الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة فرحات عباس (سطيف 1)
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

رسالة مقدمة للحصول على شهادة دكتوراه علوم
تخصص: علوم اقتصادية
الموضوع:

مصادر تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل اقتصاد الاستدانة
دراسة حالة التمويل بالقروض الاستثمارية في الجزائر

إعداد الطالب :
معيزة مسعود أمير

تحت إشراف الأستاذ:
أ.د بوهزة محمد

أعضاء لجنة المناقشة :

أ.د عمار عماري	أستاذ التعليم العالي	جامعة سطيف 1	رئيساً
أ.د بوهزة محمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة سطيف 1	مشرفاً ومقرراً
أ.د قطاف ليلى	أستاذ التعليم العالي	جامعة سطيف 1	مناقشاً
أ.د بن عمارة منصور	أستاذ التعليم العالي	جامعة عنابة	مناقشاً
د. بن منصور موسى	أستاذ محاضر " أ "	جامعة برج بوعريريج	مناقشاً
د. خلوط علاوة	أستاذ محاضر " أ "	جامعة باتنة	مناقشاً

السنة الجامعية: 2015 - 2016

المقـــدمـــة

يمثل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاع أساسي للتنمية الإقتصادية في العديد من الدول على إختلاف درجة نموها ومستوى تقدمها، وهذا من خلال مساهمتها الفعالة في خلق مناصب الشغل وتحقيقها لقيمة مضافة وكذا مساهمتها في تنويع مصادر الإيرادات الخارجية من العملة الصعبة، خاصة بالنسبة للدول التي يعاني إقتصادها من التبعية للخارج ومحدودية مصادر دخلها.

ونظرا لنقص تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، أصبح من الضروري في ظل التغيرات الحالية العمل على مساعدتها حتى تستطيع الإستمرار والتطور، ولقد أخذت الدول المتقدمة، بإستشعارها لأهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، زمام المبادرة من حيث توفير الرعاية والدعم لهذه المؤسسات، فأسست لها الأجهزة المتخصصة، ووفرت لها الأطر التشريعية والهيكلية التي تساعدها على القيام بدورها الإقتصادي، ولم تكتفي بذلك فقط، بل أنها سارعت بتقديم المساعدة الفنية والمالية والتدريبية والإدارية. ومما لا شك فيه، فإن هذه العناية والإهتمام الذي أولته تلك الدول لهذه المؤسسات قد ساهم في تعزيز بقائها وفي تنمية قدراتها، ونتيجة لذلك كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدور الكبير في تحقيق زيادة مطردة في معدلات النمو الإقتصادي لهذه الدول.

وبالنسبة للإقتصاد الوطني، فقد عرف تغيرات جذرية من الإقتصاد الموجه مركزيا إلى الإقتصاد الحر، فنتيجة للضغوط الداخلية والخارجية والتحولات الإقتصادية العالمية، هذه الوضعية جعلت من الإقتصاد الوطني يعيش حالة من عدم الإستقرار وكثرة الأزمات، وقدر أدركت الهيئات الحكومية الأهمية الكبيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم هذا التوجه الحر، ومساهمته في إمتصاص البطالة، حيث ترجم هذا الإهتمام بصدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2001/12/12.

إلاّ أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لم يتطور بالقدر الكافي، مقارنة بعدة دول رائدة في هذا المجال، ويرجع هذا البطء في النمو إلى عدة عراقيل بقيت تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومن بين أهم هذه العراقيل نجد المشكل التمويلي.

فمن خلال النتائج المتوصل إليها في الإحصاء الإقتصادي الأول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011، تم التوصل إلى أن التمويل الذاتي يعد أهم مصدر مالي

للمؤسسات الإقتصادية عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، حيث أن هذا الإحصاء أظهر أن 3,3 % فقط من المؤسسات تعتبر القروض البنكية هي المصدر الأساسي للتمويل، في حين أن نسبة 83,2 % من المؤسسات الإقتصادية تعتمد على التمويل الذاتي. كما أن نسبة 22,1 % فقط من المؤسسات التي توظف من 50 إلى 249 عامل قد تحصلت من قبل على قروض بنكية. هذه الوضعية تعتبر غير سليمة من الجانب المالي وهذا على إعتبار أنها ستنعكس سلبا على قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على تطوير حجم نشاطها وزيادة استثماراتها، نظرا لمحدودية لجوئها الى التمويل الخارجي خاصة عن طريق القروض البنكية لتمويل إحتياجاتها الإستثمارية.

الإشكالية:

وعلى ضوء ما سبق نحاول طرح الإشكالية التالية:

بالنظر إلى محدودية إعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على القروض البنكية لتمويل إستثماراتها، وعلى الرغم من أن النظام المصرفي الجزائري يمتاز بالوساطة المالية أين تمثل القروض البنكية المصدر الأساسي لتمويل المؤسسات الإقتصادية فإن الإشكالية التي تطرح في هذه الحالة تتمثل في **ما هي العوامل المفسرة لمحدودية إعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على القروض طويلة الأجل (الإستثمارية) لتمويل إحتياجاتها الاستثمارية؟**

الفرضيات:

لمعالجة الإشكالية المطروحة، نحاول بناء الفرضيات التالية:

أ. الفرضية الأولى H1 : يمكن تفسير محدودية إعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على القروض الاستثمارية بعدم توفر النظام المالي والبنكي في الجزائر على الهيئات والمؤسسات المالية الملائمة لتوفير التمويل بالكمية والنوعية المناسبتين.

ب. الفرضية الثانية H2 : يمكن تفسير محدودية إعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على القروض الإستثمارية بالإعتماد على نتائج المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة الإقتراض طويل الأجل في الهيكل المالي والعوامل المحددة له، حيث تتجزأ هذه الفرضية إلى الفرضيات الفرعية التالية:

- الفرضية الفرعية الأولى H2.1 : الإرتفاع في حجم الأصول الثابتة يؤدي إلى زيادة في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر،

- الفرضية الفرعية الثانية H2.2 : الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي إلى الإرتفاع في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر،

- الفرضية الفرعية الثالثة H2.3 : الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي إلى الإنخفاض في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر،

- الفرضية الفرعية الرابعة H2.4 : الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي إلى الإرتفاع في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر،

- الفرضية الفرعية الخامسة H2.5 : الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي إلى الإنخفاض في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسط في الجزائر.

أسباب اختيار موضوع البحث:

ولقد تم اختيار دراسة موضوع تمويل الإحتياجات الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بإستخدام القروض الإستثمارية وهذا لعدة إعتبارات والمتمثلة في إمتلاك الباحث لخلفية معرفية هامة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا على اعتبار ان المذكرة المقدمة من طرف الباحث لنيل شهادة ماجستير، تخصص دراسات مالية، كانت في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.كما قام الباحث بتقديم العديد من الأوراق البحثية في ملتقيات وطنية ودولية، بالإضافة إلى نشر مقالات في مجلات علمية في نفس المجال، بالإضافة إلى عضوية الباحث في وحدات بحث ومخبر متخصصة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهداف البحث:

من خلال هذا العمل يهدف الباحث إلى دراسة مدى توفر أحد أهم عوامل الإنتاج الضرورية لإنشاء وتطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثل في رأس المال، وهذا عن طريق المساهمة في تشخيص المشكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال محاولة معرفة العوامل المحددة لمدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض الاستثمارية (طويلة الأجل) لتمويل إحتياجاتها الإستثمارية.

أهمية البحث:

حيث تكمن أهمية هذا النوع من الدراسات في أن عزوف مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن الإعتماد على مصادر التمويل الخارجية لتمويل إستثماراتها تكون له إنعكاسات سلبية على قدرة المؤسسة على الإستمرارية والنمو في ظل المنافسة الشديدة للمنتجات والسلع الأجنبية

المستوردة، بالإضافة إلى الأهمية البالغة لهذا النوع من المؤسسات في تحقيق هدف التنويع الإقتصادي لمصادر الدخل والحد من التبعية للمحروقات.

كما تبرز أهمية البحث كذلك من الجانب الأكاديمي والعلمي في أن دراسة هيكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد مجال خصب للبحث في ميدان الإدارة المالية، وهذا بالنظر إلى الكم الكبير من المقاربات النظرية والدراسات الميدانية التي تم من خلالها محاولة تفسير الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الدراسات السابقة:

حيث نجد من بين هذه الدراسات:

أ. الدراسة العائدة لكل من Panikkos; Francis Chittenden, Nicos Michaelas Poutziouris سنة 1999 والتي تم نشرها بمجلة Small Business Economics تحت عنوان:

" Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data"

من خلال هذه الدراسة تم الإعتماد على قاعدة بيانات لعينة من 3.500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في المملكة المتحدة خلال الفترة الممتدة من 1986 الى غاية 1995 وقد تم التوصل إلى وجود علاقة طردية بين مؤشر معدل النمو والأموال المقترضة مما يشير إلى أن زيادة إحتمال تحقيق معدلات نمو مرتفع في الم ص م تزيد من قدرتها على التمويل بالقروض، المؤسسة صغيرة ومتوسطة التي ترتفع فيها درجة المخاطرة تميل أكثر للإعتماد على التمويل عن طريق القروض قصيرة الأجل، وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ومدى إعتمادها على القروض قصيرة الأجل، وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة ومدى إعتمادها على القروض طويلة الأجل.

ب. الدراسة التي قام بها كل من Leonardo et Clara سنة 2001 والتي تم نشرها بمجلة جامعة Universidad Carlos III de Madrid وهذا بعنوان :

"the new approaches to the analysis of the capital structure of SME´s: empirical evidence from Spanish firms"

حيث تم إجراء دراسة ميدانية على عينة من 410 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في إسبانيا بهدف تحديد العوامل المحددة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إسبانيا، اين إرتكزت دراستهما الميدانية على دور نظرية الوكالة ونظرية الإشارة في تفسير محددات الهيكل المالي. ومن خلال هذه الدراسة قام الباحثين بتحديد العوامل المحددة للهيكل المالي وعلاقتها المقترحة بنسبة الاموال المقترضة في ثلاث مجموعات أساسية وهي المعايير المتعلقة بالحجم المعايير المتعلقة بسمعة المؤسسة والمعايير

الخاصة بخصائص العلاقة بين المقرض والمقترض. كما ان الدراسة تؤكد على عدم وجـــود إرتبـــاط واضح بينها وبين نسبة الأموال المقترضة كما كان مفترض حسب نظرية الإشارة.

ت. دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt ســـنة 2002 والـــتي تم نشـــرها بمجلـــة Applied Financial Economic كانت بعنوان:

"Capital structure and its determinants in the UK- a decomposition analysis"

حيث كان الهدف من هذه الدراسة هو البحث في مسألة الهيكل المالي للمؤسسات ومحدداتها في المملكة المتحدة، وقد شملت هذه الدراسة على عينة تتكون من 822 مؤسسة غير مالية في المملكـــة المتحدة، وحسب هذه الدراسة تم التوصل إلى وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة والقـــروض قصيرة الأجل وأن هناك علاقة طردية بين حجم المؤسسة والقروض البنكية طويلة الأجل مما يؤكـــد حسبهما على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العينة محل الدراسة تجد صعوبة في الحصول علـــى القروض طويلة الأجل.

ث. دراسة Schafer, Werwatz, Zimmermann سنة 2004 والتي تم نشرها في مجلة Industry and Innovation تحت عنوان:

"The Determinants of Debt and (Private) Equity Financing: The Case of Young, Innovative SMEs from Germany"

حيث أجريت هذه الدراسة على عينة من 228 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مبتكـــرة في المانيـــا خلال الفترة الممتدة من 1999 إلى غاية منتصف سنة 2003 حيث كانت تهدف هذه الدراســـة إلى تحديد طبيعة العلاقة بين درجة المخاطر المتضمنة في المشروعات المبتكرة ذات التكنولوجيـــا التقدمـــة وطريقة تمويلها. وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الـــتي تمتاز بارتفاع قيمة الإنفاق في مجال البحث والتطوير تعد مؤسسات مبتكرة وترتفـــع فيهـــا درجـــة المخاطرة مما يجعل البنوك تحد من قيمة القروض المقدمة لهذا النوع من المؤسسات الأمر الذي يجعـــل هذه الاخيرة تفضل الإعتماد على التمويل الداخلي وعن طريق الإصدار بدرجة أكبر من التمويل عن طريق الإقتراض.

ج. دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 والتي تم نشـــرها بمجلـــة Small_ Business Economics بعنوان:

"Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs"

وقد أجريت هذه الدراسة على عينة من 90.545 مؤسسة صغيرة ومتوسطة موزعة عـــبر 103 مقاطعة في ايطاليا وهذا خلال الفترة الممتدة من 2003 الى غاية 2009 حيث كانت هـــذه الدراســـة

تهدف الى التحقق من العلاقة بين التنمية المصرفية المحلية وسياسات الائتمان التجـــاري للمؤسســـات الصغيرة والمتوسطة في إيطاليا، وقد تم حسبهما التركيز على دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار ان الائتمان التجاري يعد مصدر تمويل أساسي ومهم بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات حيث تم التوصل إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في المقاطعات الايطالية التي تتوفر على نظـــام مالي محلي أكثر تطورا تميل فيها للتوسع أكثر في الإعتماد على منح الائتمان التجاري للعملاء.

ح. دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos ســـنة 2015 في مجلـــة Small_ Business Economics بعنوان:

"Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms"

حيث أجريت هذه الدراسة على عينة من 231 مؤسسة صغيرة ومتوســـطة وكـــبيرة الحجـــم والمدرجة في السوق المالي اليوناني خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2010. حيث أظهرت أن تصنيفها الإئتماني يلعب دورا هاما في تحديد الهيكل المالي للمؤسسات اليونانية المدرجة، وهذا خاصة خلال مرحلة الأزمة المالية الممتدة من 2008-2010 . علاوة على ذلك فان محددات أخـــرى مثـــل حجم المؤسسة ،الربحية، هيكل الأصول وفرص النمو تمثل محددات هامة للرافعة المالية للمؤسسة.

ومن جانب آخر، فإن الاهتمام بدراسة موضوع الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقتصر على دولة بعينها أو منطقة إقتصادية معينة بل أن الموضوع محل بحث ودراسة وإهتمام في العديد من دول العالم، كما أن هذا الموضوع قد تم تسجيل فيه العديد من المساهمات والأعمال المقدمة من طرف أهم الاقتصاديين والمنظرين في مجال الادارة المالية عموما والنظريات المالي على وجه الخصوص على المستوى العالمي من شاكلة Brigham et Gapenski, Miller, Norton,.

مجال وحدود الدراسة:

فيما يتعلق بمجال الدراسة وحدودها، فإن الدراسة الحالية تقوم على مفردات من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أمكن الحصول على المعلومات حولها عن طريق الفرع الولائي للمركز الوطني للسجل التجاري لولاية سطيف، حيث تم جمع المعلومات المالية حول المؤسسات محل الدراسة من خلال الاعتماد على الميزانيات المالية وحسابات النتائج المعلن عنها لدى المركز الوطني للسجل التجاري.

حيث تمكنا من جمع البيانات المحاسبية والمالية بالاعتماد على الميزانيات المالية وحسابات النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة 2010 و 2011 و 2012 لمجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتكون من

58 مؤسسة، معيار إختيار هذه العينة دون غيرها هو فقط معيار إمكانية الحصول على المعلومة الذي كان ممكنا فقط في ولاية سطيف. كما أن ولاية سطيف تعتبر من الولايات الرائدة وطنيا في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إعتبار أنها تحتل المرتبة الخامسة وطنيا، من حيث عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا حسب إحصائيات السداسي الأول من سنة 2013. كما يرجع السبب في إختيار ثلاثة سنوات إلى أنه تم حساب متوسط عن 3 سنوات، حيث يضمن ذلك إضعاف تأثير أي عوامل مؤقتة عند إجراء التحليل الإحصائي للبيانات، بالإضافة الى توفر البيانات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة .

منهج البحث:

بالنسبة لمنهج البحث، وحتى نتمكن من إختبار فرضياته والإجابة عن إشكالية الموضوع والإلمام به، إعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي وهذا من خلال محاولتنا وصف وتحليل النتائج المتعلقة بالدراسات الميدانية والمقاربات النظرية، وهذا بهدف الوصول الى حصر العوامل المحددة لمدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على القروض طويلة الأجال لتمويل إحتياجاتها الإستثمارية.

خطة البحث:

وقد تم تقسيم البحث الحالي إلى أربعة فصول على الشكل التالي:

الفصل الأول تحت عنوان عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي جزء بدوره الى ثلاثة مباحث حيث سيتم التطرق في المبحث الأول، والذي هو بعنوان ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الى مختلف المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات والمتعلقة إما بشكلها أومن خلال القطاع الإقتصادي الذي تنشط فيه لنصل في الأخير الى تلك المتعلقة بالتصنيف حسب الحجم ومعرفة مختلف معايير الحجم المعتمدة، وهذا من خلال سردنا وتحليلنا للتعاريف المعتمدة في العديد من الدول بهدف التمكن من تحديد الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما في المبحث الثاني، والذي بعنوان تجارب دول رائدة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنحاول توضيح أهمية دراسة هذا النوع من المؤسسات من خلال تحديد خصائصها وأهميتها والمكانة التي تحتلها في إقتصاديات الدول الرائدة، وهذا بالتطرق الى مجموعة من الإحصائيات المتعلقة بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المؤشرات الإقتصادية الكلية.

ثم وفي المبحث الثالث، والذي بعنوان معوقات إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنحاول التطرق لمختلف أنواع العراقيل التي يمكن أن تحد من إنشائها وتنميتها وإستمراريتها بهدف الوصول في الأخير إلى تحديد أبعاد المشكل التمويلي لهذا النوع من المؤسسات.

في الفصل الثاني والذي عنوانه مصادر تمويل الإحتياجات الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

فقد خصص لمعرفة مدى إمتلاك المؤسسات الصغيرة والمتوسط لنسبة إقتراض في هيكلها المالي موحدة تميزها عن بقية أنواع المؤسسات الأخرى من خلال ثلاثة مباحث، حيث سيخصص المبحث الأول، والذي هو بعنوان مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى عرض مختلف مصادر التمويل المتاحة لهذا النوع من المؤسسات، والتي قد تكون موجهة لزيادة الأموال الخاصة او المقترضة وحتى الأساليب المبتكرة لدعم قدراتها التمويلية، مع الإهتمام أكثر بجانب الأموال المقترضة الموجهة لتمويل الإحتياجات الإستثمارية.

أما في المبحث الثاني، والذي هو بعنوان الإطار النظري المفسر لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات سنحاول التطرق إلى الجانب النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، وهذا بهدف التعرف على مختلف النظريات التي حاولت الإجابة عن إشكالية مدى إمكانية إمتلاك المؤسسات لنسبة مثلى من الأموال المقترضة تمكنها من تعظيم قيمتها السوقية، حيث تعتبر هذه النظريات المرجع الذي تم على أساسه اعداد الدراسات الميدانية والمقاربة النظرية المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص.

لهذا وفي المبحث الثالث، والذي سيكون بعنوان الدراسات المفسرة لهيكل تمويل الإحتياجات الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فسيخصص إلى سرد وتحليل مختلف المقاربات النظرية والدراسات الميدانية التي تم من خلالها محاولة تفسير الهيكل المالي لهذا النوع من المؤسسات.

أما الفصل الثالث، والذي عنوانه واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فقد تم تخصيصه لمعرفة مدى إمتلاك النظام المالي والبنكي في الجزائر للهيئات والمؤسسات المالية الملائمة لتوفير السيولة بالكمية والنوعية المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال ثلاثة مباحث، حيث خصص المبحث الأول والذي هو بعنوان النظام البنكي والمالي الجزائري ودوره في تمويل المؤسسات للعمل من خلاله على دراسة النظام المالي والبنكي الجزائري، وهذا بمعرفة نوعه هل هو إقتصاد استدانة أي يطغى عليه التمويل البنكي أو أنه إقتصاد أسواق مالي أين تمثل اللاوساطة المالية الممول الأساسي للنشاط الإقتصادي، وهذا من خلال التعرف على مختلف الهيئات والمؤسسات المالية

المكونة للنظام المالي والبنكي الجزائري، بالإضافة الى التطرق لحجم وطبيعة الكتلة النقدية الموجهة لتمويل النشاط الاقتصادي وطبيعة مصدرها.

أما المبحث الثاني، والمعنون بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائـــر، فسيخصـــص إلى تحليل النسيج المؤسساتي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال سردنا وتحليلنـــا للإحصائيات المتعلقة بديموغرافيتها ودورها في تحسين المؤشرات الاقتصادية الكلية من خلال مـــدى مساهمتها في التوظيف، تحقيق القيمة المضافة، التنويع في مصادر الناتج الداخلي الخـــام والصـــادرات خارج قطاع المحروقات.

في حين خصص المبحث الثالث، والذي هو بعنوان أجهزة دعم إنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، للقيام بسرد وتحليل لنشاط مختلف الأجهزة الحكومية الموجهة لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في توفير التمويل من المصادر الخارجية لهذا النوع من المؤسسات.

في حين ان الفصل الرابع، والذي عنوانه القروض الإستثمارية كمصدر لتمويل الإحتياجات الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فقد خصص لدراسة العوامل المحددة والمؤثرة على مدى إعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على تمويل إحتياجاتها الإستثمارية عن طريق القروض طويلة الأجل، وهذا من خلال ثلاثة مباحث.

حيث ومن خلال المبحث الأول، والذي هو بعنوان محددات إستخدام القروض الإستثمارية في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنعمل على حصر المتغيرات المستخدمة في تفسير نسبة القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإعتماد على النتائج المتوصل إليها في مختلف الدراسات الميدانية والمقاربات النظرية المفسرة لهيكلها المالي .

أما المبحث الثاني، والمعنون بصياغة الفرضيات وإختيار المتغيرات المفسرة، سنقوم مـــن خلالـــه بدراسة محددات التمويل بالقروض الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوســـطة في الجزائـــر، لهـــذا سنعمل على صياغة بعض الفرضيات وإختيار المتغيرات بناءا على النتائج المتوصل اليها مـــن خـــلال المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة لهيكل تمويل الإحتياجات الإســـتثمارية للمؤسســـات الصغيرة.

ومن خلال المبحث الثالث، والمعنون بتقدير النموذج وتحليل النتائج، فسيتم من خلاله إختبـــار فرضيات البحث وهذا باستخدام البيانات المالية والمحاسبية والمتمثلة في الميزانيات الماليـــة وحســـابات النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 حتى 2012 للمؤسسات محل الدراسة.

عراقيل إجراء البحث:

ومن أهم العراقيل التي واجهتنا في إعدادنا لهذا البحث هو نقص المعلومات المتعلقة بالبيانات المالية والمحاسبية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد كان إعتمادنا على المركز الوطني للسجل التجاري من أجل جمع بيانات الدراسة راجع الى عدم حصولنا على أي مصدر أخر من شأنه توفير بيانات مالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث لا تتوفر الجزائر على بنوك معلومات تضم بيانات محاسبية أو مالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عكس ما هو الحال بالنسبة للدول المتقدمة، وقد تمكنا من ذلك بعد أن تعهدنا بأن الإستعمال هذه البيانات لا يمس بمبدأ السرية الذي يحرص عليه المركز الوطني للسجل التجاري على إعتبار أنه لا يتم إظهار إسم المؤسسات في نتائج الدراسة الميدانية.

كما أن جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة الحالية، تتركز جغرافيا في المناطق الصناعية لولاية سطيف، بالإضافة إلى أن نسيج المؤسسات لولاية سطيف يضم عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي أهلها لإحتلال مكانة رائدة على المستوى الوطنية، وبالنظر إلى أن جميع هذه المؤسسات تعمل في بيئة اقتصادية متشابهة على المستوى الوطني على إعتبار أن لها خصائص وقيود مشتركة الأمر الذي سيعطي أهمية اكبر للنتائج المتوصل اليها من خلال الدراسة الحالية.

الفصل الأول:

عمـوميـات حـول المؤسـسـات الصغـيرة والمتوسطـة

الفصل الأول

عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مقدمة الفصل:

لقد برز في الآونة الاخيرة قطاع الم ص م (م ص م / المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) كقطاع رئيسي داعم للتنمية الاقتصادية في العديد من الدول على اختلاف درجة نموها ومستوى تقدمها، وهذا من خلال مساهمتها الفعالة في خلق فرص للشغل وتحقيق قيمة مضافة بالإضافة الى مساهمتها في تنويع مصادر الايرادات الخارجية من العملة الصعبة، وخاصة بالنسبة للدول التي يعاني اقتصادها من التبعية للخارج ومحدودية مصادر دخلها كما هو الحال بالنسبة للاقتصاد الوطني.

وعلى اعتبار ان هذا النوع من المؤسسات يمتاز بخصائص تختلف عن باقي المؤسسات الاخرى الامر الذي قد يحد من قدرتها التنافسية امام المؤسسات كبيرة الحجم، فلقد عمدت الكثير من الدول الى سن قوانين ووضع برامج خاصة بإنشاء وتطوير ودعم استمرارية هذا النوع من المؤسسات.

بدءا بوضع الاطار التعريفي لهذا النوع من المؤسسات من خلال تحديد المعايير الواجب توفرها في أي مؤسسة حتى يتم تصنيفها كمؤسسة صغيرة ومتوسطة والذي سيسمح بالتالي من تحديد فئة المؤسسات المستفيدة من البرامج الداعمة لهذا القطاع.

والتي قد تتنوع من برامج تكوينية واستشارية حول كيفية انشاء الم ص م الى متابعة نشاطها وتوفير الدعم المالي الملائم والضروري لتلبية احتياجاتها المالية الاستثمارية والتشغيلية.

وعليه ومن خلال هذا الفصل الاول والذي سنقوم بتقسيمه الى ثلاثة مباحث حيث سنتطرق في المبحث الاول والذي هو بعنوان ماهية الم ص م، الى مختلف المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات والمتعلقة اما بشكلها القانوني أي حسب طبيعة الملكية، او من خلال القطاع الاقتصادي الذي تنشط فيه لنصل في الاخير الى تلك المتعلقة بالتصنيف حسب الحجم ومعرفة مختلف معايير الحجم المعتمدة، وهذا من خلال سردنا وتحليلنا للتعاريف المعتمدة في العديد من الدول بهدف التمكن من تحديد الاطار التعريفي للم ص م.

اما في المبحث الثاني والذي بعنوان تجارب دول رائدة في مجال الم ص م نحاول ابراز اهمية دراسة هذا النوع من المؤسسات من خلا تحديد خصائصها وأهميتها والمكانة التي تحتلها في اقتصاديات الدول الرائدة في هذا المجال وهذا بالتطرق الى مجموعة من الاحصائيات المتعلقة بمساهمة الم ص م في دعم

المؤشرات الاقتصادية الكلية للدول الرأسمالية التي تعتبر اقتصادياتها الاكثر تقدما في العالم، والسبب في التركيز على الدول الرأسمالية هو من منطلق ان اغلبية الم ص م هي عبارة عن مؤسسات ذات ملكية خاصة.

ثم وفي المبحث الثالث والذي بعنوان معوقات انشاء وتنمية الم ص م نحاول التطرق لمختلف انواع العراقيل التي يمكن ان تحد من انشاء وتنمية واستمرارية الم ص م بهدف الوصول في الاخير الى تحديد ابعاد المشكل التمويلي ومدى تأثيره على حجم السيولة المتاحة من مختلف مصادر التمويل للم ص م.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر تعريف الم ص م عامل اساسي لوضع السياسات والتشريعات المناسبة لهذا القطاع، بهدف بناء قواعد معلومات دقيقة وقابلة للتحليل، لمساعدة كل الاطراف المعنية والتي لها علاقة مباشرة بقطاع الم ص م على وضع السياسات المناسبة لمختلف القضايا التي تواجهه.

كما يبقى وضع تعرف موحد للم ص م من بين التحديات الكبرى التي تواجه اقتصاد أي بلد، نظرا لتنوع المعايير التي يتم الاعتماد على اساسها في تقسيم المؤسسات حسب الحجم.

ولكن على العموم يمكن حصر اهم المعايير التي يتم على اساسها تحديد حجم المؤسسات إلى ثلاثة مؤشرات رئيسية وهي: عدد العمال،حجم المبيعات (رقم الاعمال)، قيمة الموجودات او حجم الاصول. كما ان هناك بعض الدول التي تختلف تعريفها للم ص م لديها باختلاف القطاعات الإقتصادية، كما ان الكثير منها تستعمل اكثر من مؤشر في آن واحد[1].

إلا ان الكثير من الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الامريكية ودول الاتحاد الاوروبي قامت بوضع تعريف رسمي للم ص م ملائم لمميزات اقتصادياتها.

وفي معالجتنا لهذا المبحث نحاول التطرق في المطلب الاول إلى اهم المعايير المعتمدة في تصنيف المؤسسات الإقتصادية، بهدف الوصول إلى التقسيم على اساس الحجم والذي يعتبر كمعيار من معايير تصنيف المؤسسات، ثم نحاول في المطلب الثاني التطرق إلى اهم التعاريف المعتمدة للم ص م محاولة منا للوصول إلى تحديد اطار تعريفي واضح وهذا بالاعتماد على تجارب مختلفة للعديد من الدول الرائدة في هذا المجال.

[1] . عبد الغفور عبد السلام، ادارة المشروعات الصغيرة، طبعة أولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2001، ص 7 .

ونظرا لان اقتصادنا الوطني يتصف بالتبعية الاقتصادية لدول الاتحاد الاوروبي بحكم الاسباب اللتاريخية والموقع الجغرافي، سنحاول من خلال المطلب الثاني التركيز اكثر على التعريف الرسمي والمعتمد من طرف دول الاتحاد الاوروبي فيما يخص قطاع الم ص م. وبالإضافة إلى التطرق بنوع من التفصيل للتعريف المعتمد في الولايات المتحدة الامريكية على اعتبار انها تمثل القوة الاقتصادية الاولى في العالم.

كما سيخصص المطلب الثالث لتحديد اهم الخصائص التي تمتاز بها الم ص م عن غيرها من المؤسسات الاخرى لنحاول فيما بعد ومن خلال نفس المطلب التطرق الى اهمية الم ص م من الجانب الاقتصادي وذلك بالاعتماد على النتائج المتوصل اليها في بعض الدراسات الميدانية التي تناولت موضوع اهمية الم ص م.

المطلب الأول: معايير تصنيف المؤسسات

يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية إلى عدة أنواع وهذا بالاعتماد على المعايير المختلفة، سواء كانت تتعلق بالجانب القانوني للمؤسسة والذي يتلخص في طبيعة الملكية، او حسب الطبيعة الاقتصادية للمؤسسة والذي يأخذ بدوره ثلاثة اصناف للتقسيم وهي التقسيم القطاعي، التقسيم حسب طبيعة النشاط وبالإضافة إلى التقسيم حسب فروع النشاط.

كما أن هناك معايير يمكن الاعتماد عليها في تصنيف المؤسسات الاقتصادية وهذا بالاعتماد على الحجم، فإما أن تكون مؤسسة مصغرة أو صغيرة أو متوسطة أو كبيرة الحجم.

الفرع الأول: تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب المعيار القانوني

يمكن تقسيم المؤسسات الاقتصادية بالاعتماد على المعيار القانوني إلى قسمين رئيسيين هما المؤسسات الخاصة والمؤسسات العمومية، حيث أن هذه الأخيرة يمكن أن تأخذ عدة أشكال سواء كانت مؤسسات وطنية والتي تخضع مباشرة لإحدى الوزارات الوصية أو المسؤولة عنها، أو مؤسسات تابعة للجماعات المحلية أو مؤسسات مختلطة، أي نصف عمومية والتي تتكون من شريكين الأول يتمثل في الجانب الحكومي، سواء كانت وزارة أو مؤسسة عمومية، أما الطرف الثاني فيتمثل في القطاع الخاص الأجنبي أو المحلي.

كما ان هناك شكل آخر لتصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب الملكية وهو كالتالي[1]:

أ. المؤسسات الفردية؛

ب. مؤسسات الشركات.

1. المؤسسات الفردية: وهي أبسط أشكال الملكية، حيث تعود ملكية المشروع لشخص واحد يكون المالك والمدير والمستثمر والمستفيد في آن واحد، إلاّ انه نظرا لتطور واتساع نشاط هذا النوع من المؤسسات، أصبح صاحب المشروع يتحصل على التمويل اللازم من المصادر الخارجية كالبنوك، ومنه فإن العوائد من الاستثمار يوجه جزء منها للمولين الخارجين كفوائد على رأس المال المستثمر[2].

ومن خلال التعريف السابق للمؤسسات الفردية يمكن ان نلاحظ بان هذا الشكل القانوني للمؤسسات يعد ملائما لإنشاء الم ص م والتي تكون عادة في البداية في شكل مشاريع فردية مصغرة ثم صغيرة لتتطور فيما بعد من خلال توسع نشاطها وتأخذ بذلك احجام اكبر.

وهذا ما يفسر ان اكثر من نصف حاملي المشاريع يفضلون انشاء مؤسسات فردية، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك الى سهولة انشائها بالتزامات اقل وإجراءات ادارية بسيطة وبالإضافة الى ملائمتها لجميع النشاطات مهما كانت طبيعتها تجارية، حرفية، حرة او فلاحية[3].

2. الشركات: تعرف الشركات على انها عبارة عن مؤسسات تعود ملكيتها الى شخصين او اكثر يلتزم كل منهم بتقديم حصة من مال او عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذه المؤسسة من ارباح او خسائر[4].

وبناءا على هذا التعريف فان هذه المؤسسات تمتاز بالمشاركة في رأس المال والإدارة من طرف اكثر من شخص واحد، وهذا بتوفر بعض الشروط طبقا للقانون التجاري، والتي تتمثل خاصة في موضوع نشاط الشركة وقيمة ما يقدمه كل شريك كحصة في رأس المال كما ان هذه الشراكة يجب ان تبنى على الصراحة والإفصاح الشامل والدقيق، وذات محل لممارسة النشاط.

ويمكن تقسيم الشركات الى ثلاثة اقسام رئيسية وهي[5]:

أ.شركات اشخاص؛

ب.شركات ذات المسؤولية المحدودة؛

---

[1] . ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، دار المحمدية العامة للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1998، ص 54 .

[2] . نفس المرجع السابق، ص 54.

[3] VERONIQUE CHAMBAUD, réussir son activité en SARL : guide juridique , fiscal, social et patrimonial, 2 eme édition, éd DUNOD, Paris, France. 2005, .p.9.

[4] . عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، 2007، ص 27.

[5] . ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 55.

ت. شركات الامول (المساهمة).

1.2. شركات الاشخاص: هي عبارة عن ارتباط بين شخصين او اكثر لانجاز مؤسسة تمتاز بكبر حجم رأسمالها وبالتالي احتلال اكبر مجال اقتصادي مقارنة بالمؤسسات الفردية.

ويقسم القانون التجاري الجزائري شركات الاشخاص الى ثلاثة انواع وهي شركة التضامن، شركة التوصية، شركة المحاصة[1].

1.1.2. شركة التضامن: وهنا يكون رأسمال الشركة عبارة عن مجموعة من الحصص الغير متساوية والموزعة بين الشركاء المتضامنين فيما بينهم، حيث أن تسيير وإدارة المؤسسة يمكن أن يكون من طرف شخص أو أشخاص من الشركاء أو أجنبي عنهم، كما أنها تتمتع بشخصية قانونية مستقلة ويتم تسييرها بإسم تجاري معين أو إسم أحد الشركاء مع الإشارة إلى وجود شركاء له (فلان وشركائه)، وغالبا ما تكون هذه المؤسسات ذات أحجام صغيرة ومتوسطة.

توزع الأرباح على الشركاء حسب نسبة حصة كل شريك من رأس المال وبنفس النسبة يتم تحمل الخسائر، إلاّ أن التزاماتهم بواجبات المؤسسة نحو المتعاملين معها تتعدى ما يقدمونه من حصص لتشمل ممتلكاتهم الخاصة.

2.1.2. شركة التوصية: وهنا ينقسم رأسمال الشركة إلى قسمين، جزء يتكون من شركاء متضامنين أما الجزء الآخر فهو مكون من طرف شركاء موصين. حيث أن الشركاء المتضامنين يشاركون في التزاماتهم بواجبات المؤسسة نحو المتعاملين كما هو الحال في شركة التضامن، إلاّ أن الشركاء الموصين فمسؤوليتهم تتحدد بقدر حصصهم في الشركة، ولا يتم إظهار أسمائهم على اسم الشركة، ويتم تقسيم الأرباح بينهم بقدر ما يملكونه من حصص في الشركة.

كما نميز بين نوعين من شركة التوصية وهما[2]:

أ. شركة التوصية العادية؛

ب. شركة التوصية بالأسهم.

---

[1] . ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 56.

[2] . نفس المرجع السابق، ص 57.

أ. شركة التوصية العادية: وفي هذا النوع من الشركات لا يمكن للشركاء الموصين تداول حصصهم في الشركة.

ب. شركة التوصية بالأسهم: وفي هذه الحالة يمكن للشركاء الموصين تداول حصصهم في الشركة والتي تكون على شكل أسهم.

3.1.2 شركة المحاصة: هي عبارة عن شركة بين شخصين أو أكثر يتفقان على إنشاء مشروع اقتصادي يتم تنظيمه على أساس الذمة المالية للشركاء، وهذا بهدف اقتسام ما يحققه المشروع من أرباح أو خسائر. وتعود إدارة الشركة إما للشركاء نفسهم أو تسير من طرف شخص أجنبي عنهم. ولكن ما يميز هذه الشركة عن بقية الأصناف الأخرى أنها لا تتمتع بالشخصية الاعتبارية ولا تخضع لأحكام وإجراءات التسجيل المتبعة في إنشاء الشركات الأخرى.

2.2. شركة ذات المسؤولية المحدودة: وتمتاز هذه الشركة بكونها تجمع بين خصائص شركة الأشخاص وخصائص شركة الأموال أو المساهمة، حيث تعتبر شركة أشخاص نظرا لقلة الشركاء بها وعدم جواز تبادل حصصهم، كما أن البعض يعتبرها شركة أموال من ناحية تحديد المسؤولية على قيمة الحصص المكتتبة وعدم انحلالها وفقا للاعتبارات الشخصية.

ومن خصائص هذه الشركة، حسب القانون التجاري الجزائري فإن رأسمالها مقسم إلى حصص ذات قيم متساوية محددة بقيمة أدنى لكل حصة، كما أنها غير قابلة للتداول. وفيما يتعلق بإدارة الشركة يمكن أن تكون من طرف أحد الشركاء أو أكثر أو من طرف شخص أجنبي عن الشركة، والتصويت في جمعية الشركاء حسب عدد الحصص لكل شريك وبنفس الطريقة يتم توزيع الأرباح أو تحمل الخسائر على الشركاء إذا تحققت.

3.2. شركة الاموال (المساهمة): يقسم رأسمال الشركة إلى حصص متساوية على شكل أسهم قابلة للتداول على مستوى البورصة. ويقوم بإدارة المؤسسة مجلس الإدارة والذي تختاره جمعية المساهمين ويكون على رأسهم المدير الذي يعين سواء من ضمن المساهمين أو شخص أجنبي، كما يمكن للمساهمين المشاركة في إدارة المؤسسة وذلك عن طريق حضور الجمعية العامة للمساهمين والتصويت على القرارات بقدر ما يمتلكه كل مشارك من أسهم في هذه الشركة, وقد يحدد القانون التأسيسي للشركة عدد الأسهم الأدنى الذي يسمح على أساسه لحاملها بالتصويت.

كذلك فإن المساهم لا يتحمل الخسارة إلاّ بمقدار قيمة الأسهم التي يشارك بها, في حين أن الأرباح المحققة يتم توزيعها على الشركاء أو المساهمين بمقدار ما يمتلكه من أسهم في الشركة، وهذا ما يجعل من عوائد الأسهم غير ثابت ومرتبط بالتغيرات في نتائج هذه الشركة وخاصة في حالة الأسهم العادية.

الفرع الثاني: تصنيف المؤسسات حسب الطبيعة الاقتصادية

يمكن تصنيف المؤسسات حسب الطبيعة الاقتصادية وفقا لعدة معايير اما إلى مؤسسات انتاجية ذات طابع اقتصادي او مؤسسات غير انتاجية تقوم بتأدية الخدمات.

كما يمكن ان تقسم المؤسسات حسب قطاع النشاط إلى ثلاثة قطاعات رئيسية وهي القطاع الاول والذي يمثل القطاع الفلاحي ثم القطاع الثاني والذي يمثل القطاع الصناعي فالقطاع الثالث والذي هو عبارة عن قطاع الخدمات[1].

كما ان هناك تصنيف آخر للمؤسسات الاقتصادية حسب طببيعة النشاط حيث نميز بين المؤسسات الفلاحية والمؤسسات الصناعية فالمؤسسات التجارية ثم الخدمية ثم المؤسسات المالية[2].

وبالإضافة إلى المعايير سابقة الذكر هناك معيار آخر يتم على أساسه تصنيف المؤسسات الاقتصادية وهذا وفقا للفرع الاقتصادي الذي يغلب على نشاطها اذ نميز هنا بين المؤسسات الصناعية، منشآت بناء المساكن، المؤسسات التجارية ومؤسسات المواصلات... [3].

وبناءا على التصنيفات السابقة للمؤسسات الاقتصادية سنحاول من خلال هذا الفرع تصنيف المؤسسات حسب طبيعتها الاقتصادية بالاعتماد على المعايير الثلاثة التالية:

أ.حسب قطاع النشاط،

ب.حسب طبيعة نشاطها،

ت.حسب فروع النشاط.

1. تصنيف المؤسسات حسب قطاع النشاط: يتم تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب معايير مختلفة ومن بينها حسب قطاع النشاط Classification sectorielle حيث يعد هذا التصنيف مفيدا على المستوى المحلي او الاقتصاد الكلي، والذي يسمح بتحديد مدى مساهمة كل قطاع من القطاعات

---

[1] . ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 70.

[2] . عمر صخري، مرجع سابق،ص 30.

[3] . صمويل عبود، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1982، ص 55.

الاقتصادية في خلق الثروة لأي اقتصاد، الامر الذي يساهم بشكل كبير وأساسي في رسم البرامج الاقتصادية الكلية المستقبلية لأي بلد.

ووفقا لهذا المعيار تصنف المؤسسة الاقتصادية الى ثلاثة قطاعات رئيسية وهي[1]:

أ. القطاع الاول Le secteur primaire ،

ب. القطاع الثاني Le secteur secondaire ،

ت. القطاع الثالث Le secteur tertiaire .

1.1. القطاع الاول: حيث يضم هذا القطاع في الاساس المؤسسات التي تنشط في مجال الفلاحة، تربية المواشي، الصيد البحري، استغلال الغابات والصيد بمختلف انواعه.

ووفقا لهذا التعريف فان القطاع الاول يشمل كل المؤسسات التي لها علاقة متينة ومباشرة مع الطبيعة، وهو يعد اقدم قطاعات النشاط التي عرفها الانسان اين كانت الارض والطبيعة تمثلان المصدر الاساسي للثروة.

وعلى الرغم من ما حققته الثورة الصناعية والتكنولوجية من تغير في ملامح الاقتصاد العالمي إلاّ ان القطاع الاول لا يزال يمثل مصدر اساسي للثروة في العديد من الدول، حيث انه حسب احصائيات منظمة الاغذية والزراعة للأمم المتحدة تأكد على ان القطاع الاول يساهم بنسبة تتراوح بين 30 بالمائة الى 60 بالمائة من الناتج الداخلي الخام للدول الاقل تقدما[2].

2.1. القطاع الثاني: والذي يشمل على كل المؤسسات التي تقوم بالأنشطة التحويلية مهما كانت طبيعتها سواء كانت حرفية او صناعية او نصف مصنعة للمواد الاولية.

وكثيرا ما يعتبر هذا القطاع مكمل للقطاع الاول حيث يتم تحويل المواد الاولية المحصل عليها من المؤسسة التي يرتبط نشاطها بالطبيعة الى منتجات اولية او نصف مصنعة يتم استخدامها في صناعات اخرى او منتجات تامة الصنع.

ويعد القطاع الثاني والذي يضم جميع الصناعات التحويلية بمختلف انواها المحرك الرئيسي للاقتصاد العالمي حيث يمثل نسبة تقارب 70 بالمائة من الناتج الداخلي الخام للدول الصناعية وهذا حسب تقرير منظمة الامم المتحدة للتنمية الصناعية[3].

---

[1] . FRANCIS L. GAMSORE, cours d économie de l entreprise, éd L Harmattan, Paris, France, 2006, p. 30.

[2]. www.fao.org/docrep/003/y04917/y0491701.htm .

[3].ONUDI/ Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel, Rapport sur le développement industriel, 2009. p.11

3.1. القطاع الثالث: وهو القطاع الذي يضم كل المؤسسات التي تقوم بنشاط التوزيع للسلع والمنتجات المادية، وبالإضافة الى الانشطة التي تهتم بتوفير منتجات غير مادية وتقديم الخدمات، كمؤسسات الاشهار والتسويق ومؤسسات اللنقل بمختلف انواعها والتامين والبنوك.

كما يعتبر هذا القطاع مكمل ايضا للقطاعين السابقين الاول والثاني، حيث يهتم هذا القطاع بتوزيع المنتجات المحصل عليها من النشاطات المرتبطة بالطبيعة والتي يتم تحويلها على مستوى المؤسسات التي تقوم بالأنشطة التحويلية.

2. تصنيف المؤسسات حسب طبيعة نشاطها: ووفقا لمعيار طبيعة النشاط الاقتصادي للمؤسسة فيمكن ان نميز بين خمسة اصناف اساسية للمؤسسات وهي[1]:

أ. المؤسسات الصناعية Les enterprises industrielles ،

ب. المؤسسات الفلاحية Les enterprises agricoles ،

ت. المؤسسات التجارية Les enterprises commerciales ،

ث. مؤسسات تقديم الخدمات Les enterprises de prestation de service ،

ج. المؤسسات المالية Les enterprises financiers .

1.2. المؤسسات الصناعية: وهي تلك المؤسسات التي تنشط في القطاع الثاني من الاقتصاد والتي يمكن ان تنقسم بدورها إلى مجموعتين اساسيتين وهذا حسب استراتيجية الانتاج المعتمد، وهما مؤسسات الصناعة المكثفة والتي تعتمد على الانتاج بكميات كبيرة وتكون منتجاتها ذات مواصفات موحدة، والتي تكون موجهة إلى فئة كبيرة من المستهلكين في العديد من الاسواق وهذا خاصة بالنسبة للسلع واسعة الاستهلاك مثل العجائن الغذائية.

ومن جانب آخر نجد مؤسسات الصناعة تحت الطلب والتي تعتمد على انتاج سلع بكميات محددة وبمواصفات معينة مختلفة عن بعضها البعض كما انها تكون موجهة لفئة محددة من المستهلكين[2].

كما يمكن ان نجد تقسيم آخر للمؤسسات الصناعية وهو مؤسسات الصناعات الثقيلة او الإستخراجية كمؤسسات الحديد والصلب، اما النوع الآخر فهي مؤسسات الصناعة التحويلية او الخفيفة كمؤسسات الغزل والنسيج ومؤسسات الجلود[3].

---

[1] . عمر صخري، مرجع سابق، ص 30.

[2]. PHILIPPE KNEIPE, Tresorerie et financement d enrteprise, ed DE BOECK, Bruxelles, Belgique, 1997, p.p. 28-29.

[3] . عمر صخري، مرجع سابق، ص 30.

2.2. المؤسسات الفلاحية: وهي المؤسسات التي تقوم بالأنشطة المرتبطة بالفلاحة، أي تلك المتعلقة بالتحكم او الاستغلال للدورات البيولوجية النباتية او الحيوانية، وبالإضافة إلى الانشطة المتعلقة بزيادة انتاجية الارض او استصلاحها[1].

وحسب هذا التعريف للمؤسسات الفلاحية فان هذه الاخيرة تتخصص في الانتاج النباتي والإنتاج الحيواني.

3.2. المؤسسات التجارية: وهي المؤسسات التي تهتم بالنشاط التجاري كمؤسسات البيع بالجملة ومؤسسات التجزئة[2]. وبالتالي تعبر على المؤسسات التي تقوم بدور الوسيط بين المنتجين والمستهلكين حيث تقوم بشراء وبيع السلع دون القيام بعملية التحويل.

4.2. مؤسسات تقديم الخدمات: وهي المؤسسات التي تقدم خدمات معينة كمؤسسات النقل ومؤسسات البريد والمواصلات المؤسسات الجامعية، مؤسسات الابحاث العلمية[3].

5.2. المؤسسات المالية: وهي المؤسسات التي تقوم بالنشاطات المالية كالبنوك ومؤسسات التامين ومؤسسات الضمان الاجتماعي[4].

ووفقا لهذا التعريف يمكن القول ان المؤسسات المالية هي منشآت اقتصادية متخصصة، تعمل في ادارة الاموال حفظا واقتراضا او بيعا وشراء، فهي اماكن التقاء عرض الاموال بالطلب عليها، وقد تتضمن هذه المؤسسات بالإضافة إلى البنوك وصناديق التوفير، بيوت الاستثمار وشركات وهيئات التأمين والبورصات.

3. تصنيف المؤسسات حسب فروع نشاطها: ويتم وفقا لهذا المعيار تصنيف المؤسسات حسب فرع النشاط classement en fonction de la branche الذي يطغى على طبيعة المنتج المقدم من طرف المؤسسة.

ويتكون الفرع من المؤسسات التي تنتج وتصنع نفس السلعة ولنفس السوق او تلك التي تشترك في انتاج سلعة معينة خلال جميع مراحل تصنيعها[1].

---

[1]. MADELEINE ASDRUBAL et autres, comprendre et utiliser la comptabilité des exploitations agricoles, 2 eme édition, ed EDUCAGRI, Paris, France, 2003, p. 13.

[2] . عمر صخري، مرجع سابق، ص 30.

[3] . نفس المرجع سابق، ص 31.

[4] . نفس المرجع سابق، ص 31.

وبناءا على هذا التعريف فان المؤسسات يتم تصنيفها على حسب نوع المنتج او الخدمة التي تقدمها، على سبيل المثال فرع صناعة السيارات والذي يضم كل المؤسسات المصنعة للسيارات وبالإضافة إلى المؤسسات المناولة التي تقوم بصناعة قطع الغيار الخاصة بالسيارات.

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسات حسب الحجم

هناك عدة معايير يمكن الاعتماد عليها في تصنيفنا أو تعريفنا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ويبقى الاختيار هنا للباحث في اعتماده على معيار دون غيره من المعايير أو الاعتماد على مزيج بين معيارين مختلفين أو أكثر لتحديد حجم المؤسسات وهذا حسب نوع البحث الذي يريد إنجازه.

كما ان تصنيف المؤسسات حسب الحجم يعكس كذلك البعد الاقتصادي لكل بلد فهناك مثلا بعض الدول التي تمتاز بكثافة في رأس المال فنجد ان معايير تصنيفها للمؤسسات حسب حجم راس المال سيختلف عن تلك التي تمتاز بكثافة اقل من رأس المال، كما نجد ان الدولة التي تمتاز بكثافة في اليد العاملة تعتمد على معايير تصنيف المؤسسات حسب حجم العمالة يختلف عن باقي الدول التي تمتاز بكثافة اقل.

وعليه فان تصنيف المؤسسات حسب الحجم يعتمد على معايير تختلف من بلد لآخر، ومن خلال المطلب الثاني سنحاول توضيح اكثر لهذا التباين من خلال التطرق إلى التعاريف المعتمدة في العديد من الدول للم ص م.

اما من خلال الفرع الحالي سنحاول التعرف على المعايير المعتمدة بشكل عام في تصنيف المؤسسات حسب الحجم.

ومن بين هذه المعايير نجد: معيار العمالة، رأس المال، معيار حجم او قيمة الانتاج،المعيار القانوني، معيار النمط التنظيمي والإداري داخل المؤسسة، معيار التكنولوجيا المستخدمة، معيار المستويات الادارية والمهارية داخل المؤسسة، معيار حجم ونوعية الطاقة المستخدمة بالمؤسسة[2].

---

[1] . RITA-MARIA ZUGER, gestion d entreprise notions de base en matière de gestion, éd EDU BOOK AG, Zurich, Suisse, 2005, p. 69.

[2] . طلعت الدمرداش ابراهيم، اقتصاديات منشآت الاعمال الصغيرةوالمتوسطة ودورها المرتقب في التنمية الاقتصادية في سلطنة عمان، مجلة الاداري، العدد 65، سلطنة عمان، 1996، ص 2-3.

في حين انه وحسب قاعدة البيانات لإحصائيات هياكل الصناعة والخدمات SSIS/La base de donnees des statistiques des structures de l industrie et des services وبالإضافة الى قاعدة البيانات لإحصائيات المؤسسات حسب الحجم BSC/la base de donnees des statistiques d enterprises par class de taille اللتان توفران المعلومات والمعطيات حول النسيج المؤسساتي لدول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE/ Organisation de cooperation et de developpement economiques فهي تعتمد في تصنيفها للمؤسسات حسب الحجم على متغيرات اقتصادية مثل القيمة المضافة ورقم الأعمال وعدد العمال مقسمة حسب قطاعات النشاط[1].

كما نجد ان دول الاتحاد الاوروبي تعتمد في تصنيفها للمؤسسات حسب الحجم على اربعة معايير رئيسية وهي عدد العمال، رقم الأعمال السنوي، اجمالي الميزانية وبالإضافة الى درجة الاستقلال الذاتي[2].

اما بالنسبة للولايات المتحدة الامريكية وحسب هيئة ادارة الأعمال الصغيرة SBA/Small business administration فإنها تعتمد على معايير مختلفة لتصنيف المؤسسات حسب الحجم والتي تتمثل في معيار عدد العمال وبالإضافة الى قيمة العوائد السنوية[3].

ومما سبق نلاحظ ان هناك عدد كبير من المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم والتي يمكن حصرها في ثلاثة اصناف اساسية وهي:

أ. المعايير النقدية،

ب. المعايير غير النقدية،

ت. المعايير النوعية.

1. المعايير النقدية: وهي كل المعايير التي يتم حسابها نقدا لتصنيف المؤسسات حسب الحجم، حيث نجد من اهم المعايير النقدية المستخدمة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم.

أ. قيمة المبيعات،

ب. القيمة المضافة،

ت. قيمة الاصول الثابتة،

---

[1]. NADINE LEVRATTO, les PME définition rôle économique et politiques publiques, 1 ère édition, éd De Boeck, Bruxelle, Belgique, 2009, p. p. 76-77.

[2] . ملحق رقم (01).

[3]. JORGE CARLOS, VEGA AGUIRRE, study of small business leadership as result of the north American free trade agreement, ed, UMI microform, university of phoenix, USA, 2008, p. 15.

ث. قيمة الانتاج،

ج. قيمة راس المال.

كما ان هناك مؤشرات مركبة تستخدم في هذا النوع من المعايير مثل نسبة رأس المال إلى العمل او نسبة المبيعات إلى العمل او نسبة المبيعات إلى راس المال[1].

ونظرا لان هذه المعايير تعتمد في حسابها على قيمة النقد فإنها تكون عرضة للتغيير وعدم الاستقرار نتيجة للتغير في الظروف الاقتصادية كالتضخم والتغير في اسعار الفائدة وأسعار الصرف، وهذا ما يجعل من الزامية تحديث تصنيف المؤسسات حسب الحجم وفقا لهذا النوع من المعايير بما يتماشى والظروف الاقتصادية السائدة في أي فترة.

2. المعايير غير النقدية: وهي كل المعايير التي تهتم بالجانب العددي في تصنيف المؤسسات حسب الحجم، حيث نجد من بين اهم هذه المعايير :

أ. عدد العمال،

ب. حجم المبيعات،

ت. حجم الانتاج.

ونظرا إلى ان هذه المعايير تعتمد في حسابها على العدد والحجم اي غير نقدية فإنها تكون اكثر استقرارا وثباتا مقارنة بالمعايير النقدية، الامر الذي يساعد في اعداد الدراسات الميدانية وإجراء عمليات المقارنة بين مختلف الدول.

كما تمتاز هذه المعايير عادة بالبساطة والسهولة لإجراء المقارنات بين المؤسسات وبالإضافة إلى توفر البيانات وسهولة الحصول عليها من مالكي المؤسسات.

ولهذا السبب نجد ان اغلب دول العالم تعتمد في تصنيفها للمؤسسات حسب الحجم على معيارين اساسيين هما عدد العمال ورقم الاعمال[2].

3. المعايير النوعية: هي المعايير التي تهتم بتحديد طبيعة الملكية التي تمتاز به ا لم ص م عن بقية الانواع الاخرى.

---

[1] . عباس علي المخزن، الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة، المجلة العربية للعلوم الادارية، المجلد السابع، العدد الثاني، 2000، ص232.

[2] OLIVER TORRES, les PME, ed Dominos Flammarino, Paris, France, 1999 . p. 14.

فبالإضافة إلى تصنيف المؤسسات حسب الحجم وهذا بالاعتماد على المعايير النقدية والغير نقدية، إلاّ ان هذا يعتبر غير كافي لوضع تعريف محدد للم ص م، حيث انها يجب ان تتوفر على بعض الخصائص والمميزات النوعية التي تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى ومن اهم هذه المعايير نجد[1]:

أ. عدم وجود فصل بين الملكية والإدارة،

ب. شكل الملكية مشروع فردي او شركة اشخاص،

ت. الاستقلالية المالية والإدارية لصاحب المشروع،

ث. تأثر القرارات الخاصة بالمشروع بشخصية مالكه،

ج. مرونة اكبر في تغيير مجال النشاط.

كما اعتمد بنك الاحتياط الفدرالي الامريكي في تعريفه للمشروع الصغير على انه مؤسسة مستقلة في الملكية والإدارة وتستحوذ على نصيب محدود من السوق[2].

ومما سبق يمكن القول ان هناك العديد من المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم وهذه المعايير تختلف من دولة إلى اخرى، ومن هنا يأتي الاختلاف في تحديد تعريف موحد للم ص م والكبيرة الحجم، وهذا التباين نابع عن اختلاف الاوضاع الاقتصادية والاجتماعية والديموغرافية من دولة إلى اخرى، وبناءا على هذه المعايير يتم تحديد التعامل مع تلك المؤسسات من حيث المساعدات والتسهيلات الحكومية ومعاملاتها الضريبية.

ولهذا سنحاول من خلال المطلب الموالي التطرق إلى مختلف التعاريف المعتمدة في العديد من الدول.

المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

انطلاقا مما توصلنا اليه في المطلب السابق من ان المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم قد تختلف من دولة إلى اخرى في اطار المقارنة الدولية، كما انها قد تختلف من قطاع إلى آخر في الاطار المحلي لكل دولة.

---

[1] . يوسف مخلد الثنيان، محددات طلب المشروعات الصغيرةوالمتوسطة للاستثمار في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن اطروحة دكتوراه الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الأردن 2008، ص 34.

[2] . توفيق عبد الرحيم يوسف، ادارة الاعمال التجارية الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 16.

ولتوضيح اوجه الاختلاف سابقة الذكر نحاول من خلال المطلب الحالي التطرق الى بعض التعاريف المعتمدة للم ص م كتجارب في العديد من دول العالم، وهذا من خلال التمييز بين مختلف انواع التعاريف المستخدمة للم ص م وماهية المعايير المعتمدة.

ثم نحاول التركيز على نموذجين مهمين في تعريف الم ص م على المستوى الدولي وهما التعريف المستخدم في دول الاتحاد الاوروبي والتعريف المعتمد في الولايات المتحدة الأمريكية وهذا كمحاولة منا لوضع اطار محدد لتعريف الم ص م بهدف الاستفادة من تجارب دول العالم الرائدة في هذا المجال.

الفرع الأول: انواع التعاريف المعتمدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال هذا الفرع نحاول ابراز اوجه الاختلاف في المعايير المعتمدة في تعريف الم ص م في العديد من الدول حسب الطبيعة او الغرض من وضع هذا التعريف، والتي يمكن حصرها في الدوافع الثلاثة التالية:

أ. تعريف الم ص م للأغراض الادارية،

ب. تعريف الم ص م للإغراض الاحصائية،

ت. تعريف الم ص م حسب قطاع النشاط.

1. التعريف الاداري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهو عبارة عن الاطار العام الذي يتم على اساسه التعريف الرسمي للم ص م من خلال النصوص والقوانين التشريعية لكل بلد.

ولقد ظهرت عدة مبادرات من طرف بعض الدول والمنظمات الاقتصادية، لوضع الاطار النظري للتعريف بالم ص م وهذا حسب الاختلاف في التوجه الاقتصادي.

ومن خلال هذا العنصر سنتطرق إلى التعاريف التالية:

أ. تعريف الم ص م في انجلترا،

ب. تعريف الم ص م في فرنسا،

ت. تعريف الم ص م في كندا.

1.1 تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في انجلترا: لقد تم بذل الكثير من الجهد في انجلترا لوضع تعريف للم ص م وحسب ما جاء في تقرير بولتون Bolton المقدم سنة 1971 في اطار لجنة الاستعلام حول المؤسسات الصغيرة، قد تم تعريف المؤسسات الصغيرة على انها تلك المؤسسات التي تمتلك حصة صغيرة في السوق وان تسيير هذه المؤسسات يتم من طرف مالكها، اما الخاصية الثالثة

فتتمثل في انها تمتاز دائما بالاستقلالية حيث انها لا تمثل فرعا لمؤسسة كبيرة الحجم وان المالك الذي هو المسير في نفس الوقت يجب ان يكون مستقلا في قراراته الاساسية عن أي رقابة خارجية[1].

2.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا: في سنة 1944 قام ليون جانجومبر Leon Gingembre والذي يعتبر من اهم المؤسسين للاتحادية العامة للم ص م CGPME/La Confederation Generale des PME بتحديد تعريف للم ص م الفرنسية على ان مالك المؤسسة هو المستثمر لرأسماله الخاص ويقوم بالتسيير الاداري والتقني الفعلي لها، مع ضمان الاتصال المباشر والمستمر مع العمال[2].

3.1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا: لقد تم وضع العديد من التعاريف للم ص م الكندية ومن بين هذه التعاريف نجد التعريف المعتمد من طرف أمانة المؤسسة الصغيرة Le secretariat de la petite enterprise والتي عرفت المؤسسات الصغيرة على انها تمتاز باستقلالية الملكية ولا تمتلك هياكل التسيير المتطورة التي تمتاز بها الشركات الكبيرة[3].

اما حسب الفدرالية الكندية للمؤسسة المستقلة La federation canadienne de l enterprise independante فقد عرفت المؤسسات الصغيرة على انها مؤسسة مملوكة ومسيرة من طرف مالك مستقل والتي لا تحتكر مجال نشاطها[4].

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن ان نستنتج ان الم ص م تمتاز باستقلالية التسيير والإدارة عن المؤسسات الكبيرة الحجم، كما تعود في معظمها الى الملكية الفردية أي ان مالك المؤسسة هو نفسه صاحب راس لمال وفي نفس الوقت هو المدير المكلف بتسييرها وإدارتها، كما انها تمتاز ببساطة هيكلها التنظيمي مما يسمح بالاتصال المباشر بين المالك والعمال.

2. التعريف الاحصائي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد تمكن العديد من الدول من وضع الاطار القانوني للتعريف بالم ص م من خلال الاعتماد على مجموعة من المعايير الكمية والنوعية معا.

ولكن الاشكال الذي يطرح في هذه الحالة يتمثل في مدى ملائمة هذه المعايير او التعاريف بصفة عامة للقيام بالدراسات والبحوث في مجال الم ص م.

---

[1] GERALD D AMBOISE, la PME canadienne: situation et défis, éd les presses de l université LAVAL, Québec, Canada, 1989. p. p. 19-20

[2] . OLIVER TORRES, Op. Cit, p.16.

[3] . GERALD D AMBOISE, Op. Cit, p.22.

[4]. ibid, p.23.

فبالتمعن في المفاهيم الادارية التي تم التطرق اليها سابقا من خلال تجارب بعض الدول، نلاحظ ان معظمها يمتاز بالتعقيد بسبب استعمال معايير نوعية تمتاز بصعوبة قياسها وتحديدها وندرة المعلومات حولها.

وبهدف تسهيل جمع وتصنيف البيانات والمعلومات قامت العديد من الدول بوضع تعريف احصائي للم ص م يمتاز بسهولة تطبيقه وبوفرة المعلومات المتعلقة بالمعايير المحددة له.

وتعتمد هذه التعاريف في معظمها على معيارين اساسيين هما عدد العمال ورقم الأعمال، نظرا لسهولة حسابهما وكذلك لوفرت المعلومات والمعطيات المتعلقة بهاذين المعيارين في معظم انحاء العالم.

1.2. التعريف المعتمد من طرف هيئة الامم المتحدة: اعتمدت لجنة الامم المتحدة للتنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة في الدول النامية، على معيار اليد العاملة في تعريفها للم ص م، حيث عرفت المنظمة الصغيرة على انها توظف ما بين 15 لى 19 عامل والمتوسطة هي التي يعمل بها من 20 الى99 عامل في حين ان الكبيرة يعمل بها اكثر من 100 عامل[1].

2.2. التعريف المعتمد من طرف دول جنوب شرق آسيا: من خلال دراسة على القطاع الصناعي للم ص م في دول العالم الثالث لقارة آسيا، والتي مست دول جنوب شرق آسيا، استخدم كلا من Bruch et Hiemenz معيار عدد العمال في تصنيفهما للمؤسسات حسب الحجم في اطار الدراسة التي اجراها اتحاد شعوب دول جنوب شرق آسيا Association of Southeast Asian Nations حيث جاء التعريف على الشكل التالي[2]:

أ. مؤسسة مصغرة توظف من 1 الى 9 عمال،

ب. مؤسسة صغيرة توظف من 10 الى 49 عامل،

ت. مؤسسة متوسطة توظف من 50 الى 99 عامل،

ث. مؤسسة كبيرة الحجم توظف من 100 عامل فما اكثر.

3.2. تعاريف أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ومن خلا الجدول الموالي نحاول عرض مجموعة من التعاريف للم ص م كتجارب لبعض الدول .

---

[1] . محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2003، ص 2.

[2] . جالن سبنسرهل، ترجمة صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة، الطبعة الثانية، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1998، ص 111.

الجدول رقم (01): تجارب بعض الدول في تعريف الم ص م

البلد	التعريف
استراليا	- مؤسسة متوسطة الحجم توظف ما بين 20 واقل من 200 عامل - مؤسسة صغيرة الحجم توظف حتى 20 عامل
بروناي دار السلام	- مؤسسة مصغرة توظف حتى 5 عمال - مؤسسة صغيرة توظف من 6 إلى 50 عامل - مؤسسة متوسطة توظف من 51 الى 100 عامل
كندا	- مؤسسة مصغرة توظف من 1 إلى 4 عمال - مؤسسة صغيرة (انتاجية) توظف من 1 إلى 99 عامل - مؤسسة صغيرة (خدمية) توظف من 1 إلى 49 عامل - مؤسسة متوسطة توظف من 100 إلى 499 عامل
التشيلي	- مؤسسة مصغرة (قيمة المبيعات السنوية حتى 81.000 دولار امريكي وعدد العمال من 1 إلى 9 عمال) - مؤسسة صغيرة (قيمة المبيعات السنوية من اكثر من 81.000 دولار امريكي حتى 844.000 دولار امريكي وعدد العمال من 10 إلى 49 عامل) - مؤسسة متوسطة (قيمة المبيعات السنوية اكثر من 844.000 دولار امريكي حتى 3.380.000 دولار امريكي وعدد العمال من 50 إلى 199 عامل)
الدنمارك	الم ص م هي التي توظف اقل من 50 عامل وقيمة العوائد السنوية اقل من 6,70 مليون أورو
هونغ كونغ (الصين)	- الم ص م الصناعية توظف اقل من 100 عامل - الم ص م غير الصناعية توظف اقل من 50 عامل
اندونيسيا	- المؤسسة الصغيرة (اجمالي اصولها اقل من 200 مليون روبية اندونيسية وقيمة مبيعاتها اقل من 1مليار روبية اندونيسية) - المؤسسة المتوسطة (اجمالي اصولها محصور بين 200 مليون روبية اندونيسية واقل من 1 مليار روبية اندونيسية)
السويد	- المؤسسة المصغرة توظف اقل من 10 عمال - المؤسسة الصغيرة توظف من 10 إلى اقل من 50 عامل - المؤسسة المتوسطة توظف من 50 إلى اقل من 250 عامل
سويسرا	- المؤسسة المصغرة توظف من 1 إلى 9 عمال - المؤسسة الصغيرة توظف من 10 الى 49 عامل - المؤسسة المتوسطة توظف من 50 إلى 249 عامل
تركيا	الم ص م هي التي توظف اقل من 250 عامل وتحقق عوائد اقل من 25 مليون ليرة تركية.

Source: OECD, removing barriers to SME access to international markets, oecd publishing, 2008, p p. 126-130

من خلال التعاريف السابقة نلاحظ ان اغلبية الدول اعتمدت في تعريفها للم ص م على معيار اساسي وهو عدد العمال وهذا راجع إلى سهولة الحصول على المعلومات حول هذا المعيار وبالإضافة إلى انه يمتاز نوعا ما بالثبات، والاختلاف الوحيد المسجل في التعاريف السابقة يكمن في درجة او سلم التصنيف المعتمد من دولة إلى اخرى.

3. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية: قد تختلف المعايير المستخدمة في تعريف الم ص م باختلاف القطاعات الاقتصادية، فإذا اخذنا على سبيل المثال حالة تعريف الم ص م في استراليا، اين تم الاعتماد على مؤشر عدد العمال في تحديد حجم المؤسسات في جميع القطاعات الاقتصادية ما عدا القطاع الزراعي حيث يتم فيه الاعتماد على القيمة التقديرية للاستثمارات انطلاقا من تحديد الكمية المنتجة وقيمة المبيعات بهدف تصنيف المؤسسة الزراعية حسب الحجم[1].

اما بالنسبة للتجربة اليابانية في هذا المجال فهي تعتمد في تعريفها للم ص م في كل القطاعات الاقتصادية على معيارين هما اجمالي الاستثمارات او راس المال وعدد العمال على الشكل التالي[2]:

أ. قطاع المقاولة، البناء والنقل، عدد العمال لا يتعدى 300 عامل وإجمال الاستثمارات اقل من او يساوي 300 مليون ين،

ب. قطاع التجارة بالجملة، عدد العمال لا يتعدى 100 عامل في حين ان اجمالي الاستثمارات محدد بأقل من او يساوي 100 مليون ين،

ت. قطاع الخدمات، يجب ان لا يزيد عدد العمال في المؤسسة الواحدة عن 100 عامل كما ان اجمالي الاستثمارات لا يفوق 50 مليون ين،

ث. قطاع التجارة بالتجزئة، تم تحديد عدد العمال ب 50 عامل كحد اقصى و 50 مليون ين كإجمالي الاستثمارات.

وما يمكن التوصل اليه من خلال التعاريف السابقة الذكر، هو عدم وجود تعريف موحد دوليا للم ص م على اعتبار ان كل دولة او تكتل اقتصادي يسعى لوضع التعريف المناسب لبنيته التحتية.

---

[1] . OCDE, les statistiques sur les PME: vers une mesure statistique plus systématique de comportement des PME , 2eme conférence de l OCDE des ministres en charges des PME, Istanbul, Turquie, 2002. p. 11.

[2]. OCDE, Op. Cit, p.11.

الفرع الثاني: تجربة الاتحاد الاوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظرا لعدم وجود تعريف دولي موحد للم ص م والذي صعب بدوره من القيام بالدراسات على مستوى المقارنة الدولية مابين مختلف الاقتصاديات في العالم، ادى هذا إلى ظهور مبادرات لوضع تعريف موحد معترف به اقليميا او دوليا، ومن بين التكتلات الاقتصادية التي عملت على توحيد التعاريف نجد دول الاتحاد الاوروبي التي وضعت تعريف موحد للم ص م يلائم خصائص البنية الاقتصادية لكل الدول الاعضاء.

1. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توصية 1996: وفي اطار توصية الاتحاد الاوروبي لـ 1996/04/30 والتي تعتبر اول محاولة لوضع تعريف موحد للم ص م من طرف الدول الاعضاء للاتحاد[1] ، تم تعريف ا لم ص م على انها[2]:

أ. كل مؤسسة توظف اقل من 250 عامل،

ب. تحقق رقم اعمال سنوي لا يتعدى 40 مليون اورو،

ت. مجموع الميزانية السنوية لا يتعدى 27 مليون اورو،

ث. كما انها تمتاز بالاستقلالية، أي ان رأس مال المؤسسة يجب ان لا يكون مملوك بنسبة أكبر من 25 بالمائة من طرف مؤسسات كبيرة الحجم.

ولكن نتيجة للزيادة في عدد دول الاتحاد الاوروبي بدخول 10 عشرة دول اضافية سنة 2004 والتي تتمثل خاصة في دول اوروبا الشرقية والتي كانت تابعة للاتحاد السوفياتي سابقا، بالإضافة إلى بعض دول حوض البحر الابيض المتوسط[3]، هذا ما ادى إلى التغيير في البنية الاقتصادية لدول الاتحاد الأوروبي، مما جعلها تفكر في وضع تعريف جديد للم ص م يلائم الوضعية الاقتصادية المستجدة.

2. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توصية 2003: وفي اطار توصية الاتحاد الاوروبي لسنة 2003 [4]، تم وضع التعريف الجديد للم ص م والذي يمتاز بالتغير في مستويات رقم الاعمال وإجمالي الميزانية، وقد عرف الاتحاد الأوروبي في اطار هذه التوصية ا لم ص م حسب الجدول التالي:

---

[1] . الدول الاعضاء في الاتحاد الاوروبي لسنة1996: بلجيكا، الدنمارك، فرنسا، المانيا، بريطاني، اليونان، ايرلندا، ايطاليا، لكسمبورغ، هولندا، البرتغال، اسبانيا، السويد، فنلندا، النمسا.

[2] . OLIVER TORRES, Op. Cit, p.14.

[3] . الدول الاضافية في الاتحاد الاوروبي لسنة 2004: تشيكيا،استونيا،، قبرص، لتفيا، لتوانيا، المجر، مالطا، بولندا، سلوفينيا، سلوفاكيا. .

[4] . لمزيد من التوضيح يمكن الرجوع الى الملحق رقم (01) .

الجدول رقم (02): تعريف الم ص م حسب توصية الاتحاد الاوروبي لسنة 2003

حجم المؤسسات	عدد العمال (عدد الأجراء)	رقم الأعمال السنوي (€)	مجموع الميزانية السنوي (€)	الشكل القانوني
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	≤ 2 مليون	≤ 2 مليون	مؤسسة تمتاز بالاستقلالية في التسيير Entreprise autonome
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	≤ 10 مليون	≤ 10 مليون	
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 249	≤ 50 مليون	≤ 43 مليون	
مؤسسة كبيرة	≥ 250 عامل	> 50 مليون	> 43 مليون	

Source : recommandation de la commission des communautés européennes du 6 mai 2003

وعند مقارنتنا للتعريف الحالي للم ص م حسب توصية 2003 والتعريف السابق لسنة 1996 نلاحظ ان المستويات المعتمدة لتصنيف المؤسسات حسب الحجم قد تغيرت من معيار إلى آخر.

فبالنسبة للمعيار غير النقدي نلاحظ ان عدد العمال اللازم في م ص م يجب ان لا يتجاوز 249 عامل وهذا حسب التوصيتين معا، أي عدم وجود تغيير في الحد الاقصى لعدد العمال المطلوب في أي مؤسسة من هذا الحجم.

ومنه فان المعيار غير النقدي يمتاز بالثبات نسبيا مقارنة بالمعايير النقدية الاخرى والتي قد تأثرت بالتغير الحاصل على مستوى البنية الاقتصادية للاتحاد الاوروبي، حيث نلاحظ ان معيار رقم الاعمال السنوي قد ارتفع في سنة 2003 مقارنة بسنة 1996 اين تم رفع الحد الاعلى لرقم الاعمال الذي يجب ات تحققه كل م ص م من 40 مليون اورو حسب توصية 1996 إلى 50 مليون اورو حسب توصية 2003، ونفس الملاحظة بالنسبة لمجموع الميزانية السنوية فقد تم رفع الحد الاعلى له من 27 مليون اورو سنة 1996 إلى 43 مليون اورو سنة 2003.

الفرع الثالث: تجربة الولايات المتحدة الامريكية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمثل قانون المؤسسات الصغيرة SBA/Small Business Act المبادرة الاولى في الولايات المتحدة الامريكية للنهوض بقطاع الم ص م وقد تمت المصادقة على هذا القانون من طرف الكونغرس الامريكي يوم 1953/07/30 ، ومن خلال هذا القانون الاطار تم التأكيد على اهمية الاسراع في توجيه مشاريع القوة العمومية نحو الم ص م على اعتبار انها العنصر الاكثر ديناميكية في الاقتصاد.

وحسب هذا القانون فقد تم تعريف المؤسسة الصغيرة على انها مؤسسة تمتاز باستقلالية الملكية والتسيير ولا تمتلك السيطرة على مجال نشاطها " A small business is independently owned and operated and is not dominant in its field of operation ".[1]

وقد تم في وقت لاحق دعم هذا التعريف بمعايير كمية لضبط حجم ا م ص م وهذا بالاعتماد على معيارين اساسيين هما عدد العمال وقيمة العوائد السنوية.

ومن الملاحظ ان هذه المعايير كانت عرضة للتغيير في الكثير من المراحل، وهذا من طرف مكتب الميزانية والتسيير التابع لنظام امريكا الشمالية لتصنيف الصناعة NAICS/North American Industry Classification والذي يعتبر المصدر الرسمي للإحصائيات والبيانات حول القطاع الصناعي لتوجيه البرامج الحكومية في الولايات المتحدة الامريكية لدعم ا م ص م.

وقد جاء في آخر تعديل من طرف هذا المكتب لتعريف المؤسسات الصغيرة بتاريخ 2012/07/01 على الشكل التالي:

الجدول رقم (03): ملخص عن تعريف المؤسسات الصغيرة حسب نظام امريكا الشمالية لتصنيف الصناعة

قيمة العوائد السنوية (مليون دولار)، عدد العمال

قطاع النشاط وفروعه
الفلاحة الغابات، الصيد والقنص ● الانتاج الحيواني وتربية الاحياء المائية ..... 0,75 (مليون دولار) ● الغابات وقطع الاشجار ..... 7 (مليون دولار) ● صيد الاسماك والقنص..... 4 (مليون دولار) ● الانشطة الداعمة للزراعة والغابات ..... 7 (مليون دولار)
التعدين واستغلال المحاجر، واستخراج النفط والغاز ● استخراج النفط والغاز ..... 500 (عامل) ● التعدين (دون النفط والغاز)..... 500 (عامل) ● الانشطة الداعمة للتعدين ..... 7 (مليون دولار)
الخدمات ● توليد الكهرباء ..... 4 $MW/H\ 10^6$ ● توزيع الغاز الطبيعي ..... 500 (عامل) ● نظام الري وإمدادات المياه ..... 7 (مليون دولار)

[1] . GERALD D AMBOISE, Op. Cit, p.18.

البناء • تشييد المباني ..... 33,5 (مليون دولار) • تخصص تجارة المقاولين ..... 14 (مليون دولار)
التصنيع • الصناعة الغذائية..... 500- 1.000 (عامل) • صناعة منتجات الخشب..... 500- 1.000 (عامل) • انتاج المعادن الاولية ..... 500- 1.000 (عامل)
تجارة الجملة..... 100 (عامل)
تجارة التجزئة..... 7-55,5 (مليون دولار)
النقل والتخزين • النقل الجوي..... 1.500 (عامل) • النقل بالسكك الحديدية..... 500 – 1.500 (عامل) • النقل المائي..... 500 (عامل) • النقل بالشاحنات ..... 25,5 (مليون دولار) • الخدمة البريدية..... 7 (مليون دولار)
إعلام • صناعة النشر..... 500 (عامل) • محطة اذاعية ..... 35,5 (مليون دولار) • اتصالات..... 1.500 (عامل)
التمويل والتامين • بنوك تجارية ..... 175 10^6 دولار كأصول • الاستثمارات المالية والأنشطة الملحقة ..... 7 (مليون دولار) • التأمين والأنشطة الملحقة..... 7 (مليون دولار)
العقارات والتأجير والتأجير التمويلي..... 7 – 35,5 (مليون دولار)
ادارة الشركات والمؤسسات..... 7(مليون دولار)
الخدمات التعليمية..... 7 – 25,5 (مليون دولار)
الرعاية الصحية والخدمات الاجتماعية..... 7 – 35,5 (مليون دولار)
الفنون، الترفيه والتسلية..... 7 (مليون دولار)
خدمات الاطعام والإسكان..... 7 (مليون دولار)
خدمات اخرى..... 7 (مليون دولار)

Source : US small business administration, table of small business size standards north American industry classification system codes, 2013, p. p. 2-22.

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ ان المعايير المعتمدة في تعريف الم ص م في الولايات المتحدة الامريكية تختلف حسب طبيعة النشاط فهناك بعض الانشطة التي يتم فيها تحديد حجم المؤسسة الصغيرة بالاعتماد على عدد العمال كما هو الحال بالنسبة لقطاع الصناعة التحويلية وبعض انشطة التعدين والاستخراج، في حين نجد انه يتم الاعتماد على معيار العائد السنوي بالنسبة لقطاع الفلاحة، البناء والخدمات بمختلف انواعها، كما نجد في بعض الحالات يتم استخدام معايير اخرى مثل اجمالي قيمة الاصول كما هو الحالي بالنسبة للقطاع المالي وبالأخص البنوك التجارية.

وعلى العموم ما يمكن استخلاصه من هذا التعريف ان المعايير المحددة لفئة الم ص م يجب ان تخضع للتعديل الدوري وهذا لكي تتماشى والظروف الاقتصادية السائدة في البلد خاصة فيما يتعلق بالمعايير النقدية والتي تتأثر بشكل كبير بالتغير في المؤشرات الكلية للاقتصاد.

المطلب الثالث: خصائص وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

زاد الاهتمام في الآونة الاخيرة بالم ص م في الدول النامية، نظرا لما تحققه من نجاح كبير على المستوى الدولي، خاصة في ما تعلق بزيادة الدخل القومي وخلق فرص العمل.

ولقد اعترف العديد من السياسيين والمنظمات الاقتصادية بأهمية ودور هذا النوع من المؤسسات في تحقيق معدلات نمو مرتفعة، نظرا لانتشارها السريع، حيث اعترفت منظمة العمل الدولية من ان العدد الاكبر من المؤسسات في العالم هي من النوع الذي يمكن ان يطلق عليه بالم ص م[1].

كما كان لخطاب الرئيس الامريكي السابق "رونالد ريقن " "Ronald Reagan" في ماي من سنة 1985 الذي ابرز فيه الاهمية التي توليها الولايات المتحدة الامريكية للمؤسسات الصغيرة، حيث قال : " تأتي اعظم ابتكارات الأعمال الجديدة، والتقنيات والقوة الاقتصادية في الوقت الراهن من دائرة صغيرة، ولكن آخذة في النمو، من الأبطال الذين هم رجال الأعمال الصغيرة ..."[2].

ويرجع هذا الاهتمام المتزايد بالم ص م في العالم للخصائص التي تمتاز بها عن بقية المؤسسات الكبرى.

ولهذا وبعد ان قمنا في المطلب السابق بالتطرق الى مختلف التعاريف المعتمدة للم ص م في بعض الدول وبالإضافة الى تحديد المعايير المستخدمة في ذلك تم في الاخير التوصل الى ان اهم المعايير

---

[1] . فريد راغب النجار، ادارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، مؤسسة شباب الجامعة، اسكندرية، مصر، 1998-1999، ص 11.

[2] . صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرةاتجاهات في الاقتصاد الكلي، الطبعة الثانية، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1998، ص55.

المستخدمة في تعريف ا م ص م والتي يشترك فيها العديد من الدول هما معيار عدد العمال والعائد السنوي، وكخطوة موالية سنحاول من خلال هذا المطلب الحالي ابراز خصائص وأهمية ودور ا م ص م .

الفرع الاول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتصف ا م ص م بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات كبيرة الحجم، سواء فيما يتعلق بالمحيط الداخلي للمؤسسة والمتمثل في الملكية والإدارة والتنظيم او بمحيطها الخارجي والمتمثل في علاقة المؤسسة بالعملاء والموردين والمقرضين.

1. الخصائص المرتبطة بالملكية والإدارة والتنظيم:وتتمثل خصائص المحيط الداخلي للم ص م في النقاط التالية[1]:

أ. محدودية حجم رأس المال المطلوب لإنشائها او تشغيلها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم،

ب. صغر القروض اللازمة لتمويل الاستثمارات، باعتبار ان هيكلها المالي يعتمد على المصادر الداخلية للتمويل بنسبة اكبر، نظرا لعدم توفرها على مصادر تمويل خارجية، ولهذا فانها تمتاز برافعة مالية اقل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة،

ت. نقص حجم اليد العاملة المطلوبة للتشغيل، وإمكانية تحقيق روح الفريق والأسرة العاملة الواحدة،

ث. وجود سياسات مرنة وإجراءات عمل مبسطة ومخطط واضح، مما يسمح بتخفيض تكاليف التسيير والتنظيم الداخلي للمؤسسة،

ج. القدرة على تغيير تركيبة اليد العاملة أو السياسات الإنتاجية والتسويقية والتمويلية، بسرعة أكبر من المؤسسات الكبيرة، مما يساعدها في التغلب على العقبات الإقتصادية،

ح. قصر فترة استرداد رأس المال المستثمر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، نظرا لصغر حجم رأس المال المستثمر وارتفاع مردوديتها على العموم،

خ. السرعة والدقة في اتخاذ القرارات مقارنة مع المؤسسات الكبيرة،

د. الاعتماد على تكنولوجيا غير معقدة وبساطة العمل في ا م ص م،

ذ. القدرة على التحكم في تكاليف الإنتاج، وتخفيضها إلى أدنى حد ممكن من خلال التخصص في إنتاج سلعة أو خدمة معينة واكتساب المهارات اللازمة في إنجازها بأقل وقت ممكن،

---

[1] . Olivier Torres, op cit , p. p.43-45، و فريد راغب النجار، مرجع سابق، ص7، و عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2002 ، ص 22-24، و ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمّان، الأردن، 2002 ،ص 19..

ر. وجود حوافز على العمل والإبتكار، التجديد، التضحية والرغبة في الإنجاز وتحقيق اسم تجاري وشهرة وأرباح وتحمل المخاطر،

ز. زيادة المسؤولية على مالك المؤسسات الصغيرة باعتباره المسؤول الأول على كل الوظائف الداخلية والخارجية لها. مما يعرض هذا النوع من المشروعات لتحمل مخاطر ناجمة عن عدم اتخاذ القرارات السليمة،

س. احتمال مخاطر الإفلاس تكون أكبر بالنسبة للم ص م، نظرا لصغر حجم رأس المال وتأثرها الشديد بالقرارت الغير سليمة المتخذة من طرف مالك المشروع، والذي يكون غالبا غير مؤهل لتسييرها،

ش. نقص الكفاءة على مستوى إدارة المؤسسات الصغيرة بالنظر إلى ضعف الخبرة التنظيمية والإدارية من طرف المالكين لمثل هذا النوع من المؤسسات.

2. الخصائص المرتبطة بالمحيط الخارجي: ونقصد بها الخصائص المميزة لعلاقة الم ص م مع المتعاملين معها في محيطها الخارجي، وتتمثل هذه الخصائص في[1]:

أ. وجود سوق محددة وعدد معين من المستهلكين،

ب. الاعتماد على إنتاج السلع والخدمات الغير منمطة، وهذا ما يسمح لها باكتساب مجموعة مميزة من المستهلكين،

ت. انخفاض أسعار السلع المنتجة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبيا، وهذا راجع للتحكم الجيد في التكاليف الثابتة والمتعلقة بالمصاريف الإدارية والتنظيمية على مستوى المؤسسة،

ث. القدرة على التجديد والابتكار والتنويع في السلع وطرق التعبئة والتغليف بالسرعة التي تسمح لها بتلبية متطلبات السوق،

ج. سهولة وحرية الدخول والخروج من السوق، نظرا لصغر حجم الإستثمارات،

ح. إمكانية التكامل مع المؤسسات الكبيرة في توفير سلع وخدمات مكملة وبتكلفة أقل من أن يتم إنتاجها على مستوى المؤسسة الكبيرة،

خ. احتمال مخاطرة أكبر بالاستثمار في مثل هذه المشروعات الصغيرة مقارنة مع المؤسسات كبيرة،

د. تعتبر الم ص م الأكثر قدرة بصفة عامة على رفع مستوى المشاركة الشعبية في الاقتصاد.

من خلال ما تم التطرق إليه في خصائص ومميزات الم ص م عن بقية الأشكال الأخرى من المؤسسات، نلاحظ أنها تمتاز بخصائص إيجابية وأخرى سلبية.

---

[1] . جالن سبنسر هل، مرجع سابق، ص111.

حيث تنحصر على العموم مميزاتها الإيجابية في سهولة إنشائها والقدرة على تسييرها وتشغيلها بأقل التكاليف، نظرا لصغر حجمها وكذلك إمكانية توفيرها لسلع وخدمات غير منمطة تضمن للمستهلك الوفرة في مختلف أنواع المنتجات.

ومن بين أهم الخصائص الإيجابية أنها تمتاز بسرعة الانتشار إذا ما توفرت الظرف الاقتصادي والإطار القانوني الملائم، الذي يضمن لها الإستمرارية والمساهمة في توفير مناصب العمل عبر مختلف القطاعات.

كما يمكن تلخيص أهم الخصائص السلبية لهذا النوع من المؤسسات في ضعف قدرتها التنافسية والتفاوضية مقارنة بالمؤسسات الكبرى أمما الموردين والمؤسسات المالية نظرا لصغر حجمها وارتفاع المخاطرة في مثل هذا النوع من المؤسسات.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالنظر إلى التجارب المتعلقة باقتصاديات الحجم الكبير، أظهرت المؤسسات الضخمة القدرة على تخفيض تكاليف الإنتاج وتوفير مناصب العمل لأعداد كبيرة من أفراد المجتمعات.

ويرجع العديد من الباحثين أهمية المؤسسات كبيرة الحجم إلى توفرها على ثلاثة عوامل رئيسية والمتمثلة في[1]، اعتمادها على اقتصاديات الحجم les économies d'échelle من خلال الزيادة في حجم الإنتاج والذي سيسمح بتخفيض تكاليف الإنتاج عن طريق التوزيع الأمثل للتكاليف الثابتة.

أما العامل الثاني فيتمثل في اقتصاديات المجال أو الحقل Les économies de champ والتي تعتبر أن المؤسسات كبيرة الحجم لها شهرة وقوة تنافسية أكبر مقارنة بالم ص م، ويرجع هذا الاختلاف إلى إستراتيجية التنويع المعتمدة من طرف المؤسسات الكبيرة من خلال إنتاج أنواع مختلفة من السلع في نفس الوقت وبأحجام كبيرة وهذا ما يسمح لها بجلب أكبر عدد ممكن من المستهلكين والتقليل من مخاطر انخفاض الطلب على أي نوع من السلع المنتجة.

أما العامل الثالث فيتمثل في اقتصاديات الخبرة او المهارة les économies d'expérience والتي ترتكز على فكرة النمطية في الإنتاج بحيث أن المؤسسات كبيرة الحجم تعتمد على إنتاج سلع منمطة، مما يسمح لها من اكتساب خبرة في إنتاج هذه السلع نظرا لتكرار العملية لعدة مرات متتالية مما يجعلها تقلص مدة الإنتاج وبالتالي تخفيض التكاليف.

---

[1] . OLIVIER TORRES, Op. Cit, p.40..

ولكن رغم كل المزايا التي تحققها المؤسسات كبيرة الحجم إلاّ انه لا يمكن اغفال أهمية الم ص م في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، حيث تتمثل اهميتها في قدرتها على الابتكار والتجديد، توفير فرص العمل، تعظيم الناتج الصناعي، تنمية الصادرات، تكوين الكوادر المحلية، تحقيق التنمية الاقليمية، اهميتها بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم والمساهمة في تنشيط وتطوير المنافسة.

1. الابتكار والتجديد: حيث تتوفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مناخ مناسب للتجديد والابتكار والتطوير، نظرا لطبيعة العمل بها والذي يكون على شكل فريق متكامل في إطار هيكل تنظيمي يمتاز بالبساطة وسهولة التسيير .

كما أن معظم الاختراعات عبارة عن أدوات وتقنيات إنتاج فردية تعتمد عليها الم ص م في زيادة مبيعاتها، من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج وابتكار منتجات جديدة، لتتمكن من التغلب على الاحتكار الذي تمارسه عليها المؤسسات كبيرة الحجم على مستوى السوق.

كما ان مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة كما هو الحال بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم هم في حاجة إلى اعادة تحديد كيفية تفاعلهم مع زبائنهم وموردیهم ومنافسيهم، لهذا يجب العمل المستمر على مراجعة الاستراتيجية التنظيمية والتفاعل مع الاطراف المؤثرة الأخرى واعادة ترتيب الاوضاع على نحو يسمح بتعزيز عمل المؤسسة، وسرعة تدفق المعلومات واتخاذ القرارات، وفي هذا المجال تقدم تكنولوجيا المعلومات مجموعة واسعة من وسائل الدعم والبدائل الضرورية لضمان الادارة الفعالة للمؤسسات[1].

ولقد اظهرت العديد من الدراسات دور وأهمية الم ص م في الابتكار وقدرتها على عرض منتجات جديدة وبالإضافة إلى طرق تسيير مبتكرة، ومن بين هذه الدراسات نجد دراسة Dodgson 1994 ودراسة Rothwell 1978 اللذان اظهرا من خلال دراستهما ميزة واضحة للم ص م فيما يتعلق بالابتكار وقدرتها التفاعلية مع المحيط، مرونة الاتصال الداخلي والديناميكية في التسيير الناتجة عن انخفاض البيروقراطية في هذا النوع من المؤسسات[2].

2. توفير مناصب العمل: تساهم الم ص م في تحسين مستويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والخفض من حدة البطالة من خلال توفيرها لمناصب العمل بأعداد كبيرة، وقد قام العديد من الباحثين

---

[1] . نبيل جواد، ادارةوتنمية المؤسسات الصغيرةوالمتوسطة، الطبعة الاولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2007، ص214-215.

[2] . DOROTA LECZCZYNSKA, management de l innovation dans l'industrie aromatique cas des PME de la région de Grasse, éd L HARMATTAN, Paris, France. 2007, p.17.

بإجراء عدة دراسات من اجل ابراز مدى اهمية الم ص م في توفير مناصب العمل ومن هذه الدراسات نجد دراسة كلا من Davis, Haltiwanger, Schih 1996 في الولايات المتحدة الامريكية وكذلك دراسة Konings 1995 في المملكة المتحدة، هي اظهرت هاتين الدراستين رغم الاختلاف في المكان وفترة اجرائهما تشابه في النتائج المتوصل اليها، من خلال وجود علاقة عكسية بين معدل توفير مناصب العمل من جهة وحجم المؤسسات من جهة اخرى.

مما يعني ان فرص توفير عمل جديدة تكون اكبر بالنسبة للمؤسسات صغيرة الحجم، كما ان معدل تسريح العمال يقل كلما كان حجم المؤسسات اصغر، أي ان معدل تسريح العمال في الم ص م يكون اقل مما هو عليه في المؤسسات كبيرة الحجم[1].

كما تشير العديد من الاحصائيات الى مدى اهمية الم ص م في توفير فرص العمل في العديد من دول العالم والملخصة في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): مساهمة الم ص م في توفير فرص العمل في بعض الدول

البلد	نسبة فرص العمل التي توفرها المؤسسات الصغيرة
كندا	% 33
اليابان	% 55,7
غانا	% 85
الهند	% 78
اندونيسيا	% 88
الفلبين	% 74
نيجيريا	% 74
تنزانيا	% 63

المصدر : توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 23.

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ ان الم ص م تساهم في توفير مناصب العمل بمتوسط 69 بالمائة في الدول محل الدراسة، وبالتالي نستنتج من هذه الاحصائيات مدى اهمية الم ص م لكل الدول المتقدمة منها او النامية والتي تعتبر من اهم الدعائم الاساسية للنهوض بالاقتصاد، من خلال المساهمة الفعالة في توفير فرص العمل.

[1]. M.M. DAVID et all, les PME en Europe en 2003, office des publications officielles des communautés européennes, Luxemburg, 2004, p. 16.

3. تعظيم الناتج الصناعي: يلاحظ بصفة عامة ان الم ص م تؤدي دورا هاما في مجال زيادة الناتج والدخل، ولما كانت الم ص م تستخدم تقنيات انتاجية بسيطة نسبيا وأساليب انتاج مكثفة للعمل نسبيا ايضا، بما يتماشى مع ظاهرت وفرة العمل وندرة راس المال في البلدان النامية، فأنها بذلك تكون هي الاقدر على تعظيم الناتج الصناعي، وذللك بالمقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم[1].

كما اظهرت العديد من الدراسات التي اجريت في دول الاتحاد الاوروبي وامريكا الشمالية حول العلاقة بين حجم المؤسسة والتنمية والاستمرارية، ومن بين هذه الدراسات نجد في امريكا الشمالية دراسة كلا من : Mansfield 1962, Hall 1987, Roberts et Dunne et Samuelson 1989, Audretsh 1991. كما اجريت كذلك مجموعة من الدراسات على مستوى دول الاتحاد الاوروبي على غرار دراسة Mata 1994 في البرتغال ودراسة Wagner 1994 في المانيا، وكل هذه الدراسات خلصت الى مجموعة من النتائج والمتمثلة في[2] :

أ. معدلات النمو هي الاعلى في المؤسسات الصغيرة،

ب. معدلات النمو هي الاعلى بالنسبة للمؤسسات حديثة النشأة،

ت. معدلات النمو هي الاعلى بالنسبة للمؤسسات الصغيرة وحديثة النشأة وفي القطاعات كثيفة التكنولوجيا.

ومن خلال نتائج الدراسات السابقة الذكر يمكن ان نستنتج المؤسسات الصغيرة وحديثة النشأة تمتاز بقدرة كبيرة على تحقيق معدلات نمو مرتفعة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم مما يعطي لها الاهمية والدور المحوري في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

الاّ انها في نفس الوقت تمتاز بمعدلات فشل مرتفعة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا ما يجعل من عملية متابعة هذا النوع من المؤسسات ببرامج دعم حكومية امر ذو اهمية بالغة.

4. تنمية الصادرات: لقد تمت دراسة مدى فاعلية نجاح المؤسسات على مستوى السوق الدولي من خلال مساهمتها في الصادرات، على سبيل المثال دراسة Wagner 1994 اين تم استخدام قاعدة بيانات تضم 7.000 مؤسسة صناعية المانية اين اظهرت هذه الدراسة انه كلما ارتفع حجم المؤسسة كلما زاد احتمال قيامها بالتصدير[3].

---

[1] . عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات اصغيرة، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 53.

[2] . M.M. DAVID et all, Op. Cit, p. p. 17-19.

[3] . ibid, p.23.

وبالتالي من خلال دراسة Wagner يمكننا ان نستنتج ان ميزة التصدير للأسواق الخارجية تمتاز بها المؤسسات كبيرة الحجم اكثر من الم ص م. الاّ ان هذه النتيجة لا تعني ان الم ص م لا يمكنها التصدير للأسواق الخارجية فهناك العديد من الم ص م التي حققت نجاح كبير في التصدير كما هو الحال بالنسبة للم ص م في ايطاليا حيث اظهرت دراسة Nicolini 2001 ان الم ص م في المقاطعات الصناعية في ايطاليا حققت فعالية كبيرة في التصدير[1].

ومن جانب آخر بإمكان الم ص م المساهمة في زيادة وتنمية الصادرات بطريقة غير مباشرة، ويتمثل الدور غير المباشر في حالة ما اذا تم ربط الم ص م بالمؤسسات كبيرة الحجم وذلك من خلال علاقة التعاقد من الباطن او المناولة Subcontracting .

فمن خلال ذلك يمكن للم ص من تزود المؤسسات كبيرة الحجم بما تحتاج اليه من اجزاء تامة الصنع او سلع نصف مصنعة والتي تستخدمها المؤسسات الكبيرة كمدخلات للمنتج النهائي، وذلك بأسعار تنافسية تمكنها من المنافسة في الاسواق الخارجية[2].

5. تكوين الكوادر المحلية: رغم ان للم ص م الاثر الايجابي في توفير مناصب العمل من خلال ما تم توضيحه سابقا في العنصر الثاني من الفرع الحالي الاّ انه ينبغي عدم اغفال عامل اساسي ومهم في العمل هو نوعية هذه الوظائف التي توفرها الم ص م.

وانطلاقا من حالة الولايات المتحدة الامريكية قام كلا من Brown, Hamilton, Medoff سنة 1990 بتقديم امثلة ميدانية تشير الى ان الم ص م تقدم اجور وامتيازات اقل مقارنة بما تقدمها مثيلاتها من المؤسسات كبيرة الحجم للعمال[3].

رغم هذه النتائج حول العلاقة الايجابية بين حجم المؤسسة وأجور العمال، الاّ ان قدرة الم ص م على تحقيق معدلات نمو عالية، مرتفعة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا من خلال ما تم توضيحه سابقا في العنصر الثالث من الفرع الحالي يجعلنا نستخلص انه بإمكان الم ص م التي تمتاز فيها اجور العمال بالانخفاض انه بإمكانها ان تصبح في المستقبل باحتمال كبير مؤسسات ذات حجم اكبر وبأجور عمال اعلى.

---

[1] . M.M. DAVID et all, Op. Cit, p. 23.

[2] . عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 58.

[3] . M.M. DAVID et all, Op. Cit, p. 23.

مما يؤكد على الدور الجوهري الذي تلعبه الم ص م في تدريب الافراد واكتساب الخبرة والمهارات الفنية اللازمة للادارة والتسيير والإنتاج ثم لا يلبث الافراد بعد ذلك ان ينتقلوا لتولي مهام اكبر في مؤسسات كبيرة الحجم[1].

وبالتالي يمكن ان نستنتج مما سبق ان الم ص م تعد مرحلة انتقالية تمهيدية لتدريب الكوادر المحلية سواء في ما يتعلق بالإدارة أو الانتاج وحيث تمتاز فيها اجور العمال بالتدني مقارنة بالعمال ذوي المهارات والكفاءات الاعلى على مستوى المؤسسات كبيرة الحجم.

6. **تحقيق التنمية الاقليمية:** تمتاز الم ص م بانتشارها جغرافيا مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم والتي تتركز في بعض المدن والمناطق الصناعية، مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق اهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية على المستوى المحلي والإقليمي[2].

كما يجب التنويه الى الدور التنموي الذي تلعبه الم ص م على المستوى المحلي من خلال توفير مناصب العمل والاستغلال الامثل للموارد المحلية.

وقد اكدت العديد من الدراسات على العلاقة الايجابية بين معدل انشاء المؤسسات ومعدل النمو حيث اكدت دراسة كلا من Adretch, Fritch 2002 في المانيا على ان المناطق التي تمتاز بارتفاع معدلات انشاء المؤسسات فيها، تمتلك نسب مرتفعة للنمو[3].

مما يؤكد على الدور المحوري للم ص م في تحقيق التنمية المحلية والإقليمية من خلال تحفيز انشاء هذا النوع من المؤسسات في المناطق التي ترتفع فيها معدلات البطالة والتخلف والفقر بهدف دفع وتحفيز عجلة التنمية فيها.

7. **ضرورية للمؤسسات الكبيرة:** تساعد الم ص م في امداد المؤسسات الكبيرة بمدخلات الانتاج من السلع تامة الصنع او نصف المصنعة الضرورية للانتاج، فهناك من يرى ان الم ص م هي صناعات مكملة للصناعات الكبيرة في مختلف القطاعات[4].

كما قد تستفيد الشركات الكبرى من الم ص ممن خلال توفير هذه الاخيرة لمستلزمات الانتاج وقطع الغيار والتجهيز بما تحتاج اليه من مواد، ففي الاقتصاد الامريكي يمكن ملاحظة اعتماد شركة جنرال موتورز لصناعة السيارات في تجهيزها بالمستلزمات على ما يزيد عن 32.000 مؤسسة صغيرة

---

[1] . عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 59.

[2] . نفس المرجع السابق، ص 60.

[3] . عبد نفس المرجع السابق، ص 64.

[4] . الهام فخري طمليه، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2009، ص 34.

وتعتمد في مبيعاتها على اكثر من 12.000 وكيل وسيط. كما ان البعض من احتياجات الزبائن بسبب محدودية الطلب لا تستطيع الشركات الكبيرة تلبيتها، وهنا يكون للم ص م دورا هاما لتلبية هذا النوع من الاحتياجات[1].

ومما سبق يمكن استنتاج الدور الجوهري الذي تلعبه الم ص م في تطوير الصناعات الضخمة من خلال المناولة وتوفير منتجات وسيطة بالإضافة الى المساهمة في تلبية احتياجات وطلبيات خاصة لفئة معينة من المستهلكين نظرا لما تمتاز به هذه المؤسسات بالمرونة في تقنيات الانتاج كما انها تساهم في تطوير المنتجات والسلع ذات التكنولوجيا العالية،ومنه تعد المناولة مجال خصب لنشاط الم ص م.

8. تنشيط وتطوير المنافسة: تتنافس الم ص م والمؤسسات كبيرة الحجم فيما بينها في العديد من المجالات والتي من شأنها ان تكون لها آثار ايجابية على الاسعار والخدمات المقدمة وبالاضافة الى تحسين نوعية المنتوج، وتعتبر المنافسة العامل الاساسي لضمان استمرارية حركية الاقتصاد وتشجيع الابداع والأفكار الجديدة والخبرات والجهود الريادية[2].

ومن جانب آخر نظرا للانتشار الواسع لهذا النوع من المؤسسات في كافة القطاعات الاقتصادية وتواجد هذه المؤسسات في الصناعات الاستخراجية والانشائية والانتاجية، وكذلك في قطاع الزراعة والخدمات جعل منها فاعلة في المنافسة وتنشيط الاقتصاديات المعاصرة[3].

وعليه فسهولة انشاء الم ص م وسرعة انتشارها قطاعيا وجغرافيا، يمكن ان يكون عاملا ايجابيا لزيادة المنافسة في كثير من المجالات، ويمكن ان تكون هذه المنافسة بين الم ص م والمؤسسات كبيرة الحجم، كما يمكن ان تكون المنافسة بين الم ص م في حد ذاتها. وهذا ما يمكن ان يكون له الاثر الايجابي على تحسين المنتجات والخدمات المقدمة للمستهلك.

لقد شمل المبحث الحالي على ثلاثة مطالب، حيث حاولنا من خلال المطلب الاول التطرق الى مختلف المعايير المعتمدة في تصنيف وتعريف المؤسسات سواء تعلق الامر بالجانب القانوني،اين تم الفصل بين المؤسسة الفردية والشركة بمختلف انواعها او ما تعلق بالطبيعة الاقتصادية، اين تم التمييز بين المؤسسات حسب قطاع النشاط وحسب طبيعة النشاط وبالإضافة الى فروع النشاط، ليتم الوصول في

---

[1] . طاهر محسن منصور الغالي، ادارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2009، ص 35.

[2] . ماجدة العطية، ادارة المشروعات الصغيرة، الطبغة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان ، الاردن، 2004، ص 25.

[3] . طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 34.

نهاية المطلب الاول الى معايير تصنيف المؤسسات حسب الحجم وهذا بهدف الفصل بين الم ص م وكبيرة الحجم اين تم التفرقة بين المعايير النقدية وغير النقدية والنوعية.

هذه الاخيرة تعتبر المعايير الاكثر استخداما في تعريف الم ص م حيث من خلال المطلب الثاني قمنا بالتطرق الى مختلف انواع التعاريف المعتمدة للم ص م اين تم الفصل بين التعاريف المستخدمة للأغراض الادارية والقانونية والتعاريف المستخدمة للأغراض الاحصائية وبالإضافة الى التمييز بين التعاريف المعتمدة للم ص م حسب قطاعات النشاط.

حيث اتضح من التعاريف سابقة الذكر ان المعايير المعتمدة في تعريف الم ص م قد تختلف من بلد لآخر او من قطاع اقتصادي الى آخر وذلك حسب كثافة عوامل الانتاج المتوفرة والمستخدمة في كل بلد او قطاع اقتصادي.

لنقوم فيما بعد بالتطرق بنوع من التفصيل الى تجربة كل من الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية في تعريفها للم ص م ووجدنا انه قد تم الاعتماد على ثلاثة معايير اساسية في وضع هذه التعاريف وهي عدد العمال، قيمة رقم الأعمال وبالإضافة الى مجموع الميزانية السنوية.

وفي المطلب الثالث من هذا المبحث قمنا بحصر اهم الخصائص التي تتصف بها الم ص م والتي مكنتها من اعلاء مكانة وأهمية اقتصادية كبيرة في العديد من الدول المتقدمة حيث وكما اظهرت نتائج الدراسات الميدانية ان للم ص م اهمية كبيرة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال توفيرها لفرص العمل وسهولة انشائها وبالإضافة الى قدرتها على التكيف مع التغيرات الاقتصادية.

ولهذا كتكملة لما تم التوصل اليه في آخر المبحث الاول سنحاول من خلال المبحث الثاني في هذا الفصل التطرق الى واقع الم ص م في الاقتصاد العالمي وهذا من خلال سرد وتحليل العديد من الاحصائيات والتجارب المتعلقة بدور ومكانة الم ص م في العديد من الدول وبالإضافة الى اهم البرامج الحكومية الموجهة لدعم هذا النوع من المؤسسات وهذا على اعتبار انها تجارب رائدة في المجال ويمكن الاستفادة من نتائجها.

المبحث الثاني: تجارب دول رائدة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال المبحث الاول من الفصل الحالي تم التوصل إلى حصر اهم الخصائص التي تمتاز بها ا م ص م عن بقية الانواع الاخرى من المؤسسات ذات الحجم الكبير والتي مكنتها من اعتلاء مكانة ريادية في العديد من دول العالم ومن اهم ما تمتاز به ا م ص م هو سهولة انشائها وسرعة انتشارها، القدرة على الابتكار والتجديد، توفير فرص العمل والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية بشكل عام، هذه الخصائص جعلت من هذا النوع من المؤسسات يأخذ حيزا كبير من اهتمامات حكومات العديد من الدول. حيث عمدت الدول المتقدمة إلى سن قوانين ووضع برامج حكومية لدعم انشاء وتنمية وتطوير ا م ص م في العديد من القطاعات الاقتصادية.

ولعل ابرز ما يدل على اهتمام هذه الدول بقطاع ا م ص م هو العدد الكبير المكون للنسيج المؤسساتي في اقتصاد هذه الدول حيث نجد ان الغالبية الساحقة من المؤسسات هي عبارة عن م ص م وتوظف اكبر نسبة من اليد العاملة.

ونظرا إلى ان هذا النوع من المؤسسات عادة ما يمتاز بارتفاع نسبة الفشل فيه مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، حيث يرجع سبب ذلك إلى العديد من العوامل من بينها صعوبة الحصول على الموارد المالي، نقص الخبرة الادارية لمالكي المؤسسات، وانخفاض مستوى المهارات والكفاءات لليد العاملة. هذا ما يجعل من ا م ص م تجد صعوبة في استمراريتها خاصة في المراحل الاولى من نشأتها.

ولهذا السبب نجد ان في العديد من الدول المتقدمة يتم وضع برامج حكومية للمساهمة في توفير المناخ الملائم لإنشاء ا م ص م وهذا من خلال تقديم الدعم المادي، المالي والتقني والفني لهذا النوع من المؤسسات خاصة في مراحل نشأتها الاولى.

وعليه سنعمل من خلال المبحث الحالي على ابراز مكانة ا م ص م في الدول الرائدة من خلال عرض وتحليل الاحصائيات المتعلقة بديموغرافية ا م ص م ومساهمتها في توفير فرص العمل وتحقيق القيمة المضافة.

حيث سيخصص المطلب الاول لإبراز مكانة ا م ص م في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية على ان يتم في المطلب الثاني التطرق إلى اهم البرامج الحكومية الموجهة لدعم م ص م في هاذين القطبين الاقتصاديين في حين يكون المطلب الثالث مخصص لعرض تجارب اخرى رائدة في مجال ا م ص م.

المطلب الأول: المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية

من خلال المطلب الحالي سنحاول ابراز الوزن الاقتصادي للم ص م وهذا بعرض وتحليل الاحصائيات المتعلقة ببعض المؤشرات الكلية.

فهناك من يرى ان الوزن الاقتصادي يمكن ان يتحدد بالاعتماد على مجموعة من المعايير ومن بينها المساهمة في التشغيل والنشاط المعبر عنه برقم الاعمال والقيمة المضافة وبالاضافة للاستثمارات[1].

كما تم الاعتماد في دراسات ميدانية اخرى حول الم ص م على ثلاثة معايير لتحديد الوزن او المكانة الاقتصادية لها وهي التشغيل، رقم الاعمال والقيمة المضافة[2].

وسنحاول بدورنا من خلال هذا المطلب لإبراز المكانة الاقتصادية للم ص م في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية الاعتماد على عرض وتحليل الاحصائيات المتعلقة بديموغرافية الم ص م، أي منحنى تطورها خلال فترة زمنية محددة ثم مدى مساهمتها في التشغيل وتحقيق القيمة المضافة.

وقد تم التركيز على تجربتي الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية على اعتبار انهما يمثلان القطبين الاقتصاديين الاكثر انشاءا للثروة في العالم وهذا حسب تقرير صندوق النقد الدولي حيث قدر الناتج الداخلي الخام لسنة 2012 بـ 18.084,866 مليار دولار و 15.880,21 مليار دولار امريكي لكل من الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية على التوالي[3].

الفرع الأول المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي

سيتم تخصيص الفرع الحالي للتطرق إلى مكانة الم ص م في الاتحاد الاوروبي[4] وهذا من خلال عرض وتحليل احصائيات حول تطور عدد الم ص م وبالإضافة إلى مدى مساهمتها في التشغيل ثم دورها في تحقيق القيمة المضافة على اعتبار انها تمثل العناصر الثالثة الاكثر اهمية لتحديد الوزن الاقتصادي للم ص م.

---

[1] B. DUCHENAUT, enquête sur les PME française, éd Maxima, Paris, France, 1995, p. 52.

[2]. B. DUCHENAUT, les dirigeants des PME enquête chiffres analyses, éd Maxima, Paris, France, 1996, p. 14.

[3] . imf.org/external/pubs/ft/web/2011/01/weodata/index.aspx .2013/08/17 الموقع الرسمي لصندوق النقد الدولي شوهد يوم

[4] . عدد دول الاتحاد الاوروبي هو 28 دولة وقد تم اقصاء كرواتيا على اعتبار انها انظمت حديثا يوم 2013/07/01 وبالتالي فالإحصائيات المعتمد عليها لا تأخذ بعين الاعتبار هذه الدولة.

1. ديموغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي: بناءا على توصية المجلس الاوروبي المنعقد بلشبونة سنة 2000 والذي حدد الهدف الاساسي من انشاء الاتحاد الاوروبي هو لامتلاك اقتصاد المعرفة الاكثر تنافسية والأكثر ديناميكية في العالم.

"L' économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde[1]"

ولتحقيق هذا الهدف تم انشاء EUROSTAT لتوفير معلومات وبيانات محددة ومتجانسة خاصة في دول الاتحاد الاوروبي وهذا لمتابعة ديموغرافية المؤسسات من حيث عدد المؤسسات المنشأة وحظوظ استمراريتها، مساهمتها في التوظيف، ورقم أعمالها وبالإضافة الى عدد المؤسسات المفلسة.

1.1. توزيع المؤسسات حسب الحجم في الاتحاد الاوروبي: في سنة 2012 تم احصاء 20.771.281 مؤسسة غير مالية في دول الاتحاد الاوروبي وقد كان نصيب الم ص م من هذا النسيج المؤسسات الضخم يقدر بـ 20.727.627 مؤسسة وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (05): توزيع المؤسسات غير المالية حسب الحجم في الاتحاد الاوروبي لسنة 2012

البيانات	حجم المؤسسات					
	مصغرة	صغيرة	متوسطة	م ص م	كبيرة	المجموع
عدد المؤسسات	19.143.521	1.357.533	226.573	20.727.627	43.654	20.771.281
النسبة المئوية	92,2	6,5	1,1	99,8	0,2	100

Source : Paul WYMENGA and all, EU SMEs in 2012 at the crossroads, annual report on SMEs in the EU 2011/2012, ed ECORYS, Rotterdam, the Netherlands, 2012, p. 15.

من الملاحظ من خلال الجدول السابق رقم (05) ان عدد الم ص م يفوق بكثير عدد المؤسسات كبيرة الحجم في دول الاتحاد الاوروبي اين تمثل نسبة 99,8 % من اجمالي النسيج المؤسساتي.

وعند التدقيق في تشكيلة الم ص م نلاحظ ان النسبة الاكبر تعود للمؤسسات المصغرة التي توظف اقل من 100 عامل والتي بلغ عددها في سنة 2012 اكثر من19 مليون مؤسسة تليها المؤسسات المصغرة والتي توظف من 10 الى 49 عامل بأكثر من 1,3 مليون مؤسسة ثم المتوسطة التي توظف من 50 الى 249 عامل بأكثر من 226 الف مؤسسة.

[1] . MERJA HULT, démographie des entreprises dans 9 états membre statistique en bref, thème 4-9/2003, Eurostat, 2003, p. 1.

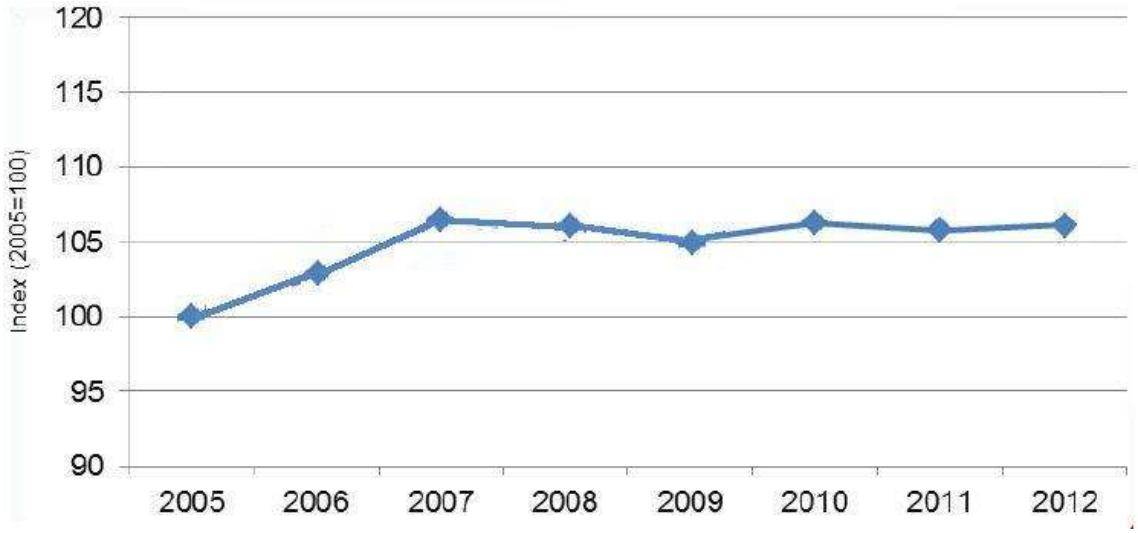
مما يدل على ان النسيج المؤسساتي لدول الاتحاد الاوروبي يغلب عليه طابع الم ص م وبالأخص المصغرة منها.

2.1 التطور التاريخي لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي: من خلال الاحصائيات التي توفره EUROSTAT فانه في سنة 2008 قدر معدل استمرارية المؤسسات المنشأة حديثا في الاتحاد الاوروبي لعمر 4 سنوات بحوالي 60 % في حين انه في المتوسط فان المؤسسات حديثة النشأة توظف 2 عمال خلا 4 سنوات الاولى من نشاطها وعند استمرارها لسنة موالية يصبح عدد العمال المتوسط في المؤسسة الواحدة هو 3 عمال.

كما انه وخلال الفترة 2004-2008 قدرت نسبة الم ص م المنحلة والتي فاق عمرها 4 سنوات بحوالي 56 % من بين اجمالي المؤسسات المنحلة في الاتحاد الاوروبي[1].

وبناءا على هذه الإحصائيات فيمكن القول ان الم ص م في الاتحاد الاوروبي تمتاز بارتفاع معدل الفشل فيها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، إلاّ انه في نفس الوقت تبقى الم ص م المنشأة حديثا تعرف ارتفاعا مستمرا من سنة إلى اخرى وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (01): نسبة تطور الم ص م في الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005-2012 (سنة الأساس 2005)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.9.

من خلال الشكل السابق رقم (01) نلاحظ ان التطور النسبي لعدد م ص م في الاتحاد الاوروبي خلال الفترة 2005 – 2012 يأخذ اتجاه عام تصاعدي مما يعني الزيادة المستمرة في عدد الم ص م في

[1]. JAN DE KOK and all, do SMEs create more and better jobs? , ed EIM Business and policy research, Zoetermeer, The Netherlands, 2011, p. 52.

الاتحاد الاوروبي الامر الذي يؤكد على مدى اهمية الم ص م كعنصر اساسي للنسيج المؤسساتي في هذا التكتل الاقتصادي.

وعند تقسيم المنحنى نجد ان اكبر نسبة زيادة في عدد الم ص م كانت خلال الفترة من 2005-2007 مع تسجيل انخفاض طفيف خلال الفترة 2008-2009 وهذا راجع في الاساس الى الانعكاسات السلبية للازمة الاقتصادية العالمية على انشاء واستمرارية الم ص م ، لتعاود بعد ذلك الارتفاع تدريجيا خلال الفترة من 2010-2012 . مما يؤكد على قدرت الم ص م في التأقلم مع التغيرات الاقتصادية.

2. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف في الاتحاد الاوروبي: عادة ما يتم اعتبار الم ص م على انها عنصر مهم في امتصاص البطالة وتوفير فرص العمل، لكن لتقييم هذا الدور بشكل دقيق كان من الضروري الاعتماد على معايير او مقاييس معينة لإبراز هذه الاهمية التشغيلية للم ص م.

وفي هذا السياق فان المقياس الاكثر استخداما يتمثل في المعدل الصافي لإنشاء فرص العمل حسب مختلف انواع المؤسسات وبالأخص حسب مختلف احجامها. حيث ان المعدل الصافي لخلق فرص العمل هو عبارة عن نسبة ما تمثله المكاسب الصافية لفرص العمل الى العدد الاجمالي لليد العاملة، كما ان المكاسب الصافية لفرص العمل تعبر عن الفرق بين فرص العمل التي تم انشاؤها والوظائف المفقودة[1].

وبالإضافة الى المعدل الصافي لإنشاء فرص العمل سنحاول الاعتماد على مجموعة من الاحصائيات المتعلقة بتوزيع اليد العاملة في دول الاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات، مع الاعتماد على الرسوم البيانية لتوضيح التطور النسبي لليد العاملة في الم ص م لدول الاتحاد الاوروبي.

1.2. توزيع اليد العاملة الموظفة حسب حجم المؤسسات في الاتحاد الاوروبي: خلال سنة 2012 تم احصاء 129.796.165 عامل في المؤسسات الاقتصادية غير المالية لدول الاتحاد الاوروبي وقد كان نصيب الم ص م من حجم هذه العمالة الضخمة يقدر بـ 87.477.311 عامل وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

[1]. OCDE, les PME a forte croissance et l emploi, OECD publishing, 2002, p. 10.

الجدول رقم (06): توزيع اليد العاملة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات لسنة 2012

البيانات	حجم المؤسسات					
	مصغرة	صغيرة	متوسطة	م ص م	كبيرة	المجموع
عدد العمال	38.395.819	26.771.287	22.310.205	87.477.311	42.318.854	129.796.165
النسبة المئوية	29,6	20,6	17,2	67,4	32,6	100
عدد العمال/عدد المؤسسات	2,01	19,72	98,47	4,22	969,42	6,25

Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.15.

ومن خلال الجدول الحالي رقم (06) نلاحظ ان الم ص م هي المساهم الاكبر في التوظيف، حيث ان نسبة العمالة الموظفة في المؤسسات الاقتصادية تقدر بـ 67,4 % من اجمالي اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الأوروبي في حين ان المؤسسات كبيرة الحجم توظف ما نسبته 32,6 % من اجمالي اليد العاملة.

ومن خلال نفس الجدول يمكن ترتيب الاهمية التشغيلية للمؤسسات حسب الحجم على الشكل التالي في المترتبة الاولى نجد المؤسسات الكبيرة بأكثر من 42 مليون عامل ثم المصغرة بأكثر من 38 مليون عامل فالصغيرة بأكثر من 26 مليون عامل ثم متوسطة الحجم بأكثر من 22 مليون عامل.

اما اذا اعتمدنا على احصائيات متوسط عدد العمال في كل مؤسسة نجد ان كل مؤسسة كبيرة الحجم توظف ما يقارب 970 عامل في حين ان الم ص م توظف ما معدله 4 عمال، مما يعني ان كل م ص م توظف ما نسبته حوالي 0,4 % من حجم العمالة الموظفة في مؤسسة واحدة كبيرة الحجم، أي ان حجم العمالة في المؤسسة الكبيرة الواحدة يقدر بما يعادل حجم اليد العاملة الموظفة في حوالي 243 م ص م مجتمعة.

