

جامعة سعد دحلب بالبليدة
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مذكرة ماجستير

التخصص : نقود ، مالية و بنوك

ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
لتحسين القدرة التنافسية- حالة الجزائر-

من طرف

قشام إسماعيل

أمام اللجنة المشكلة من :

رئيسا
مشرفا ومقررا
عضوا مناقشا
عضوا مناقشا

أستاذ محاضر، جامعة البليدة
أستاذ محاضر، جامعة الاغواط
أستاذ محاضر، جامعة الجزائر
أستاذ مكلف بالدروس، جامعة البليدة

درحمون هلال
عبيرات مقدم
خالفي علي
بن زعرور شكري

البليدة، جانفي 2008

ملخص

إن موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعتبر من المواضيع الحساسة و الهامة في اقتصاديات الدول لما لها من قدرة على توسيع الإنتاج و تحقيق السياسة التنموية.

غير أن هاته المؤسسات بالجزائر يواجه محيطها عدّة مشاكل في ظل التنافسية الشديدة ولا سيما المحيط المالي، حيث أن تحسن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة جعلها أداة للحيلولة دون تحوّل السوق الجزائرية إلى سوق تجارية و إعدادها لتحدي كبير ينتظر الاقتصاد الوطني وهو التحضير لمرحلة ما بعد البترول خاصة بعد دخول الاتفاق مع الاتحاد الأوربي حيز التنفيذ في الأول من الشهر التاسع لسنة 2005 و قرب موعد الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.

ولمعالجة المشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومحيطه المالي تمّ إعداد برامج وطنية لتأهيلها وخاصة برنامج "ميذا" بالإضافة للتعاون الدولي و إبرام مجموعة اتفاقيات مع الهيئات الدولية، أما من جانب المحيط المالي فقد تمّ إنشاء مجموعة صناديق داعمة منها الصندوق الوطني للتنافسية، صندوق ضمان القروض، صندوق رأسمال المخاطر و المؤسسات المالية المتخصصة بالقرض الايجاري.

و رغم المجهودات المبذولة يبقى القطاع دون المستوى مقارنة بدول الجوار وذلك لغياب الوعي لدى بعض الهيئات التي لها علاقة بهذا القطاع، كما أن الجهاز المصرفي الذي هو الوحيد بمثابة الممولّ الرئيسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة غير أنه يعيش على وقع الفضائح التي تحول دون مسيرته للتحويلات الاقتصادية العالمية.

RESUME

Les P.M.E jouent un rôle important et sensible dans les économies des pays grâce à leur capacité de production pour concrétiser une politique de développement des économies.

Dans votre pays qui est l'Algérie. Les P.M.E rencontrent beaucoup de difficultés notamment en compétitivité et surtout en finance . l'amélioration de capacité de compétitivité a fait de ces P.M.E un obstacle dans le changement du marché algérien en marché commercial et dans leur préparation convenable au grand déficit qui attend l'économie national après l'application de la convension avec l'union européen à partir du 1/09/2005 et l'approche du rendez-vous d'entrée au O.M.C.

Pour remédier aux problèmes des P.M.E des programmes nationaux ont été conçus et sur tout le programme M.E.D.A, avec la collaboration international et la programmation d'autres convensions avec ces pays pour permettre a ces entreprises de se rattraper.

Financièrement parlant plusieurs fonds de développement ont été créés comme le fond national compétitif , le fond de garantie de crédit (FGAR) , le fond de capital risque et la société financière spécialisées en leasing.

Malgré les efforts déployés , ce secteur reste au-dessous de la moyenne par rapport à nos pays voisins et ceci à cause de l'absence de l'esprit chez certaines entreprises qui ont une relation étroite avec ce secteur d'une part, d'autre part le système bancaire qui est le seul régisseur de ces PME et qui vit dans une situation alarmante qui l'a empêché de suivre le changement économique mondial .

شكر

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد أشرف المرسلين وسيد الخلق
أجمعين وعلى صحابته الأكرمين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين

الشكر لله عز وجل على جميع نعمه وتيسيره لي كل السبل لإنجاز هذا البحث المتواضع الذي
أرجو من الله أن يكون فيه إفادة لغيرنا ويجعله في ميزان حسناتنا، وأن نكون أحد اثنين ممن قال فيهم
الرسول الكريم " من اجتهد فأصاب فله أجران ومن اجتهد ولم يصب فله أجر واحد " .

كما أوجه شكري الجزيل للأستاذ المشرف، الدكتور مقدم عبارات على كل ما أبداه من نصح
و إرشاد، كان لهما عظيم الأثر في إنجاز هذا البحث

كما أتقدم بجزيل الشكر للدكتور سنوسي خنيش و الذي قدم لنا يد العون كذلك من خلال
نصائحه وإرشاداته القيمة

وأشكر كل من كان له الفضل في إنجاز هذا البحث من بعيد أو قريب

قائمة الجداول

| الرقم | الصفحة |
|-------|---|
| 01 | التمييز بين مختلف المؤسسات في اليابان |
| 02 | معايير التمييز بين المؤسسات الصغيرة في الجزائر |
| 03 | تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية |
| 04 | المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خارج القطاع الصناعي (التجارة و الخدمات). |
| 05 | المعايير الكمية التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الأخرى |
| 27 | بالاعتماد على عدد العمال ورأس المال |
| 06 | تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لدرجة التخصص وتقسيم العمل |
| 37 | دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الوطنية |
| 08 | مساهمة القطاع العام و الخاص في القيمة المضافة بالجزائر 2002- 2004 |
| 09 | مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل |
| 10 | توزيع المؤسسات الاقتصادية في المجموعات الكبيرة للدول الرأسمالية حسب الحجم |
| 11 | توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد |
| 12 | تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر |
| 13 | عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية بالجزائر |
| 14 | حجم القروض المقدمة من طرف البنوك العمومية نحو المؤسسات الصغيرة المتوسطة |
| 15 | حوصلة الضمانات لسنة 2005 |
| 125 | |

قائمة الأشكال

| الصفحة | الرقم |
|--------|-------|
| 46 | 01 |
| 54 | 02 |
| 66 | 03 |
| 68 | 04 |
| 73 | 05 |
| 75 | 06 |
| 77 | 07 |
| 99 | 08 |
| 118 | 09 |

الفهرس

ملخص

شكر

فهرس الجداول والأشكال

الفهرس

| | |
|----|---|
| 10 |مقدمة |
| 16 |1. عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 17 |1.1. مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 17 |1.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول المتقدمة |
| 19 |2.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض الهيئات الدولية |
| 21 |3.1.1. تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول النامية |
| 22 |4.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر |
| 23 |2.2. معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وخصائصها |
| 23 |1.2.1. المعايير الكمية في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 28 |2.2.1. المعايير النوعية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 29 |3.2.1. خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 30 |3.3. أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأهميتها |
| 31 |1.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق توجهها |
| 32 |2.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل |
| 35 |3.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات |
| 35 |4.3.1. أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 40 |4.4. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر |
| 40 |1.4.1. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة 1962-1979 |
| 41 |2.4.1. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة 1980-1993 |
| 43 |3.4.1. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة 1994-2005 |

| | | |
|-----|-------|--|
| 49 | | 2. محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و السياسية التمويلية. |
| 50 | | 1.2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. |
| 50 | | 1.1.2. مفهوم التمويل |
| 54 | | 2.1.2. التمويل قصير الأجل |
| 60 | | 3.1.2. التمويل طويل الأجل |
| 62 | | 4.1.2. التمويل متوسط الأجل |
| 63 | | 2.2. الائتمان الايجاري. |
| 64 | | 1.2.2. تعريف الائتمان الإيجاري. |
| 64 | | 2.2.2. خصائص الائتمان الإيجاري. |
| 65 | | 3.2.2. أشكال الائتمان الإيجاري. |
| 69 | | 4.2.2. القرض الإيجاري في الجزائر. |
| 73 | | 3.2. التمويل بالصيغ الإسلامية. |
| 74 | | 1.3.2. المرابحات الإسلامية. |
| 76 | | 2.3.2. المشاركة. |
| 78 | | 3.3.2. المضاربة. |
| 78 | | 4.3.2. المتاجرات الإسلامية. |
| 81 | | 5.3.2. التمويل بصيغة الاستصناع. |
| 82 | | 4.2. محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و إشكالية التمويل في الجزائر. |
| 82 | | 1.4.2. مفهوم المحيط المالي و مكوناته. |
| 84 | | 2.4.2. الهيئة الوصية على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. |
| 85 | | 3.4.2. الوكالات الوطنية. |
| 87 | | 4.4.2. واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. |
| 93 | | 3. التنافسية، البرامج و الآليات لتحسينها. |
| 94 | | 1.3. مفهوم التنافسية و أنواعها. |
| 94 | | 1.1.3. مفهوم القدرة التنافسية. |
| 97 | | 2.1.3. أنواع التنافسية. |
| 99 | | 3.1.3. هيكل المنافسة (قوى المنافسة). |
| 103 | | 4.1.3. الإطار النظري لدور الحكومات في دعم التنافسية. |
| 104 | | 2.3. مؤشرات قياس التنافسية. |
| 104 | | 1.2.3. مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة. |

| | |
|-----|--|
| 106 | مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط.....2.2.3 |
| 109 | مؤشرات قياس تنافسية الدول.....3.2.3 |
| 112 | التمويل و التنافسية.....4.2.3 |
| 113 | برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....3.3 |
| 113 | مفهوم التأهيل و أهدافه.....1.3.3 |
| 115 | البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....2.3.3 |
| 118 | برنامج ميديا (MEDA) لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....3.3.3 |
| 119 | الهيئات الدولية الداعمة الأخرى.....4.3.3 |
| 121 | آليات ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....4.3 |
| 122 | صندوق ترقية التنافسية الصناعية.....1.4.3 |
| 122 | صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....2.4.3 |
| 127 | صندوق رأسمال المخاطر.....3.4.3 |
| 127 | المؤسسات المالية المتخصصة بالقرض الإيجاري.....4.4.3 |
| 132 | خاتمة..... |
| 137 | قائمة المراجع..... |

مقدمة

التحولات الاقتصادية العالمية الجديدة مصطلح يتكلم عنه الجميع ويعرفون طبيعة و ميكانيزمات تلك التحولات التي أدت إلى ظهور العولمة وخاصة في الألفية الثالثة التي نسايرها الآن سواء بالإيجاب أو بالسلب فالعولمة الاقتصادية أحدثت تغيرات على مستوى الملامح الاقتصادية الدولية كالخصوصية ، تطبيق سياسة الدولة الحارسة والتي لا تتدخل في الشؤون الاقتصادية إلا في مجال الأمن، التعليم والصحة فقط ، تحرير التجارة الخارجية وظهور تكتلات اقتصادية على الصعيد الدولي أو المحلي كالاتحاد الأوروبي ونظرته الحادة للدخول في الشراكة مع بعض الدول وتحت ضغط شروطه ، والمنظمة العالمية للتجارة والتي تسعى أغلبية الدول للانضمام إليها .

الجزائر جزء من المحيط العالمي فقد خاضت مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية التي سمحت بإعادة الاعتبار للمؤسسات الخاصة والاعتراف بالدور الهام الذي يمكن أن يؤدي للتنمية الشاملة حيث أنشئت في سنة 1994 وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يبرز الرغبة الأكيدة لانتهاج أسلوب اقتصادي جديد، قديم من خلال ترقية المحيط الملائم لهاته المؤسسات .

فالشراكة مع الاتحاد الأوروبي والتي بدأت في الفاتح من شهر سبتمبر 2005 والسعي وراء الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة سيؤدي حتما إلى انفتاح أكبر لحدودنا الاقتصادية مما يفرض علينا تأهيل أدواتنا الإنتاجية لتحضير مؤسساتنا لمواجهة المنافسة و حجز مواقع في الأسواق العالمية و تشجيع الاستثمار وتوسيع رقعته في بلادنا. فالاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر نظرة ذات آفاق مستقبلية للجزائر من خلال عملية التحضير لمرحلة ما بعد البترول.

غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من عدة مشاكل تعيق نشاطها كضعف تنافسيتها سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية وصعوبة الحصول على القروض المصرفية إضافة إلى ضعف العملية التسويقية بسبب نقص المعلومات.

لقد عملت الجزائر على حل مشكلة المحيط المالي التي تعرفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال بعض الآليات والبرامج وهذا لدعمها وترقيتها .

وعليه يتم طرح الإشكالية التالية :

ما هي آليات ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ و إلى أي مدى تعتبر ترقية المحيط المالي حافزا على تحسين القدرة التنافسية ؟

وللإجابة على هذه الإشكالية وإثراء لهذا الموضوع يمكن استنتاج إشكاليات فرعية موزعة حسب فصول الدراسة كما يلي :

- ما هي المعايير المتخذة لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟ وما هو تطورهما التاريخي في الجزائر ؟
- ما المقصود بالمحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟ و ماهي المشاكل التمويلية التي تعاني منها ؟
- ما مفهوم القدرة التنافسية ؟ ما هي أهم مؤشرات قياسها ؟ وماهي الإجراءات المتخذة على مستوى المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين قدرتها التنافسية ؟.

الفرضيات

وعلى ضوء الأسئلة المطروحة قمنا بصياغة الفرضيات التالية :

- معيار الجمع بين عدد العمال ورأس المال هو الأكثر استخداما و يساعد على تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويلها على الجهاز المصرفي غير أن الضمانات والتكاليف تعد بمثابة حاجز أمام لجوئها إليه
- تعتبر الإجراءات المتخذة لترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة آليات لتحسين قدرتها التنافسية .

أهمية البحث

يستمد هذا البحث أهميته من المكانة التي يحتلها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول .وما يواجهه من تحديات وانعكاسات جراء التغيرات الاقتصادية العالمية .وتتزايد أهمية هذا الموضوع من منطلق أن الجزائر دخلت في شراكة مع الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى

سعيها للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وهذا كله ما يطرح من تحديات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية محيطها المالي بهدف تحسين القدرة التنافسية أمام التنافسية المحلية والدولية.

أهداف البحث

- تهدف هذه الدراسة بعد الإجابة على الإشكالية المطروحة سابقا ومختلف التساؤلات المذكورة آنفا إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر منها ما يلي:
- محاولة تسليط الضوء على مختلف تعاريف الدول والهيئات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - محاولة إبراز أهم المعايير المتخذة في تحديد مفهومها و إبراز التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مرورا بمفهومها من وجهة نظر المشرع الجزائري.
 - إبراز المصادر التمويلية المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتسليط الضوء على مصادر التمويل في الفكر الحديث.
 - محاولة إبراز المحيط المالي والمؤسسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتسليط الضوء على المشكلة التمويلية.
 - إبراز مفهوم القدرة التنافسية ومؤشرات قياسها إضافة إلى تسليط الضوء على الإجراءات التي اتخذت من طرف الجزائر لترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تحسين قدرتها التنافسية.

أسباب اختيار الموضوع

- هناك عدة أسباب دفعتنا لاختيار الموضوع نذكر منها ما يلي :
- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة النواة الحقيقية للتنمية الاقتصادية.
 - جل الاقتصاديات تعتمد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهناك بعض الدول من خلال هذا القطاع وصلت إلى التنمية الاقتصادية.
 - الذهب الأسود، سيزول في يوم ما، فبديله قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - إثراء المكتبة الجزائرية بهذا النوع من المواضيع.

حدود الدراسة

من أجل حصر إشكالية الموضوع وبلوغ الأهداف المرجوة، حددنا أبعاد دراستنا، حيث سوف نقتصر على موضوع المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فقد ركزنا على الجانب التمويلي لهاته المؤسسات مع إسقاط الدراسة على الحالة الجزائرية، حيث أن الحالة الجزائرية

استحوذت على كامل فصول البحث، مما أدى بتحديد الفترة الزمنية فكانت الفترة التاريخية لتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر حددت من سنة 1962 إلى عام 2005، والتطرق لبعض السنوات البارزة و الصناعة لبعض الأحداث، والضرورة بسبب ما حصلنا عليه من المعلومات.

أما من جانب حدود المصطلحات فان المشاركة استعملوا عدة مصطلحات الخاصة بالمؤسسة كالمنشأة، المشروع... الخ ، إلا أننا قمنا بتوحيد المصطلحات في كامل دراستنا إلى مصطلح المؤسسة.

الدراسات السابقة

من خلال زيارتنا لبعض الجامعات، وفي حدود علمنا، إن البحوث فيما يخص ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة منعدمة إلا بعض الإشارات التي قد تكون عالجت الجانب التمويلي حيث وجدنا :

- التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمساهمة القرض الشعبي الجزائري CPA - وكالة بسكرة - للباحثة ليلي لولاشي، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، فرع علوم اقتصادية، تخصص نقود وتمويل، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة - 2004/ 2005، حيث أشارت في المبحث الثالث من الفصل الثالث إلى هيئات وبرامج دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث ركزت على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، كما ركزت بشكل عام على كل الجوانب التي تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كالمعانة مع المحيط، الصعوبات المتعلقة بالعقار الصناعي، صعوبات التمويل ومشكلة النظام المالي. إلا أنها لم تقدم تعريفا للمحيط المالي والتنافسية ولم تقدم هيكل برنامج التأهيل المنتظر من وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة.

- تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "الأهداف والآليات"، للباحث مهل عبد المالك، رسالة الماجستير (غير منشورة)، فرع علوم اقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004/2005، حيث تطرق في الفصل الثالث لسياسة التأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا انه اخذ عملية التأهيل لكل الجوانب على مستوى المؤسسة، وعلى مستوى الخارجي دون التطرق لبعض الاتفاقيات الدولية خاصة التأهيل، كما لم يتطرق إلى آليات ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- مجموعة ملتقيات وطنية ودولية أحدثها الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الاجتماعية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر 17 - 18 افريل 2006، حيث كانت الإشكالية المطروحة "ما هو واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية؟ وكيف يجب تأهيلها للانخراط في الاقتصاد العالمي و مواجهة المنافسة؟" حيث خلص الملتقى إلى طرح مجموعة من النتائج و التوصيات.

منهج الدراسة

لأجل الإجابة على الإشكالية المطروحة في هذا الموضوع واختبار الفرضيات المذكورة تم اختيار المنهج الوصفي التحليلي، إذ يتعلق المنهج الوصفي بمختلف المفاهيم والتعاريف المقدمة في الدراسة أما المنهج التحليلي فنحاول من خلاله فهم وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتطورات التي مرت بها و تدعيم موضوع الدراسة بمعطيات أخصائية .

أدوات البحث

- تتمثل أدوات الدراسة المستعملة في هذا البحث في:
- جمع عدة مراجع تتمثل في الكتب، الجرائد، المراجع الإلكترونية و رسائل الماجستير بالإضافة إلى الدورات و الملتقيات الوطنية و الدولية التي ناقشت موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.
- الإحصائيات المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل في الجزائر بالإضافة إلى بعض النسب الإحصائية في بعض الدول.
- القوانين والأوامر والتعليمات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

صعوبة الدراسة

- تتمثل صعوبة الدراسة في ما يلي:
- عدم توفر بعض الملتقيات الوطنية و الدولية بالمكتبات في شكل أقرص مضغوطة أو في شكل كتب أو في المكتبات الإلكترونية.
- صعوبة مهمة البحث عن المراجع من طرف أعوان المكتبات التي تم الاتصال بها.
- عدم توفر كتب جزائرية خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

هيكل البحث

لقد حددت الدراسة في ثلاثة فصول تتمثل في:

الفصل الأول:

يتضمن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول، وتقديم المعايير التي تحدد مفهومها وخصائصها، كما تم عرض أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها بالإضافة إلى مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من سنة 1962- 2005.

الفصل الثاني :

يناقش هذا الفصل مختلف مصادر التمويل القصيرة، المتوسطة والطويلة الأجل التي تحتاجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما تعرضنا إلى المصادر التمويلية الحديثة والتي تتمثل في الانتماء الايجاري مع التطرق للأمر 09/96 الخاص بالقرض الايجاري بالجزائر، بالإضافة إلى التمويل بالصيغ الإسلامية، كما تطرقنا للمحيط المؤسسي والمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنشاء وزارة خاصة بالقطاع والوكالات الوطنية لاختتم الفصل بالحديث على أهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها.

الفصل الثالث :

يتضمن هذا الفصل مفهوم القدرة التنافسية وأهدافها والتعرض لهياكل PORTER للتنافسية كما قدمنا مؤشرات قياس القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة، قطاع النشاط والدول وعلى ضوء دراسة الفصلين السابقين قدمنا البرامج والآليات التي اعتمدها الجزائر لتنمية القدرة التنافسية.

الخاتمة :

تتضمن ملخص عام حول الموضوع بالإضافة إلى أهم النتائج المتوصل إليها مع تقديم بعض الاقتراحات والتوصيات .

الفصل 01

عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر دراسة موضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من الدراسات الحديثة حيث تعد هذه المؤسسات المدخل الأساسي لنمو الدول و تحقيق أهدافها ، ومن ثم تحقيق التنمية المتوازنة التي أصبحت ضرورة للمجتمعات .

إن تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة له أهمية كبيرة ، تبدو هذه الأهمية بوضوح في الدول النامية حيث تقتضي مصلحة هذه الدول التعرف على مجموعة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بها، والإلمام بجميع أنشطتها المتعددة للوقوف على مشاكلها المختلفة .

كما أن التعريف يترتب عليه حقوق ومسؤوليات تنظيمية و قانونية ، ويسهل رسم السياسات التنموية لهذا القطاع على المستوى الوطني ، ووضع البرامج الكفيلة بدعمها و تطويرها .

فتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يختلف من دولة إلى أخرى سواء أكانت متقدمة أم نامية، كما انه يختلف داخل كل مجموعة من هذه الدول وذلك بسبب اختلاف الموقع أو الظروف الاقتصادية داخل كل دولة واختلاف مرحلة التنمية التي تمر بها ،فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في أمريكا قد تكون كبيرة في دولة أخرى لا تزال في المراحل الأولى للنمو و التقدم .

إلا أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتمتع بمجموعة من الخصائص التي تجعل منها وسيلة هامة للمساهمة في تنمية اقتصاديات معظم هذه الدول ، وتكسبها هذه الخصائص أهمية خاصة ، وتجعلها تلعب دورا هاما في اقتصاديات العديد من الدول المتقدمة و النامية من خلال قدرتها على توليد الإنتاج و الدخل وزيادة فرص العمل..... الخ .

وفي ضوء ما سبق نتعرض في هذا الفصل من الدراسة إلى استعراض عموميات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق الخطة التالية :

- 1.1. مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 2.1. معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وخصائصها
- 3.1. أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وأهميتها
- 4.1. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

1.1. مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أثار تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جدلا كبيرا في الفكر الاقتصادي و بين المهتمين بأمر هذه المؤسسات و عليه فإن هذا المبحث سيتناول مختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف الاقتصاديات لنخلص في الأخير إلى تعريف الجزائر لهذه المؤسسات وفق التقسيم التالي :

- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول المتقدمة
- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لدى بعض الهيئات الدولية
- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول النامية
- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

1.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول المتقدمة

لم يحسم إلى حد الآن في وضع تعريف متفق عليه عالميا يحدد بدقة ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وإن اختلفت المعايير بين الدول، فإنه كذلك قد تختلف داخل الدولة الواحدة، فهناك دراسة أعطت أكثر من خمسين تعريفا في خمس و سبعين دولة ويزداد تعريفها غموضا بعد ظهور ما يعرف بالمؤسسات المصغرة التي أصبحت تنتشر بشكل عام في كافة دول العالم [1] (ص34).

نشير إلى انه تقريبا كل دولة من دول العالم تنفرد بتعريف خاص بها، بغض النظر عن التوصيات التي تقدمها بعض المؤسسات و المنظمات الدولية، فبعض الدول تقدم تعاريف مرتبطة بدرجة نموها الاقتصادي، و دول أخرى تقدم تعاريف قانونية كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و البعض الآخر يقدم تعاريف إدارية كما هو الحال في هولندا و عليه سنتطرق إلى جملة من هذه التعاريف .

1.1.1.1. تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن قانون 1953 الصادر بالولايات المتحدة الأمريكية كان مضمونه " أن المؤسسات الصغيرة هي التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه" وقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة بطريقة أكثر تفصيلاً بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين ولذلك فقد حدد القانون حدوداً علياً للمؤسسة الصغيرة كما يلي:

- المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة ... من 1-5 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- مؤسسات التجارة بالجملة ... من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية... عدد العمال 250 عامل أو أقل [2] (ص41).

2.1.1.1. تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

كما هو معلوم فإن اليابان قد بنت نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث أن المؤسسات الكبيرة ما هي إلا تجمع لإنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتكامل أفقياً ورأسياً وأمامياً وخلفياً مكونة فيما بينها تلك المؤسسات العملاقة ، وكان لاعتماد اليابان على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل حوالي 99.7 % من عدد المؤسسات وتشغل حوالي 70 % من اليد العاملة ، كقاعدة عريضة للتنمية الاقتصادية أن انخفضت نسبة البطالة وزاد الإنتاج وتحققت مشاركة ومساهمة الأفراد والأقاليم المختلفة في الناتج المحلي الإجمالي وبمعدلات وتراكم لرأس المال يتناسب مع التنمية التي تشهدها اليابان .

وكانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد لهذه المؤسسات ، فقد نص القانون المسمي القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Small and Medium Enterprise Basic Law) والذي يعتبر بمثابة دستور للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث يشدد هذا القانون على ضرورة القضاء على كافة العقبات التي تواجه هذا القطاع ومحاولة تذليلها [3] (ص09).

وعرف القانون والذي عدل في الثالث من ديسمبر من عام 1999 م المؤسسات الصغيرة على الشكل التالي :

الجدول رقم (01): التمييز بين مختلف المؤسسات في اليابان [3] (ص10)

| القطاع | عدد العاملين | رأس المال (مليون ين) |
|--------------------------|-----------------|----------------------|
| الصناعة والقطاعات الأخرى | 300 عامل أو أقل | 300 أو أقل |
| مبيعات الجملة | 100 عامل أو أقل | 100 أو أقل |
| مبيعات التجزئة | 50 عامل أو أقل | 50 أو أقل |
| الخدمات | 100 عامل أو أقل | 50 أو أقل |

3.1.1.1. تعريف هولندا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

- الصناعة والبناء والتجهيز.
- التجارة بالجملة، التجارة بالتجزئة والنشاط الحرفي من فندقية، المطاعم.
- النقل، التخزين، الاتصال والتأمين [4] (ص07).

2.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الهيئات الدولية

لقد قدمت بعض الهيئات الدولية عدة تعاريف نذكر منها ما يلي :

1.2.1.1 تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

سبق وأن أشرنا إلى أن هناك اختلافا كبيرا في المعايير المستخدمة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأوروبية، الشيء الذي دفع دول الاتحاد الأوروبي سنة 1992 إلى تكوين مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولقد أعلنت هذه اللجنة عن عدم قدرتها على تقديم تعريف محدد وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشى والسياسة الاقتصادية لكل الدول الأوروبية، وعلى عدم وجود أي تعريف علمي لها، ولكنه من جهة أخرى يرى أنه يمكن تحديد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

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

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

وفي عام 1996 أعاد المجمع الأوروبي النظر في هذا التعريف أو التحديد وقدم تعريفاً آخر والذي عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتلك المؤسسات التي :

- تشغل أقل من 200 عاملا.
- أو تلك التي رقم أعمالها أقل من 250 مليون فرنك فرنسي (40مليون أورو).
- أو تلك التي تراعي مبدأ الاستقلالية وتضم كل المؤسسات التي لا تتجاوز نسبة التحكم في رأس مالها 25% .

وعليه يتضح أن التعريف الجديد يضم ثلاثة معايير و حسب وجهة نظر الأوروبيين فإن عدد العمال غير كاف لتحديد نوع المؤسسة.

ومع ذلك يرون أيضاً أنه من الضروري تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسة الصغيرة هي تلك التي تشغل أقل من 50 عاملا، مع بقاء معيار الاستقلالية قائماً، رقم الأعمال لا يتجاوز 07 مليون أورو، أما المؤسسات الصغيرة جداً فهي التي لا يتجاوز عدد عمالها 10 عمال.

إلا أنه وبسبب اختلاف القدرات الاقتصادية لكل بلد، فإن المعيار الذي يمكن أن يتحكم أكثر في التعريف هو المعيار الأول القائم على عدد العمال [5] (ص01) .

2.2.1.1. تعريف الوكالة الأمريكية للتنمية الخارجية (USAID) للمؤسسات الصغيرة

و المتوسطة

وقد اعتبرت المؤسسة الصغير جداً هو الذي يعمل فيه أقل من (10) عمال إلى جانب مجموعة من الخصائص (الإيرادات، رأس المال، المبيعات) [6] (ص20)

3.2.1.1. تعريف منظمة العمل الدولية International labor organization

للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تعرف المؤسسات الصغيرة بأنها تضم وحدات صغيرة الحجم تنتج وتوزع سلعا وخدمات وتتألف غالبا من منتجين مستقلين، وفي بعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة والبعض قد يستأجر عمال وحرفيين ومعظمها يعمل برأسمال ثابت صغير... [7] (ص17)

3.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول النامية

كما قدمت الدول النامية عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، نذكر منها ما يلي :

1.3.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الهند

لقد أعطت الهند للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة اهتماما بالغاً بأنها التي توظف اقل من 50 عاملا أو استخدمت الآلة ، أو اقل من 100 عاملا لو لم تستخدم الآلة ، ولم تتجاوز أصولها الرأسمالية 500.000 روبية و قد تم استبعاد معيار عدد العاملين واقتصر التعريف على قيمة الأصول الرأسمالية الثابتة و ذلك بهدف خلق فرص عمل لعدد اكثر من العاملين دون أن يترتب على ذلك زيادة مماثلة في رأسمال المستثمر . [8] (ص54) وفي سنة 1978 حدد راس المال بـ 750.000.00 روبية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، كما اعتبرت المؤسسات الباطنية التي يقل راس مالها 1 مليون روبية بمثابة مؤسسة صغيرة و متوسطة [9] (ص36).

2.3.1.1. تعريف بلدان جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

في دراسة حديثة حول هذا القطاع قام اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا بتقديم التعريف المفصل التالي والذي يعتمد على مؤشر العمالة كمعيار أساسي للتفرقة: [10] (ص09)

- من 01 إلى 09 عمال مؤسسات عائلية وحرفية.
- من 10 إلى 49 عامل مؤسسات صغيرة.
- من 50 إلى 99 عامل مؤسسات متوسطة.
- أكثر من 100 عامل مؤسسات كبيرة.

3.3.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الأردن

لا يوجد في الأردن تعريف قانوني أو رسمي محدد لمفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واقتصر على محاولات بعض الباحثين والدارسين، فعلى سبيل المثال عرف د. ربيع الدجاني

المؤسسات الصغيرة جداً بتلك التي توظف أقل من (5) عمال، أما المؤسسات الصغيرة فتوظف ما بين (20-50) عاملاً. [6] (ص21).

كما عرف د . تيسير أبو جابر وأكرم كرمول، المؤسسات الصغيرة جداً بتلك الصناعات التي توظف ما بين (5-15) عاملاً والمتوسطة ما بين (16-25) عاملاً، أما دائرة الإحصاءات العامة في الأردن فقد اعتمدت التصنيف التالي لهذه المؤسسات بعد عام 2000 لأغراض المنتجات الاقتصادية في الأردن

| | |
|------------------|------------------|
| مؤسسة صغيرة جداً | - (1-4) عمال |
| مؤسسة صغيرة | - (5-19) عاملاً |
| مؤسسة متوسطة | - (20-49) عاملاً |

4.1.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نظراً لانضمام الجزائر إلى المؤسسة الأوروبية وتوقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، حيث عرف القانون الجزائري التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج سلع و/أو خدمات تشغل من 01 إلى 250 شخصاً لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 500 مليون دينار جزائري كما تستوفي معيار الاستقلالية .

- ما بين 01 إلى 09 عمال ورقم أعمال 20 مليون دينار جزائري ومجموع حصيلتها السنوية 10 ملايين دينار جزائري تعتبر مؤسسة مصغرة.
- ما بين 10 و 49 عامل ورقم أعمال سنوي لا يتجاوز 200 مليون دينار جزائري ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار جزائري تعتبر مؤسسة صغيرة.
- أما المؤسسة المتوسطة فهي التي تشغل ما بين 50 و 250 عاملاً ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون دينار جزائري ومليارين دينار جزائري ويكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دينار جزائري [11] .

والجدول التالي يبين معايير التمييز بين المؤسسات الصغيرة في الجزائر.

الجدول رقم (02): معايير التمييز بين المؤسسات الصغيرة في الجزائر [11]

| المؤسسة/ المعايير | العمالة الموظفة (عامل) | رقم الأعمال السنوي (مليون دج) | الحصيلة السنوية (مليون دج) |
|-------------------|---------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| المؤسسة المصغرة | 01 إلى 09 | 20 | 10 |
| المؤسسة الصغيرة | 10 إلى 49 | 200 | 100 |
| المؤسسة المتوسطة | 50 إلى 250 | 200 إلى 2000 | 100 إلى 500 |

2.1. معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها

اختلف المهتمون بالتنمية الصناعية حول تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة وذلك لاختلاف مراحل النمو الصناعي ومدى التقدم التكنولوجي وامكانية التنسيق بين القطاع الصناعي والسياسات الاقتصادية السائدة من بلد لآخر وهناك عدة معايير حاول الباحثون من خلالها تعريف الصناعات (المؤسسات) الصغيرة. حيث أمكن تقسيم هذه المعايير إلى نوعين [8] (ص48). فمن خلال هذا المبحث نتناول مايلي :

- المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المعايير النوعية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.2.1. المعايير الكمية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يخضع تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:
عدد العاملين في المؤسسة، ومنها ما يعتمد على حجم المبيعات، ومنها ما يعتمد على حصة المؤسسة في السوق، حجم الأرباح التي تحققها وغيرها من المعايير [12] (ص17).

والمعيار الأكثر استخداما هو معيار حجم العمالة، وكذلك حجم رأس المال، وهذا نتيجة لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهذين العنصرين، وفيما يلي سنحاول أن نتعرض لها بشيء من التفصيل .

1.1.2.1. حجم العمالة

يعتبر معيار العمالة أحد المعايير الكمية للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة فهو من أكثر المعايير شيوعاً في الاستخدام نظراً لسهولة قياسه عند قياس الحجم.

ولكن على الرغم من ذلك لا يوجد اتفاق عام حول عدد العاملين بالمؤسسات الصغيرة، والذي يختلف من دولة إلى أخرى حيث يتراوح هذا العدد من 09 إلى 50 عامل مع ملاحظة أن معظم هذه التعريفات تراوح الحد الأقصى لعدد العاملين من 50 إلى 100 عامل.

ومن الملاحظ تأثر حجم المؤسسة الصغير بالحالة الاقتصادية للدولة من حيث كونها نائية أو متقدمة فالدول المتقدمة كاليابان وأمريكا وإنكلترا على سبيل المثال يتراوح الحد الأقصى لعدد العاملين في المؤسسات الصغيرة بين 200 و500 عامل بينما يقل هذا العدد في الدول النامية كاليهند ومصر يتراوح بين 09 و100 عامل [8] (ص48).

وحسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات الاقتصادية إلى ثلاثة أنواع :

- المؤسسات الاقتصادية الكبرى: وهي مؤسسات توظف عدداً كبيراً من العمال، يتجاوز عددهم الآلاف وحتى مئات الآلاف في بعض الأحيان (أكثر من 500 عامل) وينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى :
 - المؤسسات الكبرى دولية النشاط .
 - المؤسسات الكبرى محلية النشاط.

- المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي: وتنشط هذه المؤسسات في مختلف فروع النشاط الاقتصادي وكافة مجالاته وهي تشترك في خاصية واحدة، تتمثل في أن إدارة هذا النوع من المؤسسات يقوم بها صاحب المؤسسة بصفة أساسية وقد يساعده مجموعة من العمال عند الحاجة شرط أن لا يزيد عددهم عن العشر عمال .

- المؤسسات المصغرة والمتوسطة: تحتل هذه المؤسسات موقعاً وسطاً بين النوعين السابقين، توظف بين عشرة عمال وخمسين عاملاً. إلا أن هناك صعوبات في تعريف

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمادا على معيار حجم العمال ويرجع هذا للأسباب التالية :

- اختلاف ظروف البلدان النامية وتباين مستويات النمو.
- اختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر في نفس البلد.
- المستوى التكنولوجي المستخدم والذي يميل إلى تكثيف العمالة على رأس المال في البلدان النامية [2] (ص47).

