقة المقاولين تنجز مهمتها من خلال الانخراط في موازنة نقيه، فالعامل المحفز هو الأرباح المحتملة الناتجة عن نشاط الشراء عند سعر معين والبيع مرة أخرى بسعر غير مؤكد. هكذا يعترف كانتيون أن الموازنة تنطوي دائما عن عدم اليقين، ويشارك كانتيون المقاولين أيضا في الأنشطة المهنية الأخرى في الموازنة، المزارع، نقل، مصرفي، أو البائع في السوق على سبيل المثال. إن السمة المهمة المميزة لهذه المشاريع بالمقارنة مع الأنواع الأخرى من الوكلاء هي طبيعة المخاطر المتعلقة بها. والتي تنتج لملاك الاراضي دخل غير مؤكد ورتب غير التعاقدية، ولا يخضع أجراء الدخل الغير مؤكد في السابق بسبب الايجارات التي يتم إصلاحها من خلال العقود مع القطاع الخاص وهذا الاخير بسبب أجورهم الثابتة.

كما تتكون مهمة المقاول أساسا من التحكيم، فإنه يجب أن يكون في حالة تأهب وتطلع دائم لكنه لا يلزم أن يكون مبتكرا، فهو يضبط الكمية الموردة للطلب الحالي، واعتبر أنه لا يزيد أو يغير الطلب أو العرض، والمقاول يجب أن يكون مستعد تماما لتحمل المخاطر الكامنة. رغم هذه المخاطر لا يبدأ المقاول مشروعه بماله الخاص فقط وإنما يمكن له الإقتراض من سوق المال المثالي المفترض عن طريق دفع سعر فائدة على القروض للبنك . (Mirjam Van Paag, Op cit,314)

وباختصار كان كانتيون أول من أدخل مصطلح المقولة في النظرية الاقتصادية، والذي يرى بأن المقولة هي تحمل المخاطر. وكان مصطلح المقاول عند كانتيون يطلق على أي شخص يأخذ خطر لجعل قضية لحسابه الخاص، والتجارة تجري لأجل الربح، فكانتيون ربط المقاول بين المخاطرة وعدم اليقين دون تمييز بين هذين المفهومين، وكلمة المقاول تعني عنده، الشخص الذي يمارس نشاط في مواجهة المخاطر (Jean- Luk Guyot et Barbara Van Rompaey, Mai2002, 252)، كما نجد أن R.Cantillon وصف المقاولين وظيفيا، من خلال الإنخراط في التحكيم وتحمل المخاطر، وطبقة المقاولين لديها توازنة وظيفية في النظام الاقتصادي. فالشرط الاساسي لوجود للمقولة هو عدم اليقين. (Mirjam Van Paag, Op cit,314)

المطلب الثاني : نظرية التدمير الخلاق لـ Joseph Schumpeter

يعد جوزيف (1883-1950) Joseph Schumpeter عالم إقتصاد نمساوي الأصل، من أحد أهم الاقتصاديين المؤثرين في القرن العشرين. إذ له إسهامات عديدة في مجال النظام الاقتصادي الرأسمالي والاشتراكي وفي مجال الديمقراطية والمقولة أيضا، فهو يعتبر أول عالم يطور نظريات المقولة. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 22)

كان شومبيتر من المفكرين الذين تأثروا بأفكار كارل ماركس بالرغم من أنه كان يمقت الشيوعية ويقدر الرأسمالية، وكان أول من مجد المقاول واعتبره القوة الاساسية في إحداث التنمية، حيث اعتبر شومبيتر أن عملية التنمية الاقتصادية تتوقف على المقاول والاختراعات والتجديدات التي يقوم بها.

فالمقاول في نظر شومبيتر هو الذي يلعب الدور الأساسي في التنمية الاقتصادية وعمودها الفقري وذلك على اعتبار أن المقاول هو الذي يقوم بالجمع بين كل عوامل الانتاج من أجل إنجاح المشروع وتسييره وإدارته إدارة رشيدة ناتجا عن دوافع سيكولوجية تحته على الإنجاز والاجتهاد وتحقيق الانتصار والتفوق، وليس من أجل تحقيق الربح فقط. (عبد الحكيم عمار نابي، ع16، 2014، 292، 293)، كما يعتبر J.A. Schumpeter أول من ركز على الإبداع في الاقتصاد وذلك من خلال كتابه نظرية التطور الاقتصادي المنشور في 1912، حيث عرف مصطلح الإبداع على أنه الحيلة الناتجة عن إبتكار طريقة أو نظام جديد في الانتاج تؤدي إلى تغيير مكونات المنتج وكيفية تصميمه. (زايد مراد، مرجع سبق ذكره، 3)

فحسب شومبيتر، الدافع الأساسي الذي يحدد ويبقي المحرك الرأسمالي في الحركة، ممنوح من قبل كائنات جديدة من الاستهلاك وأساليب جديدة للإنتاج والنقل، وأسواق جديدة وأشكال جديدة في التنظيم الصناعي. جميع هذه العناصر تم إنشاؤها بمبادرة رأسمالية، فهو يسمي تلك العملية التطورية الخاصة بالرأسمالي، عملية تدمير إبداعية، هذه العملية من التدمير الخلاق هي الحقيقة الأساسية للرأسمالية. (Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis, op cit, 13)، فالتفكيك الخلاق أو الهدم البناء حسبه هو عملية إعادة

التكوين والإزالة من خلال الهدم بطريقة خلاقية وإبداعية يتم استخدام المنطق العلمي والكمي لتطوير الاقتصاد. حيث ينظر إلى القوة الاحتكارية المشتقة من بعض الأساليب التكنولوجية الخاصة لذا وبهذه الطريقة يقضي على تلك التنظيمات وسيقود إلى تدمير الرأسمالية من جذورها. (سمر سليمان الطراونة، أكرم عبد المجيد الصرايرة، 17/15 ديسمبر 2012، 7)

يميز شومبيتر بين خمسة أنواع من التوافقات الجديدة وهي : (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 23)

- 1- تقديم منتج جديد إستجابة للطلبات المستقبلية؛
- 2- الكشف عن طريقة أو أسلوب إنتاجي جديد لم تكن معروفة من قبل، تسهم في تخفيض التكاليف؛
- 3- إفتتاح أو دخول سوق جديدة؛
- 4- الحصول على مصدر توريد جديد للمواد الخام أو أي سلع صناعية أخرى مشابهة، أي إكتشاف وتطوير مصادر جديدة للمواد تتمتع بميزة تنافسية من حيث النقل والتكلفة والجودة. وهذا من شأنه أن يحسن ويطور منظماتهم المقاولية ؛
- 5- تنفيذ وإنشاء منظمة جديدة أو صناعة جديدة.

❖ محتوى نظرية التدمير الخلاق:

يرى شومبيتر أن المفاول هو من يأتي بإبداع جديد أو منتج للسوق ويخلق من جراء ذلك طلب وعرضا جديدين على هذا المنتج الذي لم يكن له سابقا طلب أو عرض، وما أصطلح عليه شومبيتر بـ "التفكيك الخلاق" "Créative Destruction"، وهذا من شأنه أن يزيد من تعقيد مشكلة المعرفة أي تعطيل وزن التوازن بالنسبة للعرض والطلب على السلع في السوق من خلال قيام المفاولين بإبتكار منتج جديد أو خدمة جديدة وطرح منتجات إبتكارية جديدة، مما يؤدي إلى خلق طلب وعرض جديدين على هذا المنتج أو الخدمة، ويحصد من ورائها أرباحا وثروات طائلة ويحتكرون السوق لفترة زمنية ولو بصفة مؤقتة. (مجدي عوض مبارك، المرجع السابق، 24)

إن جوهر النشاط التجاري حسب شومبيتر يكمن في إنشاء تركيبات جديدة التي أخلت بتوازن تنافسية الأسواق، المنتجات، العمليات والمنظمات، إنشاء مثل هذه التشكيلات الجديدة كان مصدرا دائما للتغيير داخل الأسواق والصناعات والإقتصاديات الوطنية، وأنه الأساس الذي يقوم عليه " التدمير الخلاق" الذي حل محل الأشكال القديمة في المعاملات الإقتصادية مع أشكال جديدة في الاقتصاديات الرأسمالية. (Gouffrey Jones, R.Daniel Wad Hwani ,6)

يعرف جوزيف شومبيتر التفكيك الخلاق بأنه "إحداث شيء جديد ومن ثم التخلص من شيء قديم، وبالتالي تدمير للطرق القديمة والهياكل التقليدية لصالح الهياكل الجديدة مجسدة بطرق حديثة

لإدارتها". (سمر سليمان الطراونة، أكرم عبد المجيد الصرايرة، مرجع سبق ذكره، 8) ومن خلال عملية التدمير الخلاق أو الهدم البناء يتم دفع الأنماط التقليدية للزوال من خلال الإبداع في خلق صناعات جديدة تعمل على تحسين وتطوير قدرة المنظمات لتجديد نشاطاتها أعمالها ومناخها لا سيما الثقافة السائدة فيها مع التركيز على كل ما هو جديد وخلاق ومبتكر".

لقد لقيت آراء ومساهمات شومبيتر بالرغم من أن إسهاماته كانت في بداية القرن العشرين، فإن نظرية الاقتصاد الجزئي التقليدية قد وضعت حيزاً صغيراً لرواد الأعمال في إطارها النظري إلا أن آراءه ومساهماته لقيت دعماً وتأيداً من قبل العديد من الباحثين، وظلت أفكاره واستنتاجاته تمثل مرجعاً رئيسياً للعديد من الباحثين الذين جاؤوا من بعده. ولقد أثبتت الأبحاث الحديثة أن الخبير الاقتصادي جوزيف شومبيتر كان مخطئاً عندما تصور أن المنافسة في عالم الأعمال تؤدي إلى إحتكار السوق والحقيقة أن المقال أو الإحتكاري كما يشير إليه شومبيتر بمجرد أن يرسخ أقدامه في السوق يصبح من الصعب والعسير إزاحته. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 25)

المطلب الثالث: نظرية Peter Drucker للمقالة

يعرف (1985) Peter Drucker المقالة على "أنها ممارسة تبدأ بحدث أو نشاط معين مثل خلق منظمة جديدة أو مشروع جديد، يستمر ذاتياً وذات ديمومة وتحقق العوائد المجزية" وهذا ما يطلق عليه "النموذج الإرشادي المقاولي، حيث يشير النموذج المقاولي إلى حدود نطاق أنشطة المقالة، يسترشد الباحثون من خلاله حدود ونطاق البحث في النشاط المقاولي والممارسات المرتبطة به، أو ما اصطلح على تسميته بالبراداييم، وهو عبارة عن الأطر المفاهيمية والأداتية المحددة لحقل معرفي معين، والتي نالت موافقة المجتمع العلمي المعني بهذا الحقل، ولأهمية فإن هذا النموذج البحثي يعد أكثر شمولاً من النماذج في مجال المقالة". (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 117)

يركز P. F. Drucker على الابتكار، حيث يعتبره "تخلي المقاول عن القديم مؤكداً ما في ذلك ما قاله جوزيف شومبيتر من أن الابتكار هو هدم خلاق، والواقع أن دراكر عندما تحدث عن تخلي المقاول عن القديم فإنه يعني بذلك إدخال المقاول للجدد". (بروبي سمية، 2010/2011، 105)، ومع أن دراكر يؤكد على الابتكار حسب مفهوم شومبيتر فإنه في المقابل يؤكد على أهمية الاستمرار في الابتكار، فبالنسبة له تكمن أسباب نجاح المقاول في الإبداع الذي يعتبر وسيلة ضرورية لزيادة الثروات لذا يجب على المقاولين البحث عن مصادر الإبداع وعن المؤشرات التي تدل على الابتكارات بالنجاح وتطبيقها، كما ركز على أهمية التغيير، والذي يستطيع المقاول من خلاله استعمال الموارد المتاحة بطريقة جديدة وبشكل مختلف عما سبق، كأن يقوم مثلاً بتغيير المجال أو القطاع الذي يشغل فيه المقاول هذه الموارد،

إلى قطاع آخر ذو مردودية أحسن وإنتاجية أعلى، أو أن يقوم بإستعمال الموارد التي يمتلكها أو تنسيقها بطرق جديدة تعطيها أكثر إنتاجية . (نجم عيود نجم، 2015، 141)

المطلب الرابع: نظرية المؤسسة:

1/ نظرية تكاليف الصفقات: (Transation cost theory)

يعود أصل ظهور تكاليف الصفقات إلى سنة 1937 من طرف الإقتصادي البريطاني Ronald Coase، لكنها بقيت متجاهلة إلى غاية 1970 حيث طورها Oliver Williamson الذي كان طالب Coase فهو من اهتم أكثر بهذه النظرية .

ترتكز هذه النظرية على أهمية التكاليف المرتبطة بتنسيق وتنظيم نشاطات المؤسسة في مجال الإنتاج التي تعرف بتكاليف الصفقات. (أوشن ليلي، 2011، 25)

أثبت كوس (Ronald .E. Coase 1937) في مقاله حول طبيعة المؤسسة (la nature de la firme) أنه ليس في صالح المؤسسة أن تبرم عقدا مع متعهد خارجي، لأنها تنتظر التعظيم إلى غاية أن تكون تكاليف الإنجاز للصفقة الإضافية الأخيرة مساوية لتكاليف إنجاز هذه الصفقة في السوق أوفي أي منظمة أخرى . كما يرى أيضا أن فعل اللجوء إلى السوق هو طريقة للتنظيم الأمثل الذي تحكمه المنافسة الكاملة والذي يعتمد على فرضية الشفافية الصرفة والمعلومة الكاملة التي هي أصل نظرية تكاليف الصفقة. (مناد علي، 2014/2013، 63)

حسب كوس، تنسيق الصفقات عبر السوق عن طريق آلية السعر، يؤدي الى تكاليف هامة مرتبطة بالبحث عن الأسعار المناسبة ومفاوضة وتنفيذ العقود المنفصلة في السوق، بالتالي ظهرت المؤسسة لتخفيض هذه التكاليف التي تسمى بتكاليف المعاملات. (Ronald Coase, November 1937, N°16, p386-405)

وجاء وليامسن Williamson بعده بـ 40 عام أي 1975 ليعمق هذه النظرية، حيث يشير إلى أن تكاليف المعاملات مرتبطة بدرجة التعقد وعدم اليقين في المحيط، وأيضا بعض العوامل الإنسانية مثل: العقلانية المحدودة للقرارات وسلوك الأفراد الإنتهازي .

المؤسسة بخلاف السوق تظهر كأسلوب للتنظيم الذي يسمح بتخفيض أو إقتصاد تكاليف المعاملات . المؤسسة الناجعة هي القادرة على تحقيق هذا الهدف من أجل حماية القيمة . (بلبركاني أم خليفة، 5ع، د/ت، 8)

تبحث نظرية تكاليف الصفقات في تحديد الشروط التي تكون في ظلها المنظمات أفضل من السوق بحيث تبحث عن أشكال التنظيم ذات الكفاءة الأعلى، أي التي تكمن في تدنية التكاليف، ويشير Williamson إلى وجود شكلين من أشكال تنظيم المؤسسة وهما:

- الشكل الموحد (U Form) : كل وحدة تنظيمية تمارس وظيفة متخصصة (البيع، التمويل، الإنتاج، الموارد البشرية) بالنسبة لكل خطوط الإنتاج في المؤسسة، على عكس ذلك في التنظيم من الشكل متعدد الأقسام (M Form) فإن الهيكل التنظيمي للمنظمة يتكون من أقسام بحيث يتولى كل قسم ممارسة كل الوظائف المتخصصة الخاصة بمنتج معين وكل قسم يكون مسؤول أمام الإدارة العليا التي تتولى توزيع الموارد على مختلف الأقسام .وبذلك فوليامسن 1975 Williamson قدم نظرية تكاليف الصفقات لتفسير العلاقة بين المؤسسة والبيئة الخارجية حيث حاول تفسير الظروف التي يمكن من خلالها إختيار الشكل التنظيمي الأكثر كفاءة من الناحية الاقتصادية في التعامل مع البيئة الخارجية. (عبد الفتاح بوخمخ، 15، 17 ديسمبر 2012، 19)

كما قدم نظرية المؤسسة فقد بينت أهمية القيم والأعراف والتاريخ الطبيعي في تشكيل الهياكل التنظيمية والمؤسسات الإدارية في المؤسسات. (دومي سمراء، ع11، 2011، 225، 226)

نظرية تكاليف الصفقات تعطي الأسس النظرية التي تهدف إلى الرفع من الإنتاجية، فتظهر في الوقت نفسه الأهمية الإستراتيجية للتوجه إلى الإستعانة بمصادر خارجية أو قيام المؤسسة بإنجاز أنشطتها إعتقادا على وسائلها الخاصة، وكذلك مختلف أنواع العلاقة المورد/ الزبون التي يمكن تطويرها، كما تظهر هذه النظرية من الناحية الإستراتيجية صعوبة تقييم تكاليف الصفقات، وكذلك ناحية تنسيق الأنشطة تظهر محدودية توجيه الموارد، وبالتالي الإختيار الإستراتيجي للإستعانة بمصادر خارجية من عدمه تابع للموارد والكفاءات الداخلية للمؤسسة .(مناد علي: مرجع سبق ذكره ، 72)

2/ نظرية حقوق الملكية : property Rights theory

تبحث نظرية حقوق الملكية على فهم الوظائف الداخلية للمؤسسات اعتمادا على مفهوم حق الملكية، فالهدف من النظرية هو فهم كيف يؤثر حق الملكية في النظام الإقتصادي، ويعتبر كل من 1972 Alchain and Demesety أن فعالية المؤسسة تخضع لتعريف حقوق الملكية، لأن هذا الأخير يحدد شروط إمتلاك الفائض الناتج عن نشاط الإنتاج، والمشكل معقد لما يكون هناك إنفصال بين مالك رأسمال والمسير. (بليركاني أم خليفة ، مرجع سبق ذكره، 2) . فمدخل حقوق الملكية حسبها يركز على علاقات الملكية في المجتمع وهذا المدخل يعرف الملكية على أنها حزمة تشمل حق استعمال ملكية الشخص داخل حدود القانون، الحق في استعمال شيء تابع لشخص آخر، ولكن ليس إيجارها وبيعها أو تغيير نوعيتها وهناك حالة الرهن التي تتضمن حق الإحتفاظ بشيء تابع لشخص آخر لكن ليس باستعماله وهناك حالات إستثنائية تسمح بحق التعدي على ممتلكات الآخرين مثل حق عبور أرض شخص آخر، ويعرف نظام حقوق الملكية في النظام الإقتصادي وضعية الأفراد مع إحترام استعمال الموارد النادرة. (معطي الله سهام ، مرجع سبق ذكره، 12)

3/	نظرية	الوكالة	Theory	Agency	:
	يعتبر كل من Meckling and Jensen علاقة الوكالة (علاقة الأصيل - الوكيل) أي أن عمل المؤسسة ونظامها يكون مبني على أساس العلاقات التعاقدية، علاقة الوكالة إعتما د شركة أو شخص في مصالحها على شخص آخر، ويرتبط الأطراف لعلاقة الوكالة من أجل أن يخدم الطرف الآخر، أما فيما يخص علاقة الوكالة (المساهم - المسير) يثق المساهم في المسير ويمنح حق استعمال ملكيته للوكيل الذي يشغلها بما يناسب مصلحة المساهم، فكلا الطرفين لديهما مصالحهم حيث يتم التبادل، المساهم يحتاج لرأس المال البشري، والمسير يحتاج إلى رأس مال المساهم. (بلبركاني أم خليفة، مرجع سبق ذكره، 4) هذه العلاقة تطرح مشكل إختلاف وتضارب المصالح، وعدم تناظر المعلومات بين الطرفين وبالتالي ينتج عنها تكاليف تتعلق بالوكالة (تكاليف المراقبة، التأمين، تكاليف الفرص) مما يطرح مشكلة تحديد المؤسسة المثلى لتخفيض التكاليف المتعلقة بالوكالة والتي يعرفها Meckling and Jense ان المؤسسة هي عبارة عن تركيبة رسمية مهمتها تخفيف عمليات معقدة للموازنة بين الأهداف المتنازعة للأفراد داخل إطار للعلاقات التعاقدية، وفي هذا المنحى يكون سلوك المؤسسة إنعكاسا لسلوك السوق.(مناد علي، مرجع سبق ذكره، 73)				

57

المبحث الثالث: استراتيجيات المقابلة وآليات دعمها

تعتبر استراتيجيات المقابلة من أهم الاستراتيجيات التي تحوز على أهمية بالغة في منظمات الاعمال والتي تدفعها نحو التوجه لتلبية رغبات وحاجات زبائنهم وكذا الوصول بها إلى التميز من خلال الاهتمام بالابداع والابتكار وتطبيقها مع أخذ المخاطرة في ذلك، وسيتم تسليط الضوء في هذا المبحث على أهم استراتيجيات المقابلة وكذا مختلف الصعوبات التي تواجهها المقاول في إنشاء وتنمية مقاولته وكذا مختلف الآليات المعتمدة عالمياً لترقية المقاولات.

المطلب الأول: إستراتيجيات المقابلة

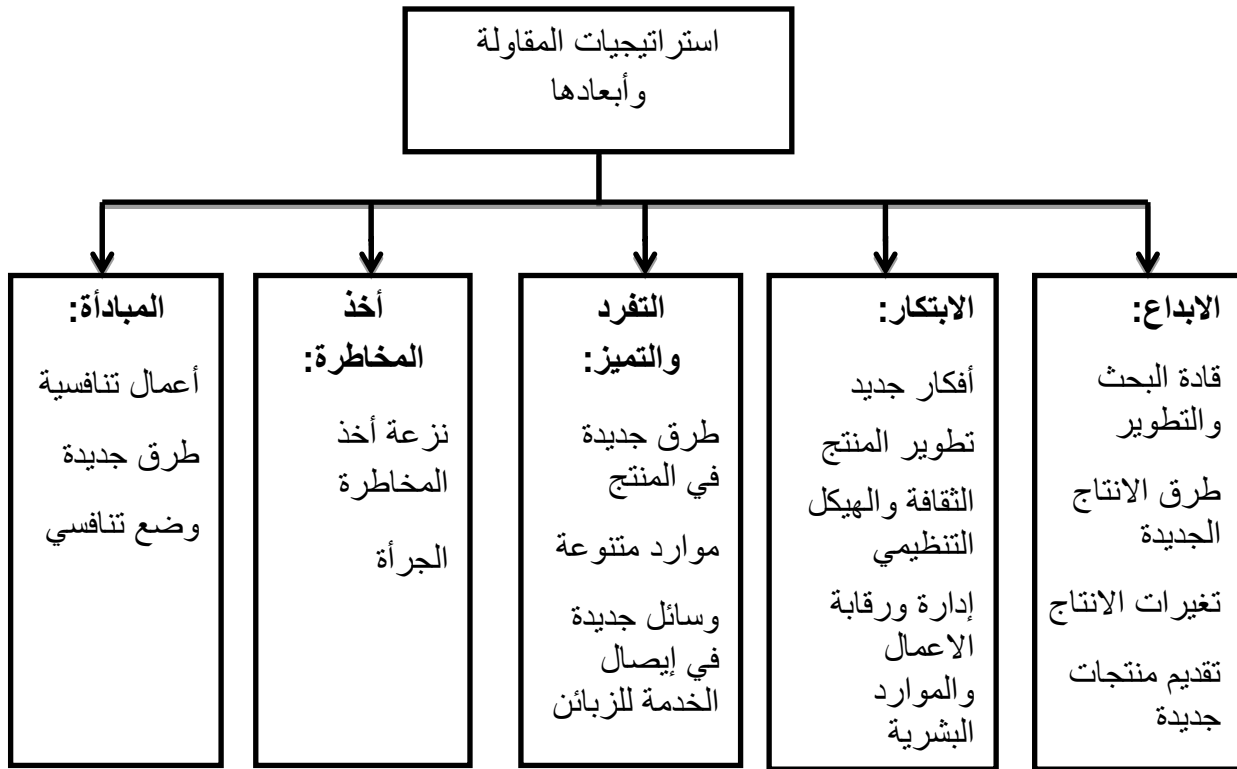
يعرف (بلال خلف السكارنة، 2011، 88) استراتيجيات المقابلة بأنها تلك الاستراتيجيات التي تشجع المنظمات على الابداع والابتكار والتفرد، أخذ المخاطرة، المبادأة، وكذلك تشجيع العاملين على إتخاذ القرارات وأخذ المسؤولية عن هذه القرارات.

إن استراتيجيات المقابلة هي المرتبطة بعدد من المفاهيم الأساسية وهي:

- استغلال وتوسيع الفرض في السوق ووجود موارد جديدة والتكامل ما بين الموارد والزبائن والأسواق؛
- الابتكار والابداع والتحديث الذي يحدث داخل وخارج المقابلة؛
- القدرة على إجراء التغيرات السريعة المرتبطة بالصناعة وهيكل السوق وحاجات الزبائن والتكنولوجيا؛
- الالتزام بالتطوير والتوسع في الميزة التنافسية في الأسواق ؛
- القدرة على تحقيق النجاحات المالية والنمو وإستمرارية البقاء على المدى الطويل. (بلال خلف السكارنة، 2008، 45-46)

تتمثل استراتيجيات المقابلة حسب ما توصل إليه الدكتور بلال خلف السكارنة من خلال دراسته الميدانية التي قام بها على شركات الاتصالات في الأردن سنة 2005، في خمسة دعائم أساسية كمايلي:

الشكل رقم (2-1): استراتيجيات المقاول



المصدر: عاكف لطفي خصاونة: إدارة الإبداع والابتكار في منظمات الأعمال، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة 1، 2011، ص: 153.

الإبداع:

لقد جرت محاولات عديدة لتقديم تعريف لمفهوم الإبداع فقد عرف الإبداع من طرف جوزيف شومبيتر على أنه " *الحصيلة الناتجة عن ابتكار طريقة أو نظام جديد في الإنتاج يؤدي إلى مكونات المنتج وكيفية تصميمه* " .(زايد مراد ، مرجع سبق ذكره ، 3)

❖ الإبداع والمقاول:

التعرف على العلاقة الموجودة بين الإبداع والمقاول داخل المؤسسات، حيث تأخذ المقاول أبعادا إقتصادية وإجتماعية، إذ أن قيمة جديدة تنتج عن إنشاء المشروع، وفي هذه النظرة الإقتصادية ينظر إلى الإبداع (Innovation) على أنه إيجاد توافق جديد للعوامل الإقتصادية. ويركز المشروع المقاولي عادة على الإبداع، والذي قد يكون إبداع تكنولوجيا أو منتج جديد أو طريقة جديدة في تقديم منتج أو خدمة جديدة، ووقد يكون الإبداع في التسويق أو التوزيع وقد يكون في إعادة هيكلة التنظيم أو إدارته، فالمشروع المقاولي يرتكز معنويا على طريقة جديدة في عمل الأشياء. (فايز جمعة صالح النجار، مرجع سبق ذكره، 14)

هذا من الناحية الاقتصادية أما من الناحية الاجتماعية فالمقاول يتعامل مع مجموعات مختلفة كالعمال والمستهلكين، المجتمع المحلي والحكومة، ويقوم المقاول بتنظيم وتعظيم الفرص ويقدم منتجات وخدمات ذات قيم جديدة من خلال بذل الجهد والوقت والمهارات ويتحمل نتيجة تلك المخاطر الناتجة عن المنافسة لتنفيذ فكرته والعوائد المتوقعة الحصول عليها، فمصادر تطوير الأفكار المرتبطة بالمشروعات المقاولية كثيرة فقد تعددت الطرق والوسائل المستعملة في الأفكار الجديدة للمشروعات المقاولية والمتمثلة أساسا في :

- المستهلك وقنوات التوزيع؛
- مراكز البحث والتطوير. (علي فلاح الزعبي، ع10، ديسمبر 2010، 170)

1- الابتكار:

فالابتكار كما عرفه جوزيف شومبيتر هو الإتيان بتوافقات جديدة بأشكالها الخمس : منتجات جديدة، طرق إنتاج جديدة، أسواق جديدة ومصادر جديدة لتجهيز المواد.

