الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر – بسكرة
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الإقتصادية
المرجع:...../ق.ع.إ/2018

Université Mohamed KHIDHER-Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques
Réf :...../D.S.E/2018

الموضـــوع

البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

دراسة حالة بنك البدر BADR وكالة بسكرة

خلال الفترة 2010-2016

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي و بنكي

إعداد الطلبة:

- منـاولي سهـــام

الأستاذ المشرف:

• اليـــــــاس غقـــــــال

السنة الجامعية: 2017-2018

دعـــــاء

"رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِن نَّسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَاغْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ"

«سورة البقرة: الآية 286»

بســـــــــم الله الرحمـــــــن الرحـــــــيم

"وَمَـــا تَوْفِيـــقِي إِلَّا بِـــاللَّهِ ۚ عَلَيْـــهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْـــهِ أُنِيبُ"

«سورة هود: الآية 88»

الحمد لله عز وجل واشكره الذي انار لي طريق العلم.

الحمد لله ونشكره ونهتدي به، الذي يسر لنا امرنا وهون علينا الصعب حتى تم انهاء هذا العمل.

فالحمد لله حمدا يليق بكماله وثناء يليق بعظمته وأصلي وأسلم علي خير خلقه محمد عليه أفضل الصلاة وازكى التسليم.

أتوجه بجزيل الشكر والامتنان الى الأستاذ المشرف: «**الياس غفـــال**" جزاه الله خيرا على ما قدمه لنا من تعليمات وتوجيهات ساهمت في اثراء موضوع دراستنا

والى كل يد كريمة امدتنا بالعون وجميع من ساهم من قريب او من بعيد ولو كان بحرف واحد لرفع معنوياتي ولم يبخل علينا بالنصيحة والتوجيه وكل من اعاننا ولو بكلمة طيبة.

الى كل الأساتذة الدين صادفتهم طيلة مشواري الدراسي من الطور الابتدائي الي الجامعي.

كما نتقدم بالشكل لكل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية الذين غدوا اذهاننا وأناروا عقولنا

الي الذي كان له الفضل في تربيتي و تعليمي و اعطاني النصيحة ولم يبخل علي بعطفه و حنانه الى من سعى لتوفير احسن ظروف الحياة واوصلني الي ما انا عليه وانار دربي بتوجيهاته وعلمني العطاء بدون انتظار الي **"ابي الغالي"** اطال الله في عمره.

الى روح **"امي"** الزكية الطاهرة العزيزة الغالية التي اروتني بحنانها وصبرها معي وعلمتني ان الحب هو التضحية وان التضحية هي القوة، التي رافقتني بدعواتها اين ما ذهبت ولكنها رحلت قبل هذا اليوم امي الحبيبة رحمها الله، اللهم في كل دقيقة تمر على امي في قبرها اسالك ان تفتح لها بابا تهب منه نسائم الجنة لا يسدا ابدا.

الي كل روح فارقتنا: طهراوي فطيمة، مناولي مختار، مناولي العابد، كندري مبروكة، كبايري كلثوم.

شكر خاص الي العم: مناولي عبد الحفيظ والعمة: مناولي زينب

الي صديقة الدرب والاخت التي ولدتها الأيام لي والتي كانت ولاتزال أقرب الناس الى الانسة:
اكرام عتيق

الي وطني الجزائر

الملخص:

تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في اقتصاديات الدول وذلك نتيجة لمساهمتها في توفير مناصب العمل والابتكارات التكنولوجية في تحقيق التنمية الاقتصادية ومساهمتها في الإنتاج العالمي للسلع والخدمات حيث تعبر هذه المؤسسة القوة المحركة لمختلف فروع الإنتاج إضافة الي تنمية قدرات مالكيها وإشراكهم في تحقيق التنمية بتوفير المناخ الاستثمارية المناسب والمعزز بوسائل الدعم المالكة للنشاط هذه المؤسسات لمواصلة نموها وتطورها.

وفي هذا المجال عرفت السياسة الاقتصادية في الجزائر تحولات عميقة بداية من التسعينات حيث أعطت الدولة مجالا واسعا لدعم نمو وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال انشاء هياكل خصيصا بدعمها واتباع سياسة نقدية هدف الي توفير التمويل اللازم لهذا النوع من المؤسسات.

لقد اشارت الدراسة التي شملت بنك الفلاحة والتنمية الريفية وباستخدام التقارير السنوية خلصنا الي ان هذا البنك يؤدي دورا إيجابيا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التنمية، التمويل، الدعم.

Résumé:

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle actif dans les économies des pays en raison de leur contribution à la prestation de travail de bureau et les innovations technologiques dans le développement économique et sa contribution à la production mondiale de biens et services qui reflètent l'institution conduite aux diverses branches de la force de production en plus du développement de leurs capacités propriétaires respectifs et de les impliquer dans le développement en fournissant le climat d'investissement approprié Et soutenu par le biais de soutenir les propriétaires de l'activité de ces institutions à poursuivre leur croissance et leur développement.

Dans ce domaine de la politique économique en Algérie, connu comme le début d'une transformation profonde des années nonante, où l'État a donné suffisamment d'espace pour soutenir la croissance et la promotion des petites et moyennes entreprises grâce à la création de structures de soutien spécifique et une politique monétaire visant à fournir les fonds nécessaires pour ce type d'institutions.

Je l'ai indiqué l'étude de l'agriculture et de la Banque de développement rural et en utilisant les rapports annuels conclu que la banque jouera un rôle positif dans le financement des petites et moyennes entreprises.

Les mots clés : petites et moyennes entreprises, développement, finance, soutien.

المحتويات

الخطة	المحتويات
الاهداء	
شكر و عرفان	
ملخص	
خطة البحث	
مقدمة	
الفصل الاول	**الإطار العـــام للمؤسسات الصغيـرة والمتوسطـة وأساليب تمويلها**
تمهيد	
المبحث الأول	**ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
المطلب الأول	ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفرع الأول	معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفرع الثاني	تعريف بعض الدول والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الثاني	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الثالث	خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الرابع	أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الثاني	**ماهية التمويل**
المطلب الأول	مفهوم التمويل
المطلب الثاني	أشكال ووظائف التمويل
الفرع الأول	أشكال التمويل
الفرع الثاني	وظائف التمويل
المطلب الثالث	أهمية وخصائص التمويل
الفرع الأول	أهمية التمويل
الفرع الثاني	خصائص التمويل
المطلب الرابع	مخاطر التمويل

المحتويات

المبحث الثالث	**تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
المطلب الأول	مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفرع الأول	المصادر الداخلية
الفرع الثاني	المصادر الخارجية
المطلب الثاني	المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفرع الأول	المشاكل التمويلية
الفرع الثاني	المشاكل التسويقية
الفرع الثالث	المشاكل الفنية
الفرع الرابع	المشاكل الإدارية
المطلب الثالث	آفاق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
خلاصة الفصل	
الفصل الثاني	البنوك التجارية وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
تمهيد	
المبحث الأول	**ماهية البنوك التجارية**
المطلب الأول	لمحة تاريخية عن نشأة البنوك التجارية وتطورها
المطلب الثاني	مفهوم وأنواع البنوك التجارية
الفرع الأول	مفهوم البنوك التجارية
الفرع الثاني	أنواع البنوك التجارية
المطلب الثالث	وظائف البنوك التجارية
المطلب الرابع	أهداف البنوك التجارية
المبحث الثاني	**صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
المطلب الأول	صيغ التمويل التقليدية
الفرع الاول	التمويل الطويل الأجل
الفرع الثاني	التمويل قصير الأجل
الفرع الثالث	القروض الخاصة

المطلب الثاني	صيغ التمويل الإسلامية
الفرع الأول	المشاركة
الفرع الثاني	المضاربة
الفرع الثالث	المرابحة
الفرع الرابع	البيع الآجل
الفرع الخامس	بيع السلم
الفرع السادس	الاستصناع
الفرع السابع	التمويل بالإجارة
المطلب الثالث	صيغ التمويل الحديثة
الفرع الأول	التمويل التأجيري وأشكاله
الفرع الثاني	رأس مال المخاطر
المبحث الثالث:	**علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
المطلب الأول	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع استراتيجي للبنوك التجارية
المطلب الثاني:	النماذج الأساسية لعلاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الثالث	علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مراحل نموها
المطلب الرابع	معيقات تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
خلاصة الفصل	
الفصل الثالث	**دراسة حالة بنك البدر -BADR- - وكالة بسكرة**
تمهيد	
المبحث الأول	**واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة: 2010-2016**
المطلب الأول	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
المطلب الثاني	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الثالث	تطور الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المطلب الرابع	آفاق ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
المبحث الثاني	**تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)**

المحتويات

المطلب الأول	نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومفهومه
الفرع الأول	نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية
الفرع الثاني	مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR
المطلب الثاني	أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
الفرع الأول	أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية
الفرع الثاني	مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
المطلب الثالث	الدراسة الميدانية لقرض مقدم من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية –BADR–وكالة بسكرة لتمويل مؤسسة صغيرة ومتوسطة.
الفرع الاول	BADR عملية منح القروض في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة.
المطلب الرابع	الضمانات المقدمة للحصول على قرض ومدى تقييم السياسة الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة–
الفرع الأول	الضمانات المقدمة للحصول على قرض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة–
الفرع الثاني	تقييم السياسة الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية–وكالة بسكرة–
خلاصة الفصل	
الخاتمة	
قائمة المراجع	
قائمة الاشكال والجداول	
الفهرس	
الملاحق	

المحتويات

تسعى مختلف الدول إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية التي تضمن لها نسبة نمو عالية في الدخل الوطني و تحقيق مستويات عالية من التشغيل في ظل سياسة اقتصادية شاملة، وبهذا الصدد تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رافدا مهما من روافد التنمية الاقتصادية إذ تعد المحرك و الدافع لعجلة الاقتصاد، وفي إطار التسليم بأهمية هذه الأخيرة فإنها تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوار هاما في التنمية الاقتصادية لأي دولة، من خلال ما تقدمه من مساهمة في توفير فرص عمل جديدة و خلق روح المبادرة والابتكار وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار والعمالة وما تحققه من تعظيم في القيمة المضافة، كل ذلك الى جانب دورها التنموي الفعال بتكاملها مع المؤسسات الكبيرة في تحقيق الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية.

ومن بين المؤسسات التي تهتم البنوك التجارية بتمويلها نجد ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك للمكانة المهمة والكبيرة التي تحظى بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تحتاج الى موارد مالية، وعليه توجب على القائمين عليها التفكير في كيفية تمويلها وإيجاد أحسن السبل والطرق لذلك، وهنا يأتي دور التمويل في تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى تكون نفسها وتمارس نشاطها علي أكمل وجه، من أجل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية.

لهذا فإن بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستمرارها في ميدان الأعمال يتوقف إلى حد كبير على قدرة الإدارة على أداء وظائفها بالكفاءة المطلوبة والحصول على الأموال اللازمة وهنا يكمن المشكل الأساسي المتمثل في ندرة مصادر الأموال حيث تعتبر عنصر أساسيا لاستمرار المؤسسة في نشاطها ونموها وتحقيق أهدافها وذلك ما يجعل التمويل ضرورة حيوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ونظرا لدور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واعتمادا على ما سبق يمكن صياغة

إشكالية البحث على النحو التالي :

_ ماهي آليات لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدي البنوك التجارية ؟ .

ولتوضيح اشمل وأكثر لهذه الإشكالية نطرح **الأسئلة الفرعية** التالية:

_ فيما تتجلى أهمية و خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تؤهلها لتحقيق الأهداف المرجوة منها ؟

_ ما المقصود بالبنوك التجارية وأهم الخصائص المميزة لها؟

_ ماهي مصادر و أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟

- ماهي المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟
- كيف يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عن طريق بنك البدر BADR وكالة بسكرة) ؟
- ما هو دور البنوك التجارية في دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

وللإجابة على هذه التساؤلات نقترح **الفرضيات** التالية:

_ تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم قطاعات النشاط الاقتصادي.

-يعتبر التمويل من أهم العقبات التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

_ تلعب البنوك التجارية دورا رياديا في تفعيل حركية الأنشطة الاقتصادية.

_ يساهم بنك البدر BADR وكالة بسكرة في توفير مصادر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أهمية الموضوع:

ترجع أهمية بحثنا إلى النقاط التالية:

- إن هذا البحث يكتسي أهمية معتبرة، والمتمثل في التطور الذي حصل لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز أهمية وفعالية هذه الأخيرة في تحقيق تنمية اقتصادية متوازنة.

-تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدور الذي تلعبه في التنمية المحلية في كثير من المجالات.

-تعتبر أساليب التمويل في البنوك التجارية من الأساليب المساعدة في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي تنشيط العجلة الاقتصادية.

-معرفة ما مدى مساهمة البنوك التجارية في تمويل الاقتصاد.

أهداف الموضوع:

نهدف من وراء بحثنا الى الأتي:

_ إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

_ عرض الإطار المفاهيمي و الأكاديمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

_ تقديم أهم صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عن طريق بنك البدر BADR وكالة بسكرة).

_ معرفة الدور الذي تلعبه البنوك التجارية (بنك البدر BADR وكالة بسكرة) في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

دوافع اختيار الموضوع:

- إزالة الغموض حول مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- إبراز مكانة البنوك التجارية في تنمية الاقتصاد.

- تبيان مدى فاعلية بنك البدر BADR وكالة بسكرة في ترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمهيد:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما وأساسيا في التنمية الاجتماعية والاقتصادية في مختلف الدول المتقدمة والنامية، ويبرز هذا الدور من خلال انتشارها في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.

ولذلك يهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الحجم، وأهميتها ولا يغيب عن بالنا أن معظم البلدان النامية ما تزال تواجه عدّة صعوبات ومشاكل في واقع هذه المؤسسات، والوسائل المتوفرة لمواجهة هذه التحديات والصعوبات تكمن في زيادة قدرتها التنافسية.

وسنحاول في هذا الفصل التطرق إلى:

- **المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
- **المبحث الثاني: ماهية التمويل**
- **المبحث الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدخلا هاما من مداخل النمو الاقتصادي، حيث أصبح موضوعا من المواضيع التي تلقى اهتمام المؤسسات الدولية والمحلية فضلا عن اهتمام الاقتصاديين بها، فقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال العشريتين الأخيرتين أن تبرهن على فعاليتها الاقتصادية في ترقية النشاط الاقتصادي بالرغم من التحولات الاقتصادية التي مر بها العالم.

لذلك سنقوم في هذا المبحث بإبراز أهم المعايير المعتمدة في وضع تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم خصائصها التي تميزها عن باقي المؤسسات الاقتصادية وكذلك تصنيفها وأهميتها.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تحديد مفهوم واضح ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر في غاية الصعوبة، ولا يوجد اتفاق على تعريف موحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة غير أن هناك عدة اجتهادات في هذا الاتجاه، تعتمد على عدد من المعايير المختلفة مثل: حجم العمالة ورأس المال المستثمر والإنتاج والمبيعات والتكنولوجيا المستخدمة وحجم الأسواق التي يتعامل فيها المشروع وحجم المخزون ومعدل دورانه....الخ.

- **الفرع الأول: معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

فقد تعددت المعايير التي عليها تعريف المؤسسات وذلك تبعا لموقع وخلفية الجهة التي تعتمد هذه المعايير في عملية التعريف، وعلى الرغم من عدم وجود تعريف دولي عام متفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنه يوجد اتفاق على المعايير الأساسية التي يمكن على أساسها تعريف الأحجام المختلفة لهذه

المؤسسات.[1]

وهناك نوعان من المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات إلى تصنيف المؤسسات والمتوسطة:

1. المعايير الكمية: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تميزها عن باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير نذكر منها:

1.1. معيار العمالة: إن هناك صعوبات في تعريف المنظمات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معايير العمالة وذلك لاختلاف مستويات النمو بين البلدان، واختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر، وكذلك للاختلاف في حصيلة المالية بسبب المبيعات النقدية من عام لآخر.

حيث معيار العمالة يعتبر من المعايير الأكثر استخداما لتمييز حجم المشروع ويختلف أيضا بين دولة وأخرى[2]، ومن التصنيفات التي استخدمت في هذا المجال.

وفي اليابان وألمانيا أقل من (500.300) عامل على التوالي.... الخ.

وعلى مستوى دول السوق الأوروبية المشتركة يتم تصنيف المشروعات وفقا لمعيار العمالة على النحو التالي:[3]

- مؤسسات الأعمال الصغيرة: وهي التي يعمل بها من (1– 99) عاملا.
- مؤسسات الأعمال المتوسطة: ويعمل بها من (100 – 499) عاملا.
- مؤسسات الأعمال كبيرة الحجم: التي يعمل بها (500) عامل فأكثر.

---

[1] أحمد عارف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، **الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة**، دار صفاء للنشر والتوزيع عمان،2012 ، ص12.

[2] اسناعيل بوخاوة، عبد القادر عطوى وآخرون، **استراتيجيات دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في المغرب العربي**، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2004،ص836.

[3] رامي زيدان، **المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في سورية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب دمشق،2010، ص21.

إلاّ أن هناك صعوبات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار العمالة ويرجع ذلك إلى الأسباب التالية:[1]

- اختلاف ظروف البلدان النامية وتباين مستويات النمو.
- اختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر وفي نفس البلد.
- المستوى التكنولوجي المستخدم والذي يميل إلى تكثيف العمالة على رأس المال في البلدان النامية.

2.1. معيار رأس المال:

يعتبر رأس المال المستخدم بالمنشأة أحد المعايير الكمية للتميز بين الصناعات الكبرى والصغيرة ويقصد بهذا المعيار بأنها الصناعات التي تتميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر بها والذي يختلف من دولة إلى أخرى.[2]

ويعتبر معيار رأس المال من المعايير الأساسية التي تستخدم في تمييز حجم المشروع نظرا لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية ويختلف هذا المعيار من دولة للأخرى فعلى مستوى دول مجلس التعاون الخليجي حددت نخبة المال والاستثمار المنبثقة عن لجنة تنشيط الحركة الاقتصادية في الكويت مفهوم المشروع الصغير بأنه المشروع الذي لا يتجاوز رأسماله 600 ألف دولار تقريبا.

وعلى مستوى مجموعة من الدول الأسيوية شملت الفلبين، الهند، كوريا وباكستان فإن مدى رأس مال المشروع الصغير قد يتراوح ما بين 35 إلى 200 ألف دولار، وكنموذج للدول المتقدمة فإنه يقدر بحوالي 700 ألف دولار.[3]

[1] رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، ايراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008، ص20.

[2] كاسر نصر منصور، شوقي ناجي جواد، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار ومكتبة حامد للنشر، عمان، الأردن،2000، ص41.

[3] جواد نبيل ، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مرجع سابق، ص30.

3.1. معيار العمالة ورأس المال: (المعيار الثنائي)

يعد هذا المعيار من أكثر المعايير استخداما لتعريف المؤسسات الصغيرة، حيث يعتمد على كل من عدد العاملين ورأس المال، إلاّ أن هذا المعيار لا يخلو من بعض الانتقادات، فوضع حد أقصى للعمالة بجانب رقم معين للاستثمارات يؤدي إلى رفض بعض المشروعات الصغيرة أن توظف أعدادا جديدة من العمال رغم حاجتهم خوفا من حرمانها من بعض برامج الحكومة لمساعدتها.[1]

حيث يعتبر من المعايير الشائعة لدى تصنيف المشروعات إلى صغيرة ومتوسطة وكبيرة، إن أهمية الجمع بين معياري العمالة ورأس المال عند تحديد مفهوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ترجع إلى أن هذا الجمع يسمح بتحديد حدود قصوى لمعاملي العمالة ورأس المال السائدين في هذه المشروعات وتخطيط المستوى الملائم لها.

وعموما يمكن القول إن المعيار الثنائي ينطوي على علاقة عكسية بين عدد العاملين ومقدار رأس المال المستثمر: [2]

- معيار كثيف العمالة يترفع فيه معدل العمالة قياس برأس المال، ويناسب استخدامه الدول التي ترتفع فيها معدلات البطالة ويكون لديها وفرة في اليد العاملة.
- معيار كثيف رأس المال يرتفع فيه معدل رأس المال قياسا بالعمالة ويناسب استخدامه الدول التي لديها وفرة في رأي المال.

و بالتالي يمكن القول إن المعيار الثنائي يقلل من عيوب استخدام كل معيار على حدا (العمالة، رأس المال) لاسيما عند قياس المشروعات كثيفة العمالة وقليلة رأس المال، أو كثيفة رأس المال وقليلة العمالة.

---

[1] فتحي السيد عبده، أبو السيد أحمد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة الشباب الجامعة، الإسكندرية،2005، ص49.

[2] رامي زيدان، **المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في سورية**، مرجع سابق، ص24.

لذلك يمكن اعتبار هذا المعيار من أفضل المعايير المستخدمة في تصنيف المشروعات، وبالرغم من ذلك فإنه لا يخلو من بعض العيوب والانتقادات ونقاط الضعف.

2. المعايير النوعية: ويمكن ذكر أهمها فيما يلي:

1.2. قيمة المبيعات:

هنالك من يصنف هذا المعيار ضمن المعايير النوعية غير أنه كمي في قياسه ولكن نوعي في مدلوله ذلك إن قيمة المبيعات وحجمها إنما يتحدد حسب السوق وكذا نوعية المنتج، وفي هذا المجال هناك من يعتبر أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتوجه دائما إلى السواق المحلية وبطريقة مباشرة أي أن لها علاقات مباشرة زبائنها.[1]

يعتبر من المعايير المهمة والمستخدمة في تصنيف المشروعات من حيث الحجم ويعتبر مقياسا صادقا لمستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، ففي الولايات المتحدة تصنف المشروعات التي تبلغ قيمة مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المشروعات الصغيرة.[2]

2.2. الحصة في السوق:[3]

مؤشر آخر مهم هو حجم العمل نسبة إلى الآخرين خاصة حصة العمل من السوق والذي هو واحد من المؤشرات المهمة وشائعة الاستخدام فنصف مركز خدمات حاسوب بكونه يخدم 30% من السوق، ونفترض بأنه أكبر بكثير من جاره الذي لا يتجاوز حصته ال 3% -11 % أو قد تتباهى شركة نقل بكونها تخدم 50% من السوق، ومستورد حديد بأنه يغطي 90% من السوق.

مؤشر الحصة من السوق بالغ الأهمية للأغراض التسويق وتنظيم الاقتصاد، لأن الشركة التي تملك

---

[1] خبابة عبد الله، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2013، ص15.

[2] جواد نبيل ، مرجع سابق، ص33.

[3] سعاد نائف برنوطي، **إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2005، ص139.

حصة كبيرة من السوق تسيطر عليه وتتحكم به وهي تستطيع الاطمئنان إلى عدم تهديد المنافسين لها على الأقل في المدى القريب، كما أن السوق الذي تهيمن عليه شركة تحتكره هو سوق أية منافسة.

3.2. المعيار القانوني: [1]

يتوقف الشكل القانوني للمنشأة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويله فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأشخاص، ووفقا لهذا المعيار تشمل المشروعات الصغيرة جميع المشروعات ذات الشكل غير المؤسسي مثل مشروعات الأفراد، والمشروعات العائلية والتضامنية وشركات التوصية البسيطة، التوصية بالأسهم والمحاصة، والوكالات والحرف والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية، مثل الورش والمحلات التجارية والمطابع والأسواق المركزية والمزارع ومكاتب السياحة والسفريات والشحن والمهن الحرة... الخ.

- **الفرع الثاني: تعريف بعض الدول والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

خلال هذا الفرع سنتعرض لبعض التعاريف التي وضعتها بعض الدول والمنظمات فيما يخص مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا / تعريف الاتحاد الأوروبي:[2]

اعتمد تعريف الاتحاد الأوروبي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في أفريل 1992 على المعايير التالية: عدد العمال، رقم الأعمال، استقلالية المؤسسة، وقد فرق الاتحاد الأوروبي في تعريفه بين المؤسسات المصغرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث يضمن النوع الأول ما بين 1- 9 عامل أما النوع الثاني فيضم من 10 -49 عامل، في حين يضم النوع الثالث 49- 50 ، أما رقم أعمالها أقل

[1] جواد نبيل ، مرجع سابق، ص33.

[2] محمد الحليم عمر، **التمويل عن طريق التمويلية الغير رسمية**، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر،2004، ص395.

أربعين مليون وحدة نقدية أوروبية، أو مجموع الميزانية لا يتجاوز سبعة وعشرون مليون وحدة نقدية أوروبية التي لا تكون بحد ذاتها مملوكة بنسبة 25 % من قبل مؤسسة أخرى.

ثانيا/ تعريف منظمة العمل الدولية: [1]

تعرف منظمة العمل الدولية المشروعات الصغيرة بأنها وحدات صغيرة الحجم جدا تنتج وتوزع سلعا خدمات وتتألف من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية وبعضها يعتمد على العمل داخل العائلة، والبعض الآخر قد يستأجر عمالا أو حرفين، ومعظمهم يعمل برأس عمل صغير جدا أو بدون رأس مال ما ثابت، وتستخدم كفاءة ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكتسب دخولا غير منظمته وتوفر فرص العمل غير مستقرة، وهي تدخل في قطاع غير الرسمي بما يعني أنها غير مسجلة لدى الأجهزة الحكومية ولا تتوفر عنها بيانات في الإحصاءات الرسمية.

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تصنف المؤسسات الاقتصادية إلى مجموعات انطلاقا من معايير مختلفة قمتها من يصنف حسب القطاعات الاقتصادية وأخرى حسب الأهداف، حسب الوضع القانوني وهناك من تصنف حسب الحجم، وهذا لتحديد شروط العمل الخاصة بكل مؤسسة وتوفيرها لإيجاد الشروط الاقتصادية والمالية والتقنية والإدارية الملائمة والتي تساعد المؤسسة على تحقيق أهدافها بفعالية عالية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونها جزء لا يتجزأ

[1] صلاح الدين السيسي، **استراتيجية وآليات دعم وتنمية المشروعات المتناهية الصغيرة والمتوسطة ودرها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار المتغيرات العالمية والمحلية**، دار الفكر العربي، ص27.