وقد تعرض هذا المعيار إلى العديد من الانتقادات من أهمها، أن عدد العمال ليس الركييزة الوحيدة في العملية الإنتاجية إذ أن هناك متغيرات اقتصادية ذات أثر كبير على حجم المؤسسة كحجم الإنتاج والحجم الطبيعي للمؤسسة والمعدات الرأسمالية، أيضا لا يعكس هذا المعيار الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب اختلاف معامل رأس المال فهناك صناعات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة ولكنها توظف عددا قليلا من العمال ولا يمكن اعتبارها ضمن المؤسسات الصغيرة، كما أن هناك صناعات تتطلب استثمارات رأسمالية قليلة ولكنها توظف عددا كبيرا من العمال وعدم إدراجها ضمن المؤسسات الصغيرة. ومهما كان لهذا المعيار من مزايا وعيوب إلا أنه من أكثر المعايير الكمية استخداما [8] (ص49) .

2.1.2.1. معيار رأس المال

يعتبر رأس المال المستخدم بالمؤسسة أحد المعايير الكمية للتمييز، ويقصد بهذا المعيار بأنها الصناعات التي تتميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر بها والذي يختلف من دولة إلى أخرى وهنا تبرز مشكلة تحديد المقصود برأس المال هل هو رأس المال المستثمر من ثابت وعامل أم رأس مال ثابت؟، ويفضل البعض رأس المال الثابت حيث انه يعكس حجم الطاقة الإنتاجية ويستبعد البعض قيمة الأراضي عن رأس المال الثابت.

ويؤخذ على هذا المعيار أنه لا يصلح بمفرده لتعريف المؤسسات الصغيرة أو استخدامه كمعيار للمقارنة بين مختلف المؤسسات المماثلة في الدول المختلفة حيث تختلف قيمة النقود من دولة إلى أخرى بل تختلف في الدولة الواحدة حسب معدلات التضخم وارتفاع الأسعار والحالة الاقتصادية بصفة عامة ويفضل عدم الاعتماد على هذا المعيار بمفرده حيث يمكن الاسترشاد به مع معيار آخر.

3.1.2.1. معيار الجمع بين العمالة ورأس المال

يعد هذا المعيار من أكثر المعايير استخداماً لتعريف المؤسسات الصغيرة حيث يتم الاعتماد على كل من عدد العاملين ورأس المال وسبق وأن ذكرنا أن كل معيار من المعيارين بمفرده يوجه إليه بعض الانتقادات وبالتالي فالجمع بينهما يقلل من الانتقادات.

إلا أن هذا المعيار لا يخلو من بعض أوجه القصور فوضع حد أقصى للعمالة بجانب رقم أعمال معين للاستثمارات يؤدي إلى رفض بعض المؤسسات الصغيرة أن توظف أعداداً جديدة من العمال رغم حاجاتهم إليهم خوفاً من حرمانها من بعض برامج الحكومة لمساعدتها مثل القروض والمساعدات الفنية ويؤدي ذلك إلى عدم المساعدة في التخفيف من حدة البطالة كما في الهند ولذلك أجرت الهند تعديلاً يقضي بقصر التعريف على رأس المال وحده بدون وضع حد أقصى لعدد العمال وهذا التعديل هام بالنسبة للبلاد التي تعاني من البطالة مثل مصر، ويمكن استخدام معيار العمالة ورأس المال في حالة البلاد التي لا تعاني من حدة مشكلة البطالة [8] (ص50).

إزاء هذه المعطيات، فإن معيار عدد العمال وقيمة الأصول يعتبران عنصرين أساسيين لمختلف بلدان العالم في تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجال نشاطاتها الصناعية أو خارج مجال الصناعة (التجارة و الخدمات) كما يوضحه الجدولان التاليان: [13] (ص02)
جدول رقم(03): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية [13] (ص02)

| نوع المؤسسة | عدد العمال | قيمة الأصول بالدولار |
|-------------|-------------|---|
| صغيرة | 0 – 49 | أقل من 3×10^6 \$ |
| متوسطة | 50 – 200 | 3×10^6 إلى أقل من 12×10^6 |
| كبيرة | 200 – 499 | 12×10^6 إلى أقل من 3×10^6 |
| كبيرة جداً | 500 فما فوق | أكبر من 3×10^6 |

الجدول رقم (04) : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خارج القطاع الصناعي
(التجارة و الخدمات) [13] (ص02)

| نوع المؤسسة | عدد العمال | قيمة الأصول بالدولار |
|-------------|------------|---|
| صغيرة | 0 – 49 | أقل من 2×10^6 |
| متوسطة | 50 – 99 | 2×10^6 إلى أقل من 20×10^6 |
| كبيرة | 100 فأكثر | 20×10^6 فما فوق |

وفي هذا الإطار وضع (Sellami A) جدولا يوضح فيه استعمال المعايير الكمية التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الأخرى معتمدا على عدد العمال ورأس المال [14] (ص172).

و الجدول التالي يمثل المعايير الكمية التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الأخرى بالاعتماد على عدد العمال ورأس المال.
الجدول رقم (05): المعايير الكمية التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الأخرى بالاعتماد على عدد العمال ورأس المال [9] (ص50)

| | قطاع المؤسسات الصغيرة | | المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | |
|----------|-----------------------|-----------|----------------------------|---------------|
| | عدد العمال | رأس المال | عدد العمال | رأس المال |
| الجزائر | - | - | 500 | 15 مليون دج |
| فنلندا | - | - | 350 | - |
| فرنسا | - | - | 500 | 5 مليون ف ف |
| بريطانيا | 200 | - | 500 | - |
| السويد | 50 | - | - | - |
| الهند | - | - | - | 750 ألف روبية |
| اليابان | - | - | 30 | 50 مليون ين |

2.2.1. المعايير النوعية في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لتحديد هذه المعايير بدقة، نعتمد على ما ورد في كتاب (E - STALEY) حيث يرى أن أي مؤسسة يمكن اعتبارها صغيرة أو متوسطة إذا توفرت فيها خاصيتان من الخصائص التالية علي الأقل:

- استقلالية الإدارة، وعادة ما يكون المسيررون هم أصحاب المؤسسة.
- تعود ملكية المؤسسة أو رأسمالها لفرد أو مجموعات أفراد.
- تمارس المؤسسة نشاطها محليا، إلا أن احتياجها إلى الأسواق يمكن أن يمتد خارجيا كما أن أصحاب المؤسسة والعاملين فيها يقطنون في منطقة واحدة.
- تعتبر هذه المؤسسة الصغيرة الحجم إذا ما قورنت بمؤسسة كبيرة الحجم تمارس نفس النشاط.

ولقد استند القانون في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1953 (**SMALL BUSINESS ACT**) على هذه المعايير لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فهي "المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة، بحيث لا تسيطر على المجال الذي تعمل فيه".

انطلاقا من هذا المفهوم، وأخذا بعين الاعتبار المعايير النوعية يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتميز عن غيرها بـ :

- الملكية: إن أغلبية المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة تكون تابعة للقطاع الخاص وتظهر في صورة شركات أشخاص أو شركات أموال، نسبة كبيرة منها تكون في صورة مؤسسات فردية وعائلية.
- المسؤولية: تعد كل القرارات المتخذة داخل المؤسسة إلى المالك أو صاحب المؤسسة، فيجمع بين عدة وظائف في آن واحد كالتسيير والتسويق والتمويل، عكس المؤسسات الكبيرة المتميزة بتقسيم الوظائف على عدة أشخاص [14] (ص173).
- الحصة من السوق: إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك للأسباب التالية :

- صغر حجم المؤسسة
- صغر حجم الإنتاج
- ضآلة رأس المال
- محلية النشاط
- ضيق الأسواق التي توجه إليها منتجات هذه المؤسسات.

- المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: للتمائل في الإمكانيات والظروف ونتيجة للأسباب السابقة فإن هذا يحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السيطرة على الأسواق أو أن تفرض أي نوع من أنواع الاحتكار على عكس المؤسسات الكبرى ، التي يسمح لها رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وامتداد اتصالاتها وتشابك صلاتها بالسيطرة على الأسواق واحتكارها [2] (ص49).

3.2.1. خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غالبية دول العالم الدعامة والركيزة الأساسية للبناء الاقتصادي... وطوق النجاة في كثير من البلدان عند بروز المشكلات وخاصة مشكلة البطالة. وحتى وإن اختلفت الآراء حول المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن ثمة اتفاقاً على أهميتها في اقتصاديات الدول لما تتميز به من خصائص نذكر منها أهمها :

- صغر الحجم و قلة التخصص في المؤسسات المصغرة يساعد على المرونة والتكيف مع الأوضاع الاقتصادية والمحلية والوطنية، ويمكن أن تكون الدولية في ظل العولمة و الانفتاح الاقتصادي العالمي [15] (ص84).

- الضالة النسبية لرأس المال مما يسهل عملية تمويلها من طرف البنوك أو المؤسسات المختصة أو من طرف أصحابها [16] (ص25) ، الأمر الذي ينسجم مع رغبة بعض المستثمرين الذين يملكون مدخرات قليلة ويرغبون في الإشراف المباشر على استثماراتهم دون اللجوء إلى المشاركة مع الآخرين [17] (ص90).

- سرعة الاستجابة لحاجيات السوق، ذلك أن صغر الحجم وقلة التخصص وضالة رأس المال كلها عوامل تسمح بتغيير درجة ومستوى النشاط أو طبيعته على اعتبار أنه سيكون أقل تكلفة بكثير مما لو تعلق الأمر بمؤسسة كبرى [15] (ص85).

- وتجاوبها مع خصائص السوق الصغير الحجم ، و الصفة الغالبة على أسواق الدول النامية لضعف قدرتها على التنافس على مستوى الأسواق الدولية من جهة و تواضع مستويات الطلب الداخلي بها من جهة أخرى [18] (ص143)

- قدرة هذه المؤسسات على الاستجابة للخصوصيات المحلية والجهوية تبعا لدرجة وفرة عناصر الإنتاج ومستوى القاعدة الهيكلية.

- قلة التدرج الوظيفي بهذه المؤسسات اعتبارا لعدد العاملين، مما يساعد على اتخاذ القرارات بسهولة وبسرعة، كما يمكن من استقرار اليد العاملة بها جراء تمركز القرار في يد صاحب المؤسسة والشركاء وبالتالي معالجة المشاكل التي يمكن أن تطرح حينها.
- القدرة على الاندماج في النسيج الوطني من خلال تعدد الأنشطة الناتج عن تعدد المؤسسات المستحدثة، ومن خلال ذلك إمكانية استحداث مناطق صناعية متكاملة [17] (ص91).
- دقة الإنتاج والتخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة والاستفادة من نتائج البحث العلمي وتجسيد كل المبادرات الرامية إلى الاستفادة من التطور التكنولوجي، مما يساعد على رفع الإنتاجية ومن خلالها تخفيض مستوى التكلفة.
- حرية اختيار النشاط المستحدث أو المستحدثين يسمح بالكشف عن القدرات الذاتية للأفراد وترقية المبادرات الفردية، وإدماج كل إرادة في الإبداع والاختراع حجبها القدرات المالية عن الاندماج في النشاط الاقتصادي .
- سهولة تأسيس هذا النوع من المؤسسات يفسح المجال أمام تحقيق التشغيل الذاتي، وترقية الاقتصاد العائلي مما جعل هذه المؤسسات تفرض نفسها عدديا في أنحاء متعددة من العالم.
- سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها من التكيف مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية [15] (ص85).
- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محدودة، أيدي عاملة)، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن [2] (ص55).

3.1. أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع، تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وهذه المعايير يمكن أن نجعلها فيما يلي: طبيعة هذه المؤسسات – أسلوب تنظيم العمل- طبيعة المنتجات التكاملية وعليه يتم التطرق في هذا المبحث إلى ما يلي :

- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق توجهها
- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل
- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات
- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق توجهها

حسب هذا التصنيف تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأشكال التالية:

- المؤسسات العائلية (المنزلية)
- المؤسسات التقليدية
- المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة

1.1.3.1. المؤسسات العائلية (المنزلية)

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنزلية بكون مكان إقامتها هو المنزل، ويتم إنشاؤها بمساهمة أفراد العائلة، وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، أو تنتج أجزاء من السلع لفائدة مصنع موجود في نفس المنطقة، وذلك ما يعرف بالمقولة الباطنية (SOUS - TRAITANCE).

2.1.3.1. المؤسسات التقليدية

ويقتررب أسلوب تنظيمها من المؤسسات العائلية، ولكن لجوئها إلى الاستعانة بالعمل الأجير في عملها، جعلها تتميز بشكل كبير عن المؤسسات المنزلية، كما أنها تتميز عن هذه الأخيرة كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل (ورشات صغيرة)، مع بقاء اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها [19] (ص39).

3.1.3.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة

وتختلف عن النوعين السابقين في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة، سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منتظمة، وطبقا لمعايير صناعة حديثة، وتختلف بطبيعة الحال درجة تطبيق هذه التكنولوجيا بين كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشبه المتطورة [19] (ص39).

بالنسبة لهذه التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقررري السياسة التنموية في البلدان النامية، على توجيه سياساتهم نحو ترقية وإنعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وذلك من خلال :

- العمل على تحديث قطاع المؤسسات الحرفية والمنزلية المتواجدة بإدخال أساليب وتقنيات جديدة، واستعمال الأدوات والآلات المتطورة.
- إنشاء وتوسيع أشكال جديدة ومتطورة وعصرية من المؤسسات، تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة والتسيير [2] (ص50).

2.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام أسلوب تنظيم الإنتاج وفق درجة التخصص والتقسيم حيث أمكن في ضوء ذلك تحديد ثمانية أنظمة للإنتاج دمجت في نظامين هما [8] (ص52):

- مؤسسات غير مصنعيه.

- مؤسسات مصنعيه.

وينقسم هذان القسمان إلى أقسام فرعية وفقا للجدول التالي:

جدول رقم (06) تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لدرجة التخصص

وتقسيم العمل [8] (ص53)

| المؤسسات المصنعية | | | المؤسسات غير المصنعية | | | | |
|-------------------|----------------|---------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|
| المصنع الكبير | المصنع المتوسط | المصنع الصغير | نظام الورش المبعثرة | | النظام الحرفي | | نظام الاستهلاك العائلي |
| | | | الورش المستقلة | الإنتاج بالمنزل بأجر | النظام الحرفي بالورش | النظام الحرفي المنزلي | الإنتاج للاستهلاك الذاتي |
| 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ونميز من خلال هذا الجدول أن المؤسسات التابعة للأعمدة 1، 2، 3، 4، 5، هي مؤسسات

غير مصنعية بينما الفئات الأخرى 6، 7، 8، هي مؤسسات مصنعية.

1.2.3.1. المؤسسات غير المصنعية (نظام الإنتاج بدون مصنع)

تجمع المؤسسات غير المصنعية بين نظام الإنتاج العائلي و النظام الحرفي ، و يعتبر الأول – الإنتاج العائلي - موجهًا للاستهلاك الذاتي وهو اقدم شكل من أشكال تنظيم العمل، إلا أنه لا يزال يحافظ على مكانة مهمة في الاقتصاديات الحديثة، أما الثاني - النظام الحرفي - الذي يقوم به حرفي وحده، أو مجموعة من الحرفيين يبقى نشاطًا يدويًا يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن[2] (ص51) .

2.2.3.1. المؤسسات المصنعية (نظام المصنع)

وهي تجمع كلا من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهي تتميز عن سابقتها باستخدام الأساليب الحديثة في التسيير وأيضا من حيث تقسيم العمل وطبيعة السلع المنتجة وكذلك باتساع أسواقها.

كما يتوسط المؤسسات غير المصنعية والمؤسسات المصنعية نظام الصناعات المنزلية أو الورشات المتفرقة، الذي يعتبر مرحلة سابقة (تمهيدية) نحو نظام المصنع، وذلك تحت تسمية المعالجة الجانبية أو المقاوله الباطنية [19] (ص39).

3.2.3.1. المقاوله الباطنية

تعتبر المقاوله من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الاقتصادية الحديثة، والمقاوله هي نوع من الترابط الهيكلي بين مؤسستين حيث توكل إحدهما للأخرى تنفيذ عمل معين طبقا لشروط محددة، تقوم بتحديد المؤسسة الأولى والتي عادة ما تكون مؤسسة كبيرة، والمؤسسة الثانية تقوم بتنفيذ التعاقد والتي تكون في أغلب الحالات مؤسسة صغيرة .

وفي السنوات الأخيرة أصبحت المقاوله إحدى سمات المميّزة والمرافقة للعولمة، فالرأسمالية عملية هدم خلاق، حيث تحل شركات صغيرة محل الشركات الكبرى التي عجزت عن التكيف للأوضاع الجديدة، ضمن أكبر اثني عشرة شركة في الولايات المتحدة الأمريكية من كانون الثاني 1990، لم يبق إلا شركة واحدة، أما باقي الشركات فقد تحولت إلى أجزاء صغيرة داخل شركات أخرى في شكل مقاولات. فلقد اكتشف المنتجون أنه بإمكانهم الاقتصاد في التكاليف، إذا ما تركوا مؤسسات أخرى صغيرة مختصة تنتج لهم ما يحتاجونه من معدات[2] (ص52).

وتأخذ المقاوله الباطنية عدة أشكال:

- تنفيذ الأشغال: يتمثل هذا النوع في إقدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاوله على تنفيذ أشغال معينة لصالح جهة أخرى، وذلك في وقت عمل محدد مسبقا .
- الإنتاج: تقوم المؤسسات الصناعية في هذا الشكل من المقاوله الباطنية بإنتاج وصناعة قطع الغيار، والمكونات وبعض الأدوات، حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها مع الجهة المستفيدة من هذه العملية.
- تقديم الخدمات: تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من الخدمات في شكل تعاون مع الغير، وتتحدد أشكال المقاوله في هذه الحالة استنادا لطبيعة العلاقة التي تربط مؤسسات المقاوله بالمؤسسات المستفيدة من نشاط المقاوله الباطنية.

وفي هذا الصدد نميز بين :

- المقاوله الباطنية لتدعيم القدرات الإنتاجية: (SOUS Traitance de capacité) في هذا النوع من المقاوله، تلجأ المؤسسات الكبيرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة الطلب المتزايد، وتعتبر هذه المقاوله مؤقتة لأنها تكون في فترات معينة حسب ظروف السوق.

- المقاوله المتخصصة: (SOUS Traitance de Spécialité) في هذا الصنف تكون المقاوله مستقلة عن الظروف الاقتصادية (ظروف السوق)، وتلجأ المؤسسات الكبيرة لتنفيذها أو أنها لا ترغب في إنتاجها لأسباب تتعلق بإستراتيجيتها، وأنها لا تملك الإمكانيات الكافية لتغطية طلبات السوق، ولقد بدأت تتطور هذه الصفة من المقاوله منذ الستينات (1964-1998)، وتسعى المؤسسات الكبيرة إلى هذا النوع لتحقيق مجموعة من الأهداف من أهمها :

- التقليل من استثماراتها أي الاقتصاد في كل من رأس المال واليد العاملة.
- الاستفادة من الأجور المنخفضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الاستفادة من التكنولوجيا المتخصصة التي قد تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الاحتفاظ باليد العاملة الأكثر كفاءة وترك تكاليف تدريب العمالة غير المهرة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة [2] (ص53).

وتستفيد في المقابل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار العقود الباطنية من :

- تصريف المنتجات كون أن المؤسسات الكبيرة تضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شراء منتجاتها.

- تلعب المؤسسات الكبيرة دور الوافي من الأزمات التي يمكن أن تصادف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الاستفادة من خبرة المؤسسات الكبيرة في المجالات التقنية والتكنولوجية، ذلك أن المؤسسات الكبيرة تسعى دائما إلى ضمان جودة منتجاتها [2] (ص53).

3.3.1. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات

- حسب طبيعة هذا التصنيف فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تأخذ أحد الأشكال التالية:
- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: ويرتكز نشاطها على تصنيع منتجات الجلد والأحذية والنسيج، منتجات الخشب ومشتقاته، المنتجات الغذائية، وتحويل المنتجات الفلاحية.
 - مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة: وهي تجمع المؤسسات التي تختص في الصناعات الميكانيكية والكهربائية، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم، صناعة تحويل المعادن، والصناعة الكيماوية والبلاستيك.
 - مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: وهي تتميز بكونها تتطلب لتنفيذ إنتاجها إلى تكنولوجيا حديثة، بالإضافة إلى المعدات والأدوات، فهي بذلك صناعة ذات كثافة رأس مال أكبر، الأمر الذي لا يتفق على خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا فإن مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيقا [19] (ص40).

4.3.1. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أخذ الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يظهر ويبرز ابتداء من الخمسينات، وبالضبط بعد الحرب العالمية الثانية، وهو الاهتمام الذي ظل يشغل منذ تلك الفترة العديد من المفكرين ورجال الاقتصاد سواء في البلدان النامية أو المتقدمة، وكذلك الهيئات والمؤسسات العالمية والدولية التي نشأت بعد الحرب العالمية الثانية [19] (ص44) .

- وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحق ذات أهمية كبيرة باعتبار أنها تعد منفذا جديدا لاستغلال الموارد والخامات المحلية نظرا لارتباط أغلبها بذلك ومن ثم فهي تضيف موارد للبلد من خلال عمليات سد الحاجات المحلية [8] (ص60). أي قدرتها على تحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية الهامة وفيما يلي نستعرض أهميتها من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية.
- الناتج القومي يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما في فترة زمنية معينة، نلاحظ من هذا الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة في كافة المجالات الصناعية والتجارية و الخدماتية أنها تساهم بشكل كبير وبنسبة عالية من الناتج القومي

الإجمالي يفوق مساهمة المؤسسات الكبيرة في ذلك الناتج للدول المتقدمة والنامية والذي يعتبر "الدخل القومي الإجمالي" أحد أهم عناصر أجور العمال [12] (ص31) .

حيث أنه في الولايات المتحدة الأمريكية تشكل 97% من إجمالي عدد المؤسسات وتساهم في حوالي 34% من الناتج القومي الإجمالي [12] (ص23) .

أما في اليابان فإن نسبة عدد المؤسسات الصناعية الصغيرة التي يعمل بها أقل من 30 عاملا 94.6% من إجمالي عدد المؤسسات الصناعية ونسبة عدد العاملين بها إلى جانب المؤسسات المتوسطة 73.5% من مجموع العاملين في القطاع الصناعي ونسبة القيمة المضافة 52% من إجمالي القيمة المضافة في القطاع الصناعي.

أما في الهند باعتبارها من الدول النامية فقد بلغت نسبة الإنتاج 40% من إجمالي قيمة الإنتاج في القطاع الصناعي وتزداد صادرات القطاع من 9.6% في عام 1971 إلى 17% في عام 1977 [8] (ص61).

- فاعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أكبر على البحث والتطوير، وتركزها في القطاعات فائقة التطور، جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة، وغير عادية للكيانات الاقتصادية العملاقة، خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة كالسيارات والأجهزة المنزلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كالآلات الصناعية والزراعية...، تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزويدها بالقطع والمكونات التي تدخل في المنتج النهائي، وغياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى، لذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها [2] (ص56) .

- وتساهم في تنمية الصادرات وتقليص الواردات، مما يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات للدول النامية، ففي بلدان شرق آسيا تقدر صادراتها 40% من مجموع الصادرات، وهو ما يمثل ضعف نسبة صادرات هذه المؤسسات في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE)، ففي اليابان وصلت نسبة مساهمتها في صادرات قطاع الصناعة الياباني إلى 51.8% سنة 1991، كما وصلت نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة في صادرات قطاع الصناعة في الهند إلى 55% سنة 1991 / 1992 [8] (ص71) ، حيث بلغت فيه

الصادرات خارج المحروقات في الجزائر 20083 مليون دولار لسنة 2004، أما في سنة 2005 فقد بلغت 44395 مليون دولار [20] (ص42).

جدول رقم (07): دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الوطنية [21] (ص258)

| الدولة | عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | نسبة العمالة الموظفة | مساهمتها في الناتج المحلي |
|----------------------------|--------------------------------|----------------------|---------------------------|
| الولايات المتحدة الأمريكية | %99.7 | %53.7 | %48 |
| ألمانيا | %99.7 | %65.7 | %34.9 |
| بريطانيا | %99.9 | %67.2 | %30 |
| فرنسا | %99.9 | %69 | %61.8 |
| إيطاليا | %99.7 | %49 | %40.5 |
| اليابان | %99.5 | %73.8 | %27.1 |

جدول رقم (08): مساهمة القطاع العام و الخاص في القيمة المضافة بالجزائر 2002-2004 [22] (ص34)

الوحدة : مليار دج

| 2004 | | 2003 | | 2002 | | القيمة المضافة الطابع القانوني |
|----------|---------|----------|--------|----------|--------|-----------------------------------|
| النسبة % | القيمة | النسبة % | القيمة | النسبة % | القيمة | |
| 21.80 | 598.65 | 22.9 | 550.6 | 23.12 | 505 | القطاع العام |
| 78.2 | 2146.75 | 77.4 | 1884.2 | 76.9 | 1679.1 | القطاع الخاص |
| %100 | 2745.4 | %100 | 2434.8 | %100 | 2184.1 | مجموع القيمة المضافة |

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في إنشاء فرص العمل الجديدة، خاصة بالنسبة للدول المتجهة نحو اقتصاد السوق (من بينها الجزائر)، لأنه في ظل هذا النظام الدولة لم تعد تخلق الوظائف بشكل مباشر، كما أن المؤسسات الكبرى هي مؤسسات استقرت آلتها الصناعية، ولن تساهم هي الأخرى مساهمة جدية في خلق مناصب عمل، وبذلك فإن الأمل معقود على المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة، خاصة أن هذه المؤسسات تمثل النسبة الأكبر من حيث العدد في العالم [2] (ص57).

ففي اليابان غالبية القوى العاملة تعمل في قطاع المؤسسات الصغيرة هذا بالإضافة إلى ما أشارت إليه إحدى دراسات صندوق النقد الدولي التي أوضحت أهمية المؤسسات الصغيرة وقدرتها على استيعاب العمالة حيث أنها توفر وظائف لحوالي نصف العاملين في الصناعات التحويلية في الدول النامية [8] (ص64). والجدول التالي يوضح مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل

الجدول رقم (09): مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل [12] (ص23)

| و.م.أ | كندا | اليابان | غانا | الهند | إندونيسيا | نيجيريا | تنزانيا | كوريا |
|-------|------|---------|------|-------|-----------|---------|---------|-------|
| %58 | %33 | %55.7 | %85 | %78 | %88 | %74 | %63 | %65 |

نستنتج من هذه المعطيات الإحصائية مدى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكافة الدول المتقدمة منها والنامية والتي تعتبر من أهم الدعائم الأساسية للنهوض بالاقتصاد الوطني [12] (ص23).

ففي الولايات المتحدة الأمريكية وهي البلد الذي يقود الاقتصاد العالمي أشارت إحصائيات إلى أنها تتوفر على حوالي 22 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وفي الاتحاد الأوروبي تجاوزت 18 مليون مؤسسة بما فيها المؤسسات الفردية والمصغرة [12] (ص205). بينما وصل عددها في أواخر سنة 2005 بالجزائر إلى (245.842 تابعة للقطاع الخاص و 874 تابعة للقطاع العام). ويضم الجدول التالي توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجموعات الكبيرة للدول الرأسمالية حسب الحجم.

الجدول رقم (10): توزيع المؤسسات الاقتصادية في المجموعات الكبيرة للدول الرأسمالية حسب

الحجم [23] (ص65)

| المجموعات | عدد العمال | 9 - 1 | 499 - 10 | 500 ≤ |
|----------------------|------------|--------|----------|-------|
| الولايات م الأمريكية | | %74.6 | %25.0 | %0.4 |
| اليابان | | %71.3 | %28.0* | %0.7† |
| التجمع الأوربي | | %81.85 | %17.95 | %0.2 |

نلاحظ من هذا الجدول أن الاقتصاد الرأسمالي يكاد يكون مكونا من مؤسسات متوسطة وصغيرة، خاصة في أوربا أن هذا ليس دقيقا مادامت هذه المؤسسات لا تستعمل اليد العاملة الكلية بنفس نسبة عددها من مجموع اليد العاملة الكلية، ويظهر هذا من خلال الجدول التالي الذي يبين توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم و العدد لنفس البلدان في الجدول السابق في الصناعة. [23] (ص65)

و الجدول الموالي تصنيفات للمؤسسات حسب الحجم و عددها وتوزيع اليد العاملة في الدول الرأسمالية .

الجدول رقم (11) : توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد [23] (ص66)

| الحجم | عدد المؤسسات | اليد العاملة | الولايات م الأمريكية |
|----------|--------------|--------------|----------------------|
| 500 < | 43.5% | 64.7% | الولايات م الأمريكية |
| 499 - 10 | 55.3% | 31.6% | اليابان |
| 9 | 3.7% | 27.8% | المجموعة الأوربية |
| 300 < | 42.4% | 27.8% | المجموعة الأوربية |
| 300 - 10 | 56.7% | 58.6% | المجموعة الأوربية |
| 9 - 4 | 13.6% | 27.8% | المجموعة الأوربية |
| 500 < | 26.7% | 42.9% | المجموعة الأوربية |
| 499 - 10 | 72.5% | 45.9% | المجموعة الأوربية |
| 9 - 1 | 11.2% | 42.9% | المجموعة الأوربية |

* - حجم من 10- 299 عامل
† - حجم من 300- 999 عامل .

4.1. مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ظهرت في الجزائر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مباشرة بعد الاستقلال، بحيث كان تأسيس المؤسسة على أساس التجارة بالدرجة الأولى ثم بالدرجة الثانية على أساس الزراعة، وأصحاب المؤسسة هم مالكو الأموال [24] (ص138). ولقد تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر ثلاث مراحل أساسية، وتتمثل في :

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1962-1979
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1980-1993.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1994-2005.

1.4.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1962-1979

لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي وعلى المستوى الاقتصادي من حيث مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة...، وبعد الاستقلال مباشرة ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين أصبحت معظم تلك المؤسسات متفوقة عن الحركة الاقتصادية الأمر الذي جعل الدولة تصدر قانون التسيير الذاتي ثم التسيير الاشتراكي للمؤسسات منذ 1971 (الأمر رقم 20/62 الصادر في 1962/08/21 المتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، والمرسوم رقم 02/62 الصادر بتاريخ 1962/10/22 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية الشاغرة...) و المرسوم رقم 38/62 بتاريخ 1962/11/22 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية كشكل من أشكال إعادة تشغيلها وتسييرها وأصبحت تابعة للدولة وفي ظل تبني الخيار الاشتراكي وإعطاء القطاع العام الدور الأساسي، على حساب القطاع الخاص [25] (ص 171) .

إن أول قانون للاستثمارات قد صدر عام 1963 من أجل معالجة استقرار المحيط الذي صاحب الاستقلال، إلا أنه كان أثرا ضعيفا حول تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص تسخير الرأسمال الوطني والأجنبي، وهذا رغم الامتيازات والضمانات المصادق عليها لهذا الأخير والتي تعتبر مهمة [26] (ص03) .

وفيما بعد، فهناك رؤية واضحة قد اتخذت لصالح اقتصاد مركزي مخطط من نوع الاشتراكي، وأعطت الحكومة الأهمية الكبرى إلى المشاريع الثقيلة والمؤسسات الوطنية كبيرة الحجم، وخاصة في الصناعة وعلى سبيل المثال : SONELEC.SONACOME [24](ص138).

إن قانون الاستثمارات الجديد لعام 1966 كان يصبو لتحديد قانون الاستثمار الخاص الوطني في إطار التنمية الاقتصادية. وهذا القانون قد احتاط باحتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد، وأن منح الرخص أو الاعتمادات للمشاريع الخاصة كان بالضرورة يمر عبر اللجنة الوطنية للاستثمارات (CNI).

إن الأحكام القانونية لعام 1966 كان لها في منظورها ومنطقها بعد جذاب أكد لبعض المستثمرين الذين يطالبون بالاعتماد، إلا أن شروط الاعتماد كانت معقدة حتى وصلت إلى فقد المصادقية. [26] (ص 04)

وقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 1964 حوالي 1275 مؤسسة صغيرة و متوسطة ، ووصل عددها إلى 2501 مؤسسة صغيرة و متوسطة سنة 1969 وكانت موزعة كما يلي :

- 1095 مؤسسة تشغل اقل من 10 عمال
- 573 مؤسسة تشغل من 10 إلى 19 عامل
- 483 مؤسسة تشغل من 20 إلى 49 عامل
- 204 مؤسسة تشغل من 50 إلى 99 عامل
- 146 مؤسسة تشغل من 100 إلى 499 عامل

وقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في سنة 1970 و التي توظف اكثر من 05 عمال حوالي 1482 مؤسسة ، منها 525 مؤسسة في مجال الصناعة و النسيج و 287 مؤسسة تعمل في مجال الصناعات الغذائية [9] (ص 55)

وفي هذا الإطار للمحيط الاقتصادي الثقيل، تهمشت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و المؤسسات الصناعية الصغيرة و المتوسطة الحجم، فالقطاع الخاص أو المؤسسات الخاصة كانت لا تمثل إلا المؤسسات العائلية ذات ملكية خاصة أو الحرفية [24] (ص 138):

2.4.1. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال المرحلة 1980-1993.

منذ بداية الثمانينات بدأت سياسات اقتصادية جديدة تحاول إحداث إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني للتخفيف من حدة الأزمات المتتالية، وقد كان المخططان الخماسيان الأول

(1980-1984)، والثاني (1985-1989) يجسدان مرحلة الإصلاحات في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي، وإعادة الاعتبار نسبيا للقطاع الخاص، والتراجع عن سياسات الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الخفيفة والمتوسطة فصدرت العديد من القوانين التي أثرت على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة والخاصة، أهمها القوانين المتعلقة بالاستثمار (القانون المؤرخ في 21/08/1982) [25] (ص172) ، والذي منح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض الإجراءات والتي جاءت على الأخص :

- حق التمويل الضروري للحصول على التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية.
- القبول المحدد بالترخيصات الشاملة للاستيراد "A.G.I" وكذلك بالنسبة لنظام الاستيرادات بدون دفع [26] (ص04)

إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرفت مجموعة من القيود أهمها:

- قيمة مشاريع الاستثمارات لا تتعدى 30 مليون دج في حالة إنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة ذات الأسهم،
- و 10 ملايين دج في حالة إنشاء مؤسسات فردية أو ذات أسم جماعي .
- الصعوبة في تمويل المشاريع المعتمدة بحيث لا يتعدى تمويل المصرف إلى 30% من المبلغ المستثمر [24] (ص138).

ففي عام 1983، فقد أنشئ الديوان التوجيهي للمتابعة والتنسيق للاستثمار الخاص (OSCIP) فقد كان تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية حيث كان من مهامه الأساسية في نفس الوقت:

- توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو نشاطات ومناطق يمكنها الاستجابة لاحتياجات التنمية وتأمين تكاملها مع القطاع العمومي.
- تأمين تكامل أحسن للاستثمار الخاص في سيرورة التخطيط. [26] (ص05)

وفي عام 1987 تم فتح الغرفة الوطنية للتجارة، خاصة بأصحاب المؤسسات الخاصة، وبضرورة الإصلاح الاقتصادي والدخول إلى اقتصاد السوق صدر مرسوم 192/88 المؤرخ في 04 أكتوبر 1988 المتعلق باستقلالية المؤسسات ونتيجة لزيادة حاجة الجزائر للمساعدات القرضية من المؤسسات النقدية والمالية الدولية وتطور علاقتها معها اعتبارا من سنة 1989 بتطبيق بعض الإصلاحات صدرت العديد من القوانين التي تعد بداية لهذا التوجه نحو اقتصاد

أكثر انفتاحا وتجلي ذلك في العديد من القوانين التي تهيئ الإطار العام لخصوصية المؤسسات العامة وتحفيز القطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني.

وقد شهدت هذه الفترة تطور منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في العديد من الأنشطة المرتبطة باقتصاديات الانفتاح، وتأثرت نسبة هامة وخاصة تلك التي تمارس أنشطة إنتاجية بعد صدور قانون النقد والقرض المؤرخ في 14 افريل 1990 و المرسوم التنفيذي 37/91 المؤرخ في 19/02/1991 المتعلق بتحرير التجارة الخارجية. بالإضافة إلى استقلالية المصارف التجارية وتحرير الأسعار وخاصة أسعار الصرف وما رافقها من تخفيض لقيمة العملة الوطنية [25] (ص172) ، وتزايد خسائر الصرف بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية الإنتاجية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة ثم صدور قانون الاستثمار في المرسوم التشريعي 12/93 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمار.