فالمؤسسة الابتكارية هي تلك المؤسسة التي تبتكر أشياء ذات قيمة في الخدمات والأفكار والجراءات والعمليات ضمن مجموعة من العاملين مع بعضهم بعضا في ظل الاطار الاجتماعي للمنظمة الذي يتكون من الأفراد والجماعات للتأثير في سلوك الابتكاري الذي يحدد الابتكار التنظيمي للمنظمة . (شغل عواد غازي الشمري، 2012/2013، 39)

فمفهوم الابتكار حسب جوزيف شومبيتر هو أن الابتكارات تحصر في الابتكارات التكنولوجية الجذرية التي تؤدي إلى تغيرات عميقة في الإنتاجية وتحفز النمو الاقتصادي وتنشئ الأعمال في قطاعات صناعية وخدمية وتحسن الرفاهية الاجتماعية. (نجم عبود نجم، مرجع سبق ذكره، 141)

❖ استراتيجية الابتكار في المؤسسات المقاولية الصغيرة والمتوسطة

تهدف استراتيجية الابتكار إلى دعم القدرات الفنية للمؤسسة بصورة مستمرة بغرض مواجهة مختلف الاضطرابات المحتملة في المحيط، والتي من شأنها التأثير على قدرتها التنافسية ولا يكون الهدف من الابتكار دوما تنمية حصة المقاول السوقية أو رفع مستوى أرباحها، بل قد يكون الهدف هو الحفاظ على الوضع الحالي للمؤسسة، وخاصة إذا كانت تواجه تهديدات جادة، وتحمل استراتيجية الابتكار مكان الصدارة ضمن استراتيجيات المقاول. ذلك أنها بمثابة القلب الذي ينبض فيها، بدون اعتماد استراتيجية ابتكار فعالة يكون المقاول معرضة للزوال. (أحمد طرطار، سارة حلمي، 6، 7، 8، أبريل 2010، 13)

II - التميز:

ويعني التميز الإتيان بطرق ومنتجات جديدة وتوفير الموارد البشرية والمالية والتكنولوجية الكفوة واستخدام الوسائل والأساليب الكفوة أيضا لإيصال الخدمة للزبائن. (عاكف لطفي خصاونة، مرجع سبق ذكره، 153)، يتكون التفرد أو التميز في المؤسسات المقاولاتية من خلال قدرتها على التميز عن غيرها من المنظمات الأخرى المنافسة في نفس قطاع الأعمال سواء كان ذلك بطبيعة المنتجات أم الخدمات التي تقدمها، وكذلك طبيعة الموارد التي يمتلكها، وهذا ما يمكننا من تحقيق الميزة التنافسية وتستطيع تحقيق الاستمرارية وتقديم المنتجات الأفضل التي يصعب تقليدها، لذا لا يمكن استمرار تحقيق الميزة على المدى الطويل وإلا من خلال الموارد النادرة أو المتميزة. (بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، 62)

إن مؤسسات الأعمال المقاولاتية حتى تكون متميزة وتسعى إلى التفرد، تعمل على رفع مواردها من خلال اكتساب الموارد المالية والبشرية والإستفادة من التعليم المؤسسي في التميز بالموارد ذات القيمة للمؤسسة، وحتى تكون الموارد مقاولية لابد أن يتم تطويرها بشكل متعاقب. (شعل عاد غازي الشمري، مرجع سبق ذكره، 28)

III - أخذ المخاطرة:

يقصد بالمخاطرة القدرة على حساب المخاطر الممكن حدوثها والمواجهة النفسية والاقتصادية، ومن ثم إتخاذ القرار الملائم للتغلب عليها. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 210)

وأخذ المخاطرة هو ما يتم أخذه بعين الاعتبار مع إمكانية التعرض للخسارة. وكذا فهو يعني ضرورة توفير الحماس والجرأة ونزعة المخاطرة. (عاكف لطفي خصاونة، مرجع سبق ذكره، 153)

ويتم تصنيف أخذ المخاطرة كما يلي: (بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، 65)

- أن المقاوله تعد جزءا من أخذ المخاطرة؛
- أن المقاوله تتجه إلى إمتلاك الاعمال مع اقل من المخاطرة، وبمعنى آخر أن المقاولين لا يتجهون إلى الأعمال مع البداية بأخذ جزء كبير من المخاطرة مثل غير المقاولين ولكن يتم التنبؤ بتميز وضع الأعمال الأكثر إيجابية.

وأثبتت أن المقاولين يدرسون الوضع بشكل عام أكثر من غيرهم، وأنهم أكثر دقة في عملية إتخاذ القرارات من المديرين في منظمات الأعمال الكبيرة.

إن الميل نحو أخذ المخاطرة مرتبط بطبيعة المؤسسات والأشخاص ومدى العوائد المتوقعة من مقدار هذه المخاطر، وعندها لابد من إدراك هذه المخاطر خصوصا وأن المؤسسات والأفراد جزء من المجتمع والبيئة المحيطة بهم، حيث يتم قراءة وتحليل كافة الظروف والمتغيرات المحيطة بالبيئة الخارجية،

والإعتماد على المعلومات ذات العلاقة بالميل نحو المخاطرة، والإحساس بمقدارها يكون أكثر وضوحاً لدى الأفراد المقاولين الذين يعملون في المقاولات من أجل انطلاقة الأحداث المقاولية. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 211)

إن مهارات أخذ المخاطرة تأتي في حالات الغموض وعدم التأكد والكيفية التي تضمن بقاء ونجاح الأعمال والخوف من الفشل، وحتى يبقى الفرد مقاولاً لا بد أن يحسب المخاطرة التي تأتي من القيام بتنفيذ الأعمال. (بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، 65)

IV - المبادأة :

يقصد بالمبادأة القدرة على أخذ مخاطرة عالية أكثر في ظروف البيئة المحيطة بالمنظمات، وهي تتضمن ثلاثة عناصر أساسية وهي : (بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، 68)

- إقرار ملاحقة أو عدم ملاحقة المنافسين بالإبداع؛
- المفاضلة بين المحاولات الحقيقية في النمو والإبداع والتطوير ؛
- محاولة التعاون مع المنافسين من أجل إحتوائهم .

المبادأة تعني إغتنام الفرص في تقديم الطرق الجديدة للإنتاج والخدمات والقيام بأعمال تنافسية من أجل مواجهة المنظمات المنافسة، وكيفية تحصيل الموقع التنافسي للاستمرارية والاستجابة لتغيرات السوق. (عاكف لطفي خصاونة، مرجع سبق ذكره، 153)، فالمبادأة هي القدرة على إيجاد الفرص أو تمييزها عند القيام بطرح منتجات في السوق، وتكون الاستجابة للتغيرات التي تحدث في البيئة وليس كرد فعل للأحداث، ويكون ذلك من خلال الحصول على المعلومات عن الوضع الحالي والماضي والمستقبل، فالمبادأة تتضمن الأفعال التي تتم قبل حدوث التغيرات في البيئة والتي يكون لها تأثير على المقولة وكذلك الافتراضات بإحتمالية حدوث مثل هذه التغيرات، وعلى المدى الطويل يتم إختيار الاستراتيجية في التعامل مع هذه التغيرات في البيئة الخارجية. (مجدي عوض مبارك، مرجع سبق ذكره، 214)

إن مهارات وسلوك المبادأة تأتي من خلال المشاركة في التغيرات والانتباه إلى البيئة وإن المنظمات لديها القدرة على الاستمرارية وتحقيق الفوائد من خلال التغيرات المحيطة بها. (بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، 36)

المطلب الثاني : معوقات وعراقيل المقاول

تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة العديد من الصعوبات والمعوقات التي تحد من نموها ورفقيها ومن أهم هذه المعوقات والعراقيل نذكر :

1- المعرفة التكنولوجية والإدارية : حيث تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية مشكلات تتعلق بتخلف المعرفة الفنية والإدارية، حيث يتطلع شخص واحد غالبا وهو مدير المقاول بمهام عديدة كالإنتاج، التسويق، الإدارة والتمويل...وهي عمليات توزع في المقاول الكبيرة على عدة أشخاص، فصاحب المشروع لا يمكنه أن يكون على دراية تامة لكل هذه المشكلات، بالإضافة إلى انخفاض المستوى التعليمي والتدريبي للمدين . (غالام عبد الله، سبع حنان: مرجع سبق ذكره، 8).

2- صعوبة في التمويل: أغلب هذه المؤسسات يتم تمويلها بتمويل حكومي عن طريق الإقتراض البنكي، غير أن البنوك تشترط ضمانات مقابل ذلك وأصحاب هذه المشاريع هم في الأطوار الأولى لا يملكون ذلك كما أن انعدام أغلبهم للخبرة والتجربة في هذا الميدان تجعل تقييم البنوك لتعثر هذه المشاريع أمر قائم؛

3- ارتفاع كلفة رأس المال المقترض من البنك : غالبا أسعار الفائدة أكبر من التي تمنح للمؤسسات الكبيرة لوجود المخاطرة في مثل هذه المشاريع ؛

4- الإجراءات الحكومية التي تقيد من حرية هذه المؤسسات مما يحول دون نموها وخاصة بالبلدان النامية. (لونسى ريم، 2012/2013، 136)

5- أسباب تتعلق بالتسويق : تتمثل هذه الأسباب في : (خزري التوفيق، حسين بن الطاهر، مرجع سبق ذكره، 13)

- سوء اختيار الموقع ؛
- إهمال المنافسة : فقد يهمل المقاول نشاط المنافسين الترويجي أو التسعيري أو قد يهمل تغيير أعدادهم أو هجومهم أو قد يهمل التهديد الفعلي الذي يمكن أن يسببه دخول منافسين جدد؛
- إهمال التغييرات البيئية : ضغط المحيط يؤدي إلى التأثير على المقاول، خاصة من النواحي التي تتعلق بمخرجاتها .

وكذلك هناك معوقات أخرى تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة وهي : (آيت عيسى عيسى، مرجع سبق ذكره، 276)

- 1- الضرائب المرتفعة غالبا ما تعرقل استمرارية بقاء هذه المؤسسات لأنها لا تتمتع بحجم رأس مال كبير؛
- 2- عدم الاستقرار الإقتصادي التضخم وارتفاع أسعار المواد الأولية غالبا ما يهدد هذه المؤسسات ويحول دون تحقيقها للأرباح؛
- 3- ضعف الدراسة الفنية للمشروع وانعدام الخبرة لدى أصحاب المشاريع أنفسهم ؛
- 4- إهمال بجانب البحث والتطوير وعدم الإقتناع بأهميته وضروريته.

5- نقص الخبرة والمعلومات : إن نقص المعلومات والإفتقار إلى الخبرة التنظيمية والتسييرية، يظهر ذلك وضحا بالنسبة للظروف المحيطة بنشاط الصناعات الصغيرة والمحيط العام الذي يعملون فيه، كما أن جهل أصحاب المقاولات الصغيرة والمتوسطة وحصر طموحهم في حدود شؤون حرفتهم أو صناعتهم يجعلهم يتفاجؤون بانخفاض أو إرتفاع الأسعار، كما يتعرضون لنقص الخدمات أو سيقضون تحت سيطرة البائعين واحتكارهم للأسواق. (زويينة محمد الصالح: 2007/2006، 17)

6- ضعف التكوين والعمل المؤهل : حيث تتميز المقاولات الصغيرة والمتوسطة بعدم اتباع أصحابها الأساليب الحديثة في الإدارة والتسيير، حيث يسود فيها نمط المدير المالك الذي يجمع بين وظائف الإدارة والتمويل، التسويق وغيرها، بالإضافة إلى عدم وجود التخصص الوظيفي وكذا عدم وجود تنظيم إداري واضح المعالم يسير العمل في أقسام وإدارات المقاولات. (قوريش نصيرة، 18/17 أبريل 2006، 2)

المطلب الثالث : أليات دعم ومساندة المشروعات المقاولاتية والمبادرات عالميا

تتمثل مختلف الالات العالمية التي تعمل على دعم وتحفيز الشباب والخرجين الجدد على بناء مؤسساتهم الخاصة بهدف ترجمة أفكارهم وإبداعاتهم التكنولوجية إلى الواقع ولكي تكون منتجا جديدا في السوق وتخلق فرص عمل جديدة في :

1/ حاضنات الأعمال

وهي عبارة عن مؤسسات تعمل على دعم المقاولين، الذين تتوافر عندهم الأفكار الطموحة والدراسة الإقتصادية السليمة، وبعض المواد اللازمة لتحقيق طموحاتهم، بحيث توفر لهم بيئة عمل مناسبة خلال السنوات الأولى الحرجة من عمر المشروع وزيادة فرصة النجاح من خلال استكمال النواحي الفنية والإدارية بكلفة رمزية ودفع صاحب المشروع الى التركيز على جوهر العمل ونلك الى مدة محدودة تتضاءل بعدها العلاقة ليتحول إلى مبادر جديد. (مفيد عبد اللاوي، مرجع سبق نكره، 5).

وفيما يخص معايير إلحاق المشروعات المقاولاتية بالحضانة، يمكن القول بأن أهم شروط إلحاق هو مدى احتياج المشروع للدعم من الحاضنة، وأهم الشروط الواجب توفرها في هذه المقاولات ما يلي: (فوزي عبد الرزاق، سبتمبر 2014، 190، 189)

- أن يكون للمقاول فكرة عمل واضحة أو مشروع واضح؛
- أن يخدم المشروع المجتمع الذي يتم إنشاؤه فيه فرص العمل للأفراد؛
- تشترط بعض الحاضنات في المتقدم أن يتوافر لديه التمويل اللازم وان يكون لديه القدرة على توفير التمويل المطلوب؛
- أن يكون لدى المشروع قابلية للتوسع والنمو؛

- أن يكون المشروع المتقدم للإحتضان يتمتع بمعدل نمو سريع بحيث يجب تحقيقه والتخرج بحدود الفترة الزمنية المحددة له.

➤ الخدمات التي تقدمها حاضنات الاعمال لأصحاب المشاريع المقاولاتية

تقدم حاضنات الأعمال مجموعة من الخدمات والتي تخص جميع أنواع الخدمات التي تتطلبها إنشاء وتنمية المشروعات المقاولية الصغيرة والمتوسطة وهذه الخدمات هي:

الخدمات الادارية كإقامة الشركات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، تأجير المعدات... إلخ، خدمات السكرتارية والتي تتمثل في معالجة النصوص، تصوير مستندات، واجبات موظف الاستقبال، حفظ الملفات، الفاكس، الانترنت، استقبال وتنظيم المراسلات والمكالمات التليفونية... إلخ، كما تقدم مجموعة من الخدمات المتخصصة كإستشارات تطوير المنتجات، التعبئة والتغليف، التسعيرة وإدارة المنتج، خدمات تسويقية... إلخ، الخدمات التمويلية من خلال المساعدة في الحصول على التمويل من شركات تمويل أو البرامج الحكومية لتمويل المقاولات الصغيرة والمتوسطة،... الخدمات العامة: الأمن، أماكن تدريب، الحاسب الآلي، المكتبة، وكذا المتابعة والخدمات الشخصية كتقديم النصح والمعونة السريعة والمباشرة.. (ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، 92)

➤ **أهداف الحاضنات:** تسعى الحاضنات لتحقيق مجموعة من الاهداف فتتمثل فيما يلي: (عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء، 18/17 أبريل 2006، 612)

- تطوير أفكار جديدة تساهم في خلق مشروع إبداعي جديد أو تطوير المشروع القائم؛
- تمكين المبتكرين والمخترعين من تجسيد أفكارهم في منتجات أو عمليات قابلة للتسويق؛
- توفير الدعم والتمويل والخدمات الإرشادية والتسهيلات؛
- تقديم الأبحاث، المعرفة والتدريب؛
- المراجعة الدورية لعمليات التشغيل والرامية لتحقيق الأهداف المسطرة.

➤ **فوائد حاضنات الاعمال:** تتركز اهم فوائد الحاضنات في :

- توفير فرص عمل والدعم اللازم لإنجاح المقاولات؛
- تطوير أفكار مبتكرة خاصة في المجالات التكنولوجية الجديدة؛
- تنويع مجالات النشاط بالإقتصاد المحلي؛
- توليد النشاط والثروة على نطاق واسع عن طريق إنشاء قطاع حيوي من المقاولات

الصغيرة. (علي سمي، ع7، جوان 2010، 139)

وتلعب الحاضنة أدوار عديدة من حيث تشجيعها للفكر المقاولاتي المغامر بدلا من الفكر الموظف التابع وتقديم التسهيلات لأصحاب المقاولات الواعدة بتحويلها إلى مؤسسات تخلق فرص العمل، كما تقوم

الحاضنة بنقل التكنولوجيا من مراكز البحث والجامعات إلى الواقع الصناعي المحلي وزيادة القدرات العلمية والإدارية للمؤسسات وبالتالي زيادة القدرة التنافسية... (تركى الشمري، رمضان الشراح، سبتمبر 2014، 138)

وتصنف حاضنات الأعمال حسب عدة معايير ومن بين التصنيفات نجد تصنيف الحاضنات حسب أنواع المشاريع أو المؤسسات التي تحتضنها إلى: (بسمه فتحي عوض براهيم، مرجع سبق ذكره، 77، 78)

أ- حاضنات الأعمال العامة: وتعنى بالتنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة التي تتواجد فيها، من خلال الاستمرار في تطوير الأعمال المختلفة، وتخدم هذه الحاضنات الكثير من مشاريع الأعمال بدون تخصص محدد؛

ب- حاضنات الأعمال المتخصصة : بتنمية بعض الجوانب الاقتصادية للمنطقة التي تتواجد فيها، من خلال إعادة الهيكلة الصناعية للمنطقة أو تشجيع صناعات معينة فيها؛

ج - حاضنات الأعمال التقنية.

وسيتم التركيز على حاضنات الأعمال التقنية باعتبارها من أهم أنواع الحاضنات المساندة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة .

2/ حاضنات الأعمال التقنية (الحقائق العلمية)

تعرف الحقيقة العلمية على أنها واحة للتعاون بين الامكانيات المعرفية لمنسوبي الجامعات وطلبتها من جهة وبين المتطلبات المعرفية العلمية التي تحتاجها المؤسسات الصناعية والشركات التجارية والهيئات الخدمية الأخرى، وعلى ذلك فإن الحقيقة العلمية تحتوى عادة على مواقع الشركات ومؤسسات صناعية وتجارية مختلفة تتعاون مع كليات الجامعة وأقسامها من خلال منسوبيها وطلبتها لتطوير معطيات هذه المؤسسات والشركات وفتح آفاق جديدة للعمل والإستثمار المعرفي المشترك . (ليث عبد الله القهيوي، محمد محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، 93) .

تعمل هذه الحاضنات تحت مظلة مركز متخصص يقام على مساحة أرض محدودة، يقوم على توفير كل أسباب وآليات العمل اللازمة للخلق والإبتكار والإبداع من وسائل نقل وتوظيف التكنولوجيا والمختبرات العلمية اللازمة وغيرها . (محمد حسين الوادي: ع7، جوان 2010، 11)

❖ مهام وأهداف الحقيقة العلمية : يبين الجدول الموالي أهداف، مزايا ومهام الحقيقة العلمية (حاضنات التكنولوجيا)

الجدول رقم (2 - 2): مهام واهداف الحقائق العلمية

الحقائق العلمية (حاضنات التكنولوجيا)	
الهدف	انتاج المعرفة من خلال تشجيع الابتكار والتحسين قائمة شراكة المعرفة من خلال ربط الجامعات مع الشركات الصناعية تنمية وتطوير ونقل وتسويق التقنية المبنية على المعرفة .
المهام	تقديم خدمات ومساعدات لمبتدئي الشركات الصغيرة من أصحاب الأفكار من خريجي الجامعات والبحاث من القطاع الخاص. توظيف التعليم والبحوث والإستثمار في إنشاء صناعات معرفية جديدة . توظيف الأفكار وقوة العقل .
إدارتها	تدار من قبل جامعة أو منظمة غير ربحية تابعة للجامعة .
ميزتها	تجمع بين ثلاثة عناصر : الحكومة، الجامعة والقطاع الخاص. مقترنة بمؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي. تجمع في موقع واحد مركز للتعاون والشراكة بين الجامعات والمراكز البحثية والمؤسسات الحكومية الصناعية وشركات القطاع الخاص.

المصدر: حسين فرج الشتيوي، دور الحاضنات التكنولوجية في تحقيق إقتصاد المعرفة من خلال تحويل الأفكار الإبداعية إلى ثروة، الملتقى العربي حول تعزيز دور الحاضنات الصناعية والتكنولوجية في التنمية الصناعية، تونس، 12-14 أكتوبر 2015 ، ص: 6.

❖ أهمية حاضنات الأعمال التقنية :

تعمل الحاضنات التكنولوجية على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، وتنبثق أهمية الحاضنات التكنولوجية من ان نمو المقاولات الصغيرة والمتوسطة خاصة في المرحلة الأولى من دورة حياتها تحتاج إلى حضانة وذلك لأنها تفتقر إلى عدد من المقومات التي تسمح لها بالنمو بصورة ذاتية، لذلك فإن كثير من المقاولات الصغيرة والمتوسطة يصبها الفشل مبكرا بسبب انعدام الحضانة التي تزوده ببعض مقومات

الإستمرار، فالحضانة التكنولوجية تعمل على تقديم التكنولوجيا الحديثة وأساليب وأدوات الإبتكار . (أحمد طرطار، سارة حليمي، مرجع سبق ذكره، 18).

3/المشائل :

بالإضافة إلى حاضنات الأعمال والحاضنات التكنولوجية هناك آلية أخرى لدعم ومساندة المشاريع المقاولاتية وهي المشتلة وتعرف على أنها هياكل إستقبال تقوم بتقديم محلات، مساعدات مختلفة وخدمات مكيفة مع الإحتياجات الخاصة للمؤسسات المقاوله حديثا، فمشتلة المؤسسات هي مكان أو فضاء محدود يتم فيه استقبال مجموعة من المؤسسات حديثة النشأة، تهدف إلى زيادة فرص نمو هذه المؤسسات والرفع من معدلات حياتها وذلك من خلال توفير مساعدات مادية عدة، وكذلك تقديم الدعم في مجال التسيير. (دباح نادية، مرجع سبق ذكره، 64)

ويمكن التفريق بين المشتلة والحضنة في ان لهما نفس الوظائف تقريبا، ولذلك لا يوجد فرق بينهما في اليوم أ، لكن في فرنسا مثلا يستعمل مصطلح الحضنة للدلالة على هياكل الدعم التي تتكفل بمرافقة المقاولين قبل إنشاء مؤسساتهم أي خلال مرحلة التحضير لإنطلاقها، اما مشائل المؤسسات فتطلق على هياكل الدعم التي ترافق المقاول بعد إنشاءه لمؤسسته. وبالتالي يتمثل دور الحضنة في المساهمة في تحسين نوعية المشاريع بمساعدة المقاول الفتى الذي لم يتمكن من تحديد فكرة مشروعه، أما مشائل المؤسسات فتقوم باستقبال المؤسسات بعد إنشاءها الفعلي وتقدم لها مساعدات تتمثل بشكل اساسي في محلات بأسعار منخفضة للإيجار، مع إمكانية الاستفادة من خدمات مشتركة بالإضافة إلى خدمات الاستشارة ومساعدة المقاول في مجال التسيير. (دباح نادية، المرجع السابق، 64، 65)

4/ مراكز الدعم والتسهيل للمقاولات:

وتعرف على أنها هيئات استقبال وتوجيه ومرافقة لحاملي المشاريع ومنشئ المقاولات والمقاولين، كما تعتبر أيضا قاطرة لتنمية روح المقاوله إذ أنها تجمع بين كل من رجال الأعمال المستثمرين والمقاولين والإدارات المركزية والمحلية ومراكز البحث وكذا مكاتب الدراسات والاستشارة ومؤسسات التكوين وكل الأقطاب الصناعية والتكنولوجية والمالية . (منصوري الزين، مرجع سبق ذكره، 7)

5/ نظام المناولة (المقاوله من الباطن):

لا يوجد تعريف موحد للمناولة الصناعية، إلا أنه يمكن تعريفها على أنها جميع العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الانتاجية، بموجبها تقوم منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر تسمى منفذة للأعمال أو مناوله أو مجهزة متخصصة لإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الانتاج طبقا لعقد محدد مسبقا وملزم للطرفين" . (ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، 96)

وتستهدف المقولة من الباطن أهميتها من دورها في المنافسة بتخفيض التكاليف بنسبة كبيرة وبسرعة أكبر إضافة إلى أن المقاول من الباطن يستفيد إلى أقصى حد من الانعكاسات التي تحدثها المقولة بتطويرها وتخصصها، وأمام الانفتاح الاقتصادي نحو منطقة التبادل الحر، فالمقولة من الباطن ستحتل مكانة هامة في عملية التنمية. (شلوف فريدة، 2008/2009، 88)

6/ الإمتياز التجاري (الفرانشيز):

كلمة الفرانشيز هي كلمة فرنسية الأصل تعني أن تكون حراً وتجارياً، فالإمتياز التجاري هو صيغة للتعامل التجاري بين طرفين أحدهما مانح الإمتياز وهو الطرف الذي يعير إسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به إلى ممنوح الإمتياز وهو الطرف المستفيد والذي يدفع رسوم الإمتياز، إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته مقابل حصوله على حق استخدام اسم شعار، ونظام عمل مانح الإمتياز في منطقة محددة ولفترة محدودة وهي فترة عقد بين الطرفين . (منصوري الزين، مرجع سبق ذكره، 11)

ويعتبر نظام الفرانشيز أو الإمتياز التجاري استتساخ للمشاريع الناجحة وتطبيقاتها بنفس الأسلوب التي نجحت به، كما ان عامل الاسم التجاري الناجح له تأثير كبير لجذب المستهلك للمشروع والتعامل معه، فأهميته تكمن في : (ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، 100)

- من وجهة نظر مانح الإمتياز فإن فوائد تطبيق إدارة نظم الإمتياز التجاري تتمثل في توسيع قاعدة نشاطه والمضاعفة وحدات البيع بأقل الاستثمارات الممكنة مع أقل مخاطرة؛
- أما من وجهة نظر الحاصل على الإمتياز فإن فوائد تطبيق إدارة نظم الإمتياز التجاري تتمثل في مشاركة مانح الإمتياز القوة الاقتصادية والتسويقية والطموح لتحقيق أرباح أكثر من بدء العمل بشكل مستقل.