من مجموع المؤسسات الاقتصادية تصنف حسب معايير نذكر أهمها: [1]

1. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجه المؤسسة:

1.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية: هي المؤسسات التي يتميز الإنتاج فيها بالطابع اليدوي وتقوم على المجهود الفردي والمهارات المكتسبة وتستخدم معدات وأدوات بسيطة ويعمل بها عدد محدود من العمال وتنتشر في المدن والريف وتنقسم إلى نوعين:

1.1.1 المؤسسات الحرفية: تعد من أقدم أشكال المؤسسة حيث كان الصناع وأرباب الحرف يعملون في متاجر صغيرة ويساعدهم عدد من العمال والصبية وهي غالبا ما تحتاج إلى تدريب خاص ومهارة فنية كبيرة لممارستها كما أنها قابلة للتطور والتكيف مع الظروف المتغيرة وتعتمد على قوة العمل أكثر من اعتمادها على قوة رأس المال وتنقسم إلى نوعين مؤسسات حرفية خدمية ومؤسسات حرفية إنتاجية.

2.1.1. المؤسسات البيئية: هي المؤسسات التي تعمل على تحويل المواد الخام المحلية المتوافرة في البيئة إلى سلع صناعية لإشباع احتياجات البيئة المحيطة والاستهلاك المحلي وتنتشر في المناطق الحضرية والريفية والصحراوية.

ومن ثم فهي مستمدة من صميم البيئة المحيطة، مما يجعل كل منطقة تشتهر بنوع معين من الصناعات إلى نوعين: صناعات منزلية، صناعات ريفية.

2.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحديثة: وهي التي تستخدم الآلات والمعدات الحديثة والمتطورة وعدد العاملين كثير يختلف من صناعة لأخرى وفق متطلبات التنمية بها ولها القدرة على الاستفادة من الفنون الإنتاجية الحديثة واستخدام تكنولوجيا التنظيم والإدارة من خلال التخطيط وتحليل السوق وتنقسم إلى نوعين:

---

[1] غالم عبد الله، سنغ حنان، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول واقع آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر**، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 05-06 /05 /2013، ص4.

1.2.1 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة: تتميز هذه المؤسسات عن غيرها في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة، من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منظمة وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، وبالنسبة التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقرري الساحة التنموية في البلدان النامية على توجيه سياستهم نحو ترقية وإنعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وذلك من خلال:

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

2.2.1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجهة للمؤسسات الصناعية الكبرى:

المؤسسة التي تنتمي إلى هذا القطاع تكون مرتبطة بالمؤسسة الكبرى وتأخذ أحد الأشكال التالية:

1.2.2.1 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرعية: يعتبر كتقسيم للعمل بين المؤسسات الكبرى والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تقوم هذه الأخيرة بالوظيفة التكميلية للمنتج الوارد من المؤسسة الكبرى ويوجه مباشرة إلى المستهلك.

1.2.2.1 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في مجال المقاولة: تعتبر المقاولة من أهم أشكال التعاون الصناعي في مجال المؤسسات الصناعية وهو شكل من الترابط الهيكلي بين مؤسسة كبيرة ومؤسسة أخرى مقاولة تتميز بحجمها الصغير أو المتوسط، حيث تقوم هذه الأخيرة بتلبية متطلبات وحاجيات المؤسسة الكبيرة فمخرجاتها تعتبر مدخلات المؤسسة الكبيرة يحدد شكل التعاون بين المؤسسات الصغيرة الصناعية والمؤسسات الكبيرة الصناعية حسب المعايير الآتية:

- طبيعة العمل المنجز لحساب المؤسسة الكبيرة.
- أشكال التعاون المنصوص عليه في العقد.

فلقد اكتشف المنتجون أنهم بإمكانهم الاقتصاد في التكاليف، إذا ما تركوا مؤسسات أخرى صغيرة مختصة تنتج لهم ما يحتاجونه من معدات.

2. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتوجات:

تصنف المؤسسات حسب هذا المعيار إلى ثلاثة أقسام: [1]

1.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الاستهلاكية:

يتمثل نشاط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا التصنيف في إنتاج السلع الاستهلاكية مثل: المنتجات الغذائية، الملابس، النسيج، المنتجات الجلدية، التبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية، وتنظم هذه المنتجات إلى الصناعات التالي: الصناعات الغذائية، الصناعات الفلاحية أو التحويلات الفلاحية، صناعة النسيج والجلد، صناعة الورق وأنواعها..... الخ، ويرتكز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث ان صناعة السلع الغذائية تعتمد على المواد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية مثلا وتعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.

2.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة:

يدمج في هذا التصنيف كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع التالية: معدات فلاحيه، قطع غيار، أجزاء الآلات، المكونات الكهربائية وغيرها وتنظم هذه المنتجات إلى الصناعات التالية: الصناعات الميكانيكية والكهربائية، الصناعات الكيميائية والبلاستيكية، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم.

3.2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز:

تتطلب صناعة سلع التجهيز تكنولوجيا مركبة، ويد عاملة مؤهلة، ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات

[1] الحناوي حميدي، **تنظيم المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006، ص33.

السابقة، وهذا ما يجعل مجال تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط كإنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة، وذلك خاصة في البلدان الصناعية، أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات في تصليح وتركيب الآلات والمعدات خاصة وسائل التنقل ، السيارات، العربات والمعدات والأدوات الفلاحية وغيره فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية، انطلاقا من استيراد أجزاء للمنتوج النهائي في قطع غيار وإنتاج بعضها ، ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتوج النهائي.

3. تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس العمل:

نجد ضمن هذا التصنيف نوعين من المؤسسات: [1]

1.3. المؤسسات غير المصنعة:

تجمع هذه المؤسسات بين النظام الإنتاجي العائلي والنظام الحرفي وتتميز ببساطة تنظيم العمل والعمليات الإنتاجية واستخدام أساليب وتجهيزات تقليدية في العمل والتسيير والتسويق حيث يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته في الاقتصاد أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية، أو باشتراك عدد من المساعدين يبقى دائما نشاطا يدويا يضع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

2.3. المؤسسات المصنعة:

يجمع هذا الصنف المؤسسات المصنعة كلا من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة تقسيم العمل، وتعقيد العمليات الإنتاجية، واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

---

[1] شعيب أتشى، **واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، الجزائر، 2007-2008، ص10.

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات يمكن ذكرها فيما يلي:[1]

1. سهولة التأسيس والنشأة:

تستمد المنظمات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبيا، حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخلات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجة محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي، وهذا ما يتناسب والبلدان النامية نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.

2. الاستقلالية في الإدارة:

عادة ما تتركز معظم القرارات الإدارية لهذه المنظمات في شخصية مالكها، إذ في الكثير من الحالات يكون المالك هو نفسه المسير، وهذا ما يجعلها تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل مالكها، فالمنظمات الصغيرة والمتوسطة لها القدرة على مواكبة التغيرات والمستجدات على عكس المنظمات الكبيرة التي تتميز بتعدد مراكز اتخاذ القرار وتعدد المستويات الإدارية مما يجعل القرار يتخذ وقتا طويلا نسبيا.

3. سهولة وبساطة التنظيم:

وذلك من خلال توزيع الاختصاصات بين أقسام المشروع، للتحديد الدقيق للمسؤوليات وتوضيح المهام التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.

4. الفعالية في التسيير:

تتبع المنظمات الصغيرة والمتوسطة في الغالب طرق بعيدة عن التعقيد، وفيما يخص الهيكل التنظيمي

[1] محمد رشدي سلطاني، **الإدارة الاستراتيجية في المنظمات الصغيرة والمتوسطة**، دار جليس الزمان، الأردن،2014، ص69.

فهياكلها التنظيمية بسيطة واتصالاتها مباشرة، وتستطيع أن تستقبل بشكل جدي الاتصالات من حيث توفر المعلومات وسرعة وصولها، والفعالية في استخدامها، كما تتمكن هذه المنظمات في استخدام أساليب التسيير الحديثة خاصة الإدارة بالتحول، وتستطيع الإدارة المسيرة أن تطبق مقولة " الصغير أجمل " والصغير فعال.

5. اعتمادها على التدريب الذاتي:

سمتها قلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل فضلا على استخدامها في الغالب التقنيات غير المعقدة، وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المنظمات الكبيرة مستقبلا، وهي بهذا المعنى تعد مكان ملائم لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات، وإتقان وتنظيم المنظمات الصناعية وإدارتها.

6. توفير احتياجات المنظمة الكبرى:

تلعب المنظمات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في نجاح المنظمات الكبيرة، حيث تمدها باحتياجاتهم وتقوم بدور الموزع والمورد لهذه المنظمات، حيث تعتبر كمنظمة مغذية للمنظمات الاقتصادية العملاقة ولا يمكن أن تحدث منافسة شديدة بينهما نظرا للعلاقة التكاملية بينهما.

المطلب الرابع: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار حيث تتمثل هذه الأهمية فيما يلي:[1]

1. على مستوى الفرد (صاحب المشروع):

أ. تشبع المشروعات الصغيرة والمتوسطة حاجة أصحابها في إثبات الذات، فصاحب المشروع الصغير الناجح يشعر أنه إنسان استطاع أن يحقق لنفسه ولمجتمعه التقدم والنمو إلى جانب أنه يضمن لأسرته له الحصول على دخل الذاتي.

[1] جواد نبيل، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مرجع سابق، ص76.

ب. يحقق المشروع الصغير لصاحبه فرصة لتوظيف مهارات وقدراته الفنية وخبراته العملية لخدمة مشروعه.

ج. وباستعراض تاريخ الأثرياء والمشاهير، نكتشف أن الكثيرين منهم قد بدأ بمشروعات صغيرة حتى ازداد نشاطهم وحجم أعمالهم ونطاقهم.

2. على مستوى المجتمع:

أ. تغطي المشروعات الصغيرة والمتوسطة جزءا كبيرا من احتياجات السوق المحلي.

ب. تساهم إلى حد كبير في إعداد العمالة الماهرة.

ج. تشارك في حل مشكلة البطالة، حيث أنها تستوعب القطاع الأكبر من الحالة في مختلف المجتمعات.

د. تعمل تلك المشروعات على تحقيق التوازن الإقليمي في بروع المجتمع من خلال عملية التنمية الاقتصادية وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وزيادة حجم الاستثمارات في هذه الأقاليم.

3. الأهمية الاقتصادية:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في الاقتصاد خاصة في الدول المتقدمة وتقاس هذه الأهمية بمؤشرات عديدة منها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني للبلد في الميادين التالية:[1]

- العمالة الموظفة.
- العدد الإجمالي للمؤسسات.
- الناتج المحلي الإنتاجي.
- القيمة المضافة المتحققة.
- التركيب التكاملي للنسيج الاقتصادي.

[1] صالحي صالح، **أساليب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وأفاق التنمية، القاهرة، 2004، ص169.

حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفضل وسيلة لتحقيق الانتعاش الاقتصادي نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها مع المحيط، وهذا ما جعلها تتبوأ مكانة هامة في اقتصاديات الدول المتقدمة وحتى النامية

والجدول التالي يبرز مكانة هذه المؤسسات في اقتصاديات بعض الدول المتقدمة والنامية.

4. الأهمية الاجتماعية:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا اجتماعيا هاما يمكن إيضاحه في النقاط التالية:

أ. توفير الشغل:

إن إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعمل على توفير مناصب عمل، وهذا يسمح بامتصاص البطالة من المجتمع، وتختلف نسبة توفير الشغل حسب حجم المؤسسة ونوع النشاط الذي تنشط فيه.

ب. التأثير على الاستهلاك:

إن سياسات البيع والديون التي تتبناها المؤسسات تؤثر على استهلاك المجتمع كما ونوعا فزيادة المبيعات وتنوعها يؤدي إلى المنافسة وبالتالي انخفاض الأسعار، وهذا ما يفيد الطبقة العاملة خاصة ذوي الدخل المنخفض، مما يزيد من إمكانية استهلاكها ورفاهيتها.

ج. التأثير على الأجور:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في تحديد الأجور فقوة هذه المؤسسات ووزنها المالي يقوم برفع الأجور خاصة عند محاولة استقطابها اليد العاملة إلى المناطق النائية أو قصد تحويل العمال نحو قطاع معين.

تعرضنا في هذا المبحث الأول لمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحاولنا معرفة تصنيفها وخصائصها وأهميتها الاقتصادية الاجتماعية ولا حظنا أن هاته المؤسسات تتميز بعديد المميزات تمكنها من لعب دون فعال في التنمية الاقتصادية.

المبحث الثاني: ماهية التمويل

إن وظيفة التمويل من أهم الوظائف داخل أية مؤسسة اقتصادية مهما كان حجمها أو طبيعة نشاطها حيث تقدم لذوي العجز المالي قروضا تفك بها ضيقها بذلك تزيد في حركة النشاط الاقتصادي وكم أن المؤسسة القائمة بالمشروع لابد لها من القيام بدراسة مالية للمشروع وتقديم مبلغ الاحتجاج وكيفية الحصول عليه.

المطلب الأول: مفهوم التمويل

تتمثل عملية التمويل في إيجاد الموارد المالية اللازمة من أجل توظيفها في مؤسسات تدخل في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والمشكلة الأساسية هي كيفية الحصول على الأموال بزيادة الاستهلاك والاستثمار وبالتالي كان التمويل هو الحل لسد هذه المتطلبات.

لذلك سوف تسلط الضوء في مطلبنا على تعريف التمويل حيث هناك عدة تعاريف، ونذكر منها ما يلي:

- **التعريف الأول:** التمويل هو توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك.[1]

- **التعريف الثاني:** التمويل هو إمداد المؤسسات بالمال اللازم لإنشائها أو توسيعها، وهو من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الصناعية في كل البلاد بوجه عام إذ لا قيام لأي عمل يعود بالربح، أو استثمار يدر فائدة يغير فائدة يغير وجود رأسمال، وبقدر حجم التمويل وتسيير مصادره وحسب استثماره يكون العائد أو الربح الذي هو هدف كل نشاط اقتصادي.[2]

- **التعريف الثالث:** التمويل بأنه مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المفترضة الأموال المملوكة من أجل

[1] هيثم صاحب عجام، **نظرية التمويل**، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2001،ص318.

[2] حسين عطا الله غنيم، **دراسات في التمويل**، المكنية الأكاديمية، القاهرة، مصر، 2009، ص28.

تغطية استثمارات المؤسسة.[1]

– **التعريف الرابع:** التمويل هو توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع تطوير مشروع أو خاص وبعبارة أخرى هو عملية تجميع لمبالغ مالية ووضعها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة ومستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة، هذا ما يعرف برأس المال الاجتماعي.[2]

المطلب الثاني: أشكال ووظائف التمويل

الفرع الأول: أشكال التمويل

تختلف أنواع التمويل باختلاف الجهة التي ينظر من خلالها إليه:

1. من حيث المدة التي يستغرقها التمويل:

وحسب هذا النوع ينقسم التمويل إلى:

أ. تمويل قصير الأجل: تقصد بالتمويل القصير الأجل تمويل نشاط الاستغلال، بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها الفترة القصيرة والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، ويوجه هذا التمويل لتغطية الاحتياجات التي تبرز على مستوى حسابات المدينين والدائنين.[3]

ب.تمويل متوسط الأجل: يستخدم التمويل متوسط الأجل لتمويل حاجة دائمة للمؤسسة كتغطية تمويل أصول ثابتة أو لتمويل مؤسسات تحت التنفيذ والتي تستغرق عددا من السنين، وتكون مدته ما بين سنة وخمس سنوات.[4]

ج.تمويل طويل الأجل: وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات المر دودية على المدة الطويل، وتوجه أيضا إلى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها خمس سنوات.

---

[1] حمزة الشحي، ابراهيم الجزراوي، **الإدارة المالية الحديثة**، دار الصفا للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1998، ص20.

[2] Bemard et colle, **dictionnaire économique et financière**(5éme édition ;paris :s,d),p144

[3] ليلى لولاشي، **التمويل المصرفي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مساهمة القرض الشعبي الجزائري– وكالة بسكرة– مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة،2005/2004،ص7.

[4] رابح خوني، رقية **حساني**، ص98.

2. من حيث مصدر الحصول عليه: وينقسم التمويل تبعا لمصادره إلى:

أ. تمويل ذاتي: يقصد به الأموال المتولدة من العمليات التجارية للمؤسسة أو من مصادر عرضية دون اللجوء إلى المصادر الخارجية، ويقصد به أيضا مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي والتي تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، وعليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأتية من الأرباح التي حققتها المؤسسة للوفاء بالتزاماتها المالية، وتختلف قدرة المؤسسات في الاعتماد على هذا المصدر لتمويل احتياجاتها ويرجع ذلك إلى توسيع إمكانيات التمويل الذاتي يرتبط بقدرة المؤسسة على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى.[1]

ب.تمويل خارجيي: يتضمن التمويل الخارجي كافة الأموال التي يتم الحصول عليها من مصادر خارجية تتحصل المؤسسة على هذه الأموال وفقا لشروط وأوضاع يحدها سوق المال، وعائد الفرصة البديلة، ويتوقف التمويل على حجم التمويل الداخلي، واحتياجات المؤسسة أي أنه مكمل للتمويل الداخلي لتغطية المتطلبات المالية، ويمكن حصر المصادر الخارجية فيما يلي:[2]

- الحصول على أموال من الملاك بإصدار أسهم جديدة كما في الشركات المساهمة أو إضافة مساهمة حكومية.

- الحصول على أموال الغير في شكل قروض بإصدار سندات قابلة للتداول ببورصة الأوراق المالية أو باتفاقية خاصة.

3. من حيث الغرض منه: وينتج عن هذا التصنيف ما يلي: [3]

1. تمويل الاستغلال: هي الأموال المخصصة لمواجهة الاحتياجات وكافة النفقات المتعلقة بتنشيط الدورة

---

[1] رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص98-99.

[2] عبد الغفار حنفي، **الإدارة المعاصرة**، الدار الجامعية، مصر، بدون طبعة، 1991، ص 407.

[3] بو الحقية عبد الكريم، **العجز المالي ومشكل التمويل في المؤسسات الاقتصادية العمومية الجزائرية**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 1998،ص 270

الإنتاجية للمؤسسة.

2. **تمويل الاستثمار:** ويتمثل في تمويل الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عليها طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية كاقتناء الآلات والتجهيزات والتركيبات وما إليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمؤسسة.

الفرع الثاني: وظائف التمويل

فيما يلي سنذكر أبرز وظائف التمويل:[1]

1. **التخطيط المالي:** تقوم المؤسسة بالتخطيط بغية إعداد نفسها بحيث من خلال تقديرات المبيعات والمصاريف تقوم بتحضير المتطلبات المالية اللازمة لتحديد كمية الحصول عليها سواء كانت هذه الاحتياجات قصيرة متوسطة وطويلة الأجل، ووضع خطط أكثر مرونة يمكنها التفاعل والتعامل مع كافة الظروف غير المتوقعة.
2. **الرقابة المالية:** تتم عملياتها من خلال التقييم المتواصل لأداء المؤسسة وذلك بمقارنتها مع الخطط وتقييم الأداء يتم من خلال الاطلاع على تقارير دورية حول سير الأمور بغية اكتشاف الانحرافات والبحث في أسباب حدوثها ومعالجتها لاجتناب تفاقمها.
3. **الحصول على الأموال:** يبين التخطيط المالي مقدار حجم الأموال التي تحتاجها المؤسسة ومواعيد الحاجة إليها، ولتغطية هذه الحاجة تلجأ المؤسسة لمصادر خارجية أو داخلية لتوفير هذه الأموال بأقل تكلفة ممكنة وبأسهل الشروط.
4. **الاستثمار والأموال:** من المهم جدا أن تتمكن المؤسسة بمرور الوقت من استرجاع الأموال التي استثمرتها في أصولها سواء كانت ثابتة أو متداولة نظرا لاحتياجها في تسديد التزاماتها، لذلك ينبغي على المسير المالي التأكد بعد الحصول على الأموال من مصادرها، من أنها ستستخدم استخداما رشيدا بالطريقة المثلى وفق الخطط

[1] فايدي كمال ، **التقويم والتمويل المصرفي للاستثمارات في الجزائر (حالة البنك الوطني الجزائريBNA)**، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد حلب، البليدة،2005، ص156.

الموضوعة.

5. مقابلة مشاكل خاصة: إن الوظائف السابقة الذكر دورية دائمة للإدارة المالية ولكن قد تحصل مشاكل مالية ذات طبيعة خاصة لم تتعود المؤسسة على حدوثها، وهذا يتم عند الجمع بين مشروعين أو عدة مشاريع في مشروع واحد، ويتخذ ذلك إحدى الصورتين التاليتين:[1]

أ. الاندماج: هو تكتل ينتج عن اندماج عدد من المؤسسات، تفقد فيه استقلاليتها المالية وشخصيتها القانونية ويحدث الاندماج بعدة طرق مثل: الاندماج لأكثر من مجموعة أو شراء إحداها لأخرى، أ أكثر من خلال أخذ الشركاء أو مجموعة منهم، فتصبح أصول وخصوم المؤسسة المندمجة تابعة إلى المنشأة الجيدة أو جزء منها فقط، ويسمح الاندماج للمؤسسة من تحقيق بعض المزايا منها، تحسين المردودية، انخفاض أسعار منتجاتها.

ب.الانضمام: يحدث الانضمام عندما تفقد المؤسسة شخصيتها ووجودها فتقوم بضم جميع أصولها.

المطلب الثالث: أهمية وخصائص التمويل

الفرع الأول: أهمية التمويل

إن المؤسسات والدولة والمنظمات التابعة لها استخدام دائما لجميع مواردها المالية، فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجياتها من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات، من هذا المنطق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
- يساعد على انجاز مشاريع معطلة أخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.

---

[1] بوخطة رقاني، خمقاني نريمان، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية**، دراسة حالة بعض مؤسسات بورقلة، شهادة ليسانس، تخصص مالية ، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة– الجزائر، 2012/ 2013 ، ص40.

- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمراجعة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة.[1]

- يؤمن ويسهل انتقال الفوائض النقدية والقوى الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض إلى تلك الوحدات التي يكون لها عجز مالي والتي يزيد إنفاقها عن تلك السلع والخدمات من دخلها عن إنفاقها للسلع والخدمات [2]

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات عجزها، لذلك تعتمد آلية التمويل عامة على جملة من الحوافز التي تعمل عن طريقها الوحدات الاقتصادية ذات الفائض لأن تتنازل عن فوائضها النقدية لصالح الوحدات الاقتصادية ذات العجز، هذا الأمر يعطى الحركية والحيوية اللازمة والضرورية لتحقيق وتيرة نمو اقتصادي مقبول وتنمية شاملة.[3]

الفرع الثاني: خصائص التمويل

التمويل المناسب للمشروعات الصغيرة والمتوسطة له خصائص تختلف عن المشروعات الكبيرة، وأهم هذه الخصائص ما يلي:[4]

1. أن يكون التمويل في صورة قروض : من أهداف تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة تنمية هذه المشروعات وزيادة مواردها، ومنح هذه المشروعات تمويل دائم من شأنه أن يؤدي إلى اعتماد المشروع بصفة دائمة على مصادر التمويل الخارجية وتحمله بأعباء التزامات قد يعجز عن الوفاء بها مستقبلا، وبصفة عامة يتعين أن يكون التمويل المصرفي مؤقت (الفترة محدودة) وأن يتحسب التمويل تدريجيا دون أن يتأثر نشاط

---

[1] خوني رابح، رقية حساني، مرجع سابق، ص96.

[2] نايت ابراهيم محمد، **آليات تمويل المنشآت الرياضية والمتابعة المالية لها (دراسة وصفية لمجموعة من المنشآت الرياضية الجزائرية)** مذكرة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير، تخصص : إدارة وتسيير رياضي، معهد التربية البدنية والرياضة، جامعة الجزائر 3،2011 / 2012، ص80.

[3] صحراوي انتصار، مساهمة **البنوك الخاصة في تمويل اقتصاد الجزائري – دراسة حالة بنك الخليج الجزائر وبنك البركة الجزائري**، شهادة ماجستير تخصص: بنوك، جامعة الوادي، الجزائر، 2014/ 2015، ص120.

[4] صلاح الدين حسين السيسي، **استراتيجية وآليات دعم وتنمية المشروعات المتناهية الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار المتغيرات العالمية والمحلية**، دار الفكر العربي، ص27.

العميل وعند سداد التمويل بالكامل يكن المشروع قد زادت موارده نتيجة تحقيقه إيرادات تكفي لسداد التمويل ويعاد استثمارها مرة أخرى في المشروع، لذلك لا يجب منح حدود جارية أو دائمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

2. أهمية المتابعة المكثفة للمشروع:

وتفيد المتابعة المستمرة للمشروع في التعريف أولا بأول على ما يطرأ من متغيرات تؤثر على يسر النشاط وتنعكس بالتالي على مقدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته ويحتاج تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى متابعة مكثفة، لأن متابعة الجديدة قد تؤدي إلى معالجة أخطاء قرار التمويل غير الجيدة، في حين أن المتابعة الضعيفة أو المتأخرة قد تؤدي إلى إفساد قرار منح ائتمان جيد.

3. العلاقة المباشرة بين الائتماني والعمل: يتميز إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة بأنه يعتمد إلى حد كبير على العلاقة المباشرة للعميل، والباحث الائتماني فلا يوجد وسطاء بين العميل والباحث لذلك فان اختيار الكوادر التي تقوم بعمليات تمويل هذه المشروعات عادة ما يستند إلى المقدرة على التعامل مع أصحابها وتفهم احتياجاتهم، وتمتد المعاملات إلى قيام الباحث الائتماني بتقديم المشورة للعميل، ومساعدته في إعداد البيانات المالية سواء كانت قوائم المركز المالي أو قوائم التدفقات النقدية.

4. وجود تيسيرات عديدة ومزايا للعملاء: وتقديمها للبنوك لعملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة ويتمثل أهمها فيما يلي:

أ. أسعار عائد منخفضة: فترات السماح طويلة نسبيا، نماذج ائتمانية واسعة، نسبة تمويل مرتفعا نسبيا.... الخ وعادة ما تكون أسعار العائد التي يحتسبها البنك على المشروعات الكبيرة، ويمتد هذا التسيير إلى احتساب أسعار عائد بسيطة ليست مركبة، وقد يشمل هذا التسيير عدم احتساء عمولات مصرفية على الأرصدة المدينة.

ب. نماذج دراسة ائتمانية مبسطة: نظرا لأن المشروعات الصغيرة والمتوسطة بطبيعتها يمكن فهم العملة التجارية أو الإنتاجية الخاصة بها لذلك تشمل الدراسة كافة العناصر الائتمانية وهي دراسة لا تحتاج لمجهود كبير في إعدادها، تركز على عناصر الشخصية وتهتم بالمقدرة على السداد والغرض من التمويل.