قانون الاستثمار كان يريد أن يكون حجر الزاوية لإرادة الانفتاح الاقتصادي وسياسة جديدة لترقية الاستثمار، فالفلسفة المتواجدة في هذا الإطار الجديد ترتبط حول العناصر التالية :

- حق الاستثمار بكل حرية.
 - المساواة أمام القانون للمقاولين الوطنيين الخوص أو الأجانب .
 - إنشاء وكالة للترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات (APSI)، من أجل مساعدة المقاولين في إتمام الإجراءات الكلاسيكية بواسطة الشباك الوحيد.
 - الأجل الأقصى لدراسة الملفات قد حدد بـ 60 يوما .
 - الإسراع في التحويلات وتدعيم الضمانات ... إلخ [26] (ص06).
- واستمرت الإجراءات المماثلة بعد سنة 1993، وقد كان لهذه التحولات تأثيرات هامة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3.4.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1994-2005.

في سنة 1994 تم إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/211 المؤرخ في 09 صفر 1415 الموافق ل 18 جويلية 1994 والتي حددت أهدافها بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ثم توسعت صلاحيات الوزارة طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 2000/190 المؤرخ في 11 جويلية 2000، حيث يتولى الوزير في إطار سياسة الحكومة

وبرنامج عملها إعداد عناصر السياسة الوطنية في ميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقتراحها وتنفيذها في ظل المهام الآتية: [27] (ص285)

- حماية طاقات المؤسسات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها
- ترقية الاستثمارات المنشئة والموسعة والمطورة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- إعداد إستراتيجيات لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد شهدت هذه المرحلة تحولات عميقة للانتقال من اقتصاد إداري إلى اقتصاد انفتاح يلعب فيه القطاع الخاص المحلي والأجنبي دورا محوريا، وقد تم ذلك تحت مراقبة صندوق النقد الدولي من خلال التزام الجزائر بتنفيذ برنامج الاستقرار الاقتصادي القصير المدى (1 أبريل 1994- 31 ماي 1995) وتطبيق برنامج التصحيح الهيكلي المتوسط المدى الذي يغطي الفترة 31 مارس 1995 إلى أبريل 1998 [25] (ص173)

ففي 1994 كان العمل على اختيار الإطار القانوني لخصوصية المؤسسات العمومية والتي انتهت بصدور قانون الخصوصية [24] (ص138).

حيث كان عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1997 حوالي 4989 مؤسسة حيث زاد عددها بضعف على ما كانت عليه في سنة 1996 حيث قدر عددها في هذا العام 2075 مؤسسة [28] (ص05) حيث كانت موزعة على قطاع البناء والأشغال العمومية بـ 1147 مؤسسة و 178 مؤسسة في مجال الخدمات و724 مؤسسة في قطاع الصناعات الغذائية و 122 مؤسسة في قطاع النقل و 248 مؤسسة في قطاع السياحة [28] (ص07)

كما عقدت مجموعة من الاتفاقيات مع المصرف الدولي من أهمها برنامج التعديل الهيكلي سنة 1998 لمدة سنتين، وأتاحت هذه العلاقة مع المؤسسات الدولية بعقد اتفاق إعادة جدولة جزء من الديون الجزائرية وإعادة هيكلة بعضها الآخر، وأدت من جهة أخرى إلى تطبيق منظومة من السياسات النقدية والمالية والتجارية والاقتصادية التي أدت إلى خصوصية الكثير من المؤسسات العامة، وساهمت في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الأنشطة والمجالات المرتبطة باقتصاديات الانفتاح الأمر الذي جعل الدولة تتخذ العديد من الإجراءات لاحتواء الآثار السلبية وتفعيل الجوانب الإيجابية التي تساعد على تطور المؤسسات الاقتصادية سواء تعلق الأمر ببرامج التأهيل الاقتصادي أو المنظومة القانونية لتطوير الاستثمار و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي أدت إلى صدور الأمر 01 / 03 الصادر في 20 أوت 2001 و القانون التوجيهي

رقم 01 / 18 الصادر بتاريخ 12 / 12 / 2001 لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهدفه كان [24](ص139) :

- تشجيع ظهور مؤسسات جديدة .
- رفع مستوى النسيج المؤسسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النشاط الإنتاجي.
- تشجيع عملية التصدير للمنتجات والخدمات.
- تسهيل توزيع المعلومات على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

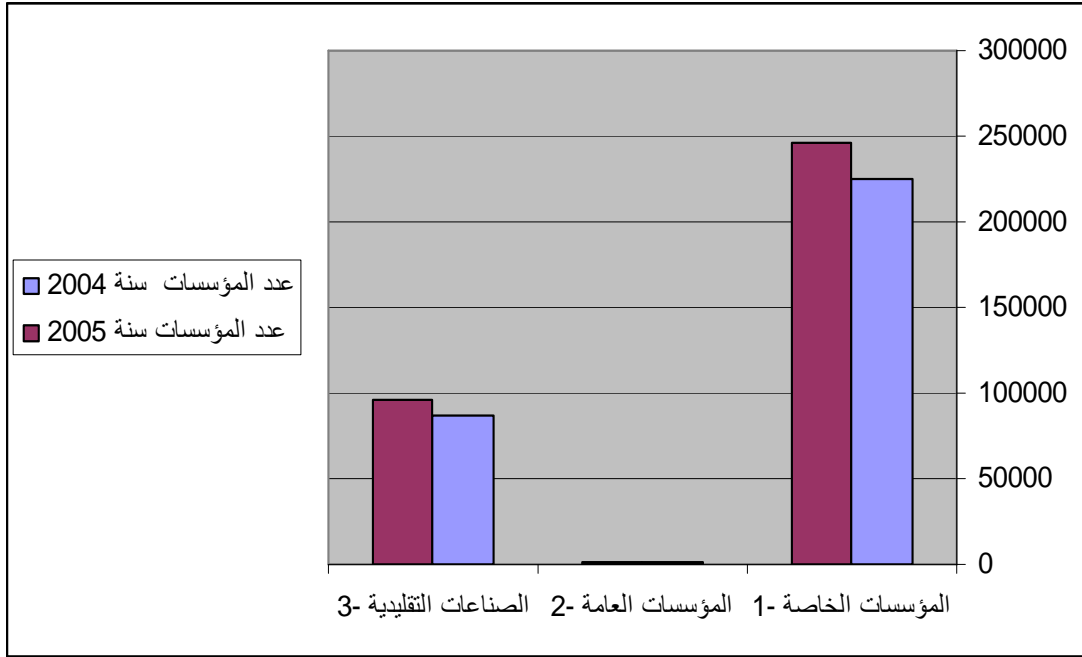
بالإضافة إلى صدور مراسيم سنة 2003 المتعلقة بالمشاتل ومراكز التسهيل وغيرها، المراسيم الصادرة في ديسمبر 2003 المتعلقة بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وأشكال الدعم والاستفادة في إطار الآلية الجديدة [25] (ص173).
والجدول التالي يبين تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سنتي 2004/2005 .

الجدول رقم (12) :تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر [22] (ص05)

| النسبة % | الزيادة | عدد المؤسسات سنة 2005 | عدد المؤسسات سنة 2004 | نوعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة |
|-------------|---------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| 9.04 | 20393 | 245842 | 225449 | 1- المؤسسات الخاصة |
| 12.33 | 96 | 874 | 778 | 2- المؤسسات العامة |
| 10.76 | 3409 | 96072 | 86732 | 3- الصناعات التقليدية |
| 9.53 | 29829 | 342788 | 312959 | المجموع |

والرسم البياني التالي يوضح تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سنتي 2004

و2005 بالجزائر



الشكل رقم (01): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سنتي 2004 و 2005 بالجزائر [22] (ص06).

فمن خلال الجدول والشكل السابقين نلاحظ تطور نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سنة 2005 مقارنة بالسنة التي تسبقها وهذا بزيادة 29829 مؤسسة كما تثبت الإحصائيات بان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في تزايد مستمر مقارنة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العامة وهذا ما يبين الرغبة في التوجه نحو القطاع الخاص .

كما أنشأت الحكومة الجزائرية صندوقا لضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك والتي خصصت للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك لعملية تجديد التجهيزات و التوسيع في المشاريع بحيث استفاد هذا الصندوق من غلاف مالي :

- 860 مليون دج لقانون المالية المتم لسنة 2001.
 - 150 مليون دج من قانون المالية لسنة 2002 [24] (ص139).
- وستنطبق لهذا الصندوق بالتفصيل في الفصل الثالث من هذه الدراسة .

كما انه في الجزائر تتركز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض القطاعات الاقتصادية ، و الجدول التالي يبين عددها وفق النشاطات المهيمنة

جدول رقم (13): عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية [22] (ص15)

| رقم | قطاع النشاط | عدد المؤسسات سنة 2005 | % |
|-----|---------------------------|-----------------------|-------|
| 01 | البناء و الأشغال العمومية | 80716 | 32.83 |
| 02 | التجارة | 42183 | 17.16 |
| 03 | النقل و المواصلات | 22119 | 9.00 |
| 04 | خدمات العائلات | 18148 | 7.38 |
| 05 | الفندقة و الإطعام | 15099 | 6.14 |
| 06 | صناعة المنتجات الغذائية | 14417 | 5.86 |
| 07 | خدمات المؤسسات | 12143 | 4.94 |
| 08 | قطاعات أخرى | 41017 | 16.68 |
| | المجموع | 245482 | |

و من الجدول كذلك يلاحظ تركيز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أساسا على خمس قطاعات نشاط و التي تتمثل في البناء و الأشغال العمومية، الخدمات الموجهة للعائلات، التجارة، الفندقة و الإطعام إضافة لقطاع الصناعات الغذائية، و هذا راجع إلى ربحية هذه القطاعات و توفر العوامل المساعدة فيها كالوسائل التقنية و التكنولوجية، مما يفسر ازدهار هاته القطاعات في السنوات الأخيرة خاصة قطاع البناء الذي يشهد نموا مستمرا نظرا لوجود طلب متواصل في السوق.

استعرضنا في هذا الفصل تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أنواعها وأهميتها حيث رأينا التضارب الواضح في تحديد مفهوم وتعريف لتلك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومكانتها في الاقتصاديات المختلفة، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مصطلح يكتنفه الغموض وقد أثار جدلا كبيرا بين الكثير من المهتمين بشؤون هذه المؤسسات.

وقد تبين من التعريفات المختلفة أن معيار العمالة و رأس المال أكثر المعايير استخداما، وهناك معايير أخرى عكست خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وإذا كانت أهميتها تتمثل في تحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية سواء بالنسبة للدول المتقدمة أو النامية إلا أنها في الدول الأخيرة كالجائر، أكثر أهمية باعتبارها منفاذا جديدا

لاستغلال الموارد والخامات المحلية والتقليص من البطالة ، بالإضافة إلى الزيادة في الناتج الوطني الإجمالي .

فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر عرفت تطورا ملحوظا من بداية الاستقلال إلى يومنا هذا، وهذا بفضل رغبة الدولة الجزائرية في الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك بإصدار قوانين ومراسيم لتنظيم هذا القطاع من خلال خلق وزارة خاصة بهذه المؤسسات سنة 1994 إيماننا منها بان هذا القطاع له مكانة عالية لتحقيق التنمية، و هو ما أعطى دفعة قوية للقطاع و ظهرت بوادر هذا التطور بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 01 / 18 الذي أشار إلى تحديد تعريف واضح لهاته المؤسسات.

ولكي تستمر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النمو والتطور فهي بحاجة إلى أموال بكل أنواعها سواء الموجهة للاستثمار و/أو لتغذية الدورة الاستغلالية إلا أن هناك مشاكل حالت دون ذلك وهذا ما سنتطرق إليه في الفصل الموالي.

الفصل 2

محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و السياسات التمويلية

تسعى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جاهدة للبحث عن مصادر التمويل من خلال محيطها فهي بحاجة إلى مصادر قصيرة الأجل ،متوسطة وطويلة الأجل من اجل تغطية احتياجاتها المالية الخاصة بنشاطات الاستثمار و الاستغلال .

غير أن المصادر التقليدية لم تلب حاجاتها فظهر في الفكر الحديث مصادر تمويلية تخفف من أعباء البحث و السعي وراء المصادر التقليدية ، فظهر الائتمان الايجاري كبديل عن تلك المصادر بالإضافة إلى عزوف أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن المصارف الربوية لارتباطهم بالشريعة الإسلامية السمحاء ظهرت أساليب وصيغ التمويل من المصادر الإسلامية والتي كانت البديل للمصادر السابقة .

ففي الجزائر سعت السلطات الجزائرية إلى الاهتمام بالمحيط المالي للمؤسسات الصغيرة فصدر امر 09/96 المتعلق بالائتمان الايجاري لتقليص أتعاب أصحاب هاته المؤسسات ،أما من جانب التمويل بالصيغ الإسلامية فتوجد تجربة وحيدة بالجزائر و المتمثلة في بنك البركة .

إن إنشاء وزارة مختصة ووكالات متخصصة كان بمثابة الرغبة بالاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومساعدتها في البحث وتقديم الاستشارات حول كل ما يخص مشاكلها بصفة عامة و المشكلة التمويلية بصفة خاصة.

ورغم الجهود المبذولة إلا انه مازالت تعاني من المشاكل التمويلية خاصة وأن المصدر الوحيد المعتمد عليه هو الجهاز المصرفي الذي يبقى حجرة تعثر أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

ولإثراء هذا الفصل قمنا بتقسيمه إلى أربعة مباحث ، حيث يتناول المبحث الأول تعريف التمويل والتطرق إلى المصادر التمويلية القصيرة ، المتوسطة و الطويلة الأجل .
والمبحث الثاني خصص لدراسة الائتمان الايجاري وذلك بإعطاء مفهومه ، خصائصه و أشكاله كما تم التعرض للائتمان الايجاري في الجزائر .

ويتناول المبحث الثالث التمويل بالصيغ الإسلامية والتي تتمثل في المرابحة ، المشاركة المضاربة والمتاجرات الإسلامية و التمويل بصيغ الاستصناع

أما المبحث الرابع تناولنا فيه المحيط المؤسسي و المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حيث تم التطرق إلى تعريف المحيط ومكوناته مع الإشارة لمفهوم المحيط المالي ، كما تم ذكر المؤسسات والوكالات التي تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى ذلك تم التطرق إلى واقع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

1.2. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتاج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى التمويل الذي يجعلها في حالة مالية مرتاحة لاجل تمويل كل ما يلزمها أثناء عملية الإنشاء ،التوسع ، والتجديد كما تحتاج إلى أموال لتمويل الدورة الاستغلالية وعليه فتنوع مصادر التمويل من قصيرة ،متوسطة و طويلة الأجل ، فمن خلال هذا المبحث نتناول مايلي :

- مفهوم التمويل
- التمويل قصير الأجل
- التمويل طويل الأجل
- التمويل متوسط الأجل

1.1.2. مفهوم التمويل

يمثل التمويل عصب المؤسسة وأهم مسئولية الإدارة المالية لها لتغطية احتياجات المالية، وذلك لضمان استمرارية النشاط وعدم تعرضها للعجز، الذي يقضي إلى التصفية والإفلاس.
وعليه فالتمويل بشكل عام هو تدفقات نقدية ومالية مختلفة لصالح الأفراد والمؤسسات والدولة والخارج، بغرض إنتاجي واستهلاكي، ويستند إلى مصدرين: الأول عبارة عن موارد نقدية معروضة

نتيجة عن إدارات في شكل توظيفات سائلة أو ثابتة، والثاني مصدره تمويل مختلف المؤسسات المالية والمصرفية.

و علم التمويل يعتبر من العلوم الحديثة نسبيا، انبثق عن علم الاقتصاد خاصة بعد أزمة الكساد العالمي (1929-1933). وطفت إلى السطح موضوعات هيكل التمويل والسيولة والإفلاس والتحليل المالي [29] (ص398).

إذ يمكن تحديد مفهوم التمويل للمؤسسات بأنه اختيار وتوفير احتياجات من الأموال، حتى تتمكن من الحصول على احتياجاتها المادية سواء كان مصدر هذه الأموال ذاتية (مملوكة)، أو غير ذاتية (مصادر أخرى غير مملوكة).

تسعى المؤسسة إلى تعظيم ثروة الملاك اعتمادا على قرارات مالية تتعلق بجانب التمويل والاستثمار وضمن ما يسمى ب- الوظيفة المالية - ، واعتمادا على قانون الندرة لا توجد مؤسسة لديها وفرة في كل شيء ، وبالتالي الوظيفة المالية تهتم بتحديد الأحجام المثلى لكل بند من البنود ، وكذلك الأسلوب الأمثل لتمويله [29] (ص399).

فالوظيفة المالية في تعريفها البسيط هي مجموعة المهام والعمليات التي تسعى في مجموعها إلى البحث عن الأموال في مصادرها الممكنة بالنسبة للمؤسسة، وفي إطار محيطها المالي، بعد تحديد الحاجات التي تريدها من الأموال من خلال برامجها وخططها الاستثمارية وكذا برامج تمويلها وحاجاتها اليومية [23] (ص 263).

لقد تغيرت الوضعية في العشرية الأخيرة في الدول المتقدمة خاصة مما نتج عنها ظهور طرق ابتكارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بل أكثر من هذا فقد اشتدت المنافسة بين مختلف مصادر التمويل بحثا عن الزبائن في هذه الفئة بهدف توسيع حصتها في هذه السوق الواعدة. ولقد نتج عن هذا ليس فقط سهولة الوصول إلى المصادر التمويلية ولكن أيضا تحسن في شروط التمويل لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أدت التحولات العديدة التي شهدتها الاقتصاد العالمي في العقدين الأخيرين إلى تزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لدورها الهام في الاقتصاد العالمي والاقتصاديات المحلية على حد سواء. فالاتحاد المتزايد لاندماج الاقتصاديات المحلية في الاقتصاد العالمي وزيادة حدة المنافسة محليا

ودوليا أدى إلى تزايد الاهتمام بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة من طرف صانعي القرار على المستوى المحلي وكذا الدولي.

و ما يعكس هذا التحول والاهتمام العدد الكبير من الملتقيات والدراسات و التوصيات والمشاريع التي ركزت اهتمامها على دراسة وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. و خاصة من حيث التمويل والملكية الفكرية-بفرض إيجاد حلول لها. إلا أنه يجب التأكيد هنا بأن هذا التحول في الاهتمام لم يكن وليد الصدفة بل نتج عن تغيير في العديد من العوامل أهمها:

- تزايد مستوى الوعي لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدراتها وأهميتها إن أحسنت مستوى تنظيمها الداخلي ونظمت نفسها في جمعيات مهنية أولا بغرض إيجاد الحلول لمشاكلها بالتعاون والتعاقد فيما بينها وكذا عن طريق التأثير على صانعي القرار على المستوى المحلي والدولي والتفاوض الجماعي مع المؤسسات المالية المحلية والدولية بهدف تيسير شروط التمويل.

- تزايد الوعي لدى صانعي القرار على المستوى المحلي والدولي بمشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية. و لقد انعكس ذلك في خلق هياكل ووضع آليات وسياسات لدعم هذه المؤسسات في نموها وتطورها.

كما لوحظ تغير كبير في طريقة تقديم هذا الدعم من حيث الأولويات والمعايير حيث يلاحظ تزايد مستوى مشاركة المؤسسات في اتخاذ القرارات وكذا التوجه نحو التركيز على المعايير الاقتصادية على حساب المعايير الاجتماعية التي كانت من قبل تهيمن على ما هو متوفر من مؤسسات الدعم مما أدى إلى فشلها وإفلاس العديد منها.

- أدت عولمة مصادر التمويل إلى التوجه المتزايد للمؤسسات الكبيرة نحو تنويع مصادر تمويلها وبالتالي قلة بحوثه إلى الوسطاء كالبنوك التجارية مما جعل هذه الأخيرة تبحث عن زبائن جدد لاستغلال الودائع والخدمات المختلفة المتوفرة لديها. وهذا ما أدى إلى التوجه المتزايد لهذه المؤسسات المالية نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي كان من قبل شبه مهملة من طرفها نظرا للعديد من الأسباب المعروفة وخاصة منها المستوى العالي للمخاطرة وارتفاع التكاليف. ولوضع هذا التوجه عند التطبيق لجأت المؤسسات المقرضة إلى ابتكار آليات جديدة لاستغلال هذه السوق الواعدة خاصة وأن المنافسة شديدة على المستويين المحلي والدولي.

- الاعتماد المتزايد على التكنولوجيات الحديثة للاتصال ومعالجة المعلومات في تسيير مختلف العمليات التي تقوم بها المؤسسات سواء كانت مالية أو إنتاجية مما قلل من التكلفة وزاد من فعالية الأداء.

- ظهور تعاضديات أنشأتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية بغرض تقديم المساعدة الفنية والإدارية وكذا الكفالات المالية أحيانا لأعضائها مما أدى إلى رفع مستوى الطاقات البشرية للمؤسسات العضوة وكذا تيسير عملية الحصول على التمويل وشروطه وأيضا زيادة مستوى الوعي لدى صانعي القرار العموميين وبالتالي زيادة وتحسين الدعم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك البلدان.

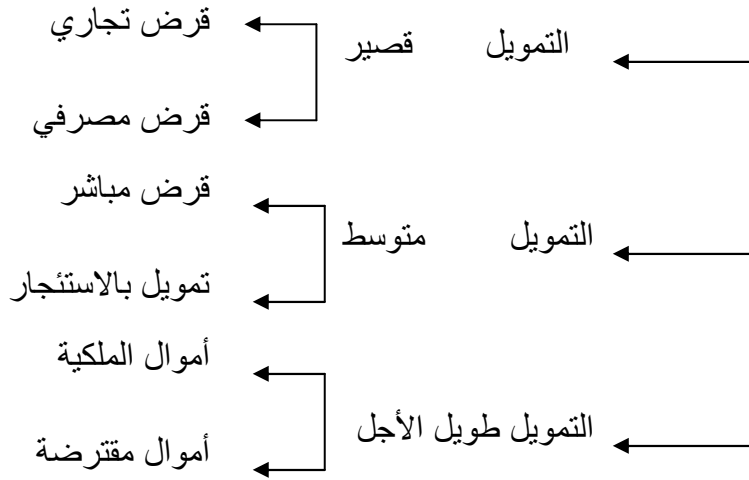
- ظهور مؤسسات ومكاتب متخصصة في ميدان جمع المعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفها حسب قدراتها مما جعلها تلعب دور الوسيط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحيطها حيث عادة ما تلجأ المؤسسات العمومية والمصرفية إلى هؤلاء الوسطاء للاستعانة بخبرتهم وتقييمهم في اتخاذ القرارات. ويعود سبب وجود هؤلاء الوسطاء وكذا اللجوء إليهم أساسا إلى عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظمها على تقديم المعلومات حول أنشطتها بالشكل المألوف مما يصعب من مهمة هذه الأخيرة على تقييم مستوى المخاطر [30] (ص 04).

فمصادر التمويل - الهيكل المالي - تعبر عن تشكيلة المصادر التي حصلت منها المؤسسة على أموال لتمويلها ، وتمثل كافة عناصر جانب الخصوم، التمويل أساس ممارسة أي نشاط للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، و تبعا لتعدد مصادر ووسائل التمويل ودور مؤسسات الوساطة المالية (مالية مصرفية ، مالية غير مصرفية) ، يمكن تقسيم هذه المصادر حسب عدة معايير :

- معيار الملكية : تمويل ذاتي وتمويل عن طريق الديون .
 - معيار الزمن : ونعني به تاريخ الاستحقاق ، ويشمل التمويل القصير الأجل و المتوسط الأجل و الطويل الأجل ، وسوف نتطرق لهذا المعيار بالتفصيل من خلال التعرض لاهم أنواع المصادر الخاصة بكل مصدر.

- معيار الداخلي و الخارجي : وفيه نجمع المعيارين السابقين ، حيث يشمل المعيار الداخلي (التمويل الذاتي للمؤسسات ، للأفراد و للحكومة) ، واما التمويل الخارجي فيشمل (التمويل المباشر و تمويل الوساطة المالية)، و عليه نرى أن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يشمل التمويل الذاتي ، و التمويل المباشر و تمويل الوساطة المالية المعبر عنه بالتمويل غير المباشر. والشكل التالي يوضح تقسيم مصادر التمويل



الشكل رقم 02 : مخطط تقسيم مصادر التمويل [29] (ص 400).

2.1.2. التمويل قصير الأجل

يقصد بالتمويل قصير الأجل " short-form financing " تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير، وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عن عام [31](ص05). إن هذا التمويل موجه لنشاطات الاستغلال، التي تقوم بها المؤسسات خلال دورة الاستغلال، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج (النشاط).

تنقسم مصادر التمويل القصير الأجل إلى نوعين أساسيين الأول الائتمان المصرفي والثاني الائتمان التجاري. وتقوم البنوك التجارية بتزويد المؤسسات المختلفة بما تحتاج إليه من أموال لتمويل عملياتها الجارية.

1.2.1.2. الائتمان المصرفي

يقصد بالائتمان المصرفي -short- term Bank loans- في هذا الصدد القروض القصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسات من البنوك. ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري، وذلك من حيث درجة اعتماد المؤسسة عليه كمصدر للتمويل قصير الأجل [31] (ص08) .

يصنف هذا النوع من القروض كقروض الاستغلال، حيث أن جل اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منصب حول قروض الاستغلال.

من الناحية التقليدية يقصد بتمويل المؤسسة للأجل القصيرة تمويل حاجات الاستغلال المتزايدة والتي عادة ما تبرز على مستوى حسابات المدينين والمخزون والدائنين. فالعلاقة بين هاته الكتل من الحسابات تشكل ما يسمى برأس مال العامل.

من جهة أخرى تؤكد الدراسات الأكاديمية أن مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محددة لأنها غير مؤهلة بالنظر إلى قدراتها المالية لاقتحام الأسواق والمؤسسات المالية بالمعنى الأوسع للكلمة. من هنا تحتاج المؤسسة الصغيرة و المتوسطة لجملة قروض لتمويل دورة الاستغلال

1.1.2.1.2. القروض العامة

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية ، وليست موجهة لتمويل اصل بعينه . وتسمى أيضا بالقروض عن طريق الصندوق ، أو قروض الخزينة . وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة .ويمكن إجمال هذه القروض فيما يلي :

– تسهيلات الصندوق : هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة ، أو القصيرة جدا ، الناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات . فهي إذا ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين اقرب تتم فيها عملية التحصيل حيث يقطع مبلغ القرض [32] (ص58) كنقص في السيولة لتسديد الأجور وعدم التوازن بين مدة دين الموردين و مدة دين العملاء (ومدته في الغالب لا تتعدى 10 أيام [33] (ص417) .

– السحب على المكشوف : هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة المؤسسات التي تسجل نقصا في الخزينة ناجما عن عدم كفاية راس المال العامل . ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب المؤسسة لكي يكون لدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة كاملة .

وعلى الرغم من التشابه الموجود بين تسهيل الصندوق و السحب على المكشوف في كون كل منهما يتجسد في ترك حساب المؤسسة لكي يكون لدينا ،يكون سببه مزمناً كاحتراق المخازن و حدوث

نزاع جبائي حاد لا يمكن تجاوزه بسهولة (فان هناك اختلافات جوهرية بينهما تتمثل خاصة في مدة القرض وطبيعة التمويل [32] (ص59) .

– قرض الموسم: القروض الموسمية هي نوع خاص من القروض البنكية ، وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي . فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة الاستغلال . بل إن دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية . فالمؤسسة تقوم بإجراء النفقات خلال فترة معينة يحصل أثناءها الإنتاج و تقوم ببيع هذا الإنتاج في فترة خاصة . ومن بين أمثلة هذه العمليات نشاطات إنتاج وبيع اللوازم المدرسية و كذلك إنتاج وبيع المحاصيل الزراعية . حيث تمتد فترة الإنتاج ، وتحصيل المبيعات في فترة معينة كفترة الدخول المدرسي بالنسبة للوازم المدرسية وفترة ما بعد جني المحصول بالنسبة للمحاصيل الزراعية . و القروض التي تمنح لتمويل تكاليف المواد الأولية و المصاريف الأخرى المرتبطة بعملية الإنتاج تسمى القروض الموسمية .

– قروض الربط: هو عبارة عن قرض يمنح لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب ، تحققها شبه مؤكد ، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية . (كالتأخر في دخول أموال الناجمة عن عملية الإصدار للمؤسسة المصدرة ولتجنب تضييع الوقت تلجأ إلى هذا النوع من القروض لتفادي تضييع الوقت [32] (ص61)).

2.1.2.1.2. القروض الخاصة: (القروض بالتسيقات)

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة ، و إنما هي موجهة لتمويل اصل معين من بين الأصول :

– تسيقات على البضائع: هي عبارة عن قرض لتمويل مخزون معين و الحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض . وتكون هذه البضائع موضوعة غالبا في مخازن عامة معتمدة مقابل وصل إيداع يسلم للمصرف.

– تسيقات على الصفقات العمومية: هي عملية تمويل لإنجاز المشاريع حين يجد المقاول نفسه بحاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى السلطات بغرض إتمام الأشغال فيطلب المقاول من المصرف تسيقات حول الأعمال المقبولة من طرف الإدارة [32] (ص63) .

– الخصم التجاري: هو شكل من أشكال القروض . وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق ، فالبنك يقوم إذا بإعطاء سيولة لصاحب

الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها . وتعتبر عملية الخصم قرصا باعتبار أن البنك يعطي مالا إلى حاملها و ينتظر تاريخ الاستحقاق لتحصيل هذا الدين [32] (ص66) .

3.1.2.1.2. القرض بالالتزام

إن القرض بالالتزام أو بالتوقيع لا يتجسد في إعطاء أموال حقيقية من طرف البنك ، و إنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه للمؤسسة لتمكينها من الحصول على أموال من جهة أخرى ، أي أن البنك لا يعطي نقودا ولكن يعطي ثقته فقط. ويكون مضطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز الزبون على الوفاء بالتزاماته . وفي مثل هذا النوع من القروض ، يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال رئيسية هي :

– الضمان الاحتياطي : وهو عبارة عن التزام يمنحه شخص ، يكون في العادة مصرفا ، يضمن بموجبه تنفيذ الالتزامات التي قبل بها أحد مديني الأوراق التجارية . وعليه، فإن الضمان الاحتياطي هو عبارة عن تعهد لضمان القروض الناجمة عن خصم الأوراق التجارية .
وقد يكون الضمان شرطيا عندما يحدد مانح الضمان – المصرف – شروطا معينة لتنفيذ الالتزام وقد يكون لا شرطيا إذا لم يحدد أي شروط لتنفيذ الالتزام .

– الكفالة : الكفالة عبارة عن التزام مكتوب من طرف المصرف يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين – المؤسسة – في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته . وتحدد في هذا الالتزام مدة الكفالة و مبلغها . و تستفيد المؤسسة من الكفالة في علاقتها مع الجمارك و إدارة الضرائب ، وفي حالة النشاطات الخاصة بالصفقات العمومية .

– القبول : في هذا النوع من القروض ، يلتزم المصرف بتسديد الدائن وليس مؤسسته [32] (ص68)

4.1.2.1.2. عقد تحويل الفاتورة (factoring)

يقصد بالفاكتورينغ شراء أو خصم ديون المؤسسات التجارية التي تشتغل على المستوى المحلي أو الدولي، في حقل السلع الاستهلاكية، كما تقوم البنوك التجارية من جهتها بشراء حسابات المدينين (أوراق قبض، سندات، فواتير) الموجودة بحوزة المؤسسات التجارية والصناعية والتي تتراوح مدتها ما بين 30 يوم و120 يوم. الغرض من هذه العملية هو توفير السيولة النقدية بشكل مستمر ودون الحاجة إلى انتظار تاريخ استحقاق حسابات القبض.

تسمى المؤسسة المالية أو البنك الذي يقوم بالفاكتورينغ خدمة للمستفيدين بالفاكتور (Factor). وبغض النظر عن النشأة التاريخية لهذه الوسيلة التمويلية في المجال الاقتصادي فقد تم إثبات نجاحها في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار تميز هذه الأخيرة بقدرات مالية وإدارية محدودة. والملاحظ أن استخدام نظام الفاكورينغ يعبر عن الدعم المالي الذي يمكن أن يحظى به هذا النوع من المؤسسات إلى جانب ما تحصل عليه من قروض تجارية وما تعانیه في تحصيل القروض البنكية.

وتتطلب عملية الفاكورينغ وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية الطرف الأول يمثل التاجر أو المنتج أو الموزع وهو الذي تكون بحوزته الحسابات المدينة التي يشتريها الفاكور، أما الطرف الثاني فهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول. أخيراً فإن الطرف الثالث يتمثل في مؤسسة الفاكورينغ والمتخصصة بالنشاط التمويلي.

و تتلخص أنواع الفاكورينغ في جملة من الأنواع معبرة بذلك عن واقع ممارسة الفاكورينغ التي ما فتئت تتطور خدماتها مع تزايد الإقبال عليها وخاصة في البلدان ذات الاقتصاديات المتطورة.

وهناك ستة أنواع خاصة بتقديم خدمة الفاكورينغ تتمثل فيما يلي:

- خدمة كاملة (Full service factoring)، و يقصد بها أن الفاكور يقوم بتمويل عميله والقيام بباقي العمليات الأخرى من تحمل للمخاطرة، وإبلاغ مدين عميله، و مسك دفاتر العميل و القيام بتحصيل الفواتير مباشرة من طرف مدين العميل.
- خدمة كاملة ماعدا تحمل المخاطرة (Recourse factoring).
- خدمة جزئية تتضمن فقط التمويل و إبلاغ مدين العميل (Bulk factoring) .
- خدمة كاملة ماعدا التمويل (Maturity factoring).
- خدمة التمويل فقط (Invoice factoring).
- خدمة جزئية تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا (Undisclosed factoring).

بالنسبة لأنواع الثلاثة الأولى من الخدمات التي يقدمها الفاكور نجدها تتناسب و أهداف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. بالنسبة للنوع الأول يشترط الفاكور من عميله

أن لا يقل رقم أعماله عن حد معين و غالبا ما تكون المبالغ معتبرة نسبيا، و نفس الشيء بالنسبة للنوع الثاني باستثناء أن العميل في هذه الحالة يستخدم وسيلة التأمين لحسابات المدينين. أما النوع الثالث ففيه يتعامل الفاكتر مع شريحة واسعة من العملاء ذات المبالغ الضعيفة و التي عادة ما تتعرض حسابات مدينهم إلى التدني بسبب الديون المعدومة.

للإشارة فإن مفهوم الفاكترينغ يختلف عن مفهومي تمويل حسابات القبض وشراء مستندات التصدير. فالمفهوم الأول يعبر عن شكل من أشكال الاقتراض بضمان، بعبارة أخرى، يعبر عن عملية التمويل بضمان أصول بواسطة الفاكتر، وفي هذا اختلاف عن عملية الفاكترينغ باعتبارها عملية شراء مباشرة لحسابات القبض الخاصة بالبائع، أما المفهوم الثاني الخاص بمستندات التصدير فتستخدم لتمويل صادرات السلع الرأسمالية ولفترات آجلة تمتد إلى خمس سنوات أو أكثر مع تحمل المخاطرة كاملة، وفي هذا اختلاف مع الفاكترينغ الذي يستخدم لتمويل صادرات السلع الاستهلاكية ولفترات زمنية آجلة تتراوح بين 90 يوما و180 يوما وذلك من دون تحمل أية مخاطر متعلقة بتحويل السلع [34] (ص ص 7- 9) .

2.2.1.2. الائتمان التجاري

يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه نوع من أنواع التمويل قصير الأجل تحصل عليه المؤسسة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في العملية الصناعية. وتعتمد المؤسسات على هذا المصدر في التمويل بدرجة أكبر من اعتمادها على الائتمان المصرفي (القروض البنكية). فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد لا تجد بديلا مناسباً للقروض التجارية التي تدخل في عداد التمويل المجاني، وذلك في ظل غياب الخصم النقدي. على العكس من هذا، فإن استخدام الخصم النقدي من طرف المورد (البائع) وعرضه على عميله (المشتري) قد يجعل هذا الأخير أمام خيارين: القبول بالعرض وبالتالي ضرورة توفير المبلغ النقدي وفقا للمدة المحددة والمتفق عليها، أو عدم الالتزام بهذه المدة مما سيضع العميل موضع تحمل تكاليف مرتفعة ترتبط بظروف توفير السيولة اللازمة .

أما الرفض للخصم النقدي المعروض من طرف المورد ولصالح العميل وانتظار في المقابل آجال الاستحقاق المتفق عليها سيعطي للمورد انطباعا غير حسن عن الوضعية المالية للعميل، وفي هذا تدهور للعلاقة فيما بينهما فضلا عن سمعة العميل مع أولئك الذين يقدمون الائتمان قصير الأجل بشكل عام.

وتبرز ظاهرة الائتمان التجاري بشكل واضح لما يتعلق الأمر بتعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات كبيرة الحجم. فهذه الأخيرة عادة ما تكون على قدر كاف من السيولة في الآجال القصيرة تسمح لها بمنح آجال معتبرة للعميل واضعة بذلك نفسها موضع البنك في تمويل نشاطات الاستغلال قصيرة الأجل [34] (ص 05) .