خلاصة

اكتسب المَقول والمَقابلة أهمية بالغة في النشاط الاقتصادي والاجتماعي، جعلهما محطة أنظار العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين أجمعوا على أهميته في إعطاء المؤسسات حيوية ودور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن الذي لم يجمعوا عليه هو تحديد مفهوم وتعريف جامع لهذا النوع من المؤسسات فقد إجتهدوا في إعطاء تعريف لهذه المقاولات كل حسب نظريته وتصوره وحسب المعايير والمحددات التي يراها مناسبة في تحديد هذه التعاريف المعطاة ولحد الآن لا توجد نظرية شاملة لتعطي إطار دقيق لهذه الظاهرة ألا وهي المقابلة.

الفصل الثالث:

دراسة ميدانية لعينة من
المقاوولات الخاصة ولاية ميله

تمهيد :

إن المرونة التي يتمتع بها قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يستوجب المتابعة المستمرة لنموه الديمغرافي وتطوره، وذلك لتحديد المميزات الرئيسية له، ومدى مساهمته ومشاركته في التنمية الاقتصادية، وكذا مختلف الصعوبات والعراقيل التي تواجهها هذه المشاريع حيث أثبتت العديد من الدراسات والتقارير بأن خلق وتطوير المناصب يتحقق بشكل كبير عن طريق خلق المقاولات الصغيرة والمتوسطة.

فالجزائر على غيرها من الدول تسعى بكل جهودها لتوفير مختلف وسائل الدعم لهذه الشريحة من المؤسسات ولكن بالرغم من الإصلاحات والتدابير التي اتخذتها الجزائر في سبيل النهوض بالمقاولاتية إلا أن النتائج المحققة في هذا المجال تبقى متدنية مقارنة مع الإمكانيات المادية، البشرية والمالية الكبيرة التي تتوفر عليها الجزائر، فهذا الفصل يهدف إلى معرفة مدى وجود توجه الشباب نحو تطوير مؤسسات مقاولاتية خاصة وأهم العراقيل التي تواجههم في تمويل مؤسساتهم الخاصة، كما وفي إطار ذلك سيتم التطرق فيه إلى واقع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والعراقيل المالية التي تواجهها بالإستعانة بدراسة حول المقاولات الخاصة في ولاية ميلة وذلك بالإعتماد على طريقتين من طرق البحث، دراسة الحالة والمسح بالعينة، حيث تم التركيز في الطريقة الأولى على جمع البيانات والمعلومات وكل المعطيات المتعلقة بموضوع الدراسة من المصادر والجهات الرسمية المختصة، وتحليلها للخروج بمعلومات مفيدة عن المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وفي الولاية، أما الطريقة الثانية والمتمثلة في المسح بالعينة فتتمت هذه الطريقة من خلال توزيع إستبيان على بعض أصحاب المقاولات الصغيرة والمتوسطة المنشأة في إطار خاص المتواجدة عبر تراب ولاية ميلة.

وفي هذا الاطار تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

- المبحث الأول: واقع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- المبحث الثاني: قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة؛
- المبحث الثالث: تحليل الإحصائي الإستدلالي لبيانات الاستبيان.

المبحث الأول : واقع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تحتل المقاولات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في نمو الاقتصاد الجزائري، إذ تساهم في توظيف الاستثمار والرفع من معدلات التنمية الاقتصادية بمساهمتها بنسبة فيها ، إلا أنها تواجه عدة معوقات وعراقيل تحول من قدرتها على تحسين مستوى أدائها وفي مساهمتها الفعالة في النمو الاقتصادي. لذا عملت الجزائر كسائر الدول على توفير مناخ الاستثمار المناسب بإعتباره شرط أساسي لتطور هذه المشاريع، وذلك من خلال البحث عن طرق حديثة وناجعة تمكنها من تحسين أداء هذه المؤسسات، وذلك بإرساء العديد من الاجراءات والبرامج التطويرية لتأهيلها وتسخير مختلف الآليات الداعمة لها وتهيئة الأرضية التشريعية الملائمة لنشاط المقاولين ومؤسساتهم الخاصة.

المطلب الأول : نظرة الجزائر للمؤسسات المقاولاتية

رغم إختلاف الآراء حول وجود تعريف محدد ودقيق وشامل للمقاولات الصغيرة والمتوسطة، فالجزائر لم يكن لها أي تعريف قانوني محدد لهذه المؤسسات منذ الاستقلال إلى غاية 2001. بالرغم من وجود بعض المحاولات السابقة لتعريفها، حيث عرفت وزارة الصناعة والطاقة من خلال المخطط الرباعي الثاني (1974-1977) المقاولات الصغيرة والمتوسطة الصناعية، حيث أطلق مصطلح PME على كل وحدة إنتاج مستقلة قانونا وتوظف أقل من 500 عامل وتحقق رقم اعمال سنوي أقل من 500 مليون دج، مؤسسات خاصة فردية أو جماعية، يضاف إلى ذلك أن القانون 88-16 المؤرخ في 10 ماي 1988 والمتعلق بالقانون الخاص الحرفي عرف المقاولات الصغيرة والمتوسطة بأنها المؤسسات الحرفية التي تستخدم الآلات الأتوماتيكية والتي يزيد عدد عمالها عن 12 عامل ويمكن أن تأخذ هذه المقاولات شكل مؤسسات ولائية أو بلدية أو بفروع الشركات الوطنية، شركات مختلطة كما يمكن أن تأخذ شكل تعاونيات. عملت الجزائر من أجل الانسجام مع المعطيات الجديدة وخاصة بعد إنضمامها إلى المشروع المتوسطي وكذا توقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000 ومحاولات الجزائر للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة (OMC)، وجدت الجزائر نفسها مجبرة على إيجاد تعريف حسب معايير محددة لهذا النوع من المؤسسات، لذا أخذت بنفس تعريف الاتحاد الأوروبي (السعيد بريش ، بلغرة عبد اللطيف، 17، 18، أبريل 2006، 321). حيث عرف المشرع الجزائري المواد 5، 6، 7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 12 ديسمبر المقاولات الصغيرة والمتوسطة كما يلي: (الجودي محمد علي، مرجع سبق ذكره، 65)

-تعرف المقاولات الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 1 إلى 9 عمال وتحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دج أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 10 ملايين دج؛

- تعرف المقاولات الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دج أولا تتجاوز حصيلتها السنوية 100 مليون دج؛

- تعرف المقاولات المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 و 250 عامل ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون و 2 مليار دج وان يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دج.

المطلب الثاني: تطور المقاولات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في الاقتصاد الجزائري

تشكل المشاريع المقاولاتية عنصرا مهما لحركية كل إقتصاد وذلك نظرا لمميزاتها وخصائصها وسنحاول من خلال هذا المطلب تسليط الضوء على مختلف الإحصائيات التي تبين دور المقاولاتية في النشاط الإقتصادي الجزائري. من خلال تبيان تطور أعدادها على عدة سنوات وكذا مساهمة هذه المقاولات في بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية.

أولاً: تطور تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010-2013

تطور عدد المقاولات الصغيرة والمتوسطة العمومية والخاصة وذلك عقب وضع الجزائر لبرامج وإجراءات والآليات التي سخرتها في إطار تأهيل وترقية المقاولات الصغيرة والمتوسطة. والجدول الموالي يبين ذلك.

الجدول رقم (3-1): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ما بين 2010-2013

الوحدة: مقولة

القطاع	عدد المقاولات				نسبة التطور %		
	2010	2011	2012	2013	2010-2011	2011-2012	2012-2013
مؤ ص م الخاصة	369319	391761	420117	441964	6.08	7.24	8.38
أشخاص معنوية	113573	120095	130394	136622	5.74	8.58	9.36
أشخاص طبيعية	135623	146881	160764	168801	8.31	9.45	9.52
صناعات تقليدية							
وحرف							
المجموع الكلي	618515	658737	686825	747387	6.5	7.98	8.82
للمقاولات الخاصة							
مؤ ص م العامة	557	572	561	547	2.69	-2.62	-2.5
المجموع	519526	570838	619072	659309	6.5	7.97	8.81

Source :Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère du Développement Industriel et de la promotion de l'Investissement, 2011,2012, 2013

يتبين من هذا الجدول أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تأخذ عدة أشكال منها أشخاص معنوية والمتمثلة في المؤسسات وأشخاص طبيعية والمتمثلة في أصحاب المهن الحرة والشكل الأخير الصناعات التقليدية، نلاحظ أن عدد المقاولات الخاصة في تزايد مستمر من سنة لأخرى حيث نجد أن عددها تزايد ما بين سنتي 2010 و 2011 بـ 40222 مؤسسة خاصة بنسبة 6.5%، وبـ 7.98% ما بين 2011 و 2012 وبلغت نسبة الزيادة ما بين 2012 و 2013، 8.82%، وهي نسبة عالية بالنسبة

للقطاع العام حيث نلاحظ إنخفاض عددها خلال السنوات الدراسة وبلغت نسبة الانخفاض (2.5- %)، وذلك راجع لإهتمام الدولة بقطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من خلال الإنسحاب تدريجيا لها وترك المجال للقطاع الخاص للقيام بالاستثمارات في هذا النوع من المؤسسات بالإضافة لما وفرتة الحكومة الجزائرية من هياكل وبرامج داعمة لها وكذا نتيجة إرتفاع أسعار النفط خلال هذه الفترة مما أثار للقطاع الخاص فرصة النمو والتطور.

ثانيا : مساهمة المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النواة الرئيسية لتحقيق الثروة وزيادتها ورفع مستوى التشغيل وذلك لما تتميز به هذه المؤسسات من قلة التكاليف، سهولة تطويرها ومرونتها... ويؤدي الإهتمام بها للنهوض بالتنمية الإقتصادية والإجتماعية وتنويع النسيج الإقتصادي والتكنولوجي من خلال تنمية الإنتاج المحلي، بالإضافة إلى التنمية وتنويع الصادرات، ويمكن توضيح ذلك فيما يلي :

1/ مساهمتها في توفير مناصب الشغل :

كما رأيناه سابقا فإن خلق المقاولات الصغيرة والمتوسطة وتطورها يؤدي إلى خلق وزيادة في مناصب الشغل وبذلك التقليل من مشكلة البطالة والتخفيض من الفقر.

الجدول رقم (3-2) :تطور مساهمة قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل 2010-2013
الوحدة: عامل

القطاع	السنوات	2010	2011	2012	2013
المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	القوى العاملة	958515	1017374	1089467	1041221
أرباب العمل		618515	658737	711275	686825
المجموع الجزئي 1		1577030	1676111	1800742	1728046
المقاولات الصغيرة والمتوسطة العامة		48656	48086	47375	48415
المجموع		1625686	1724197	1848117	1776461

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, ibid, 2011, 2012 ,2013

فالملاحظ من خلال الجدول أن هناك تطور ملحوظ في العمالة في القطاع الخاص بين سنة 2010 وحتى سنة 2013 بفارق 151016 عامل في القطاع الخاص وهو رقم لأبأس به، في المقابل نجد عكس ذلك حيث نلاحظ إنخفاض عدد العمال المشغلين في القطاع العمومي خلال نفس الفترة حيث كان عدد العمال في سنة 2010 : 48656 عامل ثم انخفض بمقدار 241 عامل ليصل إلى 48415

عامل وهذا ما يثبت أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة لها دور كبير في توفير مناصب الشغل والتقليل من حدة البطالة.

2/ مساهمة المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات:

مما لا شك فيه أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا أساسيا في خلق وترقية الناتج الداخلي الخام وهذا راجع إلى تزايد عددها، ويمكن إبراز ذلك من خلال الجدول الموالي.

الجدول رقم (3-3) : تطور مساهمة المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات ما بين 2007 - 2011
الوحدة: مليار دج

السنوات	2007		2008		2009		2010		2011	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
مساهمة القطاع العام	749.86	19.2	760.92	17.55	816.8	16.41	827.53	15.02	923.34	15.23
مساهمة القطاع الخاص	3153.77	80.8	3574.07	82.45	4162.02	83.59	4681.68	84.98	5137.46	84.77
المجموع	3903.63	100	4334.99	100	4978.82	100	5509.21	100	6060.8	100

Source: Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère du Développement Industriel et de la promotion de l'Investissement, N°22, 2012,p :42.

يتضح لنا من خلال الجدول أعلاه أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة أكثر مردودية من نظيرتها العامة، حيث نجد أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة أكثر إقبالا على الاستثمار وبالتالي تساهم بنسبة كبيرة في النمو الاقتصادي مما تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية. حيث تشارك بنسب كبيرة، ففي سنة 2007 قدرت مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي خارج قطاع المحروقات 80.8% في حين وصلت هذه النسبة في سنة 2011 إلى 84.77%، وهو رقم مهم جدا وأكبر بكثير مما تساهم به المقاولات الصغيرة والمتوسطة العامة. لذا يجب الحفاظ على هذه النسبة والعمل على رفعها بتدعيم القطاع الخاص وذلك من أجل تفعيل مساهمتها في التنمية الاقتصادية بشقيها الاقتصادي والاجتماعي.

3/ مساهمتها في القيمة المضافة (TVA): تساهم المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في القيمة المضافة، بينما يتراجع دور المقاولات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام ويعود ذلك لخصوصية المؤسسات العمومية ودخول القطاع الخاص للاقتصاد الوطني وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-4): تطور مساهمة المقاولات ص م للقطاعين في القيمة المضافة بين 2007-2011
الوحدة : مليار دج

السنوات	2007	2008	2009	2010	2011
القطاع					
مقاولات ص م خاصة	2986.07	3383.59	3954.5	4450.76	4895.64
مقاولات ص م عامة	423.56	409.85	430.82	340.56	528.51
المجموع	3409.63	3793.44	4385.32	4791.32	5952.66

Source :Bulletin d'information statistique de la PME, ibid , p :43

يوضح لنا الجدول أعلاه أن مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة بلغ 2986.07مليار دج سنة 2007 لترتفع القيمة في السنوات الموالية لتصل مساهمتها في سنة 2011 إلى 4895.64 مليار دج، بينما نلاحظ أن مساهمة القطاع العام منخفض بكثير مقارنة بالقطاع الخاص حيث بلغت مساهمته 528.51 مليار دج، وهوما يشير الى الصورة الجيدة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ومساهمتها في رفع القيمة المضافة في الاقتصاد الجزائري وحيويته في النسيج الاقتصادي.

المطلب الثالث : العوائق المختلفة التي تحول دون ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تتمثل أهم العراقيل والمعوقات التي تواجهها المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في :
1/ جهود المحيط الإداري : إذا كان نشاط المقاول يتطلب الإستجابة الإدارية السريعة من حيث التنظيم والتنفيذ فإن إدارتنا لا تزال بعيدة عن تقديم خدمات بأسرع ما يمكن وبكفاءة عالية، إذ يغلب عليها طابع الروتين الممل مما يجعل معالجة الملفات واعتماد المشاريع تتم ببطء كبير لدرجة أن الكثير منها عطل ولم يحصل على موافقة في أوانه، مما يضيع على أصحابه وعلى الإقتصاد الوطني فرصا إقتصادية (شريف غياط، محمد بوقوم، ع1، 2008، 138).

الجدول رقم (3-5) : مؤشرات تتعلق بممارسة أنشطة الإستثمار في الجزائر لـ 2010 و2016

تونس		المغرب		التغير	الجزائر		الدولة
2016	2010	2016	2010		2016	2010	المؤشر
103	69	71	128	 7	143	136	إنشاء مقاوله (المرتبه)
10	10	04	06	 2	12	14	عدد الاجراءات
11	11	10	12	 4	20	24	عدد الايام
3.9	5.7	9.1	16.5	 1.2	10.9	12.1	التكلفه (الايرادات للفرد%)

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على :

9:30، 2016/02/08 : <http://www.doingbusiness.org>

- محمد قوجيل ويوسف قريشي، سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، ع7، 2015، ص: 170 .

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن عدد الإجراءات الإدارية لسنة 2016 المطلوبة من المقاول الجزائري لتطوير مقاولته تعد الأعلى بالنسبة لباقي الدول كالمغرب وتونس كما أن هذه النسب لم تتحسن كثير مقارنة بسنة 2010. فالمقاول في سنة 2016 يجب عليه استكمال 12 إجراء إداري مختلف وهذه العملية تستغرق وقت طويل نسبيا يقدر بـ 20 يوم أما دولة المغرب فتستغرق 10 أيام فقط بينما تستغرق عملية استكمال الإجراءات في تونس بـ 11 يوم. أما بالنسبة لتكلفة تسجيل المقولة بالنسبة للنتائج الوطني الإجمالي للفرد (للفرد/ PNB) فهي مرتفعة حيث تقدر بـ 10,9% في الجزائر، وبلغت 9,1% و 3,9% لكل من المغرب وتونس على التوالي. كما أن هذه النسبة تحسنت نوعا ما حيث إنخفضت بـ 1,2% عن سنة 2010.

الجدول رقم (3-6) : النشاط المقاولاتي في الجزائر، المغرب وتونس لسنة 2013

المعدل	معدل المقاولاتية الناشئة %	معدل إمتلاك مقولة جديدة %	نشاط مقاولاتي في مرحلة الإنطلاق % TEA	معدل إمتلاك مقولة موجودة %	نشاط مقاولاتي متقطع %	تحفيز من خلال الضرورة من % TEA
الجزائر	11,3	5,6	16,7	4,7	7,9	18
المغرب	6,9	9,4	15,8	15,2	3,7	25
تونس	2,2	7,2	9,4	10,2	4,8	20

المصدر : محمد قوجيل ويوسف قريشي، المرجع السابق، ص 170.

من خلال الجدول السابق نستطيع ملاحظة أن الجزائر لديها نسبة تطوير المؤسسات المقولة تصل إلى 11,3% مع معدل ملكية 5,6%، وهي معدلات مرتفعة مقارنة بمعدلات الدول الأخرى كالمغرب 9,4% وتونس 7,2%، كما أن الأنشطة المقاولاتية تكون في مرحلة الإنطلاق بـ 16,7% مقارنة بالمؤسسات المقولة الموجودة أصلا بـ 4,7%. كما نلاحظ أن نسبة النشاط المقاولاتي المتقطع في الجزائر مرتفعة تقدر بـ 7,9% مقابل 3,7% و 4,8% على التوالي لكل من المغرب وتونس.

➤ الإجراءات المتعلقة بالنشاط الإقتصادي :

يبين الجدول الموالي تسجيل حقوق الملكية في الجزائر، المغرب وتونس

الجدول رقم (3-7) : تسجيل حقوق الملكية للجزائر، المغرب وتونس لسنة 2016

المؤشر	الجزائر	المغرب	تونس
عدد الإجراءات	10	5	4
عدد الأيام	55	30	39
التكلفة % من قيمة العقار	7,1	5,9	6,1
مؤشر نوعية نظام إدارة الأراضي 0 - 30	7	15,5	12,5

Source : <http://www.doingbusiness.org> , op.cit, 15/3/2016, 9:15

من خلال قراءة معطيات الجدول السابق نجد أن تسجيل حقوق الملكية في الجزائر يستغرق وقتا طويلا يقدر بـ 55 يوم لاستكمال 10 إجراءات إدارية وهي الفترة الأعلى بين جارتها المغرب 30 يوم لاستكمال 5 إجراءات و تونس 39 يوم لإستكمال 4 إجراءات فقط، أما بالنسبة للتكلفة التي يجب أن يدفعها المقاول الجزائري من قيمة العقار فتقدر بـ 7,1%، وهي النسبة الأعلى مقارنة بالمغرب 5,9% وتونس 6,1%، في المقابل نجد أن مؤشر نوعية نظام إدارة الأراضي في الجزائر فهي الأصغر حيث يقدر بـ 7 فقط مقارنة بـ 15.5 و 12.5 لكل من المغرب وتونس على التوالي، وتظهر البيانات الواردة في تقرير "ممارسة أنشطة الأعمال" أن الاقتصادات التي لديها إجراءات أبسط وأسرع وأقل تكلفة لنقل الملكية لديها في المتوسط أفضل أنظمة لإدارة الأراضي.

2/ إشكالية التمويل البنكي: بالرغم من أهمية البنوك التجارية في الجزائر للمشاريع الاقتصادية بمختلف أحجامه، إلا أن معظم المشاريع الخواص سواء في التأسيس أو الاستغلال تجد صعوبة كبيرة للدخول لأسواق الائتمان قدرة غير متكافئة مع المشروعات الكبرى العمومية جعل الكثير منها يعتمد أساسا على الموارد الذاتية وهبات العائلة وقروض الأصدقاء، أو مصادر أخرى غير رسمية. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 180)

ويبقى مشكل التمويل أحد العوامل المعقدة والشائكة في حياة المقاولات الجزائرية، حتى وإن سجلت المنظومة البنكية الجزائرية بعض التطور فإن سلوك البنوك يبقى متخوفا إزاء جميع الإستثمارات الخاصة غير المدعمة من طرف الدولة، وتبقى ملفات الإستثمار معقدة وأجال التنفيذ طويلة، فمن جهة تعاتب البنوك المؤسسات على ضعف تنظيمها وتسييرها وانعدام الشفافية بها ومن الجهة الأخرى تعاتب المؤسسات البنوك على قلة إهتمامها بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة وغياب هياكل متخصصة لمعالجة الملفات. (طرشي محمد، مرجع سبق ذكره ، 12)

فالمؤسسات المقاولاتية الصغيرة والمتوسطة تلقى صعوبة في التمويل من حيث الضمانات والشروط الإدارية، كما تبقى الإجراءات طويلة جدا ومعقدة، فنظام التمويل الفعال أمر لا غنى عنه لأنه حسب تقرير GEM هناك ما نسبة 70% من المقاولين الناشئين في الجزائر يحتاجون إلى تمويل يفوق طاقتهم الشخصية. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سابق، 160)

ويمكن حصر أهم المعوقات والعراقيل التي تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل في النقاط الأساسية التالية وهي:

ارتفاع سعر الفائدة وعدم تخصيص البنوك النسبة من القروض الموجهة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تعقيد إجراءات الحصول على القروض جعل العديد من المقاولات الخاصة تموت في المهد لعدم إقدام أصحابها على الاقتراض، وذلك لإشترط البنوك لضمانات عقارية أو عينية على القروض قد لا تكون في متناول جميع المستثمرين، عدم تخصيص بنك لتمويل المقاولات الصغيرة والمتوسطة دون غيرها (غالل عبد الله وسبع حنان: مرجع سبق ذكره، 2). بالإضافة إلى نقص المركزية في منح القروض، نقص المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المقاولات وكذا ضعف الشفافية في تفسير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القروض خاضع للإشهار وضعف في تكيف النظام المحلي مع متطلبات المحيط الجديد. (طرشي محمد، مرجع سبق ذكره، 12، 13)

وتعتبر صيغة التمويل البنكي الخيار الأكثر شيوعا في تمويل المشروعات المقاولية الجديدة في الجزائر وهي صيغة غير مشجعة للتمويل، ذلك أن الجزائر احتلت "المرتبة 174 في منح الائتمان وذلك حسب تقرير GEM لسنة 2016 بداية من مجموع 189 دولة، فهي تتواجد في المراتب 174، 169، 176 على التوالي في كل من حماية المستثمرين، دفع الضرائب والتجارة عبر الحدود (op.cit, <http://www.doingbusiness.org>) ونجد أن الجزائر تحوز على مرتبة حسنة في تسوية حالات الإعسار بحيازتها المرتبة 73، ومع ذلك فالبنوك ومؤسسات الاقتراض تبقى جد حذرة في منح القروض والسبب الرئيسي لذلك هو ليس لنقص السيولة وإنما هو الخوف من المخاطرة، حيث أن تفسير القروض لا يمكن التحكم فيه بشكل جيد من قبل هذه المنظمات وكذا هناك سبب آخر هو أن معدل التسديد من قبل المقرضين يبقى منخفض نسبيا. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، 161)

3/المشاكل المتعلقة بالتكنولوجيا: تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة مصاعب في الحصول على التكنولوجيا، شأنها في ذلك شأن المورد البشري، وذلك لقلة وضعف مواردها المالية من جهة، وضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى وهوما يجعل حصولها على التكنولوجيا أمر صعب المنال، حتى أن ما يتوافر لديها من معارف تقنية معرض للتجاوز بفعل الابتكارات والإختراعات الجديدة. (شريف غياط، محمد بوقوم، مرجع سبق ذكره، 139)

4/مشكل المنافسة: تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منافسة شديدة من قبل المنتجات المقلدة للمؤسسات الصينية، التي تنتج وتصدر بكميات كبيرة وبتكلفة منخفضة وفي ظل غياب الرقابة على المنتجات المقلدة المستوردة تبقى المقاولات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عرضة لمنافسة غير نزيهة مما يؤدي إلى اندثار الكثير منها. (طرشي محمد، مرجع سبق ذكره، 12)، فهناك العديد من التغييرات تمنع سياسة المنافسة في السوق الجزائري مثل الإقتصاد غير الرسمي، فإساءة استخدام الهيمنة يعتبر من الأمور

المهيمنة بالأساس في المؤسسات العمومية وكذا بالنسبة لبعض الشركات الخاصة. كما أن قوانين المنافسة في الجزائر لا يتم إحترامها وبالتالي القوانين في الجزائر لا يتم تطبيقها. (محمد قوجيل، يوسف قريشي مرجع سبق ذكره 161) بالإضافة إلى أنه توجد عوامل أخرى تكبح المنافسة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة ولكن بطريقة غير مباشرة وهي إتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، والتي دخلت حيز التنفيذ في 1 سبتمبر 2005، والتي سوف تؤدي إلى تطوير منطقة حرة بحلول عام 2017، ونظرا للمزايا النسبية التي تتميز بها المؤسسة الأوروبية، فالمقاولات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية سوف تواجه المزيد من الصعوبات. (محمد قوجيل، يوسف قريشي: المرجع السابق، 161)

5/ **مشكلات تسييرية:** إن النمط السائد في المقاولات الصغيرة والمتوسطة نمط الإدارة الفردية أو العائلية، ففي أغلب الأحيان نجد أن المالك هو نفسه المدير، ويعتمد عليه في كل نواحي إدارة المشروع حيث أنه يقوم بكافة المهام الإنتاجية وبما يعود ذلك إلى شعوره بأنه مالك المنشأ وينبغي ملاحظة أن صاحب المصنع الصغير لا يمكن أن يكون على دراية تامة بكل المسؤوليات، وتعد هذه من أبرز عيوب الإعتماد على شخص واحد، لأن خبراته تكون بالضرورة محدودة لأنه يدير نشاطه من خلال فطرته أو خبرته مما يعرضه لارتفاع معدلات الخطأ وتحقيق الخسائر وذلك لعدم وجود تنظيم واضح يحدد المسؤوليات والسلطات الخاصة بالوظائف. (لونيسي ريم، مرجع سبق ذكره، 160)

6/ **المشاكل القانونية:** كعدم استقرار النصوص القانونية التغير السريع للقوانين والتنظيمات السارية غموض وصعوبة فهم القوانين السارية بالإضافة إلى تعقدها، عدم احترام النصوص القانونية، كلها تؤثر على عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار قانوني واضح وسليم. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 180)

7/ **النظام الضريبي والقانوني:** وهو من أهم أحد العراقيل التي تعترض المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث يعتبر العبء الضريبي في الجزائر هو الأعلى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فوفقا للتقرير البنك الدولي تؤثر الضرائب على 74.2 % من أرباح الشركات هذا المعدل هو سخي في إقتصاد يعتمد على عائدات النفط. أما بالنسبة للإطار القانوني فهو متوسط وأقل ملائمة للأعمال التجارية، فمتوسط الوقت المناسب لتسوية المنازعات التجارية هي سنة واحدة، وهوما يدفع ب 70% من المؤسسات إلى اللجوء إلى حلول ودية والتي هي في معظم الحالات قليلة الفائدة، ممارسة أنشطة الأعمال 2015 يؤكد رداءة الإطار القانوني في الجزائر. من حيث تصنيف المستثمر الذي وصل إلى 4,5 من 10. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، 172).