ج. فترات سماح طويلة: عادة ما تنتهي فترات السماح بمجرد اكتمال دورة نشاط المشروع الأولى حيث يبدأ التدفق النقدي بسداد الالتزامات إلاّ أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة عادة تتمتع بفترات سماح أطول من المعتاد قد تمتد إلى عامين، والهدف من ذلك إعادة استثمار التدفقات النقدية مرة ثانية بالمشروع وتحقيق تراكم رأس مالي عند سداد التمويل بالكامل.

المطلب الرابع: مخاطر التمويل

قد تتعرض المؤسسات أثناء عملية تمويلها إلى عدّة مخاطر تكون سببا في توقيفها أو تعطيلها أو في زيادة نفقات الانجاز، والتي لم تتوقعها المؤسسة من قبل وتكمن هذه المخاطر في النقاط التالية:[1]

1. **المخاطر المادية:** هي تلك المخاطر التي قد تسبب تلف المؤسسة الممولة أو جزء منها، بالتالي ينشأ عبء إضافي في العوائد وبالتالي تكاليف إضافية، مثال ذلك التلف الذي قد ينشا بسبب احتراق المؤسسة أو أي من عوامل التلف الطبيعية كالأعاصير والفيضانات.... الخ.
2. **المخاطر الفنية:** هي تلك المخاطر التي تنبع من حقيقة أن مهارة تنفيذ المؤسسة لا تتوافق مع المخطط له من استغلال الاستثمار في الفترة الزمنية المحددة لذلك، وينشا عن ذلك مؤسسة غير مؤهلة فنيا للاستغلال الأمثل للنشاطات المرغوبة، أو إذا نجح في ذلك فإنه يستهلك من أجل ذلك موارد مادية أكثر في صورة أعمال صيانة، وبالتالي تنشأ خسائر لم تكن في الحسبان.
3. **المخاطر الاقتصادية:** وهي المخاطر الناتجة عن مشاكل اقتصادية بحته، كخطر انخفاض الطلب على العرض في الأسواق مثلا، وما ينتج منه عدم الحصول على المردود المالي المقدر لمثل تلك المؤسسات أو عدم توفر المواد والإمكانات اللازمة للاستثمار ببناء المشروع بشكل مجدي اقتصاديا.

[1] ونوغي فتحية، **أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي** ،الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، يومي 25-28 ماي 2003، ص 61

المبحث الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة في الأدبيات المهتمة بشأن هذا الصنف من المؤسسات، خاصة مع تزايد أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خطط التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء إلا أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وارتفاع عدده يظل مرتبط بمدى تجاوزها لمشكلة التمويل التي تظل المحدد الأساسي لقراراتها المتعلقة بالاستثمار وحتى صحتها المالية وقدراتها التنافسية.

المطلب الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الهدف الرئيسي للوظيفة المالية التمويلية هو التخطيط للمستقبل إذ يستدعي وضع البرامج التشغيلية ثم تحديد مصادر التمويل لتنفيذ البرامج والخطط، وذلك بالاعتماد على المصادر الداخلية من جهة والخارجية من جهة أخرى كما يلي:

- **الفرع الأول: المصادر الداخلية**

نقصد بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى الخارج، أي مصدرها ناتج عن دورة الاستغلال للمؤسسة، وتتمثل أساسا في التمويل الذاتي.

1. مفهوم التمويل الذاتي: يقصد به الأموال المتولدة من العمليات التجارية للمؤسسة او من مصادر عرضية دون اللجوء إلى مصادر خارجية ويرى Deplleus أن التمويل الذاتي التي يمكن المؤسسة من تغطية الاحتياجات المالية اللازمة لسد الديون، وتنفيذ الاستثمارات الرأسمالية وزيادة رأس مال العامل، ويشمل التمويل

الذاتي الفائض النقدي المتولد من العمليات التجارية وكذلك من بيع الأصول غير المستخدمة.[1]

2. مصادر التمويل الداخلي: يمكن حصر مكونات التمويل الداخلي في العناصر التالية:

أ. الأرباح المحتجزة: إن تحقيق الربح هو أحد الأهداف الأساسية والضرورية لكل المؤسسات وهذا الربح تقوم بتجزئته إلى عدة أقسام فمنه ما يذهب إلى المساهمين ليوزع عليهم ومنهم ما تحتفظ به ويسمى هذا الأخير بالأرباح المحتجزة.[2]

وتمثل الأرباح المحتجزة أحد مصادر التمويل الذاتي للمؤسسة، فالمؤسسة بدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين تقوم بتجميد جزء من ذلك الفائض في عدة حسابات مستقلة يطلق عليها اسم احتياطي وسياسة توزيع الأرباح هي التي تحدد الجزء من الأرباح الذي يوزع على الملاك وأيضا الجزء الذي يحتجز، وعند تخطيط سياسة توزيع الأرباح على المؤسسة أن تأخذ بعين الاعتبار مصالح المؤسسة من جهة ومصالح المساهمين من جهة أخرى، ويقصد بسياسة توزيع الأرباح قرار تحديد الجزء من الأرباح الذي يوزع على الملاك والجزء الذي يحتجز.[3]

ب.الاهتلاك: وهو عبارة عن مبالغ سنوية تخصص لتجديد الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن بفعل الاستعمال أو التلف أو التقادم، وبذلك فهي طريقة لتوزيع تكلفة الأصول الثابتة على عمرها الإنتاجي أو على أساس الطاقة الإنتاجية، ويعد مخصص للاهتلاك كنفقة تحسم من نتيجة الانتقال سواء كانت موجبة أو معدومة أو سالبة.[4]

ج.المئونات: تعرف على أنها مبالغ مالية ترصد من قبل المؤسسات لمواجهة أي انخفاض غير عادي

---

[1] حليلو حسام الدين، **التمويل الذاتي وأثره على توليد وتجديد التثبيتات (دراسة تطبيقية للمؤسسة الوطنية لخدمات الآبار ENSP للفترة 2009 إلى 2012)** مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماجستير أكاديمي ميدان علوم اقتصادية وعلوم التسيير علوم تجارية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 2013-2014 ص3

[2] سمير محمد عبد العزيز، **التمويل وإصلاح الهياكل المالية**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، لبنان،1997،ص55.

[3] محمد صالح الحناوي ، **أدوات التحليل والتخطيط في الإدارة المالية**، دار الجامعات المصرية، مصر، ص46.

[4] بو الحقية عبد الكريم، مرجع سابق، ص 34.

في قيمة الأصل أو أية خسائر محتملة قد تقع فعلا خلال دورة الاستغلال ومنها تواجه المؤسسة هذه الخسائر وقد لا تقع فتبقى الأموال المخصصة لها تحت تصرف المؤسسة، وفي نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الاحتياطات وهذا بعد طرح نسبة ضريبية منها، وتدخل ضمن التمويل الذاتي لها.

إذن الهدف من تكوين المئونات هو استرجاع القيمة الحقيقية لعناصر الأصول غير الاهتلاكية الناقصة ونشير إلى أنه يشترط لتكوين هذه المئونات وقوع هذا النقص محتملا ومقدار بشكل موضوعي.[1]

- **الفرع الثاني: المصادر الخارجية**

تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تمويل خارجي حيث اعتمادها على مصدر التمويل الذاتي غير كافي لتغطية حاجاتها، والمصادر الخارجية للتمويل هي تلك الأموال أو الموارد التي تحصل عليها المؤسسة من الغير لتمويل احتياجاتها وتنقسم هذه المصادر بموجب معيار معين.

1. مصادر التمويل قصيرة الأجل: يمنح هذا التمويل عادة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ويعتبر هذا النوع من التمويل القصير الأجل الأنسب في التمويل ومن أهم مصادر التمويل نجد:

أ. الائتمان التجاري: عندما تشتري المؤسسة (المشتري) بضاعة أو مواد أولية أو خدمات من المؤسسات الأخرى فإنها لا تضطر إلى دفع ثمن هذه المشتريات نقدا وفي الحين، فخلال المدة التي لم يسدد فيها الدين وحتى تاريخ الدفع فإن المؤسسة تصبح مدينة للمورد وتدون قيمة الدين بقائمة المركز المالي للمؤسسة تحت حساب الموردين في جهة الخصوم، وتسجل لدى المورد تحت حساب الحقوق في جانب الأصول، ويشكل هذا ما يسمى بالتمويل القصير الأجل في شكل ائتمان تجاري لوجود فترة بين تاريخ الاستلام ودفع الثمن قصيرة.[2]

---

[1] حفيف فوزية، **اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-حالة الجزائر-**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سعد حلب البليدة، الجزائر، 2009، ص 61-62.

[2] عبد الغفار حنفي، **أساسيات التمويل والإدارة المالية**، دار الجامعة الجديدة، مصر، بدون طبعة، 2002، ص413

ب.الائتمان المصرفي: تستخدم هذه القروض في تمويل عمليات خلال مدة لا تتجاوز السنة إلاّ في حالات نادرة وتنتهي باسترداد الأموال التي استخدمت فيها، وهي تهدف أساسا إلى الحصول على تسهيلات الخزينة لتعويض النقص في رأس المال التشغيلي للمؤسسة، ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري في الحالات التي تفشل فيها المؤسسة في الاستفادة من الخصم النقدي.[1]

2.مصادر التمويل متوسطة الأجل: التمويل متوسط الأجل هو ذلك النوع من القروض الذي يتم سداده في فترة تزيد عن سنة، وينقسم هذا النوع من التمويل إلى قسمين:

أ. التمويل بالقروض متوسطة الأجل:

عادة يتم تسديد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار سنوات تمثل عمر القرض، ويطلق على أقساط السداد في هذه الحالة مدفوعات الاهتلاك وبالإضافة إلى ذلك عادة ما يكون القرض مضمون بأصل معين أو بأي نوع من أنواع الضمانات الأخرى، ولا شك أن هناك بعض الاستثناءات لهذه الفوائد في بعض الأحيان.[2]

ب.التمويل بالاستئجار: تهدف معظم المؤسسات إلى استعمال أصولها الثابتة وليس بالضرورة امتلاكها هذا من أبرز العوامل التي جعلت التمويل بالاستئجار أكثر رواجا فيما يوفره من منافع حقيقة للمتعاملين له في ظروف اقتصادية من أهم صفاتها ندرة الموارد المالية والتطور التكنولوجي المتسارع ومن ثم فإن المستأجر يعتبر هذا القرض عملية تمويلية تسمح له بالانتفاع بالأصل المستأجر دون تملكه بينما يعتبره المؤجر بأنه قرض إيجار بضمان ملكية الأصل المستأجر.[3]

3.مصادر التمويل طويلة الأجل: تلجأ المؤسسات إلى هذا النوع من التمويل من أجل تغطية الانفاق اللازم لشراء الأصول الثابتة وتمويل الجزء الدائم من الأصول الثابتة، وتنحصر مصادر التمويل طويلة الأجل

---

[1] بوزريعة أيوب، **دور البنوك الأجنبية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة بنك الخليج الجزائر)**، شهادة ماستر، 2011-2012 ص43.

[2] رابح خوني، حساني رقية، مرجع سابق، ص124.

[3] حسين أحمد توفيق، **الإدارة المالية في المشروعات التجارية**، دار المعلم للطباعة، سوريا، الطبعة الأولى، 1983، ص375.

فيما يلي:

أ. **الأسهم:** تمثل الملكية الأصلية للمؤسسات وهي أحد الوسائل الرئيسية للتمويل الطويل الأجل خاصة رأس المال الدائم، فشركات المساهمة تعتمد اعتمادا تاما على إصدار أسهمها، ويحدد عند عقد المؤسسة وما تنص عليه قوانين الدولة من أهم الحقوق كالاشتراك في الأرباح وحضور الجمعيات العامة للمساهمين وحق الأولوية في الاكتتاب في الأسهم العادية الجيدة المقدرة.[1]

ب. الإقراض طويل الأجل:

ويمثل جزءا من التمويل طويل الأجل الذي يكون مصدره من خارج المؤسسة، وينقسم إلى قسمين أساسيين:

* **القروض طويلة الأجل:** وهي تمثل نوعا من القروض التي تلزم المؤسسة عند الحصول عليها بسداد كل من أصل القرض والفائدة المستحقة في تاريخ معين، وتخضع عملية الاقتراض في هذه الحالة لشروط الإنفاق ما بين المؤسسة والمقترض وذلك فيما يتعلق بمعدل الفائدة، تاريخ الاستحقاق وأسلوب السداد، تتراوح فترة الاقتراض عادة ما بين ثلاثة إلى خمسة عشر يوما وتحصل الشركات على هذا النوع من القروض من المؤسسات المالية المختلفة كالبنوك وشركات التأمين أو بعض الهيئات العامة.[2]

* **السندات:** التمويل بإصدار أسهم هادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أما التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمديونية طويلة الأجل، وتعدد أشكال الحصول على الأموال من هذا المصدر فقد يتم ذلك مقابل للتحويل إلى أسهم تصدرها المؤسسات العامة، والخاصة ليكتتب فيها بالدول الأخرى كوسيلة للحصول على العملات الأجنبية اللازمة لتمويل الاستثمار.[3]

---

[1] عبد الغفار حنفي، **أساسيات التمويل والإدارة المالية**، مرجع سابق، ص496.

[2] محمد صالح الحناوي، **أساسيات ومبادئ الإدارة المالية**، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007، ص ص240-241.

[3] عبد الغفار حنفي، **أساسيات التمويل والإدارة المالية**، مرجع سابق، ص540.

المطلب الثاني: المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من المشاكل تعوق نموها وتهدد استقرارها وتنتج هذه المشاكل عادة عند تغير الظروف الاقتصادية وكذلك الضغوط التنافسية وفيما يلي سنبرز أهم المشاكل التي تتعرض لها هذه المؤسسات.

- **الفرع الأول: المشاكل التمويلية**

وتواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل نشاطها سواء تمويل رأس المال الثابت أو رأس المال العامل، ويمكن رد هذه المشاكل التمويلية إلى كل من:[1]

- ضعف رأس المال الخاص والاقتراض من العائلة والأصدقاء وعدم كفايته.
- مخاطر الاقتراض من السوق الغير رسمي (المرابين...) كسعر الفائدة المرتفع جدا والضمانات وشروط الاسترداد.
- صعوبة الحصول على القروض من البنوك التجارية لارتفاع درجة المخاطر وإشكالية الضمانات إضافة إلى سعر الفائدة والمدة وعدم وملاءمتها لطبيعة نشاط هذه المؤسسات حتى أن البنوك لا تنظر إليها على أنها مشروعات بنكية.
- مشاكل التمويل في الأسواق المالية والبورصة وصعوبة طرح وتداول الأسهم.
- مشاكل الإدارة المالية وصعوبة تقدير الاحتياجات.
- مشاكل تأخير السداد وخسارة الديون المعدومة والتوسع في البيع الأجل ويمثل التمويل محور اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى درجة يمكن القول معها أن يمثل الحد الفاصل بين بقاء أو فناء المؤسسة لذا توجب عليها اجتياز عقبة المشكلات التمويلية إذا أرادت الاستمرار ونمو أعمالها.

[1] رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص82.

- **الفرع الثاني: المشاكل التسويقية**

تجابه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات ومشكلات تسويقية على مستوى الأسواق المحلية والخارجية وتختلف هذه الصعوبات والمشكلات باختلاف نوع المؤسسة وطبيعة النشاط الذي تمارسه.

وتتمثل هذه الصعوبات والمشاكل في: [1]

– انخفاض الإمكانيات المالية لدى هذه المؤسسات يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة عدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين إضافة إلى عدم القدرة على استخدام وسائل النقل المناسبة لتصريف المنتج وبالتالي ارتفاع تكاليف النقل وعدم استخدام وسائل الإعلان والإشهار المناسبة.

– تفضيل المستهلك المحلي للسع الأجنبية المستوردة المماثلة للسلع المحلية بدافع التقليد أو المحاكاة أو بفعل انخفاض أسعارها وخاصة السلع المنتجة في دول جنوب شرق آسيا التي غزت معظم الأسواق الدولية.

– عدم توفر الحوافز المالية والإدارية بالقدر الكافي لتمكين السلع الوطنية من منافسة السلع الأجنبية في الأسواق الخارجية وحتى السوق المحلية.

- **الفرع الثالث: المشاكل الفنية**[2]

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل تتعلق بتخلف المعرفة الفنية بالإضافة إلى افتقادها إلى الدعم الفن الكافي، انطلاقا من دراسة الجدوى مرورا بتنمية القوى البشرية والتدريب وأساليب الإنتاج وضبط الجودة وصولا إلى الترويج والتسويق خلال أطوار حياة المشروع فغالبا ما تعاني إدارة المشروع الصغير أو المتوسط من نقض الخبرة والتدريب المقدم في عدد من الوظائف والإدارية وحتى لو وجدت هذه الخبرة فإنها تكون محصورة في مجال أو اثنين، كما تواجه المؤسسات صعوبات فنية أخرى هي:

---

[1] عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد:18، 2010 ص60.

[2] موسوس مغنية، بلغنو سمية، **ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة–دراسة حالة الجزائر**، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،جامعة الشلف، أفريل2006، ص94.

1. ارتفاع أسعار الأجهزة الإنتاجية وصعوبة تجديدها دوريا.
2. نقص المعرفة بالأدوات والأساليب والمواد الأولية وتقنيات الإنتاج الجديدة.
3. نقص الأجهزة اللازمة لمراقبة وفحص الجودة.
4. صعوبة حصول المنتجين على تصميمات أو نماذج متطورة تساعد على اخراج منتج جديد.
5. نقص التدريب اللازم لتقديم المنتج بشكل جيد يناسب المستهلك.
6. نقص الأفراد الأكفاء الذين يقومون بالتدريب مما يؤدي بالاستعانة بالخبرة الأجنبية.
7. الدول النامية وبسبب ضعف الإمكانيات المادية لأصحاب هذه المؤسسات لا يمكنهم الحصول على هذه الخدمة.
8. نقص المشورة الفنية المتعلقة باختيار الآلات بالإضافة إلى تخطيط وتركيب المصنع والفن الإنتاجي الواجب إتباعه والصيانة والإصلاح وحتى الدعاية والإعلان.

- **الفرع الرابع: المشاكل الإدارية**[1]

1. **إجراءات التأسيس:** يتعرض المستثمرون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة وطويلة، تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين والأنظمة المطبقة التي تراعي ظروف المستثمر الصغير وتواضع إمكانياته ومستوى خبرته، وصعوبة الحصول على الترخيص اللازم.
2. **تعدد الجهات:** التي يتعامل معها المشروع الصغير ومنها:
   - التأمينات الاجتماعية
   - الصحة والبيئة.
   - التموين والكهرباء.

[1] نبيل جواد، مرجع سابق، ص102.

3. غياب التنسيق: ويكون غياب التنسيق بين الجهات العاملة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

4. مشاكل محاسبية: حيث غالبا ما يكون صاحب المشروع الصغير غير ملم بالقواعد أو الإجراءات المحاسبية، مما يسبب له مشاكل مع بعض الجهات السيادية مثل مصلحة الضرائب.

5. عدم معرفتها بأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية في الدولة: كالسجلات التجارية والصناعية مما يؤدي إلى طول الوقت لإنجاز معاملاتها.

6. ضعف المعلومات الإحصائية لدى هذه المؤسسات: خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط السلع المنتجة ولوائح العمل والمنافسات الاجتماعية وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها على الوجه المستهدف.

7. النظام الجبائي والجمركي: يتعلق الأمر هنا بالطريقة المعمول بها حاليا لاقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على المؤسسات في طورها الاستغلالي العادي، علما أن الصعوبات التي تعترض جهاز الإنتاج في استغلاله والنظام الجبائي المطبق على عمليات إعادة استثمار الفوائد قد منع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجراء استثمارات ضرورية لتكييف أداتها الإنتاجية مع النطاق الاقتصادي الجديد، كما أن النظام الجمركي يخلق مشاكل وصعوبات نتيجة الإجراءات المتخذة من قبل الجمارك التي تسير تشريع لا يسهل نشاط هذا القطاع وبعده عن التطبيقات والأعراف الدولية التي تتماشى وتكييف القوانين والآليات الجمركية.[1]

المطلب الثالث: آفاق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نرى أن الواقع يعكس الصورة السياسية المنتهجة من قبل السلطات العمومية والتي تسير في واقعين

[1] عبد الرحمان عنتر، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد: 01 2002، ص162.

متناقضين هما:[1]

- الإجراءات العمومية المساعدة للقطاع وأشكال الدعم المقدمة لإنشاء وتنمية هذه المؤسسات.
- عدم ملائمة وتكيف المحيط الإداري.

إذ تدفع السلوكيات والضغوط البيروقراطية الإدارية بهذا النوع من المؤسسات، وفي أغلب الحيان التابعة للقطاع الخاص، إلى التهرب والغش الضريبي، وما يمكن ملاحظته أيضا أن هناك نوع من الخيار الحتمي أمام قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية المتمثلة في القروض المصرفية بل نجد أن البنوك تتحفظ كثيرا عند تميل هذا القطاع، والسبب في ذلك هو خطر الائتمان لهذا النوع من المؤسسات جد مرتفع، نظرا لنقص الضمانات انعدام تقنيات تسيير المخاطر عند هذه المؤسسات.

والواقع الحالي الذي يعيشه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب تدخلا أكثر فعالية من جهة السلطات العمومية والمتعاملين الاقتصاديين، للتخفيف من حدّة المشاكل والعراقيل التي تعيق تطور القطاع ولا يكون هذا إلاّ من خلال تبني سياسة واضحة المعالم والأهداف لتنمية القطاع يشارك في إعدادها وتنفيذها مختلف الأجهزة، وهذا بعيدا عن سياسات الترقيع وممارسات البيروقراطية الإدارية والبرامج الاقتصادية الدعائية التي عادة ما تبقى حبرا على الورق، وعليه لا بد أن تتطلع إلى آفاق واسعة تجعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحرك القاعدي للاقتصاد الوطني وتساهم في تعزيز طاقاتها في الاستثمار الوطني والشراكة لجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتتجلى هذه الآفاق فيما يلي: [2]

- تحسين طرق التمويل البنكي من خلال إيجاد ميكانيزمات جديدة خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة وبالأخص إنشاء مجموعة من المؤسسات المالية ترمي إلى تسهيل تعبئة قروض الاستثمار وضمانه

[1] بوزريعة أيوب، مرجع سابق، ص61.

[2] بوزريعة أيوب، مرجع سابق، ص61- 63.

وكفالته وذلك لتسهيل الحصول عليه.

- إن الشبكة البنكية الموجهة لدعم نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجب أن تكون مكونة من بنوك خاصة، لهذا فإن عملية الخوصصة يجب أن تمتد إلى البنوك التجارية العامة لأنها وحدها البنوك الخاصة من تتمتع بإجراءات المرونة وسرعة اتخاذ القرارات، والانشغال بتطويرها وترقيتها، إجراء ايجابي ومساعد في طريق دعم نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تبني مع البنك المركزي، تشريعات وتنظيمات خاصة تسمح بتكوين مئونات ومساعدات مالية كافية في حالة الخسارة البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تحسين المستوى التكويني للموارد البشرية العاملة في البنوك في ميدان التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إنشاء سوق حقيقية لرؤوس الأموال.
- إنشاء مؤسسات مالية لضمان القروض البنكية تهدف إلى تطوير النشاطات في مجال الصناعات التقليدية وتشغيل الشباب.
- تعميق الإصلاحات الاقتصادية من خلال إنشاء شبكة دعم حقيقية للدعم تتألف من هيئات عامة وخاصة تكون قادرة على منح خدمات دعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وربطها بعلاقات تعاون مع الشبكات العالمية البشرية والقدرة التكنولوجية وطرق إدارة الأعمال والتسيير.
- تشجيع روح الإبداع والاختراع التكنولوجي.
- ترقية الصادرات وتسهيل دخولها إلى الأسواق الخارجية.
- وضع أنظمة تسيرها هادفة للإدارة
- تطوير العلاقات مع الهيئات المكلفة بالبحث والتنمية الاقتصادية.

- توفير المعلومات الاقتصادية وتسهيل الاتصال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد المحلي والإقليمي والدولي.

- الاستغناء على النشاطات الاقتصادية غير المهمة.

- توفير المعلومات المحاسبية والإحصائية الاقتصادية الكافية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تكون على علم بالحالة الاقتصادية الجارية.

- إدخال مرونة وديناميكية على عمل الجهاز الإداري والتنظيمي من شانه أن يمنح فرصة حقيقية لترقية وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة فيما يتعلق بالإجراءات التي تخص تكوين وإنشاء المؤسسات الاستثمارية، وتقديم مختلف الخدمات للقطاع.

الخلاصة:

من خلال ما سبق توصلنا إلى تحديد مفهوم موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن وضع معايير كمية ونوعية تساعد على التفرقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة ساعد عدّة دول و منظمات على تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة رغم الاختلاف الذي يبقى من دولة إلى أخرى، كما تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا كبيرا وأهمية بالغة في الاقتصاديات الدول المتقدمة والنامية وذلك للخصائص والمزايا تتمع بها رغم كل هذا تبقى تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل ومعوقات عديدة، ويبقى المشكل التمويلي المشكل الرئيسي الذي مازال يؤرق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحد من تقدمها وتطورها.

ولهذا تطرقنا إلى مختلف الأساليب التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يصعب الحصول عليها فرغم الجهود المبذولة لدعم وترقية المستوى التمويلي لها من خلال إنشاء مؤسسات مالية غير بنكية متخصصة بإتاحة مصادر تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلاّ أنه تبقى هذه الجهود غير كافية بالمستوى والكفاءة المطلوبة.

تمهيد:

تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في النمو الاقتصادي للدول، فهي تقبل الودائع من الأفراد والشركات والحكومات، كما تقوم بمنح القروض لمن هم في حاجة لها، وتعتبر البنوك التجارية المكان الذي يلتقي فيه عارضي الأموال بالطلب عليها، إذ أنها توفر نظاما ذا كفاية يقوم بتعبئة ودائع ومدخرات الأفراد والمؤسسات وبهذا تحقق البنوك التجارية أرباحها عن طريق الفرق بين الفوائد وتوظيفها وتكلفة إيداعها، وكذلك من خلال الفرق بين سعر الفائدة الدائنة والمدينة ومن هذا برزت أيضا أهمية البنوك التجارية.

وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الفرص المتاحة المرتقبة للبنوك لما تتميز به القضاء على البطالة ومحاربة الفقر وزيادة الناتج القومي ويمكن توسيع ذلك في هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية من الركائز الأساسية التي يقوم عليها أي نشاط اقتصادي فهو يلعب دورا هاما في تمويل الاقتصاد والمساهمة في تطوير وتوسيع المؤسسات كما تعتبر المكان الآمن لأموال الأفراد وودائعهم وقد تعددت أنواعها ووظائفها فتعددت بذلك تعاريفها، فتميزت بعدة خصائص عن غيرها من البنوك الأخرى.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن نشأة البنوك التجارية وتطورها

إن أصل كلمة بنك هو كلمة ايطالية BANCO وكان يقصد بها في البدء المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة بعدها تطور المعنى إلى المنضدة التي يتم فوقها تداول المعاملات، ثم أصبحت في النهاية تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة ويجري فيها المتاجرة بالنقود.[1] ترجع نشأة البنوك التجارية إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى، حين قام التجار و المرابين و الصياغ في أوروبا بقبول أموال المودعين مقابل إصدار إيصالات و شاهدات إيداع بمبلغ الوديعة، وقد لاحظ الصيارفة إن تلك الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول للوفاء ببعض الالتزامات، وان أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب و ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة، و تبقى باقي الودائع مجمدة لدى الصراف مما أوحى له بالقيام بإقراضها، ومن هنا اخذ البنك بهذا الشكل يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، ولم يعد الغرض من عملية الإيداع هو حفظ الوديعة فحسب، بل التطلع إلى الحصول على فائدة، وبهذا تطور نشاط البنك في مجال تلقى الودائع مقابل فائدة، وتقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة أيضا .[2]

وفي بداية الأمر كانت هذه الشهادات اسمية وكان يتم تداولها عن طريق التنازل، ومع مرور الوقت وتزايد ثقة المتعاملين أصبح التداول بمجرد التسليم، وشيئا فشيئا لاحظ المودع أن قدرا ضئيلا فقط من شهادات الإيداع التي يصدرونها يعود حاملوها ليهم باستردادها.

---

[1] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر،1982، ص24.

[2] رشاد العصار، رياض الحلبي، **النقود و البنوك**، دار الصفاء للنشر و التوزيع، الطبعة1، عمان، 2000، ص6.

من هنا هؤلاء في استغلال كل أو بعض تلك الودائع العاطلة خصوصا أن هناك كثيرون يتوفر لديهم الرغبة في الاقتراض للاستثمار، ولذلك بدأوا يقرضون من بعض الودائع التي لديهم في مقابل ذلك بدؤوا يدفعون للمودعين بنسبة من الفوائد التي تعود عليهم من القروض التي يمنحونها بعد أن كانوا في البداية يأخذون منهم عمولة إيداع، وهكذا تطورت الفكرة إلى الإلمام إذ أن أولئك الصاغة والصيارفة والتجار بعد أن اتسعت أعمالهم بدؤوا يتخصصون تماما في عمليات تلقي الودائع ومنح القروض، فأطلقوا على أنفسهم لقب المصارف ومثلت هذه العلمية أهم وظيفة من وظائف المصرف لدرجة أنها عرفت باسم مصارف الودائع.[1]

وهكذا نشأت البنوك التجارية وتكونت بوصفها مؤسسات مهمتها توفير الائتمان، فقد كانت البنوك الأولى عبارة عن بنوك تجارية فقط تقترض ثم تعددت وظائف البنوك التجارية وتنوعت وتتلخص في وظيفتين أساسيتين إحداهما نقدية وأخرى تمويلية، الصفة الأولى تتمثل في تزويد الجماعة بالنقود وتنظيم تداولها.

وأما الصفة الثانية فتختص بتوفير رؤوس الأموال وهي تباشر عملها مستهدفة تحقيق الأرباح، ومن خلالها استطاعت هذه البنوك أن تطور وظائفها وتنوعها[2]

المطلب الثاني: مفهوم وأنواع البنوك التجارية

الفرع الأول: مفهوم البنوك التجارية

التعريف الأول: المصاريف التجارية هي المصاريف التي تتعامل بالائتمان وتسمى أحيانا بمصارف الودائع، أهم ما يميزها قبول الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية، وينتج عن ذلك ما يسمى بخلق النقود.[3]

التعريف الثاني: يعرف البنك التجاري على انه منظمة، أو وحدة اقتصادية تتعامل أو تتاجر بالنقود، أو تلك المنظمة التي تقوم على سبيل الاحتراف تبقى أموال المودعين على شكل ودائع وما في حكمها، ثم إعادة

---

[1] عبد المنعم محمد مبارك، محمد يونس، **اقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1996، ص116.

[2] زينب حسين عوض الله، **اقتصاديات النقود والمال**، الدار الجامعية، مصر، 1994، ص 149.

[3] زياد سليم رمضان، محفوظ احمد جودة، **إدارة البنوك**، دار المسيرة للنشر والطباعة والتوزيع، عمان، 1996، ص 10.

استخدام هذه الأموال لحسابها الخاص في عمليات الخصم والائتمان او في العمليات المالية الأخرى.[1]

التعريف الثالث: البنوك التجارية هي تلك التي تخصص في تلقى الودائع ومنح القروض بجانب تقديم مجموعة أخرى من الخدمات المصرفية المكملة مثل شراء وبيع الأوراق المالية، وتحصيل الأوراق التجارية، وخصم الكمبيالات وقبولها، شراء وبيع العملة الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية وإصدار خطابات الضمان، وتأجير الخزائن الحديدية .....الخ.[2]

التعريف الرابع: يقصد بالبنوك التجارية تلك البنوك التي تقوم بقبول ودائع تدفع عند الطلب لأجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية، ودعم الاقتصاد القومي وتباشر عمليات التنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في تلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يستلزم من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقا لأوضاع التي يقررها البنك المركزي. [3]

الفرع الثاني: أنواع البنوك التجارية

يمكن تقسيم البنوك التجارية إلى خمسة أنواع وفقا لحجم نشاطها، وتنظيمها الإداري وملكيتها.

1. البنوك ذات الفروع: هي منشآت تتخذ غالبا شكل الشركات المساهمة، لها فروع في كافة أنحاء البلاد وتتبع اللامركزية في إداراتها، حيث يترك للفرع تدبير شؤونه فلا يرجع المركز الرئيسي للبنك إلاّ فيما يتعلق بالمسائل الهامة التي ينص عليها على لائحة البنك وخاصة فيما يتعلق برسم السياسات والمسائل الإدارية المركزية ويتصف هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الأهلي، ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات أو الولايات التي تقام فيها الفروع.[4]

وتقوم سياسة الإقراض في هذه البنوك على أساس التمييز بين آجال القروض فهي تمنح قروض قصيرة الأجل

---

[1] خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيفان، **العمليات المصرفية الإسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة1، الأردن، 2008، ص 124.

[2] احمد صلاح عطية، **محاسبة الاستثمار و التمويل في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003/2002، ص 12.

[3] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **الإدارة الحديثة في البنوك التجارية**، جامعة الإسكندرية، مصر،2004/2003، ص 26.

[4] رشاد العصار ورياض الحلبي، **النقود والبنوك**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص69.

فترة استحقاقها بين ستة أشهر إلى سنة، ويشترط أن تستخدم هذه القروض لتمويل المال العاطل وحدة لضمان السرعة في استرداد القروض.

2. بنوك السلاسل: نشأت بنوك السلاسل مع كبر حجم البنوك التجارية ونمو حجم الأعمال التي تمولها من أجل تقديم أعمالها إلى مختلف فئات المجتمع وهذه البنوك تعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن عدّة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة كما ينسق الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها البعض.

3. البنوك الفردية: هي منشآت صغيرة يملكها الأفراد أو شركات أشخاص ويقتصر عملها على منطقة صغيرة وتتميز عن باقي البنوك بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والتجارية المخصوصة وغير ذلك من الأصول القابلة إلى التحويل إلى نقود في وقت قصير وبدون خسائر ويرجع السبب في ذلك إلى أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها وتعتمد هذه البنوك في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديروها من خبرات مصرفية وما يحوزونه من ثقة المتعاملين .[1]

4. بنوك المجموعات: هي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتملك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها ولهذا النوع من البنوك طابع احتكاري وأصبحت سمة من سمات العصر.[2]

5. البنوك المحلية: هي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة وإذا كان نظام الحكم المحلي في الدول تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية، فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية ولإشراف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عمله.[3]

---

[1] محمد سعيد أنور سلطان، **إدارة البنوك**، دار الجامعة الجديدة، عمان،2005، ص 17.

[2] محمد سعيد أنور سلطان، مرجع سابق، ص18.

[3] سامر جلدة، **البنوك التجارية والتسويق المصرفي**، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 58.

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية

لقد تعددت تعاريف وظائف البنوك التجارية وتنوعت، فلم تعد كما البنوك الأولى تقترض وتقرض إذ أصبحت غير متخصصة في عمليات معينة ولكنها متخصصة في جملة من العمليات تعرف بالخدمات المصرفية اكتسبتها من خلال دور الوساطة بين طائفتين من الأشخاص الاقتصاديين، وعليه فقد حظيت البنوك التجارية بالأهمية البالغة نظير قيامها بجملة من الوظائف التي يمكن ترتيبها فيما يلي:

أولا/ الوظائف البنكية غير العادية – خلق نقود ودائع-:

عندما تقوم البنوك التجارية بمنح الائتمان فإنها بذلك تضع جملة من الوسائل النقدية تحت تصرف المقترضين ومن هنا يمكن القول أن للبنوك التجارية الوظيفية الأساسية التي لا يشاركها فيها أي من المؤسسات المالية الأخرى بخلاف البنك المركزي وتتمثل في خلق النقود ويتسنى للبنوك التجارية هذا الدور من خلال إعطائها المقترض الحق في أن يسحب عليها مبالغ في حدود قرضه، وذلك بواسطة الشيكات أو الحوالات والمقترض يمكنه استعمال هذه المبالغ بواسطة الشيكات أو الحوالات في تسديد قيمة السلع والخدمات التي يريد الحصول عليها ، تماما كما لو استخدم النقود القانونية وتستخدم للسداد.[1]

وهنا نجد مجموعة من المدفوعات قد تمت باستخدام نقود أخرى يخلقها البنك هي نقود الودائع التي تؤدي إلى زيادة إجمالي كمية النقود المعروضة عدة أضعاف ما يتوافر لدى البنك من احتياطات.

ومن خلال وظيفة خلق نقود الودائع تتضح الطبيعة الجوهرية لأعمال البنوك، غير أنه من هنا تتضح خطورة الاعتراف للبنوك التجارية بمثل هذه المقدرة على خلق نقود الودائع ومحوها من الوجود، إذ يغلب ألا يتفق سلوك البنوك مع مقتضيات السياسة الاقتصادية السليمة سواء أكان ذلك في فترات الرخاء أو الانكماش.[2]

---

[1] عادل أحمد حشيشي، **أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الدار الجامعية، بيروت،1996، ص 106.

[2] محمد زكي الشافعي، **مقدمة في النقود والبنوك**، دار النهضة العربية، بيروت،2000، ص196.

ثانيا/ الوظائف البنكية العادية:

إلى جانب الوظيفية المحورية خلق النقود، فإن البنوك التجارية تتكفل بالعديد من الوظائف النقدية والتي يمكن إدراجها ضمن صنفين من الوظائف تقليدية وحديثة:

1. **الوظائف التقليدية:** وتتفرع إلى مجموعة من الوظائف وهي: [1]

1.1. قبول الودائع وفتح الحسابات:

لا شك أن من أبرز وظائف البنوك التجارية قبول الودائع تحت شروط معينة، والوديعة تمثل التزاما على البنك بصفته المودع لديه لصالح المودع صاحب الحق في الوديعة، ويمكن تصنيف الودائع وفق لأجل استحقاق إلى ما يلي:

أ. **الودائع الجارية:**

تعتبر الأكثر أهمية حتى أنها تقصد عادة عند الكلام عن الودائع بدون تحديد، وفقا لها يمكن للمودع السحب منها في أي وقت ولا تدفع عنها فوائد وتخضع للسحب عن طريق الشيكات أو الحوالات المصرفية.

ب. **الودائع غير الجارية:** وتأخذ عدة أشكال وهي:

- **الودائع لأجل:** وتودع في البنك التجاري على ألا يسحب منها إلاّ عند انقضاء مدة معينة يتفق عليها صاحب الوديعة، ومن ثم يكفي أن يحتفظ البنك مقابلها نسبة من الاحتياطي النقدي أقل من تلك التي يتعين الاحتفاظ بها مقابل الودائع الجارية.

- **الودائع بإخطار:** وتتمثل في ضرورة إخطار البنك قبل السحب بمدة معينة الشيء الذي جعل قابليتها للسحب منها أعلى نسبيا واضطرار البنك لتجنب أكبر قدر من السيولة لمقابلة السحب منها.

- **ودائع التوفير:** وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدلا من تركها عاطلة في خزائنهم الخاصة وبالتالي الحصول على عائد مقابلها دون التضحية باعتبار السيولة من خلال إمكانية السحب منها

[1] سلمان بوذياب، **اقتصاديا ت النقود والبنوك**، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 1996، ص 121.

في كل وقت.

2.1. تشغيل موارد البنك:

بعدما يجمع البنك التجاري موارده المختلفة، يتطرق إلى مهمة تشغيلها مراعيا في ذلك مبدأ التوافق بين أهدافه الجوهرية (السيولة–الربحية–الأمان).

3.1. تقديم القروض والسلفيات:

إن البنك التجاري يقوم بمنح القروض والتسهيلات للهيئات والمؤسسات والأفراد المشتغلين في شتى القطاعات المختلفة ويتخذ هذا النشاط إحدى الصور التالية:

- إما أن يكون تسليفا أي قرضا نقديا مباشرا، إما أن يكون على الحساب أو في شكل سحب على المكشوف أو خصم كمبيالة لصالح العميل.
- إما أن يمنح البنك لعميله كفالة أو ضمان كفيل للمشاريع.

4.1. الاستثمارات:

وهي قروض طويلة الأجل تستخدم في شراء المواد الأولية والأجهزة وبراءات الاختراع وغالبا ما تكون هذه القروض في مدة لا تقل عن سنتين ولا تمتد لأكثر من سبعة سنوات.

5.1. القيام بخدمات التجارة الخارجية:

وهنا تلعب البنوك التجارية دورا في التسوية المالية عن التجارة الخارجية، وذلك بتقديم الائتمان اللازم سواء للمصدر أو المستورد ويتحقق هذا الدور من خلال ثلاث نماذج أساسية وهي:

أ. **التحصيل المستندي:** أي يصدر البائع كمبيالة ويسلمها إلى بنكه مرفقا بها كافة المستندات ويوكل البنك من قبل البائع لتسليم المستندات للمشتري أو بنكه من أجل قبض قيمة الكمبيالة ومن ثم تحصيلها هند وصول الاستحقاق.

ب.خصم الكمبيالات المستندية: أي خصم البائع الكمبيالة ويرفقها بالمستندات فيقوم البنك خصم بتسليم المستندات إلى المشتري أو بنكه في مقابل دفع قيمة الكمبيالة أو قبولها لدفعها عند الاستحقاق.

ج.الاعتماد المستندي: قد يشترط البائع على المشتري عند توقيع عقد البيع أن يسحب البائع الكمبيالة على مصرف المشتري وليس على المشتري نفسه وهذا يمثل ضمانا على الدفع بعد الحصول على موافقة البنك.

6.1. التعامل بالأوراق المالية:

يقصد بذلك شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات لحساب العملاء وحفظا لهم وتحصيلها في مواعيد استحقاقها وكذلك بيعها في بورصة الأوراق المالية.

7.1. القيام بالعمليات المالية لحساب العملاء:

وتتمثل ي التحويلات النقدية بين العملاء والقيام بتحصيل شيكاتهم وكمبيالاتهم وسداد ديونهم نيابة عنهم داخل الدولة أو خارجها.

8.1. خدمات مصرفية أخرى:

يقدم البنك لزبائنه بعض الخدمات الملحقة بعملياته المختلفة فيقدم خدمات فنية أهمها:

- تنظيم حسابات الأفراد
- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها.
- تأجير الخزائن الآمنة لحفظ المجوهرات والمستندات.

2. الوظائف الحديثة: وتتفرع إلى مجموعة من الوظائف وهي:[1]

1.2. إدارة أعمال وممتلكات الزبائن:

ويؤدي البنك هذه الوظيفة من خلال إدارة الاستثمارات ويطلب هذه الخدمة عادة من المتعاملين الذين ليس لديهم الوقت لإدارة أعمالهم.

[1] منى غرنوق، نسيبة قويضي وآخرون، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، فرع مالية نقود ومالية، دراسة حالة الاعتماد ألمستندي في BEA، الجزائر، 2009-2010، ص ص10-15.

وهذا بقيام البنك بتجميع مدخرات عملائه واستعمالها في شراء أصول ذات سيولة مرتفعة أو استثمارها في مشاريع إنتاجية.

2.2. تمويل الإسكان الشخصي:

وهذا من خلال الإقراض العقاري، ومما بجدر ذكره أن لكل بنك سقف محدد للإقراض في هذا المجال لا ينبغي تجاوزه.

3.2. المساهمة في مخطط التنمية الاقتصادية:

ويأتي هذا يتجاوز البنك التجاري الإقراض قصير الأجل إلى الإقراض الآجال المتوسطة وطويلة نسبيا.

4.2. ادخار المناسبات:

إن البنوك تشجع تعامليها على الادخار لمواجهة مناسبات معينة مثل نفقات موسم الأعياد، حيث تعطيهم فوائد على هذه المدخرات وتمنحهم تسهيلات ائتمانية

5.2. البطاقة الائتمانية:

من خلالها يستطيع العميل أن يتعامل مع العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك على قبول ومنح الائتمان لحامل البطاقة، وهي تشمل وظيفيتين هما نقدية وتمويلية:

أ. الوظيفية النقدية:

في البداية كانت مهمة البنوك حفظ الودائع مقابل عمولة ثم تقديم القروض، وفي مرحلة أصبحت البنوك تمنح قروض افتراضية ما يسمى بخلق نقود الودائع وهي أهم وظيفة تقوم بها البنوك التجارية في الحاضر

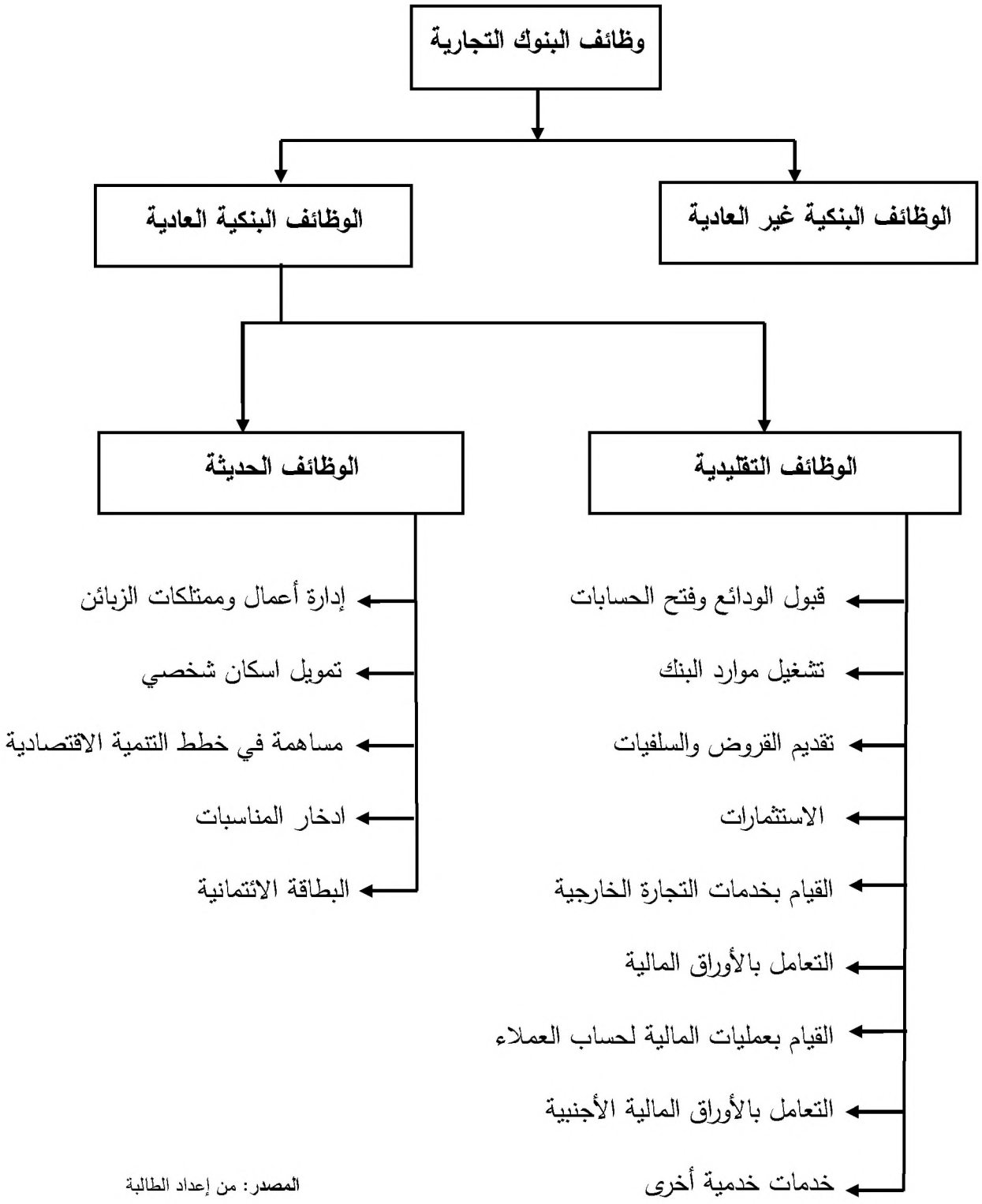
ب. الوظيفة التمويلية:

وتتمثل في تزويد المشروعات بالأموال التي يحتاج إليها عن طريق إتمامها لهذه المشروعات أو إنشاء الجديد منها وتكوين رأس المال نقدي كافي للمشروع، فالبنوك توفر عليه عملية الادخار وتقدم له رأسمالا جاهزا استنتاجا لمختلف هذه الوظائف نستخلص أن وظائف البنوك الحديثة هي أولا تزويد الجماعة بالنقود وتنظيم

وتداولها

وبناء على ما تقدم من دراسة وظائف البنوك التجارية يمكن تجسيدها في المخطط التالي:

الشكل رقم (01) وظائف البنوك التجارية



المصدر: من إعداد الطالبة

المطلب الرابع: أهداف البنوك التجارية

تتسم البنوك التجارية بثلاث أهداف هامة تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال، تتعلق بالربحية، السيولة والأمان.

أولا / الربحية:

إن هدف تحقيق الربح وتعظيمه هو أول ما تهتم به البنوك التجارية ولكي يحقق البنك هذه الأرباح يتوجب عليه توظيف الأموال التي يحصل عليها من المصادر المختلفة وان يخفض نفقاته وتكاليفه لأن الأرباح هي الفرق بين الإيرادات الإجمالية والنفقات الكلية، حيث تتكون الإيرادات الإجمالية للبنك بشكل من ناتج عمليات الإقراض والاستثمار التي يقوم بها البنك، بالإضافة إلى الأرباح الرأسمالية التي تنتج عن ارتفاع السوقية لبعض أصوله.[1]

وإذا كان للاعتماد على الودائع بعض الجوانب السلبية نتيجة لالتزام البنك بدفع فوائد عليها سواء حقق أرباح أو لم يحقق، فإن لهذا الاعتماد ميزة هامة هي أن العائد الذي يحققه البنك على استثماراته عادة ما يقل عن العائد الذي يطلبه ملاكه، ومن إذا اعتمد البنك على أموال الملكية في استثماراته فسوف يقفل أبوابه في اليوم الأول أما الاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لتمويل الاستثمارات فيحقق للبنك جافة صافي الفوائد التي تتمثل في الفرق بين الأرباح المتولدة عن استثمار تلك الودائع، وبين الفوائد المدفوعة عليها، وبالطبع يذهب هذا الفرق إلى ملاك البنك مما يجعل العائد الذي يحصلون عليه أكبر بكثير من العائد على الاستثمار.[2]

ثانيا / السيولة:

يتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب، ومن ثم يكون البنك مستعدا للوفاء بها في أي لحظة، وتعد هذه السمة من أهم السمات التي يتميز بها البنك عن منشآت الأعمال الأخرى ففي

[1] زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، **إدارة البنوك**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص 91.

[2] سامر جلدة، **البنوك التجارية والتسويق المصرفي**، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 19.

الوقت الذي تستطيع فيه هذه المنشآت تأجيل سداد ما عليها من مستحقات ولو لبعض الوقت، فإن مجرد إشاعة عن عدم توفير سيولة كافية لدى البنك كفيلة بأن تزعزع ثقة المودعين، ويدفعهم فجأة لسحب ودائعهم مما قد يعرض البنك للإفلاس.[1]

إن قدرة البنك على مواجهة السحوبات العادية والمفاجئة تسمى مبدأ السيولة العامة وتقوم على درجة ثبات الودائع وقدرة المصرف على الاحتفاظ بها عند المستوى الذي يناسب سياسة الائتمان-سيولة كل عملية من عمليات الإقراض التي يعقدها وهو ما نعبر عنه بسيولة العمل الائتمانية.[2]

ثالثا/ الأمان:

يتسم رأي مال البنك عادة بالصغر بالمقارنة بجملة مصادر الأموال فيه، وهو ما يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين، الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار، فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فإذا زادت الخسائر عن ذلك قد تلتهم جزءا من أموال المودعين والنتيجة عي الإفلاس للبنك.[3]

إن رأسمال البنك التجاري لا تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن 10% هذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة إلى المودعين الذي يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار، فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزء من أموال المودعين أي إعلان الإفلاس.[4]

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للتغلب على المشاكل التي تواجه عملية تمويل هذه المشروعات من خلال الجهاز المصرفي، فإنه يمكن

---

[1] منير إبراهيم هندي، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات**، ط.، المكتب العربي، الإسكندرية، 2000، ص11.

[2] زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، مرجع سابق، ص93.

[3] أحمد صلاح عطية، **محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، مصر، 2003، ص13.

[4] العابدي فؤاد، خنوش فاروق، درارجة مهدي، **المحاسبة وأعمال البنوك**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الليسانس علوم التسيير،، جامعة محمد خيضر بسكرة،2004-2005، ص28.