3.1.2. التمويل طويل الأجل

من المعروف أن التمويل طويل الأجل يكون موجها لتمويل نشاطات الاستثمار التي تختلف جوهريا عن عمليات الاستغلال من حيث موضوعاتها ومدتها، لذلك فإن هذه العمليات تتطلب أشكالا وطرقا أخرى للتمويل تتلاءم وهذه المميزات العامة.

في الحقيقة نشاطات الاستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة. وهي تهدف للحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته، وإما على عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية.

وعليه، فالاستثمار هو عبارة عن إنفاق مالي ينتظر من ورائه عائد أكبر في المستقبل ويتم هذا الإنفاق عادة مرة واحدة في بداية المدة الأمر الذي يشكل عبئا ثقيلا على المؤسسات [35] (ص 73) .
وعليه فإن أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مصادر تمويلية طويلة الأجل والتي نعرضها كما يلي :

1.3.1.2. التمويل من المصادر الذاتية

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية على الموارد الذاتية لأصحابها بالإضافة إلى الموارد المالية لأفراد العائلة الممتدة Extended Family والأصدقاء وبشكل خاص عند الإنشاء والتكوين.

وتمول المؤسسة من المصادر الذاتية (auto financement) بفضل فعاليتها الاقتصادية حيث تقاس الفعالية عن طريق الفائض الخام للاستغلال (E.B.E)'exédent brut d'exploitation [36] (ص 271)

والمشاكل الأساسية هنا تتمثل في القيود Constraints الطبيعية على هذا المصدر خاصة كلما كانت الثروات الخاصة ضئيلة.

2.3.1.2. القروض طويلة الأجل

تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن أن تعبئها وحدها، وكذلك نظرا لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد.

والقروض طويلة الأجل، الموجهة لهذا النوع من الاستثمارات، تفوق في الغالب سبع (07) سنوات، ويمكن أن تمتد أحيانا إلى عشرين (20) سنة. وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات (أراضي، مباني بمختلف استعمالاتها المهنية...).

إن طبيعة هذه القروض تجعلها تنطوي على مخاطر عالية، الأمر الذي يدفع المؤسسات المتخصصة في مثل هذا النوع من التمويل إلى البحث عن الوسائل الكفيلة بتخفيف درجة هذه المخاطر. ومن بين الخيارات المتاحة لها في هذا المجال تشترك عدة مؤسسات في تمويل واحد، أو تقوم بطلب ضمانات حقيقية ذات قيم عالية قبل الشروع في عملية التمويل [32] (ص 76).

3.3.1.2. الأرباح المحتجزة

إن أحد الأهداف الرئيسية لمعظم المؤسسات هو تحقيق الربح. ولذا فمتى تكونت المؤسسة وقامت بنشاطها بنجاح فمن المتوقع أن تحقق أرباحا. وهذه الأرباح يكمن الاحتفاظ بها في المؤسسة لغرض إعادة استثمارها، أو توزيعها على المساهمين كما يمكن أيضا الاحتفاظ بجزء منها داخل المؤسسة وتوزيع الباقي على المساهمين. ومن هنا تظهر أهمية سياسة توزيع الأرباح نظرا لأنها السياسة التي تحدد مصير الملاك وبالتالي تحدد مقدار الأرباح التي سيتم حجزها داخل المؤسسة حيث تعتبر هذه الأخيرة أي الأرباح المحجوزة بمثابة المصدر الداخلي الدائم [37] (ص 316).

4.1.2. التمويل متوسط الأجل

التمويل المتوسط الأجل هو نوع من القروض الذي يتم سداؤه في فترة تزيد عن السنة ولكن تقل عن عشرة سنوات، وينقسم هذا النوع إلى قروض مباشرة وقروض التجهيز والتمويل بالاستئجار [37] (ص294). غير أن هذا الأخير يعتبر من مصادر التمويل في الفكر الحديث وتطرق إليه في المبحث الموالي.

1.4.1.2. قروض المدة

تتراوح مدة هذه القروض بين 3 و5 سنوات الأمر الذي يعطي المقترض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد القروض قصيرة الأجل. لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة، لأنه إذا وصل تاريخ استحقاق القرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض، رغم تسديد المؤسسة ما عليها، أو أن يجدد القرض بمعدل فائدة وشروط مجحفة في حق المؤسسة، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من مصارف التمويل المتوسطة والطويلة الأجل ومن المصارف المتخصصة.

وبفرض معدل الفائدة على أساس المدة التي أستخدم فيها القرض أما تحديده فيتم على ضوء مستوى أسعار الفائدة السائدة في السوق، حجم القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للمؤسسة المقترضة، ويتم تسديدها عن طريق أقساط دورية متساوية تدفع ثلاثيا أو نصف سنويا أو سنويا. وقد لا تكون أقساط التسديد متساوية أو تكون متساوية باستثناء آخر دفعة و التي تكون أكبر من سابقتها [2] (ص05).

2.4.1.2. قروض التجهيزات

تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء الآلات أو التجهيزات، وتدعى هذه القروض بقروض تمويل التجهيزات وتمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك (سواء التجارية أو الإسلامية) الوكلاء الذين يبيعون هذه التجهيزات، شركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمين الاجتماعي، وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، مثل الشاحنات والسيارات، والباقي يبقى كهامش أمان للممول، ويوجد شكلان تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط، حيث يحتفظ وكيل الآلات أو التجهيزات بملكية الآلة إلى أن تسدد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة قيمتها، ويقدم الزبون دفعة أولية عند الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة

الأصل كما يمكن إستخدام هذه التجهيزات كضمان للحصول على القروض من البنك، وبهذا يضمن البنك حقه إذا تأخرت المؤسسة عن تسديد دفعات القرض [2] (ص06).

أو موجودة في شكل عقارات أو أراضٍ مشتركة في ملكيتها مع آخرين، أو أصول أخرى تصعب إسالتها إلى نقود في زمن مناسب دون خسارة. كذلك هناك دائما مشاكل المعاملات المالية بين أفراد العائلة الواحدة أو بين الأصدقاء حين يلجأ واحد منهم إلى طلب مشاركة الآخرين معه في مؤسسة ما، وكيف تتم هذه المشاركة، مثلا على أساس أمانة إلى حين، أو قروض مصحوبة بوعود مقطوعة لدفع عوائد عليها كلما تيسر الأمر أو عند تحقيق أرباح، أو دفع عوائد بصفة إلزامية كل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال وعادة ما يصاحب طلب المشاركة في التمويل من أحد أفراد العائلة أو من الأصدقاء مناقشات قد تكون غير موضوعية أو غير ناضجة بالنسبة لأهمية المؤسسة أو كيفية المشاركة في إدارة أو ملكيته مما يؤثر في كفاءة المؤسسة إذا قام.

ويلاحظ أيضا أن من المشاكل المتعلقة بهذا التمويل الالتزام الأدبي بتشغيل بعض أفراد العائلة أو أقارب الأصدقاء في المؤسسة مما قد يمثل عبئا حقيقيا في حالة عدم كفاءة هؤلاء [7] (ص38).

فهذا النوع من التمويل يلجأ إليه أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعتبر كمصدر أساسي للتمويل ففي بعض الدول تتراوح بين 9% إلى 11% وذلك في الولايات المتحدة الأمريكية، من حجم التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي بعض الدول العربية تظل نسبة التمويل بين 16-18% عن طريق الاعتماد على الأقارب والأصدقاء [12] (ص100).

2.2. الائتمان الايجاري

لاشك أن طرق التمويل الكلاسيكية للاستثمارات تشكل عبئا على المؤسسات المستثمرة خاصة فيما يتعلق بالعبء المالي وطريقة تحمله. ولذلك ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل الاستثمارات يكون من خصائصها تجنب عراقيل طرق التمويل الكلاسيكية.

ويعتبر الائتمان الايجاري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل. وإن كانت هذه الطريقة لاتزال تحتفظ بفكرة القرض، فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة. ورغم حداثة هذه الطريقة، فإنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها، بالنظر إلى المزايا العديدة التي تقدمها لهم، وعليه تم تقسيم البحث إلى :

- تعريف الائتمان الايجاري
- خصائص الائتمان الايجاري
- أشكال الائتمان الايجاري
- القرض الايجاري في الجزائر

1.2.2. تعريف الائتمان الايجاري

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك، أو مؤسسة مالية أو مؤسسة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع الآلات أو معدات أولية، أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار [32] (ص76).

وعادة ما تستحق الدفعة الأولى من الإيجار فور توقيع العقد، أما قيمة كل دفعة فتتوقف على ظروف كل مستأجر [31] (ص553)

وفي فرنسا يعرف على انه إيجار طويل الأجل وهو عقد إيجار لعدة سنوات حيث مدته 04 سنوات بالنسبة للتجهيزات المكتبية و 15 سنة للعقارات ويمكن للمستأجر أن يحتفظ بالاستثمار بعد نهاية مدة الإيجار مقابل سعر متفق عليه، أو إرجاعه للمؤسسة المؤجرة أو تجديد العقد بشروط جديدة [36] (ص 272).

2.2.2. خصائص الائتمان الايجاري

لقد اصبح التمويل بقرض الإيجار اليوم هاما وجذابا لعدة أسباب أهمها :

- إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة، خاصة الأمريكية، على التعامل بهذه التقنية مع زبائنها.
- ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة وتطبيق هذه التقنية.
- توجه المصارف نحو فتح فروع لها تتخصص في منح قرض الإيجار المنقول أو العقاري على حد سواء، لما أثبت من مردودية أكيدة بضمانات قوية وبأخطار ضئيلة.
- انتشار التعامل بقرض الإيجار في معظم دول العالم ومحاولات هذه الأخيرة إرساء قوانين وتشريعات لهذا الغرض.
- اتساع مجال التعامل بهذه التقنية، ليس فقط على القطاعات الاقتصادية وإنما كذلك على نواحي الحياة المختلفة.

- ارتفاع نسبة تمويل الاستثمارات عن طريق قرض الإيجار في العالم وتزايد عمليات الاستثمار على المستوى العالمي.
- المرونة، السرعة والبساطة التي اتسم بها قرض الإيجار وكذلك التحفيزات المصاحبة له، خاصة الجبائية [38] (ص 96).

وعليه يمكننا استنتاج خصائص الائتمان الإيجاري الأساسية [32] (ص77):

- إن المؤسسة المستفيدة من هذا النوع من التمويل، والتي تسمى المؤسسة المستأجرة، غير مطالبة بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة، وإنما تقوم بالدفع على أقساط تسمى ثمن الإيجار.
- إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تعود إلى المؤسسة المؤجرة وليس إلى المؤسسة المستأجرة، وتستفيد هذه الأخيرة من حق الاستعمال فقط. وتبعاً لذلك، تكون مساهمة المؤسسة المؤجرة قانونية ومالية، بينما تكون مساهمة المؤسسة المستأجرة إدارية واقتصادية.
- في نهاية فترة العقد، تتاح للمؤسسة المستأجرة ثلاثة خيارات. إما أن تطلب تجديد عقد الإيجار وفق شروط يتفق بشأنها مجدداً وتستفيد بالتالي لفترة أخرى من حق استعمال هذا الأصل دون أن تكسب ملكية، وإما أن تشتري نهائياً هذا الأصل بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في العقد، وفي هذه الحالة تنتقل الملكية القانونية للأصل إلى المؤسسة المستأجرة إضافة إلى حق الاستعمال وإما وهذا هو الخيار الأخير أن تمتنع عن تجديد العقد وتمتنع أيضاً عن شراء الأصل وتنتهي بذلك العلاقة القائمة بينهما، وتقوم بإرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.
- تقييم عملية الائتمان الإيجاري علاقة بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل.

وعليه فإن خلاصة هذه العلاقة تختلف عن فكرة القرض الكلاسيكي بالرغم من أن الهدف من العملية واحد وهو تمويل الاستثمارات. حيث أن الائتمان الإيجاري لا ينصرف إلى منح أموال نقدية إلى المقترض، وإنما يقوم بدل ذلك بتقديم أصول عينية إلى الزبون قامت المؤسسة المتخصصة في هذا النوع من العمليات بدفع ثمنها بالكامل، وتنتظر التسديد من هذا الزبون على أقساط ومقابل هذا التسهيل، يفترض أن مجموع الأقساط المدفوعة يفوق عن ثمن الاستثمار [32] (ص78).

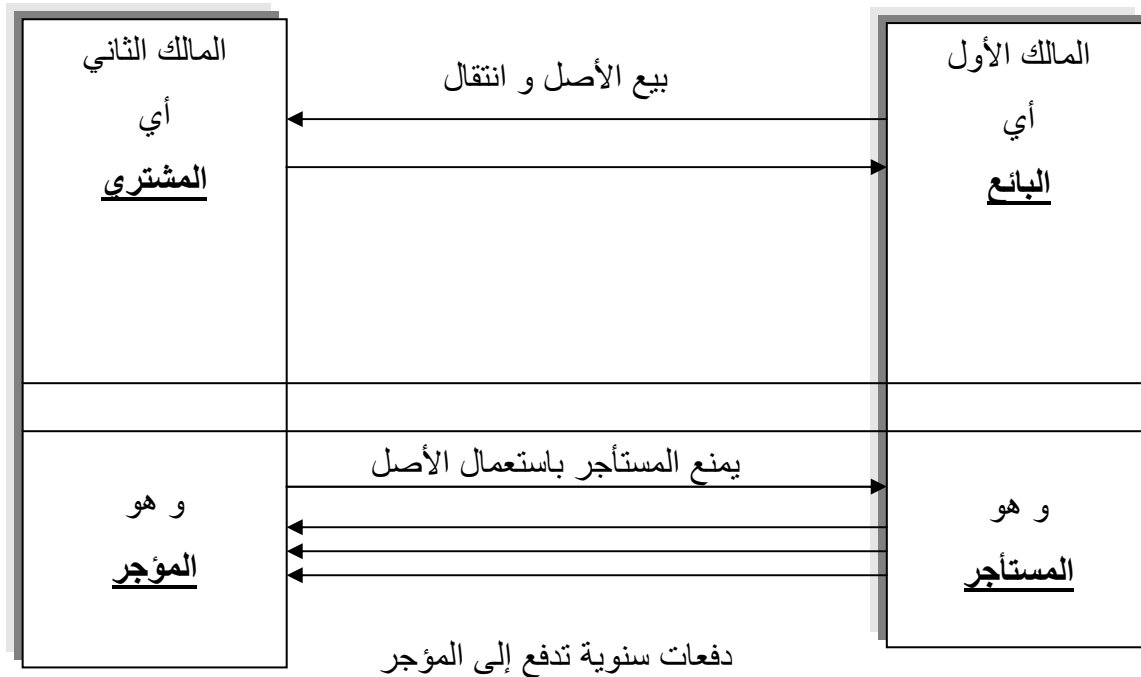
3.2.2. أشكال الائتمان الإيجاري

هناك عدة أنواع من التأجير من أبرزها البيع وإعادة التأجير والتأجير التشغيلي، والتأجير التمويلي أو الرأسمالي، والتأجير الرفعي.

1.3.2.2. SALE AND LEASEBACK (ثم الاستئجار)

في حالة البيع وإعادة التأجير، تقوم المؤسسة التي تملك أرضاً أو مباني أو معدات ببيع إحدى هذه الأصول إلى مؤسسة مالية، وفي الوقت نفسه توقع اتفاقية مع هذه المؤسسة لاستئجار هذا الأصل واتفاقية عند المؤسسة لفترة معينة من الزمن وتحت شروط معينة.

ويلاحظ أن المؤسسة البائعة (المستأجرة) تستلم قيمة البيع (أي تحصل على التمويل) من المؤسسة المشتريّة (المؤجرة) فوراً، وفي نفس الوقت ستبقى الأصل المباع عندها لاستخدامه [39] (ص74).



شكل رقم 03 يبين عملية البيع ثم الاستئجار [2] (ص20)

2.3.2.2. OPERATING LEASE: التأجير التشغيلي

يتضمن استئجار الخدمة (أو التشغيل)، بشكل عام، المعدات وخدمات صيانتها ومن أهم هذه المعدات الكومبيوتر، وآلات النسخ، والسيارات، والشاحنات.

ويتصف هذا النوع من الاستئجار بالصفات التالية:

- تقوم المؤسسة المؤجرة بصيانة وخدمة المعدات المستأجرة وتضم تكاليف هذه الصيانة إلى أقساط الإيجار أو تحصلها من المؤسسة المستأجرة باتفاق منفصل عن عقد الإيجار.

- إذا كان ما ستدفعه المؤسسة المستأجرة من أقساط الإيجار لا يكفي لتغطية مجمل تكاليف الأصل، لأن فترة الاستئجار قد تكون أقل بكثير من العمر الاقتصادي المتوقع للأصل. فالمتوقع من المؤجر أن يسترد مجمل الأصل، إما عن طريق إعادة تأجير الأصل (بعد نهاية فترة العقد) و إما عن طريق بيعه.
- تعطى عقود استئجار الخدمة -عادة- للمؤسسة المستأجرة الحق في إلغاء العقد وإرجاع الأصل إلى المؤجر قبل نهاية مدة العقد الأساسية. علما بأن هذه الميزة مهمة جدا للمؤسسة المستأجرة لأنها تستطيع إعادة الأصل إلى المؤجر في حالة ظهور أصل آخر له ميزة تكنولوجية أكثر تقدما أو عندما لم تعد الحاجة [39] ص (75) .

3.3.2.2. التاجير التمويلي FINANCIAL LEASE

يطلق على التاجير التمويلي التاجير الرأسمالي CAPITAL LEASE أو تاجير الدفع الكامل [31] (ص 555) FULLY-PAYOUTLEASES وهو اتفاق للتمويل واستخدام أصول رأسمالية يتم بين طرفين:

- المؤجر الذي يتولى تمويل شراء الأصل الرأسمالي.
- المستأجر الذي يحق له استخدام وتشغيل هذا الأصل الرأسمالي مقابل أداء قيمة إيجار يتفق عليها دون إلزامه بشراء هذا الأصل في نهاية مدة الاتفاق أو خلالها.

وبعبارة أخرى تقوم فكرة التاجير التمويلي على قيام الطرف الممول (المؤجر) بتمويل شراء الأصل الرأسمالي الذي يحدده ويضع مواصفاته الطرف المستخدم (المستأجر). وقد تنشأ هذه العلاقة بشكل مباشر بين طرفيها المذكورين كما يمكن أن تكون هذه العلاقة ثلاثية الأطراف على النحو التالي:

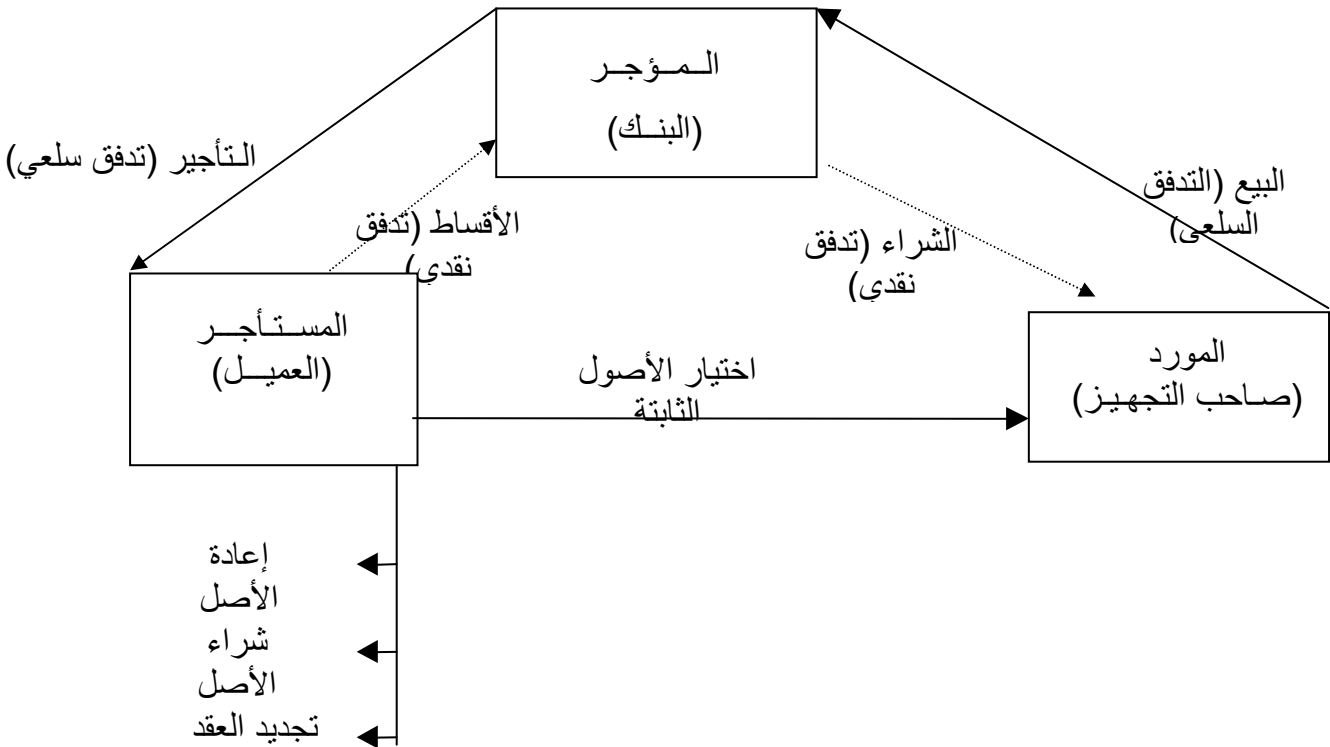
- الطرف الأول: المورد للأصل الرأسمالي (صانعا أم موزعا).
- الطرف الثاني: الممول لشراء الأصل الرأسمالي (المؤجر، مؤسسة التاجير التمويلي).
- الطرف الثالث: المستخدم للأصل الرأسمالي (المستأجر).

وفي إطار ذلك يمكن تعريف التاجير التمويلي بأنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجار له محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل.

ويكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل الآتية:

- شراء الأصل المؤجر نظير ثمن يتفق عليه يراعي في تحديده ما سبق سداه من قبل المستأجر إلى المؤسسة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.
- تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع المؤسسة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفين مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.
- إرجاع الأصل للمؤسسة المؤجرة [39] (ص80).

ويمكن تلخيص ذلك فيما يلي:



الشكل رقم 04: خطوات التأجير التمويلي [39] 40 (ص05)

4.3.2.2. LEVERAGED LEASING التأجير الرفعي

يرتبط التأجير الرفعي leveraged leasing بالأصول التي تتميز بارتفاع قيمتها. وعلى عكس الأنواع الأخرى من التأجير، فإن للتأجير الرفعي ثلاثة أطراف وليس طرفان: نقصد بذلك المستأجر والمؤجر، وطرف ثالث هو المقرض. ولا يختلف وضع المستأجر في هذا النوع من التأجير عنه في الأنواع الأخرى، أما المؤجر فوضعه يختلف في نقطة هامة، تتمثل في أن شراء الأصل يمول جزئياً من حقوق الملكية والباقي من أموال مقرضة. وعادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض. ولمزيد

من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، غير أن هذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقرض. أما المستأجر فيوقع بوصفه ضامنا للسداد [31] (ص 557) .

4.2.2. القرض الايجاري في الجزائر

رغم مرور عشرات السنوات منذ تطبيق قرض الإيجار في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا واتساع دائرة التعامل في العالم، من خلال التشريعات المشجعة والمؤسسات المالية المتخصصة، إلا أنه كان علينا الانتظار في الجزائر صدور قانون النقد والقرض رقم 90-10 حتى ترى تقنية قرض الإيجار النور ثم استتبع هذا القانون بالأمر رقم 96-09 المؤرخ في 19 شعبان 1416 الموافق لـ 10 يناير 1996، والمتعلق بالاعتماد الايجاري من خلال 46 مادة، وبالنظام رقم 96/09 المؤرخ في 13 صفر 1417 هـ الموافق لـ 03 جويلية 1996 الذي يحدد كفيات تأسيس مؤسسات الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها [38] (ص 97).

هذا الأمر المذكور كان بمثابة الإطار التنظيمي والتشريعي، الذي يحكم عملية قرض الإيجار للمنقولات والعقارات، حيث يمكن اعتباره بداية حقيقية ولازمة لتشجيع وتطوير التعامل بهذه التقنية في الجزائر حتى تحفظ حقوق كل المتعاملين الاقتصاديين الأجانب منهم والمحليين، وتوضح الصورة أكثر فأكثر لدى كافة الأطراف المعنية.

وسنحاول هنا التعرف على الإطار القانوني والتنظيمي لممارسة قرض الإيجار في الجزائر وعلى أحكام تأسيس مؤسسات قرض الإيجار وشروط اعتمادها.

1.4.2.2. أهداف مشروع الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر

واحد من بين الأهداف الأساسية لمشروع الأمر هو وضع عملية الإيجار كعقد مؤهل بقانون محدد، كعقد تجاري وكأداة قرض، ومن ثمة إثارة كل ما يرتبط بهذه العملية، والتعريف بحقوق والتزامات كل طرف من أطراف عقد قرض الإيجار، الإلزامية منها والاختيارية وهذا ما يسمح بـ:

- تأمين جانب المصارف وزبائنهم في إطار المفاوضات الخاصة بعقود قرض الإيجار وفي إطار تسيير مصالح الطرفين، حتى ولو أن للطرفين اهتمامات واحتياجات مختلفة،
- تسهيل دور القضاة في حالة نزاعات بطريقة تسمح بتجنب اللجوء إلى نصوص غير ملائمة، وجود نزاع قانوني أو ترجمة خاطئة لحقوق والتزامات الأطراف.

أما الهدف الثاني الأساسي من هذا الأمر فيخص العملية نفسها وذلك من أجل تأهيلها لأن تكون

- أداة مساعدة للتنمية الاقتصادية، تكمّل أو تحلّل القروض المصرفية الكلاسيكية،
- أداة تفعيل إعادة هيكلة القطاع المصرفي، والتنويع من النشاطات المصرفية التي ترمي للاستجابة لحاجات الزبائن، إذ تفرض إعادة الهيكلة هذه إمكانيات جديدة لتغطية الاحتياجات الاستثمارية على المستوى الوطني، وإذا أمكن مستقبلا تفضيل تمويل صادرات الأصول الجزائرية إلى البلدان النامية.

ومما تجدر الإشارة إليه أن هذا الأمر لم يأت بالإطار القانوني والتنظيمي الذي يحدد وينظم علاقات الأطراف فقط، وإنما جاء أيضا كأداة قانونية تشجع وتحفز التعامل بقرض الإيجار، ولهذا الغرض يحيل الأمر رقم 09-96 لنصوص تطبيقية أو مسايرة تتعلق بالإجراءات الجمركية و الجبائية وتلك المتعلقة باعتماد المؤسسات التي تتخذ من عمليات قرض الإيجار حرفة معتادة لها في الجزائر.

2.4.2.2. عرض مضمون الأمر 09-96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري في الجزائر

رغم اختلاف وتعدد المصطلحات المترجمة للكلمة الأصلية "leasing"، التي استقرت إلى مصطلح "crédit-bail" في فرنسا، إلا أنه وقع اختيار المشرع الجزائري على ترجمة "اعتماد إيجاري" للتعبير والتدليل على عملية قرض الإيجار عبر مختلف القوانين والأوامر المعدة لهذا الغرض. بالنسبة لنا اعتمدنا مصطلح قرض الإيجار من بين مجموعة من الاختيارات التي وضعناها كترجمة للمصطلح الأصلي.

تعرف المادة الأولى من الأمر قرض الإيجار كعملية تجارية ومالية منجزة بواسطة المصارف والمؤسسات المالية أو مؤسسة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. كما تنجز عملية قرض الإيجار على أساس عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر ويقع بالضرورة على أصول منقولة أو عقارية ذات استعمال مهني أو على المحلات التجارية أو المؤسسات الحرفية. ومنذ البداية يتبين لنا ما يلي من نص المادة الأولى:

- طبيعة العملية: عملية تجارية ومالية أي عملية اقتصادية،
- المؤجرون: المصارف، المؤسسات المالية أو مؤسسة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة،
- المستأجرون: المتعاملون الاقتصاديون الجزائريون أو الأجانب، طبيعيين كانوا أو معنويين،
- موضوع الإيجار: أصول منقولة وعقارية، محلات تجارية ومؤسسات حرفية، نلاحظ هنا توسع المشرع الجزائري في دائرة الأصول المؤهلة لتكون موضوع أو محل إيجار. تجدر الإشارة هنا

إلى أن هذه الأصول يجب أن تكون موجهة للاستعمالات المهنية فقط مما يشجع ويعطي الأولوية للإنعاش الاقتصادي من خلال هذا التخصيص لصالح الاستعمال المهني (صناعي، فلاحي تجاري، خدمي،...).

- خيار الشراء: حسب نص المادة الأولى يمكن أن يدمج كما يمكن أن لا يدمج خيار الشراء وهذه تفرقة أساسية مع التشريع الفرنسي الذي يورد هذا الخيار داخل نص عقد إيجار وهذا في رأينا موافق لأصل قرض الإيجار. لان خيار الشراء هو الميزة التي تفرقه عن الإيجار البسيط.

من جانبها عرّفت المادة الثانية من الأمر نوعين أساسيين من قرض الإيجار، كما هو معهود في اغلب تشريعات دول العالم، فتعتبر عمليات قرض الإيجار عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها سابقا أو استعمالها. فإذا كانت طريقة تمويل لاقتناء الأصول، فإنه يقصد بذلك قرض الإيجار المالي، أما إذا كانت طريقة تمويل لاستعمال الأصول فإنه يقصد بهذا قرض الإيجار التشغيلي.

تدعى عمليات قرض الإيجار بقرض الإيجار المالي في حالة ما إذا نص عقد قرض الإيجار على تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر، المرتبطة بملكية الأصل الممول عن طريق قرض الإيجار للمستأجر وهذا في رأينا جاء موافقا تماما لما ذهبت إليه المعايير الدولية للفرقة بين قرض الإيجار المالي و التشغيلي، إلا أنه أضيفت عند تعريف قرض الإيجار المالي حالتان يعتبر بموجبها قرض الإيجار ماليا:

- حالة ما إذا لم يكن هناك فسخ عقد قرض الإيجار،
- حالة ما إذا يضمن عقد قرض الإيجار للمؤجر حق استعادة نفقاته من رأس المال والحصول على مكافأة الأموال المستثمرة.

وتدعى عمليات قرض الإيجار بقرض الإيجار العملي أو التشغيلي في حال ما إذا لم يحول لصالح المستأجر، كل أو تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل والتي تبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته.

إن التفرقة بين ما هو مالي وتشغيلي ارتكز أساسا في التشريع الجزائري على مبدأ واحد وهو التحويل من عدمه للحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل موضوع التأجير وتتمثل في: الصيانة، التأمين، الإصلاح الدوري، المتابعة، الإشهار، هذا من جانب ومن جانب آخر حق الانتفاع، الرهن أو الضمان للغير البيع أو الاستغلال، الخطر التقني، خطر التقادم، ...

ومما تجدر إليه الإشارة في هذا الصدد أن هذه التفرقة يمكن استنتاجها من محتوى العقد، هذا الأخير اعتمد عليه المشرع الجزائري كثيرا في إعداد التعاريف والمفارقات بين أنواع قرض الإيجار. كما نشير إلى أن المشرع الجزائري أهمل المعايير الأربعة المعتمدة للتفرقة بين المالي والعملي . يمكن القول كذلك أن هذا التحويل للمزايا والعيوب لا يمكن أن يكون كليا من الناحية التطبيقية، من الناحية المالية و الجبائية لا يمكن أن يدرج الاهتلاكات إلا المالك أي المؤجر.

كما أورد نص الأمر أيضا نوعين آخرين وهما:

- قرض إيجار المنقولات: وذلك عندما يتعلق الأمر بأصول منقولة، تتشكل من تجهيزات، أو مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي،
- قرض إيجار العقارات: وذلك عندما يتعلق الأمر بأصول عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي.

كما جاء نص الأمر إضافة إلى الأنواع السابقة بتحديد نوعين آخرين هما:

- قرض الإيجار المحلي: وذلك عندما تجمع العملية مؤسسة تأجير، أو مصرفا أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي وكلاهما مقيمان في الجزائر،
- قرض الإيجار الدولي: وذلك عندما يركز العقد على مايلي:
 - إمضاء بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر و مؤسسة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر.
 - إمضاء بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر و مؤسسة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر، إلا أننا نلاحظ غياب الطرف الثالث من العملية، وهو المورد أو الموزع. وهو حسب رأينا يحدد أيضا نوع قرض الإيجار إذا ما كان دوليا أو وطنيا، وذلك حسب إقامة الطرف الثالث. كذلك تبين لنا من هذا الأمر انه لم يأت بجديد فيما يخص أنواع قرض الإيجار، فكلها معروفة ومتداولة عبر كامل بلدان العالم وفي مختلف التشريعات والقوانين [38] (ص98).

وعلى ضوء هذا الأمر ظهرت بعض المؤسسات المختصة بالقرض الايجاري وسنتناول هذه المؤسسات في الفصل الموالي.

3.2. التمويل بالصيغ الإسلامية

تحتل عقود التمويل أهمية كبرى ضمن العقود الشرعية المسماة وبشكل يغطي كل أساليب التمويل التي عرفها الاقتصاد الحديث مثل المشاركة والمضاربة والبيع الآجل وبيع السلم الاستصناع والقرض والهبة وما يتصل بها مثل الكفالة والرهن والحوالة.

- هذا ومن الجدير بالإشارة إلى أن أساليب وصيغ التمويل الإسلامية تتميز ببعض المميزات عن أساليب التمويل المعاصرة بشكل يجعلها مستوفية لمعايير التمويل السليم، ويظهر ذلك فيما يلي:
- طاعة الله سبحانه وتعالى وعدم عصيانه بخلو هذه الصيغ من الربا والظلم.
 - أنها تعمل في الاقتصاد الحقيقي بالإسهام المباشر في إنتاج وتوزيع السلع والخدمات.
 - أنها تلغى أثر التضخم ذاتياً لارتباطها بتمويل إنتاج السلع وتوزيعها.
 - التوزيع المناسب للمنافع والمخاطر بين طرفي العملية.
 - أنها تؤكد على البعد الاجتماعي والأخلاقي.
 - أنها متعددة ومتنوعة بما يناسب حاجة الممولين وظروفهم
- (الملائمة) [41] (ص01).

والشكل التالي يوضح أنواع صيغ التمويل الإسلامية.

| صيغ قائمة على الدين التجاري | صيغ قائمة على المشاركة في عائد الاستثمار | صيغ قائمة على البر والإحسان |
|---|--|---|
| ↓ | ↓ | ↓ |
| <ul style="list-style-type: none"> - البيع لأجل وعلى أقساط - بيع السلم - الاستصناع - الإجارة المنتهية بالتملك | <ul style="list-style-type: none"> - المشاركة - المضاربة - المزارعة - المساقات | <ul style="list-style-type: none"> - القرض الحسن - الهبات والمنح - الزكاة - الوقف |

الشكل رقم 05: يوضح أنواع صيغ التمويل الإسلامية [41] (ص02).

1.3.2. المرابحات الإسلامية

ويطلق عليه لفظ "البيوع الإسلامية"، وبيع المرابحة هو أحد صور البيوع الإسلامية الأساسية، وهو بيع "الأمانة" المعروف بالشرعية الإسلامية والذي يختلف عن بيوع "المساومة" في أنه في بيع "الأمانة" يتم الاتفاق فيه بين البائع والمشتري على ثمن السلعة أخذاً في الاعتبار ثمنها الأصلي الذي اشتراها البائع.

أما في بيوع المساومة فيتم الاتفاق بين البائع والمشتري على الثمن بغض النظر عن الثمن الأصلي للسلعة. وتتم عملية المرابحة في حالة زيادة ربح السلعة عن الثمن الأصلي للسلعة الذي تم شراؤها به، ومن هنا جاءت تسمية هذا النوع من بيوع الأمانة "بالمرابحة" والتي يمكن تعريفها >>بأنها تلك البيوع التي يزيد فيها سعر البيع من السلع عن سعر شراء السلعة الأصلي لتحقيق ربح<<.