8/ **الإفتقار إلى دراسات جدوى إقتصادية دقيقة:** فصاحب المقولة يفتقد إلى الكفاءة اللازم توفرها عند إعداد دراسة جدوى المشروع وقد كان ذلك هو السبب الرئيسي لفشل العديد من المؤسسات في الجزائر رغم وجود الكثير من هيئات الدعم مثل حاضنات الأعمال ومراكز التسهيل التي لم يفعل دورها بالشكل المطلوب. (طرشي محمد، مرجع سبق ذكره، 12).

9/ **نقص الخبرة :** يتميز الشاب الجزائري بضعف القدرة والخبرة في تسير مقاولاتهم الصغيرة والمتوسطة وذلك لإعتمادية الشباب على الحكومة، فالكثير منهم يفضلون العمل الحكومي بإعتباره ميدانا آمنا للعمل، فالشاب الجزائري بحاجة إلى تدريب ومعرفة فنية للتسيير في مجال هذه المؤسسات. (لونيس ريم، مرجع سبق ذكره، 157)

10/ **إشكالية العقار الصناعي :** وهي من بين الصعوبات التي تواجهها المقاولات الصغيرة والمتوسطة عند إنشائها وإنجازها لمشاريعها الإستثمارية فطول مدة منح الأراضي المخصصة للإستثمار والرخص غير المبرر أحيانا للطلبات، ونقص الموارد المالية لدى الجماعات المحلية لتعويض المالكين الأصليين للأراضي، كلها أمور تحد من تطوير هذه المؤسسات بالإضافة إلى مشكلة عقود الملكية، والتي لا تزال قائمة في الكثير من جهات الوطن، وبالرغم من وجود أجهزة محلية (CALPI) والتي تهتم بمسائل تنشيط الإستثمارات، فغياب الأطر القانونية والتنظيمية التي تحدد طرق، كفيات، اجال وشروط التنازل عن الأراضي، أدى إلى تفاقم مشكل العقار. (سلطاني محمد رشدي، 2006/2005، 101). كما أن ميدان العقار في الجزائر يسوده تعقيد من حيث التسيير والإستغلال غير العقلاني وغير الرشيد للمساحات الموجودة بالإضافة إلى الخلافات حول أسعار التنازل عن هذه الأراضي وتنظيم سندات الملكية، وتواجه مناطق النشاط نفس مشاكل المناطق الصناعية، حيث تم إنشاء معظمها بقرار محلي (ولائي، بلدي) دون تزويدها في أغلب الحالات بجهاز تسيير بالإضافة إلى ضعف تهيئة هذه المناطق. (غالام عبد الله، سبع حنان، مرجع سبق ذكره، 9).

11- **مشكل البيروقراطية:** وتعد مشكلة الإدارة العمومية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمشكلة الذهنيات إدارية للمسؤولين كثرة الإجراءات التعسفية هناك بطء تردد شديد في تطبيق المراسيم داخل الأجهزة التنفيذية منها : رخص المشاريع والملفات المطلوبة...، بعض الوثائق تتطلب ملفا في حد ذاتها وهذا يستوجب على المستثمر تضييع الوقت والمال والجهد لإتمام هذه المرحلة. وفي بعض الظروف قد يلجأ إلى تقديم رشوة لتسهيل عمليات التسجيل. (برجي شهرزاد، مرجع سبق ذكره، 181)

وفي ختام هذا المطلب يمكن القول أن الحرية المقاولاتية في الجزائر تعاني فعليا عوائق عديدة بسبب البيروقراطية والفساد، وإرتفاع الضرائب وصعوبة القوانين. حيث أصبحت البيروقراطية بشكل فظيع ف 40% من المؤسسات لا تجد أرضا لمشاريعها، كما بلغ الفساد مستويات لا تطاق نظرا لأنه يؤثر بشكل خطير على الحوكمة الجيدة في الجزائر، وعلى الرغم من القانون رقم 06/01 الصادر ب 2006/02/20 والخاص ب "محاربة ومكافحة الفساد " بقي مستوى محاربة الفساد في الجزائر ضعيفا جدا، مؤشر إدراك الفساد (IPC) لعام 2008، حيث حلت الجزائر في المرتبة 100 في مؤشر الدول الأكثر فسادا في العالم، وفقا للمؤشر التابع لمنظمة الشفافية الدولية لعام 2014. (محمد قوجيل، يوسف قريشي: مرجع سبق ذكره، 172).

المطلب الرابع : الحلول المتخذة والمقترحة لترقية قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ان مساهمة المقاولات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص النمو الاقتصادي حتم على الجزائر وضع مختلف الأساليب، قانونية، تنظيمية وحتى مالية وذلك بغية تطويرها وترقيتها، ومن بين هذه الأساليب نجد:

1/ الحلول المتخذة من الناحية التشريعية: أصدرت الجزائر عدة قوانين وتشريعات تهدف إلى ترقية وتطوير المقاولات الاقتصادية الجزائرية وخاصة المقاولات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص ومن بين هذه المراسيم والقوانين نجد:

- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المقاولات الصغيرة والمتوسطة لسد الفراغ القانوني اتجاه مؤسسات هذا القطاع، فتعريفها يهدف إلى تحديد المستفيدين من استراتيجية السلطات العمومية في ميدان ترقيتها، ويسمح بتوجيه رشيد لتدابير المساعدة والدعم إلى المتعاملين الأكثر احتياجا لها. (سليمان ناصر، عواطف محسن، 28، 29 أكتوبر 2014، 15)

2/ الحلول المتخذة من الناحية التنظيمية والهيكلية: في إطار دمج المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الرسمي الجزائري قامت الحكومة الجزائرية بإنشاء عدة تنظيمات وهيكل تسهر على تقديم يد المساعدة لها ومن بين هذه الهياكل نجد:

1/2- إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: عملت الجزائر على وضع سياستها المدعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة عند ملاحظتها بروز القطاع الصناعي الخاص الذي ادخل متعامله بقوة وشجاعة عدة فروع لنشاط رغم الضغوط المختلفة المعاشة على مستوى المقولة ومحيطها. وبهذا خطت الجزائر خطوة تتمثل في إنشاء هيئة عليا تشرف على المقاولات الصغيرة والمتوسطة، وبذلك أفردت الحكومة الجزائرية قطاعا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوزارة خاصة بها حيث كانت في 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة وذلك سنة 1993، تساهم هذه الوزارة بشكل فعال في توجيه وتأطير ومراقبة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي هذا الإطار أنشئت عدة هيئات متخصصة لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (لوكادير مالحه، مرجع سبق ذكره، 2012، 35). ومن بينها:

أ- مشاتل المؤسسات: عرفها المشرع الجزائري وفق المرسوم التنفيذي رقم 78/03 الصادر في 24 ذي الحجة 1423 الموافق لـ 25 فيفري 2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، المشتلة على أنها "مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي،

وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتأخذ مشاتل المؤسسات ثلاثة أشكال وهي:

- المحضنة: وهي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الخدمات؛
 - ورشة الربط: وهي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المؤسسات في قطاع الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية؛
 - نزل المؤسسات: هي هيكل دعم يتكفل بأصحاب المؤسسات المنتمية إلى ميدان البحث والتطوير.
- (الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي 78/03، ع13، 2007، 17)

ب- مراكز التسهيل: تم إنشاء مراكز التسهيل بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 24 ذي الحجة 1423 الموافق لـ 25 فيفري 2003 والصادر في 26 فيفري 2003. وذلك طبقا لأحكام المادة 02 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 18/01 وقد تم تعريفها على أنها " مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساعدة حاملي المشاريع وإعلامهم وتوجيههم ودعمهم ومرافقتهم". (الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي 79/03، ع13، 2003، 18).

ج - المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "هو جهاز إستشاري لترقية الحوار بين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومختلف جمعياتهم المهنية من جهة والسلطات والهيئات الحكومية من جهة أخرى، يتمتع هذا المجلس بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"، وذلك حسب نص المادة 21 من القانون رقم 18/01 الصادر بتاريخ 2001/12/12 والأمر التنفيذي رقم 18/03 المؤرخ في 25/02/2005 الصادر في 26 فيفري 2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري CNC لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة". (الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي 80/03، ع13، 2003، 22).

2/2- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ): أنشأت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 والصادر في 11 سبتمبر 1996 والمتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فقد تم اعتبارها "وكالة وطنية ذات طابع خاص وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة وقد عرفها على أنها هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي". (الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي، 296/96، ع52، 1996، 12)، تستهدف هذه الوكالة الشباب العاطلين على العمل بين 19 و35 عاما والذين يرغبون في إنشاء مشاريعهم الصغيرة والخاصة. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، 163)، وخاصة منهم من يملكون مؤهلات مهنية أو مهارات فنية مع إمكانية رفع سن المقاول المستفيد من إمتيازات الوكالة ليصل إلى 40 سنة كحد أقصى عندما يحدث الاستثمار 3 مناصب عمل دائمة على الأقل، ويشترط على المقاول الراغب في الاستفادة من امتيازات الوكالة تقديم مساهمة شخصية في تمويل المشروع وتقوم الوكالة باستكمال المبلغ المتبقي من

خلال منح المقاول قرضا دون فائدة، وفي حالة اللجوء إلى البنوك تتدخل الوكالة من أجل تخفيض نسبة فائدة القرض البنكي الذي يستفيد منه المقاول، بالإضافة إلى تقديم مجموعة من الامتيازات المالية، الجبائية وكذا خدمات المرافقة. (دباح نادية، مرجع سبق ذكره، 70)

3/2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI: قامت الدولة بإنشاء الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار خلال سنة 2001 بموجب المرسوم رقم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار. وتعتبر الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ANDI مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. وتهدف أساسا إلى تقليص آجال منح التراخيص اللازمة للإقامة المشروعات إلى 30 يوما بدلا من 6 أيام فقط في وكالة ترقية ودعم الاستثمار. (عمران عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، 40)

وأنشئت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI لتحل محل الوكالة الوطنية لدعم ومتابعة الاستثمار ASPI سابقا، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تعنى بخدمة المستثمرين الوطنيين والأجانب على حد سواء، وتعتبر هذه الوكالة الأداة الأساسية للتعرف بفرص الاستثمار القائمة والترويج بها وإستقطاب رؤوس الاموال والاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولقد تجسد الانتقال من وكالة ترقية ودعم الاستثمار ASPI إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، في تعديلات على مستوى الإطارات المؤسسية والتنظيمية، أدت هذه التعديلات على مستوى الجهاز بنتائج أفضل، وتجلى ذلك في حجم مبلغ الاستثمارات، عدد المشاريع حتى سنة 2009: 71185 مشروع حصل ما يقارب 1 مليون منصب شغل. (دادن عبد الغني، بن طاجين محمد عبد الرحمن، ع10، 2012، 182)

4/2- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM): تم تأسيس هذه الوكالة سنة 2004، وتتمثل مهمتها في تعزيز إنشاء المشاريع المصغرة في المناطق الحضرية والريفية، وتشجيع بروز الأنشطة الإقتصادية والثقافية التي تولد الدخل في المناطق الريفية ويتمثل الهدف الرئيسي لها في ترقية النمو الإجتماعي عن طريق النمو الإقتصادي ومحاربة التهميش بفضل نوع من الدعم لا يكرس فكرة الإتكال المحض بل يركز أساسا على الإعتماد على النفس، المبادرة الذاتية وعلى روح المقاول، لهذا الغرض فإن القرض المصغر يوفر خدمات مالية متماشية مع احتياجات المواطنين غير المؤهلين للإستفادة من القرض البنكي والمشكلين أساسا من فئة الأشخاص دون دخل أو ذوي الدخل غير المستقر والبطالين والذين ينشطون عموما في القطاع غير الشرعي (محمد قوجيل، يوسف قريشي: مرجع سبق ذكره، 163).

وتتمثل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) إحدى أدوات تجسيد سياسة الحكومة فيما يخص محاربة البطالة وعدم الإستقرار. وتتمثل المهمة الأساسية لهذه الوكالة في تسيير جهاز القرض المصغر الذي استحدث من أجل تقديم قروض مصغرة تمنح لفئات المواطنين دون دخل أو ذوي الدخل الضعيف غير المستقر أو غير المنتظم بشرط أن يكونوا ذوي مهارات لها علاقة بالنشاط المرتقب، وهو موجه كذلك إلى النساء الماكثات بالبيوت.

5/2- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC): تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 94-09 الصادر في 26 ماي 1994 والمرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 6 جويلية 1994 والذي أنشئ أساسا للحفاظ على الشغل وحماية الأجزاء الذين يفقدون عملهم بصفة لا إرادية في إطار الإصلاحات التي عرفها الإقتصاد الجزائري.

وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 02/04 المؤرخ في 03 جانفي 2004 المتمم للمرسوم التنفيذي 94/188 المؤرخ في 6 جويلية 1994، تم تكليف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بالمساهمة في تمويل إحداث النشاطات من طرف البطالين، لذوي المشاريع. (عمران عبد الحكيم، مرجع سبق ذكره، 47).

يشمل هذا الصندوق ثلاثة مديريات جهوية لها عدد من الوكالات الولائية، يعمل الصندوق على أداء مجموعة من المهام وهي عبارة عن مساعدات مالية وأخرى مجانية من أجل تقليص خطر البطالة الإقتصادية، حيث يوفر أيضا المساعدة في إنشاء المؤسسات لكبار السن العاطلين عن العمل بين 30 و 50 سنة، بالشراكة مع وزارات ومؤسسات الدولة. وتعمل الـ CNAC على ضمان توفير جميع الظروف للتمكن من إنجاز المزيد من المشاريع. كما توفر أيضا خدمات أو مساعدات مالية تشبه إلى حد بعيد ما تقدمه ANSEJ (قرض ثلاثي بين المقاول، CNAC والبنك) وكذلك المرافقة في جميع مراحل المشروع. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، 163).

6/2- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME: تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05/165 المؤرخ في 03 ماي 2005 وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري وتتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة والذي يرأس مجلس التوجيه والمراقبة كما هو منصوص في المرسوم السابق. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، 162)

3/ الحلول المتخذة من الناحية المالية: تتمثل الحلول المتخذة من طرف الحكومة الجزائرية فيما يخص الجانب المالي في:

1/3- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR: وهو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تهدف إلى ضمان قروض الاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتجزها، يمتلك فروعا جهوية ومحلية ويوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويتولى العديد من المهام كالتدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في مجال إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة، أخذ المساهمات. وكذا تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وإقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة ومتابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق....إلى غير ذلك. (سليمان ناصر، عواطف محسن، مرجع سبق ذكره، 18)

2/3- برنامج ميدا لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : يعد برنامج ميدا (Meda) الذي دشن سنة 1955 الأداة المالية الرئيسية للاتحاد الأوروبي لتنفيذ الشراكة الأوروبية المتوسطية وأنشطتها، وتمنح مساعدات ميدا الثنائية للجزائر، تونس، المغرب، مصر، الأردن، سوريا وفلسطين وجاء هذا البرنامج في إطار الشراكة الأوروبية الجزائرية التي دخلت خير التنفيذ في الفاتح من سبتمبر 2005، باسم برنامج أو تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ويهدف هذا البرنامج إلى تأهيل وتحسين تنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاص ليساهم بجزء كبير ومهم في النمو الإقتصادي والاجتماعي. (عبد الله مفيد وآخرون، مرجع سبق ذكره، 4)

3/3- برنامج الهيئة التقنية الألمانية لدعم التطور المقاولات الصغيرة المتوسطة في الجزائر: تم صياغة هذا البرنامج لدعم المقاولات الصغيرة المتوسطة في الجزائر بالتعاون مع دولة ألمانيا ووزارة المقاولات الصغيرة المتوسطة في الجزائر وهذا في إطار الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية ويستهدف هذا البرنامج المؤسسات الصناعية المتوسطة التي تتكون من 50 إلى 250 عامل في الصناعات التالية: الحديد والصلب والميكانيك، الصناعات الفلاحية الغذائية، الصناعات الكيماوية والصيدلانية. وكذا الصناعات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة المكونة من 1 إلى 10 عمال والمنشأة من طرف الشباب (ENSEJ) وما شابه ذلك. (زويبة محمد الصالح، مرجع سبق ذكره، 115).

4/3- الهيئات والمؤسسات المالية الدولية والعالمية : وتتمثل مختلف الهيئات المالية الدولية التي تهدف إلى تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في : (بوشرف جيلالي وفوزية بوخيزة، ع6، جانفي 2014، 186).

- البنك العالمي : وذلك من خلال برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات والذي تديره المؤسسة المالية العالمية، خصص له مبلغ يقدر بـ 20 مليار دولار لمدة 5 سنوات.

- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية : هدفها الرئيسي مساعدة الدول النامية والدول المتبناة لنظام اقتصاد السوق في إيجاد شركات صناعية مع مؤسسات متطورة، أوفي الحصول على تحويل خارج أو وضع وتنفيذ برامج صناعية، وقد تم الإتفاق سنة 2003 على مساعدة فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعات الغذائية.

5/3- إتفاقيات التعاون الثنائي بين الدول : قامت الجزائر في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوقيع إتفاقيات في إطار التعاون الدولي بينها وبين دول أخرى متقدمة تكتسب خبرة واسعة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات المصغرة والمتوسطة كفرنسا، إسبانيا، إيطاليا، كندا، تركيا والنمسا لدعم وترقية المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والعامة.

6/3- التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية : ففي إطار التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية، تم منح المساعدة المالية لترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ويهدف هذا التعاون إلى المساهمة في تقوية وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإدماجها في الإقتصاد الوطني وتحسين

محيطها وإنشاء ورشة حول ترقية التمويلات بالاشتراك مع كل من ماليزيا، إندونيسيا، وتركيا، تحت غطاء مالي قدره 1,5 مليون دولار. (منى مسغوني، ع10، 2012، 131).

4/ المبادرات الخاصة لترقية المقاولاتية في الجزائر : عملت الجزائر على تعزيز التوجه والفعل المقاولاتي، من خلال مبادرات في صورة الأكاديمية الجزائرية للمقاولاتية التي أنشأت في أكتوبر 2010، والتي تعمل من خلال عمليات التوعية عن طريق المسابقة على إعطاء توجيه الشباب حاملي المشاريع مع الأوساط الأكاديمية وجميع شرائح المجتمع، في إطار مماثل، تعاونية الجزائريين في الولايات المتحدة تلعب دورا فعالا، تأسست مبادرة المؤسسات المبتكرة الجزائرية (ASI) في عام 2009، من خلال شراكة بين المؤسسات الجزائرية والمؤسسات الرائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الولايات المتحدة الأمريكية، ASI تنظم مسابقة سنوية لأفضل خطة عمل لأصحاب المشاريع الناشئة، ويحصل الفائزون على الحضانة في حضانة سيدي عبد الله في الجزائر العاصمة، حيث تقدم لهم المشورة ودورات التدريب. كما أعلنت نفس التعاونية في أكتوبر 2011 عن إنشاء صندوق إستثماري جزائري-أمريكي يسمى " ملائكة اعمال القصبة" وبالتالي إدخال طريقة جديدة لتمويل المقاولات في الجزائر. (محمد قوجيل، يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، ع7، 2015، 164، 165)

المبحث الثاني: قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة لولاية ميلة:

يسعى هذا المبحث إلى الوقوف على حالة واقع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الولاية من خلال دراسة على عينة من المقاولات الصغيرة والمتوسطة، وعرض بعض المعطيات والبيانات المتعلقة بالمقاولات بالولاية.

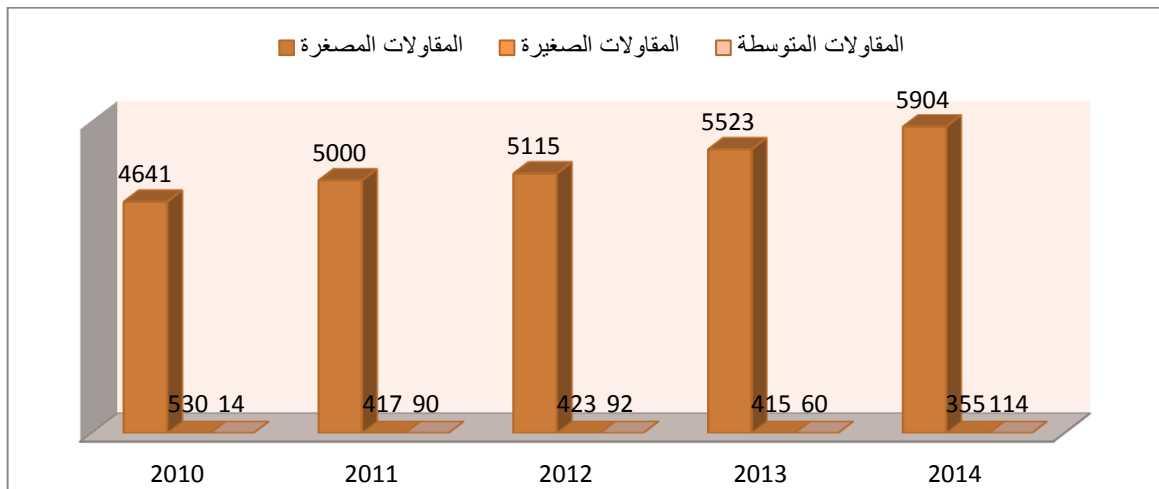
المطلب الأول: تطور تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة

الجدول رقم (3-8): تطور تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة خلال الفترة 2010-2015
الوحدة: مقالة

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
نوع المقالة					
مقالة مصغرة (1-9 عمال)	4641	5000	5115	5523	5904
مقالة صغيرة (10-49 عامل)	530	417	423	415	355
مقالة متوسطة (50-250 عامل)	114	90	92	60	114
المجموع الكلي	5285	5507	5630	6027	6372

المصدر: نشرية المعلومات الاحصائية لمديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة، 2010، 2011، 2012، 2013، 2014.
من خلال بيانات الجدول أعلاه والشكل الموالي نلاحظ تطور عدد المقاولات الصغيرة والمتوسطة بالولاية خلال فترة الدراسة، حيث نجد أن المقاولات المصغرة في الصدارة حيث نجد أن عددها في تزايد ملحوظ من سنة إلى أخرى كما انها تستحوذ على عدد كبير جدا مقارنة بالمقاولات الصغيرة أو المتوسطة والتي نلاحظ تناقص أعدادها خلال الفترة، وهذا راجع لسهولة تأسيس وتسيير المقاولات المصغرة وعدم تطلبها أموال كثيرة لتطويرها.

الشكل رقم (3-1): تطور تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة في ولاية ميلة 2010-2014



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على معطيات الجدول السابق رقم (3-8).

الجدول رقم (3-9): التطور السنوي لتعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة العمومية والخاصة بولاية ميلة 2013-2014
الوحدة: مقالة

السنوات	2013	2014	التطور السنوي	
			العدد	النسبة %
طبيعة المقولة				
المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	6024	6369	345	5.73
المقاولات الصغيرة والمتوسطة العامة	3	3	0	0
المجموع	6027	6372	345	5.73

المصدر: معلومات من مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة هي المهيمنة في الولاية وهذا ما يثبتته العدد المتزايد لها والمقدر بـ 345 مقولة أي ما نسبته 5.73 % خلال الفترة 2013-2014، في المقابل نجد العدد المتدني جدا للمقاولات الصغيرة والمتوسطة العمومية وذلك راجع لإنسحاب الدولة من الاستثمار في هذا القطاع وترك المجال للخواص للاستثمار فيه، كذا لما وفرتة الحكومة الجزائرية من برامج وهياكل داعمة لها.

المطلب الثاني: تطور عدد مناصب الشغل في المقاولات الصغيرة والمتوسطة بالولاية (2014-2015)

الجدول رقم (3-10): تطور تعداد العمال للمقاولات الصغيرة والمتوسطة بالولاية (2013-2014)

السنوات	2013	2014	التطور السنوي	
			العدد	النسبة %
طبيعة المقولة				
المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	36772	38035	1263	3.43
المقاولات الصغيرة والمتوسطة العامة	431	396	-35	-8.12
المجموع	37203	38431	1228	3.3

المصدر: معلومات مقدمة من طرف مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة.

الملاحظ من معطيات الجدول السابق أنه عند نهاية سنة 2014 بلغ إجمالي عدد العمال التابعين لقطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة 38035 عامل، أي بزيادة قدرت بـ 1263 عامل عن السنة السابقة 2013 وبنسبة تطور 3.43 %. أما بالنسبة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة العمومية فنلاحظ إنخفاض عدد عمالها عن سنة 2013 بـ 35 عامل أي بنسبة 8.12 %، فالمقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة هي القطاع الأكثر استقطابا للعمال وذلك من خلال خلق فرص عمل كثيرة مما يجلب لها اليد العاملة، وهذا ما تثبته النسبة المرتفعة لعدد العمال في القطاع الخاص.

الشكل رقم (3-2): عدد المقاولات الصغيرة والمتوسطة وعدد عمالها لولاية ميلة لسنة 2014



المصدر: من إعداد الطلبة إعتقادا على معطيات الجدولين رقم (3-9) و(3-10)

قرأتنا للمعطيات المتوفرة في الشكل أعلاه نجد أن الاستثمار في الولاية يتركز على الاستثمار في القطاع الخاص دون العام وهذا ما سمح بتخفيف البطالة من خلال خلق وتوفير مناصب عمل للبطالين.