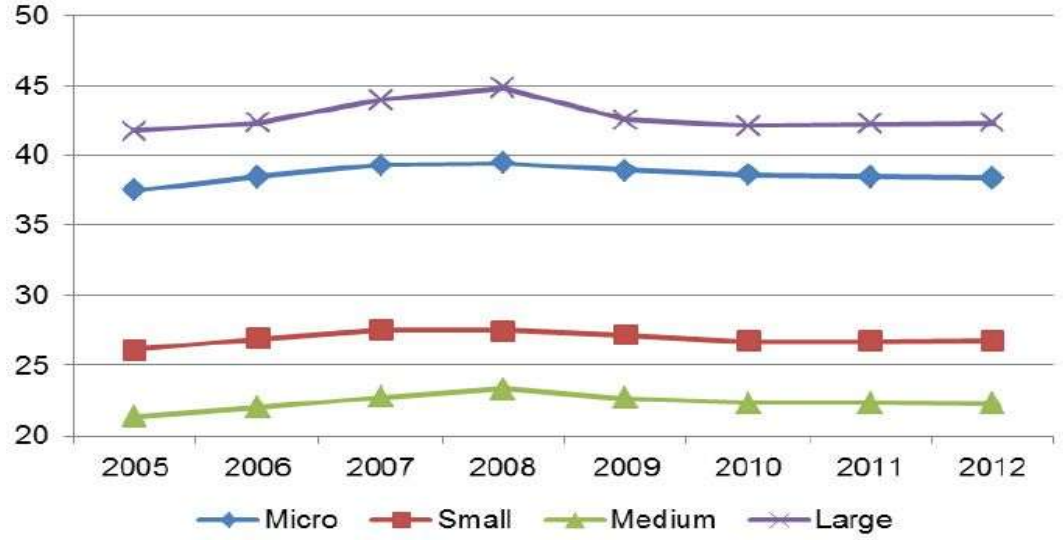
وعليه فان اهمية الم ص م في التوظيف وتوفير فرص العمل تكمن في اعدادها الكبيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا راجع لسهولة انشائها وانتشارها السريع مما يجعلها المصدر الاساسي للتوظيف في الاتحاد الاوروبي.

2.2. التطور التاريخي لحجم اليد العاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي: من خلال الاحصائيات التي توفرها EUROSTAT فانه خلال الفترة الممتدة من 2005 الى 2012 ارتفع حجم اليد العاملة الموظفة في الم ص م غير المالية لدول الاتحاد الاوروبي من 84.989.842 عامل الى 87.477.311 عامل أي بزيادة قدرها 2.487.469 عامل.

في حين ارتفع حجم اليد العاملة الموظفة في المؤسسات كبيرة الحجم خلال نفس الفترة بـ 586.639 عامل وهذا ما جعل من المعدل الصافي للتوظيف في الم ص م يفوق المعدل المحقق في المؤسسات كبيرة الحجم والذي قدر بـ 2,84 % و 1,39 % على التوالي[1].

ومما يؤكد على اهمية الم ص م في توفير فرص العمل هو انها خلال كل السنوات الممتدةمن 2005 الى 2012 كان دوما عدد العمال في هذا النوع من المؤسسات يفوق عدد العمال في المؤسسات الكبيرة وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (02): تطور عدد العمال في المؤسسات الاقتصادية غير المالية للاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات خلال الفترة من 2005-2012 (10^6 عامل)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.17.

ومن خلال الشكل رقم (02) نلاحظ انه في كل سنوات الفترة من 2005 إلى 2012 ان حجم اليد العاملة في المؤسسات المصغرة يفوق تلك الموظفة في المؤسسات الصغيرة والمؤسسات متوسطة

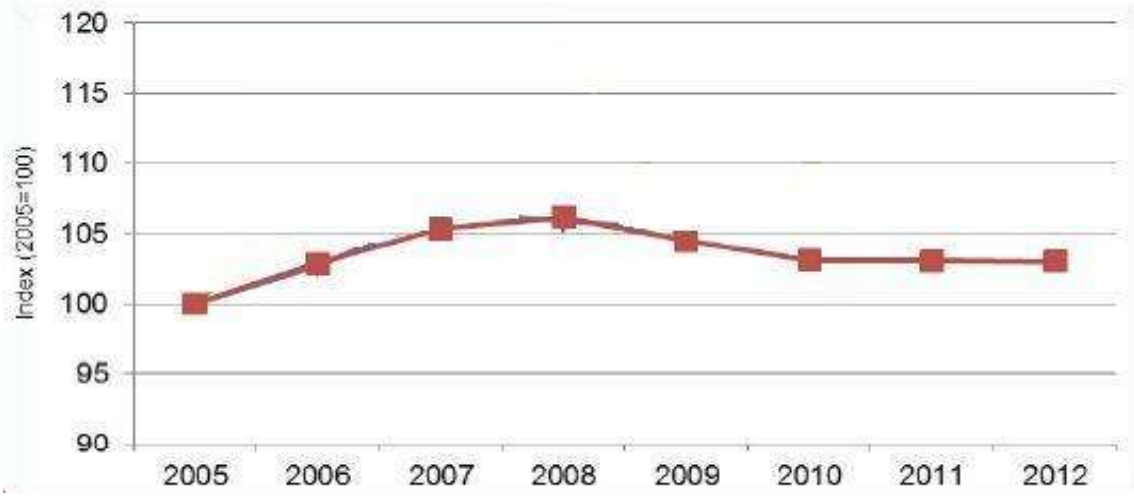
[1] . تم حساب هذه النسبة بالاعتماد على الاحصائيات التي يوفرها الموقع الرسمي للمديرية العامة للمؤسسات والصناعات الاوروبية والملخصة في الملحق رقم (03). DG enterprises et industries.

الحجم،وهذا ما يؤكد على ان الاهمية التوظيفية للم ص م تعود في الاساس لصغر حجم المؤسسات وسهولة انشائها.

كما انه ومن خلال نفس الشكل رقم (02) يمكن ملاحظة مدى مرونة الم ص م وقدرتها على التكيف مع الظروف الاقتصادية . حيث ومن خلال هذا الشكل نجد انه في الفترة من 2008 إلى 2010 التي امتازت بالانعكاسات السلبية للازمة الاقتصادية العالمية على عدد اليد العاملة الموظفة في المؤسسات، كان مقدار الانخفاض في عدد العمال في المؤسسات كبيرة الحجم يفوق الانخفاض المسجل في عدد العمال في الم ص م.

مما يؤكد على ان الم ص م تمتاز بقدرة اكبر على توفير فرص العمل مقارنة بالمؤسسات الكبيرة وهذا خاصة في فترة الازمة الاقتصادية وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (03): التطور النسبي لعدد العمال في الم ص م غير المالية للاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 إلى 2012 (سنة الاساس 2005)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.9.

ومن خلا الشكل السابق رقم (03) نلاحظ ان التطور النسبي لعدد العمال في الم ص م في الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 إلى 2012 يأخذ إتجاه عام تصاعدي مما يعني الارتفاع في عدد العمال في الم ص م خلال الفترة، رغم الانخفاض الطفيف المسجل خلال الفترة من 2008 إلى 2010.

3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة في الاتحاد الاوروبي: حسب EUROSTAT فان الاهمية الاقتصادية للم ص م في الاتحاد الاوروبي يتم تقديرها بمدى مساهمتها في تحقيق قيمة مضافة اجمالية (GVA/ Gross Value Add) والتي تعرف على انها

الفرق بين قيمة الانتاج مطروحا منها الاستهلاكات الوسيطية (مثل المواد الاولية، السلع...) المستخدمة في العملية الانتاجية.

ووفقا لهذا التعريف فان القيمة المضافة الاجمالية تعبر على المساهمة الاضافية في الناتج الداخلي الخام من طرف منتج معين او قطاع نشاط معين[1].

وعليه سنحاول من خلال هذا العنصر تحليل دور الم ص م في الاتحاد الاوروبي في تحقيق القيمة المضافة وهذا بالاعتماد على الاحصائيات المتعلقة بتوزيع القيمة المضافة الاجمالية حسب حجم المؤسسات وبالإضافة الى التطور التاريخي للقيمة المضافة الاجمالية المحققة في الم ص م خلال الفترة من 2005 الى 2012.

1.3. توزيع القيمة المضافة الاجمالية حسب حجم المؤسسات في الاتحاد الاوروبي: خلال سنة 2012 قدر اجمالي القيمة المضافة المحققة في المؤسسات الاقتصادية غير المالية للاتحاد الاوروبي بـ 6.179.271,4 مليون اورو وقد كان نصيب الم ص من هذه القيمة المضافة الاجمالية يقدر بـ 3.587.540 مليون اورو . كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (07): توزيع القيمة المضافة الاجمالية المحققة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات لسنة 2012

البيانات	حجم المؤسسات					
	مصغرة	صغيرة	متوسطة	م ص م	كبيرة	المجموع
ق.م.إ (10^6 اورو)	1.307.360,7	1.143.935,7	1.136.243,5	3.587.540	2.591.731,5	6.179.271,4
النسبة المئوية	21,2	18,5	18,4	58,1	41,9	100
ق.م.إ/عدد المؤسسات (10^3 اورو)	68,3	842,7	5.014,9	173,1	59.369,9	297,5

Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.15.

[1] . OCDE, comptes nationaux des pays de l OCDE, volume 2, 1994-2005 tableaux détailles, OECD publishing, 2007, p. 880.

ومن خلال الجدول السابق رقم (07) يتضح جليا ان الم ص م هي المساهم الاكبر في خلق الثروة وبالتالي تحقيق قيمة مضافة اجمالية اكبر، حيث ان نسبة مساهمة هذا النوع من المؤسسات في تحقيق القيمة المضافة يقدر بـ 58,1% من اجمالي القيمة المضافة الاجمالية المحققة في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الاوروبي، في حين ان المؤسسات كبيرة الحجم تساهم بما نسبته 41,9% .

اما اذا اعتمدنا على احصائيات متوسط ما تحققه كل مؤسسة من قيمة مضافة اجمالية نجد ان كل مؤسسة كبيرة الحجم تحقق حوالي 59,4 مليون اورو كقيمة مضافة اجمالية في حين ان الم ص م تحقق ما يقارب 137,1 ألف اورو مما يعني ان كل م ص م تحقق نسبة 0,29 % من القيمة المضافة الاجمالية المحققة في مؤسسة واحدة كبيرة الحجم، أي ان المؤسسة كبيرة الحجم الواحدة تحقق قيمة مضافة اجمالية لحوالي 343 م ص م مجتمعة.

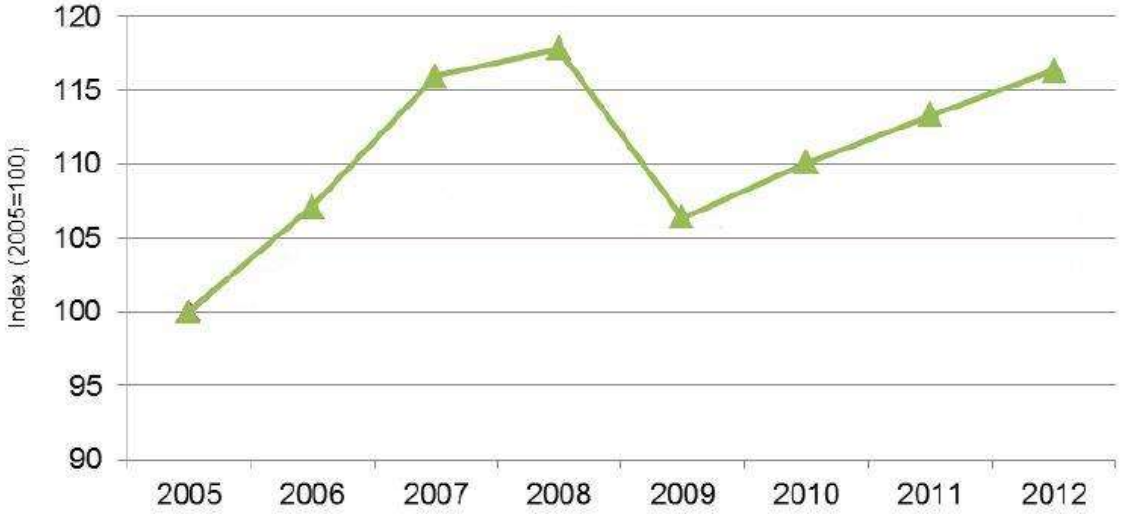
وعليه فان اهمية الم ص م في تحقيق القيمة المضافة تكمن في اعدادها الكبيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة لحجم مما يجعل منها المصدر الاساسي للثروة في دول الاتحاد الاوروبي.

2.3. التطور التاريخي للقيمة المضافة الاجمالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي: من خلال الاحصائيات التي توفرها EUROSTAT فانه خلال الفترة والممتدة من 2005 الى 2012 تم تسجيل ارتفاع في القيمة المضافة الاجمالية المحققة في الم ص م غير المالية للاتحاد الاوروبي من 3.083.674,3 مليون اورو الى 3.587.540,1 مليون اورو أي بزيادة قدرها 503.865,8 مليون اورو، في حين ارتفعت القيمة المضافة الاجمالية المحققة في المؤسسات كبيرة الحجم خلال نفس الفترة بـ 321.626,4 مليون اورو أي بمعدل حوالي 14 % مقارنة بسنة 2005[1].

كما انه وبالاعتماد على التمثيل البياني للتطور النسبي للقيمة المضافة الاجمالية المحققة في الم ص م لدول الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 إلى 2012 تبين ان هذا التطور يأخذ اتجاه عام تصاعدي كما هو موضح في الشكل التالي:

[1] . تم حساب هذه النسبة بالاعتماد على الاحصائيات التي يوفرها الموقع الرسمي للمديرية العامة للمؤسسات والصناعات الاوروبية والملخصة في الملحق رقم (03). DG enterprises et industries.

الشكل رقم (04): التطور النسبي للقيمة المضافة الاجمالية في الم ص و غير المالية للاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 إلى 2012 (سنة الاساس 2005)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.9.

مما يعني الارتفاع في القيمة المضافة الاجمالية المحققة في الم ص و خلال الفترة رغم الانخفاض المسجل خلال سنة 2009 ثم تعاود الارتفاع مرة اخرى في السنة الموالية 2010 وهذا الانخفاض راجع إلى الانعكاسات السلبية للازمة الاقتصادية العالمية التي اثرت على قيمة رقم الاعمال المحقق من طرف المؤسسات الاقتصادية الاوروبية.

ومن خلال هذه الاحصائيات يتأكد جليا الدور الجوهري الذي تلعبه الم ص م في دعم التنمية الاقتصادية في الاتحاد الاوروبي من خلال انتشارها الكبير وسهولة انشائها، مما يفسر ارتفاع اعدادها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم. بالإضافة إلى توفيرها لمناصب العمل باعداد تفوق ما توفره المؤسسات كبيرة الحجم ما يجعل منها عنصرا اساسي في امتصاص البطالة،كما انها في نفس الوقت تعتبر المساهم الرئيسي في خلق الثروة من خلال تحقيقها لقيمة مضافة اجمالية اعلى مقارنة مما تحققه المؤسسات كبيرة الحجم في الاتحاد الاوروبي.

الفرع الثاني: المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية

لقد عرف الاقتصاد الامريكي فترة ركود حادة في العشرية الاخيرة حيث قدر المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية (NBER/ the National Bureau of Economic Research) ان مرحلة الركود في الو.م.أ نشأة في بداية ديسمبر من عام 2007 واستمرت في التدهور حتى نهاية 2008 . ومع بداية 2009 سعت ادارة باراك اوباما لتقديم حزمة تحفيزات ضخمة لمواجهة انخفاض الطلب الكلي في القطاع

الخاص، ومن بين هذه الاجراءات زيادة التمويل المخصص لإدارة الأعمال الصغيرة (SBA/ Small Business Administration) بقيمة 730مليون دولار امريكي وهذا بهدف تخفيض الرسوم على القروض المضمونة من طرف هيئة ادارة الأعمال الصغيرة والموجهة للم ص م لدعم التنمية الاقتصادية والأعمال الريادية خاصة في المناطق الريفية والمناطق الحضرية منخفضة الدخل[1].

وسنحاول من خلال الفرع الحالي ابراز مكانة الم ص م في الولايات المتحدة الامريكية ودورها في تحسين مؤشرات الاقتصادية الكلية.

1. ديموغرافية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية: لقد تم في الو.م.أ استحداث النظام الاحصائي الفدرالي للو.م.أ The federal statistical system of the U.S بهدف توفير البيانات حول المجتمع الامريكي والاقتصاد والبنية التحتية للو.م.أ .

ويتكون هذا النظام من شبكة لامركزية من الوكالات الفدرالية، ومن اهم هذه الوكالات التي تهتم بتوفير احصائيات حول الاقتصاد الامريكي عامة و الم ص م خاصة هو مكتب التعداد Bureau of census و مكتب احصائيات العمل Bureau of labor statistics ومكتب التحليل الاقتصادي Bureau of economic analysis والتي يتم الاعتماد على بياناتها كأساس لاعداد وتوجيه البرامج الحكومية الداعمة لقطاع الم ص م في اطار هيئة ادارة الأعمال الصغيرة SBA .

1.1. توزيع المؤسسات حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية: في الو.م.أ يتم الاعتماد على معايير مختلفة لتعريف الم ص م ويعد معيار عدد العمال والمحدد باقل من 500 عامل اكثر المعايير استخداما كما تم توضيحه سابقا في الفرع الثالث من المطلب الثاني للمبحث الاول بعنوان تجربة الولايات المتحدة الامريكية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما انه وحسب الاحصائيات الرسمية المعلن عنها من طرف مكتب التعداد الامريكي فانه عادة ما يتم الفصل بين المؤسسات الفردية التي لا توظف أي عامل والمؤسسات الاخرى.

يعرف مكتب التعداد الامريكي هذا النوع من المؤسسات على انها تلك المؤسسات التي لا تمتلك أي عامل اجير حيث ان في غالبيتها عبارة عن افراد يعملون لحسابهم الخاص في مؤسسات مصغرة و التي قد لا تكون المصدر الرئيسي لدخل المالك[2].

---

[1] . Small Business Administration, the small business economy a report to the president, united states government printing offices, Washington, USA, 2009, p. p. 6-7.

[2] . الموقع الرسمي لمكتب التعداد الامريكي شوهد يوم 2013/09/18. census.gov/epcd/non employer/view/define.html

وحسب الاحصائيات التي يوفرها المكتب الامريكي للتعداد فقد قدر عدد الم ص م سنة 2010 ب 5.717.302 مؤسسة[1] من بين 5.734.538 مؤسسة خاصة في الو.م.أ كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (07): توزيع المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الو.م.أ لسنة 2010

البيانات	حجم المؤسسات (عدد العمال في المؤسسة)					
	أقل من 20	99-20	499-100	اقل من 500	500 فأكثر	المجموع
عدد المؤسسات	5.160.404	475.125	81.773	5.717.302	17.236	5.734.538
النسبة المئوية	89,98	8,28	1,42	99,7	0,3	100

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (04).

ومن خلال هذا الجدول يبدو جليا ان نسبة 99,7 % من المؤسسات الخاصة في الو.م.أ هي عبارة عن م ص م توظف اقل من 500 عامل وان الغالبية الساحقة لهذه المؤسسات توظف اقل من 20 عامل.

مما يدل على ان النسيج المؤسساتي للقطاع الخاص في الو.م.أ يغلب عليه طابع الم ص م وبالأخص التي توظف اقل من 20 عامل.

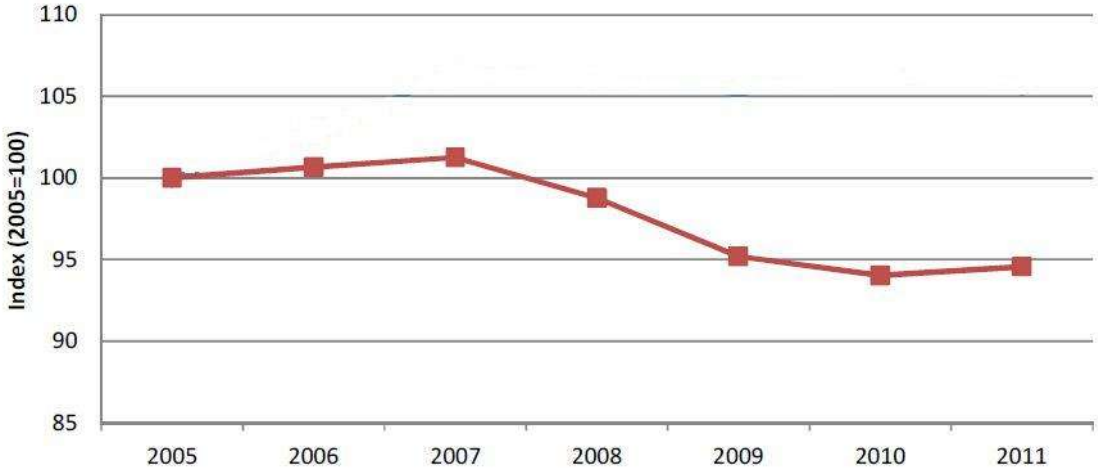
2.1. التطور التاريخي لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية: لقد شهدت الو.م.أ سنة 2009 انخفاض حاد في عدد الم ص م، فحسب التقارير الدورية التي يعدها الاتحاد الوطني للأعمال المستقلة National federation of independent business في الو.م.أ حول الم ص م فإن مؤشر التفاؤل للأعمال الصغيرة يشير الى بداية ارتفاع طفيف خلال سنة 2010 الى 2011 قبل ان يعاود الانخفاض مرة أخرى مما جعل بعض المحللين الاقتصاديين يربطون ضعف الأداء في الاقتصاد الامريكي من منتصف 2009 الى 2010 راجع في الاساس الى ضعف أداء الم ص م[2].

حيث انه وبسبب الانعكاسات السلبية للازمة الاقتصادية العالمية عرف أداء الم ص م في الو.م.أ تذبذب كبير مما أثر سلبا على اعدادها كما هو موضح في الشكل الموالي:

[1] . الم ص م هي المؤسسات التي توظف اقل من 500 عامل دون احتساب المؤسسات الفردية التي لا توظف أي عامل اجير والتي قدر عدد هذه الاخيرة في الو. م. أ سنة 2010 ب 22.110.628 مؤسسة.

[2] . Paul WYMENGA and all, are EU SMEs recovering from the crises? Annual report on EU SMEs 2010/2011, ed ECORYS, Rotterdam, the Netherlands, 2011 , p. p. 18-19.

الشكل رقم (05): التطور النسبي لعدد الم ص م في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 – 2011 (سنة الأساس 2005)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.21.

ومن خلال هذا الشكل نلاحظ ان أعداد الم ص م شهدت ارتفاعا خلال الفترة من 2005 إلى 2007 ثم تم تسجيل انخفاض حاد في عدد الم ص م من 2007 إلى غاية 2010 لتعرف بعد ذلك ارتفاع طفيف خلال 2011، وقد جاء هذا الارتفاع الطفيف في أعداد الم ص م نتيجة لحزمة الاجراءات المعتمدة في الم ص م لإنعاش هذا القطاع، ومن امثلة ذلك قانون التوظيف للأعمال الصغيرة لسنة 2010، والذي يهدف لضخ المزيد من الاموال لرجال الاعمال عن طريق زيادة وعاء مخصصات القروض[1].

مما يؤكد على الاهمية الكبيرة التي توليها الادارة الامريكية للم ص م بهدف اعادة النهوض بالاقتصاد الامريكي.

2. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف في الولايات المتحدة الامريكية:

فيما يتعلق بتوفير فرص العمل فمنذ منتصف التسعينات كانت الم ص م توفر مالا يقل عن 60 إلى 80% من الوظائف الجديدة ولكن في سنة 2008 كانت هناك خسائر كبيرة في الوظائف بـ 3,1 مليون منصب عمل 60 % منها في الم ص م، وهذا راجع في الاساس إلى الانخفاض في عدد الم ص م نتيجة لازمة الركود التي ضربة الاقتصاد الامريكية مما جعل المؤسسات الاقتصادية تسعى إلى التخلي عن التوظيف وخفض مناصب العمل[2].

[1] . Paul WYMENGA and all, 2011, Op. Cit, p.19.

[2] . Small Business Administration, Op. Cit, p.9.

1.2. توزيع اليد العاملة حسب حجم المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية: خلال سنة 2010 تم احصاء في الو.م.أ اكثر من 22 مليون مؤسسة فردية وأكثر من 5,7 مليون مؤسسة تمتلك عمال اجراء.

وفي خلال نفس السنة تم احصاء 111.970.095 عامل في المؤسسات الاقتصادية الخاصة في الو.م.أ وقد كان نصيب الم ص م والتي توظف كلا منها اقل من 500 عامل يقدر بـ 54.996.680 عامل كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (09): توزيع اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية لسنة 2010

البيانات	حجم المؤسسات (عدد العمال في المؤسسة)					
	أقل من 20	99-20	499-100	اقل من 500	500 فأكثر	المجموع
عدد العمال	20.573.768	18.554.372	15.868.540	54.996.680	56.973.415	111.970.095
النسبة المئوية	18,4	16,6	14,2	49,1	50,9	100
عدد العمال/عدد المؤسسات	3,98	39,05	194,06	9,62	3.305,48	19,53

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الملحق رقم (05)

ومن خلال الجدول السابق رقم (09) نلاحظ ان نسبة العمالة الموظفة في الم ص م تقدر بـ 49,1% من اجمالي اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الخاصة في الو.م.أ ، في حين ان المؤسسات كبيرة الحجم توظف ما نسبته 50,9 % . وبالتالي نستنتج ان للم ص م اهمية بالغة في توفير فرص العمل في الو.م.أ .

ومن خلال نفس الجدول يمكن ترتيب الاهمية التشغيلية للم ص م حسب الحجم على النحو التالي في المقدمة نجد المؤسسات التي توظف اقل من 20 عامل بأكثر من 20 مليون عامل ثم المؤسسات التي توظف ما بين 20 إلى 99 عامل بأكثر من 18 مليون موظف فالمؤسسات التي توظف بين 100 الى499 عامل بأكثر من 15 مليون عامل.

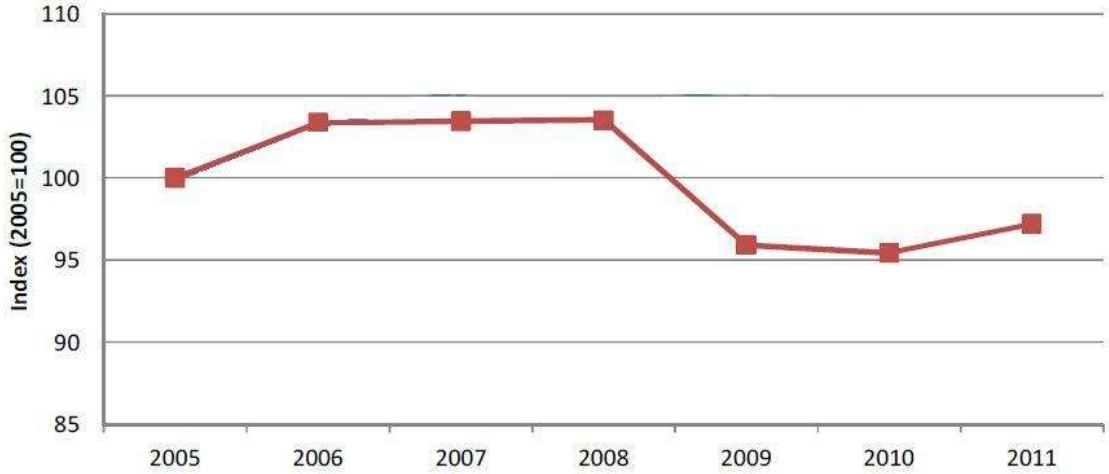
ومنه فكلما صغر حجم المؤسسات كلما زادت الاهمية التوظيفية للم ص م وهذا نظرا لسهولة انشائها وانتشارها الواسع.

كما نجد من خلال احصائيات متوسط عدد العمال في كل مؤسسة ان المؤسسات الخاصة في الو.م.أ يغلب عليها طابع الحجم الصغير حيث نجد ان متوسط عدد العمال في المؤسسة الخاصة حوالي 20 عامل.

2.2. التطور التاريخي لحجم اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية: من خلال احصائيات هيئة ادارة الاعمال الصغيرة SBA في الو.م.أ فانه خلال الفترة من 1988 الى 2010 قفز حجم اليد العاملة الموظفة في ا م ص م من 47.914.723 عامل الى 54.996.680 عامل أي بزيادة قدرها 7.081.957 عامل، وقد كانت اكبر زيادة في حجم اليد العاملة الموظفة في ا م ص م في سنة 2006 اين بلغ عدد العمال 60.223.740 عامل[1].

وابتداء من سنة 2006 تم تسجيل انخفاض في حجم اليد العاملة الموظفة في ا م ص م كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (06): نسبة تطور العمالة الموظفة في ا م ص م في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 الى 2011 (سنة الأساس 2005)



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.20.

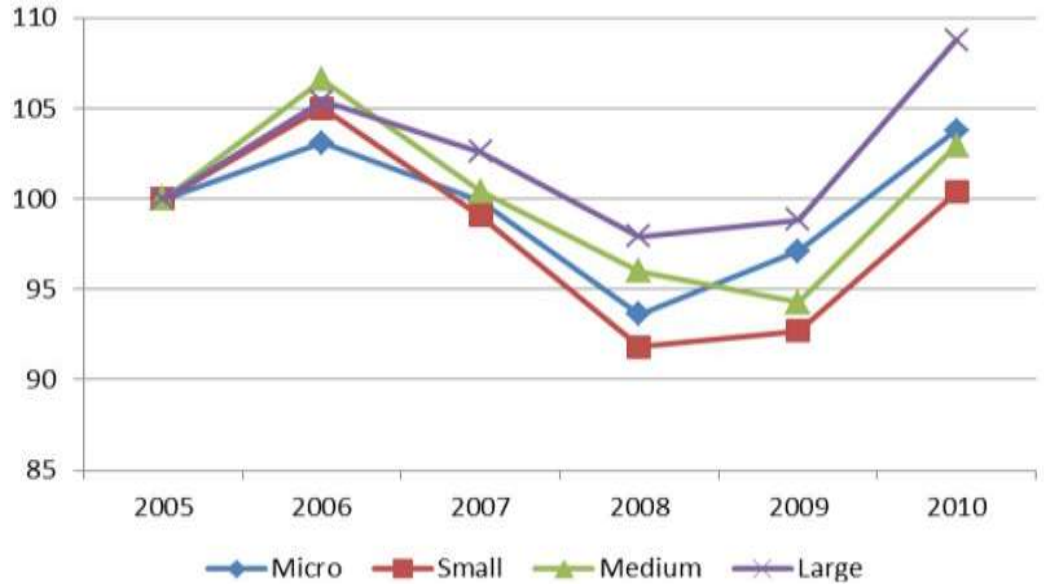
بعدما كانت نسبة الانخفاض محدودة خلال السنوات 2007 و 2008 تم تسجيل انخفاض حاد في سنتي 2009 و 2010 وهذا راجع لانعكاسات الازمة الاقتصادية العالمية على الاقتصاد الامريكي الذي ادى إلى تقليص في عدد ا م ص م وتسريح العمال.

[1] . تم حساب هذه الاحصائيات بالاعتماد على البيانات التي يوفرها الموقع الالكتروني الرسمي لهيئة ادارة الأعمال الصغيرة small business administration والتي تم تلخيصها في الملحق رقم (05).

ومن الملاحظ ان درجة تأثر الم ص م بانعكاسات الازمة العالمية كانت اكبر من نظيرتها في المؤسسات كبيرة الحجم حيث انه وبالاعتماد على احصائيات الملحق رقم (05) يلاحظ ان حجم اليد العاملة الموظفة في الم ص م قد انخفض في سنة 2010 مقارنة بسنة 2006 بـ 5.227.060 عامل أي بنسبة 8,7 % مقارنة بحجم العمالة في سنة 2006 في حين انه بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم فقد انخفضت في سنة 2010 مقارنة بـ 2006 بـ 2.720.010 عامل أي بنسبة 4,6 % ومنه يمكن ان نستنتج انه في الو.م.أ للمؤسسات كبيرة الحجم قدرة اكبر في توفير فرص العمل مقارنة بالم ص م وهذا خاصة في فترات الازمات الاقتصادية.

3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة في الولايات المتحدة الامريكية: في الو.م.أ تشير الاحصائيات المتعلقة بمساهمة الم ص م في تحقيق القيمة المضافة إلى ان هذه المساهمة قد انخفضت بشكل واضح خلال الفترة من 2007 إلى 2008 وهذا بسبب تأثير الازمة الاقتصادية كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (07): نسبة تطور القيمة المضافة الاجمالية المحققة في المؤسسات حسب الحجم في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 الى 2010



Source : Paul WYMENGA and all, Op. Cit, p.22.

ومن خلال الشكل السابق رقم (07) نلاحظ ان مساهمة المؤسسات الاقتصادية الامريكية في القيمة المضافة خلال الفترة 2005 الى 2010 اخذت نفس الاتجاه العام مهما كان حجم المؤسسة، مما يؤكد تأثره بالوضعية الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد الأمريكي، فبعدما كانت نسبة تغير القيمة

المضافة الاجمالية تأخذ منحا تصاعديا حتى سنة 2005 لوحظ انخفاض بمعدلات متزايدة من 2006 الى 2008 ثم انتعاش تدريجي ابتداء من سنة 2009 .

ومن خلال نفس الشكل يمكن ملاحظة ان نسبة الانخفاض في القيمة المضافة الاجمالية كانت في الم ص م اكبر مما كانت عليه بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم، الامر الذي يؤكد مرة اخرى على ان للمؤسسات كبيرة الحجم في الو.م.أ مساهمة اكبر في دفع عجلة التنمية وتحقيق قيمة مضافة مقارنة بالم ص م وهذا خاصة في مراحل الازمات الاقتصادية.

المطلب الثاني: البرامج الموجهة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية

تشير بعض الدراسات الى ان الم ص م تعاني من العديد من العراقيل والعوائق التي تحد من قدرتها على الاستمرارية والنمو مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، فحسب الدراسة التي قامت بها الشبكة الاوروبية للبحوث حول الم ص م للفترة الممتدة من 1999 الى 2003 وهذا من خلال استجواب اجرته مع بعض مسؤولي المؤسسات، توصلت الى ان الم ص م تعاني من اربع 4 عراقيل اساسية تحد من قدرتها على الاستمرارية والنمو والتي تتمثل نقص القدرة الشرائية للزبائن، نقص العمالة المؤهلة، عدم القدرة على الحصول على التمويل وبالإضافة للاجراءات الادارية[1].

وبهدف النهوض بهذا النوع من المؤسسات عمدت العديد من دول العالم الى سن قوانين وتشريعات بالإضافة الى وضع برامج وآليات لدعم وتطوير القدرة التنافسية للم ص م امام المؤسسات كبيرة الحجم.

ومن خلال المطلب الحالي سنحاول التطرق الى تجربة الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية في دعم الم ص م من خلال الفروع الموالية.

الفرع الأول: برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي

لقد زاد اهتمام الاتحاد الاوروبي اكثر بالم ص م خاصة بعد الازمة المالية العالمية لسنة 2008 وهذا لاعتبارها المحرك الاساسي لعجلة التنمية الاقتصادية.

---

[1]. MARJORIE LECERF, les petites et moyennes entreprises face a la mondialisation, éd L harmattan, Paris, France, 2006, p. p. 143-145.

وقد برز هذا التوجه جليا من خلال تصريح نائب رئيس المفوضية الاوروبية للصناعة والمؤسساتية " أنتونيو تاجاني Antonio Tajani "

"Les PME constituent un élément clé de la relance économique de l union européenne. C est pourquoi il est essentiel de les soutenir autant que possible. Telle est la vocation du SBA: aides les PME a accéder plus facilement au financement et au marches tout en allégeant leurs charges administratives ".

فحسب تصريح نائب رئيس المفوضية الاوروبية فان الم ص م تمثل عنصر اساسي في اعادة بعث الاقتصاد في الاتحاد الاوروبي، ولهذا يعد من الضروري دعمها قدر الإمكان، وهو الهدف من قانون الأعمال الصغيرة: مساعدة الم ص م على الولوج الى التمويل والأسواق بسهولة اكبر وهذا بالحد من الاعباء الادارية.

1. قانون الاعمال الصغيرة للاتحاد الاوروبي: بعد مناقشات واسعة، قامة المفوضية الاوروبية سنة 2008 بإطلاق قانون الاعمال الصغيرة SBA/Small Business Act الخاص بالاتحاد الاوروبي والذي يشتمل على مجموعة متنوعة من التدابير الملائمة للمؤسسات والتي تهدف لجعل المناخ الاستثماري اسهل بالنسبة للم ص م .

ومن جملة هذه التدابير نجد الاختبار الخاص بالم ص م Le test PME ، الحد من الاجراءات الادارية وتبسيط اجراءات الفوترة الخاصة بالضريبة على القيمة المضافة .

1.1 اختبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حيث انه وفقا لقانون الاعمال الصغيرة الاوروبي فانه ينص على ضرورة وضع مصلحة الم ص م كأول الاهتمامات في سن القوانين التشريعية في الاتحاد الاوروبي، بحيث يجب ان تتماشى هذه القوانين مع خصوصيات هذا النوع من المؤسسات وعليه تم اعتماد اختبار الم ص م كاختبار ضروري وإجباري لمدى تأثير أي سياسة او تشريع جديد على الم ص م[1].

ويتألف اختبار الم ص م من الخطوات الاربعة التالية[2]:

أ.استشارة المنظمات الممثلة للم ص م في صياغة القوانين والتشريعات،

ب.التقييم الاولي للمؤسسات التي يحتمل ان تتأثر بالقوانين والتشريعات الجديدة،

---

[1] . Commission européenne. De grands projets pour les petites entreprises ce que fait l UE pour les PME , office des publication de l union européenne , Luxemburg, 2011, p. 5.

[2] . ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/sme-test/index_en.htm الموقع الرسمي للمفوضية الاوروبية شوهد يوم 2013/11/01

ت.تقدير قيمة العوائد والتكاليف المتوقعة ان تتحملها الم ص م من جراء اعتماد أي قانون جديد،

ث.اعتماد على قوانين اكثر ليونة بالنسبة للم ص م كلما سمحت الفرصة لذلك.

2.1. الحد من الإجراءات الادارية حيث عملت المفوضية الاوروبية على تعيين مجموعة من الخبراء والمتعاملين الاقتصاديين المستقلين والمتخصصين في الاجراءات الادارية بهدف العمل على متابعة مدى التقدم في التدابير المتخذة بهدف الخفض من العراقيل الادارية بنسة 25 % في حدود 2012 وهذا في سبيل تسهيل عمليات انشاء الم ص م والتي من شأنها ان ترفع من الناتج الداخلي الخام بنسة 1,4 %[1].

ومن بين التدابير المعتمدة للحد من العراقيل الادارية هي استخدام النافذة الواحدة Guichet Unique وهذا من خلال العمل على مركزية كل الاجراءات الادارية المتعلقة بإنشاء المؤسسات.

وقد تم فعليا الاعتماد على هذه الفكرة من طرف 18 دولة داخل الاتحاد الاوروبي والتي مكنتها من تخفيض مدة وتكلفة انشاء المؤسسات، حيث انه في سنة 2007 كانت المدة الضرورية لانشاء مؤسسة ذات مسؤولية محدودة تقدر بـ 12 يوم بتكلفة 485 أورو في حين تقلصت هذه المدة سنة 2010 الى 9 ايام وبتكلفة 399 أورو.

3.1. تبسيط اجراءات الفوترة الخاصة بالضريبة على القيمة المضافة: وهذا من خلال الاعتماد على الفوترة الالكترونية للضريبة على القيمة المضافة والتي تلقى نفس الدرجة من القبول الخاص بالفواتير الورقية لدى المصالح الضريبية للدول الاعضاء في الاتحاد الاوروبي.

وهذا ما سيسمح للم ص م من تأجيل دفع الضريبة على القيمة المضافة إلى ان تتمكن من تحصيل قيمة مبيعاتها لدى العملاء والذي يعتبر جد مهم لتقليص قيمة العجز في خزينة المؤسسة[2].

وعند التمعن في هذه التدابير سابقة الذكر نلاحظ انها في مجملها تعمل على تسهيل المناخ الاستثماري للم ص م لتحفيز انشائها وتطويرها، والذي من المتوقع ان ينعكس بشكل ايجابي على مساهمة الم ص م في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في دول الاتحاد الاوروبي من خلال تحقيقها لقيمة مضافة وتوفيرها لمناصب عمل جديدة.

2. آليات الدعم المالي الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي: لقد اجمعت دول الاتحاد الاوروبي بعد الازمة العالمية لسنة 2008 على ان ضمان استقرار النظام المالي ليس

---

[1] . Commission européenne, Op. Cit, p.5.

[2] . ibid, p.5.

هو الهدف بحد ذاته، بل الهدف الاساسي هو ان يعمل هذا النظام على تمويل الاقتصاد الحقيقي وبالأخص المؤسسات التي هي في حاجة إلى تمويل بهدف دعم الاستثمار وإنشاء مناصب العمل.

ولقد اظهرت الدراسة التي قامت بها الشبكة الاوروبية للبحوث حول الم ص م لسنة 2002 ان أكثر من 80 % من الم ص م الاوروبية لم تستفيد من الدعم المالي[1].

وعليه فقد تم العمل على وضع مجموعة من الآليات والأجهزة الموجهة لدعم قدرة الم ص م على التمويل من المصادر الخارجية والتي يتم التطرق اليها في العناصر الموالية.

1.2. البرنامج الاطار للابتكار والتنافسية : البرنامج الاطار للابتكار والتنافسية – Programme cadre pour l innovation et la competitivite رصدت له غلاف مالي قدره 1.130 مليون أورو للفترة من 2007 – 2013 ويعتمد هذا البرنامج على ثلاثة 3 آليات مختلفة يتم تسييرها من طرف الصندوق الاوروبي للاستثمار FEI/Fonds Europeen d Investissement [2]:

أ. آلية موجهة للم ص م المبتكرة وذات معدلات نمو مرتفعة تهدف الى زيادة المساهمة في الاموال الخاصة للم ص م المبتكرة في مراحل نشأتها الاولى ومراحل التوسع، وهذا عن طريق تقاسم المخاطر والعوائد مع المستثمرين الخواص من خلال انشاء اثر للرفع المالي لزيادة مقدار المساهمة في الاموال الخاصة للم ص م المبتكرة،

ب. آلية الضمان للم ص م والتي تقدم ضمانات اضافية للرفع من قدرت الم ص م على التمويل بالقروض البنكية،

ت. جهاز لزيادة قدرت الدعم للوسطاء الماليين في بعض الدول الاعضاء.

2.2. استثمارات الصندوق الاوروبي للاستثمار: نشاطات الصندوق الاوروبي للاستثمار تتركز في مجملها على آليتين هما[3]:

أ. آلية رأسمال المخاطر Capital-risque للصندوق الاوروبي للاستثمار وهذه الآلية تعمل على الاستثمار في صناديق ومؤسسات رأسمال المخاطر التي تدعم الم ص م خاصة تلك حديثة النشأة والتي يرتكز نشاطها حول الجانب التكنولوجي،

---

[1] . Commission européenne. l accès au financement pour les PME , bureau des publications officielles des communautés européennes, Luxemburg, 2003, p. 41.

[2] . Commission européenne. Programme de soutien de l union européenne pour les PME , office des publication de l union européenne , Luxemburg, 2012, p. 14.

[3]. Commission européenne, 2012, Op. Cit, p.16.

ب. آليات الضمان للصندوق الاوروبي للاستثمار والتي تعمل على تقديم ضمانات للمؤسسات المالية تقوم بتغطية القروض المقدمة للم ص م.

3.2. قروض البنك الاوروبي للاستثمار: يقوم البنك الاوروبي للاستثمار BEI/ Banque europeenne d investissement على تقديم قروض عن طريق الوسطاء الماليين كالبنوك التجارية، والتي تكون موجهة لدعم الاستثمارات المادية وغير المادية للم ص م.

وتمثل القروض الممنوحة من طرف البنك الاوروبي للاستثمار مصادر تمويل دائمة للم ص م، أي ان هذه القروض توجه لتمويل دورة الاستثمار في ا لم ص م حيث تتراوح مدة القروض عادة بين 2 الى 12 سنة، كما تم تحديد سقف القرض بحيث لا يفوق 12,5 مليون أورو[1].

4.2. الآلية الاوروبية للتمويل المصغر: الاتحاد الاوروبي انشأ الآلية الاوروبية الجديدة للقرض المصغر التي يتم تسييرها عن طريق البنك الاوروبي للاستثمار، والتي تمنح قروض مصغرة للمؤسسات الصغيرة والأشخاص الذين فقدوا مناصب عملهم ولهم الرغبة في انشاء مؤسساتهم الخاصة، وقد خصص لهذه الآلية رأسمال أولي قدر بـ 200 مليون أورو[2].

3. تعزيز روح المقاولاتية: ومن بين اهم المحاور التي جاء بها قانون المؤسسات الصغيرة SBA الخاص بأوروبا هو العمل على دعم روح المقاولاتية لدى المجتمع الاوروبي، وقد تم وضع العديد من البرامج الهادف الى توفير المعلومات حول امكانية انشاء مؤسسات لكل شرائح المجتمع الاوروبي.

وقد أظهر استطلاع اجري سنة 2010 ان الدول الاوروبية تعرف تأخر في مجال المقاولاتية مقارنة بالو.م.أ والصين حيث تم احصاء 45 % من الاوروبيين يمتلكون مهن مستقلة في حين ان النسبة المتبقية عبارة عن أجراء، وفي المقابل سجلت نسبة 55 % و 75 % في الو.م.أ والصين على التوالي.

ومن بين البرامج الاوروبية الداعمة للروح المقاولاتية نجد الجائزة الاوروبية للروح المقاولاتية، وبرنامج " أيراسموس Erasmus " لرواد الاعمال الشباب.

1.3. الجائزة الاوروبية للروح المقاولاتية: الجائزة الاوروبية للروح المقاولاتية Le prix europeen de l esprit dentreprise تم انشاؤها سنة 2006 من طرف المفوضية الاوروبية بهدف احصاء ومكافأة التميز في السياسة العامة الموجهة لصالح دعم الروح المقاولاتية للم ص م، حيث يتم في كل سنة اختيار وتكريم اهم الأعمال المنجزة لدعم الروح المقاولاتية وا لم ص م على المستوى المحلي والجهوي والوطني.

[1] Commission européenne, 2012, Op. Cit, p.16.
[2] ibid, p.16.

وعلى سبيل المثال منحت الجائزة الاوروبية للروح المقاولاتية لسنة 2010 الى المشروع الفرنسي المتمثل في " إقامات رجال الأعمال Residences d entrepreneurs " التابعة للوكالة الجهوية لتطوير منطقة Auvergne ، حيث سمحت هذه المبادرة من توفير 600 وظيفة في منطقة Auvergne بفرنسا[1].

2.3. برنامج ايراسموس لرواد الاعمال الشباب: يهدف هذا البرنامج الموجه للشباب رواد الأعمال الى تمكين الشباب الحاملين للمشاريع من الاحتكاك برجال الأعمال ذوي الخبرة للسماح لهم من تطوير مهاراتهم التجارية، وهذا من خلال العمل في الم ص م خارج مكان اقامتهم في أي دولة من الدول الاوروبية.

وعادة ما تدوم فترة التربص هذه 6 اشهر ليعود بعد ذلك الشاب الحامل للمشروع ببرنامج عمل محدد وواضح وبالإضافة إلى امتلاكه لشبكة مهمة من الاتصالات مع الفاعلين والمتعاملين الاقتصاديين في الميدان[2].

4. الولوج إلى السوق: يقدر السوق الداخلي الاوروبي بـ 500 مليون مستهلك، ولكن عدد قليل من الم ص م التي يمكنه الولوج إلى اسواق خارج حدود الدولة التي تنتمي اليها، ولهذا عمدت المفوضية الاوروبية في اكتوبر من سنة 2010 إلى وضع قانون السوق الموحدة والذي يحتوي في طياته على اجراءات خاصة يسمح من خلالها للم ص م من الابتكار، انشاء نماذج تجارية جديدة، الوصول بسهولة إلى التمويل وتسويق السلع والخدمات خارج حدودها الوطنية، بالإضافة إلى ضمان نموها وتقدمها في محيط اقل بيروقراطية.

ومن بين الاجراءات المعتمدة والتي تسمح للم ص من مزاولة نشاطها داخل كل تراب الاتحاد الاوروبي دون اللجوء إلى انشاء مؤسسات منفصلة في كل دولة من دول الاتحاد الاوروبي هي اعتماد صيغة قانونية خاصة من المؤسسات وهي " الشركة الخاصة الاوروبية La societe privee europeenne " والتي ستسمح برفع الحواجز والعراقيل على نشاط الم ص م داخل السوق الاوروبي[3].

الفرع الثاني: برامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الامريكية

تساهم الم ص م في الاقتصاد الأمريكي مساهمة كبيرة، اكبر من مجرد الانفاق والربح الذي تولده، وتميل هذه المؤسسات إلى ان تكون اكثر ابداعا من الناحية الاقتصادية من الشركات الكبرى وأكثر قدرة

---

[1] Commission européenne, 2011, Op. Cit, p.13.

[2] ibid, p.14.

[3] . ibid, p.16.

على الاستجابة لطلب المستهلكين المتغيرة، بالإضافة الى امكانيات اكبر لتوفير الفرص والانشطة في المناطق التي تعاني من الركود الاقتصادي.

حيث تشير بعض الاحصائيات إلى ان الم ص م تنتج 13 الى 14 ضعف براءات اختراع بالنسبة للشركة الواحدة اكثر من الشركات الكبرى[1].

وقد مثلت ولا تزال تمثل الم ص م جزء مهم في الهوية الامريكية حيث ان جميع الاعمال تقريبا في الو.م.أ خلال الفترة الممتدة من القرن الاول من وجود الو.م.أ إلى الثمانينات من القرن التاسع عشر، حيث كانت عبارة عن مؤسسات صغيرة توظف اقل من 20 عامل،ويرجع سبب ذلك إلى عدم توفر البنية التحتية الملائمة في تلك الفترة، مما ابقى الاسواق متباعدة جدا بحيث لم تسمح بإنشاء مؤسسات كبيرة الحجم، كما ان المؤسسات المالية كانت صغيرة جدا مما جعلها عاجزة عن تمويل مؤسسات كبيرة الحجم. بالإضافة إلى محدودية القدرة الانتاجية لان طاقة الرياح والحيوانات والماء كانت مصدر الطاقة الوحيدة.

الاّ انه في اواخر القرن التاسع عشر، وبتوفر السكك الحديدية والتلغراف وتطوير المحركات البخارية والنمو السكاني السريع هذه الوضعية الجديدة مكنت بعض المؤسسات الخاصة التي تحتاج إلى رؤوس اموال كبيرة والمواد الاولية ومعالجة المواد الغذائية وصناعة الآلات والكيمياويات ان تصبح اكبر، ومن خلال ذلك ان تصبح اكثر كفاءة مما انعكس بشكل ايجابي على اجور العمال والانخفاض في الاسعار التي رافقت المشاريع التجارية الكبرى.

الاّ انه ووفقا للظروف الجديدة اصبح مستقبل الم ص م على المحك بسبب المنافسة غير العادلة امام احتكار المؤسسات الكبيرة، الامر الذي جعل الكونغرس الامريكي سنة 1887 يقر قانون التجارة بين الولايات لتنظيم السكك الحديدية وذلك بصفة جزئية لحماية الم ص م مما كان يعتبر احتكارا للمؤسسات الكبرى.

ثم سعى قانون" شيرمان" لمكافحة الاحتكار سنة 1890 وقانون" كلينتون"لمكافحة الاحتكار سنة 1914 للحيلولة دون ممارسة الشركات الكبرى لسلطة مفرطة في سوق العمل من خلال منع الاساليب غير العادلة للمنافسة[2].

---

[1] . مجلة journal USA مواقف اقتصادية، المشاريع التجارية الخاصة والأعمال الصغيرة، منشورات وزارة الخارجية الامريكية، المجلد 11، العدد 1، 2006، ص 4.

[2] . نفس المرجع السابق، ص 8.

وقد مثلت سنة 1953 المنعرج الحقيق للم ص م في الو.م.أ حيث قام الكونجرس الامريكي في 30 جويلية من سنة 1953 بالمصادقة على قانون الاعمال الصغيرة Small Business Act الذي يعتبر النص المؤسس لسياسة الو.م.أ الداعمة للم ص م، والذي تم من خلاله انشاء ادارة الأعمال الصغيرة كوكالة فدرالية تقدم التدريب وتساعد المشاريع التجارية الخاصة الصغيرة على الحصول على التمويل وعقود الأراضي والحصول على رأس المال مع الوكالات الحكومية.

1. ادارة الاعمال الصغيرة: تأسست وكالة ادارة الأعمال الصغيرة SBA/ Small Business Administration سنة 1953 كوكالة مستقلة للحكومة الفدرالية انيطت بها مهمة مساعدة وانشاء وحماية مصالح الاعمال الصغيرة، ومنذ ذلك الحين نمت هذه الهيئة وتطورت، غير ان مهمتها الاساسية لم تتغير، فهي تساعد الامريكيين على تأسيس وبناء وتوسيع المشاريع، ومن خلال شبكتها المترامية الاطراف في المكاتب الميدانية والشراكات التي تقيمها مع منظمات في القطاعين الخاص والعام، تعمل هذه الوكالة على خدمة المجتمع في جميع انحاء الو.م.أ وسائر الاقاليم التابعة لها.

ومنذ نشأتها قدمت ادارة الأعمال الصغيرة حوالي 20 مليون قرض بالاضافة الى ضمانات قروض وعقود بالاضافة الى تنظيمها لمتقيات توجيه والعديد من اشكال المعونة للأعمال والمشاريع الصغيرة.

اما حقيبة الهيئة من القروض التجارية فقد بلغت قيمتها حوالي 45 مليار دولار سنة 2007. والتي تجعل منها اكبر داعم مالي لمؤسسات الأعمال في الو.م.أ، كما انه ومنذ سنة 1958 قدم برنامج هيئة ادارة الأعمال الصغيرة لرأس مال المخاطر اكثر من 30 مليار دولار لأصحاب الم ص م لتمويل وتنمية وتوسيع مؤسساتهم[1].

2. برامج الدعم المقدمة في اطار هيئة ادارة الاعمال الصغيرة: في كل عام منذ انشائها سنة 1953 تعمل هيئة ادارة الأعمال الصغيرة في الو.م.أ مع شبكة شركائها على الصعيد المحلي لمساعدة الملايين من مالكي الأعمال الصغيرة الحاليين والمحتملين في بدء وتطوير أعمالهم.

ويتمثل برنامج المساعدات والدعم الذي تقدمه ادارة الأعمال الصغيرة للم ص م في المحاور الرئيسية التالية[2]:

أ.برنامج ضمان القروض Loan guaranty program ،

ب.برنامج قروض شركة التطوير المعتمدة The certified development company loan program ،

---

[1] .الموقع الرسمي لهيئة ادارة الأعمال الصغيرة www.sba.org.

[2] CARLOS W. MOORE and all, managing small business an entrepreneurial emphasis, 14 edition, ed south western cengage learning, USA, 2008, p. 318.

ت.برنامج القرض المصغر Micro loan program ،

ث.شركات الاستثمار في الأعمال الصغيرة Small business investment companies،

ج.برنامج الابحاث للأعمال الصغيرة المبتكرة Small business innovative research program.

1.2. برنامج ضمان القروض: وفقا لهذا البرنامج تقوم هيئة ادارة الاعمال الصغيرة بتقديم ضمانات للمقرضين الذين يقومون بدورهم بمنح القروض للم ص م الامريكية، والتي سيتم عن طريقها تقاسم مخاطر الاقراض للم ص م بين هيئة ادارة الاعمال الصغيرة والمؤسسة المقرضة.على ان لا يتم السماح للم ص م المقترضة من الحصول على قرض آخر من أي مؤسسة مالية أخرى، كما انه يجب ان يكون للمؤسسة المقترضة القدرة على تسديد 20 % أو اكثر من قيمة ضمان القرض.

وبموجب هذه الخدمة تتحصل هيئة ادارة الاعمال الصغيرة على عوائد تتمثل في رسم الخدمة ورسم الضمان اللذان يتم تسديدهما من طرف الم ص م المقترضة، وعادة ما يتراوح رسم الضمان بين 2 % إلى 3,5% حسب نسبة المساهمة في قيمة القرض كالتالي[1]:

أ. في حالة قيمة القرض اقل من 150.000 دولار أمريكي نسبة الضمان تصل إلى 85 % من قيمة القرض و 15 % المتبقية تتحملها الم ص م المقترضة؛

ب. في حالة قيمة القرض اكثر من 150.000 دولار امريكي نسبة الضمان تصل إلى 75 % من قيمة القرض و 25 % المتبقية تتحملها الم ص م المقترضة؛

ت. الحد الاعلى للقروض التي يتم تغطيتها يجب ان لا يتعدى 2 مليون دولار امريكي وأقصى ضمان تقدمه ادارة الاعمال الصغيرة يقدر ب 1,5 مليون دولار امريكي.

2.2. برنامج قروض شركة التطوير المعتمدة: يقوم هذا البرنامج بتوفير قروض طويلة الاجل للم ص م لتمكينها من الحصول على استثمارات دائمة، كشراء الآلات والمعدات بهدف توسعت او تجديد نشاطها.

ووفقا لهذا البرنامج تتحصل الم ص م على هذه القروض من طرف شركة التطوير المعتمدة والتي يتم تمويلها هي الاخرى من طرف هيئة ادارة الاعمال الصغيرة[2].

---

[1] BRAIN . P. LANCASTER and all, structured products and related credit derivatives, ed john wiley and sons inc, New jersey, USA, 2008,.p. p. 149-150.

[2] CARLOS W. MOORE and all, managing small business an entrepreneurial emphasis, 13 edition, ed thomson, USA, 2006,. P. 257.

وتمثل شركة التطوير المعتمدة شركة خاصة معتمدة من طرف هيئة ادارة الاعمال الصغيرة لدعم النمو الاقتصادي المحلي، وتعمل هذه الشركة بالتعاون بين هيئة ادارة الاعمال الصغيرة وبالإضافة إلى المؤسسات الخاصة المقرضة، لتوفير التمويل للم ص م.

ويقدم هذا البرنامج نوعين من القروض طويلة الاجل والتي تستحق بعد 20 سنة لتمويل الاصول الثابتة في ا لم ص م وهما:

أ. قروض توجه لتمويل 50 % من اجمالي تكلفة المشروع،

ب. قروض توجه لتمويل 40 % من اجمالي تكلفة المشروع بالإضافة إلى انها مدعمة بنسبة ضمان 100 % مقدمة من طرف هيئة ادارة الاعمال الصغيرة.

كما تقدر قيمة الدعم المالي المقدم من طرف هيئة ادارة الاعمال الصغيرة وفقا لهذا البرنامج بـ1,5 مليون دولار امريكي كحد أقصى بالنسبة لأي م ص م بصفة عامة، اما في حالة ما اذا كانت هذه المؤسسات الصغيرة تعمل على تحقيق واحدة او اكثر من اهداف السياسة العامة للدولة في هذه الحالة يمكن للإعانة المالية ان تصل إلى حدود 2 مليون دولار امريكي.

حيث تتمثل اهداف السياسة العامة للو.م.أ في[1]:

أ. تنشيط المناطق التجارية،

ب. زيادة الصادرات،

ت. التوسيع في تطوير الاعمال الناشئة،

ث. التنمية المحلية،

ج. الرفع من التنافسية والانتاجية،

ح. انشاء ا لم ص م المملوكة من طرف سيدات الاعمال،

خ. الحد من استهلاك الطاقة على الاقل 10 % ،

د. استعمال مصادر الطاقة المتجددة،

ذ. تحفيز اليد العاملة في المجال الصناعي.

3.2. برنامج القرض المصغر: يعمل هذا البرنامج على تقديم قروض مصغرة تصل قيمتها حتى 35.000 دولار امريكي، ويتم ذلك من خلال منح هيئة ادارة الاعمال الصغيرة موارد مالية لمؤسسات وسيطية غير ربحية التي تقوم بدورها بتقديم هذه القروض المصغرة للم ص م، حيث قدر متوسط قيمة

[1] . CHARLES H. GREEN, the SBA loan book the complete guide to getting financial help through the SBA, 3rd edition, ed adams media, USA, 2011,.p. p. 18-19.

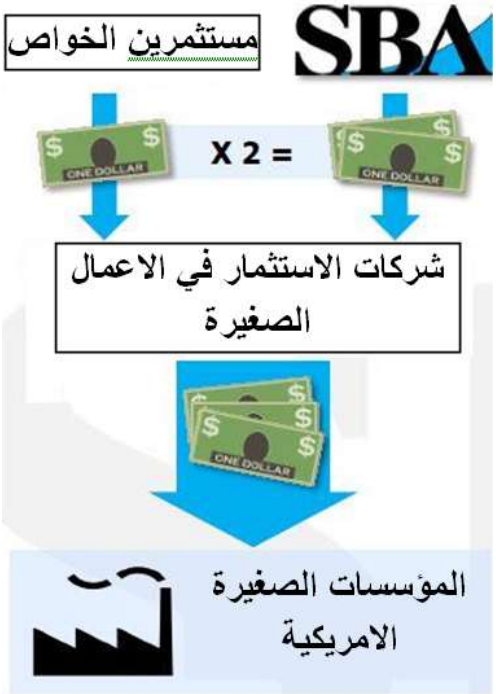
هذه القروض 10.500 دولار امريكي، كما ان اجراءات الحصول على هذه القروض المصغرة يتم اعدادها من طرف المؤسسات الوسيطية على ان لى تتعدى مدتها الاسبوع الواحد.

ونظرا لان مدة استحقاق هذه القروض المصغرة تقدر بـ 6 سنوات وبمعدل فائدة 4 % فانها يتم استخدامها عادة في شراء التثبيتات كما يمكن استعمالها لتمويل رأس المال العامل[1].

4.2. شركات الاستثمار في الاعمال الصغيرة: برنامج شركات الاستثمار في الاعمال الصغيرة هو عبارة عن صناديق للاستثمار تدعمه االحكومة الامريكية بمليارات الدولارات منذ سنة 1958 وهذا بهدف سد الفجوة بين حاجة رجال الاعمال لرأس المال ومصادر التمويل التقليدية.

ويقوم البرنامج على اساس استثمار رأس المال طويل الاجل في شركات الاستثمار المملوكة للقطاع الخاص والمعتمدة كشركة للاستثمار في الاعمال الصغيرة، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (08): ملخص عن آلية عمل برنامج شركات الاستثمار في الاعمال الصغيرة



Source : SBA, the Small business investment company program, ed SBA office of investment and innovation, USA, 2012, p. 3.

[1]. LINDA PINSON and JERRY JINNETT, steps to small business start up, 6th edition, ed kaplam publishing, USA, 2006,. P. 140.

ومن خلال الشكل رقم (08) يلاحظ ان هيئة ادارة الاعمال الصغيرة دوما تستثمر بضعف المبلغ المستثمر من طرف الخواص في شركات الاستثمار في ل الصغيرة، حيث تقوم هذه الاخيرة بدورها بالاستثمار في ا لم ص م على شكل قروض ومساهمات في رأس المال للمساعدة على تطويرها وتنميتها.

5.2. برنامج الابحاث الابتكارية للأعمال الصغيرة: تم انشاء برنامج الابحاث الابتكارية للأعمال الصغيرة سنة 1982 والذي تم توجهيه لتمويل البحوث في المؤسسات الصغيرة لتعزيز التطور التكنولوجي والابتكار وتسويق المنتجات.

ونظرا لأهمية هذا البرنامج في دعم وتطوير الابحاث والابتكارات في الو.م.أ فان ميزانية هذا البرنامج يتم تمويلها من طرف العديد من الوكالات الفددرالية والتي لا تقل مساهمة الواحدة منها عن 100 مليون دولار امريكي[1].

المطلب الثالث: تجارب أخرى في دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال المطلب الحالي سنحاول ابراز الوزن الاقتصادي للم ص م في بعض الدول الرائد في هذا المجال على غرار التجربة اليابانية وتجربة المملكة المتحدة وهذا بعرض وتحليل الاحصائيات المتعلقة بديموغرافية ا لم ص م ومدى مساهمتها في التشغيل . ومنه فقد تم تقسيم المطلب الحالي على الشكل التالي:

الفرع الاول المكانة الاقتصادية للم ص م في اليابان اما الفرع الثاني فيخصص لتحليل المكانة الاقتصادية للم ص م في المملكة المتحدة.

الفرع الاول: المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان:

سيتم تخصيص الفرع الحالي للتطرق الى مكانة ا لم ص م في اليابان وهذا من خلال عرضنا وتحليلنا للإحصائيات المتعلقة بتطور عدد ا لم ص م وبالإضافة الى مدى مساهمتها في التشغيل.

1. توزيع المؤسسات حسب الحجم في اليابان: في سنة 2013 تم احصاء 1.039.431 مؤسسة غير مالية في اليابان وقد كان نصيب ا لم ص م من هذا النسيج المؤسساتي يقدر بـ 1.034.235 مؤسسة وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

[1] . NATIONAL RESEARCH COUNCIL, venture funding and the NIH SBIR program, ed the national academies press, Washington DC, USA, 2009, p. 108.

الجدول رقم(10): توزيع المؤسسات حسب حجم رأس المال في اليابان خلال الفترة من 1999-2013

السنوات	عدد المؤسسات حسب الحجم راس المال			
	من 10الى 100 مليون ين	من100مليون الى 1 مليار ين	اكثر من 1مليار ين	كل المؤسسات
1999	1.149.791	26.252	5.402	1.181.445
2000	1.156.152	26.552	5.520	1.188.224
2001	1.175.140	27.464	5.635	1.208.239
2002	1.173.101	28.146	5.736	1.206.983
2003	1.142.236	28.487	5.766	1.176.489
2004	1.149.142	28.490	5.761	1.183.393
2005	1.144.365	27.878	5.700	1.177.943
2006	1.137.685	28.029	5.699	1.171.413
2007	1.126.676	27.969	5.598	1.160.243
2008	1.111.671	28.980	5.579	1.146.230
2009	1.092.511	28.115	5.519	1.126.145
2010	1.070.533	27.285	5.407	1.103.225
2011	1.049.536	26.826	5.324	1.081.686
2012	1.027.232	26.331	5.254	1.058.817
2013	1.008.520	25.715	5.196	1.039.431

[1]source : http://www.mof.go.jp/english/pri/reference/ssc/historical.htm

من الملاحظ من خلال الجدول السابق رقم (10) ان عدد الم ص م يفوق بكثير عدد المؤسسات كبيرة الحجم في اليابان وهي نفس الميزة الملاحظة في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية والتي تم التطرق اليها سابقا في المطلب الاول من المبحث لحالي.

حيث نلاحظ ان الم ص م في اليابان تمثل نسبة 99،5 % من اجمالي النسيج المؤسساتي خلال كل الفترة الممتدة من سنة 1999 الى 2013 [2] وعند تحليلنا في تشكيلة الم ص م نلاحظ ان النسبة الاكبر تعود للمؤسسات التي يقل حجم رأس مالها عن 100 مليون ين والتي بلغ عددها في سنة 2013 بـ 1.008.520 مؤسسة تليها المؤسسات التي يكون حجم رأسمالها محصور بين 100 مليون الى 1 مليار ين ياباني والتي قدر عددها بـ 25.715 مؤسسة سنة 2013 أي ما نسبته حوالي 2 % من اجمالي النسيج المؤسسات .

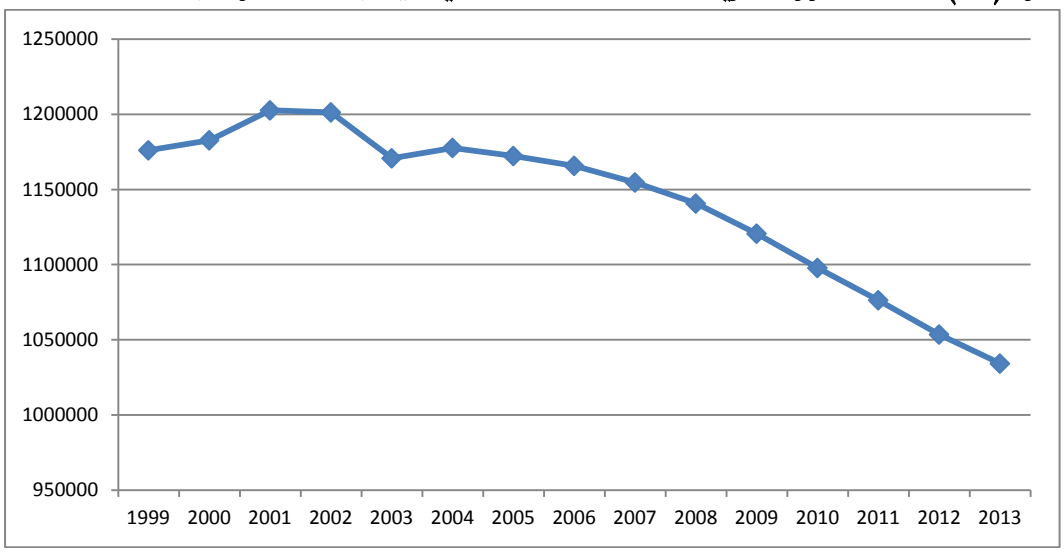
[1] . احصائيات ربع سنوية للقوائم المالية للشركات حسب الصناعة من الموقع الالكتروني الرسمي لوزارة المالية اليابانية شوهد يوم 2014/05/25.

[2] .الم ص م هي تلك المؤسسات التي يقل حجم رأس مالها عن 1مليار ين ياباني .

مما يؤكد على ان النسيج المؤسساتي في اليابان يغلب عليه طابع ا لم ص م.

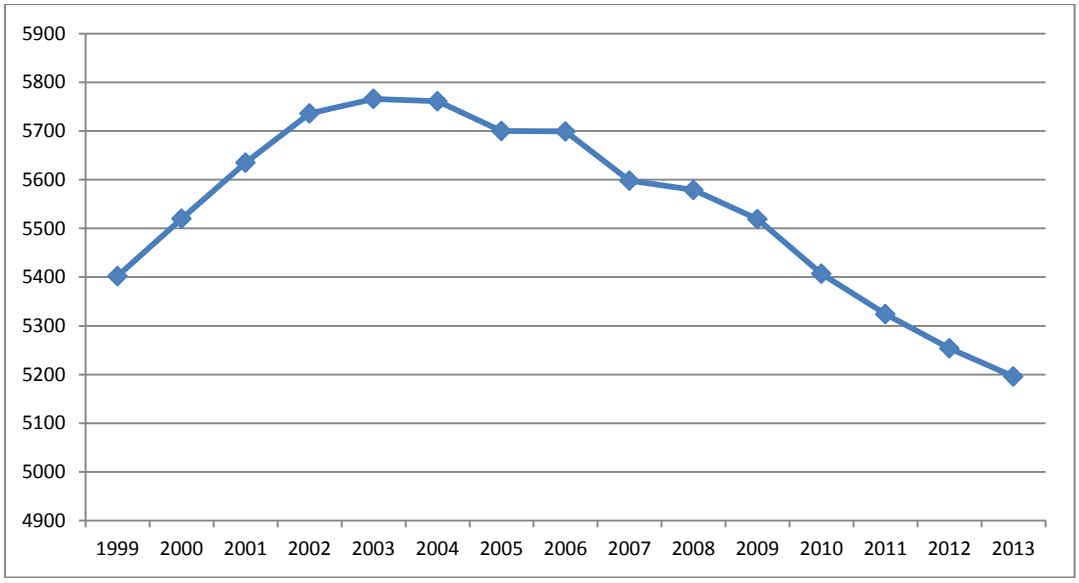
2. التطور التاريخي لعدد المؤسسات في اليابان حسب الحجم: من خلال الاحصائيات التي يوفرها الموقع الالكتروني الرسمي لوزارة المالية اليابانية حول توزيع المؤسسات حسب الحجم خلال الفترة الزمنية 1999-2013 والموضحة في الجدول رقم (10) فقد تمكنا من تحديد معدل النمو السنوي في عدد المؤسسات اليابانية حسب الحجم والملخصة في الشكلين التاليين:

الشكل رقم(09): نسبة التطور السنوي لعدد الم ص م حسب في اليابان خلال الفترة من 1999-2013



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (10)

الشكل رقم(10): نسبة التطور السنوي لعدد المؤسسات كبيرة الحجم في اليابان خلال الفترة من 1999- 2013



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (10)

ومن خلال الشكلين السابقين (09) و(10) نلاحظ ان تطور عدد الم ص م والمؤسسات كبيرة الحجم في اليابان أخذ اتجاه عام تصاعدي خلال بداية العشرية الاولى من القرن 21 في حين تميزت الفترة الممتدة من منتصف هذه العشرية الى 2013 بانخفاض مستمر في عدد المؤسسات، الاّ انه من الملاحظ أن معدل الانخفاض في عدد الم ص م كان بدرجة اكبر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم مما يؤكد على ارتفاع درجة مخاطر الافلاس في هذا النوع من المؤسسات مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم في حالة التغير في الظروف الاقتصادية.

3.مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف في اليابان: خلال سنة 2013 تم احصاء 32.040.622 عامل في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في اليابان وقد كان نصيب الم ص م من حجم هذه العمالة الضخمة يقدر بـ 25.040.649 عامل وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(11): توزيع اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في اليابان حسب حجم المؤسسات لسنة 2013

البيانات	توزيع المؤسسات حسب الحجم راس المال			
	من 10 الى 100 مليون ين	من 100 مليون الى 1 مليار ين	اكثر من 1 مليار ين	المجموع
عدد المؤسسات	1.008.520	25.715	5.196	1.039.431
عدد العمال	19.400.298	5.640.351	6.999.973	32.040.622
نسبة العمالة %	60,5	17,6	21,8	100
متوسط عدد العمال	19	219	1.347	31

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدولين رقم (10) ورقم (12)

ومن خلال الجدول السابق رقم (11) نلاحظ ان الم ص م تساهم بنسبة اكبر في توفير التوظيف، حيث ان نسبة العمالة الموظفة في هذا النوع من المؤسسات تفوق 78% من اجمالي اليد العاملة الموظفة في المؤسسات غير المالية في اليابان في حين أن المؤسسات كبيرة الحجم توظف ما نسبته حوالي 22 % من اجمالي اليد العاملة.

ومن خلال نفس الجدول يمكن ترتيب الاهمية التشغيلية للمؤسسات حسب الحجم على الشكل التالي في المرتبة الاولى نجد المؤسسات الصغيرة بأكثر من 19 مليون عامل والتي تمثل نسبة60,5% من

اليد العملة ثم المؤسسات كبيرة الحجم بحوالي 7 ملايين عامل أي بنسبة 21,8 % فالمؤسسات المتوسطة الحجم بأكثر من 5 ملايين عامل أي ما نسبته 17,6 %.

اما اذا اعتمدنا على احصائيات متوسط عدد العمال في كل مؤسسة نجد ان كل مؤسسة كبيرة الحجم توظف 1.347 عامل في حين ان الم ص م توظف ما معدله 24 عامل في كل مؤسسة، مما يعني ان كل م ص م توظف ما نسبته حوالي 2 % من حجم العمالة الموظفة في مؤسسة واحدة كبيرة الحجم. أي ان حجم العمالة في المؤسسة الكبيرة الواحدة يقدر بما يعادل حجم اليد العاملة الموظفة في حوالي 56 م ص م.

وعليه فان اهمية الم ص م في التوظيف وتوفير فرص العمل تكمن في كثرة عددها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا عائد في الاساس الى سهولة انشائها مما يجعل منها المصدر الاساسي للتوظيف في اليابان.

4. التطور التاريخي لحجم اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان: من خلال الاحصائيات التي يوفرها الموقع الرسمي لوزارة المالية الياباني فانه خلال الفترة الممتدة من 1999 الى 2013 انخفض حجم اليد العاملة الموظفة في الم ص م غير المالية لليابان من 26.602.840 عامل الى 25.040.649 عامل أي بانخفاض قدره 1.562.191 عامل .

في حين انخفض حجم اليد العاملة الموظفة في المؤسسات كبيرة الحجم خلال نفس الفترة من 7.132.427 عامل الى 6.999.973 عامل أي بـ 132.454 عامل .

وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(12): التطور التاريخي لحجم اليد العاملة في اليابان خلال الفترة من 1999-2013

السنوات	حجم اليد العاملة حسب الحجم راس المال			
	من 10 الى 100 مليون ين	من100مليون الى 1 مليار ين	اكثر من 1مليار ين	جميع المؤسسات
1999	21.643.268	4.959.572	7.132.427	33.735.267
2000	20.426.236	4.634.014	7.104.669	32.164.919
2001	21.054.694	4.556.986	7.022.889	32.634.569
2002	19.199.733	4.720.981	6.803.923	30.724.637
2003	20.130.789	4.941.025	6.677.099	31.748.913
2004	21.061.749	5.255.074	6.755.059	33.071.882
2005	21.659.279	5.548.384	6.820.442	34.028.105
2006	23.411.977	5.469.789	6.863.689	35.745.455
2007	24.386.548	5.380.658	6.769.643	36.536.849
2008	22.547.698	5.292.274	7.099.539	34.939.511
2009	21.366.649	5.700.884	7.261.346	34.328.879
2010	21.444.249	5.815.055	7.314.335	34.573.639
2011	21.548.955	5.806.668	7.279.031	34.634.654
2012	20.428.653	5.728.101	6.946.576	33.103.330
2013	19.400.298	5.640.351	6.999.973	32.040.622

source :[1]http://www.mof.go.jp/english/pri/reference/ssc/historical.htm

ومن خلال الجدول السابق رقم (12) نلاحظ ان اليد العاملة الموظفة في ا لم ص م تفوق دوما اليد العاملة الموظفة في المؤسسات كبيرة الحجم وهذا خلال كل الفترة الزمنية الممتدة من 1999 الى 2013 وهذا ما يؤكد على الاهمية التشغيلية للم ص م ، كما نلاحظ كذلك من خلال نفس الجدول انه ابتداء من سنة 2008 الى 2013 تم تسجيل انخفاض ملحوظ ومستمر في حجم العمالة في المؤسسات الاقتصادية غير المالية اليابانية ويرجع سبب ذلك الى الانخفاض في عدد المؤسسات المكونة للنسيج الاقتصادي الياباني خلال هذه الفترة والتي تم توضيحها من خلال تحليل الشكلين رقم (09) ورقم (10).

[1] . احصائيات ربع سنوية للقوائم المالية للشركات حسب الصناعة من الموقع الالكتروني الرسمي لوزارة المالية اليابانية شوهد يوم 2014/05/25.

الفرع الثاني: المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرةوالمتوسطة في المملكة المتحدة:

كغيرها من الدول المتقدمة تحتل الم ص م في المملكة المتحدة مكانة اقتصادية هامة في التوظيف وتحقيق قيمة مضافة. وهذا ما سنحاول ابرازه في الفرع الحالي من خلال تحليل المعطيات والبيانات الخاصة بعدد المؤسسات ومساهمتها في التشغيل وتحقيق القيمة المضافة في المملكة المتحدة حسب حجم المؤسسة المعبر عنه بعدد العمال.

1. توزيع المؤسسات حسب الحجم في المملكة المتحدة: في سنة 2009 تم احصاء 4.923.320 مؤسسة غير مالية في المملكة المتحدة وقد كان نصيب الم ص م التي توظف اقل من 250 عامل من هذا النسيج المؤسساتي يقدر بـ 4.915.150 مؤسسة وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(13): توزيع المؤسسات غير المالية حسب الحجم في المملكة المتحدة لسنة 2009

البيانات	توزيع المؤسسات حسب عدد العمال				
	اقل من 10 عمال	من 10 إلى اقل من 50 عامل	من 50 إلى اقل من 250 عامل	من 250 عامل فما اكثر	المجموع
عدد المؤسسات	4.702.545	181.755	30.850	8.170	4.923.320
النسبة %	95,5	3,7	0,6	0,2	100

source :[1]http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http://stats.bis.gov.uk/ed/sme

من الملاحظ من الجدول الحالي رقم (13) ان عدد الم ص م يفوق بكثير عدد المؤسسات كبيرة الحجم في المملكة المتحدة اين تمثل نسبة 99,8 % من اجمالي المؤسسات الاقتصادية غير المالية ، وعند تحليلنا لتشكيلة الم ص م نلاحظ ان النسبة الاكبر تتمثل في مؤسسات مصغرة التي اوظف اقل من 10 عمال والتي بلغ عددها في 2009 اكثر من 4,7 مليون مؤسسة تليها المؤسسات الصغيرة التي توظف من 10 الى اقل من 50 عامل بأكثر من 181 الف مؤسسة، فالمتوسطة الحجم التي توظف من 50 الى اقل من 250 عامل بحوالي 31 الف مؤسسة أي نسبة 0,6 % من اجمالي النسيج المؤسساتي.

مما يؤكد على ان النسيج المؤسساتي في المملكة المتحدة يطغى عليه طابع المؤسسات المصغرة والفردية.

[1] .الموقع الالكتروني الرسمي للأرشيف الوطني للملكة المتحدة شوهد يوم 2014/06/26.

2. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف في المملكة المتحدة: خلال سنة 2009 تم احصاء 30.062.000 عامل في المؤسسات الاقتصادية غير المالية للملكة المتحدة وقد كان نصيب الم ص م من حجم هذه العمالة يقدر بـ 14.551.000 عامل وهذا ما سيبرزه الجدول التالي:

الجدول رقم(14): توزيع اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة حسب حجم المؤسسات لسنة 2009

البيانات	حجم المؤسسة				
	اقل من 10 عمال	من 10 إلى اقل من 50 عامل	من 50 إلى اقل من 250 عامل	من 250 عامل فما اكثر	المجموع
عدد المؤسسات	4.702.545	181.755	30.850	8.170	4.923.320
عدد العمال	7.949.000	3.528.000	3.074.000	15.511.000	30.062.000
نسبة العمال %	26,44	11,74	10,23	51,60	100
متوسط عدد العمال	1,69	19,41	99,64	1898,53	6,11

Source : [1]http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http://stats.bis.gov.uk/ed/sme

و من خلال الجدول السابق رقم (14) نلاحظ ان الم ص م تساهم في التوظيف بنسبة متقاربة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم حيث نجد ان هذه الاخيرة توظيف ما نسبته 51,60 % من اجمالي اليد العاملة في حين ان الم ص م توظف نسبة 48,4 % من اجمالي اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة.

ومن خلال نفس الجدول رقم (14) يمكن ترتيب الاهمية التشغيلية للمؤسسات حسب حجمها على الشكل التالي، في المرتبة الاولى نجد المؤسسات التي توظف اكثر من 250 عامل حيث تقدر حجم اليد العاملة بها بـ 15.511.000 عامل ثم المصغرة التي توظف اقل من 10 عمال بـ 7.949.000 عامل فالمؤسسات التي توظف بين 10 الى اقل من 50 عامل ثم المؤسسات التي توظف من 50 عامل الى اقل من 250 عامل بـ 3.528.000 عامل و 3.047.000 عامل على التوالي.

اما بالاعتماد على احصائيات متوسط عدد العمال في كل مؤسسة نجد أن كل مؤسسة كبيرة الحجم توظف ما يقارب 1.900 عامل أي انها مؤسسات تمتاز بضخامة الحجم في حين ان الم ص م

[1] . من اعداد الباحث بالاعتماد على المعطيات التي يوفرها الموقع الالكتروني الرسمي للأرشيف الوطني للملكة المتحدة شوهد يوم 2014/06/26.

توظف ما معدله حوالي 3 عمال، مما يعني انه يغلب عليها طابع صغر الحجم وان كل م ص م توظف نسبة 0,16% من حجم العمالة الموظفة في مؤسسة واحدة من الحجم الكبير، أي ان حجم العمالة في المؤسسة الكبيرة الواحدة يقدر بما يعادل حجم اليد العاملة الموظفة في حوالي 633 م ص م مجتمعة.

وعليه فإن أهمية الم ص م في التوظيف وتوفير فرص العمل تكمن في اعدادها الكبيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا راجع لسهولة إنشائها وإنتشارها السريع مما يجعل منها مصدرا مهما للتوظيف في المملكة المتحدة.

3. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة في المملكة المتحدة:

حسب الاحصائيات التي يوفرها الموقع الالكتروني للأرشيف الوطني للملكة المتحدة يتم تقييم مدى قدرة الم ص م في تحقيق القيمة المضافة بالاعتماد على مدى مساهمتها في تحقيق رقم الاعمال Turnover حيث تعرفه مديرية المشاريع لإدارة الأعمال والابتكار والمهارات والمعرفة باختصار بـ (BIS/Business Innovation and Skills) كالتالي: " the value of sales, work done and services rendered. excludes VAT" أي ان رقم الأعمال يعبر عن قيمة المبيعات والعمل المنجز والخدمات المقدمة مع استبعاد الضريبة على القيمة المضافة[1].

وعليه سنحاول من خلال هذا العنصر ابراز دور الم ص م في المملكة المتحدة في تحقيق القيمة المضافة وهذا بالاعتماد الاحصائيات المتعلقة بتوزيع رقم الأعمال حسب حجم المؤسسات في سنة 2009.

فخلال سنة 2009 قدر اجمالي رقم الاعمال المحقق في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة بـ 3.458.993 مليون جنيه استرليني وقد كان نصيب الم ص م منها يقدر بـ 1.632.434 مليون جنيه استرليني وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

[1] . DEPARTMENT FOR BUSINESS INNOVATION AND SKILLS, small and medium sized enterprises statistics for the UK and regions, published by BIS, UK, 2010,. P. 4.

الجدول رقم(15): توزيع رقم الأعمال المحقق في القطاعات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة حسب حجم المؤسسات لسنة 2009

البيانات	حجم المؤسسة				
	اقل من 10 عمال	من 10 إلى اقل من 50 عامل	من 50 إلى اقل من 250 عامل	من 250 عامل فما اكثر	المجموع
عدد المؤسسات	4.702.545	181.755	30.850	8.170	4.923.320
عدد العمال	7.949.000	3.528.000	3.074.000	15.511.000	30.062.000
رقم الأعمال (10^6 £)	695.598	485.331	451.505	1.826.558	3.458.993
النسبة %	20,11	14,03	13,05	52,81	100
ر.أ / عدد المؤسسات	£10^6 0,15	£10^6 2,67	£10^6 14,64	£$10^6$223,57	£10^6 0,70
ر.أ / عدد العمال	£$10^6$0,09	£10^6 0,14	£10^6 0,15	£10^6 0,12	£10^6 0,12

Source : [1]http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http://stats.bis.gov.uk/ed/sme

ومن خلال الجدول السابق رقم (15) يتضح جليا ان الم ص م تساهم بشكل كبير في خلق الثروة حيث ان نسبة مساهمتها في رقم الأعمال لسنة 2009 يقدر بـ 47,19 % من اجمالي رقم الأعمال المحقق في المؤسسات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة، في حين ان المؤسسات كبيرة الحجم تساهم بالنسبة الاكبر والتي تقدر بـ 52,81 % .

اما اذا اعتمدنا على احصائيات متوسط ما تحققه كل مؤسسة من رقم الأعمال فنجد أن كل مؤسسة كبيرة الحجم تحقق حوالي 223,57 مليون جنيه استرليني كرقم أعمال محقق لسنة 2009 في حين ان الم ص م والتي توظف اقل من 250 عامل تحقق ما يقارب 0,33 مليون جنيه كمتوسط، مما يعني ان المؤسسة الكبيرة الواحدة تحقق رقم أعمال اجمالي لحوالي 677 م ص م مجتمعة، مما يؤكد على طابع ضخامة المؤسسات التي توظف أكثر من 250 عامل في المملكة المتحدة.

حسب احصائيات متوسط ما يحققه العامل الواحد من رقم اعمال نجد ان النسب متقاربة بين المؤسسات الا انها تنخفض الى ادنى حد في المؤسسات المصغرة التي توظف اقل من 10 عمال حيث نجد مردودية العامل الواحد فيها يقدر 0,09 مليون جنيه سنويا وهذا راجع الى الطابع الذي يميز هذا النوع

[1] . من اعداد الباحث بالاعتماد على المعطيات التي يوفرها الموقع الالكتروني الرسمي للأرشيف الوطني للملكة المتحدة شوهد يوم 2014/06/26.

من المؤسسات على اعتبار ان اغلبيتها مؤسسات فردية وان مالكي المؤسسات هم في الغالب مسيري المؤسسات وبالتالي سيؤثر ذلك بالتبعية على الكفاءة الانتاجية في هذا النوع من المؤسسات نظرا لنقص خبرة اليد العاملة.

وعليه فإن أهمية الم ص م في تحقيق القيمة المضافة تكمن في كثرة عددها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم مما يجعلها من المصادر الاساسية للثروة في المملكة المتحدة.

لقد شمل المبحث الثاني من الفصل الاول على ثلاث مطالب، حيث حاولنا من خلال المطلب الاول والذي جاء بعنوان المكانة الاقتصادية للم ص م في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية التطرق الى الوزن الاقتصادي للم ص م من خلال عرض وتحليل الاحصائيات المتعلقة بديموغرافية الم ص م أي منحنى تطور عددها خلال فترة زمنية محددة ثم مدى مساهمتها في التشغيل وتحقيق القيمة المضافة ، وقد اشارت كل الاحصائيات للدور الاساسي الذي تلعبه الم ص م في التنمية الاقتصادية في هذه الدول حيث تبين ان للم ص م اهمية كبرى في توفير مناصب الشغل في كلا من الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية بنسبة 67,4 % و 49,1 % على التوالي من اجمالي اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية، كما لوحظ الانتشار الكبير للم ص م حيث قدر عددها في الاتحاد الاوروبي بـ 20.727.627 م ص م لسنة 2012 وتم احصاء 5.717.302 م ص م في الولايات المتحدة الامريكية لسنة 2010، اما فيما يتعلق بمساهمتها في خلق الثروة فقد قدرت مساهمة الم ص م في تحقيق القيمة المضافة في الاتحاد الاوروبي بـ 58,1 % لسنة 2012 .

وبعد ابرازنا للمكانة الاقتصادية التي تمتاز بها الم ص م في دول الاتحاد الاوربي والو م أ تم تخصيص المطلب الثاني والذي جاء بعنوان البرامج الموجهة لدعم الم ص م في دول الاتحاد الاورربي والو م أ تم تخصيصه لعرض تجارب هذه الدول في دعم وتطوير الم ص م من خلال مختلف البرامج الموجهة لهذا الغرض وقد كانت التجربة الامريكية هي الرائدة والسباقة في هذا المجال ثم تبعتها دول الاتحاد الاوروبي وهذا من خلال انشاء ما يسمى بقانون الأعمال الصغيرة حيث تم سن هذا القانون في الو م أ سنة 1953 في حين لم يتم اعتماده في الاتحاد الاوروبي الاّ في سنة 2008 وعلى اختلاف مضمون القانونين والتجربتين الا ان كلاهما يشتملان على مجموعة متنوعة من التدابير الملائمة للم ص م والتي تهدف لجعل المناخ الاستثماري اكثر سهولة لإنشاء واستمرارية المؤسسات وبالإضافة الى دعم الابتكارات.

وفي المطلب الثالث من هذا المبحث والذي جاء بعنوان تجارب اخرى في دعم وتطوير الم ص م تم عرض وتحليل احصائيات متعلقة بالأهمية الاقتصادية للم ص م في كل من اليابان والمملكة المتحدة ولم تكن احصائيات هاتين الدولتين تختلف كثير عن سابقتها حيث تميز نسيجهما المؤسساتي بالعدد الكبير

للم ص م اين تم احصاء 1.034.235 م ص م سنة 2013 و4.915.150 م ص م سنة 2009 على التوالي في حين كانت مساهمة الم ص م في التوظيف بنسبة فاقت 78 % سنة 2013 في اليابان و 48,4 % في المملكة المتحدة لسنة 2009 كما كانت مساهمة الم ص م في خلق الثروة جد معتبرة في المملكة المتحدة حيث ساهم بنسبة 47,19 % من اجمالي رقم الأعمال المحقق في المؤسسات الاقتصادية غير المالية لسنة 2009.

المبحث الثالث: العوامل المؤثرة في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشير عدة أبحاث ودراسات حول الم ص م سواء في البلدان النامية أو المتقدمة، أنها تعاني من عراقيل ومشاكل تعيق إنشائها وتنميتها، بدرجة تختلف من دولة إلى أخرى.

فرغم أهمية ومكانة الم ص م في تحقيق التنمية الإقتصادية،كما تم توضيحه في المبحث الثاني من الفصل الحالي، من خلال ما توفره من مناصب عمل إضافية ومساهمتها في تحقيق قيمة مضافة، إلاّ أن هذا النوع من المؤسسات يمتاز بضعف أدائها في الأجل الطويل، وهو ما سيرهن احتمال بقائها وإستمراريتها بمدى توفر العوامل والمناخ الملائمين لتمكينها من تخطي مختلف العراقيل التي تحد من إنشائها وتطويرها.

فمن خلال الدراسات التي قام بها كل من:

(Mensfield 1962, Hall 1987, Dunne, Roberts, Samuelson 1989, Audretche 1991) ، والتي أثبتت أن احتمال استمرارية المؤسسة حديثة النشأة ضعيف، كما أن هناك ارتباط موجب ما بين احتمال استمرارية المؤسسة وبين حجمها وأقدميتها[1]. هذا ما يؤكد أن الم ص م معرضة لخطر الإفلاس والفشل بنسبة أكبر من المؤسسات كبيرة الحجم، نظرا لما تواجهه من مشاكل وعراقيل تحد من إمكانية إنشائها ونموها.

كما قامت الشبكة الأوروبية للبحوث حول الم ص م ENSR/ European Network for SME Research بتحديد مدى استمرارية ونمو المؤسسات حديثة النشأة بمدى توفر مجموعة من العوامل الايجابية و الحد من العوامل السلبية وهذا على المستويين الكلي والجزئي كالتالي[2]:

على المستوى الكلي نجد العوامل الايجابية تتمثل في وضعية اقتصادية ملائمة، ظروف محلية ملائمة، نجاعة مقبولة للقطاع، التطور التكنولوجي، خدمات الدعم والإستشارة، خدمات عامة لدعم المؤسسات، أما العوامل السلبية فقد تم حصرها في نقص الطلب على مستوى السوق، المنافسة على مستوى السوق، عراقيل إدارية، التشريعات الضريبية، عدم كفاءة سوق العمل، طبيعة النظام المالي.

على المستوى الجزئي نجد العوامل الايجابية التالية الخبرة ومؤهلات المالكين والعمال حول قطاع النشاط ، المهارة في التسيير، توفر مصادر التمويل، توسيع السوق، التنويع في الإنتاج، أما العوامل السلبية

---

[1] . MM. David et all, Les PME en Europe 2003, office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2004, p.17

[2] . Commission européenne, La démographie des entreprises en Europe, Observatoire des PME européennes, rapport 2002/n°5, p. 48

فقد تم حصرها في الملكية الفردية للمؤسسة من طرف صاحب رأس المال، صغر حجم رأس المال المستثمر.

ومن خلال الدراسة الميدانية التي قام بها كل من Shiffer et Weder (2001) على عينة من 10.090 مؤسسة منتشرة عبر 80 دولة تبين ان للتضخم انعكاسات كبيرة على الم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم كما ان تطور اسعار الصرف يؤثر ايضا بشكل كبير على الم ص م على اعتبار ان المؤسسات صغيرة الحجم تجد صعوبة اكبر للتغطية ضد التغير في اسعار صرف العملات.

وحسب نفس الدراسة Shiffer et Weder (2001) فقد تم ترتيب العراقيل التي تعاني منها المؤسسات حسب الحجم كالتالي[1]:

بالنسبة للمؤسسات الصغيرة نجد في المرتبة الاولى مشكل التمويل، ثم يليها التضخم، النظام الضريبي، نقص المرافقة الحكومية، الجريمة العادية، الفساد، سعر الصرف، الجريمة المنظمة، ممارسات المنافسة غير الشريفة، الهياكل القاعدية، و التشريعات في الترتيب الاخير.

أما بالنسبة المؤسسات المتوسطة فنجد في الترتيب الاول مشكل التمويل، ثم يليها النظام الضريبي، التضخم، نقص المرافقة الحكومية، سعر الصرف، الفساد، الجريمة العادية، الجريمة المنظمة، ممارسات المنافسة غير الشريفة، الهياكل القاعدية، و التشريعات في الترتيب الاخير.

ومن خلال نتائج هذه الدراسة نلاحظ ان للمشكل المالي الاثر الاول والأساسي على انشاء واستمرارية الم ص م تليها في ما بعد مجموعة من المعوقات الكلية التي تحكم المحيط الخارجي للمؤسسة والتي يختلف درجة تأثيرها من مؤسسة الى اخرى.

ولهذا سنحاول من خلال المبحث الحالي حصر وتحليل اهم العوامل المؤثرة على إنشاء وتنمية الم ص م بشكل عام، والتي نقسمها إلى ثلاث عناصر اساسية حيث سيتم في المطلب الاول التطرق للعوامل الخارجية المميزة للمحيط الاقتصادي على المستوى الكلي الذي تنشط فيه المؤسسة والتي لا تمتلك القدرة على التحكم فيها، اما المطلب الثاني فيتم فيه التطرق للعوامل الداخلية للم ص م والتي من شأنها ان تحد من قدرات نموها وإستمراريتها في حين يتم تخصيص المطلب الثالث لدراسة أبعاد إشكالية التمويل في الم ص م.

[1] . OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, promouvoir l'entreprenariat et les pme innovantes dans une économie mondiale, 2ème conférence de l'ocde des ministres en charge des des pme, Istanbul, Turquie, 2004,p.18.

المطلب الأول: العوامل الخارجية المؤثرة في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تظهر العراقيل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة للتوجهات الحكومية، خاصة في الدول النامية ذات التوجه الرأسمالي حديثا.

وقد تعرضت الـ م ص م في مثل هذه الدول إلى عدة عراقيل وقيود جعلتها تحد من نشاطها ولا تعتمد على مبدأ تحقيق المنفعة الخاصة لصاحب المشروع، بل أصبحت عبارة عن مؤسسات تابعة للنسيج الحكومي والذي يتم التحكم به مركزيا.

وبما أن معظم الـ م ص م تابعة للقطاع الخاص، فإن المعوقات التي تحد من تطور وحرية نشاط هذا القطاع ستؤثر مباشرة في أداء هذا النوع من المؤسسات.

ومنه سنحاول من خلال هذا المطلب الحالي التطرق إلى أهم العوامل الخارجية المؤثرة في تنمية وإنشاء الم ص م.

الفرع الأول: العوامل الخارجية المعرقلة لإنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعاني الم ص م مثل غيرها من المؤسسات الاخرى من مجموعة من العراقيل الخارجية التي تؤثر سلبيا على حظوظ انشائها واستمراريتها وبالإضافة إلى تنميتها، إلا أن اثر هذه العراقيل يكون اكثر حدة وتأثيرا في المؤسسات ذات الحجم الصغير والتي تمتاز عادة بارتفاع معدلات فشلها وإفلاسها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

1. المنافسة غير المتوازنة على مستوى السوق: قد تعمد العديد من دول العالم الثالث إلى فرض قيود على الواردات والصادرات من بعض الأنواع من السلع عن طريق وضع رسوم جمركية مبالغ فيها، بهدف المحافظة على استقرار الطلب الداخلي للسلع محلية الصنع.

كما أن هذه السياسات تفرض على المستوردين طلب تراخيص حكومية قبل استيراد أي سلعة، وهذا ما يجعل السلع المستوردة تخضع لرقابة شديدة. وكنتيجة حتمية لكثرة الإجراءات الإدارية المتعلقة بالتجارة الخارجية سيؤدي بطبيعة الحال إلى تضييع الكثير من الجهد والوقت والأموال والتي سيتم تحملها مباشرة من طرف أصحاب المشاريع الخاصة وبالأخص الم ص م والتي تكون الأكثر عرضة لمثل هذه القيود.

1.1. معوقات دخول السوق العالمية: تواجه الم ص م في الاسواق الخارجية العديد من العراقيل مقارنة بباقي المؤسسات الاخرى وهذا ما يحد من قدرتها على تنويع الاسواق واكتسابها لشريحة واسعة

من المستهلكين، ولعل اهم هذه العراقيل التي تحد من التوسع الخارجي للم ص م هو ارتفاع تكلفة العملية التوسعية، مما سيحد من القدرة التنافسية لمنتجاتها، حيث تتمثل هذه التكاليف في تكاليف دراسة الاسواق الخارجية ،اللجوء إلى الاستشارات القانونية، ترجمة الوثائق، تكييف المنتجات وطبيعة السوق الخارجي، مصاريف التنقل والإقامة بالخارج، وبالاضافة إلى الأخطار التجارية والمالية المرتفعة، كما ان هناك عدة عوامل خارجية ايضا قد ترهن حظوظ الم ص م في الدخول للأسواق الخارجية والمتمثلة في القوانين والتشريعات التي تميز أي دولة، المعايير المطبقة على المنتجات، حماية حقوق الملكية الفكرية، محدودية مصادر التمويل، غياب الدعم او المرافقة، والاختلاف في الثقافات واللغات وبالاضافة إلى نقص المعلومات.

كل هذه العوامل مجتمعة قد تؤدي إلى ارتفاع تكاليف الانتاج بالنسبة للم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم التي تعتمد على خفض التكاليف بالتكثيف من العملية الانتاجية، ولهذا نجد أن الم ص م تساهم بنسبة تتراوح بين 25 % إلى 35 % من اجمالي الصادرات الصناعية العالمية، كما ان حوالي خمس 5/1 الم ص م الصناعية لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE/Organisation de cooperation et de developpement economiques) تحقق ما بين 10 % إلى 40 % من رقم اعمالها من التصدير للأسواق الخارجية، في الولايات المتحدة الامريكية مساهمة الم ص م في التصدير تقدر بحوالي 30 % ، في حين اليابان قاربة نسبة 50 %[1].

2.1. الجريمة الاقتصادية: الجريمة الاقتصادية تبرز بشكل كبير في دول العالم النامية اين تمتاز بنقص المتابعة والمرافقة الحكومية للمؤسسات الاقتصادية ونشاطها على مستوى السوق، وقد عرّفت منظمة الامم المتحدة الجريمة الاقتصادية والمالية بأنها كل شكل من أشكال الجريمة الغير عدائية والتي تؤدي الى خسارة مالية، هذه الجريمة تضم مجموعة كبيرة من الاعمال غير القانونية على غرار الاحتيال، التهرب الضريبي وتبيض الاموال[2].

3.1. الاحتيال و التهرب الضريبيين: حسب موسوعة WIKIPEDIA فإن الاحتيال الضريبي يعبر عن التحويل غير القانوني للنظام الضريبي حتى لا يتم المساهمة في الاقتطاعات العامة، اما التهرب الضريبي فيعرف على انه استعمال الوسائل القانونية والثغرات في النظام الضريبي للحد من قيمة الوعاء الضريبي[3].

1. OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, Perspectives de l OCDE sur le PME et l entrepreneuriat, OECD Publishing, Paris, France, 2005, p. 42.
2 . ONU. Office contre la drogue et le crime, délinquance économique et financière, la fiche d information du Onzième Congrès des Nations Unies pour la prévention du crime et la justice pénale 18-25 avril 2005, Bangkok , Thaïlande, 2005.
3 . http://fr.wikipedia.org/wiki/Fraude_fiscale

ومن خلال هذا التعريف نستنتج ان الاحتيال والتهرب الضريبيين هما كل الوسائل الغير قانونية وحتى النظامية التي تهدف الى الخفض من قيمة الوعاء الضريبي للمؤسسات والأفراد على حد سواء، وهذه الممارسة تجعل من المنافسة داخل السوق غير عادلة بحيث تستفيد من هذه الممارسات مؤسسات معينة دون غيرها، مما يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية اكبر من خلال الخفض في تكاليف الانتاج وبالتالي انخفاض اسعار منتجاتها مقارنة بالمؤسسات النظامية الاخرى.

4.1. التهريب: حسب موسوعة LA ROUSSE فإن التهريب هو تهريب لبلد ما سلع محظورة او تخضع لدفع رسوم جمركية، كما تعرفها على انها تلك التجارة الموازية التي تقوم بانتهاك القوانين واللوائح التي تحكم الدولة [1].

كما تعرفها الامم المتحدة على ان التجارة غير المشروعة هي تجارة ضد قوانين الدولة و/أو القوانين العالمية[2].

ومن خلال هذه التعاريف نستنتج ان التهريب يعبر على حركة تجارية عبر حدود أي دولة غير قانونية يمكن ان تمس سلع ممنوعة التسويق في بلد ما كما هو الحال مثلا بالنسبة للمخدرات والأسلحة والمعدات الحربية بجميع أنواعها او سلع تخضع للدعم او الحماية الجمركية من طرف حكومة البلد.

ولكل هذه الممارسات الاثر السلبي المباشر والكبير على المنافسة في السوق المحلية وحتى الاجنبية مما سيؤثر سلبا على القدرة التنافسية للم ص م النظامية.

5.1. التقليد: حسب موسوعة WIKIPEDIA يعرف التقليد على انه انتهاك لحقوق الملكية الفكرية وهذا عن طريق اعادة انتاج او تقليد أي شيء، دون ان يكون لهم الحق أو التصريح او التلميح الى ان النسخة اصلية[3].

وتشير الاحصائيات الخاصة بدول الاتحاد الاوروبي ان قيمة المحجوزات من السلع المقلدة لسنة 2012 بلغت 896.891.786 اورو والتي تمثل 39.917.445 منتج مقلد، حيث كانت اهم السلع التي تم تقليدها هي السجائر اين تمثل المقلدة منها نسبة 30 % من قيمتها الاجمالية تليها منتجات اخرى ثم مواد التعبئة والتغليف ثم الالبسة فألعاب الأطفال ثم العطور ومواد التجميل بالنسبة التالية 11 %، 9 %، 8 %، 4 %، 3 % على التوالي من قيمتها الاجمالية[4].

---

1 . http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/contrebande/18717

2 . David Fongang, La criminalité économique et ses conséquences sur la PME africaine: Cas de fraude, la corruption et l'arnaque, ed LHrmattan,Paris, France, 2011, p.21.

3 . http://fr.wikipedia.org/wiki/Contrefaçon

4 . European Union, Report on EU customs enforcement of intellectual property rights Results at the EU border 2012, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013, p.7.

2. القيود الحكومية: من خلال هذا العنصر نحاول التطرق إلى أهم العراقيل التي تفرضها السياسات الحكومية على القطاع الخاص والمعبّر عليه في هذه الحالة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بهدف ما يسمى بحماية الإقتصاد القومي وتحقيق التوزيع الأمثل للثروات.

ومن أهم هذه العراقيل نجد القيود على الواردات والصادرات، قيود على النقد الأجنبي، قيود على التسعير وقيود على الإستثمارات[1].

1.2 القيود على النقد الأجنبي: نظرا لأن معظم المؤسسات الخاصة لها علاقات مباشرة ودائمة بمؤسسات أجنبية عن طريق التبادل التجاري للمواد الأولية والسلع والآلات وحتى رأس المال، فإن توفير النقد الأجنبي يعتبر شرط أساسي لضمان سير مثل هذه الأنشطة بالشكل المطلوب.

وبهدف حماية قيمة العملة المحلية في الدول النامية تعمد معظم حكومات هذه الدول إلى وضع سياسات وإجراءات لتنظيم الطلب على العملات الأجنبية، وهذا من خلال تحديد سقف كمية العملة الأجنبية التي يمكن تداولها. الأمر الذي سيؤثر بدوره على كمية النقد الأجنبي المطلوب من طرف المؤسسات المحلية الخاصة لإجراء الصفقات الاقتصادية مع المتعاملين الأجانب، مما يضطرها للجوء إلى السوق الموازية لتوفير إحتياجاتها من العملة الأجنبية ولكن بتكلفة أكبر، والتي يتم تحملها مباشرة من طرف مالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية.

2.2. القيود على الإستثمارات: بهدف حماية المؤسسات الحكومية من المنافسة المفروضة من طرف المؤسسات الخاصة، تلجأ العديد من الدول النامية إلى وضع سياسات وإجراءات تقيد من خلالها حجم الإستثمارات الخاصة في القطاعات التي ترغب فيها الحكومات على إبقاء سيطرتها عليها. كما أنها تقوم بتحديد بعض القطاعات التي لا يمكن للمتعاملين الخواص الإستثمار فيها مثل قطاعات التعليم والصحة.

هذه الإجراءات المختلفة وغيرها تؤدي إلى ضيق مجال الاستثمار من طرف المؤسسات الخاصة، وبالأساس، الصغيرة والمتوسطة منها، مما يجعلها تضيع فرص لتحقيق الأرباح وتعظيم المنفعة لأصحاب رؤوس الأموال، والتي ستؤدي بطريقة غير مباشرة لتحسين الأداء العام والخدمات المقدمة في عدة قطاعات.

3.2. قيود على التسعير: للعمل على الموازنة في القدرة الشرائية لكل أفراد المجتمع، قامت العديد من الدول الإشتراكية سابقا بالإعتماد على سياسات وإجراءا تضبط من خلالها الإختلالات في أسعار بعض

---

[1]. جالن سبنسر هل، مرجع سابق، ص 162.

السلع الأساسية من المواد الغذائية والمواد ذات الاستهلاك الواسع، عن طريق تحديد أسعار أقل من أسعارها الحقيقية، ليتمكن كل أفراد المجتمع من اقتنائها.

ومن خلال هذه السياسات الحكومية تكون المؤسسات الخاصة والصغيرة والمتوسطة منها مجبرة على إعتماد تسعيرات منخفضة تجعلها غير قادرة على الموازنة ما بين الإيرادات والتكاليف، مما يبقيها معرضة لخطر الإفلاس في أية لحظة.

3. عقبات مختلفة أخرى: من بين العراقيل المختلفة التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار السياسات الإقتصادية الحكومية نجد:

أ. إهمال الم ص م مقارنة بالاهتمام الكبير الذي تحظى به المؤسسات ذات الحجم الكبير خاصة بالنسبة للدول النامية الإشتراكية سابقا،

ب. البيروقراطية التي تمتاز بها الإدارات الحكومية في منح التراخيص لإنشاء المؤسسات الصغيرة[1]،

ت. ضعف القدرة التفاوضية لأصحاب الم ص م أمام كبار المسئولين في الإدارات الحكومية،

ث. عدم وجود الوعي بأهمية ودور الم ص م في دفع عجلة التنمية، وهذا لانعدام الدراسات الدقيقة في هذا المجال[2]،

ج. عدم وجود إطار قانوني يعمل على توفير المناخ الاقتصادي والاجتماعي الملائم لتشجيع إنشاء الم ص م،

ح. عدم وجود التنسيق ما بين رجال الأعمال الصغيرة وأجهزة الدولة فيما يتعلق بتوفير المعلومات والاستشارات حول المحيط الخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وترجع هذه الوضعية إلى نقص الخبراء المختصين في مجال هذا النوع من المؤسسات على مستوى الأجهزة الحكومية،

خ. عدم وجود المنشآت القاعدية اللازمة لتوفير المناخ الملائم لتطوير واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة فيما يتعلق بطرق المواصلات وتوفير مصادر الطاقة ومختلف الخدمات المتعلقة بالمحيط الخارجي للمؤسسة،

د. تعرض بعض الم ص م العاملة في الدول النامية إلى عدة ضغوط من طرف متعاملين أجانب عن طريق حكومات هذه الدول، بهدف تقييد حرية تعاملها في السوق الخارجية من خلال التحديد لمصادر الاستيراد والتصدير، بسبب التبعية الموجودة من طرف هذه الدول لبعض الأنظمة الأجنبية[1].

---

[1]. عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعةوالنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 1996، ص30.

[2]. محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة: المفهوم والدور المرتقب، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، جامعة منتوري قسنطينة، 1999،ص 140.

الفرع الثاني: العوامل الخارجية الداعمة لإنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالنظر إلى مختلف العراقيل سابقة الذكر والتي تحد من قدرة انشاء وتطوير المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة والم ص م على وجه الخصوص، فقد كان من الضروري ايجاد آليات وسياسات للتذليل من هذه العقبات وتوفير العوامل الخارجية للمحيط الاقتصادي المحفزة على انشاء وتطوير مثل هذا النوع من المؤسسات.

ولعل تجارب حكومات دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE تعد رائدة عالميا في مجال دفع عجلة التنمية ودعم القدرة التنافسية للم ص م وهذا من خلال عملها على توفير المحيط الخارجي الملائم للتحفيز على انشاء الم ص م والابتكار.

فخلال مؤتمر منظمة التعاون والتنمية الأول للوزراء المسئولين عن الم ص م، الذي استضافته الحكومة الايطالية في بولونيا في جوان سنة 2000، والذي ضم وزراء من نحو 50 دولة الأعضاء وغير الأعضاء في المنظمة، اعتمدت ميثاق بولونيا حول السياسة تجاه الم ص م، والذي يعتبر كبداية للحوار للسياسات التي تطبق في اقتصاديات بلدان منظمة التعاون والتنمية مع السهر المستمر على متابعة مدى تنفيذ ميثاق بولونيا.[2]

وتمثلت اهم الاجراءات المعتمدة لتوفير البيئة الاقتصادية الملائمة للم ص م في العمل على تسهيل القوانين الخاصة بأسواق المنتجات والإجراءات الادارية لرواد الأعمال، تبسيط الاجراءات الادارية وهذا بالاعتماد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات استخدام بوابات الانترنت والشباك الوحيد على الخط. اعطاء المزيد من الاهتمام من طرف الحكومات للتعليم والتدريب المهنيين في مجال المقاولاتية.

كما اتخذت بعض الخطوات الهامة جدا لتعزيز روح المبادرة للنساء رائدات الأعمال و اولت حكومات هذه الدول اهمية كبيرة لتسهيل الحصول على التمويل للم ص م وتعزيز قاعدة المعرفة والابتكار. تشجيع الم ص م على الدخول للأسواق الخارجية[3].

---

[1]. فريد راغب النجار، مرجع سابق، ص 8.

[2] . OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, 2004 , Op. Cit, p.3.

3 . OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, 2005, Op. Cit, p.51.

1. تبسيط الاجراءات الادارية: تعد الاجراءات الادارية من اهم العراقيل التي تحد من انشاء وتطوير المؤسسات بصفة عامة والم ص م على الخصوص، ولهذا قامت دول الاتحاد الاوروبي بوضع استراتيجية تهدف الى الحد من الاجراءات الادارية الموضوعة امام المؤسسات بنسبة 25 بالمائة.

حيث وفي سنة 2007 وضعت المفوضية الأوروبية فريقا رفيع المستوى من الخبراء والفعاليات الاقتصادية في مجال الأعباء الإدارية، وتحت الادارة المباشرة لرئيس المفوضية خوسيه مانويل باروسو .هذه المجموعة عكفت على تقديم المشورة للمفوضية حول الاجراءات الواجب توفيرها لتحقيق هدف تخفيض الاجراءات الادارية والتي من شأنها ان تؤدي الى الرفع من الناتج الداخل الخام لدول الاتحاد الاوربي بنسبة 1,4 بالمائة[1].

وفي نفس السياق من بين الاجراءات التي عملت على توفيرها دول الاتحاد الاوروبي للحد من العراقيل الادارية هي تبسيط عمليات الفوترة المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة حيث انه بصفة متزايدة تعمل المؤسسات الصغيرة الحجم على تسيير محاسبتها بصفة الكترونية ولهذا السبب قام وزراء مالية دول الاتحاد الاوروبي في سنة 2010 بالموافقة على القواعد الجديدة المتعلقة بتبسيط الفوترة الخاصة بالرسم على القيمة المضافة[2]. هذه الاجراءات من المتوقع ان تساهم في زيادة الناتج الداخلي الخام لدول الاتحاد الاوروبي بقيمة 18,4 مليار اورو.

كما يعتبر مبدأ الشباك الواحد من اهم الآليات المعتمدة لتسهيل وتسريع عملية انشاء المؤسسات الجديد لحاملي المشاريع، حيث يتمثل هذا المبدأ في ضم كافة الإجراءات اللازمة لإنشاء شركة خاصة ذات مسؤولية محدودة على مستوى مكتب واحد، وقد مكنت هذه الآلية من خفض مدة وتكلفة انشاء مؤسسة خاصة ذات مسؤولية محدودة من 12 يوم وبتكلفة 485 اورو الى 9 ايام بتكلفة 399 اورو [3].

2. التعليم والتدريب ودعم روح المقاولاتية: البرنامج الإطار من أجل المنافسة والابتكار (CIP/ Le programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation) يعزز القدرة التنافسية للشركات الأوروبية. وهو موجه في المقام الأول للم ص م ودعم الابتكار، ويحسن فرص الحصول على الائتمان، ويوفر خدمات الدعم للمؤسسات في الأقاليم. وتشجع استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ومساعدات التنمية من مجتمع المعلومات. كما تشجع زيادة استخدام الطاقة المتجددة وتعزيز كفاءة الطاقة.

---

1. Commission européenne, 2011, Op. Cit, p. 5

2 . ibid. p. 5

3 . ibid,. p. 6

وقد خصص لهذا البرنامج ميزانية تقدر بـ 3,621 مليار اورو للفترة الممتدة من2007 – 2013 .
حيث يتفرع من هذا البرنامج ثلاثة برامج تنفيذية وهي[1]:

أ. برنامج للابتكار وريادة الاعمال (PIE/ Programme pour l'innovation et l'esprit d'entreprise)

ب. برنامج الدعم الاستراتيجي لتكنولوجيات الاعلام والاتصال (TIC/ Programme d'appui stratégique en matière de technologies de l'information et de la communication)

ت. برنامج الطاقة الذكية لأوروبا (EIE / Programme Énergie intelligente pour l'Europe)

1.2. برنامج للابتكار وريادة الأعمال: حيث خصص لهذا البرنامج ميزانية قدرها 2,1 مليار اورو موزعة على الشكل التالي[2]:

أ. 1,16 مليار اورو لوسائل التمويل والمتمثلة في آليات رأسمال المخاطر الموجهة للم ص م المبتكرة ذات النمو السريع و آلية ضمان القروض للم ص م،

ب. 385 مليون اورو للشبكة المؤسساتية الاوروبية لتسيير عقود الشراكة في المجال التجاري والتكنولوجي والبحث بين الم ص م الاوروبية،

ت. 430 مليون اورو للعمليات الموجهة لتطوير بيئة الابتكار في الم ص م،

ث. 170 مليون اورو لعمليات مختلفة موجهة لدعم التنافسية للصناعة والم ص م.

2.2. برنامج الدعم الاستراتيجي لتكنولوجيات الاعلام والاتصال: والهدف من هذا البرنامج هو لتحفيز الابتكار والتنافسية عن طريق التوسع في استخدام تكنولوجيات الاعلام والاتصال من طرف الافراد والحكومات والمؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وبالتالي فإن البرامج يدعم الانشطة الموجهة لتسريع الابتكار واستعمال تكنولوجيات الاعلام والاتصال[3] .

ولهذا فالبرنامج يمول بشكل رئيسي العمليات المتعلقة بإدخال استعمال تكنولوجيات الاعلام الاتصال في المجالات التالية[4]:

أ. تكنولوجيات الاعلام والاتصال في مجال الصحة،وكبار السن، والادماج،

---

1 . http://ec.europa.eu/cip/index_fr.htm

2 . Denis Randet. Jacques Lesourne, la Recherche et l'Innovation en France; éd Odile Jacob, Paris, France, 2012, p.267.

3 . Information Resources Management Association, Small and Medium Enterprises: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications, ed Idea Group Inc (IGI), USA, 2013, p. 1877.

4 . http://ec.europa.eu/cip/ict-psp/index_fr.htm

ب. المكتبات الرقمية،

ت. تكنولوجيات المعلومات والاتصال لتحسين الخدمات العامة،

ث. تكنولوجيات المعلومات والاتصال لكفاءة الطاقوية والتنقل الذكي،

ج. شبكة انترنت متعددة اللغات وتطوير الانترنت،

ح. دعم العمليات في اطار شبكي لتبادل الخبرات حول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المبتكرة في هذه الميادين،

خ. فضلا عن رصد مجتمع المعلوماتية من خلال الدراسات المقارنة والتحليل والقيام بعمليات التوعية.

3.2. برنامج الطاقة الذكية لأوروبا: يقوم هذا البرنامج على تحقيق هدف تخفيض أثر الاحتباس الحراري والحد من التبعية الخارجية الطاقوية لدول الاتحاد الاوروبي حتى 2020 من خلال جعل 20 بالمائة من الانتاج باستخدام الطاقات المتجددة و10 بالمائة من الوقود المستعمل في النقل من الوقود الحيوي. ولتحقيق هذه الهداف وضعت الدول الاوروبية ثلاثة اهداف فرعية والمتمثلة في[1]:

أ. دعم الكفاءة الطاقوية والاستعمال العقلاني لمصادر الطاقة خاصة في قطاعات الصناعة والبناء؛

ب. تعزيز مصادر الطاقة الجديدة والمتجددة وتشجيع التنويع في الطاقة في انتاج الكهرباء و التسخين والتبريد، وإدخال مصادر الطاقة الجديدة والتجددة في المناطق الحضارية؛

ت. دعم الكفاءة الطاقوية واستعمال الطاقات الجديدة والتجددة في مجال النقل.

3. التشجيع على ولوج الأسواق الخارجية: بناءا على نتائج الدراسة التي اجرتها الشبكة الأوروبية للبحوث حول الم ص م ENSR فان ما نسبته 60 بالمائة من مالكي الم ص م المحلية لا يعطون اهمية كبيرة للتوسع في الاسواق الخارجية، في حين ان نسبة 25 بالمائة من هذه الم ص م تعتبر عدم توسعها الخارجي بسبب وجود مجموعة من العراقيل والملخصة في التالي[2]:

أ. التكلفة المرتفعة لعملية التوسع للاسواق الخارجية، ونقص رؤوس الاموال والتمويل،

ب. عدم وجود استرتيجية واضحة ومحددة الاهداف للقيام بعملية التوسع الخارجي،

ت. نقص الكفاءة والخبرة في التعامل مع الاسواق الخارجي لمسيري ومالكي الم ص م.

ولهذا عملت العديد من الدول الاوروبية على وضع اجراءات وآليات لدعم وتحفيز الم ص م على التوسع للأسواق الخارجية،ومن أمثلة هذه الاجراءات نجد[3]:

---

1 . Jaki Louage, Environnement : taxes et subsides, éd Kluwer, Belgium, 2007, p. 492-494

[2].Commission européenne, L'internationalisation des PME, Observatoire des PME européenes, rapport 2003/n° 4; Bureau des Publications Officielles des Communautés européennes. Luxembourg. 2004. p. 53.

3 . Commission européenne, 2004, Op. Cit . p. 54

أ. التكثيف من وسائل الاعلام من خلال وضع مصالح موحدة للاعلام،
ب. المساهمة في المشاركة في المعارض التجارية الدولية،
ت. الدعم المالي مثل قروض التصدير، تأمين عن المخاطر، الاعفاء الضريبي،
ث. دعم للاستثمار الخارجي،
ج. التوجيه.

المطلب الثاني: العوامل الداخلية المؤثرة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسة كمجال لإبراز المهارات التنظيمية للمدراء والمسيرين وهذا من خلال ما تعكسه من آداء جيد على مستوى المحيط الداخلي والخارجي لكل مشروع.

ومما لاشك فيه أن الأداء الجيد للمؤسسة ما هو إلاّ انعكاس ونتيجة للإدارة والتنظيم المحكم على مستوى مختلف دوائرها، والتي تبقى هي الأخرى مرتبطة بمدى توفر المؤسسة على نظام معلومات فعّال لجمع ومعالجة البيانات المتعلقة خاصة بالمحيط الخارجي لها، والذي يضمن لها تدفق الكم اللازم من المعلومات المؤثرة على أدائها.

ولكن توفر الكم الهائل من المعلومات مع انعدام الخبرة والمهارة اللازمين في تحليلها، سيؤدي بطبيعة الحال إلى ضعف مردودية المؤسسة وارتفاع احتمال فشلها.

ولهذا في معالجتنا للعوامل الداخلية المؤثرة في تنمية الم ص م، حاولنا تقسيم هذا المطلب إلى فرعين. بحيث سنتناول في الفرع الأول المشكل المتعلق بمدى توفر المعلومات على مستوى هذا النوع من المشروعات ومن خلال الفرع الثاني نتطرق إلى إشكالية نقص الخبرة والمهارة.

الفرع الأول: نقص المعلومات

تعاني معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عدم توفرها على نظام معلومات جيد يضمن لها الحصول على كل المعطيات المتعلقة بمحيطها الخارجي، هذا النقص يفسره الحجم القليل من السوق الذي يحتله هذا النوع من المؤسسات مقارنة بالمؤسسات الكبيرة الحجم، والتي تمتلك نظام معلومات يسمح لها بجمع كل البيانات المتعلقة بالمتعاملين على مستوى السوق، سواء فيما يتعلق بأسعار المواد الأولية لدى مختلف الموردين أو السلع والمنتجات المتعلقة بالمؤسسات المنافسة.