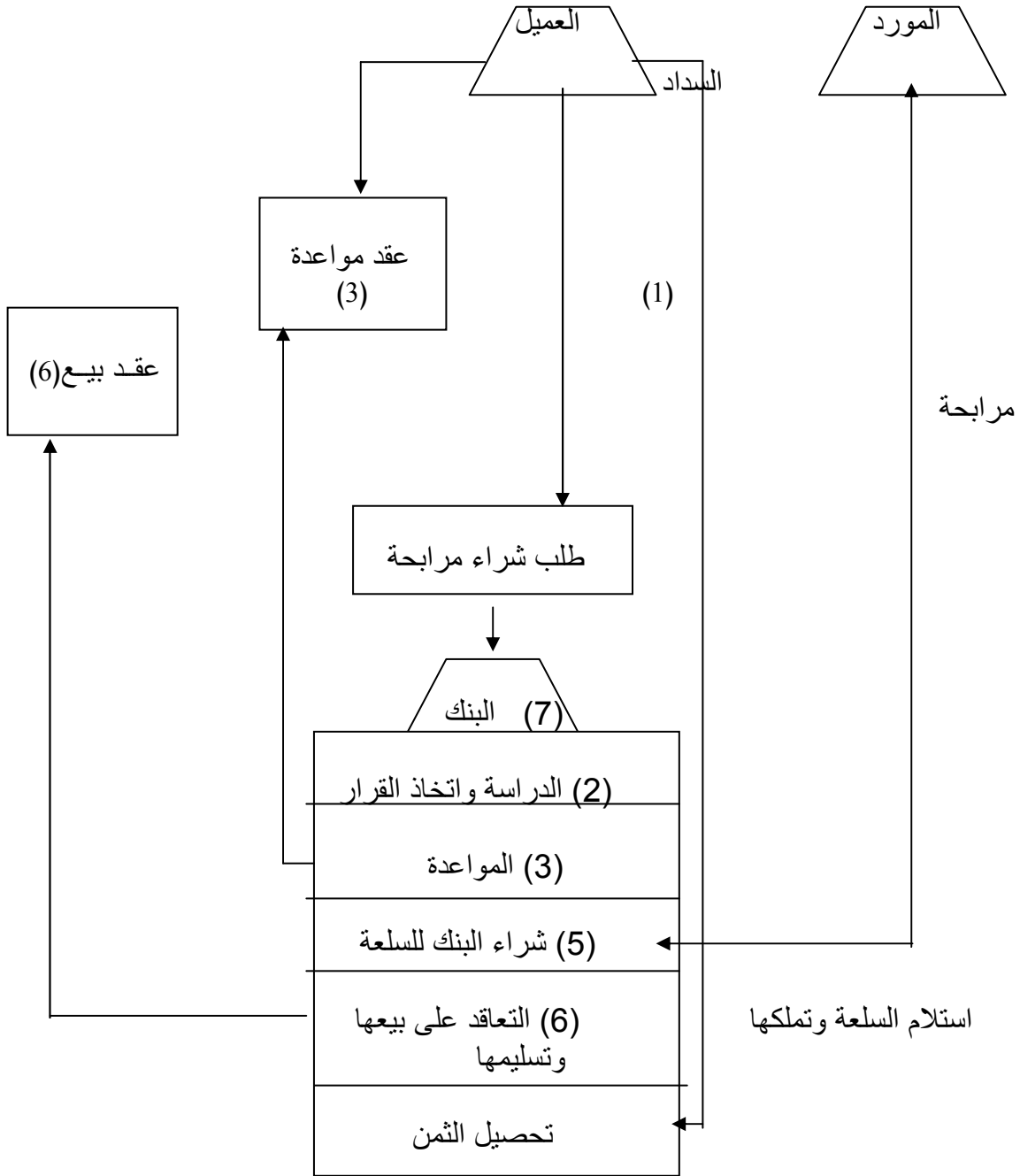
ويتيح هذا النوع من التمويل تسييرات كبيرة للعملاء من التجار والصناع، حيث يوفر احتياجاتهم من مستلزمات الإنتاج ومن خدمات التشغيل، ومن المعدات والآلات، فضلاً عن احتياجات التجار من البضائع المختلفة [42] (ص121).

وصور تطبيق المرابحة لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة يحتاج صاحب المؤسسة الصغيرة إلى تمويل لتوفير احتياجات النشاط إما من الأصول الثابتة (تمويل رأسمالي) أو من مستلزمات الإنتاج والتشغيل مثل المواد الخام (تمويل رأس المال العامل)، وبدلاً من الاقتراض بفائدة فإنه يمكن التمويل بأسلوب المرابحة لأجل بإحدى الصور التالية:

- أن يكون البائع منتجاً للأصل الثابت المطلوب أو لمستلزمات الإنتاج أو يكون تاجراً ولديه بضاعة جاهزة فيقدم إليه العميل بطلب شراء ما يحتاجه منها ويحدد الثمن بتكلفة الإنتاج أو تكلفة الشراء زائد ربحاً معلوماً يتفق عليه، وهنا يكون الانتماء من البائع مباشرة دون وسيط.
- أن لا يكون البائع منتجاً أو تاجراً ولكنه ممول في الأصل ويطلب منه العميل شراء السلعة من منتجها أو تاجرها على أن يشتريها منه مرابحة وهذه الصورة تسمى "بيع المرابحة للأمر بالشراء" ويمكن أن تتم عملية التمويل من فرد أو بنك أو أي مؤسسة تمويلية [41] (ص03).

والشكل التالي يوضح الدورة التنفيذية لعمليات المرابحة للأمر بالشراء

سوق السلعة



شكل رقم 06: يمثل الدورة التنفيذية لعمليات المراجعة للأمر بالشراء [41] (ص06)

2.3.2. المشاركة

يعتبر التمويل بالمشاركة من أهم الأساليب التمويلية التي تستخدمها البنوك الإسلامية بفاعلية باعتبارها أساساً بنوك مشاركة وأحد نواحي تميزها وتفردا بها عن البنوك غير الإسلامية.

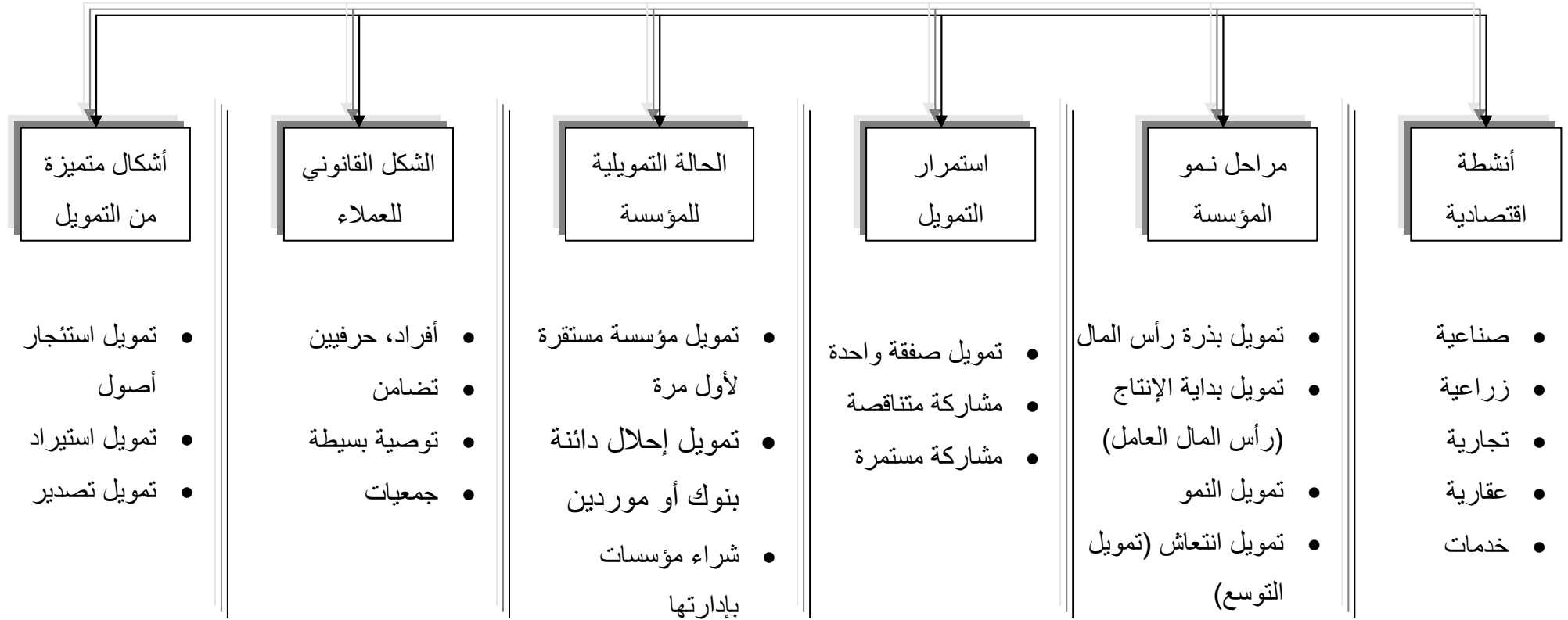
وبتحقيق نظام المشاركة يقوم البنك الإسلامي بتقديم التمويل الذي يطلبه المتعامل معه دون أن يتقاضى البنك فائدة محددة من قبل، وإنما يشارك البنك في الناتج المحتمل سواء كان ربحاً أو خسارة في ضوء قواعد عادلة وأسس توزيعية متفق عليها بين المصرف وبين العميل.

وتقرر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن: «التمويل بالمشاركة أكثر ضماناً لتحقيق النجاح للمؤسسات الصغيرة فمن المعروف أن معدلات الفشل للمؤسسات الصغيرة كبيرة فلأسباب من قصور الدراسات الاقتصادية، ومن قصور في الإدارة، ونقص في التخطيط، وسوء في القيادة إلى الظروف البيئية وظروف الأسواق كانت المؤسسات الصغيرة في مهب الرياح، ولاسيما إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة في موقف قوى» [43] (ص04).

ومن أهم الصيغ المستخدمة في مجال المشاركات مايلي:

- المشاركة قصيرة الأجل.
- المشاركة طويلة الأجل.
- المشاركة المنتهية بالتمليك (المشاركة المتناقصة) [42] (ص128)

ويمكن توضيح ذلك في الشكل الآتي:



شكل رقم (07): أنواع التمويل بالمشاركة [43] (ص 06).

3.3.2. المضاربة

المضاربة نظام تمويلي إسلامي يقوم من خلاله البنك الإسلامي بتسخير المال لكل قادر على العمل وراغب فيه بحسب خبرته وبراعته واجتهاده.

فالبنك الإسلامي يقوم بمقتضى عقد المضاربة بتقديم التمويل الكامل الذي يحتاجه العميل المضارب، ويعتبر البنك بمثابة صاحب المال، بينما العميل هو صاحب الخبرة الذي يقدم جهده وعمله في عملية المضاربة، ومن ثم يتم توزيع ناتج المضاربة بين الطرفين على أساس حصتين حصة مقابل التمويل يأخذها البنك، والحصة الأخرى يأخذها العميل مقابل العمل.

والتمويل بصيغة المضاربة يتناسب تماما مع الحرفيين الصغار، ومع هؤلاء الأفراد الذين يملكون الخبرة والقدرة والرغبة في القيام بعمل اقتصادي مشروع ولا تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية.

وعلى هذا تقوم المضاربة على تمويل العمليات وأنشطة حقيقية يحتاج إليها المجتمع ومن ثم تساهم في الحد من خطورة التقلبات الاقتصادية وعنفها وتحقق نوعا من الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي يساعد على رفاهيته [42] (ص134).

4.3.2. المتاجرات الإسلامية

إن أهم صور المتاجرات الإسلامية في الأنواع التالية:

1.4.3.2. البيع بالتقسيط الإسلامي

ويطلق عليه البيع إلى أجل معلوم، ويعني أن يقوم البنك بتسليم البضاعة المتفق عليها إلى عميله في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت محدد ويستوي في ذلك أن يكون التأجيل لكامل ثمن البضاعة، أو بجزء من هذا الثمن، وعادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من ثمن البضاعة على دفعات أو أقساط.

2.4.3.2. البيع التأجيري (حق الانتفاع مع الاحتفاظ بحق التملك)

وهذا النوع من البيوع المستحدثة، هو عملية مزج بين البيع، وبين الإيجار، حيث تقوم على أساس أن يتقدم أحد العملاء إلى البنك الإسلامي طالبا منه خدمة الحصول على آلة من الآلات لينتفع

بخدماتها الإنتاجية، ولما كان المشتري لا يستطيع الوفاء بقيمتها، أو لكون احتياجه إليها ليس احتياجاً دائماً، فإنه يطلب فقط الحصول على حق الانتفاع بالألة خلال فترة معينة مقابل ثمن معلوم يدفعه دورياً خلال مدة الانتفاع، أو إذا ما تراءى له في نهاية المدة أن يقوم بشرائها مع حساب قيمة ما دفعه من أقساط، أو مقابل لحق الانتفاع وخصمه من الثمن الإجمالي المتعين عليه دفعه للحصول على حق ملكية الألة.

وهذا النوع من المتاجرات يعد شديد الأهمية بالنسبة للمؤسسات المقاولات والصناع والحرفيين.

3.4.3.2. بيع السلم

ويسمى أيضاً السلف نوع من البيوع الجائزة شرعاً ويعرف لدى الفقهاء بأنه "بيع موصوف في الذمة"، وفي تعريف آخر "أن يسلم عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل" وشرح ذلك أن البيع وهو مبادلة مال بمال يأخذ صوراً أربعة من حيث توقيت تسليم البديلين، الصورة الأولى: أن يتم تسليم الثمن والمبيع في وقت التعاقد على البيع ويسمى البيع النقدي أو الناجز، أو أن يتم تسليم السلعة عند التعاقد وتأجيل تسليم الثمن إلى وقت مستقبلي يتفق عليه سواء دفع الثمن كله مرة واحدة ويسمى البيع إلى أجل أو نسيئة، أو على دفعات ويسمى البيع بالتقسيط، والصورة الثالثة: وهي عكس الثانية بأن يتم تسليم الثمن عند التعاقد ويتأجل تسليم المبيع أو السلعة إلى أجل مستقبلي يحدد وهذا هو بيع السلم، وهذه الصور الثلاث جائزة شرعاً، أما الصورة الرابعة: فإنه يتم التعاقد على البيع ويتأجل تسليم الثمن والمبيع معاً إلى وقت مستقبلي ويسمى بيع الكالئ بالكالئ – أي المتأخر بالتأخر- وهذه الصورة منهي عنها شرعاً.

و يظهر الجانب التمويلي الائتماني في السلم بشكل واضح، فالمنتج يحتاج إلى نفقات للقيام بنشاطه وقد لا تكون في موارده الذاتية فيتعاقد مع الغير على بيع كمية من إنتاجه ويتسلم منه الثمن حالاً للإنفاق على الإنتاج على أن يسدد هذا الدين من منتجاته بتسليم المشتري كمية من سلعة يتفق عليها، وهذا ما قرره فقهاء المسلمين القدامى حيث جاء لأحدهم في بيان حكمة مشروعيتها السلم: "ولأن بالناس حاجة إليه -أي السلم- لأن أرباب الزرع والثمار و التجارات والصنائع يحتاجون للنفقة على أنفسهم وعليها لتكتمل -أي يكتمل إنتاجها- وقد تعوزهم النفقة فجوز لهم السلم ليرتفقوا -ينتفعوا- ويرتفق المسلم - أي المشتري- بالاسترخاء -أي الحصول عليها بسعر رخيص"، ويقول آخر: "فإن صاحب رأس المال -أي الثمن- يحتاج إلى أن يشتري الثمرة، وصاحب الثمرة يحتاج إلى ثمنها قبل إبانها -ظهورها- لينفقه عليها، فظهر أن بيع السلم من المصالح الحاجية، وقد سماه الفقهاء بيع المحاويج".

ويحقق السلم ومثله الاستصناع أو السلم في الصناعات عدة مزايا تمويلية من أهمها ما يلي:

- اتساع نطاق التعامل به، سواء في السلع الزراعية أو الصناعية أو تمويل التجارة ونشاط المقاولات.
- إمكانية ممارسته بواسطة جميع مؤسسات ومصادر التمويل سواء المؤسسات المالية الرسمية أو المؤسسات المالية غير الرسمية وعلى مستوى الأفراد.
- الصلاحية للتمويل قصير الأجل بتمويل رأس المال العامل مثل مستلزمات التشغيل والأجور والمصروفات الجارية، وصلاحيته للتمويل طويلة الأجل بتمويل رأس المال الثابت لشراء العدد والآلات لأن الحد الأعلى لزمان التسليم يمكن أن يمتد إلى حوالي عشر سنوات كما يقرر الفقهاء.
- أنه يعمل في مجال الاقتصاد الحقيقي لأن موضوعه تسليم سلع وخدمات وليس ردًا لمبلغ القرض النقدي.
- إمكانية أن يكون الثمن في صورة عينية بأن يكون مستلزمات تشغيل (مواد خام) أو آلات يتسلمها البائع من المشتري ويسدد الثمن سلعاً من إنتاجه.
- إمكانية أن يكون الثمن منفعة عين وهي صورة جائزة لدى المالكية بأن يقدم المشتري آلة أو مبنى أو سيارة للبائع للانتفاع بها مدة من الزمن في نشاطه على أن يدفع مقابل هذا الانتفاع سلعاً من إنتاجه.
- إن التمويل بالسلم يقضى على آثار التضخم بالنسبة لدين التمويل حيث أن المشتري الممول سوف يسترد حقه في صورة سلع ترتفع أسعارها مع حالات التضخم وبالتالي لن يؤثر ذلك عليه بخلاف ما إذا كان الدين قرصاً في صورة نقود تقل قوتها الشرائية بالتضخم فيستردها بقيمة أقل مما دفعه.
- تنطوي عملية التمويل بالسلم على ميزة تسويقية حيث إن طالب الائتمان (البائع) يسدد ما عليه من ديون سلعاً من إنتاجه بما يضمن من وجود طلب على الإنتاج قبل البدء فيه.
- يؤدي التمويل بالسلم إلى ترشيد تكاليف الإنتاج لأن ثمن البيع يكون معروفاً ومقبوضاً قبل البدء في الإنتاج وبذلك فإن البائع لكي يحقق ربحاً يكون عليه ترشيد التكاليف بما ينطوي على حسن استخدام الموارد.
- يمكن للمشتري تسهيل دين السلم عن طريق السلم الموازي وهو أن يبيع سلماً من جنس ما أسلم فيه قبل قبضه [41] (ص10).

ويطلق عليه البيع الفوري الحاضر الثمن الآجل البضاعة، وفيه يقوم المصرف بالحصول من العميل على ثمن بضاعة يتم تسليمها آجلاً، ومن هنا يحصل البنك على ثمن البضاعة عاجلاً، وفوراً، في حين تتم عملية تسليم البضاعة إلى العميل في وقت لاحق [42] (ص 142).

و صور تطبيق التمويل بالسلم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ويمكن أن يتم ذلك بعدة أساليب من أهمها ما يلي:

- التمويل النقدي من خلال المستهلكين الذين يحتاجون إلى منتجات هذه المؤسسات بدفع الثمن مقدماً ليستخدمه المنتج في شراء مستلزمات التشغيل.
- التمويل النقدي من التجار الذين يتعاملون في بيع وشراء الأصناف المنتجة (محاصيل زراعية- فواكه- منتجات حرفية...) بدفع ثمن ما يحتاجونه مرة واحدة في عقد سلم واحد أو على عدة مرات في عقود سلم متتابعة لضمان استلام البضاعة في الوقت الذي يحتاجون إليها فيه.
- التمويل النقدي من بعض مؤسسات التمويل لشراء الآلات والمعدات على أن يتم سداد الدين من المنتجات على دفعات ويمكن للممول أن يتعاقد سلماً موازياً لبيع ما يتسلمه أولاً بأول ويكسب الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع.
- التمويل العيني من خلال إمداد المؤسسة بمستلزمات التشغيل مقابل شراء منتجات المؤسسة وبذلك يحقق المشتري عائداً على التمويل ممثلاً في الفرق بين قيمة ما يقدمه عيناً وقيمة ما يبيع به المنتجات التي يتسلمها فضلاً عن تحقيق تسويق مناسب للسلع التي يتاجر فيها بتقديمها ثمناً للمنتج.
- التمويل العيني بواسطة مصنع كبير يقدم بعض الخامات أو النقدية للمؤسسة الصغيرة لصنع بعض أجزاء ما ينتجه المصنع الكبير، وبذلك تقوم المؤسسة الصغيرة بدور الصناعات المغذية.

5.3.2. التمويل بصيغة الاستصناع

الاستصناع هو عقد المقابلة من خلاله يطلب الطرف الأول (المستصنع) من الطرف الثاني ويدعى (الصانع) بصنع أو بناء مؤسسة يضاف إليه ربح يدفع مسبقاً بصفة مجزأة أو لأجل. ويتعلق الأمر بصيغة تشبه عقد السلم مع الفرق أن موضوع الصفقة هو التسليم وليس شراء سلع على حالها، ولكن مواد مصنعة ثم إخضاعها لعدة مراحل لتحويلها.

ويمكن أن تتم طلبات التحويل بالاستصناع تحت الصيغتين التاليتين

- تمويل إنجاز منقول أو عقار يطلب من العميل وأيضا من البنك (مثال: بناء محل أو إنجاز عتاد).

- تمويل إنجاز مؤسسة في إطار صفقة عمومية.

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التاليتين :

- يكون العميل في وضعه مستصنع (صاحب المؤسسة).

- يتدخل البنك بصفته الصانع (مقاول) والعكس صحيح [44] (ص19) .

4.2. محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية التمويل في الجزائر

لقد اهتمت السلطات الجزائرية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال اهتمامها بمحيطها المؤسساتي والمالي من خلال إنشاء وزارة مختصة ووكالات متخصصة وذلك بغية النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1.4.2. مفهوم المحيط ومكوناته

يعتبر المحيط مصدرا ومنبعا لتزويد المؤسسة باحتياجاتها من معلومات تستخدمها كمورد لاتخاذ القرارات السليمة والرشيده، ومن جهة أخرى يعتبر المصب النهائي لمخرجات هذه المؤسسة، المعتمد عليها في ضمان استمرارها وبقاءها، ويأخذ المحيط عدة جوانب منها الاقتصادية والاجتماعية وحتى السياسية والثقافية.

ويمكن تعريف المحيط بأنه مجموعة القوى والمتغيرات التي تتأثر بها المؤسسة، ولا نستطيع الرقابة عليها ولكن يمكنها الاستفادة منها. إذن يمكن القول أن البيئة المحيطة بالمؤسسة تتكون من مجموعة لا بأس بها من المتغيرات التي تؤثر على أداء المؤسسة، وتشمل هذه المتغيرات على قوى وعوامل قد تكون إيجابية لصالح المؤسسة أو سلبية تعمل في غير صالح المؤسسة [32] (ص1091).

ومن خلال التطرق إلى الأهمية التي تكتسبها ضرورة الاطلاع المستمر بمحيط المؤسسة، لاحظنا أن هناك هيئات أو جهات، أو أشخاصا اعتباريين أو معنويين من جهة ومتغيرات ذات نوعيات مختلفة اقتصادية، اجتماعية وسياسية وغيرها، من جهة أخرى وبالذخول إلى هذا المحيط المعقد، والواسع والمتفاعل باستمرار، وهذا التفاعل يلقي بنتائجه على المؤسسة ومختلف

عناصرها، بالدخول إلى هذا المحيط يمكن أن يقسم على أساس أكثر من مقياس، كأن يفصل بين المحيط الاقتصادي، الاجتماعي التأثير على العوامل السياسية والاقتصادية ومراكز القوة والتأثير مع العوامل السياسية والاقتصادية كمتغيرات، أو أيضا بين المحيط القريب أو المتصل والمحيط البعيد.

وكل من هذه التقسيمات وغيرها، يتم اعتمادها حسب أهدافها واستعمالاتها واتجاهات الشخص الذي يعتمدها، وهنا سوف نتعرض إلى مكونات المحيط من مدخل نظرية الأنظمة، وتقسيم المحيط إلى محيط مباشر أو قريب ومحيط بعيد بالنسبة للمؤسسة.

1.1.4.2. المحيط المباشر

المحيط المباشر ويشمل الأطراف والمتغيرات التي تتعامل بشكل مباشر مع المؤسسة، وهي مجموعة من الأنظمة الفرعية تحت النظام الأوسع وهو محيط المؤسسة الأبعد. ونلاحظ أن المحيط المباشر يشمل حسب الاتجاهات عددا من المتعاملين، ويدخل في تحديدهم لعوامل مختلفة، ويكون مثلا عناصر أساسية، المباشر كما يلي:

- سوق السلع والخدمات.
- سوق التمويل.
- سوق العمل.
- سوق المال
- نظام التربية والتكوين خارج المؤسسة.
- النظام القانوني.
- نظام العلاقات مع الإدارة [23] (ص79).

2.1.4.2. المحيط غير المباشر

الوسط العام أو غير المباشر ويمكن توزيعه إلى عدة أنظمة متفاعلة، وتكون نظاما أشمل تحوي نظام الوسط المباشر. ويمكن عرضه في أربعة مكونات رئيسية كما يلي:

- النظام الاقتصادي والبيئي .
- النظام الديمغرافي والثقافي.
- النظام العلمي والتقني.
- النظام الاجتماعي والسياسي [23] (ص81) .

وبما أن دراستنا تقتصر على الجانب المالي فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى رؤوس أموال لأجل توفير المعدات اللازمة ومستلزمات التشغيل بصفة دورية.

وعليه فإنها تلجأ إلى سوق المال والذي يمثل أحد العناصر الأساسية للمحيط المباشر، حيث انه في سوق المال يعتبر بمثابة نقطة التقاء بين المستثمرين، أو مستعملي الأموال الذين يطلبونها، من جهة، وعارضى الأموال والمدخرين من جهة أخرى [23] (ص80).

2.4.2. الهيئة الوصية على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لقد أنشأت الجزائر اعتبارا من سنة 1991 وزارة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتبارا من سنة 1994 في فترة كانت تعرف فيها الجزائر إصلاحات و تحولات اقتصادية عميقة في اتجاه اقتصاد السوق [46]، و ذلك من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هي مكلفة بـ:

- تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترفيتها .
- تقديم الحوافز و الدعم اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
- إعداد النشرات الإحصائية اللازمة و تقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع .
- تبني سياسة ترقية القطاع و تجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

و هي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه و تأطير و مراقبة و تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و استطاعت الوزارة إلى حد الآن بمجهودات مسؤوليها أن تحسن المحيط القانوني و المالي و الإداري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و شهدت سنة 2001 بداية التجسيد لهذه المجهودات لتدعيم القطاع بأول أداة قانونية تأطيرية ألا و هي القانون التوجيهي رقم 01/18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و انبثقت عن هذا القانون مجموعة من الآليات و الميكانيزمات التي ستسمح دون شك في تحسين محيط المؤسسة .

كما تدعم قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بقطاع آخر و هو قطاع الصناعات التقليدية مما يجعله يعرف تحولا نوعيا و هذا الأمر يعبر بشكل واضح عنة اهتمام السلطات العمومية به و الدور المنتظر منه في التنمية الاقتصادية للبلاد .

و أنشئت تحت إدارة الوزارة العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع المذكور ومنها المشاتل و حاضنات الأعمال ، و مراكز التسهيل ، و المجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

3.4.2. الوكالات الوطنية

وقد عملت السلطات الجزائرية على إنشاء مجموعة من الوكالات المتخصصة بهذا المجال أهمها :

1.3.4.2. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)

عملا بأحكام المادة 16 من الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24/06/1996 ، أنشئت هيئة ذات طابع خاص تسمى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ، توضع تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطاتها و تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي [47] .

فالوكالة إذن جهاز يخضع لقرارات وزارية تساهم في رفع المستوى الاقتصادي و تنمية البلاد و الحد من البطالة و دمج فعاليات المجتمع و الاستفادة من طاقات الشباب بحيث تساهم في تنمية الاستثمار و تنويعه و خلق نوع من العمل الجماعي و الفردي لفتح أسواق تتنافس بها المواد المستوردة . و من مهامها توطيد العلاقات مع البنوك و المؤسسات المالية من أجل إتمام الإطار المالي و تطبيق خطة التمويل بالإضافة إلى إبرام اتفاقية مع كل هيئة أو مؤسسة إدارية عمومية تهدف إلى مساعدة الشباب عند الحاجة .

من بعض مهام الوكالة أيضا نجد أنها :

- تقدم كل الاستشارات التي يطلبها الشباب و كل المساعدات لإتمام مشاريعهم .
 - تقدم كل المعلومات الاقتصادية و التقنية و التشريعية و التنظيمية التي من شأنها المساعدة في إنشاء المؤسسات المصغرة و تنمية نشاطها .
 - تطلب من المكاتب المتخصصة بالدراسات إنجاز دراسات الجدوى لحساب الشباب .
 - تجديد معارف الشباب ذوي المشاريع و تكوينهم في تقنيات التسيير من خلال إنجاز دورات تدريبية و تكوينية .
 - تجعل خبراء مكلفين بدراسة المشاريع لجعل الشباب المستثمر في الواجهة .
 - تساهم بطرق تنظيمية لتطوير النشاطات و تنويعها لصالح الشباب
- المستثمر [48](ص30).

2.3.4.2. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) :

مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، أنشئت بموجب المرسوم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار خلفا لوكالة الترقية ودعم الاستثمار APSI ، و تهدف إلى تقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوما، بدلا من 60 يوما في الوكالة السابقة التي حلت محلها، و جاء إنشاء هذه الوكالة نظرا للصعوبات التي يتعرض لها أصحاب المشاريع الاستثمارية ومحاولة من الدولة لتجاوز هذه الصعوبات و استقطاب و توطين الاستثمارات الأجنبية .

و ترافق إنشاء الوكالة مع إيجاد مجموعة من الهيئات المكملة لأنشطتها و المسهلة لتأدية مهامها و هي :

- المجلس الوطني للاستثمار : و يرأسه رئيس الحكومة ، مكلف باقتراح إستراتيجية و أولويات الاستثمار و تحديد الامتيازات و أشكال دعم الاستثمارات و تشجيع إنشاء وتنمية المؤسسات و الأدوات المالية المتعلقة بتمويل الاستثمارات .
- الشباك الموحد : يضم الأدوات و التنظيمات التي لها علاقة بالاستثمار :
- المركز الوطني للسجل التجاري ، مديرية الضرائب ، الوكالة العقارية ، مديرية السكن و التعمير ، مديرية التشغيل ، مديرية الخزينة ، ... ، و التي تكون ممثلة في هذا الشباك الموحد من أجل تخفيف و تسهيل الإجراءات التأسيسية للمؤسسات و إنجاز المشاريع بشكل لا مركزي .
- صندوق دعم الاستثمار : مكلف بتمويل المساعدات التي تقدمها الدولة للمستثمرين في شكل امتيازات .

3.3.4.2. وكالة التنمية الاجتماعية :

هي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي ، أنشئت سنة 1994 و هي تحت الإشراف المباشر لرئيس الحكومة ، تسعى لتقديم قروض مصغرة للتخفيف من أشكال الفقر والحرمان .

و من أهم وظائفها نذكر :

- ترقية و تمويل الأنشطة ذات المنفعة الاقتصادية و الاجتماعية التي تتضمن استخداما كثيفا للعمالة .
- تطوير و تنمية المؤسسات المصغرة و الصغيرة و الفردية عن طريق القروض المصغرة .

4.3.4.2. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

تم استحداث منظومة جديدة للقرض المصغر، أعطيت إشارة انطلاقها سنة 2004 من قبل وزير التشغيل و التضامن الوطني ، و الذي يتمحور عمله في متابعة مسيرة و عمل مخطط خلق مناصب شغل عن طريق القروض المصغرة ، منح له غلاف مالي بـ 500 مليون دينار جزائري وهذا لإعادة بعثه بعد أن فشل في وقت سابق .

و بتأكيد الوزير فإن هذه القروض المصغرة موجهة خصيصا للمرأة الماكثة بالبيت للسماح لها بالاندماج في المجتمع و خلق مؤسستها في بيتها ، كما يستهدف كل الفئات التي بدون دخل أو لها دخل متذبذب و التي يمكنها خلق مؤسسة و لها الكفاءات اللازمة لذلك ، و يسمح لهم هذا القرض بالحصول على سلفية بتكينة من 50 ألف إلى 400 ألف دينار جزائري يتم تسديدها على خمس سنوات.

4.4.2. واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد ساهمت البنوك العمومية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الرغم من المشاكل والصعوبات التي واجهت هذه الأخيرة في الوفاء بديونها في الآجال المحددة، وبالرغم من ذلك فإن القروض البنكية على اختلاف أنواعها والموجهة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية الألفية الثالثة قد بلغت حجما كبيرا كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول رقم (14): حجم القروض المقدمة من طرف البنوك العمومية نحو المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة [49] (ص511)

الوحدة: مليار دينار

| سنوات | حجم القروض | % |
|---------------------------|------------|----|
| 2001/2000 | 42 | 40 |
| 2002/2001 | 68 | 47 |
| 2003/2002 | 117 | 42 |
| 2004/2003 | 182 | 38 |
| مجموع القروض من 2004/2000 | 409 | |

تترجم التسهيلات المالية الممنوحة من طرف البنوك العمومية المقدمة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حجم القروض الممولة للعديد من المشاريع التي قامت بها هذه المؤسسات والتي تعمل على استحداث مناصب الشغل، وزيادة القيمة وبالتالي المساهمة في رفع معدل النمو الاقتصادي.

فخلال سنة 2004 فقد مولت البنوك العمومية حوالي 2650 مشروعا استثماريا بمبلغ قدر بـ 160 مليار دينار (بدون الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب والقطاع الفلاحي) [49] (ص511).

أما من جانب التمويل بالصيغ الإسلامية في الجزائر فقد ظهر بنك البركة الذي تأسس على ضوء قانون النقد والقرض الذي صدر في 14 أبريل 1990 ويتميز البنك بالعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء وقواعد العمل المصرفي الإسلامي المبنية على تجنب الربا أخذًا وعطاءً.

إنه على الرغم من تعدد النصوص التشريعية المحفزة للاستثمار، وكذا تعدد الصناديق والوكالات المتخصصة فإن كثيرا من المشاريع أصابها الفشل. وكان من بين أسباب الفشل لدى العديد من هذه المؤسسات مشكلة استرجاع القروض والفوائد. فكثيرا ما تكون فترات السماح (الفترة التي يبدأ فيها السداد) غير كافية. فمن المعروف أن الفترة الأولى في حياة المؤسسة الجديدة هي فترة للنمو ولا يكون الربح هدفا رئيسيا فيها. هذا، ناهيك عن المؤسسات التي لم تتمكن من الانطلاق أصلا لعدم تمكنها من الحصول على التمويل الضروري بسبب عدم توفرها على الضمانات اللازمة التي تشترطها البنوك.

وفي إطار السياسة الوطنية الخاصة بمواجهة البطالة المتزايدة، خاصة في ظل تطبيق برنامج التعديل الهيكلي (94-1998) الذي نتج عنه تسريح عدد كبير من العمال، حظي دعم وتشجيع إنشاء مؤسسات مصغرة بعناية خاصة من قبل كافة الحكومات المتعاقبة. ولعل من أبرز مبررات هذا الاهتمام سهولة إنشاء مثل هذه المؤسسات وضآلة تكلفته.

وإلى جانب مشكلة تمويل رأس المال الثابت لدى المؤسسات الصغيرة والمصغرة أو حتى المتوسطة، فإن مشكلة تمويل رأس المال العامل، بالنسبة للمؤسسات التي انطلقت فعلا، لا تقل أهمية عن تمويل الانطلاق. فغالبا ما تخصص النسبة الأكبر من الأرباح السنوية لتمويل التوسع أو النمو، وبالتالي يتم اللجوء إلى المصادر الخارجية لتمويل دورة الاستغلال، والتي تكاد تنحصر أيضا في القروض المصرفية، إذا ما استبعدنا القروض العائلية أو الفردية [50] (ص05).

ونظرا للوضعية الصعبة التي تعيشها البنوك العمومية في الجزائر من تعثر القروض الممنوحة للقطاع الاقتصادي العمومي المختل هيكليا في معظمه، رغم بداية تسديد الخزينة العمومية لسندات الخزينة التي تمثل افتراضات المؤسسات الاقتصادية العمومية والبنوك العمومية، وكذلك تعتذر البنوك بمشاكلها المرتبطة بإعادة التمويل لدى البنك المركزي والسوق النقدية. كما يمثل ضعف أدائها الناجم من عدم مواكبتها للتحويلات العالمية عائقا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأداء القطاع

المصرفي الخاص فهو جديد ولا يزال في مرحلة التكوين، وتعرض إلى نكسات أبعدت كل البنوك الوطنية في النشاط / إفلاس أو قيد الإفلاس، ولم يبق إلا القطاع الخاص الأجنبي [29] (ص410).

كما أنه اعتبرت هيئات أوروبية من بينها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية فضلا عن المهمة الاقتصادية الفرنسية في الجزائر، أن القطاع المصرفي لا يزال يعاني من نقائص، فيما وصفت الهيئة الفرنسية القطاع بأنه لا يزال في حالة نقاهة.

حيث تعتبر هذه الهيئات على غرار المؤسسات المالية الدولية أن وتيرة الإصلاحات في الجزائر لا تزال بطيئة وأنه يتعين على المؤسسات المالية أن تلعب دور المحرك بدلا من التركيز على الإنفاق العمومي كما تعتمد إليه السلطات العمومية حاليا [51] .