الجدول رقم (3-11): تطور تعداد مناصب الشغل حسب مجموعات فروع النشاط ما بين 2010-

الوحدة: عامل

2014

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
الفلاحة والصيد البحري	825	988	1021	1259	915
المحروقات، الطاقة المناجم والمحاجر	950	1138	1138	1346	813
البناء والأشغال العمومية	16510	14261	14652	16888	17543
الصناعات التحويلية	3587	4211	4334	5184	5621
الخدمات	6191	9739	9912	12526	13539
المجموع	28063	30337	31057	37203	38431

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة، 2011، 2013، 2014.

الملاحظ من الجدول ان قطاع البناء والأشغال العمومية يشغل أكبر عدد من العمال في الولاية بإعتبار ان هذا القطاع يتطلب يد عاملة أكبر مقارنة بالقطاعات الأخرى، يليه قطاع الخدمات، الصناعات التحويلية والمحروقات، أما قطاع الفلاحة فيمتاز بتدني اليد العاملة فمعدل تطورها ضئيل جدا مقارنة بباقي قطاعات النشاط الاقتصادي في الولاية رغم أن الطابع الجغرافي للولاية فلاحي بالدرجة الاولى إلا أن عدد العمال فيه منخفض جدا وذلك لعزوف الشباب عن هذا النشاط وضعف الثقافة الفلاحية لديهم مما يستدعي لفة الانتباه إلى تنشيطه ومنح الأولوية في تخصيص آليات الدعم له.

المطلب الثالث: توزيع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الولاية

سيتم في هذا المطلب توضيح توزيع عدد المقاولات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط الاقتصادي وعدد العمال لكل فرع خلال الفترة 2010-2014

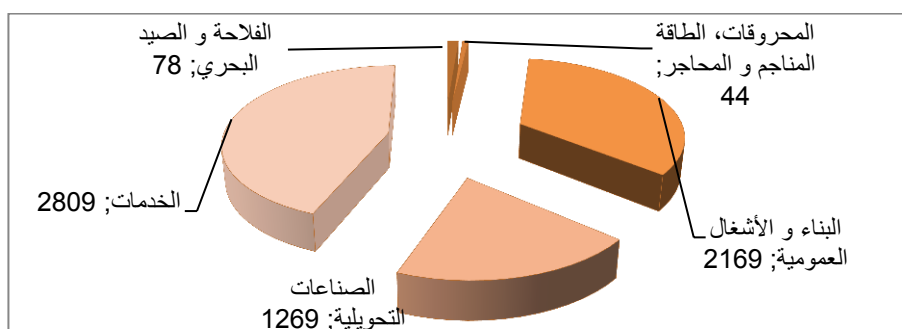
الجدول رقم (3-12): توزيع المقاولات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعات فروع النشاط
الوحدة: مقالة
2014-2010

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
قطاع النشاط					
الزراعة والصيد البحري	46	60	71	81	78
المحروقات، الطاقة والمناجم والمحاجر	51	44	44	44	44
البناء والأشغال العمومية	1894	1944	2006	2091	2169
الصناعات التحويلية	764	995	1032	1131	1272
الخدمات	2266	2464	2477	2680	2809
المجموع	5021	5507	5630	6027	6372

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة، 2010، 2011، 2012، 2013، 2014.

يبين الجدول أعلاه تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة موزعة على مختلف مجموعات فروع النشاط، حيث يحتل فرع نشاط الخدمات المرتبة الأولى في السنوات الأخيرة حيث وصل عدد المقاولات الصغيرة والمتوسطة بهذا النشاط خلال 2014 إلى 2809 مقالة ثم يليه نشاط البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثانية بـ 2169 مقالة صغيرة ومتوسطة، ثم الصناعات التحويلية بـ 1272 مقالة أما الزراعة والمحروقات فتحل المراتب الأخيرة بـ 78 و 44 مقالة على التوالي.

الشكل رقم (3-3): توزيع المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب مجموعات فروع النشاط بالولاية



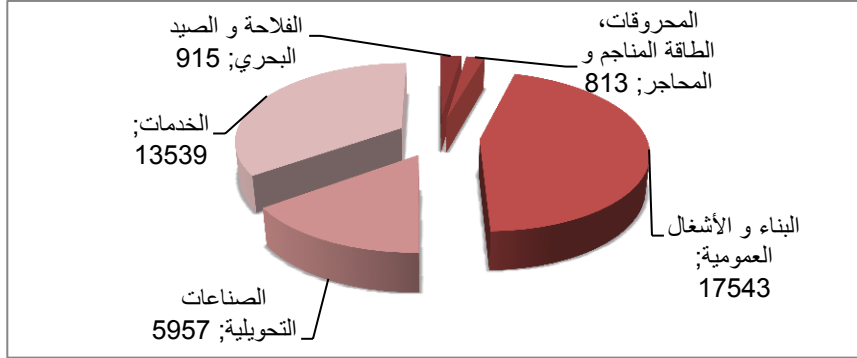
المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على معطيات من مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة.

يحتل قطاع الخدمات الصدارة من حيث تعداد المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، حيث يقارب عدد مؤسساته النصف من إجمالي المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بحيازته عدد كبير هو الآخر، ثم قطاع الصناعات التحويلية بعدد لا بأس به، بينما نجد أن

العدد الضئيل جدا يوجد في باقي القطاعات كالزراعة والصيد البحري، وكذا المحروقات وهذا الأخير راجع لإحتكار الدولة لهذا القطاع.

الشكل (3-4): توزيع تعداد العمال في القطاع الخاص في ولاية ميلة حسب مجموعات فروع النشاط

2014



المصدر: من إعداد الطالبة إنطلاقا من معطيات مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة.

من قراءتنا الشكل السابق نلاحظ ان نشاط البناء والأشغال العمومية الخاصة يشغل أكبر عدد من اليد العاملة بلغت 17543 عامل في سنة 2014، وذلك لما يوفره هذا النشاط من مناصب شغل راجع لكبر عدد المقاولات الخاصة في هذا المجال في الولاية، يليه نشاط الخدمات بـ 13539 عامل وذلك لتوجه أغلب المستثمرين لهذا النشاط باعتباره النشاط الذي يولد الربح السهل وتقاديا للمخاطر خاصة في كل من فروع النشاط التالية التجارة، النقل والمواصلات، خدمات للمؤسسات، الفنادق والاطعام وخدمات للمؤسسات. ويبقى مساهمة فرع الزراعة والصيد البحري وكذا المحروقات والطاقة التابعين للقطاع الخاص في توظيف اليد العاملة ضئيل مقارنة بباقي القطاعات لذا يجب الاهتمام بها والعمل على دعمها وتوفير الظروف المناسبة لولوج اليد العاملة في مثل هذه الأنشطة خاصة الفلاحية منها.

المبحث الثالث: التحليل الإحصائي الاستدلالي لبيانات الاستبيان

إن الهدف من دراستنا هو معرفة أهم العراقيل التي يواجهها المقاول الجزائري في تمويل مقاولته الخاصة وذلك بالتطبيق على المقاولات الخاصة في ولاية ميلة، ويشمل هذا المبحث عرضا وتحليل مفصلا للنتائج التي توصلت إليها الدراسة الميدانية التي أجريت على عينة من المقاولات الخاصة بالولاية.

المطلب الأول: الإطار العام لمنهجية الدراسة التطبيقية:

يهدف جمع معلومات أكثر مصداقية والخروج بنتائج واقعية وصحيحة حول الموضوع المدروس تم ربط الجانب النظري بآخر عملي من خلال الدراسة الميدانية لعينة من المقاولات الصغيرة والمتوسطة لولاية ميلة باعتبارها الولاية التي نقطن بها والقريبة وكذا السهلة بالنسبة لنا للدراسة التطبيقية.

1/ مجال وحدود الدراسة: تتمثل الحدود الزمانية والمكانية والبشرية لهذه الدراسة في:

- الحدود الزمانية: طبقت هذه الدراسة خلال السداسي الثاني من السنة الجامعية 2016/2015.
- الحدود المكانية: يركز المجال المكاني لهذه الدراسة في عينة من المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة وذلك بالتنسيق مع مديرية الصناعة والمناجم بالولاية.
- الحدود البشرية: تمثلت الحدود البشرية لهذه الدراسة في عينة من أصحاب المقاولات الصغيرة والمتوسطة بولاية ميلة، بالإعتماد على جدول توزيع المقاولات الصغيرة والمتوسطة مقدم من طرف مديرية الصناعة والمناجم لولاية ميلة.

2/ عينة الدراسة: تتكون عينة الدراسة من 40 مقاولة صغيرة ومتوسطة، حيث اقتصرت هذه العينة على مجموعة محدودة من المقاولين الذين قاموا بتطوير مقاولاتهم في إطار خاص.

3/ تقنيات جمع وتحليل معطيات الدراسة: ماشيا مع المنهج المستخدم في الدراسة التطبيقية ارتأينا إلى ضرورة استخدام أداة الإستبيان والذي يعتبر من أهم الأدوات المنهجية لجمع البيانات المتعلقة بموضوع الدراسة التطبيقية، حيث تم التركيز على استخدامه كونه أسهل طريقة لجمع البيانات والمعلومات التي تخدم الموضوع ولما له من أهمية في توفير الوقت و الجهد للطلاب، حيث تم تصميمه ليتم توجيهه لأصحاب المقاولات الصغيرة و المتوسطة الخاصة بالولاية، حيث تم تقسيمه إلى:

*** الجزء الأول:** ويتعلق بالمعلومات الشخصية لعينة الدراسة و المتمثلة في كل من البيانات الشخصية الخاصة بالمقاول و مقاولته.

ب* الجزء الثاني: و يتعلق ببعض الأسئلة التي تخص متغير الدراسة ويتكون من خمسة محاور:

- المحور الأول: يخص دوافع تطوير المؤسسة و تم طرحه من خلال العبارات (1 إلى 6)
- المحور الثاني: مصادر تمويل المقاول و تم طرحه من خلال العبارات (7-12)
- المحور الثالث: أسباب عدم التوجه للتمويل من البنوك وتم طرحه من خلال العبارات (13-20)

- المحور الرابع: أسباب عدم التوجه لتمويل من البنوك الاسلامية وتم طرحه من خلال العبارات (21-23)

- المحور الخامس: أسباب فشل المشروع المقاولاتي و تم طرحه من خلال العبارات (24-30) وقد تم عرض جميعها بإستخدام سلم ليكارث الخماسي والذي يتكون من الأوزان الموضحة كمايلي:

الجدول رقم (3-13): مقياس الاجابات على الفقرات

التصنيف	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
الوزن	5	4	3	2	1

المصدر: من إعداد الطالبة.

✓ صدق و ثبات أداة الدراسة:

وبغرض إعداد إستبيان مبني على أساس الفرضيات والتساؤل الرئيسي قمنا بإعداد استبيان أولي حيث تم توزيعه على خمسة محكمين من أساتذة المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة وذلك بغرض إيدأ رأيهم و ملاحظاتهم حولها والتي تم أخذها بعين الإعتبار، و بعد إعادة الأداة تم إجراء التعديلات المقترحة كحذف بعض العبارات و إعادة صياغة العبارات حسب سلم ليكارث الخماسي، يوضح الملحق رقم (01) أسماء الأساتذة المحكمين للإستبيان و ملاحظاتهم.

بعد التأكد من الصدق الظاهري لأداة الدراسة قمنا بتطبيقها ميدانيا على عينة من أصحاب المقاولات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالولاية وذلك قصد التأكد من سلامة إعداده وقابلية فهمه من قبل المبحوثين وقدرته على جمع البيانات المطلوبة. حيث قمنا بحساب معامل الارتباط (بيرسون) لمعرفة درجة الارتباط بين كل فقرة من فقرات الإستبيان مع المحور الذي ينتمي إليه، كما توضح ذلك الجداول التالية، وتم تقريب الأرقام إلى رقمين بعد الفاصلة للإختصار.

الجدول رقم(3-14): معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الأول بالدرجة الكلية للمحور:

رقم العبارة	العبارة 1	العبارة 2	العبارة 3	العبارة 4	العبارة 5	العبارة 6
درجة الارتباط بالمحور	**0.51	**0.64	*0.38	**0.55	*0.37	**0.60

** دال عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

* دال عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل.

الجدول رقم (3-15): معاملات إرتباط بيرسون لعبارات المحور الثاني بالدرجة الكلية للمحور

رقم العبارة	العبارة 7	العبارة 8	العبارة 9	العبارة 10	العبارة 11	العبارة 12
درجة الارتباط بالمحور	0.16	*0.38	0.30	**0.59	**0.65	**0.70

** دال عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

* دال عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل .

الجدول رقم (3- 16): معاملات ارتباط بيرسون لعبارات المحور الثالث بالدرجة الكلية للمحور

رقم العبارة	العبارة 13	العبارة 14	العبارة 15	العبارة 16
درجة الارتباط بالمحور	**0.69	**0.49	**0.40	**0.53
رقم العبارة	العبارة 17	العبارة 18	العبارة 19	العبارة 20
درجة الارتباط بالمحور	**0.41	**0.46	*0.39	**0.60

** دال عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

* دال عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل .

الجدول رقم (3- 17): معاملات ارتباط بيرسون لعبارات المحور الرابع بالدرجة الكلية للمحور

رقم العبارة	العبارة 21	العبارة 22	العبارة 23
درجة الارتباط بالمحور	**0.84	**0.79	**0.70

** دال عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

* دال عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل.

الجدول رقم (3- 18): معاملات ارتباط بيرسون لعبارات المحور الخامس بالدرجة الكلية للمحور

رقم العبارة	العبارة 24	العبارة 25	العبارة 26	العبارة 27
درجة الارتباط بالمحور	**0.50	*0.36	**0.69	**0.49
رقم العبارة	العبارة 28	العبارة 29	العبارة 30	
درجة الارتباط بالمحور	**0.70	**0.66	**0.73	

** دال عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

* دال عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل.

نلاحظ من الجداول السابقة أن مجمل قيم معاملات الارتباط لكل عبارة من العبارات مع محورها موجبة و دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.01) و (0.05) فأقل، مما يدل على صدق اتساق محاورها، و تم حساب ثبات الاستبيان بحساب معامل الإتساق و ذلك بإستخدام ألفا كرونباخ، و قد جاءت النتائج أكبر من 0.6 و التي تدل على ثبات الإستبيان. أنظر الملحق رقم (30)

2/ أساليب المعالجة الإحصائية لبيانات الإستبيان

بهدف التحليل الصحيح لبيانات الإستبيان، تم إستخدام برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية SPSS (Statistique Package for Social Science)، وهو برنامج يحتوي على مجموعة من الإختبارات الإحصائية التي تتدرج ضمن الإحصاء الوصفي من بينها التكرارات، المتوسطات الحسابية

والإنحرافات المعيارية وغيرها، وضمن الإحصاء الإستدلالي مثل معاملات الارتباط.... إلخ، وسيتم توضيح مختلف الأساليب التي تم إستخدامها في تحليل أداة هذه الدراسة فيما يلي:

1/2. التكرارات و النسب المئوية: واستخدمت للتعرف على الخصائص الديمغرافية لأفراد العينة المدروسة، بالإضافة لتحديد إستجابات أفرادها إتجاه عبارات محاور الإستبيان.

2/2. المتوسط الحسابي: وهو المقياس الأكثر إستخداما من مقاييس النزعة المركزية، ويتم إستخدام المتوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن فقرات الإستبيان لأنه يعبر عن مدى أهمية الفقرة عند أفراد العينة .

3/2. الإنحراف المعياري: و هو مقياس من مقاييس التشتت و يتم إستخدامه بغرض قياس و تبيان تشتت إجابات أفراد العينة المدروسة حول وسطها الحسابي، فكلما كان الإنحراف المعياري للفقرات منخفضا يعني أن هناك إتفاق بين مفردات العينة المدروسة على تلك الفقرات.

4/2. معمل ارتباط بيرسون: يستخدم هذا المعامل لتحديد الإتساق الداخلي لبيانات الإستبيان أي معرف مدى إرتباط درجة كل عبارة من عبارات الاستبيان مع الدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه.

5/2. إختبار ألفا كرو نباخ: و يستخدم لمعرفة ثبات فقرات الإستبيان.

المطلب الثاني: دراسة الخصائص المتعلقة بعينة الدراسة

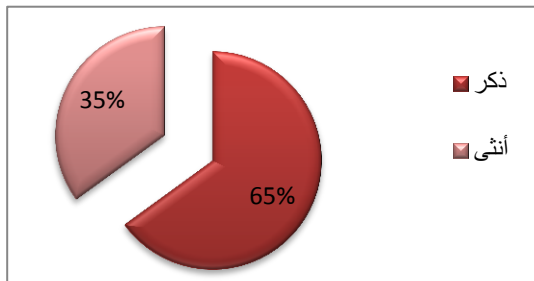
تتمثل نتائج التحليل الوصفي لعينة الدراسة الميدانية فيما يلي:

أولاً: البيانات الشخصية للمقاول: تتمثل هذه البيانات في كل من الجنس، السن، المستوى التعليمي و الوضعية المهنية قبل الولوج لعالم المقاول.

1- الجنس: شمل الاستبيان 40 مقاوله منها 26 مقاوله تعود ملكيتها لرجل و 14 مقاوله ملكيتها ترجع للمرأة و هذا ما يبينه الجدول الموالي:

الجدول رقم (3-19): تصنيف المقاولين حسب الجنس

الشكل رقم (3-5): الدائرة النسبية للجنس



الجنس	التكرارات	النسبة المئوية %
ذكر	26	65
أنثى	14	35
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات

المصدر: مخرجات برنامج SPSS

برنامج SPSS

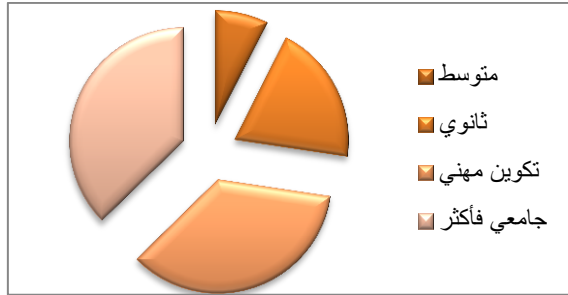
كما يبدو جليا من الجدول أعلاه و الشكل المقابل أن نسبة تأسيس الجنس الذكري للمقاولات تعتبر الأعلى حيث بلغت هذه النسبة 65 % من إجمالي مفردات العينة، ما يعادل 26 مقاول. أما الجنس الأنثوي فنجد أن نسبته ضئيلة جدا من مجموع مفردات العينة، وبذلك نجد أن المرأة هي الأخرى تستطيع

خلق و تأسيس مقاولتها الخاصة، و لكن في مجالات معينة وذلك بحكم أن طبيعة الأنشطة المقاولاتية تتطلب مجموعة من الشروط، الصفات و النقاط التي لا يمكن للمرأة توفيرها مقارنة مع الرجل.

2- المستوى التعليمي: تتمثل نتائج الاستبيان فيما يخص المستوى التعليمي لمفردات العينة المدروسة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (3- 20): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

الشكل رقم (3-6): النسبة المئوية للمستوى التعليمي



المستوى التعليمي	التكرارات	النسبة المئوية %
متوسط	3	7.5
ثانوي	8	20
تكوين مهني	14	35
جامعي فأكثر	15	37.5
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

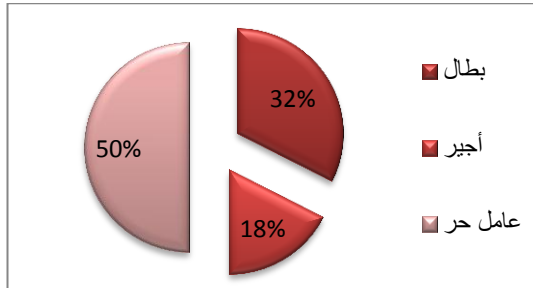
يبين لنا الجدول السابق و الشكل المرفق أن المستوى التعليمي لأغلب المقاولين في العينة المدروسة حاصلين على شهادات جامعية أو أكثر من ذلك، و يمكن تفسير ذلك بأن حصة الجامعيين من مناصب الشغل ضئيلة، فعدم حصولهم على مناصب عمل يجعلهم يتجهون لتطوير مقاولات خاصة بهم تقاديا للبطالة، كما نجد أن الحائزين على شهادات التكوين المهني يحوزون على نسبة مرتفعة هي الأخرى ذلك أنه في حالة عدم حصول المقاول على شهادة تمكنه من العمل كموظف فإنه يلجأ إلى التكوين المهني للحصول على شهادة تمكنه من تطوير مقاولته الخاصة، فيما نجد أن نسبة ذوي المستوى التعليمي ثانوي و متوسط ضعيف نسبيا و لكن المستوى الثانوي أعلى، و الأمر راجع إلى أن المقاولين ذوي المستوى التعليمي الثانوي لديهم خبر و كفاءة أكبر من أصحاب المستوى العلمي متوسط.

1- مهنة المقاول قبل تطوير مقاولته : توزعت نتائج الدراسة فيما يخص مهنة المقاول قبل تطوير مؤسسته الخاصة كما يلي:

الجدول رقم (3- 21): مهنة المقاول قبل تطويره مؤسسته الخاصة

المهنة	التكرارات	النسبة المئوية %
بطل	13	32.5
أجير	7	17.5
عامل حر	20	50

الشكل رقم (3-7): الدائرة النسبية حسب متغير الوظيفة



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

المجموع	40	100
---------	----	-----

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات

برنامج SPSS

من الجدول والشكل أعلاه يتبين لنا بوضوح أن النسبة الكبرى و البالغة النصف من مجموع المقاولين الذين شملتهم الدراسة عاملين أحرار بما يعادل 20 مقاول من بين 40 مقاول، و ذلك قبل تطويرهم و تأسيسهم لمؤسساتهم المقاولاتية الخاصة بهم، أما النسبة الباقية و المقدرة بالنصف فتتوزع باقي مفردات العينة، 32.5 % كانوا بطالين و تبقى 17.5 % تعبر عن نسبة المقاولين الذين كانوا أجراء قبل تأسيسهم لمقاولاتهم الخاصة.

الفرع الثاني: البيانات المتعلقة بالمقولة: ركزنا خلال هذه الدراسة الميدانية على جمع معلومات خاصة بالمقولة المقولة و المتمثلة في ملكيتها، حجمها، نوع نشاطها، عمر المقولة و مقرها.

1- التصنيف حسب الملكية:

الشكل رقم (3-8): الدائرة

الجدول رقم (3-22): تصنيف المقولة حسب الملكية

النسبية للملكية



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات

برنامج SPSS

نوع الملكية	التكرارات	النسبة المئوية %
فردية	34	85
جماعية	6	15
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات

برنامج SPSS

يتضح لنا جليا من الجدول والشكل أعلاه أن نسبة 85% من المؤسسات المقولة مملوكة من طرف شخص واحد ما قدرها 34 مقولة، وهي نسبة عالية مقارنة بنسبة المؤسسات المقاولاتية التي تعود ملكيتها لشركاء و التي قدرت فقط ب 15 % أي بعدد 6 مؤسسات فقط من إجمالي المؤسسات المقاولاتية محل الدراسة، ويعود السبب في ذلك إلى أن أغلب المقاولين يفضلون الاستقلالية في الملكية و التسيير.

2- التصنيف حسب الحجم: وجاءت النتائج كما يلي:

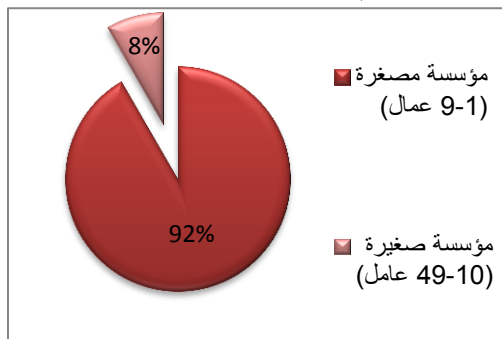
الجدول رقم (3- 23): تصنيف المقاولات حسب متغير الحجم

الحجم	التكرارات	النسبة المئوية %
مقولة مصغرة (1-9 عمال)	37	82.5
مقولة صغيرة (10-49 عامل)	3	7.5
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل رقم (3- 9): الدائرة النسبية

لمتغير الحجم

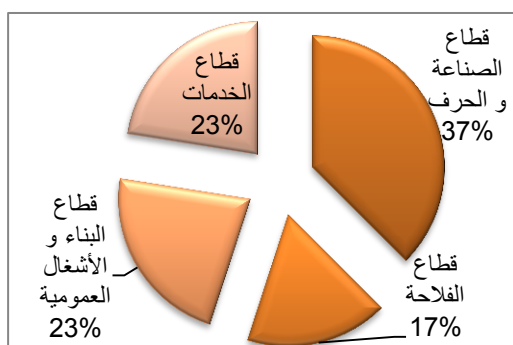


المصدر: مخرجات برنامج SPSS

من قراءتنا للجدول و الشكل أعلاه نجد أن ما نسبته 92.5% من العينة المدروسة هي مؤسسات مصغرة، تليها المقاولات الصغيرة بنسبة 7.5 %، أما المقاولات المتوسطة فنسبتها في العينة 0% و ذلك لقلتها في الولاية و هيمنة المقاولات المصغرة و ذلك لسهولة تأسيسها و تسيرها. التصنيف من حيث القطاع: عند توزيع مؤسسات العينة حسب قطاعات النشاط، تحصلنا على النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الشكل رقم (3- 10): تصنيف المقولة

حسب القطاع



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم (3- 24): تصنيف المقولة حسب القطاع

القطاع	التكرارات	النسبة المئوية %
الصناعة و الحرف	15	37.5
البناء و الأشغال العمومية	7	17.5
الفلاحة	9	22.5
الخدمات	9	22.5
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة انطلاقا من مخرجات برنامج spss

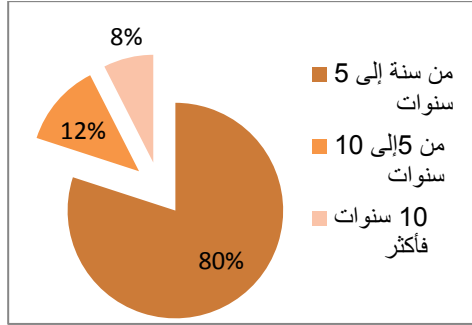
من الجدول أعلاه يتضح أن قطاع الصناعة و الحرف هو المهيمن على باقي القطاعات بنسبة 37.5% أما كل من قطاع الخدمات، البناء والأشغال العمومية فتتشط في كل منهما نسبة 22.5% من مجموع المقاولات، و تبقى ما نسبته 17.5% من إجمالي العينة تنشط في قطاع الفلاحة، مما يعكس إتجاه أغلب المقاولين لتطوير مقاولاتهم الخاصة في قطاع الصناعة و الحرف بعيدا عن قطاع الفلاحة.