1.تعريف عدم تماثل المعلومات: مصطلح عدم تماثل المعلومات عادة ما يرتبط بمفهوم نظرية الوكالة، حيث ان عدم تماثل المعلومات تكون في حالة امتلاك بعض الاطراف داخل المؤسسات لمعلومات تكون غير متاحة لمتعاملين آخرين وهذا ما سيؤدي بالضرورة إلى حالة عدم الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين وبالتالي ينتج عنه عدم الكفاءة في التسيير[1].

كما أن نقص المعلومات المتعلقة مصادر التمويل وبالأخص الخارجية، تجعل من مسيري الـ م ص م يتحفظون في تعاملهم مع البنوك والمؤسسات المالية، نظرا للتخوف من عدم القدرة على تحمل المخاطر المترتبة من استخدام هذا النوع من التمويل، وهو الأمر الذي جعل من معظم مالكي الـ م ص م خاصة في الدول النامية يفضلون الاعتماد على التمويل العائلي الذي يعتبر أكثر أمانا، ولكن في نفس الوقت يحد من توسع نشاط المؤسسة وعدم قدرتها على منافسة المؤسسات الكبيرة نظرا لمحدودية حجم التمويل العائلي في معظم الأحيان.

2. نقص المعلومات وإثرها على قرارات الادارة : في سعيها لتعظيم ثروة الملاك تعمل ادارة المؤسسة على اتخاذ القرارات الاستثمارية المثلى من خلال المفاضلة بين المشاريع الاستثمارية المتاحة، وهذا على اساس ما يحققه كل مشروع من تدفقات نقدية متوقعة.

الا ان هذا النوع من البيانات يصعب الحصول عليه وتقديره من طرف مالكي ومسيري الم ص م، حيث أن غالبيتها عادة ما تنشأ في محيط يمتاز بعدم توفره على سوق فعلي منظم، هذا الضعف في الاسواق يؤدي بالضرورة إلى الارتفاع في تكاليف المعاملات والحد من مصادر التمويل[2].

وبالتالي فعدم توفر المعلومات المتعلقة بمحيط المؤسسة يعيق إجراء دراسات الجدوى لإنجاز الاستثمارات و المفاضلة بينها، مما سيترك أثره السلبي على القرارات الاستثمارية والتي ستتحمل نسبة كبيرة من المخاطرة، وهو ما يفسر ارتفاع معدلات الإفلاس والفشل على مستوى الـ م ص م وبالتالي محدودية المبادرات الجديدة لإنشائها.

كما ان حالة عدم تماثل المعلومات في السوق قد تؤدي إلى ظهور تعاملات غير النظامية والتي قد تؤدي بدورها إلى خلق محيط غير تنافسي للم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

---

1 . Linda Rouleau, Théories des organisations: approches classiques, contemporaines et de l avant- garde, éd presse de l université de Québec, Québec, CANADA, 2007, p. 233.

2 . Aly Diadjiry Coulibaly, La défaillance des PME belges: Analyse des déterminants et modélisation statistiques, éd presse universitaires de louvin, France, 2004, p. 11.

كما ان نقص المعلومات لا يقتصر فقط تأثيرها على اتخاذ قرارات الاستثمار بل ان نقص المعلومات المتعلقة بالموارد البشرية على مستوى الـ م ص م قد تصعب مهمة اختيار اليد العاملة الماهرة، وهذا ما سينعكس سلبيا على نوعية الخدمات أو السلع المقدمة من طرفها مقارنة بما يتم تقديمه من طرف المؤسسات الكبيرة.

كما انه ونظرا لضعف القدرة التفاوضية لأصحاب المشروعات الصغيرة أمام مؤسسات الدولة وعدم قدرتهم من الحصول على المعلومات اللازمة والمتعلقة بالامتيازات الحكومية الممنوحة، إن وجدت، لتنشيط قطاع اقتصادي معين. تجعل من هذه المؤسسات تضيع فرص استثمارية مربحة لصالح المؤسسات كبيرة الحجم.

ونظرا لان اغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات فردية وعائلية فعادة ما تكون المعلومات الداخلية متاحة لعدد محدود من الافراد الذين يمثلون في غالبية الاحيان المالكين، وهذا ما يزيد من حدة مشكل عدم تماثل المعلومات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1].

الفرع الثاني: مشاكل نقص الخبرة

بالإضافة للنقص في المعلومات التي تعاني منه الم ص م إلاّ أنها في نفس الوقت تفتقر للخبرة والمهارة اللازمة في التعامل مع مختلف الأوضاع المحيطة بها، نظرا لعدم توفرها على إدارة مؤهلة ويد عاملة ذات خبرة، خاصة بالنسبة للمؤسسات حديثة النشأة.

يمكن حصر أهم العراقيل المتعلقة بنقص الخبرة و المهارة على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة حديثة النشأة في النقاط التالية[2]:

أ. عدم وجود خبرة ومهارة في إحداث طرق وسياسات تسويق جديدة، تسمح لها بزيادة نصيب المؤسسة في السوق. لعدم توفر المعلومات اللازمة المتعلقة بالموردين والعملاء، مما يجعلها عرضة للإختلالات الكبيرة في الأسعار وعدم تمكنها من تعظيم منفعتها من خلال المفاضلة ما بين مختلف المتعاملين على مستوى السوق المحلي أو الإقليمي وحتى الدولي؛

---

1 . Josée St-Pierre, La Gestion Financière des Pme: Théories et Pratiques, éd press de l université de Québec, Québec, CANADA, 1999, p. 167.

[2]. عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 31، و فريد راغب النجار، مرجع سابق، ص 8.

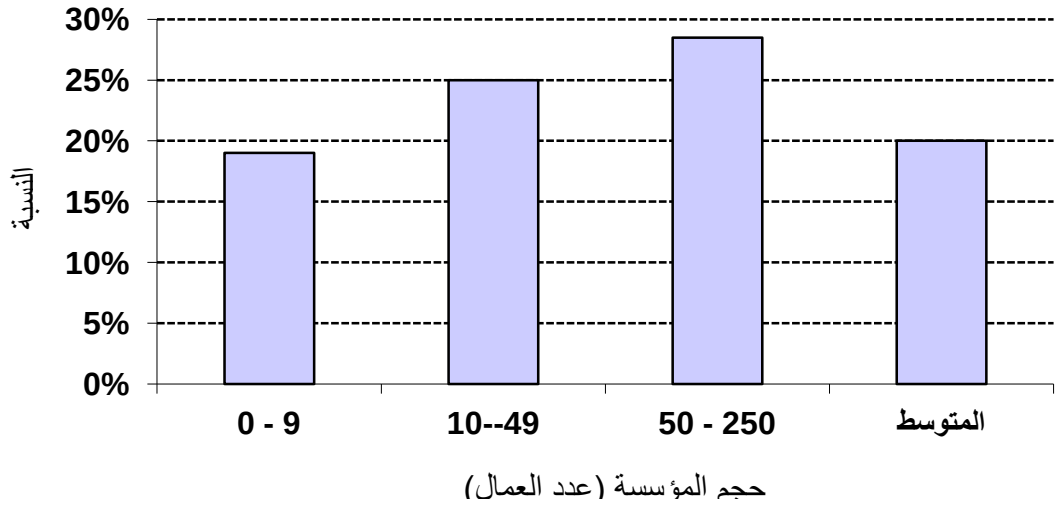
ب. تجنب التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية من طرف أصحاب الأعمال الصغيرة نظرا لعدم وجود خبرة كافية في التعامل بمثل هذا النوع من مصادر التمويل. وبالتالي يبقى الاعتماد الأكبر على التمويل العائلي الذي يعتبر من مصادر التمويل الأفضل والأقل مخاطرة ولكن في نفس الوقت الأقل وفرة أي أنه يعيق تطور المؤسسة؛

ت. عدم وجود الخبرة اللازمة للمبادرة في إنشاء مؤسسات صغيرة جديدة لارتفاع معدلات الفشل فيها، مما يجعل البعض يتخوف من تحمل المغامرة والمخاطرة في إنجاز مثل هذه المشروعات،

ث. بالنظر إلى طبيعة الإدارة في ا م ص م والتي تعتمد في معظمها على الملكية الفردية، والتسيير والتنظيم من طرف صاحب المشروع نفسه. حيث يتكفل بكل أنشطة المؤسسة من تموين، إنتاج، تسويق وتمويل. ومن المستحيل أن يتمكن أي شخص من الإلمام بكل طرق وتقنيات التنظيم المعتمدة على مستوى المؤسسات الصغيرة في هذه الحالة. مما أدى إلى ضعف الأداء في مثل هذه المؤسسات.

نقص خبرة اليد العاملة على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرجع في الأساس إلى عدم وجود المحفزات المالية اللازمة لجلب العمالة الماهرة[1] والتي تمتاز عادة بارتفاع تكلفتها. حيث أنه من خلال دراسة أجريت من طرف الشبكة الأوربية للبحوث حول ا م ص م (ENSR / European Network for SME Research) للمؤسسات الأوربية سنة 2002. أثبتت أن نقص اليد العاملة المؤهلة يعتبر العائق الأكبر والأهم أمام تحسين أداء ا م ص م، وهذا ما يتم توضيحه من خلال الشكل التالي.

الشكل رقم (11): نسبة ا م ص م الأوروبية المتأثرة سلبيا بنقص اليد العاملة المؤهلة



Source : Commission européenne, Le développement des compétences dans les PME, Observatoire des PME européennes, rapport 2003/n°

[1]. Angélo Michelson, PME, grande entreprises et rôle des acteurs publiques dans la région de Turin les dynamiques de PME, approche internationales, presses universitaires de France,(2000, p. 186.

فمن خلال هذا الشكل نلاحظ أن هناك حوالي 20% من الم ص م في دول الإتحاد الأوروبي تعاني من نقص الخبرة واليد العاملة المؤهلة وأثرها السلبي على الأداء الكلي للمشروعات.

المطلب الثالث: مشكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

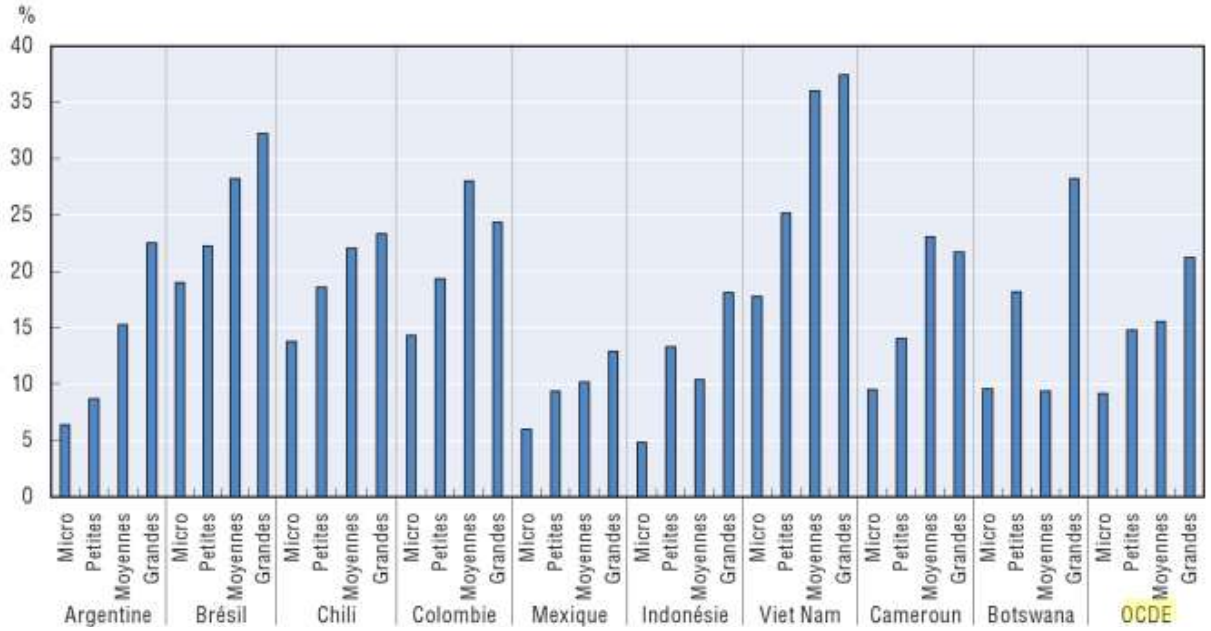
يمكن تحديد المشكل التمويلي للم ص م في نقص السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها في الوقت الملائم، خاصة فيما يتعلق بالتمويل من المصادر الخارجية.

حيث يعتبر معظم مالكي الم ص م أن نقص مصادر التمويل من بين أهم العراقيل التي تعاني منها، نظرا للصعوبات التي تواجهها مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

الفرع الأول: عراقيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حيث تشير الاحصائيات إلى ان هناك علاقة طردية بين حجم المؤسسة ومدى قدرتها على الحصول على التمويل من المصادر الخارجية والمتمثل في الاساس في القروض البنكية وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (12): نسبة القروض البنكية في تمويل رأس المال العامل حسب حجم المؤسسة



Source : OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, perspective du développement mondial 2013: les politiques industrielles dans un monde en mutation , Edition OCDE, Paris, France, 2014, p.209.

ومن خلال هذا الشكل يمكن ان نلاحظ انه في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية نجد ان نسبة القروض البنكية في تمويل راس المال العامل ترتفع بزيادة حجم المؤسسة .

فمن ناحية الطلب، فان الحصول على القروض البنكية يعد اكثر صعوبة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة وهذا راجع للمعايير المعتمدة من البنوك في منح القروض، خاصة في ما يتعلق بجانب طلب الضمان.

كما ان محدودية قدرة الم ص م على الحصول على القروض البنكية قد تعود لأسباب اخرى والتي نلخصها في التالي[1]:

أ. عدم وجود مؤسسات مالية على المستوى الحلي،

ب. نقص المعلومات المالية حول المؤسسة،

ت. نقص الضمانات المقدمة من طرف المؤسسة،

ث. البنوك لا تمنح القروض لبعض القطاعات وبعض المناطق بسبب نقص مردوديتها او لارتفاع مخاطرها،

ج. البنوك تمنح قروض قصيرة الاجل ولا تمنح القروض طويلة الاجل للم ص م،

ح. البنوك تمنح قروض بمعدل فائدة مرتفع للم ص م.

مما سيحد من قدرة الم ص م من الحصول على القروض البنكية لتمويل احتياجاتها التشغيلية والاستثمارية، الاّ في حالة تدخل الهيئات الحكومية من خلال محاولة تذليل هذه العراقيل وهذا بالعمل على وضع آليات وهيئات وتشريعات تحفز بها البنوك على تمويل هذا النوع من المؤسسات

كما نلاحظ أن مشاكل التمويل التي تعاني منها الم ص م يمكن أن تكون ناتجة إما من العوائق الموضوعة من طرف المؤسسات المالية، والتي عادة تتمثل في إرتفاع معدلات الفائدة على القروض، التشديد على توفير الضمانات وصعوبة الإجراءات الإدارية عموما. أو هي ناجمة عن نقص الخبرة لدى مالكي الم ص م والمؤسسات المالية، والتي ترجع في الأساس إلى عدم توفر البيانات والبحوث المتخصصة في دراسة مختلف مصادر التمويل المستخدمة في توفير السيولة اللازمة للم ص م.

وبما أن معالجة المشكل التمويلي للم ص م يتطلب القيام بالعديد من البحوث والدراسات لمختلف جوانبه والعوامل المحددة له، إلاّ أننا نحاول من خلال هذا المبحث إضفاء نوع من الشفافية على أهم العراقيل التمويلية المرتبطة بالعوامل الإقتصادية، والتي يمكن تجنبها من خلال الاعتماد على التنويع في مختلف مصادر التمويل المناسبة، لتوفير السيولة اللازمة للاحتياجات الاستثمارية والتشغيلية للم ص م.

[1] OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, 2014, Op. Cit, p.209

ويرجع العديد من الباحثين انخفاض حجم التمويل في الم ص م إلى ارتفاع درجة المخاطر الاقتصادية في مثل هذه المشاريع، نظرا لارتفاع معدل الفشل بها في ظل عدم التأكد من تدفقاتها النقدية المستقبلية، مما سيجعل تمويل هذا النوع من المؤسسات يتطلب من أصحاب رؤوس الأموال تحمل نسبة كبيرة من المخاطرة[1]. وبالاعتماد على مبدأ الإحجام عن المخاطرة والذي يعتبر من المبادئ المالية التي تحكم التوجه السلوكي (الإستثماري) لأصحاب رؤوس الأموال، يؤكد على وجود علاقة عكسية بين المخاطرة ورغبة المستثمرين، فكلما ارتفعت المخاطرة في مشروع معين كلما أدى هذا إلى إحجام أصحاب رؤوس الأموال عن الاستثمار به والعكس صحيح.

إلاّ أنه وبالإعتماد على مبدأ العلاقة الطردية بين العائد والمخاطرة، فيمكن للمشاريع التي تمتاز بارتفاع درجة المخاطرة بها أن تتوصل إلى جلب المستثمرين عن طريق تحقيقها لعوائد ومعدلات نمو جد مرتفعة.

ويبقى الإشكال هنا في: هل أن كل الم ص م تمتاز بإرتفاع درجة المخاطرة الإقتصادية بها ؟ وهل كل الم ص م تعاني من عدم توفرها على مصادر التمويل؟

في معظم الأحيان ترتبط المخاطر الاقتصادية بالمردودية الاقتصادية للمؤسسة، والتي بدورها تحدد من خلال نتيجة الاستغلال التي تحققها المؤسسة[2]، فكلما حققت المؤسسة عوائد مرتفعة كلما كانت مردوديتها أكبر وبالتالي تكوّن مركز مالي محفز على جلب رؤوس الأموال بسبب انخفاض درجة المخاطرة فيها، وكلما كانت مردوديتها ضعيفة أي تحقيقها لخسائر، سيؤدي هذا إلى ارتفاع المخاطر الاقتصادية فيها، مما سيؤثر بشكل سلبي على قدرتها في جلب رؤوس الأموال، خاصة من المصادر الخارجية.

وبالاعتماد على معيار المردودية الاقتصادية للمؤسسة يمكن تحديد أهم المراحل والحالات التي تعاني فيها الم ص م من نقص السيولة في النقاط الموالية.

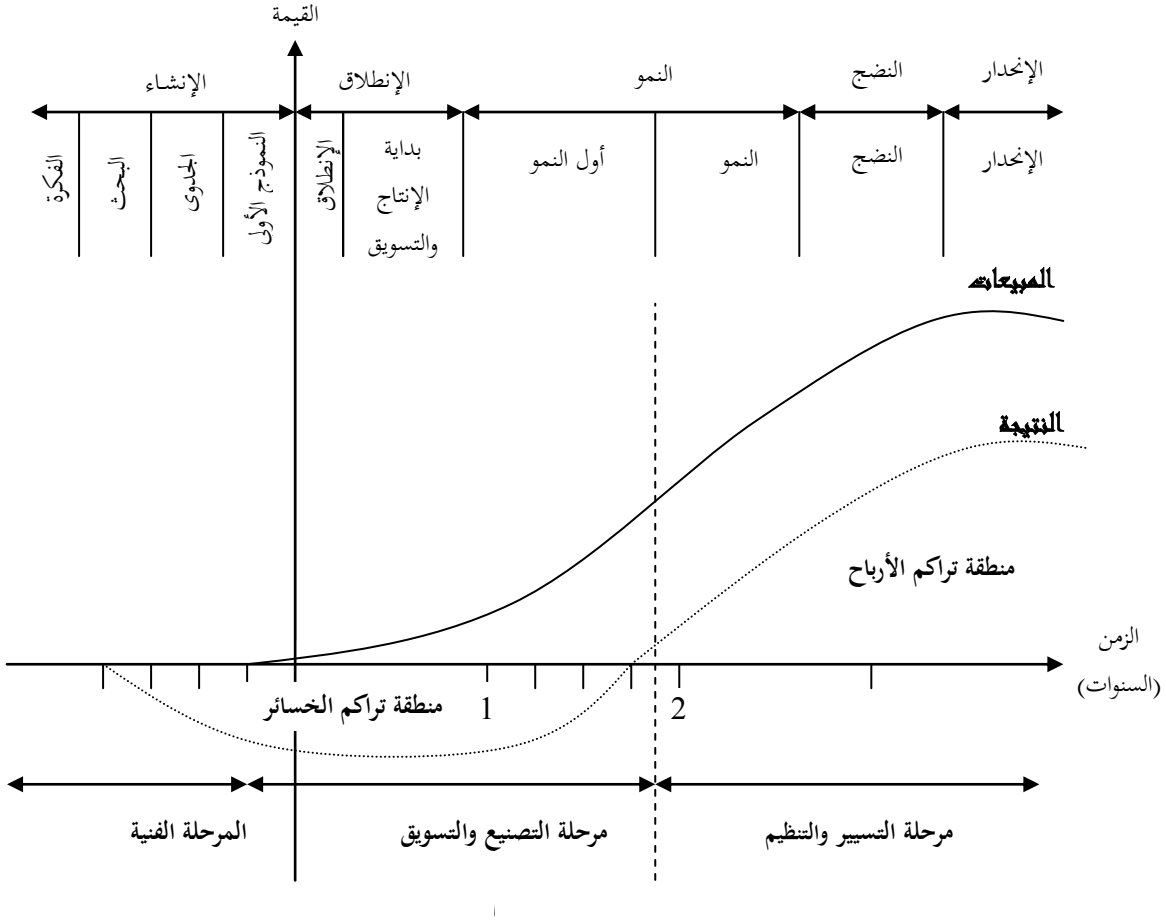
[1] .Jean Lachmann, Financer l'innovation des PME, ed. Economica, Paris, France, 1996, p. p. 16-17.
[2] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Finance, 2eme édition, ed vuibert, Paris, France, 1999, p. 347.

الفرع الثاني: مشكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مراحل دورة حياة المؤسسة

إن دراستنا لدورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر من بين الحلول التي يمكن الإعتماد عليها مبدئيا في تشخيص مشكلها التمويلي، وفي أية مرحلة من مراحل حياتها تعاني المؤسسة من هذا العائق.

ولهذا فإن مردودية المؤسسة قد تتغير من مرحلة إلى أخرى وبالتالي فمخاطر الاستثمار بها قد تختلف هي الأخرى حسب مراحل دورة حياتها. ويمكن أن نعرض دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل التالي.

الشكل رقم (13): دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة



source: Jean Lachmann, (1996), op. cit. p. 18.

ومن خلال هذا الشكل يمكننا تقسيم دورة حياة الم ص م إلى خمسة مراحل، نحاول من خلالها دراسة مراحل تطور المؤسسة ودرجة المخاطرة فيها.

1. مرحلة الإنشاء: حيث أنه في هذه المرحلة يتم تحديد طبيعة نشاط المؤسسة وكيفية عملها وما هي الخدمات أو المنتجات التي ستقدمها، بالاعتماد على أربعة خطوات أساسية وهي وضع فكرة المشروع والبحث ودراسة الجدوى ثم وضع النموذج الأولي للمشروع.

ونظرا لأن معظم المشاريع في هذه المرحلة هي عبارة عن استثمارات غير مادية أي تتعلق بالبحث والدراسة، فإن رقم الأعمال يكون منعدم وبالتالي فالتدفقات النقدية cash-flow تكون سالبة، مما يعني أن المشروع في هذه المرحلة يمتاز بارتفاع التكاليف وانخفاض العوائد وبالتالي ارتفاع نسبة المخاطرة.

ونظرا لارتفاع درجة المخاطرة في هذه المرحلة من دورة حياة ا م ص م والتي تمتاز فيها بارتفاع معدل الفشل، فإن عدد قليل من هذه المؤسسات يمكنها الاستمرارية وتخطي المرحلة بنجاح.

وبسبب هذه الوضعية تجد ا م ص م صعوبات في الحصول على السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية، وهذا راجع لعدم توفرها على مصادر تمويل طويلة الأجل قابلة لتحمل درجة المخاطرة المرتفعة بها مقابل عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية إن تمكنت المؤسسة من تجاوز هذه المرحلة بنجاح.

مما يضطر العديد من مالكي ا م ص م للاعتماد على مصادر تمويل داخلية والتي تتمثل في رأسماله الخاص أو بعض المساهمات من الأصدقاء والعائلة، والتي تمتاز على العموم بصغر حجمها وصعوبة توفيرها في الوقت الملائم[1]. ولهذا فإن المشكل التمويلي يبرز بشدة في هذه المرحلة من دورة حياة ا م ص م.

2. مرحلة الانطلاق: بعد إنشاء المشروع يتم الانطلاق أو بداية العملية الإنتاجية والتسويقية للمنتوج وهذا من خلال توفير كميات محدودة من السلع، بهدف محاولة التعريف بالخدمات والمنتجات التي توفرها المؤسسة معتمدة على مختلف الطرق الإشهارية المستخدمة.

في هذه المرحلة حجم التكاليف يرتفع بالتدريج مقابل تدفقات نقدية سالبة إجمالا، مما يبقى على معدل مخاطرة مرتفعا في مثل هذه الإستثمارات، وهو الأمر الذي يجعل من صاحب المشروع يعتمد على أمواله الخاصة في تمويل الاحتياجات. ولكن على خلاف المرحلة الأولى فإن في هذه المرحلة ونتيجة لبدأ عملية التشغيل تظهر الحاجة لتوفير مصادر تمويل قصيرة الأجل بهدف تلبية احتياجات دورة الاستغلال، والتي لا يمكن تغطيتها باستخدام الأموال الخاصة لصاحب المشروع حيث أنها لا تكفي حتى لتغطية الأصول الثابتة.

---

[1].د. عبد الرحمان يسري أحمد، (1996)، مرجع سابق، ص 31.

وفي ظل ارتفاع احتمال فشل المؤسسة في مثل هذه المرحلة والذي يقدر بحوالي[1] 30 % إلى 50% يصبح من الصعب الحصول على التمويل من المصادر الخارجية التقليدية، مما يجعل من المشكل التمويلي العائق الأساسي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة من دورة حياتها.

3. مرحلة النمو : في هذه المرحلة تصبح الوضعية المالية للمؤسسة في تحسن مستمر، حيث أن تدفقاتها النقدية تكون إيجابية بسبب تحقيقها لمستويات رقم أعمال مرتفعة نتيجة لزيادة حجم المبيعات.

ولكن في هذه المرحلة يجب على المؤسسة مسايرة التطورات الحاصلة على مستوى السوق من خلال التغيير في طرق الإنتاج أو تطوير سياساتها التجارية والتسويقية، بهدف ضمان إستمراريتها ومكانتها بين مختلف المؤسسات المنافسة، مما يضطرها للاعتماد مرة أخرى على مصادر تمويل خارجية طويلة وقصيرة الأجل لتوفير السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية في هذه المرحلة.

ونظرا للاستقرار النسبي الذي تمتاز به المؤسسة وارتفاع مردوديتها من خلال زيادة المبيعات وتحقيق نتائج إيجابية، فإن درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة، مما يسمح للمؤسسة الحصول على التمويل الخارجي من المصادر التقليدية مثل القروض البنكية.

ولهذا فإن مشكل التمويل في هذه المرحلة يكون أقل حدة بالنسبة للم ص م، نظرا لتوفرها على مصادر تمويل مختلفة.

4. مرحلة النضج: بعد أن تحقق المؤسسة مستويات نمو جيدة تتمكن من خلالها من ضمان حصتها على مستوى السوق، مما يمكنها من بلوغ الحد الأعلى للمردودية التي يمكن تحقيقها، وبالتالي الانخفاض التدريجي لمعدل نمو التدفقات النقدية، والذي سيسمح لبعض المشاكل التنظيمية الإدارية بالظهور.

ولكن في هذه المرحة نظرا لاستقرار مستوى المبيعات تلجأ المؤسسة إلى الوضعية الدفاعية لحماية حصتها على مستوى السوق والتركيز أكثر على تلبية الحجم المطلوب من منتجاتها دون اللجوء إلى تطويرها، إلاّ في حالة ظهور أي مستجدات على مستوى السياسة الإنتاجية والتجارية فقد تلجأ المؤسسة إلى تطوير منتجاتها من خلال بداية دورة حياة جديدة ثانية. وبالتالي تكون في حاجة إلى نفس المتطلبات والاحتياجات التمويلية لمرحلة التطوير أو النمو.

ولكن بخلاف مرحلة النمو الأولى فإن هذه المرحلة لا تشكل أي عائق تمويلي بالنسبة للم ص و و م، بالنظر إلى ارتفاع مردوديتها على مستوى السوق وكذلك امتلاكها لحلول محاسبية يمكن اللجوء إليها لتمويل احتياجاتها لهذه المرحلة، كالاعتماد على الأرباح المحتجزة لتمويل استثماراتها الجديدة.

[1]. Jean Lachmann, Op. Cit, p. 19.

5. مرحلة الانحدار : في هذه المرحلة تتعرض الم ص م إلى نفس المشاكل التمويلية التي عانت منها خلال مرحلتي الإنشاء والإنطلاق، نظرا لضعف مردوديتها بسبب تحقيقها لنتائج سلبية والتي ستزيد بدورها من مستوى المخاطرة الاقتصادية فيها. الأمر الذي لا يحفز أصحاب رؤوس الأموال على تمويلها للأسباب سابقة الذكر، مما يجعل المؤسسة غير قادرة على تمويل احتياجاتها من مصادر التمويل الخارجية.

وعلى العموم من خلال تطرقنا لمراحل حياة الم ص م يمكن أن نستنتج أن العراقيل التمويلية التي تعاني منها المؤسسة مرتبطة بدورة حياتها، فكلما توجهنا إلى مرحلة متقدمة من مراحل نموها كلما انخفضت حدة هذه العراقيل بسبب توفرها على مصادر تمويل مختلفة، نتيجة لارتفاع مردودية المؤسسة وانخفاض مستوى المخاطرة الاقتصادية فيها خاصة في مرحلتي النمو والنضج.

وكلما كانت المؤسسة في المراحل الأولى من نشأتها كلما زادت حدة المشكل التمويلي، نظرا لنقص مصادر التمويل خاصة الخارجية منها بسبب ضعف مردوديتها وبالتالي ارتفاع مستوى المخاطرة الاقتصادية فيها بالأخص في مرحلتي الإنشاء والانطلاق.

الفرع الثالث: مشكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قدرتها التنموية والإبتكارية

من خلال بعض الدراسات الاقتصادية والمتعلقة بالبحث في آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم تقسيم المؤسسات إلى أربعة مجموعات وهذا بالإعتماد على معيار مردوديتها الاقتصادية.

فحسب تقرير للشبكة الأوربية للبحوث حول الم ص م ENSR لسنة 1999 تم تقسيم الم ص م إلى أربعة أصناف حسب قدرتها التنموية والإبتكارية إلى[1] مؤسسات فتية les jeunes entreprises ، مؤسسات صغيرة الحجم ناضجة les petites entreprises matures ، المؤسسات في توسع les entreprises en expansions ، المؤسسات المبتكرة les entreprises innovantes . والتي تم تصنيفها بالإعتماد على عدة مؤشرات مرتبطة بمدة نشاطها وكذلك معدل نمو رقم أعمالها حجم اليد العاملة، وبالإعتماد على مؤشرات لقياس حجم التكاليف التي يتم إنفاقها في تكوين الإطارات والخبرات والبحث العلمي على مستوى المؤسسة.

[1] . Commission européenne, Sixième Rapport, Observatoire des PME européennes, rapport 2000, p. 156.

1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفتية: وهي المؤسسة التي يقل عمرها عن 5 سنوات من بداية نشاطها. ونظرا لصغر فترة تجربتها فإنها لا تمتلك الكفاءة اللازمة للحصول على التمويل الكافي، باعتبار أن مردوديتها لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب والذي يسمح لها بتوفير السيولة من مصادر التمويل الخارجية المختلفة.

كما يمكننا مطابقة العراقيل التمويلية التي تعاني منها هذه المؤسسة مع تلك التي هي في مرحلة الإنشاء والانطلاق من مراحل حياة المؤسسة والتي تم التطرق إليها في الفرع الثاني من هذا المطلب.

ومنه فهذا النوع من المؤسسات يتطلب مصادر تمويل مختلفة وبأقل التكاليف، نظرا لضعف مردوديتها الاقتصادية وعدم تحكمها في مختلف تقنيات الإنتاج، مما يستلزم توفر المناخ الملائم لدعمها من خلال تمكينها من الحصول على السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية.

2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة توسع : وهي المؤسسة التي تحقق معدلات نمو جد مرتفعة فيما يخص رقم الأعمال وعدد العمال مقارنة بالأصناف الأخرى. فبالنسبة لهذا النوع من ا م ص م تكون في حاجة مستمرة إلى مصادر تمويل مختلفة نظرا لارتفاع احتياجاتها التمويلية سواء كانت إستثمارية أو إنتاجية، والتي يحتمل أن تفوق قدرتها التمويلية الذاتية. ولكن باعتبار أن هذا النوع من المؤسسات يعتمد على رفع معدلات النمو من خلال التوسع والتنويع في الاستثمارات ذات المخاطرة الاقتصادية الأكبر، ونتيجة لعدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية لهذه المشاريع، فإنها تكون بحاجة إلى تمويل من خلال مصادر خارجية قادرة على تحمل مستويات مخاطرة كبيرة.

وفي ظل حالة عدم التأكد من العوائد المستقبلية فإن التمويل من المصادر التقليدية يصبح غير ممكن، نظرا لصعوبة تحديد درجة عدم التأكد في مثل هذه المشروعات، مما يجعل المشكل التمويلي للم ص م النامية يبرز بشدة نتيجة لنقص مصادر التمويل القابلة لتحمل معدلات المخاطرة الكبيرة.

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناضجة : وهي المؤسسات التي تفوق فترة نشاطها 20 سنة. فعكس ما هو الحال بالنسبة للأصناف الأخرى من ا م ص م فإن هذه المجموعة من المؤسسات لا تعتبر أن المشكل التمويلي هو العائق الأساسي لإستمراريتها، حيث يفسر هذا الاختلاف بنقص متطلباتها التمويلية خاصة تلك المتعلقة بالاحتياجات الإستثمارية، نظرا لاستقرارها وعدم حاجتها لاستثمارات توسعية جديدة.

كما أن هذه المؤسسات ونظرا لطول فترة نشاطها فإنها تمتلك القدرة الأكبر على الاستمرارية بسبب سيطرتها على تقنيات الإنتاج، مما يسمح لها بتحقيق عوائد مرتفعة وبأقل مخاطرة، وهو الأمر الذي يجعلها تحوز على اهتمام المؤسسات المالية، مما يتيح إمكانية الحصول على التمويل الملائم من مختلفة المصادر بدون أي عراقيل.

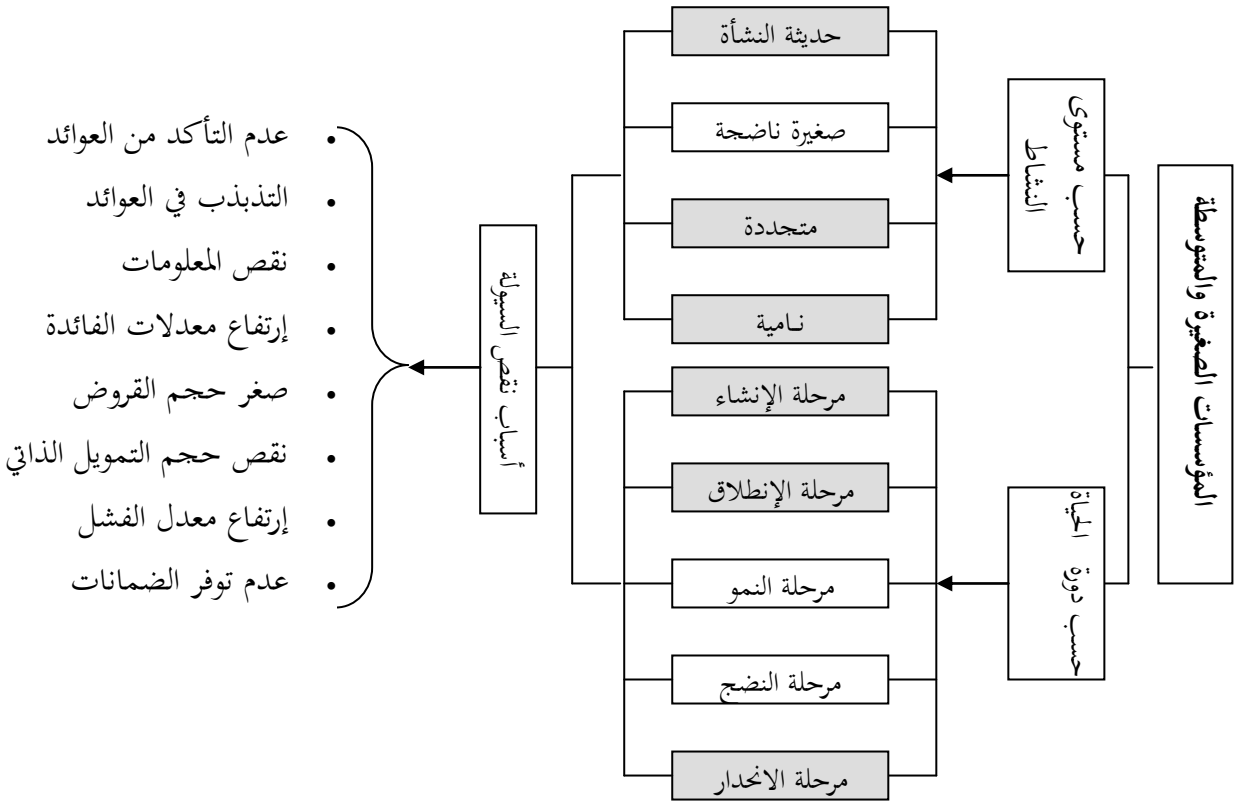
4. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة : حيث عرفتها الشبكة الأوربية للبحوث حول ا لم ص م على أنها المؤسسة التي توجه أكثر من 7.5 % من مصاريف المستخدمين إلى التكوين والبحث. وعند التطرق إلى تمويل المشروعات ذات الابتكارات الجديدة يطرح هنا مشكل رئيسي يتمثل في صعوبة تقدير العوائد الاقتصادية المستقبلية من هذه الاستثمارات وما مدى قدرتها على فرض مكانتها على مستوى السوق. ولهذا فتمويل الابتكارات يتطلب مؤسسات مالية ذات كفاءات عالية، أي قادرة على تحديد مستوى المخاطر الاقتصادية بأكثر دقة، للأسباب التالية:

- عدم التأكد من العوائد المستقبلية، فالمؤسسة المالية التقليدية والمتمثلة عادة في البنوك لها خبرة في التقدير النظري للمخاطر بالاعتماد على مجموعة من العمليات الحسابية، ولكن يبقى الإشكال في عدم قدرتها على حساب أو تحديد مستوى عدم التأكد من تحقيق العوائد في مثل هذه المشاريع المبتكرة، والتي تتطلب الكثير من الخبرة والمهارة والمتابعة، مما يجعل المؤسسات المالية التقليدية تتجنب تمويلها.
- الإنخفاض المفاجئ للعوائد المتوقعة في مثل هذه المشاريع مقارنة بما سيتحمله صاحب رأس المال من مخاطرة، بسبب صعوبة الحفاظ على براءات الاختراع أو الابتكار الجديد، الأمر الذي سيؤدي إلى ظهور منتجات مقلدة من طرف المنافسين مما يجعل المؤسسة المبتكرة تخسر جزء معتبر من عوائدها المتوقعة لصالح منافسيها[1].

ومن خلال ما سبق نلاحظ أن المشكل التمويلي للم ص م يأخذ بعدين أساسيين، حسب مراحل حياة المؤسسة وحسب قدرتها التنموية والإبتكارية. وبالاعتماد على الشكل الموالي نحاول تلخيص أهم العراقيل التمويلية للم ص م من خلال هذين البعدين.

[1] . Commission européenne, Sixième Rapport, Op. Cit, p. 162.

الشكل رقم (14): مخطط توضيحي لمختلف أبعاد المشكل التمويلي للم ص م



الحالات التي تعاني فيها الم ص م من نقص في مصادر التمويل

المصدر: من إنجاز الباحث

ومن خلال هذا الرسم البياني نلاحظ أنه في أغلبية الحالات التي تكون عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعاني من العراقيل التمويلية التي تحد من قدرتها في الحصول على السيولة من مختلف مصادر التمويل، والتي ترجع للأسباب التالية:

أ. عدم توفرها على الضمانات الكافية للحصول على القروض،

ب. محدودية التمويل الذاتي بسبب ارتفاع احتياجاتها الإستثمارية،

ت. ارتفاع معدل الفشل،

ث. عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية،

ج. نقص المعلومات لدى المؤسسات المالية ما يزيد من صعوبة تقدير مستوى المخاطرة،

ح. صغر حجم القروض البنكية وارتفاع معدلات الفائدة،

خ. عدم توفرها على التمويل طويل الأجل لتمويل احتياجاتها الإستثمارية.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل، حاولنا تحديد الإطار المفاهيمي للم ص م بالإعتماد على ثلاثة مباحث.

في المبحث الأولى والذي جاء بعنوان ماهية الم ص م توصلنا من خلاله إلى التعرف على مختلف المعايير المعتمدة في تعريف الم ص م والتي تتنوع مابين المعايير الكمية والمعايير الغير كمية.

و من خلال التطرق إلى تجاب عدة دول في تعريف الم ص م توصلنا إلى ان المعيار الاكثر استخداما في تعريفها هو عدد العمال وهذا لما يمتاز به هذا المعيار من ثبات وسهولة حسابه وتوفر المعلومات والبيانات حوله في معظم الدول، مما يجعله المعيار الأكثر ملائمة لإجراء الدراسات.

ثم وفي المبحث الثاني والذي جاء بعنوان تجارب دول رائدة في مجال الم ص م حاولنا إبراز أهمية ودور ومكانة الم ص م في التنمية الإقتصادية، بالاعتماد على مجموعة من الإحصائيات المتعلقة بالمؤشرات الاقتصادية الكلية لعينة من الدول المتقدمة والرائدة في مجال الم ص م والمتمثلة في دول الاتحاد الأوروبي الولايات المتحدة الأمريكية المملكة المتحدة واليابان.

من خلال عرضنا لهذه التجارب الناجحة توصلنا على أساسها إلى استنتاجات مفادها أن الم ص م لها مكانة ودور هام في بناء اقتصاديات الدول المتقدمة التي تعتبر الرائدة في هذا المجال، من خلال انتشارها الواسع وتوفيرها لعدد كبير من مناصب العمل، الامر الذي جعل حكومات هذه الدول تعمل على وضع برامج دعم حكومية موجهة لدعم الم ص م في مختلف مراحل نشاطها.

ولكن نظرا لارتباط الأداء الجيد لمثل هذه المؤسسات بمدى تمكنها من تخطي مختلف العوائق التي تحد من نموها وتطورها، حاولنا من خلال المبحث الثالث تشخيص هذه العوائق في ثلاثة مطالب.

المطلب الأولى والذي جاء بعنوان العوامل الخارجية المؤثرة في إنشاء وتنمية الم ص م حيث تم من خلاله حصر اهم العوامل التي قد تحدا او تساعد على انشاء الم ص م المرتبطة بمحيطها الخارجي والتي تم تلخيصها في الاساس في المنافسة غير المتوازنة على مستوى السوق، القيود الحكومية، تبسيط الاجراءات الادارية، التعليم والتدريب ودعم روح المقاولاتية، التشجيع على ولوج الأسواق الخارجية.

أما في المطلب الثاني الذي بعنوان العوامل الداخلية المؤثرة في تنمية الم ص م فقد تم تلخيص هذه العوامل في بمدى توفر المعلومات على مستوى هذا النوع من المؤسسات و إشكالية نقص الخبرة والمهارة.

لنصل في الأخير إلى تحديد الشكل الثالث من العراقيل والمتمثل في المشكل التمويلي للم ص م والذي حاولنا تحديده في بعدين أساسيين، من خلال مراحل دورة حياة المؤسسة، وحسب قدرتها التنموية

والإبتكارية. حيث تمكنا في الأخير من تحديد الحالات التي تعاني فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من عراقيل تمويلية مختلفة تحد من قدرتها على توفير السيولة اللازمة من مختلف مصادر التمويل.

وبالاعتماد على النتائج المتوصل إليها في هذا الفصل، والتي مفادها ضعف القدرة التفاوضية للم ص م أمام البنوك والمؤسسات المالية مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا للأسباب سابقة الذكر، مما يجعل من فرص الحصول على الأموال من المصادر الخارجية أقل بالنسبة للم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

الفصل الثاني:

تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفصل الثاني

تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مقدمة الفصل:

إن التنوع في مصادر تمويل المؤسسة يبرز الأهمية والدور الاستراتيجي للإدارة المالية لتكوين الهيكل المالي، الذي يضمن لها تمويل كل احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية بالحجم الملائم وبأقل تكلفة ممكنة، الأمر الذي سينعكس إيجابيا على القيمة السوقية للمؤسسة.

ومهما كانت مصادر التمويل المكونة للهيكل المالي، فهي تنقسم إلى قسمين: الأموال الخاصة والأموال المقترضة، والعائق الذي يجده المسيرين في المؤسسة هو تحديد نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي التي تسمح بتعظيم قيمة المؤسسة، وهذا على اعتبار ان الاموال المقترضة تمثل اهم مصادر المالية لتمويل الاحتياجات الاستثمارية خاصة بالنسبة للاقتصاديات التي لا تتوفر على اسواق مالية متطورة وبالإضافة الى كونها من مصادر التمويل ذات التكلفة المنخفضة مقارنة بالتمويل عن طريق الاصدار.

لهذا نجد أن المؤسسة قد تتوسع في استخدام الأموال المقترضة لتمويل احتياجاتها نظرا لانخفاض معدل العائد المطلوب من طرف المقرضين مقارنة بما يطلبه المساهمون.

ولكن من جانب آخر على المدير المالي أن يكون يقضا لما سيترتب عليه التوسع في استخدام الأموال المقترضة من آثار سلبية على القيمة السوقية للمؤسسة، حيث من شأنه أن يزيد من المخاطر المالية التي تتعرض لها المؤسسة بشكل قد يؤدي إلى من احتمال الافلاس في المستقبل وبالتالي انخفاض القيمة السوقية بالتبعية.

لهذا تسعى إدارة المؤسسة لتكوين هيكل مالي من خلال الموازنة بين العائد والمخاطرة الناجمين عنه، أي أن تكون العوائد الناجمة عن استخدام مصادر تمويل منخفضة التكلفة متوازنة مع ما ستتحمله المؤسسة من مخاطر التذبذب في العوائد المتاحة للملاك، لكن هذا الطرح يبقى صحيح في ظل ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في مخاطر الأعمال والتي تكون في الواقع العملي لها التأثير المباشر على تكوين الهيكل المالي في المؤسسة.

ولما كانت الم ص م تتصف بخصائص تختلف عن بقية انواع المؤسسات الاخرى فان ذلك يدفعنا لطرح التساؤل التالي: بالنظر للخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن بقية المؤسسات

الأخرى، فهل يمكن أن يكون للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة اموال مقترضة في هيكلها مالي يميزها عن بقية المؤسسات الأخرى ؟

فإذا كانت النتيجة إيجابية في هذه الحالة، يمكن اعتبار معيار حجم المؤسسة من بين العوامل المؤثرة تأثيرا مباشرا على المزيج التمويلي في الهيكل المالي للمؤسسة، أما إذا كانت النتيجة سلبية فنحاول تحديد خصائص مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، من خلال المطابقة بين المعايير المحددة للهيكل المالي للمؤسسة وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، أي بمعنى آخر محاولة تحديد الأثر الغير المباشر لحجم المؤسسة إن وجد على طبيعة الهيكل المالي وهذا بالاعتماد على النتائج المتوصل اليها من خلال الدراسات الميدانية في هذا المجال.

ولهذا سنحاول من خلال الفصل الثاني الاجابة على هذا التساؤل من خلال ثلاثة مباحث، حيث سنتطرق في المبحث الاول والذي هو بعنوان مصادر التمويل في ا م ص م، الى مختلف مصادر التمويل المتاحة لهذا النوع من المؤسسات والتي قد تكون موجهة لزيادة الاموال الخاصة او المقترضة وحتى الاساليب المبتكرة لدعم القدرة التمويلية للم ص م، مع التركيز اكثر على جانب الاموال المقترضة الموجهة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية.

اما في المبحث الثاني والذي هو بعنوان الاطار النظري المفسر لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات سنحاول التطرق الى الجانب النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وهذا بهدف التعرف على مختلف النظريات التي حاولت الاجابة على اشكالية مدى امكانية امتلاك المؤسسات لهيكل مالي امثل، اي بصيغة اخرى نسبة مثلى من الاموال المقترضة تمكنها من تعظيم قيمتها السوقية، حيث تعتبر هذه النظريات الاساس الذي تم عليه اعداد الدراسات الميدانية والمقاربة النظرية المفسرة للهيكل المالي للم ص م على وجه الخصوص.

ولهذا وفي المبحث الثالث والذي سيكون بعنوان الدراسات المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للم ص م فسيخصص الى سرد وتحليل مختلف المقاربات النظرية والدراسات الميدانية التي تم من خلالها محاولة تفسير الهيكل المالي للم ص م .

المبحث الأول: مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمثل الحصول على رأس المال أكبر التحديات التي تواجه الإدارة المالية بهدف تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، وعموما فإن طبيعة الاحتياجات التمويلية تعتبر موحدة بين مختلف أنواع المؤسسات

حيث أن الإدارة المالية تعمد للحصول على التمويل من مختلف المصادر لسببين أساسيين[1] هما: التمويل الإستثماري والذي يهدف إلى تغطية التكاليف الاستثمارية لتوفير الأصول الثابتة سواء كانت بالنسبة لمشروع حديث النشأة أو المؤسسة في طور تجديد لأصولها الثابتة، أما السبب الثاني فيتمثل في التمويل التشغيلي لمواجهة التكاليف المرتبطة بالعملية الإنتاجية كالحصول على المواد الأولية ودفع أجور العمال.

ولما كانت الم ص م، خاصة حديثة النشأة، ترتفع فيها معدلات الفشل والمخاطرة في ظل عدم التأكد من تحقيق تدفقات نقدية داخلة مستقبلية، فإنها تجد صعوبات كبيرة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية مما يجعلها تعتمد على التمويل الداخلي الذي يتمثل في المدخرات الشخصية (les fond personnels) ومساعدات الأهل والأقارب، أما في حالة المؤسسات التي لها مدة نشاط معينة فإنها ستعتمد على التمويل الذاتي بنسبة أكبر[2](autofinancement) .

ومن خلال هذا المبحث نحاول التعريف بمختلف مصادر التمويل المتاحة أمام الم ص م والتي تكون إما بصيغ التمويل بالإقتراض أو مساهمات في الأموال الخاصة.

المطلب الأول:مصادر الاموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال المطلب الحالي سيتم التطرق الى اهم مصادر الاموال الخاصة الداخلية والخارجية التي عادة ما يتم الاعتماد عليها في الم ص م خاصة في المراحل الاولى من نشأتها، لهذا لن نقوم بالتطرق إلى مختلف انواع التمويل عن طريق اصدار الاوراق المالية على مستوى السوق المالي والتي تضم العديد من المشتقات المالية وهذا على اعتبار ان هذا النوع من التمويل يعد صعب المنال من طرف الم ص م خاصة في مراحل نشأتها الاولى.

الفرع الأول: المصادر الداخلية للأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حيث تتمثل اهم مصادر التمويل الداخلية للأموال الخاصة المتاحة للم ص م في المدخرات الشخصية والتمويل الذاتي.

1. المدخرات الشخصية: لما كانت المؤسسات حديثة النشأة تتطلب أموال طويل الأجل في مراحلها الأولى من نشأتها بهدف تمويل أصولها الثابتة كالأراضي والمباني والآلات، وفي ظل عدم توفر مصادر

1 . هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، (الطبعة الأولى)، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر،2002، ص 104.

2. Jean Lachmann, Op. Cit, p..35.

رؤوس الأموال أمام صاحب المشروع، فإنه يلجأ إلى تمويل الاحتياجات الاستثمارية عن طريق مدخراته الشخصية[1]. حيث أن المستثمرين الخارجيين لا يمكنهم المخاطرة بالاستثمار في مثل هذه المؤسسات إن لم تتوفر لديهم معلومات وضمانات كافية على أن مالك المؤسسة ملتزم بمشروعه من خلال حجم المبالغ المستثمرة فيه، وأنه غير مستعد لترك العمل به بكل بساطة وبالتالي التخلي عن كل الالتزامات اتجاه الدائنين.

ولهذا فإن المستثمرين الخارجيين قبل توظيفهم لأموالهم في مؤسسة معينة يهمهم أساسا توفر بعض الشروط[2]:

أ. الضمان الكافي الذي يغطي حجم أموالهم المستثمرة في مشروع معين،

ب. قدرة المشروع على تحقيق الأرباح وبالتالي تحقيق عوائد بالنسبة للمستثمرين الخارجيين،

ت. كذلك قدرة المستثمرين على استرداد أموالهم في المواعيد المحددة.

وبالنسبة للم ص م، فإن غالبيتها لا تتوفر على هذه الشروط ومن الصعب تحقيقها، ولهذا من وجهة نظر مالك ا لم ص م فإنه يفضل الإعتماد على موارده المالية الشخصية في تمويل استثماراته بسبب عدم شعوره بالاطمئنان اتجاه المخاطرة بأموال الغير أو بسبب عدم رغبته بمشاركة الآخرين بالسيطرة على مؤسسته.

2. التمويل الذاتي: يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الأكثر استعمالا في المؤسسة نظرا لما يوفره من مرونة في تلبية الاحتياجات التمويلية بسبب جاهزيته عند الطلب، وكذلك إعطاء أكبر قدر ممكن من الاستقلالية للمؤسسة التي تعتمد على هذا النوع من مصادر التمويل، باعتبار أن الإدارة المالية غير ملزمة لطلب تمويل من مصادر خارجية وما تشكله هذه الأخيرة من عوائق وتكاليف إضافية.

ضمن سياسة تمويلية معينة قد تعمد المؤسسة لاحتجاز جزء أو كل الأرباح المحققة خلال دورة معينة، من خلال إعادة استثمار هذه الأرباح وعدم توزيعها على المساهمين مما يجعل هذه الأموال تعبر عن القدرة التمويلية الذاتية للمؤسسة، ومنه فالتمويل الذاتي يمثل الفرق بين صافي التدفقات النقدية (cash-flow) الذي تحققها المؤسسة خلال سنة معينة وقيمة الأرباح الموزعة على المساهمين[3].

---

[1]. توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 92.

[2]. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق ، ص 231.

[3]. Armand Dayan et al, Manuel de gestion, (volume 2), éd. Ellipses, Paris, France, 1999,p. 165.

الفرع الثاني: المصادر الخارجية للأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قد تختلف ا لم ص م عن بقية المؤسسات الاخرى كبيرة الحجم في عدم قدرتها على الولوج للأسواق المالية، خاصة في المراحل الاولى من نشأتها وهذا لما يميزها بارتفاع درجة المخاطرة فيها مقارنة بالمؤسسات الأخرى ولهذا فعادة ما تلجأ هذه المؤسسات الى قنوات او مصادر تمويل مختلفة للرفع من اموالها الخاصة بين المصادر الغير رسمية منها من خلال التمويل من طرف العائلة والأصدقاء او بالاعتماد على مصادر رسمية من خلال اللجوء الى مؤسسات متخصصة مثل مؤسسات رأس مال المخاطر.

1. المصادر الغير رسمية للأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يمكن تعريف التمويل الغير رسمي بأنه التمويل الذي يتم من خلال قنوات تعمل غالبا خارج إطار النظام القانوني والرسمي في الدولة[1].

وعلى أساس هذا التعريف فإن مصادر التمويل الغير رسمية تتمثل في كل القنوات التمويلية التي تعمل على جمع المدخرات وتوفير رؤوس الأموال لأصحاب العجز المالي خارج نطاق النظام المالي في الدولة، أي أن كل الأموال المتداولة في إطار التمويل الغير رسمي تعتبر بعيدة عن كل رقابة ومتابعة من طرف الهيئات الحكومية.

ولهذا فمصادر التمويل الغير رسمية تعتبر غير موحدة بالنسبة لكل الدول، أي أن صيغها قد تختلف حسب عادات وتقاليد كل مجتمع[2].

1.1. التمويل من العائلة والأصدقاء: والتي يطلق عليها اسم (love money)[3] وهي تمثل كل الأموال المتحصل عليها من طرف الأقارب والأصدقاء بهدف تحويل مشروع إستثماري معين، حيث أن الكثير من أصحاب المؤسسات حديثة النشأة يلجئون في تمويل مؤسساتهم عن طريق الأهل والأقارب والأصدقاء كمصدر خارجي أساسي للتمويل[4]. إلا أن الإعتماد على هذا النوع من مصادر التمويل قد يؤدي بطريقة غير مباشرة إلى ظهور علاقة مالية ذات طابع شخصي[5]، نظرا للعلاقة العائلية التي تربط بين المستثمر والممولين، الأمر الذي يؤدي إلى الحد من استقلالية صاحب المشروع نتيجة لتدخل الأقارب

---

[1]. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص 363.

[2]. عبد الرحمان أحمد يسري، مرجع سابق، ص 33.

[3] . commission européenne, Sixième rapport, rapport 2000, Op. Cit, p. 159.

[4]. عبد الرحمان أحمد يسري، مرجع سابق، ص 37.

[5]. عبد الغفور عبد السلام ، مرجع سابق، ص 70.

والأصدقاء في تسيير المؤسسة عن طريق تقديم النصائح ومحاولة اتخاذ قرارات لضمان حماية مصالحهم المالية.

2.1. المرابين: وهو مصطلح أطلق على فئة من الممولين الذين يقدمون قروض بفوائد مرتفعة جدا وهذا على مستوى سوق الإقراض الغير رسمي[1] وقد نجد عدة مصطلحات وتسميات تطلق على هذا النوع من مصادر التمويل المعتمدة في السوق الغير رسمي ومنها (business angels, Capital risque informel)[2] وكذلك نجد من خلال بعض الدراسات حول التمويل في سوق الإقراض الغير الرسمي إسم تجار النقود[3]، وهم عبارة عن أشخاص أغنياء لهم خبرة واسعة في تقييم الإستثمارات مما يجعلهم أكثر قدرة على تحمل مخاطر تمويل المؤسسات حديثة النشأة كما أنهم في نفس الوقت يفضلون تمويل مختلف المؤسسات التي تمتاز بمستويات نمو جد مرتفعة أي أنها تحقق معدلات عائد على الاستثمارات تقدر بحوالي 30 % أو أكثر بالنسبة للمؤسسات حديثة النشأة وتقل هذه النسبة كلما بلغت المؤسسة مرحلة متقدمة من مراحل تطورها[4] وبالتالي انخفاض مستوى المخاطرة في الاستثمار في مثل هذه المشاريع.

وهذا ما يفسر ارتفاع معدلات الفوائد التي يطلبها تجار النقود مقابل تقديمهم لقروض مصغرة ولفترات قصيرة الأجل، وحسب (Thompson et Chois) فإن المستثمرين الماليين على مستوى السوق الغير رسمي لا يقتصر تدخلهم في الجانب التمويلي فقط بل يتعداه حتى إلى توظيف خبراتهم ومعلوماتهم وعلاقاتهم المميزة على مستوى المؤسسات التي يمولونها[5].

3.1. جمعيات تناوب الادخار والائتمان: وهي عبارة عن نظام ادخار يضم مجموعة من الأفراد الذين يشتركون في خصائص موحدة على أساس المستوى الاجتماعي أو العقائدي أو على أساس المهنة، والذين يتفقون على تاريخ محدد للاجتماع وتحصيل مدخرات الأعضاء ثم يتم الاستفادة من المبالغ المجمعة من طرف كل عضو بطريقة دورية[6].

ومنه فالأهمية التمويلية لهذه الجمعية تبرز في مساهمتها في زيادة حجم التمويل الشخصي لأصحاب الاستثمارات خاصة في الدول النامية، والتي تكون فيها هذه الجمعيات أكثر تطورا نظرا لارتفاع الطلب على التمويل الغير رسمي بسبب ضعف النظام المالي وعدم قدرته على توفير مصادر التمويل المناسبة.

---

[1]. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص 368.

[2] . Commission européenne, Sixième rapport,. Op. Cit, p. 160.

[3]. عبد الرحمان أحمد يسري، مرجع سابق، ص 40.

[4] . Commission européenne, Sixième rapport, Op. Cit, p. 161.

[5] .OCDE, Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée, Op. Cit, p. 12.

[6] . Olivier Torrés, Op. Cit, p.p. 32. 33.

2. المصادر الشبه رسمية للأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن التمويل الشبه رسمي هو مصدر آخر من مصادر التمويل الذي ينشط في السوق المالي الغير رسمي، لكن الفرق بينه وبين التمويل الغير رسمي يكمن في أن التمويل الشبه رسمي يأخذ الطابع الرسمي في طريقة جمع المدخرات وتوفير الأموال ويأخذ الطابع الغير رسمي بالنسبة للطريقة والمكان الذي يتم فيه توزيع هذه الأموال، ويمكن أن نميز بين نوعين من مصادر التمويل الشبه رسمي هما[1] الصناديق القروية للادخار والاقراض ذاتية التسيير Les caisses villageoises d'épargne crédite autogérée و انظمة الاقراض التضامنية les systèmes de crédit solidaires .

1.2. أنظمة الاقراض التضامنية: وتظهر مثل هذه الأنظمة خاصة في المناطق النائية أين تقل مصادر التمويل حيث تقوم مجموعة تتكون من خمسة (5) إلى عشرة (10) أفراد في نفس القرية بتكوين صندوق محلي caisse locale لجمع المساعدات المالية لتمويل استثمارات أحد الأعضاء وهذا لفترات زمنية محددة، ويتم هذا التمويل عن طريق إقراض مبلغ مالي لطالب التمويل من مؤسسة مالية رسمية بتقديم كفالة دفع تتمثل في قيمة الأموال المجمعة في الصندوق، ولكن لفترات زمنية قصيرة، أي قروض قصيرة الأجل وعادة ما تكون أسبوعية.

2.2. الصناديق القروية للادخار والإقراض ذاتية التسيير: بهدف تنشيط الاستثمارات في قرية معينة، يقوم سكانها بتوظيف مدخراتهم لتمويل بعض الاستثمارات الصغيرة والتي تكون عادة محلية أو لأحد أفراد هذه القرية، حيث يجتمع السكان المحليين في جلسة عامة وينتخبون مجلس إدارة الصندوق والذي يتكون من شخصين يمتازان بالحياد والقدرة على الكتابة والقراءة بهدف دراسة الملفات وتسيير الصندوق.

كما يمكن أن نجد بعض التكتلات لمجموعة من هذه الصناديق في منطقة معينة والتي تقوم بتوظيف أموالها في المؤسسات المالية الرسمية وهذا بهدف تكوين جهاز للدعم المالي للحصول على إعادة التمويل من مصادر رسمية.

3. المصادر الرسمية للأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تحاول المؤسسات الاقتصادية زيادة حجم رأس المال من خلال الاعتماد على الأموال الخاصة والتي إما أن تكون من

[1] .Abdeslem et Abdelatif, Modes de financement informel de petites projets dans des compagnes et villages africaines, Session international sur le financement des petites et moyennes projets et la promotion de leur rôle dans les économies maghrébines, (25-28 mai 2003), Université ferhat abbas, facultés des sciences économiques et de gestion, Sétif, Algérie, p.p. 138-139.

مصادر داخلية والمتمثلة في الأرباح المحتجزة أو من مصادر خارجية كالاعتماد على مساهمات الأصدقاء والأقارب أو بعض المستثمرين الخارجيين ولما كانت الأموال الخاصة تعبر عن الأموال الدائمة في الهيكل المالي للمؤسسة فأهم وسيلة للحصول على مساهمات جديدة هي لجوء المؤسسة إلى الاسواق المالية من خلال فتح رأسمالها على شكل أوراق مالية قابلة للتداول.

ولكن يبدو أنه بالنسبة للم ص م زيادة رأسمالها عن طريق الاسواق المالية تعتبر غير متاحة لمعظمها رغم أن بعض هذه المؤسسات تمتاز بمعدلات نمو مرتفعة كالم ص م المبتكرة[1] والتي تنشط في مجالات تمتاز بتكنولوجيا متقدمة والتي تم إثباتها من خلال العديد من الدراسات الدولية، فعلى سبيل المثال من خلال الدراسة التي أجريت بسويسرا على مستوى 300 مؤسسة تكنولوجية، فإن ما نسبته 4% فقط من الم ص م المبتكرة تمكنت من الدخول إلى البورصة. في حين أن 8 % من المسيرين في الم ص م يرغبون في الدخول إلى البورصة، بالإضافة إلى أن أغلبية المؤسسات التي تمكنت من دخول أسواق البورصة قد استخدمتها كوسيلة خروج (sortie) أو تنازل عن الاستثمارات (désinvestissement) من طرف المستثمرين في رأسمال المخاطر[2]. وقد أظهرت دراسة أمريكية أخرى أن المستثمرين في رأسمال المخاطر (les investisseurs en capital risque) يساهمون بدرجة كبيرة في زيادة قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على الاستمرار والدخول إلى أسواق البورصة مما يعني من الأفضل على المؤسسة البحث على شركاء في رأسمال المخاطر إما بدافع الاستمرارية أو الدخول إلى البورصة[3].

ومن خلال هذه المقدمة يبدو أننا أمام مصدر مالي خارجي للأموال الخاصة قد تمتاز به الم ص م عن بقية المؤسسات الأخرى، فعوض التطرق إلى أساليب التمويل المختلفة المتداولة في البورصة، والتي يبدو أنها غير متاحة مباشرة للم ص م نحاول في هذا العنصر التعرف على مصدر مالي أكثر أهمية بالنسبة للم ص م وهو رأسمال المخاطر.

1.3. التعريف برأسمال المخاطر: حسب J. Lachiman فإن رأسمال المخاطر هو عبارة عن تقنية تمويل خاصة والتي لا تهتم فقط بتوفير الأموال، بل يكون لها الحضور في إدارة المؤسسة في مختلف مراحل تطورها*.

---

[1] . Jean Lachman, Op. Cit, p. 61.

[2] .Commission européenne, Les PME de haute technologie en Europe, observatoire européen des PME, rapport 2002/n°6, p. 33.

[3] . Commission européenne, Les PME de haute technologie en Europ Op. Cit e,. p. 34.

* . نحاول ذكر التعريف باللغة الأصلية التي وجد عليها وهذا لتفادي التغير في المعنى نتيجة للترجمة اللغوية.

« Une technique de financement spécifique qui ne se contente pas d'apporter de l'argent mais également une assistance au management de la société qui devait jouer à tous les stades de développement de l'entreprises »[1].

ومنه فرأسمال المخاطر هو نوع من الوساطة المالية (intermédiaire financier) التي تقوم بتوجيه أموال المستثمرين من خلال الادخار العام أو الاعتماد على مختلف البنوك، شركات تأمين، مؤسسات صناعية، وحتى الهيئات الحكومية والتي تمتاز بقابليتها للاستثمار في مشاريع ذات مخاطرة جد عالية بهدف الحصول على عوائد مرتفعة[2].

وحسب Bessis، فرأسمال المخاطر يعرّف عادة على أنه نشاط إستثماري في الأموال الخاصة للمؤسسات الغير عضوه في البورصة وعادة ما تمتد إلى عمليات تحويل المؤسسة، ومن الجانب المالي فرأسمال المخاطر هو وسيلة تمويل تؤدي إلى التقسيم في المخاطر بين المؤسسات والشركاء الماليين.

« Le capital risque est généralement définie comme une activité d'investissement en fond propres ou assimilés dans des entreprises non cotées, souvent élargie aux opérations de transmissions d'entreprises sous l'angle financier, le capital risque est un moyen de financement qui implique un partage des risques entre les entreprises et les partenaires financiers… ».[3]

ومنه فالمستثمر في رأسمال المخاطر (le capital risqueur) يمتاز بقدرته على التمويل لكل العمليات المتعلقة بتحسين حجم الأصول الثابتة في المؤسسة من خلال المشاركة في زيادة حجم الأموال الخاصة المتعلقة بمرحلة الانطلاق للمشروع أو النمو أو التأهيل للمؤسسة وكذلك القدرة على تمويل الاستثمارات الغير مادية[4].

ومنه فرأسمال المخاطر يمثل مشاركة المؤسسات المالية للمؤسسة الاقتصادية في تكوين رأسمالها ولكن بالأخص في المراحل التي تمتاز بارتفاع المخاطر كمرحلة الانطلاق ومرحلة النمو والتأهيل والتي تكون فيها المؤسسة عرضة لمستوى مرتفع من المخاطر بسبب عدم التأكد من تحقيقها لعوائد مستقبلية، وتكون مشاركة المستثمرين في رأسمال المخاطر موجهة بالأخص إلى المؤسسات الغير عضوه في البورصة التي ليست لها القدرة على فتح رأسمالها للتداول على مستوى أسواق البورصة، ولكن في نفس الوقت تمتاز بتحقيقها لمعدلات عوائد جد مرتفعة وهذا لكي يتمكن المستثمرين من تغطية المخاطر المرتفعة للمشاريع.

---

[1] . Jean Lachman, Op. Cit, p. 38.

[2] . ibid, Op. Cit, p.39.

3. Bernard Delletante, Nadine Levratto, Bernard Paranque, Diversité économique et modes de financements des PME, éd Harmattan, Paris, France, 2001, p. 296.

[4] . Bernard Delletante, Nadine Levratto, Bernard Paranque, Op. Cit,. p.296.

2.3. مميزات التمويل برأسمال المخاطر: يختلف التمويل برأسمال المخاطر عن التمويل بالمصادر الأخرى في عدة جوانب[1]:

أ. بعكس المشاركة التي تقدمها بنوك الأعمال، فإن التمويل برأسمال المخاطر يمثل مشاركة مؤقتة غير دائمة في رأسمال المؤسسة حيث أن الخروج يمثل هدف أساسي للمستثمرين في رأسمال المخاطر بحيث تحدد مساهمة الممول خلال فترة زمنية من 5 حتى 7 سنوات. وبعد انتهاء الفترة، وحسب الإتفاق، يتم انسحاب الممولين لمؤسسات رأسمال المخاطر (les sociétés de capital risque / SCR) من خلال التنازل على استثماراتهم (désinvestissement) إما عن طريق إعادة بيع الأسهم للمؤسسة أو عن طريق بيع الأسهم إلى شريك استراتيجي من اختيار صاحب المشروع؛

ب. المستثمر في رأسمال المخاطر يمتاز بسلوك مالي، أي أنه يحاول تحقيق عائد متوقع مقابل ما سيتحمله من مخاطرة على خلاف ما هو عليه التمويل من الأصدقاء والأقارب لمالك المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة فهدفهم الأساسي يتمثل في المساعدة وزيادة الإنتاج في المؤسسة، ومنه فالمستثمر في رأسمال المخاطر يعتبر المؤسسة على أنها وحدة من حافظة الأوراق للأصول التي يمتلكها؛

ت. في بعض الدول يمكن أن تأخذ مؤسسات رأسمال المخاطر صيغة مؤسسة حكومية أو جماعات محلية مما تجعل قراراتها المالية تعتمد أكثر على التوجه السياسي عوض البحث على تحقيق الفعالية وزيادة الأرباح؛

ث. يمثل المستثمر في رأسمال المخاطر مساهم أساسي في ا م ص م حيث من خلال التجربة لوحظ أن مساهمة المستثمرين في رأسمال المخاطر تمثل من 10 % إلى 30 % من رأسمال المؤسسة الإقتصادية؛

ج. المستثمر في رأسمال المخاطر يمتلك القدرة على التصرف الجيد (le savoir faire) والتي تعتبر خاصية إيجابية للم ص م حيث تمكنها من تحسين أدائها، ولكن في نفس الوقت تعتبر وسيلة مراقبة ومتابعة للقرارات التي تتخذها إدارة المؤسسة، ولهذا فقبول مستثمرين في رأسمال المخاطر يعني أن المؤسسة ستحقق إدارة ذات كفاءة عالية وشفافية أكبر بالإضافة إلى فقدانها جزء من استقلاليتها في اتخاذ القرارات والتسيير؛

ح. يبدو أن المستثمرين في رأسمال المخاطر يحققون فوائد أكبر من خلال العوائد الرأسمالية الناتجة عن ارتفاع القيمة السوقية للمؤسسة وهذا عن طريق التنازل عن الاستثمارات (مساهماتهم أو جزء منها) بالإضافة إلى العائد السنوي الذي يتحصل عليه من الأرباح المحققة من طرف المؤسسة (dividende)؛

[1] . Jean Lachman, Op. Cit, p.39, et Bernard belletante et N. levratto, B. paranque, Op. Cit, p p. 301-309.

خ. استراتيجية تمويل مؤسسات رأسمال المخاطر تعمل على متابعة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في كل مراحل نموها حيث تحاول المساهمة وتوفير الأموال اللازمة لزيادة حجم رأسمال المؤسسة من نشأتها حتى مراحل نموها الأولى، كما أنها تقوم بمساعدة المؤسسة على اختيار طرق التمويل المناسبة لمستويات ومعدلات نموها وفي غالب الأحيان عندما يقرر المستثمر في رأسمال المخاطر الخروج جزئيا أو كليا فإنه يقوم بإدخال المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة إلى البورصة وبالتالي يقوم بتحويلها من طريقة التمويل بالاعتماد على وسيط مالي إلى التمويل المباشر (financement direct)؛

د. مؤسسات رأسمال المخاطر عادة تكون متخصصة في تمويل وتطوير قطاعات محددة مما لا يسمح لها بتحقيق التنويع المطلوب في حافظة الأوراق وبالتالي تكون عرضة للمخاطر الخاصة وتحاول التخلص منها بطلب معدلات عائد مرتفعة؛

ذ. يقوم المستثمرين في رأسمال المخاطر بتمويل الم ص م التي تحتوي على مسيرين يمتازون برغبتهم الكبيرة على العمل المشترك في سبيل إنجاز المشروع وتطويره، بالإضافة إلى امتلاكهم لنظرة تسويقية واضحة، بالإضافة إلى ذلك فإن أيضا المستثمرين في رأسمال المخاطر يتابعون تمويلهم للمؤسسة عن طريق مساهمتهم في اتخاذ القرارات المالية للمؤسسة، إضافة إلى القدرة المطلقة في الحصول على كل المعلومات المطلوبة حول نشاط المؤسسة.

وعلى هذا الأساس فمن الواضح أن الحصول على الأموال من مؤسسات رأسمال المخاطر غير متاح لكل الم ص م، نظرا لارتفاع تكلفته مقارنة بمصادر تمويل أخرى، ولكن في نفس الوقت يعتبر مصدر مالي مهم بالنسبة للم ص م المبتكرة التي عادة ما تمتاز بتحقيقها لمعدلات نمو مرتفعة تمكنها من تغطية تكاليف التمويل من مؤسسة رأسمال المخاطر، بالإضافة إلى أنها ستتمكن من تجزئة المخاطر المرتفعة التي تميزها عن بقية المؤسسات الأخرى. كما أن التمويل برأسمال المخاطر يعتبر الوسيلة المثلى التي ستتمكن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من خلالها بالدخول إلى البورصة وحصولها على الأموال بطريقة مباشرة.

المطلب الثاني: الاموال المقترضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حيث تتمثل الاموال المقترضة في تلك الاموال الموجهة لتمويل الاحتياجات التشغيلية وعادة ما تكون قصيرة الاجل وبالإضافة الى الاموال المقترضة الموجهة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية والتي قد تكون متوسطة او طويلة الاجل.

الفرع الأول: الاموال المقترضة الموجهة لتمويل الاحتياجات التشغيلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والتي تتمثل عادة في الائتمان التجاري، الائتمان المصرفي، عقود تحويل الفاتورة و السحب على المكشوف.

1. الائتمان التجاري: يمثل الائتمان التجاري قيمة المشتريات الآجلة للسلع والمواد الأولية التي تتحصل عليها المؤسسة من الموردين[1]، أي أن المؤسسة يمكنها المتاجرة وتصنيع مشترياتها من السلع والمواد الأولية ثم تقوم بعد فترة زمنية معنية من تحصيل مشترياتها، بدفع المبالغ المستحقة للموردين.

مما يسمح للمؤسسة من توظيف مقتنياتها من السلع والمواد الأولية في العملية الإنتاجية خلال فترة معينة قبل أن تقوم بتسديد المستحقات للموردين، ومنه فالائتمان التجاري يعتبر مصدرا آليا للتمويل لأنه مرتبط بالتغير في حجم المشتريات[2]. فكلما ارتفعت حجم المشتريات للمؤسسة كلما زاد حجم الائتمان التجاري الذي ستستفيد منه.

ولهذا فإن القرض التجاري* يمتاز بمرونة كبيرة من ناحية توفير الأموال للمؤسسة بالحجم المطلوب وفي والوقت المناسب حيث أنه كلما يزداد مستوى نشاط المؤسسة كلما أدى هذا إلى زيادة حجم المشتريات بالاعتماد على الائتمان التجاري، الأمر الذي يجعله مصدر مالي متاح بالقدر الملائم في الوقت المناسب، بالإضافة إلى عدم وجود تعهدات وإجراءات رسمية تعيق الاعتماد على مثل هذا التمويل.

بالإضافة إلى هذه الإمتيازات، فالائتمان التجاري يمكن أن يصبح مصدر مالي مجاني بالنسبة للمؤسسة المقترضة[3] ولكن يتوقف هذا على طبيعة شروط الموردين، فإذا لم يقدم الموردون خصم نقدي فالائتمان التجاري في هذه الحالة يعتبر مجاني بالنسبة للمؤسسة المقترضة خاصة إذا تمكنت من تسديده في الوقت المناسب، أما في حالة ما إذا قام الموردون بتقديم خصم نقدي للعملاء فالمؤسسة مطالبة بالاستفادة من الخصم، النقدي عن طريق دفع مستحقات الموردين خلال فترة الخصم في هذه الحالة تكون قد استفادت من تمويل مجاني.

---

[1]. منير إبراهيم هندي، الادارة المالية مدخل تحليلي معاصر، الطبعة الرابعة، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2000، ص 531.

[2]. محمد أمين عزت الميداني، الادارة التمويلية في الشركات، الطبعة الثالثة، مكتبة العبيكان، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999، ص 476.

*. في بعض المراجع يستخدم مصطلح القرض التجاري للدلالة على الإئتمان التجاري.

[3]. محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 476.

ولكن من جانب آخر يمكن أن يصبح التمويل عن طريق الائتمان التجاري مكلف جدا بالنسبة للمؤسسة المقترضة في حالة ما إذا لم تتمكن من دفع مستحقات الموردين في الوقت المناسب، مما قد يسيء إلى سمعتها على مستوى السوق بشكل قد يصعب عليها الحصول على احتياجاتها بشروط معقولة كما أنها قد تضيع فرصة الحصول على الخصم النقدي إذا لم تتمكن من تسديد المستحقات في فترة الخصم مما يعتبر كمؤشر لضعف مركزها المالي.

2. الائتمان المصرفي: يمثل الائتمان المصرفي القروض قصيرة الأجل التي تتحصل عليها المؤسسة من البنوك لتمويل احتياجاتها قصيرة الأجل[1]، إلاّ أن بعض المؤسسات في ظل عدم توفرها على مصادر تمويل طويلة الأجل، قد تلجأ إلى القروض قصيرة الأجل في تمويل استثماراتها وبالتالي تحملها مستوى مخاطر إفلاس أكبر في حالة عدم قدرتها على تسديد القرض في الوقت المناسب[2].

يمكن للمؤسسة أن تتحصل على الإئتمان المصرفي بطريقتين إما باقتراض مبلغ إجمالي دفعة واحدة على أن تقوم بتسديد قيمة الفوائد والائتمان بالتاريخ المتفق عليه، كما يمكن للمؤسسة الحصول على تسهيلات ائتمانية محدودة (line of crédit) من خلال تحديد حد أقصى لما يمكن أن تتحصل عليه المؤسسة خلال فترة متفق عليها والتي تتحصل عليها المؤسسة في معظم الحالات على شكل دفعات متوالية من القروض إلى أن تصل إلى الحد الأقصى المتفق عليه[3].

ومن مزايا الاعتماد على التمويل بالاقتراض هي الوفورات الضريبية التي تحققها المؤسسة نتيجة لاقتطاع الفوائد المدفوعة من نتيجة الدورة قبل احتساب الضريبة، حيث أن هذه الوفورات الضريبية تمثل حاصل ضرب الفائدة المدفوعة في معدل الضريبة، ومنه فمعدل الفائدة الفعلي* أقل من معدل الفائدة قبل الضريبة للائتمان المصرفي والتي تعتبر في نفس الوقت أكبر تكلفة من الائتمان التجاري[4].

ولكن نتيجة لبعض الشروط التي تضعها البنوك أمام المؤسسات المقترضة والتي تعاني من ضعف مركزها المالي، تجعل من التكلفة الفعلية للاقتراض أكبر بكثير من التكلفة الاسمية ومن بين هذه الشروط[5]:

أ. أن يطلب البنك من المؤسسة تقديم رهونات،

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص533.

[2]. نفس المرجع ، ص 533.

[3]. نفس المرجع، ص 534.

*. معدل الفائدة الفعلي = معدل الفائدة قبل الضريبة × (1 – معدل الضريبة).

[4]. . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 533 .

[5]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 535.

ب. أن يطلب البنك من المؤسسة توقيعا من طرف ثالث كضمان للتعاقد،

ت. أن يطلب البنك من المؤسسة الاحتفاظ برصيد معوض،

ث. أن يطلب البنك من المؤسسة سداد الفائدة مقدما،

ج. أن يطلب البنك من المؤسسة سداد القرض على دفعات.

3. عقود تحويل الفاتورة:

1.3. تعريف عقد تحويل الفاتورة: يقصد عقد تحوي الفاتورة Factoring شراء أو خصم ديون المؤسسة التجارية التي تعمل على المستوى المحلي أو الدولي في حقل السلع الإستهلاكية، كما تقوم البنوك التجارية بشراء حسابات المدينين لأوراق قبض، سندات[1]، الفواتير الموجودة بحوزة المؤسسات التجارية والصناعية والتي تتراوح مدتها ما بين 30 يوم و120 يوم والهدف من هذه العملية هو توفير السيولة بشكل مستمر للمؤسسة الاقتصادية دون الحاجة إلى انتظار تاريخ استحقاق حسابات القبض، حيث تتطلب عملية الفاكتورينغ توافر ثلاث أطراف الطرف الأول والذي يتمثل في التاجر أو المنتج أو الموزع وهو الذي تكون بحوزته الحسابات المدينة التي يشتريها الطرف الثاني والمتمثل في الفاكتور أي المؤسسة المالية أو البنك الذي يقوم بالفاكتورينغ أما الطرف الثالث فهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

2.3. مزايا التمويل بعقود تحويل الفاتورة: يعتبر الفاكتورينغ مصدر مالي للمؤسسة الاقتصادية يمتاز بعدة خصائص إيجابية[2]:

أ. يعتبر كمصدر مالي يوفر الأموال اللازمة للمؤسسة بتكلفة تنافسية؛

ب. التأمين ضد خطر عدم تحصيل المستحقات من المدينون؛

ت. كما أن لاستعمال آلية الفاكتورينغ الأثر المحاسبي والمالي في المؤسسات الإقتصادية، فمن المنظور المحاسبي، فإن استخدام نوعية الخدمة العاملة في مجال الفاكتورينغ يمكّن المؤسسة من التخلص من مخصصات المؤونات المتعلقة بمصاريف الديون المشكوك في تحصيلها أو مصاريف الديون المعدومة، مما يساعد المؤسسة حتما على تقوية المركز المالي من خلال تحسين النتيجة الصافية والتخفيف من الديون

---

[1]. عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، (25-28 ماي 2003)، جامعة فرحات عباس كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، ص867.

[2]. Pierre Vernimmen, finance d entreprise, 5eme édition, éd Dalloz, Paris, France, 2002, p. 980.

وأعباء الديون على مستوى الميزانية، أما من الجانب المالي فاستخدام آلية الفاكتورينغ يسرع دوران المخزون والعملاء مما سيوفر نوعا ما الديناميكية في نشاط المؤسسة[1].

وبالنظر إلى المزايا التي تقدمها آلية التمويل باستخدام الفاكتورينغ، خاصة فيما يتعلق بأثره المحاسبي والمالي على المؤسسة الإقتصادية، المرونة التي يمتاز بها في توفير الموارد المالية من مختلف المؤسسات المالية، فيمكن إعتبار أن آلية الفاكتورينغ كمصدر مالي في غاية الأهمية بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة لما يحقق لها من تحسين في المركز المالي والقدرة الائتمانية.

3.3. انواع التمويل بعقود تحويل الفاتورة: ينقسم الفاكتورينغ إلى ستة أنواع وهذا حسب طريقة تقديم خدمة الفاكتورينغ وهي كالآتي[2]:

ث. خدمة كاملة (Full service factoring) وتقوم هذه الخدمة على أساس أن الفاكتور *(Factor) يقوم بتمويل عميله مع القيام بباقي العمليات الأخرى من تحمل للمخاطرة وإبلاغ مدين العميل؛

أ. خدمة كاملة ماعدا تحمل المخاطرة (Recourse factoring) أي أن الفاكتور يشترط على العميل بتأمين حسابات المدين؛

ب. خدمة جزئية تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل (Bulk factoring) وفي هذا النوع يتعامل الفاكتور مع شريحة واسعة من العملاء ذات المبالغ الضعيفة؛

ت. خدمة كاملة ماعدا التمويل (Maturity factoring)؛

ث. خدمة التمويل فقط (Invoice factoring)؛

ج. خدمة جزئية تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا (Undisclosed factoring).

رغم أهمية التمويل بإستخدام آلية الفاكتورينغ في الم ص م إلا أنه يبدو أن نوعية الخدمات التي يقدمها هذا المصدر المالي ينعكس سلبا على تكلفته حيث تعتبر تكلفة الفاكتورينغ أعلى مقارنة ببدائل تمويلية أخرى.

وتتكون تكلفة الفاكتورينغ من جزأين جزء يمثل عمولة الفاكتورينغ والتي تعبر عن العوائد التي يتحصل عليها الفاكتور نتيجة تقديمه الخدمة للعميل بالإضافة إلى تكلفة التأمين لحساب المدينين والجزء الآخر يمثل تكلفة التمويل الناتجة عن توفير الأموال للعميل التي يجب أن تحقق عوائد بالنسبة للفاكتور[3].

---

[1]. عبد الجليل بوداح، مرجع سابق، ص869 .

[2]. نفس المرجع ، ص868.

*. هو مقدم خدمة الفاكتورينغ.

[3] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, finance, 2 eme édition, éd Vuibert, Paris, France, 1999, p. 274.

وحسب دراسة حديثة فإن المؤسسات التي تقدم خدمة الفاكتورينغ تهتم بالمؤسسات الاقتصادية التي تحقق رقم أعمال معتبر وتضم عدد معين من العملاء مما يعني أن المؤسسات المالية خاصة البنوك التي تقدم خدمة الفاكتورينغ لا تهتم كثيرا بالم ص م وخاصة الحديثة منها[1].

ولكن بسبب التطور في خدمات الفاكتورينغ وظهور أساليب متطورة كالخدمة الكاملة والتي يمكن أن تمثل مصدر مالي له أهميته الخاصة في توفير الأموال للم ص م.

4. السحب على المكشوف: يمثل السحب على المكشوف المبلغ الذي يسمح البنك لعميله بسحبه مما يزيد عن رصيد حسابه الجاري على أن يفرض البنك على العميل فائدة تتناسب والفترة التي تم خلالها سحب مبالغ تفوق رصيده الدائن ويوقف البنك حساب الفائدة بمجرد عودة الحساب إلى حالته الطبيعية[2].

ويفسر استخدام المؤسسة للسحب على المكشوف لتغطية العجز المؤقت في الخزينة [3] ولا يمكن إعتبار السحب على المكشوف كمصدر مالي دائما نظرا لارتفاع تكلفته والتي تحدد بما يفرضه البنك على عملية من عمولات تضاف إلى أسعار الفائدة الرسمية المطبقة وتتراوح هذه العمولات بين[4]:

أ. عمولة ثابتة ومتغيرة؛

ب. مصاريف الإبقاء على الحساب؛

ت. عمولة مطبقة على تجاوز الحد الأعلى من السحب المسموح به.

ث.

الفرع الثاني: الاموال المقترضة الموجهة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. القروض الاستثمارية:

1.1. تعريف القروض الاستثمارية: يعرف بنك التنمية المحلية القروض الاستثمارية على انها قروض متوسطة الاجل تصل مدتها القصوى حتى 7 سبعة سنوات تكون موجهة لتمويل المشاريع الاستثمارية المتمثلة في انشاء او توسيع او تجديد وسائل الانتاج[5].

---

[1] . Commission des communautés européennes, document de travail des services de la commission, L'accès des entreprises au financement, Bruxelles, le 19.10.2001. p. 31.

[2]. عبد الجليل بوداح، مرجع سابق ، ص864.

[3] . Armand Dayan et al, , Op. Cit, p. 220.

[4]. عبد الجليل بوداح، مرجع سابق ، ص864.

[5] . الموقع الرسمي لبنك التنمية المحلية: http://www.bdl.dz/invess.html

اما حسب موسوعة ويكيبيديا القرض الاستثماري عادة ما يأخذ شكل قرض لتمويل المعدات يتم تقديمه عادة من طرف مؤسسة ائتمان، حيث ان هذا القرض قد يكون متوسط الاجل من 3 الى 7 سنوات لشراء المعدات او قد يكون طويل الاجل في حالة المعدات الثقيلة، خط انتاج، او مباني صناعية، وفي حالة المشاريع الكبيرة قد يتم اشراك البنوك الاستثمارية[1].

حسب بنك FRANSABANK EL-DJAZAIR القروض الاستثمارية هي عبارة عن قروض قصير، متوسطة وطويلة الاجل موجهة لتمويل المشاريع الاستثمارية (انشاء او توسيع)، او معدات.

القروض متوسطة الاجل هي قروض فترة استحقاقها تتراوح بين 2 و 5 سنوات وهي موجهة لتمويل امتلاك او تثبيت المعدات، في حين القروض طويلة الاجل تترامح مدة استحقاقها من اكثر من 5 سنوات الى اقل من 12 سنة، موجهة لتمويل الاستثمارات الثقيلة التي تمتاز بعمر نتاجي وهتلاك طويل الاجل مثل الانشاءات المصانع، الفنادق، البنى التحتية[2].

اما حسب بنك NATIXIS ALGERIE هي عبارة عن قروض متوسطة وطويلة الاجل موجهة لتمويل الاستثمارات المنقولة والغير منقولة[3].

ومنه فالقروض الاستثمارية هي عبارة عن قروض متوسطة الاجل لفترة استحقاقا تتراوح بين 2 و7 سنوات موجهة لتمويل الاستثمارات يتم الحصول عليها اما من طرف بنك معين او من خلال البنك بالتعاون مع مؤسسة متخصصة. اما بالنسبة للقروض طويلة الاجل والتي تتراوح فترة استحقاقها من 7 إلى 20 سنة تكون هي الاخرى موجهة لتمويل الاستثمارات يتم الحصول عليها من البنوك، المؤسسات المالية وبالإضافة إلى الهيئات المالية المتخصصة[4].

هي عبارة عن قروض يتم منحها من طرف البنوك لتمويل انشاء مؤسسة والتي تتوفر على عديد المعايير ، حيث انها تكون موجهة لتمويل استثمار مهني مثل ألة، جهاز حاسب آلي، أثاث مكتب، ...ومدة الاستحقاق تتراوح بين 2 الى 7 سنوات مع عدم تجاوز المدة المحددة لاهتلاك الاصل[5].

---

[1] . https://fr.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dit_d'investissement

[2] . الموقع الرسمي لبنك FRANSABANK EL-DJAZAIR:
http://www.fransabank.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=7:credit-d-investissement&catid=15&Itemid=164

[3] . الموقع الرسمي لبنك NATIXIS ALGERIE :
http://www.natixis.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=107:convention-pro&catid=104&Itemid=628&lang=fr

4 . http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-financement-des-investissements

5 . http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/7ENJEK?OpenDocument

ومن خلال التعاريف سابقة الذكر نلاحظ انه لا يوجد تعريف محدد وموحد للقروض الاستثمارية وقد تختلف هذه التعاريف حسب طبيعة ونوع البنوك والمؤسسات المالية المانحة لهذا النوع من القروض، إلاّ ان هذا التباين في تعريف القروض الاستثمارية يقابله تشابه وتماثل في خصائص هذه القروض والهدف من تقديمها للمؤسسات،حيث ان كل التعاريف تشير الى ان هذا النوع من القروض تكون موجهة لتمويل الاستثمارات الثابتة والتي تمتاز عادة بطول فترة استغلالها واهتلاكها اي انها لا تتحول الى نقدية إلاّ بعد فترة زمنية متوسط او طويلة الاجل والتي لا تقل عادة عن سنتين.

ولهذا يمكن القول ان هذا النوع من القروض يكون عادة موجه لتمويل الجزء الاعلى من جانب الاصول في ميزانية المؤسسة.

كما ان التعاريف السابقة تتشارك في ان القروض الاستثمارية هي قروض متوسطة وطويلة الاجل تقدم من طرف البنوك للسماح للمؤسسات من انشاء استثمارات محددة[1]، وقد يصل تاريخ استحقاقها إلى 30 ثلاثين عاما[2].

2.1. خصائص القروض الاستثمارية: من خلال التعاريف السابقة الذكر للقروض الاستثمارية نجد ان هذا المصدر المالي يتصف بالخصائص التالية.

1.2.1. استخدامات للقروض الاستثمارية: القروض الاستثمارية توجه عادة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسة والمتمثلة في[3] :

أ. امتلاك عقارات مثل شراء أراضي، شراء او بناء مباني، اعمال التطوير العقاري...؛

ب. شراء معدات وآلات مثل آلات ثابتة، سيارات...؛

ت. امتلاك اصول غير مادية مثل براءات الاختراع، رخصة رسمية، دراسات للسوق...؛

ث. تمويل البحث والتطوير؛

ج. تمويل رأس المال العامل؛

ح. شراء أسهم او مساهمات في راس مال اجتماعي.

ومنه فان القرض الاستثماري هو عبارة عن مصدر تمويل لمشاريع المؤسسة، حيث ان هذه الاخيرة تقوم عادة بتمويل جزء من هذه المشاريع بأموالها الخاصة في حدود 10 الى 30 بالمائة من تكلفة المشروع.

---

1 . Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Comment financer la croissance de mon entreprise, éd Edipro, Belgique, 2010, p. 48.

2 . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 548.

3 . Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Op. Cit, p. p. 48-49.

2.2.1. تكلفة القروض الاستثمارية: من اهم الخصائص المميزة للقرض الاستثماري انه يتم الاتفاق على شروطه (معدل الفائدة، تاريخ الاستحقاق، الرهونات...) بالتفاوض بين المقرض والمقترض، وعلى الرغم من ان تكلفة هذا النوع من التمويل تتمثل في نسبة محدودة من قيمة القرض (معدل الفائدة) إلاّ ان المقرض قد يصر على عدم ثبات هذه النسبة خاصة اذا كانت معدلات الفائدة في السوق متجهة نحو الارتفاع[1].

معدل الفائدة يتحدد على اساس معدل قاعدي IRS/ Interest Rate Swap خاص بالفترة المحددة للقرض يضاف اليه هامش، وعمولة يتم حسابها على اساس المبلغ الغير مسحوب تسمى عمولة الحجز commission de reservation وهذا خلال فترة السحب[2].

أ. معدل الفائدة القاعدي: هو معدل لا يكون بالضرورة ثابت طول فترة القرض وهو يتحدد بالاعتماد على المعدل الحالي المعتمد من طرف الهيئات المالية، حيث انه يكون مرتبط بتكلفة النقود على المدى القصير والمحدد من طرف البنك المركزي. وبالتالي فيمكن للمعدل القاعدي ان يتغير يوميا، لكن في الواقع العملي فهو يمتاز بنوع من الاستقرار إلاّ في حالة ظهور اختلالات معتبرة في سوق النقود.

كما انه زيادة عن المعدل القاعدي يتم اضافة هامش يسمى بالهامش التجاري والذي يعبر عنه كنسبة ثابتة متفق عليها يتم تحديدها على اساس بعض المعايير المتمثلة في جودة المقترض، قيمة مبلغ القرض، حيث ان هذا الهامش التجاري قد يتغير من مؤسسة مالية الى اخرى والذي يتراوح عادة بين 1% و 3 %.[3]

ب. عمولة الحجز: هذه العمولة يعبر عليها في شكل نسبة مئوية ويتم فرضها من طرف البنك مقابل التزامه بتجميده للكتلة النقدية للقرض الممنوح والذي يجب ان يكون متاح للمؤسسة في أي وقت. هذه العلاوة تتغير سنويا بين 0,7 % و 1,5 % .[4]

كما ان تكلفة القرض الاستثماري قد تختلف حسب طبيعة تسديد اقساط القرض ففي حالة ما اذا كانت اقساط القرض (رأس المال + الفوائد) ثابتة ومتساوية خلال كل فترة القرض فان هذه الصيغة تكون مكلفة، ولكن الاقساط الاولى تكون منخفضة وتكاليف القرض يمكن تحملها بسهولة خلال

---

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 548.

[2] . Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Op. Cit, p. 49.

3 . Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw, Vade-mecum du financement des PME, éd de boeck et larcier, Bruxelles, Belgique, 2010, p. 265.

[4] . Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw, Op. Cit, p. 265.

المراحل الاولى من تسديدها[1].حيث يم حساب القسط السنوي للقرض (رأس المال + الفوائد) وفقا للعلاقة التالية[2]:

العلاقة رقم (01): حساب الاقساط السنوية للقرض وفقا لطريقة الاقساط الثابتة

$$A = D_0 \frac{r}{1-(1+r)^{-n}}$$

حيث ان :

A : قيمة الاقساط السنوية الثابتة (رأس المال + الفوائد)

D_0 : تمثل قيمة القرض الاستثماري الممنوح للمؤسسة

R: معدل الفائدة السنوية

اما في حالة ما اذا كانت الاقساط السنوية يتم حسابها على اساس اقساط القرض (رأس المال) ثابتة ومتساوية خلال كل فترة القرض ففي هذه الحالة تكون الاقساط المدفوعة (راس المال + الفوائد) اقل قيمة من سنة الى اخرى. إلاّ ان قيمتها تكون مرتفعة خلال السنوات الاولى من فترة القرض مقرنة بطريقة الاقساط الثابتة (رأس المال + الفوائد)[3].

ولتوضيح الفرق بين الطريقتين نعتمد على المثال التالي على فرض ان م ص م حصلت على قرض استثماري بقيمة 247.893,52 ون لمدة 10 سنوات بمعدل فائدة 7 % بهدف شراء آلة بتكلفة 450.000 ون بعد الضريبة على القيمة المضافة، في حين ان البنك اقترح على المؤسسة طريقتين لتسديد القرض، الطريقة الاولى على اساس تسديد اقساط (رأس المال) ثابتة، الطريقة الثانية تسديد اقساط سنوية (راس المال + الفوائد) ثابتة.

بالاعتماد على الطريقة الاولى فيتم حساب الاقساط على الشكل التالي :

القسط السنوي لراس المال ثابت = 247.893,52 / 10 = 24.789,35 ون

الفوائد للسنة الاولى = 247.893,52 * 0,07 = 17.352,55 ون

اجمالي القسط للسنة الاولى = 24.789,35 + 17.352,55 = 42.141,90 ون

[1] . Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Op. Cit, p. 50.
[2] . Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw, Op. Cit, p. 186.
[3] . Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Op. Cit, p. 50.

في السنة الثانية قيمة القسط السنوي لرأس المال تبقى ثابتة وهي 24.789,35 ون في حين ان الفوائد يتم حسابها على اساس القيمة (247.893,52 – 24.789,35 ون) والجدول الموالي يوضح اهتلاك القرض وفقا للطريقة الاولى:

الجدول رقم (16): جدول اهتلاك للقرض الاستثماري وفقا لطريقة الاقساط (رأس المال) الثابتة

السنوات	القيمة المتبقية	الفوائد	رأس المال المدفوع	القسط السنوي
ن+1	247893,52	17352,5464	24789,352	42141,8984
ن+2	223104,168	15617,2918	24789,352	40406,6438
ن+3	198314,816	13882,0371	24789,352	38671,3891
ن+4	173525,464	12146,7825	24789,352	36936,1345
ن+5	148736,112	10411,5278	24789,352	35200,8798
ن+6	123946,76	8676,2732	24789,352	33465,6252
ن+7	99157,408	6941,01856	24789,352	31730,3706
ن+8	74368,056	5205,76392	24789,352	29995,1159
ن+9	49578,704	3470,50928	24789,352	28259,8613
ن+10	24789,352	1735,25464	24789,352	26524,6066
المجموع		**95439,0052**	**247893,52**	**343332,525**

Source : Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw, Op. Cit, p. 185.

اما اذا اعتمدنا على الطريقة الثانية فيتم حساب الاقساط على الشكل التالي :

الاقساط السنوية (راس المال + الفوائد) ثابتة خلال فترة القرض يتم حسابها بالاعتماد على العلاقة رقم (01) فنتحصل على قسط سنوي يقدر بـ: 35.294,46 ون والجدول الموالي يوضح اهتلاك القرض الاستثماري وفقا للطريقة الثانية:

الجدول رقم (17): جدول اهتلاك للقرض الاستثماري وفقا لطريقة الاقساط (رأس المال+الفوائد) الثابتة

السنوات	القيمة المتبقية	الفوائد	رأس المال المدفوع	القسط السنوي
ن+1	247893,52	17352,5464	17941,9139	35294,4603
ن+2	229951,606	16096,6124	19197,8479	35294,4603
ن+3	210753,758	14752,7631	20541,6972	35294,4603
ن+4	190212,061	13314,8443	21979,616	35294,4603
ن+5	168232,445	11776,2711	23518,1892	35294,4603
ن+6	144714,256	10129,9979	25164,4624	35294,4603
ن+7	119549,793	8368,48554	26925,9748	35294,4603
ن+8	92623,8187	6483,66731	28810,793	35294,4603
ن+9	63813,0257	4466,9118	30827,5485	35294,4603
ن+10	32985,4772	2308,9834	32985,4769	35294,4603
المجموع		**105051,083**	**247893,52**	**352944,603**

Source :Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw,Op.cit. p. 186.

ومن خلال المثال الحالي يتضح جليا ان تسديد قيمة القرض الاستثماري وفقا للطريقة الثانية يعد مكلفا اكثرا مقارنة باستخدام الطريقة الاولى بقيمة (352.944,603 – 343.332,525 = 9.612,08 ون) إلاّ ان الخاصية الايجابية في الطريقة الثانية لتسديد قيمة القرض ان قيمة الاقساط السنوية في المراحل الاولى من تسديد قيمة القرض اقل مقارنة بالأقساط المسددة وفقا للطريقة الاولى.

2. التمويل الإيجاري:

1.2. تعريف التمويل الإيجاري: التمويل الايجاري lease financing هو اتفاق بمقتضاه يقوم مستخدم الأصل أي مستأجره بدفع القيمة الإيجارية المتفق عليها لمالك ذلك الأصل أي المؤجر. و عادة من تستحق الدفعة الأولى من الإيجار فور توقيع العقد أما قيمة كل دفعة فتتوقف على ظروف كل مستأجر[1]، وعن طبيعة المؤسسات التي تقوم بتأجير التجهيزات فهي عدة أنواع، تشمل البنوك التجارية

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 553.

والبنوك الإسلامية وشركات (بيوت التمويل) وشركات تمويل تأجيري متخصصة والشركات الصانعة للتجهيزات في بعض الأحيان[1].

وتعد ميزة الاستخدام من أبرز مزايا الاستئجار حيث يقوم المستأجر باستخدام الأصل دون الالتزام بشرائه و مقابل هذه الميزة يلتزم المستأجر بسداد القيمة الإيجارية الدورية على أساس شهري أو ربع سنوي أو حسب ما يتم الاتفاق عليه في عقد التأجير[2].

ويعتبر التمويل عن طريق الاستئجار من بين أهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها ا م ص م لتوفير الأصول الثابتة خاصة لما يقدمه هذا المصدر المالي من عدة مزايا.

2.2. مزايا التمويل الإيجاري:

1.2.2. المرونة: يحقق التمويل الايجاري قدر من المرونة للمؤسسات المستأجرة ذلك لأنه يقيها من تحول تكلفة الأصل خلال الفترات التي لا يكون في حاجة إليه، حيث أن عقد الاستئجار قد يكون قصير الأجل بما يغطي الاحتياجات الفعلية لفترة معينة، وبانتهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤجر وإذا ما ظهرت الحاجة إلى الأصل مرة أخرى فيمكن إعادة تأجيره[3].

2.2.2. تخفيض مخاطر التقادم التكنولوجي: يمثل استئجار الأصول أفضل وسيلة لتمويل المؤسسات التي تعتمد على تقنيات إنتاج متطورة وتمتاز بتكنولوجيا معقدة ومتغيرة بإستمرار، وهو ما يمكن أن ينطبق على ا م ص م المبتكرة les PME innovantes[4].

حيث أن الأصول التي تمتاز بتكنولوجيا متقدمة تواجه مخاطر التقادم السريع أو غير متوقع ولكي تحاول المؤسسة التخلص من هذه المخاطر، تعتمد على صيغ التمويل بالاستئجار للحصول على أصول لفترات زمنية قصيرة وكلما ظهرت الحاجة مرة أخرى للأصل تعاود استئجاره لعدة مرات إلى أن يبرز أصل جديد أكثر تطور، فتقوم المؤسسة باستئجاره بنفس الطريقة وإلغاء عقد الإيجار السابق.

3.2.2. تخفيض مخاطر عدم التأكد من حجم الطلب: إن طريقة استئجار الأصول تعتبر الوسيلة المثلى في التخلص من مخاطر عدم التأكد من حجم الطلب على منتج أو خدمة معينة، فبنفس الطريقة تحاول المؤسسة الاقتصادية استئجار أصل معين يتخصص في إنتاج سلعة معينة أو تقديم خدمة محددة[5].

---

[1]. محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 509.

[2]. أحمد سعد عبد اللطيف، التأجير التمويلي، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2000، ص 2.

[3]. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 1998، مرجع سابق، ص 559.

[4]. أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 6 – 7.

[5]. نفس المرجع، ص 7 – 8.

ونتيجة للانخفاض في حجم الطلب على هذه المنتجات أو الخدمات، فإن الأصل المستأجر يصبح بمثابة تكاليف إضافية في المؤسسة، لهذا تعمد المؤسسة لفسخ أو إلغاء عقد الإيجار في بعض الحالات المشروطة وتحاول استئجار أصل آخر يقوم بإنتاج سلع تمتاز بارتفاع حجم الطلب عليها.

وإذا ما أمعنا النظر في خصائص ا م ص م والتي تمتاز بعدد محدود من المستهلكين بالإضافة إلى تخصصها في إنتاج سلع معينة، وبالتالي تكون أكثر عرضة للتذبذب في المبيعات من المؤسسات كبيرة الحجم، الأمر الذي يجعل من التمويل بالاستئجار الوسيلة الأكثر استخداما من طرف ا م ص م لتمويل استثماراتها.

4.2.2. التخلص من قيود الاقتراض: على عكس الاقتراض بغرض شراء أصل ما، فإن استئجار الأصل لا يعطي الحق للمؤجر في أن يضع قيود على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو استثمار المزيد من الأصول الثابتة[1].

مما يعني أن التمويل بالاستئجار يعطي حرية أكبر لإدارة المؤسسة في اتخاذ القرارات الملائمة. وبما أن المسير في ا م ص م عادة ما يكون هو مالك المؤسسة، فإنه يحاول دوما الاعتماد على مصادر التمويل التي تمنحه الاستقلالية الأكبر في تسيير المؤسسة. ويمكن أن يعتبر التمويل التأجيري الحل الأمثل لهذه الوضعية، بالإضافة إلى هذه المزايا المباشرة التي يوفرها التمويل بالاستئجار للمؤسسة الاقتصادية عموما وللمؤسسة الصغيرة والمتوسطة خاصة، فهناك بعض المزايا المحاسبية التي يمكن أن تحسن من المركز المالي للمؤسسة.

5.2.2. الاثر على القوائم المالية للمستأجر: يظهر الاستئجار الربحية الدفترية للمؤسسة في صورة أفضل مقارنة بالاقتراض من أجل شراء الأصل، في حالة الاستئجار تخصم القيمة الإيجارية فقط من الإيرادات في قائمة الدخل، أما إذا حصلت المؤسسة على قرض بهدف شراء أصل معين في هذه الحالة سوف تخصم من الإيرادات أقساط الإهتلاك للأصل بالإضافة إلى الفوائد المصرفية[2].

أما بالنسبة للم ص م فباعتمادها على التمويل بالاستئجار سيسمح لها من زيادة قدرتها الائتمانية، مقارنة في حالة الاقتراض بضمان أصل معين، كما أن عدم ظهور الأصول المستأجرة في الميزانية، يمكن

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 562.

[2]. نفس المرجع، ص 562.

أن يؤدي إلى تحسين المركز الائتماني للمؤسسة ويساهم بذلك في إمكانية حصولها على المزيد من الأموال المقترضة[1].

3.2. أنواع التمويل الإيجاري: هناك عدة أنواع من التأجير ومن أهمها البيع وإعادة التأجير، التأجير التشغيلي ، التأجير التمويلي أو الرأسمالي والتأجير الرفعي[2].

1.3.2. البيع وإعادة التأجير: البيع وإعادة التأجير Sale and lase back هو اتفاق بين مؤسسة اقتصادية (المستأجر) وطرف آخر (المؤجر) إما أن يكون شركة تأمين أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير متخصصة، وبمقتضى هذا الاتفاق تقوم المؤسسة المستأجرة ببيع أصل تملكه إلى الطرف الآخر المؤجر، على أن يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل مرة أخرى إلى المؤسسة الإقتصادية، ومن الواضح أن حصيلة هذا الاتفاق يتمثل في حصول المؤسسة المستأجرة للأصل على قيمة هذا الأصل الذي قامت ببيعه للمؤجر والتي ستستثمره في مجالات أخرى. في حين أنها تقوم باستغلال الأصل مقابل دفع إيجار دوري للطرف الذي اشتراه وأعاد تأجيره لها (المؤجر) والذي من حقه استرداد الأصل بانتهاء عقد التأجير ويتوقع أن يحقق المؤجر عائد من هذه الصفقة من خلال متحصلات الإيجار الدورية، بالإضافة إلى القيمة المتبقية من الأصل.

2.3.2. التأجير التشغيلي: يمثل التأجير التشغيلي Opérating lase مصدر تمويل للمستأجرة إذ يزوده بالأصل المطلوب دون الحاجة إلى شرائه، كما يؤمن له خدمة الصيانة التي عادة ما تأخذ تكلفتها في الحساب عند تقدير قيمة دفعات الإيجار. وبالتالي في هذا النوع من التأجير فإن المؤجر يقوم بتغطية جانبين معا هما التمويل والصيانة[3].

ومن مميزات التأجير التشغيلي أن دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل ويرجع هذا إلى سببين رئيسين هما[4]: أن عقد الإيجار لا يمتد إلى نهاية العمر الافتراضي للأصل، والسبب الثاني يمكن لعقد الإيجار التشغيلي أن يتضمن شرط الإلغاء، والذي يعطي الحق لمستأجر الأصل إلغاء عقد الإيجار في أي وقت يشاء. ولهذا يتوقع المؤجر أن يسترد إجمالي تكلفة الأصل المؤجَر إما من خلال إعادة تأجيره لنفس المستأجر لمدة أخرى أو لمستأجرين آخرين أو عن طريق إعادة بيع الأصل ذاته، ويبدوا أن

---

[1]. أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 121.

[2]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 553.

[3]. أحمد سعد عبد اللطيف،مرجع سابق، ص 9.

[4]. نفس المرجع، ص 9.

هذه الصيغة التأجيرية أكثر ملائمة للم ص م التي تمتاز بالتخصص في إنتاج نوع معين وتكون أكثر عرضة لتذبذب في المبيعات بالإضافة للم ص م المبتكرة التي تعتمد على تكنولوجيا متقدمة في الإنتاج مما يسمح لها من تجديد الأصول المستأجرة متى دعت الضرورة لذلك بأكثر مرونة من خلال إلغائها لعقد الإيجار.

3.3.2. التأجير الرأسمالي: التأجير الرأسمالي Capital lase ويطلق عليه ايضا بتأجير الدفع الكامل (Fully-pay out lase)، ويعتبر التأجير الرأسمالي كمصدر مالي للمؤسسة المستأجرة يعوضها عن الاقتراض لامتلاك الأصل، حيث تقوم المؤسسة المستأجرة في ظل هذا النوع من العقود باختيار وتحديد الأصل المطلوب استخدامه والتفاوض مع المنتج على السعر وشروط التسليم ثم تبحث عن المؤجر (مصدر التمويل) والتفاوض معه على قيامه بشراء الأصل من المنتج مقابل تحرير عقد تأجير تمويلي فيما بينهما[1]، وتختلف عقود التأجير التمويلي عن عقود التأجير التشغيلي في نواحي أساسية أهمها[2]:

أ. لا يقوم المؤجر بتقديم خدمات الصيانة؛

ب. لا يجوز للمستأجر إلغاء عقد الإيجار؛

ت. قيمة الإيجار المحددة في العقد تكفي لتغطية قيمة الأصل إضافة إلى تحقيق عائد مناسب يمثل معدل الفائدة على قرض مضمون؛

ث. التأمين على الأصل وما يستحق عليه من ضرائب على الممتلكات تكون من مسؤولية المستأجر.

ج. ولهذا يبدو أن عقود التأجير التمويلي أقل مرونة مقارنة بعقود التأجير التشغيلي، كما أن التأجير التمويلي يختلف عن البيع وإعادة التأجير إلاّ في أن التأجير التمويلي يتوجه إلى الأصول الجديدة والتي يتم شراؤها من المنتج أو الموزع وليس من المؤسسة المستأجرة.

لهذا يمكن القول بأن التأجير التمويلي يشبه القرض المضمون الذي قد يحصل عليه المستأجر لغرض شراء الأصل لكن الاختلاف الجوهري يكمن في أنه في حالة شراء الأصل بقرض مضمون تكون ملكية الأصل في تاريخ استحقاق القرض من حق المقترض أي مستخدم الأصل. أما في حالة التأجير التمويلي، فيكون الأصل من حق المؤجر، ومنه رغم أن التأجير التمويلي يمتاز بمرونة أقل مقارنة بالتأجير التشغيلي، إلاّ أنه يعتبر مصدر مالي مهم بالنسبة للم ص م خاصة حديثة النشأة التي لا تمتلك أصول يمكن تقديمها كضمان أمام المؤسسات المالية. و بالنسبة للم ص م الناضجة والتي تمتاز بالاستقرار على مستوى السوق

---

[1]. أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 11.

[2]. نفس المرجع، ص 11.

وعدم استخدامها لتقنيات إنتاج تمتاز بتكنولوجيا متطورة وبالتالي فإن مبيعاتها تكون أكثر استقرار مما يجعل التأجير التمويلي مصدر مالي أساسي لتمويل الاحتياجات الإستثمارية في ا م ص م.

4.3.2. التأجير الرفعي: تلجأ المؤسسة في حصولها على أصل معين في الاعتماد على التأجير الرفعي Leaveraged leasing في حالة ما إذا كان هذا الأصل يمتاز بارتفاع في قيمته السوقية، كما يشمل هذا النوع من التأجير على ثلاثة أطراف هم المستأجر والمؤجر والمقرض، ولا يختلف هذا النوع من العقود من وجهة نظر المستأجر عن أي نوع آخر من عقود التأجير السابقة، حيث يقوم المستأجر بالتعاقد على سداد دفعات دورية تمثل القيمة الإيجارية للأصل المستخدم خلال الفترة المحددة بالعقد مقابل حصوله على حق استخدام الأصل موضوع التعاقد خلال هذه الفترة[1]، أما المؤجر فوضعه يختلف في نقطة مهمة تتمثل في أن شراء الأصل يمول جزئيا من الأموال الخاصة والباقي من الأموال المقترضة، وعادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض. ولمزيد من الضمان، يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، ومن حق المؤجر أن يخصم قسط الإهتلاك من الإيرادات قبل حساب الضريبة في حالة تصنيف عقد الإيجار على أنه عقد تأجير تشغيلي. أما إذا تم تصنيف عقد التأجير الرفعي على أنه عقد تمويلي في هذه الحالة فإن إهلاك الأصول يكون في دفاتر المستأجر[2].

ولكن رغم الاختلاف بين عقد تأجير الرفعي والعقود التأجيرية من وجهة نظر المؤجر، إلا أنه من وجهة نظر المؤسسة المستأجرة وبالأخص ا م ص م، يعتبر التأجير الرفعي كمصدر مالي مهم لتلبية احتياجاتها الاستثمارية لما يوفر من عدة مزايا.

ولكن رغم المزايا التي يقدمها التمويل الإيجاري للم ص م إلا أنه لا يخلوا من دوره من تكاليف التي يجب على المدير المالي تحديدها ومقارنتها بتكاليف المصادر التمويلية المختلفة لاتخاذ القرارات المالية المناسبة، حيث ان تكاليف التمويل الإيجاري تتمثل في القيمة الحالية لدفعات الإيجار المستقبلية مخصومة بمعدل الفائدة الذي يجب أن تدفعه المؤسسة إلى البنك في حالة ما اقترضت مبلغا مماثلا لقيمة الأصل ولذات الفترة الزمنية وتكلفة الاقتراض تمثل معدل الخصم المناسب لدفعات الإيجار لأن خطر دفعات الإيجار من وجهة نظر المؤجر مماثلة لخطر دفعات تسديد القرض من وجهة نظر البنك[3]، كما تجدر الملاحظة هنا أن دفعات الإيجار يجب أن تؤخذ بعد الضريبة للحصول على التكلفة الفعلية للإيجار أي

---

[1]. أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 12.

[2]. نفس المرجع، ص 13.

[3]. محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 517.

من خلال استبعاد أثر الوفر الضريبي الذي يخفض تكلفة الإيجار، ومنه فمعدل الفائدة الذي يعبر عن معدل الخصم هو معدل فائدة بعد خصم الوفورات الضريبية على اعتبار أن الفوائد تعتبر من بين المصاريف التي يتم اقتطاعها قبل إحتساب الضريبة[1].

المطلب الثالث: آليات مبتكرة في مجال تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثل آليات الدعم المالي الحكومي الموجه للم ص م اهم الآليات المبتكرة في مجال توفير الموارد المالية الملائمة للم ص م لتمويل احتياجاتها الاستثمارية، خاصة في المراحل الاولى من نشأتها نظرا لما تميز هذه المرحلة من ضعف للقدرة التفاوضية لهذا النوع من المؤسسات امام المؤسسات المالية .

إلاّ انه وحسب الدراسة التي قامت بها الشبكة الأوروبية للبحوث حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (ENSR) لسنة 2002، فإن أكثر من 80 % من الم ص م الأوروبية لم تستفيد من الدعم المالي المباشر وهذا لعدة أسباب[2]:

أ. أغلبية أصحاب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يعتبرون أنهم ليسوا في حاجة إلى هذا النوع من الدعم المالي؛

ب. حوالي 14 % من أصحاب أو مالكي الم ص م لا يعلمون بوجود أنظمة الدعم المالي الموجهة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة؛

ت. حوالي 6 % من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستفيد من الدعم المالي هي مؤسسات حديثة النشأة أو في طور الإنجاز.

وحسب نفس الدراسة فإن أنظمة الدعم المالي الأكثر استخداما من طرف الم ص م الأوروبية جاءت على الشكل التالي:

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 567.

[2] . Commission européenne, L'accès au financement pour les PME, Observatoire de PME européennes, rapport 2003/n°2, p. 41.

الجدول رقم (18): استخدام المؤسسات لخدمات الدعم المالي الموجه للم ص م في الدول الأوروبية (حسب مدة نشاط المؤسسة)

خدمات الدعم المالي	أقل من 5 سنوات	من 5 إلى 10 سنوات	أكثر من 10 سنوات
أنظمة ضمان القروض	%12	%11	%8
أنظمة الضمان المتبادل	%2	%2	%1
دعم في أسعار الفائدة	%2	%2	%2
مساعدات غير مسترجعة في الأموال الخاصة	%2	%1	%2
عدم الاعتماد على الدعم المالي	%78	%80	%84
عدم وجود أجوبة	%6	%6	%5
المجموع (نتيجة لتقريب النسب فإجمالي كل عمود لا يساوي بالتحديد 100%)	**%100**	**%100**	**%100**

Commission européenne, l'accès au financement pour les PME, , Observatoire des PME européennes, rapport 2003/n° 2, p. 41.

ومن خلال هذا الجدول رقم (18) نلاحظ أن أنظمة ضمان القروض (Les systèmes de garantie des prêts) هي الصيغة الأكثر استخداما من بين خدمات الدعم المالي الموجهة لقطاع الم ص م وحوالي 10 % من الم ص م الأوروبية تعتمد على صيغ الدعم المالي المختلفة الأخرى وهذا بنسب ضعيفة ومتقاربة حوالي 2 % والمتمثلة في أنظمة الضمان التشاركي (Les systèmes de garantie mutuelle)، مساعدات مقدمة على أسعار الفائدة (Les subventionnement des intérêts)، مساعدات في الأموال الخاصة غير مسترجعة Les aides non remboursables aux fonds propres).

الفرع الأول: انظمة الضمان

وتعتبر أنظمة الضمان من أهم الوسائل المعتمدة لتسهيل حصول الم ص م الأوروبية على الأموال، وفي مثل هذه الأنظمة يتم تقديم ضمانات للممولين عوضا عن العمولة المتحصل عليها من الم ص م بتغطية المخاطر والتكاليف الإدارية ومعالجة ملفات طلبات التمويل[1].

والضمانات على هذا الأساس تعمل بمبدأ تقسيم المخاطر بين البنك وجمعيات الضمان مما سيعمل على تخفيض في درجة المخاطرة التي ستتحملها البنوك من جراء تمويلها للم ص م الأمر الذي سيتيح لهذه

[1] . Commission européenne, L'accès au financement pour les PME, Op. Cit, p.p. 37.38.

المؤسسة القدرة على الحصول على أموال من المصادر الخارجية المتمثلة بالخصوص في البنوك، ومن مزايا الاعتماد على أنظمة الضمان في توفير الموارد المالية للم ص و م نجد[1]:

أ. الم ص م التي تجد صعوبات في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية يمكنها الاستفادة من التمويل بالاقتراض وبشروط ملائمة؛

ب. من خلال مؤسسات وصناديق الضمان يمكن للقطاع الخاص المساهمة في تمويل الم ص م وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية المحلية؛

ت. مؤسسات وصناديق الضمان توفر خدمات ومساعدات محلية من خلال تقديم الدعم والإرشاد والنصائح للم ص م المحلية.

ولقد تواجد نظام الضمان القروض للم ص م في الدول الأوروبية منذ فترة طويلة بصيغتين أساسيتين هما: صناديق ضمان القروض (Les fonds de garantie des emprunts)، وجمعيات الضمان التشاركي (Les associations de garantie mutuelle).

1. انظمة ضمان القروض: عادة ما تكون صناديق ضمان القروض ممولة من الحكومات المتمثلة في السلطات المحلية أو الوطنية، حيث تعمل على تقديم ضمانات إما بصيغة مباشرة للم ص م أو بطريقة غير مباشرة من خلال إعادة ضمان القروض المقدمة من طرف جمعيات الضمان التشاركي كما يمكن لبعض هذه الصناديق منح قروض مباشرة للم ص م[2].

1.1. تجربة صناديق ضمان القروض الفرنسية: باعتبار أن بعض أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة يعانون من صعوبات في الحصول على القروض البنكية بسبب عدم توفرهم على الضمانات الكافية، فإنشاء صناديق ضمان القروض يتيح لهم إمكانية إستخدام الأموال من المصادر الخارجية المتمثلة خاصة في القروض البنكية لتلبية الاحتياجات التشغيلية والاستثمارية بالخصوص بسبب تقاسمها للمخاطر مع البنوك[3].

فالمؤسسة الفرنسية لضمان تمويل الم ص م (Sofaris) والتي هي فرع من بنك تنمية الم ص م (Banque de Développement des PME/ BDPME) الذي يهتم بتسيير مختلف الأموال الحكومية الموجهة لضمان القروض بهدف إنشاء وتطوير الم ص م، هي مؤسسة مالية تعمل كوسيط بين

[1] . ibid. p. 38.
[2] . Commission européenne, L'accès au financement pour les PME, Op. Cit. p. 37.
[3] . www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/informations/crea-ent/outils/outils03.htm

الممولين والم ص م من خلال ضمانها للقروض المقدمة من طرف البنوك أو مساهمات العديد من مؤسسات رأسمال المخاطر ورأسمال النمو.

وفي إطار دعمها لإنشاء الم ص م، فإن الضمانات التي تقدمها (Sofaris) تكون موجهة لدعم وتمويل الإستثمارات والاحتياجات التشغيلية للمؤسسات التي لا يتعدى مدة نشاطاتها 3 سنوات والتي تعمل في كل القطاعات الاقتصادية دون إستثناء، كما تعتمد (Sofaris) في آلية عملها على تكفلها بضمان من 30 % إلى 50 % من الضمانات المطلوبة من طرف البنوك لتقديمها قروض للمؤسسات الناشئة والتي تكون إما قروض متوسطة وطويلة الأجل أو قروض تساهمية.