اللجوء إلى مجموعة أخرى من آليات التمويل والتي يمكن من خلالها تجنب مشاكل وجود ضمان الإقراض تلك المشروعات، ومشاكل ارتفاع الفائدة...الخ، ومن أهم هذه الآليات.

المطلب الأول: صيغ التمويل التقليدية

الفرع الاول: التمويل الطويل الأجل

وهو التمويل الموجه لتمويل نشاطات الاستثمار التي تختلف من حيث موضوعات و المدة، وهذه التمويلات تتطلب أشكال وطرق للتمويل، و تهدف هذه التمويلات للحصول على وسائل إنتاج أو عقارات، أي أن الإنفاق يكون مرة واحدة في بداية المدة، ويكون من وراءه عائد كبير في المستقبل و الإنفاق بداية المدة يكون عبئ كبير علي مؤسسات الصغيرة و المتوسطة نتيجة لنقص الكبير في مصادر التمويل و الصعاب التي تواجهها في الحصول عليها.

1-الأموال الخاصة والاقتراض من العائلة والأقارب:

تنشا هذه الحاجة عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة، ونقصد بالأموال الخاصة رأس المال الذي يملك صاحب المشروع، أو مجموعة من المساهمين ولكن هذه الأموال غير كافية مما يلجا بصاحب المؤسسة إلى العائلة أو الأصدقاء للاقتراض.

لذلك يجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعلاقات العائلية إذا كان يريد الحصول على النتائج المرغوب فيها. [1]

فكثير من الأحيان تنشا مشاكل في المعاملات المالية بين أفراد العائلة وبين الأصدقاء، حيث يلجا واحد منهم إلى طلب المشاركة الآخرين معه في إنشاء مؤسسة ما بهدف الأمانة مما يتطلب إلى دفع الأرباح بصفة إلزامية كل فترة من الزمن أو طلب مشاركته في الدراسة أو تشغيل بعض أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء في المشروع وهذا يشكل غنى على المشروع مما قد يسبب فشل في المشروع. [1]

[1] عبد الغافر عبد السلام وآخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، ص 70.

2-قروض طويلة الأجل

وهي قروض تزيد آجالها عن 5 سنوات تمنح لتمويل النشاطات ذات طبيعة رأسمالية، وهذه القروض تمنحها البنوك المتخصصة لكن كثيرا ما تراعي البنوك أوضاع الصناعات الصغيرة من نواحي أسعار الفائدة والضمانات وتقدم لها المنشورة والنصح وتقوم بإجراء جدوى لها بدون مقابل او بمقابل رمزي. [2]

3-الأرباح المحتجزة

الهدف الأساسي الذي تهدف إليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تكون غالبا غير قادرة للحصول علي الأموال من مصادر خارجية وبالتالي فمن الأفضل لها الاعتماد علي الأرباح المحتجزة من اجل النمو حسب الجمعية العامة للمؤسسة هي التي تحدد مصير الأرباح حيث تحتفظ بجزء من الأرباح أما الباقي فيوزع علي المساهمين كما إن حالة وجود قروض خاصة طويلة الأجل بنسبة مرتفعة في هيكل رأس المال المؤسسة يعكس حاجتها الملحة في الاحتفاظ بالأرباح لأنها ستقلل من الأخطار التي ستقابل الملاك و تزيد من درجة أمان مركزهم المالي. [3]

الفرع الثاني: التمويل قصير الأجل

وهذه القروض تكون بين سنة إلي غاية خمس سنوات و تلجا إلى هذا التمويل بغرض تمويل جزء الدائم من استثماراتها في رأس المال المتداول و تشمل هذه القروض ما يلي:

1-قروض المدة

وهذه القروض تكون 3-5 سنوات الأمر الذي يعطي للمقرضين الاطمئنان و الأمان و يقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد عالية بالنسبة للمؤسسة المفترضة، لأنه إذا وصل تاريخ تسديد القرض فان من المحتمل إن لا

---

[1] عبد الرحمان يسري احمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية**، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص 37.

[2] عبد المعطي رضا الرشيد و آخرون، **إدارة الائتمان**، دار الوائل للطباعة الأولى، عمان، الأردن، 1999 ، ص 14.

[3] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، **التنمية الاقتصادية**، دراسات النظرية و تطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 185.

يوافق البنك على تجديد القرض، رغم تسديد المؤسسة لما عليها، وان تجدد القرض بمعدل فائدة و شروط مجحفة في حق المؤسسة و هذه القروض، يمكن الحصول عليها من البنوك المتخصصة.

2-القروض العامة:

وهي قروض توجه لتمويل الأصول المتداول بصفة عامة، دون تخفيض ما و تلجا لمواجهة الصعوبات المالية و تنقسم إلي:

3-تسهيلات الصندوق

هي قروض تمنح لمواجهة الصعوبات المالية المؤقتة اي عندما يكون هناك عجز في السيولة بسبب الإخلال البسيط بين الإيرادات و النفقات مما يسمح للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن لفترة قصيرة عدة أيام و نهاية الشهر، للقيام بتسديد ما عليها من التزامات عاجلة و يقوم البنك بحساب هذا التسهيل علي أساس الاستعمال الفعلي له و كذلك على أساس المدة الزمنية الفعلية.

4-السحب على المكشوف

يسمح البنك للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن على إن يقرض البنك معدل فائدة يتناسب مع الفترة التي تم من خلالها سحب المبلغ ويتوقف البنك عن الحساب بمجرد إن يعود الحساب إلي حالته الطبيعية. [1]

5-القروض الموسمية

وتستعمل هذه القروض لمواجهة احتياجات الناجمة عن النشاط الموسمي وهنا البنك لا يقوم تكاليف وإنما جزء منها ومدتها لا تتجاوز سنة.

الفرع الثالث: القروض الخاصة

تسبيقات على البضائع: وهي عبارة عن قرض التمويل مخزن معين والحصول مقابل ذلك على البضائع كضمان للمقرض ويجب على البنك قبل تقديم القرض التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها، وثمنها في السوق ويجب إن

[1] الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2000، ص 57.

يتوقع هامش ما بين مبلغ القرض المقدم وقيمة الضمان للتقليل أكثر ما يمكن من إخطار، وسندات الرهن هي أحسن ضمان يمكن إن تعتمد عليه البنوك في هذه الحالة وهذا النوع يستعمل لتمويل المواد الأولية المصنعة والنصف المصنعة.

1-تسبيقات على الصفقات العمومية

الصفقات العمومية عبارة عن اتفاقيات للشراء، وتنفيذ لفائدة السلطات العمومية من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى ونظرية لأهمية وحجم هذه المشاريع فان المقاولين مكلفين بالإنجاز كثيرا مما يحتاجون إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى هذه السلطات وهناك نوعين من هذه القروض

- الكفالة
- القروض الفعلية

2-الخصم التجاري

وهي شكل من أشكال القروض التي تمنحها لبنوك وتتم عملية الخصم بالنسبة للمؤسسة وسيلة من وسائل الدفع للمؤسسة ولغرض إثبات ديونها على غير التعامل بالأوراق التجارية وتنتظر الحصول على قيمة الورقة في موعد الورقة التجارية، في الموعد المحدد.

3-الضمان الاحتياطي

هي عبارة عن قرض يمنحه البنك للمؤسسة عندما تتعاقد من جهة إدارية في صفقة بيع أو توريد أو اشغال عامة ومضمونة القرض ان يوقع البنك كضمان احتياطي ورقة تجارية لصالح المؤسسة ويتحصل البنك مقابل ذلك على عمولة.

4-الكفالة

هي عبارة عقد يتعهد عن عقد يتعهد بموجبه البنك بتسديد جزء أو كل ديون المؤسسة إذ لم تف بها وتكون في شكل وثيقة يتعهد بها البنك يرصد مبلغ معين نهاية تاريخ معين، فالكفالة تعني عن تجميد الأموال لمجرد سحبها

خاصة بالنسبة لمصالح حكومية في حالة عدم تنفيذ الإلزام وهي 3 أطراف. [1]

- البنك هو الضامن الذي أصدر الكفالة.
- المؤسسة وهي الجهة التي أصدرت الكفالة لصاحبها.
- - المستفيد وهي الجهة التي أصدرت الكفالة لصاحبها.
- ويزداد الطلب على الكفالة عند انعدام الثقة بين المؤسسة والطرف الأخر.

5-الائتمان الايجاري

يعتبر التمويل الايجاري إحدى أنواع التمويل القصيرة الأجل، وتتحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قمة المشتريات الأصلية للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في عمليات الإنتاج، ويلعب دور هام في تمويل الكثير من المؤسسات التي تجد صعوبة في الحصول على قروض المصرفية ذات تكلفة المنخفضة وتعاني من عدم كفاية رأسمالها العامل في تمويل احتياجاتها التجارية. [2]

المطلب الثاني: صيغ التمويل الإسلامية

سندرج في هذا المطلب صيغ التمويل الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

الفرع الأول: المشاركة

تعتبر المشاركة أحد أهم أدوات التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية وتقرر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا للمشروعات الصغيرة فمن المعروف أن معدلات الفشل للمشروعات الصغيرة كبيرة بسب نقص دراسات الجدوى الاقتصادية أو عدم كفاءة الإدارة ونقص التخطيط وطبعا ضعف التمويل خاصة إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة تنشط في نفس القطاع[3].

وتعرف المشاركة على أنها أسلوب تمويلي يشترك بموجبه المصرف الإسلامي مع المؤسسة بتقديم المال اللازم

---

[1] شاكر قزوين، **محاضرات في عام اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 127

[2] جميل احمد توفيق، علي شريف بقية، **الإدارة المالية**، الدار الجامعية، بيروت، 1998، ص 388.

[3] هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 68.

لها ويوزع الربح بينهما بحسب ما يتفقان عليه أما الخسارة فحسب مساهمة كل طرف في رأس المال ويقوم بالإدارة صاحب المشروع ومشاركة البنك تكون بالقدر اللازم في حفظ حقوقه والاطمئنان إلى عدم حدوث إهمال أو تقصير كما يحصل صاحب المشروع من المصرف على حصة من الربح مقابل إدارة للمشروع وتأخذ المشاركة عدة أشكال[1].

- **من حيث طبيعة الأصول الممولة:**

✓ **المشاركة في النفقات المتغيرة:** وهي نفقات التشغيل مثلا المشاركة في شراء المواد الأولية اللازمة لصنع الأحذية خلال دورة إنتاج معينة.

✓ **المشاركة المستمرة:** وتدخل في تكوين رأس المال مثلا شراء عدد معين من أسهم مؤسسة معينة.

- **من حيث الاستمرارية:**

✓ **المشاركة الدائمة أو المسامرة:** هنا يصبح البنك شريكا في ملكية المشروع وفي إدارته وتسييره والإشراف عليه.

✓ **المشاركة المتناقصة والمنتهية بالتمليك:** فهنا يسترد البنك جزءا من التمويل مع الأرباح وهكذا يتنازل تدريجيا على حصته فيا لشركة حتى يصبح في النهاية مالكا للمشروع بكامله.

بناءا على ما ذكرناه عن المشاركة بأنواعها المختلفة فإنه بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعتمد عليها كأسلوب تمويلي:

فإذا كانت المشاركة مستمرة أو دائمة فيمكن أن تكون نسبة من أس المال أو المحل ملك للمؤسسة والتمويل من البنك وهذا بعد تقدير قيمة موجودات المؤسسات وقيمة الأرباح المتوقعة من المشروع وهكذا تحدد مشاركة كل طرف أو تكون النتيجة بين الشريكين (المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والبنك) حسب نسبة مشاركة كل منهما.

أما إذا كانت المشاركة متناقصة فغن ملكية المؤسسة قد تؤول بكاملها إلى المنظمين على أساس أن يتنازل البنك

[1] حسين بلعجوز، **مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية**، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية،2000، ص 29.

على حصة من أرباحه وهذا يعطي حق البنك وتكون المؤسسة في النهاية ملك له.

وتتيح صيغة التمويل بالمشاركة فرصة جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخلصها من مشكلة القروض وما يصاحبها من مشاكل سعر الفائدة وأخطار عدم السداد كما أنها توزع المسؤولية والمخاطر توزيعا عادلا بين البنك والمؤسسة[1].

الفرع الثاني: المضاربة

إن المضاربة صيغة خاصة من المشاركة وهي عقد على الاشتراك في الربح الناتج من مال يكون من طرف، والعمل من طرف أخر، الأول هو صاحب المال والطرف الثاني هو المضارب وقد يتعدد صاحب المال كما قد يتعدد المضارب ولصحاب المال أن يضع شروطا له للاستخدام السليم أو أفضل استخدام يتصوره لماله وللمضارب أن يقبل أو يرفض.

والمقصود بالمضاربة عن طريق البنوك أن تقوم البنوك بتوظيف الأموال المودعة لديها في مشروع معين صناعي أو تجاري أو خدمي يدر دخلا معينا وفي نهاية العام يقوم بحساب تكلفة هذا الاستثمار والباقي الذي هو الربح يقسم بين المودعين والبنك أما في حالة الخسارة فإن صاحب المال هو الذي يتحملها بالكامل، أما البنك فهو يخسر جهده في حالة عدم التقصير أو التفريط[2].

وجاء في الجزء الأول من موسوعة البنوك الإسلامية في تبيان دور البنك الإسلامي في تسيير أموال المودعين لأن البنك المضارب مضاربة مطلقة له كامل الحق في توكيل غيره في استثمار هذه الأموال المودعة لديه وإقراضها لمؤسسات حسب معرفته وخبرته وطبعا هذه المشاريع الاستثمارية التي يمولها البنك بعضها ينجح وبعثها يفشل وفي نهاية كل سنة يقوم البنك بتسوية شاملة بين أرباح وخسارة جم المشروعات الاستثمارية وبعدها

---

[1] جميل أحمد، **الوظيفة التنموية للمؤسسات المالية، دراسة البنك الإسلامي للتنمية**، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 1996، ص 146.

[2] عبد المجيد سعود، **البنوك الإسلامية وأوجه الاختلاف بينها وبين البنوك التجارية**، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 1992، ص 71.

يقوم بتوزيع الباقي بينه وبين المودعين طبقا للاتفاق الذي تم بينه وبينهم.[1]

الفرع الثالث: المرابحة

نقصد بالمرابحة المتاجرة كما هو متعارف عليه اليوم والمرابحة في اللغة مصدر من الربح وهو الزيادة واصطلاح الفقه هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح أو هي بيع برأس المال وربح معلوم ومتفق عليه بين المشتري والبائع.

وهذا النوع من الاستثمار متبع في أغلب المصادر الإسلامية ويأخذ حالتين: [2]

- **الحالة الأولى:** ويطلق عليها سام الوكالة بالشراء بأجر حيث يقوم البنك بطلب من المؤسسة بشراء سلعة معينة محددة الأوصاف ويدفع ثمنها للبنك مضاف إليه أجر معين مقابل قيام البنك بهذا العمل.
- **الحالة الثانية :** وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة و كذلك الثمن الذي يشتري به العميل ، من البنك بعد إضافة الربح ، ويتضمن هذا التعامل وعد من العميل بالشراء في حدود الشروط المتفق عليها ، ووعدا أخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط.

يتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة أو بواسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلتا الحالتين.

ولقد وجدت البنوك الإسلامية في عقد المرابحة أفضل وسيلة لتشغيل الأموال لديها، دالك لان المرابحة تمتاز عن المضاربة والمشاركة بسرعة تحويل الأموال من جهة، ومن جهة أخرى معظم البنوك الإسلامية حديثة النشأة ولا تستطيع الاستثمار في القطاعات الإنتاجية الاستثمارية طويلة الأجل، وفي هذا الصدد نلاحظ انه في البلدان حيث القاعدة الاستثمارية متسعة نوعا ما، تحتل المشاركة والمضاربة المرتبة الأولى في معاملات البنوك، بينما بيوع المرابحة تحتل المرتبة الأولى في معاملات البلدان التي تلعب فيها التجارة دورا رئيسيا.

إن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المرابحة كصيغة تمويل، يسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها بدون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة، وهذا يوفر للمؤسسات جرعات مستمرة من التمويل خلال

[1] حسين بلعجوز، مرجع سبق ذكره، ص 19.

[2] حسين بلعجوز، مرجع سبق ذكره، ص40 .

هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل وتتيح للمؤسسة فرص تحيق وافرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.

الفرع الرابع: البيع الآجل[1]

البيع لأجل هو عقد يتم بموجبه الاتفاق على تسليم بضاعة حاضرة مقابل ثمن مؤجل يتفق عليه، وذلك بغرض توفير قدر من التمويل للمشتري حتى يتمكن من دفع الثمن بعد فترة من الزم يتفق عليها ، ويتحصل البنك في هذه الحالة بصفته بائع للسلع على ثمنها بعد فترة محددة.

في كثير من الحالات تكون المؤسسة في ضيق مالي ، تحتاج إلى السيولة حتى تتمكن من مواصلة نشاطها ، وهنا تظهر أهمية البيع الأجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كثيرا ما تجد نفسها في هذه الوضعية ، لان البيع الأجل يسمح لها بتسديد الثمن بعد فترة ، حيث تتمكن المؤسسة خلالها من الحصول على الأموال اللازمة ، وتبرز أكثر مزايا البيع الأجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية والصناعية ، فالأولى تحتاج إلى شراء السلع والمنتجات لإعادة بيعها ومزاولة نشاطها بطريقة عادية ، والثانية تسمح لها بالحصول على المواد الخامة أو السلع الوسيطة التي تحتاجها في نشاطها الإنتاجي ، كما انه تتيح للمؤسسة فرصة المفاضلة أو الموازنة بين الشراء نقدا بالسعر الأجل الذي يعكس تغيرات السوق المتوقعة ، فإذا رأى صاحب المؤسسة مصلحته في الشراء بالسعر الأجل فانه يحصل بذلك على تمويل قصير الأجل بشكل يتناسب مع مقدرته التمويلية والتغيرات المتوقعة في أسعار السوق.

الفرع الخامس: بيع السلم

ويطلق عليه أيضا اسم البيع الفوري، ويقوم البنك في هذه الحالة بدفع ثمن البضاعة أجلا، وتسلم البضاعة عاجلا، ومن هنا فهو عكس البيع بثمن مؤجل، فقد عرفه علماء الدين بأنه بيع اجل بعاجل، ويتفق الكثير من

[1] عبد الرحمان يسري أحمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص85 .

علماء الشريعة على انه يجب أن يتوفر في هذا البيع شرطين أساسيين هما:[1]

- أن يكون رأس المال معلوم الجنس وان يكون المسلم فيه مضبوطا بالصفقة التي تنتفي عنه الجهالة والتي يختلف الثمن باختلافها ، وان يكون معلوم المقدار بالكيل أن كان مكيلا وبالوزن أن كان موزونا وبالعدد أن كان معدودا ، وان يكون لآجل معلوم ، وان يتم بيان التسليم.
- خلافا للمرابحة والبيع الآجل فالبنك لا يتدخل بصفته بائعا ، وإنما بصفته مشتريا بالتسديد نقدا للسلع التي تسلم له مؤجلا.

توفر هذه الصيغة للمؤسسة الأموال التي تحتاجها والتي تمكنها من الحصول على سيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن الذي تقبضه عند التعاقد مقابل التعهد بتسليم كمية معينة من المنتوجات خلال فترة من الزمن ، ويمكن في هذه الحالة من للبنوك إن تقوم بشراء منتوجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفع ثمنها مقدما وبيعها بعد استلامها وتحقيق أرباح معقولة.

الفرع السادس: الاستصناع

هو عقد بموجبه يكلف الصناع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والصفة وان يكون هذا الشيء مما يجري فيه التعامل بين الناس كما يمكن ان يكون التكليف بصناعة شيء جديد ، طالما ان ذلك ممكن ، ويتم الاتفاق على الاستصناع خلال اجل معين، كما يجوز عدم تحديد الأجل.[2]

تقوم البنوك الإسلامية عادة بتوظيف الاستصناع لتمويل عمليات البناء، حيث تخول القوانين الإسلامية للطرف الذي يقوم بالبناء فيه ان يوكل عملية البناء لجهة ثالثة بالاستصناع لإتمام البناء، حيث تعاملت البنوك الإسلامية بهذه الطريقة وأطلقت عليها تسمية bach to bach istisna : لتمويل شراء مواد البناء ...الخ

حيث يوافق البنك كبائع في هذا العقد على تمويل الدفعات على المدى الطويل، في حين يقوم البنك كمشتري في الاستصناع بدفع المستحقات للجهة المقاولة خلال فترة سداد أقصر وفقا لبرنامج سداد معين.[1]

---

[1] محسن احمد الحضيري، **البنوك الإسلامية**، الدار العربية للصحافة والطباعة والنشر، 1999 ، ص19 .

[2] عبد الرحمن يسري احمد، مرجع سبق ذكره، ص 85.

الفرع السابع: التمويل بالإجارة

الإجارة هي الكراء كما هو معروف، ومعناه أن يستأجر شخص ما شيئا معينا لا يستطيع الحصول عليه، اولا يريد ذلك لأسباب معينة، ويكون ذلك نظير أجر معلوم يقدمه لصاحب الشيء أوهي عقد يتضمن تحديد صفة العين المؤجرة، وتمكين المستأجر منها ويتعهد لمالكها بصيانتها، ولا يشترط على المستأجر ضمان العين المأجور إلا في حالتي التعدي والتقصير، وذلك خلال مدة وأجرة يتفق عليهما طرفي العقد.

المطلب الثالث: صيغ التمويل الحديثة

الفرع الأول: التمويل التأجيري وأشكاله

1-تعريف التمويل التأجيري:

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات وأية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإجارة مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.[2]

بمعنى أن التمويل التأجيري هو عقد يبرم بين طرفين يسمى الأول بالمؤجر أي مالك الأصل و الثاني المستأجر أي مستخدم الأصل، حيث يقوم الأول بمنح الثاني حق استخدام الأصل خلال فترة زمنية معينة، و يتم التسديد على أقساط يتفق بشأنهما و ذلك مقابل قيمة إيجاريه محددة يتم تسديدها في شكل أقساط لنفس الفترة المتفق عليها في العقد المبرم و لعل من أبرز مزايا الاستئجار إن المستأجر يقوم باستخدام الأصل دون الالتزام بشرائه، و هنا يبرز الوجه التمويلي من عملية الإيجار من أنه بدلا من استخدام رأس المال المملوك او رأس المال المقترض كأساس لتمويل عمليات شراء الأصول فإنه بالإمكان استخدام الاستئجار مباشرة كبديل تمويلي معوض لعملية تحصيل الأموال المرغوبة للاستفادة من خدماتها الاقتصادية و دون الالتزام بشرائها.[3]

---

[1] حسين بلعجوز، مرجع سبق ذكره، ص62 .

[2] الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، مرجع سبق ذكره، ص 76.

[3] بسام هلال مسلم القلاب، **التأجير التمويلي**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمار، الأردن، 2009، ص 12.

إن اللجوء إلى استئجار الأصول بدلا من تملكها يحقق مرونة كبيرة على مستوى عمليات الاستغلال للمؤسسة خاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أنه يسمح بتخفيض مخاطر التقادم التكنولوجي بالنسبة للمستأجر كما سبق وأن أشرنا، وكذلك تخفيض مخاطر حجم الطلب الذي ينعكس مباشرة على عدم القدرة في تحديد الحجم الأمثل للإنتاج.

انطلاقا من هذه الدوافع وغيرها تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبقدراتها المالية المحدودة أكثر استخداما للتمويل عن طريق الاستئجار.

2-أشكال التمويل التأجيري:

وتختلف أشكال التمويل التأجيري باختلاف مدة ومصير عقد الائتمان في نهاية المدة، ولاسيما هذا التمييز بين مختلف أشكال الفن المالي بالخصائص الجوهرية المرتبطة بالطبيعة التمويلية، نوعية وموضوع السلع محل الائتمان ويمكن ذكر بعض أشكال التمويل التأجيري فيما يلي:

أ-التأجير التشغيلي:

في هذا النوع من التأجير يستخدم المستأجر الأصل خلال مدة زمنية قصيرة مقارنة بالعمر الإنتاجي له، لهذا فإن ملكية الأصل تبقى في جهة الجهة المؤجرة، بمعنى انه هناك فصل كامل بين ملكية الأصل الفعلية واستعمال المؤجر للأصل.

ويكون هذا التأجير مرفقا بتقديم خدمات أخرى، أي ما يعرف باستئجار الخدمات، فهناك تكون المؤسسة المؤجرة هي نفسها منتج الأصل محل الاهتمام كالآلات والمعدات وتتحمل مسؤولية الصيانة وتوريد قطع الغيار للمؤسسة المستأجرة.

والملاحظ أن الأصل لا يتم استهلاكه بالكامل لان فترة التأجير عادة ما يكون أقل من العمر الإنتاجي للأصل وبطبيعة الحال لا يعتمد المؤجر على إيراده من إيجارات الفترة في تكوين إرباحه، بل يتجه إلى إعادة تأجير الأصل او بيعه بعد استعادته من المؤسسة المستأجرة في نهاية فترة التأجير لذا نجد أن إجمالي أقساط

الاستئجار لا تساوي تكلفة الأصل محل التأجير.[1]

فترة عقد التأجير < العمر الإنتاجي للأصل

ويستخدم هذا النوع من التأجير خاصة في حالات السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجية سريعة، مما يدفع المستأجر إلى عدم الاحتفاظ بها طيلة فترة عقد التشغيل، كما ينتشر استعماله في تأجير السلع السابق استخدامها كسيارات النقل، والحسابات الآلية، وآلات التصوير.... الخ، كما يعطي للمؤسسة المستأجرة للشراء من عدمه خلال مدته القصيرة التي عادة لا تتعدى ثلاث سنوات في الأصول الثابتة[2]

كما إن الأسلوب في الاستئجار يهتم بسد حاجات النشاط الاستغلالي من تمويل وبالتالي فهو أكثر ملائمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ينصب جل اهتمامها بمعالجة قضايا الإنتاج من اجل التسريع في وتيرة النشاط متجنبة في ذات الوقت الآثار السلبية التي تفرزها متغيرات النشاط الاقتصادي المحيطة بها.

ب. التأجير التمويلي:

يعتبر علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم مالك الأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة حق الانتفاع من أصل معين خلال فترة زمنية معينة مقابل مبلغ يدفعه بشكل دوري وهذا العقد غير قابل للإلغاء عكس عقد التأجير التشغيلي، والمؤسسة المستأجرة هي التي تقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي تقوم المؤسسة المؤجرة بشرائه، وتحتفظ هذه الأخيرة بحق ملكية الأصل الرأسمالي.[3]

ويكون للمؤجر في نهاية مدة العقد ان يختار بين أحد البدائل التالية:[4]

- ✓ شراء الأصل المؤجر نظير ثمن متفق عليه مع مراعاة ما سبق سداده من قبل المؤسسة المستأجرة إلى المؤسسة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.