1- التصنيف حسب العمر:

الجدول رقم (3-25): تصنيف المقاولات حسب متغير العمر

الشكل رقم (3-11): تصنيف المقاولات

حسب عمرها



عمر المقاول	التكرار	النسبة المئوية %
من سنة إلى 5 سنوات	32	80
من 5 سنوات إلى 10 سنوات	5	12.5
10 سنوات فأكثر	3	7.5
المجموع	100	100

المصدر: من إعداد الطالبة إعتامدا على مخرجات برنامج SPSS

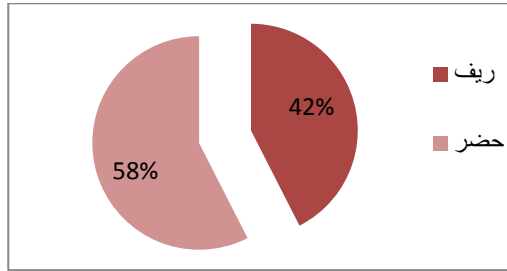
المصدر: مخرجات برنامج SPSS

من قراءتنا لمعطيات الجدول أعلاه و بالنظر للشكل المرفق نجد أن معظم المقاولات الخاصة هي مقاولات حديثة النشأة حيث تتراوح أعمارها ما بين 1 و 5 سنوات، تليه المقاولات التي عمرها ما بين 5 و 10 سنوات، أما النسبة الباقية و التي تقدر بـ 7.5% من إجمالي مفردات العينة هي مقاولات قديمة النشأة حيث عمر تواجدها على أرض الواقع يقدر بأكثر من 10 سنوات.

3- مقرر المقاول:

الجدول رقم (3-26): تصنيف المقاولات حسب مكان تواجدها

الشكل (3-12): الدائرة النسبية لمكان التواجد



المصدر: مخرجات برنامج SPSS

مكان التواجد	التكرارات	النسبة المئوية
ريف	17	42.5
حضر	23	57.5
المجموع	40	100

المصدر: من إعداد الطالبة إعتامدا على مخرجات SPSS

يوضح الشكل أن مجمل المؤسسات المقاولاتية محل الدراسة تمارس نشاطاتها في المناطق الحضرية ذلك لطبيعة المقاولات التي تتطلب تواجدها في مثل هذه المناطق و ذلك لقربها من قنوات التوزيع و سهولة ترويج خدماتها و منتجاتها.

المطلب الثالث: التحليل الوصفي لبيانات الاستبيان

سيتم في هذا المطلب تحليل إجابات المقاولين أفراد العينة بالإعتماد على المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري و درجة الموافقة الموضحة في الجدول التالي:

الفصل الثالث: دراسة ميدانية لعينة من المقاولات الخاصة بولاية ميلة

الجدول رقم (3- 27): مقياس تحليل النتائج

المتوسط الحسابي	من 1 إلى أقل أو يساوي 2.49	من 2.5 إلى أقل من 3.49 أو يساوي 3.49	من 3.5 إلى 5
درجة التقدير	منخفض	متوسط	مرتفع

المصدر: من إعداد الطالبة.

وتم الإعتماد على مستوى التقييم في معالجة مقياس ليكرث و يحسب مستوى التقييم بالعلاقة التالية:

$$\text{مستوى التقييم} = (\text{المتوسط المرجح} - \text{نقطة المنتصف}) \div 2 \times 100$$

$$\text{ونقطة المنتصف} = (N + 1) \div 2، \text{ وفي هذه الحالة: } N = 5$$

$$\text{ومنه: نقطة المنتصف} = (5 + 1) \div 2 = 3$$

الجدول رقم (3- 28): رأي المقاولين عينة الدراسة حول دوافع تطوير المقولة الخاصة

رقم العبارة	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بشدة	موافق بدرجة متوسطة	موافق بشدة
1	رغبة منك في تجسيد الأفكار المبتكرة قمت بخلق مؤسستك الخاصة	1	21	18	-	-
2	قمت بتطوير مقاولتك الخاصة رغبة منك في تحقيق إنجاز شخصي	-	-	6	9	25
	يرجع سبب إنشائك لمقاولتك الرغبة في توفير مورد مادي	-	-	12	10	18
	رغبتك في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة دفعتك إلى تطوير مؤسستك الخاصة	3	8	13	12	4
5	قمت بخلق مقاولتك الخاصة لقدرتك على تحمل المخاطر	-	9	20	11	-
6	يرجع سبب خلق مقاولتك الخاصة لرغبتك في تجريب أشياء جديدة في الميدان	-	16	16	8	-

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم (3- 29): رأي المقاولين عينة الدراسة حول مصادر تمويل المؤسسات الخاصة

رقم العبارة	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بشدة	موافق بدرجة متوسطة	موافق بشدة
-------------	---------	----------------	-----------	------------	--------------------	------------

7	تعتمد المقاوله على أموالها الذاتية في التمويل	-	-	-	3	37
8	تعتمد المقاوله في التمويل على قروض من العائلة و الأصدقاء	-	-	9	14	17
9	يتم إدخال شريك آخر لتمويل المقاوله	16	14	5	5	-
10	تعتمد في تمويل مقاولتك على قروض من الموردين	-	10	5	17	8
11	في حالة نقص التمويل تعتمد المقاوله على القروض البنكية في التمويل	5	18	6	11	-
12	تعتمد المقاوله على الاستئجار لتمويل احتياجاتها المالية	6	16	6	9	3

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم (30-3): رأي المقاولين عينة الدراسة حول أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي

رقم العبارة	العبارة	غير موافق بشدة	موافق	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق بشدة
13	صغر مبلغ القرض	3	18	3	10	6
14	قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض	-	-	8	29	3
15	طول مدة تسليم القرض	-	-	1	13	26
16	الفوائد على القروض مرتفعة	5	18	9	5	3
17	الضمانات المطلوبة	-	1	5	2	32
18	قروض ربوية	-	2	-	8	30
19	البيروقراطية	-	4	13	18	5
20	الشروط المفروضة من طرف البنك	-	8	5	20	7

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم (31-3): رأي المقاولين أفراد العينة حول دوافع عدم الإقتراض من المصارف الإسلامية

رقم العبارة	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق بشدة
-------------	---------	----------------	-----------	--------------------	------------

21	التشكيك في أنه لا يختلف عن البنوك التجارية الأخرى	-	14	5	8	13
22	ارتفاع نسبة أرباح البنك الناتجة عن منحك القرض	-	5	1	9	25
23	تعقيد المعاملات و الاجراءات	-	-	11	11	18

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

الجدول رقم (3- 32): رأي المقاولين عينة الدراسة حول أسباب فشل المشاريع المقاولاتية

رقم العبارة	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	موافق بدرجة متوسطة	موافق	موافق بشدة
24	نقص المعلومات	-	3	2	14	21
25	المنافسة الشديدة	-	-	1	23	16
26	نقص الخبرة	-	10	1	20	9
27	نقص المهارات الفنية	1	-	6	13	20
28	مشكل العقار	-	3	6	20	11
29	ضعف التكنولوجيا المستخدمة	-	1	8	24	7
30	نقص العمالة المؤهلة	-	5	7	16	12

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

1- دوافع تطوير المقاول لمؤسسته الخاصة: يهدف هذا العنصر لمحاولة معرفة الأسباب التي تدفع المقاول لخلق و تطوير مقولة خاصة به بالإعتماد على إجابات أفراد العينة .

الجدول رقم (3- 33): استجابات أفراد عينة الدراسة لعبارات المحور الأول

الرقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة	الأهمية النسبية
1	رغبة منك في تجسيد الأفكار المبتكرة قمت بخلق مؤسستك الخاصة	2.43	0.55	منخفضة	6
2	قمت بتطوير مقاولتك الخاصة رغبة منك في تحقيق إنجاز شخصي	4.48	0.75	مرتفعة	1
	يرجع سبب إنشائك لمقاولتك الرغبة في توفير مورد مادي	4.15	0.86	مرتفعة	2
	رغبتك في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة دفعتك إلى تطوير مؤسستك الخاصة	3.15	1.10	متوسطة	3
5	قمت بخلق مقاولتك الخاصة لقدرتك على	3.05	0.71	متوسطة	4

تحمل المخاطر					
6	يرجع سبب خلق مقاولتك الخاصة لرغبتك في تجريب أشياء جديدة في الميدان	2.8	0.76	منخفضة	5

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

من قراءتنا لبيانات الجدول اعلاه الذي يمثل نتائج تحليل المحور الأول المتعلق بدوافع تطوير المقاوله الخاصة، و الذي جاء قياسه عن طريق (06) أسئلة. نلاحظ ان العبارة رقم (2) التي تخص الرغبة في تحقيق إنجاز شخصي في المرتبة الاولى، حيث حُصيت هذه العبارة في المتوسط بدرجة موافقة مرتفعة بمتوسط حسابي 4.48 وإنحراف معياري 0.75، تليها مباشرة العبارة رقم (3) و التي تخص الرغبة في توفير مورد مادي في المرتبة الثانية، حيث أجمع أغلب المقاولين أفراد العينة المدروسة على الموافقة بدرجة مرتفعة على ان عامل الرغبة في تحقيق عمل شخصي هي الدافع لتطوير المقاوله الخاصة، حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه العبارة (4.15) وبإنحراف معياري قدره 0.86، أما المرتبة الثالثة فإستحوذت عليها العبارة رقم (4) بمتوسط حسابي 3.15 و إنحراف معياري 1.1 و الذي يعبر على ان عينة الدراسة موافقة بدرجة متوسطة على ان عامل الرغبة في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة دفعتهم لتطوير مقاولاتهم الخاصة، تليها العبارة رقم (5) في المرتبة الرابعة بدرجة موافقة متوسطة بمتوسط حسابي 3.05 و إنحراف معياري 0.76، لتتوالى العبارتين (6، 1) بمتوسط حسابي (2.8، 2.43) و إنحراف معياري (0.76، 0.55) على التوالي حيث حُصيت هاتين العبارتين بدرجة موافقة منخفضة و هو ما يفسر أن عاملي الرغبة في تجريب أشياء جديدة في الميدان و عامل الابتكار ضعيفة لدى المقاولين محل الدراسة.

2- **مصادر تمويل المقاوله الخاصة:** وذلك التعرف على أهم المصادر التي يعتمد عليها المقاول الجزائري في تمويل مؤسسته الخاصة، من خلال الإعتماد على المتوسطات الحسابية و الإنحرافات المعيارية و المبينة في الجدول التالي:

الجدول رقم (3- 34): إستجابات أفراد العينة لعبارات المحور الثاني

الرقم العبارة	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	درجة الموافقة	الأهمية النسبية
7	تعتمد المقاوله على أموالها الذاتية في التمويل	4.93	2.7	مرتفعة	1
8	تعتمد المقاوله في التمويل على قروض من العائلة و الأصدقاء	4.2	0.79	مرتفعة	2
9	يتم إدخال شريك آخر لتمويل المقاوله	1.98	1.03	منخفضة	6
10	تعتمد في تمويل مقاولتك على قروض من	3.58	1.08	مرتفعة	3

المورد					
11	في حالة نقص التمويل تعتمد المقاول على القروض البنكية في التمويل	2.58	1.04	متوسطة	5
12	تعتمد المقاول على الاستئجار لتمويل احتياجاتها المالية	2.68	1.21	متوسطة	4

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

يبين الجدول أعلاه نتائج تحليل المحور الثاني و الذي يخص مصادر المقاولات الخاصة و الذي جاء قياسه عن طريق (6) أسئلة، نجد من الجدول أن العبارة رقم (7) في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي (4.93) و إنحراف معياري (0.27)، حيث أجمع مجمل المقاولين أفراد العينة المدروسة بدرجة موافقة مرتفعة على إعتمادهم بدرجة أساسية على الأموال الذاتية في التمويل . تليها في المرتبة الثانية العبارة رقم (8) و التي حظيت في المتوسط بدرجة موافقة مرتفعة هي الأخرى على إعتمادهم أغلب أفراد العينة على القروض من العائلة الأقارب والأصدقاء للتمويل مؤسساتهم الخاصة بمتوسط حسابي (4.2) وإنحراف معياري 0.79، لتأتي العبارة رقم (10) بمتوسط حسابي 3.58 وإنحراف معياري 1.08 بإجماع مجمل المقاولين عينة الدراسة على الموافقة بدرجة مرتفعة على إعتمادهم على الإقتراض من الموردين كمصدر لتمويل مؤسساتهم الخاصة. فيما نجد أن العبارات رقم (12، 11) هي التي حظيت في المتوسط بدرجة موافقة متوسطة حيث بلغ على التوالي كل من متوسطها الحسابي (2.68، 2.58) وإنحرافها المعياري (1.21، 1.04) في المرتبة الأخيرة إدخال شريك آخر بغرض تمويل المقاولات الخاصة والتي بلغ متوسطها الحسابي (1.98) وإنحراف معياري (1.03) وهذا ما يدل على أن المؤسسات الخاصة لا تعتمد بشكل أساسي على الإستئجار أو على القروض البنكية و لا على إدخال شركاء آخرين بغرض تمويل حاجياتها المالية.

3- أسباب العزوف عن التمويل الخارجي: تم التطرق لهذا العنصر لمعرفة الأسباب والمشاكل التي

تعرق وتقف في وجه المقاولين في تمويلهم من المصادر الخارجية كما يلي:

الجدول رقم (3-35): إستجابات المقاولين أفراد العينة لعبارة المحور الثالث

رقم العبارة	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	درجة الموافقة	الأهمية النسبية
13	صغر مبلغ القرض	2.95	1.28	منخفضة	7
14	قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض	3.88	0.52	مرتفعة	4
15	طول مدة تسليم القرض	4.63	0.54	مرتفعة	2
16	الفوائد على القروض مرتفعة	2.58	1.11	منخفضة	8

17	الضمانات المطلوبة	4.63	0.81	مرتفعة	3
18	قروض ربوية	4.65	0.74	مرتفعة	1
19	البيروقراطية	3.6	0.84	مرتفعة	5
20	الشروط المفروضة من طرف البنك	3.65	1.00	مرتفعة	6

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات برنامج SPSS

يمثل الجدول اعلاه تحليل نتائج المحور الثالث و الذي يخص دوافع عدم اللجوء إلى التمويل البنكي والذي جاء قياسه عن طريق (8) أسئلة، نجد أن العبارة رقم (18) على رأس العبارات بحيازتها درجة موافقة مرتفعة بمتوسط حسابي 4.65 وإنحراف معياري 0.74 والذي يثبت ان السبب في عدم توجه المقاولين للتمويل من البنوك كون أن القروض الممنوحة للمقاولين ربوية، تليها العبارة رقم (17) بمتوسط حسابي 4.63 وإنحراف معياري 0.81 وبدرجة موافقة مرتفعة، ثم العبارة رقم (15) بمتوسط حسابي هي الأخرى 4.63 وإنحراف معياري 0.54 و بدرجة موافقة مرتفعة، كما حضيت العبارات رقم (14)، 20، 19) بدرجة موافقة مرتفعة و بمتوسطات حسابية (3.88، 3.65، 3.6) و إنحرافات معيارية (0.52، 1، 0.84) على التوالي، أما العبارتين رقم (13، 16) فقد أجمع أغلب المقاولين المدروسين على درجة موافقة منخفضة حيث بلغ كل من المتوسط الحسابي لهما (2.95، 2.58) وإنحراف معياري (1.28، 1.11).

4- أسباب عدم التمويل من البنوك الإسلامية: في هذا العنصر سيتم التعرف على الأسباب و الدوافع التي تحول من توجه المقاولين للتمويل من هذا النوع من البنوك وذلك من خلال الإعتماد على المتوسط الحسابي والإنحراف المعياري لكل عبارة والموضح في الجدول التالي.

الجدول رقم (3- 36): إستجابات المقاولين أفراد العينة للمحور الرابع

رقم العبارة	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	درجة الموافقة	الأهمية النسبية
21	التشكيك في أنه لا يختلف عن البنوك التجارية الأخرى	3.5	1.28	مرتفعة	3
22	ارتفاع نسبة أرباح البنك الناتجة عن منحك القرض	4.35	1.03	مرتفعة	1
23	تعقيد المعاملات و الاجراءات	4.08	0.84	مرتفعة	2

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على برنامج SPSS

من قراءتنا لبيانات الجدول أعلاه و الذي يمثل نتائج تحليل المحور الرابع فيما يخص دوافع عدم الإقتراض من البنوك الإسلامية حيث تم قياس هذا المحور عن طريق (3) أسئلة، نجد أن العبارة رقم (22) في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي 4.35 وإنحراف معياري 1.03 و بدرجة موافقة مرتفعة، تليها

العبارة رقم (23) بمتوسط حسابي 4.08 وانحراف معياري قدر بـ (0.84) وبدرجة موافقة مرتفعة، فيما أجمع أغلب المقاولين عينة الدراسة على الموافق بدرجة مرتفعة على أن البنوك الإسلامية لا تختلف عن البنوك التجارية الربوية الأخرى و هو من أحد أسباب عدم اللجوء للإقتراض من هذه المصارف حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه العبارة 3.5 وانحراف معياري 1.28 وهو أقل متوسط من بين المتوسطات الحسابية السابقة و لهذا فإن هذه العبارة تأتي في المرتبة الثالثة والأخيرة.

5- الأسباب الأخرى لفشل المشاريع المقاولاتية

الجدول رقم (3-37): إستجابات المقاولين أفراد العينة لعبارات المحور الخامس

رقم العبارة	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة	الأهمية النسبية
24	نقص المعلومات	4.33	0.89	مرتفعة	2
25	المنافسة الشديدة	4.38	0.54	مرتفعة	1
26	نقص الخبرة	3.7	1.09	مرتفعة	7
27	نقص المهارات الفنية	4.28	0.9	مرتفعة	3
28	مشكل العقار	3.98	0.86	مرتفعة	4
29	ضعف التكنولوجيا المستخدمة	3.93	0.69	مرتفعة	5
30	نقص العمالة المؤهلة	3.88	0.99	مرتفعة	6

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على برنامج SPSS

يبين الجدول أعلاه نتائج تحليل المحور الخامس الذي يخص أسباب فشل المشاريع المقاولاتية، حيث تم قياسه عن طريق (7) أسئلة، نلاحظ من خلاله أن العبارة رقم (25) تحتل المرتبة الأولى بمتوسط حسابي 4.38 وانحراف معياري 0.54 وبدرجة موافقة مرتفعة. تليها في المرتبة الثانية العبارة رقم (24) و التي حظيت بموافقة أغلبية المقاولين عينة الدراسة بدرجة موافقة مرتفعة على ان نقص المعلومات سبب من أسباب فشل المؤسسات المقاولاتية، حيث بلغ المتوسط الحسابي لهذه العبارة 4.33 وانحراف معياري 0.89، أما العبارة (27) فجاءت في المرتبة الثالثة بمتوسط حسابي 4.28 وانحراف معياري 0.9 وبدرجة موافقة مرتفعة، تليها مباشرة العبارات (28، 29، 30، 26) بمتوسطات حسابي (3.98، 3.93، 3.88، 3.7) وانحرافات معيارية (0.86، 0.69، 0.99، 1.09) على التوالي وبدرجة موافقة مرتفعة.

إختبار التوزيع الطبيعي:

من أجل معرفة هل البيانات تتبع التوزيع الطبيعي إعتدنا في ذلك على معامل الإلتواء والموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (3- 38): معامل الإلتواء

40	التكرار الفعلي
0	التكرار الناقص
-0.475	عدم التناسق
0.374	تباين الخطأ المعياري

المصدر: مخرجات برنامج spss

بما ان معامل الإلتواء تقريبا يساوي (-0.4) فهي محصورة بين المجالين (2 - , 2) أي أنه لا يوجد تفلطح لا لليمين و لا لليسار ، ومنه فإن التوزيع المتبع هو التوزيع الطبيعي.

إختبار الفرضيات:

للتحقق من صحة الفرضيات أو نفيها، قمنا من إختبارها بإستعمال المتوسط الحسابي ودرجة الموافقة.

الفرضية الفرعية الأولى:

يعتمد المقاول بولاية ميلة بشكل أساسي على القروض البنكية في تمويل مقاولته الخاصة.

✓ فرضية العدم H0: لا يعتمد المقاول بولاية ميلة بشكل أساسي على القروض البنكية في تمويل مقاولته الخاصة.

✓ الفرضية البديلة H1: يعتمد المقاول بولاية ميلة بشكل أساسي على القروض البنكية في تمويل مقاولته الخاصة.

من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول السابق رقم (3- 34) تبين لنا أن أهم مصادر تمويل المقاولات الخاصة في ولاية ميلة كانت الاموال الذاتية وتليها القروض من العائلة، الأقارب والأصدقاء. ولقد توصلنا إلى مايلي:

- أن الأموال الذاتية أهم المصادر التي تعتمد عليها المقاولات الخاصة في تمويل إحتياجاتها المالية ويظهر ذلك من خلال المتوسط الحسابي 4.93 ودرجة موافقة مرتفعة.
 - يعتبر الإقتراض من المصادر غير الخارجية كالعائلة، الأقارب والأصدقاء كذلك من أهم مصادر تمويل المقاولات الخاصة هذا ما يثبته المتوسط الحسابي لها و الذي بلغ 4.2 ودرجة موافقة مرتفعة.
 - إنخفاض المقاولين الذين يعتمدون على القروض البنكية في تمويل مؤسساتهم المقاولاتية الخاصة وهذا ما يثبته المتوسط الحسابي 2.58 ودرجة الموافقة المتوسطة.
- ومنه يتضح لنا ان أهم مصادر تمويل المقاولات الخاصة في ولاية ميلة هي الأموال الذاتية بالمرتبة الأولى والقروض من العائلة، الأقارب و الأصدقاء بالمرتبة الثانية ويليهما قروض الموردين ثم الإستئجار وفي المرتبة الأخيرة مصدر التمويل من خلال إدخال شركاء جدد للمقولة.

ومنه نرفض الفرضية البديلة التي تنص على أن القروض البنكية هي أهم مصادر تمويل المقاولات الخاصة في ولاية ميلة ونقبل فرضية العدم.

الفرضية الفرعية الثانية:

تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم الحواجز أمام لجوء المقاول للتمويل الخارجي.

فرضية العدم H0: لا تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم الحواجز أمام لجوء المقاول للتمويل الخارجي.

الفرضية البديلة H1: تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم الحواجز أمام لجوء المقاول للتمويل الخارجي.

يتضح لنا من خلال تحليل نتائج الجدول السابق رقم (3- 35) والخاص بمحور أسباب العزوف عن التمويل الخارجي أن الضمانات المطلوبة من الهيئات الرسمية سبب عزوف المقاولين عن التمويل الخارجي.

ولقد توصلنا إلى ما يلي:

- أن أهم أسباب ودوافع عدم توجه المقاول الجزائري للتمويل الخارجي يتمثل في كون القروض الممنوحة من هذا الأخير ربوية وهذا ما يظهره المتوسط الحسابي 4.65 وإنحراف معياري 0.74 ودرجة موافقة مرتفعة.

- طول مدة تسليم القرض للمقاول يجعله يفضل عدم طلب قروض من مصادر خارجية و ذلك لكثرة الإجراءات وتعقيد المعاملات وهذا ما أثبتته المتوسط الحسابي 4.63 وإنحراف معياري 0.54 ودرجة موافقة مرتفعة.

- تعتبر الضمانات المطلوبة من طرف المصادر الخارجية لقاء منح القرض من الأسباب التي تؤدي إلى عزوف المقاول الجزائري عن طلب قروض وذلك لأن المقاول بولاية ميلة يواجه صعوبة توفير الضمانات المطلوبة لذلك، وهذا ما يظهره المتوسط الحسابي المقدر بـ 4.63 وإنحراف معياري 0.81 ودرجة الموافقة المرتفعة.

- تتسبب البيروقراطية الإدارية في عزوف المقاول بولاية ميلة عن طلب التمويل من المصادر الخارجية و تفضيله التوجه للإقتراض من المصادر غير الخارجية.

ومنه يتضح لنا أن ربوية القروض هي أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي حيث تأتي في المرتبة الأولى وطول مدة تسليم القرض للمقاول في المرتبة الثانية و يليهما الضمانات المطلوبة في المرتبة الثالثة، فيما تحتل الفترة الممنوحة لتسديد القرض و كذا البيروقراطية الإدارية المرتبتين الرابعة والخامسة، في مقابل ذلك نجد أن عزوف المقاول عن التمويل من المصادر الخارجية بسبب صغر مبلغ القرض والشروط المفروضة من طرف الهيئات الخارجية في المرتبة ما قبل الأخيرة، وأخيرا يرجع سبب

عدم توجه المقاول للتمويل الخارجي كون الفوائد على القروض مرتفعة حيث حضيت بدرجة موافقة منخفضة وهذا ما يقضي رفض الفرضية البديلة وقبول فرضية العدم التي مفادها أنه لا تعتبر الفوائد المرتفعة على القروض أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي.

الفرضية الفرعية الثالثة:

تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي.

فرضية العدم H0: لا تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي.

الفرضية البديلة H1: تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول عن التمويل الخارجي

من خلال نتائج الفرضية الثانية السابقة و معطيات الجدول سالف الذكر يتضح لنا أن المقاول بولاية ميلة يواجه مشكل الضمانات المفروضة عليه من طرف الجهات الخارجية لقاء منحه القرض وهذا ما يجعله يفضل التمويل الداخلي أو التمويل غير الرسمي على التمويل الخارجي. وهذا ما يقضي رفض فرضية العدم و التي تنص بأنه لا تعتبر الضمانات المطلوبة من أهم أسباب عزوف المقاول بولاية ميلة عن التمويل الخارجي وقبول الفرضية البديلة.

خلاصة

تم تخصيص هذا الفصل للدراسة الميدانية، حيث تم فيه تقديم بعض الاحصائيات المتعلقة بالمقاولات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وكذا في ولاية ميلة، وكذا توزيع إستبيان على أصحاب المقاولات في الولاية، حيث تم استردنا 40 استبيان صالح للتحليل والدراسة، وذلك قصد التوصل إلى النتائج واختبار الفرضيات، حيث إعتمدنا في التحليل على برنامج الحزم الاحصائية (SPSS)، وبعد عرض و تحليل النتائج المتحصل عليها من خلال الإستبيان الذي قمنا بتوزيعه على عينة الدراسة توصلنا لمجموعة من النتائج يمكن توضيحها في النقاط التالية:

1- البيانات الشخصية:

- توزيع متباعد للجنسين على المؤسسات الخاصة المنشأة مع زيادة معتبرة نوعا ما في نسبة الرجال وذلك لطبيعة نشاطات هذه المؤسسات.
- سيطرة فئة الشباب على إجمالي عدد المؤسسات الخاصة في ولاية ميلة.
- أغلبية المقاولين المنشئين للمؤسسات المقاولاتية الخاصة من فئة الجامعيين.
- معظم المؤسسات الخاصة ملكيته فردية في مقابل نجد إنخفاض في عدد المؤسسات الخاصة المنشأة من طرف شركاء في الولاية.
- مجمل المؤسسات الخاصة هي مؤسسات مصغرة حديثة النشأة تشغل في قطاع الصناعة والحرف .