إذن لا تزال علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبنوك تعيش وضعا متدهورا لأسباب عدة أهمها:

– معوقات تتعلق بالتكاليف و الضمانات:

ما بين أخطر المشاكل التي تواجه أصحاب المؤسسات الجديدة وتحد من الرغبة في الاستثمار، نجد مشكلة تكاليف التمويل المصرفي المتمثلة في الفوائد المسبقة و تكاليف أخرى سواء كانت رسمية أو غير رسمية. كما أن قرارات البنك للتمويل مرتبطة أساسا بالضمانات قبل أي اعتبار آخر.

إن انخفاض أسعار الفائدة منذ نهاية 1998 وتفعيل هيئات تتولى ترقية السياسات الحكومية و مكاتب التوجيه و الإرشاد (ANSEJ. ANDI، قرض المصغر) تبقى التكاليف عائقا للكثير من الراغبين في الاستثمار. و ما يزال سعر الفائدة يجرج الكثير من متعاملين سواء من حيث التكلفة أو من حيث المبدأ.

نفهم من هذا أن فئة عريضة من المجتمع ترى أن التقنيات البنكية المعمول بها في البنوك التجارية نوع من المعاملات الربوية و بالتالي فمهما كان سعر الفائدة فلا تتعامل مع البنك بحجة عقائدية مرفوضة شرعا، وهذه الوضعية تدفع الكثير منهم للعزوف عن التمويل المؤسسي واقتصار على نشاطات في إطار الاقتصاد غير الرسمي.

- كثرة الإجراءات و غياب صيغ التمويل البديلة:

إن البنوك التجارية العمومية هي الممول الوحيد و الرسمي في الجزائر، وكما هو معروف أنها تضع إجراءات تبدو ضرورية في وجهة نظرها لضمان استرجاع القروض، غير أن المشاريع تعجز من توفيرها. أما أساليب منح القروض للمؤسسات باختلاف أحجامها و طبيعتها القانونية محدود و يقتصر على ما يلي:

- السحب على المكشوف من أجل تمويل الاستغلال.
- استخدام قروض الاستثمار لمدة لا تتجاوز 5 سنوات.

زيادة على ذلك لم تتأقلم البنوك التجارية مع متطلبات المتعاملين و حتى في أبسط العمليات الجارية (كتحويل و مسك الحسابات، تحرير الأموال المودعة) أو تحويل صك بنكي من وكالة إلى أخرى، أضف إلى ذلك تفشي البيروقراطية في المنظومة المصرفية الجزائرية و كثرة الإجراءات المطلوبة و الوثائق اللازمة.

بالنسبة لمدة الرد فإنها تأخذ مدة زمنية طويلة و تفوق على أقل تقدير 6 أشهر و عليه يرى القائمون و ملاك المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأن البنوك مصدر للصعوبات لتعدد مشاكل التمويل و التي يمكن حصرها في النقاط التالية :

- غياب لدا البنوك التجارية طرق حديثة في تقييم و تقدير مخاطر القروض لمختلف المؤسسات .
- غياب بنوك متخصصة تهتم بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- ارتفاع زمن الحصول على رد من البنوك بعد إيداع الملفات القروض طالما أن القرار النهائي للتمويل يتم على مستوى الوكالات الرئيسية في العاصمة. و يترتب على هذا تأخير معوقات أخرى من بينها تغير أسعار التجهيزات و أسعار الصرف.

- المشاكل المتعلقة بالشروط و مبادئ التمويل:

ترى البنوك أن تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة شديد الخطورة و لا سيما أن معدلات فشل المؤسسات الصغيرة كبير و يستوجب على البنك القيام بدراسات و تؤكد على صحة المعلومات المقدمة، و تأخذ عوامل موضوعية تتعلق بجدوى المشروع و المرودية المحتملة و عوامل أخرى تأخذ بعين الاعتبار كفاءة صاحب المؤسسة و أخطار تقلبات الأسواق على المؤسسة... الخ، و في حالة المؤسسات القائمة تهتم البنوك بالمركز المالي للمؤسسة و نواتج السنوات السابقة (3 سنوات)، لكن كثيرا من طالبي التمويل لا يصرحون برقم الأعمال خوفا من الضرائب

وهذا ما يؤدي لعدم صحة المعلومات السابقة حول الأرباح و التي تعتمد عليها البنوك في التحليل المالي للمؤسسة. و بالتالي مصدر لعدم تناظر المعلومات *Asymétrie informationnel* بين طرفي التعامل.

وتجدر الإشارة إلى أن البنك العالمي (2002) قد تطرق في تقرير له إلى أن الأنظمة المصرفية في بلدان الشرق الأوسط و شمال إفريقيا تضع شروطا و مبادئ تعرض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للمشاكل المالية . وأكد التقرير أيضا أن التمويل المؤسسي محدود و تستفيد منه المؤسسات الكبرى بالدرجة الأولى، أما المؤسسات الصغيرة و الحرفية تبقى بعيدة عن متطلبات التعامل الرسمي.

كما يعاني أغلب الشباب الحامل للمشاريع صعوبة في توفير شروط البنك يأتي في مقدمتها المبدأ الأساسي ألا و هو حجم الأموال الخاصة الذي يجب أن يساوي أو يفوق 10% أو 50% حسب الحالات [52] (ص425) ، بالإضافة إلى أن سوء إدارة البنوك بالجزائر هو الذي يقف وراء الفضائح التي عاشتها بعض المؤسسات المصرفية في الآونة الأخيرة، حيث أن عملية منح القروض للمؤسسات الاقتصادية تتم وفقا للمحاسبة والديون في أغلب الأحيان، حيث انه توجد مؤسسات وهمية لا تملك سوى بطاقات زيارة وأجهزت إعلام آلي اختلست ملايين الدولارات في عملية الاستيراد الوهمية، في حين أن المؤسسات الكبرى لم تتحصل على قروض بسبب اعتماد مسؤولي البنوك على المحاسبة [53] .

كما أن الفضائح المالية التي أرهقت النظام المصرفي حيث أكثر من 30 ألف مليار سنتيم هي قيمة الخسائر التي لحقت بالمنظومة المصرفية الجزائرية، إثر سلسلة من الفضائح والقضايا التي عرقتها الساحة المالية [54] .

تتنوع مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من مصادر قصيرة الأجل والتي تتمثل في الائتمان المصرفي ، و الائتمان التجاري بالإضافة إلى المصادر المتوسطة و الطويلة الأجل ، غير أن الشيء الملاحظ ان جل المؤسسات الصغيرة و لمتوسطة تعتمد على المصادر الذاتية والتي تعتبر غير كافية لها من اجل تعزيز مكانتها في الاقتصاد الجزائري .

فظهر مصادر تمويلية حديثة كالائتمان الايجاري جعل أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تهتم بها من اجل القيام بتمويل نشاطاتهم الاستثمارية و مواكبة الجديد التكنولوجي

بالإضافة إلى المصدر الآخر ألا وهو التمويل بالصيغ الإسلامية كالمضاربة ، المرابحة ، المشاركة ... الخ هي عبارة عن خدمات تمويلية تركز على مجموعة من القواعد الدينية في المعاملات الاقتصادية والتي يجذبها أصحاب هاته المؤسسات وخاصة أن المجتمع الجزائري بطبيعته مسلم .

ولأجل تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ومساعدتها في كل الاستشارات أنشئت وزارة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالإضافة إلى الوكالات الوطنية لاجل تكثيف النسيج المؤسساتي غير انه رغم كل الجهود المبذولة إلا أنها مازالت تعاني هاته المؤسسات من مشاكل التمويل والتي تعتبر العائق الأكبر أمام نموها وتطورها وخاصة أن الجهاز المصرفي هو الوحيد المصدر الذي تلجأ إليه .

ولأجل ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لجأت الجزائر إلى وضع برامج واليات لترقية المحيط المالي لهاته المؤسسات لاجل النهوض بهذا القطاع ولأجل أن تحسن من مكانتها الاقتصادية وان تحسن قدرتها التنافسية وهذا سنتطرق إليه في الفصل الموالي .

الفصل 3

التنافسية، البرامج والآليات لتحسينها

من خلال تهيئة محيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، عملت الوزارة الوصية التي أنشئت سنة 1994 على محاولة رفع التحدي من أجل تهيئة الظروف المحيطة بالمؤسسات بهدف تحسين القدرة التنافسية لها على المستوى المحلي مع التطلع للمستوى الدولي .

وبما أن المشكلة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تطرقنا لها في الفصل السابق من دراستنا لهذا الموضوع، عكفت الدولة على وضع برامج وطنية وبرامج مع الهيئات الدولية وكان من الأولويات ترقية محيط المؤسسات ولاسيما منها المحيط المالي لها وهذا بهدف تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

وعليه فقد كانت دراستنا في هذا الفصل من خلال تعرضنا إلى ما يلي :

- التنافسية وأنواعها حيث تطرقنا لمفهوم التنافسية وأنواعها مع المرور إلى هيكل التنافسية الذي اعتمده PORTER في العديد من الدراسات ، ودور الحكومات في دعم التنافسية.
- مؤشرات قياس التنافسية فبدانيتها كانت مؤشرات تنافسية المؤسسة ، تنافسية قطاع النشاط و تنافسية الدول ثم دراسة التمويل كأحد مجالات صناعة التنافسية.
- برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعرضنا بخصوص هذه الفكرة إلى مفهوم التأهيل وأهدافه، البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و النظر في برنامج ميدا لتنمية و الهيئات الدولية الداعمة .
- آليات ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فكانت دراستنا حول الصناديق التي أنشئت والمؤسسات المالية المختصة بالاعتماد الايجاري التي ظهرت في الجزائر.

1.3. مفهوم التنافسية وأنواعها

سننطلق في هذا المبحث إلى دراسة التنافسية من حيث المفهوم على مستوى المؤسسة ، فرع النشاط و تنافسية الدول مروراً بأنواعها وتوضيح هيكل PORTER للتنافسية بالإضافة إلى دور الحكومات في دعمها .

1.1.3. مفهوم القدرة التنافسية

المنافسة لغة: يقال (نُفِسَ) الشيء صار مرغوباً و(نافسَ) في الشيء (منافسةً) إذا رغب فيه على وجه المباراة و(النفيسُ) المال الكثير، و(نُفِسَ عَلَيْهِ الشيءَ) نفاساً) لم يره أهلاً له، فالمنافسة في التجارة تبنى على المباراة نحو المال الكثير (الريخ) الذي يراه التاجر المنافس من حقه، ولا يرى سواه أهلاً له [55] (ص 23).

إن المقصود بالمنافسة: هو تزامم بين التجار في اجتذاب العملاء و ترويج أكبر قدر ممكن من المنتجات والخدمات ضماناً لازدهار التجارة ازدهاراً يؤدي إلى بقاء الأصلح.

وعلى ذلك يتبارى التجار والمنتجون في صنع أو ترويج سلعة معينة تتميز بأفضل الشروط وتخدم حاجة الزبائن فتعمل على اجتذاب أكبر عدد من المستهلكين لها. والمنافسة بهذا الشكل تحقق خيراً ونفعاً لأنها توفر التوازن بين الإنتاج والاستهلاك. إلا أنها لاتحدث هذا الخير إلا إذا ظلت في نطاقها المشروع .

ولما كانت المنافسة تمثل أساس التجارة وعمادها لما تحققه من زيادة في الأرباح عن طريق تحسين الإنتاج وتخفيض الأسعار وهذا يوفر قسطاً كبيراً من الرفاهية للمجتمع الإنساني. فتعد المنافسة نتيجة لحرية احترام التجارة وعدم الاحتكار حقاً مشروعاً ولو أدت إلى بؤاد تجارة الآخرين أو ترتب على ذلك إلحاق الضرر بالغير [55] (ص 16).

1.1.1.3. مفهوم القدرة التنافسية على مستوى المؤسسة

تتفق أغلب المؤسسات على أن مستوى المؤسسة هو أفضل مستوى لتطبيق مفهوم القدرة التنافسية، فالمؤسسات وليست الدول أو الصناعات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية. هناك العديد من المفاهيم للمؤسسة التنافسية تعكس في مجموعها أربعة معايير أساسية هي : الربحية، التميز، التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية وفي النمو المتواصل.

فالربحية هي قدرة المؤسسة على تحقيق ربح مطرد قابل للاستمرار، والتميز هو نجاح المؤسسة في تحقيق الاختلاف عن المؤسسات الأخرى، من خلال منتج متميزا وتكلفة منخفضة قيمتها نسبيا أو كلاهما، أما التفوق أو المساهمة في التجارة الدولية، فيقصد به زيادة حصة المؤسسة في السوق العالمي، أما المساهمة في النمو المضطرد فالمقصود به مساهمة المؤسسة في زيادة نصيب الفرد من الدخل الحقيقي والمحافظة على هذه الزيادة.

- تعريف التنافسية بمعيار واحد.

المؤسسة التنافسية هي المؤسسة المربحة والقادرة على زيادة ربحيتها من خلال رفع الإنتاجية أو نقص تكلفة الإنتاج أو تحسين الجودة أو كل ذلك معا، أو التميز والتفرد عن المنافسين الآخرين من خلال تقديم علامة مميزة أو أداء جيد أو سعر منخفض أو عرض جيد للسلعة أو خليط من هذه البدائل.

- تعريف التنافسية بمعيارين (الربحية والتميز).

إن المؤسسة ذات القدرة التنافسية هي تلك المؤسسة التي تملك من المهارات والتكنولوجيا التي تستطيع الإدارة التنسيق بينها واستثمارها بغرض تقديم إنتاج يفوق ما يقدمه المنافسون بحيث ينعكس هذا التميز على ربحية المؤسسة .

- تعريف التنافسية من خلال الربط بين الربحية والتميز أو المساهمة في التجارة الدولية.

القدرة التنافسية للمؤسسة تتوقف على قدرتها على الاحتفاظ بنصيبها في السوق العالمي أو زيادته على أن يصحب ذلك تحقيق عائد مقبول على رأس المال، ومن ثم تنخفض القدرة التنافسية للمؤسسة إذا ما نجحت في زيادة حصتها السوقية من خلال تخفيض الأسعار وتحقيق الخسائر.

- تعريف التنافسية بالاعتماد على معياري التميز والمساهمة في النمو المطرد.

أي قدرة المؤسسة على إنتاج السلع والخدمات بتفوق مع احتفاظ المؤسسة بحصتها في السوق العالمية وزيادتها، وفي نفس الوقت المساهمة في ارتفاع نصيب الفرد من الدخل الوطني والمحافظة عليه.

وتنسحب هذه المفاهيم على مستوى القطاع أو الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن قطاعا معينا لا يتمتع بالقدرة التنافسية إلا إذا تضمن مؤسسات قادرة على التنافس في الأسواق المحلية والعالمية، وتحقق أرباحا بصورة مطردة، وأضافت بعض الدراسات عنصر

الإنتاجية النسبية المرتفعة، أي أن إنتاجية عناصر الإنتاج لصناعة ما أكبر من إنتاجية منافسيها على الأقل على المستوى الدولي .

وربط PORTER بين تنافسية المؤسسة وقدرتها على الاحتفاظ بتفوقها في السوق العالمي ليس فقط في مجال التجارة، وإنما أيضا في مجال الاستثمار، ويهتم PORTER بالسوق المحلي كمنطق أولي لبناء القدرة التنافسية وضرورة انتهاز استراتيجيات عالمية للمنافسة في مجال التجارة والاستثمار[56] (ص 131).

ومن خلال ما سبق ذكره فالتنافسية بأنها القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف من ربحية ونمو واستقرار وتوسع وابتكار وتجديد. وتسعى المؤسسات ورجال الأعمال بصفة مستمرة إلى تحسين المراكز التنافسية بشكل دوري نظراً لاستمرار المتغيرات العالمية والمحلية وتحقق التنافسية من خلال عدة عناصر أهمها:

- التحكم في عناصر التكاليف.
- الابتكار والتجديد والتطوير .
- الاستثمار في البحوث والتطوير والتجديد.
- التحسينات المستمرة.
- تطوير المنتجات.
- تخفيض الأسعار الخ[57] (ص 11).

2.1.1.3. تعريف التنافسية على مستوى القطاع

تعني التنافسية لقطاع ما قدرة المؤسسات المنتمة لنفس القطاع الصناعي في دولة ما على نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذه الصناعة، ويجب تحديد القطاع بدقة فمثلا قطاع المواصلات لا يمكنه خلطه مع قطاع الإلكترونيات، لأن مجالات وظروف الإنتاج تختلف [58] (ص 04).

3.1.1.3. تعريف الهيئات الدولية لتنافسية الدول

لقد قدمت الهيئات الدولية عدة تعاريف حول تنافسية الدول نذكر منها ما يلي :

- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE)

التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني بأنها: " الدرجة التي يمكن وفقها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أسواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على، وتوسع، الدخول الحقيقية للشعب على المدى الطويل".

كما تعرف OCDE ، في وثيقة أخرى، التنافسية الدولية بأنها >> القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي>>. كما يمكن تعريف التنافسية الدولية بأنها >> قدرة البلد على زيادة حصصها في الأسواق المحلية والدولية << [59] (ص 05).

- تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي

>>التنافسية هي القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة <<، وأيضاً تعرف >> مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغيير السنوي لدخل الفرد<<.

- تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية

>> التنافسية هي مقدرة بلد على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات بالجاذبية والهجومية، وبالعملية والاقتراب، ووبربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق هذه الأهداف <<.

- تعريف مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي

>> التنافسية هي مقدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية المداخل الحقيقية، فهي وسيلة لتحقيق الرفاهية للسكان والتنافس فقط << [60] (ص 325).

2.1.3. أنواع التنافسية

تميز العديد من الكتابات بين عدة أنواع من التنافسية هي:

- تنافسية التكلفة أو السعر: فالبلد ذو التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل ويدخل هنا اثر سعر الصرف.

- التنافسية غير السعرية: باعتبار أن حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقنية وغير السعرية، فإن بعض الكتاب يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية.
- التنافسية النوعية: وتشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الإبداع التكنولوجي ، فالبلد ذو المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة، والأكثر ملائمة للمستهلك وحيث المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، تتمكن من تصدير سلعة حتى ولو كانت أعلى سعر من سلع منافسيه.
- التنافسية التقنية: حيث تتنافس المؤسسات من خلال النوعية في صناعات عالية التقنية.

ويتميز تقرير التنافسية الكونية للمنتدى الاقتصادي العالمي (WEF2000) التنافسية الظرفية أو الجارية (ودليلها CCI)، وتركز على مناخ الأعمال وعمليات المؤسسات واستراتيجيتها، وتحتوي على عناصر مثل التزويد، التكلفة، النوعية، والحصة من السوق الخ... وبين التنافسية المستدامة (ودليلها GCI)، وتركز على الابتكار ورأس المال البشري والفكري، وتحتوي على عناصر مثل التعليم ورأس المال البشري والإنتاجية، مؤسسات البحث والتطوير والطاقة الابتكارية، الوضع المؤسسي، وقوى السوق.

تدفع الأبعاد الأساسية في التنافسية إلى الاهتمام بجوانب عديدة منها:

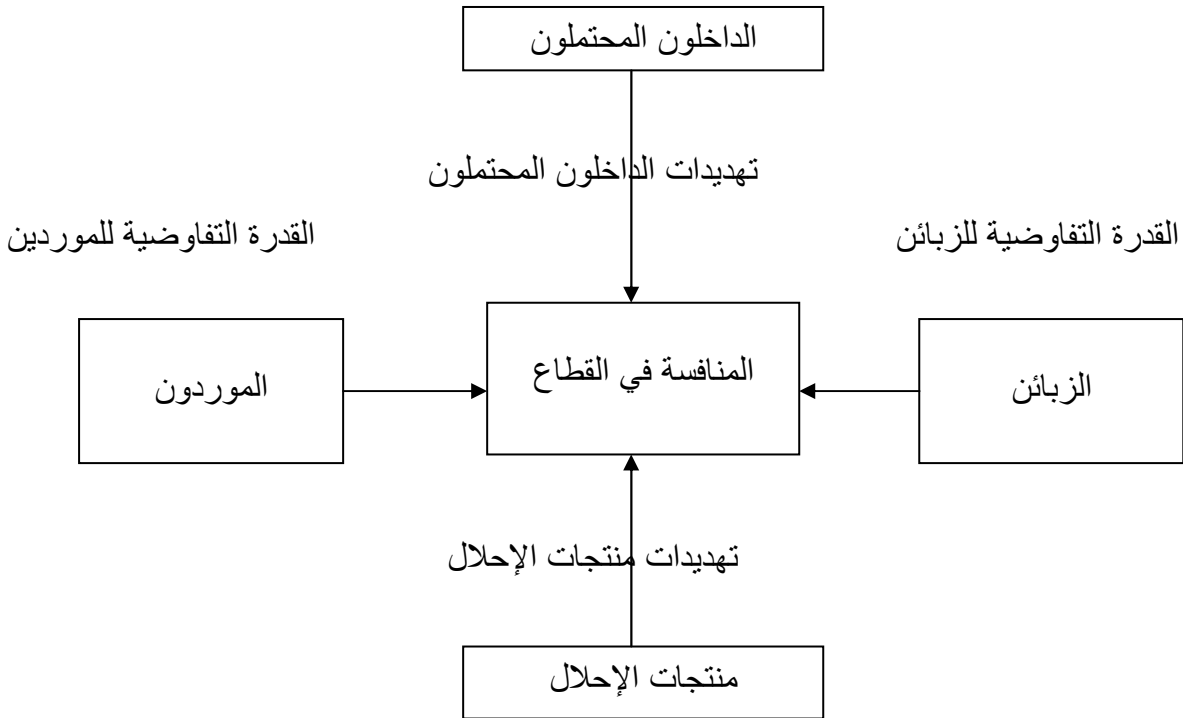
- مستوى التحليل: اعتبارا من مستوى المؤسسة أو المنتج إلى مستوى القطاع ثم مستوى البلد وحتى مستوى الإقليم.
 - الشمول: تذكر الأدبيات شمول الفاعلية أو الكفاءة وهي تحقيق الأهداف بأقل التكاليف، والفاعلية وهي الاختيار الصحيح للغايات.
 - النسبية: حيث أن التنافسية في جوهرها تعني مقارنة نسبية بين الاقتصاديات سواء كانت بلدانا أو مؤسسات أو أقسام في المؤسسة الواحدة، أو بين فترتين زمنييتين وهو ما يثير مسألة فقدان التنافسية والديناميكية، كما يفسر اهتمام تقرير الاقتصادي العالمي WEF بجانب نمو التنافسية مقابل التنافسية الجارية في عديده الآخرين، أو تعني المقارنة النسبية بالقياس إلى وضعية افتراضية أو مستهدفة وتكون معرفة جيدا.
- وتنعكس هذه القضايا على المؤشرات المنتقاة أو المتغيرات وعلى تركيب أدلة التنافسية [59] (ص 07).

3.1.3. هيكـل المنافـسة (قوى المنافـسة)

يقتضي تلبية البيئة الصناعية للمؤسسة إجراء تقسيم للهيكل التنافسي بما في ذلك المركز التنافسي لها والفرص في التهديدات التي تواجه قدرتها على المنافسة، إذ لم تعد المنافسة القوية بين مؤسسات القطاع تشكل العامل الوحيد الذي يؤثر وبشكل تهديدا بل هناك خمس عوامل تشكل أسس المنافسة ضمن أي صناعة، والمعروفة بالقوى التنافسية الخمس لـ MICHAEL PORTER، التي قد تتغير قوى تأثيرها وفقا لتغير الظروف من فترة زمنية إلى أخرى ومن مؤسسة إلى أخرى.

يلخص MICHAEL PORTER قوى المنافسة في خمس عوامل يطلق عليها قوى

المنافسة الخمس الموضحة في الشكل التالي:



الشكل رقم 08 : العوامل المؤثرة على شدة المنافسة حسب M . PORTER [61] (ص 40).

1.3.1.3. الداخـلون المحتمـلون

يشكل الداخـلون الجدد تهديدا للمؤسسة الموجودة في القطاع، حيث أن ضغط هؤلاء قد يخلق قواعد جديدة، ويغير الوضعية التي كانت تحتلها المؤسسة، بإدخال إمكانيات وقدرات وتقنيات جديدة، تؤثر على أرباح المؤسسات الموجودة ونصيبها من السوق، ولكن درجة تهديد الداخـلون الجدد

تتوقف على درجة رد فعل المؤسسات الموجودة في القطاع، وعلى حواجز الدخول الموجودة به التي تختلف من قطاع إلى آخر نذكر منها: [62] (ص 81).

- اقتصاديات السلم والتكاليف غير المرتبطة بحجم الإنتاج:

تهدف اقتصاديات السلم إلى إحداث تخفيضات في تكلفة الوحدات المنجزة من خلال زيادة حجم الإنتاج مشكلة بذلك حاجزا أمام الداخلين الجدد لأنهم سوف لن يستطيعوا تحمل مخاطر الانطلاق بحجم كبير أمام ردود الفعل القوية للمنافسين المتواجدين كما أنه لا يمكنهم الانطلاق بحجم محدود خال من امتيازات التكلفة التي تحققها اقتصاديات السلم التي يمكن اللجوء إليها على جميع مستويات النشاط بالمؤسسة.

ومن جهة أخرى فإنه بالنسبة للمؤسسات المتفوقة جيدا داخل القطاع فإنه بإمكانها أن تحصل على مزايا التكلفة التي لا يمكن للداخلين الجدد الحصول عليها مهما كانت اقتصاديات الحجم التي يمتلكونها، هذه المزايا التنافسية للتكلفة غير المرتبطة بحجم الإنتاج يمكن أن تأخذ شكل تموقع جيد أو نفاذ ملائم لوسائل الإنتاج أو امتلاك تكنولوجيا المنتج والتمتع بالخبرة.

فلو أدت الخبرة في قطاع ما إلى انخفاض في التكاليف مع احتفاظ وتمتع المؤسسات المتواجدة بمنحنيات جيدة للخبرة فإن ذلك سيشكل حاجز أمام المؤسسات الجديدة لافتقارها للخبرة التي تسويها بمنافسيها لأنها سوف لن تخاطر بتحمل تكاليف ثقيلة للانطلاق باعتماد وأسعار مقاربة لأسعار التكلفة لديها.

- تميز المنتج:

كثيرا ما يواجه الداخلون الجدد، ولاء ووفاء زبائن القطاع لمنتجات معينة حازت على ثقتهم بفضل سمعتها ومركز علامتها وتميز مواصفاتها وخصائصها الفنية، وهو ما سيدفع بهم إلى محاولة كسب الثقة بدورهم من خلال مجهودات تؤدي في الغالب إلى خسائر الاستثمارات اللازمة لتأسيس علامة مميزة سوف لن تكون لها أية قيمة متبقية في حالة ما إذا أدى الدخول إلى خسارة وهو ما يعكس خطورة الوضع خاصة في بعض القطاعات الحساسة كقطاع العطور والخدمات المتعلقة بعمليات الاستثمار المصرفية.

- النفاز في قنوات التوزيع:

إن أي نشاط اقتصادي يهدف في النهاية إلى تسويق منتجاته وهذا يعتبر في حد ذاته حاجزا للدخول على اعتبار أن قنوات و منافذ التوزيع من قبل المؤسسات المتواجدة بالقطاع وعلى المؤسسات الجديدة السعي لإقناع الموزعين ، الذين غالبا ما تربطهم صلات بالمنتجين المتواجدين، لغرض توزيع منتجاتها مقابل تخفيضات سعرية ونفقات استثمارية تضر بمردوديتها.

وتجدر الإشارة إلى أنه كلما كانت قنوات التوزيع ضيقة كلما استحوذ عليها المتنافسون المتواجدون بالقطاع وعليه كان الدخول إليها صعبا ومكلفا لدرجة أن بعض الداخلين الجدد كثيرا ما يعتمدون إلى خلق قنوات توزيع خاصة بهم بتحقيق تكاملات خلفية ترتبط بإمكاناتهم من جهة وبدرجة جذب القطاع من جهة أخرى.

- سياسة الحكومة:

بإمكان الحكومات الحد من دخول قطاعات معينة من النشاطات أو منعه بالمرّة وذلك من خلال ما تسنه من قوانين وتشريعات من جهة أو لدخولها كطرف متعامل داخل القطاع إما في صفة زبون كما هو الشأن لبعض التجهيزات العسكرية أو صفة مورد حينما يتعلق الأمر ببعض المواد الاستراتيجية. وهذا الدور يتجلى كلما خرجنا من دائرة الدول المتقدمة إلى الدول النامية [63] (ص 464).

2.3.1.3. شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة في القطاع

بحيث تسعى المؤسسات الموجودة في نفس القطاع إلى امتلاك وضعية جيدة تمكنها من تحقيق أهدافها، ولا يتحقق ذلك إلا بالمزاحمة والمنافسة فيما بينها وتتوقف درجة هذه المنافسة على عدة عوامل نذكر منها:

- عدد المؤسسات المتنافسة.
- سرعة أو بطء نمو القطاع، ووتيرة تزايد الإنتاجية
- أهمية التكاليف الثابتة ، وتكاليف الخروج من السوق.
- غياب التميز.
- وجود أو عدم وجود موانع خروج قوية التي تحمل المؤسسة خسارة كبيرة عند مغادرتها للقطاع.

3.3.1.3. تهديدات البدائل (منتجات الإحلال)

وهي المنتجات التي تقوم بنفس وظائف منتج المؤسسة، وأخطرها على مؤسسات القطاع هي تلك المنتجات التي تتميز بجودة مرتفعة وسعر منخفض، وبعائد أرباح مرتفع يعزز حظوظها في البقاء في السوق والسيطرة عليه، الشيء الذي سيؤثر على سياسة المنتج لدى مؤسسات القطاع من ناحية: الجودة، النوعية، السعر، التكلفة، هامش الربح [62] (ص 83).

4.3.1.3. قدرة التفاوض لدى الزبائن

قوة مساومة الزبائن الممارسة على قطاع معين تشكل بدورها تهديدا على القطاع على اعتبار أن الزبائن يسعون عادة إلى فرض أسعار منخفضة مع المفاوضات على الخدمات الواسعة والجودة الممتازة الشيء الذي سيؤثر سلبا على مردودية القطاع وجاذبيته ومنه على تنافسية المؤسسة [63] (ص 466).

ولكن هذه القوة والقدرة تتوقف على بعض العوامل نذكر منها:

- درجة أهمية الزبون بالنسبة للمؤسسة: وتتوقف بدورها على الكمية التي يطلبها الزبون من منتجات، فكلما زادت هذه الكمية، زادت أهمية الزبون بالنسبة للمؤسسة، وبالتالي زيادة قدرته التفاوضية.
- أهمية المنتج بالنسبة للزبون: فكلما نقصت درجة أهمية المنتج بالنسبة للزبون، زاد من قدرته التفاوضية.
- توفر المعلومات الكافية عن القطاع لدى الزبون: وخاصة المتعلقة بالأسعار، التي تزيد من قدرته التفاوضية.
- انخفاض مستوى أرباح الزبون: بحيث ستكون سببا في سعيه للشراء بأسعار منخفضة، وبالتالي زيادة قدرته التفاوضية [62] (ص 83).

5.3.1.3. قدرة التفاوض لدى الموردين

إن قوة مساومة الموردين بإمكانها أن تشكل تهديدا حقيقيا للقطاع فتقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه إما برفع الأسعار أو بتدنية مستويات الجودة للمواد التي يوردونها.

إن قوة المساومة لدى مجموعة أو مجموعات من الموردين تشند في حالة توافر جملة من الشروط أهمها:

- أن تكون هذه المجموعات منظمة ومتمركزة في السوق.

- أن تشكل منتجاتها عنصرا مهما ضمن وسائل إنتاج زبائنها.
- أن يكون لديها زبائن مهمين من خارج القطاع.
- أن تتميز منتجاتها بالجودة [63] (ص 465).

4.1.3. الإطار النظري لدور الحكومات في دعم التنافسية

يمكن تباين دور الحكومات الداعمة للتنافسية في سياق الهيكل الحديث لنظريات التجارة الخارجية، وخاصة فيما عرف باسم نظرية التجارة الاستراتيجية، والتي في إطارها تتدخل الحكومة لتشجيع مختلف الأنشطة على خلق وفورات خارجية إيجابية، وكذلك جذب الأرباح من الاقتصاديات الأجنبية إلى الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال تقديم إعانات تنافسية لدعم البحث والتطوير في الصناعة، والحد من دخول المؤسسات الأجنبية إلى الأسواق المحلية عن طريق تنمية وتطوير القدرات التنافسية للمؤسسات المحلية العمومية والخاصة لعدم تمكين المؤسسات الأجنبية من الاستحواذ على الأسواق المحلية.

ويمكن لمس الدور الحكومي الداعم للتنافسية من خلال ما تطرق إليه M.PORTER عن المزايا التنافسية للأمم والذي استحدث منهج متكامل تضمن العديد من المحددات التي تضم الميزة التنافسية للصناعة وغيرها من الأنشطة، هذه المحددات تكون إما معوقة أو محفزة للنجاح في المنافسة العالمية، فجزء من هذه العوامل يمكن التحكم فيه، والجزء الآخر يقع خارج بيئة الدولة ويصعب التحكم فيه.

وقد استعرض M.PORTER ست محددات تفسر عملية تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية ووضعها في مجموعتين:

- المجموعة الأولى وتضم المحددات الرئيسية وتتمثل في عوامل الإنتاج وخصائصها، أوضاع الطلب المحلي وخصائصه، دور الصناعة المغذية والمكملة، استراتيجية المؤسسات وأهدافها وسيادة المنافسة المحلية.
- المجموعة الثانية وتضم المحددات المساعدة وهي دور الصدفة ودور الحكومة وسياساتها المختلفة.

ويؤكد M.PORTER في كتاباته الأخيرة 2002 أن تحليل القدرة التنافسية يجب أن يبدأ على المستوى الجزئي، فالمؤسسة حسب رأيه هي وحدة التحليل الأساسية، والمؤسسات وليس الدول

هي التي تتنافس في صناعة ما أو في إحدى شرائح الصناعة، وتستعد الدولة تنافسياتها من المؤسسات والصناعات العاملة بها.

وجدير بالذكر أن دور الحكومة وسياساتها يمثل عاملاً مساعداً في التأثير على محددات الميزة التنافسية، وقد وضع M.PORTER أربع مراحل للتطور التنافسي على المستوى الوطني وهي مرحلة سيطرة عوامل الإنتاج، ثم مرحلة سيطرة الاستثمار، فمرحلة سيطرة الابتكار وأخيراً مرحلة الثروة، حيث تتحقق الميزة التنافسية للصناعات خلال المراحل الثلاثة الأولى وترتبط هذه المراحل بالازدهار الاقتصادي، أما المرحلة الأخيرة فتندهور فيها الميزة التنافسية للصناعات المختلفة، وعلى هذا الأساس تلعب الحكومة دوراً فاعلاً في تهيئة مناخ التنافسية، حيث تسعى المؤسسات على اختلاف أنواعها وأشكالها على تبني الأداء المتميز لتمكين من التفاعل والتأقلم مع المحيط التنافسي السائد [64] (ص 17).

2.3. مؤشرات قياس التنافسية

للتنافسية مؤشرات لقياسها حيث هناك مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة، قطاع النشاط، ومؤشرات قياس تنافسية الدول حيث يتم إصدار تقارير من مختلف الهيئات الدولية كما أن التمويل له تأثير على المؤسسات لتحقيق القدرة التنافسية، وعليه تم التطرق في هذا المبحث إلى :

- مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة
- مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط
- مؤشرات قياس تنافسية الدول
- التمويل و التنافسية

1.2.3. مؤشرات قياس تنافسية المؤسسة

في الواقع العملي للمؤسسات، نجد أن أغلبها لا يتساوى في التنافسية سواء من حيث العدد أو القدرة، وهذا التباين يدفع كل واحدة منها على أن تستغل الميزة التنافسية في الحصول على قطاعات سوقية، والتموقع فيها، ويحكم على تنافسية هذه المؤسسات من خلال تحليل مكوناتها، وتقييمها من خلال مؤشرات متعددة ومقارنتها بمنافسيها المباشرين، وعليه فتنافسية المؤسسات تقاس من خلال عدة مؤشرات أهمها:

- مؤشرات مالية: بحيث يتم التحكم من خلال مقارنة نسبها، وبعض مؤشرات المالية، مع تلك الخاصة بقطاع نشاطها مثل القدرة على التسديد، الاستقلالية المالية ... إلخ.