---

[1] محمد كمال خليلي حمزاوي، **اقتصاديات الائتمان المصرفي**، منشأة المعارف، الطبعة الثانية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 423.

[2] نفس المرجع، ص 424.

[3] سمير محمد عبد العزيز، **التأجير التمويلي**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر 2000، ص80.

[3] نفس المرجع، ص81.

- ✓ تحديد عقد الإيجار بشروط جديدة يتم الاتفاق عليها بين المؤسستين المؤجرة والمستأجرة مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.
- ✓ إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.

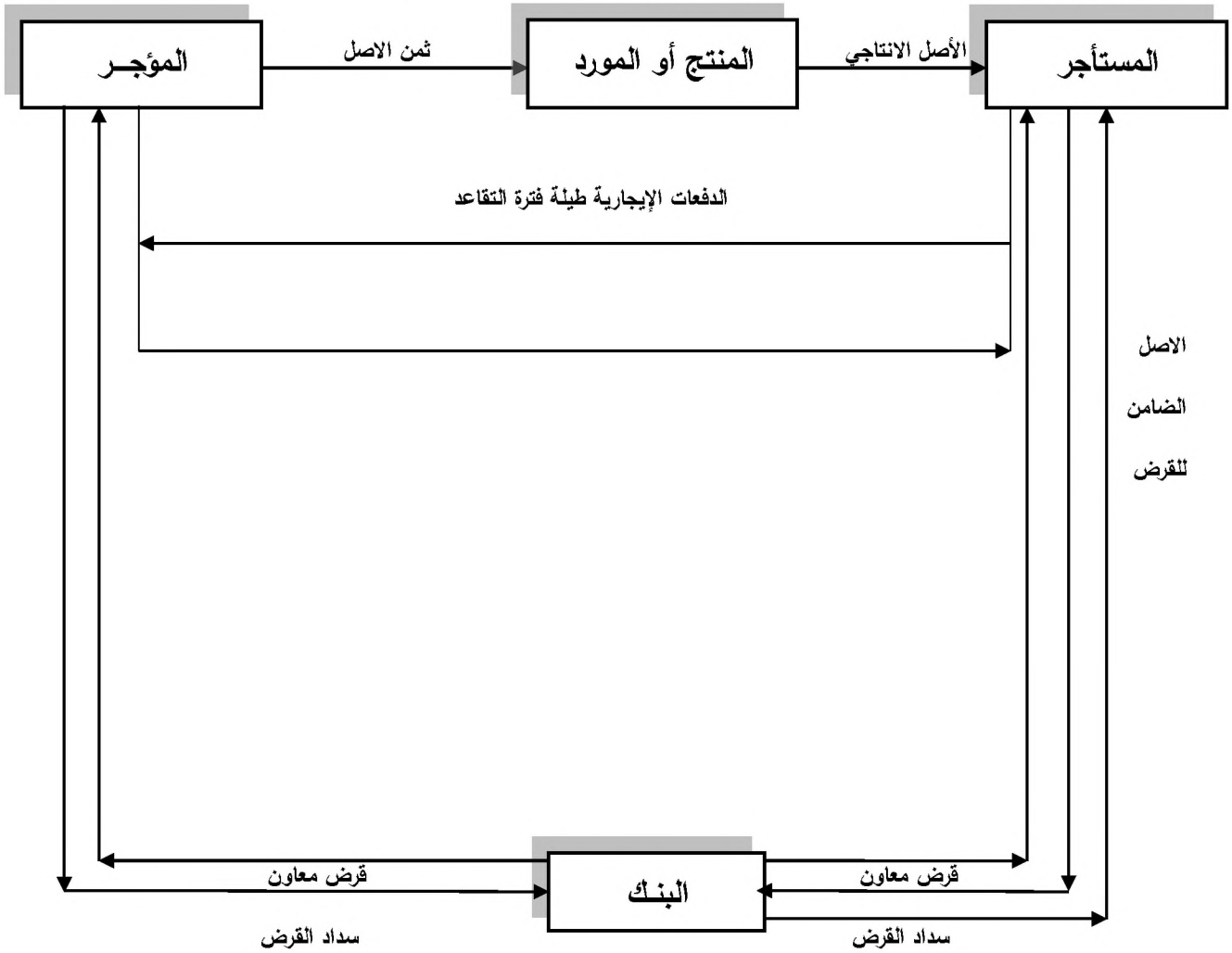
ومن خصائص التمويل التأجيري إن مجموع القيمة الحالية لأقساط الإيجار المدفوعة خلال مدة التعاقد اكبر من قيمة شراء الأصل من المؤجر لان المؤسسة تضع أقساط الإيجار على أساس استفادة تكلفة تمويلها للأصل المؤجر آخذة بعين الاعتبار وضع هامش ربح يكفي لاستمرار نشاطها.

نلاحظ مما سبق انه في التأجير التمويلي عادة ما يكون هناك ثلاثة أطراف في عملية التعاقد، هذه الأطراف هي المؤجر، المستأجر والمنتج.

- ✓ **المؤجر:** هو الذي يقوم بشراء الأصل المتفق عليه.
- ✓ **المستأجر:** هو الذي يحدد ما يريد استئجاره.
- ✓ **المنتج:** هو الذي يقوم بصناعة الأصل محل التأجير حسب رغبة المستأجر والمؤجر وهو الذي يقوم بإمضاء عقد التصنيع او الشراء من المنتج بعقد يعرف بعقود الاشتراط لصالح الغير والذي هو المستأجر وقد يدخل في العملية طرف رابع يقوم بالتمويل أي المقرض كالبنك او مؤسسة تمويلية تقوم بتقديم قروض للمؤجر ليشتري الأصل وذلك بضمان الأصل محل التأجير، لذا يطلب المقرضون ضمانات إضافية من المؤجر وهذا حسب الدراسة الائتمانية.[1]

[1] بسام هلال مسلم القلاب، **التأجير التمويلي**، مرجع سبق ذكره، ص 22.

الشكل رقم (02): إدخال المقرض كطرف رابع في عملية التمويل التأجيري.



المصدر :محمد كمال خليل الحمزاوي، **اقتصاديات الائتمان المصرفي**، مرجع سبق ذكره، ص 433.

الفرع الثاني: رأس مال المخاطر

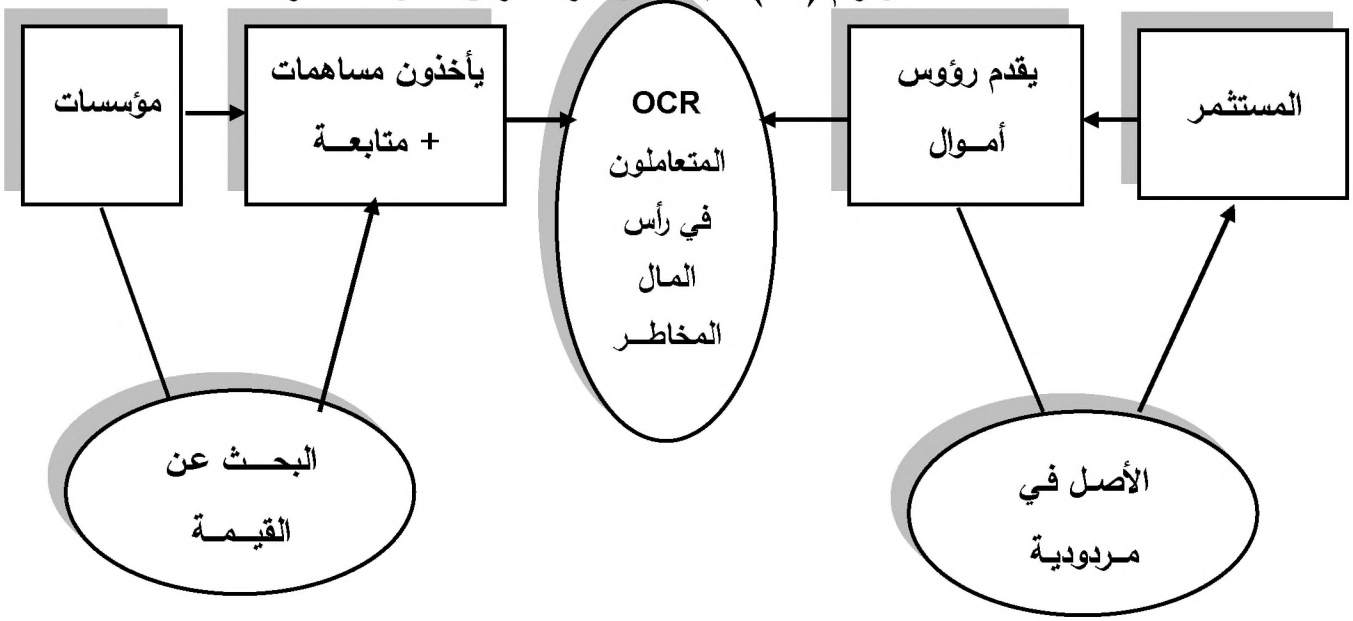
هي عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى شركات رأس المال المخاطر، وهذه التقنية لا تقوم على تقويم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله ولهذا ترى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر ضمانات كافية.

في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع، ومن أجل

التخفيف من حدة المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب، بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها يضاف إلى ذلك كله أن دور شركات رأي المال المخاطر لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسع والنمو وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة.[1]

وعرفت الجمعية الأوروبية رأس المال المخاطر "EUCA" رأي المال المخاطر على أنه: " كل رأس المال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وذلك هو مصدر المخاطر) أملا في الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات "[2].

الشكل رقم (03): مبدأ عمل شركات رأس المال المخاطر



المصدر: بريبش سعيد، **رأس مال المخاطر بديل مستحدثات لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ،مرجع سابق، ص3.

[1] بريبش السعيد، **رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – دراسة حالة شركة SOFINANCE** ، مجلة الباحث، جامعة عنابة، العدد: 05،2007، ص07.

[2] عبد الله ابراهيمي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل**، ملتقى دولي : حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18، 2016، ص 2- 5.

من الشكل يمكننا تلخيص إجراءات التمويل عن طريق شركات رأسمال المخاطر:

- في مرحلة أولى من نشاط هذا النوع من الشركات تقوم هذه الأخيرة بتجميع الموارد المالية ومن هنا تظهر قدرة المساهمين في هذه الشركة، ومهاراتهم في تجميع الأموال وجذب المستثمرين، وبعدها تأتي مرحلة البحث التي يتمثل هدفها في إدارة ملفات الترشح التي تقدم من طرف المشروعات الطالبة لهذا النوع من التمويل.

ثم يتم تصنيف الملفات واختيار المشروعات الأنسب لهذا التمويل وتحديد مرحلة وكيفية تدخلها في المشروعات المستفيدة.

وفي مرحلة أخرى في إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي تقوم شركات رأسمال المخاطر بإعادة بيع الاشتراكات للخروج من المشروع الممول، لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي.[1]

المبحث الثالث: علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الركيزة الأساسية لأي اقتصاد بسبب أهميتها ودورها في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث يبرز دورها أكثر من خلال تعددها في دعم التنمية الاقتصادية المحلية والعالمية، وبزيادة عولمة مصادر التمويل وظهور المنافسة بين المؤسسات المالية، أصبحت البنوك التجارية تبحث عن عملاء جدد بينهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع استراتيجي للبنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية هي الممول الأنسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبار أن هذه المؤسسات تمثل قطاع استراتيجي جد مهم في الدول النامية التي لا تملك إمكانيات كبيرة وتكنولوجيا عالية في شتى المجالات من أجل تأسيس مؤسسات كبيرة، لكن الإشكالية الكبيرة لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكمن في عزوف هذه

[1] بريش السعيد، **رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مرجع سابق، ص08.

البنوك عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع السبب غلى عدة عوامل نذكر منها ما يلي:

- **ارتفاع درجة المخاطرة:** يفرض على البنوك التجارية تقديم القروض للمؤسسات الكبيرة أنها تتمتع بإمكانيات عالية، بينما يتطلب التعامل على مبالغ محدودة القيمة، لذلك تميل البنوك التجارية إلى تمويل النوع الأول من المؤسسات بينما تتردد في إقراض النوع الثاني من المؤسسات.

- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقديم الضمانات المقنعة للبنوك التجارية وعدم قدرتها عن تقديم المعلومات الكافية عن وضعيتها المالية وتطلعاتها وآفاقها المستقبلية مما يبقيها في ضيق مالي.

- الإجراءات الإدارية الداخلية التي تطلبها البنوك التجارية عند لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إليها للحصول على قرض تساوي نفس الكلفة والإجراءات تقريبا التي تمنحها البنوك التجارية للمؤسسات الكبيرة.

- ارتفاع معدلات الفائدة على القروض والعملات التي تتقاضها البنوك التجارية عند لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إليها، مع قصر فترة السداد لذلك تعتبر هذه المؤسسات عبئا على البنوك التجارية.

- معدلات وفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتفعة مقارنة مع المؤسسات الكبيرة وبالتالي تفقد ثقة البنوك التجارية في التعامل معها تخوفا من إفلاسها وعدم قدرتها على السداد.

ومع مرور الوقت قد تغيرت هذه الوضعية خصوصا في الدول المتقدمة، مما نتج عنه توجه استراتيجي نحو زيادة الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة للعوامل التالية:

- بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحور ارتكاز للعمليات الاقتصادية والاستراتيجية المتبناة من طرف البنوك التجارية، فمع أن الخدمة البنكية لهذه المؤسسات تكون أكثر خطرا من خدمة البنك للمؤسسات الكبيرة لكن مقابل هذه المخاطر فإن العمليات البنكية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون أكثر ربحا.

- إيجاد البنوك التجارية مجموعة من الحلول للتعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينها تحديد المخاطر الائتمانية، تخفيض العمليات البنكية، تحقيق الربحية.

- انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدد كبير مقارنة مع المؤسسات الكبيرة مما أدى إلى ظهور منظمات وهيئات حكومية غي اغلب الدول سواء المتقدمة منها والنامية لتقدم المساعدة والدعم الفني والمالي لهذه المؤسسات، وما ما يتيح الفرصة للبنوك التجارية في الحصول على معلومات أكثر دقة أو على ضمانات مالية كافية عبر اللجوء إلى إبرام اتفاقيات مع هذه الهيئات والمنظمات من أجل تحقيق الهدف المرجو.

- تزايد عولمة مصادر التمويل وظهور المنافسة بين المؤسسات المالية، وهو ما جعل من البنوك التجارية تبحث عن عملاء جدد وخصوصا منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

المطلب الثاني: النماذج الأساسية لعلاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن أن نميز بين نموذجين أساسين يمكن أن يتحدد من خلالهما طبيعة العلاقة التي تربط بين البنوك التجارية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهما كالتالي:

أولا/ النموذج الأمريكي:

من خصائص هذا النموذج أن تلك العلاقة التي تربط البنك التجاري بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تمتاز بالخصائص التالية:

- كل عملية قرض تتشكل بواسطة عقد مستقل بين البنك والمؤسسة.

- يتدارك البنك خطر التمويل عن طريق القيام بدراسات موحدة له بمقارنة أداء المؤسسة طالبة التمويل مع المؤسسات النموذجية.

- يتم تسيير خطر القرض عبر مجموعة من الشروط التعاقدية التي تضمن للبنك استرجاع أمواله في حالة عدم قدرة المؤسسة على تسديد ديونها.[2]

- يتم التقليل من آثار خطر التمويل على مستوى المودعين عن طريق تنويع محفظة قروض البنك.

---

[1] سعدية وسام، **دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات " ص و م"**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص: مالية ونقود، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012، ص 55-56.

[2] عمران عبد الحكيم، **استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة تخرج ضمن نيل شهادة الماجستير، تخصص علوم تجارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، 2007/2006، ص64.

- نجاح البنك ضمن هذا النموذج يخضع لنوعية الأدوات المستخدمة في قياس خطر القرض، وكذلك لحجم وتنوع محفظة القروض إضافة إلى تخفيض التكاليف التشغيلية لهذه العلاقة.

- ومن أكثر الدول استعمالا لهذا النموذج هي الولايات المتحدة الأمريكية، أين نجد أن البنوك التجارية وغيرها هي مقيدة في ربط علاقات طويلة المدى مع المؤسسات، وهو ما يعطي فكرة واضحة حول التوجه نحو تفعيل دور الأسواق المالية في تمويل الاقتصاد الأمريكي.

ثانيا/ النموذج الألماني:

تتميز العلاقة التي تربط البنوك بمختلف أنواعها بم فيها البنوك التجارية بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا النموذج بالخصائص التالية:

- تتحدد العلاقة بين البنك والمؤسسة على أساس الشراكة المالية.

- تتطلب عملية تدارك البنك لخطر الشراكة المالية المعرفة المعمقة للمؤسسة.

- يتم تسيير خطر القرض عبر تدخل البنك الايجابي في حالة وجود مشاكل في المؤسسة.

- يتم التقليل من الآثار المحتملة لخطر القروض على مستوى المودعين (أصحاب الودائع والمدخرين) عبر قيام البنك بالمتابعة والمراقبة المستمرة، وتحقيق تبادل للمعلومات بين البنك والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى بناء علاقة تتميز بالثقة والشفافية.

وتعتبر البنوك الألمانية من أهم البنوك تطبيقا لهذا النموذج، أين تحتل هذه الأخيرة مكانة متميزة ضمن المصادر التمويلية الخارجية للمؤسسات، حيث تشير الإحصائيات خلال السنوات 1991-1994 وأن 83% نسبة من التمويل الخارجي للمؤسسات الألمانية كان مصدره القروض المصرفية.[1]

[1] عمران عبد الحكيم، نفس المرجع السابق، ص 64.

المطلب الثالث: علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مراحل نموها

أولا/ علاقة البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة النمو والتوسع:

تحاول البنوك بصفة عامة والبنوك التجارية بصفة خاصة الابتعاد في تعاملاتها مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة، بينما تفضل ربط علاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي هي في طور النمو والتوسع وذلك نتيجة الأسباب التالية:

- وجود معطيات مالية ومحاسبية تاريخية لدى البنك عن نشاطات هذه المؤسسات.
- قدرة البنك على تحديد الوضع المالي للمؤسسة وبالتالي قياس خطر منح القرض.
- إمكانية البنك في الحصول على معلومات كافية حول تسيير المؤسسة من خلال تسييره لحساباتها الجارية وعلى تحديد علاقاتها مع الموردين والعملاء والمعلومات المقدمة من طرف المؤسسة هي معطيات واقعية.[1]

ثانيا/ علاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة:

- تتوجه الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة نحو البنوك من أجل الحصول على القروض المصرفية، إلاّ إن البنك في تعامله مع هذه المؤسسات التي هي في مرحلة الإنشاء يكون كثير الحذر محاولا الابتعاد عن تمويلها نتيجة أن خطر تقديم قروض لهذه المؤسسات هو مرتفع جدا، وذلك للأسباب التالية:
- المؤسسة الجديدة معرضة للعديد من الأخطار ومالها من آثار سلبية على مردودية المؤسسة.
- الدراسة المعمقة التي يقوم بها البنك تكون عادة على أساس التقديرات فقط.
- عدم قدرة أصحاب هذه المؤسسات على إثبات قدراتهم وعدم تقديم ضمانات كافية للحصول على القروض المصرفية.
- وجود مؤسسات حكومية متخصصة في دعم هذه المؤسسات خلال مرحلة الإنشاء.
- وفي هذا الإطار تشير الدراسة التي قام بها بنك تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسي إلى أن خطر

[1]Jean Louis nakamura, relation banque –pme, revue d'économie financière, n004, 1999, p48

تمويل هذه المؤسسات هو مرتفع جدا، حيث يشمل أكثر من 35% من هذه المؤسسات.[1]

المطلب الرابع: معيقات تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات عند توجيهها للبنوك التجارية لطلب تمويل ويكمن المشكل إلى عدم سعي هذه البنوك لتحسين أداء تقيد الخدمة وذلك بسبب:

– **تخلف النظام المصرفي:** خاصة فيما يخص دول العالم الثالث التي لا زالت بعيدة عن استخدام تكنولوجية حديثة تسمح لها بدراسة سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتعرف على الشرائح التي تتعامل معها، من خلال الاعتماد على خطط وبرامج لتقييم الخسائر والأرباح واختيار العينة المثلى من المجتمع.

– **ضعف تكيف النظام المالي للدول مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد:** ففي الوقت الذي يتحدث الخطاب الرسمي (السياسي) عن إجراءات دعم مالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التصورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي.[2]

– **غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى:** فغاليا ما يكون حجم القروض المتاحة من البنوك التجارية محدودة وغر كافية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع نقص شديد في التمويل طويل الأجل.[3]

– **مشكل الضمانات:** يتحفظ المصرفيون في تقديم مساعداتهم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب مشكلة الضمانات حيث أنه للموافقة على قرض يطلب صاحب المصرف بعد دراسة الوضعية المالية للمؤسسة وتحليل توازنها المالي عددا من الضمانات منها:

- ✓ ضمانات عينية لبعض الأنواع من القروض
- ✓ ضمانات شخصية حينما تتطلب الصيغة القانونية / أو الحالة المالية للمؤسسة.

---

[1]Eric vernier et sophieflament, "la personnalité du créateur d'entreprise facteur déterminant dans l'octroi d'un prêt, revue banque stratégie, N^0 220, novembre, 2004, p20.

[2]بريش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006، ص324.

[3]حكيم بوجرب، **دور السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص نقود ومالية وبنوك، جامعة سعد حلب، البليدة، الجزائر، 2008، ص105.

– **نقص المعلومات المالية وغياب الشفافية:** خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات، فمن وجهة نظر المؤسسة ترى أن البنوك متشددة من حيث حجم المعلومة المطلوبة.

– **غياب موظفين مؤهلين للتعامل في هذا النوع من التمويل:** من خلال افتقار موظف البنك للخبرة والتأهيل والتدريب والتكوين وبالتالي عدم اكتسابه للمعلومات والمعرفة الكافية لتسيير واتمام عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– **المركزية في منح القروض:** مركزية اتخاذ القرارات المتعلقة بمنح الائتمان المصرفي ومحدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الاستقلالية خاصة بالنسبة للدول النامية التي لا تزال تعاني من تدخل الدول في النظام البنكي وتسييره وفق أولوياتها.[2]

خلاصة الفصل:

تعتبر البنوك التجارية اهم مكونات الجهاز المصرفي ولقد كان لها دورا نتيجة الاحتياجات الاقتصادية الذي أدى الي تسهيل عملية التمويل وبالخصوص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث تتجلى أهمية وأهداف ووظائف البنوك التجارية تشمل أن لها دور مهم وفعال تقوم به من خلال وظائفها مما يعكس بصورة ايجابية على الاقتصاد الوطني، كما أنه مما لاريب فيه أن التمويل بمختلف مصادره يعتبر أحد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في انطلاق نشاطها ومتابعته أو توسيعه وتطويره حسب الهدف المسطر، كما نجد أن البنوك التجارية لا تتحمس لهذا النوع من التمويل بسبب درجة المخاطر الأكثر احتمالا في هذا النشاط.

تمهيد:

يعد الاهتمام بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قائمة أولويات الحكومة الجزائرية ضمن مخطط النمو الاقتصادي نظرا لأهميتها الاقتصادية والاجتماعية في آن واحد.

لكن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا زال يعاني العديد من العقبات والتحديات التي تحول دون قدرة الأعوان الاقتصادي لتفعيل دور هذا القطاع في التنمية الاقتصادية.

من خلال هذا الفصل سنحاول التطرق إلى تحليل قطاعا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على إحصائيات لنصل إلى تشخيص لواقع هذا القطاع مع اقتراح مجموعة من التوصيات لتجاوز العقبات والتحديات الرئيسية.

نتبعها بدراسة حالة ميدانية في بنك الخليج الجزائر في مبحثين كما يلي:

- المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010–2016.
- المبحث الثاني: تقديم بنك دراسة حالة بنك البدر -BADR- –وكالة بسكرة–وأنشطته.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة: 2010-2016

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدخلا هاما من مداخل النمو الاقتصادي، كونها تؤدي دورا هاما في ضمان تجسيد التنمية المحلية، لذا أصبح الاتجاه السائد اليوم بين دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية هو تحسين المناخ التنموي لهذه المؤسسات والدفع بها في اتجاه تشجيع قيامها والعمل على إيجاد جميع الأطر والمتطلبات لنجاحها والارتقاء بها، الأمر الذي جعلها تكتسي أهمية بالغة على الصعيد الدولي عامة وعلى الصعيد المحلي خاصة.

في هذا السياق بادرت الجزائر إلى تبني جملة من الإصلاحات والتشريعات القانونية ومجموعة من برامج الدعم والتمويل وذلك بهدف توفير المناخ الملائم لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يمكنها من الاستمرار والمحافظة على حصصها السوقية من جهة والنفاذ إلى الأسواق الوطنية وحتى العالمية من جهة أخرى وخاصة بعد التطور الملحوظ الذي عرفته هذه المؤسسات بعد أزمة الثمانينات التي عرفها الاقتصاد الجزائري للارتقاء أكثر بهذا القطاع.