2- دوافع تطوير المؤسسات المقاولاتية الخاصة ومصادر تمويلها:

- أجمع غالبية أفراد العينة على انهم قاموا بتطوير مؤسساتهم الخاصة ليس بدافع رغبتهم في تجسيد الأفكار المبتكرة ولكن لرغبتهم في تحقيق عمل خاص بهم أو إنجاز شخصي يسمح لهم من توفير مورد مادي لتحسين الأوضاع المعيشية، وهذا ما لمسناه كون أن 34 مقالة من أصل 40 مقالة مستجوبة ملكيتها فردية.
- إتجهت مجمل آراء المقاولين عينة الدراسة إلى موافقتهم بدرجة متوسطة على أن سبب تطويرهم لمؤسساتهم الخاصة راجعة إلى رغبتهم الشخصية في إنجاز نفس الأعمال ولكن بطريقة مختلفة.
- يرى معظم المقاولين أن قدرتهم على تحمل المخاطر من الأسباب التي ساهمت في تشجيعهم على تطوير مؤسساتهم الخاصة حيث عبروا عنها بدرجة موافقة متوسطة.
- أثبتت الدراسة أن المقاول بولاية ميلة يعتمد في تمويل مؤسسته الخاصة بشكل أساسي على الاموال الذاتية، بالإضافة إلى انه يعتمد بشكل ثانوي على الاقتراض من العائلة، الأقارب والأصدقاء وكذا على الموردين، في حين يعزف عن التمويل من البنوك لأسباب عدة، فمن المعطيات المتوفرة في الاستبيان نجد ان المقاولات التي تعتمد على القروض البنكية في التمويل هي المقاولات التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية و كذا بعض المؤسسات الصناعية و الخدمية.

- إن أهم الأسباب التي تمنع المقاول من اللجوء إلى التمويل من البنوك هو طول فترة الإنتظار اللازمة للحصول على القرض، بالإضافة إلى الضمانات المطلوبة، في المقابل نجد أن 95% من عينة الدراسة يرفضون التمويل من البنوك لكون هذه القروض ربوية، البيروقراطية الإدارية وثقل الملفات المطلوبة بالإضافة لقصر الفترة الممنوحة للمقاولين لتسديد القرض.
- إتجهت مجمل آراء المقاولين عينة الدراسة إلى عدم موافقتهم على ان صغر مبلغ القرض الممنوح من طرف البنوك أو منحه بسعر فائدة مرتفع هو السبب في عدم اللجوء إلى الإقتراض منها.
- وجود إجماع من طرف المقاولين عينة الدراسة على ان البنوك الاسلامية لا تختلف عن البنوك الربوية وهو السبب في عزوفهم عن طلب التمويل منها وكذا لإرتفاع أرباح هذه البنوك وكثرة المعاملات والاجراءات للحصول على قروض.
- مجمل المقاولين عينة الدراسة موافقون على أن فشل المؤسسات الخاصة يمكن ان يعود لأسباب غير مالية، كنقص الخبرة لدى المقاولين، نقص المعلومات خاصة فيما يتعلق بالسوق، و كذا نقص المهارات الفنية لدى المقاول.
- إنطلاقا من تحليل نتائج الدراسة الميدانية تم إيجاد أن نقص العمالة المؤهلة سبب من الأسباب الفعلية لفشل المشاريع المقاولاتية في ولاية ميلة.
- يرى أغلب المقاولين أن ضعف التكنولوجيا المستخدمة من طرف المؤسسات الخاصة تعتبر إحدى أسباب فشل المشاريع المقاولاتية.
- أثبتت الدراسة الميدانية أن المؤسسات الخاصة تواجه مشكل عدم قدرتها على توفير عقار صناعي وهذا يعتبر كذلك من أسباب فشلها.

خاتمة عامة

خاتمة

تواجه المقاولات الصغيرة والمتوسطة صعوبات ومشاكل جمة، من أهمها مشكل التمويل الذي بات يعرقل ويعيق المنظمين والمبادرين على خلق وإنشاء مقاولاتهم الخاصة وذلك لعزوف البنوك الجزائرية عن تمويل مثل هذه المؤسسات وانخفاض نسبة القروض المصرفية الموجهة لها، وكذا تفضيلها تمويل المقاولات التابعة للقطاع العام، كما تقف الشروط والضمانات كعائق أمام المؤسسات الخاصة.

نتائج الدراسة: تتمثل أهم النتائج المستخلصة من البحث في النقاط التالية:

- أثبتت الدراسة أن الرغبة في الابتكار والابداع ضئيلة جدا لدى المقاولين هذا ما يثبت أن عنصر الابتكار، التغيير وتحمل المخاطر والتي هي أساس المقولة تعتبر عناصر شبه غائبة لدى المقاول بولاية ميلة، فهو يسعى من خلال إنشاء مؤسسته الخاصة للبحث عن الربح السريع وتحقيق كسب مادي للخروج من البطالة وتحقيقه لإنجاز شخصي خاص به و هذا ما يتعارض مع نظرية المقولة لجوزيف شومبيتر.
- بينت نتائج إختبار الفرضيات أن المقاول الجزائري يعتمد على المصادر الذاتية في تمويل رأسمال المؤسسة رغبة منه في الاستقلالية المالية وإتخاذ القرار، ويرجع السبب في ذلك للعراقيل والقيود التي تقف في وجه إعتماده على التمويل البنكي .
- تلجأ نسبة معتبرة من المقاولات الخاصة لمصادر تمويل خارجية غير بنكية كمصدر لتمويل المؤسسة من خلال اعتمادها على مصادر غير رسمية كالقروض من العائلة والأقارب وكذا على الموردين وذلك للتخفيف من مشكل التمويل بإعتبارهم يوفرون قروض بدون تكلفة، غير موثقة ومدة طويلة للتسديد على عكس المصادر الرسمية.
- أثبتت الدراسة الميدانية أن السبب الفعلي لفشل المشاريع المقاولاتية يتمثل في نقص التمويل كما يمكن أن يكون لأسباب أخرى غير مالية كالمنافسة، مشكل العقار الصناعي، المشاكل التسييرية ...
- بينت نتائج إختبار الفرضيات أن المقاول الجزائري يعاني عدة مشاكل في تمويل مقاولته الخاصة أهمها طول مدة إنتظار المقاول لقاء الحصول على قرض وما ينتج عنها من أضرار تلحق بالمشروع، ربوية القروض الممنوحة، الضمانات المطلوبة والشروط المجحفة لقاء منح القرض للمقاول، البيروقراطية الإدارية... إلخ

التوصيات:

بالرغم من أن قطاع المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يعاني صعوبات وعراقيل جمة تحول من ترقية وتطور هذا القطاع ونخص بالذكر مشكل التمويل وكذا كثرة المعاملات والإجراءات الإدارية المطلوبة لإنشاء المؤسسات الخاصة، إلا أن هذا القطاع يساهم بنسبة لا بأس بها في التنمية

- الاقتصادية والاجتماعية مما يتطلب ضرورة العمل على التخفيف من حدة هذه المشاكل إيجاد الحلول المناسبة لها، وعلى أساس ذلك يمكن تقديم بعض التوصيات والحلول والمتمثلة في النقاط التالية:
 - العمل على توفير مجالات لتدريب وتكوين المقاولين أصحاب المؤسسات الخاصة أو الراغبين في خلق مقاولات، وتشجيعهم على الابتكار والابداع دون تقليد الأنشطة فقط.
 - ضرورة تفعيل دور كل الهياكل والمؤسسات الداعمة والتي لها علاقة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة والتوسع في تقديم دعم مالي وإستشاري يتناسب مع حاجة المستثمرين في إنشاء وتطوير المؤسسات الخاصة بهم.
 - ضرورة تشجيع البنوك التجارية والمؤسسات المالية المختصة على تقديم الدعم وقروض مالية بكل شفافية وديمقراطية بمعدلات فائدة منخفضة وضمانات بسيطة وميسرة للمقاولين الراغبين في إنشاء مقاولات خاصة.
 - ضرورة الاهتمام بمشاكل تمويل هذه المؤسسات والعمل على إيجاد الحلول المناسبة لها كتحصيل بنوك ومؤسسات مالية تسعى لتقديم قروض مصرفية وعدم إقتصار الأمر فقط على تلك المقاولات المنشأة في إطار دعم إحدى الأجهزة المختصة بذلك.
 - ضرورة تكييف النظام المصرفي والمالي مع حاجيات المؤسسات الخاصة مثل صندوق ضمان القروض ومشائل المؤسسات ...
 - ضرورة تشجيع الأفراد المقاولين للتوجه إلى البنوك الاسلامية بغرض تمويل مؤسساتهم وذلك لما تلتزم به هذه المصارف من ضوابط شرعية حث عليها ديننا الحنيف في استثمار المال كتحريم الربا وتحقيق العدالة التمويلية.
 - تعميق فكرة العمل الحر وتنمية ثقافة المقاولاتية في أوساط المجتمع وغرس فكر التوجه للمكاتب الاستشارية لدى الأفراد الراغبين في انشاء مؤسسات ، وتأطير ومرافقة دعم المقاولين لتحسين المحيط الاقتصادي الذي يعمل فيه، خاصة العقار الصناعي، المحيط الإداري، القوانين والتشريعات وبالأخص التمويل.
- آفاق البحث:**

إن هذه الدراسة قد حاولت معالجة هذا الموضوع في حدود الإشكالية وحسب المعلومات والمعطيات المتوفرة و التي أمكننا الحصول عليها ،و منه لا يمكن اعتبارها قد أغطت بكل جوانب الموضوع بكل أبعاده ، لذا فإن المجال يبقى واسعا لبحوث أخرى نذكر منها:

- واقع الفكر المقاولاتي في الجزائر
- تأثير النظام الضريبي على المقاولات الرسمية في الجزائر.
- دور المؤسسات المقاولاتية في الرفع من التنمية الاقتصادية.

قائمة المصادر والمراجع

➤ المصادر والمراجع باللغة العربية:

1. الكتب:

- 1- أحمد مصطفى عبد الله وآخرون: الريادي دليلك لتأسيس مشروعك، برنامج تدريبي عملي لدعم قرارات المبادر ومده بالمهارات المطلوبة لتأسيس وإدارة المشروع الصغير، منظمة العمل العربية، دار الكتب الوطنية، ليبيا، 2006.
- 2- أسعد حميد العلي: الإدارة المالية الأسس العلمية والتطبيقية، دار وائل للنشر والطباعة، الطبعة 2، عمان، 2012.
- 3- إلياس بن ساسي، يوسف قريشي: التسيير المالي (الإدارة المالية) أجوبة - تمارين وحلول، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 2، عمان، الجزء 2، 2011.
- 4- إلياس بن ساسي، يوسف قريشي: التسيير المالي (الإدارة المالية) دروس وتطبيقات، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 2، عمان، جزء 1، 2011.
- 5- أوجين بريجهام، ميشال إيرهارت، ترجمة، سرور علي إبراهيم سرور: الإدارة المالية، النظرية والتطبيق العلمي، دار الراية للنشر، الجزء 2، المملكة العربية السعودية، 2009.
- 6- أيمن الشنطي وآخرون: مقدمة في الإدارة والتحليل المالي، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة 1، الأردن، 2010.
- 7- بلال خلف السكارنة: الإبداع الريادي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2011.
- 8- بلال خلف السكارنة: الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2008.
- 9- جلال إبراهيم: التحليل المالي في الأعمال التجارية، دار الكتاب الحديث، الأردن، 2011.
- 10- جوزيف شومبيتر، ترجمة حيدر حاج اسماعيل: الرأسمالية والاشتراكية والديمقراطية، المنظمة العربية للترجمة، توزيع مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة 1، لبنان، 2011.
- 11- حيدر يونس الموسوي: المصارف الإسلامية أدائها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري العلمية للنشر، الطبعة 1، الأردن، 2011.
- 12- دريد كامل آل شبيب: إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2012.

- 13- دريد كامل آل شبيب: الأسواق المالية والنقدية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2012.
- 14- زياد أبو الفحم: دور المشاريع الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة في العالم العربي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الإمارات العربية المتحدة، 2009.
- 15- سامر بطرس جلدة: النقد والمصارف، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة 1، الأردن، 2009.
- 16- سليمان ناصر: تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، جمعية التراث، الطبعة 1، غرداية، 2002.
- 17- السيد سالم عرفة: الجديد في إدارة المشاريع الصغيرة، دار الرابحة للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2011.
- 18- شقيري نوري موسى، أسامة عزمي سلام: دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الاستثمارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2009.
- 19- صادق راشد الشمري: أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2011.
- 20- الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 7، الجزائر، د/ت.
- 21- عاكف لطفي خصاونة: إدارة الإبداع والإبتكار في منظمات الاعمال، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2011.
- 22- عبد الحليم كراجه وآخرون: الإدارة والتحليل المالي (الأسس، المفاهيم، والتطبيقات)، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2006.
- 23- عبد المعطي أرشيد، حسني علي خريوش: أساسيات الإدارة المالية، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2010.
- 24- عبد المعطي رضا ارشيد، محفوظ أحمد جودة: إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 1 عمان، 1999.
- 25- عدنان تايه النعيمي وآخرون: الإدارة المالية النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2007.
- 26- عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي: الإدارة المالية المتقدمة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 27- عدنان هاشم السامرائي: الإدارة المالية (المدخل الكمي)، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2013.

- 28- علي عباس: الإدارة المالية، إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2008.
- 29- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي: الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2008.
- 30- فايز سليم حداد: الإدارة المالية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2009.
- 31- فيصل محمود شواورة: مبادئ الإدارة المالية إطار نظري ومحتوى علمي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2013.
- 32- قاسم نايف علوان: إدارة الإستثمار بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2012.
- 33- ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي: المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية بالوطن العربي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2012.
- 34- مجدي عوض مبارك: الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2010.
- 35- محمد إبراهيم عبد الرحيم: اقتصاديات النقود والبنوك، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية- مصر، 2014.
- 36- محمد طنيب، محمد عبيدات: الإدارة المالية في القطاع الخاص، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 37- محمد قاسم خصاونة: أساسيات الإدارة المالية، دار الفكر ناشرون وموزعون، الأردن، 2011.
- 38- محمد محمود العجلوني: البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة 1، الأردن، 2008.
- 39- محمد مطر: الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي والائتماني الأساليب والادوات والاستخدامات العلمية، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 3، عمان، 2010.
- 40- محمود أيمن عزت الميداني: الإدارة التمويلية، مكتبة العبيكان، الطبعة 2، المملكة العربية السعودية، 1999.
- 41- محمود عزت اللحام وآخرون: الإدارة المالية المعاصرة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2014.
- 42- محمود علي إبراهيم العامري: إدارة محافظ الاستثمار، إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2013.

- 43- محمود علي إبراهيم العامري: الإدارة المالية الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 1، عمان، 2013.
- 44- مصطفى كمال السيد طایل: البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2012.
- 45- منير شاكر محمد وآخرون: التحليل المالي مدخل صناعة القرارات، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة 3، عمان، 2008.
- 46- ميثم صاحب عجام، علي محمد سعود: التمويل الدولي، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2014.
- 47- نجم عبود نجم: القيادة وإدارة الابتكار، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة 2، الأردن، 2015.
- 48- نعيم نمر داوود: التحليل المالي دراسة نظرية وتطبيقية، دار البداية ناشرون وموزعون، الطبعة 1، الأردن، 2012.

II. المجلات العلمية:

- 1- أشرف محمد دوابه: إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة البحوث الإدارية، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، العدد 4، أكتوبر 2006.
- 2- أم خليفة بلبركاني: آليات الحوكمة في المؤسسات الاقتصادية، مجلة التنظيم والعمل، العدد 5، د/ت.
- 3- آيت عيسى عيسى: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ع6، د/ت.
- 4- بيان حرب: دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية "تجربة سورية"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 22، العدد 2، 2006.
- 5- جيلالي بوشرف، فوزية بوخبرة: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء الاقتصاد الوطني، مجلة الاستراتيجية والتنمية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، العدد 6، جانفي 2014.
- 6- حكيم شبوطي: الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الأبحاث الاقتصادية والإدارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 3، جوان 2008.
- 7- حمزة لفقيير: دور التكوين في دعم الروح المقاولاتية لدى الأفراد، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 12، مجلد 2015، 1.

- 8- خيرى مصطفى كتانة، أحمد عوني أغا: استراتيجيات الريادة وأثرها على أبعاد إبداع المنتج دراسة من وجهة نظر العاملين في مركز الأطراف الصناعية في الموصل، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد 11 جوان 2012.
- 9- ساسية عناني: سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وأثرها على تنافسيتها دراسة -تقييمية- مجلة الاستراتيجية والتنمية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، العدد 6 جانفي 2014.
- 10- سليمان ناصر، عواطف محسن: الاقتصاد الاسلامي قراءة مفاهيمية تأصيلية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات، العدد 12، 2011.
- 11- سمراء دومي: ممارسة ثقافة المؤسسة المنفتحة، دراسة ميدانية بولاية سطيف، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، 2011.
- 12- شريف غياط، محمد بوقوم: التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد 1، 2008.
- 13- شوقي جباري، مصطفى لقمان: السوق المالية البديلة كآلية فعالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الاشارة لحالة الجزائر، مجلة التنظيم والعمل، العدد 5. د/ت.
- 14- عبد الغني دادن، بن طاجين محمد عبد الرحمن: دراسة قياسية لمعدلات البطالة في الجزائر خلال الفترة 1970-2008، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة- الجزائر، العدد 10، 2012.
- 15- علي سماي : دور الحاضنات التكنولوجية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد 7 جوان 2010.
- 16- علي فلاح الزعبي: العوامل المؤثرة على الإبداع كمدخل ريادي في ظل اقتصاد المعرفة (دراسة مقارنة بين الجزائر والأردن)، مجلة الأبحاث الاقتصادية والإدارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد 10، ديسمبر 2011.
- 17- محمد حسين الوادي: دور حاضنات الأعمال في التنمية الاقتصادية "مع الاشارة للتجربة الاردنية"، مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، العدد 7 جوان 2010.
- 18- محمد زيدان: الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 7، د/ت.
- 19- محمد طرشي: العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، الجزائر، العدد 13، جانفي 2015.

- 20- محمد قوجيل، يوسف قريشي: سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد7، 2015.
- 21- منى مسغوني: نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة- الجزائر، العدد 10، 2012.
- 22- منيرة سلامي، يوسف قريشي: التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة- الجزائر، العدد8، 2010.
- 23- مهند حامد، فوزي أرشيد: نحو سياسات لتعزيز الريادة بين الشباب في الضفة الغربية وقطاع غزة، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية، 2007.
- 24- ناصر بوشارب، إلهام موساوي: تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع النسوية الخاصة بالبناء والأشغال العمومية- دراسة حالة ولاية سطيف - مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، جامعة أم البواقي، الجزائر، العدد3 جوان 2015.
- 25- وفيق حلمي الأغا: الريادة في الشركات العربية بمنظور استراتيجي، مجلة جامعة الأزهر، فلسطين، العدد 1، المجلد11، 2009.

III. الأطروحات والرسائل الجامعية:

- 1- بسمة فتحي عوض برهوم: دور حاضنات الأعمال والتكنولوجيا في حل مشكلة البطالة لريادي الأعمال قطاع غزة، دراسة حالة مشاريع حاضنة أعمال الجامعة الإسلامية بغزة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2014.
- 2- جهيدة نسيلي: أثر العجز المالي على المؤسسة الاقتصادية في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر 2005/2004.
- 3- ريم لونيسي: المعوقات الاجتماعية للممارسة المقاولاتية في الجزائر، دراسة حالة المؤسسة الكبرى للآلات الصناعية- باتنة، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة سطيف-2- الجزائر، 2015/2014.
- 4- سعاد بوزيدي: المقاولات والتنمية الاقتصادية، حالة المؤسسة المصغرة والصغيرة لولاية تلمسان، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2007/2006.

- 5- سفيان بدرأوي: ثقافة المؤسسة لدى الشباب الجزائري المقاول، دراسة ميدانية بولاية تلمسان، رسالة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الانسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2015/2014.
- 6- سلطاني محمد رشدي : التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: واقع، أهميته وشروط تطبيقه، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية بسكرة، ، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، 2006/2005.
- 7- سمية بروبي: دور الابداع والابتكار في إبراز الميزة التنافسية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة مؤسسة المشروعات الغازية مامي، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس- سطيف، الجزائر، 2011/2010.
- 8- سهام معطي الله: النوعية المؤسسية والاستثمارات الاجنبية المباشرة، دراسة حالة الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2013/2012.
- 9- شغل عواد غازي الشمري: دور تكنولوجيا المعلومات في تحقيق الابداع في المشروعات الريادية، دراسة ميدانية على منتجات المواد الغذائية في دولة الكويت، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في إدارة الاعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الاوسط، 2013/2012.
- 10- شهرزاد برجى: إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ، رسالة مكملة انيل شهادة الماجستير تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد - تلمسان، الجزائر، 2012/2011.
- 11- عابد لزهري: إشكالية تحسين الدرة التنافسية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ، رسالة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة-2- الجزائر، 2013/2012.
- 12- عبد الحكيم عمران: إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة، ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر، 2007/2006.

- 13- عبد الله بلعدي: التمويل برأس مال المخاطر، دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد الاسلامي، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الاسلامية، جامعة الحاج لخضر - باتنة، الجزائر، 2008/2007.
- 14- علي مناد: دور حوكمة الشركات في الأداء المؤسسي، دراسة قياسية حالة S. P.A الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد- تلمسان، الجزائر، 2014/2013.
- 15- فريدة شلوف: المراة المقاتلة في الجزائر دراسة سيولوجية، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علم اجتماع تنمية وتسيير الموارد البشرية، كلية العلوم الاجتماعية والعلوم الانسانية، جامعة الإخوة منتوري - قسنطينة، الجزائر، 2009/2008.
- 16- فضيلة زاوي: تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، دراسة حالة مؤسسة سونلغاز، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة -بومرداس، الجزائر، 2009/2008.
- 17- ليلي أوشن: الشراكة الأجنبية والمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2011.
- 18- مالحة لوكاير: دور البنوك في تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري- تيزي وزو، الجزائر، 2012.
- 19- محمد صالح زويطة: أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2006.
- 20- محمد علي الجودي: نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، دراسة عينة من طلبة جامعة الحلفة، رسالة مكملة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2015/2014.
- 21- نادية دباح: دراسة واقع المقاولاتية في الجزائر وأفاقها(2000-2009)، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر-3، 2012/2011.

22- نورة بوكونة: تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر-3، 2011/2012.

IV. الملتقيات والمؤتمرات:

1- أحمد طرطار، سارة حلمي: حاضنات الاعمال التقنية كآلية لدعم الابتكار في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول المقاولاتية، التكوين وفرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 8/7/6 أبريل 2010.

2- تركي الشمري، رمضان جراح: نموذج مقترح من التجارب الدولية لأدوار الجهات في دعم ريادة الاعمال، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ريادة الأعمال 2014، 11/10/9 سبتمبر 2014، الرياض المملكة العربية السعودية.

3- توفيق خذري، حسين بن الطاهر: المقابلة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المسارات والمحددات، الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، الجزائر، 6/5 ماي 2013.

4- حسين فرج الشتيوي: دور الحاضنات التكنولوجية في تحقيق اقتصاد المعرفة من خلال تحويل الأفكار الابداعية إلى ثروة، الملتقى العربي حول تعزيز دور الحاضنات الصناعية والتكنولوجية في التنمية الصناعية، تونس، 12-14 أكتوبر 2015.

5- السعيد بربيش، بلغسة عبد اللطيف: إشكالية تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006

6- سليمان ناصر، عواطف محسن: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، 23-24 فيفري 2011.

7- سليمان ناصر، عواطف محسن: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل تنموي للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات المعوقات والحلول، الملتقى الدولي الأول حول تقييم استراتيجيات وسياسات الجزائر الاقتصادية لاستقطاب الاستثمارات البديلة للمحروقات في آفاق الألفية الثالثة بالجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 28-29 أكتوبر 2014.

- 8- سمر سليمان الطراونة، أكثم عبد المجيد الصرايرة: واقع الهدم الخلاق في المنظمات العربية الرؤية للقياس والتطوير الاستكشافي كمدخل عملياتي، المؤتمر العلمي الدولي حول عولمة الإدارة في عصر المعرفة، كلية إدارة الأعمال، جامعة الجنان طرابلس - لبنان، 15-17 ديسمبر 2012.
- 9- عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء: دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، 17/18 أبريل 2006.
- 10- عبد الفتاح بوخمخ: نظريات الفكر الإداري تطور وتباين أم تنوع وتكامل، المؤتمر العلمي الدولي حول عولمة الإدارة في عصر المعرفة، كلية إدارة الأعمال، جامعة الجنان طرابلس - لبنان، 15-17 ديسمبر 2012.
- 11- عبد اللاوي مفيد وآخرون: الإجراءات المتبعة لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقعها في الجزائر، الملتقى الوطني حول واقع آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، 5/6 ماي 2013.
- 12- عبد اللاوي مفيد: حاضنات الأعمال ودورها في تشغيل الشباب من خلال احتواء مخرجات الجامعة، الملتقى الدولي حول " الجامعة والتشغيل، الإستشراف، الرهانات والمحك"، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس - المدية، الجزائر، 4/5 ديسمبر 2013.
- 13- عبد الله غالم، سبع حنان: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني، الملتقى الوطني حول واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الوادي، الجزائر، 5/6 ماي 2013.
- 14- فوزي عبد الرزاق: إشكالية حاضنات الأعمال بين التطور والتفعيل: رؤية مستقبلية حالة حاضنات الأعمال في الاقتصاد الجزائري، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال 2014، الرياض - المملكة العربية السعودية، 9-11 سبتمبر 2014.
- 15- محمد بن عبد العزيز الدغيشم، حسين السيد حسين محمد: مدخل مقترح لتفعيل مساهمة منشآت الأعمال في دعم صناعة ريادة الأعمال، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال 2014، الرياض - المملكة العربية السعودية، 9-11 سبتمبر 2014.

- 16- محمد عبد الحليم عمر: التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 25-28 ماي 2003.
- 17- مراد زايد: الريادة والإبداع في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى العلمي الدولي حول المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة- الجزائر، 8/7/6 أفريل 2010.
- 18- منصوري الزين: آليات دعم ومساندة المشروعات الذاتية والمبادرات لتحقيق التنمية - حالة الجزائر - الملتقى العلمي الدولي حول المقاولاتية: التكوين وفرص الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر، 8/7/6 أفريل 2010.
- 19- منيرة سلامي: التوجه المقاولاتي للشباب في الجزائر - بين متطلبات الثقافة وضرورة المرافقة تجربة وكالة الوساطة والضبط العقاري وتجربة الحظيرة التكنولوجية بالجزائر، الملتقى الوطني حول استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، 18-19 أفريل 2012.
- 20- نصيرة قوريش: آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف- الجزائر، 18/17 أفريل 2006.