- مؤشرات تجارية: حيث تحدد مكانة المؤسسة في أسواقها بالنسبة لمنافسيها انطلاقاً من عدة مؤشرات مثل حصتها النسبية في السوق، ولاء الزبائن، الجودة، تكلفة البيع ... إلخ.
- مؤشرات تقنية: ويقصد بها مستوى التكنولوجيا السائدة في المؤسسة ودرجة التأهيل، التجديد والابتكار ... إلخ.
- مؤشرات تنظيمية: وهي تلك القواعد المرتبطة بتقسيم العمل في المؤسسة، ومركزية أو لا مركزية القرارات، نظام المعلومات ... إلخ.
- مؤشرات تسييرية: وترتبط بقيم المسيرين وخبرتهم، وفلسفة التسيير وطرق القيادة، التفاوض، التعاون ... إلخ.
- مؤشرات شاملة: وتشمل كل المؤشرات السابقة الذكر للحكم على تنافسية المؤسسة فأحياناً يظهر عدم التوازن بين طاقات المؤسسة مما يتطلب علاجها، وأحياناً أخرى عند مستوى تطور المؤسسة [62] (ص 94).

هذا ويرى البعض الآخر أن تنافسية المؤسسة تقاس بالمؤشرات التالية :

- الربحية: تشكل الربحية مؤشراً كافياً على التنافسية الحالية، وكذلك تشكل الحصة من السوق مؤشراً على التنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم أرباحها أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها من السوق، ولكن المؤسسة يمكن أن تكون تنافسية في سوق تتجه هي ذاتها نحو التراجع، وبذلك فإن تنافسية الحالية لن تكون ضامنة كربحية المستقبلية.
- تكلفة الصنع: إن تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين تمثل مؤشراً كافياً لتنافسية في فرع نشاط ذو إنتاج متجانس ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة. ويمكن للتكلفة وحدة العمل أن تمثل بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة عندما تكون تكلفة اليد العاملة تشكل النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية، ولكن هذه الوضعية يتناقص وجودها.
- الإنتاجية الكلية للعوامل: Productivité Totale des Facteurs (PTF) إن الإنتاجية الكلية للعوامل Facteurs (PTF) تقيس الفاعلية التي تحول المؤسسة فيها مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات ولكن هذا المفهوم لا يوضح مزايا ومساوئ تكلفة عناصر الإنتاج. كما أنه إذا كان الإنتاج يقاس بالوحدات الفيزيائية مثل أطنان من الورق أو أعداد من الهواتف. فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة. من الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها لعدة مؤسسات على المستويات المحلية والدولية، ويمكن إرجاع نموها سواء إلى التغيرات التقنية وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل، أو إلى تحقيق وفورات الحجم. كما يتأثر دليل نمو ال- PTF بالفروقات عن الأسعار المستندة

إلى التكلفة الحدية. ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية (لا فاعلية تقنية أو لا فاعلية أخرى تسمى "لا فاعلية X") أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معا.

- الحصة من السوق: من الممكن لمؤسسة ما أن تكون مربحة وتستحوذ على جزء هام من السوق الداخلية بدون أن يكون تنافسيا على المستوى الدولي. ويحصل هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعقبات تجاه التجارة الدولية. كما يمكن للمؤسسات الوطنية أن تكون ذات ربحية آنية ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة تجاه تحرير التجارة أو بسبب أقول السوق. لذلك ينبغي مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين.

وعندما يكون هناك حالة توازن تعظم المنافع ضمن قطاع نشاط ما ذي إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى تكاليف منافسيها، كلما كانت حصتها من السوق أكبر وكانت المؤسسة أكثر ربحية مع افتراض تساوي الأمور الأخرى. فالحصة من السوق تترجم إذن المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

وفي قطاع نشاط ذي إنتاج غير متجانس، فإن ضعف ربحية المؤسسة يمكن أن يفسر بالأسباب أعلاه. ولكن يضاف إليها سبب آخر، هو أن المنتجات التي يقدمها قد تكون أقل جاذبية من منتجات المنافسين بافتراض تساوي الأمور الأخرى أيضا. إذ كلما كانت المنتجات التي تقدمها المؤسسة أقل جاذبية كلما ضعفت حصتها من السوق ذات التوازن [59] (ص 11).

2.2.3. مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط

يمكن قياس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات من المؤسسات قاصرة باستعمال متوسطات قد تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس. إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة. وتعود تلك الفوارق عادة إلى تغيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المشروع، الحجم، الظروف التاريخية وعوامل أخرى.

وإذا كان من الممكن تقييم تنافسية المؤسسة في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المؤسسات المحلية أو الإقليمية المنافسة فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لإقليم آخر أو بلد آخر الذي يتم معه التبادل. أو فرع النشاط التنافسي يتضمن مؤسسات تنافسية إقليمية و دوليا أو تلك التي تحقق أرباحا منتظمة في سوق حرة.

وتتطبق غالبية مقاييس تنافسية المؤسسة على تنافسية فرع النشاط. إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردودا متوسطا أو فوق المتوسط، على الرغم من المنافسة الحرة من الموردين الأجانب، يمكن أن يعتبر تنافسيا إذا تم إجراء التصحيحات اللازمة.

1.2.2.3. مؤشرات التكاليف والإنتاجية

يكون فرع النشاط تنافسيا إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل (PTF) فيه مساوية أو أعلى منها لدى المؤسسات الأجنبية المزاخرة أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو يقل عن تكاليف الوحدة للمزاحمين الأجانب.

وغالبا ما يتم إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة أو التكلفة الوحديّة لليد العاملة CUMO، ومن الممكن تعريف دليل تنافسية اليد العاملة لفرع النشاط (i) في البلد z في الفترة t بواسطة المعادلة التالية:

$$CUMO_{ijt} = W_{ijt} * R_{jt} / (Q/L)_{ijt}$$

حيث :

W_{ijt} : تمثل معدل الأجر الساعة في فرع النشاط i والبلد z في خلال الفترة t.

R_{jt} : تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد z في خلال الفترة t.

$(Q/L)_{ijt}$: تمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط i والبلد z في خلال الفترة t.

ويصبح إذن من الممكن التعبير من خلال المعادلة التالية عن " التكلفة الوحديّة لليد العاملة النسبية " مع البلد K.

$$CUMOR_{ijkt} = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt}$$

ويمكن أن ترفع CUMO للبلد z بالنسبة إلى مثيلتها للبلدان الأجنبية لسبب أو أكثر مما يلي:

- أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس لعملات البلدان الأخرى.

إن المشكلة الرئيسية لمقارنة التكلفة الوحودية تنجم عن غموضها، فإن ارتفاع التكلفة الوحودية النسبية بسبب ارتفاع في الأجور أو ازدياد في سعر الصرف ، يكون مرغوبا إن كان يعكس زيادة في جاذبية صادرات البلد أو قيمتها في البلدان الأجنبية أو بزيادة في تكلفة " العدول " للعمال بالبلد ، وإلا فالتكلفة الوحودية للبلد ينبغي أن تهبط بالمقارنة مع تكلفة شركائه التجاريين. وهذا التراجع يمكن أن يستلزم تحسينات في الإنتاجية أو هبوطا في الأجور أو خفضا للعملة.

لقد تبنى العديد من الاقتصاديين حتى منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محددة بشكل وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة أساس في تكلفة عوامل الإنتاج الصناعي الوحودية وعلى الخصوص الأجور، لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقاربة للتنافسية الدولية تتناول :

- إجراءات مستندة أساسا على التكلفة الاجرية وإنتاجية القوى العاملة وفي بعض الأحيان على التكلفة الاجرية فقط.
- إمكان تحقيق مكاسب في التنافسية من خلال خفض العملة.

لكن هذه الرؤية انتقدت لاحقا في ضوء أن اليابان وألمانيا قد عرفت حصول ارتفاع في CUMOR وتوسع الحصة من السوق الدولية في آن واحد بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر من التكلفة الكلية، إلا أن الخبرة اليابانية والألمانية تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على صادرات البلدين وبذلك نشأ توازن جديد برفع السعر (سعر الصرف) والكميات (الحصة من الصادرات الدولية)، والنقطة الثانية من النقد أو التفسير هي أن تكلفة اليد العاملة يمكن أن لا تشكل إلا قسما صغيرا من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تبادلها وبذلك يمكن تحييد أثر التكلفة بواسطة تغير ملحوظ في قطاعات أخرى أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى و بذلك لن يكون لتغيرات CUMOR أثر على سعر الصرف.

2.2.2.3. مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولية

يستعمل الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق الدولية عادة كمؤشرات عن التنافسية على مستوى فرع النشاط. وهكذا في نطاق التبادل الحر فإن فرع النشاط يخسر التنافسية عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية. أو أن حصته من المستوردات الوطنية الكلية تتزايد السلعة معينة أخذا بعين الاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطنيين الكلي .

3.2.2.3. الميزة النسبية الظاهرة

أنشأ بور تر (PORTER1990-1991) مقياسا للتنافسية مستندا على الميزة النسبية الظاهرة (RCA) Reveald comparative advantage ويمكن حسابه لبلد j لزمرة المنتجات أو فرع النشاط i على الشكل التالي:

$$[(\text{الصادرات الكلية للبلد } j) / (\text{صادرات المنتج } i \text{ للبلد } j)]$$

$$/ [(\text{الصادرات الدولية الكلية}) / (\text{الصادرات الدولية للمنتج } i)]$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلد j يمتلك ميزة نسبية ظاهرة للمنتج i. ويجدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط. فإن فرعا صناعيا تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسيا [59] (ص 17).

3.2.3. مؤشرات قياس تنافسية الدول

هناك العديد من المؤشرات المقترحة للتنافسية الوطنية، ولكن سنركز على نمو الدخل الحقيقي للفرد وعلى النتائج التجارية للبلد.

1.3.2.3. نمو الدخل الحقيقي للفرد

إن نمو الدخل الحقيقي للفرد ونمو الإنتاجية مفهومان مرتبطان، فالدخل الحقيقي للفرد يعتمد على إنتاجية العوامل الكلية PTF وعلى أساس المال والموارد الطبيعية وحدود التجارة. كما أن الارتفاع في PTF يزيد من دخل الفرد وهذا من شأنه رفع ثروة البلد من الموارد الطبيعية ورأس المال وتحسين التجارة، وعندما تتحسن حدود التجارة للبلد ما فإنه يتمكن من زيادة وارداته الممولة بعائدات الصادرات ذاتها، إذن فتحسن حدود التجارة يرفع من حجم الاستهلاك الداخلي المحتمل.

ويمكن أن تتحسن حدود التبادل للبلد وبالتالي دخل الفرد فيه إذا كان هناك طلب دولي إضافي عن السلع والخدمات التي يصدرها أو كان هناك فائض في العرض الدولي من السلع والخدمات التي يستوردها.

2.3.2.3. النتائج التجارية

هناك عدة مقاييس لتحديد النتائج التجارية للبلد ونذكر منها مايلي:

- الميزان التجاري:

إن العجز في الميزان التجاري يمكن أن ينشأ عن عجز في موازنة الدولة أو معدل الادخار ضعيف مع مستوى منخفض للاستثمارات الخاصة في مجمل الاقتصاد أو العاملين معا. كما أن العجز في الحساب الجاري يمثل تحويلا حقيقيا للأجانب أي زيادة قيمة السلع والخدمات المستوردة من الخارج عن قيمة الصادرات إلى الخارج. وكنتيجة للادخار السلبي والقروض الخارجية فإن المؤسسات العاملة في القطاعات ذات السلع المتاجر بها والخدمات للبلد المعني أقل تنافسية وفي الغالب فإن الحصة من السوق للمنتجين المحليين سوف تنقص.

- تركيب الصادرات:

لقد استعمل بعض الاقتصاديين تقنية تقيس نسبة الصادرات لبلد ما العائدة للقطاعات ذات القيمة المضافة المرتفعة لكل عامل أو إلى القطاعات ذات التقنية العالية. فإذا كانت هذه النسبة كبيرة نسبيا أو تتزايد فهذا يسمح بوجود تحسن في الميزة النسبية في القطاعات التي تكون فيها الأجور مرتفعة.

وهذا يعني أن الإنتاجية تزيد في فروع النشاط المنتجة للسلع القابلة للإنجاز وذات القيمة المضافة المرتفعة للفرد بشكل أسرع مما يتم في الفروع الأخرى [65] (ص 131).

وهناك العديد من الهيئات التي وضعت مقياس للتنافسية بالاعتماد على العديد من المؤشرات نذكر منها ما يلي [64] (ص 16):

- مقياس المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) في سويسرا:

والذي يصدر تقرير سنوي يتضمن ترتيب دول العالم وفقا لعدد من المؤشرات تندرج تحت ثمانية عوامل للتنافسية هي: الاقتصاد المحلي (30 مؤشر)، العولمة (45 مؤشر)، الحكومة (48 مؤشر)، المالية (27 مؤشر)، البنية التحتية (32 مؤشر)، الإدارة (36 مؤشر)، العلوم والثقافة ومستوى التكنولوجيا (26 مؤشر)، العنصر البشري (44 مؤشر).

- تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF):

الذي يقوم بإصدار تقرير التنافسية العالمية، ويستند على عدد كبير من المؤشرات موزعة على 08 عوامل وهي: الإنتاج، الحكومة، المالية، البنية التحتية، التكنولوجيا، الإدارة، العمالة المؤسسات.

- مؤشر البنك الدولي (WB):

يعتمد على 64 متغيرا في 5 عوامل هي:

- الإنجاز الإجمالي (الناتج القومي الإجمالي للفرد، معدل النمو السنوي المتوسط).
- الديناميكية الكلية وديناميكية السوق (النمو والاستثمار، الإنتاجية، حجم التجارة الإجمالي، تنافسية التصدير).
- الديناميكية المالية.
- البنية التحتية ومناخ الاستثمار (شبكة المعلومات والاتصالات، البنية التحتية، الاستقرار السياسي والاجتماعي).
- رأس المال البشري [66] (ص 04).

- مؤشرات صندوق النقد الدولي (IMF):

ينشر عدد محدود من المؤشرات حول تنافسية الدول تعتمد أسعار الصرف الحقيقية المستندة إلى مؤشرات أسعار الاستهلاك، وتكلفة العمالة، حيث تركز معظمها على الجوانب النقدية والمالية للدول [64] (ص 17).

- تصنيف حسب مؤشر الحرية الاقتصادية:

مؤشر طوره HERI TAGE بالولايات المتحدة الأمريكية وقد اعتمد لدراسة درجة الحرية على عشرة عوامل وكل عامل يتكون من مجموعة من المتغيرات (مجموع المتغيرات 50) وهذه العوامل هي:

- حرية التجارية.
- العبء الضريبي للحكومة.
- تدخل الحكومة في الاقتصاد .
- السياسة النقدية.
- تدفقات رأس المال والاستثمار الأجنبي.
- الجهاز المصرفي.
- الأجور والأسعار.
- حقوق الملكية.
- الأنظمة.
- السوق السوداء [66] (ص 05).

4.2.3. التمويل والتنافسية

لتحقيق الميزة التنافسية التي استعرضها M.PORTER في كتاباته إلا أنه لصنع الميزة التنافسية يجب أن تشمل أربعة مجالات وهي: الإنتاج والتسويق، الموارد البشرية والتمويل.

فالتمويل يعد المحرك الرئيسي لصنع المزايا التنافسية، ليس فقط لتوفير الإمكانيات والموارد الكافية لهذه الصناعة ولكن هو الأهم للإفناق على العقول والباحثين والخبراء والعلماء، واكتشاف العباقرة منهم، ومن ثم الوصول إلى أفضل الخطط والبرامج الكفيلة بصنع مزايا تنافسية جيدة، وسليمة، وتمثل في الوقت ذاته قاعدة ارتكاز قوية للتوجه إلى المستقبل.

هذا وقد أصبح مجال التمويل من أهم مجالات صنع المزايا التنافسية والذي يؤثر عليها من خلال عدة وجوه رئيسية هي:

- وجه عمليات التمويل المقدم للمؤسسات التنافسية، وتوازنات الهيكل التمويلي ويتضمن هذا التمويل، كافة أنواع رؤوس الأموال وأشكال تدفقها إلى المؤسسة ، ومدى حرية المؤسسة في استخدامها، وانتهاز الفرص وتوجيه الاستثمارات.
- وجه القدرة على توليد التدفقات النقدية المتنامية، خاصة التدفقات النقدية الداخلة، ذات الطبيعة الايرادية، والمتولدة عن مبيعات النشاط التقليدي للمؤسسة ، ومدى تناسبها كما وتوقيتنا مع مقابلة احتياجات المؤسسة ، ومع مواقيت التدفقات النقدية الخارجة، وتأثير توازنات التدفق مع سيولة المؤسسة.
- وجه العائد والمردود والربح المتولد عن النشاط، وما يعطيه من دلالات ومؤشرات على نجاح الاستثمار في المؤسسة ، سواء للمستثمرين المحليين أو الأجانب، ومعدلات الأرباح المحققة، ومدى تناسبها مع الفرص البديلة لاستثمار، ومن ثم مقدار ثبات الاستثمار، أو جاذبيته، وتمتعه بمقومات الاستثمار.
- وجه الكفاءة التحصيلية والتشغيلية للأموال وتخفيض تكاليفها أو تفعيل هذه التكلفة، بحيث يتولد عنها إحساس غالب بالاستمرارية، وأنه من الضروري تطوير قدرات المؤسسة ، وتوسيع نطاق عملياته، وهو ما يفرض اهتماما كبيرا، بالقضايا الجمعية الكلية، ليس فقط لمصادر التمويل، ولكن أيضا لاستخدامات هذا التمويل، وبالطبع نتائجه .

ومن هنا تتنوع مجالات وأوجه صنع المزايا التنافسية، في مجال التمويل، من حيث تدبير مصادر الأموال، ومن حيث الوفرة والتكلفة، ومن حيث الشروط، ومن حيث توازنات الهيكل التمويلي، ومدى قدرة هذه التوازنات على ضمان حيوية المؤسسات ، وحسن تدفق مواردها وإيراداتها

الداخلية، ومدى قدرتها على مقابلة، ومواجهة التزاماتها، وتدفعاتها النقدية الخارجة [67] (ص 137).

3.3. برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد أعدت الجزائر برامج مختلفة للنهوض بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وكان أهمها برنامج التأهيل الوطني كما عملت على الدخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي من خلال برنامج ميديا الخاص بتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، وتعاون الدولة الجزائرية مع بعض الهيئات الدولية للتأهيل هذا القطاع ، فقمنا في هذا المبحث إلى تقسيمه على النحو التالي :

- مفهوم التأهيل و أهدافه
- البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- برنامج ميديا (MEDA) لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- الهيئات الدولية الداعمة الأخرى

1.3.3. مفهوم التأهيل وأهدافه

وردت عدة تعاريف خاصة بمفهوم التأهيل تختلف في صياغتها من مفكر إلى آخر ومن كتاب إلى آخر، ولكن تتفق جميعها على أن التأهيل يعني تلك العملية التي تقترن دائما بتحسين تنافسية المؤسسات. حيث تهدف عملية التأهيل إلى إجراء تغييرات على مستوى المؤسسة في جميع وظائفها الإنتاجية، المالية، التجارية والبشرية وعلى مستوى المحيط المباشر لها، لتصبح قادرة على إنتاج منتج يحمل جملة من المواصفات لا تقل عن المواصفات التي ينتج بها في الدول النامية.

كما يعرف أيضا أنه: >> عبارة عن مجموعة من الإجراءات والتدابير تهدف إلى تحسين وترقية فعالية أداء المؤسسة على مستوى منافسيها الرائدة في السوق <<. وفي تعريف آخر ورد أن: >> التأهيل عبارة عن مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موضع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي أي أن يصبح لها هدف اقتصادي ومالي على المستوى الدولي << [68] (ص 1046).

إن الأسباب والدوافع التي أدت بالجزائر إلى حتمية تكييف وتحفيز مؤسساتها للاندماج في الاقتصاد العالمي تكمن في مجموعة الصعوبات التي تعاني منها ولاسيما الصعوبات والمشاكل التمويلية التي ذكرت في الفصل السابق من دراستنا لهذا الموضوع.

وتتمثل أهداف التأهيل في:

- تحسين تسيير المؤسسات:

تسعى برامج التأهيل إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمؤسسات حتى تستطيع الحفاظ على حصتها في السوق المحلي في مرحلة أولى والبحث عن أسواق خارجية في مرحلة مواءمة. ويتم ذلك بإدخال مجموعة من التغييرات الهامة على أساليب وطرق التسيير والإنتاج بغية الاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية المتاحة، وتنمية الكفاءات البشرية، والتنمية والبحث في وظيفة التسويق.

- تنمية مشاريع الشراكة مع المؤسسات الخارجية.
- ترقية المؤهلات المهنية.
- استخدام تقنيات التحليل المالي في تدبير الأموال وتوظيفها.
- ترقية الابتكار التكنولوجي وتشجيع استعمال المؤسسات للتكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال.
- تفعيل وظيفة البحث والعمل على إنشاء مخابر بالتعاون مع الجامعات ومخابر البحث المتخصصة على النسق المعمول به في الدول المتقدمة.
- اكتساب التكنولوجيا.
- تحسين الجودة أو النوعية للحيازة على معايير العامة للنوعية العالمية للأيزو .

- تحسين تنافسية المؤسسات:

إن هدف الوصول إلى تعزيز وتحسين القدرة التنافسية يعتبر من الأهداف الهامة التي يسعى القطاع إلى الوصول إليها، فإذا قمنا بمراجعة المادة 18 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فنلاحظ أن عملية التأهيل تهدف أساساً إلى زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات لأن عنصراً أو عامل التنافسية ضروري لأي مؤسسة في وقتنا الحالي للحفاظ على مكانتها وتطويرها.

وتتم عملية تحسين التنافسية من خلال اعتماد أحدث الطرق في مجالي التسيير والتنظيم وهذا المتحكم في التكاليف والالتزام بالموصفات والمقاييس الدولية المتعلقة بالنوعية، وتحسين القدرة التسييرية لدى مسيري المؤسسات وهذا بتزويدهم بمفهوم " ثقافة المؤسسة والتفائل" من جهة، وبتوفير محيط ملائم لها من جهة أخرى. وذلك بإجراء تعديلات في جميع مكوناته، وتوفير المعلومات الاقتصادية لتطوير تنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

يترتب على التأهيل زيادة درجة المنافسة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى توليد حافز على التجديد، وتساعد على ظهور منظمين وإداريين أكثر كفاءة على إدارة المؤسسات، ونتيجة لهذه التغييرات فإنه من المتوقع نظريا أن يتولد على عملية التأهيل زيادة الكفاءة الإنتاجية أو القدرة التنافسية إما في شكل زيادة في الإنتاج باستخدام نفس القدر من المورد أو تقليل كمية المدخلات اللازمة للحصول على نفس حجم الإنتاج أو أكثر أو في شكل تحسين نوعية الإنتاج.

- توفير مناصب الشغل:

تعاني الجزائر كبقية البلدان النامية من مشاكل البطالة، وكون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أثبتت قدرتها على التحقيق من حدتها بخلق فرصا منتجة للعمل، تحاول الحكومة أن تهئ جميع الظروف المواتية لإنشاء ومرافقة وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتساعدها على المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية فالاهتمام المعطى للمؤسسة يهدف ليس فقط إلى الحفاظ على مناصب التشغيل الحالية، بل يهدف إلى خلق وظائف جديدة وذلك لاعتمادها على اليد العاملة، أكثر من اعتمادها على رأس المال من جهة وأيضا لسهولة إقامتها وتوزيعها على نطاق واسع [68] (ص 1051).

2.3.3. البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تجاوز العقبات التي تعترض وتحد من التطور الملائم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب إعداد برامج للتأهيل يشتمل على المحاور الأساسية التي تعالج المشكلات الكثيرة التي تواجه المستثمرين وقد حاولت الوزارة المكلفة بالقطاع إعداد هذا البرنامج وهو يتكامل مع البرامج القطاعية للوزارات والهيئات الأخرى المكلفة بترقية المنظومة المؤسسية الاقتصادية، ويسعى برنامج التأهيل إلى ضمان استمرارية منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحافظةها على مكانتها في السوق الوطنية وضمان حصة في السوق الدولية [25] (ص 190) ، و يمتد لفترة 12 سنة يشتمل على مرحلتين هي:

- مرحلة التكييف وتمتد على مدى 5 سنوات.
- مرحلة الضبط وتمتد على مدى 7 سنوات.

وتجدر الإشارة إلى أن عملية التأهيل التي جاء بها البرنامج تخص المؤسسات التي تمتلك إمكانات معتبرة تساعد على النمو واكتساب حصة في الأسواق المحلية أو الإقليمية، أي أن عملية التأهيل لا يتعين أن تمنح لكل أنواع المؤسسات الناشئة وإنما فقط المؤسسات التي تتوفر بها مقومات النجاح إذا تم مساعدتها وتأهيلها بالإضافة إلى استوفاء الشروط التالية:

- أن تكون مؤسسة جزائرية وتنشط منذ سنتين.
- أن تنتمي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المؤسسات التي لها قدرة على تصدير منتجاتها وخدماتها.
- المؤسسات التي تمتلك قدرات تنموية أو لها معايير التنمية التكنولوجية.

ويتم تطبيق برنامج التأهيل بواسطة مجموعة من الهيئات أهمها:

- الصندوق الوطني للتأهيل : والذي يتشكل من ممثلي الوزارات المعنية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وممثلي غرف التجارة والصناعة والحرف الفلاحية وأرباب العمل والنقابات ويكون تحت إشراف وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الوكالة الوطنية لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [68] (ص 1055).

إن برنامج التأهيل ممول من قبل المساعدات المقدمة من طرف الاتحاد الأوروبي في إطار تأهيل الاقتصاديات المحلية للاندماج في المنطقة الحرة الاورو متوسطية، وتتمحور عمليات التأهيل في مجالات عديدة على مستويين:

- مجالات تأهيل على مستوى المؤسسة.
- مجالات تأهيل على مستوى المحيط.

وتشمل عمليات التأهيل على مستوى المحيط، الجانب المالي وقد تمخض عنه ظهور عدة صناديق الداعمة للمحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي سيتم التعرض إليهم في المبحث الموالي.

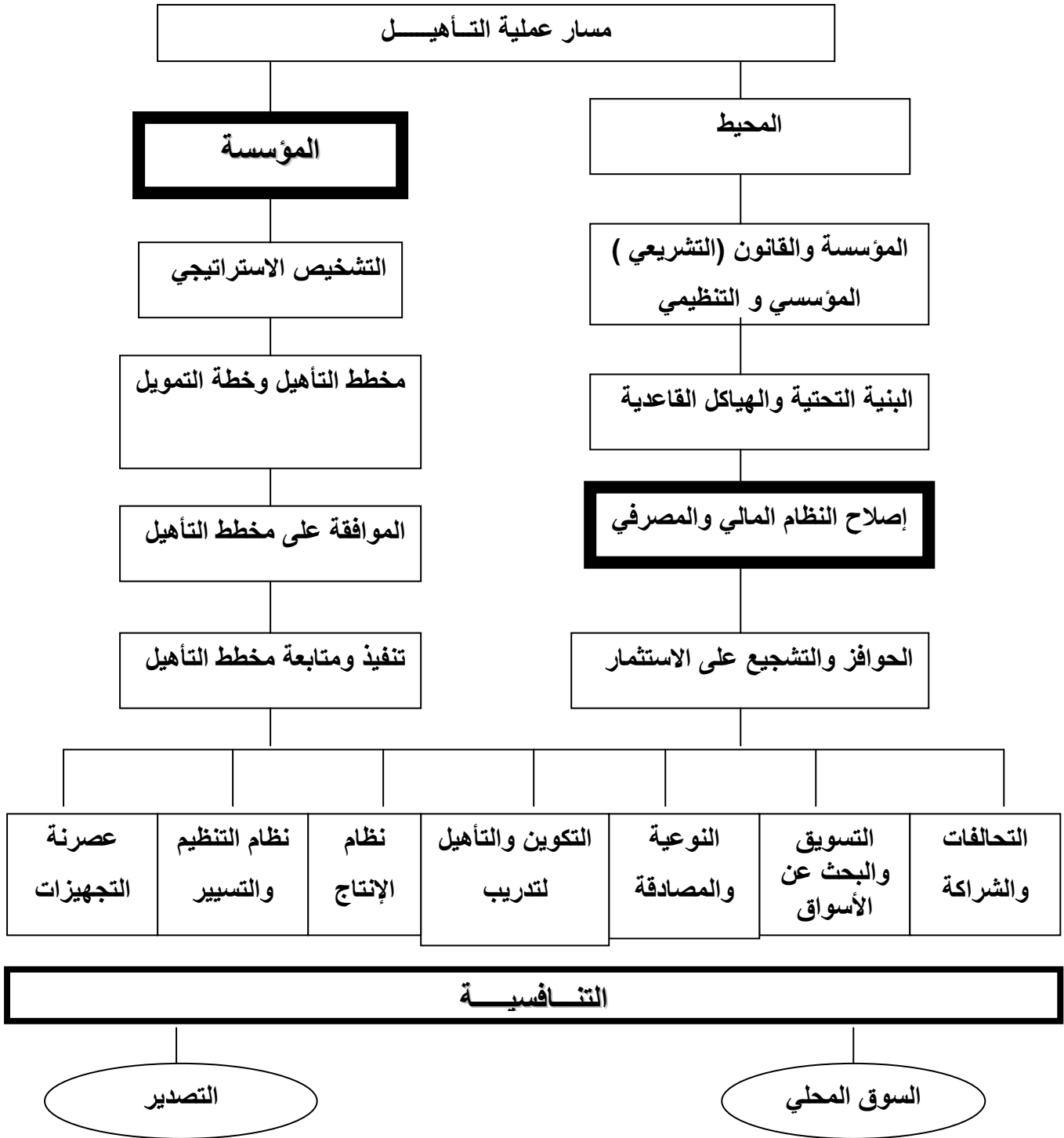
بالإضافة إلى وجود برنامج التأهيل الصناعي الذي يسعى إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية، العمومية والخاصة لترقية التنافسية الصناعية وذلك بتحسين كفاءات المؤسسات الصناعية وتهيئة المحيط المباشر لها بتكليف جميع مكوناته (من أنشطة مالية، ومصرفية، إدارية، جبائية اجتماعية، ... إلخ).

تم تطبيق البرنامج من خلال 3 عمليات للدعم التقني إلى 50 مؤسسة عمومية وخاصة وقد انطلق البرنامج سنة 2000 من طرف وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة. ولتطبيق ومتابعة البرنامج

تم تأسيس اللجنة الوطنية للتنافسية الصناعية التي يرأسها الوزير المكلف بالقطاع الصناعي ويتكون من الأعضاء الممثلين لمختلف القطاعات الأخرى.

ويضع البرنامج الشروط التالية للاستفادة من التأهيل:

- أن تكون المؤسسة جزائرية.
 - أن تنتمي إلى قطاع الإنتاج الصناعي أو تكون ممونة للخدمات المرتبطة بالصناعة.
 - أن تكون مسجلة ضمن السجل التجاري.
 - أن تشغل على الأقل 20 عاملا بصفة دائمة.
 - تحقيق نتيجة الاستغلال موجبة.
 - أن تمارس نشاطها منذ ثلاثة سنوات على الأقل [68] (ص 1054) .
- وأخيرا يمكن التعبير عن مسار عملية التأهيل من خلال الشكل التالي :



الشكل رقم 09 : مسار عملية التأهيل [68] (ص 1054) .

3.3.3. برنامج ميذا (MEDA) لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن برنامج ميذا المندرج في إطار التعاون الأورو متوسطي، وانطلاقاً من هدفه الأساسي المتمثل في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق تأهيلها وتأهيل محيطها، تم تحقيق إلى غاية 2004 حوالي 400 عملية تأهيل وتكوين في إطار الدعم المباشر.

وفي هذا الشأن تم تخصيص ما لا يقل عن 66.445.000 أورو كخلاف مالي لتطبيق برنامج دعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منه 57 مليون أورو ممولة من طرف الاتحاد الأوروبي لدعم هذا البرنامج، والمبلغ المتبقي على عاتق الجزائر [69] (ص 184). ومدة البرنامج 5 سنوات، انطلاق فعلا في 2002، وتخص مساعدات برنامج ميذا عمليات الخبرة والتكوين ومساعدة البنوك على تطوير القروض لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما يمكن القول أن الكثير من المؤسسات لم تشعر بأهمية العملية رغم حيويتها، وهذا يستدعي وجود خبراء لفحص الوثائق الداخلية للمؤسسات، واكتشاف الأخطاء و الصعوبات ففي دراسة قام بها البرنامج الأورو متوسطي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تبين وجود ثلاث أنواع من هذه المؤسسات:

- نوع أول في وضعية بقاء ترفض التأهيل، فهي لا تحقق الشروط وتعاني من صعوبات.
- نوع ثاني في وضعية نمو تقبل التأهيل، وتطبقه جزئيا ويطلب أصحاب هذه المؤسسات ضمانات النجاح.
- نوع ثالث في وضعية جيدة قبلت التأهيل كليا، حيث دخلت في عملية تأهيل مسيرتها [70] (ص 358).

4.3.3. الهيئات الدولية الداعمة الأخرى

لأجل تأهيل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سعت الجزائر إلى ابرم عدة اتفاقيات مع الهيئات الدولية، وتتمثل هذه الأخيرة في :

1.4.3.3. البنك الإسلامي للتنمية BID

تأسس هذا البنك في 16 ديسمبر 1973 بتوقيع 22 دولة من منظمة المؤتمر الإسلامي هدفه دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء، وبدأ العمل الفعلي للبنك في 20 أكتوبر 1975. وفي إطار التعاون مع هذا البنك تم منح المساعدات المالية في إطار التعاون مع هذا البنك ثم منح المساعدات المالية في إطار ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويهدف مشروع التعاون هنا إلى :

- المساهمة في تقوية وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إدماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني.
- فتح خط تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحسين محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [68] (ص 1056).

وقد أعلن البنك الإسلامي للتنمية عن توقيع اتفاقيتين يقدم بموجبها مبلغ 9.9 ملايين دولار للمساهمة في تمويل مشروعات إنمائية في الجزائر، حيث إحدى الاتفاقيتين تنص على تقديم قرض بقيمة 5.1 مليون دولار لصالح وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمساهمة في دراسة وتنفيذ نظام جديد للمعلومات الاقتصادية، وذلك بهدف دعم وتعزيز قدرات الوزارة في إنجاز دراسات الجدوى، وتطوير طاقات هذه المؤسسات والنهوض بالاستثمارات الخاصة. وسيتم تسديد القرضين في خلال 20 سنة مع خمس سنوات فترة سماح [70] (ص 358).

2.4.3.3. منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI

تأسست "ONUDI" في 1967 في فيينا، لترقية التنمية الصناعية في الدول النامية عن طريق وضع برامج صناعية مدمجة لكل دولة. هدفها الأساسي هو تدعيم ديناميكية إعادة الهيكلة، والتنافسية وإدماج ونمو الصناعات والمؤسسات في إطار مراحل التحرير والانفتاح الاقتصادي، بدأت ONUDI العمل في الجزائر في 1999 ضمن برنامج تطوير التنافسية وإعادة الهيكلة الصناعية الذي خص 08 مؤسسات عمومية و40 مؤسسة صغيرة ومتوسطة [68] (ص 1057).

كما تعمل ONUDI على تقديم مساعدات فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعة الغذائية بإحداث وحدة لتسيير البرامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص هذا الفرع [71].

3.4.3.3. البنك العالمي "Bonque Mondiale"

تم التعاون مع فرع البنك العالمي وهو الشركة المالية الدولية SOCIETE FINANCIERE INTERNATIONALE (SFI) التي قامت بإعداد برنامج تقني بالتعاون مع برنامج "شمال إفريقيا" لتنمية المؤسسات NAED عن طريق برنامج واحد، يعمل على وضع حيز التنفيذ لبارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها، وسيتدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات اقتصادية لفروع النشاط [71] وهدف هذا البرنامج هو الرفع من عرض ونوعية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تحسين الخدمات المصرفية مثل الاعتماد الايجاري Leasing، وعقد تحويل الفاتورة Factoring مع التكوين في الميدان، كما سيتم إطلاق مؤسسة في ميدان المالية المصغرة MICRO-FINANCE مع متعاملين أوربيين [70] (ص 359).

Agence Française de développement (AFD)

الوكالة موجودة في الجزائر منذ 1967 ولم تقم إلا بروتوكولات بين الحكومات، لكن منذ 1992 أصبح تدخل الوكالة من خلال مواردها وإجراءاتها الخاصة لتمويل القطاع العام، وكذا القطاع الخاص من خلال فرعها *proparco* بقروض مباشرة أو منح ضمانات أو عمليات على الأموال الخاصة، ففي 1998 كان أول قرض طويل الأجل بمقدار 15 مليون أورو لصالح CPA وجه لتمويل استثمارات توسيع وتجديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية.

وفي نهاية 2002 حدث ثاني قرض طويل الأجل بقيمة 40 مليون أورو منح لـ CPA لمواجهة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم التوقيع على القرض في مارس 2003 وهو في مرحلة استعماله، وحاليا يعمل على مضاعفة وتنويع بعض الخدمات المالية كالاعتماد الإيجاري، وعقد تحويل الفاتورة، أما فيما يخص *PROPARCO* فقد بدأ تمويله للقطاع الخاص ابتداء من 2003 بمساهمة في الأموال الخاصة بمقدار 01 مليار أورو في مؤسسة مالية خاصة بالاعتماد الإيجاري، وقرض 20 مليون أورو للمتعامل الخاص للهواتف النقالة [70] (ص 143).