المطلب الأول: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

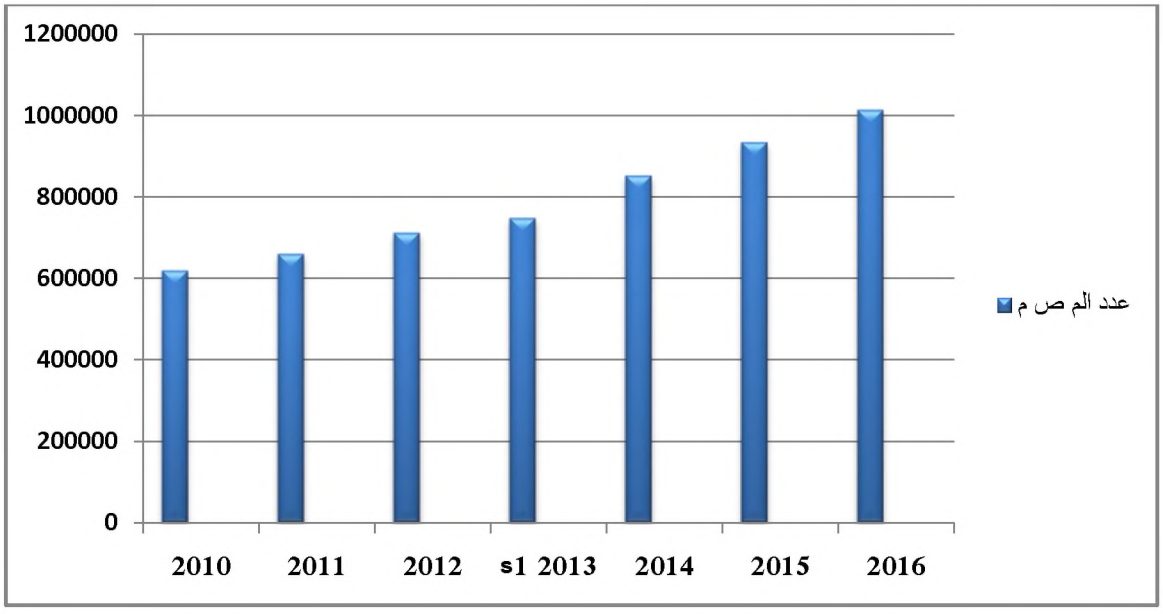
شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا ملحوظا في تعدادها، وذلك بفعل تسهيلا لإجراءات أمام إنشائها من جهة وتطور ثقافة المقاولة لدى خرجي الجامعات من جهة أخرى.

الجدول رقم (2): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2010-2016:

عدد المؤسسات	السنة
2010	619072
2011	659309
2012	711832
2013(السداسي الأول)	747934
2014	852053
2015	934569
2016(السداسي الأول)	1014075

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد بالاعتماد علي نشريه المعلومات الاقتصادية رقم 18، 20، 22، 23، 26، 28، 29. مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مؤشرات 2010-2016

ارتفع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 6190072 مؤسسة سنة 2010 إلى 1014075 مؤسسة مع نهاية السداسي الأول لسنة 2016 أي ارتفاع بنسبة 38.95%.



الشكل رقم (4): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2010-2016.

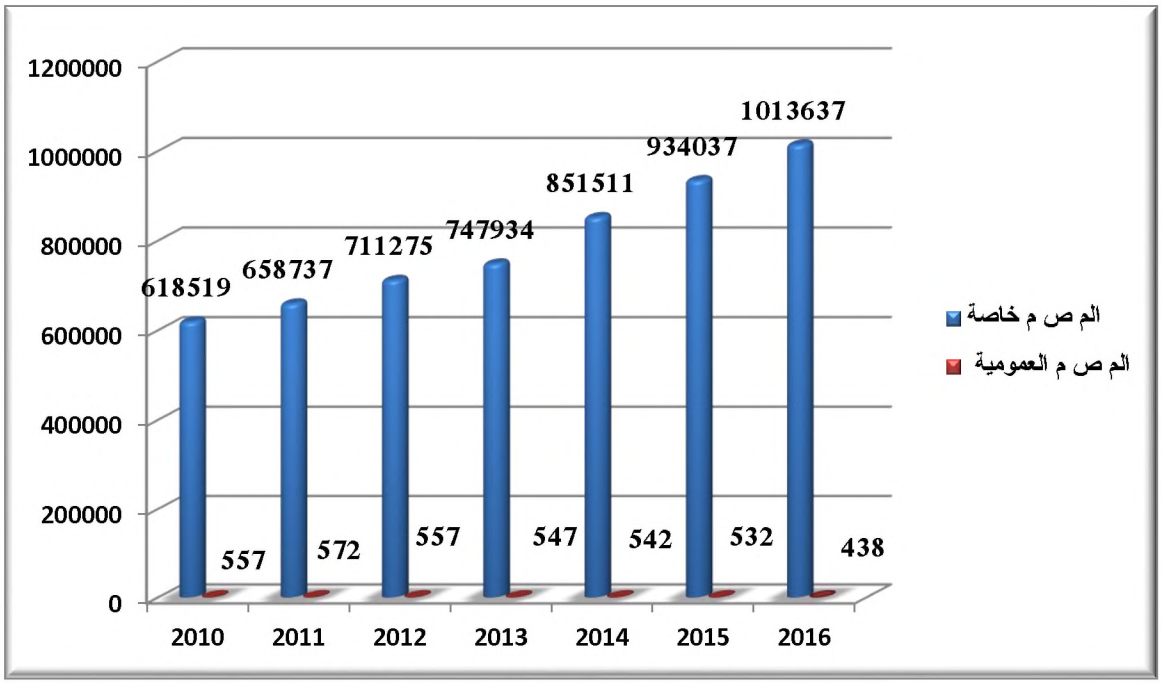
المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (2)

من خلال الجدول والأعمدة البيانية يتضح لنا أن تعددا الم ص م يشهد تزايد مستمر سنة بعد سنة حيث أنه خلال هذه الفترة (02010/01/01 إلى 2016/06/30) تم إنشاء 395003 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة وهذا راجع للاهتمام المتزايد بهذا القطاع ومدى مساهمة وكالات دعم وترقية هذه المؤسسات في تطور تعدادها.

الجدول رقم (3): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها من (2010/01/01 إلى 2016/06/30).

طبيعة المؤسسة / السنة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	النسبة %	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	النسبة %
2010	618519	99.91	557	0.09
2011	658737	99.91	572	0.09
2012	711275	99.91	557	0.08
2013	747934	99.91	547	0.07
2014	851511	99.91	542	0.06
2015	934037	99.91	532	0.06
2016	1013637	99.91	438	0.04

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على من إعداد الطالبة بالاعتماد بالاعتماد علي نشرية المعلومات الاقتصادية رقم 18، 20، 22، 23، 26، 28، 29. مديرية المنظومات الإعلامية والإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، مؤشرات 2010-2016



الشكل رقم (5): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة 2010-2016

المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (3)

من خلال الجدول والأعمدة البيانية يتضح لنا أن 99.9 %من الم ص م عبارة عن مؤسسات خاصة حيث أنها شهدت تطورا ملحوظا قدر بـ + 395118 مؤسسة جديدة منذ نهاية 2010 إلى غاية 2016/06/30. في حين شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تراجعا كبيرا نظرا للسياسة المتبعة من طرف الدولة التي عمدت إلى خوصصة مثل هذا النوع من المؤسسات، حيث شهدت تراجع في تعدادها قدر بـ 119 مؤسسة خلال الفترة 2010 السداسي 1 لـــ 2016.

المطلب الثاني: تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من أهم المشاكل الاجتماعية في الجزائر، نجد البطالة التي تسعى السلطات العمومية إلى ايجاد حلول مناسبة لها منذ حصولها على الاستقلال السياسي، فقد كرست الحكومة الجزائرية عدة جهود لذلك، ومن بينها برنامج الخوصصة سنة 1997 والذي نتج عنه تصفية 250 شركة تساهم بنسبة 30% من إجمالي عمالة الشركات العمومية، إضافة إلى تحول الاقتصاد الجزائري من نموذج المؤسسات الكبيرة إلى نموذج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن المؤسسة العمومية إلى المؤسسة الخاصة التي أثرت بشكل مباشر على انخفاض البطالة.

وعليه نستنتج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر بمثابة الركيزة الأساسية لتحقيق الأهداف الاجتماعية عن طريق تخفيض مستوى الفقر وزيادة الشغل، كما يمكن اعتبارها مركزا للتدريب بحكم أنها تستقبل اليد العاملة الغير مؤهلة والغير مرغوب فيها من طرف المؤسسات الكبيرة، والجدول التالي يوضح مساهمتها في التشغيل:

الجدول (4): تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من (2010/12/31 إلى2016/06/30)

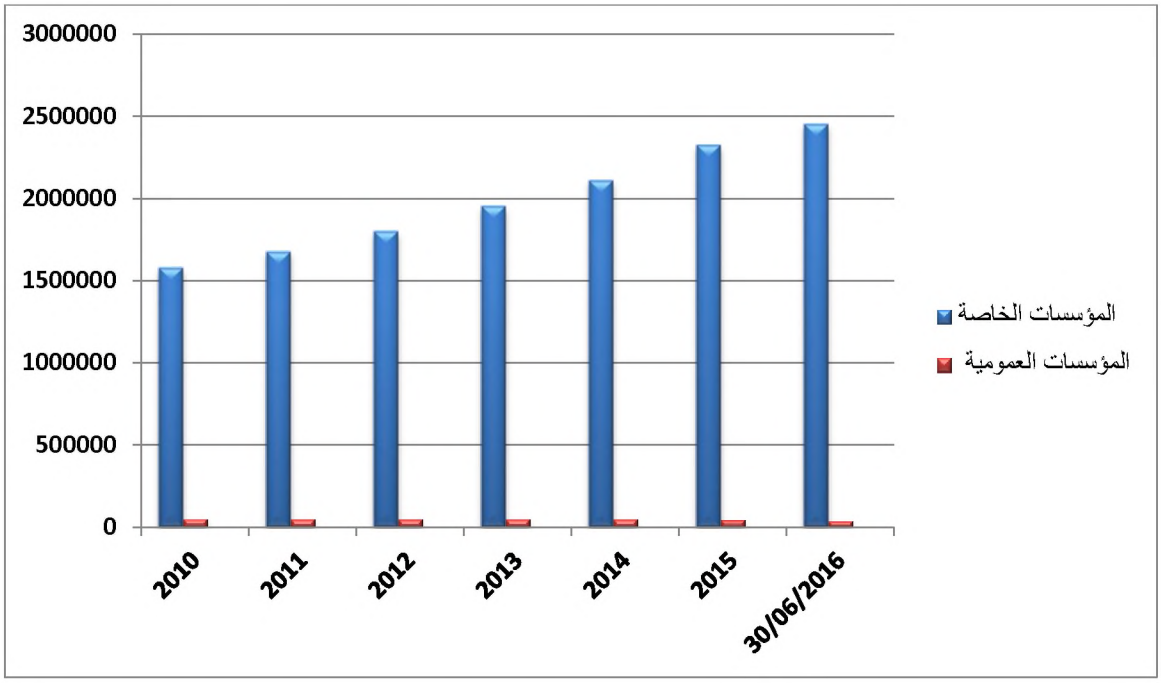
طبيعة المؤسسة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016(السداسي 1)
المؤسسات الخاصة	1577030	1676111	1800742	1953636	2110665	2327293	2452216
التطور السنوي %	/	6.28	7.44	7.82	8.04	9.3	5.09
المؤسسات العمومية	48656	48086	47375	48256	46567	43727	35698
التطور السنوي %	/	-1.17	-1.48	1.86	-3.62	-6.49	-22.49
المجمـوع	1625686	1724197	1848117	2001892	2157232	2371020	2487914
التطور السنوي العام %	/	6.05	7.19	7.86	7.76	9.01	4.69

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على من إعداد الطالبة بالاعتماد بالاعتماد علي نشريه المعلومات الاقتصادية رقم 18، 20، 22، 23، 26، 28، 29. مديرية المنظومات الإعلامية و الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية، مؤشرات 2010-2016

نلاحظ من خلال الجدول الدور المتزايد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب العمل حيث ارتفع عدد مناصب الشغل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1625686 منصب خلال 2010/12/31 إلى 2487914 مع نهاية السداسي الأول لسنة 2016، أي ما يعادل 862228 منصب جديد.

كما نلاحظ أن نسبة التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2016/2010 عرفت

ارتفاعا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وذلك من جراء عملية الإنشاء واستقرار عمليات الشطب في القطاع لدى المؤسسة الخاصة، عكس المؤسسات العمومية التي سجلت انخفاضا سنة بعد سنة خلال نفس الفترة، إلى أنها لم تؤثر على النسبة الإجمالية نظرا لغالبية القطاع الخاص على القطاع العام.



الشكل رقم (6): تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2016

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (3)

من خلال هذا الشكل البياني يتضح لنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تساهم بنسبة كبيرة في خلق مناصب الشغل حيث بلغت نسبة التطور للم ص م الخاصة خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2016/06/30، نسبة 35% ما تعادل 875186 منصب شغل، أما فيما يخص القطاع العمومي فقد عرف انخفاض بنسبة 36%.

المطلب الثالث: تطور الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات بل أنها ساهمت في إحداث فائض من ميزان المدفوعات

للكثير من الدول كما أنها تحاول تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بالمنتجات الاستهلاكية النهائية خاصة الغذائية منها وهذا ما يؤدي تدريجيا إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وبالتالي تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال تقليل الواردات.

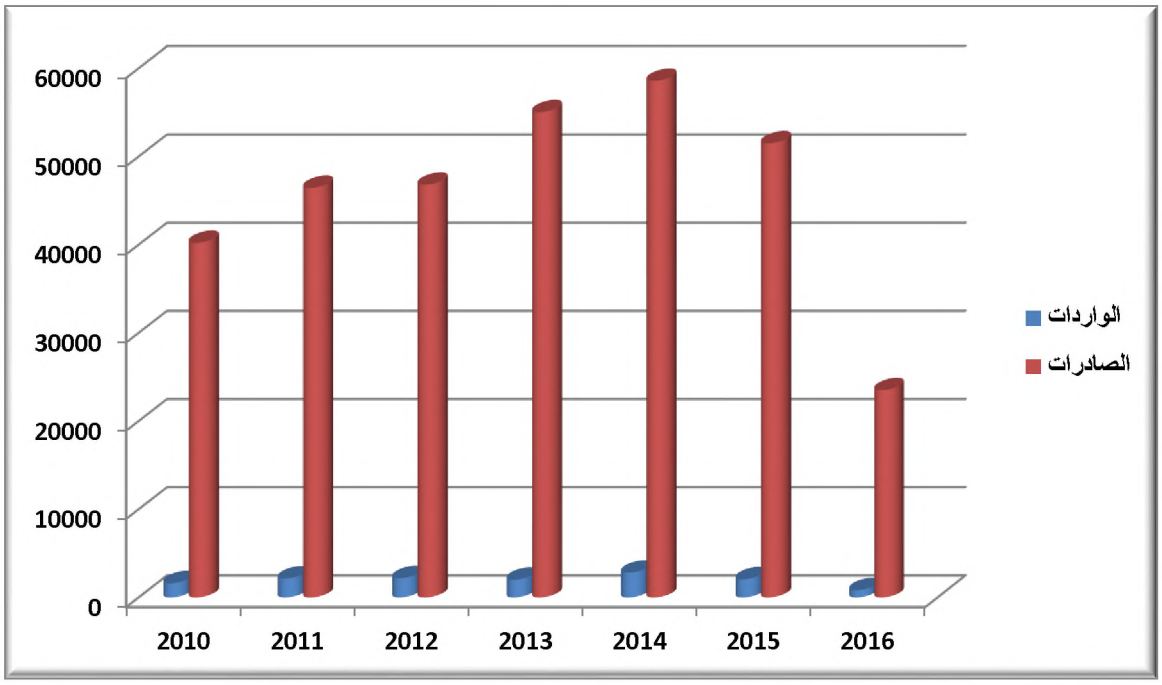
يتحقق ذلك من خلال وجود تنافسية ما بين مختلف المؤسسات، فالجزائر تحتل الرتبة 86 ضمن ترتيب الدول العربية (139 دولة) في مؤشر التنافسية العالمية الذي يعد كحافز لانتهاج الإصلاحات الهادفة لزيادة الإنتاجية ورفع مستويات المعيشة لشعوب العالم بشكل عام.

تمثل الصادرات خارج قطاع المحروقات نسبة ضئيلة قدرت بنسبة 6.45 % من القيمة الإجمالية للصادرات بقيمة 8.18 مليار دولار أمريكي وقد عرفت تطور طفيف خلال الست سنوات الأخيرة.

الجدول (5) : الصادرات خارج المحروقات (2010-2016) الوحدة: مليون دولار أمريكي

الصادرات خرج المحروقات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016(السداسي 1)
القيمة	1619	2149	2187	2014	2810	2063	818
نسبة التغير	/	24.6	1.73	-8.58	28.3	-36.20	-29.58
المساهمة في الصادرات الكلية	2.86	2.93	2.96	3.91	4.46	5.46	6.45

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على من إعداد الطالبة بالاعتماد بالاعتماد علي نشرية المعلومات الاقتصادية رقم 18، 20، 22، 23، 26، 28، 29. مديرية المنظومات الإعلامية و الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية، مؤشرات2010-2016 .



الشكل (7): مقارنة الصادرات خارج المحروقات بالواردات (2010-2016)

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (3)

من خلال مقارنة الصادرات خارج المحروقات والواردات للقطاع الخاص خلال الفترة 2016/201 نلاحظ أن الواردات أكبر بكثير من نظيرتها للصادرات خارج المحروقات، حيث لم تتعد نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في الصادرات الكلية بنسبة 6.45% مما يدل على أن الاقتصاد الجزائري يعتمد على صادرات المحروقات.

بالرغم من مختلف الجهود المبذولة لترقية صادرات القطاع الخاص إلاّ أن مجال التصدير خارج قطاع المحرقات يبقى ضعيف مما يستوجب بذل الكثير من الجهود للحاق بدول العالم.

أي أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات ضئيلة جدا رغم الانجازات التي قامت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سواء من حيث تطور عددها وخلقها لمناصب شغل، إضافة إلى التطور الايجابي للقطاع الخاص الذي يعد المصدر الأساسي للقيمة المضافة، ولكن قدرة تلك المؤسسات على المسافة ضد العلم الخارجي محدودة، وذلك راجع إلى استحواذ الصادرات النفطية إلى إجمالي

الصادرات حيث قدرت نسبتها خلال السداسي الأول 2016 بـ 93.55% وتبقى الصادرات غير النفطية مهمشة.

المطلب الرابع: آفاق ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

نظرا لأهمية هذا القطاع على مستقبل الاقتصاد الجزائري ومكانته الاقتصادية والاجتماعية, فقد أولت الجزائر أهمية بالغة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال رسم سياسة واضحة تبين آفاق ومستقبل هذا القطاع في المرحلة القادمة ولتنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فانه يقترح بعض الاستراتيجيات التي من شانها ان تساهم في دعم و مساندة هذا القطاع مثل:[i]

1/الإسراع في تطبيق الاستراتيجية المسطرة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر, حيث أثبتت التجارب الدولية خلال العقود الماضية إن سر نجاح الدول الصناعية في تحقيق التقدم و التطور المطرد يعود في الأساس إلى تركيز الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخطيط الاقتصادي, يتضح ذلك من خلال النظر إلى الهياكل الاقتصادية لبعض هذه الدول.

وفي الجزائر فان هذا القطاع يعتبر من أهم الروافد الاقتصادية التي لم يتم استغلالها بعد بالصورة المطلوبة, بل انه من المرجح في ظل تزايد الاعتماد على القطاع الخاص في تحقيق التنمية الاقتصادية لن يلعب هذا القطاع الدور الرئيسي في دعم النمو الاقتصادي و تحقيق الأهداف التنموية المنشودة مستقبلا, و يتطلب ذلك قيام الوزارة المعنية و كل الهيئات المتخصصة في هذا المجال بدورهم المنوط بهم في ذلك, حيث تركزت معظم السياسات الاقتصادية الجزائرية في الفترة الماضية على الاهتمام بمتطلبات القطاع العام والشركات الكبيرة ,دون منح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتماما كبيرا, و في ظل ذلك نشا قطاع غير منظم بدون ملامح بارزة أو دور محسوس و مؤثر في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية, و تستدعي معالجة ذلك رسم سياسات

[i] رحالي كريمة، آلية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، شهادة ماستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر،2016–2017، ص60.

اقتصادية كلية تستهدف تنمية هذا القطاع وتعمل على وضع المرتكزات الأساسية لدعم هو تطويره.

2/تفعيل دور الدولة في تنمية و تأهيل الموارد البشرية المسيرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لإيجاد طبقة قوية من رجال الأعمال الشباب القادرين على المساهمة في توفير المزيد من فرص العمل, حيث تعتبر هذه القناة البوابة الكبيرة التي نستطيع من خلالها توظيف الشباب و توفير فرص عمل جديدة لهم, وقد يتخذ هذا الدور عدة صور منها:

–تقديم الدعم الفني و المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة, و ذلك لمساعدتها على توظيف الشباب.

–المساهمة في تمويل تكاليف توفير برامج تدريبية تساهم في تخريج رجال الأعمال الشباب.

–المساهمة في دعم راسم الصندوق ضمان تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

–تفعيل دور الصناديق المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, بحيث تقوم هذه الصناديق بدورها كمؤسسات تمويلية, و بشكل اكبر مما هو عليه الآن لمساعدة القطاع الخاص بصفة عامة, و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص على النمو و الانتشار.

3/تفعيل أسلوب التأجير التمويلي كمصدر من مصادر التمويل, حيث يمثل التأجير التمويلي بديلا عمليا للشراء خاصة في ظل التطورات السريعة والاختراعات الجديدة في مجال التقنية, و أساليب الإنتاج و ما يعانيه الكثير من المستثمرين من ندرة رأس المال المطلوب للاستثمار.

4/زيادة الاهتمام بتقنية المعلومات والاتصالات, حيث أصبحت المعلومات عاملا أساسيا في الإنتاج و في نجاح أي نشاطا اقتصادي, مهما كان حجمه, لذا أصبح من الضروري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من وضع برامج عملية لإدخال وسائل الاتصال الحديثة في عملها و بشكل خاص الارتباط بشبكات المعلومات الدولية والانترنيت بشكل خاص, و لابد للجهات المعنية بأعمال هذا القطاع القيام بحملات توعية واسعة للاستخدامات المتنوعة لهذه الشبكات في مختلفا لأنشطة الاقتصادية, وتوفير ربط سهل للمؤسسات الصغيرة و

المتوسطة بهذه الشبكات, حيث إن غالبية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مازالت لا تملك طرق الارتباط بالأنترنيت, فمن الضروري لها الاستفادة من هذه الخدمات المتطورة.

5/دعم سياسة تكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة, فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تستطيع إن توفر المنتجات التي تحتاجها المؤسسات الكبيرة مما يساعد على تكوين هيكل صناعي متكامل قادر على جذب المزيد من الاستثمارات المحلية و الأجنبية, لذا نجد أن بناء قاعدة صناعية في الجزائر تكون عادة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو أمر حيوي لإعطاء الشركات الكبرى القدرة على المنافسة, وتساعد على خلق جيل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أكثر تطورا ونموا.

6/تنظيم الندوات و اللقاءات و المحاضرات العلمية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة , بجانب توسع المشاركة في الفعاليات الخاصة بهذا القطاع و التي تنظمها الجهات الأخرى في الداخل و الخارج.

7/الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية ودعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, من خلال استعراض هذه التجارب بالدراسة و التحليل في محاولة للخروج بأفضل الأساليب التي تناسب بيئة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة, وكذلك الوقوف على هذه التجارب واستكشاف أساليب الدعم المستخدمة في هذه الدول, وذلك من خلال زيارتها و التعرف على تجاربها عن قرب.

إن الاندماج العالمي من خلال سياسات التحرير الاقتصادي و الانفتاح التجاري في إطار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة, يترتب عنه العديد من الآثار و الانعكاسات التي تستدعي المفاضلة بين الإيرادات المتوقعة والخسائر المحتملة من اجل تبني سياسات الكفاءة لتأهيل الاقتصاد الوطني و تعظيم مكاسبه عن طريق رفع فعالية و كفاءة المؤسسة الاقتصادية حيث أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر, لا يمكن أن تقف أمام الواقع الاقتصادي الاورو متوسطي و العالمي مما جعل الوزارة الوصية تبذل جهود متواصلة على المستوى المحلي و الخارجي.

المبحث الثاني: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أبرز البنوك الجهاز المصرفي الجزائري نظرا لمساهمته في تنمية الاقتصادية، وعليه ارتأينا إن نقوم بتقديم عام له من اجل التعرف على أهم مهامه وأهدافه والخدمات المقدمة من طرف وكذلك مختلف نشاطاته ومدى مساهمته في النهوض بالاقتصاد الوطني وذلك على مستوى وكالة بسكرة.

المطلب الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومفهومه

بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أهم البنوك التجارية الجزائرية التي عرفت تطورا مستمرا ليفرض وجوده على المستوى من خلال دوره في عجلة التنمية.

الفرع الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولا: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

في السابق وقبل تأسيس بنك الفلاحة والتنمية الريفية كان بنك الوطن الجزائري هو المسؤول عن القطاع الفلاحي، وحين وصلت الحاجات والنشاطات للقطاع إلى ما يقارب 90 %وأصبح عاجزا عن تلبيتها ولهذا كان من الضروري إنشاء بنك أخر يكلف بهذه المهمة فتم إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو مؤسسة مالية وطنية أنشئت بموجب مرسوم رقم 106/82 بتاريخ 1982/03/13.

وهو بنك تجاري يتخذ شكل شركة مساهمة برأس مال مصرح به قدر بـ 22 مليار دينار جزائري، و يقع مقره الرئيسي في الجزائر العاصمة، وأنيط به تمويل هيكل و نشاطات الإنتاج الزراعي و كل الأنشطة الممتد أو المتممة للزراعة، و كذلك الصناعات الزراعية أي المتعمدة على الزراعة و الحرف التقليدية في الأرياف، و كل المهن الحرة و المنشآت الخاصة المتواجدة في الريف أي كان نشاطها.

بنك الفلاحة والتنمية الريفية متخصص إذن مهمته في تمويل القطاع الفلاحي والأنشطة المختلفة والمتعلقة بالريف وذلك بقصد تطوير الريف والتنمية الإنتاج النهائي (الزراعي والحيواني) على الصعيد الوطني. و بإنشائه يكون قد رفع عن كاهل البنك الوطني (المسؤول الوحيد عن الائتمان الزراعي سابقا) جانبا هاما من اختصاصه و بذلك أصبح البنك الأخير تجاريا فقط بالمقاييس التقليدية لوظائف البنوك، و البنك الفلاحي يتميز بأنه وفى أن واحد يقبل الودائع الجارية أو لأجل من أي شخص مادي أو معنوي كما أن له الصلاحية الواسعة في منح القروض المتوسطة و طويلة الأجل تستهدف تكوين رأس المال الثابت وهو يعطي امتياز للمهن الفلاحية و الريفية بمنحها قروض بشروط أسهل وبسعر فائدة أقل وضمانات أخف مما يفعله مع غيرها فبالنسبة للقروض قصيرة الأجل فإن سدادها يمتد بعد فترة أقصاها سنة من الإنتاج الفعلي الذي إستاد منه القرض ،أما القروض المتوسطة الأجل فإن مدة تسديدها هي 5 سنوات وقابلة لزيادة إلى 7 سنوات ,وأخيرا القروض طويلة الأجل تسديدها يتم خلال 15 سنة قابلة الزيادة إلى 17 سنة، والفوائد التي يطلبها البنك على قروضه قصيرة الأجل 4% ولقروض متوسطة الأجل 3.5% و قروض طويلة 2.5% ورأس المال البنك 1مليار دينار جزائري ،وعدد فروعه سنة 1985 كان 182 فرع ،وله فروع جهوية عددها 29 فرع ،ومنذ تأسيس البنك عام 1982 إلى نهاية 1984 فقد تتعامل في القطاع الزراعي مع 3807 وحدة إنتاجية، وفي نطاق المنشآت و المؤسسات العامة مع 87منشأة ،وفي القطاع الزراعي الخاص مع 12518فلاحا عام 1983و 35453فلاحا عام 1984،كما تعامل البنك في ميدان الإنتاج الزراعي في نفس الفترة مع 3500مزرعة اشتراكية و 307 تعاونية زراعية متخصصة ،و مع المنشاة الحكومية متخصصة في قطاعات المياه و استصلاح الأراضي مع ذوي المهن الطبية و الريفية 95 مستفيد.