وبالتعاقد مع (Sofaris) يمكن للتجمعات المحلية تحمل جزء من عمولة الوساطة (50% أو أكثر في فترة 5 سنوات كحد أقصى) وبهذه الطريقة يسمح لها بالمساهمة الفعالة في الدعم المالي الم ص م المحلية.

وفي إطار عمل (Sofaris)، بإمكان كل الم ص م العاملة في التراب الفرنسي الاستفادة من خدماتها المالية، ونظرا لاتساع رقعة عملها تم إنشاء مؤسسة فرنسية لضمان تمويل الم ص م الإقليمية Sofaris (Régional) سنة 1999 كفرع من بنك التنمية للم ص م (BDPME) للمساعدة في تسيير أموال الضمان إقليميا من خلال دعم الخدمات المالية المقدمة من طرف (Sofaris)، تعتمد وساطة Sofaris régional في إنشائها عقود مع التجمعات المحلية المعنية لتنشيط توزيع القروض الموجهة الم ص م عبر كل الأقاليم الفرنسية بتقديمها للبنوك قدرا أكبر من الضمانات قد يصل حتى 70 % عوض 40 % أو 50 % التي تقدمها (Sofaris) منفردة.

2. انظمة الضمان التشاركي: عادة ما يتم إنشاء هذه الجمعيات من طرف الم ص م أو اللجان المتخصصة أو الغرف التجارية وفي بعض الحالات بالشراكة مع البنوك مجتمعين في شكل تعاونية، حيث تقوم جمعيات الضمان التشاركي بالتفاوض أمام البنوك للحصول على قروض بصفة إمتيازية كما أنها توفر بعض الخدمات لزبائنها خارج التمويل[1].

1.2. تجربة نظام الضمان التشاركي الإسباني : تتلخص التجربة الإسبانية في مجال تقديم الدعم المالي للم ص م في هيئتين ماليتين هما مؤسسات الضمان المتبادل (Sociedades de Garantia Reciproca / SGR) بالإضافة على الشركة الإسبانية لإعادة الضمان (Compania Espanola de Reafianzamiento / CERSA). فخلال الفترة الممتدة من 1978 إلى 2001، تم إحصاء اكثر من

[1] Commission européenne, L'accès au financement pour les PME, Op. Cit. p. 37.

60.000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة استفادت من الخدمات التي تقدمها هاتين المؤسستين والتي تمثل ما نسبته 80 % من المؤسسات المستفيدة من الدعم المقدم والتي تنشط في كافة القطاعات الاقتصادية، خدماتية وصناعية وفلاحية. وخلال نفس الفترة، تم منح أكثر من 7.000 مليون أورو كضمان للم ص م موجهة في الأساس لدعمها في الحصول على القروض الإستثمار، ومن جانب آخر فإن الدعم المالي المقدم للم ص م مكّن الحكومة الإسبانية من توفير 87.500 منصب عمل جديد، بالإضافة إلى الارتفاع المطّرد في عدد الم ص م[1].

فدور هذه المؤسسات يتمثل في تقديمها للضمان اللازم للم ص م للحصول على القروض البنكية طويلة الأجل بالإضافة إلى تقديمها للنصائح المالية لأعضائها ولهذا فعلى الم ص م الراغبة في الاستفادة من خدمات هذه الهيئات المالية عليها أن تكون مساهمة فيها. أما بالنسبة للشركة الإسبانية لإعادة الضمان (CERSA)، فيتمثل دورها في تدعيم الضمانات المقدمة من طرف مؤسسات الضمان التشاركي (CGR) للم ص م، فعلى سبيل المثال إذا لم تتمكن مؤسسة ما مساهمة في (CGR) من دفع ديونها للبنك المقرض، فإن هذا البنك يسترجع المبلغ المقترض من مؤسسة (CGR) بوصفها الطرف الضامن للقرض. في حين أن هذه الأخيرة، وفقا للعقد المبرم بينهما وبين الشركة الإسبانية لإعادة الضمان (CERSA)، يمكنها طلب نسبة من المبلغ المسدد للبنك حسب الاتفاق.

الفرع الثاني: دعم في أسعار الفائدة

في دراسة لـ Patrick Artus سنة 1989 بالاعتماد على قاعدة البيانات للبنك المركزي الفرنسي تم التوصل الى النتائج التالية[2]:

أ. من بين المؤسسات ذات المخاطر العالية فان المؤسسات الصغيرة تدفع تكاليف اقتراض اكثر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة؛

ب. المؤسسات الصغيرة الصناعية مهما كانت درجة مخاطرها فهي تدفع تكاليف اقتراض اكثر من المؤسسات كبيرة الحجم؛

ت. الفرق بين تكاليف الاقتراض يكون اكبر بالنسبة للمؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

---

[1]. commission européenne, L'accès au financement pour les PME, Op. Cit. p. 38.

[2]. Yves ULLMO, "Taux d'intérêt et risque des entreprises », Revue d'économie financière, No.89,(JUILLET 2007), p.p. 43-52.

من خلال هذه النتائج يبرز جليا ان تكاليف التمويل عن طريق الاقتراض تكون مرتفعة في الم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم اي ان هناك علاقة عكسية بين حجم المؤسسة وتكلفة القروض البنكية.

وحسب هذه الدراسة فقد ارجع سبب ارتفاع تكاليف الاقتراض بالنسبة للم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم الى عدة عوامل في مقدمتها ارتفاع درجة مخاطر تمويل الم ص م.

وعليه فقد كان من الضروري محاولة ايجاد وسائل وآليات لدعم وتحسين القدرة الإقتراضية للم ص م من خلال دعم اسعار الفائدة على القروض الاستثمارية.

1. تجربة برنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التركي : من بين اهم التجارب الناجحة في دعم اسعار الفائدة على القروض الاستثمارية للم ص م على المستوى الاوروبي نجد التجربة التركية والمتمثلة في برنامج تنمية الم ص م في تركيا (KOSGEB) والذي يعد احد اهم البرامج الرائدة اوروبيا في مجال دعم التمويل بالقروض البنكية للم ص م من خلال توفير قروض بنكية بأسعار فائدة مدعمة .

من خلال هذا البرنامج تم سنة 2003 انشاء آلية لتمويل الم ص م والذي كانت موجهة لكل المؤسسات المسجلة في قاعدة البيانات الخاصة ببرنامج (KOSGEB)، حيث تقوم هذه الآلية على توفير القروض البنكية للم ص م بأسعار فائدة مدعمة وبالإضافة الى توفير ضمان للقروض، وهذا عن طرق تعاقد البرنامج مع مجموعة من البنوك بهدف تقديم قروض استثمارية للم ص م المسجلة في برنامج تنمية الم ص م التركي على ان يعمل هذا الاخير على ضمان تسديد القرض وبالإضافة الى الفوائد المترتبة عنه.

كما يجب ان توجه هذه القروض لتمويل[1]:

أ. الآلات والمعدات؛

ب. تمويل الصادرات؛

ت. العملية الانتاجية؛

ث. الدعم المستعجل في حالة الكوارث الطبيعية.

1 . OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE, ed OCDE, 2013, p. 254.

ومن خلال نشاط برنامج تنمية الم ص م في تركيا خلال الفترة من 2003 الى 2011 فقد ارتفعت قيمة القروض ذات الفائدة المدعم والمقدمة للم ص م من حوالي 20 مليون اورو سنة 2003 الى حوالي 1 مليار اورو سنة 2011 في حين قدر عدد الم ص م المستفيدة من هذه القروض بـ 556 مؤسسة سنة 2003 الى 48.218 مؤسسة سنة 2011[1] . الامر الذي يؤكد مدى فاعلية هذا البرنامج في انشاء الم ص م في تركيا.

الفرع الثالث: آليات اخرى مبتكرة لتمويل المؤسسات الصغيرة المتوسطة

1. القرض المصغر: التمويل المصغر la microfinance اصبح يمثل آلية مهمة للتنمية بعد ان كان يمثل وسيلة مهمة لمحاربة الفقر، وهذا نظرا لما توفره هذه التقنية التمويلية من مردودية للمؤسسات المالية وبالإضافة الى امكانية توفيرها للسيولة للمقرضين الفقراء الذين لا يمكنهم الحصول على القروض البنكية التقليدية.

ولقد اخذت هذه الصيغة من التمويل حيزا كبيرة من اهتمامات الاقتصاديين فيما يتعلق بأثرها على التنمية الاقتصادية في دول العالم[2].

منذ انعقاد اول مؤتمر عالمي حول القرض المصغر في واشنطن من شهر فيفري سنة 1997 والذي تم فيه استخدام لأول مرة مصطلحات التمويل المصغر والقرض المصغر، حيث كان هذا المؤتمر الدولي يهدف الى دعم في غضون 9 سنوات اي حتى سنة 2005 ، 100 مليون عائلة فقيرة في العالم من خلال منحهم لقروض تسمح لهم بإنشاء نشاطات مستقلة مع تقديم الدعم المالي لتطوير مؤسساتهم[3]، و منذ ذلك الحين اخذ الاهتمام بالتمويل المصغر يأخذ منحا متسارعا على المستوى الدولي.

1.1. تعريف القرض المصغر: التمويل المصغر يعبر عن الخدمات المالية ذات الحجم الصغير المقدمة في مجال الادخار والإقراض والتأمين، وعليه فالمؤسسات المتخصصة في التمويل المصغر تقدم خدمات

---

[1] . OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE, ed OCDE, 2013, p. 255.

2 . Hyacinthe Defoundoux-Fila et autres, La microfinance contemporaine: Défis et perspectives, Publication Univ Rouen Havre, France, 2013, p. 2.

3 . Isabelle Guérin, les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après?, Revue Tiers Monde Vol. 43, No. 172, Microfinance : petites sommes, grands effets? (octobre-décembre 2002), pp. 867-877.

مالية من الحجم الصغير تكون مناسبة لاحتياجات فئة من المجتمع والتي تتصف بمستوى معين من الفقر ولا تمتلك القدرة على الحصول على الخدمات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية النظامية[1].

ومن خلال التعرف الحالي للتمويل المصغر يمكن ان نستنتج ان القرض المصغر هو عبارة عن خدمة من الخدمات المالية المقدمة في اطار التمويل المصغر التي توجه في الاساس لتمويل المشاريع الفردية، فالقروض المصغرة تعرف على انها آلية مالية موجهة للمقاولات المصغرة والحرفيين والذين لا يمكنهم الاستفادة من القروض البنكية التقليدية[2].

2.1. التجربة البلجيكية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طرق القرض المصغر:

تمثل بلجيكا تجربة ناجحة على المستوى الاوروبي في تمويل الم ص م عن طرق القروض المصغرة حيث تمتلك خمسة مؤسسات متخصصة في منح القروض المصغرة والمتمثلة في (CREDAL, BRUSOC, FOND DE PARTICIPATION, OIKOCREDIET, HEFBOOM) وبالإضافة الى مؤسسة متخصصة في ضمان القروض المصغرة والمتمثلة في[3] (SOCAMUT) .

تعمل هذه المؤسسات المتخصصة في تقديم نوعين من القروض المصغرة والممتمثلة في : القروض الاستثمارية لتمويل الاستثمارات، مخزون البضائع، خزينة الانطلاق، والضمانات. اما بالنسبة للنوع الثاني من القروض المصغرة فيتمثل في قرض الخزينة والذي يستخدم لمواجهة العجز في خزينة المؤسسة المصغرة[4].

فيما يتعلق بقيمة القرض الممنوح فقد تتغير قيمته حسب المؤسسة المانحة للقرض وبالإضافة الى نوع القرض الممنوح وهذا على النحو التالي[5]:

أ. بالنسبة لمؤسسة CREDAL القروض الاستثمارية لا تتعدى 12.500 اورو في حين قروض الخزينة حددت بسقف 10.000 اورو؛

ب. بالنسبة لمؤسسة BRUSOC القروض الاستثمارية تتراوح ما بين 5.000 و 25.000 اورو في حين قروض الخزينة لا تفوق 7.500 اورو؛

ت. بالنسبة لمؤسسة SOCAMUT تقوم بتوفير ضمان للقروض المصغرة في حدود 25.000 اورو؛

---

1 . Souleymane Soulama, Micro-finance, pauvreté et développement, éd Archives contemporaines, paris, France, 2005, p. 16.

2 . Par Serge Peffer et autres, Vade-mecum du financement des PME, éd de poeck et larcier, Bruxelles, Belgique, 2010, p. 208.

3 . ibid, p. 208.

4 . ibid, p. 209.

5 . ibid, p. 209.

ث. بالنسبة لمؤسسة HEFBOOM و صندوق المساهمة FOND DE PARTICIPATION فقد حددت قيمة القرض المصغر الممنوح بـ 12.500 اورو كحد اقصى.

فيما يتعلق بأسعار الفائدة المطبقة على هذا النوع من القروض فإنها قد تختلف على حسب نوع المؤسسة المالية المقدمة للخدمة إلاّ انها على العموم تتلخص في التالي، بالنسبة للقروض المصغرة الاستثمارية فسعر الفائدة حدد بـ 5 % على ان يتم تسديد قيمة القرض على مدة 4 سنوات اما بالنسبة للقروض المصغرة الموجهة لتمويل عجز الخزينة فقد حدد معدل الفائدة بـ 8 % على ان يتم تسديد قيمة القرض خلال سنة واحدة.

2. تجارب أخرى :

1.2. التجربة اليابانية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تحظى الم ص م في اليابان بتعدد مصادر التمويل أهمها[1]:

أ. البنوك التجارية تقوم بتمويل جزء كبير من القروض الموجهة الم ص م؛

ب. هيئات التمويل الحكومية حيث تقوم بمنح قروض للم ص م ولديها فروع عديدة منتشرة في مناطق مختلفة من اليابان ومن بين هذه الهيئات نجد: جمعية التمويل الأهلية ومهمتها إمداد المؤسسات الصغيرة جدا بما يلزمها من القروض وجمعية تمويل الصناعات الصغيرة وتقوم بمنح الصناعات الصغيرة القروض طويلة الأجل اللازمة لشراء الآلات والمعدات اللازمة لإدارة العمليات وللتشجيع التحديث والتحسين والوقاية من التلوث الصناعي بالإضافة إلى البنك المركزي للتجارة والصناعة، وهو بنك نصفه حكومي ونصفه الآخر مؤسسات خاصة تقدم قروض للصناعات الصغيرة، إضافة على تمويل شراء المباني والمعدات؛

ت. نظام ضمان القروض المقدمة للم ص م، حيث تمتاز اليابان بهيكل فريد في تقديم القروض للم ص م، والذي يقوم على مستويين، شركات ضمان القروض (GCC)/ (Credit Guarantee Corporation) والتي تقدم للهيئات المالية ضمانات قرض على دفع أو استحقاق القروض المقدمة للم ص م بهدف الاستفادة من ضمانات القرض، كما يتم تأمين هذه الضمانات من طرف المؤسسة اليابانية لضمان الم ص م (JASMEC). بحيث أن أقساط التامين تتكفل بدفعها شركات الضمان (CGC)

---

[1]. لؤي محمد زكي رضوان، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الإشكالية وآفاق التنمية، ورشة عمل بعنوان تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة "المنشآت الصغيرة والمتوسطة السعودية الواقع ومعوقات تطويرها"، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 18 – 22 جانفي 2004، ص 12– 14. و. le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée, 2ème conférence de l'OCDE, op. cit. p. 40.

وتكون بمعدلات ثابتة ومنخفضة، بهدف تخفيض في تكلفة عمولة الضمان التي تتحملها الم ص م، وفي حالة عدم قدرة الم ص م على دفع مستحقاتها فتأمين القرض يغطي 70 إلى 80 % من الضمان في حين أن 20 أو 30 % المتبقية يتم تحملها كتكلفة ناتجة عن خسائر تتحملها شركة الضمان (CGC) المسؤولة.

2.2. التجربة المصرية في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتعدد البرامج والمساعدات المقدمة للصناعات الصغيرة والمتوسطة في مصر بين تلك المقدمة في مجال التمويل والتسويق وفي مجال العمالة، حيث تقدم بعض المنظمات الحكومية وغير الحكومية ذات الصلة بالم ص م عدد من المساعدات في مجال التمويل، ومن أهم الجهات المتخصصة وطبيعة الخدمات التي تقدما نجد[1] الصندوق الإجتماعي للتنمية الذي يمثل انشاؤه وفقا للقرار الجمهوري رقم 40 لسنة 1991 نقطة البداية في البرامج المصرية لتشجيع المؤسسات الصغيرة بصفة رسمية، فحتى منتصف 1998 قام الصندوق بتمويل أكثر من 86 ألف مؤسسة صغيرة بقيمة إجمالية تقدر بحوالي 450 مليون دولار أمريكي منها 45 ألف مؤسسة مصغرة تعرف بإسم "مؤسسات الأسر المنتجة والمؤسسات المنزلية". كما يولي الصندوق أهمية خاصة بدعم إنشاء مؤسسات صغيرة لخريجي الجامعة والمعاهد العليا في مجالات الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

كما أن خطة الصندوق تتركز على دعم المؤسسات المتوسطة بالإضافة إلى الصغيرة لتوفير المزيد من فرص العمل وتمكينها من التصدير وتسويق منتجاتها في الأسواق الخارجية[2]. وفي سنة 1999 تم إنشاء جهاز لتنمية المشروعات الصغيرة يتبع الصندوق الاجتماعي للتنمية بهدف إنشاء مؤسسات جديدة للشباب.

ويعتمد هذا الجهاز في تمويله للم ص م على الشرط التالية التالية[3]:

أ. أن يكون بالغ من العمر 21 سنة ولا يزيد عن 55 سنة بالنسبة لأصحاب المشروعات الفردية أما بالنسبة للمشروعات المتعددة الشركاء فيشترط أن يكون أحد الشركاء معه أي الشركاء العاملين على الأقل لا يتجاوز عمره السن التقاعدي 55 سنة؛

ب. أن يكون مقيم إقامة دائمة بنفس المحافظة التي يوجد بها مشروعه؛

---

[1]. هالة محمد لبيب عنبه، مرجع سابق، ص 234.

[2]. عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة، مصر، 2000، ص 76.

[3]. الموقع الرسمي للصندوق الإجتماعي للتنمية عبر شبكة الأنترنت: www.sfdegypt.org

ت. أن يكون لديه أو لدى أحد شركائه الخبرة المناسبة في مجال المشروعات أو تتناسب مؤهلاته مع طبيعة المشروع.

ث. كما يعتمد جهاز تنمية المشروعات الصغيرة في تمويله للم ص م على الآلية التالية:

ج. تمويل المعدات اللازمة للمشروع؛

ح. تمويل دورة التشغيل من خلال تقديم قروض قصيرة الأجل موجهة لتمويل الاحتياجات التشغيلية (مواد أولية، أجور عمال، كهرباء، مياه، إيجار).

يمكن أن تصل قيمة القرض للمشروع الواحد حتى 50 ألف جنيه وذلك بفائدة متدرجة طبقا لقيمة القرض كما أن المشروع يمنح فترة سماح وسداد لا تزيد عن 5 سنوات وتحدد هذه الفترة طبقا لطبيعة النشاط.

ومنه فحسب تجربة الصندوق الإجتماعي للتنمية في تمويل الم ص م، بإعتماده على إنجاز جهاز خاص لتقديم الدعم المالي للم ص م، فمن الملاحظ على آلية التمويل المعتمدة من طرف هذا الجهاز أنه يقدم قروض مصرفية بنوعيها القصيرة والطويلة الأجل بهدف تمويل الإحتياجات التشغيلية والإستثمارية للم ص م، والنتيجة الأهم التي يمكن إستخلاصها من هذه التجربة أن آلية التمويل التي يوفرها هذا الجهاز تقوم على أساس توفير الموارد المالية الملائمة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها والتي كما سبق التطرق إليها، فإن مرحلة الإنشاء للم ص م تمتاز بالنقص الحاد في مصادر التمويل الخارجية، مما يزيد من خطر فشلها.

ومن خللا التطرق لتجارب بعض الدول في مجال الدعم المالي للم ص م يمكن إستخلاص النتائج التالية:

أ. معظم الم ص م تتحصل على الأموال من المصادر المالية المتاحة في إطار النظام المالي لكل بلد دون اللجوء إلى الإعانات الحكومية المباشرة باعتبار أنهم ليسوا في حاجة لمثل هذه المساعدات، أي أن النظام المالي يتيح لهم الموارد المالية الملائمة؛

ب. نسبة قلية من الم ص م التي تحاول الإعتماد على برامج الدعم المالي الحكومية للحصول على مصادر التمويل التي تكون خاصة في المراحل الحرجة من تطورها والمتمثل خاصة في مرحلتي الإنشاء والتوسع؛

ت. تتلخص برامج الدعم المالي التي تقدمها حكومات الدول المتقدمة للم ص م في صيغتين هما برامج الدعم المباشرة وبرامج لدعم الغير مباشرة؛

ث. برامج الدعم المباشرة تتمثل في إنشاء صناديق خاصة بتمويل الم ص م من خلال الاعتماد على آليات تمويل ميسرة كتقديم القروض المصغرة وبأسعار فائدة منخفضة أو المساهمة مباشرة في الأموال الخاصة للم ص م خاصة في مراحل نشأتها الأولى من خلال الإعتماد على مؤسسات رأسمال المخاطر الحكومية أو المختلطة بين القطاع الخاص والعام؛

ج. برامج الدعم الغير مباشرة والتي تتمثل في تحفيز المؤسسات والهيئات المالية التابعة للقطاع الخاص بتمويل الم ص م في إطار برامج حكومية لتطوير هذا القطاع وأهم الآليات المعتمدة في هذا الإطار تتمثل في أنظمة ضمان القروض.

ولكن يبقى هذه النتائج نسبية وقابل للتغيير بالنظر إلى مدى تطور النظام المالي لكل دولة وما مقدار مصادر التمويل التي يمكن أن يوفرها لقطاع الم ص م، فعلى سبيل المثال نجد أنه في الدول النامية، خاصة الإفريقية منها تمتاز بنظام مالي غير متطور مما لا يسمح بتوفير الموارد المالية الملائمة للمؤسسات الاقتصادية حسب مختلف أنواعها.

وعادة ما يوفر هذا النظام المالي في الدول النامية رؤوس الأموال عن طريق وسطاء ماليين (اقتصاد الاستدانة)، أي أن انتقال رؤوس الأموال لا يكون بطريقة مباشرة بين المدخرين والمستثمرين، بل يكون بالاعتماد على مؤسسات مالية تنشط ضمن سوق نقدي معين.

ومن أهم المؤسسات المالية، نجد البنوك التجارية وبنوك الأعمال (les banques d'affaires) مؤسسات تمويل التنمية، البنوك الشعبية القروية (les banques populaires rurales) بالإضافة إلى شركات التأمين والبنوك المتخصصة وجمعيات الإدخار والإقراض. غير أن سوق رأس المال والبورصات الأوراق المالية (bourse des valeurs) تعتبر غير موجودة في معظم الدول الإفريقية.

ولهذا فمن أهم مصادر التمويل المتاحة للم ص م في الدول النامية، وخاصة الإفريقية، يمكن حصرها في القروض المصغرة (micro crédit) المقدمة من طرف البنوك التجارية ومؤسسات تمويل التنمية ومؤسسات التمويل الإيجاري وجمعيات القروض التعاونية (associations de crédit mutuel) وبعض مؤسسات رأسمال المخاطر[1].

[1]. l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), Financement du développement des entreprises privées en afrique. élargir, pour les PME, la gamme des instruments financiers et l'interaction avec les services d'appui aux entreprises, conférence sur le partenariat industriel et l'investissement en afrique, , DAKAR, SENEGAL, 20-21 octobre 1999, p. 12.

في حين نجد أنه في دول الإتحاد الأوروبي، أين تعتبر معظمها دول متقدمة وتمتاز بأنظمة مالية متطورة، أن أهم مصادر التمويل الخارجية المتاحة للم ص م[1] معبر عنها بنسبة المؤسسات التي تعتمد على كل مصدر مالي، ولما كانت هذه النسبة تختلف من دولة لأخرى، فإن مصادر التمويل المتاحة الم ص م تختلف أهميتها حسب اختلاف طبيعة البنية الاقتصادية وبالأخص النظام المالي لكل دولة، حيث نجد على سبيل المثال في بعض الدول يمثل السحب على المكشوف Découvert أهم مصادر التمويل للم ص م مثل الدانمارك إيرلندا إيطاليا والسويد أين فاقت نسبته 70% من إجمالي المؤسسات محل الدراسة. في حين نجد أنه في بعض الدول الأخرى أن القروض البنكية تمثل المصدر المالي الرئيسي للحصول على الأموال اللازمة للم ص م، مثل ما هي عليه في ألمانيا واليونان وفرنسا والنمسا وفنلندا، أين فاقت نسبة الم ص م التي تعتمد على هذا المصدر المالي 60%.

وعلى العموم، ما يمكن استخلاصه هو أن الم ص م في الدول المتقدمة ذات الأنظمة المالية المتطورة كدول الاتحاد الأوروبي، فإن الم ص م تحاول توفير موارد مالية من المصادر الخارجية من خلال الاعتماد على التمويل بالاقتراض بمختلف صيغه، السحب على المكشوف، القروض البنكية، القرض الإيجاري وعقود تحويل الفاتورة. ثم كمصدر ثاني هو اللجوء إلى المستثمرين الخارجيين والذي يكون عن طريق مساهمات في رأسمال المؤسسة، بالإضافة إلى اعتمادها على المساعدات المقدمة من طرف المؤسسات المالية الحكومية وغير الحكومية.

المبحث الثاني: الاطار النظري المفسر لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات

من خلال هذا المبحث سنحاول التطرق الى الجانب النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وهذا بهدف التعرف على مختلف النظريات التي حاولت الاجابة على اشكالية مدى امكانية امتلاك المؤسسات لهيكل مالي أمثل، اي بصيغة اخرى نسبة مثلى من الاموال المقترضة تمكنها من تعظيم قيمتها السوقية، حيث تعتبر هذه النظريات الاساس الذي تم عليه اعداد الدراسات الميدانية والمقاربة النظرية المفسرة للهيكل المالي للم ص م على وجه الخصوص.

[1] . OCDE, Le financement des pme innovantes dans une économie mondialisée, 2ème conférence de l'OCDE, Istanbul, TURQUIE, 3-5 juin 2002. p. 16.

المطلب الاول: تفسير الهيكل المالي للمؤسسات حسب المدخل التقليدي

يعتبر المدخل التقليدي من بين وجهات النظر التي حاولت تحديد أثر الاقتراض وبالتالي الهيكل المالي على تكلفة الأموال ومنه على قيمة المؤسسة وهذا في ظل عدم وجود الضرائب.

الفرع الاول: فرضيات المدخل التقليدي

حيث يقوم هذا المدخل على مجموعة من الفرضيات وهي[1]:

أ. عدم وجود تكلفة للمعاملات على مستوى السوق المالي؛

ب. عدم وجود أثر للتمويل الذاتي وهذا من خلال اعتماد المؤسسة على توزيع كل الأرباح؛

ت. ثبات حجم الاستثمارات، أي أن القيمة الكلية للعناصر التي يتضمنها الهيكل المالي ثابتة وبالتالي يبقى التغيير الوحيد يكون على مستوى الهيكل المالي من خلال التغيير في نسبة الاقتراض. يعني أن المؤسسة إذا أرادت إصدار سندات جديدة فإنها تقوم باستخدام حصيلة إصدارها بشراء جزء من الأسهم العادية والعكس صحيح؛

ث. السندات المصدرة تكون من النوع الدائم، وهذا لعدم الإخلال بفرض ثبات حجم الهيكل المالي؛

ج. ثبات القيمة المتوقعة لصافي ربح العمليات.

الفرع الثاني: مضمون المدخل التقليدي

وحسب هذا المدخل، فإنه يوجد هيكل مالي مثالي أي نسبة إقراض مثالية تنخفض عندها تكلفة الأموال إلى أدنى حد ممكن، وبالتالي تصل عندها قيمة المؤسسة إلى حدها الأقصى، وهذا بافتراض أن معدل العائد الذي يطالبه المستثمرون (ملاك، دائنين) يزداد مع زيادة نسبة الاقتراض بسب زيادة المخاطرة التي يتعرض لها العائد الذي يتوقعون الحصول عليه.

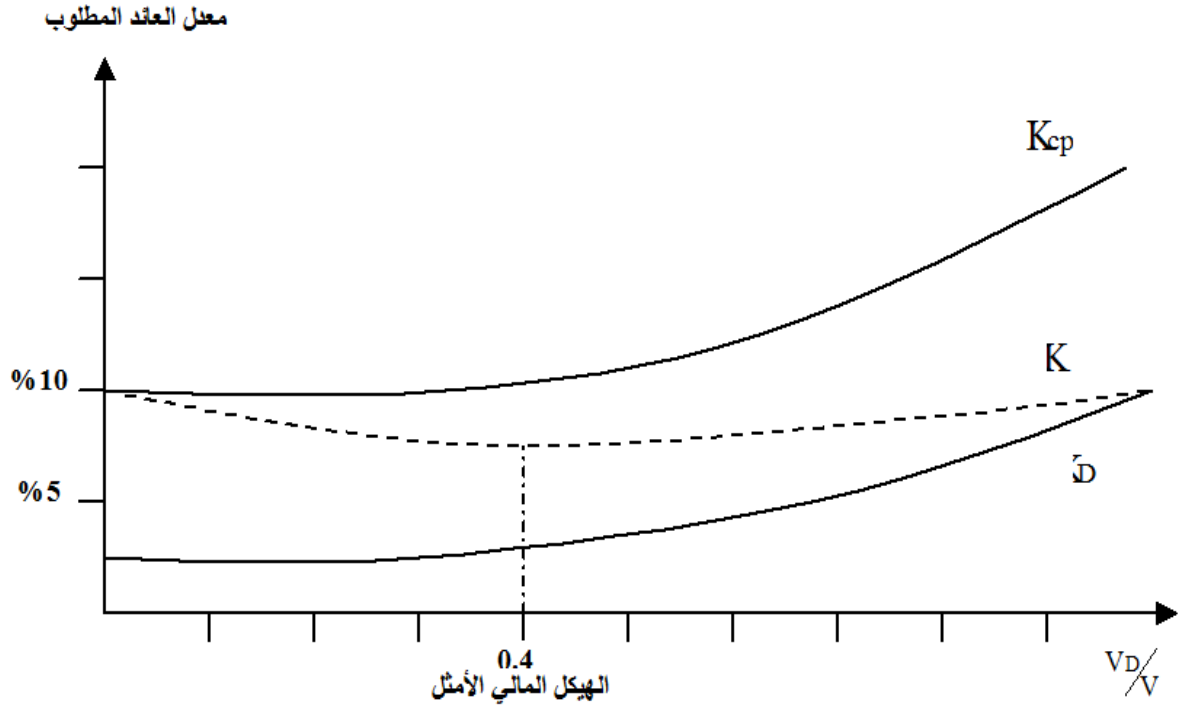
ولشرح الفكرة التي يقوم عليها المدخل التقليدي نحاول الاعتماد على الشكل التالي[2].

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 632.

[2] . Pierre Vernimmen, Finance d'entreprise, 5ème édition, Ed Dalloz, Paris, France, 2002, p. 663.

الشكل رقم (15): العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي وفقا للمدخل التقليدي



من الواضح أن تكلفة الاقتراض (K_D) أقل من تكلفة الأموال الخاصة (K_{cp}) نظرا لان المقرضين (الدائنين) يتحملون مخاطرة أقل مقارنة بالمساهمين (الملاك)، ومنه فكل زيادة في استخدام الأموال المقترضة سيؤدي بطبيعته الحال إلى الانخفاض في تكلفة التمويل (K) وهذا من خلال الاستفادة من أثر الرفع المالي نتيجة لانخفاض تكلفة الاقتراض مقارنة بتكلفة الأموال الخاصة.

ولكن نتيجة للمغالاة في استخدام الأموال المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة سيؤدي هذا إلى ارتفاع مستوى المخاطر التي يتحملها المساهمون، بسبب ظهور خطر الإفلاس مما يجعلهم يطالبون بمعدلات عائد أكبر، أي ارتفاع تكلفة الأموال المرجحة(K) إلى أن تصل المؤسسة إلى مستوى معين للرفع المالي والذي يمثل الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة الذي يضمن لها أدنى تكلفة ممكنة لرأس المال، وبالتالي أكبر قيمة للمؤسسة وحسب الشكل السابق رقم (15) فإن الهيكل المالي المثالي يتكون من 40% من أموال مقترضة و60% أموال خاصة.

وإذا استمرت المؤسسة بالاقتراض، فإن التكلفة المنخفضة للأموال المقترضة لا تكفي لتغطية التكلفة المرتفعة للأموال الخاصة، كما أن تكلفة الأموال المقترضة في مستوى معين تبدأ هي الأخرى بالارتفاع بسبب المغالاة في استخدام القروض ويصبح من غير مصلحة المؤسسة الاعتماد على الأموال الرخيصة في تركيبة هيكلها المالي.

المطلب الثاني: تفسير الهيكل المالي للمؤسسات حسب مدخل مودكلياني وميلر

نميز بين مرحلتين أساسيتين لهذا المدخل والذي يقوم على فرض كمال سوق رأس المال، المرحلة الأولى في سنة 1958 والتي قدم فيها كل من مدكلياني وميلر Franco Modigliani et Merton Miller نموذج يفسران من خلاله عدم وجود العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وهذا في ظل عدم وجود الضرائب، أما المرحلة الثانية كانت في ظل وجود الضرائب، حيث قدما نفس النموذج السابق ولكن بإضافة تأثير لعامل آخر وهو الأثر الضريبي، فتوصلا إلى نتيجة أن هناك علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة.

وفي كلتا الحالتين اعتمد كل منهما على الفروض التالية[1]:

أ. توفير مجاني للمعلومات على مستوى سوق رأس المال؛

ب. عدم وجود قيود على التعامل في سوق رأس المال أي عدم وجود تكاليف للمعاملات؛

ت. سلوك المستثمر في السوق يتصف بالرشاد؛

ث. بإمكان المستثمرين الأفراد الاقتراض من دون أي قيود وبنفس الشروط التي تقترض بها المؤسسات؛

ج. يمكن تصنيف المؤسسات في مجموعات على أساس درجة المخاطرة التي ينطوي عليها النشاط (Risk class) وأن كل مؤسسة داخل المجموعة تتعرض لنفس الدرجة من المخاطر.

الفرع الأول: مدخل مدكلياني وميلر 1958

يعرف مدكلياني وميلر بأنهما مؤسسا الإدارة المالية بمفهومها الحديث[2]، ومن خلال أعمالهما توصلا إلى أنه في ظل غياب الضريبة على دخل المؤسسات لا يوجد هيكل مالي مثالي وأن مصادر التمويل لا تؤثر على قيمة المؤسسة والتكلفة المرجحة للتمويل[3].

فحسب تحليل مدكلياني مليرر، فإن المعدل المطلوب (K) من طرف الملاك والدائنين ثابت مهما كان مستوى الاقتراض في الهيكل المالي للمؤسسة، وقد حاول كلا منهما تفسير هذا الثبات في قيمة المؤسسة من خلال فكرة أساسية، جوهرها أن قيمة المؤسسة تتمثل في قيمة استثماراتها، وأن قيمة هذه الاستثمارات تتوقف على العائد المتوقع تحقيقه من تشغيلها، كما تتوقف على المخاطر التي قد يتعرض له

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 645.

[2]. نفس المرجع، ص 644.

[3] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Op. Cit, p. 357.

هذا العائد. ومنه فالقيمة السوقية للمؤسسة تتوقف على قرارات الاستثمار وليس على قرارات التمويل[1].
وهذا ما يفسر العبارة المشهورة لميرتون ميلر Merton Miller عندما تحصل على جائزة نوبل للاقتصاد حيث قال[2]: " حجم البيتزا غير مرتبط بكيفية تجزئتها!"

(La taille d'une pizza ne dépend pas de la façon don ton la coupe) ولإثبات وجهة نظرهما، قدم كل من مدكياني وميلر فكرة المراجحة أو الموازنة (Arbitrage) بين مؤسستين تنتميان إلى نفس المجموعة ومتماثلتين في كل شيء، إلا أنهما تختلفان في طريقة تمويل استثماراتهما، بحيث أن مؤسسة تعتمد على الأموال الخاصة بنسبة 100% ومؤسسة أخرى تعتمد على مزيج تمويلي من الأموال الخاصة والأموال المقترضة، وبالتالي فالقيمة السوقية للمؤسسة التي تعتمد على مزيج تمويلي أكبر من القيمة السوقية للمؤسسة التي تعتمد على الأموال الخاصة فقط في هيكلها المالي.

ويرجع الاختلاف في القيمة السوقية المؤسستين إلى إنخفاض تكلفة التمويل بإستخدام الأموال الرخيصة أي الأموال المقترضة في تكوين المزيج المالي للمؤسسة الثانية.

ولكن حسب مدكلياني وميلر فإن عملية المراجحة كفيلة بتحقيق التوازن بين القيمة السوقية للمؤسستين، هذه العملية تقوم على أساس فكرة أن المستثمرين في ظل سوق كامل يمكنهم تعويض الرافعة المالية للمؤسسة الثانية برافعة مالية شخصية، والتي ستمكنهم من تحقيق عوائد أكبر بنفس الحجم من الأموال. ولتوضيح فكرة المراجعة نعتمد على المثال التالي[3]:

1. فكرة المراجحة :

نفترض مؤسستين (X) و (Y) متماثلتين في كل شيء وينتميان إلى نفس مجموعة المخاطرة، لكن الاختلاف الوحيد يكون على مستوى تركيبة الهيكل المالي، حيث أن الهيكل المالي للمؤسسة (X) يتكون إلا من الأموال الخاصة، أما الهيكل المالي للمؤسسة (Y) فيعتمد على الأموال المقترضة بنسبة مثلى (نفترض 80.000 و ن بمعدل فائدة 5%).

وحسب المدخل التقليدي، فإن التكلفة المرجحة للتمويل في (Y) أقل من التكلفة المرجحة للأموال في (X) ومنه فقيمة (Y) أكبر من قيمة X وهذا ما يوضحه الجدول التالي.

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 645.

[2] . Pierre Vernimmen, Op. Cit. p. 665.

[3] . Pierre Vernimmen, Op. Cit. p. 665.

الجدول رقم (19): مثال توضيحي لفكرة المراجحة

	المؤسسة X	المؤسسة Y
نتيجة الإستغلال: RE	20.000	20.000
مصاريف مالية (5%): FFI	0	4.000
النتيجة الصافية: RN	20.000	16.000
الأرباح الموزعة: DIV=RN	20.000	16.000
تكلفة الأموال خاصة: Kcp	%10	%12
قيمة الأموال الخاصة: $V_{CP}=DIV/K_{CP}$	200.000	133.333
قيمة الأموال المقترضة: $V_D=FFI/K_D$	0	80.000
قيمة المؤسسة: $V=V_{CP}+V_D$	200.000	213.333
المتوسط المرجح لتكلفة الأموال: $K=RE/V$	%10	9,4%
الرفع المالي: V_D/V_{CP}	%0	%60

Source :Pierre vernimmen, Op. Cit. p. 666.

وحسب مدكلياني وميلر كل مستثمر يمكنه تحقيق عوائد أكبر من خلال نفس الحجم من الأموال المستثمر وهذا بشراء أسهم من المؤسسة (X) دون تحمل مخاطرة إضافية وفق العملية التالية:

نفترض أن مساهم معين يمتلك 1% من أسهم المؤسسة (Y) أي بمساهمة قدرتها 1.333 ون وبهدف تعظيم عوائده بنفس الحجم من الأموال المستثمرة يعتمد على الخطوات التالية:

أ. يقوم ببيع الأسهم التي يمتلكها في المؤسسة (Y)،

ب. ثم يقوم بتشكيل رافعة مالية شخصية مماثلة للرافعة المالية للمؤسسة (Y) أي (VD/VCp = %60) ومنه اقتراض حوالي 800 ون بسعر فائدة 5% (1.333 × 60%)،

ت. استثمار إجمالي المبلغ (1.333 + 800 = 2.133 و ن) في شراء أسهم للمؤسسة (X).

وعند مقارنتنا لوضعية المستثمر قبل وبعد عملية المراجحة نجد:

عدم التغير في مستوى المخاطرة التي يتحملها نتيجة لاعتماده على الأموال المقترضة في المزيج التمويلي قبل وبعد عملية المراجعة،

زيادة حجم العوائد التي يحققها المستثمر من إجراء اعتماده على عملية المراجحة بحيث أنه قبل إجراء العملية كان المستثمر يتحصل على عوائد سنوية قدرها (1.333 × 12 أو 16.000 × 1% = 160 ون)، ولكن الوضعية الجديدة سمحت له من تحقيق عائد صافي قدره 173 ون حسب الجدول التالية:

الجدول رقم (20): العائد المحقق من عملية المراجحة

توزيعات الأرباح (مؤسسة X) 2133 × 10%	213 ون
مصاريف مالية (800 . 5%)	– 40 ون
عائد صافي	173 ون

ومنه بنفس مستوى الاستثمار والمخاطرة يتحصل المستثمر الفردي على173 ون عوض 160 ون، وإذا ما اكتشف باقي المستثمرين هذه الميزة، فسوف يحاولون الاستفادة منها، من خلال بيع أسهم المؤسسة (Y) وشراء أسهم المؤسسة (X)، الأمر الذي يؤدي إلى استمرار انخفاض القيمة السوقية لأسهم (Y) وارتفاع القيمة السوقية لأسهم (X)، إلى أن تتساوى قيمة المؤسسين في النهاية.

وخلاصة القول أنه إذا كانت هناك مؤسستين متماثلتين من كافة النواحي عدا الهيكل المالي، وكانت القيمة السوقية لإحداهما تفوق القيمة السوقية للأخرى، فعملية المراجعة كفيلة بأن تحقق التوازن بين القيمة السوقية للمؤسستين.

ومنه فالقيمة السوقية للمؤسسة ثابتة مهما كانت تركيبة الهيكل المالي، ما لم تتغير التدفقات النقدية الناتجة عن العملية التشغيلية.

2. الانتقادات :

إن هذه الإنتقادات تتمثل في النقاط التالية[1]:

فرض تماثل أثر الرافعة المالية للمؤسسة وأثر الرافعة المالية الشخصية مشكوك فيه، لأن عدم قدرة المؤسسة للوفاء بالتزاماتها يترتب عليه إعلان إفلاسها، غير أن أثر هذا الإفلاس لن يمتد إلى الثروة الخاصة بالمستثمر، أما عدم قدرة المستثمر على سداد فوائد القرض الذي يحصل عليه، فقد يترتب عليه إعلان عسره المالي والذي يعرضه إلى خطر ضياع أمواله الخاصة.

افتراض التحليل لعدم وجود تكلفة للمعاملات (تكلفة بيع وشراء الأوراق المالية)، ولكن في ظل الوضعية العكسية أي وجود تكلفة للمعاملات فإن عملية المراجحة تصبح غير فعّالة للحفاظ على الثبات في قيمة المؤسسة، نظرا لأن تكلفة المعاملات قد تفوق المكاسب المحققة من جراء هذه العملية،

إفتراض تساوي سعر الفائدة للقروض بالنسبة للمؤسسة والمستثمرين الأفراد يصعب تحقيقه في الواقع العملي نظرا للاختلاف في حجم الأموال المقترضة للمتعاملين.

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 650.

الفرع الثاني: مدخل مدكلياني وميلر في ظل وجود الضريبة

في ظل وجود الضريبة من خلال المداخلة الثانية لمدكلياني وميلر سنة 1963 حاولا دراسة الأثر الضريبي على العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة عن طريق افتراض وجود ضريبة على دخل المؤسسات، هذا في ظل نظام ضريبي يعتمد على خصم المصاريف المالية التي تدفعها المؤسسة من الإيرادات قبل اقتطاع الضريبة، في حين أن الأرباح الموزعة لن تتم إلا بعد فرض الضريبة، وهو ما نجده في معظم الاقتصاديات العالمية[1].

ومن هذا المنطلق توصل مدكلياني وميلر بأنه في حالة وجود ضريبة على دخل المؤسسات، فإنه من مصلحة المؤسسة الإعتماد على الأموال المقترضة في تكوين هيكلها المالي[2]، لأن القيمة السوقية للمؤسسة التي يتكون هيكلها المالي من قروض وأموال خاصة سوف تفوق القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة. غير أن هيكلها المالي يتكون من أموال خاصة فقط[3]، ومنه في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات أثبت مدكلياني وميلر أن هناك علاقة طردية بين قيمة المؤسسة ونسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي، ولقد حاول إثبات هذه العلاقة بالاعتماد على المعادلة التالية[4].

العلاقة رقم (02): حساب القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات

$$V_y = V_x + (V_D \cdot T)$$

حيث (V_y) تمثل القيمة السوقية للمؤسسة التي يتضمن هيكلها المالي القروض والأموال الخاصة و (V_x) تمثل القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة ويتكون هيكلها المالي من أموال خاصة فقط، (T) يمثل معدل الضريبة على دخل المؤسسة، ومنه فإن (V_D. T) تمثل القيمة الحالية للوفورات الضريبية.

ومن خلال هذه العلاقة فسر مدكلياني وميلر على أن الوفورات الضريبية الناتجة عن خصم المصاريف المالية قبل اقتطاع الضريبة (V_D . T) تمثل الميزة الإيجابية من استخدام الأموال المقترضة في

[1] . Pierre Vernimmen. Op. Cit. p. 673.
[2] . ibid. p. 673.
[3]. إبراهيم منير هندي، مرجع سابق، ص 651.
[4]. نفس المرجع السابق ، ص 652.

الهيكل المالي حيث أن القيمة السوقية للمؤسسة (Y) التي تعتمد على مزيج تمويلي من أموال مقترضة وأموال خاصة يفوق القيمة السوقية للمؤسسة (X) التي تعتمد على أموال الخاصة فقط بمقدار قيمة الوفورات الضريبية المحققة في المؤسسة (Y) نتيجة لاعتمادها على الأموال المقترضة.

أما إذا زاد أو نقص الفرق عن ذلك، فإن عملية المراجحة كفيلة بإعادة التوازن بين قيمة المؤسستين على النحو المذكور سابقا.

وخلاصة القول، في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات، فإن مدكلياني وميلر لا يحددان الهيكل المالي الأمثل بدقة بل يعتبران أن الهيكل المالي الأمثل هو الذي يتكون من أكبر نسبة ممكنة من الأموال المقترضة وهذا للاستفادة من الوفورات الضريبية الناتجة عن خصم المصاريف المالية قبل اقتطاع الضريبة.

ولكن في ظل افتراض خضوع المستثمرين (ملاك ودائنين) لضريبة على الدخل، فإن القمة السوقية للمؤسسة التي يتكون هيكلها التمويلي من أموال خاصة وأموال مقترضة تعادل قيمة مؤسسة مماثلة تعتمد بالكامل على الأموال الخاصة مضاف إليها القيمة الحالية للوفورات الضريبية أي نفس النتيجة التي تم التوصل إليها في نموذج مدكلياني ميلر في ظل افتراض خضوع المؤسسة للضريبة على الدخل.

ولكن الاختلاف الوحيد يكمن في المعادلة المعبرة عن القيمة الحالية للوفورات الضريبية بحيث في ظل خضوع المؤسسة والمستثمرين (ملاك ودائنين) للضريبة على الدخل فالقيمة السوقية للمؤسسة (Y) التي تعتمد على مزيج تمويلي يمكن صياغتها على النحو التالي [1]:

العلاقة رقم (03): حساب القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة في ظل وجود ضريبة على الدخل الشخصي

$$V_y = V_x + \left[\left(1 - \frac{(1-T).(1-T_{CP})}{(1-T_D)}\right).V_D\right]$$

حيث أن:

T_{cp}: معدل الضريبة الشخصية على دخل حملة الأسهم*.

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 662.

T_D: معدل الضريبة على دخل جملة السندات.

ومنه فالقيمة السوقية لمؤسسة (Y) تتوقف على معدلات الضريبة على دخول المؤسسات والمستثمرين.

ولتوضيح العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل خضوع المؤسسة والمستثمرين (ملاك ودائنين) للضريبة على الدخل يجدر بنا التطرق للتحليل المتميز لميلر سنة 1977 والذي حدد على أساسه نموذج لهيكل رأسمال المؤسسة الذي أثار الكثير من الجدل وسط طلاب الإدارة المالية.

الفرع الثالث: نموذج ميلر 1977

قدم ميلر سنة 1977 نموذج لهيكل رأسمال المؤسسة أثار من خلاله الكثير من الجدل بين طلاب الإدارة المالية، حيث خلص في الأخير إلى عدم وجود أي أثر للاقتراض على قيمة المؤسسات مما يعني عدم وجود علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، وقام ميلر بتحليل المعادلة السابقة رقم (03) في ثلاثة نقاط رئيسية[1]:

في حالة افتراض عدم وجود ضرائب أي أن المؤسسة و المستثمرين لا يخضعون للضريبة على الدخل في هذه الحالة: ($T_{cp} = T_D = T = 0$) يعني أن المعادلة السابقة رقم (3) تصبح من الشكل:

العلاقة رقم (04): حساب القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة في ظل عدم وجود ضريبة ميلر 1977

$$V_y = V_x + 0 \,.\, V_D = V_x$$

ومنه فإن القيمة السوقية للمؤسسة (Y) التي تعتمد على مزيج من الأموال الخاصة والأموال المقترضة في هيكلها المالي تساوي القيمة السوقية لمؤسسة (X) مماثلة ويتكون هيكلها المالي من الأموال الخاصة فقط، وفي هذه الحالة فلا وجود لأي علاقة بين قيمة المؤسسة وهيكلها المالي .

---

*. دخل حملة الأسهم يمكن أن يكون إما في صورة توزيعات أو أرباح رأسمالية أو كلاهما، ومنه فقيمة Tcp تمثل المتوسط الحسابي المرجح بالأوزان للضريبة على التوزيعات والأرباح الرأسمالية. وبما أن الضريبة على الأرباح الرأسمالية تقل عن الضريبة على الارباح الإيرادية كالتوزيعات والفوائد فإن Tcp <TD.

[1].منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 678-673.

في حالة خضوع المؤسسة للضريبة على الدخل ودعم خضوع الدخل الشخصي للمستثمرين للضريبة أي أن: $(T_{cp} = T_D = 0)$ و$(T \neq 0)$، أو في حالة تساوي معدل الضريبة على دخل المساهمين ومعدل الضريبة على المقرضين أي $(T_D = T_{cp} \neq 0)$ وفقا للمعادلة رقم (03) فإن قيمة المؤسسة (Y) تساوي:

العلاقة رقم (05): حساب القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات ميلر 1977

$$Vy = Vx + (T.\ VD)$$

وهي نفس المعادلة التي توصل إليها مدكلياني وميلر في مداخلتهما لسنة 1963، وفي هذه الحالة فإن قيمة المؤسسة ترتفع كلما اعتمدت على نسبة أكبر من الأموال المقترضة في هيكلها المالي بسبب تحقيقها لوفورات ضريبة بمقدار $(T.V_D)$.

باعتبار أن الضريبة على دخل حملة الأسهم أقل من معدل الضريبة على دخل حملة السندات أي $(T_{cp} < T_D)$، فإن صافي دخل حملة السندات لابد أن يكون كبير لتعويض المستثمرين في السندات عن الارتفاع الكبير على الضريبة على دخولهم. ولهذا فميزة الاقتراض أن الفوائد القروض تحقق وفورات ضريبية من ناحية، ومن ناحية أخرى الفوائد ذاتها ينبغي أن تكون مرتفعة لتعويض المستثمرين في السندات عن الارتفاع في الضريبة على دخولهم، مما يعني أنه ما تحققه المؤسسة من وفر ضريبي ستفقد ولو جزء منه من ناحية أخرى، ومنه فالاقتراض ليس له الأثر الكبير على قيمة المؤسسة.

ومن جانب آخر، فإن ميلر قد أشار إلى ما يسمى بالتوازن العام على مستوى سوق راس المال، حيث اعتبر أنه في حالة عدم التوازن في سوق رأس المال فإن المؤسسة يمكنها زيادة قيمتها السوقية من خلال تحقيقها للوفورات الضريبية نتيجة لإنخفاض الضريبة على دخل المستثمرين مقارنة بالضريبة على دخل المؤسسة.

ولتوضيح هذه العلاقة افترض ميلر أن الضريبة على دخل المساهمين منعدمة بسبب عدم توزيع المؤسسة للأرباح وإحتفاظ الملاك بأسهمها وعدم بيعها.

وفي ظل هذه الظروف فالمؤسسة تحاول زيادة قيمتها السوقية من خلال جذب صنف معين من المستثمرين في السندات والذين تقل الضريبة المفروضة على دخولهم عن الضريبة على دخل المؤسسة. وهذا وفقا للعلاقة التالية:

العلاقة رقم (06): حساب القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات وضريبة على دخل حملة السندات ميلر 1977

$$V_y = V_x + \left[\left(1 - \frac{(1-T)}{(1-T_D)}\right).V_D\right]$$

فكلما كانت قيمة (T_D) أقل من (T) فإن المؤسسة يمكنها تحقيق وفر ضريبي من خلال الاعتماد على الأموال المقترضة في هيكلها المالي، ولكن نضوب موارد المستثمرين في السندات والذين تقل الضريبة على دخولهم عن الضريبة على دخل المؤسسة يكون سوق رأس المال في اتجاه نحو التوازن حتى تصل المؤسسة للمستثمر الحدي والذي يتساوى معدل الضريبة على دخل المؤسسة أي ($T_D = T$) وفي هذه الحالة تصبح القيمة الحالية للوفورات الضريبية منعدمة أي تتساوى قيمة المؤسسة (Y) التي تعتمد على مزيج مالي من الأموال الخاصة و أموال مقترضة مع قيمة مؤسسة مماثلة (X) والتي يتكون هيكلها المالي من أموال خاصة فقط.

وأهم انتقاد وجه لنموذج ميلر يتعلق بفرض أن المساهمين لا يحققون عائد فعلي (توزيعات أو أرباح رأسمالية) يخضع للضريبة على الدخل وهذا يعتبر غير منطقي.

الفرع الرابع: أثر تكلفة الافلاس في تفسير الهيكل المالي للمؤسسات

عندما تتعرض المؤسسة لوضعية الإفلاس بسبب استخدامها للأموال المقترضة في الهيكل المالي وعدم قدرتها على دفع التزاماتها من فوائد وقروض، فإنها تتعرض لمجموعة من العقوبات التي تؤدي إلى الزيادة في تكلفة الأموال المقترضة، وهذه التكاليف يمكن تصنيفها إلى نوعين[1]: تكاليف مباشرة متعلقة

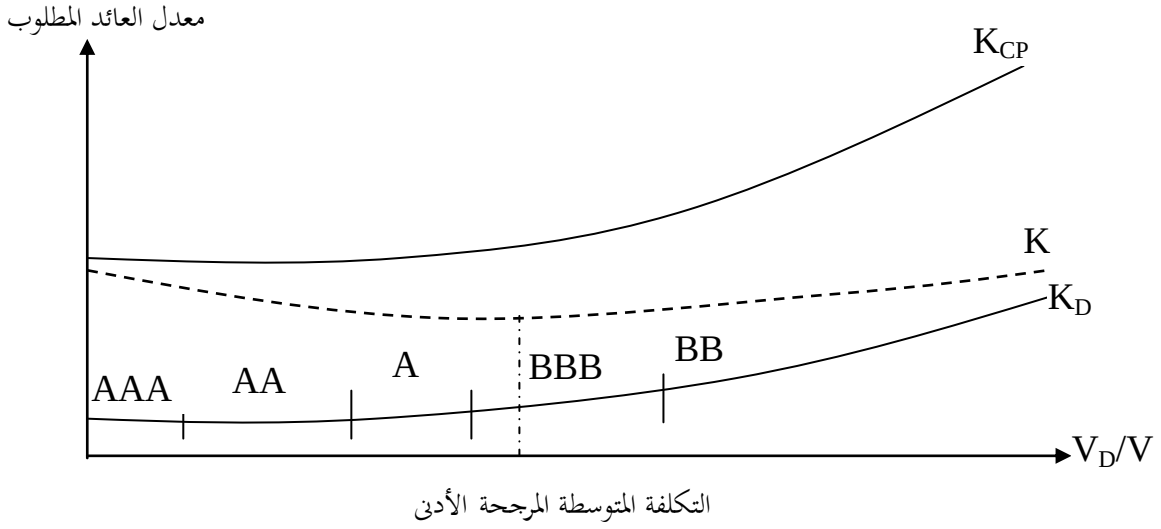
[1] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Op. Cit. p.p. 366-367.

بعملية الافلاس وتكاليف غير مباشرة قبل عملية الافلاس ناتجة عن انخفاض كفاءة المؤسسة منها (ارتفاع في تكلفة الاقتراض، فقدان ثقة الموردين والعملاء، التنازل عن بعض الأصول الثابتة والتي تباع عادة بأقل من قيمتها الدفترية بهدف تمويل الاحتياجات التشغيلية قصيرة الأجل ...).

ونتيجة لتحمل المقترضين لجزء معتبر من هذه التكاليف الإضافية بسبب احتمال عدم كفاية أموال التصفية في سداد الديون، يقومون بنقل هذه التكاليف للملاك والدائنين من خلال المطالبة بمعدلات فائدة أكبر، وكرد فعل من طرف الملاك فإنهم يطالبون بمعدل عائد أكبر على الاستثمارات لتعويضهم عن التكاليف المرتفعة، و كنتيجة حتمية فإن قيمة المؤسسة تتجه نحو الانخفاض.

ولكن زيادة معدلات العوائد المطلوبة من طرف المساهمين والمقرضين بسبب خطر الإفلاس ليست مرتبطة بعلاقة خطية مع حجم الأموال المقترضة وهو ما يوضحه الشكل التالي[1]:

الشكل رقم (16): العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي في ظل تأثير تكلفة الإفلاس

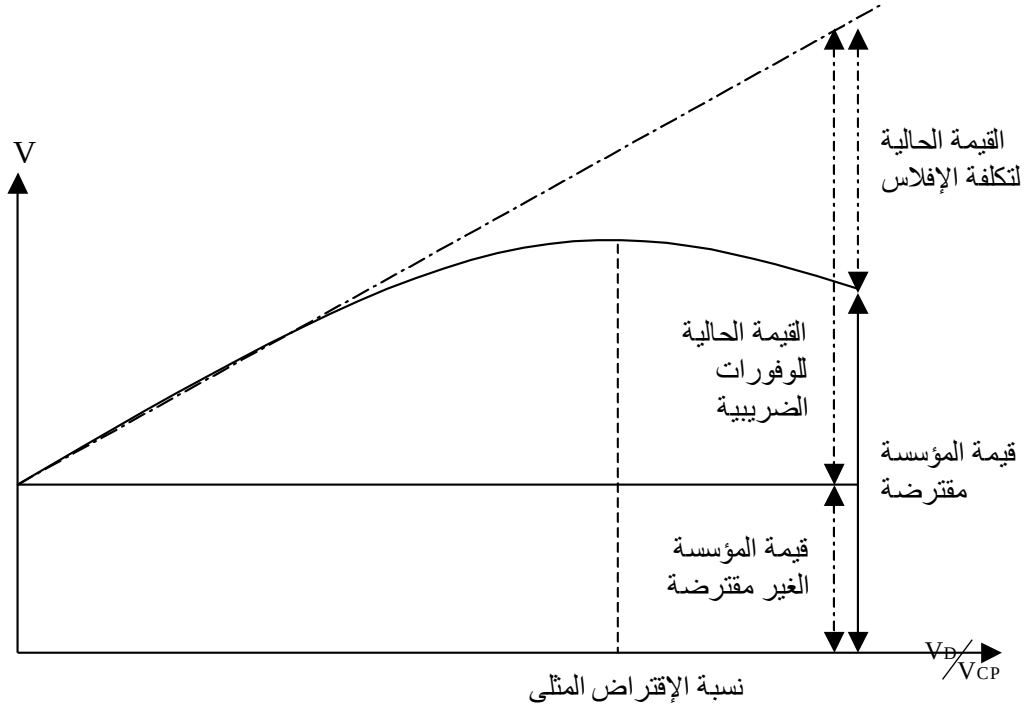


نظريا تتمكن المؤسسة من تكوين مزيج تمويلي أمثل من الأموال الخاصة والأموال المقترضة عندما تصل إلى النقطة التي تنخفض فيها تكلفة الأموال إلى حدها الأدنى، وهي النقطة التي تتساوى فيها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس، مما يعني أن المؤسسة إذا حاولت الإقتراض بأكبر من النسبة المثلى فإنها تكون معرضة لتكاليف إضافية ناتجة عن زيادة خطر الإفلاس، مما سيؤدي إلى ارتفاع تكلفة الأموال (K). ولما كانت العلاقة عكسية بين تكلفة الأموال والقيمة السوقية

[1]. Pierre Vernimmen, Op. Cit. p. 677.

للمؤسسة، فيمكننا تمثيل العلاقة بين نسبة الإقتراض إلى الأموال الخاصة وبين قيمة المؤسسة في ظل تأثير الضريبة وتكلفة الإفلاس من خلال الشكل التالي[1].

الشكل رقم (17): العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثير تكلفة الإفلاس والضريبة



ومن خلال هذا الشكل يتضح لنا أن القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة يساوي القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة وغير مقترضة مضاف إليها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مطروحا منها القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس، ومنه تحديد الهيكل المالي الأمثل الذي يعظم قيمة المؤسسة الذي يتوقف على قيمة الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس.

لهذا فحجم الاقتراض الأمثل هو الذي يصل فيه الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس إلى أكبر قيمة، أي أنه في هذه النقطة تكون قيمة المؤسسة في الحد الأقصى الذي يتحقق من خلال تكوين الهيكل المالي الأمثل.

وإذا تغيرت نسبة الأموال المقترضة إلى الأموال الخاصة عن النسبة المثلى إما بالزيادة أو بالنقصان، فإن الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس سوف تبدأ بالانخفاض وبالتالي الانخفاض في القيمة السوقية للمؤسسة. ومنه في ظل افتراض وجود الضرائب وتكلفة الإفلاس،

[1]. Pierre Vernimmen, Op. Cit. p. 676.

يمكن القول أن للهيكل المالي تأثير على القيمة السوقية للمؤسسة، حيث أن هذه الأخيرة يمكن تعظيمها من خلال الاعتماد على الهيكل المالي الأمثل.

المطلب الثالث: نماذج أخرى لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات

الفرع الاول: نظرية الوكالة لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات

تنص نظرية الوكالة (Théorie de l'agence) على أن العلاقة بين مختلف الأطراف الفاعلة في المؤسسة تكون على شكل عقود تحتوي في طيّاتها على بعض التكاليف[1]. ومن بين هذه العقود نجد عقد الاقتراض والذي يمكن أن ينص على ضرورة رجوع إدارة المؤسسة للمقرضين قبل اتخاذها لبعض القرارات التي قد يكون لها تأثير على مصالح المقرضين[2].

كذلك في حالة عدم قدرة المساهمين على متابعة ما يجري داخل المؤسسة مما يضطرهم للاعتماد على وكيل عنهم لمتابعة قرارات المؤسسة[3].

ومنه تكلفة الوكالة تمثل مصاريف إضافية للمستثمرين (ملاك ودائنين) بهدف مراقبة أموالهم المستثمرة في المؤسسة، وهذه التكاليف يتم التعبير عنها عن طريق الزيادة في العوائد المطلوبة من طرف المستثمرين (ملاك ودائنين) لتغطية المصاريف الإضافية، وكعلاقة طردية فكلما ارتفعت نسبة الأموال الخاصة في الهيكل المالي كلما أدى هذا إلى زيادة تكلفة الوكالة المرتبطة بالمساهمين والعكس صحيح، وكلما ارتفعت نسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة كلما أدى هذا للزيادة في تكلفة الوكالة المرتبطة بالمقرضين والعكس صحيح، ولهذا تأخذ العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة الشكل التالي[4].

---

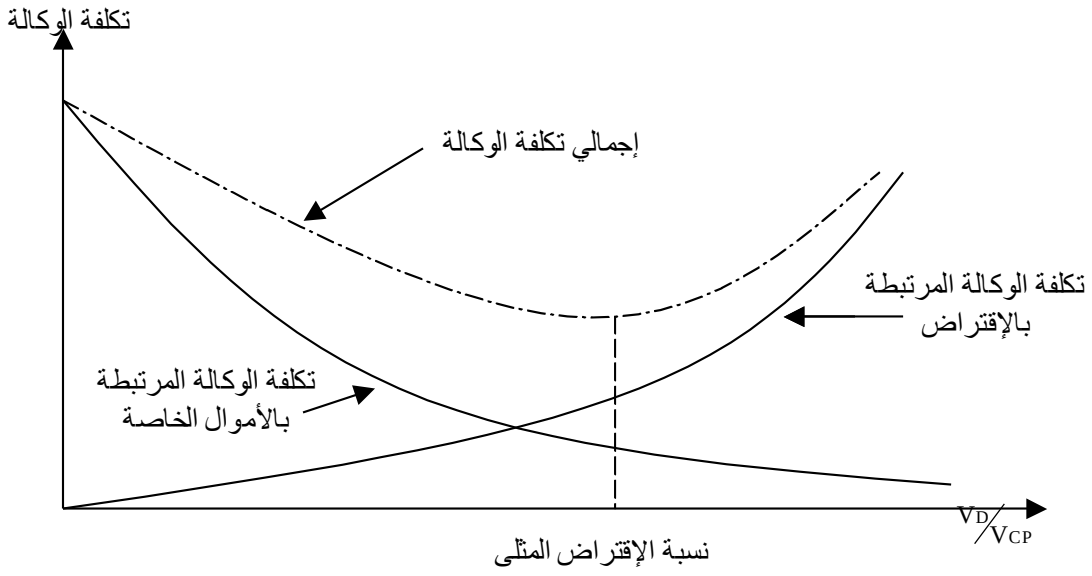
[1] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Op. Cit. p.367.

[2]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 671.

[3] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Op. Cit. p. 367.

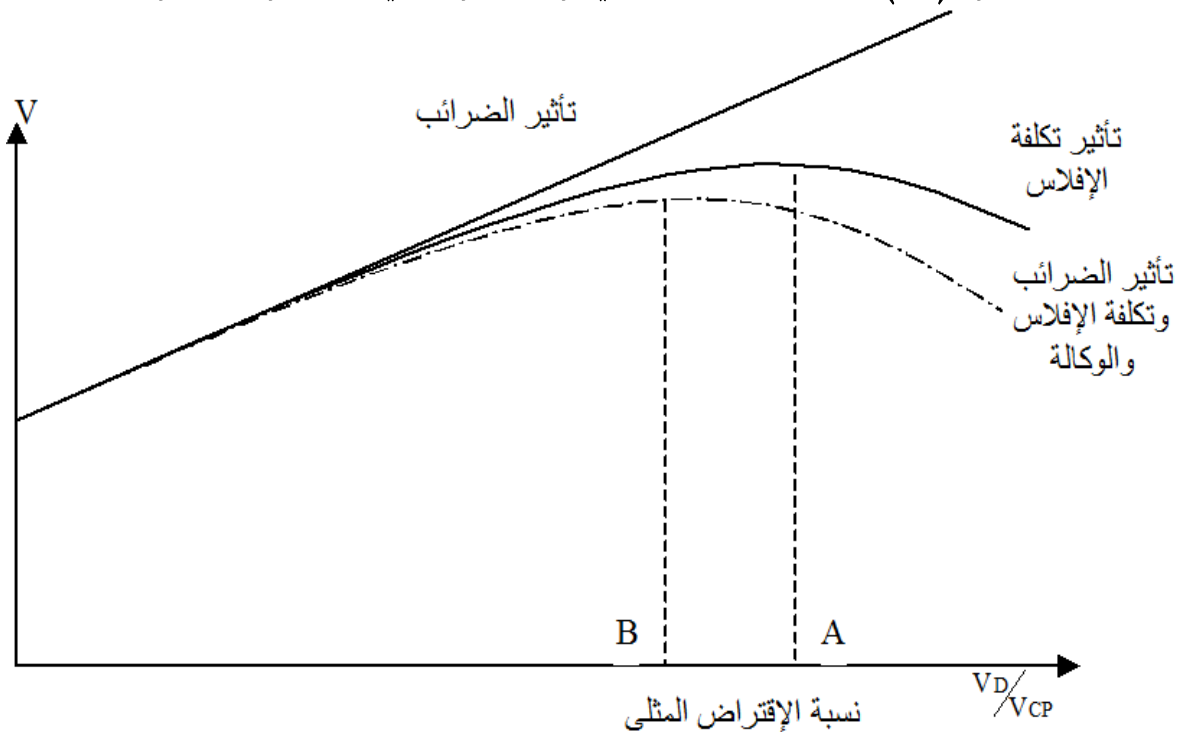
[4] .ibid. p. 369.

الشكل رقم (18): العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة



ولما كانت قيمة المؤسسة مرتبطة بعلاقة عكسية مع تكلفة الأموال فالعلاقة بين قيمة المؤسسة وهيكلها المالي في ظل وجود الضرائب وتأثير تكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة يمكن تلخيصها في الشكل التالي[1]:

الشكل رقم (19): العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثير تكلفة الوكالة



[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 673.

ومن خلال هذا الشكل نلاحظ أن قيمة المؤسسة تتحدد بمقدار الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة، حيث بإمكان المؤسسة تعظيم قيمتها السوقية إلى أقصى حد من خلال اعتمادها على الهيكل المالي الأمثل، والذي يعبر عنه في هذا الشكل بالنقطة التي تعاظم عندها الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة، وإذا زادت أو نقصت نسبة الاقتراض إلى الأموال الخاصة عن النسبة المثلى فإن قيمة المؤسسة تبدأ بالانخفاض.

والملاحظة الثانية هي أن النسبة المثلى للاقتراض إلى الأموال الخاصة قد انخفضت من النقطة (A) إلى النقطة (B) وهذا راجع إلى زيادة حجم التكاليف بسبب ظهور تكلفة الوكالة إلى جانب تكلفة الإفلاس.

وكخلاصة يمكن القول أنه في ظل تأثير الضرائب وتكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة، للهيكل المالي تأثير على قيمة المؤسسة والتي يمكن تعظيمها إلى أقصى حد ممكن باعتمادها على الهيكل المالي الأمثل.

الفرع الثاني: نظرية الاشارة لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات

لقد افترض كل من مودكلياني وميلر أن المستثمرين يمتلكون المعلومات نفسها التي يمتلكها المدراء بشأن توقعات مستقبل المؤسسة، وهذا ما تم تسميته بالمعلومات المتماثلة، أي أن المدراء والموظفين (الداخلين) والمستثمرين (الخارجين) يمتلكون معلومات متماثلة، ولكن في الواقع العملي غالبا ما يمتلك المدراء معلومات افضل عن مؤسساتهم مما يمتلكها المستثمرون، وهذا ما تم تسميته بالمعلومات الغير متماثلة[1]، والتي لها تأثير كبير على مفهوم هيكل راس المال إذ كانت الاساس في تطوير نظرية الاشارة.

1. **نظرية الاشارة:** تهتم هذه النظرية بتوافر المعلومات والتي تعد جوهرية بالنسبة للمستثمرين عن توقعات الادارة بشأن مستقبل المؤسسة أي ان اصدار السندات او الاسهم العادية هو بمثابة الاعلان عن معلومات تشير الى النظرة العامة للإدارة عن مستقبل المؤسسة.

وقد كان اول ظهور لمفهوم نظرية الإشارة في أعمال لينتر Lintner سنة 1956 والتي قام من خلالها بالعمل على إبراز كيفية تأثير التغير في أسعار السوق نتيجة للتغير في معدلات الأرباح[2]، وهذا من

---

[1] . محمد علي ابراهيم العامري ، الادارة المالية المتقدمة، الطبعة الاولى، اثراء للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2010، ص252.

[2] . H. Kent Baker, Dividends and Dividend policy, ed jhon wiley and sons, New jersey, USA, 2009, p.164

خلال دراسته لعينة من 600 شركة صناعية ذات سمعة كبيرة وقد تركزت دراسته فيما بعد على 28 شركة من خلال إجراء مقابلات مع المسيريين الرئيسيين لهذه الشركات والذين لهم التأثير المباشر على قرارات المؤسسة حول سياسة الأرباح.

ومن خلال هذه المقابلات توصل (لينتنر 1956) إلى أن المسيرين يدركون بان المساهمين يفضلون توزيع ثابت ومستقر للأرباح والذي يعتبر (إشارة) على الاستقرار والنمو المستمر للشركة[1].

وحسب نظرية الاشارة فان المؤسسة التي تتاح لها فرص استثمارية جيدة فإنها سوف لا ترغب ببيع الاسهم العادية الجديدة وذلك لعدم مشاركة المساهمين الجدد في التدفقات النقدية التي ستحصل عليها نتيجة لاستثماراتها ذات القيمة الحالية الموجبة، فمن المعروف ان الادارة تعمل لصالح المساهمين القدامى.

وبعكس المؤسسات التي تواجه منافسة شديدة وان توقعات مسيريها سلبية بشأن مستقبل المؤسسة، فإن المالكين يفضلون بيع الاسهم وذلك لجعل المستثمرين الجدد يشاركونهم خسارتهم، وجهة النظر هذه هي الشائعة بين المستثمرين فهم ينظرون الى المؤسسات التي تصدر الاسهم بأنها إشارة الى ان توقعات المؤسسة عن مستقبلها سلبية، ولهذا فإن أسعار الاسهم تبدأ بالانخفاض.

2. نظرية الاشارة باستخدام الاقتراض: لقد كان اول استخدام لنظرية الاشارة في تحليل الهيكل المالي للمؤسسات سنة 1977 من طرف روس Ross حيث كان هذا النموذج يقوم على اساس اشكالية عدم تماثل المعلومات بين مسيري المؤسسات (الذين يمتلكون معلومات كثيرة) وحاملي الاسهم (الذين يملكون معلومات قليلة) حول الآفاق المستقبلية للمؤسسة.

هذه النظرية تنص على ان مسيري المؤسسات التي تمتاز بالكفاءة يمتلكون معلومات عن آفاق مستقبلية ايجابية حول وضعية مؤسساتهم ويحاولون في نفس الوقت توفير هذه المعلومات للمساهمين القدامى في المؤسسة وبالإضافة الى المستثمرين الجدد المحتملين، ولكن الإشكال يكمن في انه لو قام مسيرو هذه المؤسسات بالإعلان عن الوضعية المستقبلية الايجابية للمؤسسة بشكل علني ومباشر فقد يحاول مسيرو المؤسسات الأخرى القيام بنفس الاجراء اي الاعلان على ان وضعية مستقبلية لمؤسساتهم تمتاز بالإيجابية أيضا رغم انها قد تكون عكس ذلك، الأمر الذي سيثير الكثير من الشك في اوساط المستثمرين في مدى صحة المعلومات المعلن عنها من طرف مسيري المؤسسات.

[1] . H. Kent Baker,Op. Cit, p.366

وعليه في هذه الحالة على مسيري المؤسسات التي تمتاز بالكفاءة الاعتماد على طريقة غير مباشرة للإعلان عن المعلومات الجيدة اي باستخدام الاشارة في توصيل المعلومة للمستثمرين والذي يكون عن طريق الرفع من الاقتراض[1].

فحسب هذه النظرية فان اصدار السندات في اسواق رأس المال يقدم اشارة ايجابية على ان الاسهم مقيمة في السوق المالي بأقل من قيمتها الحقيقية وان المسيرين يرغبون في توزيع الارباح المستقبلية المتوقعة مع المساهمين القدامى(الحاليين) الأمر الذي يترك انطباع على ان المسيرين لا يريدون تقاسم الارباح المستقبلية مع مساهمين جدد[2].

ولإثبات هذه النظرية افترض (روس 1977) في البداية وجود سوق كفء دون تكاليف تداول وعدم وجود الضريبة ويميز بين نوعين من المؤسسات هما المؤسستان A وB حيث أن المؤسسة A تمتاز بدخل a أعلى من الدخل b الذي تحققه المؤسسة B وهناك احتمال بمقدار q أن تكون أي مؤسسة من النوع A .

بوجود حالة عدم تماثل المعلومات، المستثمرون لا يمكنهم التفرقة بين المؤسسات من النوع A والمؤسسات من النوع B وبالتالي فان للمؤسستين نفس القيمة السوقية V_0 في التاريخ t_0 حيث أن [3]:

العلاقة رقم (07): حساب القيمة السوقية للمؤسسة حسب نظرية الاشارة روس 1977

$$V_0 = \frac{(q \times a + (1-q) \times b)}{(1+r)}$$

مع العلم ان : $V_0^A > V_0 > V_0^B$

في هذه الحالة تجد المؤسسات من النوع A صعوبة في الإعلان عن قيمتها الحقيقية في السوق وهذا بسبب وجود خطر قيام المؤسسات من النوع B بنفس الاعلان الامر الذي يوقع المستثمرين في خطر

---

1 . Arvin Ghosh, Capital Structure and Firm Performance, ed Transaction Publishers, New jersey, USA, 2012, p.9

2 . ibid, p.9

3 . Stephen A. Ross, The determination of financial structure: the incentive-signalling approach, The Bell Journal of Economics, Vol. 8, No. 1 (Spring, 1977) p.27

الاستثمار في المؤسسات الغير مناسبة، وهنا يقترح روس استراتيجية للإشارة عن طريق الديون حيث يفترض وجود قيمة اسمية حرجة F^* من الديون تحقق العلاقة التالية $b \leq F^* < a$

فإذا كانت قيمة الديون للمؤسسة اكبر من القيمة الحرجة للدين في هذه الحالة فان السوق يبرز المؤسسة على انها من النوع A اما اذا كانت قيمة ديون المؤسسة اقل من او تساوي القيمة الحرجة للدين في هذه الحالة يتم اعتبار المؤسسة في السوق انها من النوع B

وبالتالي اذا تم الاعلان على المؤسسة انها من النوع A بإعلانها لديون بقيمة اسمية F^A حيث أن $F^A \leq a$ في هذه الحالة فان خطر الافلاس ينعدم وقيمة المؤسسة تصبح تساوي [1] :

العلاقة رقم (08): حساب القيمة السوقية للمؤسسة حسب نظرية الاشارة روس 1977

$$V_0 = V_0(F^A) = \frac{a}{(1+r)}$$

وبالاعتماد على هذا النموذج (روس 1977) يتوقع أن قيمة المؤسسة ترتفع بارتفاع نسبة الرفع المالي، وبالتالي فالنتيجة الأساسية لهذا النموذج هو ان الديون مرتبطة عكسيا باحتمال الإفلاس للمؤسسة وبعلاقة طردية بقيمة المؤسسة.

وبالتالي فالرفع من الديون في المؤسسة يؤدي الى انخفاض احتمال الافلاس ويرفع من قيمة المؤسسة بالتبعية، ومنه ووفقا لنموذج (روس 1977) فان لجوء المؤسسة للاستدانة يعد مؤشرا ايجابيا على قيمة المؤسسة المستقبلية والذي يعد حافزا للمستثمرين للإقبال على الاستثمار في هذا النوع من المؤسسات.

[1] . Stephen A. Ross,Op. Cit. p.29

الفرع الثالث: نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات

في سنة 1961، وضع جورد دونالدسون G. Donaldson نظرية لترتيب مصادر التمويل حسب الأفضلية peacking ordre theory من وجهة نظر المؤسسة حيث تتلخص أبعاد هذه النظرية في النقاط التالية[1]:

أ. تفضل المؤسسة الاعتماد على مصادر التمويل الداخلي؛

ب. تضع المؤسسة نسب مستهدفة لتوزيعات الأرباح وهذا من خلال مقارنتها مع احتياجاتها الاستثمارية وكذلك توقعاتها بشأن التدفقات النقدية المستقبلية وهذا في الظروف العادية؛

ت. تتبع المؤسسة سياسة ثابتة بشأن توزيعاتها، بمعنى أنها تتجنب أي تغيرات مفاجئة خاصة تلك التي تنطوي على النقص في الأرباح الموزعة، فإذا كانت قيمة الأرباح المحتجزة تفوق الاحتياجات الاستثمارية فالمؤسسة تقوم بتوجيه جزء منها لسداد الديون أو باستثمارها في الأوراق مالية سهلة التسويقية، وأما في حالة حدوث العجز في حجم الموارد المالية اللازمة لتمويل الاستثمارات يصعب تأجيلها في هذه الحالة تلجأ المؤسسة لاستخدام جزء من الرصيد النقدي أو بيع جزء من الوراق المالية سهلة التسويق؛

ث. إذا لم تتمكن المؤسسة من توفير الموارد المالية اللازمة من المصادر الداخلية فأنها تلجأ أولا نحو الاقتراض مباشرة أو بإصدار سندات تقليدية لتأتي بعد ذلك إمكانية إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم Convetribal Bonds ثم في الأخير يأتي دور إصدار الأسهم العادية.

وقد حاول مايرز Mayers سنة 1984، إعطاء تفسير لهذا الترتيب التفضيلي لمصادر التمويل من وجهة نظر المؤسسة من خلال دعمه لنظرية دونالدسون Donaldson سنة 1961، وهذا بفرض عدم تماثل المعلومات l'asymétrie d'information لدى إدارة المؤسسة والمستثمرين (الملاك والدائنين) حيث افترض بأن الإدارة قد يكون لديها معلومات أكثر من تلك المتوفرة لدى المستثمرين.

وحسب مايرز Mayers ترتيب أفضلية مصادر التمويل يكون على الشكل التالي[2]:

أ. تعتمد المؤسسة في توفير الموارد المالية على التمويل الذاتي (التمويل الداخلي) كأول وأهم مصدر مالي تلجأ إليه المؤسسة وهذا من خلال الموازنة بين معدلات توزيع الأرباح والفرص الاستثمارية المتاحة؛

---

[1]. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998،ص 301.

[2] . Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, Op. Cit. p.370.

ب. وإذا أصبحت الحاجة ملحة للتمويل الخارجي، المؤسسة تفضل في البداية الاعتماد على الاقتراض ثم السندات القابلة للتحويل إلى أسهم ويأتي في المرتبة الأخيرة إصدار أسهم؛

ت. وبناء عليه قد يكون من الأفضل للمؤسسة أن تعطي الأولوية للتمويل بالاعتماد على الأرباح المحتجزة بدلا من إصدار الأسهم العادية على أن تأتي الأموال المقترضة بينهما حسب الترتيب التالي: التمويل الذاتي ثم الإقتراض (يظم الأوراق القابلة للتحويل) فإصدار أسهم جديدة.

ويقوم هذا التفضيل في مصادر التمويل على أساس أن التمويل الداخلي يمثل أهم مصدر مالي للمؤسسة نظرا لأنه عادة لا يواجه معارضة من طرف إدارة المؤسسة، بالإضافة إلى أنه يعفي المدراء الماليين من السعي بالاتصال بالمستثمرين على مستوى السوق المالية (المساهمين أو المقرضين)، كما أن الإدارة تكون أكثر استقلالية في تسيير المؤسسة كلما كانت تعتمد أكثر على التمويل من المصادر الداخلية، وكذلك انخفاض تكلفة التمويل بالاعتماد عليها مقارنة بالتكاليف المترتبة عن إصدار الأسهم في سوق رأس المال، بالإضافة لوفرة الموارد المالية من المصادر الداخلية في اقل وقت ممكن.

وعلى هذا الأساس يأتي ترتيب الاقتراض في المرتبة الثانية من حيث أفضلية استخدامه كمورد مالي في تلبية احتياجات المؤسسة، لتأتي في الأخير اصدرا الأسهم التي تعتبر أكثر تكلفة من المصادر الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، فإن إصدار أسهم جديدة في ظل عدم تماثل المعلومات L'asymétrie d'information يعد كإشارة مالية للمستثمرين المحتملين، والذين يفسرون قرار الإصدار على أنه نتيجة لكون القيمة السوقية للأسهم مغال فيها وأن الإدارة تسعى لاستغلال المستثمرين المحتملين لصالح المستثمرين القدامى، وعلى ضوء هذا التغيير فلن يقبلوا شراء السهم بالسعر المعروض[1].

كخلاصة، فنظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل تنص على أن المؤسسات الأكثر مردودية تقترض بنسب أقل، نظرا لأنها ليست في حاجة للاعتماد على التمويل الخارجي، أما المؤسسة ذات المردودية الأقل، فإنها تلجأ للاقتراض بسبب عدم كفاية التمويل الذاتي في توفير الموارد المالية للقرارات الاستثمارية، وكذلك فإن الاقتراض يمثل المصدر المالي الأول الخارجي حسب ترتيب Mayers. ومنه فنظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل لا تحدد نسبة الاقتراض المثلى بل أن نسبة الاقتراض تعكس الرغبة في اللجوء للتمويل من المصادر الخارجية.

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص305.

الفرع الرابع: نظرية توقيت السوق وهيكل رأس المال لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات

تقوم نظرية توقيت السوق وهيكل رأس المال Market Timing and capital structure theory والتي تم التوصل اليها نتيجة لاعمال Baker et Wurgler سنة 2002 على فكرة ان الهيكل المالي يتطور كنتيجة تراكمية للمحاولات السابقة حسب توقيت سوق الاسهم. "capital structure evolves as the cumulative outcome of past attempts to time the equity market" [1].

وحسب هذه الدراسة فانه تم التوصل الى ان المؤسسات التي تمتاز برافعة مالية منخفضة تميل الى تلك المؤسسات التي جمعت الاموال عندما كانت قيمتها عالية، والعكس بالنسبة لتلك المؤسسات التي تمتاز برافعة مالية مرتفعة والتي تميل الى تلك المؤسسات التي جمعت الاموال عندما كانت قيمتها منخفضة[2].

ومن خلال مضمون هذه النظرية يمكننا ان نستنتج ان الهيكل المالي للمؤسسة لا يقوم على اساس تحديد التوليفة المناسبة بين الاموال المقترضة والأموال الخاصة بل يكون كمحصلة لتراكم القرارات التي اتخذت في الماضي على أساس بيئة السوق، بحيث:

أ. يتم اصدار الاسهم عندما تكون قيمتها مرتفعة او /و عندما تكون بيئة السوق ملائمة؛

ب. اصدار سندات او اعادة شراء الاسهم عندما تكون قيمتها السوقية منخفضة او /و عندما تكون بيئة السوق غير ملائمة.

وبناء على هذه النظرية فإذا كانت الاسهم مقيمة بأقل من قيمتها عند الاكتتاب فيكون من الافضل للشركة الاقتراض، وإذا كانت قيمة السهم اكثر من قيمتها عند الاكتتاب ينبغي على الشركة اصدار الاسهم[3].

من خلال دراستنا لمختلف النظريات المالية التي عالجت إشكالية تحديد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة لاحظنا ان بعض النظريات تؤكد على وجود نسبة اقتراض مثلى تهدف المؤسسة لتحقيقها بهدف تعظيم قيمتها السوقية والمتمثلة في:

---

[1] . Malcolm Baker and Jeffrey Wurgler, Journal of Finance, Vol. 57, No. 1 (February 2002) , p. 27.

[2] . ibid , p. 29.

[3] عادلة حاتم ناصح وعبد الخالق ياسين البدران، ، علاقة هيكل التمويل بربحية الشركة دراسة تطبيقية على عينة من شركات القطاع الصناعي المسجلة في سوق العراق للاوراق المالية للفترةمن 2004-2011، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 37 المجلد 10، تشرين الثاني 2014، كلية العلوم الاقتصادية جامعة البصرة، العراق،2014 ، ص19.

أ. المدخل التقليدي، الذي يعتبر ان نسبة الاقتراض المثلى هي النسبة التي تخفض تكلفة التمويل الى ادنى حد ممكن؛

ب. في ظل تكلفة الافلاس، تعتبر نسبة الاقتراض المثلى هي النسبة التي تحقق أكبر قيمة للفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الافلاس؛

ت. نظرية الوكالة، نسبة الاقتراض المثلى هي النسبة التي تحقق أكبر قيمة للفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الافلاس والوكالة؛

ث. مدخل مدكلياني وميلر سنة 1963 في ظل وجود الضريبة، هناك علاقة طردية بين نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وبالتالي الهيكل المالي الامثل هو الذي يتكون من أكبر نسبة ممكنة من الاموال المقترضة وهذا للاستفادة ممن الوفورات الضريبي.

في حين نجد أن هناك نظريات أخرى تؤكد على عدم وجود نسبة اقراض مثلى تحقق هدف تعظيم قيمة المؤسسة والمتمثلة في :

أ. مدخل مدكلياني وميلر سنة 1958، يؤكد على عدم وجود علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل عدم وجود الضريبة؛

ب. نموذج ميلر سنة 1977، يؤكد على عدم وجود اثر لنسبة الاقتراض في الهيكل المالي على قيمة المؤسسة؛

ت. نظرية الاشارة، عدم وجود نسبة مثلى للاقتراض كما ان التوسع في الاقتراض يعد مؤشر ايجابي على القيمة المستقبلية للمؤسسة وحافز لجلب المستثمرين المحتملين؛

ث. نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل؛ عدم وجود نسبة اقتراض مثلى إلاّ ان المؤسسة الاكثر مردودية تقترض بنسبة اقل وتعتمد اكثر على التمويل الذاتي؛

ج. نظرية توقيت السوق وهيكل رأس المال، عدم وجود نسبة اقتراض مثلى كما ان المؤسسة التي تكون القيمة السوقية لاسهمها تكون مقيمة باقل من قيمتها الاسمية تتوسع اكثر في الاقتراض.

ومن خلال هذه النظريات نلاحظ ان هناك تباين في النتائج المتوصل اليها حول مدى امكانية تحديد نسبة اقتراض مثلى للمؤسسة من عدمها، إلاّ انه الاكيد حسب نتائج هذه النظريات ان نسبة الاقتراض في الهيكل المالي قد تحكمها عدة متغيرات ومحددات على غرار تكلفة الاموال، تكلفة الافلاس والوكالة، مردودية المؤسسة، الضريبة على الدخل سواء المؤسسات او الافراد، القيمة السوقية لأسهم المؤسسة وحجم الاصول.

مما يؤكد على ان المؤسسة قد تسعى الى توفير نسبة اقتراض خاصة بها بناءا على المحددات والمتغيرات التي تحكم طبعية نشاطها او نوعها او حجمها.

وعلى ذكر حجم المؤسسة وعلاقته بنسبة الاقتراض في الهيكل المالي، فقد لوحظ غياب تام في النظريات السابقة الذكر للأثر المباشر لحجم المؤسسة على الهيكل المالي أي أنه بمعنى أخر، لا توجد علاقة مباشرة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة، حيث أن معظم النظريات التي توصلت إلى تحديد الهيكل المالي الأمثل الذي يعظم القيمة السوقية للمؤسسة قد اعتمد في تحليلها للعلاقة على عاملين أساسين لتحديد القيمة السوقية للمؤسسة وهما: التدفقات النقدية المتوقعة و المعدل الذي تخصم به هذه التدفقات والذي يتمثل في تكلفة الأموال.

وبالتالي في ظل ثبات العوامل الأخرى، فإن تحديد الهيكل المالي الأمثل يتم من خلال المقارنة ما بين التدفقات النقدية المتمثلة في الوفورات الضريبية التي قد تحققها المؤسسة من خلال اعتمادها على الأموال المقترضة في الهيكل المالي، ومقابلتها بالتكاليف التي ستتحملها المؤسسة والمتمثلة في العائد المطلوب من طرف المستثمرين (ملاك ودائنين) في ظل تأثير تكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة.

ولهذا كإجابة أولية للتساؤل المطروح في مقدمة هذا الفصل يمكن القول بأنه لا يوجد اختلاف ما بين نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتلك النسبة الموجودة في الهيكل المالي للمؤسسات كبيرة الحجم، نظرا لعدم وجود علاقة مباشرة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة.

ولكن عدم وجود علاقة مباشرة بين حجم المؤسسة والهيكل المالي، لا يمنع من إحتمال وجود تأثير غير مباشرة لحجم المؤسسة على طبيعة المزيج التمويلي المكون لهيكلها المالي وهذا ما سنحاول التطرق اليه في المبحث الموالي.

المبحث الثالث: الدراسات المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال المبحث الحالي سيتم التطرق الى مختلف المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م، وهذا محاولة منا لتحديد طبيعة العلاقة بين حجم المؤسسة و نسبة الاموال المقترضة في هيكلها المالي ومدى توفر الم ص م على نسبة اقتراض تميزها عن بقية الانواع الأخرى من المؤسسات.

المطلب الاول: المقاربات النظري المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الاول: تفسير للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظرية التوازن

لمحاولة تحديد العلاقة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة ننطلق من النتيجة التي توصل إليها بريجهام وجابنسكي Brigham et Gapenski في نموذجهما للعلاقة التوازنية (Trade off theory) حيث توصلا إلى تحديد ثلاث مؤشرات هامة تضمن سلامة اتخاذ القرارات بشأن هيكل رأس المال والتي تتمثل في[1]:

أ. المؤسسة التي تتعرض لمستوى عال من مخاطر الأعمال بسبب التقلبات الكبيرة في صافي ربح العمليات، ينبغي أن تنخفض فيها نسبة الأموال المقترضة، حيث أن المؤسسة التي تمتاز بالتذبذب الكبير في العوائد تكون أكثر عرضة لخطر الإفلاس في أي مستوى من الاقتراض، مقارنة بمؤسسة مثيلة يتقلب عائدها بدرجة أقل. وعلى هذا الأساس يفترض كل من بريجاهم وجابنكسي أن هذا النوع من المؤسسات قد لا يتمادى في الاعتماد على الأموال المقترضة في الهيكل المالي حيث من المحتمل أن تتوقف عن الاقتراض قبل أن تصل إلى النقطة التي تتعادل فيها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة؛

ب. المؤسسات التي تمتاز بضخامة حجم أصولها المادية وتميل إلى استخدام تركيبات إنتاجية نمطية، يمكنها التوسع في الاقتراض بدرجة أكبر، مقارنة بالمؤسسات التي تنخفض فيها الأصول المادية وتعتمد على تركيبات إنتاجية أقل، والسبب في ذلك هو ارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة في الحالة الثانية نظرا لانخفاض حجم أموال التصفية في حالة إفلاسها، وبعبارة أخرى فإن نسبة الاقتراض المثلى في المؤسسات التي تعتمد على تركيبة إنتاجية غير نمطية تقل عن تلك المعتمدة في مؤسسة ذات تركيبات إنتاجية نمطية؛

ت. كلما ارتفع مستوى الربحية في مؤسسة معينة كلما أدى هذا إلى زيادة حجم الشريحة الضريبية، ويكون من صالحها التوسع في الإقتراض وذلك مقارنة بمؤسسة مماثلة تخضع لشريحة ضريبية أقل، وهذا راجع لارتفاع التدفقات النقدية المتمثلة في الوفورات الضريبية، التي تكفي لتغطية المستوى المرتفع من تكلفة الإفلاس والوكالة.

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 293.

وبالاعتماد على الانتقاد الموجه من طرف ميلر Miller سنة 1977 بخصوص أثر تكلفة الإفلاس والوكالة على تحديد الهيكل المالي، حيث أشار إلى أن مختلف الدراسات التي تؤكد على ارتفاع قيمة تكاليف الإفلاس والوكالة إلى حوالي 30% من القيمة السوقية للمؤسسة قد أجريت على مؤسسات صغيرة أو فردية، أما بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم، فإن الدراسات المتاحة تؤكد على صغر حجم تلك التكاليف، إذ تبلغ في المتوسط 5,3% من القيمة السوقية للمؤسسة، وتتضاءل هذه النسبة كلما زاد حجم المؤسسة حتى أنها قد وصلت في بعض الحالات إلى 1,7% من القيمة السوقية للمؤسسة[1].

وعلى أساس هذا التحليل لـميلر Miller، يمكن القول بأنه توجد علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ونسبة تكلفة الإفلاس والوكالة إلى القيمة السوقية لمؤسسة، أي كلما صغر حجم المؤسسة كلما زاد تأثير تكلفة الإفلاس والوكالة في القيمة السوقية للمؤسسة والعكس صحيح.

وقد يرجع سبب الارتفاع في تكلفة الإفلاس والوكالة إلى الزيادة في احتمال الفشل في الم ص م خاصة في مراحلها الأولى من نشأتها حيث قدرت هذه النسبة بحوالي 70% في مرحلة الانطلاق إلى 30% من مراحل متقدمة[2].

وعلى هذا الأساس، وفي ظل ثبات العوامل الأخرى، يمكن القول بأن تكلفة الإفلاس والوكالة يصبح أثرها أكثر وضوحا كلما انخفض حجم المؤسسة.

ولما كانت نسبة الأموال المقترضة المثلى مرتبطة عكسيا بتكلفة الإفلاس والوكالة حسب ما جاء به كل من بريجهام وجابنسكي في هذه الحالة، نعتبر أن الهيكل المالي الأمثل للم ص م يمتاز بنسبة اقتراض إلى الأموال الخاصة أقل من مثيلتها في الهيكل المالي للمؤسسات كبيرة الحجم.

مما يعني من مصلحة الم ص م عدم الاعتماد على نسبة اقتراض مرتفعة نظرا لارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة في هذا النوع من المؤسسات، أي أن التدفقات النقدية المتمثلة في القيمة الحالية للوفورات الضريبية لا تكفي لتغطية التكاليف المرتفعة الناتجة عن تكلفة الإفلاس والوكالة.

---

[1]. منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص674.

[2] .Jean Lachmann, Op. Cit. p.p.18-19.

الفرع الثاني: تفسير للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظرية اختيار المسير La théorie du choix managérial

حسب الدراسة التي قام بها NORTON سنة 1991 فانه توصل الى نتيجة انه في الم ص م فان توقعات المقاولين تلعب دورا اساسيا في تحديد الهيكل المالي، حسب ما تبرزه نتائج هذه الدراسة. وعليه فالنماذج المفسرة لهياكل التمويل يجب ان تأخذ بعين الاعتبار دور المقاولين فيما يتعلق بميولهم ورغباتهم المالية[1].

هذه المقاربة تم الإشارة اليها سابقا من خلال اعمال كلا من Barton et Matthews سنة 1989 بالاعتماد على النموذج الاستراتيجي الذي تم وضعه من طرف Andrews سنة 1980 ، والذين حسبهم فأن خصوصيات المالكين والمسيرين، المحيط الخارجي وخصائص المؤسسة هي من العوامل المؤثرة على اختيار الهيكل المالي[2].

1. خصوصيات المالكين والمسيرين وعلاقتها بالهيكل المالي للمؤسسة: في الم ص م مسؤولية القرارات المتعلقة بالتمويل تعود في الاساس للمالكيين المسييرين، وبالتالي يمكننا بسهولة التأكيد على ان صفاتهم الشخصية مثل مستواهم التعليمي، خبرتهم، سنهم ... كلها عوامل يكون لها اثر على اختياراتهم المالية.

وفي هذا الاطار فقد اظهرت دراسة لـ Scott et al سنة 1972 على ان 50 بالمائة من 135 مؤسسة كعينة محل الدراسة والتي كانت تتصف بنسبة اقتراض غير ملائمة، فان هذه النسبة حددت في جزء منها بناء على تجارب سابقة وأحكام المسيرين.

وحسب نتائج اعمال Barton et Matthews سنة 1989 فان[3]:

أ. المالكين والمسيرين الذين يظهرون عزوف عن المخاطر وبالإضافة الى ميولهم للاستقلالية سيفضلون التمويل الداخلي؛

ب. المالكين والمسيرين الذين يظهرون مواقف اكثر مبادرة يكونون اكثر انفتاحا على التمويل الخارجي وإظهار القابلية لتقاسم ممتلكات مؤسساتهم.

---

[1]. Josée St-Pierre, La Gestion Financière des Pme: Théories et Pratiques, éd presse de l'université de Québec, Québec, Canada, 2003, p. 94.

[2]. ibid, p.p94-95.

[3]. Jean Lachmann, Op. Cit, p. 96.

وفي نفس المجال وفي دراسة اخرى لكلا من Cooley et Edwards سنة 1983 على عينة من 97 مسير مؤسسة تنشط في مجال توزيع المنتجات البترولية. فان هؤلاء المسيرين يؤكدون على ان عدم التأكد من العوائد المستقبلية للمؤسسة يمثل العامل الاكثر تأثيرا على ميلوهم لاستخدام الاقتراض كمصدر للتمويل[1].

ومن خلال هذه النتائج يمكن القول ان ميول المسيرين والذين يمثلون عادة المالكين في الم ص م تمثل عامل مهم وأساسي في تحديد الهيكل المالي للمؤسسة على عكس ما هو الحال بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم والتي تكون فيها الملكية مستقلة عن الادارة.

2. خصائص المؤسسة وعلاقتها بالهيكل المالي:

1.2. حجم المؤسسة وعلاقته بالهيكل المالي: يمثل حجم المؤسسة العامل الذي اسال الكثير من الحبر في المقالات والدراسات المتعلقة بمحددات الهيكل المالي في الم ص م ومن بين هذه الدراسات نجد[2]:

في ما يتعلق بالتمويل الذاتي نجد دراسات Bates سنة 1971 و Bird et Juttner سنة 1975 على عينة من 1545 مؤسسة استرالية أظهرت ان الارباح الغير موزعة تبرز بصفة كبيرة في ميزانيات المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وفي كافة القطاعات.

وفي دراسة مماثلة لكل من Holmes et Kent سنة 1991 على عينة من 391 مؤسسة استرالية اظهرت ان سبب اعتماد الم ص م على التمويل الذاتي بنسب كبيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، ليس نتيجة لعدم تمكنها من الحصول على التمويل او ارتفاع تكلفته بل بسبب ان المسيرين قاموا بشكل ايرادي بتفضيل التمويل الذاتي، او لأنهم ليسوا على دراية بمختلف مصادر التمويل المتاحة الاخرى.

في ما يتعلق بالتمويل عن طريق الاقتراض فان العديد من الدراسات على غرار Bates سنة 1971 و Walker et Petty سنة 1978 و Davidson et Dutia سنة 1991 ، هذه الدراسات أظهرت بأن الم ص و م تعتمد على الاقتراض في الهيكل المالي بنسبة اكبر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم. ولكن عند التدقيق في طبيعة الاموال المقترضة المستخدمة في الهيكل المالي للم ص م تبين ان هذه الاخيرة تتكون بنسبة كبيرة من قروض بنكية قصيرة الاجل وبالإضافة الى الائتمان التجاري في حين ان نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمال الاموال المقترضة تكون مرتفعة في المؤسسات كبيرة الحجم مقارنة بالم ص م وهذا حسب النتائج المتوصل اليها في دراسات Norton سنة 1991 و Ang سنة 1991 ، Tamari سنة

[1] . Jean Lachmann, Op. Cit, p96.
[2] . ibid, pp96-98.

1980 والتي قام بها في الدول التالية فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة واليابان، وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في دراسة لكل من Suret et Arnoux سنة 1995 اجريت على مؤسسات في مقاطعة كيبك بكندا.

2.2. قطاع نشاط المؤسسة وعلاقته بالهيكل المالي: قطاع نشاط المؤسسة يمثل ايضا عامل اساسي في تحديد الهيكل المالي، حيث مثلا ان المؤسسات التي تعمل في قطاعات النشاط التي تتطلب نوع من المرونة في الاستثمارات الثابتة مثلا النشاطات الموسمية فان هذا النوع من المؤسسات يمتاز بارتفاع نسبة القرض الإيجاري والتمويل قصير الاجل مقارنة بالتمويل طويل الاجل[1].

3.2. الوضعية المالية للمؤسسة وعلاقتها بالهيكل المالي: مما لا شك فيه انه كلما ارتفعت نسبة الاموال الخاصة (الناتجة عن دخول مساهمين جدد او نتيجة لإعادة استثمار الارباح) في الهيكل المالي للمؤسسة كلما زاد من احتمال حصولها على التمويل من المصادر الخارجية المتمثلة في القروض البنكية او التجارية.

ففي دراسة لـ Constand et al سنة 1991 أظهرت ان التمويل بالاقتراض مرتبط عكسيا بالمردودية، حيث فسر هذه العلاقة على ان المؤسسات التي تمتاز بمردودية مرتفعة تعتمد بنسبة كبيرة على التمويل الذاتي او انها ليست في حاجة للتمويل من المصادر الخارجية. نتائج هذه الدراسة تتوافق كذلك مع ما تم التوصل اليه من طرف Cooley et Edwards سنة 1983 و Suret et Arnoux سنة 1995 والذين يؤكدون على ان حجم المؤسسة يمكن ان لا يكون هو العامل الاساسي لتفسير الهيكل المالي للم ص م، وهذا بعدم اهمال اثر المردودية[2] .

4.2. مدة نشاط المؤسسة وعلاقتها بالهيكل المالي: مدة نشاط المؤسسة يلعب دور أساسيا في قدرة المؤسسة على الحصول على التمويل من المصادر الخارجية، حيث ان المؤسسات التي تمتاز بمدة نشاط طويلة تكون لها القدرة على الحصول على التمويل من المصادر الخارجية بشكل اكبر مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة[3].

ويمكن التفصيل اكثر في طبيعة هذه العلاقة من خلال الفرع الموالي والمتعلق بتفسير الهيكل المالي للم ص م حسب نظرية دورة حياة المؤسسة.

---

[1] . Josée St-Pierre, Op. Cit. p.98.
[2] . ibid. p98.
[3] . ibid, pp98-99.

3. المحيط الخارجي للمؤسسة وعلاقته بالهيكل المالي: العديد من الاقتصاديات الغربية في الدول المتقدمة تمنح بدائل تمويلية مختلفة للم ص م خاصة منها تلك التي تعاني من عدم القدرة على التمويل من المصادر الخارجية اما بسبب حداثة نشأتها او انها تمتاز بمردودية منخفضة مما لا يوفر لها امكانية التمويل الذاتي او من خلال تكوين وتوعية مالكي ومسيري ا لم ص م بالبدائل التمويلية المتاحة[1].

الفرع الثالث: تفسير الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظرية دورة حياة المؤسسة La théorie du cycle de vie de l enterprise

حسب Ang سنة 1991 فان ا لم ص م تمر بالعديد من المراحل خلال تطورها لتصبح كبيرة الحجم، ونتيجة لذلك قد لا تكون هناك نظرية واحدة لتفسير الهياكل المالية للمؤسسات الصغيرة. لهذا الفرض الاكثر ترجيحا هو ان هناك العديد من النظريات المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة لكل مرحلة من مراحل تطورها[2].

فالمقاربة المتعلقة بدورة حياة المؤسسة لفهم سلوك ا لم ص م في مجال التمويل تم تفسيرها بالاعتماد على نماذج مراحل نمو المؤسسات، حيث انه وحسب Churchill et Lewi سنة 1983

يؤكدان على ان المؤسسة خلال تطورها تمر بمراحل عديدة وفي كل مرحلة يحدث تغيير في هيكلها المالي.

فمن خلال دراسة مراحل تطور ا لم ص م ، يمكن تحديد نظرة إجمالية حول مختلف مصادر التمويل التي يعتمد عليها المدير المالي لتوفير الموارد المالية اللازمة وهو ما يوضحه الجدول التالي:

[1] . Josée St-Pierre, Op. Cit, p99.
[2] . ibid, p99.

الجدول رقم (21): مختلف مصادر التمويل حسب دورة حياة الم ص م

مراحل النمو	الأنشطة	نوع التمويل
مرحلة الإنشاء	البحث عن الشركاء تجارب تجارية دراسات الجدوى	المساهمات الخاصة رأسمال المخاطر التمويل الذاتي (حالة مؤسسة في توسع) مساعدات الدولة
مرحلة الانطلاق	بداية التصنيع والبيع توظيف العمال	رأسمال المخاطر التمويل الذاتي(حالة مؤسسة في توسع) مساعدات الدولة
مرحلة النمو	البحث عن وكالات إشهار نشاط تسويقي	رأسمال المخاطر التمويل الذاتي (حالة مؤسسة في توسع) مساعدات الدولة قروض بنكية
مرحلة النضج	التوسع في القدرات الإنتاجية والتجارية الإنتاج المنمط	رأسمال النمو التمويل الذاتي مساعدات الدولة قروض بنكية مساهمات مؤسسات كبيرة الحجم
مرحلة التحويل	البحث عن شركاء جدد	رأسمال التحويل التمويل الذاتي البورصة القروض البنكية مساهمات مؤسسات كبيرة الحجم

Source :Jean Lachmann, Capital-risque et capital-investissement, éd, économica, Paris, France, 1999, p. 36

1. مرحلة الإنشاء :

يمثل تمويل المرحلة التجريبية للم ص م من الاستثمارات الأكثر مخاطرة بسبب نقص العوائد المحققة وعدم توفر السيولة، مما يعبر عن ارتفاع معدل الفشل بالمؤسسة حديثة النشأة، ولهذا فإن الممولين يصنفون المؤسسات حديثة النشأة والصغيرة وحتى المشاريع الإنمائية في مجموعة المشاريع ذات المخاطر الأكبر والتي لا يمكن تمويلها [1].

[1] . Jean Lachmann, Capital-risque et capital-investissement, éd, économica, Paris, France, 1999, p. 33.

ونظرا لأن المؤسسة في هذه المرحلة تكون بحاجة للتمويل الطويل الأجل بهدف شراء الأصول الثابتة كالأراضي والمباني والآلات، تظهر الحاجة إلى مصادر التمويل الداخلية والتي تتمثل في المساهمات الشخصية أو من خلال الموارد المالية المتحصل عليها من طرف الأصدقاء والأقارب.

أما بالنسبة للمؤسسة التي تكون بصدد توسيع استثماراتها فهي تعتمد بنسبة أكبر على التمويل الذاتي من خلال احتجاز الأرباح المحققة في دورات سابقة.[1]

ومنه فاللجوء إلى التمويل من المصادر الخارجية إما على شكل مساهمات في رأس المال أو عن طريق قروض بنكية يعتبر أمر في غاية الصعوبة، فغالبا ما تحجم البنوك في تمويل تلك المرحلة، فالبنوك من الممكن أن توافق على منح ا لم ص م قروض إذا وجدت أن هناك من يجنبها مخاطر التمويل.

ولهذا فإن العديد من الدول تقوم بتقديم ضمان قروض للم ص م في تلك المرحلة[2]، وهذا ما تم التطرق اليه باكثر تفصيل من خلال المبحث الاول من الفصل الحالي.

كما وقد تتوفر لدى الإدارة المالية للم ص و م في هذه المرحلة إمكانيات تمويلية أخرى للحصول على الأصول الثابتة بنظام الاستئجار أو الشراء بالتقسيط أو من خلال الحصول على المساعدات من بعض المؤسسات التمويلية الحكومية[3].

2. مرحلة الإنطلاق :

في مرحلة الانطلاق، كما هو الأصل بالنسبة لمرحلة التجريب، فاحتمال الفشل يكون على العموم جد مرتفع، حوالي من 50% إلى 70%، ومنه فالموارد المالية في هذه المرحلة لا يمكن توفيرها إلا بالاعتماد على المدخرات الشخصية أو مساهمات أفراد العائلة والأقارب والأصدقاء والاعتماد على التمويل الذاتي بالنسبة للمؤسسات التي تكون في طور توسيع استثماراتها[4]، وكنتيجة لبدء عملية التشغيل قد تحتاج المؤسسة إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل لتمويل احتياجاتها التشغيلية والتي يتم توفيرها من خلال التعامل بالائتمان التجاري مع الموردين[5] .

---

[1] . Jean Lachmann, Op. Cit. p. 35.

[2]. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق، ص 233.

[3]. نفس المرجع، ص 233.

[4] . Jean Lachmann, Op. Cit. p. 35.

[5]– عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق، ص 233.

3. مرحلة النمو :

في هذه المرحلة تصبح الوضعية المالية للمؤسسة في تحسن مستمر، حيث أن تدفقاتها النقدية تكون إيجابية بسبب تحقيقها لمستويات مبيعات مرتفعة، وفي هذه المرحلة نتيجة للاستقرار النسبي الذي تحققه المؤسسة وارتفاع مردوديتها من خلال تحقيقها لنتائج إيجابية، فإن درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة، فينبغي على المدير المالي توفير الموارد المالية من المصادر الخارجية والاستعانة بالتمويل الذاتي من خلال احتجاز جزء من الأرباح التي ستحققها المؤسسة، بالإضافة إلى المساعدات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الحكومية.

وقد تعتمد ا لم ص م على مصادر أخرى متخصصة في تمويل احتياجاتها وهي ما يعرف بشركات تمويل رأس مال المخاطر Venture capital firm [1] وهي التي تقدم الأموال للم ص م مقابل تملك حصة من رأس مالها ولا يتم ذلك بهدف تملكها للمؤسسة، ولكن بدافع مراقبة تقدم عملياتها وضمان أموالها. وعادة ما تكون هذه المساهمة عن طريق تملك المستثمرين في رأسمال المخاطر للأسهم الممتازة Des actions préférentielles[2] .

4. مرحلة النضج :

نظرا لاستقرار مستوى المبيعات، تلجأ المؤسسة إلى الوضعية الدفاعية لحماية حصتها على مستوى السوق والتركيز أكثر على تلبية الحجم المطلوب من منتجاتها دون اللجوء إلى تطويرها. إلا أنه في حالة ظهور أية مستجدات على مستوى السياسة الإنتاجية أو التجارية، فقد تلجأ المؤسسة إلى تطوير منتجاتها الحالية أو إدخال منتجات جديدة.

ولهذا فالم ص م في حاجة مستمرة إلى الموارد المالية لتمويل رأس المال العامل الذي يشمل على تمويل المخزون من المواد الأولية ومواجهة نقص النقدية في مواجهة مشكلات تسويق المنتجات والحاجة إلى تمويل المبيعات الآجلة ومنح الائتمان التجاري للعملاء وكذلك مواجهة المصروفات الإدارية والتسويقية والأجور وغيرها. وعلى المدير المالي اللجوء في تمويل رأس المال العامل من خلال القروض قصيرة الأجل[3] والقليل من التمويل طويل الأجل لمواجهة الاحتياجات الاستثمارية المطلوبة للتحسين في

---

[1]– عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق ، ص 234.

[2]. OCDE, le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée, 2ème conférence de l'OCDE, op. cit. P18.

[3]. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق، ص 235.

نوعية المنتجات الحالية، نتيجة للمنافسة من خلال الاعتماد على القروض البنكية طويلة الأجل أو مساعدات بعض المؤسسات المالية الحكومية أو من خلال المساهمات المتحصل عليها من طرف بعض المؤسسات كبيرة الحجم[1].

5. مرحلة التحويل :

كما هو الحال بالنسبة للمؤسسة حديثة النشأة، فالمؤسسة التي تكون في مرحلة التحويل او الأفول على مستوى السوق تمتاز بنفس الصعوبة للحصول على التمويل من المصادر الخارجية. ولكن الفرق الوحيد هو أن الم ص م في مرحلة الأفول يمكنها الحصول على التمويل الخارجي بالاعتماد على تقديم أصولها الثابتة كضمانات يمكن أن تتحصل من خلالها على الأموال من المستثمرين الخارجيين أو بالاعتماد على التمويل الذاتي[2].

وبالنسبة للمؤسسات التي لديها فرصة للتوسع، فإنها سوف تبدأ في تقييم عملية التحول إلى شركة مساهمة مثلا من خلال دراسة إمكانية الحصول على التمويل اللازم عن طريق المساهمين الجدد[3].

ومن خلال دراستنا للاحتياجات التمويلية للمؤسسات حسب مراحل نموها تمكنا ولو بصفة إجمالية التعرف على أهم مصادر التمويل المتاحة الم ص م لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية حسب كل مرحلة، فكلما زادت المخاطر في مرحلة معينة كلما انخفضت حجم مصادر التمويل الخارجي والعكس صحيح.

الفرع الرابع: تفسير للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل

حسب NORTON سنة 1991 من خلال اختباره للنتائج المتحصل عليها في دراسته، توصل الى ان عكس ما تشير اليه النظرية المالية التوازنية فان اثر الافلاس وتكلفة الوكالة وعدم تماثل المعلومات تمثل محددات هامشية في اختيار الهيكل التمويلي، حيث يتضح من الخلال الدراسة ان المسيرين يقومون بوضع ترتيب للتمويل بحيث يتم الاعتماد بشكل كبير على التمويل الداخلي ثم وفي حالة عدم كفايته يتم اللجوء الى التمويل عن طريق الاقتراض قبل الاعتماد على التمويل من خلال اصدار الاسهم[4].

---

[1] . Jean Lachmann, Op. Cit. p. 33.
[2] . ibid. p. 35.
[3]. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق، ص 235.
[4] . Josée St-Pierre, Op. Cit, p100.

في الجانب الميداني هناك العديد من الدراسات الميدانية التي عالجت فرضية وجود ترتيب لاختيار مصادر التمويل في ا م ص م ومن امثلة ذلك نجد[1]:

دراسة NORTON سنة 1991 والتي اجريت على عينة من ا م ص م الامريكية والتي اشار من خلالها الى اهمية نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل في تفسري الهيكل المالي للم ص م .

وبالمثل فان دراسات كل من Holmes et Cassar سنة 2003 وبالاضافة الى Michaelas, Chittenden et Poutziouris سنة 1999 اظهرت هذه الدراسات على وجود علاقة عكسية بين الربحية و الاقتراض حيث يؤكدون على ان ا م ص م تفضل الاعتماد على التمويل الداخلي قبل اللجوء الى التمويل الخارجي وهذا من دراسة اجريت على عينة من ا م ص م في استراليا وانجلترا.

وفي فرنسا في دراسة لـ Nékhili سنة 1991 تؤكد على وجود ترتيب لمصادر التمويل من خلال العلاقة العكسية بين التمويل الذاتي والقروض البنكية طويلة الاجل من جهة وحجم المؤسسة من جانب آخر.

وفي دراسة للشبكة الأوروبية للبحوث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ENSR لسنة 1999 أين تم تصنيف ا م ص م في أربعة مجموعات وهي: مؤسسات ناشئة، مؤسسات صغيرة ناجحة، مؤسسات مبتكرة، مؤسسات في توسع.

وقد أثبتت هذه الدراسة أن حدة العراقيل التمويلية تختلف من صنف لآخر حسب درجة المخاطر التي سيتحملها الممولون في كل صنف منها، وعلى هذا الأساس وفي نفس السياق، نحاول التعرف على مختلف مصادر التمويل التي تعتمد عليها ا م ص م في توفير مواردها المالية حسب كل صنف من خلال النتائج المتحصل عليها في نفس التقرير.

1. قرارات تمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة: تمثل المؤسسات حديثة النشأة كل مؤسسة لها مدة نشاط تقل عن خمس سنوات، وحسب طبيعتها، فهي بحاجة إلى الموارد المالية اللازمة لتمويل أصولها الثابتة ورأس المال العامل، وحسب هذه الدراسة فان ترتيب افضلية مصادر التمويل التي تعتمد عليها ا م ص م حديثة النشأة، فجاءت النتائج على الشكل التالي[2]:

أ. حوالي الثلثين 3/2 من المؤسسات حديثة النشأة تعتمد في الأساس لتوفير الموارد المالية على الأموال الشخصية لصاحب المؤسسة؛

[1] . Asma trabelsi, les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les pme : une etude sur données françaises, thèse pour l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion, université paris ix dauphine, France, , 2006, p. 49.

[2] . Commission européenne, sixième rapport, rapport 2000, Op. Cit. p.p. 156-157.

ب. حوالي 5/1 خمس المؤسسات حديثة النشأة تعتمد على مصدر مالي رئيسي وهو القروض البنكية؛
ت. في حالات قليلة فقط تستخدم المؤسسات حديثة النشأة الأموال المتحصل عليها من الأصدقاء والأقارب وكذلك بالنسبة لرأسمال المخاطر (capital risque).

2. **قرارات تمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناضجة:** تعتبر مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة الناضجة أكثر وفرة مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة وهذا لعدة أسباب:

أ. إنخفاض حجم المشاريع الاستثمارية في المؤسسات الصغيرة الناضجة وبالتالي تكون بحاجة أقل للموارد المالية الإضافية خاصة طويلة الأجل منها والتي تكون موجهة لتمويل القرارات الاستثمارية؛
ب. انخفاض مستوى المخاطر التي سيتحملها الممولون في تمويلهم للمؤسسات الصغيرة الناضجة مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة وهذا بسبب طول فترة نشاطها والذي يعتبر كمؤشر على قدرتها في الاستمرار وتخطيها للمراحل الأولى التي تمتاز بمعدلات فشل مرتفعة؛
ت. وعلى العموم، وبسبب تحقيق المؤسسات الصغيرة الناضجة لمستويات أرباح معتبرة، فإنها ستعتمد في الأساس، لتوفير احتياجاتها التمويلية، على احتجاز جزء من هذه الأرباح وإعادة استثمارها.

وبالإضافة إلى ذلك، فهي تمتاز بعلاقة جيدة مع البنوك المتعاملة معها بسبب وضعيتها المالية الجيدة، وكذلك يبدو أن البنوك تحبذ التعامل مع المؤسسات التي تمتاز بنمو بطيء ومستقر مثل ما هي عليه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الناضجة والتي تعتبرها أقل مخاطرة مقارنة بالمؤسسات التي تمتاز بمستويات نمو مرتفعة.

3. **قرارات تمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة:** في مرحلة الإنطلاق، فالم ص م المبتكرة تعتمد على المصادر المالية الداخلية، مثل ما هو عليه بالنسبة لكل الم ص م، وعندما تتمكن الم ص م المبتكرة من تخطي مرحلتي الإنشاء والانطلاق، من خلال إدخال منتجات وخدمات جديدة أو محاولة المؤسسة التطوير، فإحتياجاتها التمويلية تكون في تزايد مستمر حتى تفوق قدرتها على التمويل الذاتي (La capacité d' autofinancement) مما سيجعلها تتوجه إلى مصادر تمويل خارجية.

ونظرا لصعوبة تقدير العوائد في الم ص م المبتكرة فتمويلها يتطلب مؤسسات مالية تمتاز بكفاءة عالية أي تمتلك تقنيات متطورة تمكنها من قياس معدلات العائد المتوقعة في مثل هذه المؤسسات، ومن بين مصادر التمويل التي تستخدمها الإدارة المالية للم ص م المبتكرة لتوفير الموارد المالية هي رأسمال

المخاطر بنوعية الرسمي والغير الرسمي (Business angles) [1] وفي مرحلة النضج بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات فاحتياجاتها المالية تكون مقاربة لتلك بالنسبة للم ص م التقليدية* ويمثل التمويل بالاقتراض المصدر المالي الخارجي الأساسي في توفير الموارد المالية اللازمة[2].

4. قرارات تمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي في توسع: تعاني الم ص م التي تكون في توسع أو التي تمتاز بمعدلات نمو مرتفعة من نقص حاد في مصادر التمويل، خاصة بسبب ارتفاع حجم الأموال المطلوبة لتمويل احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية المتزايدة، والتي لا يمكن تغطيتها بالموارد المالية الذاتية للمؤسسة، فالمصادر المالية الأكثر استخداما في هذه الحالة هي القروض البنكية، وبالإضافة إلى اعتمادها على مصادر أخرى كرأسمال المخاطر بنوعيه الرسمي والغير رسمي[3].

من خلال قراءتنا لمصادر التمويل المتاحة للمص و م على أساس: قدرتها التنموية والإبتكارية يمكننا ترتيب مصادر التمويل التي تلجأ إليها الم ص م بهدف توفير الأموال اللازمة لتلبية مختلف احتياجاتها الاستثمارية أو التشغيلية، والتي يتم المفاضلة فيما بينها حسب الترتيب التالي:

أ. المساهمات الشخصية؛

ب. الأرباح المحتجزة في حالة استثمارات توسعية؛

ت. الموارد المالية المتحصل عليها من الأصدقاء والأقارب؛

ث. الائتمان التجاري؛

ج. التمويل الإيجاري؛

ح. رأسمال المخاطر ؛

خ. القروض البنكية؛

د. مساعدات المؤسسات المالية الحكومية وغير الحكومية.

---

[1] . Commission européenne, sixième rapport, rapport 2000, Op. Cit. p. 158.

*الم ص م التقليدية هي التي لا تمتاز بالقدرة على الإبتكار

[2]. OCDE, le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée, 2ème conférence de l'OCDE, Op. Cit. p. 16.

[3] . Commission européenne, sixième rapport, rapport 2000, Op. Cit. p.159.

الفرع الخامس: تفسير للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظرية الاشارة

من خلال اعمال روس سنة 1977 تشير الى ان اهمية الاعتماد على التمويل الداخلي والقروض البنكية كأهم مصادر التمويل المؤسسة قبل اللجوء الى اصدار الأسهم، هذه السياسة التمويلية من شأنها اعطاء اشارة ايجابية للمستثمرين حول قيمة المؤسسة، وقد تم التأكيد على وجود مثل هذا النوع من السياسات المالية في الم ص م والتي تمتاز باعتمادها بشكل كبير على التمويل الداخلي مقارنة بالتمويل الخارجي .

هناك العديد من الدراسات الميدانية التي حاولت تحديد مدى تأثير الاستراتيجية عن طريق الاشارة على هيكل رأس المال في الم ص م، من بين هذه الدراسات نجد الدراسة التي قام بها كل من Leonardo et Clara كلارا وليوناردو سنة 2001 حيث تم اجراء دراسة ميدانية على عينة من 410 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في إسبانيا بهدف تحديد العوامل المحددة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اسبانيا ، اين ارتكزت دراستهما الميدانية على دور نظرية الوكالة ونظرية الاشارة في تفسير محددات الهيكل المالي.