V. القوانين والمراسيم:

- 1- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية : الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 78/03، المؤرخ في 2003/02/25 والصادر في 2003/02/26، العدد 13، 2003.
- 2- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية: الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 79/03، المؤرخ في 2003/02/25 والصادر في 2003/02/26، العدد 13، 2003.
- 3- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية: الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 80/03، المؤرخ في 2003/02/25 والصادر في 2003/02/26، العدد 13، 2003.
- 4- الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية: الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 296/96، المؤرخ في 1996/09/08 والصادر في 1996/09/11، العدد 52، 1996.

VI. مواقع الإنترنت:

- 1- البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية: تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2016، الموقع الإلكتروني :

<http://www.doingbusiness.org>

النشريات:

- 1- نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم ولاية ميله، 2010.
- 2- نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم ولاية ميله، 2011.
- 3- نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم ولاية ميله، 2012.
- 4- نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم ولاية ميله، 2013.
- 5- نشرية المعلومات الإحصائية لمديرية الصناعة والمناجم ولاية ميله، 2014.

➤ المراجع باللغة الأجنبية:

- 1- Alvaro Cuero and others: **Entrepreneurship, Concepts, theory and perspective**, Springer, Verlag Berlin Heaselberg. 2007.
- 2- Geoffrey Janes, Daniel wad Hwani: **Entrepreneurship and Business History**, Renewing the research Agenda, 2006.
- 3- Hannah orwa Bula : **Evolution and theories of Entrepreneurship** , Acritical review on the Kenyan perspective, International journal of business and commerce . vol1, No 11- jul 2012.
- 4- Jean-Luc Guyot , Barbara van Rompaey : **Entrepreneurial et Creation D'entreprise Revue de la litterature et etat de la recherche**, Ministère de la région wallonne, secréta rial général division de la fonction publique, Mai, 2002.
- 5- Mirjam van praag : **Some classic viewson Entrepreneurship** , de Economist 147 , No 3, 1999.
- 6- Robert. F. Hébert, Albert N. link: **In search of the meaning of Entrepreneurship**, Small Business Economics, Kluwer Academic publishers, 1989.
- 7- Ronald Coase: **the nature of the firm**, Economica, New series, vol 4 N°16 November 1937
- 8- Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis: **De L'incertitude du marche au risque des affaires, la fonction de L'entrepreneur**, the uncertainty of the market and the risk of business the entrepreneurial function , research network on innovation , réseau de recherche sur L'innovation, 2011 .
- 9- Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère du Développement Industriel et de la promotion de l'Investissement, N°20, 2011
- 10- Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère du Développement Industriel et de la promotion de l'Investissement, N°22, 2012
- 11- Bulletin d'information statistique de la PME, Ministère du Développement Industriel et de la promotion de l'Investissement, N°23, 2013

الملاحق

الملحق رقم (01): استثمارة البحث

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميله

السنة: ثانية ماستر

معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

التخصص: مالية وبنوك

قسم علوم التسيير

استثمارة بحث بعنوان :

مشاكل تمويل المقاوله في الجزائر

دراسة حالة عينة من المقاولات الخاصة لولاية ميله

دراسة مكمله لنيل شهادة الماستر أكاديمي في علوم التسيير

إشراف الأستاذة

إعداد الطالبة:

خندق سميرة

دعاس أمال

أخي الكريم/ أختي الكريمة:

تحية إحترام و بعد....

نرجو منكم التعاون معنا لتحقيق غايات هذا البحث، و ذلك بالإجابة على الأسئلة التالية بوضع علامة (X) في المكان الذي يتفق مع رأيكم. ونحيطكم علما على أن الإجابات الواردة فيها تبقى محفوظة بكل سرية و لا تستعمل إلا في إطار البحث العلمي .

وأخيرا نشكركم على حسن تعاونكم

وتفاعلكم معنا

السنة الجامعية 2016/2015

أولاً : البيانات الشخصية :

1- نوع الجنس : ذكر ☐ أنثى ☐

2- المستوى التعليمي :

أقل من متوسط ☐ متوسط ☐

ثانوي ☐ تكوين مهني ☐

جامعي فأكثر ☐

3- الوضعية المهنية قبل دخول عالم المقاوله :

بطل ☐ أجير ☐ عامل حر ☐

ثانياً: بيانات المقاوله

4- تصنيف المؤسسة المقاوله حسب الملكية :

ملكية فردية ☐ ملكية جماعية ☐

5- تصنيف المؤسسة المقاوله, حسب الحجم :

مصغرة (1-9 عمال) ☐ صغيرة (10-49 عامل) ☐

متوسطة (50-250 عامل) ☐

6- تصنيف المقاوله حسب القطاع :

قطاع الصناعة و الحرف ☐ قطاع الفلاحة ☐

بناء و أشغال عمومية ☐ قطاع الخدمات ☐

قطاع النقل ☐ قطاع الطاقة ☐

7- تصنيف المقاوله حسب العمر :

من سنة إلى 5 سنوات ☐ من 5 إلى 10 سنوات ☐

10 سنوات فأكثر ☐

8- مكان إقامة المقاوله :

ريف ☐ حضر ☐

المحور الأول: دوافع انشاء المقاوله

الرقم	الفقرة	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
1	رغبة منك في تجسيد الأفكار المبتكرة قمت بخلق مؤسستك الخاصة					
2	قمت بإنشاء مقاولتك الخاصة رغبة منك في تحقيق إنجاز شخصي					
3	يرجع سبب إنشائك لمقاولتك الرغبة في توفير مورد مادي					
4	رغبتك في إنجاز الأعمال بطريقة مختلفة دفعتك إلى إنشاء مؤسستك الخاصة					
5	قمت بخلق مقاولتك الخاصة لقدرتك على تحمل المخاطر					
6	يرجع سبب خلق مقاولتك الخاصة لرغبتك في تجريب أشياء جديدة في الميدان					

المحور الثاني: مصادر التمويل

الرقم	الفقرة	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
7	تعتمد المقاوله على أموالها الذاتية في التمويل					
8	تعتمد المقاوله في التمويل على قروض من العائلة و الأصدقاء					
9	يتم إدخال شريك آخر لتمويل المقاوله					
10	تعتمد في تمويل مقاولتك على قروض من الموردين					
11	في حالة نقص التمويل تعتمد المقاوله على القروض البنكية في التمويل					
12	تعتمد المقاوله على الاستئجار لتمويل					

					احتياجاتها المالية
--	--	--	--	--	--------------------

المحور الثالث: دوافع عدم التوجه للتمويل الرسمي

عبر عن ما مدى موافقتك على الدور الذي تلعبه النقاط التالية في عدم توجه المقاولين للحصول على التمويل من المصادر الرسمية؟

الرقم	الفقرة	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
13	صغر مبلغ القرض					
14	قصر الفترة الممنوحة لتسديد القرض					
15	طول مدة تسليم القرض					
16	الفوائد على القروض مرتفعة					
17	الضمانات المطلوبة					
18	قروض ربوية					
19	البيروقراطية					
20	الشروط المفروضة من طرف البنك					

المحور الخامس: سبب عدم التوجه للمصارف الإسلامية

- في رأيك هل النقاط التالية هي السبب في عدم توجه المقاولين للحصول على التمويل من البنوك الإسلامية؟

الرقم	الفقرة	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
21	التشكيك في أنه لا يختلف عن البنوك التجارية الأخرى					
22	ارتفاع نسبة أرباح البنك الناتجة عن منحك القرض					
23	تعقيد المعاملات و الاجراءات					

المحور الرابع: أسباب فشل المقاولات

في اعتقادك هل يعود سبب فشل المشاريع المقاولاتية لمشاكل أخرى غير مالية يمكن أن تكون؟

الرقم	الفقرة	موافق بشدة	موافق	موافق بدرجة متوسطة	غير موافق	غير موافق بشدة
24	نقص المعلومات					
25	المنافسة الشديدة					
26	نقص الخبرة					
27	نقص المهارات الفنية					
28	مشكل العقار					
29	ضعف التكنولوجيا المستخدمة					
30	نقص العمالة المؤهلة					

الملحق رقم (02): قائمة بأسماء الأساتذة المحكمين لإستمارة البحث

الرقم	إسم الأستاذ	الجامعة
01	لبيض ليندة	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف -ميلة-
02	زموري كمال	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف -ميلة-
03	صديقي سعاد	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف -ميلة-
04	بوالريحان فاروق	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف -ميلة-
05	بن النون خير الدين	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف -ميلة-

الملحق رقم (03): ثبات فقرات الإستبيان ككل

RELIABILITY

/VARIABLES=T1 T2 T3 T7 T8 T9 T10 T11 T12 T13 T14 T15 T16 T17 T18
T19 T20 T21 T22 T23 T24 T25 T26 T27 T28 T29 T30 T4 T5 T6
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Observations Valide	40	100,0
Exclue ^a	0	,0
Total	40	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,736	30

الملحق رقم (04): خصائص عينة الدراسة

FREQUENCIES VARIABLES=Q1 Q2 Q3 Q4 Q5 Q6 Q7 Q8
 /STATISTICS=STDDEV MEAN
 /PIECHART PERCENT
 /ORDER=ANALYSIS.

الجنس

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide ذكر	26	65,0	65,0	65,0
أنثى	14	35,0	35,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

المستوى التعليمي

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide متوسط	3	7,5	7,5	7,5
ثانوي	8	20,0	20,0	27,5
تكوين مهني	14	35,0	35,0	62,5
جامعي	15	37,5	37,5	100,0
فأكثر				
Total	40	100,0	100,0	

الوضعية المهنية للمقاول قبل إنشاء مؤسسته الخاصة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide بطل	13	32,5	32,5	32,5
أجير	7	17,5	17,5	50,0
حر عامل	20	50,0	50,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

تصنيف المؤسسة المقاوله حسب الملكية

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide ملكية فردية	34	85,0	85,0	85,0
ملكية جماعية	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

تصنيف المؤسسة المقاوله حسب الحجم

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide (1 - 9 مصغرة مؤسسة عمال)	37	92,5	92,5	92,5
(10 - 49 صغيرة مؤسسة عامل)	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

تصنيف المؤسسة المقاوله حسب القطاع

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide الحرف و الصناعة قطاع	15	37,5	37,5	37,5
الفلاحة قطاع	7	17,5	17,5	55,0
الأشغال و البناء قطاع العمومية	9	22,5	22,5	77,5
الخدمات قطاع	9	22,5	22,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

تصنيف المؤسسة المقابلة حسب العمر

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide سنوات 5 إلى سنة من	32	80,0	80,0	80,0
10 إلى سنوات 5 من	5	12,5	12,5	92,5
سنوات	3	7,5	7,5	100,0
فأكثر سنوات 10				
Total	40	100,0	100,0	

مكان إقامة المقابلة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide ريف	17	42,5	42,5	42,5
حضر	23	57,5	57,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

الملحق رقم (05): حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية

المحور الأول

FREQUENCIES VARIABLES=T1 T2 T3 T4 T5 T6 x1
 /STATISTICS=STDDEV MEAN
 /PIECHART PERCENT
 /ORDER=ANALYSIS.

Statistiques

	1 العبارة	2 العبارة	3 العبارة	4 العبارة	5 العبارة	6 العبارة	x1
N Valide	40	40	40	40	40	40	40
Manquant	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne	2,43	4,48	4,15	3,15	3,05	2,80	3,3417
Ecart type	,549	,751	,864	1,099	,714	,758	,40112

1 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق بشدة	1	2,5	2,5	2,5
غير موافق	21	52,5	52,5	55,0
بدرجة متوسطة موافق	18	45,0	45,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

2 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
بدرجة متوسطة موافق	6	15,0	15,0	15,0
موافق	9	22,5	22,5	37,5
موافق بشدة	25	62,5	62,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

3 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
متوسطة موافق بدرجة موافق	12	30,0	30,0	30,0
موافق	10	25,0	25,0	55,0
موافق بشدة	18	45,0	45,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

4 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
غير موافق بشدة	3	7,5	7,5	7,5
غير موافق	8	20,0	20,0	27,5
بدرجة متوسطة موافق	13	32,5	32,5	60,0
موافق	12	30,0	30,0	90,0
موافق بشدة	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

5 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
غير موافق	9	22,5	22,5	22,5
بدرجة متوسطة موافق	20	50,0	50,0	72,5
موافق	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

6 العبارة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	16	40,0	40,0	40,0
	بدرجة متوسطة موافق	16	40,0	40,0	80,0
	موافق	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

المحور الثاني:

FREQUENCIES VARIABLES=T7 T8 T9 T10 T11 T12 X2
 /STATISTICS=STDDEV MEAN
 /PIECHART PERCENT
 /ORDER=ANALYSIS.

Statistiques

		7 العبارة	8 العبارة	9 العبارة	10 العبارة	11 العبارة	12 العبارة	X2
N	Valide	40	40	40	40	40	40	40
	Manquant	0	0	0	0	0	0	0
	Moyenne	4,93	4,20	1,98	3,58	2,58	2,68	3,3208
	Ecart type	,267	,791	1,025	1,083	1,035	1,207	,46744

7 العبارة

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	موافق	3	7,5	7,5	7,5
	بشدة موافق	37	92,5	92,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

8 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
بدرجة متوسطة موافق	9	22,5	22,5	22,5
موافق	14	35,0	35,0	57,5
موافق بشدة	17	42,5	42,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

9 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
غير موافق بشدة	16	40,0	40,0	40,0
غير موافق	14	35,0	35,0	75,0
بدرجة متوسطة موافق	5	12,5	12,5	87,5
موافق	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

10 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
غير موافق	10	25,0	25,0	25,0
بدرجة متوسطة موافق	5	12,5	12,5	37,5
موافق	17	42,5	42,5	80,0
موافق بشدة	8	20,0	20,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

11 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
غير موافق بشدة	5	12,5	12,5	12,5
غير موافق	18	45,0	45,0	57,5
بدرجة متوسطة موافق	6	15,0	15,0	72,5
موافق	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

FREQUENCIES VARIABLES=T13 T14 T15 T16 T17 T18 T19 T20 x3

/STATISTICS=STDDEV MEAN

/ORDER=ANALYSIS.

Statistiques

	العبارة 13	العبارة 14	العبارة 15	العبارة 16	العبارة 17	العبارة 18	العبارة 19	العبارة 20	x3
N Valide	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Manquant	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne	2,95	3,88	4,63	2,58	4,63	4,65	3,60	3,65	3,8188
Ecart type	1,280	,516	,540	1,107	,807	,736	,841	1,001	,44393

العبارة 13

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق بشدة	3	7,5	7,5	7,5
غير موافق	18	45,0	45,0	52,5
بدرجة متوسطة	3	7,5	7,5	60,0
موافق	10	25,0	25,0	85,0
موافق بشدة	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

العبارة 14

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide بدرجة متوسطة	8	20,0	20,0	20,0
موافق	29	72,5	72,5	92,5
موافق بشدة	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

العبارة 15

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide بدرجة متوسطة	1	2,5	2,5	2,5
موافق	13	32,5	32,5	35,0

موافق بشدة	26	65,0	65,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

16 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق بشدة	5	12,5	12,5	12,5
غير موافق	18	45,0	45,0	57,5
بدرجة متوسطة موافق	9	22,5	22,5	80,0
موافق	5	12,5	12,5	92,5
موافق بشدة	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

17 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	1	2,5	2,5	2,5
بدرجة متوسطة موافق	5	12,5	12,5	15,0
موافق	2	5,0	5,0	20,0
موافق بشدة	32	80,0	80,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

18 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	2	5,0	5,0	5,0
موافق	8	20,0	20,0	25,0
موافق بشدة	30	75,0	75,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

19 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	4	10,0	10,0	10,0
بدرجة متوسطة موافق	13	32,5	32,5	42,5
موافق	18	45,0	45,0	87,5

موافق بشدة	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

20 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	8	20,0	20,0	20,0
بدرجة متوسطة موافق	5	12,5	12,5	32,5
موافق	20	50,0	50,0	82,5
موافق بشدة	7	17,5	17,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

المحور الرابع:

FREQUENCIES VARIABLES=T21 T22 T23 X4
 /STATISTICS=STDDEV MEAN
 /PIECHART PERCENT
 /ORDER=ANALYSIS.

Statistiques

	21 العبارة	22 العبارة	23 العبارة	X4
N Valide	40	40	40	40
Manquant	0	0	0	0
Moyenne	3,50	4,35	4,18	4,0083
Ecart type	1,281	1,027	,844	,82513

21 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	14	35,0	35,0	35,0
بدرجة متوسطة موافق	5	12,5	12,5	47,5
موافق	8	20,0	20,0	67,5
موافق بشدة	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

العبارة 23

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	درجة متوسطة موافق	11	27,5	27,5	27,5
	موافق	11	27,5	27,5	55,0
	موافق بشدة	18	45,0	45,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

المحور الخامس:

FREQUENCIES VARIABLES=T24 T25 T26 T27 T28 T29 T30 X5
 /STATISTICS=STDDEV MEAN
 /PIECHART PERCENT
 /ORDER=ANALYSIS.

Statistiques

		العبارة 24	العبارة 25	العبارة 26	العبارة 27	العبارة 28	العبارة 29	العبارة 30	X5
N	Valide	40	40	40	40	40	40	40	40
	Manquant	0	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne		4,33	4,38	3,70	4,28	3,98	3,93	3,88	4,0643
Ecart type		,888	,540	1,091	,905	,862	,694	,992	,51554

العبارة 24

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	غير موافق	3	7,5	7,5	7,5
	درجة متوسطة موافق	2	5,0	5,0	12,5
	موافق	14	35,0	35,0	47,5
	موافق بشدة	21	52,5	52,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

العبارة 25

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	درجة متوسطة موافق	1	2,5	2,5	2,5
	موافق	23	57,5	57,5	60,0

موافق بشدة	16	40,0	40,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

26 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	10	25,0	25,0	25,0
بدرجة متوسطة	1	2,5	2,5	27,5
موافق	20	50,0	50,0	77,5
موافق بشدة	9	22,5	22,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

27 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق بشدة	1	2,5	2,5	2,5
بدرجة متوسطة	6	15,0	15,0	17,5
موافق	13	32,5	32,5	50,0
موافق بشدة	20	50,0	50,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

28 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	3	7,5	7,5	7,5
بدرجة متوسطة	6	15,0	15,0	22,5
موافق	20	50,0	50,0	72,5
موافق بشدة	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

29 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	1	2,5	2,5	2,5
بدرجة متوسطة	8	20,0	20,0	22,5
موافق				

موافق	24	60,0	60,0	82,5
موافق بشدة	7	17,5	17,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

30 العبارة

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide غير موافق	5	12,5	12,5	12,5
بدرجة متوسطة	7	17,5	17,5	30,0
موافق	16	40,0	40,0	70,0
موافق بشدة	12	30,0	30,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

الملحق رقم (06): معاملات الارتباط بيرسون

معامل ارتباط بيرسون للمحور الأول:

CORRELATIONS

/VARIABLES=T1 T2 T3 T4 T5 T6 x1

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE

Corrélations

	العبارة 1	العبارة 2	العبارة 3	العبارة 4	العبارة 5	العبارة 6	x1
العبارة 1	1	,120	-,030	,359*	,140	,148	,507**
Corrélacion de Pearson		,462	,856	,023	,387	,363	,001
Sig.(bilatérale)							
N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 2	,120	1	,164	,067	,241	,442**	,639**
Corrélacion de Pearson			,312	,682	,133	,004	,000
Sig.(bilatérale)							
N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 3	-,030	,164	1	,030	-,137	,008	,379*
Corrélacion de Pearson		,856	,312	,856	,399	,962	,016
Sig.(bilatérale)							
N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 4	,359*	,067	,030	1	-,140	,068	,550**
Corrélacion de Pearson		,682	,856		,387	,678	,000
Sig.(bilatérale)							
N	40	40	40	40	40	40	40

العبارة 5	Corrélation de Pearson	,140	,241	-,137	-,140	1	,256	,371*
	Sig.(bilatérale)	,387	,133	,399	,387		,111	,018
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 6	Corrélation de Pearson	,148	,442**	,008	,068	,256	1	,596**
	Sig.(bilatérale)	,363	,004	,962	,678	,111		,000
	N	40	40	40	40	40	40	40
x1	Corrélation de Pearson	,507**	,639**	,379*	,550**	,371*	,596**	1
	Sig.(bilatérale)	,001	,000	,016	,000	,018	,000	
	N	40	40	40	40	40	40	40

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

معامل ارتباط بيرسون للمحور الثاني:

CORRELATIONS

/VARIABLES=T7 T8 T9 T10 T11 T12 X2

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

		العبارة 7	العبارة 8	العبارة 9	العبارة 10	العبارة 11	العبارة 12	X2
العبارة 7	Corrélation de Pearson	1	,194	,274	-,113	-,211	,082	,164
	Sig.(bilatérale)		,229	,087	,487	,191	,616	,313
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 8	Corrélation de Pearson	,194	1	,101	-,018	,232	-,091	,377*
	Sig.(bilatérale)	,229		,534	,912	,150	,575	,017
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 9	Corrélation de Pearson	,274	,101	1	-,287	,014	-,027	,303
	Sig.(bilatérale)	,087	,534		,073	,932	,866	,058
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 10	Corrélation de Pearson	-,113	-,018	-,287	1	,292	,500**	,588**
	Sig.(bilatérale)	,487	,912	,073		,067	,001	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 11	Corrélation de Pearson	-,211	,232	,014	,292	1	,277	,651**

	Sig.(bilatérale) N	,191 40	,150 40	,932 40	,067 40	40	,084 40	,000 40
العبارة 12	Corrélation de Pearson Sig.(bilatérale) N	,082 40	-,091 40	-,027 40	,500** 40	,277 40	1 40	,697** 40
X2	Corrélation de Pearson Sig.(bilatérale) N	,164 40	,377* 40	,303 40	,588** 40	,651** 40	,697** 40	1 40

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

معامل ارتباط بيرسون للمحور الثالث:

CORRELATIONS

/VARIABLES=T13 T14 T15 T16 T17 T18 T19 T20 x3

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

		العبارة 13	العبارة 14	العبارة 15	العبارة 16	العبارة 17	العبارة 18	العبارة 19	العبارة 20	x3
العبارة 13	Corrélation de Pearson	1	,456**	,121	,184	,106	,090	,314*	,266	,694**
	Sig.(bilatérale)		,003	,459	,257	,517	,581	,048	,097	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 14	Corrélation de Pearson	,456**	1	,012	,668**	-,116	-	-,059	,062	,486**
	Sig.(bilatérale)	,003		,944	,000	,478	,051	,717	,704	,001
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 15	Corrélation de Pearson	,121	,012	1	,156	,316*	,371*	-,056	,083	,404**
	Sig.(bilatérale)	,459	,944		,338	,047	,018	,729	,611	,010
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 16	Corrélation de Pearson	,184	,668**	,156	1	-,068	,096	-,022	,117	,531**
	Sig.(bilatérale)	,257	,000	,338		,676	,555	,893	,473	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40

العبارة 17	Corrélation de Pearson	,106	-,116	,316*	-,068	1	,205	,000	,341*	,414**
	Sig.(bilatérale)	,517	,478	,047	,676		,204	1,000	,031	,008
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 18	Corrélation de Pearson	,090	-,051	,371*	,096	,205	1	,099	,247	,458**
	Sig.(bilatérale)	,581	,756	,018	,555	,204		,541	,124	,003
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 19	Corrélation de Pearson	,314*	-,059	-,056	-,022	,000	,099	1	,164	,393*
	Sig.(bilatérale)	,048	,717	,729	,893	1,000	,541		,311	,012
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 20	Corrélation de Pearson	,266	,062	,083	,117	,341*	,247	,164	1	,604**
	Sig. (bilatérale)	,097	,704	,611	,473	,031	,124	,311		,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40
x3	Corrélation de Pearson	,694**	,486**	,404**	,531**	,414**	,458**	,393*	,604**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,001	,010	,000	,008	,003	,012	,000	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

معامل ارتباط بيرسون للمحور الرابع:

CORRELATIONS

/VARIABLES=T21 T22 T23 X4

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Corrélations

	العبارة 21	العبارة 22	العبارة 23	X4
العبارة 21 Corrélation de Pearson	1	,468**	,368*	,837**

	Sig. (bilatérale)		,002	,020	,000
	N	40	40	40	40
العبارة 22	Corrélation de Pearson	,468**	1	,401*	,794**
	Sig. (bilatérale)	,002		,010	,000
	N	40	40	40	40
العبارة 23	Corrélation de Pearson	,368*	,401*	1	,697**
	Sig. (bilatérale)	,020	,010		,000
	N	40	40	40	40
X4	Corrélation de Pearson	,837**	,794**	,697**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,000	
	N	40	40	40	40

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

معامل ارتباط بيرسون للمحور الخامس

CORRELATIONS

```
/VARIABLES=T24 T25 T26 T27 T28 T29 T30 X5
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Corrélations

	العبارة 24	العبارة 25	العبارة 26	العبارة 24	العبارة 28	العبارة 29	العبارة 30	X5
العبارة 24	1	,167	-,029	,237	,279	,290	,193	,497**
		,303	,858	,141	,082	,069	,233	,001
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 25		1	,326*	-,059	,131	,214	,042	,359*
		,303	,040	,718	,421	,185	,797	,023
	N	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 26		-,029	1	,190	,510**	,308	,415**	,687**
		,858	,040	,241	,001	,053	,008	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40

العبارة 24	Corrélation de Pearson	,237	-,059	,190	1	,009	,238	,296	,487**
	Sig. (bilatérale)	,141	,718	,241		,956	,140	,063	,001
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 28	Corrélation de Pearson	,279	,131	,510**	,009	1	,426**	,506**	,704**
	Sig. (bilatérale)	,082	,421	,001	,956		,006	,001	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 29	Corrélation de Pearson	,290	,214	,308	,238	,426**	1	,396*	,659**
	Sig. (bilatérale)	,069	,185	,053	,140	,006		,011	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
العبارة 30	Corrélation de Pearson	,193	,042	,415**	,296	,506**	,396*	1	,725**
	Sig. (bilatérale)	,233	,797	,008	,063	,001	,011		,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40
X5	Corrélation de Pearson	,497**	,359*	,687**	,487**	,704**	,659**	,725**	1
	Sig. (bilatérale)	,001	,023	,000	,001	,000	,000	,000	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* . La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

الملحق رقم (07) : إختبار التوزيع الطبيعي

GET

FILE='C:\Users\PC\Documents\SPSS 22\TABLEAU SPSS 1.sav'.

DATASET NAME Jeu_de_données1 WINDOW=FRONT.

FREQUENCIES VARIABLES=TOTAL

/STATISTICS=SKEWNESS SESKEW

/ORDER=ANALYSIS.

[Jeu_de_données1] C:\Users\PC\Documents\SPSS 22\TABLEAU SPSS 1.sav

Statistiques

TOTAL

N	Valide	40
	Manquant	0
Asymétrie		-,475
Erreur standard d'asymétrie		,374