5.4.3.3. التعاون الثنائي

في مجال التعاون الثنائي وخصوصا في مجال التكوين، والاستشارة باشر برنامج التعاون الجزائري الألماني (*CONFORM/PME*) تكوينه لمجموعة من الخبراء والجمعيات المهنية، ثم قام البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن.

إضافة إلى ذلك هناك العديد من برامج التعاون الثنائي، وخاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كفرنسا وإيطاليا وإسبانيا وتركيا وكندا.

وتسعى الجزائر في هذا الميدان إلى اكتساب الخبرة الضرورية لتنمية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [69] (ص 143).

4.3. آليات ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نظرا لعدم وجود بنوك متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ظل التفكير من الوزارة الوصية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في الجزائر التي أنشأت

عام 1994، التكفل بتهيئة المحيط المالي، والظروف المواتية لترقية نشاط هذه المؤسسات حيث عملت على استحداث وإقامة هياكل مالية تتولى وتعتني بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي أصبحت حتمية، ونذكر من هذه الهياكل ما يلي:

- صندوق ترقية التنافسية الصناعية
- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- صندوق رأسمال المخاطر
- المؤسسات المالية المتخصصة بالقرض الإيجاري

1.4.3. صندوق ترقية التنافسية الصناعية

شهد قانون المالية لسنة 2000 خلق الصندوق الوطني للتنافسية الصناعية بهدف مساعدة المؤسسات والهيئات المرافقة لها ماليا في عملية تأهيلها. تتمثل المساعدات المالية المقدمة للمؤسسات في :

- الاستثمارات غير المادية (التشخيص والتقييم).
- الاستثمارات المادية (التجهيزات والمعدات).
- التشخيص الاستراتيجي العام لمخطط التأهيل.

تتمثل المساعدات المالية المقدمة للهيئات المرافقة في النفقات المتعلقة بما يلي :

- جميع العمليات الموجهة لتطوير التنافسية الصناعية.
- جميع العمليات المرتبطة ببرامج تحديث المناطق الصناعية ومناطق النشاطات الكبرى.
- العمليات الموجهة نحو تحسين بيئة نشاط المؤسسات خاصة في المجال الإنتاجي أو الخدمات الملحقة بالقطاع الصناعي لاسيما تلك التي تهدف إلى تحسين النوعية والتكوين والبحث والتطوير...
- وضع برامج تكوينية موجهة لمسيري المناطق الصناعية ومناطق النشاطات الكبرى [72] (ص 66).

2.4.3. صناديق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن الإجراءات المتخذة لصالح ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة اتسمت بإنشاء صندوقين للضمان وهما :

1.2.4.3. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Fonds de Garantie des Crédits aux PME(FGAR):

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 373-02 المؤرخ في 11/11/2002 برأسمال 30 مليار دج مكنتب كلياً من الخزينة. يهدف ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها [70] (ص 356) كما هو محدد في القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12/12/2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويتولى الصندوق ما يلي :

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات التالية:

- إنشاء المؤسسات.
- تجديد التجهيزات.
- توسيع المؤسسات.

- تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه، وفقاً للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- إقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق.
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق.

كما كلف الصندوق بالقيام بالمهام التالية:

- ترقية الاتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر التي تنشأ في إطار ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.
- ضمان متابعة المخاطر الناجمة عن ضمان الصندوق، وتسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل.
- التقييم المستمر لأنظمة الضمان الموضوعة من قبل الصندوق.
- إعداد اتفاقيات مع البنوك والمؤسسات المالية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- القيام بكل عمل يهدف إلى المصادقة على التدابير المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيمها في إطار ضمان الاستثمارات، حيث يحل الصندوق محل البنوك

والمؤسسات المالية فيما يخص آجال تسديد المستحقات، وفي حدود تغطية المخاطر طبقاً للتشريع المعمول به.

و يمكن لجميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من ضمانات الصندوق، باستثناء بعض المؤسسات التي سنذكرها فيما بعد، حيث أن الأولوية موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستثمر في مشاريع تستجيب لمجموعة من المعايير نذكر منها:

- إنتاج سلع وخدمات لا يتم إنتاجها في الجزائر.
- تحقق قيمة مضافة معتبرة.
- تساهم في تقليص الواردات، أو في تنمية وزيادة الصادرات.
- تسمح باستعمال الموارد الطبيعية المتاحة بالجزائر، مع تشجيع تحويل المواد الأولية المحلية.
- تحتاج إلى حجم تمويل يتناسب مع عدد مناصب الشغل المستحدثة.
- تستخدم أيدي عاملة من الشباب ذوي الكفاءات، والمتخرجة من مراكز التكوين و التمهين أو الجامعات والمعاهد المتخصصة، كما تسمح بتطوير وإبراز الكفاءات الجديدة.
- تساهم في عملية الابتكار والتطوير.

و من ناحية أخرى لا يمكن لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من ضمانات الصندوق والتي نذكرها فيما يلي:

- المؤسسات التي استفادت سابقا من التسهيلات البنكية والتي عجزت لأسباب تسييرية عن الوفاء بالتزاماتها.
- المؤسسات التي لا تستجيب للشروط المنصوص عليها في القانون 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وشروط تأسيسها.
- البنوك والمؤسسات المالية.
- مؤسسات التأمين.
- المؤسسات التي يتم تداول أسهمها في سوق القيم المنقولة.
- مؤسسة التصدير والاستيراد (تستثنى منها المؤسسات الإنتاجية).

و يغطي الصندوق نسبة معينة من القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية تبعا لما يلي :

- حسب كل ملف يودع لدى الصندوق ويتم فيه طلب ضمان قرض عن طريق شهادة ضمان يصدرها الصندوق توجه إلى البنك المقرض.

- حدد المبلغ الأدنى للضمان لكل مؤسسة بـ 4 مليون دينار، في حين حدد المبلغ الأقصى للضمان بـ 25 مليون دينار كما تم رفع قيمة إلى 50 مليون دينار جزائري [73] .
- مدة ضمان القروض محددة بـ 7 سنوات على أكثر تقدير.
- يتم قبول الضمان في حالة ضرورة القروض المطلوبة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والموجهة لإنجاز المشاريع التي أنشئت من أجلها تلك المؤسسات [49] (ص 517).

حيث بلغ عدد الملفات التي اعتمدها الصندوق إلى غاية 2005/12/31 حوالي 85 ملفا. تعد التكلفة الإجمالية للاستثمارات المصادق عليها لـ 85 ملفا بـ 5.873.000.000 دج مع معدل استثمار قدره 69.000.00 دج للمشروع الواحد، حيث امتاز هذا المؤشر بالارتفاع، لكون معدل الاستثمار لسنة 2004 قدر بـ 57.000.00 دج وهذا يعود للأخذ بعين الاعتبار لملفات MEDA التي تمثل حصة معتبرة من الاستثمارات، مع أنه سجل معدل مقبول للقروض البنكية المقدر بـ 3.647.000.000 دج حتى غاية 2005/12/31 القيمة الإجمالية للضمان المقدمة من طرف الصندوق قدر بـ 1.637.000.000 دج للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

والجدول التالي يوضح حوصلة الضمانات لسنة 2005.

الجدول رقم 15 حوصلة الضمانات لسنة 2005 [46]

| | | |
|---------------|---------------|------------------------------|
| 85 | | عدد الضمانات الممنوحة |
| 5.873.865.941 | | الكلفة الإجمالية للمشاريع |
| 3.647.149.818 | | قيمة القروض المضمونة |
| 1.636.979.490 | | مجموع قيمة الضمانات الممنوحة |
| FGAR | 1.252.273.315 | |
| MEDA | 384.706.174 | |

2.2.4.3. صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

La Caisse De Garantie Des Crédits D'investissement à

PME(CGCI):

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 134-04 المؤرخ في 2004/04/19 وهو عبارة عن مؤسسة ذات أسهم ، حيث بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006.

و يهدف الصندوق إلى تحقيق ما يلي:

- ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.
- لا تستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك.
- تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك والمؤسسات المالية المساهمة في الصندوق، للإشارة فإنه يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تساهم في رأسمال الصندوق بواسطة الحقوق والممتلكات التي تحوزها في مؤسسات التأمين و ضمان قروض الاستثمار

و تخص المخاطر المغطاة من الصندوق ما يأتي :

- عدم تسديد القروض الممنوحة.
- التسوية أو التصفية القضائية للمقترض.

و يتم تغطية المخاطر على آجال الاستحقاق بالرأسمال وكذا الفوائد طبقا للنسب المغطاة، ويحدد مستوى تغطية الخسارة بنسبة 80% عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة نسبة 60% في الحالات الأخرى التي ذكرت سابقا.

كما يتم العلاوة المستحقة " تغطية الخطر " بنسبة أقصاها 0.5% من القرض المضمون المتبقي، وتسدها المؤسسة سنويا، حيث يتم تحصيل هذه العلاوة من قبل البنك لفائدة الصندوق [49] (ص 514).

3.4.3. صندوق رأسمال المخاطر

تسمى كذلك مؤسسات رأس المال المخاطر، وفي بلدان أخرى مؤسسات رأسمال الاستثماري، وهي مؤسسات ظهرت في الخمسينات في الولايات المتحدة الأمريكية استجابة لاحتياجات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة للثورة الجديدة في مجال التقدم التكنولوجي، وخاصة صناعة الكمبيوتر والإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات، ثم انتشرت في الكثير من البلدان الأخرى.

يهدف رأسمال المخاطر إلى التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة، وعليه فرأسمال المخاطر هو طريقة لتمويل المؤسسات غير القادرة على تدبير الأموال بسبب المخاطر العالية المرتبطة بها، ولكنها ذات عوائد مرتفعة. تتدخل مؤسسات رأسمال المخاطر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة من مراحل نشاطها:

- مرحلة الإنشاء للتزويد برأسمال الثابت ورأس المال العامل.
- أو مرحلة التوسع والنمو للدخول في أسواق جديدة أو رأسمال مؤسسات رابحة.
- أو مرحلة النضج والسيطرة على مؤسسات قائمة ذات أداء ضعيف لتحسينها.

وتعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر أحد وسائل الدعم المالي والفني والإداري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات المخاطر المرتفعة، وبالمقابل ذات إمكانية النمو والربحية المرتفعة.

و منذ 1992 وفي إطار تمويل القطاع الخاص، تم إنشاء مؤسسة رأسمال المخاطر بمشاركة بين المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، وبنكين عموميين (CPA و BDL 60%)، وبنك (الأوروبي للاستثمار BEI 11%).

وتأسس في الجزائر صندوق رأسمال المخاطر برأسمال يقدر بـ 3.5 مليار دج سنة 2004. كما جاء في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو للفترة 2005-2009 حيث سيتم إنشاء 100.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة [70] (ص 357).

4.4.3. المؤسسات المالية المتخصصة بالقرض الايجاري

بعد ظهور الأمر 96-09 المؤرخ في 10/01/1996 الذي ينظم تطبيق الاعتماد الايجاري في السوق الجزائرية باعتباره عملية تجارية ومالية، إلى جانب النظام الصادر عن بنك الجزائر الذي يحدد كفاءات تأسيس مؤسسات الاعتماد الايجاري. تم اعتماد مجموعة من مؤسسات الاعتماد

الإيجاري ساهمت بشكل كبير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيجاد مصادر تمويل جديدة نذكرها فيما يلي [49] (ص 515):

1.4.4.3. المؤسسة العربية للإيجار المالي

Arab Leasing Corporation(ALC)

وهي أول مؤسسة للإيجار المالي تم اعتمادها في الجزائر في 2001/10/10، برأسمال قدره 758 مليون دينار مقسم على 75800 سهم تم اكتتابها من 7 مساهمين موزعة على النحو التالي:

- بنك المؤسسة العربية المصرفية – الجزائر 34 %.
- الشركة العربية للاستثمار 25 %.
- المؤسسة المالية الدولية 7 %.
- الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط 20 %.
- مؤسسات أخرى 14 %.

وكانت المؤسسة للإيجار المالي قد بدأت نشاطها في ماي 2002 بمنح أولى قروضها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة إجمالية قدرها 75.5 مليون دينار ، ويتم منح القروض من قبل المؤسسة على فترة إيجار مالية تمتد ما بين 4 و5 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5 % . كما أن المبلغ المحدد للقرض يجب أن لا يقل عن 15 مليون دينار و لا يزيد عن 95 مليون.

وقد أدخلت المؤسسة وسائل تمويل جديدة قصيرة ومتوسطة المدى كالقرض بالإيجار الذي يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتأجير العقارات الثابتة والمنقولة ذات الاستعمال الصناعي، وقد تخصصت بشكل واضح في تمويل العقارات لفائدة مختلف المؤسسات، وفي هذا الصدد قامت المؤسسة بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن 7800 مليون دينار.

2.4.4.3. المؤسسة الجزائرية لإيجار المنقولات

Société Algérienne de Leasing mobilier(SALEM)

تعتبر هذه المؤسسة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي "CNMA"، وهي مؤسسة ذات أسهم تخضع لأحكام القوانين والتنظيمات المعمول بها في الجزائر وخاصة القانون رقم 96-09 بتاريخ 10 /01/ 1996 المتعلق بقرض الإيجار. يبلغ رأسمالها الإجمالي 200 مليون دينار موزع كما يلي:

- 90 % من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.
- 10 % المجموعة القابضة للميكانيك.

إن المزايا التي يقدمها قرض الإيجار المعمول به في المؤسسة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات هو أنه يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من جانب المستأجر على عكس طرق التمويل الأخرى كما أنه يقدم المزايا التالية:

- يعتبر قسط الإيجار ثابتا بكيفية تسمح باهتلاك قيمة الأصل المؤجر لمدة طويلة كافية مرتبطة بالمدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي للأصل. بالمقابل يمكن تطبيق إهتلاك متناقص بطلب من المستأجر.
- يعرض على المستأجرين طريقة تمويل كاملة ومرنة بتجنيبهم تعبئة أموالهم الخاصة.
- يسدّد الأصل انطلاقا من المر دودية المتحصل عليها، كما يمكن أن يمتد تحويل الملكية لصالح المستأجر في أي لحظة بطلب من هذا الأخير (تسديد مسبق).
- يعتبر قسط الإيجار كتكلفة استغلال مخفضة من وجهة نظر جبائية من الوعاء الضريبي.
- يستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كالإعانة، التخفيضات من المورد، الميزة الجبائية.

وتتشكل مجموعة زبائن المؤسسة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات من:

- مؤسسات الصناديق للتعاون الفلاحي.
 - المستثمرين في الفلاحة والصيد البحري.
 - المقاولين.
 - الأفراد الخواص.
- هؤلاء الزبائن يجب أن يتوفر فيهم شرطين أساسيين هما احترام المهنة كما يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مر دودية وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار.

أما عن ميدان نشاط المؤسسة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات فهو يشمل:

- قطاع الفلاحة مختلف أحجامه، أشكاله وأنواعه.
- قطاع الصيد البحري وكل النشاطات المرتبطة به.
- التجهيزات الصناعية.
- قطاع المناجم، المحروقات، الحديد والصلب.
- معدات المكتب وأجهزة الإعلام الآلي.

- معدات وتجهيزات إلكترونية مهنية.
- سيارات وجرارات ووسائل نقل أخرى.
- قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة.

3.4.4.3. مؤسسة قرض الإيجار الجزائرية السعودية

Algerien Saoudi Leasing(ASL)

أنشئت هذه المؤسسة بمساهمة بنك الجزائر الخارجي BEA في إطار تطوير أنشطته الجديدة، حيث وضع حيز التشغيل لصيغة تمويل جديدة وهي قرض الإيجار الدولي وذلك بإنشاء فرع يسمى (ASL) وهذا بمشاركة مجموعة البركة، حيث أصبحت المؤسسة تساهم في تمويل لمختلف المؤسسات الملائمة لمثل هذه التقنية، نشير إلى عدم وجود إطار قانوني آنذاك يعالج بصفة خاصة قرض الإيجار عامة وقرض الإيجار المالي بصفة خاصة.

- جاءت ASL بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة، من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس نشاط تجاري، و يمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على:
- وسائل النقل: باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري أو الحديدي.
 - تجهيزات المرافقة: حاويات، رافعات، جرارات،....
 - وسائل صناعية: تجهيزات يمكن أن تكون خاصة تمثل كل أو جزء من سلسلة صناعية عدا المواد المستهلكة (مواد أولية، ...).
 - وسائل الإعلام الآلي: التجهيزات الكبرى الضرورية لتسيير مؤسسات مع لوازمها.
 - وسائل طبية: التجهيزات الكبرى الطبية ماعدا المستهلكة.

و للحصول على قروض ASL يتطلب تكوين ملف يوجه إلى إدارتها يخص جدوى المشروع وأهميته ومن ثمة تحديد إمكانية التمويل وشروط التمويل.

- وتحت موافقة مجلس إدارة ASL ، بشروط التدخل التي يمكن أن تكون مقبولة والتي تكون معلومة، على سبيل الإشارة ، فإنه يجب التعرف على المعلومات التالية:
- المبلغ: يجب أن يقع غلاف التمويل لكل عملية بين واحد وعشرة ملايين دولار أمريكي، في بعض الأحيان، وفي حالة خاصة مدروسة يمكن أن يخفض المبلغ أو يرفع عن الحدود المعروفة.

- المدة: وهي على فترة متغيرة بدلالة طبيعة التجهيزات من ثلاث إلى سبع سنوات انطلاقا من وضع عقد الإيجار حيز التنفيذ مع خيار الشراء على مدى فترة التأجير.
- المستأجر: وهو المتعامل المستورد الذي يحصل على الملكية القانونية بمجرد دفع القيمة المتبقية.
- العملة: دولار أمريكي.
- تواريخ الاستحقاق: أقساط فصلية مسبقة مشكلة من جزأين:
 - جزء ثابت يخص تعويض راس المال الأساسي.
 - جزء متغير محدد على أساس راس المال الباقي.

فمن خلال دراستنا لهذا الفصل نستخلص أن تنافسية الدول هي من تنافسية المؤسسات لان المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التي تتنافس و ليس الدول و هذا ما تطرق إليه PORTER أي أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي النواة الاقتصادية لتحسين الصورة التنافسية للدولة.

وحسب بعض التقارير للتنافسية العالمية حلت الجزائر حسب التصنيف ، الأخيرة في منطقة المغرب العربي بعد تونس التي حلت في المرتبة 30 عالميا و المغرب في المرتبة 70 ، و شمل الترتيب اقتصاديات 125 بلدا ، و حلت الجزائر في ترتيب القدرة التنافسية لسنة 2005 في المركز 82 .

ووفقا لهذه المؤشرات جاءت الجزائر في المرتبة 58 في مؤشر أداء المؤسسات ، وتشير هذه العناصر في مجملها إلى أن الجزائر لا تزال متأخرة مقارنة مع دول الجوار [74] .

إن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مرتبطة بنسبة عريضة بمحيطها بصفة عامة و محيطها المالي بصفة خاصة . فالبرامج والآليات التي استندت إليها الدولة الجزائرية لا دليل على أن الرغبة موجودة لأجل النهوض بهذا القطاع وتحقيق مراتب متحسنة في التصنيفات العالمية و الإقليمية.

خاتمة

إن الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشغل الكثير من المفكرين ورجال الاقتصاد سواء في البلدان النامية أو المتقدمة وكذلك الهيئات والمؤسسات العالمية حيث تعتبر منفذا لاستغلال الموارد والخامات المحلية وبدلك فهي تضيف موارد للبلد من خلال عمليات سد الحاجات المحلية بهدف تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية كالمساهمة في الناتج المحلي والمساهمة في تنمية الصادرات والتقليص من الواردات كما تعمل على إنشاء فرص عمل جديدة خاصة بالنسبة للدول المتجهة نحو اقتصاد السوق كالجائر لأنه في ظل هذا التوجه الدولة لم تعد تخلق وظائف بشكل مباشر.

فهما اختلفت المفاهيم والمعايير المختلفة فالهدف يبقى التنمية الشاملة من خلال قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتبر بمثابة قاطرة حقيقية للنمو الاقتصادي لكن هاته المؤسسات تنشط بمحيط مالي الذي يوفر لها التمويل اللازم وهذا بعد تحديد الحاجات التي تريدها من الأموال من خلال برامجها وخططها الاستثمارية .

غير أن تنوع المصادر التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تعتمد على المصادر الذاتية وتعتبر غير كافية لأجل تعزيز مكانتها في الاقتصاد الجزائري فهي إذن أمام المشكلة التمويلية التي تعاني منها وذلك بسبب ارتفاع أسعار الفائدة ، الضمانات وكثرة الإجراءات بالإضافة إلى عدم لجوء أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك الربوية بحجة عقائدية .

إن الجهود المبذولة من طرف الجزائر في هذا الإطار ، أدت بالفعل إلى وضع مجموعة من الآليات و البرامج التي من شأنها دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مرافقتها و ترقية محيطها المالي ، إذ أن الهدف من هذه الآليات هو محاولة تحسين القدرة التنافسية لهاته المؤسسات حيث عملت على إعداد برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال

وضع برنامج وطني للتأهيل كذلك برنامج ميذا المساعد في عملية التأهيل و التعاون مع بعض الهيئات الدولية .

أما من جانب المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فقد قامت الجزائر بإنشاء صناديق داعمة حيث شهد قانون المالية لسنة 2000 خلق الصندوق الوطني للتنافسية الصناعية بهدف دعم المؤسسات و مرافقتها ماليا .

و في 2002/11/11 أنشئ صندوق ضمان القروض (FGAR) للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمقتضى المرسوم التنفيذي 373/02 بهدف ضمان القروض الضرورية للاستثمارات في عدة مجالات كأثناء الإنشاء ، تجديد التجهيزات و عملية التوسع ، و إعداد الاتفاقيات مع البنوك و المؤسسات المالية لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة . حيث يحل الصندوق محل البنوك و المؤسسات المالية فيما يخص آجال تسديد المستحقات .

كما أن صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (CGCI) الذي أنشئ بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 134/04 بتاريخ 2004/04/19 يهدف كذلك لضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع و الخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات و توسيعها .

وفيما يخص صندوق رأسمال المخاطر فهو الآخر يعتبر أحد وسائل الدعم المالي و الفني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ذات المخاطر المرتفعة ، حيث تأسس سنة 2004 في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو للفترة 2005-2009 .

كما تم اعتماد مجموعة من مؤسسات الاعتماد الايجاري ، ساهمت هي الأخرى بشكل كبير في ترقية المحيط المالي لإيجاد مصادر تمويل جديدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كالشركة العربية للإيجار المالي (ALC) ، الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات (SALEM) و شركة قرض الإيجار الجزائري (ASL) .

فبهذه البرامج والآليات التي تخص ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة كان الهدف المنشود وهو تحسين القدرة التنافسية سواء على المستوى المحلي أو الدولي .

اختبار الفرضيات

بعد دراستنا لهذا الموضوع يكون اختبار لفرضيتنا كما يلي :

الفرضية الأولى :

والتي تنص على أن معيار الجمع بين عدد العمال ورأسمال يساعد على تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فقد تحقق ذلك من خلال التعرض لمجموعة من المفاهيم في مختلف الدول النامية، المتقدمة و بعض الهيئات الدولية والتي في الغالب كانت تركز على مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجمع بين الرأسمال و عدد العمال ويعتبر هذا المعيار الأكثر استخداما غير انه لا يوجد اتفاق على تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهذا الاختلاف بسبب طبيعة اقتصاد كل دولة.

الفرضية الثانية :

وكانت صياغتها على أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتمد في تمويلها على الجهاز المصرفي غير أن الضمانات والتكاليف تعد بمثابة حاجز أمامها . فقد تحقق جزء من هذه الفرضية فالجهاز المصرفي في الجزائر هو الوحيد الداعم لهاته المؤسسات أما من جانب الضمان و التكاليف فهي سبب من عدة أسباب التي ترهق المؤسسات فهناك أيضا المشاكل الخاصة بالإجراءات المعقدة، و الفكرة العقائدية التي يتمسك بها أصحاب هاته المؤسسات .

الفرضية الثالثة :

و التي تنطلق من كون اعتبار الإجراءات المتخذة لترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمثابة آليات لتحسين القدرة التنافسية ، وقد تم فعلا التأكد من هذه الفرضية فالبرامج والآليات هدفها تحسين القدرة التنافسية ، بالإضافة إلى الإحصائيات تؤكد زيادة صادرات المؤسسات من سنة لأخرى مما يدل على أن ماتم تصديره يحمل مواصفات دولية تنافسية إلا انه يبقى ما تحققه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دون المستوى مقارنة مع دول الجوار.

النتائج العامة

نستخلص من هذه الدراسة أن ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اصبح اكثر من ضرورة في ظل الواقع الاقتصادي الجديد الذي تفرضه تحديات العولمة والتحولت العالمية، الأمر الذي دفع بالجزائر إلى الاهتمام بهذه العملية و ذلك بتطبيق والإسراع في وتيرة البرامج لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

و ترقية محيطها المالي وخاصة أن الجزائر دخلت في شراكة مع الاتحاد الأوروبي وقرب موعد الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة حتى تتمكن مؤسساتنا من منافسة المؤسسات التي قد تمثل عليها خطر.

غير أن النتائج المتحصل عليها تبرز أن عملية ترقية المحيط المالي لم تتقدم بشكل قوي وذلك للعراقيل التي حالت دون ذلك كضعف الجهاز المصرفي و الفضائح المالية التي يتخبط بها وخاصة نحن ندرك هو المصدر الوحيد لتمويل هذا النوع من المؤسسات ، رفض السلطات المالية إنشاء بنوك متخصصة بحجة إن البنوك العمومية تمول المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة و عليه نوصي بمايلي :

- إصلاح المنظومة المصرفية وفق التوجهات العالمية .
- إنشاء بنوك متخصصة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعميمها على مستوى القطر الجزائري .
- إعطاء تحفيزات و امتيازات للمؤسسات المالية المتخصصة بالقرض الايجاري في حالة دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- اعتماد بنوك إسلامية والتي تتعامل وفق الشريعة الإسلامية في تمويلها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- العمل على تسهيل إجراءات صرف القروض والتقليل من العقبات .
- الاستفادة من تجارب الدول الأخرى في مجال ترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاليابان .
- تفعيل وتنشيط الصناديق التي أنشئت لهذا الغرض خاصة ونحن نعلم أن صندوق راس مال المخاطر لم ينطلق في عمله لحد الآن وذلك بسبب غياب القاعدة القانونية .

آفاق البحث

رغم جهودنا في دراستنا لهذا الموضوع إلا أننا لم نقم بالإلمام بجميع جوانب الموضوع، بل بقيت الكثير من النقاط التي تستحق توضيحات ودراسات بشكل اعمق ويمكن تلخيص هذه الآفاق فيما يلي :

- محاولة تسليط الضوء على المحيط الإداري ليأخذ نصيبه من الدراسة وذلك من خلال البحث في ترقية المحيط الإداري وانعكاساته على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الصناديق الداعمة آلية جديدة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

- تفعيل دور القرض الايجاري بالبنوك العمومية وخاصة لما قمنا بزيارات لبعض البنوك وجدناهم يجهلون الفكرة بحد ذاتها .
- دور البنوك الخاصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

قائمة المراجع

1. وصاف سعدي ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة عمار تليجي، الأغواط، الجزائر، 2002
2. ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مساهمة القرض الشعبي الجزائري CPA – بسكرة - ، رسالة ماجستير، تخصص نقود وتمويل ، (غير منشورة) كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، بسكرة، الجزائر ، 2006
3. ورقة عمل حول ،أساليب جديدة لتنمية وتطوير الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم ،مقدمة إلى مؤتمر الرؤية المستقبلية للاقتصاد السعودي حتى 2019 ، السعودية ، 2004
4. حكيم بلعباس ، سياسات تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر رسالة ماجستير، فرع التخطيط و التنمية ،(غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير الجزائر 2003
5. إسماعيل شعباني، ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في العالم، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف ، الجزائر، 2003
6. مناور حداد، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة(إضاءات من تجربة الأردن والجزائر)،الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ،الشلف ، الجزائر2006
7. عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996
8. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية المحلية ، مؤسسة شباب الجامعة ،الإسكندرية مصر 2005
9. AMMAR SELLAMI ; PETITE MOYENNE INDUSTRIE ET DEVELOPEMENTECONOMIQUE.ENTREPRISE NATIONAL DU LIVRE 1985 .
10. نادية قو يقح ، إنشاء وتطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الدول النامية، رسالة ماجستير ، فرع التحليل الاقتصادي ،(غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2001
11. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة18/01 المؤرخ في 2001/12/12 الجزائر، 2001

12. توفيق عبد الرحيم يوسف، دائرة الأعمال التجارية الصغيرة ، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، بدون تاريخ، عمان الأردن
13. عبد الرحمان بن عنتر ، عبد الله بلوناس ، مشكلات المشروعات الصغيرة و المتوسطة و أساليب تطويرها و دعم قدرتها التنافسية ، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ، سطيف الجزائر 2003
14. شهرزاد زغيب / ليلي عيساوي ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الأغواط، الجزائر، 8-9 أبريل 2002
15. محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 2002
16. محمد زيان، أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعات التقليدية والحرفية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الأغواط، الجزائر، 2002
17. ناجي بن حسين، آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مخبر البحث: المغرب الكبير والاقتصاد والمجتمع، الجزائر
18. عبد المجيد قدي ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط ، الجزائر، 2002
19. رؤوف عثمانية ، التخطيط في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير تخصص تخطيط ، (غير منشورة) ،كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، الجزائر 2001
20. Bulletin d'information economique bi.PME1
21. Rapport pour une politique de developpement de la PME en Algerie, juin, 2002
22. نشرية المعلومات الاقتصادية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بيان رقم 08 معطيات 2005
23. ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العمدة ، الطبعة الثانية، الجزائر، 1998
24. نجية ضحاك ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين أمس واليوم آفاق التجربة الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية جامعة الشلف الجزائر، 10 و18 أبريل 2006.
25. صالح الصالحي ، أساليب و تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري ، ندوة المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات و آفاق التنمية ، القاهرة مصر 2004.

26. محمد بوهزة / الطاهر بن يعقوب ، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حالة المؤسسات المحلية – سطيف -، مداخلة خلال الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية ، سطيف الجزائر 25- 28 ماي 2003

27. عبد المجيد اونيس ،الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، الملتقى الدولي لمتطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف ، الجزائر 2006

28. Meliani Hakim, Bouadam Kamel La PME-PMI Algérienne : Passé Présent et Perspectives ; caloque in ternational ; le financement des pme et le devloppement de son role dans l' economie maghribine ; setif ; algerie 25 –28 mai 2003

29. عبد القادر خليل ، سليمان بوفاسة ، دور الوساطة المالية في التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، الجزائر، 2006

30. علي همال ؛ حول بعض الأساليب الابتكارية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغربية، سطيف، الجزائر، 2003

31. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف الإسكندرية، مصر 1998

32. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك ؛ ديوان المطبوعات الجزائرية ؛ الطبعة الرابعة ؛ الجزائر 2005

33. محبوب بن حمودة ؛حاجة المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إلى مصرف فعال ونشط دراسة الواقع الجزائري ؛ الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف الجزائر، 2006

34. عبد الجليل بوداح ؛ بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة و المتوسطة ؛ الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغربية ؛سطيف الجزائر 2003

35. شاكرا القز ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك ؛ ديوان المطبوعات الجامعية ؛ الجزائر 1989

36. JanineMeyer ;ECONOMIED'ENTREPRISE ;DEUXIEME EDITION ; DUNOD ; PARIS 1990

37. محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للطبع والنشر، توزيع الاسكندرية، مصر، 2000
38. عبد الله إبراهيمي ، قرص الإيجار – LEASING – في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 2002
39. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة مطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2001
40. بوالعيد بلوج ؛ التمويل التأجيري كإحدى صيغ التمويل ؛ الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية ؛سطيف الجزائر 2003
41. محمد عبد الحليم عمر؛ صيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على أسلوب الدّين التجاري والإعانات؛ الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية ؛سطيف الجزائر 2003
42. محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، اتيراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة ، مصر 1999
43. محمود المرسي لاشين؛ من أساليب التمويل الإسلامية التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة؛ الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية ؛سطيف الجزائر 2003
44. ناصر حيدر ، مساهمة بنك البركة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية،سطيف،الجزائر، 2003
45. مغنية موسوس / سمية بلغتو ، ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف الجزائر، 2006
46. الموقع الرسمي لوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية : www.pmeart.dz
47. المادة 1، 2، 3، 4 من المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 03 رجب 1424 الموافق لـ 2003/09/06
48. مجموعة النصوص التشريعية و التنظيمية لجهاز دعم تشغيل الشباب ، يناير 2004
49. محمد زيدان/ رشيد دريس ، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، الملتقى الدولي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، الجزائر، 2006

50. حسين رحيم ؛ تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: تشخيص و مقترحات ؛ الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ؛ سطيف الجزائر 2003

51. جريدة الخبر، يومية جزائرية ، هيئات أوربية تقييم القطاع المصرفي ،الصادرة بتاريخ 2006/11/02 العدد 4848

52. سمير سحنون ؛ شعيب بونوة ؛ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشاكل تمويلها في الجزائر الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الشلف، الجزائر، 2006

53. جريدة الخبر، يومية جزائرية ، وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "سوء التسيير و المحاباة وراء فضائح البنوك" ،الصادرة بتاريخ 2006/11/08.

54. جريدة الخبر، يومية جزائرية ،الفضائح التي أرهقت النظام المصرفي ،الصادرة بتاريخ 2007/01/08 العدد 4905

55. زينب غانم عبد الجبار الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية (دراسة مقارنة) دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان 2002

56. عبد الله بلوناس، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و القدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية ؛ الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ؛ الشلف الجزائر 17 -18 افريل 2006

57. فريد النجار، المنافسة و الترويج التطبيقي، مؤسسة شباب الجامعة ، الإسكندرية، مصر 2000

58. محمد الطيب دويس ، براءة الاختراع مؤشر لقياس تنافسية المؤسسات و الدول ، حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، تخصص دراسات اقتصادية ،(غير منشورة) ؛ كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، ورقلة، الجزائر، 2005

59. محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها ؛ المعهد العربي للتخطيط ؛ العدد الرابع و العشرون السنة الثانية ؛ الكويت ديسمبر 2003

60. كمال رزيق/ ياسين قاسي ، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات ورقلة، الجزائر، 08-09 مارس 2005

61. NORBERT GUEDJ , FINANCE D'ENTREPRISE , LES REGLES DU JEU , Deuxième édition , EDITION D'ORGANISATION , PARIS 2001 ,

62. مليكة علالي ، أهمية الجودة الشاملة و مواصفات الايزو في تنافسية المؤسسة، مذكرة ماجستير، تخصص تسيير المؤسسات الصناعية؛ (غير منشورة) ، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، بسكرة، الجزائر 2003 - 2004

63. أحمد بلالي، استراتيجية التنافس كأساس لميزة تنافسية مستدامة، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميزة للمنظمات والحكومات، ورقة الجزائر 08-09 مارس، 2005
64. محمد زيدان / عبد القادر بريش ، دور الحكومات في تدعيم التنافسية حالة الجزائر، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ورقة ، الجزائر 08-09، مارس 2005
65. يوسف مسعداوي، القدرات التنافسية ومؤشراته، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، ورقة، الجزائر، 8-9 مارس 2005
66. كمال رزيق / عمار بوزعرور ، التنافسية الصناعية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، المكتبة الإلكترونية ندا، التحميل 2007/03/01
67. محسن احمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر 2004
68. نصيرة قوريش ، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، الجزائر، 17-18-أفريل 2006
69. عبد القادر بابا ، مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية الشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006
70. صليحة بن طلحة ، بوعلام معوشي ،الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية ؛ الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ؛ الشلف الجزائر 17-18 افريل 2006.
71. ،مداخلة وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال حصة منتدى التلفزيون WWW.PMEART.DZ الجزائر 2004
72. فاروق تشام / كمال تشام ، دور وأهمية التأهيل في رفع القدرة التنافسية للمؤسسات دراسة مقارنة الجزائر- تونس- المغرب، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، الجزائر، 17-18- أفريل 2006
73. جريدة الخبر، يومية جزائرية ،،الصادرة بتاريخ 10 مارس 2007،العدد 4957
74. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي تنافسية الاقتصاد الجزائري ضعيفة . WWW.maktoub.com تاريخ التحميل 2007/03/01 .