ومن خلال هذه الدراسة قام الباحثين بتحديد العوامل المحددة للهيكل المالي وعلاقتها المقترحة بنسبة الاموال المقترضة في ثلاث مجموعات اساسية وهي[1] المعايير المتعلقة بالحجم المعايير المتعلقة بسمعة المؤسسة والمعايير الخاصة بخصائص العلاقة بين المقرض والمقترض.

حيث انه تم افتراض انه كلما زاد التخصص والفصل بين وظائف الملكية والتسيير في المؤسسة يعتبر كإشارة جيدة مما يؤدى هذا الى زيادة نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي[2].

ومن خلال نتائج دراستهما فقد تبين ان 11,48 بالمائة فقط من الم ص و محل الدراسة يتم تسييرها من غير الملاك، وان اغلبية المؤسسات يتم تسييرها من طرف مالكيها، وبالتالي لا يوجد فصل واضح بين وظيفتي الملكية والتسيير، كما ان الدراسة تؤكد على عدم وجود ارتباط واضح بينها وبين نسبة الاموال المقترضة كما كان مفترض حسب نظرية الاشارة [3].

ومن بين الدراسات التي تطرقت الى دور نظرية الاشارة في تفسير الهيكل المالي الم ص م نجد دراسة Ziane سنة 2001 حيث اكد على وجود استراتيجة للإشارة في تكوين القروض البنكية لعينة من

---

[1] . clara cardone-riportella and leonardo cazorla-papis, the new approaches to the analysis of the capital structure of sme´s: empirical evidence from spanish firms, universidad carlos iii de madrid, 2001, p.11.

[2] . Clara Cardone-Riportella and Leonardo Cazorla-Papis, Op. Cit, p.9

[3] . ibid, p.13

2.267 مؤسسة صغيرة ومتوسطة فرنسية بين 1991 و 1998، حيث اعتبرة هذه الدراسة ان استراتيجية الاشارة يمكن ان تتم وبالاعتماد على مؤشرات اخرى مثل، هيكل الاصول، التمويل الداخلي، السمعة امام الشركاء التجاريين، والنمو.

كل هذه الدراسات تؤكد على اهمية استراتيجية عن طريق الاشارة في الم ص م بسبب وجود النقص في الشفافية في المعلومات.

الامر الذي يؤكد على وجود قدر كبير من عدم التماثل في المعلومات الخاصة بالم ص م بين المالكين والمستثمرين الخارجيين وهذا على اعتبار ان اغلبية الم ص م هي مؤسسات عائلية يتم تسييرها من طرف المالكين والذين عادة لا يفضلون فتح رأسمال المؤسسة للتداول بهدف عدم اشراك مساهمين جدد ويبقى العائد المحقق حكرا على المالكين القدمى مما يعد مؤشر جيد على قيمة المؤسسة في حالة اقدامها على زيادة نسبة الاموال المقترضة .

المطلب الثاني: الدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الاول : دراسات في الدول الاوروبية

1. دراسات في إيطاليا: وتتمثل في دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 حيث كانت هذه الدراسة تهدف الى التحقق من العلاقة بين التنمية المصرفية المحلية وسياسات الائتمان التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيطاليا، وقد تم حسبهما التركيز على دراسة الم ص م على اعتبار ان الائتمان التجاري يعد مصدر تمويل اساسي ومهم بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات.

وقد أجريت هذه الدراسة على عينة من 90.545 م ص م موزعة عبر 103 مقاطعة في ايطاليا وهذا خلال الفترة الممتدة من 2003 الى غاية 2009 .

ومن خلال هذه الدراسة فقد تم التوصل الى النتائج التالية[1]:

أ. الائتمان التجاري يلعب دورا هاما في التنمية المالية المحلية عن طريق تأثيره الإيجابي على التنمية المحلية للبنوك من خلال توفير التمويل للم ص م لتحفيزها على التوسع في عملية البيع الآجل؛

[1] . Marc Deloof, Maurizio La Rocca, "Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs" , Small Business Economics, April 2015, Volume 44, Issue 4, p.p 905-924.

ب. الم ص م المتواجدة في المقاطعات الايطالية التي تتوفر على نظام مالي محلي اكثر تطورا تميل فيها الم ص م للتوسع اكثر في الاعتماد على منح الائتمان التجاري للعملاء؛

ت. الم ص م المتواجدة في المقاطعات الايطالية التي تتوفر على نظام مالي محلي اكثر تطورا تميل فيها الم ص م للتوسع اكثر في الحصول على الائتمان التجاري من طرف الموردين؛

ث. وتشير نتائج هذه الدراسة أنه حتى في عالم تسوده العولمة، فان التنمية المالية المحلية لا تزال مرتبطة بالم ص م ومدى اعتمادها على الائتمان التجاري على اعتبار انها تعمل على تحقيق اعادة توزيع لرأس المال من خلال السماح للم ص م بالحصول على القروض اللازمة لتمويل مبيعاتها الآجلة.

ومن خلال هذه الدراسة نستنتج ان الائتمان التجاري يعد مصدر تمويل اساسي ومهم بالنسبة للم ص م وعليه فان تحقيق التنمية المالية المحلية مرتبطة بشكل كبير بمدى قدرة الم ص م للحصول على التمويل من البنوك المحلية لتمويل مبيعاتها الآجلة للعملاء والذي سيسمح بدوره بإعادة توزيع لراس المال وتحقيق التنمية المحلية.

2. دراسات في ألمانيا: وتتمثل في دراسة SCHAFER, WERWATZ, ZIMMERMANN سنة 2004 حيث اجريت هذه الدراسة على عينة من 228 م ص م مبتكرة في المانيا خلال الفترة الممتدة من 1999 إلى غاية منتصف سنة 2003 حيث كانت تهدف هذه الدراسة إلى تحديد طبيعة العلاقة بين درجة المخاطر المتضمنة في المشروعات المبتكرة ذات التكنولوجيا التقدمة وطريقة تمويلها. وهذا من خلال طرح الإشكالية التالية هل ان شركات التكنولوجيا المتقدمة ذات المخاطر العالية تعتمد على التمويل عن طريق الاصدار اكثر من التمويل بالاقتراض؟ وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى النتائج التالية[1]:

أ. ان مؤشرات المخاطر للمشروع والمؤسسة على حد سواء لها تأثير جوهري على اختيار طريقة التمويل حيث ان المخاطرة تزيد من لجوء المؤسسة للتمويل الداخلي وتحد من قيمة الديون؛

ب. اذا تم الاعتماد على نشاط البحث والتطوير في المؤسسة كمؤشر للمخاطر التي تنطوي عليها المؤسسة، فان هذه الاخيرة تميل للتمويل عن طريق الاصدار اكثر من التمويل عن طريق الاقتراض.

1 . Dorothea Schafer , Axel Werwatz , Volker Zimmermann, "The Determinants of Debt and (Private) Equity Financing: The Case of Young, Innovative SMEs from Germany", Industry and Innovation Volume 11, Issue 3, September 2004, PP 225- 248

ومن خلال هذه النتائج المتوصل اليها في هذه الدراسة يمكن القول ان ا لم ص م التي تمتاز بارتفاع قيمة الانفاق في مجال البحث والتطوير تعد مؤسسات مبتكرة وترتفع فيها درجة المخاطرة مما يجعل البنوك تحد من قيمة القروض المقدمة لهذا النوع من المؤسسات الامر الذي يجعل هذه الاخيرة تفضل الاعتماد على التمويل الداخلي وعن طريق الاصدار بدرجة اكبر من التمويل عن طريق الاقتراض.

3. دراسات في اليونان: وتتمثل في دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 حيث كان الهدف من هذه الدراسة هو القاء الضوء على العلاقة بين حوكمة المؤسسات والتصنيف الائتماني وهيكل رأس المال للم ص م اليونانية المدرجة في السوق المالي اليوناني Athens Stock Exchange /ASE خلال الفترة الممتدة من 2005 إلى غاية 2010.

وقد تم اختيار هذه الفترة لدراسة الهيكل المالي للمؤسسات اليونانية المدرجة وهذا بهدف التمكن من اجراء المقارنة بين النتائج المتوصل اليها في اسواق عالمية اخرى على اعتبار ان المؤسسات اليونانية بدأت في الاعتماد على المعايير الدولية في اعداد التقارير المالية انطلاقا من 1 جانفي 2005 .

وقد اجريت هذه الدراسة على عينة من 231 م ص م وكبيرة الحجم والمدرجة في السوق المالي اليوناني. حيث اظهرت ان هياكل حوكمة الشركات وتصنيفها الإئتماني تلعب دورا هاما في تحديد الهيكل المالي للمؤسسات اليونانية المدرجة، وهذا خاصة خلال مرحلة الازمة المالية الممتدة من 2008-2010 .

علاوة على ذلك فان محددات اخرى مثل حجم المؤسسة ،الربحية، هيكل الاصول وفرص النمو تمثل محددات هامة للرافعة المالية للمؤسسة[1].

وفي الاخير من خلال هذه الدراسة تم التوصل إلى ان اثر متغير حوكمة الشركات على الهيكل المالي للم ص م يعد محدودا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة وهذا راجع إلى الدور الذي يلعبه المالك في تسيير المؤسسة ذات الحجم الصغير والمتوسط مما يحد من لجوئها للمساهمين الخارجيين .

4. دراسات في المملكة المتحدة: وتتمثل الدراسة الاولى في دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002 حيث كان الهدف من هذه الدراسة هو البحث في مسألة الهيكل المالي للمؤسسات ومحدداتها في المملكة المتحدة، وقد شملت هذه الدراسة على عينة تتكون من 822 مؤسسة غير مالية في المملكة المتحدة، وحسب هذه الدراسة تم التوصل إلى ان[2]:

---

[1] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

[2] .Bevan. A.A, Danbolt. J.O, "Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis", Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3, pp159-170.

أ. ان هناك علاقة طردية ذات دلالة بين نسبة الاقتراض في الهيكل المالي وحجم المؤسسة؛

ب. وعند قيام الباحثين بالفصل بين القروض طويل الاجل والقروض قصيرة الاجل تبين ان هناك علاقة عكسية بين حجم المؤسسة والقروض قصيرة الاجل وان هناك علاقة طردية بين حجم المؤسسة والقروض البنكية طويلة الاجل مما يؤكد حسبهما على ان ا م ص م في العينة محل الدراسة تجد صعوبة في الحصول على القروض طويلة الاجل؛

ت. الائتمان التجاري يمثل مصدر مالي اساسي في المؤسسات محل الدراسة حيث قدرت نسبته بحوالي 62 بالمائة من اجمالي الخصوم.

وحسب نتائج هذه الدراسة فان ا م ص م تحاول الاعتماد على القروض قصيرة الاجل بنسبة كبيرة كمصدر تمويل قصير الاجل لما يتيحه هذا التمويل من مرونة وسهولة الحصول عليه والتي تتوافق مع نتائج دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 . مقارنة بالتمويل طويل الاجل والذي يعد مصدر مالي غير متاح للم ص م.

اما الدراسة الثانية فهي تلك العائدة لكل من Francis Chittenden, Nicos Michaelas Panikkos; Poutziouris سنة 1999 وقد تم من خلال هذه الدراسة تطبيق محتوى نظريات الهيكل المالي على قطاع ا م ص م ومحاولة وضع فرضيات قابلة للاختبار للوقوف على محددات الهيكل المالي في ا م ص م.

ولتحقيق هذا الهدف تم الاعتماد على قاعدة بيانات لعينة من 3.500 م ص م في المملكة المتحدة خلال الفترة الممتدة من 1986 الى غاية 1995 وقد تم التوصل الى النتائج التالية[1]:

أ. عدم وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين الاثر الضريبة والقروض قصيرة الاجل وهو عكس ما تنص عليه النظريات المالية التي تشير الى الاثر الايجابي للوفر الضريبة على التوسع في استخدام الاموال المقترضة، في حين تظهر علاقة طردية بين معدل الضريبة والقروض طويلة الاجل. مما يشير الى ان مالكي ا م ص م قد لا يولون اهتمام كبيرا للأثر الضريبي في ما يتعلق بالقرارات الخاصة بالتمويل قصير الاجل في حين قد يعد الاثر الضريبي عنصر مهم في اتخاذ القرارت المتعلقة بالتمويل طويل الاجل؛

ب. وجود علاقة طردية بين مؤشر معدل النمو والأموال المقترضة مما يشير الى ان زيادة احتمال تحقيق معدلات نمو مرتفع في ا م ص م تزيد من قدرتها على التمويل بالقروض؛

---

[1] . Michaelas. N, Chittenden. F, Poutziouris. P, " Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data", Small Business Economics, March1999, Volume 12, Issue 2, pp113-130.

ت. الم ص م التي ترتفع فيها درجة المخاطرة تميل اكثر للاعتماد على التمويل عن طريق القروض قصيرة الاجل؛

ث. وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ومدى اعتمادها على القروض قصيرة الاجل؛

ج. وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة ومدى اعتمادها على القروض طويلة الاجل.

5. دراسات في فرنسا: تتمثل في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 حيث قام من خلال هذه الدراسة بعرض النتائج المتعلقة باختبار الفرضيات المرتبطة بالنظريات المالية للهيكل المالي للمؤسسة من خلال ابراز اثر الضريبة، خطر الافلاس، وبالاضافة الى تكلفة الوكالة وعدم تماثل المعلومات.

العينة محل الدراسة تكونت من 2.880 م ص م فرنسية تمت دراستها خلال الفترة الممتدة من 1993-2000 ، حيث اظهرت هذه الدراسة ان نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي مرتبطة ايجابيا بالتغير في الاصول والنمو، ومرتبط سلبيا بالمردودية، وتتغير بشكل ملحوظ حسب حجم المؤسسة.

ومن خلال هذه الدراسة قام ZIANE بتحديد المتغيرات المفسرة لنسبة الاموال المقترضة في م ص م بالاعتماد على المحددات التالية: حجم المؤسسة، عمر المؤسسة، المردودية، النمو، مكونات الاصول و تكلفة التمويل[1].

بالاعتماد على معيار حجم المؤسسة فقد انطلق ZIANE في دراسته على فرضية ان حجم المؤسسة يعد متغير اساسي في تحديد نسبة الاموال المقترض في الهيكل المالي وهذا على اساس انه هنا احتمال كبير في عدم قدرة المؤسسات على الحصول على القروض كلما صغر حجمها وبالإضافة الى نقص المعلومات المتعلقة بالمؤسسة.

فيما يخص عمر المؤسسة فقد حاول ZIANE اثبات فرضية انه كلما زادت مدة نشاط المؤسسة لكما ارتفعت نسبة الاموال المقترضة في هيكلها المالي.

اما بالنسبة لمعيار المردودية فقد عمل ZIANE على محاولة اثبات احدى الفرضتين اما المتعلقة بنظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل pecking ordre theory والتي تنص على ان المؤسسات التي تمتاز بمردودية اعلى تنخفض فيها نسبة الاموال المقترضة اما الفرضية الثانية التي حاول اثباتها فهي تقوم على اساس نظرية الإشارة على اعتبار ان البنوك تعتمد على المردرودية كمعيار لتقييم مخاطر المؤسسة وعليه

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

فحسب هذه النظرية فكلما ارتفعت مردودية المؤسسة كلما زادت نسبة الاموال المقترضة في هيكلها المالي.

بالنسبة لمعيار النمو قام ZIANE باختبار فرضيتين الاول تنص على ان تكلفة الافلاس والوكالة وبالاضافة الى امكنيات النمو تعتبر مصدر للصراع وبالتالي تخفض نسبة الاموال المقترضة، اما الفرضية الثانية تقوم على اساس ان الاموال المقترضة تعد مصدر مالي فعّال ويمكّن مالكي ومسيري المؤسسة على المحافظة على استقلالية التسيير.

في ما يتعلق بمعيار مكونات الاصول فقد اعتبره ZIANE كعامل اساسي محدد لقرارات الاعتماد على الاموال المقترضة في الم ص م حيث انه انطلق من فرضية انه بالنسبة للمؤسسات التي تمتاز في هيكل اصولها بارتفاع الاصول المادية فهي تمتاز بانخفاض في اثر عدم تماثل المعلومات وبالتبعية في تكلفة الوكالة وبالتالي القدرة على الزيادة في الاموال المقترضة في هيكلها المالي.

اما بالنسبة لعامل تكلفة التمويل فيعتقد ZIANE ان هناك علاقة عكسية بين تكلفة التمويل ونسبة الاموال المقترضة في المؤسسات.

اما الدراسة الثانية فهي تلك التي قدمها كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 والتي كان الهدف منها هو دراسة محددات الهيكل المالي للم ص م الفرنسية ذات التكنولوجيا العالية وهذا بالتركيز على نظرية ترتيب مصادر التمويل[1].

ولقد تم في هذه الدراسة الاعتماد قاعدة بيانات لعينة تتكون من 5.916 م ص م خلال الفترة من 2005 الى 2010 .

حيث اظهرت هذه الدراسة قوة تنبؤية كبيرة حول الهيكل المالي للم ص م ذات التكنولوجيا العالية بالاعتماد على نظرية ترتيب مصادر التمويل حسب الافضلية، فحجم الاصول الثابتة وحجم المؤسسة تلعبان دورا اساسيا في مدى قدرة المؤسسة على الحصول على القروض البنكية، وهذا على اعتبار انه كلما زاد حجم الاصول الثابت في المؤسسة كلما اعطى ذلك ضمان اكبر للبنوك لتمويل استثماراتها بالقروض.

الربحية تمثل مؤشر للاستقلالية للمسيرين. كما ان فرص تحقيق النمو تنعكس بشكل ايجابي على الاقتراض بشكل عام والقروض طويلة الاجل، والذي يعتبر غير بديهي بالنسبة للم ص م ذات

1 . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, “ structure du capital des pme françaises de haute technologie “, Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

التكنولوجيات العالية، حيث ان هذه الدراسة اظهرت نسبة اقراض طويل اجل منخفضة في الم ص م الفرنسية ذات التكنولوجيا العاليا حيث قدرة كمتوسط بـ 9,7 % مما يؤكد على ان التمويل الذاتي يبقى المصدر المالي الاكثر اهمية بالنسبة لمسيري هذا النوع من المؤسسات.

ولهذا على العموم فان الم ص م ذات التكنولوجيا العالية الفرنسية تجد صعوبة كبيرة في تمويل اصولها غير المادية خاصة بسبب عدم تماثل المعلومات الذي يطبع العلاقة بينها وبين مالكي رؤوس الاموال وبالإضافة الى الغياب الشبه التام للضمانات المادية.

6 . دراسات في اسكوتلندا: وتتمثل في الدراسة التي قام بها Gavin C. Reid سنة 2003 والتي كانت تهدف الى شرح واختبار النظريات المفسرة للهيكل المالي على المؤسسات الصغيرة حديثة المشأة، ولقد تم اعداد هذه الدراسة بالاعتماد على قاعدة بيانات تم جمعها عن طريق استبيان تم تقديمه في شكل مقابلات شخصية على عينة من 150 مؤسسة صغيرة خلال فترة اربعة سنوات من 1993 الى غاية 1997.

ولقد تم من خلال هذه الدراسة توضيح مميزات الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة كالتالي[1]:

أ. اذا كانت تكلفة الاقتراض منخفضة نسبيا، سيتم التوسع في استخدامه في الهيكل المالي وسيؤول بالتالي كل من الديون وراس المال وبالاضافة الى الانتاج للارتفاع حتى يتم بلوغ مستوى معين من الاقتراض اين سيتم في هذه الحالة توزيع الارباح؛

ب. اذا كانت الاسهم منخفضة التكلفة نسبيا، سيبقى الاعتماد على الاموال المقترضة في المراحل الاولى من نشأة المؤسسة الصغيرة، كما ان كل من رأس المال والمبيعات ستنمو بسرعة ايضا، وتستمر هذه الوضعية الى ان تنخفض الاموال المقترضة مقارنة بالارتفاع في راس المال والمبيعات حتى يتم بلوغ مستوى معين من الاقتراض اين سيتم في هذه الحالة توزيع الارباح.

ومنه بناءا على هذه الدراسة فان ارتفاع تكلفة الاقتراض بالنسبة للمؤسسات الصغيرة تؤدي الى الحد من استخدام القروض البنكية، اما اذا كانت هذه التكلفة منخفضة فسيتم اللجوء للاعتماد على القروض البنكية في خلال مراحل حياة المؤسسة الى ان يتم بلوغ مستوى ثابت والذي يعتبر الهيكل المالي الامثل للمؤسسة.

[1] . REID. G. C, "Trajectories of Small Business Financial Structure", Small Business Economics, Volume 20, June2003, Issue 4, p.p237-285.

7. دراسات في البرتغال: وتتمثل في الدراسة التي قام بها كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 والتي كانت تهدف الى دراسة محددات الهيكل المالي للم ص م في البرتغال ومدى تأثره بالازمة المالية العالمية لسنة 2008. وقد تم في هذه الدراسة الاعتماد على عينة من 12.857 م ص م في البرتغال خلال الفترة الممتدة من 2007 الى غاية 2010.

حيث اظهرت هذه الدراسة ان السيولة، الربحية ومكونات الاصول تمثل المحددات الرئيسية المفسرة للهيكل المالي للم ص م البرتغالية. كما تم تسجيل انخفاض في نسبة الاموال المقترض في الهيكل المالي للم ص م البرتغالية خلال الازمة المالية العالمية لسنة 2008.

فحسب نتائج هذه الدراسة[1]:

أ. هناك علاقة عكسية بين نسبة الاموال المقترضة والربحية، هذه النتيجة تشير الى ان الم ص م البرتغالية تميل للاعتماد على تمويل استثماراتها عن طريق المصادر الداخلية وهذا بسبب ارتفاع تكلفة التمويل من المصادر الخارجية؛

ب. تم تسجيل علاقة عكسية بين هيكل الاصول والقروض البنكية قصيرة الاجل وفي نفس الوقت هناك علاقة طردية بين هيكل الاصول والقروض البنكية طويلة الأجل وقد تم تفسير ذلك على ان الم ص م التي تمتلك اصول كبيرة يمكنها التوسع في استخدام القروض البنكية طويلة الاجل في هيكلها المالي على اعتبار ان هذه الاصول يمكن استخدامها كضمان لأصل الدين في حالة افلاس المؤسسة.

8. دراسات في اسبانيا: وتتمثل في الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 والتي كانت تهدف الى تحديد كيف تؤثر خصائص المؤسسة في الهيكل المالي للم ص م، وقد تمت هذه الدراسة على قاعدة بيانات تتكون من 6.482 م ص م غير مالية في اسبانيا وذلك خلال مدة 5 سنوات من 1994 الى غاية 1998 .

ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل الى ان الربحية و الوفورات الضريبية المحققة من المصاريف غير المالية المقتطعة من الوعاء الضريبي مرتبطة بعلاقة عكسية مع الرفع المالي في الم ص م، كما ان حجم المؤسسة ونموها وهيكل اصولها لها تأثير ايجابي على الهيكل المالي للم ص م.

وتتلخص نتائج هذه الدراسة في التالي[1]:

---

1 . Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, p.p. 182-191.

أ. اول نتيجة تتمثل في ان الرفع المالي في الم ص م متربط بعلاقة عكسية بالوفورات الضريبة وبالتالي فكلما زاد الوعاء الضريبي كلما ادى هذا الى انخفاض اعتماد الم ص م على التمويل بالقروض البنكية وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في اعمال DeAngelo and Masulis سنة 1980؛

ب. النتيجة الثانية تتمثل في ان حجم المؤسسة ومكونات اصولها مرتبطان طرديا بنسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م. الا انه بالتدقيق في مكونات الاموال المقترضة يلاحظ ان هيكل الاصول متربط بعلاقة طردية بالقروض طويلة الاجل وبعلاقة عكسية بنسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي، وهذا تم تفسيره باعتماد الم ص م في تمويلها لأصولها الثابتة على القروض طويلة الاجل في حين ان الاصول المتداولة تمول بالقروض قصيرة الاجل وبالتالي فكلما ارتفعت قيمة الاصول الثابتة في هيكل الاصول زادت نسبة القروض الطويلة الجل وانخفضت في المقابل القروض قصيرة الاجل؛

ت. النتيجة الثالثة مفادها ان الم ص م التي تمتاز بفرص تحقيق نمو مرتفع تميل للتوسع اكثر في استخدام الاموال امقترضة في هيكلها المالي، في حين تكون هذه العلاقة عكسية بالنسبة للقروض قصيرة الاجل. وهذا ناتج على ان الاستثمارات التوسعية تأخذ طابع اصول ثابتة والتي يجب تمويلها بالقروض طويلة الأجل.

الفرع الثاني دراسات في ولايات المتحدة الامريكية

وتتمثل الدراسة الاولى في الدراسة التي قام بها كلا من Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001 حيث كانت هذه الدراسة تهدف الى البحث في محددات مدة استحقاق القروض التي تعتمد عليها الم ص م في هيكلها المالي، وهذا على اعتبار ان هذا النوع من المؤسسات يختلف عن المؤسسات كبيرة الحجم في الخصائص التالية: من حيث الملكية، الجباية، المرونة، الصناعة، حجم الانتاج، الولوج للسوق المالي، ومستوى عدم تماثل المعلومات[2].

هذه الدراسة تمت بالاعتماد على قاعدة بيانات خلال السنتين 1987 و 1993 والتي تتكون من عينتين عشوائيتين تضم الم ص م التي يقل عدد عمالها عن 500 عامل حيث تكونت العينة المدروسة سنة 1987 من 3.404 م ص م في حين العينة المدروسة سنة 1993 فقد كانت تتكون من 4.637 م ص م . في حين ان المعلومات والبيانات الخاصة بالدراسة تم جمعها باستخدام البريد والهاتف.

---

[1] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

2 . Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt, "The Debt Maturity Structure of Small Firms", Financial Management, Vol. 30, No. 1 (Spring, 2001), p.p. 85-111 .

وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة الى ان كلا من هيكل اصول المؤسسة، الهيكل المالي، واحتمال الفشل هي محددات احصائية واقتصادية مهمة لتحديد مدة استحقاق القروض في هيكل تمويل الم ص م.

كما تم التوصل الى ان امكانية النمو وبالاضافة الى درجة عدم تماثل المعلومات والوضعية الضريبية للم ص م تؤثر في اختيار مدة استحقاق القروض.

وعليه فحسب هذه الدراسة فان الم ص م التي تمتلك اصول ثابتة تميل للاعتماد على القروض طويلة الأجل ، في حين ان الم ص م التي تعتمد على التمويل عن طريق الاقتراض تميل للاعتماد على القروض الثابتة، كما ان حجم المؤسسة مرتبط عكسيا بفترة استحقاق القرض بالاضافة الى انه تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذات دلالة بين النمو ومدة استحقاق القرض من جهة وظهور اثر محدود بين عدم تماثل المعلومات، الضرائب و قطاع النشاط على مدة استحقاق القرض من جهة اخرى.

الدراسة الثانية تتعلق بدراسة Edgar Norton سنة 1990 وهي عبارة عن دراسة استقصائية للم ص م من خلال دراسة بعض النظريات المفسرة للهيكل المالي والتي لا يمكن دراستها باستخدام الدراسة التجريبية المعتمدة على قاعدة البيانات المتاحة.

وبهدف اختبار بعض النظريات وتحديد اوجه الاختلاف بين معتقدات المسيرين الماليين للم ص م والمؤسسات كبيرة الحجم حول الهيكل المالي تم الاعتماد على ارسال استبيان يتكون من مجموعة من الاسئلة التي تم طرحها في دراسة سابقة على المدراء الماليين للمؤسسات كبيرة الحجم، وقد تم في هذه الدراسة ارسال الاستبيان الى المدراء الماليين لـ 405 م ص م، وتمت الاجابة واسترجاع 27 % منها والمقدرة بـ 110 م ص م.

ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل الى ان معتقدات المدراء الماليين للم ص م حول الهيكل المالي تتشابه مع تلك الخاصة بالمدراء الماليين للمؤسسات كبيرة الحجم خاصة فيما يتعلق بـ [1]:

أ. لكل منهما نفس المعتقد المتعلق بتحديد الهيكل المالي وفقا لنظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل؛

ب. لكل منهما نفس المعتقد المحدود والمتعلق بأثر تكلفة الافلاس وتكلفة الوكالة وعدم تماثل المعلومات في اختيار الهيكل التمويلي.

1 . Edgar Norton, " Similarities and Differences in Small and Large Corporation Beliefs about Capital Structure Policy", Small Business Economics, Vol. 2, No. 3 (1990), p.p. 229-245.

كما انه ومن جانب آخر تم التوصل الى ان معتقدات المدراء الماليين للم ص م حول الهيكل المالي تختلف عن تلك الخاصة بالمدراء الماليين للمؤسسات كبيرة الحجم خاصة فيما يتعلق بـ:

أ. اهتمام اقل من طرف الم ص م فيما يتعلق بتحديد نسبة القروض المستهدفة؛

ب. رغبة اكبر من طرف الم ص م للتخفيض في القروض الى ادنى حد ممكن.

الفرع الثالث: دراسات في دول أخرى

1. دراسات في البرازيل: وهي الدراسة التي قدمها كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 والتي كانت تهدف الى دراسة محددات الهيكل المالي للم ص م في البرازيل وهذا من خلال الاعتماد على قاعدة بيانات تتكون من 19.000 مؤسسة خلال فترة 13 سنة، ولقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة الى نتيجتين رئيسيتين هما ان الربحية مرتبطة بعلاقة عكسية مع الرفع المالي، اما النتيجة الثانية فهي تتمثل في وجود علاقة طردية بين حجم الاصول والرفع المالي.

مما يعني ان نتائج هذه الدراسة تتوافق مع ما تنص عليه نظرية ترتيب مصادر التمويل والتي تشير الى ان الم ص م تعمل على تمويل توسعت نشاطها عن طريق الديون بعد ان تستنفيذ مصادرها الداخلية.

كما تم التوصل الى نتائج اخرى والمتمثلة في[1]:

أ. وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة والرفع المالي والذي يمكن تفسيره بان المؤسسات اكبيرة الحجم لها القدرة الاكبر عل الحصول القروض؛

ب. الم ص م التي تمتاز بدرجة مخاطرة عالية تميل لاستخدام اقل للقروض في هيكلها المالي وهذا بسبب ارتفاع تكلفة الافلاس؛

ت. عمر المؤسسة مرتبط عكسيا بالرفع المالي، هذا ما يؤكد على ان الم ص م التي تمتاز بمدة نشاط اطول تكون اكثر تحفظا في استخدام الرفع المالي.

2. دراسات في اليابان: تتمثل في الدراسة التي قام بها كلا من Yuji Honjo, Nobuyuki Harada سنة 2006 حيث كانت هذه الدراسة تهدف الى البحث في اثر السياسات العامة والهيكل

1 . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

المالي على نمو الم ص م في اليابان، وقد تم في الدراسة الاعتماد على قاعدة بيانات تتكون من الم ص م الناشطة في قطاع الصناعة التحويلية[1].

وحسب هذه الدراسة تم اختبار اثر السياسة العامة من خلال قانون الابداع وإنشاء الاعمال Creative Business Promotion Law الخاص بالم ص م على نمو المؤسسة.

وللقيام بهذه الدراسة تم الاعتماد على قاعدة بيانات تتشكل من التقارير المالية الخاصة بعينة من الم ص م والمقدرة بـ 6.961 مؤسسة وذلك خلال الفترة من 1995 الى غاية 1999 .

ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل للنتائج التالية:

أ. ان الم ص م المنشأة وفقا لقانون الابداع وإنشاء الاعمال الياباني تميل للتوسع والزيادة في اصولها؛

ب. ان كلا من قانون الابداع وإنشاء الاعمال والتدفقات النقدية لها اثر على نمو الم ص م حديثة النشأة؛

ت. ان لكل من السياسات العامة الموجهة لدعم الم ص م وبالإضافة للأسواق المالية المستحدثة في اليابان للمشاريع الجديدة لها تأثير على نمو المؤسسات خاصة حديثة النشأة منها.

3. دراسات في الصين: تتمثل في الدراسة التي قام بها كلا من Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao سنة 2014 حيث كانت هذه الدراسة تهدف الى البحث في مدى مساهمة منصة التداول في السوق المالي الخاصة بالم ص م في التنويع في تركيبة هيكلها المالي واثر ذلك على كفاءتها.

ففي سنة 2004 تم انشاء اول منصة تداول في السوق المالي في الصين خاصة بالم ص م هذه المنصة تطورت بشكل كبير حتى بلغ عدد الم ص م المدرجة في السوق المالي في ظرف 7 سنوات حتى سنة 2011 يقدر بـ 648 مؤسسة[2].

هذه الدراسة قامت على اشكالية ان الم ص م في الصين تلعب دورا مهما في التنمية الاقتصادية، لكن المشكل المالي وعدم وجود مرونة في هيكلها المالي هي عبارة عن مجموعة من العراقيل التي يجب التعامل معها لإيجاد الحلول المناسبة، ولهذا من خلال هذا البحث تم اعداد تحليل للانحدار لقاعدة البيانات الخاصة بالم ص م المدرجة في السوق المالي خلال الفترة من 2009 الى غاية 2011 وهذا بهدف تحديد العلاقة بين الهيكل المالي وكفاءة المؤسسة.

---

1 . Yuji Honjo and Nobuyuki Harada, "SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan", Small Business Economics, Vol. 27, No. 4/5 (Dec. 2006), p.p. 289-300.

2 . Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao, Proceedings of the Eighth International Conference on Management Science and Engineering Management, Advances in Intelligent Systems and Computing, 07 May 2014, p.p 1049-1058.

ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل على ان هناك علاقة عكسية ذات دلالة بين نسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي وكفاءة الم ص م كما ان نسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي لها اثر ايجابي محدود على كفاءة الم ص م.

كما تشير الدراسة الى ان نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م المدرجة في السوق المالي في الصين تمتاز بالانخفاض، كما ان لا تمتلك لهيكل مالي مثالي موحد.

و تم تسجيل ملاحظة ان الهيكل المالي للم ص م في الصين حسب هذه الدراسة يمتاز بأنه غير منطقي بالنسبة لبعض المؤسسات حيث انه تم ملاحظة ارتفاع نسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي اين بلغ في بعض الحالات نسبة 100 % ، وقد تم تفسير ذلك بالصعوبات المالية التي تميز بعض الم ص م والعائد في الاساس الى صغر حجمها.

ومن خلال نتائج هذه الدراسة فانه تم التوصل الى ضرورة مساعدة الم ص م على التحسين في هيكلها المالي من خلال الرفع من القروض طويلة الاجل والرفع من كفاءتها.

4. دراسات في تونس: وتتمثل في الدراسة التي قامت بها كلا من وفاء حدريش بن عياش و صونيا غربال زواري Wafa Hadriche Ben Ayed, Sonia Ghorbel Zouari سنة 2014 والتي كانت تهدف من خلالها الى تحليل محددات الهيكل المالي لعينة من 611 م ص م في تونس تمت ملاحظتهما خلال فترة ستة سنوات وهذا من خلال التساؤل عن اثر الخصائص المالية للم ص م على هيكلها المالي[1].

وحسب النموذج المتوصل اليه في هذه الدراسة فان الهيكل المالي للم ص م غير محايد حيث انه يتأثر بعدة محددات اهمها تكلفة التمويل، الربحية، والقرض التجاري والتي تعد المحددات الرئيسية للقروض البنكية.

كما أظهرت الدراسة ان الم ص م تعتمد على نوع من الترتيب في اختيار مصادر التمويل حيث تفضل التمويل باستخدام المصادر المالية الداخلية والقروض التجارية.

كما ان التحليل لمحددات الهيكل المالي للم ص م حسب قطاع النشاط يظهر ان الم ص م التي تعمل في قطاع الخدمات تعاني من صعوبة اكبر في الحصول على التمويل مقارنة بالم ص م الصناعية.

1 . Wafa Hadriche Ben Ayed, Sonia Ghorbel Zouari, "capital Structure and Financing of SMEs: The Tunisian Case", International Journal of Economics and Finance, 2014, Vol 6, No 5, p.p.96-111.

من خلال الدراسات المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للم ص م سابقة الذكر نستخلص العديد من النتائج المهمة والتي يمكن تصنيفها في ثلاثة عناصر اساسية وهي: اولا من حيث مدى اهمية دراسة موضوع هيكل تمويل الم ص م، ثانيا الاجابة على مدى امكانية توفر الم ص م على نسبة اقتراض مثلى في هيكلها المالي تميزها عن بقية المؤسسات الأخرى، اما العنصر الثالث فيتمثل في حصر اهم المتغيرات المؤثرة في تحديد نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م.

من حيث مدى اهمية دراسة موضوع هيكل تمويل الم ص م فمن خلال الكم الكبير من المقاربات النظرية والداراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م التي تم سردها وتحليلها من خلال المبحث الثالث من الفصل الحالي يجعلنا نستنتج ان هذا الموضوع يعد مجالا خصبا للدراسة في ميدان الادارة المالية، حيث نلاحظ ان الاهتمام بدراسة الهيكل المالي للم ص م لا يزال يأخذ حيزا كبيرا من الابحاث حتى يومنا هذا، على غرار الدراسة التي قام بها كلا من Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao سنة 2014 ، الدراسة التي قامت بها كلا من وفاء حدريش بن عياش و صونيا غربال زواري Wafa Hadriche Ben Ayed, Sonia Ghorbel Zouari سنة 2014 ، الدراسة التي قدمها كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 والدراسة التي قام بها كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 بالإضافة للدراسة التي قدمها كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014. حيث تعتبر كل هذه الدراسات جد حديثة .

من جانب آخر نلاحظ ان الاهتمام بدراسة موضوع الهيكل المالي للم ص م لا يقتصر على دولة بعينها او منطقة اقتصادية معينة بل ان الموضوع محل بحث ودراسة واهتمام في العديد من دول العالم على اختلاف اقتصادها وتعريفها للم ص م وفي جميع قارات العالم دون استثناء مما يؤكد مرة اخرى على الاهمية البالغة التي توليها الدراسات الاكاديمية العالمية لموضوع الهيكل المالي للم ص م.

وما يزيد من اهمية هذا النوع من الدراسة هي المساهمات والأعمال المقدمة في مجال الهيكل المالي للم ص م من طرف أهم الاقتصاديين والمنظرين في مجال الادارة المالية عموما والنظريات المالي على وجه الخصوص على المستوى العالمي من شاكلة: Brigham et Gapenski, Miller, Norton, Barton et Matthews, Andrews, Scott, Ang, Churchill et Lewi .

فيما يتعلق بالعنصر الثاني والخاص بالاجابة على مدى امكانية توفر الم ص م على نسبة اقتراض مثلى في هيكلها المالي تميزها عن بقية المؤسسات الأخرى، فان المقاربات النظرية والدراسة الميدانية

للهيكل المالي للم ص م تشير في معظمها الى عدم وجود نسبة مثلى محددة من الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، إلاّ انها قد تتصف ببعض الخصائص التي قد تميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم، حيث يشير كل من Brigham et Gapenski و Miller الى ان الهيكل المالي للم ص م يمتاز بنسبة اقتراض اقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وهذا للأسباب التالية: تعرضها لمستوى عال من مخاطر الأعمال بسبب التقلبات الكبيرة في صافي ربح العمليات وانخفاض حجم اصولها، وبالتالي الانخفاض في حجم أموال التصفية في حالة إفلاسها، مما يؤدي الى الارتفاع في تكلفتي الإفلاس والوكالة، كما انها تخضع لشريحة ضريبية أقل بسبب انخفاض التدفقات النقدية، المتمثلة في الوفورات الضريبية والتي لا تكفي لتغطية المستوى المرتفع من تكلفة الإفلاس والوكالة.

كما نجد دراسات اخرى تشير الى وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة ونسبة القروض طويلة الاجل في هيكلها المالي في دراسة Panikkos; Francis Chittenden, Nicos Michaelas Poutziouris سنة 1999 ، في حين ان العالقة تكون عكسية بين حجم المؤسسة ونسبة القروض قصيرة الاجل في هيكلها المالي. نفس النتائج تم التوصل اليها في دراسة Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 والتي تشير الى وجود علاقة طردية بين حجم اصول المؤسسة و والقروض البنكية طويلة الأجل.

وهذا ما يؤكد على ان الم ص م تمتاز بنسبة منخفضة من الاموال المقترضة طويلة الاجل في هيكلها المالي مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، وفي نفس الوقت قد تتوسع في استخدام الاموال المقترضة قصيرة الاجل ، وهي نفس النتائج التي ظهرت في دراسات Bates سنة 1971 و Walker et Petty سنة 1978 و Davidson et Dutia سنة 1991 ، Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002 ، Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015.

ومن جانب آخر فان العديد من الدراسات تشير الى ان الهيكل المالي للم ص م يمكن تفسيره بالاعتماد على نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل Norton سنة 1991 على اعتبار ان ميول المسيرين والذين يمثلون عادة المالكين في الم ص م تمثل عامل مهم وأساسي في تحديد الهيكل المالي للمؤسسة، على عكس ما هو الحال بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم والتي تكون فيها الملكية مستقلة عن الادارة.

مما يجعل مالكي ومسيري الم ص م يفضلون الاعتماد على التمويل الداخلي وعدم توزيع الارباح بدرجة اكبر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم Bird et Juttner سنة 1975 ، وبالمثل فان دراسات كل من Holmes et Cassar سنة 2003 وبالإضافة الى Michaelas, Chittenden et Poutziouris سنة

1999 أكدت على وجود علاقة عكسية بين الربحية و الاقتراض حيث يؤكدون على ان الم ص م تفضل الاعتماد على التمويل الداخلي قبل اللجوء الى التمويل الخارجي. في حين يمثل والائتمان التجاري مصدر تمويل ذو اهمية بالغة للم ص مMarc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015، كمصدر مالي قصير الاجل لتمويل نشاط الاستغلال.

من جانب آخر يشير Ang سنة 1991 الى وجود العديد من النظريات المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة لكل مرحلة من مراحل تطورها. فالمقاربة المتعلقة بدورة حياة المؤسسة لفهم سلوك الم ص م في مجال التمويل تم تفسيرها بالاعتماد على نماذج مراحل نمو المؤسسات، حيث انه وحسب Churchill et Lewi سنة 1983 يؤكدان على ان المؤسسة خلال تطورها تمر بمراحل عديدة وفي كل مرحلة يحدث تغيير في هيكلها المالي.

اما العنصر الثالث والمتمثل في حصر اهم المتغيرات المحددة لنسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م فقد تم من خلال العديد من الدراسات الميدانية وضع نماذج لتفسير نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م بالاعتماد على مجموعة من المحددات مثل حجم المؤسسة، عمر المؤسسة، المردودية، النمو، مكونات الاصول و تكلفة التمويل في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 . ولهذا فان نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م غير موحدة بالنسبة لكل المؤسسات فقد تتغير هذه النسبة من مؤسسة الى اخرى وهذا حسب العديد من المتغيرات. كما نشير الى ان العنصر الخاص بمحددات نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م سيحظى بقدر اكبر من الاهتمام والتحليل في الفصل الرابع.

خلاصة الفصل:

من خلال الفصل الحالي تم التطرق في المبحث الاول الى مختلف مصادر التمويل المتاحة للم ص م والتي قد تكون موجهة لزيادة الاموال الخاصة او المقترضة وحتى الاساليب المبتكرة لدعم القدرة التمويلية للم ص م، مع التركيز اكثر على الاموال المقترضة الموجهة لتمويل الاحتياجات الاستثمارية.

حيث تم التوصل الى ان الم ص م في الدول المتقدمة ذات الأنظمة المالية المتطورة كدول الاتحاد الأوروبي مثلا، فإن الم ص م فيها تحاول توفير الموارد مالية من المصادر الخارجية من خلال الاعتماد على التمويل بالاقتراض بمختلف صيغه، السحب على المكشوف، القروض البنكية، القرض الإيجاري وعقود تحويل الفاتورة. ثم كمصدر ثاني هو اللجوء إلى المستثمرين الخارجيين والذي يكون عن طريق مساهمات في رأسمال المؤسسة خاصة من طرف المؤسسات المالية المتخصصة في رأس مال المخاطر، بالإضافة إلى اعتمادها على المساعدات المقدمة من طرف المؤسسات المالية الحكومية وغير الحكومية.

اما في المبحث الثاني والذي تم من خلاله التطرق الى الجانب النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة وهذا بهدف التعرف على مختلف النظريات التي حاولت الاجابة على اشكالية مدى امكانية امتلاك المؤسسات لنسبة مثلى مستهدفة من الاموال المقترضة في هيكلها المالي تمكنها من تعظيم قيمتها السوقية، على اعتبار ان هذه الاخيرة تمثل الاساس الذي تم عليه اعداد الدراسات الميدانية والمقاربة النظرية المفسرة للهيكل المالي للم ص م على وجه الخصوص.

ومن خلال هذه النظريات لاحظنا ان هناك تباين في النتائج المتوصل اليها حول مدى امكانية تحديد نسبة اقتراض مثلى في الهيكل المالي للمؤسسة من عدمها، إلاّ انه الاكيد حسب نتائج هذه النظريات ان نسبة الاقتراض في الهيكل المالي قد تحكمها عدة متغيرات ومحددات على غرار تكلفة الاموال، تكلفة الافلاس والوكالة، مردودية المؤسسة، الضريبة على الدخل سواء المؤسسات او الافراد، القيمة السوقية لأسهم المؤسسة وحجم الاصول.

مما يؤكد على ان المؤسسة قد تسعى الى توفير نسبة اقتراض خاصة بها بناءا على المحددات والمتغيرات التي تحكم طبعية نشاطها او نوعها او حجمها.

اما من خلال المبحث الثالث والذي تم التطرق فيه الى المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م فقد تم التوصل الى العديد من النتائج الهامة والتي تم تلخيصها في ثلاثة

عناصر اساسية وهي: اولا من حيث مدى اهمية دراسة موضوع هيكل تمويل الم ص م، ثانيا الاجابة على مدى امكانية توفر الم ص م على نسبة اقتراض مثلى في هيكلها المالي تميزها عن بقية المؤسسات الأخرى، اما العنصر الثالث فيتمثل في حصر اهم المتغيرات المؤثرة في تحديد نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م.

من حيث مدى اهمية دراسة موضوع هيكل تمويل الم ص م فمن خلال الكم الكبير من المقاربات النظرية والداراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م التي تم سردها وتحليلها من خلال المبحث الثالث من الفصل الحالي يجعلنا نستنتج ان هذا الموضوع يعد مجالا خصبا للدراسة في ميدان الادارة المالية، حيث نلاحظ ان الاهتمام بدراسة الهيكل المالي للم ص م لا يزال يأخذ حيزا كبيرا من الابحاث حتى يومنا هذا.

من جانب آخر لاحظنا ان الاهتمام بدراسة موضوع الهيكل المالي للم ص م لا يقتصر على دولة بعينها او منطقة اقتصادية معينة بل ان الموضوع محل بحث ودراسة واهتمام في العديد من دول العالم، كما ان هذا الموضوع قد تم تسجيل فيه العديد من المساهمات والأعمال المقدمة من طرف أهم الاقتصاديين والمنظرين في مجال الادارة المالية عموما والنظريات المالي على وجه الخصوص على المستوى العالمي من شاكلة Brigham et Gapenski, Miller, Norton,.

فيما يتعلق بمدى امكانية توفر الم ص م على نسبة اقتراض مثلى في هيكلها المالي تميزها عن بقية المؤسسات الأخرى، فان المقاربات النظرية والدراسة الميدانية للهيكل المالي للم ص م تشير في معظمها الى عدم وجود نسبة مثلى محددة من الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، إلاّ انها قد تتصف ببعض الخصائص التي قد تميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم، حيث ان الهيكل المالي للم ص م يمتاز بنسبة اقتراض (قروض طويلة الاجل) اقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم في حين ترتفع نسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي للم ص م مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

ومن جانب آخر فان العديد من الدراسات تشير الى ان الهيكل المالي للم ص م يمكن تفسيره بالاعتماد على نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل على اعتبار ان ميول المسيرين والذين يمثلون عادة المالكين في الم ص م تمثل عامل مهم وأساسي في تحديد الهيكل المالي للمؤسسة، على عكس ما هو الحال بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم والتي تكون فيها الملكية مستقلة عن الادارة.

مما يجعل مالكي ومسيري الم ص م يفضلون الاعتماد على التمويل الداخلي وعدم توزيع الارباح بدرجة اكبر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم أي الاعتماد على التمويل الداخلي قبل اللجوء الى التمويل

الخارجي. في حين يمثل والائتمان التجاري مصدر تمويل ذو اهمية بالغة للم ص م كمصدر مالي قصير الاجل لتمويل نشاط الاستغلال.

وبناءا على نتائج الدراسات سابقة الذكر فقد تم التوصل الى ان نسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م غير موحدة بالنسبة لكل المؤسسات حيث ان هذه النسبة قد تتغير من مؤسسة الى اخرى وهذا حسب العديد من المتغيرات والمحددات المؤثرة في القرارات المالية لمالكي ومسيري الم ص م ومدى قدرتها التفاوضية امام الهيئات المالية للحصول على التمويل خارجي، مثل: حجم المؤسسة، عمر المؤسسة، المردودية، النمو، مكونات الاصول و تكلفة التمويل.

الفصل الثالث:

واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الفصل الثالث

واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

مقدمة الفصل:

اعتمادا على النتائج المتوصل اليها من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011، فإنه تم التوصل الى ان اهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الاقتصادية في الجزائر مرتبة حسب اهميتها على الشكل التالي، التمويل الذاتي ثم القروض البنكية فالمساعدات المقدمة من طرف الاجهزة الحكومية.

حيث تشير الاحصائيات ان فقط 3,3 % من المؤسسات تعتبر القروض البنكية هي المصدر الاساسي للتمويل، في حين ان 22,1 % من المؤسسات متوسطة الحجم التي توظف من 50 الى 249 عامل قد تحصلت من قبل على قروض بنكية، وان نسبة 23,1 % من المؤسسات كبيرة الحجم التي توظف من 250 عامل فأكثر قد قامت في وقت سابق بالحصول على قروض بنكية.كما تشير الاحصائيات في نفس الدراسة ان 83,2 % من المؤسسات الاقتصادية تعتمد على التمويل الذاتي.

وفيما يتعلق بأجهزة الدعم المالي الحكومية فقد اظهرت هذه الدراسة ان 5 % من المؤسسات الاقتصادية قد استفادة من الدعم المالي الحكومي حيث ان 65,7 % منهم قد استفادوا من الدعم المالي في اطار الوكالة الوطني لدعم وتشغيل الشباب في حين ان 22,3 % قد استفادوا من الدعم في اطار الوكالة الوطنية للاستثمارات، اما بالنسبة لجهاز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر فقد منح دعم مالي لـ 5,9 % من المؤسسات الاقتصادية محل الدراسة، فيما يخص النسبة المتبقية من المؤسسات المستفيدة من الدعم الحكومي والمتمثلة في 6,1 % فقد تحصلت على الدعم في اطار قروض الصندوق الوطني للتأمين على البطالة[1].

وبالنظر للنتائج المتوصل اليها من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011، فيمكن ملاحظة ان التمويل الذاتي يمثل اهم مصدر مالي لتلبية الاحتياجات التمويلية للم ص م، مما يعني ان الم ص م تعتمد على التمويل الخارجي بنسب محدودة، وقد يمكن تفسير ذلك حسب وجهة نظرنا من جانبين مختلفين.

[1] . Office National des Statistiques, premier recensement économique 2011 résultats définitifs de la première phase, ONS, Collections Statistiques N° 172/ 2012 Série E : Economie N° 69, Alger, juillet 2012, p.p. 27-28.

في الجانب الأول، هو ان خصائص الهيكل المالي للم ص م في الجزائر مماثلة لنظيرتها في باقي دول العالم، حيث انه ومن خلال النتائج المتوصل اليها في الفصل الثاني من البحث الذي نحن بصدد اعداده توصلنا الى ان الهيكل المالي للم ص م يمتاز بنسبة اقتراض (قروض طويلة الاجل) اقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، وهذا قد يمكن تفسيره بالاعتماد على نظرية ترتيب مصادر التمويل على اعتبار ان ميول المسيرين الذين يمثلون عادة مالكي الم ص م تمثل عامل مهم في تحديد الهيكل المالي للم ص م ، حيث يفضلون عادة الاعتماد على التمويل الداخلي وعدم توزيع الارباح بدرجة اكبر مقارن بالمؤسسات كبيرة الحجم، وهذا ما سنحاول التطرق اليه بأكثر تفصيل من خلال الفصل الرابع.

اما الجانب الثاني والذي يمكن على اساسه تفسير انخفاض نسبة التمويل الخارجي في الم ص م في الجزائر هو امكانية عدم توفر النظام المالي والبنكي في الجزائر على الهيئات والمؤسسات المالية الملائمة لتوفير السيولة بالكمية والنوعية المناسبة للم ص م، وهذا ما سنحاول معالجته من خلال الفصل الحالي، حيث سنقوم بتقسيم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث.

المبحث الاول والذي هو بعنوان النظام البنكي والمالي الجزائري ودوره في تمويل المؤسسات، سنعمل من خلاله على دراسة النظام المالي والبنكي الجزائري وهذا بمعرفة نوعه هل هو اقتصاد استدانة أي تطغى عليه التمويل البنكي او انه اقتصاد اسواق مالي اين تمثل اللاوساطة المالية الممول الاساسي للنشاط الاقتصادي، وهذا من خلال التعرف على مختلف الهيئات والمؤسسات المالية المكونة للنظام المالي والبنكي الجزائري، وبالإضافة الى التطرق لحجم الكتلة النقدية الموجهة لتمويل النشاط الاقتصادي وطبيعة مصدرها.

اما المبحث الثاني والمعنون بواقع الم ص م في الجزائر فسيخصص الى تحليل النسيج المؤسساتي لقطاع الم ص م في الجزائر من خلال سردنا وتحليلنا للإحصائيات المتعلقة بديموغرافية الم ص م ودورها في تحسين المؤشرات الاقتصادية الكلية من خلال مدى مساهمتها في التوظيف، تحقيق القيمة المضافة ، التنويع في مصادر الناتج الداخلي الخام والصادرات خارج قطاع المحروقات.

في حين المبحث الثالث والذي هو بعنوان اجهزة دعم انشاء وتمويل الم ص م في الجزائر فسنقوم من خلاله بسرد وتحليل لنشاط مختلف الاجهزة الحكومية الموجهة لدعم قطاع الم ص م ومدى مساهمتها في توفير التمويل من المصادر الخارجية لهذا النوع من المؤسسات.

المبحث الأول: النظام البنكي و المالي الجزائري ودوره في تمويل المؤسسات

من خلال المبحث الحالي سنحاول دراسة النظام المالي والبنكي الجزائري بتحديد نوعه هل هو اقتصاد استدانة أي يطغى عليه التمويل البنكي او انه اقتصاد اسواق مالي اين تمثل اللاوساطة المالية الممول الاساسي للنشاط الاقتصادي، وهذا بالتعرف على مختلف الهيئات والمؤسسات المالية المكونة للنظام المالي والبنكي الجزائري، ومدى مساهمتها في تمويل النشاط الاقتصادي، من خلال ثلاثة مطالب، حيث يخصص المطلب الاول للتعريف بالنظام المالي بصفة عامة ومكوناته وبالإضافة الى تحديد اوجه الاختلاف بين اقتصاد الاستدانة واقتصاد الاسواق المالية، ثم في المطلب الثاني يتم التطرق الى خصائص النظام البنكي والمالي الجزائري ومكوناته وفي الاخير يخصص المطلب الثالث لتحديد دور البنوك والهيئات المالية المكونة للنظام البنكي والمالي الجزائري في تمويل المؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: النظام المالي ومكوناته

بصفة عامة يعمل النظام المالي على تأجير الاموال من المدخرين اصحاب الفوائض المالية اي الاشخاص الذين ينفقون اقل مما حققوه من عوائد الى المقرضين وهم الاشخاص الذين ينفقون اكثر مما حققوه من عوائد.

وهناك عدة دوافع للجوء الى الادخار ومن امثلتها التمويل المستقبلي لنفقات الدراسة للأبناء أو ضمان تقاعد مريح، كما ان للاقتراض دوافع عديدة من امثلتها شراء منزل جديد او انشاء مؤسسة جديدة.

المدخرين يقومون بتقديم اموالهم للنظام المالي على امل الحصول على فوائد بالإضافة الى رؤوس اموالهم، في حين ان المقترضين يطلبون الاموال من النظام المالي على امل انهم يحققون عوائد تمكنهم من دفع قيمة الفوائد والأموال المقترضة في المستقبل، ومنه فالنظام المالي مكون من العديد من انواع الهيئات المالية التي تعلم على ضمان تنسيق العلاقة بين المدخرين والمقترضين[1].

ومن خلال المطلب الحالي سنتطرق الى الفروع التالي:

أ. الفرع الأول التعريف بالنظام المالي،

[1] . Gregory N. Mankiw,Mark P. Taylor, Principes de l'économie, 1er edition, edition de boeck, Bruxelles, Belgique,1998, p. 675.

ب. الفرع الثاني وظائف النظام المالي،

ت. الفرع الثالث انواع البنوك المكونة للنظام المالي.

الفرع الأول: ماهية النظام المالي

في كتابه المعنون بـ" أزمة الاقتصاد الكينزي" la crise de l économie keynésienne والذي تم اصداره لأول مرة سنة 1975 أكد جون هيكس John Hicks على ان تمويل الاقتصاد يمكن ان يتم بطرق مختلفة، حيث قام بالفصل بين اقتصاد الاستدانة économie d'endettement واقتصاد رأس المال او الاسواق المالية économie de marchés financiers [1]، وهذا بالاعتماد على المعايير الثلاثة التالية[2]:

أ. حسب آلية تمويل الاقتصاد، فان اقتصاد الاستدانة يمتاز بالتمويل غير المباشر في حين انه في اقتصاد الاسواق المالية تمتاز بالتمويل المباشر،

ب. حسب آليات تحديد اسعار الفائدة، في اقتصاديات الاسواق المالية اسعار الفائدة تمتاز بالمرونة وتتحدد وفقا للعرض والطلب في السوق، في حين في اقتصاد الاستدانة فهو مرتبط بقرارات البنك المركزي وبالتالي يحدد اداريا،

ت. اتجاه العلاقة السببية بين الكتلة النقدية وأموال البنك المركزي، في اقتصاديات الاسواق المالية البنوك تقوم بإنشاء النقود وبالتالي فان النقود تكون خارجية المنشأ وتعمل السياسة النقدية على مراقبة الكتلة النقدية، في حين انه في اقتصاديات الاستدانة البنوك تقوم بتقديم القروض ثم تحصل على اعادة التمويل من البنك المركزي.

1. التطور التاريخي للاقتصاد العالمي من اقتصاد الاستدانة الى اقتصاد الاسواق المالية:

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية كان الاقتصاد العالمي يمتاز بكونه اقتصاد الاستدانة حيث كانت البنوك تمثل المصدر المالي الرئيسي لتمويل الاستثمارات والنشاطات الاقتصادية، ولقد صاحبت البنوك

---

[1] . Jean-Luc Bailly et all, Économie monétaire et financière, 2e édition, éditions Bréal, Paris, France, 2006, p. 260.

2 . Marc Montoussé et all, Analyse économique et historique des sociétés contemporaines, éditions Bréal, Paris, France, 2007, p. p. 216-217.

تطور الاقتصاد العالمي خلال الفترة من 1945 الى 1972 les trente glorieuses اين تميز بالارتفاع الكبير لحجم الاستثمارات وزيادة حجم الاستهلاك في غالبية الدول المتقدمة خاصة دول المكونة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية مما جعل من امكانيات الاستثمار تفوق القدرة التمويلية للاقتصاد الامر الذي حفز المتعاملين الاقتصاديين للجوء اكثر فأكثر الى الاقتراض مدعم بالانخفاض في اسعار الفائدة المطبقة على القروض، مما حفز المتعاملين الاقتصاديين على الاستفادة من اثر الرفع المالي والتوسع في تمويل الاستثمارات باستخدام القروض على اعتبار ان معدلات الفائدة كانت منخفضة مقارنة بمعدلات الارباح على الاستثمارات[1].

إلاّ انه مع بداية السبعينيات من القرن الماضي 1970 ونتيجة للتوسع الكبير في الاقتراض من طرف المتعاملين الاقتصادية بدأ الرفع المالي يأخذ مفعولا عكسيا بحيث وجدت المؤسسات الاقتصادية نفسها بمعدلات اقتراض مرتفعة في الهيكل المالي مقابل زيادة قيمة المصاريف المالية المتمثلة في الفوائد على القروض حيث قدرت نسبة التمويل خلال فترة بداية الثمانينيات من القرن الماضي 1980 بحوالي 50% الى 60% كمتوسط. هذه الوضعية جعلت من المؤسسات في حالة عدم قدرة على تسديد قيمة القروض مما خفض من حجم الاستثمارت[2].

في المقابل ونتيجة للتوسع المفرط في الاقتراض سمح ذلك بزيادة حجم الكتلة النقدية المتداولة في الاقتصاد العالمي مما ادى الى ارتفاع معدلات التضخم، هذه الوضعية الجديدة للاقتصاد العالمي (انخفاض حجم الاستثمارات، ارتفاع معدلات التضخم) مثلت حدود اقتصاد الاستدانة.

منذ بداية الثمانينيات من القرن الماضي 1980 تم وضع سياسات اقتصادية من طرف العديد من الدول المتقدمة بهدف الحد من التمويل عن طريق الاقتراض منها[3]:

أ. وضع سياسة نقدية اكثر تشدد مثل ما تم اعتماده سنة 1979 في الولايات المتحدة الامريكية من طرف Paul Volker رئيس الاحتياطي الفدرالي في الولايات المتحدة الامريكية، والذي كان يهدف من خلاله الى الحد من القروض والكتلة النقدية والرفع من معدلات الفائدة،

ب. وضع سياسة تهدف الى زيادة نسبة الارباح في القيمة المضافة من خلال التخفيض في الاجور والضرائب للسماح اكثر للمؤسسات من الاعتماد على التمويل الذاتي،

1 . Marc Montoussé,Dominique Chamblay, 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, éditions Bréal, Paris, France, 2005, p. p. 140.

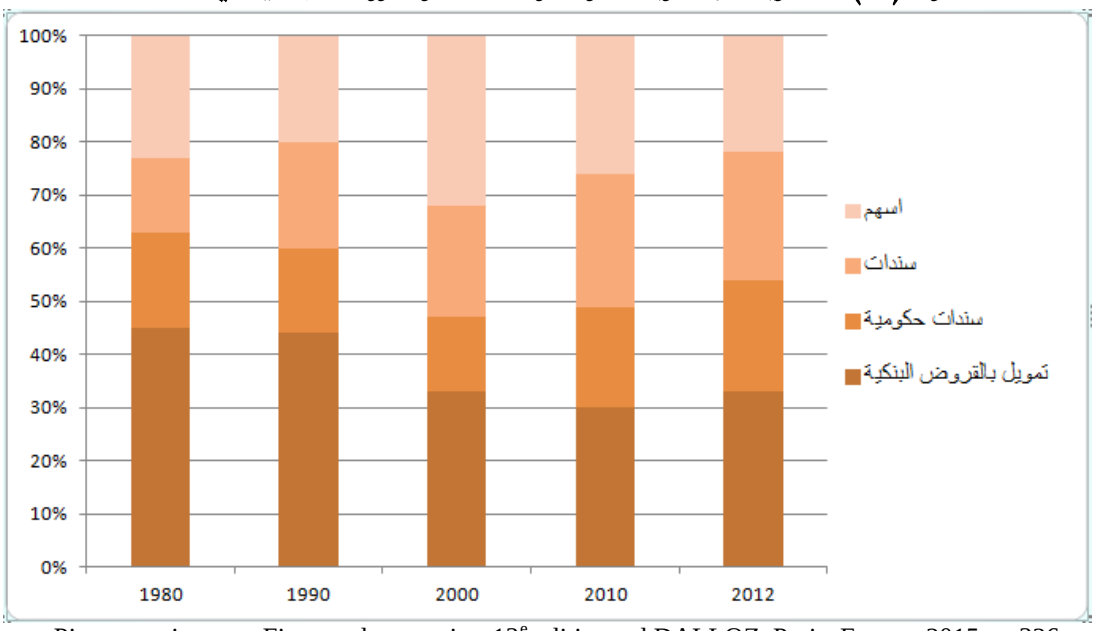
2 . Marc Montoussé,Dominique Chamblay, Op. Cit. p.p. 140-141.

3 . ibid. p. 141.

ت. سياسة الحد من الانفاق الحكومي واللجوء الى الخصخصة وهذا بهدف تخفيض الدين الحكومي.

ومن جانب آخر تم دعم التمويل المباشر عن طريق الاسواق المالية من خلال تحفيزات جبائية وابتكار منتجات مالية جديدة، هذه الوضعية الجديدة للاقتصاد العالمي حفزت المتعاملين الاقتصاديين للجوء اكثر للأسواق المالية عوض الاعتماد على القروض البنكية مما جعل الاقتصاد العالمي يغلب عليه طابع اقتصاد الاسواق المالية. كما هو موضح في الشكل الموالي[1]:

الشكل رقم (20): التمويل عن طريق اسواق رأس المال والقروض البنكية في العالم



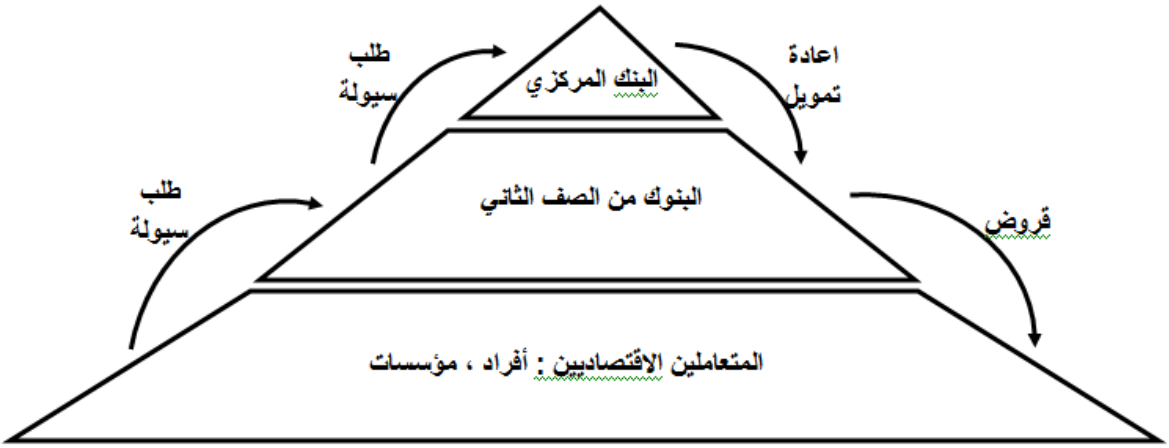
Source : Pierre vernimenne, Finance d entreprise, 13e edition, ed DALLOZ, Paris, France, 2015, p. 326

ومن خلال الشكل رقم (20) يلاحظ ان الاقتصاد العالمي يعتمد اكثر على الاسواق المالية في تمويل النشاط الاقتصادي في السنوات الاخيرة مقارنة بالتمويل عن طريق القروض البنكية.

2. تعريف اقتصاد الاستدانة: في هذا النوع من الانظمة مؤسسات الدولة تمارس رقابة كبيرة على آليات التمويل من خلال تأطيرها لعملية منح القروض وتحديد تكلفة اعادة التمويل من طرف البنوك من الصنف الثاني عن طريق البنك المركزي. كما هو موضح في الشكل الموالي[2]:

[1] . Pierre vernimenne, Finance d entreprise, 13e edition, ed DALLOZ, Paris, France, 2015, p. 326.
[2] . Marc mountousse et all, 100 Fiches pour comprendre l'histoire économique contemporaine, 2e edition, Edition Bréal, Paris, France, 2008, p. 75.

الشكل رقم (21): آلية التمويل في اقتصاد الاستدانة



Source : Marc mountousse et all, 100 Fiches pour comprendre l'histoire économique contemporaine, 2e edition, Edition Bréal, Paris, France, 2008, p. 75

ومن خلال الشكل رقم (21) يتضح جليا ان نظام اقتصاد الاستدانة يقوم على اساس تسلسل هرمي ومركزي في التحكم في حجم السيولة النقدية المتداولة في السوق، حيث يقوم البنك االمركزي بالتحكم بالسياسة النقدية للاقتصاد على ان تعمل بنوك الاعمال (تجارية ، استثمارية، متخصصة) دور الوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين من خلال جمع السيولة النقدية من المتعاملين الاقتصاديين اصحاب الفوائض (الافراد) وإعادة توزيعها على المتعاملين الاقتصاديين ذوي العجز المالي (المستثمرين) على شكل قروض، وفي حالة وجود اي اختلال في هذه العلاقة بين بنوك الاعمال والمتعاملين الاقتصاديين سواء من خلال زيادة حجم الاستثمار وبالتالي ارتفاع الطلب على السيولة اكثر من السيولة المتاحة او في حالة انخفاض حجم الاستثمار وبالتالي تدني الطلب على السيولة اي ظهور فائض في الكتلة النقدية يتدخل البنك المركزي من خلال السياسة النقدية لضبط حجم السيولة النقدية المتداولة على مستوى السوق.

3. تعريف اقتصاد الاسواق المالية: في هذا النوع من الانظمة يقوم المتعاملين الاقتصاديين اصحاب الفوائض المالية (افراد) بالاتصال المباشر مع المتعاملين الاقتصاديين اصحاب العجز المالي (مستثمرين) وهذا على مستوى أسواق رأس المال والتي تكون متواجدة في صيغتين اساسيتين هما السوق المالي والسوق النقدي.

حيث يمثل السوق المالي المكان الذي يتم فيه تبادل الاوراق المالية بالنقود، وبالتالي فهو سوق لرؤوس الاموال طويلة الأجل، كما ينقسم هذا السوق بدوره الى نوعين اساسيين وهما السوق الاولي

والذي يتم من خلاله اصدار الاوراق المالية الجديدة للتداول مثل الاسهم والسندات اما الصنف الثاني فيتمثل في السوق الثانوي والذي يتم على مستواه تداول الاوراق المالية المصدرة سابقا في السوق الاولي والذي يطلق عليه اسم البورصة[1].

اما السوق النقدي فهو عبارة عن سوق لرؤوس الاموال قصيرة الأجل، حيث يضمن هذا السوق بشكل مستمر سيولة النظام المالي من خلال ضمان التوازن في الطلب والعرض على النقود بين البنوك والمستثمرين والبنك المركزي.

الفرع الثاني: وظائف للنظام المالي:

النظام المالي يضم اسواق مالية ووسطاء ماليين لتحقيق هدف بسيط هو توجيه السيولة للمشاريع الاستثمارية الاكثر مردودية. وقد قام كل من R. Merton et Z. Bodie بالفصل بين 6 ستة وظائف اساسية للنظام المالي وهي[2]: وظيفة التنظيم، وظيفة التمويل، وظيفة الادخار والإقراض، وظيفة تسيير المخاطر، وظيفة إعلام، ووظيفة الحد من الصراعات.

1. وظيفة التنظيم: النظام المالي يوفر آليات للتنظيم والتوازن لتسهيل المعاملات حيث تمثل على سبيل المثال الشيكات، بطاقات الدفع ، وبطاقات الإقتراض، من بين الوسائل المالية المتاحة امام الافراد والمؤسسات لتسهيل اجراء معاملاتهم المادية والخدمية.

2. وظيفة التمويل: النظام المالي يوفر آلية لجمع الاموال تسمح بإنشاء المشاريع ذات الحجم الكبير، أو آلية لتقسيم رؤوس اموال المؤسسات تمنح للمستثمرين امكانية تنويع استثماراتهم، حيث ان النظام المالي يمكن المقاولين من الاستفادة من مدخرات العديد من الأفراد، تسمح لهم بالتنويع والتوسع في مصادر التمويل للرفع من وتيرة نمو مؤسساتهم. ومن جانب آخر على المقاولين تحقيق نتائج جيدة.

كما ان النظام المالي يسمح للمدخرين من التصرف في اموالهم بحرية اكبر من خلال امتلاك اصول تمتاز بسيولة عالية كالأسهم والحسابات البنكية.

---

1 . Marc Montoussé, Analyse économique et historique des sociétés contemporaines, 2e édition, Edition Bréal, Paris, France, 2007, p.p. 21-22.

2 . Pierre vernimenne, Op. Cit. p.p. 328-329.

3. **وظيفة الادخار والإقراض:** النظام المالي يوفر آلية لتوزيع الموارد المالية المتاحة بين مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يمكن مثلا الاسر الصغيرة من الاقتراض لشراء مسكن، الاشخاص المقبلين على التقاعد بإمكانهم الاقتراض لتغطية الانخفاض في مداخيلهم، القطاعات الاقتصادية التي هي في مرحلة نضج وتشبع يمكنها تمويل القطاعات الاقتصادية التي هي في نمو من خلال الفوائض المحققة.

4. **وظيفة تسيير المخاطر:** النظام المالي يوفر آليات لتسيير المخاطر من خلال العمل على التنويع في مجالات استثمار مدخرات الافراد في مؤسسات عديدة وفي قطاعات اقتصادية مختلفة، الامر الذي يحد بالضرورة من درجة المخاطر التي قد يتعرض لها الفرد في حين لو قام باستثمار كل امواله في مؤسسة واحدة والذي قد يعرضه لخطر الافلاس في حالة وقوع المؤسسة في وضعية عسر مالي.

5. **وظيفة الإعلام:** النظام المالي يوفر معلومات حول الاسعار بأقل التكاليف الممكنة مما يسمح باتخاذ القرارات بشكل لا مركزي. حيث ان اسعار الفوائد، وأسعار الاصول هي عبارة عن معلومات يوفرها النظام المالي ويتم استخدامها من طرف الافراد في قراراتهم حول الادخار، الاستثمار، الاستهلاك وحول توزيع ثرواتهم عبر اصول مختلفة.

6. **وظيفة الحد من النزاعات:** النظام المالي يوفر الآليات التي تخفف من النزاعات بين اطراف العقد، هذه النزاعات تبرز لأنه ليس من السهل دوما بالنسبة لأطراف العقد من المتابعة والمراقبة بشكل تشاركي، نظرا للاختلاف في مستوى المعلومات بين اطرف العقد من طرف لآخر، وبالإضافة الى ان طبيعة العلاقة التعاقدية تختلف حسب الوضعيات. على اعتبار ان المستثمر يقوم بتقديم امواله لمسيرين على امل ان يتم توظيفها بشكل جيد لتحقيق المنافعه الشخصية.

الفرع الثالث: انواع البنوك المكونة للنظام المالي

بالإضافة الى البنك المركزي فان البنوك من الدرجة الثانية تتكون من: البنوك التجارية، بنوك الاعمال، بنوك التجزئة، بنوك الاستثمار والتمويل[1]:

أ. البنوك التجارية والتي تعمل على جمع الموارد المالية من العامة ثم تقوم بإقراضها للمؤسسات،

ب. بنوك الاعمال والتي تقوم بتقديم الاستشارة في مجال الاندماج والاستحواذ، وتسيير الثروات كما انها تلعب دور الوسيط في عملية طرح الاسهم والسندات،

[1] . Pierre vernimenne, Op. Cit. p.p. 330-331.

ت. بنوك التجزئة والتي تكون نشاطاتها موجهة للأفراد والم ص م حيث تعمل كوسيط بين المتعاملين اصحاب الفوائض المالية بجمع مواردهم المالية وبين المتعاملين اصحاب العجز والتي تقوم بإقراضهم لهذه الموارد المالية المجمعة، كما نجد ان هذه البنوك توفر الخدمات المالية المتخصصة مثل التمويل الإيجاري وعقود تحويل الفاتورة والتي يتم الاعتماد عليها بصفة كبيرة من طرف الم ص م،

ث. بنوك الاستثمار والتمويل حيث تعمل هذه البنوك على تقديم خدمات متخصصة نوعا ما موجهة للمؤسسات الكبيرة مثل المساعدة على ولوج المؤسسات للأسواق المالية، المساعدة على الحصول على التمويل خاصة بالنسبة للاستثمارات من الحجم الكبير والتي تتطلب قروض من عدد معين من البنوك مجتمعة، تقديم استشارات حول الادماج والاستحواذ وبالإضافة الى المساعدة للولوج الى اسواق الصرف والمواد الاولية.

المطلب الثاني: خصائص النظام البنكي والمالي الجزائري ومكوناته

يعتبر النظام البنكي والمالي الجزائري في مرحلة تطور، حيث هذا التطور يبرز جليا من خلال العدد الاجمالي للبنوك والهيئات المالية ومن خلال الشبابيك البنكية الناشطة والمنتشر عبر مختلف ولايات الوطن اين وصل عددها الاجمالي حتى يوم 04 جانفي 2015 الى 30 بنك وهيئة مالية و 7 مكاتب تمثيلية لبنوك اجنبية معتمدة من طرف بنك الجزائر.

ومن خلال المطلب الحالي سنتطرق الى الفروع التالي:

أ. الفرع الأول خصائص النظام البنكي والمالي الجزائري،

ب. الفرع الثاني الهيئات المالية المكونة للنظام البنكي والمالي الجزائري،

ت. الفرع الثالث بورصة الجزائر.

الفرع الاول: خصائص النظام البنكي والمالي الجزائري:

النظام البنكي والمالي الجزائري مرة بمرحلتين اساسيتين هما المرحلة الاولى التي تميزت بإنشاء نظام بنكي ومالي وطني، اما المرحلة الثانية تميزت بتحرير النظام المالي والبنكي امام القطاع الخاص سواء المحلي او الاجنبي.

حيث ان الجزائر مباشرة بعد الاستقلال قامت بإنشاء العملة الوطنية و البنك المركزي الجزائري، وبهدف العمل على تمويل النمو الاقتصادي عملت الجزائر على تأميم تدريجي للقطاع البنكي والمالي والذي كان في وقت قريب حتى نهاية 1960 كان يتكون في غالبيته من متعاملين خواص وأجانب.

نتيجة لعملية التأميم للقطاع المالي والبنكي تم انشاء هيئات مالية عمومية المتمثلة في الصندوق الجزائري للتنمية CAD / Caisse Algérienne de développement والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP / Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance وبالإضافة الى انشاء مؤسسات مالية وطنية مثل البنك الوطني الجزائري BNA / la Banque Nationale d'Algérie والقرض الشعبي الجزائري CPA / le Crédit Populaire d'Algérie والبنك الخارجي الجزائري BEA / la Banque Extérieure d'Algérie .

اما المرحلة الثانية والمتمثلة في تحرير النظام البنكي والمالي الجزائري فقد كانت بدايتها الفعلية مع صدور قانون النقد والقرض لسنة 1990 الذي تم من خلاله فتح النشاط البنكي لرؤوس الاموال الخواص سواء المحلية او الاجنبية وبالإضافة الى حرية تحديد اسعار الفائدة من طرف البنك نفسه دون تدخل الدولة[1].

ونتيجة لعملية تحرير القطاع المالي والنقدي الجزائري فقد ارتفع عدد البنوك والهيئات المالية المعتمدة والمكونة للقطاع البنكي والمالي الجزائري حتى 4 جانفي 2015 الى 30 منها 20 بنك و 10 هيئات مالية[2].

الفرع الثاني: الهيئات المالية المكونة للنظام البنكي والمالي الجزائري

حيث تتكون من البنوك التجارية الشمولية، العام والخاصة والمختلطة وبالإضافة الى البنوك الاجنبية والهيئات المالية المتخصصة.

1. البنوك: والتي يقدر عددها بـ 20 بنك والمتمثلة في:

1.1. البنك الوطني الجزائري: البنك الوطني الجزائري BNA / Banque Nationale d'Algérie هو يمثل اول بنك تجاري وطني تم انشاؤه سنة 1966 ويقوم بتقديم خدمات شمولية. وفي سنة 1988 تحول البنك الى شركة ذات اسهم حيث تم الحصول على الاعتماد سنة 1995. كما ان البنك الوطني

[1] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, éd herezie, Alger, 2015, p.p. 9-10.

[2] . الموقع الالكتروني لبنك الجزائر: www.bank-of-algeria.dz/html/banque.htm#BANQUES

الجزائري يحتوي على شبكة من الوكالات الفرعية والمقدرة بأكثر من 200 وكالة منتشرة على كامل التراب الوطني 48 ولاية .

البنك يقدم العديد من الخدمات المالية والمتمثلة في: الحسابات الجارية، حسابات الشيكات، الحسابات الاجنبية بالدينار المحول، الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص الطبيعيين، حسابات دفاتر توفير بنك، دفتر توفير البنك الوطني الجزائري، حسابات الايداع الى أجل، الايداع الى اجل دون فوائد، حساب قصير الأجل، حساب سندات الصندوق، سند الصندوق دون فوائد، الحساب المشترك، حساب مؤقت كضمان[1].

2.1. البنك الخارجي الجزائري: البنك الخارجي الجزائري BEA / Banque Extérieure d'Algérie

تم انشاؤه سنة 1967 في شكل شركة وطنية، وفي سنة 1970 اصبح البنك يقوم بكل العمليات البنكية للمؤسسات الصناعية الوطنية الكبيرة مع الخارج .

كما يحتوي البنك الخارجي الجزائري على شبكة من الوكالات والمقدرة بـ 127 وكالة موزعة عبر التراب الوطني. ويقدم البنك العديد من الخدمات المالية للمؤسسات الاقتصادية حسب حجمها، بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم يوفر البنك تمويل دورة الاستغلال، تمويل الاستثمارات، اما بالنسبة للم ص م فالبنك يقدم خدمات مالية متخصصة مثل قروض عبر الصندوق لتمويل احتياجات الخزينة قصيرة الأجل، قروض الاستثمار عن طريق التمويل متوسط وطويل الأجل، وبالإضافة الى القروض عبر الامضاء[2].

3.1. القرض الشعبي الجزائري: القرض الشعبي الجزائري CPA / Crédit Populaire d'Algérie

تم انشاؤه سنة 1966 أوكلت له مهمة اولى تتمثل في تسيير نشاطات خمسة 5 بنوك شعبية اجنبية المتمثلة في البنك الشعبي التجاري والصناعي الجزائر ، البنك الشعبي التجاري والصناعي وهران، البنك الشعبي التجاري والصناعي قسنطينة، البنك الشعبي التجاري والصناعي عنابة، والبنك الشعبي للقرض الجزائري. وفي سنة 1988 اصبح القرض الشعبي الجزائري مؤسسة عامة اقتصادية ذات اسهم.

من جانب آخر الخدمات التي يقدمها القرض الشعبي الجزائري فهي موجهة الى تطوير قطاع البناء والأشغال العمومية، قطاعات الصحة والأدوية، التجارة والتوزيع، الفندقة والسياحة، الإعلام، قطاع الم

[1] . الموقع الالكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz

[2] . الموقع الالكتروني للبنك الخرجي الجزائري: www.bea.dz

ص و م والحرف. ويمتلك القرض الشعبي الجزائري شبكة من الوكالات والمقدرة بـ 140 وكالة موزعة عبر التراب الوطني[1].

4.1. بنك الفلاحة والتنمية الريفية: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR / Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale تم انشاؤه سنة 1982 في شكل شركة ذات اسهم، هدفها الاساسي هو تنمية القطاع الفلاحي و الريفي. حيث كانت في البداية تمتلك 140 وكالة وتطور عددها حتى وصل حاليا الى اكثر من 300 وكالة و39 مديرية جهوية موزعة عبر كامل التراب الوطني.

كما يوفر بنك الفلاحة والتنمية الريفية العديد من الخدمات المالية للمؤسسات الاقتصادية والمتمثلة في: حساب جاري بالدينار، حساب جاري بالعملة الصعبة، الودائع لأجل، سند الصندوق، تأجير الخزائن الحديدية، قروض الاستغلال، قروض الاستثمار، القرض التأجيري، التحويلات الدولية[2].

5.1. بنك التنمية المحلية: بنك التنمية المحلية BDL / Banque de Développement Local تم انشاؤها من خلال اعادة هيكلة القرض الشعبي الوطني سنة 1982، حيث يهتم هذا البنك بتمويل قطاعات ا لم ص م والتجارة بشكل العام، بالإضافة الى المهن الحرة والأشخاص والأسر[3].

يتكون بنك التنمية المحلية من 143 وكالة تجارية و 6 وكالات للقرض على الرهن وبالإضافة الى 16 مديرية جهوية موزعة عبر التراب الوطني. كما يقدم البنك للمتعاملين الاقتصاديين العديد من الخدمات المالية لتمويل نشاطهم الاقتصادي والمتمثلة في : قرض الاستثمار، قرض الاستغلال، قرض المؤسسات المصغرة، قرض أونجام ANGEM ، قرض كناك CNAC ، قرض السياحية، قروض الترقية العقارية[4].

6.1. الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط – بنك: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط – بنك CNEP-BANQUE / La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque منذ تأسيسه سنة 1964 تخصص هذا البنك في جمع التوفير، منح القروض العقارية للخواص، تمويل المقاولين العموميين والخواص، مؤسسات انتاج عتاد البناء ومؤسسات الانجاز التي لها صلة بالبناء.

البنك يتوفر على 206 وكالة و 15 مديرية جهوية موزعة عبر كامل الترابط الوطني كما تم استحداث مكاتب تمثيلية للبنك على مستوى الشبكة البريدية بهدف جمع توفير الأسر. يوفر البنك قروض استثمار

---

[1] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.p.13-14.

[2] . الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية: www.badr-bank.dz

[3] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.14.

[4] . الموقع الالكتروني لبنك التنمية المحلية:www.bdl.dz

للمؤسسات تكون متوسطة وطويلة الاجل موجهة لتمويل مشاريع مبتكرة جديدة لاقتناء التجهيزات والتي تنشط في القطاعات التالية: مؤسسات انتاج عتاد البناء او مؤسسات انجاز التي لها صلة بالبناء، تمويل مشاريع الاستثمار في قطاعات الطاقة، المياه البيتروكيميائية والالمنيوم[1].

7.1. بنك البركة الجزائري: بنك البركة الجزائري Banque Al BARAKA d'Algérie هو اول مصرف برأس مال مختلط (عام وخاص) أنشأ في سنة 1991 برأسمال اجتماعي قدره 500.000.000دج، المساهمون في راس المال هم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (الجزائر) وشركة دلة البركة (السعودية)، وهو مرخص له بالقيام بجميع الاعمال المصرفية، التمويل والاستثمار، وفقا لمبادئ الشريعة الاسلامية السمحة.

كما يحتوي البنك على 30 وكالة على المستوى الوطني . ويوفر البنك تمويلات للاستغلال وللاستثمار للمؤسسات، بالنسبة لتمويلات الاستغلال فتتمثل في التمويل المسبق للتصدير، تمويل صفقة مرهونة، تمويل ديون ناشئة، تمويل السلع لإعادة البيع على حالتها، تمويل المواد الاولية والسلع النصف مصنعة .

اما بالنسبة لتمويلات الاستثمار فتتمثل في : التمويل بالاعتماد الايجاري والتمويل الكلاسيكي للاستثمارارت وفقا لصيغ التمويل المناسبة للصيرفة الاسلامية مرابحة، استصناع، مشاركة، سلم[2].

8.1. بنك ABC الجزائر : بنك ABC الجزائر ARAB BANKING CORPORATION ALGERIE يعد اول مصرف دولي خاص مرخّص بموجب القانون في الجزائر في سبتمبر 1998 .حيث يتمثل المساهمين في كلا من : المؤسسة العربية المصرفية 87,62 % الشركة العربية للاستثمار السعودية 4,18 % الشركة الوطنية للتأمين واعادة التأمين الجزائر 2,09 % المؤسسة الدولية المالية واشنطن 1,85 % شركات جزائرية خاصة اخرى 4,26 %.

يمتلك البنك 24 فرع عبر كامل التراب الوطني، قدم بنك ABC لعملائه في الجزائر خدمات مالية في جميع القطاعات الاقتصادية الهامة ومنها قطاع البتروكيماويات، النفط والغاز، الصناعة والتعدين، الكهرباء والطاقة، الشحن البري، الطيران والاتصالات. هذه الخدمات تشمل على سبيل المثال لا الحصر الاستشارات المالية، تمويل الشركات، تمويل المشاريع والتمويلات المهيكلة في مقابل الأصول. بالاضافة الى تقديم خدمات الاعمال المصرفية للشركات والمؤسسات المالية، تمويل التجارة الدولية والقروض المجمعة[3].

---

[1] . الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط –بنك: www.cnepbanque.dz

[2] . الموقع الالكتروني لبنك البركة الجزائري: www.albaraka-bank.com

[3] . الموقع الالكتروني لبنك ABC : www.bank-abc.com/ar/abcworld/africa/algeria/pages/default.aspx

9.1. نتيكسيس الجزائر: نتيكسيس الجزائر Natixis Algérie هي عبارة عن فرع للبنك الفرنسي نتيكسيس حيث تم انشاؤه في الجزائر منذ سنة 1999 . يضم البنك حاليا 28 فرع موزعة عبر كامل التراب الوطني، كما تقدم نتيكسيس العديد من المنتجات و الخدمات المالية للمؤسسات الكبيرة وا لم ص م بالإضافة للمهنين وللأفراد الجزائريين.

حيث تتمثل اهم الخدمات المالية التي تمنحها للمؤسسات الاقتصادية في تمويل دورة الاستغلال عن طريق قروض قصيرة الاجل والمتمثلة في قروض الخزينة والقروض بالإمضاء. كما يقدم البنك خدمات مالية لتمويل دورة الاستثمار عن طرق القروض المتوسطة الاجل والقرض الايجاري[1].

10.1. سوسيتي جينيرال الجزائر: سوسيتي جينيرال الجزائر Société Générale Algérie هو عبارة عن بنك مملوك بنسبة 100 % من طرف مجموعة سوسيتي جينيرال الفرنسية ويعتبر من بين اول البنوك الخاصة التي تم انشاؤها في الجزائر وهذا سنة 2000. فروع البنك في تطور مستمر حيث يقدر عددها بـ 86 فرع موزعة عبر كامل التراب الوطني من بينها 11 مركز للأعمال مخصص للمؤسسات.

يوفر البنك مجموعة متنوعة ومبتكرة من الخدمات المالية لأكثر من 335.000 زبون بين الافراد والمهنيين والمؤسسات، حيث يمنح البنك للمؤسسات الاقتصادية تمويل للاستثمارات في شكل قروض متوسطة الاجل وبالإضافة الى القروض الإيجارية[2].

11.1. سيتي بنك الجزائر: سيتي بنك ممثلة في الجزائر عن طريق سيتي بنك الجزائر .CITYBANK N.A ALGERIA منذ 1992 من خلال فتها لمكتب تمثيلي، بعدها عمل البنك على طلب الحصول على الموافقة بإنشاء بنك تجاري وقد تم ذلك سن 1998 بإنشاء الفرع الخاص به في الجزائر. البنك ممثل في الجزائر في قطاعات مثل التمويل البنكي وتمويل المؤسسات، حيث ان نشاطات البنك تتركز حول الاستثمار الأجنبي، تسيير الخزينة، الودائع ، البنك يتملك شبكة تتكون من 4 فروع[3].

12.1. البنك العربي الجزائر: البنك العربي الجزائر ARAB BANK PLC ALGERIA تم انشاؤه سنة 2001 حيث يتكون شبكته من 8 فروع[4]. يقدم البنك تمويل للم ص م في شكل قروض تصل قيمتها 2,2 مليون دينار جزائري ولمدة استحقاق تصل الى 3 سنوات[5].

---

[1] . الموقع الالكتروني لبنك نتيكسيس الجزائر: www.natixis.dz

[2] . الموقع الالكتروني لبنك سوسيتي جينيرال الجزائر: www.societegenerale.dz

[3] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.15.

[4] . ibid. p. 15.

[5] . الموقع الالكتروني للبنك العربي الجزائر: www.arabbank.dz

13.1. BNP Paribas الجزائر: BNP Paribas El Djazaïr هو عبارة عن بنك مملوك بنسبة 100 % من طرف مجموعة BNP Paribas الفرنسية، يقوم بنشاط بنك شامل، موجهة لكل اصناف الزبائن الافراد بما فيهم الجزائريين المقيمين في الخارج، المهنيين والمؤسسات.

يمتلك البنك شبكة من الوكالات يقدر عددها بـ 71 وكالة موزعة عبرة التراب الوطني من بينها 13 مركز للاعمال، حيث يمنح البنك للمؤسسات الاقتصادية تمويل للاستثمارات في شكل قروض متوسطة وطويلة الاجل وبالإضافة الى القروض الإيجارية، كما يتخصص البنك في منح نوع القروض الاستثمارية الموجهة للم ص م تحت تسمية القرض الاستثماري Fléxeo حيث يتميز هذا القرض في كونه عبارة عن فتح قرض في شكل احتياط لدى البنك يمكن لمالك المؤسسة استخدامه خلال فترة 24 شهر وتصل قيمته حتى 10 ملايين دينار جزائري على ان يتم تسديد قيمته خلال 36 شهر[1].

14.1. ترست بنك الجزائر: ترست بنك الجزائر Trust Bank Algeria تم انشاؤه سنة 2002 في شكل شركة ذات أسهم برأسمال أولي يقدر بـ 750 مليون دينار جزائري، فيما يتشمل اهم المساهمين في هذا البنك في Trust Algeria Investment Co و Trust Algeria Assurances Réassurances و Jordan Expatriates Investments Holding Company و Qatar General Insurance and Reinsurance.

كما يتكون البنك من 17 وكالة موزعة عبر ولايات الوطن، ويوفر للمؤسسات الاقتصاديات خدمات تمويلية في شكل قروض الاستغلال قصيرة الاجل وقروض استثمارية متوسطة وطويلة الاجل[2].

15.1. بنك الخليج الجزائر: بنك الخليج الجزائر Gulf Bank Algeria هو عبارة عن بنك تجاري حسب القانون الجزائري، عضو المجموعة الكويتية Kuwait Projects Company ، يقدر رأس مال البنك الحالي بـ 10 ملايير دينار جزائري، بدأ نشاطه سنة 2004، في حين ان خدماته المالي موجهة للمؤسسات والمهنيين والافراد. يمتلك البنك اليوم شبكة من الوكالات تقدر بـ 60 وكالة موزعة عبر الوطن.

يقدم بنك الخليج الجزائر تمويلات للمؤسسات الاقتصادية بصيغتي اما التمويل الكلاسيكي او التمويل وفقا للشريعة الاسلامية، بالنسبة للتمويل الكلاسيكي فيتمثل في قروض الصندوق وهي قصيرة الاجل وتمويل الاستثمارات عن طرق قروض متوسطة وطويلة الاجل. اما بالنسبة للتمويل وفقا للشريعة

---

[1] . الموقع الالكتروني لبنك BNP Paribas El Djazaïr : www.bnpparibas.dz

[2] . الموقع الالكتروني لبنك Trust Bank Algeria : www.trust-bank-algeria.com

الاسلامية فنجد تمويل دورة الاستغلال عن طرق المرابحة والسلم وتمويل الاستثمارات عن طرق المرابحة للاستثمار لأجل و والمرابحة لأجل معدات مهنية[1].

16.1. بنك الاسكان للتجارة والتمويل الجزائر: بنك الاسكان للتجارة والتمويل الجزائر The Housing Bank for Trade & Finance – Algeria هو فرع جزائري لبنك The Housing Bank for Trade & Finance ، تحصل على الإعتماد و بدأ في نشاطه سنة 2003[2] .

يقدر رأسمال البنك الاولي بـ 2,4 مليار دينار جزائري ثم تم رفعه في وقت لاحق الى 10 مليار دينار جزائري، يتوزع هذا المبلغ على مساهمين هما The Housing Bank for Trade & Finance/ Jordanie بنسبة 85 % و Libyan Arab Foreign Investment Holding Company – Algeria بنسبة 15 %.

يحتوي البنك حاليا على شبكة تتكون من 7 سبعة وكالات موزعة على الولايات التالية : الجزائر العاصمة، البليدة، سطيف، وهران، بجاية، قسنطينة. كما يقدم البنك خدمات مالية للمؤسسات الاقتصادية اما لتمويل دورة الاستغلال في شكل السحب على المكشوف وتسهيلات الخزينة، او لتمويل الاحتياجات الاستثمارية من خلال منح قروض استثمارية متوسطة وطويلة الاجل لشراء المعدات او القروض الإيجارية[3].

17.1. FRANSABANK El Djazaïr SPA: FRANSABANK El Djazaïr SPA هو بنك تجاري في شكل شركة ذات اسهم غالبية ملكيتها لشركات لبنانية حيث يتوزع رأسمال البنك على الشكل التالي: FRANSABANK S.A.L (Liban) بنسبة 68% و GROUPE CMA CGM S.A. (France) بنسبة 12,5% ثم MERIT CORPORATION S.A.L. (Liban) بنسبة 12,5% و MAGHREB TRUCK CO. S.A.L. (Algérie) بنسبة 7%.

بدأ هذا البنك بالنشاط في الجزائر سنة 2006 حيث يوجه خدماته المالية للم ص م وبالإضافة الى المجموعات الكبرى الوطنية او العالمية، وهذا من خلال تواجده في المدن التالية: الجزائر، وهران، قسنطينة. يقدم البنك خدمات مالية للمؤسسات الاقتصادية في شكلين اساسيين هما قروض الاستغلال وقروض الاستثمار، حيث ان قروض الاستغلال تأخذ الاشكال التالية: تبسيقات في صيغة قروض قصيرة الاجل

---

[1] . الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر: www.agb.dz

[2] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.15.

[3] . الموقع الالكتروني لبنك الاسكان للتجارة والتمويل الجزائر: www.housingbankdz.com

او تسبيقات على الفواتير بالإضافة الى السحب على المكشوف تسهيلات الخزينة، اما قروض الاستثمار فقد تكون في شكل قروض متوسطة الاجل فترة استحقاقها من سنتين الى 5 سنوات.او قروض طويلة الاجل والتي تكون فترة استحقاقها تفوق 5 سنوات واقل من 12 سنة[1].

18.1. Algérie CIB – CA : CREDIT AGRICOLE CORPORATE ET INVESTISSEMENT BANK – ALGERIE هو عبارة عن فرع تعود ملكيته بنسبة 100% للبنك الفرنسي CREDIT AGRICOLE البنك تم اعتماده سنة 2007 تقديم كل العمليات المرتبطة بالبنوك. يعمل في الاساس على انها بنك للاستثمار وتمتلك وكالة واحدة[2].

19.1. مصرف السلام الجزائر : مصرف السلام الجزائر al salam bank Algeria هو عبارة عن بنك شمولي يعمل طبقا للقوانين الجزائرية ، وكثمرة للتعاون الجزائري الاماراتي جاء تأسيس المصرف بتاريخ 2006/06/08 وقد تم اعتماده من قبل بنك الجزائر بتاريخ 2008/09/10 ليبدأ مزاولة نشاطه بتاريخ 2008/10/20 مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة. مصرف السلام الجزائر يمول المشاريع الاستثمارية واحتياجات الاستغلال للمؤسسات الاقتصادية عن طريق صيغ التمويل التالية: مرابحة للآمر بالشراء، إيجار، مشاركة، استصناع، سلم، المضاربة[3].

20.1. H.S.B.C. ALGERIA: H.S.B.C. ALGERIA هو فرع من بنك H.S.B.C العالمي تم تأسيسه سنة 2008 يمتلك وكالتين في الجزائر العاصمة ووكالة ثالثة في وهران. كما يقترح البنك خدمات بنكية للمؤسسات والأفراد على حد سواء. حيث يمنح البنك للمؤسسات الاقتصادية امكانية الحصول على التمويل في شكل قروض قصيرة وطويلة الاجل لتغطية احتياجاتها التمويلية سواء لتمويل الاستثمارات او رأس مال العامل [4].

2. الهيئات المالية: هي عبارة عن هيئات مالية متخصصة والتي يقدر عددها بـ 10، هذه الاخيرة تهتم اكثر بتقديم خدمة التمويل الإيجاري.

1.2. الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي : الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي Caisse Nationale de Mutualité Agricole هي الهيئة مالية الرائدة على المستوى الوطني فيما يخص التغطية عن طريق

---

[1] . الموقع الالكتروني لبنك FRANSABANK El Djazaïr SPA : www.fransabank.dz

[2] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.16.

[3] . الموقع الاكتروني لمصرف السلام الجزائر: www.alsalamalgeria.com

[4] . الموقع الالكتروني لبنك H.S.B.C. ALGERIA : www.algeria.hsbc.com

التأمين الفلاحي، حيث ان اولا الصناديق المحلية للقرض الفلاحي التعاوني تم انشاؤها سنة 1901 اين كانت تقوم بتقديم خدمات تأمين تحت تسمية صناديق التأمين التعاوني ضد الحرائق Caisses d'Assurances Mutuelles contre l'Incendie.

الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي يسير حاليا 67 صندوق جهوي للتعاون الفلاحي. أنشأ نتيجة الاندماج الذي تم سنة 1972 بين الصندوق المركزي للتأمين واعادة التأمين للتعاونيات لشمال افريقيا و الصندوق المركزي للتعاون الاجتماعي الفلاحي و صندوق التعاون الفلاحي للتقاعد.

وبعد ان تم تحويل نشاطات التامين الاجتماعي والتقاعد سنة 1995 للصندوق الوطني للتأمين الاجتماعي والصندوق الوطني للتقاعد، فقد تم توسيع نشاط الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي للقيام بالعمليات البنكية بالإضافات الى التأمينات الاقتصادية[1].

2.2. الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف: الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement هي عبارة عن هيئة مالية وطنية تم اعتمادها من طرف بنك الجزائر سنة 2001 برأسمال اجتماعي قدره 5 مليار دينار جزائري.

هذه الشركة تم انشاؤها بمبادرة من المجلس الوطني لمساهمات الدولة لتحقيق هدف اساسي والمتمثل في المرافقة في تحديث وسائل الانتاج الوطنية وتطوير منتجات مالية جديدة. وهذا من خلال القيام بكل العمليات التي تقوم بها البنوك الشمولية ما عدا الحصول على الودائع من الزبائن و تسيير وسائل الدفع.

حيث تتمثل العمليات التي تقدمها هذه الشركة في : التمويل عن طريق القرض الإيجاري، المساهمة في رأس الما، القروض الكلاسيكية، تسير الخزينة، الاستشارة والتوجيه للمؤسسات[2].

3.2. شركة إعادة التمويل الرهني: شركة اعادة التمويل الرهني Société de Refinancement Hypothécaire تأسست الشركة سنة 1997 كمؤسسة مالية ذات طابع اقتصادي عمومي، حيث تم تزويد هذه الشركة ذات الاسهم برأس مال اجتماعي ابتدائي بقيمة 3.290.000.000 د.ج ليرتفع سنة 2003 الى 4.165.000.000د.ج .

أسهم شركة اعادة التمويل الرهني موزع على ملاكها التسعة 9 التاليين: الخزينة العمومية، البنك الوطني الجزائري، البنك الخارجي الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، البنك

[1] . الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي: www.cnma.dz

[2] . الموقع الالكتروني للشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف: www.sofinance.dz

الجزائري للتنمية الريفية، الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمين، الشركة الجزائرية للتأمينات. تهدف هذه الشركة الى اعادة تمويل القروض العقارية الممنوحة من قبل الوسطاء الماليين المعتمدين[1].

4.2. الشركة العربية للتمويل الإيجاري: الشركة العربية للتمويل الإيجاري Arabe Leasing Corporation (ALC) هي هيئة مالية برأس مال قدره 3.500.023.744 دج هي اول شركة متخصصة في التمويل الايجاري تم انشاؤها في الجزائر، بهدف المشاركة في حركية تطوير المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين من خلال توفير آليات جديدة للتمويل بسيطة وملائمة لاحتياجاتهم. تم انشاء الشركة العربية للتمويل الايجاري سنة 2001 من خلال المساهمين التاليين: بنك ABC الجزائر، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، الشركة العربية للاستثمار، ومساهمين خواص[2].

5.2. Cetelem Algérie: هي فرع من المجموعة البنكية الفرنسية BNP Paribas ، هذه الهيئة تم اعتمادها سنة 2006 كهيئة مالية . حيث بدأت اعمالها من خلال تطوير منح القروض الاستهلاكية، (خاصة قروض السيارات). حتى نهاية سنة 2014 تم توقيف نشاط هذه الهيئة المالية بسبب منع تقديم خدمة القروض الاستهلاكية من البنوك من خلال المادة 75 من قانون المالية التكميلي 2009. إلا انه وفي اطار اعادة بعث الانشطة الاقتصادية، فان المواد الجديدة التي جاء بها قانون المالية لسنة 2015 سمحت للبنوك على منح قروض عقارية وبالإضافة الى قروض الاستهلاك موجهة للعائلات للحصول على المنتجات[3].

6.2. المغاربية للتمويل الايجاري الجزائر: المغاربية للتمويل الايجاري الجزائر Maghreb Leasing Algérie تم انشاء الشركة سنة 2006 بمبادرة من شركة التمويل الايجاري التونسية . وهذا بهدف الوصول الى تحقيق مكان الشريك المهم بالنسبة للم ص م والصناعات الصغيرة والمتوسطة، المهن الحرة والتجار في مجال تمويل المعدات والعقارات الضرورية لنشاطهم[4].

7.2. الشركة الوطنية للإيجار المالي: الشركة الوطنية للإيجار المالي Société Nationale de Leasing هي شركة للتمويل الايجاري تم انشاؤها سنة 2010 برأسمال قدر بـ 3.500.000.000 دينار

---

[1] . الموقع الالكتروني لشركة اعادة التمويل الرهني: www.srh-dz.org

[2] . الموقع الالكتروني للشركة العربية للتمويل الايجاري: www.arableasing-dz.com

[3] . KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Op. Cit. p.17.

[4] . الموقع الالكتروني للمغاربية للتمويل الايجاري الجزائر: www.mlaleasing.com

جزائري بتوجيه من السلطات العمومية لتنويع آليات التمويل الموجهة لقطاع الم ص م والصناعات الصغيرة والمتوسط والمهن الحرة في الجزائر. هذه الشركة مملة عبر كامل التراب الوطني من خلال الفضاءات المخصصة لها على مستوى الوكالات التابعة للبنك الوطني الجزائري وبنك التنمية المحلية [1].

8.2. Ijar leasing Algérie: هي شركة تمويل ايجاري تم انشاؤها سنة 2013 برأس مال اجتماعي قدره 3.500.000.000 دج من خلال الشراكة بين البنك الخارجي الجزائري والبنك البرتغالي Banco Espirito Santo موجهة للمؤسسات التي تكون في حاجة للدعم المالي للحصول على الممتلكات المنقولة وغير المنقولة. حيث تعمل هذه الشركة على تسهيل عملية الحصول على المعدات الجديدة في قطاعات اقتصادية مختلفة مثل البناء والأشغال العمومية، الصناعة، العقار، الفندقة والصحة[2].

9.2. الجزائر إيجار: الجزائر إيجار El djazair Idjar هي هيئة مالية متخصصة في التأجير التمويلي تم اعتمادها من طرف بنك الجزائر سنة 2012 برأسمال اجتماعي قدره 3.500.000.000 دج موزع بين المساهمين التاليين: القرض الشعبي الجزائري بنسبة 47 % ، بنك الفلاحة والتنمية الريفية 47 % و بالإضافة الى الشركة الجزائري السعودية للاستثمار بنسبة 6 %. ولقد تم استحداث هذه الهيئة المالية في اطار مرافقة الم ص م من خلال توفير التمويل الملائم لتنميتها[3].

10.2. الصندوق الوطني للاستثمار: الصندوق الوطني للاستثمار Fonds National d'Investissement تم تأسيسه تحت اسم البنك الجزائري للتنمية (الصندوق الجزائري للتنمية سابقا) بموجب القانون المؤرخ في 07 ماي 1963 كمؤسسة عمومية ذات الشخصية المدنية والاستقلال المالي، والذي تم تغيير تسميته في وقت لاحق وفقا للقانون رقم 37 من الأمر رقم 40 - 11 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2011 المغير لتسمية الصندوق الوطني للاستثمار- البنك الجزائري للتنمية (FNI-BAD) إلى الصندوق الوطني للاستثمار.(FNI) .

و قد كانت مهمته الأساسية هي الإسهام في تمويل الاستثمارات المنتجة و الشروع في تنفيذ مخططات و برامج الاستثمار، و ذلك بغية تحقيق الأهداف التي تصبو إليها التنمية الاقتصادية للبلاد. بالتالي، كان البنك يستجيب لضرورة امتلاك مؤسسة مختصة في منح القروض، على المديين المتوسط والبعيد، لصالح القطاع العام أو الخاص.

---

[1] . الموقع الالكتروني للشركة الوطنية للايجار المالي: www.snl.dz

[2] . الموقع الالكتروني للبنك الخارجي الجزائري: www.bea.dz/ila.html

[3] . الموقع الالكتروني لهيئة الجزائر إيجار: www.eldjazairidjar.dz

في مجال تمويل الم ص م يقوم الصندوق بأخذ مساهمات في رأس مال الم ص م التابعة للقطاع الخاص الوطني من خلال المساهمة في الاستثمارات المتعلقة بإنشاء المؤسسات وتوسيعها وتأهيلها، او من خلال عملية زيادة رأسمال المؤسسات الخاصة الوطنية المعنية بما في ذلك التحضير لإتمام ابرام شراكة مع متعامل اجنبي في ظل احترام الاحكام التشريعية. مستوى المساهمات تم ضبطه بنسبة 34 % حسب الشروط المطابقة للقانون الاساسي للصندوق وتحدد باتفاقية يتفاوض بشأنها الطرفان المعنيان كل مرة [1].

3. المكاتب التمثيلية: حيث قدر عدد المكاتب التمثيلية للهيئات المالية العالمية المعتمدة من طرف بنك الجزائر حتى تاريخ 4 جانفي 2015 بـ 7 مكاتب والمتمثلة في [2]: BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK، UNION DES BANQUES ARABES ET FRANCAISES، CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL، CREDIT AGRICOLE INDOSUEZ، CREDIT TUNIS INTERNATIONAL BANK، FORTIS BANK، BANCO SABADEL.

الفرع الثالث: بورصة الجزائر:

بورصة الجزائر هي عبارة عن تجمع للعديد من المؤسسات والمهنيين من بينهم[3]:

1. لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها: لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB /Commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse التي تمثل سلطة السوق المالي الساهرة على ضمان احترام انظمة البورصة السارية المفعول وحماية المدخرين.

2. شركة تسيير بورصة القيم: شركة تسيير بورصة القيم SGBV / La Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières المعروفة عامة باسم بورصة الجزائر، وهي شركة ذات اسهم مملوكة للوسطاء في عمليات البروصة. وتتمثل مهامها في التنظيم العملي لعمليات ادخال الشركات الى البورصة، وتنظيم جلسات التداول، وتسيير نظام التسعيرة ونشر المعلومات والإحصاءات المتعلقة بالبورصة (من خلال النشرة الرسمية للتسعيرة وقنوات الاعلام الأخرى).

3. الوسطاء في عمليات البورصة: الوسطاء في عمليات البورصة IOB / Les intermédiaires en opérations de bourse هم البنوك والمؤسسات المالية والشركات التجارية التي تتمحور نشاطاتها اساسا

---

[1] . الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للاستثمار: www.fni.dz

[2] . الموقع الالكتروني لبنك الجزائر : www.bank-of-algeria.dz

[3] . الموقع الالكتروني لبورصة الجزائر: www.sgbv.dz/ar

حول القيم المنقولة، ويتم اعتماد الوسطاء في عمليات البورصة من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها.

4. المؤتمن المركزي: المؤتمن المركزي الذي ينشط تحت اسم الجزائر للمقاصة وهو عبارة عن شركة ذات اسهم، تتمثل مهمتها في ضمان حفظ السندات المالية المصدرة، وإدارة الحسابات الجارية المفتوحة باسم ماسكي الحسابات حافظي السندات، وانجاز معاملات على السندات لفائدة الشركات المصدرة، ونزع الصفة المادية عن السندات وترميزها وفق المعايير الدولية.

5. ماسكو الحسابات حافظو السندات: ماسكو الحسابات حافظو السندات TCC / Les teneurs de comptes-conservateurs de titres هم البنوك المؤسسات المالية والشركات التجارية التي تمتلك صفة الوسطاء في عمليات البورصة، ويوفر ماسكو الحسابات حافظو السندات للمستثمرين خدمات فتح وتسيير الحسابات الجارية المخصصة للقيم المنقولة المكتتب عليها في السوق الاولية او المكتسبة في السوق الثانوية.

6. هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة: هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة OPCVM / Les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières وتتألف من شركة الاستثمار ذات رأس المال المتغير SICAV / La société d'investissement à capital variable والصناديق المشتركة للتوظيف FCP / Le Fonds commun de placement . وتعتبر هذه الهيئات بمثابة محفزات حقيقية لضمان السيولة على مستوى سوق البورصة ولهم دور جوهري في نشر القيم المنقولة في أوساط فئات واسعة من جمهور المستثمرين.

7. اسواق بورصة الجزائر: تضمن التسعيرة الرسمية لبورصة القيم المنقولة سوقا لسندات رأس المال وسوقا لسندات الدين. تتكون سوق سندات رأس المال من السوق الرئيسية الموجهة للشركات الكبرى. ويوجد حالياً أربع (04) شركات مُدرجة في تسعيرة السوق الرئيسية، وهي: مجمع صيدال، مؤسسة التسيير الفندقي الاوراسي، أليانس للتأمينات، أن-سي-أ روبية. وسوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم انشاؤها سنة 2012 والتي لم يتم تسجيل فيها أي شركة مدرجة.

اما سوق سندات الدين فتتكون من سوق السندات التي تصدرها الشركات ذات الاسهم الحكومية والدولة، ويوجد سند واحد مدرج في تسعيرة هذه السوق وهو خاص بمجموعة دهلي التي من المقرر ان يحل تاريخ استحقاق سنداتها في سنة 2016، بالإضافة الى سوق كتل سندات الخزينة العمومية المخصصة للسندات التي تصدرها الخزينة العمومية.

المطلب الثالث: دور البنوك والهيئات المالية في تمويل المؤسسات في الجزائر:

من الناحية الوظيفية يمكن ملاحظة ان النظام البنكي والمالي الجزائري يضم من جانب هيئات غير متخصصة أي شمولية كما هو الحال بالنسبة للبنوك الكبيرة والمتمثلة في كل البنوك العمومية وبعض البنوك الخاصة مثل BNP Paribas و Société Générale Algérie . ومن جانب آخر نجد هيئات متخصصة في بعض انواع المنتجات وبالتالي زبائن معينيين مثل هيئات التمويل الايجاري.

من وجهة نظر اقتصادية النظام المالي الجزائري يضم ايضا هيئات مالية من الحجم الكبير والمتوسط والصغير. كما يضم هيئات تقتصر خدماتها على العمليات البنكية وهناك هيئات اخرى تقدم خدمات مالية متنوعة[1].

ولكن من الواضح ان النظام البنكي والمالي الجزائري هو نظام يعتمد في الاساس على الوساطة المالية اي اقتصاد استدانة وهذا على اعتبار ان البنوك والهيئات المالية تمثل الممول الرئيسي للمؤسسات الاقتصادية و النشاط الاقتصادية بشكل عام، حيث ان بورصة القيم المنقولة لا تزال تلعب دورا هامشيا في تمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا وهذا بالنظر الى عدد المؤسسات المدرجة في بورصة الجزائر والتي لا تتعدى 5 خمسة شركات وكلها من الحجم الكبير في حين لا توجد اي مؤسسة من الحجم المتوسط او الصغير رغم امتلاك بورصة الجزائر لسوق مخصصة للم ص م منذ سنة 2012.

وعليه فيمكن اعتبار ان اهم مصدر خارجي للم ص م في الجزائر يتمثل في القروض البنكية بصيغتها الكلاسيكية اما في شكل قروض استغلال لتمويل النشاطات الجارية في المؤسسة او قروض استثمار لتمويل الحصول على المعدات والآلات.

وهذا ما يتم ملاحظته من خلال الاحصائيات الدورية التي يوفرها بنك الجزائر حول القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد:

[1] . KPMG, guide investir en Algérie, éd ellipse, Alger, 2015, p. p. 129-130.

الجدول رقم (22): توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب مدة الاستحقاق

البيانات بـ مليار دج	2015/09/30	2014/12/31	2013/12/31	2012/12/31	2011/12/31
قروض قصيرة الاجل	1.827,7	1.608,7	1.423,4	1.361,7	1.363
نسبة القروض قصيرة الاجل	0,25	0,25	0,28	0,32	0,37
قروض متوسطة وطويلة الاجل	5.545,4	4.895,9	3.732,9	2.926	2.363,5
نسبة القروض م.ط. الاجل	0,75	0,75	0,72	0,68	0,63
اجمالي القروض	7.373,1	6.504,6	5.156,3	4.287,5	3.726,5

المصدر : الموقع الالكتروني لبنك الجزائر، النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 30، جوان 2015.

ومن خلال الجدول السابق رقم (22) نلاحظ ان اجمالي القروض الموجهة للاقتصاد عرفت تطورا مستمرا من سنة 2011 الى غاية نهاية سبتمبر 2015 مما يؤكد على ان القروض البنكية تمثل المصدر التمويلي الأساسي للمؤسسات في الجزائر. ومن جانب آخر فان الارتفاع في قيمة القروض الموجهة للاقتصاد قد تشير الى ان المؤسسات الاقتصادية لا تجد صعوبة كبيرة في الحصول على القروض من طرف البنوك التجارية، الامر الذي يعد ايجابي لتلبية الاحتياجات التمويلية.

ومما يمكن ملاحظته ايضا من خلال هذا الجدول هو ان اغلبية القروض الموجهة للاقتصاد هي من النوع المتوسط والطويل الاجل والتي تكون موجهة عادة لتمويل الاستثمارات اما التوسعية او الجديدة، وحسب النشرية الاحصائية لبنك الجزائر فان هذه القروض خاصة الاستثمارية تعود في غالبيتها الى القروض التي يتم منحها في اطار اجهزة الدعم الحكومية لإنشاء ا لم ص م لدعم التنمية الاقتصادية خارج قطاع المحروقات.

الجدول رقم (23): توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاعات

البيانات بـ مليار دج	2015/09/30	2014/12/31	2013/12/31	2012/12/31	2011/12/31
قروض القطاع العام	3.865,3	3.382,3	2.434	2.040,2	1.742,4
نسبة قروض القطاع العام	0,52	0,52	0,47	0,48	0,47
قروض القطاع الخاص	3.507,2	3.121,7	2.722	2.247	1.983,5
نسبة قروض القطاع الخاص	0,48	0,48	0,53	0,52	0,53
قروض للادراة المحلية	0,6	0,6	0,4	0,4	0,7
اجمالي القروض	7.373,1	6.504,8	5.156,3	4.287,6	3.726,5

المصدر : الموقع الالكتروني لبنك الجزائر، النشرة الاحصائية الثلاثية، رقم 30، جوان 2015.

ومن خلال الجدول رقم (23) نلاحظ انه بعد ما كانت القروض الموجهة للقطاع الخاص بما فيه الاسر تمثل النسبة الاكبر في سنة 2011 اصبحت القروض البنكية الموجهة للقطاع العام تمثل النسبة الاكبر سنة 2015 ، إلاّ انه على العموم تبقى النسبة متقاربة بحوالي 50 % خلال طول الفترة .

المبحث الثاني: واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر ا لم ص م القاعدة الأساسية في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك لما تحققه من مردود إقتصادي كبير على مستوى كافة القطاعات الإنتاجية داخل اقتصاد أي بلد، حيث تساهم بشكل كبير في إيجاد فرص عمل جديدة، بالإضافة إلى تأثيرها الفعّال في تحسين مستوى المؤشرات الاقتصادية الكلية كزيادة معدلات الاستثمار وتعبئة المدخرات، وتحقيق قيم مضافة عالية.

ومما يؤكد على الدور التنموي الكبير الذي تلعبه ا لم ص م، أنها تمثل الموظف الرئيسي لليد العاملة في معظم دول العا لم وخاصة المتقدمة منها، مما جعل هذه الدول توفر المناخ الاقتصادي المناسب لنشأتها وتطويرها.

وبالنسبة للدور الذي تلعبه ا لم ص م في الاقتصاد الوطني، فالواقع يؤكد على أن هذه المؤسسات لا تزال تلعب دورا هامشيا ولا تحقق المساهمة المعروفة عنها كأداة فعالة لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ويرجع هذا العجز حسب وجهة نظرنا لسبب رئيسي هو حداثة هذه التجربة بالنسبة للاقتصاد الوطني، فالجزائر كغيرها من الدول الاشتراكية سابقا عانت ولا تزال تعاني من آثار التوجه الاقتصادي المركزي، والذي اعتمدت من خلاله بشكل كبير على الصناعات الثقيلة التي تمتاز بضخامة حجم استثماراتها التي أصبحت في وقت لاحق تمثل عبء ثقيل على الخزينة العمومية نتيجة للخسائر السنوية والمتوالية المحققة في الشركات الوطنية، وإدراك من الهيئات الحكومية لأهمية قطاع ا لم ص م في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، حاولت توفير المناخ المناسب لنشأتها وتنميتها من خلال إنشاء وزارة متخصصة تعمل على دعم هذا القطاع سنة 1994 والمتمثلة في وزارة ا لم ص م والصناعات التقليدية والتي تم الحاقها في وقت لاحق بوزارة الصناعة والمناجم.

لهذا نحاول، من خلال هذا المبحث، تحديد الواقع الذي تعيشه ا لم ص م بالجزائر بعد حوالي عشرون (20) سنة منذ إنشاء الوزارة المتخصصة، بالتطرق إلى مفهوم ونشأة ا لم ص م بالجزائر ومكانتها ودورها في الإقتصاد الوطني.

المطلب الاول: مفهوم ونشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر سنة 2001 المنعرج الرئيسي في تاريخ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال مبادرة وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية (سابقا) بإعداد القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بترقية الم ص م، الذي وضع لهذا القطاع الدعائم القانونية الضرورية التي تضمن استقرار وتطوير قطاع الم ص م بالجزائر، ومن الأهداف الرئيسية لهذا القانون حسب المادة الأولى هي تعريف الم ص م وتحديد تدابير مساعدتها ودعم ترقيتها[1].

ومن خلال المطلب الحالي سنتطرق الى الفروع التالي:

أ. الفرع الأول تعريف الم ص م في الجزائر،

ب. الفرع الثاني نشأة الم ص م في الجزائر.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حسب القانون التوجيهي لترقية الم ص م في مادته الرابعة تعرف الم ص م على أنها كل مؤسسة إنتاجية مهما كانت طبيعتها القانونية والتي تتوفر فيها الشروط التالية[2]:

أ. تشغل من 1 إلى 250 شخص،

ب. لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي إثنين مليار (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500)مليون دينار،

ت. تستوفي معايير الاستقلالية.

من خلال هذا التعريف نلاحظ أن المشرع الجزائري عرّف الم ص م بالاعتماد على مزيج من المعايير النقدية والنوعية في نفس الوقت، فبالنسبة للمعايير النقدية نجد معيارين هما حجم رقم الأعمال السنوي بالإضافة إلى مجموع الحصيلة السنوية. أما بالنسبة للمعيار الغير نقدي والذي يتمثل في عدد العمال في المؤسسة، والمعيار النوعي والذي يعبر عن طبيعة تسيير الم ص م أي يجب أن تستوفي معايير الاستقلالية في التسيير.

---

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر سنة 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية لم ص م، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر في 2001/12/15، ص5.

[2]. نفس المرجع، ص5.

ولقد جاء في المواد 5، 6 و7 من نفس القانون تفصيلا لتعريف الم ص م إلى ثلاث (3) مجموعات أو أصناف وهي المؤسسات متوسطة الحجم والمؤسسات صغيرة الحجم والمؤسسات المصغرة بالاعتماد على هذه المعايير التي نلخصها في الجدول التالي[1]:

الجدول رقم (24): تعريف الم ص م حسب القانون التوجيهي لسنة 2001

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (مليون دج)	مجموع الميزانية السنوي (مليون دج)	الشكل القانوني
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	أقل من 20	أكبر من 10	مؤسسة تمتاز بالاستقلال الذاتي*
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	لا يتعدى 200	لا يتعدى 100	
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	من 200 إلى 2000	من 100 إلى 500	

المصدر: القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق.

ومن خلال هذا الجدول رقم (24) نلاحظ أن القانون التوجيهي لترقية الم ص م قد صنف الم ص م إلى ثلاث أصناف هي:

أ. المؤسسات المصغرة وهي المؤسسات التي تشغل من عامل واحد إلى تسعة (9) عمال كما أنها تحقق رقم أعمال سنوي أقل من عشرين (20) مليون دج أو مجموع ميزانيتها السنوي لا يتجاوز وعشرة (10)ملايين دج،

ب. المؤسسات الصغيرة الحجم وهي تلك المؤسسات التي تشغل من عشرة (10) إلى تسعة وأربعين (49) شخص (عامل دائم) ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دج أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دج،

ت. المؤسسات المتوسطة الحجم وهي تلك المؤسسات التي توظف من خمسين (50) إلى مائتي وخمسين (250) عامل دائم، ويكون رقم أعمالها محصور بين مائتي (200) مليون ومليارى (2) دج ويكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دج.

لكن التساؤل الذي يتبادر للأذهان لأول وهلة يتمثل في: ماذا لو ابتعدت أي مؤسسة ص و م عند نهاية السنة المالية عن هذه المعايير، وكيف يتم تصنيفها؟

---

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر سنة 2001، مرجع سابق ، ص6.

*. هي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 % أو أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات الأخرى لا ينطبق عليها تعريف الم ص م.

ومن خلال نفس القانون وفي مادته الثامنة (8)، وضع المشرع الجزائري حدود زمنية لتصنيف المؤسسات، فإذا ابتعدت مؤسسة معينة في تاريخ إقفال حصيلتها عن حدود الم ص م، فإن هذه الحالة لا تفقدها صفة الم ص م إلا إذا تكررت هذه الوضعية خلال سنتين ماليتين متتاليتين [1].

لكن رغم أن المشرع الجزائري قد تمكن من تحديد تعريف دقيق للم ص م من خلال القانون التوجيهي لترقيتها وهذا بالاعتماد على مزيج من المعايير الكمية والنوعية إلاّ أنه في نفس الوقت يمكن تسجيل بعض الملاحظات حول هذا التعريف والتي نحاول توضيحها في النقاط الموالية.

1. محدودية تصنيفه للمؤسسات : حيث أن هذا التعريف يمتاز بالمحدودية في تصنيفه للم ص م حسب الحجم، نظرا لأنه يهمل عدة فئات من المؤسسات التي لا يمكن تصنيفها إلى أي نوع بالاعتماد عليه. فعلى سبيل المثال إذا اعتبرنا أن مؤسسة مستقلة ذاتيا توظيف من عشرة (10) إلى تسعة وأربعين (49) عامل، في حين أنها تحقق رقم أعمال سنوي يقدر بـ خمس مائة (500) مليون دج، فبالاعتماد على هذا التعريف فإن هذه المؤسسة تحقق شرط المؤسسة الصغيرة معيار عدد العمال كما تعتبر مؤسسة متوسطة بالنظر على حجم رقم أعمالها السنوي.

وعلى هذا الأساس فإن تعريف الم ص م قد يختلف من قطاع اقتصادي إلى آخر حسب تقنيات الإنتاج المستعملة، فهناك بعض القطاعات الاقتصادية التي تمتاز بكثافة في العمل أو اليد العاملة مثل القطاع الفلاحي والحرفي كما أن هناك بعض القطاعات الاقتصادية الأخرى التي يمتاز بالكثافة في راس المال كالصناعة وبالتالي فإن معايير تصنيف المؤسسات حسب الحجم قد يختلف من قطاع اقتصادي إلى آخر وهذا حسب خاصية كل منها.

2. الاعتماد على المعايير النقدية: يعتبر تعريف الم ص م في الجزائر حسب ما جاء به القانون التوجيهي لترقية الم ص م غير ملائم للدراسات والبحوث بسبب احتوائه على معايير نقدية والتي تمتاز بعدم ثباتها، بحيث أنها تكون عرضة للتغيير نتيجة للتذبذب في المؤشرات المالية والاقتصادية، ولهذا السبب فقد جاءت المادة التاسعة (9) من القانون التوجيهي حول ترقية الم ص م بحل لهذا الإشكال من خلال إمكانية مراجعة الحدود المتعلقة بالمعايير النقدية، ولو بصفة استثنائية، وهذا حسب التغيرات المالية والاقتصادية ذات الأثر المباشر على سعر الصرف[2]. ولكن باعتبار أن اقتصاديات الدول النامية، وخاصة تلك التي تعتمد على مصدر واحد للعملة الصعبة كالجزائر حيث أن أكثر من 90% من إجمالي

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق، ص6.

[2]. نفس المرجع السابق، ص6.

صادراتها تتكون من تصدير النفط ومشتقاته، وبالتالي تكون اقتصادياتها عرضة لتذبذبات كبيرة نتيجة للتغيرات في أسعار النفط في الأسواق الدولية مما يجعل من تصنيف الم ص م بالاعتماد على المعايير النقدية صعب تحقيقه كما أن نتائج الدراسات التي تعتمد على هذه المعايير قد تكون مغايرة للواقع.

ويضاف إلى ذلك صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة من المؤسسات المحلية خاصة التابعة للقطاع الخاص والمتعلقة بالمعايير النقدية كرقم الأعمال السنوية .

الفرع الثاني: نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مما لا شك فيه أن نشأة الم ص م الجزائرية كانت بعد الإستقلال، أي بعد سنة 1962 من خلال إسناد دور تسيير المؤسسات الصغيرة إلى لجان التسيير الذاتي بعد رحيل مالكيها الأجانب[1]، ولكن يبقى الإشكال في تحديد مراحل تطور الم ص م منذ الاستقلال إلى يومنا هذا، فهناك من يرى أن الم ص م قد مرت بمرحلتين أساسيتين وهناك من يقسمها إلى ثلاثة مراحل.

ولكن الاختلاف والنسبية تبقى في تحديد سنوات التغيير في مراحل نمو وتطور الم ص م بالجزائر، فهناك من يرى أن سنة 1982 [2] هي المنعرج في تطور الم ص م من خلال صدور القانون التنظيمي الجديد المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني في 21 /1982/08 كما نجد من خلال بعض الدراسات من إعتبر سنة 1990 [3] هي سنة التغيير في نشأة الم ص م من خلال صدور قانون النقد والقرض لعام 1990، وهناك من يرى أن سنة 1993 [4] هي سنة المنعرج في مراحل تطور الم ص م من خلال صدور المرسوم التشريعي في 1993/10/5 والمتعلق بترقية الاستثمارات .

ولمحاولة الإجابة على هذا الإشكال وتحديد مراحل نشأة الم ص م بالجزائر، وبالاعتماد على الدراسات والتقسيمات السابقة، ارتأينا إلى تحديد مراحل نشأة الم ص م بالجزائر إلى ثلاثة (3) مراحل رئيسية وهذا من خلال التركيز أكثر على سنتين أساسيتين و هما سنة 1982 وسنة 2001.

---

[1]. بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: حالة امشروعات المحلية (سطيف)، الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، (25-28 ماي 2003)، جامعة فرحات عباس كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، ص236.

[2]. عبد المليك مزهودة، التسيير الإستراتيجي وتنمية المؤسسات المصغرة والمتوسطة، نفس الدورة، ص887.

[3]. شريف بقة وآخرين، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات المصغيرة في الجزائر، نفس الدورة، ص218.

[4]. ناجي بن حاسين، مزايا الإستثمار في المشروعات الصغيرة وآفاق تطويرها في الجزائر، نفس الدورة، ص350.

حيث تمثل سنة 1982 المنعرج الأول في نشأة الم ص م من خلال صدور القانون التنظيمي الجديد المتعلق بالاستثمار الخاص الوطني، قانون رقم 82 –11 المؤرخ في 21 /1984/08 والذي تم من خلاله الاعتراف ولأول مرة بالقطاع الخاص كمكمل للقطاع العام في تحقيق التنمية الاقتصادية[1]، ولكن رغم أن هذا القانون غير موجه بصفة مباشرة للم ص م إلاّ أنه يعتبر كخطوة أولى نحو دعم القطاع الخاص في الجزائر والذي يمثل المكون الرئيسي للم ص م.

أما بالنسبة لسنة 2001 فتمثل المنعرج الأهم في تاريخ الم ص م بالجزائر وهذا من خلال صدور القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بترقية الم ص م الذي وضع لهذا القطاع الدعائم القانونية الضرورية التي تضمن استقراره وتطويره، ولهذا يمكن تلخيص مراحل نشأة وتطور الم ص م بالجزائر في ثلاثة مراحل أساسية وهي:

أ. مرحلة من 1963 إلى ما قبل 1982،

ب. مرحلة من 1982 إلى سنة 2001،

ت. مرحلة من 2001 إلى يومنا هذا.

1. المرحلة الأولى : خلال هذه المرحلة، والممتدة من سنة 1963 إلى ما قبل صدور قانون الاستثمار الجديد لسنة 1982، كان الاقتصاد الوطني يعتمد على الصناعة الثقيلة في إطار الاقتصاد الموجه مركزيا، من خلال إنشاء مؤسسات وطنية ضخمة على غرار SONELEC و SONACOME بحيث لم تكن هناك سياسة واضحة تجاه القطاع الخاص، فهذا الأخير لم يعرف إلاّ تنمية طفيفة على هامش المخططات الوطنية. فقد توقف بسبب الخطاب السياسي لجزائر إشتراكية والذي تميز أكثر فأكثر بنوع من الإستنفار باعتبار القطاع الخاص كمستغل (الميثاق الوطني لعام 1976)[2]، ولهذا تم تقييد توسع المؤسسات الخاصة برقابة جد مشددة من خلال العوائق الضريبية وغلق التجارة الخارجية أمام المؤسسات الخاصة[3]. وهو ما يعكس بطبيعة الحال السلوك الحذر للمستثمرين الخواص حيث لم تسجل خلال الفترة من 1962 إلى 1982 سوى إنشاء 600 مؤسسة سنويا وفي قطاعات اقتصادية محددة بحيث أخذت الصناعات التحويلية الخاصة صيغ مؤسسات عائلية أو حرفية [4].

---

[1]. بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، مرجع سابق، ص238.

[2]. د. بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، مرجع سابق ، ص237.

[3]. نفس المرجع، ص237.

[4] . gestion et entreprise, revue publiée trimestriellement par INPED (institut national de la productivité et du développement industriel), janvier 2004, N° 24-05, Boumerdes, Algérie, p. 13.

2. المرحلة الثانية : وهي المرحلة الممتدة من صدور قانون الاستثمار الجديد لسنة 1982 إلى ما قبل صدور القانون التوجيه لترقية الم ص م لسنة 2001[1]. وبسبب التغييرات في الاقتصاد العالمي من اقتصاد ثنائي القطب إلى اقتصاد أحادي القطب يمتاز بهيمنة النظام الرأسمالي المعبر عنه باقتصاد السوق والعولمة، كان من الضروري إحداث إصلاحات وتغييرات على السياسة الاقتصادية الوطنية لمواجهة المستجدات الحاصلة على مستوى الساحة الدولية، وقد جاءت هذه الإصلاحات عبر عدة سنوات أهمها:

أ. سنة 1982 صدور قانون تنظيمي جديد متعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني رقم 82-11 المؤرخ في 1982/08/1 والذي منح للمؤسسات الخاصة بعض الإجراءات والتي جاءت بالأخص في[2]:

- حق التحويل الضروري للحصول على التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية،
- القبول المحدد بالتراخيص الشاملة للاستيراد AGI / Autorisation Globale de l'importation وكذلك بالنسبة لنظام الاستيراد دون دفع.

ب. سنة 1983 إنشاء ديوان للتوجيه، المتابعة والتنسيق للاستثمارات الخاصة OSCIP / Office pour l'Orientation le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privées حيث كان من مهامه الأساسية [3]:

- توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو نشاطات ومناطق يمكنها الاستجابة لاحتياجات التنمية وتأمين تكاملها مع القطاع العام؛
- تأمين تكامل أحسن للاستثمار الخاص في سيرورة التخطيط.

ت. سنة 1987 والتي تم فيها افتتاح الغرفة الوطنية للتجارة والمقاولين الخواص.

ث. سنة 1988 والتي شرع خلالها القيام بالإصلاحات الاقتصادية للدخول إلى اقتصاد السوق من خلال إطار قانوني يهدف إلى[4]:

- إحلال اقتصاد السوق محل اقتصاد مسير إداريا،
- البحث عن أكبر قدر من الاستقلالية للمؤسسات العمومية التي تنظم بقواعد تجارية،

---

[1] . gestion et entreprise, revue publiée trimestriellement par INPED (institut national de la productivité et du développement industriel), janvier 2004, N° 24-05, Boumerdes, Algérie, p. 13..

[2]. د. بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، مرجع سابق، ص237.

[3]. د. بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، مرجع سابق ، ص238.

[4]. نفس المرجع، ص239.

- تحرير أسعار التجارة الخارجية والمبادلات،

- استقلالية البنوك التجارية وبنك الجزائر.

ج. سنة 1990 فقد صدر خلالها قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 1990/04/14، والذي جاء لترسيخ مبدأ حرية الاستثمار الأجنبي.

ح. سنة 1991 شهدت صدور المرسوم التشريعي رقم 91-37 المؤرخ في 1991/02/19 المتعلق بتحرير التجارة الخارجية.

خ. سنة 1993 تم صدور المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 1993/10/05 المتعلق بترقية الاستثمارات وإنشاء الشباك الوحيد لوكالة للترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات في سنة 1994 من أجل مساعدة المقاولين في إتمام الإجراءات الإدارية في أقل مدة ممكنة.

د. سنة 1994 تم اعتماد الإطار القانوني الذي يسمح بخصخصة المؤسسات العمومية.

ذ. سنة 2001، وفي جوان 2001 تم إصدار قانون استثمارات جديد لدعم وإعطاء نفس جديد للتعديلات السابقة والذي يقوم على[1]:

- لا مركزية نشاطات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات والتي تمثل امتدادا لنشاط وكالة الترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات وهذا من خلال إنشاء المكاتب الجهوية،

- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار والذي من مهامه اقتراح إستراتيجيات وآليات من أجل تطوير الاستثمار.

3. المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التي تمتد من تاريخ صدور القانون التوجيهي لترقية الم ص م في 2001/12/12 إلى يومنا هذا، حيث عرفت هذه المرحلة صدور العديد من التشريعات والقوانين التي تنظم عمل قطاع الم ص م، ويمكن إعتبار هذه الفترة كمرحلة الظهور الفعلي للم ص م بالجزائر .

أ. سنة 2001 عرفت هذه السنة صدور القانون التوجيهي حول ترقية الم ص م رقم 01 –18 المؤرخ في 2001/12/12 والذي يعتبر المحاولة الأولى لوضع الإطار القانوني لتنظيم وترقية قطاع الم ص م ومن بين الأهداف الرئيسية لهذا القانون[2]:

- إدراج تطوير الم ص م ضمن الحركية التطور والتكييف التكنولوجي،

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع مجال نشاطها،

---

[1] . Gestion et entreprise, revue publiée trimestriellement par INPED, janvier 2004, N° 24-05, op. cit. p. 13.

[2]. القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق، ص6-8.

- تحسين أداء الم ص م،
- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح المقاولة وتنمية الم ص م،
- تسهيل حصول الم ص م على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها،
- تحسين الأداء البنكي في معالجة ملفات تمويل الم ص م،
- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها الم ص م،
- ولتحقيق هذه الأهداف تم اقتراح عدة آليات أهمها:
- حسب المادة 12 والتي تنص على إنشاء مشاتل لضمان ترقية الم ص م لدى وزارة الم ص م والصناعات التقليدية،
- حسب المادة 14 إنشاء صناديق ضمان القروض لضمان القروض البنكية للم ص م،
- حسب المادة 15 تسهر وزارة الم ص م والصناعات التقليدية بالتنسيق مع الهيئات المعنية على جلب ورصد التمويلات والقروض الممنوحة للقطاع في إطار التعاون الدولي.

وإنطلاقا من تاريخ 2001/12/12 توالت القوانين التشريعية الموجهة لدعم وتنمية قطاع الم ص م أهمها:

ب. سنة 2002 تم صدور المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 2002/11/11 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للم ص م وتحديد قانونه الأساسي[1]، حيث يعتبر هذا الصندوق مؤسسة عمومية تكون تحت وصاية الوزير المكلف بالم ص م ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث يهدف هذا الصندوق إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على الم ص م أن تنجزها وهذا في المجالات التالية:

- إنشاء المؤسسات،
- تجديد التجهيزات،
- توسيع المؤسسة،
- أخذ مساهمات،
- بالإضافة إلى ضمان متابعة البرامج التي تضمنها هيئات الدولة لفائدة الم ص م،
- توفير الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة الم ص م المستفيدة من ضمان الصندوق.

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق ، ص13.

ت. سنة 2003 صدر المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات[1]، والتي هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي والتي يمكن أن تأخذ ثلاث أشكال:

- المحضنة وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات،
- ورشة الربط وهي هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية،
- نزل المؤسسات وهو هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

ومن المهام الرئيسية لهذه المشاتل:

- إستقبال وإحتضان ومرافقة المؤسسات حديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع، بهدف تشجيع بروز المشاريع المبتكرة وتقديم الدعم لمنشئ المؤسسات الجديدة.

ث. نفس التاريخ أي 2003/02/25، تم صدور المرسوم التنفيذي رقم 03-79 والمحدد للطبيعة القانونية لمراكز التسهيل للم ص م ومهامها وتنظيمها[2]، والتي هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي حيث تهدف هذه المراكز إلى تسهيل إجراءات إنشاء الم ص م العاملة وكذا حاملي المشاريع وإعلامهم وتوجيهها ودعمها ومرافقتها من خلال القيام بالمهام التالية:

- دراسة الملفات التي يقدمها حاملي المشاريع والإشراف على متابعتها،
- مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس الإجراءات الإدارية،
- تشجيع نشر المعلومات بمختلف وسائل الاتصال والمتعلقة بفرص الاستثمار والدراسات القطاعية والاستراتيجية والدراسات الخاصة بالفروع،
- تقديم خدمات استشارية في مجال التسيير والتسويق.

ج. 2003/10/30 تم صدور المرسوم التنفيذي رقم 03-374 والمتعلق بالتصريح التشخيصي للم ص م وهذا لمحاولة جمع المعلومات حول الم ص م وتحديد خصائصها وتوزيعها على مستوى التراب الوطني.

ح. سنة 2004، وفي هذه السنة تم صدور المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 2004/04/19 يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات الم ص م والذي سيتم التطرق إليه بأكثر تفصيل في المبحث الثالث من هذا الفصل.

---

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق ، ص14.

[2]. نفس المرجع السابق ، ص18.

خ. 2005/05/03 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 05-165 ممضي في 03 مايو 2005 يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتطوير ا لم ص م وتنظيمها وسيرها[1]. كما سيتم التطرق الى هذه الوكالة بأكثر تفصيل في المبحث الموالي من الفصل الحالي.

د. 2006/09/18 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 06-319 ممضي في 18 سبتمبر 2006 يحدد مستوى تخفيض نسبة الفائدة على القروض الممنوحة من البنوك والمؤسسات المالية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفيات منحه[2]، حيث ومن خلال المادة الثانية من هذا المرسوم حدد تخفيض نسبة الفائدة في حالة انشاء او توسيع النشاط كما يلي: 0,25% بالنسبة للولاليات الجزائر وهران وعنابة، 1,5 % تضم الولايات الواقعة في الهضاب العليا والجنوب، 1 % بالنسبة لباقي الولايات. اما من خلال المادة الثالثة من المرسوم التنفيذي يحدد نسبة التخفيض بالنسبة لاعادة التأهيل ب 1,5 % بالنسبة لمناطق الجنوب والهضاب العليا وبنسبة 1 % بالنسبة للمناطق الأخرى.

ذ. 2007/04/04 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 07-103 ممضي في 02 أبريل 2007 المتضمن مراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات التالية[3]: باتنة ، ام البواقي، خنشلة، برج بوعريريج ، البويرة، ميلة أدرار، بشار ، بسكرة، إيليزي، ورقلة ، تندوف، تامنغست، سعيدة، الجلفة، البيض، سوق أهراس ، النعامة. و التي تخضع في تنظيمها وسيرها لاحكام المرسوم التنفيذي رقم 03-79 المؤرخ في 2003/02/25.

ر. 2008/10/14 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 08-323 ممضي في 14 أكتوبر 2008 المتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحدد شروط وكيفيات منحها[4]، حيث ومن خلال هذا المرسوم التنفيذي تخصص الجائزة لمكافأة ا لم ص م المبتكرة وتشجيعها، وتتمثل الجائزة في منح ميداليات وشهادات استحقاق ومكافآت مالية لأحسن مؤسسة مبتكرة. حيث تصل قيمة الجائزة الى 1.000.000 دج للفائز الاول.

---

[1] . لجريدة الرسمية عدد 32 مؤرخة في 04 مايو 2005، الصفحة 28 .

[2]. الجريدة الرسمية عدد 58 مؤرخة في 20 سبتمبر 2006، الصفحة 3.

[3] . الجريدة الرسمية عدد 22 مؤرخة في 04 أبريل 2007، الصفحة 14 .

[4] . الجريدة الرسمية عدد 60 مؤرخة في 19 أكتوبر، الصفحة 6.

ز. 2009/01/04 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 09-05 ممضي في 04 يناير 2009 يحدد كيفيات وضع بنك معطيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]. بهدف جمع المعلومات المرتبطة بنشاط الم ص م ومعالجتها ونشرها، لتحقيق ما يلي:

- انشاء نظام احصائي ناجع لقطاع الم ص م ؛
- وضع تحت تصرف المؤسسات والادارات العمومية والهيئات والمؤسسات الاقتصادية المعلومات الملائمة حول وضعية الم ص م وتطورها في الجزائر؛
- اثراء المنظومة الاحصائية الوطنية.

س. 2009/02/07 تم صدور مرسوم تنفيذي رقم 09-71 ممضي في 07 فبراير 2009 يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 03-08 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق 25فبراير سنة 2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله،

ش. 2014/12/29 وزير الصناعة والمناجم السيد عبد السلام بوشوارب يؤكد على انه يتم العمل حاليا على اعداد قانون توجيهي جديد خاص بالم ص م [2].

ومنه يمكن إعتبار أن مرحلة ما بعد 2001 تعد مرحلة الظهور الفعلي للم ص م بالجزائر من خلال وضع الإطار القانوني والتنظيمي لهذا القطاع المهم في دعم التنمية الاقتصادية.

المطلب الثاني: خصائص ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعاني الاقتصاد الوطني كسائر اقتصاديات الدول النامية من الانتشار الواسع للأنشطة الاقتصادية الغير نظامية، وفي مجال قطاع الم ص م يبدو أن الجزء الأكبر من هذه المؤسسات يعمل في إطار غير نظامي بالنظر إلى الانتشار الواسع لها في المناطق الحضرية خارج المناطق الصناعية والمخصصة لذلك، وما سهل انتشار مثل هذه المؤسسات هو وجود مجال واسع للتهرب الضريبي وتحقيق أرباح أكبر من خلال إجراء التعاملات التجارية الغير مصرح بها.

ويبدو أنه من الصعب في الوقت الراهن تحديد خصائص الم ص م بالجزائر والدور الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية بدقة نظرا لصعوبة جمع المعلومات حول الم ص م النشطة في القطاع الغير النظامي والتي لها أثرها الكبير على تحديد مسار التنمية الاقتصادية.

---

[1] . الجريدة الرسمية عدد 2 مؤرخة في 11 يناير 2009، الصفحة 10.

[2] . الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة والمناجم: www.industrie.gov.dz/?UNE-NOUVELLE-LOI-POUR-LA-PROMOTION

ولهذا السبب سيقتصر تحليلنا للمعطيات المتعلقة بقطاع الم ص م النظامية والمصرح بها أمام الهيئات والمؤسسات الحكومية على غرار الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

ومن خلال المطلب الحالي سنتطرق الى الفروع التالي:

أ. الفرع الأول خصائص الم ص م،

ب. الفرع الثاني دور الم ص م.

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

والذي سيتم من خلاله التطرق الى مكونات قطاع الم ص م في الجزائر من حيث توزيعها حسب طبيعة الملكية حسب المناطق الجغرافية وحسب قطاع النشاط.

1.مكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: حسب الإحصائيات المتعلقة بقطاع الم ص م بالجزائر وهذا حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 تم إحصاء 747.934 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تعمل على مستوى التراب الوطني، والتي تتكون من م ص م خاصة وم ص م عامة بالإضافة للمؤسسات الحرفية وهذا حسب ما يوضحه الجدول التالي.

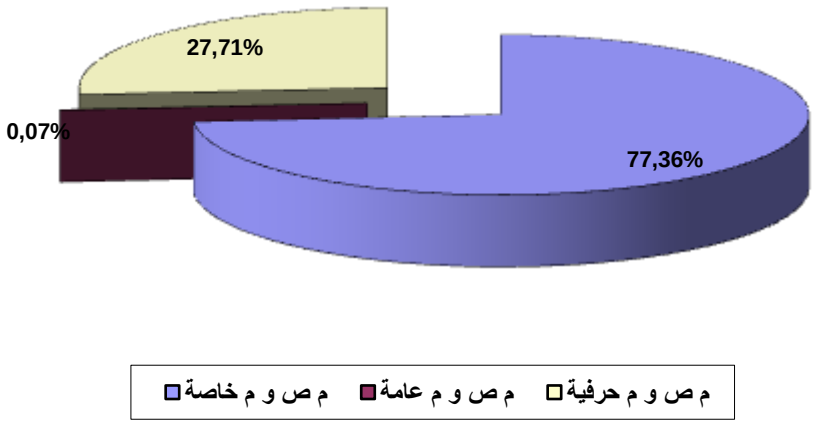
الجدول رقم (25): مكونات قطاع الم ص م

طبيعة المؤسسة	عدد المؤسسات السداسي الاول من سنة 2013	النسبة المئوية
مؤسسة خاصة	578.586	77,36
مؤسسة عامة	547	0,07
مؤسسة حرفية	168.801	22,57
المجموع	**747.934**	**100**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 11.

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن الم ص م تتكون من 578.586 مؤسسة ذات ملكية خاصة وكذلك 547 مؤسسة عامة و168.801مؤسسة حرفية، أي أن الم ص م موزعة بطريقة غير متساوية، بحيث نجد أن القطاع الخاص يضم غالبية الم ص م ثم القطاع الحرفي لتأتي في الأخير المؤسسات العمومية بنسبة أقل وهذا ما يوضحه الشكل التالي.

الشكل رقم (22): مكونات قطاع الم ص م



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق

ومن خلال هذا الشكل نلاحظ أن المساحة المعبرة عن الم ص م العامة لا تمثل سوى 0,07% من إجمالي مساحة الدائرة أي ما يعبر عن 547 مؤسسة من بين 747.934 م ص م خلال السداسي الاول من سنة 2013، في حين أن نسبة الم ص م الخاصة من إجمالي الم ص م تمثل 77,36% مما يؤكد على أن القطاع الخاص هو المكون الرئيسي للم ص م في الجزائر.

بالإضافة إلى ذلك رغم أن الم ص م العامة لا تمثل إلا نسبة ضئيلة جدا من إجمالي الم ص م، فهي كذلك تشهد تراجع وتقليص في أعدادها من خلال تحقيقها لمعدلات نمو سلبية للسداسي الاول من سنة 2013 مقارنة بالسداسي الاول من سنة 2012 وهذا ما يوضحه الجدول التالي.

الجدول رقم (26.): مكونات قطاع الم ص م حسب طبيعة الملكية خلال الفترة 2012-2013

طبيعة المؤسسة	عدد الم ص م سداسي اول سنة 2012	عدد الم ص م سداسي اول سنة 2013	مقدار التغير	معدل النمو (%)
مؤسسة خاصة	532.702	578.586	17.500	8,61
مؤسسة عامة	561	547	10-	2,5-
مؤسسة حرفية	154.123	168.801	6.882	9,52
المجموع	**687.386**	**747.934**	**24.372**	**8,81**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 11.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن الم ص م قد حققت مستويات نمو معتبرة خلال الفترة بين 2012-2013 حيث قدرت هذه الزيادة بـ 60.548 م ص م أي بمعدل نمو 8,81% في السداسي الاول لسنة 2013 مقارنة بالسداسي الاول من سنة 2012، ولكن هذه الوضعية الإيجابية لا تعبر بالضرورة عن تحقيق كل القطاعات لمعدلات نمو إيجابية حيث نلاحظ في الوقت الذي حققت فيه الم ص م الخاصة والحرفية لمعدلات نمو متقاربة 8,61% و9,52% على التوالي أي بزيادة قدرها 45.884 مؤسسة خاصة 14.678 مؤسسة حرفية للسداسي الاول من سنة 2013 مقارنة بالسداسي الاول من سنة 2012 نجد أن الم ص م العامة قد سجلت تراجع في نفس الفترة بمقدار 14 مؤسسات أي بنسبة 2,5- %، مما يؤكد على الدور الهامشي الذي تلعبه المؤسسات العامة في تكوين النسيج الوطني لقطاع الم ص م.

ومن خلال دراستنا لمكونات النسيج المؤسساتي للم ص م في الجزائر خلال السداسي الاول من سنة 2013 حسب الفئة القانونية فنلاحظ ان اغلبية تها هي عبارة عن مؤسسات ذات شخصية معنوية كما ان نسبة جد معنبرة تأخذ شكل قانوني شخصية طبيعية او نشاطات حرفية كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (27.): مكونات قطاع الم ص م حسب الصيغة القانونية

طبيعة المؤسسة	عدد المؤسسات السداسي الاول سنة 2013	النسبة المئوية
شخصية طبيعية	443.511	59,30
شخصية معنوية	136.622	18,27
نشاط حرفي	168.801	22,57
المجموع	**747.934**	**100**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 11.

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ ان ما نسبته حوالي 40 % من الم ص م هي عبارة عن مؤسسات حرفية او مهن حرة مثل الموثقين، المحامين، محضرين قضائيين، اطباء، مهندسين معماريين، والفلاحين. حيث ان هذه المهن الحرة لا يتم تقييدها عادة في السجل التجاري.

2. توزيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: نحاول من خلال هذا العنصر التعرف على الكيفية أو الطريقة التي تتوزع بها الم ص م عبر مختلف ولايات الوطن بالإضافة إلى تحديد أهم النشاطات الاقتصادية التي تعمل في إطارها.

1.2. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المناطق الجغرافية: بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة حول قطاع الم ص م خلال السداسي الاول من سنة 2013 (أنظر الملحق رقم 06) يمكن أن نستخرج أهم الولايات التي تضم أكبر عدد ممكن من الم ص م (تضم أكثر من 8.645* مؤسسة صغيرة ومتوسطة) والتي نلخصها في الجدول التالي.

الجدول رقم (28): توزيع الم ص م حسب المناطق الجغرافية

الولاية	عدد الم ص م لسنة 2004	النسبة المئوية %
الجزائر العاصمة	50.887	11,51
تيزي وزو	26.267	5,94
وهران	20.759	4,7
بجاية	20.684	4,68
سطيف	19.859	4,49
تيبازة	18.109	4,1
بومرداس	15.891	3,6
البليدة	15.050	3,41
قسنطينة	14.002	3,17
باتنة	11.194	2,53
عنابة	11.066	2,5
شلف	10.676	2,42
برج بوعريريج	9.611	2,17
بويرة	9.599	2,17
سكيكدة	9.596	2,17
تلمسان	9.297	2,1
مسيلة	8.990	2,03
باقي الولايات	160.427	36,3
المجموع	**441.964**	**100**

المصدر: من إنجاز الباحث بالإعتماد على معطيات المتوفرة في الملحق رقم (06)

*. تم تحديد مستوى 8.645 م ص م لكل ولاية كمتوسط تقريبي بالإعتماد على معطيات الملحق رقم 06 من خلال المعادلة التالية:

(441.964/48=8.645م ص م /ولاية). حيث تمثل 441.964 عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية الاعتبارية حتى السداسي الاول من سنة 2013.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن الم ص م ذات الشخصية المعنوية والمقدرة بـ 441.964 مؤسسة خاصة موزعة بطريقة غير منتظمة عبر ولايات الوطن، حيث نجد أن حوالي ثلث ولايات الوطن (3/1) تضم أكثر من 60% من الم ص م أي ما يمثل 281.537 مؤسسة في حين أن المؤسسات المتبقية 160.427 تتوزع عبر 31 ولاية المتبقية.

كما نسجل أكبر تكتل للم ص م في الجزائر العاصمة والتي تضم 50.887 م ص م أي ما نسبته 11,51% من إجمالي الم ص م لتأتي بعد ذلك ولاية تيزي وزو بـ 26.267 مؤسسة أي بنسبة 5,94% ثم الولايات الأخرى وهي وهران، بجاية، سطيف، تيبازة ، بومرداس، البليدة، قسنطينة، باتنة، عنابة، الشلف، برج بوعريريج، بويرة، سكيكدة، تلمسان، ثم مسيلة على التوالي.

ومنه نجد أن الم ص م تتركز بنسب أكبر في الولايات الساحلية والتي تمتاز بكثافة سكانية أكبر ومناطق صناعية متطورة مقارنة بالولايات الأخرى، بالإضافة إلى توفرها على الهياكل القاعدية وقربها من الموانئ، مما يؤكد على الدور المحدود الذي تلعبه الم ص م في تنمية المناطق النائية والريفية والتي تتركز بالخصوص في الولايات الداخلية كالهضاب العليا وولايات الجنوب.

2.2 توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط : بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة حول توزيع الم ص م حسب قطاعات النشاط وهذا خلال السداسي الأول من سنة 2013 يمكن أن نستنتج أهم القطاعات الاقتصادية التي تضم أكبر عدد من الم ص م وهذا حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (29): توزيع الم ص م حسب قطاعات النشاط

قطاع النشاط	عدد الم ص م للسداسي الاول من سنة 2013	النسبة المئوية (%)
الخدمات	217.444	49,2
البناء والأشغال العمومية	147.005	33,26
الصناعة التحويلية	70.840	16,03
فلاحة	4.458	1,01
المحروقات، الطاقة، المناجم والخدمات المرفقة	2.217	0,50
المجموع	**441.946**	**100**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 15.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن عدد كبير من الم ص م الخاصة تنشط في مجال البناء والأشغال العمومية حيث نجد 217.444 م ص م تعمل بهذا القطاع أي ما يمثل حوالي 50% من إجمالي الم ص م الخاصة ذات الشخصية الاعتبارية، هذه الوضعية تعتبر منطقية نظرا لوفرة الفرص الاستثمارية في هذا المجال نتيجة لكثرة المشاريع المتعلقة بالمباني السكنية.

أما في قطاع الصناعي فيمثل حوالي 16 % من إجمالي الم ص م والتي تتوزع على القطاعات الفرعية التالية الصناعة غذائية، صناعة الخشب والورق، صناعة الصلب والمعادن والميكانيك والكهرباء، صناعة مواد البناء.

الفرع الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال الفرع الحالي سيتم التطرق الى دور الم ص م ومساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر من خلال تطور عدد المؤسسات ومدى مساهمتها في توفير فرص العمل وبالإضافة الى دورها في تحقيق القيمة المضافة ودعم الناتج الداخلي الخام والصادرات خارج قطاع المحرقات.

1. تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر: بهدف الوقوف على دور ومكانة الم ص م في التنمية الاقتصادية، واتخاذ الإجراءات والقرارات الملائمة للنهوض بهذا القطاع استوجب ذلك المتابعة باستمرار لتطوره عبر الزمن، وبالاعتماد على الإحصائيات المعلنة من طرف الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى غاية السداسي الاول من سنة 2013 ثم تسجيل التطورات الحاصلة في أعداد الم ص م الخاصة خلال ثلاثة عشر (13) سنة والتي نلخصها في الجدول التالي.

الجدول رقم (30): تطور عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية خلال الفترة من 2001 –2013

السنوات	عدد الم ص م	مقدار التغيير	نسبة التغير (%)
2001	179.893	——	-
2002	188.564	8.671	5
2003	207.949	19.385	10
2004	225.449	17.500	8,5
2005	245.842	20.393	9,04
2006	269.806	23.964	9,75
2007	293.946	24.140	8,95
2008	321.387	27.441	9,34
2009	345.902	24.515	7,63
2010	369.319	23.417	6,77
2011	391.761	22.442	6,08
2012	420.117	28.356	7,24
2013	441.946	21.829	5,2

المصدر:من انجاز الباحث بالاعتماد على معطيات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن قطاع الم ص م يحقق سنويا مستويات نمو مرتفعة حيث كان يقدر عدد الم ص م الخاصة في نهاية 2001 بـ 179.893 مؤسسة ليصل حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 إلى 441.946 أي بزيادة متوسط تقدر بحوالي 20.158 مؤسسة سنويا، كما نلاحظ من الجدول أنه خلال هذه الفترة حققت الم ص م معدلات نمو سنوية معتبرة تجاوزت 7% سنويا كمتوسط بحيث بلغت خلال الفترة 2002 إلى 2003 معدل 10%، مما يؤكد على أن أعداد الم ص م في ارتفاع مستمر ولكن بنسب متفاوتة من سنة لأخرى.

2. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل في الجزائر: حسب آخر الإحصائيات المتوفرة حول قطاع الم ص م والصادرة عن صندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS، فإنه حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 تم تسجيل 747.934 م ص م توظف 1.915.495[1] عامل أي بمتوسط حوالي ثلاثة (3) عمال لكل مؤسسة وهذا حسب ما يوضحه الجدول التالي:

[1] . هذا الرقم يضم عمال الم ص م الخاصة بالإضافة الى مالكي المؤسسات بما فيها المهن الحرة والحرفين.

الجدول رقم (31): توزيع العمال في قطاع الم ص م للسداسي الأول من سنة 2013

نوع المؤسسة	عدد العمال	النسبة (%)	عدد المؤسسات	متوسط عدد العمال لكل مؤسسة
مؤسسة خاصة	1.869.363	97,6	747.387	3 ع/م
مؤسسة عامة	46.132	2,4	547	84 ع/م
المجموع	1.915.495	100	747.934	3 ع/م

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على معطيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي

ومن الملاحظ من خلال هذا الجدول أن القطاع الخاص يساهم بشكل أكبر في توفير مناصب العمل مقارنة بالقطاع العام حيث نجد أن 97,6% من اليد العاملة الموظفة في القطاع الم ص م تعمل في إطار مؤسسات ذات ملكية خاصة، في حين أن اليد العاملة في المؤسسات العامة لا تمثل سوى 2,4% من إجمالي اليد العاملة في هذا القطاع.

ولكن اهمية التوظيف للقطاع الخاص تبقى منخفضة مقارنة بالقطاع العام، بالنظر إلى متوسط عدد العمال في المؤسسة حيث نلاحظ أن الم ص م الخاصة توظف في المتوسط حوالي 3 عمال لكل مؤسسة، في حين نجد أن متوسط عدد العمال في الم ص م العامة يمثل 84 عامل، مما يعني أن أهمية التوظيف للم ص م الخاصة تكمن في سرعة إنشائها وانتشارها وكثرتها مقارنة بالم ص م العامة، بحيث نجد أن أغلبية الم ص م الخاصة تأخذ صيغة مؤسسات مصغرة أي توظف أقل من 10 عمال لكل مؤسسة أما بالنسبة للم ص م العامة فهي مؤسسات متوسطة الحجم أي أن عدد العمال بها محصور بين 50 و250 عامل.

3. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الناتج الداخلي الخام في الجزائر: لقد عرف القطاع الخاص خلال العشرية الأخيرة تحسنا نسبيا بفعل الإجراءات المتخذة الرامية إلى دعم المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين في القطاع الخاص وكذا الانفتاح على المبادلات الخارجية، ولاشك أن دعم وتحفيز الم ص م كان وراء هذه النجاح الذي يحققه القطاع الخاص وهو ما يؤكده الجدول التالي.

الجدول رقم (32): تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات في المؤسسات الخاصة والعامة خلال الفترة 2007-2011

وحدة القياس: مليار دج

	2007		2008		2009		2010		2011	
القطاع القانوني	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
مساهمة القطاع العام	749,86	19,2	760,92	17,55	816,8	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23
مساهمة القطاع الخاص	3.153,77	80,8	3.574,07	82,45	4162,02	83,59	4.681,68	84,98	5.137,46	84,77
الناتج الداخلي الإجمالي	3.903,63	100	4.334,99	100	4.978,82	100	5.509,21	100	6.060,8	100

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°22, avril 2013 ,p. 42.

ومن خلال هذا الجدول نسجل ثلاثة ملاحظات أساسية:

الارتفاع المستمر في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات خلال الفترة من 2007-2011 حيث كان يقدر سنة 2007 بـ 3.903,63 مليار دج ليصل سنة 2011 إلى 6.060,8 مليار دج.

يمثل القطاع الخاص المساهم الرئيسي في الناتج الداخلي الخام حيث تقدر نسبة هذه المساهمة بأكثر من 80 % في حين لا يساهم القطاع العام إلا بنسبة اقل من 20 % من الناتج الداخلي العام خارج قطاع المحروقات.

التراجع المستمر في مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام لحساب القطاع الخاص وهذا إبتداء من سنة 2007 حيث كانت تمثل مساهمة القطاع العام بما نسبته 19,2 % لتتراجع هذه النسبة سنة 2011 إلى 15,23 % .

4. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق قيمة مضافة في الجزائر: نتيجة للتحسن النسبي في المحيط الاقتصادي للقطاع الخاص والذي ساعد بالتالي على إنشاء وتنمية الم ص م، سمحت هذه الوضعية للقطاع الخاص بما فيه الم ص م بالمساهمة بنسبة كبيرة في خلق الثروة من خلال تسجيلها لمعدلات نمو مرتفعة في القيمة المضافة مقارنة بالمؤسسات التابعة للقطاع العام وهذا في كافة النشاطات الاقتصادية وهو ما يوضحه الجدول بالملحق رقم (07).

حيث نلاحظ من خلال هذا الجدول (الملحق رقم 07) أن القطاع الخاص يساهم في القيمة المضافة بنسب مرتفعة وفي كافة النشاطات الاقتصادية وهذا مقارنة بالقطاع العام حيث نجد أن نسبة مساهمة القطاع الخاص لسنة 2007 تنحصر بين 78,92 % في قطاع الخدمات المقدمة للمؤسسات لتصل إلى 99,55% في قطاع الفلاحة، كما شهدت هذه النسبة ثباتا نسبيا، فخلال سنة 2011 تم تسجيل نسبة لمساهمة القطاع الخاص محصورة بين 79,58% بالنسبة لقطاع الخدمات المقدمة للمؤسسات و99,34% بالنسبة للقطاع الفلاحي.

لهذا نلاحظ أن القطاع الخاص يسجل مستويات نمو مرتفعة في كافة النشاطات الاقتصادية ماعدا قطاع المحروقات والصناعات الثقيلة والتي تبقى حكرا على القطاع العام.

5. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات خارج المحروقات في الجزائر: تبقى مساهمة القطاع الخاص عموما والم ص م بوجه الخصوص هامشية في مجال الصادرات، خارج قطاع المحروقات، حيث قدرت قيمة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات لسنة 2012 بـ 2,18 مليار دولار امريكي أي ما نسبته حوالي 3 % من اجمالي الصادرات.

كما انه عند التدقيق في مكونات الصادرات خارج المحروقات فنجدها في غالبيتها مواد كيميائية ومشتقات المحروقات، بحيث ان نسبة 83 % من الصادرات خارج قطاع المحروقات تحققها اربع (4) مؤسسات من الحجم الكبير وهي : شركة سوناطراك من خلال تصديرها لمشتقات المحروقات، شركة FERTIAL متخصصة في انتاج الامونياك، شركة SOMIPHOST لإنتاج الفوسفات، ثم شركة CEVITAL لإنتاج السكر[1].

المبحث الثالث: اجهزة دعم انشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

في المبحث الحالي سنقوم بسرد وتحليل لنشاط مختلف الاجهزة الحكومية الموجهة لدعم قطاع الم ص م ومدى مساهمتها في انشاء وتوفير التمويل من المصادر الخارجية، وهذا من خلال تقسمها الى ثلاثة انواع وهي هياكل الدعم المحلية والمتمثلة في مشاتل المؤسسات ومراكز لتسهيل، ثم النوع الثاني هي اجهزة دعم الاستثمار المنتج والمتمثلة في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الوكالة الوطنية لتطوير الم ص م ، ثم وفي المطلب الثالث يتم التطرق الى النوع الثالث من اجهزة الدعم الحكومية للم ص م والمتمثلة في اجهزة

[1] . Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°22, avril 2013 ,p. 47.

منح الضمانات والمتمثلة في صندوق ضمان القروض الاستثمارية للم ص م وصندوق ضمان القروض للم ص م، ثم وفي المطلب الرابع والأخير يتم تخصيصه لأجهزة دعم انشاء مناصب العمل مثل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وبالإضافة الى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

المطلب الأول هياكل الدعم المحلية:

وهي عبارة عن اجهزة حكومية متخصصة في دعم حاملي المشاريع من خلال احتضان مشاريعهم في المراحل الاولى من نشأتها وهذا بتوفير دورات تكوينية لحاملي المشاريع، التوجيه والاستشارة وبالإضافة الى توفير محلات لإنشاء المشروع وبعض المعدات والآلات الضرورية.

ومن خلال المطلب الحالي سنتطرق الى الفروع التالي:

أ. الفرع الأول مشاتل المؤسسات،

ب. الفرع الثاني مراكز التسهيل.

الفرع الاول: مشاتل المؤسسات

حيث سيتم التعريف بمشاتل المؤسسات وظيفتها ودورها في انشاء الم ص م.

1. التعريف بمشاتل المؤسسات: مشاتل المؤسسات Les pépinières d'entreprises والتي تسمى ايضا بالحاضنات Les incubateurs تم اعتمادها في سنة 2003 من خلال صدور المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 2003/02/25 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، والتي هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي. تهدف الى إستقبال، مرافقة ودعم لحاملي المشاريع.

2. وظيفة مشاتل المؤسسات: يقدر عدد المشاتل التي في الخدمة ب (04) اربعة مشاتل مؤسسات على المستوى الوطني وهي المتواجدة في والولايات التالية : وهران، عنابة، غرداية، برج بوعريريج . حيث تتمثل وظيفتها الاساسية في دعم حاملي المشاريع من خلال ايوائهم لفترة محددة مع توفيرها للخدمات التالية[1]:

أ. توفير مكاتب ومقرات لحاملي المشاريع لفترات محددة،

[1] . الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة والمناجم: www.mdipi.gov.dz/?Les-Pepinieres-d-entreprise

ب. توفير الأثاث المكتبي ومعدات الاعلام الآلي،

ت. توفير المراجع، وسائل الاتصال والنسخ، شبكة الانترنت، الفاكس والهاتف.

كما تقوم هذه المشاتل بمرافقة حاملي المشاريع خلال كل مراحل تجسيد المشروع امام المؤسسات المالية، صناديق المساعدة والدعم والمرافقة في الولايات، الدوائر و كل المنظمات التي لها علاقة بالمشروع.

بالاضافة الى ذلك فان هذه المشاتل تعمل على تقديم الاستشارات لحاملي المشاريع في المجال المالي، القانوني، الجبائي، التجاري والتقني.

3. دور مشاتل المؤسسات: المؤشر الرئيسي لتقييم نشاط مشاتل المؤسسات يقوم على اساس عدد المشاريع التي تم احتضانها وخدمات المرافقة، وعلى هذا الاساس فان نشاط هذه المشاتل حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 يلخص في التالي:

الجدول رقم (33): عدد المشاريع المحتضنة في مشاتل المؤسسات

مشاتل المؤسسات	عدد المشاريع		نسبة مئوية	مناصب العمل الموفرة
	سداسي اول سنة 2012	سداسي اول سنة 2013		
عنابة	8	9	19,75	28
وهران	8	15	32,61	32
غرداية	4	12	26,09	11
برج بوعريريج	7	10	21,74	237
المجموع	**27**	**46**	**100**	**308**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 29.

من خلال الجدول رقم (33) نلاحظ ان عدد المشاريع التي تم احتضانها في المشاتل قد ارتفع بـ 19 مشروع في السداسي الاول من سنة 2013 مقارنة بنفس الفترة من سنة 2012. في حين ان القدرة الاستيعابية لهذه المشاتل تقدر بـ 47 مشروعا مما يعني ان نسبة الاستغلال تمثل 97,87 %.

كما سمحت هذه المشاريع من توفير 308 منصب عمل بين دائم ومؤقت، وما يمكن ملاحظته ايضا ان المشاريع المحتضنة في مشتلة برج بوعريريج توظف في المتوسط حوالي 24 عامل مقارنة بالمشاريع المحتضنة في المشاتل الثالثة الاخرى والتي تقدر متوسط عدد مناصب الشغل التي توفرها بـ 2 عمال لكل مشروع كمتوسط.

المشاريع المحتضنة على مستوى مشاتل المؤسسات الاربعة تعمل في قطاعات نشاط مختلفة والمتمثلة في الاتصال، اعادة التدوير النفايات، الاعلام الآلي، الصناعة الغذائية، وبالإضافة الى المشاريع الابتكارية والمتمثلة في الالياف البصرية، الطاقة الشمسية.

الفرع الثاني: مراكز التسهيل

1. التعريف بمراكز التسهيل: مراكز التسهيل Les centres de facilitations تم اعتمادها سنة 2003 من خلال صدور المرسوم التنفيذي رقم 03-79 يوم 2003/02/25 والمحدد للطبيعة القانونية لمراكز التسهيل للم ص م ومهامها وتنظيمها[1]، والتي هي عبارة عن مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي حيث تهدف هذه المراكز إلى تسهيل إجراءات إنشاء الم ص م العاملة وكذا حاملي المشاريع وإعلامهم وتوجيهها ودعمها ومرافقتها.

2. أهداف مراكز التسهيل: يقدر عدد مراكز التسهيل المنشأة عبر التراب الوطني بـ 12 مركزا موزعة عبر الولايات التالية : تيبازة، وهران، ادرار، برج بوعريريج، إيليزي، جيجل، تامنغست، النعامة، تندوف، الجلفة، سيدي بلعباس، البليدة. وتتمثل وضيفتها الاساسية في[2]:

أ. وضع شباك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات و المقاولين،

ب. تطوير ثقافة المقاولاتية وتقليص آجال انشاء المؤسسات وتوسيعها واستردادها،

ت. ضمان تسيير الملفات التي تحظى بمساعدات الصناديق المنشأة لدى وزارة الصناعة والمناجم طبقا للتنظيم المعمول به،

ث. تشجيع تطوير التكنولوجيات الجديدة لدى حاملي المشاريع،

ج. انشاء مكان للالتقاء بين عالم الاعمال والمؤسسات والإدارات المركزية او المحلية،

ح. الحث على تثمين البحث عن طريق توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الاستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية،

خ. تشجيع تطوير النسيج الاقتصادي المحلي وترقية تعميم المهارة وتشجيعها،

د. تثمين الكفاءات البشرية وعقلنة استعمال الموارد المالية،

ذ. انشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج الم ص م،

---

[1]. القانون التوجيهي رقم 01-18، مرجع سابق ، ص18.

[2] . الموقع الالكتروني لمركز التسهيل برج بوعريريج: www.cfpmebba-dz.com/index.php?p=2

ر. نشر الاجهزة الموجهة لمساعدة الم ص م ودعمها،

ز. مرافقة الم ص م للاندماج في الاقتصاد الوطني والدولي.

3. خدمات مراكز التسهيل: الخدمات التي تقدمها مراكز التسهيل تكون موجهة للمؤسسات حديثة النشأة والمؤسسات التي تعمل على توسيع قدراتها او التي هي في حالة استرجاع نشاطها، حيث تتمثل هذه الخدمات في[1]:

أ. مراقبة حسن التكامل بين المشروع وقطاع النشاط المعني ومسار المترشح واهتماماته،

ب. اعداد مخطط التطوير و مخطط الأعمال، عند الاقتضاء،

ت. اقتراح برنامج تكوين أو استشارة يتكيف مع احتياجاتهم الخاصة،

ث. تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع مجال نشاطها،

ج. مساعدة حاملي المشاريع والمقاولين على هيكلة استثمارهم على احسن وجه وأيضا في تحقيق مساعيهم الرامية الى تحويل التكنولوجيا،

ح. مرافقتهم لدى الإدارات والهيئات المعنية من أجل تجسيد مشاريعهم،

خ. الاستشارة التكنولوجية المسبقة عن طريق تدخل خبير من أجل دراسة العوائق المرتبطة بالدعم التكنولوجي،

د. المساعدة على الابتكار وتحويل التكنولوجيا عن طريق التغطية المحتملة أو الجزئية للمصاريف المنفقة مع مخابر البحث لتطوير المشاريع المبتكرة.

4. دور مراكز التسهيل: كفاءة مراكز التسهيل يتم تقييمها من طرف المديرية المركزية للم ص م من خلال المؤشرات التالية : عدد المقاولين وحاملي المشاريع المتقربين من مراكز التسهيل، عدد المشاريع المنتهية، عدد المشاريع التي تم احتضانها، مدى انشاء واستخدام دليل حول فرص الاستثمار لكل ولاية، تقييم مدى كفاءة الموارد البشرية لدى مركز التسهيل.

[1] . الموقع الالكتروني لمركز التسهيل برج بوعريريج: www.cfpmebba-dz.com/index.php?p=2

الجدول رقم (34): نشاط مراكز التسهيل حتى السداسي الاول من سنة 2013

مركز التسهيل	المشاريع المستقبلة	المشاريع المرفقة	خطة العمل المنجزة	مؤسسة منشأة	مناصب عمل منشأة
تيبازة	368	90	61	7	57
وهران	325	325	13	204	964
ادرار	36	22	12	10	27
برج بوعريريج	232	191	21	21	380
إيليزي	98	64	3	/	25
جيجل	277	239	2	2	31
تامنغست	37	17	/	2	7
النعامة	175	114	5	2	121
تندوف	163	39	15	12	33
الجلفة	313	10	/	/	/
سيدي بلعباس	21	20	21	21	74
البليدة	18	/	/	/	/
المجموع	**2.063**	**1.132**	**153**	**291**	**1.719**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 30.

من خلال الجدول رقم (34) نلاحظ ان عدد المؤسسات المنشأة في اطار مراكز التسهيل المنتشرة على المستوى الوطني والمقدرة بـ 291 مؤسسة تمثل نسبة حوالي 14 % من اجمالي حاملي المشاريع التي تم استقبالها حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013. والتي من المتوقع ان تسمح بتوفير مناصب عمل تقدر بـ 1.719 منصب اي بمتوسط حوالي 6 مناصب عمل لكل مشروع.

كما ان هذه المشاريع التي تم انشاؤها بمرافقة مراكز التسهيل تنشط في مجالات الصناعة النسيجية، الصناعة الغذائية، البناء والاشغال العمومية، الخدمات، الصيد، الحرف والمهن، النجارة.

وعند مقارنتنا لعدد المشاريع المنشأة حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 في اطار مشاتل المؤسسات وبالاضافة الى مراكز التسهيل على المستوى الوطني والمقدر بـ 337 مؤسسة، مع عدد الم ص م الخاص ذات الشخصية المعنوية لذات الفترة والمقدر بـ 441.946 مؤسسة نجد انها لا تمثل الاّ حوالي 0,08 % من اجمالي الم ص م للسداسي الاول من سنة 2013. الامر الذي يترك تساؤلا كبيرا في مدى

نجاعة هياكل الدعم المحلية والمتمثلة في مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في تحقيق اهدافها في مجال دعم انشاء الم ص م.

المطلب الثاني: اجهزة دعم الاستثمار المنتج

وهي عبارة عن الاجهزة الموجهة لدعم إنشاء المؤسسات من خلال توفير خدمات الاستشارة والتكوين الخدمات المالية وبالإضافة الى الامتيازات الجبائية وتتمثل هذه الاجهزة في الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الشباك الوحيد، الوكالة الوطنية لتطوير الم ص م.

الفرع الاول: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

1. التعريف بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار / ANDI Agence nationale de développement de l'investissement هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تم انشاؤها في اطار الاصلاحات الاولى التي تم مباشرتها في التسعينات في مجال ترقية الاستثمار، حيث كانت هذه الوكالة تسمى بوكالة وترقية ودعم ومتابعة الاستثمار APSI / Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement من سنة 1993 الى غاية 2000 اين اصبحت تسمى بالوكالة الوطنية لتطوير للاستثمار[1].

2. وظيفة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: تعمل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على تحقيق سبعة 7 وظائف والمتمثلة في : وظيفة الإعلام، وظيفة التسهيل، وظيفة تشجيع الاستثمار، وظيفة المساعدة، المساهمة في تسيير العقار الاقتصادي، تسيير الامتيازات، ووظيفة عامة للمتابعة[2].

أ. فيما يتعلق بوظيفة الإعلام فان الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تقدم خدمة الاستقبال والإعلام للمستثمرين، من خلال توفيرها لقاعدة بيانات حول مجالات الاستثمار والامتيازات الجبائية.

ب. فيما يخص وظيفة التسهيل، فان الوكالة توفر خدمة الشباك الوحيد اللامركزي بالإضافة الى تحديد العراقيل التي تقف امام انجاز الاستثمار وتعمل على اقتراح اجراءات لتذليل العقبات التي تعيق اقامة الاستثمارات.

---

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz

[2] . KPMG, guide investir en Algérie, éd ellipse, Alger, 2015, pp. 67-68.

ت. في مجال تشجيع الاستثمار، الوكالة تضمن انشاء علاقات اعمال بين المستثمرين الاجانب والمتعاملين الجزائريين، من خلال مبادراتها بعمليات اعلام حول المحيط الاستثماري في الجزائر، وفي هذا المجال قامت الوكالة بإنشاء بورصة للشراكة موجهة لأي متعامل يرغب في الاستثمار في الجزائر اين يتم اقتراح عليه شريك من المتعاملين الجزائريين.

ث. وظيفة المساعدة، تتمثل في تنظيم خدمات استقبال والاهتمام بالمستثمرين، مرافقتهم، توفير خدمة خاصة بالمستثمرين الاجانب لمتابعة الاجراءات الضرورية لإنشاء استثماراتهم.

ج. المساهمة في تسيير العقار، من خلال اعلام المستثمرين حول مدى توفر الوعاء العقاري .

ح. في ما يتعلق بتسيير الامتيازات، فان الوكالة تعمل على تشخيص المشاريع التي تمثل منفعة خاصة للاقتصاد الوطني، التأكد من امكانية الاستفادة من الامتيازات، اصدار القرارات المتعلقة بالامتياز.

خ. وفي الاخير ومن خلال وظيفتها العامة والمتعلقة بالمتابعة فان الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تتكفل بتطوير خدمة المراقبة والاصغاء، تضمن خدمة توفير الاحصائيات، جمع المعلومات المتعلقة بمدى تقدم المشاريع، في الاخير تحاول ضمان مدى التزام المتعاقدين مع المستثمرين في اطار الاتفاقيات الثنائية او متعددة الاطراف.

3. دور الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: قدر اجمالي المشاريع المصرح بها على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال الفترة الممتدة من سنة 2002 الى غاية 2014 بـ 58.888 مشروع استثماري والتي سمحت بتوفير 962.181 منصب عمل، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (35.) : تطور التصريحات بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

القيمة بمليون دينار جزائري

السنوات	عدد المشاريع	النسبة المئوية	القيمة	النسبة المئوية	منصب الشغل	النسبة المئوية
2002	495	0,84	98.566	0,95	29.586	3,07
2003	1.628	2,76	396.209	3,82	34.618	3,60
2004	876	1,49	241.768	2,33	24.892	2,59
2005	836	1,42	198.839	1,92	32.019	3,33
2006	2.102	3,57	486.035	4,69	47.265	4,91
2007	4.257	7,23	664.782	6,41	86.733	9,01
2008	6.538	11,10	1.327.946	12,8	89.594	9,31
2009	6.932	11,77	439.577	4,24	63.488	6,60
2010	5.564	9,45	379.834	3,66	59.134	6,15
2011	5.688	9,66	1.331.711	12,84	124.004	12,89
2012	6.077	10,32	754.025	7,27	76.443	7,94
2013	7.991	13,57	1.861.048	17,94	143.446	14,91
2014	9.904	16,82	2.192.530	21,14	150.959	15,69
المجموع	**58.888**	**100**	**10.372.871**	**100**	**962.181**	**100**

المصدر : الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

ومن خلال الجدول رقم (35) نلاحظ ان عدد المشاريع المصرح بها لدى الوكالة عرف تطورا مستمرا خلال الفترة من سنة 2002 الى غاية 2014 بمعدل حوالي 4.500 مشروع مصرح به سنويا، كما ان السنة التي شهدت اكبر عدد من المشاريع المصرح بها هي في سنة 2014 اين قدر عددها بـ 9.904 مشروع والتي تمثل نسبة 16,82% من اجمالي المشاريع المصرح بها خلال الفترة.

القيمة الاجمالية للمشاريع المصرح بها خلال الفترة من 2002 الى 2014 بلغت 10.372.871 مليون دينار اي بمتوسط حوالي 176 مليون دينار لكل مشروع استثماري.

كما ان هذه المشاريع قد سمحت بتوفير 962.181 منصب شغل اي بمتوسط حوالي 16 منصب شغل لكل مشروع استثماري ، مما يعني ان كل 10 مليون دينار مستثمرة تسمح بتوفير منصب شغل واحد.

هذه المؤشرات تعد مشجعة لتطوير النسيج المؤسساتي على مستوى التراب الوطني خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة مع تراجع في اسعار البترول على المستوى العالمي، مما يجعل من تنويع وتطوير النشاط الاقتصادي الوطني حتمية للحد من التبعية لقطاع المحروقات.

في ما يتعلق بالمشاريع المنجزة فالإحصائيات المتاحة حتى سنة 2012 تشير الى ان المشاريع المنجزة في اطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال الفترة من 2002 الى 2012 قدر بـ 32.004 مشروع من بين 35.117 مشروع مصرح به اي ما يمثل نسبة 91 % ،في حين المشاريع المتبقية تم التخلي عن 593 منها و عدم انجاز 2.580 أخرى[1].

هذه المشاريع المنجزة قدرة قيمتها بـ 2.547 مليار دينار جزائري اي حوالي 31,8 مليار دولار امريكي. والتي سمحت بتوظيف حوالي 300.000 عامل.

وقد مثلت المشاريع الجديدة والتوسعية النسبة الاكبر من المشاريع المنجزة والمقدرة بـ 31.789 مشروع اي ما نسبته اكثر من 99 % من اجمالي المشاريع المنجزة خلال الفترة من 2002 الى 2012، كما يلاحظ ايضا ان هذه المشاريع المنجزة يغلب عليها القطاع الخاص بـ 31.638 مشروع اي ما نسبته حوالي 99 % في حين ان النسبة المتبقية تتوزع بين القطاع العام والمختلط بين القطاعين الخاص والعام[2].

إلاّ ان قيمة المشاريع المنجزة في القطاع العام تمتاز بالضخامة مقارنة بالمشاريع المنجزة من طرف القطاع الخاص حيث قدرة قيمة المشاريع المنجزة من طرف القطاع العام والمختلط بـ 1.168 مليار دينار

---

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz

[2] . نفس المرجع السابق.

جزائري اي ما نسبته حوالي 46 % من اجمالي قيمة المشاريع المنجزة، في حين ان المشاريع المنجزة من طرف القطاع الخاص قدرت قيمتها بـ 1.378 دينار جزائري اي نسبة حوالي 54 %.

مما يعني ان متوسط قيمة المشروع المنجز من طرف القطاع العام والمختلط معا يقدر بحوالي 3 مليار دينار جزائري لكل مشروع في حين ان متوسط قيمة المشروع المنجز من طرف القطاع الخاص يقدر بحوالي 0,04 مليار دينار جزائري.

اهم القطاعات الاقتصادية التي تتوزع عليها المشاريع المنجزة تتمثل في النقل بـ 18.679 مشروع بنسبة 58 % ثم قطاع البناء، الأشغال العمومية والهيدروليك بـ 5.900 مشروع اي بنسبة 18 % فالصناعة بـ 3.445 مشروع بنسبة 11 % ثم قطاع الخدمات بـ 2.844 مشروع اي بنسبة 9 % ثم تأتي قطاعات الفلاحة، الصحة ، السياحة والتجارة بـ 491 و 430 و 195 و 2 مشروعا على التوالي اي بنسبة اجمالية تقدر بحوالي 4 %.[1]

وما يمكن ملاحظته ان قطاعات الخدمات والأشغال العمومية تغلب على عدد المشاريع المنجزة، في حين ان القطاع الصناعي والفلاحي المنتجان لا يمثلان سوى 13 % الامر الذي يستوجب ضرورة اعادة النظر في طريقة توجيه رؤوس الاموال المستثمرة في المشاريع الاقتصادية في الجزائر ومحاولة دعم المشاريع المنتجة للثروة والمستحدثة لفرص العمل.

من خلال توزيع المشاريع المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال السداسي الاول من سنة 2013 وهذا حسب حجم اليد العاملة موظفة نجد ان هذه المشاريع يغلب عليها طابع الم ص م وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (36): توزيع المشاريع الاستثمارية المصرح بها حسب حجم اليد العاملة خلال السداسي الاول من سنة 2013

حجم اليد العاملة	عدد المشاريع	النسبة المئوية
من **0** الى **9** عمال	3.379	70,81
من **10** الى **49** عامل	1.082	22,69
من **50** الى **249** عامل	273	5,73
اكثر من **249** عامل	37	0,78
المجموع	**4.768**	**100**

Source: Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 32.

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz

ومن خلال الجدول رقم (36) يلاحظ ان اغلبية المشاريع المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي من النوع المتوسط والصغير اي التي توظف اقل من 250 عامل والتي تمثل نسبة اكثر من 99 %.

وعند مقارنتنا لعدد الم ص م المنجزة في اطار هذه الوكالة خلال السداسي الاول من سنة 2013 مع ما تم استحداثه من م ص م خلال نفس الفترة والمقدر ب 21.829 م ص م (يمكن الرجوع الى الجدول الخاص بتطور عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية خلال الفترة من 2001 –2013) نلاحظ ان الوكالة الوطني لتطوير الاستثمار قد ساهمة في انشاء ما نسبته حوالي 20 % من اجمالي الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية والمنشأة خلال السداسي الاول لسنة 2013. مما يؤكد على الدور الجوهري والاستراتيجي الذي تلعبه هذه الوكالة في دعم انشاء وتطوير الم ص م في الجزائر.

الفرع الثاني: الشباك الوحيد اللامركزي

1. التعريف بالشباك الوحيد اللامركزي: الشباك الوحيد الغير مركزي GUD / Guichet Unique Décentralisé هو جزء من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على المستوى المحلي، و الذي أنشئ على مستوى الولاية. وهو يشمل، إلى جانب إطارات الوكالة ، ممثلين عن الإدارات التي تتدخل، في وقت أو آخر، في سياق الاستثمار بما في ذلك الإجراءات المتعلقة بما يلي[1]:

أ. تأسيس و تسجيل الشركات،

ب. الموافقات و التراخيص بما في ذلك إصدار تراخيص البناء،

ت. المزايا المتعلقة بالاستثمارات.

كما انه مكلف أيضا باستقبال المستثمرين، بعد تلقيه تصريحاتهم، إقامة وإصدار شهادات الإيداع وقرار منح المزايا، كذلك التكفل بالملفات ذات الصلة بالإدارات الحكومية و الهيئات الممثلة داخل الشباك الوحيد، و إيصالها إلى المصالح المختصة و صياغتها النهائية الجيدة.

ويتشكل الشباك الوحيد اللامركزي بالإضافة الى الممثلين المحليين للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار الممثلين للهيئات التالية: المركز الوطني للسجل التجاري، مصالح الضرائب، مصالح املاك الدولة، مصالح الجمارك، مصالح التعمير، التهيئة العمرانية والبيئية، والتشغيل والعمل، الصندوق الوطني للتأمينات

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz

الاجتماعية وصندوق الضمان الاجتماعي لغير الاجراء، مأمور المجلس الشعبي البلدي وبالإضافة الى ممثل لجنة الضبط على تحديد الموقع وترقية الاستثمارات والضبط العقاري.

2. دور الشباك الوحيد اللامركزي: دور الشباك الوحيد اللامركزي هو تسهيل و تبسيط الإجراءات القانونية لتأسيس مؤسسة وتنفيذ المشاريع الاستثمارية. لهذا الغرض، ممثلوا الإدارات و الهيئات المكونة له مكلفين بإصدار مباشرة على مستواهم، كل الوثائق المطلوبة وتقديم الخدمات الإدارية المرتبطة بإنجاز الاستثمار. و يكلفون زيادة على ذلك، بالتدخل لدى المصالح المركزية والمحلية لإداراتهم أو هيئاتهم الأصلية لتذليل الصعوبات المحتملة التي يلاقيها المستثمرون.

الخدمات المقدمة من طرف الشباك، لم تعد تقتصر على معلومات بسيطة ولكنها تمتد إلى الانتهاء من جميع الإجراءات المطلوبة عن طريق التفويض الفعلي للسلطة، اتخاذ القرار والتوقيع عن الإدارات و الهيئات المعنية، الممثلة داخل الشباك[1].

ومن خلال تعريفنا للشباك الوحيد اللامركزي يمكن القول ان لهذا الاخير الدور الكبير في انجاز المشاريع في اطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من خلال مساهمته الفعالة في خفض مدة الدراسة والرد على المسثمرين، والتي يهدف من ورائها الى تخفيضها من 60 يوما الى مدة 72 ساعة.

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME / Agence Nationale de Développement de la PME تم انشاؤها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والذي يرأس مجلس التوجيه و المراقبة[2].

الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أداة الدولة في تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسط، حيث كلفت بمتابعة تطبيق البرنامج الوطني لتأهيل ا لم ص م والذي تمت الموافقة عليه من طرف مجلس الوزراء في 2010/07/11 اين خصص له ميزانية قدرها 386 مليار

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz

[2] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: www.andpme.org.dz

دينار تكون موجهة لإعادة تأهيل 20.000 م ص م لدعم قدرتها التنافسية في السوق المحلية والأجنبية، أي بمتوسط ميزانية قدرها حوالي 19 مليون دينار جزائري لكل مؤسسة وهذا خلال مدة 5 سنوات[1].

إلاّ انه ومن خلال حصيلة نشاط الوكالة في مجال تطبيق البرنامج الوطني لتأهيل الم ص م فقد قدر عدد الم ص م التي تحصل على الموافقة للاستفادة من برنامج التأهيل حتى سنة 2012 بـ 953 مؤسسة[2]. الامر الذي يجعلنا نطرح العديد من التساؤلات في ما مدى قدرت هذه الوكالة على تحقيق هدف تأهيل 20.000 مؤسسة خلال 5 سنوات من 2011 الى غاية 2015، والتي تتطلب كمتوسط تأهيل 4.000 م ص م كل سنة.

بالإضافة الى مهمة تطبيق البرنامج الوطني لتأهيل الم ص م فان الوكالة الوطنية لتطوير الم ص م تهتم بتنفيذ إستراتيجية القطاع في ترقية وتطوير الم ص م، متابعة وضع الم ص م من حيث الإنشاء و التوقف و تغيير النشاط وبالإضافة الى تحصيل واستغلال ونشر المعلومة المحددة في ميدان نشاط الم ص م.

المطلب الثالث: اجهزة منح الضمانات

وهي الاجهزة الموجهة لدعم القدرة الاقتراضية للم ص م من خلال توفير خدمة ضمان القروض لدى البنوك التجارية المقرضة وتتمثل في صندوق ضمان قروض الاستثمارات للم ص م وصندوق ضمان قروض الم ص م.

الفرع الاول: صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. التعريف بصندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI – PME / Caisse de garantie des crédits d'investissements pour la PME أنشأ بمبادرة من السلطات العمومية بموجب المرسوم الرئاسي رقم 04-134 الصادر في 19 افريل 2004، المتضمن القانون الأساسي للضمان قصد دعم إنشاء و تطوير الم ص م من خلال تسهيل حصولها على قرض. تم تدعيم الصندوق برأسمال اجتماعي قيمته 30 مليار دج و خاضع للاكتتاب بمبلغ 20 مليارد ج، مع حيازة الخزينة العمومية لـ 60 بالمائة و 40

[1] . الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:-www.andpme.org.dz/index.php/ar/mise-a-niveau-2/fiche-technique

[2] . الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة والمناجم: www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/mise_a_niveau_des_pme.pdf

بالمائة للبنوك (البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية وكناب بنك)[1].

ومن خلال تعريف الصندوق نستنتج ان دوره الاساسي يتمثل في كونه وسيط ضامن بين الم ص م والبنوك والمؤسسات المالية بهدف تسهيل حصول الم ص م على القروض البنكية.

2. وظيفة صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يهدف الصندوق إلى توفير ضمانات للبنوك و مؤسسات القرض على مخاطر العجز عن تسديد قروض الاستثمار التي تقل أو تساوي مدتها 7 سنوات بما في ذلك مهلة التأجيل و بالإضافة الى قروض التأجير التي تقل مدتها عن 10 سنوات يتم عقدها من طرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعنوان تمويل مشاريعها الاستثمارية المنتجة للأموال و الخدمات المتضمنة إنشاء و توسيع و/أو تجديد تجهيزات إنتاجها[2].

ومنه فالصندوق يعمل على ضمان القروض متوسطة الاجل الموجهة الى تمويل النشاط الاستثماري للم ص م. كما انه يقدم ضمانات للمؤسسات المالية بهدف تمكن الم ص م للحصول على القروض الايجارية. مع العلم ان الضمان المالي للصندوق لا يحل محل الضمانات المرتبطة بموضوع القرض المضمون (الضمانات العينية و الشخصية).

يحدد االمبلغ الأقصى للقرض القابل لضمان من طرف الصندوق بـ 350 مليون دج، كما حدد السقف الأقصى للضمان بـ 250 مليون دج، أي 80 %بالنسبة للقروض الممنوحة لتمويل إنشاء مشاريع الاستثمار و 60 % حينما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة صغيرة و متوسطة في حالة نمو (توسيع و تجديد التجهيزات).

و تحدد العلاوة المدفوعة للصندوق بعنوان تغطية الخطر بنسبة 0,50 %من القرض المضمون المتبقي. وتسدد في دفعة واحدة (عن كل مدة القرض) أو سنويا.

3. دور صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قدر اجمالي عدد الضمانات المقدمة من طرف الصندوق حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2015 بـ 670 ضمان قرض والتي قدرت قيمتها بأكثر من 15 مليار دينار جزائري كما هو موضح في الجدول التالي:

---

[1] . الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.cgci.dz

[2] . الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.cgci.dz

الجدول رقم (37): نشاط صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نشاط الصندوق	حتى 2015/06/30
اجمالي عدد الضمانات الممنوحة	670
عدد الضمانات الممنوحة للإنشاء	196
عدد الضمانات الممنوحة للتوسع	474
اجمالي قيمة الضمانات الممنوحة	15.176.305.886 دج
اجالي قيمة القروض المضمونة	27.208.804.394 دج
قيمة القروض الموجهة للإنشاء	10.423.441.095 دج
قيمة القروض الموجة للتوسع	16.785.363.298دج

المصدر: الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.cgci.dz

ومن خلال الجدول رقم (37) نلاحظ ان متوسط قيمة القروض المضمونة تقدر بحوالي 41 مليون دينار جزائري لكل قرض ممنوح اي ما يمثل نسبة 12 % من قيمة الحد الاقصى للقرض المضمون والمقدرة بـ 350 مليون دينار جزائري. في حين ان الضمانات المقدمة تمثل نسبة تغطية للقروض الاجمالية بحوالي 56 %.

ومن خلال توزيع الضمانات المقدمة حسب قطاع النشاط فنجد ان الم ص م المستفيدة من خدمة الضمان المقدمة من طرف الصندوق تنشط في غالبتها في القطاع الصناعي بنسبة 42 % ثم البناء والأشغال العمومية بنسبة 30% فالنقل والصحة والخدمات بالنسب التالية: 13% ، 8 %، 7% على التوالي[1].

إلاّ انه الملاحظ من خلال نشاط الصندوق يبقى دوره محدود في مجال انشاء وتطور الم ص م اذا تمت المقارنة بين عدد المشاريع المضمونة وإجمالي عدد الم ص م المتواجدة على المستوى الوطني، هذه الوضعية قد تكون محصلة لتأثير العديد من العوامل منها عدم انتشار ثقافة ضمان القروض لدى مالكي الم ص م او بسبب نقص المعلومات حول هذه الخدمة المالية ومدى نجاعتها في توفير القروض الاستثمارية للم ص م.

[1] . الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.cgci.dz

الفرع الثاني: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. التعريف بصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR / Fonds de Garantie des Crédits aux PME ، بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر سنة 2002، والذي يضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للم ص م وتحديد قانونه الأساسي، تم إنشاء مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تسمى صندوق ضمان القروض للم ص م، بحيث يوضع هذا الصندوق تحت وصاية الوزير المكلف بالم ص م ويكون مقره مدينة الجزائر، ويهدف من خلاله إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات الموجهة للم ص م[1]. ولكن رغم صدور المرسوم التنفيذي لتأسيس الصندوق سنة 2002، إلاّ أن بداية نشاطه تأخرت حتى شهر مارس من سنة 2004، وقد أوكلت لهذا الصندوق العديد من المهام والتي نلخصها في النقاط التالية[2]:

أ. التدخل كوسيط بين البنك والمستثمر لمنح الضمانات لفائدة الم ص م التي تنجز استثمارات في العديد من المجالات (إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسيع المؤسسة، أخذ مساهمات في مؤسسات أخرى)،

ب. التسيير الذاتي لموارده المالية،

ت. إقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة،

ث. التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها،

ج. متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق،

ح. ضمان متابعة البرامج التي توفرها الهيئات الدولية لفائدة الم ص م،

خ. تقديم استشارات ومساعدات تقنية للم ص م المستفيدة من ضمان الصندوق،

د. العمل على القيام بالشراكة مع كل المؤسسات التي تنشط في إطار ترقية الم ص م وتطويرها،

ذ. تسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل،

ر. إعداد اتفاقيات مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار تدعيمها للتدابير المتعلقة بضمان الاستثمارات للم ص م.

---

[1]. المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر سنة 2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 74، ص13.

[2]. المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر سنة 2002، مرجع سابق، ص13-14.

2. دور صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يهدف صندوق ضمان القروض إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات للم ص م ، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك، وهذا بتسديد جزء من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض.

حيث تتراوح نسبة الضمان بين 10% كحد ادنى الى 80% كحد اقصى من قيمة القرض البنكي، تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض و درجة المخاطرة، كما حدد المبلغ الأدنى للضمان بـ 4 ملايين دينار جزائري و المبلغ الأقصى بـ 25 مليون دينار جزائري. في حين ان المدة القصوى للضمان هي 7 سنوات[1].

تتمثل تكلفة الخدمة التي يقدمه الصندوق في علاوة من مبلغ القروض كتكلفه دراسة المشروع، وفي حالة عدم منح الضمان يرد هذا المبلغ لصاحبه، بالإضافة الى علاوة التزام من مبلغ القرض. تسدد هذه العلاوة في مرة واحدة عند منح الضمان.

ومن خلال نشاط الصندوق خلال الفترة من سنة 2004 الى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 تم منح ضمانات قروض بقيمة حوالي 7,6 مليار دينار جزائري سمحت بانشاء 416 م ص م كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (38): نشاط صندوق ضمان القروض للم ص م خلال الفترة من 2004 الى السداسي الاول من 2013

البيانات	انشاء	توسيع وتجديد	اجمالي
عدد الضمانات المقدمة	416	514	930
التكلفة الاجمالية للمشاريع	34.299.015.862 دج	49.884.787.000 دج	84.183.802.862دج
قيمة القروض الممنوحة	19.471.180.457 دج	32.179.866.583 دج	51.651.047.040دج
قيمة الضمانات الممنوحة	7.635.990.181 دج	16.001.969.279 دج	23.637.959.461دج
عدد مناصب الشغل المستحدثة	**9.202**	**31.063**	**40.265**

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 35.

من خلال الجدول رقم (38) يلاحظ ان الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان القروض قد سمحت بانجاز 930 مشروع استثماري منها 416 مؤسسة جديدة و 514 مشروع توسعي او تجديد

[1] . الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.fgar.dz

للمعدات والآلات، هذه الضمانات وصلت قيمتها الاجمالية الى حوالي 23,6 مليار دينار جزائري، اي تمثل نسبة تغطية تقدر بحوالي 46 % من قيمة القروض الممنوحة .

هذه الضمانات مكنت من استحداث 40.265 منصب شغل اي بمتوسط حوالي 43 منصب عمل لكل مشروع استثماري مما يعد مؤشر ايجابي على مساهمة هذه المشاريع في توفير فرص العمل حيث يمكن تصنيفها كمؤسسات صغيرة الحجم.

ومن الايجابيات المسجلة في نشاط الصندوق هو طبيعة المشاريع المنشأة حيث كانت غالبية في القطاع الصناعي اي انها مشاريع منتجة للثروة كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (39): توزيع مشاريع صندوق ضمان القروض للم ص م خلال الفترة من 2004 الى السداسي الاول من 2013 حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة المئوية %
الصناعة	525	56
البناء والأشغال العمومية	232	25
الخدمات	164	1
الفلاحة والصيد البحري	9	18
المجموع	**930**	**100**

Source : Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 36.

وما يمكن ملاحظته من خلال الجدول رقم (39) ان نسبة 74 % من المشاريع المستفيدة من خدمة الصندوق تنشط في القطاعات المنتجة سواء الصناعي او الفلاحي، مما يعد مؤشرا ايجابيا على مدى مساهمة نشاط الصندوق في دعم التنمية الاقتصادية من خلال تنويع مصادر خلق الثروة .

وعند تتبعنا لنشاط الصندوق خلال الفترة من 2004 الى السداسي الاول من 2013 نلاحظ ان عدد الم ص م المستفيدة من خدمة الصندوق يقدر بحوالي 103 م ص م سنويا مما يعد نشاط محدود نوعا ما اذا ما قورن بعدد الم ص م المتواجد على مستوى التراب الوطني والتي قدر عددها في نهاية السداسي الاول من سنة 2013 بـ 414.964 م ص م ، اي انها تمثل سوى نسبة 0,2 %.

المطلب الرابع: اجهزة دعم انشاء مناصب العمل

قبل صدور القانون التوجيهي لترقية الم ص م لسنة 2001 وانعقاد الجلسات الوطنية حول الم ص م لسنة 2004، لم يكن هناك أي برنامج أو جهاز حكومي موجه لدعم وتنمية قطاع الم ص م، بل كانت برامج الدعم الحكومية تقتصر على تحفيز إنشاء النشاطات والمؤسسات المصغرة في إطار التشغيل والتضامن الوطني حيث تتمثل هذه الأجهزة في الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وجهاز القرض المصغر.

الفرع الاول: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

1. التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ / Agence National de Soutien à L'Emploi des Jeunes ، وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر من سنة 1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، تم إحداث هيئة ذات طابع خاص تسمى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، حيث تتمتع هذه الوكالة بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويكون مقرها مدينة الجزائر[1]، وتطلع هذه الهيئة للقيام بالمهام التالية[2]:

أ. تدعيم وتقديم الاستشارات ومرافقة الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية،

ب. تسير تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لاسيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد،

ت. تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسات نشاطهم،

ث. تحدث بنك للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا،

---

[1]. المرسوم التنفيذي رقم 96-296 مؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق 8 سبتمبر سنة 1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، من المادة 1 إلى المادة 5.

[2]. نفس المرجع، المادة 6.

ج. تقيم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها،

ح. تنظم دورات تدريبية لتعليم الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم، وتكوينهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية.

ومن خلال المهام الموكلة لوكالة دعم الشباب نلاحظ أن جهاز دعم تشغيل الشباب يقدم جملة من الإعانات المالية والتقنية والتنظيمية للشباب ذوي المشاريع لمساعدتهم على إنشاء مؤسساتهم المصغرة، وفي إطار تقديمها للدعم المالي لإنشاء المؤسسات المصغرة تعتمد الوكالة في ذلك على هيئتين ماليتين هما الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وصندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع.

2. الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب: وفقا للأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24 جويلية لسنة 1996 تم فتح حساب التخصيص الخاص رقم 087-302 وعنوانه الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، والذي توكل له دور التكفل بتغطية النفقات الناتجة عن[1]:

أ. منح القروض بدون فائدة لصالح الشباب ذوي المشاريع من أجل إقامة مؤسسات مصغرة،

ب. خفض نسب فوائد الإعتمادات الممنوحة للشباب ذوي المشاريع،

ت. العلاوة الممنوحة بشكل إستثنائي للمشاريع التي تنطوي على ميزة تكنولوجية ذات قيمة،

ث. التكفل بالدراسات والخبرات وأعمال التكوين المنجزة أو الملتمسة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،

ج. منح الضمانات لصالح البنوك والمؤسسات المالية،

ح. التكفل بنفقات تسيير الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

3. صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض للشباب ذوي المشاريع: مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جويلية 1998 تقرر إنشاء صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار

[1]. المرسوم التنفيذي رقم 96-295 مؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 موافق 8 سبتمبر1996، يحدد كيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 087-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب"، المادة 4.

القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع والذي يتم تسييره من طرف المدير العام للوكالة لدعم تشغيل الشباب بحيث يتكفل هذا الصندوق بـ[1]:

أ. ضمان القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع بعد حصولهم على اعتماد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،

ب. يكمل ضمان الصندوق الضمان الذي يقدمه المنخرط المقترض إلى البنوك أو المؤسسة المالية في شكل ضمانات عينية أو شخصية.

ومن خلال هذا العرض المختصر للهيئات المكونة لجهاز دعم تشغيل الشباب، نستنتج أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تقديم صيغتين للدعم المالي للمؤسسات المصغرة والتي تصنف في نوعين رئيسيين هما: الإعانات المالية المباشرة التي تتمثل في القروض بدون فوائد والمقدمة من طرف الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، بالإضافة إلى الإعانات المالية الغير مباشرة والتي تتمثل في تخفيض في نسبة الفوائد وضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك والمؤسسة المالية المتعاقدة معها، وكخطوة موالية نحاول التعرف على آلية تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسات المصغرة.

4. وظيفة الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب: تمنح الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أصحاب المشاريع التوسعية والحديثة نوعان من التمويل هما التمويل الثلاثي والتمويل الثنائي.

1.4. صيغة التمويل الثلاثي: فيما يتعلق بصيغة التمويل الثلاثي فمهما كانت طبيعة الاستثمار حديث أو توسعي فإن تركيبته المالية تتكون من:

أ. المساهمة المالية لأصحاب المشاريع،

ب. قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،

ت. قرض بنكي بسعر فائدة مخفض من طرف الوكالة ومضمون جزئيا من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع.

وهذا وفقا للهيكل المالي الموضح في الجدول التالي.

[1]. المرسوم التنفيذي رقم 98-200 نؤرخ في 14 صفر عام 1419 الموافق 9 جويلية سنة 1998، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الأساسي، المادة 6 والمادة 3.

الجدول رقم (40): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

مستويات التمويل	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة	القرض البنكي
أقل من أو يساوي 5.000.000 دج	% 01	% 29	% 70
مابين 5.000.001 و10.000.000 دج	% 02	% 28	

المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: www.ansej.org.dz

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تقدم في إطار التمويل الثلاثي نوعين أساسيين من الإعانات المالية:

الإعانات المالية المباشرة والمتمثلة في القرض بدون فوائد، وهو قرض طويل المدى تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب للمؤسسة المصغرة حيث تتراوح نسبة هذا القرض من 28 % في المستوى الثاني إلى 29 % من إجمالي قيمة الاستثمار في المستوى الأول.

الإعانات المالية الغير المباشرة والمتمثلة في التخفيض في نسب الفائدة على القروض البنكية والمقدر بـ 100%.

2.4. صيغة التمويل الثنائي : فيما يخص صيغة التمويل الثنائي فكذلك مهما كانت طبيعة المشروع حديث أو توسعي فتركيبته المالية تتكون من:

أ. المساهمة المالية الشخصية لصاحب المشروع،

ب. قرض بدون فوائد تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وهذا وفقا للهيكل المالي الموضح في الجدول التالي.

الجدول رقم (41): الهيكل المالي للتمويل الثنائي

مستويات التمويل	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة
أقل من أو يساوي 5.000.000 دج	% 71	% 29
مابين 5.000.001 و10.000.000 دج	% 72	% 28

المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: www.ansej.org.dz

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تقدم في إطار التمويل الثنائي نوع واحد من الإعانات المالية والمتمثلة في القرض بدون فوائد والذي تساهم به الوكالة في تمويل

المشروع، حيث تقدر نسبة هذه المساهمة بـ 28 % من إجمالي قيمة المشروع في المستوى الثاني أي إذا كانت قيمة الاستثمار أكبر من 5.000.000 دج واقل أو تساوي 10.000.000 دج، أما في المستوى الأول أي في حالة أن قيمة الاستثمار تقل أو تساوي 5.000.000 دج، فإن قيمة القرض بدون فائدة تمثل 29% من أجمالي قيمة الاستثمار.

ومن الملاحظ أن ما يجب التذكير به، هو أنه بالإضافة للإعانات المالية التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والتي تم التطرق إليها، فهي تقدم كذلك إعانات جبائية وشبه جبائية متعلقة بمرحلتي الإنجاز ومرحلة الاستغلال للمشروع وهنا يكمن الفرق بين الإعانات الموجهة للإستثمارات التوسعية والإستثمارات الحديثة.

5. دور الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب: بعد مرور 16 سنة من إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، أصبحت هذه الأخيرة تحتوي على شبكة واسعة منتشرة على المستوى الوطني، وهذا الانتشار الواسع مكنها من تحقيق التقارب المطلوب بين الوكالة والشباب حاملي المشاريع، فحتى نهاية 2013 قامت الوكالة تمويل 292.186 مشروع استثماري والتي سمحت بتوفير 710.788 منصب عمل أي بمتوسط حوالي ثلاثة (03) مناصب عمل لكل مشروع وهذا حسب ما يوضحه الجدول التالي.

الجدول رقم (42): عدد المشاريع الممولة في اطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

السنوات	المشاريع الممولة	مناصب العمل المتوقعة
حتى نهاية 2007	86.380	243.308
2008	10.634	31.418
2009	20.848	57.812
2010	22.641	60.132
2011	42.832	92.682
2012	65.812	129.203
2013	43.039	96.233
المجموع	**292.186**	**710.788**

المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: www.ansej.org.dz

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ ان المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب قد ارتفعت خلال الفترة ممن 2007 الى غاية 2013 بمعدل حوالي 34.000 مشروع سنويا. في حين قدرت التكلفة الاستثمارية الاجمالية لهذه المشاريع بحوالي 851 مليار دينار جزائري تم تمويلها على

النحو التالي، حوالي 569 مليار دينار في شكل قروض بنكية اي ما نسبته 66,86 % و حوالي 217 مليار دينار عبارة عن قروض بدون فوائد مقدمة من طرف الوكالة والتي تمثل نسبة 25,5 % اما القيمة المتبقية المقدرة بحوالي 65 مليار دينار اي نسبة 7,6 % فهي عبارة عن مساهمات شخصية.

هذه النتائج تشير الى ان اغلبية المشاريع الممولة من طرف الوكالة قد تم انشاؤها عن طريق التمويل الثلاثي مما جعل نسبة المساهمة الشخصية منخفضة الى اجمالي قيمة المشاريع.

وعند تتبعنا لتوزيع المشاريع الممولة من طرف الوكالة حسب قطاع النشاط حتى نهاية سنة 2013 نجد ان ترتيب قطاعات النشاط يأتي على النحو التالي: في المرتبة الاولى نجد قطاع الخدمات بـ 180.751 مشروع ممول، ثم الحرف، الفلاحة والصيد البحري، البناء والاشغال العمومية وفي الاخير الصناعة والصيانة بـ 19.559 مشروع .

وما يمكن استنتاجه من خلال نشاط الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب حتى نهاية 2013 نجد ان هذه الاخيرة تمثل الجهاز العمومي الاهم المنشأ للمشاريع، خاصة ذات الحجم الصغير حيث ان متوسط حجم اليد العاملة في المشاريع الممولة من طرف الوكالة يقدر بحوالي 3 عمال، وما يمكن استخلاصه ايضا هو نسبة ما تساهم به الوكالة في النسيج المؤسسات للم ص م على المستوى الوطني حيث نجد انها قد ساهمة بإنشاء 292.186 مشروع اي ما نسبته حوالي 47 % من الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية والحرفية[1] على المستوى الوطني.

الفرع الثاني: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

1. التعريف بالصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC Caisse nationale d'assurance chômage / تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وفقا للمرسوم التشريعي رقم 94-09 المؤرخ في 26 ماي 1994 والمتضمن الحفاظ على الشغل وحماية الأجراء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا ارادية، وقد حدد قانونه الأساسي من خلال صدور المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 6 جويلية سنة 1994 والمتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

[1] . عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنويةيقدر بـ 441.964 وعدد المؤسسات الحرفية يقدر بـ 168.801 م ص م. حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013.

وقد تطور دور الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة على مراحل من خلال تكليفه سنة 1998 بإعادة إدماج العمال المسرحين في ميدان التشغيل عن طريق فتح مراكز تكوين وتوجيه واستشارات والمتمثلة في مركز دعم العمل الحر، مركز البحث عن العمل ومركز تكوين تحويلي، ليأخذ الصندوق في سنة 2003 منحى جديد من خلال تكليفه بدور جديد يتمثل في إمكانية تقديم الدعم المالي لإعادة إدماج البطالين في ميدان التشغيل من خلال دعم إنشاء مؤسسات مصغرة، فبمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 03-514 المؤرخ في 30 ديسمبر 2003 والمتعلق بدعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين خمسة وثلاثين (35) وخمسين (50) سنة، يتكفل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتسيير جهاز دعم البطالين الذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 و 50 سنة بحيث يقدم هذا الجهاز الجديد للتكفل بالبطالين امتيازات عديدة تتمثل في[1]:

أ. تقديم إعانات مالية تتمثل في قروض بدون فوائد بالإضافة على قروض بنكية بأسعار فائدة منخفظة،

ب. الامتيازات الجبائية، خاصة في مرحلة إنجاز المشروع من خلال إعفاء المستثمر من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات والخدمات المرتبطة مباشرة بإنجاز المشروع، واعتماد تعريفات جمركية مخفضة بالإضافة للإعفاء من حقوق نقل الملكية بالنسبة للإقتناءات العقارية،

ت. تقديم استشارات ومساعدات في مرحلتي إنجاز وانطلاق المشاريع.

وفي إطار تقديم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للدعم المالي لإحداث النشاطات من طرف البطالين، فإنه يعتمد على توفير القروض البنكية بأسعار فائدة منخفضة ومضمونة جزئيا من طرف صندوق الكفالات المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين، والتي تم إنشاؤها بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 04-03 المؤرخ في 3 جانفي سنة 2004 بحيث يتمتع هذا الأخير بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي[2]، كما يهدف إنشاء هذا الصندوق إلى التكفل بتقديم ضمان مكمل للضمان الذي يقدمه المنخرط المقترض إلى البنك أو المؤسسة المالية في شكل تأمينات عينية أو شخصية، ويتولى المدير العام للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة مهمة تسييره وتساعده في ذلك أمانة دائمة[3].

---

[1]. دليل حول الجهاز الجديد للتكفل بالبطالين ذوي المشاريع البالغين مكن العمر ما بين 35 و50 سنة، نشر من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

[2]. المرسوم التنفيذي رقم 04-03 مؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق 3 جانفي سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض إستثمارات البطاليين ذوي المشاريع البالغين ما بين 35 و50 سنة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 3، ص9.

[3]. نفس المرجع، ص 9-10.

ومن خلال العرض الوجيز لمهام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وجهازه للتكفل بالبطالين حاملي المشاريع، نلاحظ أن الدعم المالي الذي قدمه الصندوق لإنجاز المؤسسات المصغرة للبطالين يأخذ شكلين أساسيين هما، الدعم المالي المباشر والذي يتمثل في القروض بدون فائدة المقدمة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، بالإضافة إلى الدعم المالي الغير المباشر والذي يتمثل في توفير القروض البنكية بأسعار فائدة منخفضة ومضمونة جزئيا، لهذا كخطوة موالية نحاول التعرف على آلية تقديم الدعم المالي من طرف الصندوق في إطار جهازه الجديد للتكفل بالبطالين ذوي المشاريع.

2. **وظيفة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:** يقوم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتمويل المشاريع المستحدثة من طرف البطالين بالاعتماد على صيغة التمويل الثلاثي والتي تتكون من:

أ. المساهمة المالية الشخصية لصاحب المشروع،

ب. قرض بدون فائدة يمنحه الصندوق الوطني للتأمين على البطالة،

ت. قرض بنكي بسعر فائدة مخفض من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ومضمون جزئيا من طرف صندوق للكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض إستثمارات البطالين. وهذا وفقا للهيكل المالي الموضح في الجدول التالي.

الجدول رقم (43): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

مستويات التمويل	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة	القرض البنكي
أقل من أو يساوي 5.000.000 دج	% 01	% 29	% 70
مابين 5.000.001 و10.000.000 دج	% 02	% 28	

المصدر: الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: www.cnac.dz

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن الصندوق الوطني للتأمين على البطالة يقدم نوعين أساسيين من الإعانات المالية في إطار تمويله لمشاريع البطالين وهما:

الإعانات المالية المباشرة والمتمثلة في القرض بدون فائدة وهو قرض طويل المدى يقدمه الصندوق الوطني للتأمين على البطالة للبطالين حاملي المشاريع لإنجاز مؤسساتهم المصغرة، حيث تتراوح نسبة القرض من إجمالي قيمة الاستثمار من 28% بالنسبة للمستوى الثاني من التمويل، لتصل هذه النسبة الى 29% من المستوى الأول من التمويل أي في حالة أن قيمة المشروع لا تتجاوز 5.000.000 دج.

الإعانات المالية الغير مباشرة والمتمثلة في توفير القروض البنكية للبطالين أصحاب المشاريع بنسب فائدة منخفضة وتتراوح معدلات التخفيض في أسعار الفائدة من منطقة إلى أخرى وحسب طبيعة قطاع النشاط وفقا للجدول التالي.

الجدول رقم (44): معدلات التخفيض في نسب الفائدة وفقا لتمويل الص و ص ب

المنـــاطق / القطـاعـات	المناطق الخاصة	المناطق الاخرى
الفلاحة والري والصيد البحري	% 95	% 80
القطاعات الاخرى	% 80	% 60

المصدر: الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: www.cnac.dz

ومن الملاحظ أن نسب الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك مخفضة وتتغير نسبة التخفيض وفقا لقطاعات النشاط والمناطق التي ينجز فيها المشروع، حيث تتراوح نسب التخفيض من 95% في المشاريع الفلاحية والمنجزة في المناطق الخاصة و 60% للمشاريع الأخرى والمنجزة في المناطق الأخرى، أما النوع الآخر من الإعانات المالية والذي يدخل في إطار الإعانات المالية الغير مباشرة فيتمثل في الضمان الجزئي للقروض البنكية من طرف صندوق الكفلات المشتركة لضمان أخطار قروض استثمارات البطالين والذي يصل نسبة الضمان إلى حدود 70% من إجمالي قيمة القرض البنكي[1]، مقابل تحصيل الصندوق لاشتراكات المنخرطين المقترضين المستفيدين من القروض البنكية[2].

3. دور الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: نظرا للخبرة الكبيرة والواسعة التي يمتلكها الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في مجال توفير مناصب العمل تم تدعيمه في نهاية سنة 2004 بالجهاز الجديد لإنجاز نشاطات البطالين ذوي المشاريع والذي انطلق العمل به فعليا في سبتمبر 2004. ونتيجة لإنشاء صندوق الكفالات المشتركة لضمان أخطار القروض والذي بدأ العمل به في تاريخ 2004/10/10، وبالإضافة للانتشار الواسع للوكالات الجهوية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، تمكن هذا الأخير من تحقيق الاتصال المباشر مع البطالين ذوي المشاريع، وتجسيده لعدد كبير من الملفات القابلة للتمويل البنكي والتي تحصلت على موافقة لجنة الانتقاء والموافقة (CSV / Comité de Sélection et de Validation).

[1]. المرسوم التنفيذي رقم 04-03 مؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق 3 جانفي سنة 2004، مرجع سابق، ص9.

[2]. نفس المرجع، ص10.

حيث قدر عدد المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حتى نهاية السداسي الاول لسنة 2013 بـ 84.164 سمحت بتوفير 163.023 منصب عمل أي بمتوسط حوال 2 عمال لكل مشروع. في حين قدرت القيمة الاجمالية لتكلفة انجاز هذه المشاريع بحوالي 234 مليار دينار جزائري ، كما نجد ان اغلبية هذه المشاريع تتركز في قطاعات النشاط التالية: النقل (مسافرين وبضائع) بـ 49.951 مشروع أي حوالي 60 % من اجمالي المشاريع الممولة من طرف الصندوق ثم نجد الخدمات بـ 16.260 مشروع ثم الصناعة بـ 5.136 مشروع ثم الفلاحة، البناء والاشغال العمومية، الحرف، الصيانة، المهن الحرة، الري ثم الصيد البحري[1].

ومن خلال هذه الاحصائيات يتضح جليا ان نشاط الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة مشابه لنشاط الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب من حيث نوع وحجم المشاريع المنشأة والتي تكون من الحجم المصغر اي اقل من 10 عمال، ومن جانب آخر نجد ان هذا الصندوق قد ساهم في انشاء 84.164 مؤسسة حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 والتي تمثل نسبة 31,1 % من اجمالي المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لنفس الفترة والمقدرة بـ 270.288 مؤسسة .

كما ان المشاريع الممولة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة تمثل نسبة حوالي 14 % في النسيج المؤسسات للم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية والحرفية[2] على المستوى الوطني.

الفرع الثالث: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

1. التعريف بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM / Agence Nationale de gestion du Micro-crédit ، وفقا للمنشور رقم 10 لوزارة العمل والحماية الاجتماعية المؤرخ في 1999/07/22 المتعلق بتطبيق الإجراءات الخاصة بالقرض المصغر تم تعريف القرض المصغر على أنه سلفة صغيرة الحجم وهو مخصص لاقتناء عتاد بسيط يتم تسديده على مرحلة قصيرة، ويمنح حسب كيفيات تتوافق مع الاحتياجات أو العوائق التي ترتبط بالنشاط والأشخاص المعنيين، حيث يتوجه القرض المصغر نحو ترقية الشغل الحر (الشغل الذاتي) والشغل المنجز بمقر السكن

[1] . Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin n°23, données de 1 er semestre 2013 ,p. 42.

[2] . عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنويةيقدر بـ 441.964 وعدد المؤسسات الحرفية يقدر بـ 168.801 م ص م. حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013.

وكذا نحو الحرف الصغيرة والتقليدية المنتجة للسلع والخدمات، وبتعبير آخر يتوجه نحو النشاطات التجارية المنتجة ابتداء من النشاطات الموفرة للخدمة إلى المؤسسات المصغرة.

حيث يتم الموافقة على منح القرض المصغر من طرف البنوك فقط، مما يعني أنه تطبق عليه نفس المقاييس والشروط التي تتميز بها كل الالتزامات البنكية الاخرى، ولقد أوكلت مهام تسيير بجهاز القرض المصغر لوكالة التنمية الاجتماعية على مستوى السلطات العمومية، أما على المستوى المحلي، فتعتمد الوكالة على فروعها الجهوية وعلى شبكة مندوبي تشغيل الشباب. وما ميز جهاز القرض المصغر في نشأته سنة 1999 تدخل العديد من الأطراف والهيئات الحكومية والمتمثلة في وكالة التنمية الاجتماعية، مندوبي تشغيل الشباب، عمال مسرحون ومسجلون في الصندوق الوطني لضمان البطالة، الوكالة الوطنية للتشغيل، مديريات النشاط الاجتماعي، بالإضافة إلى صندوق الضمان من الأخطار الناجمة عن القرض المصغر والذي يتم تسييره من طرف الصندوق الوطني لضمان البطالة[1].

وبداية من جانفي من سنة 2004 تقرر إجراء تعديلات في جهاز القرض المصغر ولقد ترجمت هذه الرغبة في صدور المرسوم الرئاسي رقم 04-13 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004 والمتعلق بجهاز القرض المصغر، حيث تم على إثره إنشاء جهاز خاص بالقرض المصغر مستقل عن الوكالة الوطنية للتشغيل والصندوق الوطني للضمان عن البطالة، والذي يتكون من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر والتي توكل لها مهمة تسيير الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر بالإضافة إلى إنشاء صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة[2].

و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004 والذي يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسية، تم إنشاء هيئة ذات طابع خاص وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تتمثل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، حيث توضع الوكالة تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لمجمل نشاطاتها[3]، وقد تم إنشاء هذه الوكالة للقيام بالمهام التالية[4]:

أ. تسيير جهاز القرض المصغر،

---

[1]. النصوص التطبيقية حول القرض المصغر، وزارة العمل والحماية الإجتماعية والتكوين المهني، وكالة التنمية الإجتماعية، أوت 1999.

[2]. المرسوم الرئاسي رقم 04-13 مؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق 22 جانفي 2004، يتعلق بجهاز القرض المصغر، الجريدة الرسمية، العدد6 ص5.

[3]. المرسوم التنفيذي 04-14 مؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق 22 جانفي 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد6، ص8.

[4]. نفس المرجع، ص8.

ب. تدعيم المستفيدين وتقدم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ أنشطتهم،

ت. تمنح قروض بدون فائدة،

ث. تقوم بدور إعلامي لمختلف الإعانات المقدمة في إطار جهاز القرض المصغر،

ج. تقيم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار تمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها.

2. وظيفة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: تقدم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر صيغتين للتمويل هما التمويل بهدف اقتناء المواد الأولية والتمويل بهدف إحداث أنشطة إنتاجية أو خدماتية من خلال تركيبة مالية تتكون من:

أ. المساهمة المالية لأصحاب الاستثمارات،

ب. قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر،

ت. قرض بنكي بسعر فائدة منخفض ومضمون جزئيا من طرف صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

وهذا وفقا للهيكل المالي الموضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (45): الهيكل التمويلي للمؤسسات المصغرة من طرف الو و ت ق م

مستويات التمويل		مساهمة شخصية	قرض بدون فائدة		قرض بنكي
			مناطق أخرى	مناطق خاصة	
حالة شراء مواد أولية	لا تفوق 100.000 دج	-	%100	-	-
	لا تفوق 250.000 دج	-	-	%100	-
حالة استحداث نشاط	لا تفوق 1.000.000 دج	%1	%29	%29	%70

المصدر: الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: www.angem.dz

ومن خلال هذا الجدول نلاحظ أن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تقدم نوعين رئيسيين من الإعانات المالية:

إعانات مالية مباشرة وتتمثل في قروض بدون فائدة وهو قرض تتراوح مدة استحقاقه من سنتين الى ثلاثة سنوات بالنسبة للقروض بهدف شراء المواد الأولية ومن سنة واحدة الى خمسة (5) سنوات بالنسبة لقروض التجهيز،

الإعانات المالية الغير مباشرة والمتمثلة في التخفيض في نسبة الفائدة للقروض البنكية المقدمة في إطار قروض التجهيز. بالإضافة الى الخدمات المالية التي تقدمها الوكالة فهي تعمل ايضا على دعم ومرافقة المستفيدين ومتابعة الانشطة المنجزة.

3. دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: الى غاية نهاية السداسي الاول من سنة 2015 قامت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بمنح 726.359 قرض مقسمة على الشكل التالي 616.323 قرض لشراء مواد اولية و 65.036 قرض لإنشاء مشروع حيث كانت هذه القروض موجهة للنشاطات الاقتصادية التالية الصناعة الصغيرة بنسبة 38,11 % ثم الخدمات بـ 20,94 % فالصناعة التقليدية والزراعة بـ 17,55 % و 14,60%على التوالي ثم البناء والأشغال العمومية، التجارة، الصيد البحري بالنسب التالية 8,43 % ، 0,28 % ، 0,09 % من اجمالي القروض الممنوحة على التوالي.

حسب الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر فان هذه القروض الممنوحة قد مكنت من توفير 1.089.539 منصب عمل، إلاّ ان هذا الرقم يبقى يشوبه بعض الريبة اذا ما تمت مقارنته بأجهزة اخرى على سبيل المثال الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب رغم انه جهاز الدعم الاقدم مقارنة بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وبالإضافة الى امتلاكها لإمكانيات اكبر لإنشاء المشاريع الموفرة لمناصب الشغل إلا انها لم تحقق هذا العدد الكبير من مناصب العمل، هذا من جانب، ومن جانب آخر عند ملاحظتنا لمتوسط عدد مناصب العمل التي توفره القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر نجد انها تقدر بـ 1,5 [1]منصب عمل لكل قرض ممنوح حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2015 وعند مقارنتها بإحصائيات نهاية السداسي الاول من سنة 2013 نجد نفس القيمة أي 1,5[2] منصب عمل لكل قرض بالضبط دون تغير .

وعلى العموم تبقى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تمثل جهاز فعال ومهم في انشاء المشاريع والأعمال الفردية على المستوى االوطني.

من خلال عرضنا لمختلف الاجهزة الوطنية لدعم انشاء وتمويل الم ص م في جزائر نجد ان هذه الاخيرة قد ساهمت بنسة معتبر في انشاء الم ص م في الجزائر وتوفير مناصب العمل وبنسب مختلفة وهذا باختلاف مدة نشاط كل جهاز وبالإضافة الى الامكانيات والخدمات المقدمة من طرف كلا منها. وقد حاولنا تلخيص نشاط هذه الاجهزة من خلال إحصائيات حول عدد المشاريع او القروض او الخدمات

[1]. احصائيات نهاية السداسي الاول لسنة 2015 هي: عدد مناصب العمل المنشأة 1.089.539 وعدد القروض الممنوحة هي 726.359 .

[2] . احصائيات نهاية السداسي الاول لسنة 2013 هي: عدد مناصب العمل المنشأة 757.443 وعدد القروض الممنوحة هي 504.962 .

المقدم لكل منها ومقارنتها بعدد مناصب الشغل المستحدثة. وقد تم الاعتماد على احصائيات نهاية السداسي الاول من سنة 2013 على اعتبار انها متاحة في كل الأجهزة، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (46): ملخص نشاط الاجهزة الوطنية لدعم انشاء وتمويل الم ص م حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013

الجهاز	عدد المشاريع (انشاء ، توسيع)	النسبة	عدد مناصب العمل المستحدثة	النسبة
مشاتل المؤسسات	46	0,013	308	0,03
مراكز التسهيل	291	0,079	1.719	0,17
الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات ANDI	10.845	2,95	152.042	14,79
صندوق ضمان قروض الاستثمارات للم ص م CGCI-PME	621	0,17	9.556	0,93
صندوق ضمان القروض للم ص م FGAR	930	0,25	40.265	3,92
الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ	270.288	73,62	660.935	64,3
الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC	84.164	22,92	163.023	15,86
المجموع	367.185	100	1.027.848	100

المصدر: من اعداد الباحث

من خلال هذا الجدول يلاحظ انه لم يتم الأخذ بالإحصائيات المعلن عنها من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر نظرا لتطرف هذه الاحصائيات مقارنة بالإحصائيات المعلنة في اجهزة الدعم الاخرى.

ومن خلال الجدول رقم (46) يلاحظ ان الاجهزة الوطنية لدعم انشاء وتمويل الم ص م مجتمعة قد ساهمة في انجاز مشاريع (انشاء او توسيع) حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013 يقدر عددها ب 367.185 م ص م والتي تمثل نسبة حوالي 50 % من اجمالي الم ص م الموجودة على المستوى الوطني حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013.

كما ان المشاريع المنجزة في اطار الاجهزة الوطنية لدعم انشاء الم ص م قد ساهمت بتوفير مناصب عمل تقدر ب 1.027.848 منصب عمل والتي تمثل نسبة 54 % من اليد العاملة الموظفة في قطاع الم ص م على المستوى الوطني حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013.

هذه النتائج تعد مؤشر جيدا على مدى مساهمة الاجهزة الوطنية لدعم انشاء الم ص م في انشاء هذا النوع من المؤسسات وتوفير مناصب العمل وتنويع النشاط الاقتصادي، إلاّ أن هذه المساهمة تبقى متباينة من جهاز الى آخر، حيث نجد ان اهم جهاز منشأ للم ص م هي الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب بنسبة اكثر من 73 % وهي نسبة متقاربة مع ما تم التوصل اليه من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011 ، والذي اظهر ان 65,7 % من الم ص م المستفيدة من الدعم الحكومي قد استفادوا من الدعم المالي في اطار الوكالة الوطني لدعم وتشغيل الشباب.

مما يؤكد على ان الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب تبقى الجهاز الاول وطنيا المنشأ للم ص م، ولكن ما يمكن ملاحظته هو ان المؤسسات المستحدثة في اطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب هي من الحجم المصغر التي يقل عدد العمال فيها عن 10 عمال في كل مؤسسة وهي نفس الملاحظة المسجلة بالنسبة للمشاريع المنجزة في اطار الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وبالإضافة الى مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل، في حين نجد ان المشاريع المنجزة في اطار الاجهزة الاخر تكون من الحجم الصغير وحتى المتوسط كما هو الحال بالنسبة للوكالة الوطنية لتطور الاستثمار.

خاتمة الفصل:

من خلال الفصل الحالي تم التطرق في المبحث الاول الى مختلف الهيئات والمؤسسات المالية المكونة للنظام البنكي والمالي الجزائري ودورها في تمويل المؤسسات في الجزائر حيث تم التوصل الى ان النظام البنكي والمالي الجزائري يضم من جانب هيئات غير متخصصة أي شمولية كما هو الحال بالنسبة للبنوك الكبيرة والمتمثلة في كل البنوك العمومية مثل البنك الوطني الجزائري، البنك الخارجي الجزائري، القرض الشعبي الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبنك التنمية المحلية والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط – بنك وبعض البنوك الخاصة مثل بنك البركة الجزائري، BNP Paribas و Société Générale Algérie . ومن جانب آخر نجد هيئات متخصصة في بعض انواع المنتجات وبالتالي زبائن معينيين مثل هيئات التمويل الايجاري كما هو الحال بالنسبة للشركة العربية للتمويل الايجاري، الشركة الوطنية للايجار المالي والمغاربية للتمويل الايجاري الجزائر.

ومن الواضح ان النظام البنكي والمالي الجزائري هو نظام يعتمد في الاساس على الوساطة المالية اي اقتصاد استدانة وهذا على اعتبار ان البنوك والهيئات المالية تمثل الممول الرئيسي للمؤسسات الاقتصادية و النشاط الاقتصادي بشكل عام، حيث ان بورصة القيم المنقولة لا تزال تلعب دورا هامشيا في تمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا وهذا على اعتبار عدد المؤسسات المدرجة في بورصة الجزائر لا يتعدى عددها 5 خمسة مؤسسات وكلها من الحجم الكبير في حين لا توجد اي مؤسسة من الحجم المتوسط او الصغير رغم امتلاك بورصة الجزائر لسوق مخصصة للم ص م منذ سنة 2012.

وعليه فيمكن اعتبار ان اهم مصدر خارجي للم ص م في الجزائر يتمثل في القروض البنكية بصيغتها الكلاسيكية اما في شكل قروض استغلال لتمويل النشاطات الجارية في المؤسسة او قروض استثمار لتمويل الحصول على المعدات والآلات.

اما في المبحث الثاني، فقد تم التوصل الى أن مرحلة ما بعد 2001 تعد مرحلة الظهور الفعلي للم ص م بالجزائر من خلال وضع الإطار القانوني والتنظيمي لهذا القطاع المهم في دعم التنمية الاقتصادية،

وهذا بصدور القانون التوجيهي لترقية الم ص م في 2001/12/12 ، الذي تم على اساسه تعريف الم ص م في الجزائر، ثم تلته بعد ذلك صدور العديد من التشريعات والقوانين الموجهة لإنشاء المؤسسات والأجهزة الحكومية الداعمة لقطاع الم ص م في الجزائر.

ومن خلال المعطيات المتعلقة بقطاع الم ص م النظامية والمصرح بها أمام الهيئات والمؤسسات الحكومية على غرار الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS. فانه تم احصاء 747.934 م ص م في الجزائر حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013، والتي كانت في غالبتها تأخذ طابع المؤسسات الخاصة، وتتركز بكثافة اكبر في الولايات الكبرى والساحلية مثل الجزائر العاصمة، تيزي وزو، وهران، بجاية في حين احتلت ولاية سطيف المرتبة الخامسة بـ 19.859 م ص م.

كما تم التوصل الى أن عدد كبير من الم ص م الخاصة تنشط في مجال البناء والأشغال العمومية هذه الوضعية تعتبر منطقية نظرا لوفرة الفرص الاستثمارية في هذا المجال نتيجة لكثرة المشاريع المتعلقة بالمباني السكنية. أما في قطاع الصناعي فيمثل حوالي 16 % من إجمالي الم ص م والتي تتوزع على القطاعات الفرعية التالية الصناعة غذائية، صناعة الخشب والورق، صناعة الصلب والمعادن والميكانيك والكهرباء، صناعة مواد البناء.

القطاع الخاص يساهم بشكل أكبر في توفير مناصب العمل مقارنة بالقطاع العام حيث وجدنا أن 97,6% من اليد العاملة الموظفة في القطاع الم ص م تعمل في إطار مؤسسات ذات ملكية خاصة،كما يمثل القطاع الخاص المساهم الرئيسي في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات حيث تقدر نسبة هذه المساهمة بأكثر من 80 % .وبالتالي لاحظنا أن القطاع الخاص يسجل مستويات نمو مرتفعة في كافة النشاطات الاقتصادية ماعدا قطاع المحروقات والصناعات الثقيلة والتي تبقى حكرا على القطاع العام.

تبقى مساهمة القطاع الخاص عموما والم ص م بوجه الخصوص هامشية في مجال الصادرات، خارج قطاع المحروقات، حيث قدرت قيمة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات لسنة 2012 بـ 2,18 مليار دولار امريكي أي ما نسبته حوالي 3 % من اجمالي الصادرات.

ومن خلال المبحث الثالث، فتم التوصل الى ان هناك العديد من الاجهزة الوطنية المستحدثة من اجل دعم انشاء وتمويل الم ص م في الجزائر والتي تتنوع بين اجهزة متخصصة في تأهيل الم ص م كما هو الحال بالنسبة للوكالة الوطنية لتطوير الم ص م والمكلفة بمتابعة البرنامج الوطني لتأهيل الم ص م، وأجهزة اخرى موجهة لدعم المشاريع المبتكرة واحتضان حاملي المشاريع مثل مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل، كما نجد اجهزة حكومية متخصصة في التقديم الدعم المالي للم ص م من خلال مساهمتها في الرفع من قدرتها الإقتراضية لدى البنوك مثل ما هو الحال بالنسبة لصندوق ضمان القروض الاستثمارية للم ص م وصندوق ضمان القروض للم ص م، ونجد اجهزة دعم حكومية اخرى تقدم الدعم المالي المباشر

وبالإضافة لخدمات الاستشارة والتوجيه والتكوين مثل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

حيث تمت ملاحظة ان الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب تبقى الجهاز الاول وطنيا المنشأ للم ص م، ولكن ما يمكن ملاحظته هو ان المؤسسات المستحدثة في اطار هذا الجهاز هي من الحجم المصغر وهي نفس الملاحظة المسجلة بالنسبة للمشاريع المنجزة في اطار الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وبالإضافة الى مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل، في حين نجد ان المشاريع المنجزة في اطار الاجهزة الأخرى تكون من الحجم الصغير وحتى المتوسط كما هو الحال بالنسبة للوكالة الوطنية لتطور الاستثمار.

وما يمكن استخلاصه من خلال هذا الفصل هو ان النظام المالي والبنكي الجزائري رغم انه لا يزال في مرحلة تطور على اعتبار ان الانفتاح على الاستثمار الخاص والأجنبي قد انطلق منذ سنة 1990 أي منذ صدور قانون النقد والقرض. رغم هذا فانه يضم تشكيلة متنوعة من البنوك التجارية الشمولية والمتخصصة والتي قدر عددها بـ 20 بنك و10 هيئات مالية، وبالاضافة الى بورصة للقيم المنقولة.

ومنه ما يمكن ملاحظته من خلال دور هذه الهيئات والمؤسسات المالية في تمويل النشاط الاقتصادي ان غالبية القروض (القروض طويلة الاجل) الممنوحة للمؤسسات تكون مصدرها بنوك عمومية والتي تمتلك شبكة واسعة من الفروع على كامل التراب الوطني تسمح لها بتحقيق الاتصال المباشر مع المتعاملين الاقتصاديين، هذا من جانب، ومن جانب آخر حسب وجهة نظرنا هو تخوف المتعاملين الاقتصاديين من التعامل المالي مع البنوك التجارية الخاصة والأجنبية بعد حادثة بنك الخليفة التي افقدت المتعاملين الاقتصاديين الثقة في التعامل مع هذا النوع من البنوك.

كما ان بورصة القيمة المنقولة تبقى هيئة مالية جد مهمة لتنويع مصادر التمويل الخارجية للمؤسسات الاقتصادية وخاصة بعد انشاء السوق الخاصة بالم ص م سنة 2012 ، إلاّ انها تبقى غير فعّالة في تمويل الم ص م.

وعليه فان اعتماد الم ص م في الجزائر على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي لتلبية الاحتياجات التمويلية قد يعود في جزء منه الى محدودية مصادر التمويل الخارجية وعدم تنوعها على اعتبار ان معظم، إن لم نقل كل مصادر التمويل الخارجية للم ص م في الجزائر هي عبارة عن قروض متحصل عليها من طرف بنوك عمومية. رغم هذه الوضعية الغير سليمة للنظام البنكي والمالي الجزائري إلاّ ان هذا التفسير لا يمثل حسب وجهة نظرنا السبب الوحيد في عزوف الم ص م عن التمويل بالقروض البنكية بحيث ان

البنوك العمومية في فترة انتعاش اسعار النفط على مستوى السوق العالمي كانت تمتلك كتلة نقدية معتبرة غير موظفة في النشاط الاقتصادية، أي ان هناك فائض في العرض مقارنة بالطلب.

وعليه حسب وجهة نظرنا يبقى جانب آخر مؤثر في السلوك المالي للم ص م في الجزائر والذي ربما تحكمه عدة محددات وعوامل تؤثر على مدى رغبة مالكي ومسيري الم ص م في الحصول على التمويل للاحتياجات الاستثمارية من المصادر الخارجية، وهو ما سنحاول التطرق اليه من خلال الفصل الموالي.

الفصل الرابع:

القـروض الاستثمارية كمصـدر لتمويـل الاحتياجـات الاستثماريـة للم ص م في الجــزائر

الفصل الرابع

القروض الاستثمارية كمصدر لتمويل الاحتياجات الاستثماري للم ص م في الجزائر

مقدمة الفصل:

من خلال الفصل الثالث تم تفسير تفضيل اعتماد الم ص م في الجزائر على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي لتمويل احتياجاتها الاستثمارية، قد يعود في جزء منه الى محدودية مصادر التمويل الخارجية وعدم تنوعها، على اعتبار ان معظم ان لم نقل كل مصادر التمويل الخارجية المتاحة للم ص م في الجزائر هي عبارة عن قروض بنكية متحصل عليها من طرف بنوك عمومية والتي تمتلك شبكة واسعة من الفروع عبر كامل التراب الوطني تسمح لها بتحقيق الاتصال المباشر مع المتعاملين الاقتصاديين، في حين يبقى دور البنوك الخاصة والأجنبية وحتى المختلطة هامشيا في مجال تمويل الاستثمارات للم ص م. كما يلاحظ انعدام لدور بورصة القيم المنقولة والتي على الرغم من انها تمتلك سوق خاصة بالم ص م منذ سنة 2012 إلاّ انها تبقى غير فعالة في تمويل الم ص م على اعتبار انه لا توجد أي م ص م مسعرة في بورصة الجزائر.

رغم هذه الوضعية غير السليمة للنظام البنكي والمالي الجزائري إلاّ ان هذا التفسير لا يمثل حسب وجهة نظرنا السبب الوحيد في عزوف الم ص م في الجزائر على تمويل استثماراتها بالقروض البنكية حيث يبقى جانب آخر مؤثر في السلوك المالي للم ص م في الجزائر والذي ربما تحكمه عدة محددات وعوامل مؤثرة على مدى رغبة مالكي ومسيري الم ص م في تمويل احتياجاتها الاستثمارية عن طريق القروض طويلة الاجل وهو ما سنقوم بمعالجته في الفصل الحالي.

حيث ومن خلال المبحث الاول والذي هو بعنوان محددات استخدام القروض الاستثمارية في الهيكل المالي للم ص م، سنعمل على حصر المتغيرات المستخدمة في تفسير نسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م بالاعتماد على النتائج المتوصل اليها في مختلف الدراسات الميدانية والمقاربات النظرية المفسرة للهيكل المالي للم ص م .

اما المبحث الثاني والمعنون بصياغة الفرضيات واختيار المتغيرات المفسرة سنقوم من خلاله بدراسة محددات التمويل بالقروض الاستثمارية للم ص م في الجزائر، ولهذا سنعمل على صياغة بعض الفرضيات واختيار المتغيرات بناءا على النتائج المتوصل اليها من خلال المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للم ص م والتي تم تلخيصها من خلال المبحث الاول.

ومن خلال المبحث الثالث والمعنون بتقدير النموذج وتحليل النتائج فسيتم من خلاله اختبار فرضيات البحث وهذا باستخدام البيانات المالية والمحاسبية والمتمثلة في الميزانيات المالية و حسابات جدول النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 حتى 2012 لعينة تتكون من 58 م ص م.

المبحث الأول: محددات استخدام القروض الاستثمارية في الهيكل المالي للم ص م

سيتم تخصيص المبحث الحالي للتطرق الى مختلف المتغيرات المفسرة التي تم من خلالها تفسير الهيكل المالي للم ص م وهذا بالتطرق الى النتائج المتوصل اليها من مختلف الدراسات الميدانية التي تمت في هذا المجال.

أ. من خلال النتيجة المتوصل اليها من طرف كل من بريجهام وجابنسكي Brigham et Gapenski في نموذجهما للعلاقة التوازنية (Trade off theory) [1]، حيث توصلا الى ان درجة التقلب في العوائد لها تأثير على حجم الاموال المقترضة في الهيكل المالي وبالتالي فالمؤسسات لتي تمتاز بتقلب كبير في العوائد تمتاز برافعة مالية اقل والعكس صحيح، كما ان لحجم الاصول في المؤسسة تأثير على حجم الاموال المقترضة في هيكلها المالي حيث ان المؤسسات التي تمتاز بضخامة حجم اصولها تميل اكثر لاستخدام الاموال المقترضة في هيكلها المالي، ومن جانب آخر فان ربحية المؤسسة تؤثر ايضا على حجم الاموال المقترضة في الهيكل المالي حيث ان الارتفاع في مستوى الربحية في مؤسسة معينة يؤدي هذا إلى زيادة حجم الشريحة الضريبية، ويكون من صالحها التوسع في الإقتراض. وبالتالي فحسب دراسة بريجهام وجابنسكي فان حجم الاموال المقترضة في الهيكل المالي تتأثر بالمتغيرات التالية: درجة التقلب في العوائد بعلاقة عكسية، حجم الاصول بعلاقة طردية، وبالاضافة الى ربحية المؤسسة بعلاقة طردية.

ب. حسب دراسات كلا من NORTON سنة 1991 و Barton et Matthews سنة 1989 بالاضافة الى Andrews سنة 1980 تم التوصل حسبهم الى ان خصوصيات المالكين والمسيرين، المحيط الخارجي وخصائص المؤسسة هي من العوامل المؤثرة على اختيار الهيكل المالي[2]، وحسب نتائج اعمال Scott et al سنة 1972 على ان 50 بالمائة من المؤسسات محل الدراسة والتي كانت تتصف بنسبة اقتراض غير ملائمة، فان هذه النسبة حددت في جزء منها بناء على تجارب سابقة وأحكام المسيرين.

---

[1] . الفرع الاول، المطلب الأول، المبحث الثالث من الفصل الثاني.

[2] . الفرع الثاني، المطلب الأول، المبحث الثالث من الفصل الثاني.

ت. حسب نتائج اعمال Barton et Matthews سنة 1989 فان المالكين والمسيرين الذين يظهرون عزوف عن المخاطر وبالإضافة الى ميولهم للاستقلالية سيفضلون التمويل الداخلي.

ث. دراسة كلا من Cooley et Edwards سنة 1983. فان مسيري المؤسسات يؤكدون على ان عدم التأكد من العوائد المستقبلية للمؤسسة يمثل العامل الاكثر تأثيرا على ميلوهم لاستخدام الاقتراض كمصدر للتمويل.

ج. دراسات Bates سنة 1971 و Bird et Juttner سنة 1975 أظهرت ان الارباح الغير موزعة تبرز بصفة كبيرة في ميزانيات المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وفي كافة القطاعات.

ح. دراسة كلا من Holmes et Kent سنة 1991 اظهرت ان سبب اعتماد الم ص م على التمويل الذاتي بنسب كبيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، هو ان المسيرين قاموا بشكل ايرادي بتفضيل التمويل الذاتي، او لأنهم ليسوا على دراية بمختلف مصادر التمويل المتاحة الاخرى.

خ. دراسات Bates سنة 1971 و Walker et Petty سنة 1978 و Davidson et Dutia سنة 1991، أظهرت بأن الم ص م تعتمد على القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي بنسبة اقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم. كما ان دراسات Norton سنة 1991 و Ang سنة 1991 ، Tamari سنة 1980 ودراسة لكل من Suret et Arnoux سنة 1995 اظهرت نفس النتائج.

د. دراسة لـ Constand et al سنة 1991 أظهرت ان التمويل بالاقتراض مرتبط عكسيا بالمردودية، اي ان المؤسسات التي تمتاز بمردودية مرتفعة تعتمد بنسبة كبيرة على التمويل الذاتي او انها ليست في حاجة للتمويل من المصادر الخارجية.

ذ. دراسات Cooley et Edwards سنة 1983 و Suret et Arnoux سنة 1995 والذين يؤكدون على ان حجم المؤسسة يمكن ان لا يكون هو العامل الاساسي لتفسير الهيكل المالي للم ص م، وهذا بعدم اهمال اثر المردودية.

ر. وحسب دراسة Churchill et Lewi سنة 1983 فان المؤسسة خلال تطورها تمر بمراحل عديدة وفي كل مرحلة يحدث تغيير في هيكلها المالي[1].

ز. دراسة NORTON سنة 1991 والتي اجريت على عينة من الم ص م الامريكية والتي اشار من خلالها الى اهمية نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل في تفسري الهيكل المالي للم ص و م . كما ان دراسات Holmes et Cassar سنة 2003 وبالاضافة الى Michaelas, Chittenden et Poutziouris

[1] . الفرع الثالث، المطلب الأول، المبحث الثالث من الفصل الثاني.

سنة 1999 اظهرت هذه الدراسات على ان الم ص م تفضل الاعتماد على التمويل الداخلي قبل اللجوء الى التمويل الخارجي[1]. دراسة لـ Nékhili سنة 1991 تؤكد على وجود ترتيب لمصادر التمويل من خلال العلاقة العكسية بين التمويل الذاتي والقروض البنكية طويلة الاجل من جهة وحجم المؤسسة من جانب آخر.

س. دراسة Ziane سنة 2001 حيث اكد على وجود استراتيجة للإشارة في تكوين القروض البنكية للم ص م، حيث اعتبرت هذه الدراسة ان استراتيجية الاشارة يمكن ان تتم وبالاعتماد على مؤشرات اخرى مثل، هيكل الاصول، التمويل الداخلي، السمعة امام الشركاء التجاريين، والنمو.

ش. دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 ، والتي توصلت الى ان الم ص م تميل للتوسع اكثر في الحصول على الائتمان التجاري من طرف الموردين.

ص. دراسة SCHAFER, WERWATZ, ZIMMERMANN سنة 2004 ، حيث تم التوصل الى ان الم ص م التي تمتاز بارتفاع قيمة الانفاق في مجال البحث والتطوير تعد مؤسسات مبتكرة وترتفع فيها درجة المخاطرة مما يجعل البنوك تحد من قيمة القروض المقدمة لهذا النوع من المؤسسات الامر الذي يجعل هذه الاخيرة تفضل الاعتماد على التمويل الداخلي وعن طريق الاصدار بدرجة اكبر من التمويل عن طريق الاقتراض[2].

ض. دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 حيث أظهرت هذه الدراسة ان محددات مثل حجم المؤسسة ،الربحية، هيكل الاصول وفرص النمو تمثل محددات هامة للرافعة المالية للم ص م.

ط. دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002 ، تم من خلالها التوصل ان هناك علاقة عكسية بين حجم المؤسسة والقروض قصيرة الاجل وان هناك علاقة طردية بين حجم المؤسسة والقروض البنكية طويلة الاجل مما يؤكد حسبهما على ان الم ص م تجد صعوبة في الحصول على القروض طويلة الاجل.

ظ. دراسة كلا من Panikkos; Poutziouris Francis Chittenden, Nicos Michaelas سنة 1999 ، والتي تم من خلالها التوصل الى وجود علاقة طردية بين مؤشر معدل النمو والأموال المقترضة مما يشير الى ان زيادة احتمال تحقيق معدلات نمو مرتفع في الم ص م تزيد من قدرتها على التمويل

---

[1] الفرع الرابع، المطلب الأول، المبحث الثالث من الفصل الثاني.

[2] . الفرع الاول، المطلب الثاني، المبحث الثالث من الفصل الثاني.

بالقروض، الم ص م التي ترتفع فيها درجة المخاطرة تميل اكثر للاعتماد على التمويل عن طريق القروض قصيرة الاجل، وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ومدى اعتمادها على القروض قصيرة الاجل، وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة ومدى اعتمادها على القروض طويلة الاجل.

ع. دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004، ومن خلال هذه الدراسة قام ZIANE بتحديد المتغيرات المفسرة لنسبة الاموال المقترضة في م ص م بالاعتماد على المحددات التالية: حجم المؤسسة، عمر المؤسسة، المردودية، النمو، مكونات الاصول و تكلفة التمويل. حيث تم التوصل الى ان هناك احتمال كبير في عدم قدرة المؤسسات على الحصول على القروض كلما صغر حجمها، فيما يتعلق بعامل عمر المؤسسة فقد تم التوصل الى انه كلما زادت مدة نشاط المؤسسة ادى هذا الى الارتفاع في نسبة الاموال المقترضة في هيكلها المالي، وبالنسبة لعامل مردودية المؤسسة فهناك علاقة عكسية بينها وبين نسبة الاموال المقترضة في هيكلها المالي، في حين ان الرفع في امكنيات النمو تؤدي الى الرفع في نسبة الاموال المقترضة، بالنسبة لعامل مكونات الاصول فان الارتفاع في الاصول المادية يؤدي الى الزيادة في الاموال المقترضة في الهيكل المالي، كما تم ملاحظة علاقة عكسية بين تكلفة التمويل ونسبة الاموال المقترضة في المؤسسات.

غ. دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014، حيث اظهرت هذه الدراسة ان حجم الاصول الثابتة وحجم المؤسسة تلعبان دورا اساسيا في مدى قدرة المؤسسة على الحصول على القروض البنكية، وهذا على اعتبار انه كلما زاد حجم الاصول الثابت في المؤسسة كلما اعطى ذلك ضمان اكبر للبنوك لتمويل استثماراتها بالقروض. كما ان فرص تحقيق النمو تنعكس بشكل ايجابي على الاقتراض بشكل عام والقروض طويلة الاجل.

ف. Gavin C. Reid سنة 2003 ، حيث تم التوصل من خلال هذه الدراسة الى ان ارتفاع تكلفة الاقتراض بالنسبة للمؤسسات الصغيرة تؤدي الى الحد من استخدام القروض البنكية، اما اذا كانت هذه التكلفة منخفضة فسيتم اللجوء للاعتماد على القروض البنكية في خلال مراحل حياة المؤسسة الى ان يتم بلوغ مستوى ثابت والذي يعتبر الهيكل المالي الامثل للمؤسسة.

ق. الدراسة التي قام بها كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 ، حيث اظهرت هذه الدراسة ان الربحية ومكونات الاصول تمثل المحددات الرئيسية المفسرة للهيكل المالي للم ص و م، اين تم التوصل الى وجود علاقة عكسية بين نسبة الاموال

المقترضة والربحية، وعلاقة عكسية بين هيكل الاصول والقروض البنكية قصيرة الاجل وفي نفس الوقت هناك علاقة طردية بين هيكل الاصول والقروض البنكية طويلة الأجل.

ك. الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 ، ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل الى ان الربحية و الوفورات الضريبية المحققة من المصاريف غير المالية المقتطعة من الوعاء الضريبي مرتبطة بعلاقة عكسية مع الرفع المالي في الم ص و م، كما ان حجم المؤسسة ونموها وهيكل اصولها لها تأثير ايجابي على الهيكل المالي للم ص و م.

ل. الدراسة التي قام بها كلا من Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001 ، فحسب هذه الدراسة فان الم ص م التي تمتلك اصول ثابتة تميل للاعتماد على القروض طويلة الأجل، كما ان حجم المؤسسة مرتبط عكسيا بفترة استحقاق القرض بالاضافة الى انه تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذات دلالة بين النمو ومدة استحقاق القرض من جهة وظهور اثر محدود بين عدم تماثل المعلومات، الضرائب و قطاع النشاط على مدة استحقاق القرض من جهة اخرى.

م. الدراسة التي قدمها كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013، والتي تم التوصل من خلالها الى النتائج التالية: ان الربحية مرتبطة بعلاقة عكسية مع الرفع المالي، وجود علاقة طردية بين حجم الاصول والرفع المالي، وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة والرفع المالي ، الم ص م التي تمتاز بدرجة مخاطرة عالية تميل لاستخدام اقل للقروض في هيكلها المالي، عمر المؤسسة مرتبط عكسيا بالرفع المالي.

ن. الدراسة التي قام بها كلا من Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao سنة 2014 ، ومن خلال هذه الدراسة تم التوصل على ان هناك علاقة عكسية ذات دلالة بين نسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي وكفاءة الم ص م كما ان نسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي لها اثر ايجابي محدود على كفاءة الم ص م.

هـ. الدراسة التي قامت بها كلا من وفاء حدريش بن عياش و صونيا غربال زواري Wafa Hadriche Ben Ayed, Sonia Ghorbel Zouari سنة 2014 ، حيث أظهرت الدراسة ان الم ص و م تعتمد على نوع من الترتيب في اختيار مصادر التمويل حيث تفضل التمويل باستخدام المصادر المالية الداخلية والقروض التجارية.

ومن خلال الدراسات سابقة الذكر نحاول تلخيص المحددات المستخدمة لتفسير الهيكل المالي للم ص م حسب كل دراسة وهذا من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (47): العوامل المحددة لحجم الأموال المقترضة في الهيكل المالي للو ص م

الدراسة	المحددات	علاقتها بالهيكل المالي
Brigham et Gapenski	التقلب في العوائد	عكسية بحجم القروض في الهيكل المالي
	حجم الاصول	طردية بحجم القروض في الهيكل المالي
	الربحية	طردية بحجم القروض في الهيكل المالي
NORTON سنة 1991 و Barton et Matthews سنة 1989 بالاضافة الى Andrews سنة 1980	خصوصيات المالكين والمسيرين	
	المحيط الخارجي	
	خصائص المؤسسة	
Scott et al سنة 1972	تجارب سابقة وأحكام المسيرين	
Barton et Matthews سنة 1989	خصوصيات المالكين والمسيرين	
Cooley et Edwards سنة 1983	توقعات المسيرين بشأن العوائد المستقبلية للمؤسسة	
Bates سنة 1971 و Bird et Juttner سنة 1975	حجم المؤسسة	عكسية بحجم الارباح المحتجزة الهيكل المالي
Holmes et Kent سنة 1991	حجم المؤسسة	عكسية بحجم التمويل الذاتي الهيكل المالي
Bates سنة 1971 و Walker et Petty سنة 1978 و Davidson et Dutia سنة 1991	حجم المؤسسة	طردية بحجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي
Norton سنة 1991 و Ang سنة 1991 Tamari سنة 1980 ودراسة لكل من Suret et Arnoux سنة 1995	حجم المؤسسة	طردية بحجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي
Constand et al سنة 1991	المردودية	عكسية بحجم القروض في الهيكل المالي
دراسات Cooley et Edwards سنة 1983 و Suret et Arnoux سنة 1995	المردودية	عكسية بحجم القروض في الهيكل المالي
Churchill et Lewi سنة 1983	حسب مراحل تطور المؤسسة	
دراسة NORTON سنة 1991 دراسات Holmes et Cassar سنة 2003 وبالاضافة الى Michaelas, Chittenden et Poutziouris سنة 1999	تفسير الهيكل المالي حسب نظرية ترتيب اختيار مصادر التمويل	
Nékhili سنة 1991	حجم المؤسسة	عكسية بحجم التمويل الذاتي الهيكل المالي
Ziane سنة 2001	هيكل الاصول	طردية بحجم القروض في الهيكل المالي
	التمويل الداخلي	
	السمعة امام الشركاء التجاريين	
	نمو المؤسسة	

Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015	حجم المؤسسة	عكسية بحجم الائتمان التجاري
SCHAFER, WERWATZ, ZIMMERMANN سنة 2004	الانفاق في مجال البحث والتطوير	عكسية بحجم القروض في الهيكل المالي
Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015	حجم المؤسسة	طردية مع الرافعة المالية
	الربحية	
	هيكل الاصول	
	فرص النمو	عكسية مع الرافعة المالية
Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002	حجم المؤسسة	طردية بحجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي عكسية بحجم القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي
Francis Chittenden, Nicos Michaelas Panikkos; Poutziouris سنة 1999	معدل النمو	طردية بحجم القروض في الهيكل المالي
	درجة المخاطرة	عكسية بحجم القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي
	حجم المؤسسة	عكسية بحجم القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي طردية بحجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي
دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004	حجم المؤسسة	طردية بنسبة القروض في الهيكل المالي
	عمر المؤسسة	
	النمو	
	مكونات الاصول	
	المردودية	عكسية بنسبة القروض في الهيكل المالي
	تكلفة التمويل	
Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014	حجم الاصول الثابتة	طردية بحجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي
	حجم المؤسسة	
	فرص تحقيق النمو	
Gavin C. Reid سنة 2003	تكلفة الاقتراض	عكسية بنسبة القروض في الهيكل المالي
Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011	الربحية	عكسية بنسبة القروض في الهيكل المالي
	هيكل الاصول	عكسية نسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي
		طردية نسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي

Francisco Sogorb-Mira سنة 2005	الربحية	عكسية بالرفع المالي
	الوفورات الضريبية	
	نمو المؤسسة	طردية بالرفع المالي
	حجم المؤسسة	
	هيكل الاصول	
Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001	حجم الاصول الثابتة	طردية بالقروض طويلة الاجل في الهيكل المالي
	حجم المؤسسة	عكسية بمدة استحقاق االقروض
D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013	درجة المخاطر	عكسية بالرفع المالي
	عمر المؤسسة	
	الربحية	
	حجم المؤسسة	طردية بالرفع المالي
	حجم الاصول	
Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao سنة 2014	كفاءة المؤسسة	عكسية بنسبة القروض قصيرة الاجل
وفاء حدريش بن عياش و صونيا غربال زواري سنة 2014	الترتيب في اختيار مصادر التمويل	

من اعداد الباحث

ومن خلال الجدول رقم (47) نلاحظ ان محددات الهيكل المالي للم ص م تختلف من دراسة الى اخرى وهذا حسب نوعيتها، حيث نجد بعض الدراسات التي قد تعتمد على بيانات محاسبية ومالية مستخرجة من القوائم المالية والمحاسبية للمؤسسة مثل ما هو الحال بالنسبة لمعايير حجم الاصول، هيكل الاصول، المردودية، نمو المؤسسة، الربحية، تكلفة التمويل، الانفاق في مجال البحث والتطوير . كما نجد ان هناك بعض الدراسات التي اعتمدت على محددات نوعية والتي تم الحصول على بياناتها من خلال اعداد استبيان او الاتصال المباشر بمالكي ومسييري ا لم ص م مثل ما هو الحال بالنسبة للمتغيرات التالية، خصوصيات المالكين والمسيرين، المحيط الخارجي، خصائص المؤسسة، تجارب سابقة وأحكام المسيرين، سمعة المؤسسة امام الشركاء التجاريين.

المبحث الثاني: صياغة الفرضيات واختيار المتغيرات المفسرة

من خلال المبحث الحالي نقوم بدراسة محددات التمويل بالقروض الاستثمارية للم ص م في الجزائر، ولهذا سنعمل على صياغة بعض الفرضيات بناءا على النتائج المتوصل اليها من خلال المقاربات النظرية

والدراسات الميدانية المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للم ص م والتي تم تلخيصها من خلال المبحث السابق.

المطلب الاول: صياغة الفرضيات

الفرع الاول: اثر هيكل الاصول

حسب المقاربات النظرية فيشير كلا من Scott سنة 1977 و Myers et Majluf سنة 1984 الى ان المؤسسات التي تمتلك اصولا يمكن تقديمها كضمان للمقرضين، يكون لديها الدافع لان تعتمد بدرجة اكبر على الاموال المقترضة، ذلك انها لو عمدت الى اصدار اسهم وقت لن تكون فيه اسعار الاسهم مرتفعة، فان المستثمر قد يعتبرها كإشارة بان اصول المؤسسات مغال في تقويمها مما يؤدي الى انخفاض قيمتها السوقية، ولكي يتجنب الملاك انخفاض القيمة السوقية للأسهم والذي يمكن ان يطلق عليه تكلفة الوكالة لحقوق الملكية فقد يفضلون الاقتراض بضمان الاصول اذ من شأن الضمان ان يجعل تكلفة الوكالة للقروض اقل من تكلفة الوكالة لحقوق الملكية، مما يؤكد على ان نسبة الاقتراض تزداد كلما زادت نسبة الاصول الثابتة على اعتبار انها اكثر الاصول ملاءمة لتقديمها كضمان للمقرضين[1].

حسب الدراسات الميدانية ومن خلال الجدول السابق رقم (47) نلاحظ ان هناك العديد من الدراسات الميدانية التي حاولت تفسير الهيكل المالي للم ص م بصفة عامة و نسبة القروض طويلة الاجل خصوصا، وهذا بالاعتماد على معيار هيكل الاصول حيث نجد من بين هذه الدراسات دراسة Brigham et Gapenski والتي اظهرت ان هناك علاقة عكسية بين حجم الاصول في المؤسسة وحجم القروض في الهيكل المالي اين تم التوصل الى ان المؤسسات التي تمتاز بضخامة حجم اصولها تميل اكثر لاستخدام الاموال المقترضة في هيكلها المالي[2]. كما اظهرت دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 والتي تشير الى وجود علاقة طردية بين هيكل الاصول والرفع المالي في الم ص م في اليونان[3].

---

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 612-613.

[2] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 293.

[3]. Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

وهي نفس النتائج المتوصل اليها في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 والتي اظهرت ان مكونات الاصول تمثل عامل اساسي محدد لقرارات الاعتماد على الاموال المقترضة في الم ص م حيث انه بالنسبة للمؤسسات التي تمتاز في هيكل اصولها بارتفاع الاصول المادية فهي تمتاز بانخفاض في اثر عدم تماثل المعلومات وبالتبعية في تكلفة الوكالة وبالتالي القدرة على الزيادة في الاموال المقترضة في هيكلها المالي[1].

دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 ، حيث اظهرت هذه الدراسة ان حجم الاصول الثابتة تلعب دورا اساسيا في مدى قدرة المؤسسة على الحصول على القروض البنكية، وهذا على اعتبار انه كلما زاد حجم الاصول الثابت في المؤسسة كلما اعطى ذلك ضمان اكبر للبنوك لتمويل استثماراتها بالقروض[2].

الدراسة التي قام بها كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 ، حيث تم التوصل الى وجود علاقة عكسية بين هيكل الاصول والقروض البنكية قصيرة الاجل وفي نفس الوقت هناك علاقة طردية بين هيكل الاصول والقروض البنكية طويلة الأجل وقد تم تفسير ذلك على ان الم ص و م التي تمتلك اصول كبيرة يمكنها التوسع في استخدام القروض البنكية طويلة الاجل في هيكلها المالي على اعتبار ان هذه الاصول يمكن استخدامها كضمان لأصل الدين في حالة افلاس المؤسسة[3].

الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 ، حي وجد ان هيكل الاصول متربط بعلاقة طردية بالقروض طويلة الاجل وبعلاقة عكسية بنسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي، حيث تم تفسير هذه العلاقة باعتماد الم ص م في تمويلها لأصولها الثابتة على القروض طويلة الاجل في حين ان الاصول المتداولة تمول بالقروض قصيرة الاجل وبالتالي فكلما ارتفعت قيمة الاصول الثابتة في هيكل الاصول زادت نسبة القروض الطويلة الجل وانخفضت في المقابل القروض قصيرة الاجل[4].

---

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[2] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[3] . Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, p.p. 182-191.

[4] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

الدراسة التي قام بها كلا من Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001، فحسب هذه الدراسة فان الم ص م التي تمتلك اصول ثابتة مرتفعة تميل للاعتماد على القروض طويلة الأجل[1]. وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في الدراسة التي قدمها كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 [2].

وبناء على نتائج المقاربات النظرية والدراسات الميدانية يمكننا طرح الفرضية التالية:

الفرضية الأولى تتمثل في ان الارتفاع في حجم الاصول الثابتة يؤدي الى زيادة حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

الفرع الثاني: اثر حجم المؤسسة

تكشف الدراسات عن وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة وبين مخاطر الافلاس فالمؤسسات الكبيرة التي عادة ما يتسم نشاطها بقدر من التنوع، تتعرض لتلك المخاطر بدرجة اقل ومن ثم يكون لديها الدافع لزيادة نسبة الاموال المقترضة في هيكل رأس المال، غير ان Smith سنة 1977 قد اشار الى اختلاف الوضع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، فتكلفة اصدار الاسهم والسندات لتلك المؤسسات عادة ما يكون مرتفع، بشكل قد تفضل معه الاعتماد بدرجة اكبر على القروض في التمويل[3] ،وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في دراسة كلا من Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001 حيث تم التوصل الى ان هناك علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ومدة استحقاق القرض[4]، مما قد يشير الى ان الم ص م في الولايات المتحدة الامريكية تمتاز بخاصية تميزها عن بقية الم ص م في انحاء العالم وهي توسعها في استعمال القروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها الثابتة. حيث حسب دراسة كلا من Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt سنة 2001 فقد تم تفسير ذلك على ان المؤسسات كبيرة الحجم تعتمد في تمويلها لاستثماراتها عن طريق السوق المالي والذي يعتبر مكلفا وصعب المنال بالنسبة للم ص م.

---

[1] . Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt, "The Debt Maturity Structure of Small Firms", Financial Management, Vol. 30, No. 1 (Spring, 2001), p.p. 85-111 .

[2] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

[3] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 615.

[4] . Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt, "The Debt Maturity Structure of Small Firms", Financial Management, Vol. 30, No. 1 (Spring, 2001), p.p. 85-111 .

في ما يتعلق بالتمويل عن طريق الاقتراض فان العديد من الدراسات على غرار Bates سنة 1971 و Walker et Petty سنة 1978 و Davidson et Dutia سنة 1991 ، هذه الدراسات أظهرت بأن الم ص م تعتمد على الاقتراض في الهيكل المالي بنسبة اكبر مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم. ولكن عند التدقيق في طبيعة الاموال المقترضة المستخدمة في الهيكل المالي للم ص م تبين ان هذه الاخيرة تتكون بنسبة كبيرة من قروض بنكية قصيرة الاجل وبالإضافة الى الائتمان التجاري في حين ان نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمال الاموال المقترضة تكون مرتفعة في المؤسسات كبيرة الحجم مقارنة بالم ص م وهذا حسب النتائج المتوصل اليها في دراسات Norton سنة 1991 و Ang سنة 1991 ، Tamari سنة 1980 والتي قام بها في الدول التالية فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة واليابان، وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في دراسة لكل من Suret et Arnoux سنة 1995 اجريت على مؤسسات في مقاطعة كيبك بكندا[1].

وفي دراسات Bates سنة 1971 و Bird et Juttner سنة 1975 أظهرت ان الارباح الغير موزعة تبرز بصفة كبيرة في ميزانيات المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم وفي كافة القطاعات. وهي نفس النتيجة المتوصل اليه في دراسة مماثلة لكل من Holmes et Kent سنة 1991 حيث اظهرت ان الم ص م تعتمد على التمويل الذاتي بنسب كبيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة[2].

كما اظهرت دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 على ان حجم المؤسسة مرتبط عكسيا بمدى اعتمادها على الائتمان التجاري حيث ان الم ص م تتوسع اكثر في استخدام الائتمان التجاري مقارنة بالمؤسسات الاكبر حجم[3]، كما ان دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 اظهرت وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة ورافعتها المالية[4]، كما ان دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002 اظهرت ان هناك علاقة عكسية بين حجم المؤسسة والقروض قصيرة الاجل وان هناك علاقة طردية بين حجم المؤسسة والقروض البنكية طويلة الاجل مما يؤكد حسبهما على ان الم ص م محل الدراسة تجد صعوبة في الحصول على القروض طويلة الاجل[5]، دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 والتي تم التوصل من خلاله الى ان حجم المؤسسة

---

[1] . Jean Lachmann, Op. Cit, pp. 96-98.
[2] . ibid .p. 98.
[3] . Marc Deloof, Maurizio La Rocca, "Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs" , Small Business Economics, April 2015, Volume 44, Issue 4, p.p 905-924.
[4] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.
[5] . Bevan. A.A, Danbolt. J.O, "Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis", Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3, pp159-170.

يعد متغير اساسي في تحديد نسبة الاموال المقترض في الهيكل المالي وهذا على اساس انه هنا احتمال كبير في عدم قدرة المؤسسات على الحصول على القروض كلما صغر حجمها وبالإضافة الى نقص المعلومات المتعلقة بالمؤسسة[1]. كما اشارة دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 الى وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة وحجم القروض طويلة الاجل في هيكلها المالي[2]، دراسة Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 والتي توصل من خلالها الى ان حجم المؤسسة مرتبط بعلاقة طردية بالرفع المالي[3] . وفي الدراسة التي قدمها كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 [4]، تم التوصل الى وجود علاقة طردية بين حجم المؤسسة والرفع المالي والذي تم تفسيره بان المؤسسات كبيرة الحجم لها القدرة الاكبر عل الحصول القروض.

وبناء على نتائج الدراسات سابقة الذكر يمكننا طرح الفرضية التالية:

الفرضية الثانية تتمثل في ان الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

الفرع الثالث: اثر مستوى الربحية

بسبب ارتفاع تكلفة الوكالة المصاحبة لإصدار اسهم جديدة فان الارباح المحتجزة تأتي في مقدمة مصادر التمويل من حيث الجاذبية، يتبعها القروض التي لها وفورات ضريبية وأخيرا يأتي التمويل بإصدار اسهم جديدة التي لا تحقق وفورات ضريبية ، وبناء عليه يصبح من المتوقع ان تتجه المؤسسات التي تتميز بارتفاع معدل ربحيتها وتتاح لها فرصة احتجاز ارباح الى الاعتماد بدرجة اقل على الاموال المقترضة وبدرجة اكبر على الارباح المحتجزة[5].

وهي نفس النتيجة الملاحظة في دراسة كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 والتي تمت الاشارة من خلالها الى ان هناك علاقة عكسية بين نسبة الاموال المقترضة والربحية، وهذا على اعتبار ان الم ص م التي تحقق ربحية عالية تميل للاعتماد على

---

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[2] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[3] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

[4] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

[5] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 615.

تمويل استثماراتها من المصادر الداخلية وهذا بسبب ارتفاع تكلفة التمويل من المصادر الخارجية[1]. كما اظهرت دراسة كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 نتيجة اساسية هي ان الربحية مرتبطة بعلاقة عكسية مع الرفع المالي، مما يعني ان نتائج هذه الدراسة تتوافق مع ما تنص عليه نظرية ترتيب مصادر التمويل والتي تشير الى ان الم ص م تعمل على تمويل توسعت نشاطها عن طريق الديون بعد ان تستنفذ مصادرها الداخلية والمتمثلة في الارباح المحتجزة[2].

ومن خلال نتائج الدراسات سابقة الذكر يمكن القول ان الم ص م التي تمتاز بتحقيقها لمعدلات ربحية مرتفعة تحاول الاعتماد اكثر على التمويل الداخلي ودرجة اولى من خلال التمويل الذاتي وهذا باحتجاز الارباح على اعتبار انه مصدر مالي متاح واقل تكلفة مقارنة بالقروض لبنكية. إلاّ ان هذه النتيجة تختلف عن النتائج المحقق في بعض الدراسات الميدانية فاذا اخذنا على سبيل المثال دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 حيث اظهرت ان الم ص م اليونانية المدرجة في السوق المالي تمتاز هياكلها المالية بعلاقة طردية بين الربحية والرفع المالي أي انها تتعارض بما جاء في محتوى نظرية ترتيب مصادر التمويل والدراسات السابقة، حيث انه وحسب هذه الدراسة فان الم ص م اليونانية والمدرجة في السوق المالي تتوسع اكثر في استخدام القروض كلما زادت ربحيتها، الا انه وحسب كلا من Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos فان هذه الوضعية تعتبر غير طبيعية وهذا على اعتبار ان الم ص م اليونانية والمدرجة في السوق المالي ملزمة قانونيا بتوزيع حد ادنى من الارباح المحققة الامر الذي يخفض من حجم الارباح التي يتم احتجازها والتي تكون المؤسسات هي في حاجة اليها ، وعليه ولتغطية هذه الاحتياجات التمويللية عادة ما تضطر الم ص م اليونانية والمدرجة في السوق المالي الى الحصول على القروض[3].

وبناء على نتائج الدراسات سابقة الذكر يمكننا طرح الفرضية التالية:

الفرضية الثالثة تتمثل في ان الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

---

[1] . Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, p.p. 182-191.

[2] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369.

[3] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244

الفرع الرابع: اثر معدل النمو

تشير الدراسات الى ان المؤسسات التي تتسم بمستوى عالي للنمو ترتفع فيها تكلفة الوكالة بمعدلات اكبر نظرا لتعدد الفرص الاستثمارية المتاحة مما يؤدي بالضرورة الى ارتفاع تكلفة الاموال المقترضة، مما قد يدفع بالملاك في النهاية الى تفضيل الاعتماد على التمويل الذاتي، أي بعبارة اخرى وجود علاقة عكسية بين معدل النمو ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي حسب كلا من Titman et Wesselsسنة 1988 . ومع هذا يشير Myers سنة 1977 الى انه في الحالات التي يمكن للمؤسسة فيها ان تستبدل القروض طويلة الاجل بالقروض قصيرة الاجل، والتي تنطوي على مخاطر اقل للدائنين، سوف تنخفض تكلفة الوكالة وترتفع نسبة الاموال المقترضة، بعبارة اخرى يتوقع وجود علاقة طردية بين معدل النمو وبين نسبة القروض قصيرة الاجل[1].

وبالنسبة للم ص م فنجد ان العديد من الدراسات قد توصلت الى وجود علاقة طردية بين معدل النمو وحجم القروض في الهيكل امالي إلّا من خلال دراسة كلا من Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos [2] اين تم التوصل الى علاقة عكسية. ومن بين الدراسات التي اظهرت ارتباط موجب بين معدلات النمو في الم ص م و حجم الاموال المقترضة في الهيكل المالي فنجد الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 [3]والتي تم التوصل فيها الى نتيجة مفادها ان الم ص م التي تمتاز بفرص تحقيق نمو مرتفع تميل للتوسع اكثر في استخدام الاموال امقترضة في هيكلها المالي. ونفس العلاقة المتوصل اليها في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [4]و دراسة Francis Chittenden, Panikkos; Poutziouris سنة 1999 [5]والتي اظهرت وجود علاقة طردية بين مؤشر معدل النمو والأموال المقترضة مما يشير الى ان زيادة احتمال تحقيق معدلات نمو مرتفع في الم ص م تزيد من قدرتها على التمويل بالقروض. وبنفس النتيجة فان دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony

---

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 615.

[2] . Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, p.p. 182-191.

[3] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

[4] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[5] . Michaelas. N, Chittenden. F, Poutziouris. P, " Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data", Small Business Economics, March1999, Volume 12, Issue 2, pp113-130.

Miloudi سنة 2014 أكدت على ان فرص تحقيق النمو في الم ص م تنعكس بشكل ايجابي على الاقتراض بشكل عام والقروض طويلة الاجل[1].

وبناء على ما سبق يمكن القول ان اغلبية الدراسات الميدانية التي حاولت تفسير الهيكل المالي للم ص م بالاعتماد على معيار معدل نمو المؤسسة اظهرت نتائج مخالفة لما تنص عليه النظريات المفسرة للهيكل المالي للمؤسسة حيث لاحظنا ان الدراسات الميدانية للم ص م تشير الى وجود علاقة طردية بين معدل النمو وحجم القروض في الهيكل المالي .

وبناء على نتائج الدراسات سابقة الذكر يمكننا طرح الفرضية التالية:

الفرضية الرابعة تتمثل في ان الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

الفرع الخامس: اثر المردودية

في دراسة لـ Constand et al سنة 1991 أظهرت ان التمويل بالاقتراض مرتبط عكسيا بالمردودية، حيث فسر هذه العلاقة على ان المؤسسات التي تمتاز بمردودية مرتفعة تعتمد بنسبة كبيرة على التمويل الذاتي او انها ليست في حاجة للتمويل من المصادر الخارجية. نتائج هذه الدراسة تتوافق كذلك مع ما تم التوصل اليه من طرف Cooley et Edwards سنة 1983 و Suret et Arnoux سنة 1995 والذين يؤكدون على ان حجم المؤسسة يمكن ان لا يكون هو العامل الاساسي لتفسير الهيكل المالي للم ص و م، وهذا بعدم اهمال اثر المردودية[2] . وهي نفس النتيجة المتوصل اليها في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [3].

وبناء على نتائج الدراسات سابقة الذكر يمكننا طرح الفرضيتين التاليتين:

الفرضية الخامسة تتمثل في ان الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

ومن خلال الفرضيات سابقة الذكر نلاحظ انه في هذه الدراسة تم حصر محددات استخدام الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل في العوامل التالية: هيكل الاصول، حجم المؤسسة، مستوى

---

[1] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[2] . Josée St-Pierre, Op. Cit. p98.

[3] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

الربحية، معدل النمو، المردودية في حين نلاحظ انه تم اهمال بعض المحددات الاخرى والتي تظهر في بعض الدراسة الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م والمتمثلة في سمعة المؤسسة امام الشركاء التجاريين، الانفاق في مجال البحث والتطوير، درجة المخاطرة ، عمر المؤسسة، تكلفة التمويل، كفاءة المؤسسة، خصوصيات المالكين والمسيريين، توقعات المسيريين بشأن العوائد المستقبلية للمؤسسة.

ولقد تم اهمال هذه المحددات في الدراسة الحالية وهذا لعدة اسباب ودوافع والمتمثلة في صعوبة جمع المعلومات المتعلقة بالمتغيرات المفسرة لها وهذا نظرا لعدم توفرنا في الجزائر على بنك للمعلومات يوفر البيانات المالية عن النسيج المؤسساتي لقطاع الم ص م في الجزائر ، ومن جانب فهناك بعض المحددات التي يعتبر تأثيرها جد محدود في الم ص م في الجزائر مثل ما هو الحال بالنسبة للإنفاق في مجال البحث والتطوير حيث يلاحظ ان لهذا العامل التأثير الكبير على المؤسسات المبتكرة والتي تعمل في مجال التكنولوجيات المتطورة، في حين ان النسيج المؤسساتي لقطاع الم ص م في الجزائر يفتقر لهذا النوع من المؤسسات.

المطلب الثاني: اختيار المتغيرات المفسرة

بعدما قمنا بتحديد الفرضيات، سنعمل من خلال هذا المطلب الى ترجمتها في شكل متغيرات مفسرة لمدى استخدام الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل، ولكي تكون هذه المتغيرات مفسرة بشكل جيد. فيجب ان يتم اختيارها بناء على دراسات ميدانية سابقة حتى يكون هذا الاختيار مبني على اسس علمية وموضوعية.

الفرع الأول: اختيار المتغير التابع

تقيس نسبة الاقتراض المدى الذي ذهبت اليه المؤسسة في الاعتماد على القروض او اموال الغير في تمويل احتياجاتها، حيث يمثل الرفع المالي النسبة الاكثر استخداما للدالة على الهيكل المالي للمؤسسة وللتعبير على مدى قدرتها على تسديد ديونها بحيث يتم حساب الرفع المالي بالعلاقة التالية[1]:

العلاقة رقم (07): الرفع المالي

الرفع المالي = القروض الصافية / الاموال خاصة

[1] . Pierre Vernimmen, finance d entreprise, 13eme édition, éd Dalloz, Paris, France, 2015,.p. 276

كما يمكن ان نجد اربعة نسب للاقتراض والمتمثلة في نسبة القروض الى مجموع الاصول، نسبة القروض الى حقوق الملكية، ونسبة هيكل رأس المال، ونسبة التدفق النقدي الى القروض[1].

حيث ان:

العلاقة رقم (08): نسبة القروض الى مجموع الاصول

نسبة القروض الى مجموع الاصول = مجموع القروض / مجموع الاصول

حيث تمثل العلاقة رقم (08) مؤشرا للمدى الذي ذهبت اليه المؤسسة في تمويل اصولها من اموال الغير .

العلاقة رقم (09): نسبة القروض الى حقوق الملكية

نسبة القروض الى حقوق الملكية = مجموع القروض / مجموع حقوق الملكية

كما تمثل العلاقة رقم (09) نسبة ما تمثله القروض بجميع انواعها (خصوم متداولة والقروض المتوسطة وطويلة الاجل) الى حقوق الملكية والمتمثلة في راس المال والاحتياطات والأرباح المحتجزة.

العلاقة رقم (10): نسبة هيكل راس المال

نسبة هيكل راس المال = القروض طويلة الاجل / مجموع مصادر التمويل طويلة الاجل

اما بالنسبة للعلاقة رقم (10) فهي تمثل الاهمية النسبية للقروض طويلة الاجل في هيكل راس المال لهذا قد تعتبر كمؤشر للحكم على المخاطر المالية.

العلاقة رقم (11): نسبة القروض الى مجموع الاصول

نسبة التدفق النقدي الى مجموع القروض = التدفق النقدي السنوي / مجموع الاصول

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 96.

فيما يخص العلاقة رقم (11) فهي تقيس مدى كفاية التدفقات النقدية السنوية للوفاء بما على المؤسسة من قروض، حيث يقصد بالتدفقات النقدية السنوية للاموال المتولدة من العمليات والتي تتمثل في صافي الربح بع الضريبة مضافا اليه القسط السنوي للاهتلاك.

في حين نجد في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [1] قد تم التعبير على هيكل الاقتراض في ا لم ص م من خلال العلاقة التالية:

العلاقة رقم (12): هيكل الاقتراض حسب دراسة Ydriss ZIANE

هيكل الاقتراض = القروض المالية / مجموع الاصول

وحسب وجهة نظر Ydriss ZIANE انه تم التعبير عن هيكل الاقتراض بالاعتماد على نسبة ما تمثله القروض المالية الى اجمالي الاصول وهذا بهدف عزل اثر حجم المؤسسات على اعتبار انه متغير مستقل محدد للهيكل المالي في نفس النموذج.

كما نجد في دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 [2] انه تم الاعتماد على ثلاثة متغيرات للتعبير على حجم الاقتراض في ا لم ص م وهي إجمالي القروض، القروض طويلة الاجل (والتي تزيد مدة استحقاقها عن سنة واحدة)، القروض قصيرة الاجل (والتي تقل مدة استحقاقها عن سنة واحدة).

في حين في دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002[3] فقد تم الاعتماد على اربعة نسب للاقتراض وهي:

العلاقة رقم (13): نسب الاقتراض 1 حسب دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt

نسبة الاقتراض 1 = اجمالي الديون + القرض التجاري / اجمالي الاصول

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[2] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[3] . Bevan. A.A, Danbolt. J.O, "Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis", Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3, pp159-170.

العلاقة رقم (14): نسب الاقتراض 2 حسب دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt

نسبة الاقتراض 2 = اجمالي الديون / اجمالي الاصول

العلاقة رقم (15): نسب الاقتراض3 حسب دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt

نسبة الاقتراض 3 = اجمالي الديون / راس المال

العلاقة رقم (16): نسب الاقتراض 4 حسب دراسة Alan A. Bevan, Jo Danbolt

نسبة الاقتراض 4 = الديون المعدلة / الاصول المعدلة

حيث يعرف الدين المعدل على انه القيمة الدفترية لإجمالي الديون مطروحا منها النقدية والأوراق المالية القابلة للتسويق.كما تمثل الاصول المعدلة القيمة الدفترية للأسهم مضافا اليها الاحتياطات والضرائب المؤجلة مطروحا منها الاصول غير المادية .

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على ثلاثة نسب للتعبير على مدى استخدام الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل لتمويل احتيجاتها الاستثمارية وهي:

العلاقة رقم (17): المتغير التابع 1

نسبة الاقتراض = اجمالي القروض / اجمالي الاصول

يتم من خلال هذه النسبة التعبير على مدى استخدام الم ص م في الجزائر للقروض بجميع انواعها القصيرة وطويلة الاجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية، حيث تتمثل اجمالي القروض في القروض والديون المدينة المالية مضافا اليها الموردون والحسابات الملحقة مضافا اليها ديون مدينة اخرى.

العلاقة رقم (18): المتغير التابع 2

نسبة الاقتراض طويل الاجل = اجمالي القروض طويلة الاجل / اجمالي الاصول

حيث ان هذه النسبة يتم التعبير من خلالها على مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل لتمويل أصولها اين تتمثل القروض طويلة الاجل في القروض والديون المدينة المالية.

العلاقة رقم (19): المتغير التابع 3

نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة = اجمالي القروض طويلة الاجل / اجمالي الاصول الثابتة

والتي يتم من خلالها تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل اصولها الثابتة او احتياجاتها الاستثمارية حيث يعبر عن الاصول الثابتة الصافية بمجموع الاصول غير الجارية مطروحا منها التثبيتات المالية.

وقد وقع الاختيار على استخدام النسب وليس اجمالي القروض للتعبير عن مدى اعتماد الم ص م على القروض الطويلة الاجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية وهذا لكي يتم عزل اثر حجم المؤسسة على اعتبار انه متغير مفسر في النموذج.

الفرع الثاني: اختيار المتغيرات المفسرة

يتم اختيار المتغيرات المفسرة بالاعتماد على فرضيات الدراسة ومقارنتها مع المتغيرات المستخدمة في بعض الدراسات الميدانية ومقابلتها بمدى توفر البيانات والمعلومات المالية المتاحة حول الم ص م في الجزائر.

1. متغير هيكل الاصول: حسب دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 [1] والتي تم من خلالها التعبير عن هيكل اصول الم ص م بالاعتماد على العلاقة التالية:

[1] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

العلاقة رقم (20): نسبة هيكل الاصول حسب دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos

نسبة هيكل الاصول = الاصول الثابتة الصافية / اجمالي الاصول

وهي نفس النسبة المعتمد عليها في دراسة Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 [1].

في حين في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [2]. و دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 [3]، الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005[4].فانه تم الاعتماد على العلاقة التالية:

العلاقة رقم (21): نسبة هيكل الاصول حسب دراسة Ydriss ZIANE

نسبة هيكل الاصول = الاصول الثابتة الصافية + المخزون/ اجمالي الاصول

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على نسبة هيكل الاصول الموضحة في العلاقة رقم (21) للتعبير على هيكل اصول الم ص م في الجزائر ومدى قدرتها على توفير الضمانات للبنوك للحصول على القروض ومنه فالمتغير المفسر الاول يتم التعبير عنه بالعلاقة التالية:

العلاقة رقم (22): المتغير المفسر 1

نسبة هيكل الاصول = الاصول الثابتة الصافية + المخزون/ اجمالي الاصول

[1] . Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014, p.p. 182-191.

[2] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[3] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[4] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

حيث يتم حساب بسط العلاقة رقم (22) من خلال مجموع الاصول غير الجارية مطروحا منها التثبيتات المالية مضافا اليها مخزونات و ومستحقات.

2. متغير حجم المؤسسة: في دراسة Marc Deloof, Maurizio La Rocca سنة 2015 [1]، تم التعبير عن حجم المؤسسات بالاعتماد على معيار اجمالي الاصول، في حين في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [2] تم الاعتماد على معيار متوسط عدد العمال في كل مؤسسة خلال فترة الدراسة.

وفي دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 [3] و دراسة كلا من Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002[4] فقد تم الاعتماد معيار لوغاريتم النبيري للمبيعات. كما تم في دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 [5] و بالاضافة الى دراسة Francisco Sogorb-Mira سنة 2005[6]، فانه تم الاعتماد على معيار الوغاريتم النبيري لاجمالي لاجمالي الاصول. في حينن ان دراسة كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 [7]، تم الاعتماد على متغيرين هما الوغاريتم النبيري لاجمالي الاصول واللوغارتم النبيري للمبيعات.

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على معيار اجمالي حجم الاصول حتى نتمكن في مرحلة لاحقة من تصنيف المؤسسات محل الدراسة حسب الحجم وهذا بالاعتماد على تعريف المشرع الجزائري للم ص م حسب ما جاء به القانون التوجيهي حول دعم وترقية الم ص م، وبالتالي فالمتغير المفسر الثاني يتمثل في اجمالي الاصول.

3. متغير مستوى الربحية: تعطي نسب الربحية مؤشرات عن مدى قدرة المؤسسة على توليد الارباح من المبيعات او من الاموال المستثمرة، حيث يمكن تقسيم نسب الربحية الى قسمين اساسيين الاولى

---

[1] . Marc Deloof, Maurizio La Rocca, "Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs" , Small Business Economics, April 2015, Volume 44, Issue 4, p.p 905-924.

[2] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[3] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

[4] . Bevan. A.A, Danbolt. J.O, "Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis", Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3, pp159-170.

[5] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[6] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

[7] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

تتناول العلاقة بين الربحية وحجم المبيعات، اما القسم الثاني فتهتم بالعلاقة بين الربحية والاموال المستثمرة[1].

1.3. نسب الربح الى المبيعات: تقيس هذه النسب مدى نجاح المؤسسة في الرقابة على عناصر التكاليف، بهدف توليد اكبر قدر من الارباح من المبيعات، ومن اهمها هامش مجمل الربح، هامش ربح العمليات، هامش صافي الربح والموضحة في العلاقات التالية:

العلاقة رقم (23): هامش مجمل الربح

هامش مجمل الربح = صافي المبيعات – تكلفة البضاعة المباعة/ صافي المبيعات

حيث تعتبر هذه النسبة كمؤشر عن مدى كفاءة الادارة في التعامل مع العناصر التي تُكون تكلفة المبيعات اي تكلفة البضاعة المباعة.

العلاقة رقم (24): هامش ربح العمليات

هامش ربح العمليات = صافي ربح العمليات/ صافي المبيعات

وتعتبر هذه النسبة اكثر شمولا من النسبة السابقة، اذ انها لا تقيس فقط مدى الكفاءة في التعامل مع العناصر التي تكون تكلفة المبيعات بل تمتد لتشمل قياس الكفاءة في التعامل مع جميع عناصر التكاليف التي ترتبط بالعمليات، ذلك ان بسط النسبة ما هو إلا صافي المبيعات مطروحا منها تكلفة العمليات بما فيها تكلفة البضاعة المباعة.

العلاقة رقم (25): هامش صافي الربح

هامش صافي الربح = صافي الربح بعد الضريبة/ صافي المبيعات

حيث توضح هذه النسبة المدى الذي يمكن ان ينخفضه الربح المتولد قبل ان تتعرض المؤسسة لخسائر فعلية.

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 105.

2.3. نسب الربحية الى الاموال المستثمرة: تقيس هذه النسب مدى قدرة المؤسسة على توليد الارباح من الاموال المستثمرة، ومن اهمها القوة الايرادية، صافي الربح الى مجموع الاصول، معدل العائد على حقوق الملكية والموضحة في العلاقات التالية:

العلاقة رقم (26): القوة الايرادية

القوة الايرادية = صافي ربح العمليات/ مجموع الاصول المشتركة في العمليات

ويقصد بصافي ربح العمليات صافي المبيعات مطروحا منها كافة التكاليف اللازمة لتوليد هذه المبيعات مع عدم الاخذ في الحسبان عناصر الايرادات والمصروفات التي لا تتعلق بالعمليات العادية للمؤسسة، مثل ارباح الاستثمارات في الاوراق المالية، ايرادات اصول مؤجرة للغير، فوائد القروض، والضريبة المستحقة. اما بالنسبة للاصول المشتركة في العمليات فيقصد بها جميع الاصول عدا الاصول المؤجرة للغير والعاطلة، والاصول التي تمثل استثمارات فرعية لا ترتبط بالعمليات كالاستثمار في الاوراق المالية.

العلاقة رقم (27): صافي الربح الى مجموع الاصول

صافي الربح الى مجموع الاصول = صافي ربح بعد الضريبة/ مجموع الاصول

ويطلق على هذه النسبة بمعدل العائد على الاستثمار التي يقوم عليها نظام ديبون Du Pont System حيث يعتبر كلا من Weston et Brigham سنة 1990 على ان هذا المعدل يقيس ربحية الاصول، كما يضيف Gitman سنة 1991 ان هذا المعدل يعتبر مقياسا لمدى فاعلية الادارة في توليد الارباح من الاصول المتاحة[1].

العلاقة رقم (28): معدل العائد على حقوق الملكية

صافي الربح الى مجموع الاصول = صافي ربح بعد الضريبة/ حقوق الملكية

[1] . منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 111.

حيث ان هذه النسبة تقيس معدل العائد على الاموال المستثمرة من طرف الملاك .

في دراسة كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 [1]، تم الاعتماد على نسبتين والموضحتين في العلاقتين التاليتين للتعبير على ربحية ا لم ص م :

العلاقة رقم (29): نسبة الربحية 1 حسب دراسة D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura

الربحية = نتيجة الإستغلال/ اجمالي الاصول

العلاقة رقم (30): نسبة الربحية 2 حسب دراسة D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura

الربحية = النتيجة الصافية/ الاموال الخاصة

وفي دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 تم الاعتماد على العلاقة رقم (29) للتعبير عن ربحية ا لم ص م ، وهي نفس النسبة المستخدمة في دراسة Sogorb-Mira سنة 2005 ودراسة Degryse et al. سنة 2012 ودراسة Palacin-Sanchez et al سنة 2013[2]، وبالاضافة الى دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 [3] .

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على نسبة الربحية الموضحة في العلاقة رقم (27) للتعبير على ربحية ا لم ص م في الجزائر ومنه فالمتغير المفسر الثالث يتم التعبير عنه بالعلاقة التالية:

العلاقة رقم (31): المتغير المفسر3

نسبة الربحية = النتيجة الصافية/ اجمالي الاصول

[1] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

[2] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

[3] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

4. متغير معدل النمو: في دراسة Apostolos Dasilas , Nicolas Papasyriopoulos سنة 2015 [1]، و دراسة كلا من Alan A. Bevan, Jo Danbolt سنة 2002[2] فقد تم الاعتماد على معامل Q de Tobin للتعبير على فرص تحقيق النمو في ا م ص م والموضح في العلاقة التالية:

العلاقة رقم (32): معامل Q de Tobin

معامل Q de Tobin = القيمة السوقية للمؤسسة/ القيمة الدفترية لاجمالي الاصول

اما في دراسة Francisco Sogorb-Mira سنة 2005[3]، و دراسة كلا من Nicos Michaelas Panikkos; Poutziouris Francis Chittenden, سنة 1999[4] ، وبالاضافة الى دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 [5] والتي تم التعبير فيها عن فرص النمو في ا م ص م من خلال نسبة ما تمثله الأصول الغير مادية الى اجمالي الاصول.

وفي دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [6] تم الاعتماد على معيار التغير في صافي رقم الاعمال المحقق من طرف المؤسسة من سنة الى اخرى.

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على المعيار المستخدم في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [7] للتعبير على فرص النمو في ا م ص م في الجزائر وهذا من خلال حساب التغير في رقم الاعمال من سنة الى اخرى كما يمكن اضافة متغير آخر وهو التغير في اجمالي الاصول من مؤسسة الى اخرى[8]. ومنه فالمتغيرين المفسرين الرابع والخامس يتم التعبير عنهما العلاقتين التاليتين:

---

[1] . Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, "Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms", Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1, pp 215-244.

[2] . Bevan. A.A, Danbolt. J.O, "Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis", Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3, pp159-170.

[3] . Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5, p.p 447-457.

[4] . . Michaelas. N, Chittenden. F, Poutziouris. P, " Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data", Small Business Economics, March1999, Volume 12, Issue 2, pp113-130.

[5] . Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101), p. 83-100.

[6] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[7] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[8] . Asma trabelsi, Op.Cit, p. 155.

العلاقة رقم (33): المتغير المفسر 4

التغير في رقم الاعمال = (رقم الاعمال ن+1/ رقم الاعمال ن) – 1

حيث يتمثل رقم الاعمال ن+1 في المبيعات والمنتجات الملحقة للسنة المالية اللاحقة و رقم الاعمال ن يتمثل في المبيعات والمنتجات الملحفة للسنة المالية السابقة.

العلاقة رقم (34): المتغير المفسر 5

التغير في اجمالي الاصول = (اجمالي الاصول ن+1/ اجمالي الاصول ن) – 1

كم تمثل اجمالي الاصول ن+1 في اجمالي اصول المؤسسة في السنة المالية اللاحقة و اجمالي الاصول ن تمثل اجمالي الاصول في السنة المالية السابقة.

5. متغير المردودية: في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [1] تم الاعتماد على نسبة المردودية المالية للتعبير عن كفاءة ا م ص م وهذا من خلال العلاقة التالية :

العلاقة رقم (35): المردودية المالية

المردودية المالية = النتيجة الصافية/ الاموال الخاصة

وهي نفس النسبة المعتمدة في دراسة كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 [2]، والموضحة في العلاقة رقم (30).

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فاننا سنحاول الاعتماد على المعيار المستخدم في دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 [1] للتعبير على كفاءة ا م ص م في الجزائر وهذا من

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

[2] . Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013, p.p. 347-369

خلال حساب المردودية المالية الموضحة في العلاقة رقم (35). ومنه فالمتغير المفسر السادس يتم التعبير عنه في العلاقة التالية:

العلاقة رقم (36): المتغير المفسر 6

المردودية المالية = النتيجة الصافية/ الاموال الخاصة

ومنه في المطلب الحالي قمنا بتحديد مختلف المتغيرات المفسرة التي سيتم الاعتماد عليها لاختبار فرضيات الدراسة ومن خلال الجدولين المواليين يتم تلخيص الفرضيات وبالإضافة الى الترميز وطريقة حساب المتغيرات.

الجدول رقم (48): فرضيات الدراسة

الفرضيات	العلاقة
الفرضية الاولى	الارتفاع في حجم الاصول الثابتة يؤدي الى زيادة حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر
الفرضية الثانية	الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.
الفرضية الثالثة	الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر
الفرضية الرابعة	الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.
الفرضية الخامسة	الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

من اعداد الباحث

[1] . ZIANE, « La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.p. p. 123-138.

الجدول رقم (49): حساب وترميز المتغيرات

نوع المتغير	الترميز	المتغير	طريقة الحساب
المتغير التابع	DTT	نسبة الاقتراض	اجمالي القروض / اجمالي الاصول
	DTLT1	نسبة اقتراض ط.أ	اجمالي ق.ط.أ / اجمالي الأصول
	DTLT2	نسبة اقتراض ط.أ الى اجمالي الاصول الثابتة	اجمالي ق.ط.أ / اجمالي الأصول الثابتة
المتغيرات المفسرة	GAR	نسبة هيكل الاصول	(الاصول الثابتة الصافية+ المخزون)/اجمالي الاصول
	ACT	اجمالي الاصول	اجمالي الاصول
	PROF	نسبة الربحية	النتيجة الصافية / اجمالي الاصول
	VRCA	التغير في رقم الاعمال	(رقم الاعمال ن+1/رقم الاعمال ن) − 1
	VRACT	التغير في اجمالي الاصول	(اجمالي الاصول ن+1/اجمالي الاصول ن) − 1
	REN	المردودية المالية	النتيجة الصافية / الاموال الخاصة

من اعداد الباحث

المبحث الثالث: تقدير النموذج وتحليل النتائج

سيتم من خلال المبحث الحالي اختبار فرضيات البحث وهذا باستخدام البيانات المالية والمحاسبية والمتمثلة في الميزانيات المالية و حسابات جدول النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 حتى 2012 لعينة تتكون من 58 م ص م.

المطلب الاول: تقدير النموذج

الفرع الاول: عينة الدراسة الميدانية

تقوم الدراسة الحالية على مفردات من الم ص م، التي أمكن الحصول عليها عن طريق المركز الوطني للسجل التجاري على مستوى ولاية سطيف.

حيث تم جمع المعلومات المالية حول الم ص م محل الدراسة من خلال الاعتماد على الميزانيات المالية وجداول حسابات النتائج المعلن عنها لدى المركز الوطني للسجل التجاري.

و كان اعتمادنا على المركز الوطني للسجل التجاري من اجل جمع بيانات الدراسة هو انعدام أي مصدر أخر من شأنه توفير بيانات مالية للم ص م الجزائرية، حيث لا تتوفر الجزائر على بنوك معلومات تضم بيانات محاسبية او مالية للم ص م عكس ما هو الحال بالنسبة للدول المتقدمة الرائدة عالميا في مجال

الم ص م، وقد تمكنا من ذلك بعد أن تعهدنا بأن استعمال هذه البيانات لا يمس بمبدأ السرية الذي يحرص عليه المركز الوطني للسجل التجاري على اعتبار أنه لا يتم اظهار اسم المؤسسات في نتائج الدراسة الميدانية.

حيث تمكنا من جمع البيانات المحاسبية والمالية بالاعتماد على الميزانيات المالية و حسابات جدول النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 و 2012 لعينة تتكون من 58 مؤسسة.

اختيار عينة الدراسة تم بناء على عدة معايير:

- لا يتجاوز رقم اعمالها السنوي 2 مليار دينار جزائري[1]،
- تم اهمال المؤسسات المالية وشركات التامين،
- تم الاعتماد على المؤسسات التي تم الاعلان عن حساباتها خلال السنوات 2010-2011-2012،
- لم يتم الاخذ بعين الاعتبار الميزانيات وجداول حسابات النتائج التي تمتاز بنقص في المعلومات مثل حالات عدم التساوي بين اجمالي الخصوم والأصول ورقم الاعمال منعدم خلال الفترة،
- وبهدف تفادي الانحياز في النتائج تم حذف البيانات المتطرفة.

وفي النهاية تم الحصول على 174 ميزانية ونفس العدد من جداول حسابات النتائج والمعلومات المالية الخاصة بالم ص م محل الدراسة.

معيار اختيار هذه العينة دون غيرها هو فقط معيار إمكانية الحصول عل المعلومة الذي كان ممكنا فقط في ولاية سطيف، كما ان ولاية سطيف تعتبر من الولايات الرائدة وطنيا في مجال الم ص م على اعتبار انها تحتل المرتبة الخامسة وطنية في ما يتعلق بعدد الم ص م وهذا حسب احصائيات السداسي الاول من سنة 2013.

الفرع الثاني: حدود الدراسة الميدانية

تجرى الدراسة الحالية في إطار حدود تتعلق بالإطار الزمني و المكاني للدراسة و هو ما سوف يتم تناوله فيما يلي:

تغطي الدراسة الحالية فترة 3 سنوات تبدأ من سنة 2010 وتنتهي بسنة 2012، ويرجع السبب في اختيار ثلاثة سنوات إلى أنه في الكثير من الأحيان يتم حساب متوسط المتغير عن 3 سنوات حيث

[1] . على اعتبار ان المشرع الجزائري حسب القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتعلق بترقية الم ص م يعرف الم ص م على انها لا يتجاوز رقم اعمالها السنوي 2 مليار دج.

يضمن ذلك إضعاف تأثير أي عوامل مؤقتة عند إجراء التحليل الإحصائي للبيانات، كما يرجع سبب اختيار السنوات 2010 و 2011 و2012 على اعتبار توفر البيانات المتعلقة بالم ص م محل الدراسة .

وفي ما يتعلق بالإطار المكاني للعينة محل الدراسة، فجميع الم ص م محل الدراسة الحالية تتركز جغرافيا في الناطق الصناعية لولاية سطيف، الأمر الذي قد يحد من قوة الدراسة في حالة تعميم نتائجها على الحالة الجزائرية بصورة عامة، لكننا ننطلق في دراستنا الحالية من فرضية لا يسعنا المقام للبحث في صدقها، وهي اعتبار أن سلوك تمويل الم ص م الجزائرية لا يتأثر بالتركز الجغرافي لها، فجميع هذه المؤسسات تعمل في بيئة اقتصادية، مؤسساتية و اجتماعية متشابهة، فهي مؤسسات تحمل نفس الخصائص و تواجه نفس القيود.

الفرع الثالث: التحليل الوصفي للعينة محل الدراسة :

من خلال العنصر الحالي نحاول توضيح بعض الخصائص الاحصائية للعينة محل الدراسة والتي تم تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (50): تحليل وصفي للعينة محل الدراسة

البيانات	المتوسط	الوسيط	قيمة دنيا	قيمة قصوى	انحراف معياري
DTT	0.322137	0.263190	0	0.798563	0.205012
DTLT1	0.145519	0.098270	0	0.618359	0.160093
DTLT2	0.418438	0.224462	0	4.556073	0.993414
GAR	0.709028	0.777144	0.087475	0.993414	0.231459
ACT	798712021.28	685643773.625	14779566	1978646092.98	644116120.234
PROF	0.02927	0.029637	-0.267955	0.239746	0.079189
VRCA	0.360356	0.275166	-0.998620	2.724262	0.713185
VRACT	0.194316	0.047097	-0.809679	1.891830	0.442159
REN	0.071539	0.121557	-2.353933	0.890652	0.519488

من اعداد الباحث

وما يمكن ملاحظته من خلال الجدول الحالي ان اجمالي اصول المؤسسات محل الدراسة محصور بين حوالي 14 مليون دينار جزائري كقيمة دنيا و 1,98 مليار دينار جزائري كقيمة قصوى مما يؤكد على ان المؤسسات محل الدراسة هي م ص م .

كما ان نسبة الاقتراض في المؤسسات محل الدراسة تتراوح من 0 الى حوالي 80 % في الهيكل المالي وهذا بمتوسط قدره حوالي 27 % مما يشير الى ان المؤسسات محل الدراسة تعتمد على الاموال المقترضة في هيكلها المالي لتمويل احتياجتها الاستثمارية والتشغيلية على حد سواء.

ومن خلال نفس الجدول نلاحظ ان نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول يتراوح بين 0 الى حوالي 62 % بمتوسط قدره حوالي 15 % مما يشير الى ان هناك من الم ص م محل الدراسة لم تتحصل على قروض طويلة الاجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية اي ان القروض التي تم الاعتماد عليها في هيكلها المالي ما هي الا عبارة عن قروض تجارية والمتمثلة خاصة في الائتمان التجاري.

في حين نجد ان نسبة هيكل الاصول ما بين 8,7 % الى 99 % وبمتوسط حوالي 71% مما يشير الى ان الم ص م تمتلك حجم مناسب من الاصول الثابتة والتي قد تسمح لها بتقديمها كضمانات للحصول على القروض الاستثمارية .

الفرع الرابع: تقدير النموذج الكلي:

بعد القيام باختيار المتغيرات، يجب اختبار فرضيات البحث من خلال استخدام البيانات المالية والمحاسبية للم ص م محل الدراسة، وقد تم في الدراسة الحالية الاعتماد على أسلوب الانحدار المتعدد لاختبار العلاقة بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م و المتغيرات المستقلة.

وكخطوة اولى قمنا بإجراء تحليل الانحدار لنموذج الدراسة بالكامل، والذي يضم 6 متغيرات مفسرة كما هو موضح في العلاقة التالية:

العلاقة رقم (37): النموذج الكلي

$$DTT_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 ACT_{it} + \alpha_3 PROF_{it} + \alpha_4 VRCA_{it} + \alpha_5 VRACT_{it} + \alpha_6 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$DTLT1_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 ACT_{it} + \alpha_3 PROF_{it} + \alpha_4 VRCA_{it} + \alpha_5 VRACT_{it} + \alpha_6 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$DTLT2_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 ACT_{it} + \alpha_3 PROF_{it} + \alpha_4 VRCA_{it} + \alpha_5 VRACT_{it} + \alpha_6 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

حيث ان : i : تمثل عدد المؤسسات من 1 الى 58

و t : تمثل عدد السنوات 1 الى 3 سنوات

وعلى اعتبار ان البيانات المتاحة والخاصة بالعينة محل الدراسة تم اخذها من فترات زمنية مختلفة فانه من بين اهم الاساليب التقديرية الملائمة لهذا النوع من البيانات هي طريقة المربعات الصغرى، ولكي نتمكن من استخدام هذه الطريقة لبناء النموذج فإننا نفترض ضمنيا ان كل الخصائص هي موحدة بالنسبة لجميع المؤسسات.

1. تقدير النموذج الكلي الاول: وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views تحصلنا على نتائج نموذج الانحدار المتعدد للعينة محل الدراسة والتي جاءت على الشكل التالي :

الجدول رقم (51): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.387211	0.146736	2.638829	0.0131
GAR	-0.016111	0.159149	-0.101233	0.9200
ACT	-2.81E-11	6.11E-11	-0.460774	0.6483
PROF	-1.075251	1.229318	-0.874673	0.3887
VRCA	-0.023086	0.057628	-0.400606	0.6915
VRACT	0.045143	0.085215	0.529757	0.6002
REN	0.049753	0.204685	0.243071	0.8096

R-squared	0.110787	Mean dependent var	0.326352
Adjusted R-squared	-0.067055	S.D. dependent var	0.204877
S.E. of regression	0.211634	Akaike info criterion	-0.099254
Sum squared resid	1.343675	Schwarz criterion	0.205514
Log likelihood	8.836203	Hannan-Quinn criter.	0.008191
F-statistic	0.622951	Durbin-Watson stat	1.265340
Prob(F-statistic)	0.710437		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

من خلال هذه النتائج نلاحظ بشكل عام ان نوعية النموذج تعتبر غير مقبولة وليست ذو دلالة إحصائية حيث نلاحظ ان معامل الارتباط R^2 يشير الى ان النموذج يفسر حوالي 11 % من التباين الاجمالي. كما ان احصائية P-value لاختبار فيشر Fisher غير مقبولة على اعتبار انها تمثل قيمة اكبر من 5% .

في حين نجد ان احصائيات T-student و P-Value لاختبار دلالة المتغيرات المستقلة تشير الى ان جميع المتغيرات غير معبرة في مجال 5% وبالتالي فان هيكل الاصول (GAR)، اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، مقدرا التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول

(VRACT) ، والمردودية المالي (REN) متغيرات غير مفسرة لنسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م محل الدراسة.

ومن خلال هذه النتائج يمكن استنتاج النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (52): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الاول

المتغيرات المفسرة			العلاقة المتوقعة	العلاقة المحصلة
GAR	نسبة هيكل الاصول	(الاصول الثابتة الصافية+ المخزون)/اجمالي الاصول	طردية	لا توجد
ACT	اجمالي الاصول	اجمالي الاصول	طردية	لا توجد
PROF	نسبة الربحية	النتيجة الصافية / اجمالي الاصول	عكسية	لا توجد
VRCA	التغير في رقم الاعمال	(رقم الاعمال ن+1/رقم الاعمال ن) − 1	طردية	لا توجد
VRACT	التغير في اجمالي الاصول	(اجمالي الاصول ن+1/اجمالي الاصول ن) − 1	طردية	لا توجد
REN	المردودية المالية	النتيجة الصافية / الاموال الخاصة	عكسية	لا توجد

المصدر: من انجاز الباحث بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (51)

ومن خلال الجدول رقم (52) نستنتج ان :

المتغير نسبة هيكل الاصول (GAR) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 1 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين نسبة الاصول الثابتة في هيكل الاصول ونسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لقيمة الاصول الثابتة على قيمة الاموال المقترضة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير اجمالي الاصول (ACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 2 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين حجم الاصول ونسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير حجم المؤسسة على قيمة الاموال المقترضة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير الربحية (PROF) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 3 التي تشير الى وجود علاقة عكسية بين قيمة الربحية ونسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لقيمة للربحية على قيمة الاموال المقترضة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRCA) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في رقم الاعمال ونسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على قيمة الاموال المقترضة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في اجمالي الاصول ونسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على قيمة الاموال المقترضة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير قيمة المردودية المالية (REN) غير مفسر عند مستوى 5% هذه النتيجة تنفي اثر قيمة المردودية على نسبة الاموال المقترضة في ا لم ص م ، ومنه فالفرضية 5 غير مؤكدة.

2. تقدير النموذج الكلي الثاني: وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views تحصلنا على نتائج نموذج الانحدار المتعدد للعينة محل الدراسة والتي جاءت على الشكل التالي :

الجدول رقم (53): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.022096	0.085270	-0.259133	0.7973
GAR	0.249840	0.092483	2.701470	0.0112
ACT	2.38E-11	3.55E-11	0.671777	0.5069
PROF	0.306842	0.714366	0.429530	0.6706
VRCA	-0.040355	0.033488	-1.205061	0.2376
VRACT	-0.011754	0.049519	-0.237368	0.8140
REN	-0.255865	0.118944	-2.151133	0.0396

R-squared	0.526290	Mean dependent var	0.149007
Adjusted R-squared	0.431548	S.D. dependent var	0.163116
S.E. of regression	0.122983	Akaike info criterion	-1.184891
Sum squared resid	0.453741	Schwarz criterion	-0.880123
Log likelihood	28.92049	Hannan-Quinn criter.	-1.077446
F-statistic	5.554973	Durbin-Watson stat	1.196754
Prob(F-statistic)	0.000572		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

من خلال هذه النتائج نلاحظ بشكل عام ان نوعية النموذج تعتبر مقبولة ذو دلالة إحصائية حيث نلاحظ ان معامل الارتباط R^2 يشير الى ان النموذج يفسر حوالي 53 % من التباين الاجمالي. كما ان احصائية P-value لاختبار فيشر Fisher مقبولة على اعتبار انها تمثل قيمة اقل من 5% . احصائية Durbin et Watson تساوي 1,2 اي انها تؤول الى 2 وبالتالي تنفي الفرضية الصفرية للاختبار لوجود ارتباط ذاتي للقيم المتبقية.

في حين نجد ان احصائيات T-student و P-Value لاختبار دلالة المتغيرات المستقلة تشير الى ان اربعة (04) متغيرات غير معبرة في مجال 5% والمتمثلة في اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، مقدرا التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، متغيرات غير مفسرة لنسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م محل الدراسة.

في حين نلاحظ ان نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الخصوم تبقى مرتبطة بالمتغيرين المفسرين هيكل الاصول (GAR) والمردودية المالي (REN)، ومن خلال هذه النتائج يمكن استنتاج النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (54): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الثاني

المتغيرات المفسرة			العلاقة المتوقعة	العلاقة المحصلة
GAR	نسبة هيكل الاصول	(الاصول الثابتة الصافية+ المخزون)/اجمالي الاصول	طردية	طردية
ACT	اجمالي الاصول	اجمالي الاصول	طردية	لا توجد
PROF	نسبة الربحية	النتيجة الصافية / اجمالي الاصول	عكسية	لا توجد
VRCA	التغير في رقم الاعمال	(رقم الاعمال ن+1/رقم الاعمال ن) − 1	طردية	لا توجد
VRACT	التغير في اجمالي الاصول	(اجمالي الاصول ن+1/اجمالي الاصول ن) − 1	طردية	لا توجد
REN	المردودية المالية	النتيجة الصافية / الاموال الخاصة	عكسية	عكسية

المصدر: من انجاز الباحث بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (53)

ومن خلال الجدول رقم (54) نستنتج ان :

المتغير نسبة هيكل الاصول (GAR) مفسر عند مستوى 5% مما يؤكد الفرضية 1 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين نسبة الاصول الثابتة في هيكل الاصول ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي يوجد تأثير لقيمة الاصول الثابتة على قيمة القروض طويلة الاجل في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير اجمالي الاصول (ACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 2 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين حجم الاصول ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير حجم المؤسسة على قيمة القروض طويلة الاجل في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير الربحية (PROF) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 3 التي تشير الى وجود علاقة عكسية بين قيمة الربحية ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لقيمة للربحية على قيمة القروض طويلة الاجل في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRCA) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في رقم الاعمال ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على قيمة الاموال القروض طويلة الاجل في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في اجمالي الاصول ونسبة الاموال القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على قيمة القروض طويلة الاجل في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير قيمة المردودية المالية (REN) مفسر عند مستوى 5% هذه النتيجة تؤكد اثر قيمة المردودية على نسبة القروض طويلة الاجل في ا لم ص م ، ومنه فالفرضية 5 مؤكدة.

3. تقدير النموذج الكلي الثالث: وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views تحصلنا على نتائج نموذج الانحدار المتعدد للعينة محل الدراسة والتي جاءت على الشكل التالي :

الجدول رقم (55): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.439817	0.273739	1.606701	0.1186
GAR	-0.243717	0.296897	-0.820881	0.4182
ACT	1.26E-10	1.14E-10	1.105055	0.2779
PROF	1.898721	2.293319	0.827936	0.4142
VRCA	-0.045268	0.107506	-0.421075	0.6767
VRACT	-0.041517	0.158971	-0.261159	0.7958
REN	-0.622422	0.381845	-1.630039	0.1135

R-squared	0.188817	Mean dependent var	0.356038
Adjusted R-squared	0.026581	S.D. dependent var	0.400163
S.E. of regression	0.394809	Akaike info criterion	1.147827
Sum squared resid	4.676217	Schwarz criterion	1.452595
Log likelihood	-14.23480	Hannan-Quinn criter.	1.255272
F-statistic	1.163840	Durbin-Watson stat	1.873378
Prob(F-statistic)	0.351421		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

من خلال هذه النتائج نلاحظ بشكل عام ان نوعية النموذج تعتبر غير مقبولة وليست ذو دلالة إحصائية حيث نلاحظ ان معامل الارتباط R^2 يشير الى ان النموذج يفسر حوالي 19 % من التباين الاجمالي. كما ان احصائية P-value لاختبار فيشر Fisher غير مقبولة على اعتبار انها تمثل قيمة اكبر من 5% .

في حين نجد ان احصائيات T-student و P-Value لاختبار دلالة المتغيرات المستقلة تشير الى ان جميع المتغيرات غير معبرة في مجال 5% وبالتالي فان هيكل الاصول (GAR)، اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، مقدرا التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، والمردودية المالي (REN) متغيرات غير مفسرة لنسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة للم ص م محل الدراسة.

ومن خلال هذه النتائج يمكن استنتاج النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (56): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الثالث

المتغيرات المفسرة			العلاقة المتوقعة	العلاقة المحصلة
GAR	نسبة هيكل الاصول	(الاصول الثابتة الصافية+ المخزون)/اجمالي الاصول	طردية	لا توجد
ACT	اجمالي الاصول	اجمالي الاصول	طردية	لا توجد
PROF	نسبة الربحية	النتيجة الصافية / اجمالي الاصول	عكسية	لا توجد
VRCA	التغير في رقم الاعمال	(رقم الاعمال ن+1/رقم الاعمال ن) − 1	طردية	لا توجد
VRACT	التغير في اجمالي الاصول	(اجمالي الاصول ن+1/اجمالي الاصول ن) − 1	طردية	لا توجد
REN	المردودية المالية	النتيجة الصافية / الاموال الخاصة	عكسية	لا توجد

المصدر: من انجاز الباحث بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (55)

ومن خلال الجدول رقم (56) نستنتج ان :

المتغير نسبة هيكل الاصول (GAR) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 1 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين نسبة الاصول الثابتة في هيكل الاصول ونسبة الاقتراض طويل للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لقيمة الاصول الثابتة على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير اجمالي الاصول (ACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 2 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين حجم الاصول ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي

لا يوجد تأثير حجم المؤسسة على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير الربحية (PROF) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 3 التي تشير الى وجود علاقة عكسية بين قيمة الربحية ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لقيمة للربحية على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRCA) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في رقم الاعمال ونسبة القروض قصيرة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير التغير في رقم الاعمال (VRACT) غير مفسر عند مستوى 5% مما ينفي الفرضية 4 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين التغير في اجمالي الاصول ونسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م، وبالتالي لا يوجد تأثير لفرص نمو المؤسسة على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير قيمة المردودية المالية (REN) غير مفسر عند مستوى 5% هذه النتيجة تنفي اثر قيمة المردودية على نسبة القروض طويلة الاجل في الم ص م ، ومنه فالفرضية 5 غير مؤكدة.

ومنه من خلال التحليل الاحصائي الاولي للنماذج الثلاثة السابقة يمكن ان نستنتج ان نسبة القروض طويلة الاجل في الم ص م محل الدراسة لا يمكن تفسيره بالاعتماد على النموذجين الاول والثالث وهذا على اعتبار ان التحليل الاحصائي بالاعتماد على برنامج eviews 7.2 يشير الى عدم وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين المتغيرات المفسرة الستة (06) والمتمثلة في هيكل الاصول (GAR)، اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، مقدرا التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، والمردودية المالي (REN) والمتغيرين التابعين نسبة الاقتراض (DTT) و نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة (DTLT2) على التوالي.

في حين تمت ملاحظة ان النموذج الثاني يشير الى امكانية تفسير نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول في الم ص م محل الدراسة بالاعتماد على متغيرين مفسرين وهما هيكل الاصول (GAR) و والمردودية المالي (REN)، ولهذا ولتفادي اشكالية تشتت النتائج المقدرة من النموذج وبهدف وضع

نموذج يوفر نتائج ذات نوعية جيدة واكثر دقة بالاعتماد على المتغيرات المفسرة ذات دلالة احصائية يجب القيام بالعديد من الاختبارات للتأكد من جودة النموذج من خلال عدم وجود علاقة قوية بين المتغيرات المستقلة، تحديد افضل مجموعة من المتغيرات المستقلة التي تفسر سلوك المتغير التابع، اختبار ثبات النموذج، اختبار فروض تحليل الانحدار واختبار قدرة النموذج التنبؤية.

الفرع الخامس: تقدير النموذج الأمثل:

بعد القيام بتحليل الاولي للعلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة بالاعتماد على أسلوب الانحدار المتعدد والموضحة في النماذج الثلاثة من العلاقة رقم (37). تم التوصل الى ان النموذج الاقرب لتفسير نسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م محل الدراسة هو النموذج الثاني والموضح في العلاقة التالية:

العلاقة رقم (38): النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2

$$DTLT1_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 ACT_{it} + \alpha_3 PROF_{it} + \alpha_4 VRCA_{it} + \alpha_5 VRACT_{it} + \alpha_6 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

حيث ان : i : تمثل عدد المؤسسات من 1 الى 58

و t : تمثل عدد السنوات 1 الى 3 سنوات

ومن خلال تحليل الانحدار للنموذج الثاني بالاعتماد على برنامج E-views والموضحة في الجدول رقم (53) تم التوصل الى النتائج التالية:

العلاقة رقم (39): نتائج تحليل الانحدار النموذج الثاني

$$DTLT1 = -0.022096 + 0.24984\,GAR + 2.3845\,ACT + 0.30684\,PROF - 0.04035\,VRCA - 0.01175\,VRACT - 0.25586\,REN$$

$$T-S = (-0.259133) \quad (2.701470) \quad (0.67177) \quad (0.42953) \quad (-1.20506) \quad (-0.2373) \quad (-2.1511)$$

$$R^2 = 0.52629 \quad \overline{R^2} = 0.435148 \quad F-S = 5.5549 \quad Prob(F-S) = 0.000572 \quad N = 58$$

1. **اختبار نموذج الانحدار المتعدد الثاني:** يقوم تحليل الانحدار المتعدد على عدة فرضيات لابد أن نضمن صحتها عند إجراء هذا التحليل. هذه الفرضيات هي:

أ. علاقة خطية Linearity بمعنى أن العلاقة هي علاقة خط كمستقيم وليس خطا منحنيا،

ب. التجانس Homoscedasticity ومعناه ثبات التغير (التباين) في قيمة البواقي،

ت. استقلالية البواقي Independence of Residuals بمعنى أن الباقي لأي نقطة لا يعتمد على الباقي في النقطة أو النقاط السابقة،

ث. التوزيع الطبيعي للبواقي Normality of Residuals يقوم تحليل الانحدار على فرضية أن البواقي موزعة توزيعا طبيعيا عند كل النقاط للمتغير المستقل وهذا يعني أنها تتغير من سالب لموجب حول قيمة الصفر بشكل توزيع طبيعي وبحيث يكون مجموعها صفرا.

وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views يمكننا اجراء الاختبارات التالية: اختبار المعنوية الكلية للنموذج، اختبار معنوية المعالم، اختبار استقلالية الاخطاء وعدم وجود ارتباط ذاتي بينها، اختبار مدى اتباع البواقي للتوزيع الطبيعي، اختبار تجانس الاخطاء وثبات تباينها، اختبار استقلالية المتغيرات المستقلة عن بعضها البعض.

1.1. اختبار المعنوية الكلية للنموذج: يمكن اختبار المعنوية الكلية للنموذج من خلال معامل التحديد R^2 وبالإضافة الى احصائية F-Statistic وبالرجوع الى الجدول رقم (53) والعلاقة رقم (39) نلاحظ ان قيمة معامل التحديد R^2 تقدر بـ 0,52629 مما يعني ان المتغيرات المفسرة في النموذج تتحكم بـ 52,63% من التغيرات التي تطرأ على نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول في الم ص م محل الدراسة اما النسبة المتبقية 47,37% من التغيرات فيتم تفسيرها بعوامل أخرى غير مدرجة في النموذج، مما يعني ان النموذج مقبول من جانب قدرته على تفسير نسبة مهمة من تغيرات المتغير التابع.

بهدف اختبار معنوية الانحدار ككل يتم مقارنة احصائية فيشر المحسوبة F-Statistic في الجدول رقم (53) والعلاقة رقم (39) والمقدرة بـ 5,5549 مع القيمة الجدولية والمستخرجة من جدول توزيع فيشر عند مستوى المعنوية 0,05 ودرجة الحرية $v_1 = k = 6$ و $v_2 = n-k-1 = 58-6-1 = 51$ حيث تم التوصل الى القيمة الجدولية التالية : $F_{(0.05, 6, 51)} = 2,2826$[1] ومنه بما ان قيمة احصائية فيشر المحسوبة F-Statistic اكبر من القيمة الجدولية $F_{(0.05, 6, 51)}$ كما ان القيمة الاحتمالية المرفقة لقيمة احصائية فيشر المحسوبة Prob (F-Statistic) تقدر بـ 0,000572 اي اقل من مستوى المعنوية 5% وتؤول الى الصفر وبالتالي سيتم رفض فرضية العدم والتي تنص على ان معلمات كل المتغيرات المستقلة مساوية للصفر ماعدا الثابت، ومنه نقبل بالفرضية البديلة التي تنص على انه يوجد على الاقل متغير واحد معلمته لا

[1] . http://scistatcalc.blogspot.com/2013/11/online-critical-f-value-calculator.html

يساوي الصفر وهذا ما يدل على وجود علاقة خطية معنوية بين المتغير التابع والمتغيرات المفسرة وبالتالي فالنموذج ككل له معنوية احصائية.

2.1. اختبار معنوية المعالم للنموذج: في اختبار المعنوية الإحصائية للمعاملات المقدرة يمكن الاعتماد على توزيع ستودنت للوقوف على القدرة التفسيرية للمتغيرات المستقلة لسلوك المتغير التابع وهذا من خلال الاعتماد على إحصائية t-Statistic المحسوبة بالقيمة المطلقة ومقرنتها بالقيمة الجدولية و المستخرجة من جدول توزيع ستودنت بمستوى معنوية 0,05 و درجة حرية v=n-k-1=58-6-1=51 كذلك يمكن الاعتماد على الاحتمال المرفق للاحصائية المحسوبة Prob (t-Statistic) و مقارنتها بمستوى المعنوية.

ومن خلال الجدول الموالي نوضح نتيجة المقارنة:

الجدول رقم (57): نتائج اختبار ستودنت للنموذج الثاني

المتغيرات المفسرة		المعلمات	|t-Statistic|	Prob (t-Statistic)	$t_{(0.05, 6, 51)}$
GAR	نسبة هيكل الاصول	α_1	2,701470	0,0112	2,0076
ACT	اجمالي الاصول	α_2	0,671777	0,5069	2,0076
PROF	نسبة الربحية	α_3	0,429530	0,6706	2,0076
VRCA	التغير في رقم الاعمال	α_4	1,205061	0,2376	2,0076
VRACT	التغير في اجمالي الاصول	α_5	0,237368	0,8140	2,0076
REN	المردودية المالية	α_6	2,151133	0,0396	2,0076

من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (53)

من خلال الجدول رقم (57) نجد أن قيمة |t-Statistic| للمتغيرات اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) على التوالي أقل من القيمة $t_{(0.05, 6, 51)}$ كما أن قيمة الاحتمال المرفق للقيمة المحسوبة Prob (t-Statistic) أكبر من مستوى المعنوية الإحصائية 5% و منه يتم قبول فرضية العدم أي أن المعلمات α_2 ، α_3 ، α_4 ، α_5 لا تختلف معنويا عن 0 و بالتالي ليس هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، مقدرا التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) والمتغير التابع نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) .

ومن خلال نفس الجدول رقم (57) نلاحظ انه بالنسبة لمعامل المتغير المفسر هيكل الاصول α_1 ان احصائية |t-Statistic| اكبر من القيمة الجدولية $t_{(0.05, 6, 51)}$ كما ان قيمة الاحتمال المرفق للقيمة المحسوبة Prob (t-Statistic) اقل من مستوى المعنوية الإحصائية 5% وبالتالي فسيتم رفض فرضية العدم أي ان المعلمة α_1 تختلف معنويا عن 0 ومنه يمكن القول ان المتغير المفسر هيكل الاصول (GAR) ذو دلالة احصائية عند مستوى معنوية 5% في تفسير التغير في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) للم ص م محل الدراسة.

وبالاعتماد على معطيات نفس الجدول رقم (57) نلاحظ انه بالنسبة لمعامل المتغير المفسر المردودية المالية α_6 ان احصائية |t-Statistic| اكبر من القيمة الجدولية $t_{(0.05, 6, 51)}$ كما ان قيمة الاحتمال المرفق للقيمة المحسوبة Prob (t-Statistic) اقل من مستوى المعنوية الإحصائية 5% وبالتالي فسيتم رفض فرضية العدم أي ان المعلمة α_6 تختلف معنويا عن 0 ومنه يمكن القول ان المتغير المفسر المردودية المالية (REN) ذو دلالة احصائية عند مستوى معنوية 5% في تفسير التغير في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) للم ص م محل الدراسة.

3.1. اختبار استقلالية البواقي وعدم وجود ارتباط ذاتي بينها: يظهر الارتباط الذاتي للأخطاء كأحد المشاكل الناتجة من خرق فرض من الفروض اللازمة لتطبيق المربعات الصغرى العادية على نماذج الانحدار نتيجة لعدم استيفاء الفرض الخاص بالتباين والتي تقول ان $COV_{(Uj\ Ui)} = 0$ حيث إن قيمة التباين صفر تعني إن $u_j\ u_i$ مستقلتان.

ولاختبار استقلالية الاخطاء وعدم وجود ارتباط ذاتي بينها يحتوي برنامج e-views 7.2 على اختبار براش – قودفري Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test والذي يتبع توزيع كاي تربيع وفقا للفرضيتين التاليتين:

فرضية العدم H_0 : عدم وجود ارتباط ذاتي للبواقي

الفرضية البديلة H_1 : وجود ارتباط ذاتي للبواقي

وقد كانت نتائج اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test على النحو التالي:

الجدول رقم (58): نتائج اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test للنموذج الثاني

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.570982	Prob. F(2,28)	0.0944
Obs*R-squared	5.740537	Prob. Chi-Square(2)	0.0567

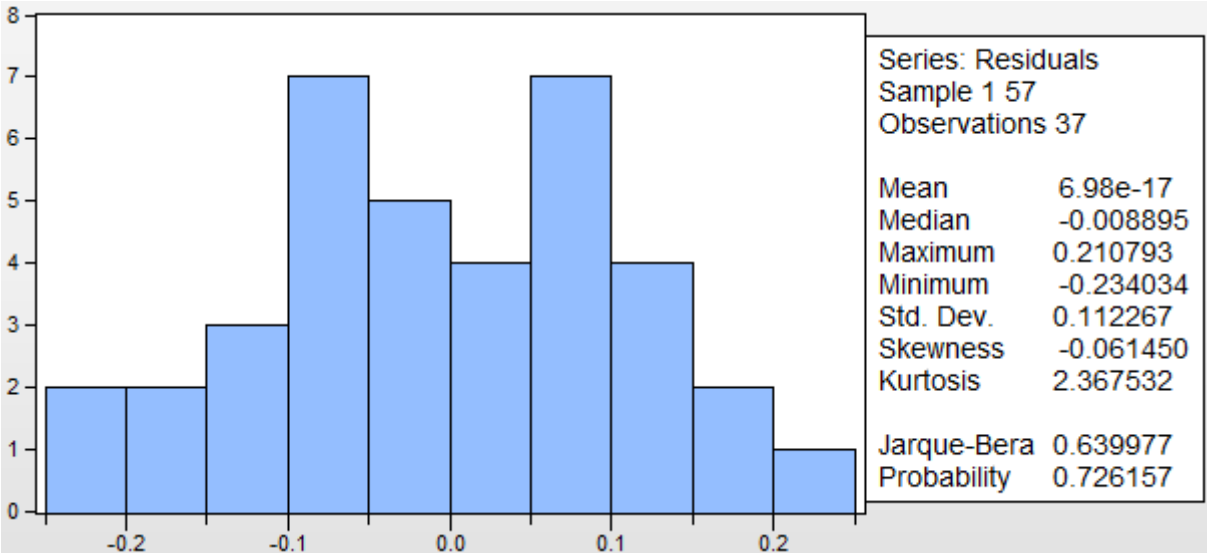
من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

من خلال الجدول رقم (58) نلاحظ ان احصائية Prob.Chi-square تقدر بـ 0,0567 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني هذا قبول فرضية العدم والتي تشير الى عدم وجود ارتباط ذاتي للبواقي.

4.1. اختبار مدى اتباع البواقي للتوزيع الطبيعي: يقوم تحليل الانحدار الخطي المتعدد على فرضية أن البواقي موزعة توزيعا طبيعيا وهذا يعني أنها تتغير من سالب لموجب حول قيمة الصفر بشكل توزيع طبيعي وبحيث يكون مجموعها صفرا.

وللتأكد من صحة فرضية العدم H_0 والتي تنص على ان البواقي تتوزع توزيعا طبيعيا نقوم برسم المدرج التكراري للبواقي بالإضافة الى الاعتماد على اختبار Jarque-Bera Test وهذا بالاعتماد على برنامج e-views 7.2 حيث اظهر الاختبار النتائج التالية:

الشكل رقم (23): نتائج اختبار Jarque-Bera Test للنموذج الثاني



من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

ومن خلال الشكل رقم (23) يتضح جليا ان توزيع البواقي يؤخذ شكل التوزيع الطبيعي وللتأكيد على هذه النتيجة يتم استخدام احصائية مستوى معنوية اختبار Jarque-Bera حيث تقدر بـ 0,726157 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني قبول فرضية العدم والتي تشير الى ان البواقي تتوزع طبيعيا وهو ما يوافق فرضيات الانحدار الخطي المتعدد.

5.1. اختبار تجانس البواقي وثبات تباينها: التجانس Homoscedasticity ومعناه ثبات التغير (التباين) في قيمة البواقي وللتأكد من صحة فرضية العدم H_0 والتي تنص على ثبات أو تجانس التباين عند تباين مقداره σ^2 نعتمد على اختبار عدم تجانس التباين Heteroskedasticity Test لبراش – باقو–قودفري Breusch-Pagan-Godfrey Test وهذا بالاعتماد على برنامج e-views 7.2 حيث اظهر الاختبار النتائج التالية:

الجدول رقم (59): نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey Test للنموذج الثاني

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	1.245752	Prob. F(6,30)	0.3116
Obs*R-squared	7.379867	Prob. Chi-Square(6)	0.2871
Scaled explained SS	3.317378	Prob. Chi-Square(6)	0.7681

من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

من خلال الجدول رقم (59) نلاحظ ان احصائية Prob.Chi-square تقدر بـ 0,7681 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني هذا قبول فرضية العدم والتي تشير الى تجانس البواقي وثبات تباينها.

6.1. اختبار استقلالية المتغيرات المفسرة عن بعضها البعض: من خلال الاختبارات السابقة التي تمت على النموذج الثاني تبين ان هذا النموذج يمكن قبوله لتفسير العلاقة بين نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول كمتغير تابع والمتغيرات المستقلة الستة (06)، وهذا على اعتبار ان جميع الفرضيات التي يقوم عليها نموذج الانحدار الخطي المتعدد باستخدام طريقة المربعات الصغرى متوفرة سواء تعلق الامر بالعلاقة الخطية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع أو ما تعلق بتجانس تباين البواقي بالإضافة الى استقلالية البواقي عن بعضها البعض وتوزيعها الطبيعي.

الا انه من الملاحظ في اختبارنا لمعنوية المعالم للنموذج تبين ان هناك متغيرين فقط من بين المتغيرات الستة (06) لهما دلالة احصائية عند مستوى المعنوية 0,05 مما قد يشير الى امكانية وجود مشكلة

الارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المفسرة الامر الذي قد يحد من جودة النموذج حيث ان هذه المشكلة قد تنشأ في حالة ظهور ارتباط قوي جدا بين متغيرين مفسرين في النموذج حيث ان مشكل الارتباط الخطي المتعدد يجعل من المتغيرات الدالة تصبح متغيرات ليست لها دلالة احصائية من خلال ارتفاع قيمة Standard error .

وللتأكد من وجد اشكالية التعدد الخطي بين المتغيرات المفسرة للنموذج نقوم بالاعتماد على تحليل الارتباط للمتغيرات المفسرة بشكل ثنائي، وبالاعتماد على برنامج e-views 7.2 اظهر الاختبار النتائج التالية:

الجدول رقم (60): نتائج اختبار استقلالية المتغيرات المفسرة

	GAR	ACT	PROF	VRCA	VRACT	REN
GAR	1	(-)0.24958	(-)0.29215	0.11960	0.02566	(-)0.24303
ACT	-	1	0.14392	(-)0.13472	0.016975	0.16476
PROF	-	-	1	(-)0.39951	(-)0.10712	0.92895
VRCA	-	-	-	1	0.324757	(-)0.337362
VRACT	-	-	-	-	1	(-)0.129109
REN	-	-	-	-	-	1

من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

ومن خلال الجدول رقم (60) نلاحظ ان نتائج اختبار استقلالية المتغيرات المفسرة اظهرت وجود ارتباط قوي جدا بين متغير مفسرين هما الربحية (PROF) والمردودية المالية (REN) حيث قدر معامل الارتباط بـ 0,92895 وهو ارتباط قوي جدا، وللتخلص من الارتباط بين المتغيرين يتم حذف المتغير الذي يحتوي على اكبر قيمة لـ |t-Statistic| والتي تشير الى المتغير ذو الدلالة الاحصائية الاضعف من النموذج. وبالرجوع الى نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والموضحة في الجدول رقم (53) نلاحظ ان المتغير المفسر ذو الدلالة الاحصائية الاضعف هو الربحية (PROF) حيث قدرة قيمة |t-Statistic| بـ 0,429530 مقارنة بقيمة |t-Statistic| لمتغير المردودية المالية والمقدر بـ 2,151133.

ومنه بعد حذف متغير الربحية من النموذج يصبح النموذج مكون من خمسة (5) متغيرات مفسرة كما هو موضح في العلاقة التالية:

العلاقة رقم (40): النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و5 متغيرات مفسرة

$$DTLT1_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 ACT_{it} + \alpha_3 VRCA_{it} + \alpha_4 VRACT_{it} + \alpha_5 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

ومن خلال تحليل الانحدار للنموذج الحالي الموضح في العلاقة رقم (40) بالاعتماد على برنامج E-views تم التوصل الى النتائج التالية:

الجدول رقم (61): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و5 متغيرات مفسرة

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.008532	0.078158	-0.109163	0.9138
GAR	0.242033	0.089479	2.704924	0.0110
ACT	2.23E-11	3.49E-11	0.640878	0.5263
VRCA	-0.044316	0.031767	-1.395028	0.1729
VRACT	-0.009128	0.048490	-0.188237	0.8519
REN	-0.208935	0.046388	-4.504033	0.0001

R-squared	0.523376	Mean dependent var	0.149007
Adjusted R-squared	0.446502	S.D. dependent var	0.163116
S.E. of regression	0.121354	Akaike info criterion	-1.232814
Sum squared resid	0.456531	Schwarz criterion	-0.971584
Log likelihood	28.80706	Hannan-Quinn criter.	-1.140718
F-statistic	6.808168	Durbin-Watson stat	1.196211
Prob(F-statistic)	0.000218		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

من خلال هذه النتائج نلاحظ بشكل عام ان نوعية النموذج تعتبر مقبولة ذو دلالة إحصائية حيث نلاحظ ان معامل الارتباط R^2 يشير الى ان النموذج يفسر حوالي 52 % من التباين الاجمالي. كما ان احصائية P-value لاختبار فيشر Fisher مقبولة على اعتبار انها تمثل قيمة اقل من 5% . احصائية Durbin et Watson تساوي 1,2 اي انها تؤول الى 2 وبالتالي تنفي الفرضية الصفرية للاختبار لوجود ارتباط ذاتي للقيم المتبقية.

في حين نجد ان احصائيات T-student و P-Value لاختبار دلالة المتغيرات المستقلة تشير الى ان ثلاثة (03) متغيرات غير معبرة في مجال 5% والمتمثلة في اجمالي الاصول (ACT) ، التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، متغيرات غير مفسرة لنسبة القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م محل الدراسة.

في حين نلاحظ ان نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الخصوم تبقى مرتبطة بالمتغيرين المفسرين هيكل الاصول (GAR) والمردودية المالي (REN).

وعند مقارنتنا لنتائج تحليل الانحدار للنموذج الحالي الموضح في العلاقة رقم (40) والجدول رقم (61) مع نتائج تحليل الانحدار للنموذج الموضح في الجدول رقم (53) والعلاقة رقم (39) نلاحظ ان النتائج متقاربة من حيث اختبار المعنوية الكلية للنموذج وبالإضافة الى اختبار معنوية المعالم للنموذج على اعتبار ان المتغيرين المفسرين ذو الدلالة الاحصائية عند مستوى المعنوية 0,05 هما هيكل الاصول (GAR) والمردودية المالي (REN)، في حين ان المتغيرات المفسرة الاخرى ليست لها دلالة احصائية. والاختلاف الجوهري بين النموذجين يكمن في مستوى معنوية Prob (t-Statistic) معلمة المتغير المردودية المالية والتي انخفضت من 0,0396 في النموذج الثاني الموضح في العلاقة رقم (39) الى مستوى 0,0001 في للنموذج الحالي الموضح في العلاقة رقم (40) .

وعليه ولكي نتمكن من وضع نموذج امثل لتفسير التغير في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول في الم ص م محل الدراسة نحاول حذف المتغيرات المستقلة التي ليست لها دلالة احصائية في النموذج والمتمثلة في اجمالي الاصول (ACT) ، التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT). ليصبح في الاخير النوذج يتكون من متغير تابع يتمثل في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) ومتغيرين مفسرين هما هيكل الاصول (GAR) والمردودية المالي (REN)، وبالتالي يصبح النموذج النهائي من الشكل التالي:

العلاقة رقم (41): نموذج الانحدار المتعدد الامثل

$$DTLT1_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 GAR_{it} + \alpha_2 REN_{it} + \varepsilon_{it}$$

2. اختبار نموذج الانحدار المتعدد الأمثل: وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views تحصلنا على نتائج نموذج الانحدار المتعدد للعينة محل الدراسة والتي جاءت على الشكل التالي :

الجدول رقم (62): نتائج نموذج الانحدار المتعدد الامثل

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.001879	0.054782	0.034304	0.9728
GAR	0.218123	0.072992	2.988293	0.0042
REN	-0.153979	0.032522	-4.734617	0.0000

R-squared	0.411455	Mean dependent var	0.145519
Adjusted R-squared	0.390054	S.D. dependent var	0.160093
S.E. of regression	0.125031	Akaike info criterion	-1.270173
Sum squared resid	0.859800	Schwarz criterion	-1.163598
Log likelihood	39.83501	Hannan-Quinn criter.	-1.228660
F-statistic	19.22544	Durbin-Watson stat	1.483571
Prob(F-statistic)	0.000000		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

ومن خلال تحليل الانحدار للنموذج الامثل بالاعتماد على برنامج E-views والموضحة في الجدول رقم (62) تم التوصل الى النتائج التالية:

العلاقة رقم (42): نتائج تحليل الانحدار النموذج الامثل

$$DTLT1_{it} = 0.001879 + 0.218123\ GAR_{it} - 0.153979\ REN_{it}$$
$$T-S = (0.034304) \quad (2.988293) \quad (-4.734617)$$
$$R^2 = 0.411455 \quad \overline{R^2} = 0.390054 \quad F-S = 19.22544 \quad Prob\,(F-S) = 0.000000 \quad N = 58$$

وباستخدام برنامج التحليل الاحصائي E-views يمكننا اجراء الاختبارات التالية على نموذج الانحدار المتعدد الامثل: اختبار المعنوية الكلية للنموذج، اختبار معنوية المعالم، اختبار استقلالية الاخطاء وعدم وجود ارتباط ذاتي بينها، اختبار مدى اتباع البواقي للتوزيع الطبيعي، اختبار تجانس الاخطاء وثبات تباينها، واختبار القدرة التنبؤية للنموذج.

1.2. اختبار المعنوية الكلية للنموذج: يمكن اختبار المعنوية الكلية للنموذج من خلال معامل التحديد R^2 وبالإضافة الى احصائية F-Statistic وبالرجوع الى الجدول رقم (62) والعلاقة رقم (42) نلاحظ ان قيمة معامل التحديد R^2 تقدر بـ 0,411455 مما يعني ان المتغيرين المفسرين في النموذج يحددان 41,15% من التغيرات التي تطرأ على نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول في المص م محل الدراسة اما النسبة المتبقية 58,85% من التغيرات فيتم تفسيرها بعوامل أخرى غير مدرجة في النموذج، مما يعني ان النموذج مقبول من جانب قدرته على تفسير نسبة مهمة من تغيرات المتغير التابع.

و بهدف اختبار معنوية الانحدار ككل يتم مقارنة احصائية فيشر المحسوبة F-Statistic في الجدول رقم (62) والعلاقة رقم (42) والمقدرة بـ 19,22544 مع القيمة الجدولية والمستخرجة من جدول توزيع فيشر عند مستوى المعنوية 0,05 ودرجة الحرية $v_1 = k = 2$ و $v_2 = n-k-1 = 58-2-1 = 55$ حيث تم التوصل الى القيمة الجدولية التالية : $F_{(0.05,\ 2,\ 55)} = 3.1649934$[1] ومنه بما ان قيمة احصائية فيشر المحسوبة F-Statistic اكبر من القيمة الجدولية $F_{(0.05,\ 2,\ 55)}$ كما ان القيمة الاحتمالية المرفقة لقيمة احصائية فيشر المحسوبة Prob (F-Statistic) تقدر بـ 0,000000 اي اقل من مستوى المعنوية 5% وتساوي الى الصفر وبالتالي سيتم رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة التي تنص على انه يوجد على الاقل متغير واحد معلمته لا يساوي الصفر وهذا ما يدل على وجود علاقة خطية معنوية بين المتغير التابع والمتغيرين المفسرين وبالتالي فالنموذج ككل له معنوية احصائية.

2.2. اختبار معنوية المعالم للنموذج الامثل: من خلال الاعتماد على إحصائية t-Statistic المحسوبة بالقيمة المطلقة ومقرنتها بالقيمة الجدولية و المستخرجة من جدول توزيع ستودنت بمستوى معنوية 0,05 و درجة حرية v=n-k-1=58-2-1=55 و بالاعتماد على الاحتمال المرفق للإحصائية المحسوبة Prob (t-Statistic) و مقارنتها بمستوى المعنوية.

ومن خلال الجدول الموالي نوضح نتيجة المقارنة:

الجدول رقم (63): نتائج اختبار ستودنت للنموذج الامثل

المتغيرات المفسرة		المعلمات	|t-Statistic|	Prob (t-Statistic)	$t_{(0.05,\ 2,\ 55)}$
GAR	نسبة هيكل الاصول	α_1	2,988293	0,0042	2,0041
REN	المردودية المالية	α_2	4,734617	0,0000	2,0041

من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (62)

من خلال الجدول رقم (63) نلاحظ انه بالنسبة لمعامل المتغير المفسر هيكل الاصول α_1 ان احصائية |t-Statistic| اكبر من القيمة الجدولية $t_{(0.05,\ 2,\ 55)}$ كما ان قيمة الاحتمال المرفق للقيمة المحسوبة Prob (t-Statistic) اقل من مستوى المعنوية الإحصائية 5% وتؤول الى صفر وبالتالي فسيتم رفض فرضية العدم أي ان المعلمة α_1 تختلف معنويا عن 0 ومنه يمكن القول ان المتغير المفسر هيكل

[1] . http://scistatcalc.blogspot.com/2013/11/online-critical-f-value-calculator.html

الاصول (GAR) ذو دلالة احصائية عند مستوى معنوية 5% في تفسير التغير في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) للم ص م محل الدراسة.

وبالاعتماد على معطيات نفس الجدول رقم (63) نلاحظ انه بالنسبة لمعامل المتغير المفسر المردودية المالية α_2 ان احصائية |t-Statistic| اكبر من القيمة الجدولية $t_{(0.05,\ 2,\ 55)}$ كما ان قيمة الاحتمال المرفق للقيمة المحسوبة Prob (t-Statistic) اقل من مستوى المعنوية الإحصائية 5% حيث انه يساوي صفر وبالتالي فسيتم رفض فرضية العدم أي ان المعلمة α_2 تختلف معنويا عن 0 ومنه يمكن القول ان المتغير المفسر المردودية المالية (REN) ذو دلالة احصائية عند مستوى معنوية 5% في تفسير التغير في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) للم ص م محل الدراسة.

3.2. اختبار استقلالية البواقي وعدم وجود ارتباط ذاتي بينها للنموذج الامثل: من خلال اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test تم الحصول على النتائج التالي:

الجدول رقم (64): نتائج اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test للنموذج الامثل

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

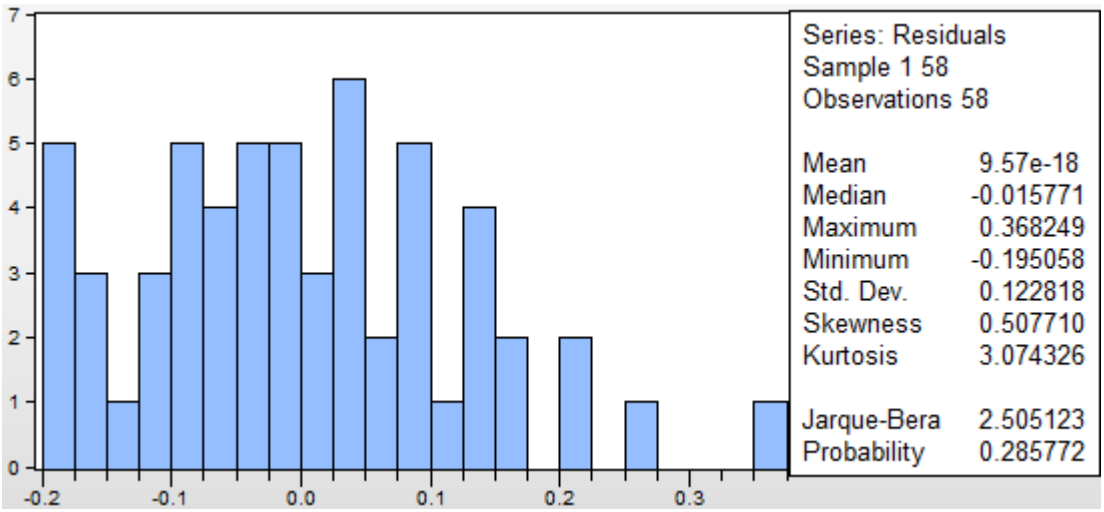
F-statistic	2.740828	Prob. F(2,53)	0.0737
Obs*R-squared	5.436508	Prob. Chi-Square(2)	0.0660

من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

من خلال الجدول رقم (64) نلاحظ ان احصائية Prob.Chi-square تقدر بـ 0,0660 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني هذا قبول فرضية العدم والتي تشير الى عدم وجود ارتباط ذاتي للبواقي.

4.2. اختبار مدى اتباع البواقي للتوزيع الطبيعي للنموذج الامثل: من خلال اختبار Jarque-Bera Test وهذا بالاعتماد على برنامج e-views 7.2 اظهر الاختبار النتائج التالية:

الشكل رقم (24): نتائج اختبار Jarque-Bera Test للنموذج الامثل



من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

ومن خلال الشكل رقم (24) يتضح ان توزيع البواقي يؤخذ شكل التوزيع الطبيعي وللتأكيد على هذه النتيجة يتم استخدام احصائية مستوى معنوية اختبار Jarque-Bera حيث تقدر بـ 0,285772 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني قبول فرضية العدم والتي تشير الى ان البواقي تتوزع طبيعيا وهو ما يوافق فرضيات الانحدار الخطي المتعدد.

5.2. اختبار تجانس البواقي وثبات تباينها للنموذج الامثل: اختبار عدم تجانس التباين Heteroskedasticity Test لبراش – باقو–قودفري Breusch-Pagan-Godfrey Test وهذا بالاعتماد على برنامج e-views 7.2 اظهر النتائج التالية:

الجدول رقم (65): نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey Test للنموذج الامثل

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	2.114984	Prob. F(2,55)	0.1303
Obs*R-squared	4.142129	Prob. Chi-Square(2)	0.1261
Scaled explained SS	3.863136	Prob. Chi-Square(2)	0.1449

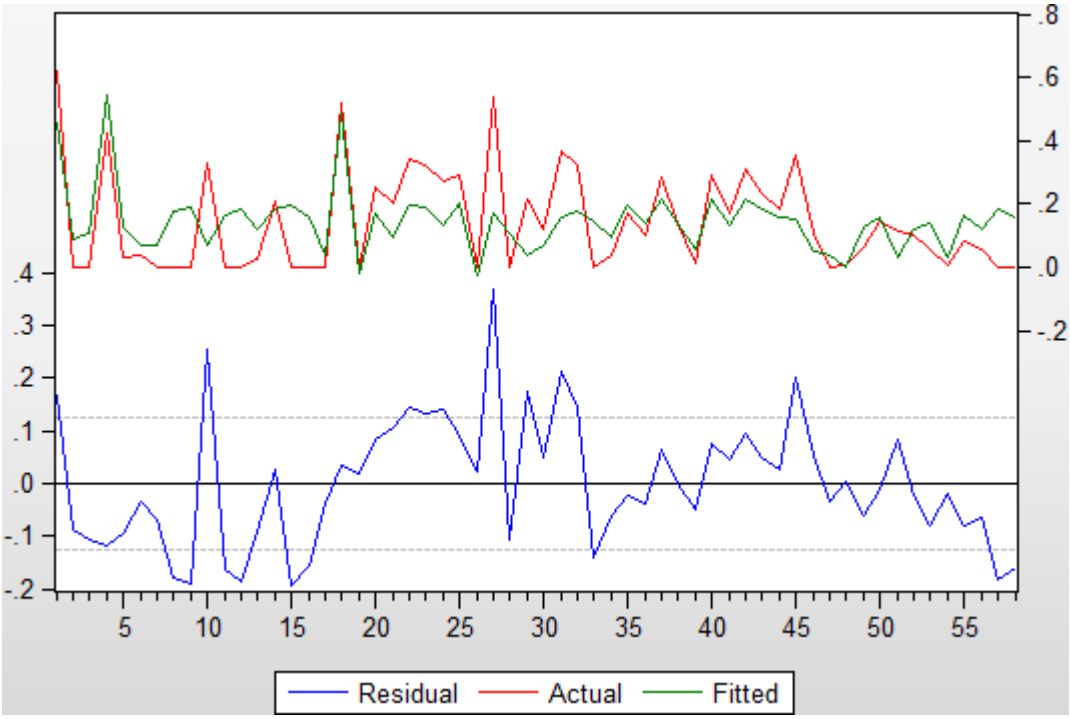
من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

من خلال الجدول رقم (65) نلاحظ ان احصائية Prob.Chi-square تقدر بـ 0,1261 اي اكبر من مستوى المعنوية 5% مما يعني هذا قبول فرضية العدم والتي تشير الى تجانس البواقي وثبات تباينها.

6.2. اختبار القدرة التنبؤية للنموذج الامثل: من خلال نتائج الاختبارات السابقة تم التوصل الى ان نموذج الانحدار الخطي المتعدد الامثل والموضح في العلاقة رقم (42) تتوفر فيه جميع فرضيات النموذج الجيد من خلال العلاقة الخطية بين المتغيرين المفسرين هيكل الاصول (GAR) و المردودية المالية (REN) والمتغير التابع الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) ، وبالاضافة الى تجانس البواقي وثبات تباينها ،استقلالية البواقي والتوزيع الطبيعي للبواقي، ولهذا يمكن اعتبار ان النموذج مقبول للتنبؤ وتفسير التغيرات في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول.

وللتأكيد على هذه النتيجة يمكن الاستعانة بالتمثيل البياني لقيم المتغير التابع الفعلية والقيم التنبؤية المحصلة من النموذج الامثل وبالإضافة الى توزيع الاخطاء كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (25): اختبار القدرة التنبؤية للنموذج الامثل



من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج e-views 7.2

وعند مقارنة منحنى القيم الحالية (Actual) للمتغير التابع (DTLT1) مع القيم المحصلة من النموذج (Fitted) نلاحظ ان هناك تقارب كبير في النتيجتين وبالإضافة الى توجه التغير.

وبالتالي ما يمكن استنتاجه هو ان النموذج يعد مقبول لتفسير التغيرات في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) للم ص م محل الدراسة.

ومن خلال النموذج الامثل والموضح في العلاقة رقم (42) يمكن استنتاج النتائج الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (66): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الامثل

المتغيرات المفسرة			العلاقة المتوقعة	العلاقة المحصلة
GAR	نسبة هيكل الاصول	(الاصول الثابتة الصافية+ المخزون)/اجمالي الاصول	طردية	طردية
REN	المردودية المالية	النتيجة الصافية / الاموال الخاصة	عكسية	عكسية

المصدر: من انجاز الباحث بالاعتماد على نتائج الجدول رقم (55)

ومن خلال الجدول رقم (66) نستنتج ان :

المتغير نسبة هيكل الاصول (GAR) مفسر عند مستوى معنوية 5% مما يؤكد الفرضية 1 التي تشير الى وجود علاقة طردية بين نسبة الاصول الثابتة في هيكل الاصول ونسبة الاقتراض طويل للم ص م، وبالتالي يوجد تأثير لقيمة الاصول الثابتة على نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابتة في المؤسسات محل الدراسة.

المتغير المردودية المالية (REN) مفسر عند مستوى معنوية 5% هذه النتيجة تؤكد اثر قيمة المردودية على نسبة القروض طويلة الاجل في الم ص م ، ومنه فالفرضية 5 مؤكدة.

المطلب الثاني: تفسير النتائج

من خلال التحليل الاحصائي والقياسي لمختلف النماذج المحددة للعلاقة بين نسبة الاقتراض طويل الاجل والمتغيرات المفسرة وهذا باستخدام خمسة (5) نماذج تقديرية والموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (67): ملخص نماذج تحليل الانحدار الخطي المتعدد

النموذج	العلاقة	نتائج تحليل الانحدار
نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1	العلاقة رقم (37)	الجدول رقم (51)
نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2	العلاقة رقم (37)	الجدول رقم (53)
نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3	العلاقة رقم (37)	الجدول رقم (55)
النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 بـ5 متغيرات مفسرة	العلاقة رقم (40)	الجدول رقم (61)
نموذج الانحدار المتعدد الامثل	العلاقة رقم (41)	الجدول رقم (62)

من اعداد الباحث

تم التوصل الى نتائج اختبار الفرضيات التالية

الفرع الأول: نتائج اختبار الفرضية الاولى

بالاعتماد على المقاربات النظرية فقد اشار كلا من Scott سنة 1977 و Myers et Majluf سنة 1984 الى ان المؤسسات التي تمتلك اصولا يمكن تقديمها كضمان للمقرضين، يكون لديها الدافع لان تعتمد بدرجة اكبر على الاموال المقترضة. وبناءا عليه تم طرح الفرضية الأولى والمتمثلة في ان الارتفاع في حجم الاصول الثابتة يؤدي الى زيادة حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

ومن خلال اختبار هذه الفرضية بالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والملخصة في الجدول رقم (67) تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين هيكل الاصول والهيكل المالي للم ص م وهذا بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3.

في حين نلاحظ ان نتائج تحليل الانحدار لنموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 بـ5 متغيرات مفسرة و بالإضافة الى نموذج الانحدار المتعدد الامثل أظهرت وجود علاقة طردية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول والمتغير المفسر هيكل الاصول.

وهي نفس النتائج المتوصل اليها في العديد من الدراسات الميدانية التي حاولت تفسير نسبة القروض طويلة الاجل في الم ص م بالاعتماد على معيار هيكل الاصول حيث اظهرت وجود علاقة طردية بين الاقتراض طويل الاجل ومكونات هيكل اصولها كما هو الحال بالنسب لدراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 و دراسة Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014 ودراسة كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 و الدراسة التي قام بها Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 .

هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية الوكالة La théorie de l'agence التي تعتبر ان الضمانات المعبر عنها بقيمة الاصول الثابتة في هيكل اصول المؤسسة لها اثر ايجابي على قيمة القروض وهذا على اعتبار انها تؤدي الى التخفيض في تكلفة الوكالة للملاك والمقرضين على حد سواء ، وبالتالي يمكن اعتبار

ان الفرضية الاولى صحيحة حيث ان قيمة الاصول الثابتة (الضمانات) التي تمتلكها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

الفرع الثاني: نتائج اختبار الفرضية الثانية

تشير الدراسات الى وجود علاقة عكسية بين حجم المؤسسة وبين مخاطر الافلاس فالمؤسسات الكبيرة تتعرض لتلك المخاطر بدرجة اقل مقارنة بالم ص م وبالتالي يكون لديها الدافع لزيادة نسبة الاموال المقترضة في هيكل رأس المال.

في حين تؤكد دراسات اخرى ان نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمال الاموال المقترضة تكون مرتفعة في المؤسسات كبيرة الحجم مقارنة بالم ص م وهذا حسب النتائج المتوصل اليها في دراسات Norton سنة 1991 و Ang سنة 1991 ، Tamari سنة 1980 و Suret et Arnoux سنة 1995 .

وبناءا عليه تم طرح الفرضية الثانية والمتمثلة في ان الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر، وقد تم التعبير عن معيار حجم المؤسسة في الدراسة الحالية بالاعتماد على المتغير المفسر اجمالي الاصول (ACT) .

ومن خلال اختبار الفرضية الثانية بالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والملخصة في الجدول رقم (67) تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين اجمالي الاصول والهيكل المالي للم ص م وهذا بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3. وبالإضافة الى النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 ب5 متغيرات مفسرة.

وعليه يمكن القول ان الفرضية الثانية غير صحيحة حيث ان اجمالي الاصول (حجم المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

الفرع الثالث: نتائج اختبار الفرضية الثالثة

تأتي الارباح المحتجزة في مقدمة مصادر التمويل من حيث الجاذبية، يتبعها القروض التي لها وفورات ضريبية ثم التمويل باصدار اسهم جديدة التي لا تحقق وفورات ضريبية و لهذا يصبح من المتوقع ان تتجه

المؤسسات التي تتميز بارتفاع معدل ربحيتها وتتاح لها فرصة احتجاز ارباح الى الاعتماد بدرجة اقل على الاموال المقترضة وبدرجة اكبر على الارباح المحتجزة.

وبناءا عليه تم طرح الفرضية الثالثة والمتمثلة في ان الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر، وقد تم التعبير عن معيار الربحية في الدراسة الحالية بالاعتماد على المتغير المفسر نسبة الربحية (PROF) .

ومن خلال اختبار الفرضية الثالثة بالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والملخصة في الجدول رقم (67) تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين نسبة الربحية والهيكل المالي للم ص م وهذا بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3.

وعليه يمكن القول كنتيجة اولية ان الفرضية الثالثة غير صحيحة حيث ان نسبة الربحية (ربحية المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ولكن من خلال تحليلنا لنتائج اختبار استقلالية المتغيرات المفسرة للنموذج الكلي في الجدول رقم (60) تبين ان هناك ارتباط قوي جدا بين المتغيرين نسبة الربحية (PROF) والمردودية المالية (REN) ، والتي يمكن ان تكون السبب في عدم ظهور العلاقة الاحصائية بين المتغير المفسر نسبة الربحية والمتغير التابع، وللتأكد من وجود هذا النوع من الارتباط نقوم بإجراء تحليل لنموذج الانحدار البسيط بين المتغيرين كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (68): نتائج نموذج الانحدار البسيط

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.175179	0.019572	8.950270	0.0000
PROF	-1.014820	0.233653	-4.343272	0.0001

R-squared	0.251977	Mean dependent var	0.145519
Adjusted R-squared	0.238619	S.D. dependent var	0.160093
S.E. of regression	0.139692	Akaike info criterion	-1.064875
Sum squared resid	1.092781	Schwarz criterion	-0.993825
Log likelihood	32.88136	Hannan-Quinn criter.	-1.037199
F-statistic	18.86401	Durbin-Watson stat	1.696822
Prob(F-statistic)	0.000060		

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews

ومن خلال الجدول الحالي رقم (68) نلاحظ وجود علاقة عكسية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع المتمثل في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) والمتغير المفسر نسبة الربحية (PROF) .

وهي نفس النتيجة الملاحظة في دراسة كلا من Pedro Proença, Raul M. S. Laureano, Luis M. S. Laureano سنة 2011 و دراسة كلا من D. Forte, L. A. Barros, W. T. Nakamura سنة 2013 والتي تمت الاشارة من خلالها الى ان هناك علاقة عكسية بين نسبة الاموال المقترضة والربحية، وهذا على اعتبار ان الم ص م التي تحقق ربحية عالية تميل للاعتماد على تمويل استثماراتها المصادر الداخلية وهذا بسبب ارتفاع تكلفة التمويل من المصادر الخارجية.

هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية ترتيب افضلية مصادر التمويل Pecking Order Theory التي تشير الى ان مالكي المؤسسات بصفة عامة والم ص م خصوصا يفضلون الاعتماد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي قبل اللجوء الى التمويل بالاقتراض ثم الاصدار مما يعني ان هناك ترتيب لمصادر التمويل حسب افضليتها، ولكن هذا الترتيب يتوقف على مدى قدرة المؤسسة على تحقيق الارباح وإعادة استثمارها.

ولهذا فان لنسبة الربحية الاثر السلبي على قيمة القروض وهذا على اعتبار انها تؤدي الى الزيادة في قيمة الارباح المحتجزة ، وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الثالثة مؤكدة حيث ان نسبة الربحية (ربحية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

الفرع الرابع: نتائج اختبار الفرضية الرابعة

تشير العديد من الدراسات الى وجود علاقة طردية بين معدل النمو ونسبة الاقتراض في الهيكل المالي للم ص م ،كما هو الحال بالنسبة لدراسة Francisco Sogorb-Mira سنة 2005 و دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 و دراسة Panikkos; Poutziouris Francis Chittenden, سنة 1999 و دراسة كلا من Christine Chevallier, Anthony Miloudi سنة 2014، حيث اكدت هذه الدراسات على وجود علاقة طردية بين مؤشر معدل النمو والأموال المقترضة مما يشير الى ان زيادة احتمال تحقيق معدلات نمو مرتفع في الم ص م تزيد من قدرتها على التمويل بالقروض.

وبناءا عليه تم طرح الفرضية الرابعة والمتمثلة في ان الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر، وقد تم التعبير عن معيار معدل النمو في الدراسة الحالية بالاعتماد على المتغيرين المفسرين التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) .

ومن خلال اختبار الفرضية الرابعة وبالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والملخصة في الجدول رقم (67) تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) من جهة والهيكل المالي للم ص م من جهة اخرى وهذا بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3. وبالإضافة الى النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 بـ5 متغيرات مفسرة.

وعليه يمكن القول ان الفرضية الرابعة غير مؤكدة حيث ان التغير في رقم الاعمالوالتغير في اجمالي الاصول (نمو المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

الفرع الخامس: نتائج اختبار الفرضية الخامسة

العديد من الدراسات أظهرت ان التمويل بالاقتراض مرتبط عكسيا بالمردودية، حيث فسر هذه العلاقة على ان المؤسسات التي تمتاز بمردودية مرتفعة تعتمد بنسبة كبيرة على التمويل الذاتي او انها ليست في حاجة للتمويل من المصادر الخارجية.

وبناءا عليه تم طرح الفرضية الخامسة والمتمثلة في ان الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر، وقد تم التعبير عن معيار مردودية المؤسسة في الدراسة الحالية بالاعتماد على المتغير المفسر المردودية المالية (REN) .

ومن خلال اختبار الفرضية الخامسة بالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد والملخصة في الجدول رقم (67) تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين المردودية المالية والهيكل المالي للم ص م وهذا بالاعتماد على نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1 و نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3.

في حين نلاحظ ان نتائج تحليل الانحدار لنموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 و النموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 ب5 متغيرات مفسرة و بالإضافة الى نموذج الانحدار المتعدد الامثل أظهرت وجود علاقة عكسية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول والمتغير المفسر المردودية المالية (REN).

وهي نفس النتائج المتوصل اليها من طرف Cooley et Edwards سنة 1983 و Suret et Arnoux سنة 1995 و دراسة لـ Constand et al سنة 1991 و دراسة Ydriss ZIANE سنة 2004 . وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الخامسة مؤكدة حيث ان المردودية المالية (مردودية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

خاتمة الفصل:

الفصل الحالي كان يهدف الى اختبار مختلف النتائج المتوصل اليها من خلال المقاربات النظرية والدراسات الميدانية للعلاقة المفسرة للهيكل المالي للم ص م وهذا بالاعتماد على قاعدة بيانات من الم ص م المحلية، حيث تم في المبحث الأول تلخيص مختلف المحددات التي تم من خلالها تفسير مدى اعتماد الم ص م على القروض الاستثمارية (القروض طويلة الاجل) في تمويل استثماراتها وهذا بالتطرق الى النتائج المتوصل اليها من مختلف الدراسات الميدانية التي تمت في هذا المجال، حيث تم التوصل الى ان محددات الهيكل المالي للم ص م تختلف من دراسة الى اخرى وهذا حسب نوعيتها، حيث نجد بعض الدراسات التي قد تعتمد على بيانات محاسبية ومالية مستخرجة من القوائم المالية والمحاسبية للمؤسسة مثل ما هو الحال بالنسبة لمعايير حجم الاصول، هيكل الاصول، المردودية، نمو المؤسسة، الربحية، تكلفة التمويل، الانفاق في مجال البحث والتطوير.

كما نجد ان هناك بعض الدراسات التي اعتمدت على محددات نوعية والتي تم الحصول على بياناتها من خلال اعداد استبيان او الاتصال المباشر بمالكي ومسييري الم ص م مثل ما هو الحال بالنسبة للمتغيرات التالية، خصوصيات المالكين والمسيرين، المحيط الخارجي، خصائص المؤسسة، تجارب سابقة وأحكام المسيرين، سمعة المؤسسة امام الشركاء التجاريين.

وانطلاقا من نتائج الدراسات الميدانية المفسرة لمدى اعتماد الم ص م على القروض طويلة الاجل في تمويل احتياجاتها الاستثمارية تم في المبحث الثاني صياغة الفرضيات واختيار المتغيرات المفسرة حيث قمنا من خلاله بحصر المتغيرات المتوقعة ان تكون محددات للتمويل بالقروض الاستثمارية للم ص م في الجزائر، وكخطوة اولى تم صياغة الفرضيات التالية:

أ. الفرضية الاولى: الارتفاع في حجم الاصول الثابتة يؤدي الى زيادة حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر،

ب. الفرضية الثانية: الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر،

ت. الفرضية الثالثة: الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر،

ث. الفرضية الرابعة: الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي الى الارتفاع في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر،

ج. الفرضية الخامسة: الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي في الم ص م في الجزائر.

وعليه وبالنظر الى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية فإننا حاولنا الاعتماد على ثلاثة متغيرات تابعة للتعبير على مدى استخدام الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل لتمويل احتيجاتها الاستثمارية والمتمثلة في نسبة الاقتراض و نسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول ونسبة الاقتراض طويل الاجل الى اجمالي الاصول الثابة وقد وقع الاختيار على استخدام النسب وليس اجمالي القروض للتعبير عن مدى اعتماد الم ص م على القروض الطويلة الاجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية وهذا لكي يتم عزل اثر حجم المؤسسة على اعتبار انه متغير مفسر في النموذج.

في حين تم حصر المتغيرات المفسرة التي من المتوقع ان تكون المحدد الاساسي لمدى اعتماد الم ص م محل الدراسة على القروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها في المتغيرات التالية، نسبة هيكل الاصول (GAR) ، اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، المردودية المالية (REN) .

بعد القيام باختيار المتغيرات، تم في المبحث الثالث اختبار فرضيات البحث من خلال استخدام البيانات المالية والمحاسبية والمتمثلة في الميزانيات المالية و حسابات جدول النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 حتى 2012 لعينة تتكون من 58 م ص م، والتي أمكن الحصول عليها عن طريق المركز الوطني للسجل التجاري على مستوى ولاية سطيف.

وقد تم في الدراسة الحالية الاعتماد على أسلوب الانحدار الخطي المتعدد لاختبار العلاقة بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م و المتغيرات المستقلة. وكخطوة اولى قمنا بإجراء تحليل الانحدار لنموذج الدراسة بالكامل، والذي يضم 6 متغيرات مفسرة، وقد تبين ان النموذج الوحيد الذي يظهر وجود علاقة ذو دلالة احصائية هو النموذج الثاني الذي يشير الى وجود علاقة بين نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول كمتغير تابع وهيكل الاصول والمردودية المالية كمتغيرات مفسرة.

ولهذا تم في الاخير بناء نموذج امثل يتكون من المتغيرات الثالثة السابقة. وقد اظهر هذا النموذج قدرة تنبؤية كبيرة من خلال نتائج الاختبارات المتوصل اليها حيث ان نموذج الانحدار الخطي المتعدد الامثل والموضح في العلاقة رقم (42) تتوفر فيه جميع فرضيات النموذج الجيد من خلال العلاقة الخطية بين المتغيرين المفسرين هيكل الاصول (GAR) و المردودية المالية (REN) والمتغير التابع الاقتراض طويلة

الاجل الى اجمالي الاصول (DTLT1) ، وبالاضافة الى تجانس البواقي وثبات تباينها ،استقلالية البواقي والتوزيع الطبيعي للبواقي، ولهذا يمكن اعتبار ان النموذج مقبول للتنبؤ وتفسير التغيرات في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول.

ومن خلال التحليل الاحصائي والقياسي لمختلف النماذج المحددة للعلاقة بين نسبة الاقتراض طويل الاجل والمتغيرات المفسرة تم التوصل الى نتائج اختبار الفرضيات التالية:

أ. نتائج تحليل الانحدار لنموذج الانحدار المتعدد أظهرت وجود علاقة طردية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول والمتغير المفسر هيكل الاصول، هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية الوكالة التي تعتبر ان الضمانات المعبر عنها بقيمة الاصول الثابتة في هيكل اصول المؤسسة لها اثر ايجابي على قيمة القروض وهذا على اعتبار انها تؤدي الى التخفيض في تكلفة الوكالة للملاك والمقرضين على حد سواء ، وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الاولى صحيحة حيث ان قيمة الاصول الثابتة (الضمانات) التي تمتلكها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراته.

ب. من خلال نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين اجمالي الاصول والهيكل المالي للم ص م ، وعليه تم التوصل الى ان الفرضية الثانية غير مؤكدة حيث ان اجمالي الاصول (حجم المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ت. من خلال نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط تمت ملاحظة وجود علاقة عكسية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع المتمثل في نسبة الاقتراض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول والمتغير المفسر نسبة الربحية ، هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية ترتيب افضلية مصادر التمويل التي تشير الى ان مالكي المؤسسات بصفة عامة والم ص م خصوصا يفضلون الاعتماد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي قبل اللجوء الى التمويل بالاقتراض ثم الاصدار مما يعني ان هناك ترتيب لمصادر التمويل حسب افضليتها، ولكن هذا الترتيب يتوقف على مدى قدرة المؤسسة على تحقيق الارباح وإعادة استثمارها. ولهذا فان لنسبة الربحية الاثر السلبي على قيمة القروض وهذا على اعتبار انها تؤدي الى الزيادة في قيمة الارباح المحتجزة ، وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الثالثة مؤكدة حيث ان نسبة الربحية (ربحية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ث. بالاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد تم التوصل الى عدم وجود علاقة ذو دلالة احصائية بين التغير في رقم الاعمال ، التغير في اجمالي الاصول من جهة والهيكل المالي للم ص م من جهة اخرى ، وعليه توصلنا الى ان الفرضية الرابعة غير مؤكدة حيث ان التغير في رقم الاعمال والتغير في اجمالي الاصول (نمو المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ج. نتائج تحليل الانحدار لنموذج الانحدار المتعدد أظهرت وجود علاقة عكسية ذو دلالة احصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمالي الاصول والمتغير المفسر المردودية المالية وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الخامسة مؤكدة حيث ان المردودية المالية (مردودية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ومن خلال اختبار الفرضيات يمكن القول ان نتائج الدراسة الميدانية للعينة من الم ص م محل الدراسة اظهرت نتائج مقاربة بشكل كبير لما تم التوصل اليه من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011 ، حيث تم التوصل الى ان اهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الاقتصادية في الجزائر عموما والم ص م بوجه الخصوص مرتبة حسب اهميتها على الشكل التالي التمويل الذاتي ثم القروض البنكية ، وقد يمكن تفسير ذلك حسب وجهة نظرنا ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية توصلنا الى ان الم ص م التي تحقق نسب ربحية ومردودية مالية مرتفعتين تقل فيها نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمال الاصول وبالتالي فهي تحاول تمويل استثماراتها بالدرجة الاولى بالاعتماد على التمويل الذاتي من خلال احتجاز واعادة استثمار جزء من الارباح المحققة.

هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية ترتيب افضلية مصادر التمويل التي تشير الى ان مالكي المؤسسات بصفة عامة والم ص م خصوصا يفضلون الاعتماد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي قبل اللجوء الى التمويل بالاقتراض ثم الاصدار مما يعني ان هناك ترتيب لمصادر التمويل حسب افضليتها. وبالتالي يمكن القول ان جزء مهم من تفسير محددات لجوء الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها تحكمه سلوكات وميولات مالكي وسيري الم ص م والذين قد يفضلون المحافظة على الاستقلالية المالية للمؤسسة من خلال عدم الرغبة في اللجوء الى التمويل الخارجي ومحاولة الاعتماد على التمويل الذاتي بدرجة اكبر، وقد يرجع هذا السلوك حسب وجهة نظرنا الى عدة عوامل مرتبطة بشخصية المالك والمسير او حتى بالمحيط الخارجي والذي تحكمه مبادئ الشريعة الاسلامية والعادات والتقاليد والتي

تحرم الاعتماد على التمويل عن طريق القروض البنكية، ويمكن اعتبار دراسة محددات سلوك وميول مالكي ومسير الم ص م في مجال التمويل بالقروض البنكية كآفاق لدراسات مستقبلية.

ومن جانب آخر تم التوصل في الدراسة الميدانية الحالية الى ان جزء من مدى توسع الم ص م في استخدام القروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها يمكن تفسيره بمدى قدرة المؤسسات على توفير الضمانات حيث ان الم ص م التي تمتلك حجم استثمارات اكبر قد تتمكن من الحصول على قيمة اكبر من القروض طويلة الاجل.

الخاتمة العامة

من خلال الدراسة الحالية، تم التأكيد على أن للم ص م دور رئيسي لتحقيق التنمية الاقتصادية في العديد من دول العالم، حيث تشير معظم الإحصائيات إلى أن هذا النوع من المؤسسات يمثل المكون الأساسي للنسيج المؤسساتي أين قدر عددها على سبيل المثال في الاتحاد الاوروبي بأكثر من 20 مليون م ص م حسب إحصائيات سنة 2012 . كما أنها ساهمة بنسبة 67,4 % من إجمالي اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية، بالإضافة الى مساهمتها في خلق الثروة أين قدرت نسبة مساهمة الم ص م في تحقيق القيمة المضافة في دول الاتحاد الاوروبي بـ 58,1 %.

أما بالنسبة لتجربة الجزائر في مجال الم ص م ، تشير الإحصائيات الأخيرة والمصرح بها من طرف الهيئات والمؤسسات الحكومية أنه تم إحصاء 747.934 م ص م على المستوى الوطني حتى نهاية السداسي الأول من سنة 2013 والتي كانت في غالبيتها تأخذ طابع المؤسسات الخاصة، حيث ساهم هذا القطاع في توفير فرص العمل بشكل أكبر مقارنة بالقطاع العام أين لاحظنا أن 97,6 % من اليد العاملة الموظفة في الم ص م تعمل في إطار مؤسسات ذات ملكية خاصة، كما أن هذا القطاع يمثل المساهم الرئيسي في الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات بنسبة تفوق 80 % .

وبالنظر إلى المكانة الاقتصادية المهمة للم ص م في التنمية الاقتصادية فقد عمدت الكثير من الدول على سن قوانين ووضع برامج خاصة بهدف دعم إنشاء وتنمية الم ص م، وقد كانت أول خطوة لتحقيق هذا الهدف تمثلت في وضع الإطار التعريفي لها من خلال تحديد المعايير الواجب توفرها في أي مؤسسة حتى يتم تصنيفها كمؤسسة صغيرة ومتوسطة، مما سيسمح بالتالي بتحديد فئة المؤسسات المستفيدة من البرامج الداعمة لهذا القطاع. حيث أنه وعلى سبيل المثال، تم تعريف الم ص م في دول الاتحاد الاوروبي حسب توصية الاتحاد الاوروبي لـ 1996/04/30 ، وهذا بالاعتماد على معيار عدد العمال، على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز عدد عمالها 249 عامل. وهو نفس المعيار المعتمد عليه في تعريف المشرع الجزائري للم ص م، وهذا حسب القانون التوجيهي لترقية الم ص م في 2001/12/12.

وقد كانت التجربة الأمريكية هي الرائدة والسباقة على المستوى العالمي في سن القوانين ووضع البرامج الداعمة لإنشاء وتطوير الم ص م، وهذا من خلال إنشاء ما يسمى بقانون الأعمال الصغيرة والذي تم سنه سنة 1953. وقد تم الاعتماد على هذه التجربة من طرف الاتحاد الاوروبي من خلال محاولة وضع قانون مشابه له سنة 2008، فعلى الرغم من اختلاف التجربتين، إلاّ أن كلاهما يشتملان على مجموعة متنوعة من التدابير الملائمة للم ص م والتي تهدف لجعل المناخ الاستثماري أكثر سهولة

وملائمة لإنشاء وتطوير واستمرارية الم ص م، بالإضافة إلى دعم روح الإبتكار والمقاولاتية في المجتمعين. أما بالنسبة للتجربة الجزائرية، فقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى أن هناك العديد من الاجهزة الوطنية المستحدثة من أجل دعم، إنشاء وتمويل الم ص م في الجزائر والتي تتنوع بين أجهزة متخصصة في تأهيل الم ص م. كما هو الحال بالنسبة للوكالة الوطنية لتطوير الم ص م وأجهزة أخرى موجهة لدعم المشاريع المبتكرة واحتضان حاملي المشاريع مثل مشاتل المؤسسات ومراكز التأهيل، كما نجد أجهزة أخرى متخصصة في تقديم الدعم المالي للم ص م مثل ما هو الحال بالنسبة لصندوق ضمان القروض الاستثمارية للم ص م.

إلا أنه ورغم هذه الأهمية التي تحظى بها الم ص م على المستوى العالمي والوطني، تبقى هذه الاخيرة تعاني العديد من العراقيل والعوائق التي تحد من إنشائها وإستمراريتها. ومن بين أهم هذه العراقيل نجد المشكل التمويلي، فحسب الدراسة الحالية تم التوصل إلى أن المشكل المالي للم ص م في دول الاتحاد الأوروبي يتلخص في عدم قدرتها على الحصول على السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها التمويلية في الوقت الملائم، خاصة فيما يتعلق بالتمويل من المصادر الخارجية، وهذا نظرا لضعف قدرتها التفاوضية أمام البنوك والمؤسسات المالية، مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

أما بالنسبة للوضعية المالية للم ص م في الجزائر فتشير النتائج المتوصل إليها، من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء سنة 2011، إلى أن 22,1 % فقط من المؤسسات التي توظف من 50 إلى 249 عامل قد تحصلت من قبل على قروض بنكية، في حين أن 83,2 % من المؤسسات الاقتصادية تعتمد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي. مما يؤكد على محدودية لجوء الم ص م في الجزائر للتمويل عن طرق القروض البنكية خاصة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية الأمر الذي ستكون له انعكاسات سلبية على قدرتها على تطوير حجم نشاطها وزيادة استثماراتها.

وبهدف تحديد أبعاد إشكالية محدودية تمويل الم ص م عن طريق القروض البنكية في الجزائر والوقف على اهم العوامل المحددة لذلك تم طرح اشكالية الدراسة المتمثلة في ماهية العوامل المفسرة لمحدودية اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الأجل (الاستثمارية) لتمويل احتياجاتها الاستثمارية؟

وقد تمت محاولة الإجابة عن الإشكالية الحالية حسب وجهة نظرنا من جانبين:

الجانب الأول الذي حاولنا على أساسه تفسير انخفاض إعتماد الم ص م على التمويل من القروض البنكية في الجزائر هو إمكانية عدم توفر النظام المالي والبنكي الجزائري على الهيئات والمؤسسات المالية الملائمة لتوفير السيولة بالكمية والنوعية المناسبة للم ص م، وهذا من خلال طرحنا للفرضية التالية :

الفرضية الأولى H1 : يمكن تفسير محدودية اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض الاستثمارية بعدم توفر النظام المالي والبنكي في الجزائر على الهيئات والمؤسسات المالية الملائمة لتوفير التمويل بالكمية والنوعية الملائمتين.

وقد تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى أن النظام البنكي والمالي الجزائري رغم أنه لا يزال في مرحلة تطور على اعتبار أن الانفتاح على الاستثمار الخاص والأجنبي قد إنطلق منذ سنة 1990 أي بصدور قانون النقد والقرض، إلاّ أنه يضم تشكيلة متنوعة من البنوك التجارية الشمولية والمتخصصة والمقدر عددها بـ 20 بنك و 10 هيئات مالية، بالإضافة إلى بورصة للقيم المنقولة، وما تمت ملاحظته من خلال دور هذه المؤسسات المالية في تمويل النشاط الاقتصادي أن غالبية القروض البنكية (طويلة الأجل) الموجهة لتمويل الاستثمارات تكون مصدرها بنوك عمومية. كما أنه، وحسب وجهة نظرنا، قد يكون لأزمة بنك الخليفة الأثر السلبي على رغبة المتعاملين الاقتصاديين في التعامل المالي مع البنوك التجارية الخاصة والأجنبية.

كما أن بورصة القيم المنقولة تبقى هيئة مالية جد مهمة لتنويع مصادر التمويل الخارجية للمؤسسات الاقتصادية، خاصة بعد إنشاء السوق الخاصة بالم ص م سنة 2012، إلاّ أنها تبقى غير فعّالة في تمويل الم ص م على اعتبار أنه لم يتم إدراج أي مؤسسة من الحجم الصغير او المتوسطة في هذه السوق.

وعليه فإن محدودية اعتماد الم ص م على القروض البنكية طويلة الأجل واقتصارها على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي لتلبية احتياجاتها التمويلية، قد يعود في جزء منه إلى محدودية مصادر التمويل الخارجية وعدم تنوعها على اعتبار أن أغلبية مصادر التمويل الخارجية للم ص م في الجزائر هي عبارة عن قروض متحصل عليها من طرف بنوك عمومية. رغم هذا، وحسب وجهة نظرنا، فان هذا العامل لا يمثل السبب الوحيد في عزوف الم ص م عن التمويل بالقروض البنكية بحيث أن البنوك العمومية في فترة انتعاش أسعار النفط على مستوى السوق العالمي كانت تمتلك كتلة نقدية غير موظفة في النشاط الاقتصادي، أي أن هناك فائض في العرض مقارنة بالطلب.

وعليه وحسب وجهة نظرنا دائما، يبقى جانب ثاني مفسر لانخفاض اعتماد الم ص م على التمويل من القروض البنكية في الجزائر هو أن خصائص الهيكل المالي للم ص م في الجزائر مماثلة لنظيرتها في باقي دول العالم أين تشير الدراسات إلى أن الهيكل المالي للم ص م يمتاز بنسبة اقتراض (قروض طويلة الأجل) أقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، وهذا قد يمكن تفسيره بالاعتماد على عدة عوامل

ومحددات مؤثرة على مدى رغبة مالكي ومسيري الم ص م في تمويل احتياجاتها الاستثمارية عن طريق القروض طويلة الأجل، ولهذا ومن خلال الدراسة الحالية حاولنا حصر أهم العوامل المحددة لنسب الاقتراض طويل الأجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر بالاعتماد على نتائج الدراسات الميدانية والمقاربات النظرية في هذا المجال، حيث تم التوصل إلى أن محددات الهيكل المالي للم ص م تختلف من دراسة إلى أخرى وهذا حسب نوعيتها، حيث نجد بعض الدراسات التي قد تعتمد على بيانات محاسبية ومالية مستخرجة من القوائم المالية والمحاسبية للمؤسسة مثل ما هو الحال بالنسبة لمعايير حجم الأصول، هيكل الأصول، المردودية ونمو المؤسسة، الربحية، تكلفة التمويل، الانفاق في مجال البحث والتطوير.

كما نجد هناك بعض الدراسات التي اعتمدت على محددات نوعية والتي تم الحصول على بياناتها من خلال تقديم استبيان أو الإتصال المباشر بمالكي ومسيري الم ص م مثل ما هو الحال بالنسبة لمتغير خصوصيات المالكين والمسيرين، المحيط الخارجي، خصائص المؤسسة، تجارب سابقة وأحكام المسيريين، سمعة المؤسسة أمام الشركاء التجاريين. وإنطلاقا من نتائج هذه الدراسات، تمت صياغة الفرضيات التالية:

الفرضية الثانية H2 : يمكن تفسير محدودية اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض الاستثمارية بالاعتماد على نتائج المقاربات النظرية والدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للم ص م والتي تشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة الإقتراض طويل الأجل في الهيكل المالي والعوامل المحددة له، حيث تتجزأ هذه الفرضيات إلى الفرضيات الفرعية التالية:

الفرضية الفرعية الأولى H2.1 : الإرتفاع في حجم الأصول الثابتة يؤدي إلى زيادة في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر،

الفرضية الفرعية الثانية H2.2 : الزيادة في حجم المؤسسة يؤدي إلى الإرتفاع في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر،

الفرضية الفرعية الثالثة H2.3 : الزيادة في ربحية المؤسسة يؤدي إلى الإنخفاض في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر،

الفرضية الفرعية الرابعة H2.4 : الزيادة في فرص نمو المؤسسة يؤدي إلى الإرتفاع في حجم القروض طويلة الأجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر،

الفرضية الفرعية الخامسة H2.5 : الرفع في مردودية المؤسسة يؤدي الى الانخفاض في حجم القروض طويلة الاجل في الهيكل المالي للم ص م في الجزائر.

وعليه وبالنظر إلى طبيعة المعطيات المتاحة في دراستنا الحالية، فإننا حاولنا الاعتماد على ثلاثة متغيرات تابعة للتعبير على مدى استخدام الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الأجل لتمويل إحتيجاتها الاستثمارية والمتمثلة في نسبة الإقتراض و نسبة الاقتراض طويل الأجل إلى إجمالي الأصول ونسبة الإقتراض طويل الأجل الى إجمالي الأصول الثابتة.

في حين تم حصر المتغيرات المفسرة التي من المتوقع أن تكون المحدد الأساسي لمدى اعتماد الم ص م محل الدراسة على القروض طويلة الأجل لتمويل استثماراتها في المتغيرات التالية، نسبة هيكل الاصول (GAR) ، اجمالي الاصول (ACT) ، نسبة الربحية (PROF) ، التغير في رقم الاعمال (VRCA) ، التغير في اجمالي الاصول (VRACT) ، المردودية المالية (REN) .

وقد تم اختبار فرضيات البحث من خلال استخدام البيانات المالية والمحاسبية والمتمثلة في الميزانيات المالية وحسابات جدول النتائج لثلاثة سنوات متعاقبة بين 2010 حتى 2012 لعينة تتكون من 58 م ص م، والتي أمكن الحصول عليها عن طريق المركز الوطني للسجل التجاري على مستوى ولاية سطيف.

وقد تم في الدراسة الحالية الاعتماد على أسلوب الانحدار الخطي المتعدد لاختبار العلاقة بين المتغير التابع بأشكاله الثلاثة و المتغيرات المستقلة، حيث تبين أن النموذج الأمثل الذي أظهر وجود علاقة ذو دلالة إحصائية هو النموذج الثاني الذي يشير الى وجود علاقة بين نسبة القروض طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول (DTLT1) كمتغير تابع وهيكل الأصول (GAR) والمردودية المالية (REN) كمتغيرين مفسرين.

وقد كانت نتائج اختبار الفرضيات على الشكل التالي:

أ. وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول والمتغير المفسر هيكل الأصول، هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية الوكالة التي تعتبر أن الضمانات المعبر عنها بقيمة الأصول الثابتة في هيكل أصول المؤسسة لها اثر ايجابي على قيمة القروض وهذا على اعتبار أنها تؤدي إلى التخفيض في تكلفة الوكالة للملاك والمقرضين على حد سواء ، وبالتالي يمكن إعتبار أن الفرضية الفرعية الأولى صحيحة، حيث أن قيمة الأصول الثابتة (الضمانات) التي تمتلكها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل أساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الأجل في تمويل استثماراته،

ب. عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين إجمالي الأصول والهيكل المالي للم ص م ، وعليه تم التوصل إلى أن الفرضية الفرعية الثانية غير مؤكدة حيث أن إجمالي الأصول (حجم المؤسسة) في الم ص م

محل الدراسة لا تعتبر عامل أساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الأجل في تمويل استثماراتها،

ت. وجود علاقة عكسية ذات دلالة إحصائية بين المتغير التابع المتمثل في نسبة الإقتراض طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول والمتغير المفسر نسبة الربحية، هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل التي تشير إلى أن مالكي المؤسسات بصفة عامة والم ص م خصوصا يفضلون الإعتماد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي قبل اللجوء إلى التمويل بالاقتراض ثم الإصدار مما يعني أن هناك ترتيب لمصادر التمويل حسب أفضليتها، ولكن هذا الترتيب يتوقف على مدى قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح وإعادة استثمارها. لهذا فإن لنسبة الربحية الأثر السلبي على قيمة القروض وهذا على اعتبار أنها تؤدي إلى الزيادة في قيمة الأرباح المحتجزة ، وبالتالي يمكن اعتبار أن الفرضية الفرعية الثالثة مؤكدة حيث ان نسبة الربحية (ربحية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل أساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الأجل في تمويل استثماراتها،

ث. عدم وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين التغير في رقم الاعمال والتغير في اجمالي الاصول من جهة والهيكل المالي للم ص م من جهة اخرى ، وعليه توصلنا الى ان الفرضية الفرعية الرابعة غير مؤكدة حيث ان التغير في رقم الاعمال والتغير في اجمالي الاصول (نمو المؤسسة) في الم ص م محل الدراسة لا تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها،

ج. وجود علاقة عكسية ذات دلالة احصائية بين المتغير التابع والمتمثل في نسبة القروض طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول والمتغير المفسر المردودية المالية، وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الفرعية الخامسة مؤكدة، حيث ان المردودية المالية (مردودية المؤسسة) التي تحققها الم ص م محل الدراسة تعتبر عامل اساسي في تحديد مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الاجل في تمويل استثماراتها.

ومن خلال اختبار الفرضيات، يمكن القول ان نتائج الدراسة الميدانية للم ص م محل الدراسة اظهرت نتائج مقاربة بشكل كبير لما تم التوصل اليه من خلال الاحصاء الاقتصادي الاول الذي تم انجازه من طرف الديوان الوطني للإحصاء لسنة 2011، حيث تم التوصل الى ان اهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الاقتصادية في الجزائر عموما والم ص م بوجه الخصوص، مرتبة حسب اهميتها على الشكل التالي التمويل الذاتي ثم القروض البنكية، وقد يمكن تفسير ذلك حسب وجهة نظرنا، ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية، إلى أن الم ص م التي تحقق نسب ربحية ومردودية مالية مرتفعتين تقل فيها

نسبة القروض طويلة الاجل الى اجمال الاصول، وبالتالي فهي تحاول تمويل استثماراتها بالدرجة الاولى بالاعتماد على التمويل الذاتي من خلال احتجاز وإعادة استثمار جزء من الارباح المحققة.

هذه النتيجة تتوافق ومحتوى نظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل التي تشير الى ان مالكي المؤسسات بصفة عامة والم ص م خصوصا يفضلون الإعتماد على التمويل الذاتي كأهم مصدر مالي قبل اللجوء إلى التمويل بالاقتراض ثم الاصدار، مما يعني أن هناك ترتيب لمصادر التمويل حسب أفضليتها.

ومن جانب آخر، تم التوصل في الدراسة الميدانية الحالية إلى أن جزء من مدى توسع الم ص م في استخدام القروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها، يمكن تفسيره بمدى قدرة المؤسسات على توفير الضمانات، حيث أن الم ص م التي تمتلك حجم استثمارات اكبر قد تتمكن من الحصول على قيمة أكبر من القروض طويلة الأجل.

وبالتالي يمكن القول أن جزء مهم من تفسير محددات لجوء الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الاجل لتمويل استثماراتها تحكمه مجموعة من المحددات المؤثرة في مدى اعتماد مالكي ومسيري الم ص م على القروض طويلة الاجل في هيكلها المالي، وبالتالي يمكن اعتبار ان الفرضية الثانية مؤكدة، حيث ان قدرة المؤسسة على تحقيق الارباح وإعادة استثمارها، بالإضافة إلى مدى إمتلاكها لحجم استثمار مناسب لتقديمها كضمانات لدى البنوك للحصول على القروض البنكية طويلة الاجل تمثل محددات اساسية لمدى اعتماد الم ص م على القروض طويلة الأجل لتمويل استثماراتها.

وبالتالي وكإجابة على إشكالية الدراسة، فمن خلال نتائج اختبار فرضيات الدراسة، يمكن القول أن جزء مهم من تفسير محدودية لجوء الم ص م في الجزائر للقروض طويلة الأجل لتمويل استثماراتها، قد يعود إلى محدودية مصادر التمويل الخارجية وعدم تنوعها على اعتبار أن أغلبية مصادر التمويل الخارجية للم ص م في الجزائر هي عبارة عن قروض متحصل عليها من طرف بنوك عمومية، بالإضافة الى مدى قدرة الم ص م على توفير الضمانات الملائمة للحصول على القروض البنكية، كما ان لسوكيات وميولات مالكي ومسيري الم ص م الأثر الكبير على مدى اعتمادها على القروض البنكية طويلة الاجل والذين قد يفضلون المحافظة على الاستقلالية المالية للمؤسسة من خلال عدم الرغبة في اللجوء الى التمويل الخارجي ومحاولة الاعتماد على التمويل الذاتي بدرجة أكبر. وقد يرجع هذا السلوك حسب وجهة نظرنا الى عدة عوامل مرتبطة بشخصية المالك والمسير وحتى بالمحيط الخارجي والذي تحكمه مبادئ الشريعة الاسلامية والعادات والتقاليد والتي تحرّم الاعتماد على التمويل عن طريق القروض البنكية. ويمكن

اعتبار دراسة محددات سلوك وميول مالكي ومسيري ا لم ص م في مجال التمويل بالقروض البنكية كآفاق لدراسات مستقبلية.

ومن بين أهم التوصيات التي يمكن الخروج بها من خلال هذه الدراسة نذكر منها:

أ. ضرورة توفير قاعدة بيانات تضم كل المعلومات المتعلقة بقطاع ا لم ص م على المستوى الوطني تكون متاحة لجميع الفاعلين في مجال البحث العلمي والمجال الاقتصادي بهدف الوصول الى التشخيص الدقيق للوضعية المالية للم ص م، مما سيسمح بوضع البرامج الملائمة لدعم القدرات التمويلية للم ص م من المصادر الخارجية،

ب. تفعيل دور البنوك والمؤسسات المالية الخاصة والأجنبية والمختلطة في توفير التمويل طويل الأجل لتلبية الإحتياجات الاستثمارية للم ص م، الأمر الذي قد يسمح بخلق نوع من التنافسية بين البنوك في تقديم أفضل الخدمات المالية للم ص م وبتوفير آليات إقراض مبتكرة ملائمة لطبيعتها،

ت. تفعيل دور الهيئات المالية المتخصصة مثل مؤسسات التمويل الإيجاري للرفع من مساهمتها في تمويل الإحتياجات الاستثمارية للم ص م،

ث. البحث عن التكامل الأمثل بين البنوك والمؤسسات المالية من جهة، وبين برامج الدعم الحكومية الموجهة لقطاع ا لم ص م من جهة أخرى، من خلال التنسيق في الأداء ومحاولة إشراك أكبر عدد ممكن من البنوك والمؤسسات المالية الوطنية او الخاصة، الأجنبية والمختلطة في تمويل ا لم ص م خاصة تلك التي في مرحلتي الإنشاء والنمو، والتي قد لا تتمكن البنوك والمؤسسات المالية من تمويلها نظرا لارتفاع المخاطرة فيها،

ج. تفعيل دور بورصة القيم المنقولة في تمويل ا لم ص م خاصة بعد إنشاء السوق الخاصة با لم ص م سنة 2012، حيث لم يتم إدراج أي مؤسسة من الحجم الصغير أو المتوسطة في هذه السوق، كما أن لتفعيل دور بورصة القيم المنقولة كذلك الأثر الغير مباشر في تنويع المصادر الخارجية لتمويل الاحتياجات الاستثمارية للم ص م من خلال إنشاء مؤسسات مالية متخصصة مثل مؤسسات رأس المال المخاطر والتي تتطلب آلية تمويلها توفر بورصة للقيم المنقولة تمكنها من التنازل عن استثماراتها،

ح. تفعيل دور الاجهزة الحكومية المتخصصة في تقديم الدعم المالي للم ص م من خلال مساهمتها في توفير الضمانات للرفع من قدرتها الإقتراضية لدى البنوك مثل ما هو الحال بالنسبة لصندوق ضمان القروض الاستثمارية للم ص م وصندوق ضمان القروض للم ص م، والتي تبقى مساهمتها جد محدودة في توفير الضمانات للقروض الاستثمارية للم ص م رغم أهميتها الجوهرية،

خ. توفير دورات تدريبية وتكوينية وإعلامية لصالح مالكي ومسيري الم ص م في مجال الإدارة المالية، بهدف تحسيسهم بمدى أهمية الإعتماد على التمويل الخارجي كمصدر مالي مهم لتنمية استثماراتهم والرفع من حجم نشاط مؤسساتهم وعدم الاعتماد فقط على التمويل الذاتي في تمويل الاحتياجات الاستثمارية، بالإضافة الى تقديم شروحات حول مختلف مصادر التمويل المتاحة وكيفية تسيير مواردهم المالية.

قائمة الملاحق

الملحـــــق رقـــــم (01)

COMMISSION

RECOMMANDATION DE LA COMMISSION

du 6 mai 2003

concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises

[notifiée sous le numéro C(2003) 1422]

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(2003/361/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 211, deuxième tiret,

considérant ce qui suit:

(1) Dans un rapport présenté au Conseil en 1992 à la demande du Conseil «industrie» du 28 mai 1990, la Commission avait proposé de limiter la prolifération des définitions des petites et moyennes entreprises en usage au niveau communautaire. La recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises [1] reposait donc sur l'idée que l'existence de définitions différentes au niveau communautaire et au plan national pourrait susciter des incohérences. Dans la logique d'un seul marché sans frontières intérieures, il était déjà considéré que les entreprises devraient faire l'objet d'un traitement fondé sur un socle de règles communes. La poursuite d'une telle approche est d'autant plus nécessaire qu'il existe de nombreuses interactions entre les mesures nationales et communautaires de soutien aux micro, petites et moyennes entreprises (PME), par exemple en matière de Fonds structurels et de recherche, et qu'il faut éviter que la Communauté cible ses actions sur un certain type de PME et les États membres sur un autre. En outre, il a été considéré que le respect d'une même définition par la Commission, les États membres, la Banque européenne d'investissement (BEI) et le Fonds européen d'investissement (FEI) renforcerait la cohérence et l'efficacité de l'ensemble des politiques visant les PME et limiterait ainsi les risques de distorsion de concurrence.

(2) La recommandation 96/280/CE a été largement appliquée par les États membres, et la définition contenue dans son annexe a été reprise notamment dans le règlement (CE) n° 70/2001 de la Commission du 12 janvier 2001 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité CE aux aides d'État en faveur des petites et moyennes entreprises [2]. Outre la nécessaire adaptation aux évolutions économiques, telle que prévue à l'article 2 de l'annexe de ladite recommandation, il convient de prendre en considération un certain nombre de difficultés d'interprétation qui sont apparues lors de son application ainsi que les observations reçues des entreprises. Compte tenu du nombre de modifications qu'il est nécessaire d'apporter à la recommandation 96/280/CE, et par souci de clarté, il y a lieu de remplacer ladite recommandation.

(3) Il convient également de préciser que, conformément aux articles 48, 81 et 82 du traité tels qu'interprétés par la Cour de justice des Communautés européennes, il y a lieu de considérer comme entreprise toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique, y compris notamment les entités exerçant une activité artisanale et d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

(4) Le critère du nombre de personnes occupées (ci-après dénommé «critère de l'effectif») reste certainement l'un des plus significatifs et doit s'imposer comme critère principal, mais l'introduction d'un critère financier est un complément nécessaire pour appréhender la véritable importance d'une entreprise, ses performances et sa situation par rapport à la concurrence. Il ne serait pas souhaitable pour autant de retenir comme seul critère financier celui du chiffre d'affaires, notamment parce que le chiffre d'affaires des entreprises du commerce et de la distribution est par nature plus élevé que celui du secteur manufacturier. Le critère du chiffre d'affaires doit donc être combiné avec celui du total du bilan qui reflète l'ensemble de la richesse d'une entreprise, l'un des deux critères pouvant être dépassé.

(5) S'agissant des seuils pour le chiffre d'affaires, ceux-ci concernent des entreprises aux activités économiques très différentes. Dans le but de ne pas restreindre indûment le bénéfice de l'application de la définition, il convient de procéder à une actualisation tenant compte à la fois de l'évolution des prix et de celle de la productivité.

[1] JO L 107 du 30.4.1996, p. 4.
[2] JO L 10 du 13.1.2001, p. 33.

(6) S'agissant des seuils pour le total du bilan, en l'absence d'élément nouveau, il est justifié de maintenir l'approche consistant à appliquer aux seuils de chiffre d'affaires un coefficient fondé sur le rapport statistique existant entre ces deux variables. L'évolution statistique constatée implique une augmentation plus forte du seuil de chiffre d'affaires. Cette évolution étant différenciée selon la catégorie de taille des entreprises, il convient également, pour traduire le plus fidèlement possible l'évolution économique et afin de ne pas pénaliser les microentreprises et les petites entreprises par rapport aux entreprises moyennes, de moduler ledit coefficient. Ce coefficient est très proche de 1 dans le cas de micro et petites entreprises. De ce fait, dans un souci de simplification, une même valeur doit être retenue pour ces catégories pour le seuil de chiffres d'affaires et pour le seuil de total du bilan.

(7) Comme dans la recommandation 96/280/CE, les seuils financiers et les seuils relatifs à l'effectif représentent des maxima, les États membres, la BEI et le FEI pourraient fixer des seuils plus bas que les seuils communautaires pour diriger des actions vers une catégorie précise de PME. Pour des raisons de simplification administrative, ils pourraient également ne retenir qu'un seul critère, celui de l'effectif, pour la mise en œuvre de certaines de leurs politiques, à l'exception des domaines couverts par les diverses règles en matière de droit de la concurrence qui exigent également l'utilisation et le respect des critères financiers.

(8) À la suite de l'approbation en juin 2000 par le Conseil européen de Santa Maria da Feira de la charte européenne des petites entreprises, il y a lieu, en outre, de mieux définir les microentreprises, qui constituent une catégorie de petites entreprises particulièrement importante pour le développement de l'esprit d'entreprise et pour la création d'emplois.

(9) Afin de mieux appréhender la réalité économique des PME et d'exclure de cette qualification les groupes d'entreprises dont le pouvoir économique excéderait celui d'une PME, il convient de distinguer les différents types d'entreprises, selon qu'elles sont autonomes, qu'elles ont des participations qui n'impliquent pas de position de contrôle (entreprises partenaires), ou qu'elles sont liées à d'autres entreprises. Le degré indiqué dans la recommandation 96/280/CE de 25 % de participation en dessous duquel une entreprise est considérée comme autonome est maintenu.

(10) En vue d'encourager la création d'entreprises, le financement en fonds propres des PME et le développement rural et local, les entreprises peuvent être considérées comme autonomes malgré une participation égale ou supérieure à 25 % par certaines catégories d'investisseurs, qui ont un rôle positif pour ces financements et ces créations. Il convient toutefois de préciser les conditions applicables à ces investisseurs. Le cas des personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque (*business angels*) est mentionné spécifiquement parce que, par comparaison avec les autres investisseurs en capital à risque, leur capacité à conseiller les nouveaux entrepreneurs de façon pertinente constitue un apport précieux. Leur investissement en capital propre apporte aussi un complément à l'activité des sociétés de capital à risque, en fournissant des montants plus réduits à des stades précoces de la vie de l'entreprise.

(11) Dans un souci de simplification notamment pour les États membres et pour les entreprises, il convient pour définir les entreprises liées de reprendre, lorsqu'elles sont adaptées à l'objet de la présente recommandation, les conditions fixées à l'article 1er de la directive 83/349/CEE du Conseil du 13 juin 1983 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, point g), du traité et concernant les comptes consolidés [1], modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE du Parlement européen et du Conseil [2]. Afin de renforcer les mesures d'incitation pour l'investissement en fonds propres dans des PME, une présomption qu'il n'y a pas d'influence dominante sur l'entreprise considérée a été introduite, reprenant les critères de l'article 5, paragraphe 3, de la directive 78/660/CEE du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, sous g), du traité et concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés [3], modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE.

(12) Afin de réserver aux entreprises en ayant réellement besoin les avantages découlant pour les PME de diverses réglementations ou mesures en leur faveur, il est également souhaitable de prendre en compte, le cas échéant, les relations existant entre les entreprises par l'intermédiaire de personnes physiques. Afin de limiter au strict nécessaire l'examen de ces situations, il convient de restreindre la prise en compte de ces relations aux cas de sociétés exerçant des activités dans le même marché en cause ou dans des marchés contigus, en se référant, lorsque nécessaire, à la définition de la Commission du marché en cause ayant fait l'objet de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence [4].

(13) Afin d'éviter des distinctions arbitraires entre les différentes entités publiques d'un État membre, et dans l'intérêt de la sécurité juridique, il s'avère nécessaire de confirmer qu'une entreprise dont 25 % ou plus des droits de capital ou de vote sont contrôlés par un organisme public ou une collectivité publique n'est pas une PME.

(14) Pour alléger les charges administratives pour les entreprises, faciliter et accélérer le traitement administratif de dossiers pour lesquels la qualité de PME est requise, il est souhaitable de prévoir la possibilité de recourir à des déclarations sur l'honneur des entreprises pour attester certaines des caractéristiques de l'entreprise concernée.

[1] JO L 193 du 18.7.1983, p. 1.
[2] JO L 283 du 27.10.2001, p. 28.
[3] JO L 222 du 14.8.1978, p. 11.
[4] JO C 372 du 9.12.1997, p. 5.

(15) Il convient de préciser la composition de l'effectif pertinent pour la définition des PME. Dans le souci d'encourager le développement de la formation professionnelle et les formations en alternance, il convient de ne pas comptabiliser pour le calcul de l'effectif les apprentis et les étudiants ayant un contrat de formation professionnelle. De même, les congés de maternité ou congés parentaux, ne devraient pas être comptabilisés.

(16) Les différents types d'entreprises définis en fonction des relations avec d'autres entreprises correspondent à des degrés d'intégration objectivement différents. Il est donc approprié d'appliquer des modalités différenciées à chacun de ces types d'entreprises afin de procéder au calcul des quantités représentant leur activité et leur pouvoir économique.

FORMULE LA PRÉSENTE RECOMMANDATION:

Article premier

1. La présente recommandation concerne la définition des micro, petites et moyennes entreprises utilisée dans les politiques communautaires appliquées à l'intérieur de la Communauté et de l'Espace économique européen.

2. Il est recommandé aux États membres ainsi qu'à la Banque européenne d'investissement (BEI) et au Fonds européen d'investissement (FEI):

a) de se conformer au titre I de l'annexe pour l'ensemble de leurs programmes destinés à des entreprises moyennes, des petites entreprises ou des microentreprises;

b) de prendre les mesures nécessaires en vue d'utiliser les classes de taille énoncées à l'article 7 de l'annexe, en particulier lorsqu'il s'agit de dresser le bilan de leur utilisation d'instruments financiers communautaires.

Article 2

Les seuils indiqués à l'article 2 de l'annexe représentent des maxima. Les États membres, la BEI et le FEI peuvent fixer des seuils inférieurs. Ils peuvent également ne retenir que le seul critère de l'effectif pour la mise en œuvre de certaines de leurs politiques, à l'exception toutefois des domaines couverts par les diverses règles en matière d'aides d'État.

Article 3

La présente recommandation remplace la recommandation 96/280/CE à compter du 1er janvier 2005.

Article 4

Les États membres, la BEI et le FEI sont destinataires de la présente recommandation.

Ils sont invités à informer la Commission au plus tard le 31 décembre 2004 des mesures qu'ils ont prises pour se conformer à la présente recommandation, et au plus tard le 30 septembre 2005, des premiers résultats de son application.

Fait à Bruxelles, le 6 mai 2003.

Par la Commission

Erkki LIIKANEN

Membre de la Commission

ANNEXE

TITRE I

DÉFINITION DES MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ADOPTÉE PAR LA COMMISSION

Article premier

Entreprise

Est considérée comme entreprise toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique. Sont notamment considérées comme telles les entités exerçant une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

Article 2

Effectif et seuils financiers définissant les catégories d'entreprises

1. La catégorie des micro, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

2. Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.

3. Dans la catégorie des PME, une microentreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

Article 3

Types d'entreprises pris en considération pour le calcul de l'effectif et des montants financiers

1. Est une «entreprise autonome» toute entreprise qui n'est pas qualifiée comme entreprise partenaire au sens du paragraphe 2 ou comme entreprise liée au sens du paragraphe 3.

2. Sont des «entreprises partenaires» toutes les entreprises qui ne sont pas qualifiées comme entreprises liées au sens du paragraphe 3 et entre lesquelles existe la relation suivante: une entreprise (entreprise en amont) détient, seule ou conjointement avec une ou plusieurs entreprises liées au sens du paragraphe 3, 25 % ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise (entreprise en aval).

Une entreprise peut toutefois être qualifiée d'autonome, donc n'ayant pas d'entreprises partenaires, même si le seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsque l'on est en présence des catégories d'investisseurs suivants, et à la condition que ceux-ci ne soient pas, à titre individuel ou conjointement, liés au sens du paragraphe 3 avec l'entreprise concernée:

a) sociétés publiques de participation, sociétés de capital à risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque (*business angels*) qui investissent des fonds propres dans des entreprises non cotées en bourse, pourvu que le total de l'investissement desdits *business angels* dans une même entreprise n'excède pas 1 250 000 euros;

b) universités ou centres de recherche à but non lucratif;

c) investisseurs institutionnels y compris fonds de développement régional;

d) autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et moins de 5 000 habitants.

3. Sont des «entreprises liées» les entreprises qui entretiennent entre elles l'une ou l'autre des relations suivantes:

a) une entreprise a la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise;

b) une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise;

c) une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre entreprise en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou en vertu d'une clause des statuts de celle-ci;

d) une entreprise actionnaire ou associée d'une autre entreprise contrôle seule, en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires ou associés de cette autre entreprise, la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés de celle-ci.

Il y a présomption qu'il n'y a pas d'influence dominante, dès lors que les investisseurs énoncés au paragraphe 2, deuxième alinéa, ne s'immiscent pas directement ou indirectement dans la gestion de l'entreprise considérée, sans préjudice des droits qu'ils détiennent en leur qualité d'actionnaires ou d'associés.

Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre des relations visées au premier alinéa à travers une ou plusieurs autres entreprises, ou avec des investisseurs visés au paragraphe 2, sont également considérées comme liées.

Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre de ces relations à travers une personne physique ou un groupe de personnes physiques agissant de concert, sont également considérées comme entreprises liées pour autant que ces entreprises exercent leurs activités ou une partie de leurs activités dans le même marché en cause ou dans des marchés contigus.

Est considéré comme marché contigu le marché d'un produit ou service se situant directement en amont ou en aval du marché en cause.

4. Hormis les cas visés au paragraphe 2, deuxième alinéa, une entreprise ne peut pas être considérée comme une PME, si 25 % ou plus de son capital ou de ses droits de vote sont contrôlés, directement ou indirectement, par un ou plusieurs organismes publics ou collectivités publiques, à titre individuel ou conjointement.

5. Les entreprises peuvent établir une déclaration relative à leur qualification d'entreprise autonome, partenaire ou liée, ainsi qu'aux données relatives aux seuils énoncés dans l'article 2. Cette déclaration peut être établie même si la dispersion du capital ne permet pas de savoir précisément qui le détient, l'entreprise déclarant de bonne foi qu'elle peut légitimement présumer ne pas être détenue à 25 % ou plus par une entreprise ou conjointement par des entreprises liées entre elles ou à travers des personnes physiques ou un groupe de personnes physiques. De telles déclarations sont effectuées sans préjudice des contrôles ou vérifications prévues par les réglementations nationales ou communautaires.

Article 4

Données à retenir pour le calcul de l'effectif et des montants financiers et période de référence

1. Les données retenues pour le calcul de l'effectif et des montants financiers sont celles afférentes au dernier exercice comptable clôturé et sont calculées sur une base annuelle. Elles sont prises en compte à partir de la date de clôture des comptes. Le montant du chiffre d'affaires retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres droits ou taxes indirects.

2. Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture des comptes, constate un dépassement dans un sens ou dans un autre et sur une base annuelle, des seuils de l'effectif ou des seuils financiers énoncés à l'article 2, cette circonstance ne lui fait acquérir ou perdre la qualité de moyenne, petite ou microentreprise que si ce dépassement se produit pour deux exercices consécutifs.

3. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les données à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice.

Article 5

L'effectif

L'effectif correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé dans l'entreprise considérée ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes n'ayant pas travaillé toute l'année, ou ayant travaillé à temps partiel, quelle que soit sa durée, ou le travail saisonnier, est compté comme fractions d'UTA. L'effectif est composé:

a) des salariés;

b) des personnes travaillant pour cette entreprise, ayant un lien de subordination avec elle et assimilées à des salariés au regard du droit national;

c) des propriétaires exploitants;

d) des associés exerçant une activité régulière dans l'entreprise et bénéficiant d'avantages financiers de la part de l'entreprise.

Les apprentis ou étudiants en formation professionnelle bénéficiant d'un contrat d'apprentissage ou de formation professionnelle ne sont pas comptabilisés dans l'effectif. La durée des congés de maternité ou congés parentaux n'est pas comptabilisée.

Article 6

Détermination des données de l'entreprise

1. Dans le cas d'une entreprise autonome, la détermination des données, y compris l'effectif, s'effectue uniquement sur la base des comptes de cette entreprise.

2. Les données, y compris l'effectif, d'une entreprise ayant des entreprises partenaires ou liées, sont déterminées sur la base des comptes et autres données de l'entreprise, ou — s'ils existent — des comptes consolidés de l'entreprise, ou des comptes consolidés dans lesquels l'entreprise est reprise par consolidation.

Aux données visées au premier alinéa sont agrégées les données des éventuelles entreprises partenaires de l'entreprise considérée, situées immédiatement en amont ou en aval de celle-ci. L'agrégation est proportionnelle au pourcentage de participation au capital ou des droits de vote (le plus élevé de ces deux pourcentages). En cas de participation croisée, le plus élevé de ces pourcentages s'applique.

Aux données visées aux premier et deuxième alinéas sont ajoutées 100 % des données des éventuelles entreprises directement ou indirectement liées à l'entreprise considérée et qui n'ont pas déjà été reprises dans les comptes par consolidation.

3. Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises partenaires de l'entreprise considérée résultent des comptes et autres données, consolidés s'ils existent, auxquelles sont ajoutées 100 % des données des entreprises liées à ces entreprises partenaires, sauf si leurs données ont été déjà reprises par consolidation.

Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises liées à l'entreprise considérée, résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À celles-ci sont agrégées proportionnellement les données des éventuelles entreprises partenaires de ces entreprises liées, situées immédiatement en amont ou en aval de celles-ci, si elles n'ont pas déjà été reprises dans les comptes consolidés dans une proportion au moins équivalente au pourcentage défini au paragraphe 2, deuxième alinéa.

4. Lorsque les comptes consolidés ne font pas apparaître l'effectif d'une entreprise donnée, le calcul de celui-ci s'effectue en agrégeant de façon proportionnelle les données relatives aux entreprises avec lesquelles cette entreprise est partenaire, et par addition de celles relatives aux entreprises avec lesquelles elle est liée.

TITRE II

DISPOSITIONS DIVERSES

Article 7

Statistiques

La Commission prend les mesures nécessaires pour présenter les statistiques qu'elle établit selon les classes d'entreprises suivantes:

a) 0 à 1 personne;

b) 2 à 9 personnes;

c) 10 à 49 personnes;

d) 50 à 249 personnes.

Article 8

Références

1. Toute réglementation communautaire ou tout programme communautaire qui seraient modifiés ou adoptés et feraient mention des termes «PME», «microentreprise», «petite entreprise» ou «moyenne entreprise», ou de termes similaires devraient se référer à la définition contenue dans la présente recommandation.

2. À titre transitoire, les programmes communautaires actuels qui utilisent la définition PME dans la recommandation 96/280/CE continueront de produire leurs effets et de bénéficier aux entreprises qui, lors de l'adoption desdits programmes, étaient considérées comme des PME. Les engagements juridiques pris par la Commission sur la base de ces programmes ne seront pas affectés.

Sans préjudice du premier alinéa, toute modification, dans ces programmes, de la définition des PME, ne pourra se faire qu'à la condition d'adopter la définition contenue dans la présente recommandation conformément au paragraphe 1.

Article 9

Révision

Sur la base d'un bilan relatif à l'application de la définition contenue dans la présente recommandation, établi au plus tard le 31 mars 2006, et en prenant en considération d'éventuelles modifications de l'article 1er de la directive 83/349/CEE concernant la définition des entreprises liées au sens de cette directive, la Commission adapte en tant que de besoin la définition contenue dans la présente recommandation, notamment les seuils retenus pour le chiffre d'affaires et le total du bilan pour tenir compte de l'expérience et des évolutions économiques dans la Communauté.

الملحق رقم (02)

توزيع دول الاتحاد الاوروبي u-27 حسب حجم اليد العاملة الموظفة في الم ص و وكبيرة الحجم غير المالية خلال الفترة من 2005-2012

	2005		2012	
	م ص و م	كبيرة الحجم	م ص و م	كبيرة الحجم
النمسا	1595601	771616	1765849	838080
بلجيكا	1603910	803340	1704729	815305
بلغاريا	1318161	498100	1457556	466625
قبرص	176844	34649	190845	43685
جمهورية التشيك	2387217	1115224	2381681	1029060
الدنمارك	1131376	582627	1269898	640234
استونيا	307633	89526	311956	89603
فينلندا	726673	509181	865986	539529
فرنسا	8834416	5553919	8528018	4844302
المانيا	12436890	8235321	15607258	9251470
اليونان	2040416	451939	2066401	362174
المجر	1788010	731875	1795856	669718
إرلندا	657497	326754	732618	330240
إيطاليا	12181994	2804707	12124153	2991720
لاتفيا	471491	151582	426967	124281
ليتوانيا	643125	232111	593145	188635
ليكسمبورغ	132898	72323	158393	75383
مالطا	89591	25745	88785	27611
هولندا	3149976	1529513	3471866	1837760
بولندا	5289295	2286727	5498118	2582109
البرتغال	2689195	587016	2342236	646706
رومانيا	2463369	1574977	2692140	1316458
سلوفاكيا	501339	428027	563186	402161
سلوفينيا	375762	196685	413317	173358
إسبانيا	10537765	2849066	9029692	2937029
السويد	1672366	965894	1826497	1019313
المملكة المتحدة	9787032	8323771	9570165	8076305
المجموع	84989842	41732215	87477311	42318854
الفرق م ص و م	2487469			
الفرق مؤسسات كبيرة	586639			
المعدل الصافي 1	2.84			
المعدل الصافي 2	1.39			

المصدر: الموقع الرسمي للمديرية العامة للمؤسسات والصناعات الاوروبية DG entreprises et industrie شوهد يوم 2013/08/21

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm

الملحق رقم (03)

توزيع دول الاتحاد الاوروبي u-27 حسب القيمة المضافة الاجمالية في الم ص م وكبيرة الحجم غير المالية خلال الفترة من 2005-2012

	2005		2012	
	م ص و م	كبيرة الحجم	م ص و م	كبيرة الحجم
النمسا	77228.1	51403.5	99273.8	64140.3
بلجيكا	82960.2	60465.8	113333.7	71046.5
بلغاريا	5235.3	4606.5	11430.4	7038.1
قبرص	5446.2	1513.5	7132.8	2240.9
جمهورية التشيك	32193.1	25887.2	46607.9	37098.6
الدنمارك	73372.7	36788.2	78593.1	43902.9
استونيا	4381.6	1489.8	6000.6	2356.3
فينلندا	40991	34535.7	51001.8	38684.6
فرنسا	412244.9	347743.5	509860.6	355181.1
المانيا	565941.5	515037.9	769296.5	658733.2
اليونان	44785.3	19849.3	47530.8	20644.1
المجر	20258	20036.5	25588.1	21992.8
إرلندا	48022.7	40599.9	43943.8	41476.5
إيطاليا	420032.1	172594.9	422304.1	196347
لاتفيا	4852.4	1965.7	5602.6	2875.1
ليتوانيا	5007	3325.3	6717.8	3881.1
ليكسمبورغ	8087.4	4969.8	14905.4	5572.5
مالطا	2002.6	825.6	3022.3	1630.1
هولندا	147000.5	95834.7	202856.4	118281.7
بولندا	59069.5	62914.9	86299.7	80800.8
البرتغال	46743.7	22181.6	50998.2	24395.9
رومانيا	13408.5	14779.5	25351	23019
سلوفاكيا	6721.4	8386.8	12281.4	11344.1
سلوفينيا	8430.3	5836.3	11248.9	6668.3
إسبانيا	338987.7	155619	332305.2	174665.6
السويد	83214.5	66551.5	113490.5	80684.1
المملكة المتحدة	527056.1	494362.1	490562.7	497030.2
المجموع	3083674.3	2270105	3587540.1	2591731.4
الفرق م ص و م	503865.8			
الفرق مؤسسات كبيرة	321626.4			

المصدر: الموقع الرسمي للمديرية العامة للمؤسسات والصناعات الاوروبية DG entreprises et industrie شوهد يوم 2013/08/21

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm

الملحق رقم (04)

توزيع المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية خلال الفترة من 1988 إلى 2010

السنوات	مؤسسات لا توظف أي عامل اجير	اجمالي المؤسسات	حجم المؤسسة حسب عدد العمال							
			من 0 - 4	من 5 - 9	من 10 - 19	أقل من 20	من 20 - 99	من 10 - 499	أقل من 500	من 500 فأكثر
2010	22,110,628	5,734,538	3,575,240	968,075	617,089	5,160,404	475,125	81,773	5,717,302	17,236
2009	21,695,828	5,767,306	3,558,708	1,001,313	610,777	5,170,798	495,673	83,326	5,749,797	17,509
2008	21,351,320	5,930,132	3,617,764	1,044,065	633,141	5,294,970	526,307	90,386	5,911,663	18,469
2007	21,708,021	6,049,655	3,705,275	1,060,250	644,842	5,410,367	532,391	88,586	6,031,344	18,311
2006	20,768,555	6,022,127	3,670,028	1,060,787	646,816	5,377,631	535,865	90,560	6,004,056	18,071
2005	20,392,068	5,983,546	3,677,879	1,050,062	629,946	5,357,887	520,897	87,285	5,966,069	17,477
2004	19,523,741	5,885,784	3,579,714	1,043,448	632,682	5,255,844	526,355	86,538	5,868,737	17,047
2003	18,649,114	5,767,127	3,504,432	1,025,497	620,387	5,150,316	515,056	84,829	5,750,201	16,926
2002	17,646,062	5,697,759	3,465,647	1,010,804	613,880	5,090,331	508,249	82,334	5,680,914	16,845
2001	16,979,498	5,657,774	3,401,676	1,019,105	616,064	5,036,845	518,258	85,304	5,640,407	17,367
2000	16,529,955	5,652,544	3,396,732	1,021,210	617,087	5,035,029	515,977	84,385	5,635,391	17,153
1999	16,152,604	5,607,743	3,389,161	1,012,954	605,693	5,007,808	501,848	81,347	5,591,003	16,740
1998	15,708,727	5,579,177	3,376,351	1,011,849	600,167	4,988,367	494,357	80,075	5,562,799	16,378
1997	15,439,609	5,541,918	3,358,048	1,006,897	593,696	4,958,641	487,491	79,707	5,525,839	16,079
1996	N.A.	5,478,047	3,327,783	996,356	585,844	4,909,983	476,312	76,136	5,462,431	15,616
1995	N.A.	5,369,068	3,249,573	981,094	576,866	4,807,533	469,869	76,222	5,353,624	15,444
1994	N.A.	5,276,964	3,208,235	964,985	563,097	4,736,317	452,383	73,267	5,261,967	14,997
1993	N.A.	5,193,642	3,139,518	962,481	559,602	4,661,601	445,900	71,512	5,179,013	14,629
1992	14,325,000	5,095,356	3,075,280	945,802	551,912	4,572,994	439,084	69,156	5,081,234	14,122
1991	N.A.	5,051,025	3,036,304	941,296	551,299	4,528,899	439,811	68,338	5,037,048	13,977
1990	N.A.	5,073,795	3,020,935	952,030	562,610	4,535,575	453,732	70,465	5,059,772	14,023
1989	N.A.	5,021,315	3,003,224	937,202	553,449	4,493,875	443,959	69,608	5,007,442	13,873
1988	N.A.	4,954,645	2,979,905	923,580	540,988	4,444,473	430,640	66,708	4,941,821	12,824

المصدر: الموقع الرسمي لهيئة إدارة الاعمال الصغيرة SBA/ Small Business Administration شوهد يوم 2013/09/16 http://www.sba.gov/sites/default/files/files/static_us(2).xlsx

الملحق رقم (05)

توزيع اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية خلال الفترة من 1988 إلى 2010

السنوات	مؤسسات لا توظف أي عامل اجير	اجمالي عدد العمال	توزيع عدد العمال حسب حجم المؤسسة						
			من 0 - 4	من 5 - 9	من 10 - 19	أقل من 20	من 20 - 99	من 10 - 499	أقل من 500	من 500 فأكثر
2010	0	111,970,095	5,926,452	6,358,931	8,288,385	20,573,768	18,554,372	15,868,540	54,996,680	56,973,415
2009	0	114,509,626	5,966,190	6,580,830	8,191,289	20,738,309	19,389,940	16,153,254	56,281,503	58,228,123
2008	0	120,903,551	6,086,291	6,878,051	8,497,391	21,461,733	20,684,691	17,547,567	59,693,991	61,209,560
2007	0	120,604,265	6,139,463	6,974,591	8,656,182	21,770,236	20,922,960	17,173,728	59,866,924	60,737,341
2006	0	119,917,165	5,959,585	6,973,537	8,676,398	21,609,520	21,076,875	17,537,345	60,223,740	59,693,425
2005	0	116,317,003	5,936,859	6,898,483	8,453,854	21,289,196	20,444,349	16,911,040	58,644,585	57,672,418
2004	0	115,074,924	5,844,637	6,852,769	8,499,681	21,197,087	20,642,614	16,757,751	58,597,452	56,477,472
2003	0	113,398,043	5,768,407	6,732,132	8,329,813	20,830,352	20,186,989	16,430,229	57,447,570	55,950,473
2002	0	112,400,654	5,697,652	6,639,666	8,246,053	20,583,371	19,874,069	15,908,852	56,366,292	56,034,362
2001	0	115,061,184	5,630,017	6,698,077	8,274,541	20,602,635	20,370,447	16,410,367	57,383,449	57,677,735
2000	0	114,064,976	5,592,980	6,708,674	8,285,731	20,587,385	20,276,634	16,260,025	57,124,044	56,940,932
1999	0	110,705,661	5,606,302	6,652,370	8,129,615	20,388,287	19,703,162	15,637,643	55,729,092	54,976,569
1998	0	108,117,731	5,584,470	6,643,285	8,047,650	20,275,405	19,377,614	15,411,390	55,064,409	53,053,322
1997	0	105,299,123	5,546,306	6,610,374	7,962,136	20,118,816	19,109,691	15,316,863	54,545,370	50,753,753
1996	0	102,187,297	5,485,712	6,541,288	7,854,502	19,881,502	18,643,192	14,649,808	53,174,502	49,012,795
1995	0	100,314,946	5,395,432	6,440,349	7,734,080	19,569,861	18,422,228	14,660,421	52,652,510	47,662,436
1994	0	96,721,594	5,318,961	6,332,580	7,543,777	19,195,318	17,693,995	14,118,375	51,007,688	45,713,906
1993	0	94,773,913	5,258,195	6,313,651	7,498,345	19,070,191	17,420,634	13,825,238	50,316,063	44,457,850
1992	0	92,825,797	5,178,909	6,202,861	7,390,874	18,772,644	17,121,010	13,307,187	49,200,841	43,624,956
1991	0	92,307,559	5,151,143	6,174,730	7,386,939	18,712,812	17,146,411	13,143,390	49,002,613	43,304,946
1990	0	93,469,275	5,116,914	6,251,632	7,543,360	18,911,906	17,710,042	13,544,849	50,166,797	43,302,478
1989	0	91,626,094	5,054,429	6,152,151	7,420,196	18,626,776	17,353,444	13,373,640	49,353,860	42,272,234
1988	0	87,844,303	5,006,203	6,060,724	7,252,715	18,319,642	16,833,702	12,761,379	47,914,723	39,929,580

المصدر: الموقع الرسمي لهيئة إدارة الاعمال الصغيرة SBA/ Small Business Administration شوهد يوم 2013/09/16 http://www.sba.gov/sites/default/files/files/static_us(2).xlsx

الملحق رقم (06)

تطور الم ص م الخاصة حسب الولايات

Tableau 16. Evolution des PME privées par wilaya

N°	Wilaya	2012	Mouvements –1er semestre 2013				1er semestre 2013
			Créations	Radiations	Réactivations	Ecart	
1	Alger	48419	2295	125	298	2468	50 887
2	Tizi-Ouzou	24754	1229	135	419	1513	26 267
3	Oran	19 692	978	172	261	1067	20 759
4	Bejaia	19 374	1188	68	190	1310	20 684
5	Sétif	18 730	946	152	335	1129	19 859
6	Tipaza	16 969	1127	111	124	1140	18 109
7	Boumerdes	15 004	845	30	72	887	15 891
8	Blida	14 073	833	35	179	977	15 050
9	Constantine	13 450	565	79	66	552	14 002
10	Batna	10 679	508	36	43	515	11 194
11	Annaba	10 670	330	9	75	396	11 066
12	Chlef	10 297	407	76	48	379	10 676
13	Bordj Bou Arreridj	9 057	469	22	107	554	9 611
14	Bouira	8 866	602	17	148	733	9 599
15	Skikda	9 233	419	111	55	363	9 596
16	Tlemcen	8 749	490	56	114	548	9 297
17	M'sila	8 569	350	4	75	421	8 990
18	Mila	7 611	434	17	55	472	8 083
19	Jijel	7 447	476	234	154	396	7 843
20	Sidi Bel Abbes	7 296	345	16	41	370	7 666
21	Ghardaia	7 186	238	23	74	289	7 475
22	Ouargla	7 027	277	26	24	275	7 302
23	Ain Defla	6 829	279	3	57	333	7 162
24	Mascara	6 620	555	163	86	478	7 098
25	Médéa	6 752	255	88	76	243	6 995
26	Mostaganem	6 689	248	51	90	287	6 976
27	Djelfa	6 477	319	7	58	370	6 847
28	Tiaret	6 225	122	4	27	145	6 370
29	Tébessa	6 104	184	0	21	205	6 309
30	Relizane	5 854	188	28	30	190	6 044
31	Biskra	5 611	185	33	51	203	5 814
32	Bechar	5 341	208	11	32	229	5 570
33	El Oued	5 190	317	22	51	346	5 536
34	Guelma	5 139	306	15	78	369	5 508
35	Khenchela	5 197	168	37	32	163	5 360
36	Oum El-Bouaghi	4 623	232	28	33	237	4 860
37	Ain Témouchent	4 544	134	19	21	136	4 680
38	Souk Ahras	4 349	150	43	22	129	4 478
39	Laghouat	4 214	213	26	33	220	4 434
40	El Taref	3 928	171	28	54	197	4 125
41	Adrar	3 196	102	136	23	-11	3 185
42	Saida	2 464	108	6	28	130	2 594
43	Tamanrasset	2 292	120	30	24	114	2 406
44	Naama	2 305	93	65	31	59	2 364
45	El Bayadh	2 232	83	5	3	81	2 313
46	Tissemsilt	2 031	123	7	24	140	2 171
47	Tindouf	1 393	49	6	11	54	1 447
48	Illizi	1 366	45	8	9	46	1 412
Total		420 117	20308	2423	3962	21847	441 964

الملحق رقم (07)
تطور القيمة المضافة حسب قطاع النشاط

Tableau 46. Evolution de la valeur ajoutée (2007-2011)

Valeur ajoutée en Mds DA

secteurs	2007		2008		2009		2010		2011	
juridiques	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%	VA	%
Agriculture										
Privé	701,03	99,55	708,17	99,5	924,99	99,85	1012,11	99,70	1165,91	99,34
Public	3,16	0,45	3,58	0,5	1,38	0,15	3,08	0,30	7,80	0,66
Total	**704,19**	**100**	**711,75**	**100**	**926,37**	**100**	**1015,19**	**100**	**1173,71**	**100**
Bâtiments et Travaux Publics										
Privé	593,09	80,94	754,02	86,67	871,08	87,1	1058,16	98,73	1091,04	86,41
Public	139,62	19,05	115,97	13,33	128,97	12,9	13,59	1,27	171,53	13,59
Total	**732,71**	**100**	**869,99**	**100**	**1000,05**	**100**	**1071,75**	**100**	**1262,57**	**100**
Transport et communication										
Privé	657,35	79,19	700,33	81,1	744,42	81,41	806,01	81,58	860,54	81,97
Public	172,72	20,8	163,24	18,9	169,95	18,59	182,02	18,42	189,23	18,03
Total	**830,07**	**100**	**863,57**	**100**	**914,36**	**100**	**988,03**	**100**	**1049,77**	**100**
Services fournis aux entreprises										
Privé	56,6	78,92	62,23	74,05	77,66	78,78	96,86	79,15	109,50	79,58
Public	15,11	21,07	21,81	25,95	20,92	21,22	25,51	20,85	28,09	20,42
Total	**71,71**	**100**	**84,04**	**100**	**98,58**	**100**	**122,37**	**100**	**137,59**	**100**
Hôtellerie et restauration										
Privé	71,12	88,07	80,87	88,7	94,8	89,9	101,36	88,61	107,60	88,61
Public	9,63	11,92	10,3	11,3	10,65	10,1	13,03	11,39	13,83	11,39
Total	**80,75**	**100**	**91,18**	**100**	**105,45**	**100**	**114,39**	**100**	**121,43**	**100**
Industries Agro-Alimentaires										
Privé	127,98	84,12	139,92	85,23	161,55	86,14	169 , 95	86,03	199,79	86,17
Public	24,14	15,87	24,24	14,77	26	13,86	27, 58	1,96	32,06	13,83
Total	**152,13**	**100**	**164,16**	**100**	**187,55**	**100**	**197,53**	**100**	**231,85**	**100**
Industrie des Cuirs et chaussures										
Privé	2,08	87,39	2,2	86,94	2,25	88,33	2,29	88,42	2,34	90,04
Public	0,3	12,6	0,33	13,06	0,3	11,67	0,3	11,58	0,26	9,96
Total	**2,38**	**100**	**2,53**	**100**	**2,55**	**100**	**2,59**	**100**	**2,60**	**100**
Commerce et distribution										
Privé	776,82	93,25	935,83	93,28	1077,75	93,58	1204,02	94,10	1358,92	94,07
Public	56,18	6,74	67,37	6,72	73,88	6,42	75,45	5,90	85,71	5,93
Total	**833**	**100**	**1003,2**	**100**	**1151,62**	**100**	**1279,47**	**100**	**1444,63**	**100**

الملحق رقم (08)

ترتيب تصاعدي للبيانات المجمعة حسب متغير نسب الاقتراض

REN	VRACT	VRCA	PROF	ACT	GAR	DTLT2	DTLT1	DTT	البيانات
0,203	0	0	0,0014	16092744,35	0,5416	0	0	0	1
0,1914	-0,0015	0,8244	0,0016	16116724,42	0,6182	0	0	0	2
-0,0381	0	0	-0,0143	1978646093	0,7005	0,0009	0,0006	0,022	3
0,0932	0,0274	0,0644	0,0444	1968919703	0,8923	0,0007	0,0006	0,0239	4
0,0355	-0,0219	0,2666	0,0171	2022885334	0,6726	0,0009	0,0006	0,0396	5
0,8907	0	0	0,0098	101459186,3	0,9409	0	0	0,0828	6
0,0309	0,0012	0,3149	0,0118	4076880460	0,4581	0,0969	0,035	0,0953	7
0,017	0,1428	0,2969	0,0071	3567412049	0,5712	0,1348	0,0623	0,1083	8
0,0459	0	0	0,0161	196935330,4	0,9181	0	0	0,1189	9
0,0446	0	0	0,0339	1091479508	0,6493	0,1617	0,0976	0,1252	10
0,0629	0,1472	0,7434	0,0253	171660503,1	0,7928	0	0	0,1406	11
0,0033	-0,0023	0,4531	0,0007	172056910,9	0,8425	0	0	0,1526	12
0,8176	-0,1236	-0,9986	0,2397	250485543,7	0,4758	0	0	0,1612	13
0,0045	-0,043	0,3222	0,0032	1140526547	0,6162	0,227	0,1355	0,1754	14
0,1745	0,0379	-0,757	0,0033	107424767,8	0,9375	0	0	0,1867	15
0,2182	0,3723	0,2752	0,0834	90256678,96	0,4656	0,4047	0,0366	0,1889	16
0,1268	-0,09	2,7243	0,0026	111493044,2	0,9513	0	0	0,1925	17
0,07	0,0222	0,1135	0,0486	3615394969	0,1903	1,4073	0,1161	0,2025	18
0,125	0	0	0,0795	2958063682	0,6237	0,1317	0,0547	0,2029	19
0,0596	-0,0289	-0,2756	0,0392	1174494894	0,6264	0,2847	0,1725	0,2112	20
0,1145	0,102	0,152	0,068	2441621352	0,3083	1,6475	0,105	0,2126	21
0,4317	0	0	0,2159	219514391,3	0,4753	0	0	0,2166	22
0,1182	0,0993	0,1959	0,0723	2690764358	0,6338	0,2294	0,099	0,2189	23
0,0325	0	0	0,0127	4081748364	0,9108	0,4311	0,1734	0,2213	24

0,2802	0	0	0,0969	3938302201	0,9392	0,1714	0,0823	0,2218	**25**
0,4089	0	0	0,0208	62675663,86	0,8674	0,084	0,0319	0,2259	**26**
0,0696	0	0	0,0509	3695736908	0,6885	0,1066	0,0592	0,2335	**27**
0,3182	0,3009	0,0201	0,1677	192544099	0,7615	0,0385	0,0267	0,235	**28**
0,0667	0,0111	0,1026	0,0456	3575823725	0,7483	0,2219	0,144	0,2359	**29**
0,0087	0,046	-0,0515	0,006	10418987764	0,9934	0,2954	0,2814	0,2905	**30**
0,1394	1,5944	-0,0819	0,0168	571267670,1	0,5777	0	0	0,2972	**31**
0,1318	0,3438	0,7584	0,0437	193167395,6	0,9289	0,4799	0,2097	0,3025	**32**
0,0088	0	0	0,0059	11069835490	0,9897	0,3143	0,2933	0,3079	**33**
0,2269	0	0	0,0467	325119000,2	0,5885	0,792	0,2015	0,3089	**34**
0,2496	1,8918	1,6034	0,059	1361872021	0,8891	0,3985	0,1842	0,3199	**35**
0,1872	0,2525	0,4233	0,0516	259574365	0,8951	0,7938	0,2523	0,372	**36**
0,3122	-0,0097	0,4002	0,0572	1375176293	0,9112	0,8854	0,3531	0,4007	**37**
0,0086	0,0157	0,2854	0,0057	10898582991	0,9922	0,3296	0,3113	0,402	**38**
0,0823	0	0	0,0341	1264545430	0,8787	0,3615	0,2307	0,4055	**39**
0,0408	0	0	0,0119	123859201,3	0,3439	4,5561	0,3255	0,421	**40**
0,3373	0	0	0,0873	782738702,7	0,545	0,5514	0,1165	0,4491	**41**
0,2548	0,6031	0,8907	0,0679	214754273	0,8929	0	0	0,4559	**42**
0,2859	0,0471	1,0324	0,0625	344271387,2	1,0875	0	0	0,4649	**43**
0,4158	0,3299	0,2804	0,0948	588548844,6	0,4649	0,7783	0,2121	0,4727	**44**
0,2091	0	0	0,0097	1482075570	0,2988	0	0	0,4893	**45**
0,0148	0	0	0,0035	330241347,8	0,926	0,4562	0,2918	0,4974	**46**
0,0103	-0,0053	-0,0527	0,0024	327638118,5	0,8744	0,4594	0,3218	0,4993	**47**
0,1175	0,267	0,1623	0,0254	998080559,8	0,8803	0,4662	0,319	0,5164	**48**
0,0316	0,0133	0,2687	0,0075	325894568,4	0,9137	0,5232	0,3405	0,5313	**49**
0,2506	0,1891	0,3206	0,0568	839362814,4	0,881	0,4717	0,3669	0,5519	**50**
-1,6933	0,4552	0,0821	-0,2272	14779566	0,8717	0,9846	0,6184	0,6254	**51**
0,4049	-0,8097	-0,9598	0,0666	329315455,7	0,8765	0,5274	0,2719	0,6274	**52**

0,3493	0,2834	0,2693	0,0481	2751419831	0,3669	0,1789	0,0074	0,6806	**53**
-2,3539	0	0	-0,217	21507067	0,8223	1,2184	0,4249	0,6813	**54**
-1,876	0,4598	2,2267	-0,268	225587536,3	0,8937	0,6906	0,519	0,6847	**55**
0,5109	0	0	0,056	3531096331	0,3532	0,2112	0,0039	0,687	**56**
0,2284	0	0	0,0559	360485487,2	0,9367	1,5474	0,5393	0,6909	**57**
0,2382	0,269	0,637	0,0194	2168096418	0,4316	0,2158	0,0105	0,7986	**58**

المصدر: من اعداد الباحث

الملحق رقم (09)

قائمة المؤسسات

1	ALGERIE TRANSFORMATION PLASTIQUE SETIF
2	EURL " PROFORM "
3	EURL "ARAB PHARM"
4	EURL "PLAST BROS"
5	EURL "SATEREX"
6	EURL "SM TOP IMP EXP"
7	EURL "TIMLOUKA PHARM"
8	EURL CAPSI
9	EURL SETIF AROMES ABERKANE
10	EURL SETIF BOUTEILLES
11	EURL SETIF FIBRE
12	EURL SETIFIS DETERGENTS
13	MALAK PLAST SETIF
14	MALEKITE SETIFIAN GRAVELPITS
15	MENUFACTURE DE CHAUSSURESSETIFIENNES "MACS"
16	PA CUIRS SYNTHETIQUES SETIF
17	PGMN SETIF
18	ROYAL AUTO SETIFIS
19	SARL " GH MED "
20	SARL " OUISSA PHARM "
21	SARL " GK PLAST"
22	SARL " HIDHAB PLAST"
23	SARL " MEHEMLI IMP EXP "
24	SARL " NODA PLAST "
25	SARL " PREFORM PLAST"
26	SARL " YOUCEF RAFIK INDUSTRIE ET IMP EXP"
27	SARL "ABABOU ELECTRONICS"
28	SARL "AL ACHER MIN RAMADANE FABRICATION METALLURGIQUE & PLASTIQUES
29	SARL "BOISSONS NOUVELLE COMPAGNIE"
30	SARL "EAU MINERALE DJEMILA"
31	SARL "EURL SOPLAIT"
32	SARL "MABPRO GAZ ALGERIE"
33	SARL "MONDIAL JUMBO FRERES GHARZOULI"
34	SARL "SAFCER"

35	SARL "SETIF ENERGIE"
36	SARL "SETIFIS BOTTLING COMPAGNY"
37	SARL EL IMARA DE SETIF
38	SARL FLECOMAT
39	SARL HIMA SETIF
40	SARL LAZA HYDRO SETIFIENE
41	SARL"AGRO FILM PACKAGING"
42	SARL"ISSAADI COM"
43	SETIF CANAL
44	SETIF MAILLE DE SIGNALISATION
45	SNC " SETIPLAST "
46	SNC " SODIMFEL "
47	SNC "HAMA ET ANGEL"
48	SNC "SAMAANE NOURREDINE ET CIE"
49	SNC BOUACID ET MAIZA SETIF
50	SNC SETIF BUREAU BELLOUT ET CIE
51	SPA "CALPLAST"
52	SPA "CHIALI PROFIPLAST"
53	SPA "MAMI"
54	SPA "META PLAST INDUSTRIE"
55	SPA SOCIETE D'INFRASTRUCTURE DE TRAVAUX ROUTIERS DE LA WILAYA DE SETIF
56	SPA STE DE PRODUCTION DES GRAVIERS DE SETIF
57	SPA"LAITERIE TELL "
58	SPA"SIPLAST"

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الجدول رقم (01): تجارب بعض الدول في تعريف الم ص م	18
الجدول رقم (02): تعريف الم ص م حسب توصية الاتحاد الاوروبي لسنة 2003	21
الجدول رقم (03): ملخص عن تعريف المؤسسات الصغيرة حسب نظام اميركا الشمالية لتصنيف الصناعة	23
الجدول رقم (04): مساهمة الم ص م في توفي فرص العمل في بعض الدول	29
الجدول رقم (05): توزيع المؤسسات غير المالية حسب الحجم في الاتحاد الاوروبي لسنة 2012	37
الجدول رقم (06): توزيع اليد العاملة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات لسنة 2012	40
الجدول رقم (07): توزيع القيمة المضافة الاجمالية المحققة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في الاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات لسنة 2012	43
الجدول رقم (08): توزيع المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الو.م.أ لسنة 2010	47
الجدول رقم (09): توزيع اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية لسنة 2010	49
الجدول رقم (10): توزيع المؤسسات حسب حجم رأس المال في اليابان خلال الفترة من 1999-2013	64
الجدول رقم (11): توزيع اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في اليابان حسب حجم المؤسسات لسنة 2013	67
الجدول رقم (12): التطور التاريخي لحجم اليد العاملة في اليابان خلال الفترة من 1999-2013	68
الجدول رقم (13): توزيع المؤسسات غير المالية حسب الحجم في المملكة المتحدة لسنة 2009	69
الجدول رقم (14): توزيع اليد العاملة الموظفة في القطاعات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة حسب حجم المؤسسات لسنة 2009	70
الجدول رقم (15): توزيع رقم الأعمال المحقق في القطاعات الاقتصادية غير المالية في المملكة المتحدة حسب حجم المؤسسات لسنة 2009	72
الجدول رقم (16): جدول اهتلاك للقرض الاستثماري وفقا لطريقة الاقساط (رأس المال) الثابتة	122
الجدول رقم (17): جدول اهتلاك للقرض الاستثماري وفقا لطريقة الاقساط (رأس المال+الفوائد) الثابتة	123
الجدول رقم (18): استخدام المؤسسات لخدمات الدعم المالي الموجه للم ص و م في الدول الأوروبية (حسب مدة نشاط المؤسسة)	130

الجدول رقم (19): مثال توضيحي لفكرة المراجحة	146
الجدول رقم (20): العاءد المحقق من عملية المراجحة	148
الجدول رقم (21): مختلف مصادر التمويل حسب دورة حياة الم ص و م	172
الجدول رقم (22): توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب مدة الاستحقاق	223
الجدول رقم (23): توزيع القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاعات	223
الجدول رقم (24): تعريف الم ص م حسب القانون التوجيهي لسنة 2001	226
الجدول رقم (25): مكونات قطاع الم ص م	236
الجدول رقم (26): مكونات قطاع الم ص م حسب طبيعة الملكية خلال الفترة 2012-2013	237
الجدول رقم (27): مكونات قطاع الم ص م حسب الصيغة القانونية	238
الجدول رقم (28): توزيع الم ص م حسب المناطق الجغرافية	239
الجدول رقم (29): توزيع الم ص م حسب قطاعات النشاط	240
الجدول رقم (30): تطور عدد الم ص م الخاصة ذات الشخصية المعنوية خلال الفترة من 2001 –2013	242
الجدول رقم (31): توزيع العمال في قطاع الم ص م للسداسي الاول من سنة 2013	243
الجدول رقم (32): تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات في المؤسسات الخاصة والعامة خلال الفترة 2007-2011	244
الجدول رقم (33): عدد المشاريع المحتضنة في مشاتل المؤسسات	247
الجدول رقم (34): نشاط مراكز التسهيل حتى السداسي الاول من سنة 2013	250
الجدول رقم (35) : تطور التصريحات بالاستثمار لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار	252
الجدول رقم (36): توزيع المشاريع الاستثمارية المصرح بها حسب حجم اليد العاملة خلال السداسي الاول من سنة 2013	254
الجدول رقم (37): نشاط صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	259
الجدول رقم (38): نشاط صندوق ضمان القروض للم ص م خلال الفترة من 2004 الى السداسي الاول من 2013	261
الجدول رقم (39): توزيع مشاريع صندوق ضمان القروض للم ص م خلال الفترة من 2004 الى السداسي الاول من 2013 حسب قطاع النشاط	262
الجدول رقم (40): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي	266
الجدول رقم (41): الهيكل المالي للتمويل الثنائي	266

الجدول رقم (42): عدد المشاريع الممولة في اطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب	267
الجدول رقم (43): الهيكل المالي للتمويل الثلاثي	270
الجدول رقم (44): معدلات التخفيض في نسب الفائدة وفقا لتمويل الص و ت ب	271
الجدول رقم (45): الهيكل التمويلي للمؤسسات المصغرة من طرف الو و ت ق م	274
الجدول رقم (46): ملخص نشاط الاجهزة الوطنية لدعم انشاء وتمويل الم ص م حتى نهاية السداسي الاول من سنة 2013	276
الجدول رقم (47): العوامل المحددة لحجم الاموال المقترضة في الهيكل المالي للم ص م	288
الجدول رقم (48): فرضيات الدراسة	311
الجدول رقم (49): حساب وترميز المتغيرات	312
الجدول رقم (50): تحليل وصفي للعينة محل الدراسة	314
الجدول رقم (51): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 1	316
الجدول رقم (52): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الاول	317
الجدول رقم (53): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2	318
الجدول رقم (54): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الثاني	319
الجدول رقم (55): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 3	320
الجدول رقم (56): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الثالث	321
الجدول رقم (57): نتائج اختبار ستودنت للنموذج الثاني	325
الجدول رقم (58):نتائج اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test للنموذج الثاني	327
الجدول رقم (59): نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey Test للنموذج الثاني	328
الجدول رقم (60): نتائج اختبار استقلالية المتغيرات المفسرة	329
الجدول رقم (61): نتائج نموذج الانحدار المتعدد للمتغير التابع 2 بـ5 متغيرات مفسرة	330
الجدول رقم (62): نتائج نموذج الانحدار المتعدد الامثل	332
الجدول رقم (63): نتائج اختبار ستودنت للنموذج الامثل	333
الجدول رقم (64): نتائج اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test للنموذج الامثل	334
الجدول رقم (65): نتائج اختبار Breusch-Pagan-Godfrey Test للنموذج الامثل	335
الجدول رقم (66): اختبار الفرضيات وفقا للنموذج الامثل	337
الجدول رقم (67): ملخص نماذج تحليل الانحدار الخطي المتعدد	337
الجدول رقم (68): نتائج نموذج الانحدار البسيط	340

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الشكل رقم (01): نسبة تطور الم ص و م في الاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005-2012 (سنة الاساس 2005)	38
الشكل رقم (02): تطور عدد العمال في المؤسسات الاقتصادية غير المالية للاتحاد الاوروبي حسب حجم المؤسسات خلال الفترة من 2005-2012	41
الشكل رقم (03): التطور النسبي لعدد العمال في الم ص و م غير المالية للاتحاد الاوروبي خلالا الفترة من 2005 إلى 2012	42
الشكل رقم (04): التطور النسبي للقيمة المضافة الاجمالية في الم ص و م غير المالية للاتحاد الاوروبي خلال الفترة من 2005 إلى 2012	45
الشكل رقم (05): التطور النسبي لعدد الم ص و م في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 — 2011	48
الشكل رقم (06): نسبة تطور العمالة الموظفة في الم ص و م في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 الى 2011	50
الشكل رقم (07): نسبة تطور القيمة المضافة الاجمالية المحققة في المؤسسات حسب الحجم في الو.م.أ خلال الفترة من 2005 الى 2010	51
الشكل رقم (08): ملخص عن آلية عمل برنامج شركات الاستثمار في الاعمال الصغيرة	62
الشكل رقم(09): نسبة التطور السنوي لعدد الم ص م حسب في اليابان خلال الفترة من 1999-2013	65
الشكل رقم(10): نسبة التطور السنوي لعدد المؤسسات كبيرة الحجم في اليابان خلال الفترة من 1999-2013	65
الشكل رقم (11): نسبة الم ص و م الأوروبية المتأثرة سلبيا بنقص اليد العاملة المؤهلة	89
الشكل رقم (12): نسبة القروض البنكية في تمويل رأس المال العامل حسب حجم المؤسسة	90
الشكل رقم (13): دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة	93
الشكل رقم (14): مخطط توضيحي لمختلف أبعاد المشكل التمويلي للم ص و م	99
الشكل رقم (15): العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي وفقا للمدخل التقليدي	143
الشكل رقم (16): العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي في ظل تأثير تكلفة الإفلاس	153
الشكل رقم (17): العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثير تكلفة الإفلاس والضريبة	154

الشكل رقم (18): العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة	156
الشكل رقم (19): العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثير تكلفة الوكالة	156
الشكل رقم (20): التمويل عن طريق اسواق رأس المال والقروض البنكية في العالم	204
الشكل رقم (21): آلية التمويل في اقتصاد الاستدانة	205
الشكل رقم (22): مكونات قطاع المص م	237
الشكل رقم (23): نتائج اختبار Jarque-Bera Test للنموذج الثاني	327
الشكل رقم (24): نتائج اختبار Jarque-Bera Test للنموذج الامثل	335
الشكل رقم (25): اختبار القدرة التنبؤية للنموذج الامثل	336

الملاحق

قائمة الملاحق

الملحق رقم (01): توصية الجنة الأوروبية حول تعريف ا م ص و م في 6 ماي 2003	358
الملحق رقم (02): توزيع دول الاتحاد الاوروبي 27-u حسب حجم اليد العاملة الموظفة في ا م ص م وكبيرة الحجم غير المالية خلال الفترة من 2005-2012	364
الملحق رقم (03): توزيع دول الاتحاد الاوروبي 27-u حسب القيمة المضافة الاجمالية في ا م ص م وكبيرة الحجم غير المالية خلال الفترة من 2005-2012	365
الملحق رقم (04): توزيع المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية خلال الفترة من 1988 إلى 2010	366
الملحق رقم (05): توزيع اليد العاملة الموظفة في المؤسسات الخاصة حسب الحجم في الولايات المتحدة الامريكية خلال الفترة من 1988 إلى 2010	367
الملحق رقم (06): تطور ا م ص م الخاصة حسب الولايات	368
الملحق رقم (07): تطور القيمة المضافة حسب قطاع النشاط	369
الملحق رقم (08): قائمة المؤسسات محل الدراسة	370
الملحق رقم (09): بيانات الدراسة المجمعة	373

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية

الكتب

1	أحمد سعد عبد اللطيف، التأجير التمويلي، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2000.
2	الهام فخري طمليه، التسويق في المشاريع الصغيرة مدخل استراتيجي، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2009.
3	توفيق عبد الرحيم يوسف، ادارة الاعمال التجارية الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، .
4	جالن سبنسرهل، ترجمة صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة، الطبعة الثانية، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1998.
5	صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرةاتجاهات في الاقتصاد الكلي، الطبعة الثانية، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1998.
6	صمويل عبود، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1982.
7	طاهر محسن منصور الغالي، ادارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2009.
8	طلعت الدمرداش ابراهيم، اقتصاديات منشآت الاعمال الصغيرةوالمتوسطة ودورها المرتقب في التنمية الاقتصادية في سلطنة عمان، مجلة الاداري، العدد 65، سلطنة عمان، 1996.
9	عباس علي المخزن، الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة، المجلة العربية للعلوم الادارية، المجلد السابع، العدد الثاني، 2000.
10	عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 1996.
11	عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، القاهرة، مصر، 2000
12	عبد الغفور عبد السلام، ادارة المشروعات الصغيرة، طبعة أولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2001
13	عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات اصغيرة، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2009.
14	عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر العاصمة، الجزائر، 2007،.
15	فريد راغب النجار، ادارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، مؤسسة شباب الجامعة، اسكندرية، مصر، 1998-1999.

16	ماجدة العطية، ادارة المشروعات الصغيرة، الطبغة الثانية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان ، الاردن، 2004.
17	محمد أمين عزت الميداني، الادارة التمويلية في الشركات، الطبعة الثالثة، مكتبة العبيكان، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999.
18	منير إبراهيم هندي، الادارة المالية مدخل تحليلي معاصر، الطبعة الرابعة، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2000.
19	منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، 1998.
20	ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، دار المحمدية العامة للنشر، الجزائر العاصمة، الجزائر، 1998.
21	نبيل جواد، ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الاولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2007.
22	هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، (الطبعة الأولى)، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر،2002.
23	يوسف مخلد الثنيان، محددات طلب المشروعات الصغيرةوالمتوسطة للاستثمار في المصارف الإسلامية دراسة حالة الأردن اطروحة دكتوراه الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الأردن 2008.

أخـــرى

	مراسيم تنفيذية
1	الجريدة الرسمية عدد 2 مؤرخة في 11 يناير 2009، الصفحة 10.
2	الجريدة الرسمية عدد 22 مؤرخة في 04 أبريل 2007، الصفحة 14 .
3	الجريدة الرسمية عدد 32 مؤرخة في 04 مايو 2005، الصفحة 28 .
4	الجريدة الرسمية عدد 58 مؤرخة في 20 سبتمبر 2006، الصفحة 3.
5	الجريدة الرسمية عدد 60 مؤرخة في 19 أكتوبر، الصفحة 6.
6	القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر سنة 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية لم ص م، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر في 2001/12/15.
7	المرسوم التنفيذي 04-14 مؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق 22 جانفي 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد6، ص8.

8	المرسوم التنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق 11 نوفمبر سنة 2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 74، ص13.
9	المرسوم التنفيذي رقم 04-03 مؤرخ في 10 ذي القعدة عام 1424 الموافق 3 جانفي سنة 2004، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار قروض إستثمارات البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 35 و50 سنة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 3، ص9.
10	المرسوم التنفيذي رقم 96-295 مؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 موافق 8 سبتمبر 1996، يحدد كيفيات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 087-302 الذي عنوانه" الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب"، المادة 4.
11	المرسوم التنفيذي رقم 96-296 مؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق 8 سبتمبر سنة 1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، من المادة 1 إلى المادة 5.
12	المرسوم التنفيذي رقم 98-200 نؤرخ في 14 صفر عام 1419 الموافق 9 جويلية سنة 1998، يتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الأساسي، المادة 6 والمادة 3.
13	المرسوم الرئاسي رقم 04-13 مؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق 22 جانفي 2004، يتعلق بجهاز القرض المصغر، الجريدة الرسمية، العدد6 ص5.
مواقــع الكترونيـــة	
14	الموقع الاكتروني لمصرف السلام الجزائر: www.alsalamalgeria.com
15	الموقع الالكتروني لبنك BNP Paribas Djazaïr El : www.bnpparibas.dz
16	الموقع الالكتروني لبنك SPA El Djazaïr FRANSABANK : www.fransabank.dz
17	الموقع الالكتروني لبنك H.S.B.C. ALGERIA : www.algeria.hsbc.com
18	الموقع الالكتروني لبنك Trust Bank Algeria : www.trust-bank-algeria.com
19	الموقع الالكتروني لبنك الاسكان للتجارة والتمويل الجزائر: www.housingbankdz.com
20	الموقع الالكتروني لبنك البركة الجزائري: www.albaraka-bank.com
21	الموقع الالكتروني لبنك التنمية المحلية: www.bdl.dz
22	الموقع الالكتروني لبنك الجزائر : www.bank-of-algeria.dz
23	الموقع الالكتروني لبنك الخليج الجزائر : www.agb.dz
24	الموقع الالكتروني لبنك الفلاحة والتنمية الريفية: www.badr-bank.dz
25	الموقع الالكتروني لبنك سوسيتي جينيرال الجزائر: www.societegenerale.dz

26	الموقع الالكتروني لبنك نتيكسيس الجزائر: www.natixis.dz
27	الموقع الالكتروني لبورصة الجزائر: www.sgbv.dz/ar
28	الموقع الالكتروني لشركة اعادة التمويل الرهني: www.srh-dz.org
29	الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.cgci.dz
30	الموقع الالكتروني لصندوق ضمان القروض للم ص م : www.fgar.dz
31	الموقع الالكتروني للبنك الخرجي الجزائري: www.bea.dz
32	الموقع الالكتروني للبنك العربي الجزائر: www.arabbank.dz
33	الموقع الالكتروني للبنك الوطني الجزائري: www.bna.dz
34	الموقع الالكتروني للشركة العربية للتمويل الايجاري: www.arableasing-dz.com
35	الموقع الالكتروني للشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف: www.sofinance.dz
36	الموقع الالكتروني للشركة الوطنية للايجار المالي: www.snl.dz
37	الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للاستثمار: www.fni.dz
38	الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي: www.cnma.dz
39	الموقع الالكتروني للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط –بنك: www.cnepbanque.dz
40	الموقع الالكتروني للمغاربية للتمويل الايجاري الجزائر: www.mlaleasing.com
41	الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz
42	الموقع الالكتروني للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: www.andpme.org.dz
43	الموقع الالكتروني لمركز التسهيل برج بوعريريج: www.cfpmebba-dz.com/index.php?p=2
44	الموقع الالكتروني لهيئة الجزائر إيجار: www.eldjazairidjar.dz
45	الموقع الالكتروني لوزارة الصناعة والمناجم: www.industrie.gov.dz
46	الموقع الرسمي لبنك التنمية المحلية: www.bdl.dz/invess.html
47	الموقع الرسمي للصندوق الإجتماعي للتنمية عبر شبكة الأنترنت: www.sfdegypt.org
48	الموقع الرسمي لهيئة ادارة الأعمال الصغيرة www.sba.org.
دوريـــات	
49	النصوص التطبيقية حول القرض المصغر، وزارة العمل والحماية الإجتماعية والتكوين المهني، وكالة التنمية الإجتماعية، أوت 1999.
50	بوهزة محمد ود.بن يعقوب الطاهر، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: حالة امشروعات المحلية (سطيف)، الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، (25-28 ماي 2003)، جامعة فرحات عباس كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر.

51	دليل حول الجهاز الجديد للتكفل بالبطالين ذوي المشاريع البالغين مكن العمر ما بين 35 و50 سنة، نشر من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
52	شريف بقة وآخرين، تحليل وتقييم تجربة المؤسسات المصغيرة في الجزائر، نفس الدورة.
53	عادلة حاتم ناصح وعبد الخالق ياسين البدران، ، علاقة هيكل التمويل بربحية الشركة دراسة تطبيقية على عينة من شركات القطاع الصناعي المسجلة في سوق العراق للاوراق المالية للفترةمن 2004–2011، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد 37 المجلد 10، تشرين الثاني 2014، كلية العلوم الاقتصادية جامعة البصرة، العراق،2014 .
54	عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، (25–28 ماي 2003)، جامعة فرحات عباس كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر.
55	مجلة journal USA مواقف اقتصادية، المشاريع التجارية الخاصة والأعمال الصغيرة، منشورات وزارة الخارجية الامريكية، المجلد 11، العدد 1، 2006.
56	محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة: المفهوم والدور المرتقب، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، جامعة منتوري قسنطينة، 1999.
57	محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2003.

قائمة المراجع باللغة الأجنبية

Ouvrages

1	Aly Diadjiry Coulibaly, La défaillance des PME belges: Analyse des déterminants et modélisation statistiques, éd presse universitaires de louvin, France, 2004.
2	Angélo Michelson, PME, grande entreprises et rôle des acteurs publiques dans la région de Turin les dynamiques de PME, approche internationales, presses universitaires de France,(2000).
3	Apostolos Dasilas. Nicolas Papasyriopoulos, “Corporate governance, credit ratings and the capital structure of Greek SME and large listed firms“, Small Business Economics, June 2015, Volume 45, Issue 1.
4	Armand Dayan et al, Manuel de gestion, (volume 2), éd. Ellipses, Paris, France, 1999.
5	Arvin Ghosh, Capital Structure and Firm Performance, ed Transaction Publishers, New jersey, USA, 2012.
6	B. DUCHENAUT, enquête sur les PME française, éd Maxima, Paris, France, 1995.
7	B. DUCHENAUT, les dirigeants des PME enquête chiffres analyses, éd Maxima, Paris, France, 1996.
8	Bernard Delletante, Nadine Levratto, Bernard Paranque, Diversité économique et modes de financements des PME, éd Harmattan, Paris, France, 2001.
9	Bevan. A.A, Danbolt. J.O, “Capital structure and its determinants in the UK- a decompositional analysis“, Applied Financial Economic, March2002, Volume 12, Issue 3.
10	BRAIN . P. LANCASTER and all, structured products and related credit derivatives, ed john wiley and sons inc, New jersey, USA, 2008.
11	CARLOS W. MOORE and all, managing small business an entrepreneurial emphasis, 13 edition, ed thomson, USA, 2006.
12	CARLOS W. MOORE and all, managing small business an entrepreneurial emphasis, 14 edition, ed south western cengage learning, USA, 2008.
13	CHARLES H. GREEN, the SBA loan book the complete guide to getting financial help through the SBA, 3rd edition, ed adams media, USA, 2011.
14	clara cardone-riportella and leonardo cazorla-papis, the new approaches to the analysis of the capital structure of sme´s: empirical evidence from spanish firms, universidad carlos iii de madrid, 2001.
15	Commission des communautés européennes, document de travail des services de la commission, L'accès des entreprises au financement, Bruxelles, le 19.10.2001.
16	Commission européenne, L’accès au financement pour les PME, Observatoire de PME européennes, rapport 2003/no2.
17	Commission européenne, La démographie des entreprises en Europe, Observatoire des PME européennes, rapport 2002/n°5.
18	Commission européenne, Les PME de haute technologie en Europe, observatoire européen des PME, rapport 2002/n°6,.

19	Commission européenne, L'internationalisation des PME, Observatoire des PME européenes, rapport 2003/n°4 ; Bureau des Publications Officielles des Communautés européennes. Luxembourg. 2004.
20	Commission européenne, Sixième Rapport, Observatoire des PME européennes, rapport 2000,.
21	Commission européenne. De grands projets pour les petites entreprises ce que fait l UE pour les PME , office des publication de l union européenne , Luxemburg, 2011.
22	Commission européenne. l accès au financement pour les PME , bureau des publications officielles des communautés européennes, Luxemburg, 2003.
23	Commission européenne. Programme de soutien de l union européenne pour les PME , office des publication de l union européenne , Luxemburg, 2012.
24	David Fongang, La criminalité économique et ses conséquences sur la PME africaine: Cas de fraude, la corruption et l'arnaque, ed LHrmattan,Paris, France, 2011.
25	Denis Randet. Jacques Lesourne, la Recherche et l'Innovation en France; éd Odile Jacob, Paris, France, 2012,.
26	DEPARTMENT FOR BUSINESS INNOVATION AND SKILLS, small and medium sized enterprises statistics for the UK and regions, published by BIS, UK, 2010.
27	DOROTA LECZCZYNSKA, management de l innovation dans l'industrie aromatique cas des PME de la région de Grasse, éd L HARMATTAN, Paris, France. 2007.
28	European Union, Report on EU customs enforcement of intellectual property rights Results at the EU border 2012, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2013.
29	FRANCIS L. GAMSORE, cours d économie de l entreprise, éd L Harmattan, Paris, France, 2006.
30	GERALD D AMBOISE, la PME canadienne: situation et défis, éd les presses de l université LAVAL, Québec, Canada, 1989 .
31	Gregory N. Mankiw,Mark P. Taylor, Principes de l'économie, 1er edition, edition de boeck, Bruxelles, Belgique,1998.
32	H. Kent Baker, Dividends and Dividend policy, ed jhon wiley and sons, New jersey, USA, 2009.
33	Information Resources Management Association, Small and Medium Enterprises: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications, ed Idea Group Inc (IGI), USA, 2013.
34	Jacques Teuliue et Patrick Topsacalian, finance, 2 eme édition, éd Vuibert, Paris, France, 1999.
35	Jaki Louage, Environnement : taxes et subsides, éd Kluwer, Belgium, 2007.
36	JAN DE KOK and all, do SMEs create more and better jobs? , ed EIM Business and policy research, Zoetermeer, The Netherlands, 2011.
37	Jean Lachmann, Capital-risque et capital-investissement, éd, économica, Paris, France, 1999.
38	Jean Lachmann, Financer l'innovation des PME, ed. Economica, Paris, France, 1996.
39	Jean-Luc Bailly et all, Économie monétaire et financière, 2e édition, éditions Bréal, Paris, France, 2006.
40	JORGE CARLOS, VEGA AGUIRRE, study of small business leadership as result of the north American free trade agreement, ed, UMI microform, university of phoenix, USA, 2008.
41	Josée St-Pierre, La Gestion Financière des Pme: Théories et Pratiques, éd press de l université de Québec, Québec, CANADA, 1999.
42	Josée St-Pierre, La Gestion Financière des Pme: Théories et Pratiques, éd presse de l'université de Québec, Québec, Canada, 2003.
43	KPMG, guide des banques et des établissements financiers en Algérie, éd herezie, Alger, 2015.
44	LINDA PINSON and JERRY JINNETT, steps to small business start up, 6th edition, ed kaplam publishing, USA, 2006.

45	Linda Rouleau, Théories des organisations: approches classiques, contemporaines et de l avant- garde, éd presse de l université de Québec, Québec, CANADA, 2007.
46	M.M. DAVID et all, les PME en Europe en 2003, office des publications officielles des communautés européennes, Luxemburg, 2004.
47	MADELEINE ASDRUBAL et autres, comprendre et utiliser la comptabilité des exploitations agricoles, 2 eme édition, ed EDUCAGRI, Paris, France, 2003.
48	Marc Montoussé et all, Analyse économique et historique des sociétés contemporaines, éditions Bréal, Paris, France, 2007.
49	Marc Montoussé,Dominique Chamblay, 100 fiches pour comprendre les sciences économiques, éditions Bréal, Paris, France, 2005.
50	Marc mountousse et all, 100 Fiches pour comprendre l'histoire économique contemporaine, 2e edition, Edition Bréal, Paris, France, 2008.
51	MARJORIE LECERF, les petites et moyennes entreprises face a la mondialisation, éd L harmattan, Paris, France, 2006.
52	MM. David et all, Les PME en Europe 2003, office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg, 2004.
53	NADINE LEVRATTO, les PME définition rôle économique et politiques publiques, 1 ère édition, éd De Boeck, Bruxelle, Belgique, 2009.
54	NATIONAL RESEARCH COUNCIL, venture funding and the NIH SBIR program, ed the national academies press, Washington DC, USA, 2009.
55	OCDE, comptes nationaux des pays de l OCDE, volume 2, 1994-2005 tableaux détailles, OECD publishing, 2007.
56	OCDE, Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE, ed OCDE, 2013.
57	OCDE, les PME a forte croissance et l emploi, OECD publishing, 2002.
58	OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, Perspectives de l OCDE sur le PME et l entrepreneuriat, OECD Publishing, Paris, France, 2005.
59	OCDE/Organisation de coopération et de développement économiques, promouvoir l'entreprenariat et les pme innovantes dans une économie mondiale, 2ème conférence de l'ocde des ministres en charge des des pme, Istanbul, Turquie, 2004.
60	OLIVER TORRES, les PME, ed Dominos Flammarino, Paris, France, 1999. .
61	ONUDI/ Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel, Rapport sur le développement industriel, 2009.
62	Par Serge Peffer et autres, Vade-mecum du financement des PME, éd de poeck et larcier, Bruxelles, Belgique, 2010.
63	Paul WYMENGA and all, are EU SMEs recovering from the crises? Annual report on EU SMEs 2010/2011, ed ECORYS, Rotterdam, the Netherlands, 2011.
64	PHILIPPE KNEIPE, Tresorerie et financement d enrteprise, ed DE BOECK, Bruxelles, Belgique, 1997.
65	Pierre vernimenne, Finance d entreprise, 13e edition, ed DALLOZ, Paris, France, 2015.
66	Pierre Vernimmen, finance d entreprise, 5eme édition, éd Dalloz, Paris, France, 2002.
67	RITA-MARIA ZUGER, gestion d entreprise notions de base en matière de gestion, éd EDU BOOK AG, Zurich, Suisse, 2005.
68	Serge Peffer,Edouard Abbeloos,Christine Collet,Chris Dauw, Vade-mecum du financement des PME, éd de boeck et larcier, Bruxelles, Belgique, 2010.

69	Small Business Administration, the small business economy a report to the president, united states government printing offices, Washington, USA, 2009.
70	Souleymane Soulama, Micro-finance, pauvreté et développement, éd Archives contemporaines, paris, France, 2005.
71	Tanguy Gavroy,Jean-Claude Jungels,Johan Hatert, Comment financer la croissance de mon entreprise, éd Edipro, Belgique, 2010.
72	VERONIQUE CHAMBAUD, réussir son activité en SARL : guide juridique , fiscal, social et patrimonial, 2 eme édition, éd DUNOD, Paris, France. 2005.

Divers

1	Abdeslem et Abdelatif, Modes de financement informel de petites projets dans des compagnes et villages africaines, Session international sur le financement des petites et moyennes projets et la promotion de leur rôle dans les économies maghrébines, (25-28 mai 2003), Université ferhat abbas, facultés des sciences économiques et de gestion, Sétif, Algérie.
2	Asma trabelsi, les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les pme : une etude sur données françaises, thèse pour l'obtention du titre de docteur en sciences de gestion, université paris ix dauphine, France, , 2006.
3	census.gov/epcd/non employer/view/define.html الموقع الرسمي لمكتب التعداد الامريكي شوهد يوم 18/09/2013.
4	Chaojin Xiang, Xiaofeng Wu and Aoyang Miao, Proceedings of the Eighth International Conference on Management Science and Engineering Management, Advances in Intelligent Systems and Computing, 07 May 2014.
5	Christine Chevallier, Anthony Miloudi, " structure du capital des pme françaises de haute technologie ", Recherches en Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 101).
6	Denis Forte; Lucas Ayres Barros; Wilson Toshiro Nakamura, "Determinants of the capital structure of small and medium sized Brazilian enterprises", BAR - Brazilian Administration Review, vol.10 no.3 Rio de Janeiro July/Sept. 2013.
7	Dorothea Schafer , Axel Werwatz , Volker Zimmermann, "The Determinants of Debt and (Private) Equity Financing: The Case of Young, Innovative SMEs from Germany", Industry and Innovation Volume 11, Issue 3, September 2004.
8	ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/sme-test/index_en.htm الموقع الرسمي للمفوضية الاوروبية شوهد يوم 2013/11/01
9	Edgar Norton, " Similarities and Differences in Small and Large Corporation Beliefs about Capital Structure Policy", Small Business Economics, Vol. 2, No. 3 (1990).
10	Francisco Sogorb-Mira , "How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence From A 1994–1998 Spanish Data Panel" , Small Business Economics December 2005, Volume 25, Issue 5.
11	Frederick C. Scherr and Heather M. Hulburt, "The Debt Maturity Structure of Small Firms", Financial Management, Vol. 30, No. 1 (Spring, 2001).
12	gestion et entreprise, revue publiée trimestriellement par INPED (institut national de la productivité et du développement industriel), janvier 2004, No 24-05, Boumerdes, Algérie.
13	http://ec.europa.eu/cip/ict-psp/index_fr.htm
14	http://ec.europa.eu/cip/index_fr.htm

15	http://fr.wikipedia.org/wiki/Contrefaçon
16	http://fr.wikipedia.org/wiki/Fraude_fiscale
17	http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-financement-des-investissements
18	http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/contrebande/18717
19	http://www.lesclesdelabanque.com/Web/Cdb/Entrepreneurs/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/7ENJEK?OpenDocument
20	Hyacinthe Defoundoux-Fila et autres, La microfinance contemporaine: Défis et perspectives, Publication Univ Rouen Havre, France, 2013.
21	imf.org/external/pubs/ft/web/2011/01/weodata/index.aspx الموقع الرسمي لصندوق النقد الدولي شوهد يوم 2013/08/17.
22	Isabelle Guérin, les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après?, Revue Tiers Monde Vol. 43, No. 172, Microfinance : petites sommes, grands effets? (octobre-décembre 2002).
23	l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), Financement du développement des entreprises privées en afrique. élargir, pour les PME, la gamme des instruments financiers et l'interaction avec les services d'appui aux entreprises, conférence sur le partenariat industriel et l'investissement en afrique, , DAKAR, SENEGAL, 20-21 octobre 1999, p. 12.
24	Malcolm Baker and Jeffrey Wurgler, Journal of Finance, Vol. 57, No. 1 (February 2002).
25	Marc Deloof, Maurizio La Rocca, "Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs" , Small Business Economics, April 2015, Volume 44, Issue 4.
26	MERJA HULT, démographie des entreprises dans 9 états membre statistique en bref, thème 4-9/2003, Eurostat, 2003.
27	Michaelas. N, Chittenden. F, Poutziouris. P, " Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data", Small Business Economics, March1999, Volume 12, Issue 2.
28	Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME , Bulltin no22, avril 2013 .
29	OCDE, Le financement des pme innovantes dans une économie mondialisée, 2ème conférence de l'OCDE, Istanbul, TURQUIE, 3-5 juin 2002. p. 16.
30	OCDE, les statistiques sur les PME: vers une mesure statistique plus systématique de comportement des PME , 2eme conférence de l OCDE des ministres en charges des PME, Istanbul, Turquie, 2002.
31	Office National des Statistiques, premier recensement économique 2011 résultats définitifs de la première phase, ONS, Collections Statistiques N° 172/ 2012 Série E : Economie N° 69, Alger, juillet 2012.
32	ONU. Office contre la drogue et le crime, délinquance économique et financière, la fiche d information du Onzième Congrès des Nations Unies pour la prévention du crime et la justice pénale 18-25 avril 2005, Bangkok , Thaïlande, 2005.
33	Pedro Proença, Raul M.S. Laureano, Luis M.S. Laureano, "Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs" , Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 150, 15 September 2014.

34	REID. G. C, “Trajectories of Small Business Financial Structure”, Small Business Economics, Volume 20, June2003, Issue 4.
35	Stephen A. Ross, The determination of financial structure: the incentive-signalling approach, The Bell Journal of Economics, Vol. 8, No. 1 (Spring, 1977) .
36	Wafa Hadriche Ben Ayed, Sonia Ghorbel Zouari, “capital Structure and Financing of SMEs: The Tunisian Case”, International Journal of Economics and Finance, 2014, Vol 6, No 5,.
37	www.fao.org/docrep/003/y04917/y0491701.htm .
38	www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/informations/crea-ent/outils/outils03.htm
39	Yuji Honjo and Nobuyuki Harada, “SME Policy, Financial Structure and Firm Growth: Evidence from Japan“, Small Business Economics, Vol. 27, No. 4/5 (Dec. 2006).
40	Yves ULLMO, “Taux d'intérêt et risque des entreprises », Revue d'économie financière, No.89,(JUILLET 2007).
41	ZIANE, « La structure d’endettement des PME françaises : une étude sur données de panel », Revue Internationale des PME, 2004, Volume 17, Numéro 1.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

المقدمة العامة	أ
الفصل الاول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1
المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2
المطلب الأول: معايير تصنيف المؤسسات	3
المطلب الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	14
المطلب الثالث: خصائص وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	24
المبحث الثاني: تجارب دول رائدة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	35
المطلب الاول: المكانة الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية	36
المطلب الثاني: البرامج الموجهة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الامريكية	52
المطلب الثالث: تجارب أخرى في دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	63
المبحث الثالث: العوامل المؤثرة في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	75
المطلب الأول: العوامل الخارجية المؤثرة في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	77
المطلب الثاني: العوامل الداخلية المؤثرة في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	86
المطلب الثالث: مشكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	90
الفصل الثاني: تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	102
المبحث الأول: مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	103
المطلب الأول:مصادر الاموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104
المطلب الثاني: الاموال المقترضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	112
المطلب الثالث: آليات مبتكرة في مجال تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	129
المبحث الثاني: الاطار النظري المفسر لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات	141
المطلب الاول: تفسير الهيكل المالي للمؤسسات حسب المدخل التقليدي	142

المطلب الثاني: تفسير الهيكل المالي للمؤسسات حسب مدخل مودكلياني وميلر	144
المطلب الثالث: نماذج أخرى لتفسير الهيكل المالي للمؤسسات	155
المبحث الثالث: الدراسات المفسرة لهيكل تمويل الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	165
المطلب الاول: المقاربات النظري المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	166
المطلب الثاني: الدراسات الميدانية المفسرة للهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	180
الفصل الثالث واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	199
المبحث الأول: النظام البنكي و المالية الجزائري ودوره في تمويل المؤسسات	201
المطلب الأول: النظام المالي ومكوناته	201
المطلب الثاني: خصائص النظام البنكي والمالي الجزائري ومكوناته	208
المطلب الثالث: دور البنوك والهيئات المالية في تمويل المؤسسات في الجزائر:	222
المبحث الثاني: واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	224
المطلب الاول: مفهوم ونشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	225
المطلب الثاني: خصائص ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	235
المبحث الثالث: اجهزة دعم انشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	245
المطلب الأول هياكل الدعم المحلية	246
المطلب الثاني: اجهزة دعم الاستثمار المنتج	251
المطلب الثالث: اجهزة منح الضمانات	257
المطلب الرابع: اجهزة دعم انشاء مناصب العمل	263
الفصل الرابع القروض الاستثمارية كمصدر لتمويل الاحتياجات الاستثماري للم ص م في الجزائر	282
المبحث الأول: محددات استخدام القروض الاستثمارية في الهيكل المالي للم ص م	283
المبحث الثاني: صياغة الفرضيات واختيار المتغيرات المفسرة	290
المطلب الاول: صياغة الفرضيات	291
المطلب الثاني: اختيار المتغيرات المفسرة	299
المبحث الثالث: تقدير النموذج وتحليل النتائج	312
المطلب الاول: تقدير النموذج	312

المطلب الثاني: تفسير النتائج	337
الخاتمة العامة	349
الملاحق	358
قائمة الجداول	375
قائمة الاشكال	378
قائمة الملاحق	380
قائمة المراجع باللغة العربية	381
قائمة المراجع باللغات الاجنبية	386
فهرس المحتويات	392

الملخص

الهدف من هذا البحث هو دراسة محددات مدى اعتماد الم ص م في الجزائر على القروض طويلة الأجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية، حيث انه وحسب احصائيات الديوان الوطني للإحصاء سنة 2011 فإن 22,1% فقط من الم ص م قد تحصلت من قبل على قروض بنكية، مما يؤكد على محدودية لجوء الم ص م في الجزائر للتمويل عن طريق القروض البنكية.

تم من خلال هذا البحث الاعتماد على نتائج تحليل الانحدار الخطي المتعدد للبيانات المالية لـ 58 م ص م تنشط على مستوى ولاية سطيف للفترة الممتدة من سنة 2010 الى غاية سنة 2012 وهذا لدراسة العلاقة بين نسبة الاقتراض طويل الأجل في هيكلها المالي والمحددات التالية :هيكل الأصول، إجمالي الأصول، الربحية، معدل النمو، المردودية المالية.

تم التوصل من خلال هذا البحث إلى أن جزء مهم من تفسير محدودية لجوء الم ص م في الجزائر للقروض الاستثمارية قد يعود الى نقص مصادر التمويل الخارجية وعدم تنوعها وبالإضافة الى مدى قدرة الم ص م على توفير الضمانات الملائمة للحصول على القروض البنكية، كما أنه لسلوكيات ورغبات مالكي ومسيري الم ص م الأثر السلبي على نسبة الاقتراض طويل الأجل والذين قد يفضلون المحافظة على الاستقلالية المالية للمؤسسة من خلال التوسع أكثر في الاعتماد على التمويل الذاتي.

Abstract

This research aims at studying the determinants related to the extent of relying on long-term loans by the Algerian SMEs so as to finance their investment needs. In this respect, and according to the statistics of the National Office of Statistics in 2011, only 22.1% of SMEs had previously obtained bank loans, which confirms the limited reliance of this financing source by the Algerian SMEs.

Through this research, we relied on the results of multiple linear regression analysis on the financial data of 58 SMEs in Setif during the period from 2010 to 2012, to study the relationship between the percentage of long-term loans in their financial structure and the following determinants : assets structure, total assets, profitability, growth rate and financial return.

As a conclusion; we found out that the most important reason of the limited reliance of the Algerian SMEs on the investment loans can be interpreted by the lack and the non-diversification of external funding sources; in addition to the ability or disability of the SMEs to provide appropriate guarantees for bank loans. Moreover, the behaviors and desires of the owners and the managers of SMEs have a negative impact on the percentage of long-term loans, who may prefer to maintain the financial independence of their enterprises by depending more on self-financing.