وقد أخذ البنك مبدأ اللامركزية حيث أعطي فروعه صلاحيات واسعة في منح القروض خدمة السياسية إعادة هيكلة المؤسسات (التي سبق تقريرها عام 1980 مع بدأ المخطط الخماسي) وتسهيلا لخدماته بعد

إن أعيد تقسيم البلاد إلى 48 ولاية تضم 1450 بلدية.[i]

الفرع الثاني: مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

أولا: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة و التنمية الريفية هو هيأة عمومية اقتصادية يتمتع بشخصية المعنوية و لاستقلال المالي و كذا يتمتع بالاستقلال في التسيير ، كما يقوم بتقديم خدمات مختلفة كمنح القروض كما يقوم بجمع الأموال المودعة من طرف الزبائن لإقراضها إلى أشخاص طبيعيين أو المعنويين بفائدة محددة من طرف البنك بالإضافة إلى تجارة النقود ،شراء العملة الصعبة بواسطة تكلفة القروض، كما يمكن له أعادة استثمار رأس المال وأخذ حصص إلزامية على شكل أسهم ضمن كل عملياته لمالية نتيجة إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري و الذي أصبح شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 33000000000 دينار جزائري منذ تأسيسه ،شارك بنك الفلاحة و التنمية الريفية في عدة عمليات لتنمية و تطوير مجموعة من القطاعات ،كما عرفة توسعا في مهامه وقدراته يملك حاليا 140 وكالة ويشرف على حوالي 293 وكالة و 39 مدرية جهوية و 7000 موظف تحتل مرتبة الأولى على المستوي الوطني و المرتبة 13 على المستوي الإفريقي و 668 على المستوي العالمي و من بين 4100 بنك عالمي.

ثانيا: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية _وكالة بسكرة _

تعتبر ولاية بسكرة من المناطق الفلاحية المهمة في الجزائر لذا فان إنعاش الفلاحة فيها يكون بعمليات تمويل كبيرة تتولى فيها توفيرها وهذا ما يترجمه بنك الفلاحة و التنمية الريفية لمدينة بسكرة بالمرسوم 82/106 ويقع مقره بشارع ابن إدريس بمدينة بسكرة حيث يشرف على 9 وكالات في الوادي و 4 في بسكرة و تظم الدوائر التالية :سيدي عقبة ،أولاد جلال ، طولقة، الدبيلة ،الوادي، المغير، قمار ،جامعة وكل وكالة من هذه الوكالات

[i] مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11،1982/03/16

لها صلاحيات و أهداف محددة فهي تقوم بتمويل العمليات المصرفية أو الاعتمادات المالية بصفة عامة بالإضافة إلى تمويل العمليات و نشاطات الإنتاج الفلاحي العمومي و الخاص ،وبذلك فإنه يتولى تمويل:

- التجار والمقاولين الخواص والحرفين.
- الوحدات الفلاحية لقطاع الإنتاج العمومي والخاص.
- التعاونيات الفلاحية والدواوين.
- التعاونيات التجارية.
- المؤسسات الفلاحية والصناعية بكل أنوعها.

المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الفرع الأول: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

ومن أهم هذه الأهداف ما يلي:[أ]

- مساهمة البنك في سياسة التنمية وتجديد القطاع ألفلاحي بإدخال التحسينات عليه، والاستثمار في النشطات الأكثر مرد ودية وربحية.
- ضمان تحقيق تنمية متناسقة لبنك في مجالات الأنشطة المتعلقة به.
- رضا عملاء البنك من خلال تقديم المنتجات والخدمات ذات جودة باستخدام أحدث التقنيات. التي تلبي احتياجاتهم.
- التطور التجاري من خلال إدخال تقنيات إدارية جديدة مثل التسويق.
- تطوير المنتجات الزراعية منها الغذائية والصناعية وكذلك مساعدة الفلاحين لترويج المنتجات للمساهمة في التجارة ودعم المهن الحرة.

[أ] معلومات مقدمة من طرف موظفي بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة-

- تجديد الممتلكات والوسائل الخاصة بالبنك.
- التكوين الجيد للمستخدمين لضمان التسيير الحسن.
- المساهمة في الدعم الاقتصادي الوطني.
- توسيع مجالات القرض في قطاعات أخرى.
- المساهمة في تطوير الأرياف وتحسين ظروف العمل.
- العمليات المتعلقة بالقرض بالاعتماد المستندي.

الفرع الثاني: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفقا للقوانين والقواعد المعمول بها في المجال المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالمهمات التالية:

- تنفيذ جميع العمليات المصرفية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها.
- تنمية الموارد والاستخدامات البنك عن طريق ترقية عملة الادخار والاستثمار.
- إنتاج خدمات مصرفية جديدة، مع تطوير المنتجات والخدمات.
- تطوير شبكة والمعلومات النقدية.
- تنفيذ المخططات والبرامج التنمية المقرر لتحقيق الأهداف المرسومة.
- المراقبة مع السلطات التنظيمية للحركات المالية للمؤسسة.
- فتح حسابات للأشخاص حسب طلبهم.
- قبول الودائع ومنح القروض والمشاركة في جمع المدخرات.

وفي إطار السياسة الائتمانية يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمهام التالية:

- تطوير القدرات تحليل المخاطر.

- إعادة تنظيم إدارة القروض.
- تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض وتطبيق معدلات فائدة تتماشى وتكلفة الموارد.
- معالجة كل العمليات الائتمان والصرف الأجنبي.

المطلب الثالث: الدراسة الميدانية لقرض مقدم من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية –BADR–وكالة بسكرة لتمويل مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

اولا: تقديم العميل

المؤسسة: الزراعة المحلية.

الطبيعة القانونية: مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

المقر: GREبسكرة الوادي 007.

ثانيا: ملف طلب قرض

*طلب خطي.

*الدراسة التقنية الاقتصادية.

*تصريح بالوجود من طرف مصلحة الضرائب.

*السجل التجاري، أو بطاقة فلاح أو بطاقة حرفي.

*فاتورة شكلية للمعدات.

*عقد إيجار، أو عقد ملكية للمحل لمدة القرض.

*عدم الانخراط في CNAC،CASNOS .

*بطاقة التعريف الوطنية.

*بطاقة إقامة.

*شهادة نجاح.

ثالثا: الضمانات

*تعهد والتزام برهن العتاد.

*الإمضاء على الكمبيالات.

*اتفاقية القرض.

*عقد الإيجار.

*الرهن الحيازي للمعدات بعد الحصول عليها.

*تأمين المعدات ضد كل الأخطار.

رابعا: نوع القرض والغرض منه

*قرض استثماري متوسط الأجل.

*مدة القرض: 8 سنوات.

*مبلغ القرض: 2156965 دج.

*معدل الفائدة: 0%.

*طلب العميل القرض من أجل القيام بتوسيع مشروعه (شراء معدات).

خامسا: تقديم المشروع

يتعلق المشروع بتمويل مستثمرة فلاحية، حيث قدر مبلغ هذا التمويل ب 378،00.3156 دج، حيث يتكفل صاحب المشروع بساهمة شخصية تقدر ب 30814،00 دج بنسبة 1%، والوكالة التي تموله أي الوكالة الوطنية P.N.R CNACفتتكفل ب 893600،00 دج بنسبة 29%، أما بنك الفلاحة والتنمية الريفية–وكالة بسكرة–فيساهم ب 70% أي بمبلغ 2156965،00 دج.

الجدول رقم (6): هيكلة تمويل المشروع.

	المبالغ (دج)	النسبة (%)
التمويل الذاتي	30814.00	1
مساهمة CNAC	893.600.00	29
القرض البنكي	2156.966.00	70
المجموع	3081.378.00	100

المصدر: من إعداد الطالبة

الفرع الاول: عملية منـح القـروض في بنـك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكـالة بســكرة.

كبديهية أولية فأنه يجب أن يكون للزبون حساب وإلا فعليه فتح حسابه باسمه قبل أن يطلب القرض ثم يستطيع أن يطلب بطاقة بنكية من بنك، ومن ثم يلتقي الزبون برئيس مصلحة بالرغم من الوافرات المالية التي يحتويها البنك إلا انه يتماطل في منحه التمويل اللازم للشباب رغم تحصله على الموافقة على التمويل هذا ما يؤدي إلى نفور العملاء خاصة الشباب منها.

- قلة استعمال الضمانات العقارية في البنك إلا انه في السنوات الأخيرة هناك ارتفاع طفيف في استعمالها.

❖ و لكي تكون هذه السياسة الائتمانية المتبعة من طرف البنك ناجعة أكثر يجب على إدارة بنك الفلاحة و التنمية الريفية إتباع ما يلي:

- يجب التأكد من تامين الفلاحين لمحاصيلهم الفلاحية لدى المؤسسات المتخصصة للتامين.

- يجب تحديد قيمة القروض على أساس قواعد منظمة يراعى فيها احتياجات مختلف مناطق الإنتاج وطبقات المفترضين وهذا التنظيم يحتاج إلى تدعيم مؤسسات الائتمان حتى تصبح قادرة على القيام بهذه المهام بكفاءة وخاصة بالنسبة لصغار الفلاحين.
- يجب أن لا تتوقف وظيفة البنك فقط على منح القروض وإنما يجب عليها متابعة استخدامها في الأغراض التي منحت من اجلها هذه القروض.
- يجب أن تكون أقساط الدفع لقيم القروض في مواعيد استلام الدخل للعملاء وذلك تسهيلا لهم الدفع.

المطلب الرابع: الضمانات المقدمة للحصول على قرض ومدى تقييم السياسة الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة–

الفرع الأول: الضمانات المقدمة للحصول على قرض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة–

بنك الفلاحة والتنمية الريفية بسكرة أن يقبل الضمانات التالية لتقديم قروض و ذلك حسب نوع القرض حيث يجب أن يكون مبلغ القرض أقل من قيمة الضمان، ومن الضمانات التالية:

- **رهن القيم الثابتة:**

مثل الأراضي الفلاحية القابلة للبناء، ورشات، منازل.

رهن العتاد بكل أنواعه:

سواء كان ثابت مثل المكاتب ومتنقلا كالسيارات والشاحنات، حيث يجب أن يكون رهن العتاد رهني و مسجل كما إن رهن العتاد على سبيل تحويل الملكية أي يصبح العتاد ملكا للبنك.

- **التأمين المتعدد الأخطار:**

يجب أن يكون التأمين باسم بنك الفلاحة والتنمية الريفية لأن في حالة ما تكون هناك أخطار أو حوالات على الرهن التعويض الذي يحصل عليه المستفيد من القرض من قبل مصلحة الضمان يستفيد منه البنك وذلك لتغطية القرض الممنوح.

- **اكتتاب سندات الأمر:**

وهي عبارة عن ورقة تجارية يقر فيها المستفيد بمديونيته للبنك وذلك لاستخدامه عند اللجوء إلى القضاء للفصل في حالة وجود نزاع أو تعثر الدين.

إضافة إلى هذا الجمع من الضامنات يطلب البنك ضمانات أخرى تسمى ضمانات حاضرة وأخرى غير حاضرة بالإضافة إلى الاحتياطات، فبالنسبة للضمانات الحاضرة فهي تخص رهن العقارات والتي يستطيع البنك منح قروض حتى قبل رهن الأرض أو العقار، أما بالنسبة للضمانات الغير حاضرة فهي تخص العتاد والتي يشترط البنك الرهن قبل منح القرض في حالة وجودها.

أما بالنسبة للاحتياطات فتشمل جميع التعهدات والالتزامات والتوكيلات التي يقوم بها العميل المقترض اتجاه البنك بالإضافة إلى ذلك يدفع المساهمة الشخصية الخاصة به في إطار هيكل التمويل المتفق عليه بين أطراف العقد و التي قد تكون ثلاثية في حالة انضمام أحد وكالات دعم الشباب و مكافحة البطالة، و تكون جميع هذه الرهون و الضمانات مكتتبة لدى الموثق.

- **الإجراءات المتبعة في حالة عدم السداد**

من الإجراءات المتبعة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لاسترداد أمواله ما يلي:

- في بداية الامر يقوم البنك بالاتصال بالعميل و إبلاغه بوقت السداد ،وفي حالة عدم استجابة العميل يقوم البنك بإرسال استدعاء الأول للعميل، و في حالة عدم استجابة المرسل إلي الاستدعاء يضطر البنك هنا للقيام بالزيارات الميدانية لمعرفة الوضعية المادية و يوجه له بنك إنذار و في حالة عدم الاستجابة يلجأ البنك إلى إرسال استدعاء الثاني و في حالة عدم الاستجابة للاستدعاء الثاني يكون على البنك اللجوء إلى المعالجة القانونية و القضائية ، و تتمثل في مطالبة العميل بالتسديد الفوري والكلي للقرض ، وفي حالة عدم قدرته على التسديد يتم تنفيذ العقوبة عليه المتمثلة في دخوله السجن ،و الأصل يصبح ملك البنك مع العلم أن هذه الحالة لم تحدث في بنك الفلاحة و هذا راجع لسمعة البنك و حسن اختيار زبائنهم من حيث الثقة.

على تحقيق ربح شبيه مؤكد لارتباطه فبعد إتمام العمليتين على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية ثم اتخاذ قرار منح هذا السيد ع بالقرض قيمة على سبع سنوات.

الجدول رقم (7): معلومات ميدانية حول قرض الذي تم منحه.

نوع القرض	المبلغ	مدة الصلاحية	تاريخ حد الاستغلال	معدل لجنة الالتزام	المعدل أو الهامش	تأخر كلي	تأخر جزئي	تاريخ استهلاك الدين
قرض متوسط الاجل (التحدي)	8.950.000.00	/	12 شهر	/	/	/	12 شهر	48 شهر

المصدر: وثائق مقدمة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة –

ولكي يتم منح القرض يجب توفر الشروط التالية:

الضمانات الحاضرة: تتمثل في رهن الأرض المستمرة.

الاحتياطات الحاضرة: تتمثل في:

- ✓ اتفاقية القرض.
- ✓ تعهد والتزام بتحرر عقد التأمين الشامل لصالح بنك الفلاحة والتنمية الريفية –البدر–وكالة بسكرة–
- ✓ إمضاء والمصادقة على بعض الكمبيالات.
- ✓ دفع مساهمة شخصية تقدر بـ 997.391.00
- ✓ الضمانات غير حاضرة تتمثل في اكتتاب التأمين الشامل متعدد الأخطار.
- ✓ انخراط في صندوق الضمان الفلاحي.

الاحتياطات غير الحاضرة لا توجد

ملاحظة:

- ✓ يتم تسديد القروض عن طريق الشيك والذي يحمل اسم المورد.
- ✓ يجب إتباع القوانين المنصوص بها.

ففي حالة عدم تسديد العميل للقيمة الإجمالية للقرض الذي تم منحه ومع تجاوزه ومن تجاوزه لفترة السماح له بالسداد فان البنك يرسل إليه ثلاث إنذارات متتالية بعد الاتصال به هاتفيا وعندما لا يستجيب العميل فيقدم البنك مختلف الوثائق المتعلقة به في صورة ورقة تجارية سند الأمر إلى محامي البنك لاتخاذ الإجراءات اللازمة قضائيا مع اخذ ما تم رهنه لدي البنك.

في حالة وفاة العميل يقوم البنك بالاتصال مع ورثة العميل وعندما لا يوافقون على سداد القيمة الإجمالية للقرض

ففي هذه الحالة يتم اخذ كذلك جميع ما تم رهنه من قبل من العميل في شكل ضمانات لصالح البنك و البنك يقوم بتغطية عجزه في الميزانية نتيجة لعدم سداد العميل لمبلغ القرض من خلال مختلف الخدمات و المنتجات التي يقوم بها البنك لصالح عملائه التي تم ذكرها سابقا.

وفي حالة إن العميل مدعم من قبل الدولة أي الشركة الوطنية لتشغيل ودعم الشباب فيتم تسديد قيمة قرضه من طرف الخزينة العمومية باعتباره مدعم من طرف الدولة.

الفرع الثاني: تقييم السيــاسة الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة–

من خلال قيامنا بدراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية –البدر-**وكالة بسكرة**–**تم** التوصيل إلى الاستنتاجات التالية حول السيادة الائتمانية في هذا البنك

- ❖ يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بدور ايجابي في تمويل المشاريع الاستثمارية.
- ❖ يلجأ العملاء بشكل كبير إلى قروض التحدي وذلك لأنها لا تحتوي على نسب فائدة ولأنها متوسطة الأجل ومبالغة لا تعد ضخمة أي في متناول دخلهم وتناسب طلباتهم ورغباتهم.
- ❖ السياسة الردعية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية تعد غير مجدية أو غير كافية في الحد من المخاطر الائتمانية خلال الضامنات المقدمون والتأمينات الممنوحة لان هناك من العملاء من لا يستطيع أو يريد سداد قيمة القرض، وبالتالي فان البنك يعتمد بالدرجة الأولى على سمعة العميل طالب القرض.
- ❖ ويعاب على هذه السياسة الائتمانية ما يلي:
  - ○ عدم استعمال المعايير اللازمة والكافية لدراسة ملفات القروض للبنك.
  - ○ عدم توفر نظام كفـء في البنك.

بالرغم من الوفرات المالية التي يحتويها البنك إل أنه يتماطل في منحه التمويل اللازم للشباب رغم تحصله على موافقة التمويل، ما يؤدي إلى نفور العملاء.

ندرة استعمال الضمانات العقارية في البنك إلا أنه في السنوات الأخيرة هناك ارتفاع طفيف في استعمالها لكي تكون هذه السياسة ائتمانية متبعة من طرف البنك ناجحة أكثر يجب على إدارة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ارتفاع ما يلي:

- يجب التأكد من تأمين الفلاحين لمحاصيلهم الفلاحية لدى مؤسسات متخصصة للتأمين.
- يجب تحديد قيمة القرض على أساس قواعد منظمة يراعي فيها احتياجات مختلف مناطق إنتاج طبقات. المقترضين وهذا التنظيم يحتاج إلى تدعيم مؤسسات ائتمان حتى تصبح قادرة على القيام بهذه المهارة بكفاءة خاصة.
- يجب أن لا تتوقف وظيفة البنك فقط على منح القروض إنما يجب عليها متابعة استخدامها في الأغراض التي منحت من أجلها القرض.
- يجب أن تكون أقساط الدفع بقيم القروض في مواعيد استلام الدخل للعملاء وذلك تسهيلا للدفع.

خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل تعرفنا على بنك الفلاحة والتنمية الريفية ونشأته إضافة إلى مختلف مهامه وأهدافه، ومن خلال دراستنا التطبيقية التي تطرقنا إلى ملف منح قرض الاستثمار في إطار وكالة بسكرة، توصلنا أولا إلى أن نشاطه قائم فقط على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات النشاط الفلاحي كما تمكنا من الاطلاع على إجراءات وشروط منح القرض والمراحل المتبعة منذ إيداع ملف القرض إلى غاية دراسة الملف والحصول على القرض (اتفاقية القرض، الضمانات المقدمة للحصول على القرض وإجراءات منح القرض).

كما عرفنا أن عملية منح القروض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية تشهد تطور كبير في تنمية القطاع الفلاحي كما أن للبنك مجالات مختلفة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الامتيازات الممنوحة له.

الخاتمة:

تبعا لما فرضته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الساحة العالمية اصبح الاتجاه الجديد للجزائر في خلق تنمية اقتصادية حديثة هو الاعتماد على المؤسسات الص والم و التركيز على دورها في احداث النمو و تحقيق التنمية، معتمدتا في ذلك تبني مجموعة من الإجراءات و ادخال سلسلة من التغيرات سوآءا من الناحية التنظيمية او من الناحية القانونية او من الناحية التنظيمية او من الناحية القانونية او من الناحية المالية، لكن يرى اصحاب هذا الاتجاه ان المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و ان كانت تتوفر على خصائص امتيازيه الا انها لم و لن تستطيع تحقيق تنمية و احداث نمو جزئي و كلي الا اذا تجاوزت عقبة التمويل و التي تعتبر المحدد الرئيسي و الاساسي لبقائها و استمرار نشاطها.

لذلك لقد تعرفنا من خلال دراستنا النظرية والتطبيقية على تمويل البنوك التجارية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، فيمكننا ان نعتبر ان البنوك التجارية هي هب التي تساهم وتمول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال عدة مصادر التمويل. فتطرقنا في الدراسة النظرية الى مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومفهوم البنوك التجارية وأساليب تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عن طريق البنوك التجارية.

اما في الدراسة التطبيقية تعرفنا الى بنك البدر BADR وكالة بسكرة وكيفية مساهمته في تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بتقديمه للقروض.

نتائج اختيار الفرضيات:

الفرضية الاولى: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة اهم قطاعات النشاط الاقتصادي.

اثبتت هذه الفرضية صحتها حيث اصبح من المؤكد اليوم في العالم المتقدم والاقل تقدما الاهتمام و التركيز الكبيرين على سياسة الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودلك لدورها الهام في تنمية و تطوير الاقتصاد بصفة عامة و القطاع الصناعي بصفة خاصة، نظرا لما تتمتع به من مزايا و خصائص اقتصادية و اجتماعية تمكنها من المساهمة الكبيرة فامتصاص البطالة وخلق مناصب عمل جديدة وكذلك خلق القيمة المضافة للاقتصاد، اذا ما توفرت لها الملائمة للنمو في ظل التوجهات الدولية لعولمة الانشطة الاقتصادية و تحقيق الانفتاح بين الاسواق و اطلاق حرية المنافسة.

الفرضية الثانية: يعتبر التمويل من اهم العقبات التي تتعرض لها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

من خلال ما تم التوصل اليه في هذا البحث ثبتت هذه الفرضية صحتها وذلك باعتبار ان المشاكل التمويلية هي أكبر العقبات التي تواجه اغلب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ومن هذا المنطلق نجد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لديها خصوصية تجاه ضيق مصادر التمويل المتلقات من البنوك التجارية بالرغم من سعي هذه الاخيرة الى بذل جهود كبيرة من اجل معالجة مشكل التمويل، الا ان ايجابية معالجة مشكلة تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تبقى ناقصة، و مازالت لم ترقى الى المستوى العالمي.

الفرضية الثالثة: تلعب البنوك التجارية دورا رياديا في تفعيل حركية الانشطة الاقتصادية.

اثبتت صحة هذه الفرضية من خلال تبيان ان من وظائف البنوك التجارية انها تعتبر المكان الذي اثبتت صحة هذه الفرضية من خلال تبيان ان من وظائف البنوك التجارية انها تعتبر المكان الذي يلتقي فيه عارضي الاموال بالطلب عليها، اذ انها توفر نظاما ذا كفاية يقوم بتعبئة ودائع ومدخرات الافراد والمؤسسات وبالتالي تساهم في نتشيط الاقتصاد.

<u>الفرضية الرابعة</u>: يساهم بنك البدر BADR وكالة بسكرة في توفير مصادر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تبينت صحة الفرضية وذلك لان بنك الخليج الجزائر يقوم تمويل العديد من المشاريع و التي اهما المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بشرط توفير جميع الضمانات التي يطلبها البنك من اجل ضمان استرجاع القرض.

نتائج الدراسة: من خلال ما سبق توصلنا الى النتائج التالية:

- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اساس ونواة الاقتصاديات المعاصرة نظرا للدور والاهمية التي يمكن ان تلعبها في الاقتصاد، وخاصة تأثيرها الايجابي في سوق العمل وسوق السلع والخدمات باعتبارها خلاقة لمناصب العمل والقيمة المضافة، وتساهم بدرجة كبيرة في التنمية الاقتصادية.

- بالرغم من المجهودات التي قامت بها الحكومة الجزائرية في سبيل دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الا انه رغم ذلك مازال هذا النوع من المؤسسات يعاني من مجموعة من النقائص، خاصة تلك المتعلقة بالجانب التمويلي وخاصة التمويل المصرفي.

- تواجه البنوك التجارية الجزائرية تحديات كثيرة لأداء دورها التمويلي لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل بيئة سريعة التغير كثيرة المعطيات، وايضا في وقت اصبحت فيه السوق الجزائرية تجلب اهتمام المستثمرين الاجانب في هذا المجال بالذات، لكن يبدو ان رفع هذا التحدي يبقى بعيد المنال بالنظر الى جملة المعطيات اهمها عدم انشغال مسيري البنوك بعامل التكوين والتدريب وتشجيع البحث والتطوير.

- حاجة البنوك التجارية الجزائرية الى اصلاحات عديدة سوآءا على مستوى الوسائل المادية او على مستوى الموارد البشرية، قصد مواكبة التطورات الاقتصادية العالمية لتطوير خدمة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

توصيات الدراسة:

- تقديم حوافز ومزايا لتشجيع قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير البنية التحتية اللازمة لها في مختلف مناطق الوطن، ومساعدتها في تنويع مجالات انشطتها خاصة المجال الصناعي الذي يقل نشاطها فيه باعتباره اساس التنمية الاقتصادية.
- محاولة تعزيز علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة ة المتوسطة من خلال ادخال بعض الاصلاحات على الجهاز المصرفي وتكييفه مع متطلبات العولمة، وجعله يستجيب لاحتياجات هذه المؤسسات.
- يجب توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واتباع اساليب جديدة، تتناسب مع هذا النوع من المؤسسات كأسلوب راس المال المخاطر، والتمويل الاسلامي.
- حث البنوك وتحفيزها على توسيع الابتكارات المالية باستمرار وتنويع المنتجات المصرفية وجعلها في صالح التمويل غير المباشر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

افاق البحث:

ان هذه الدراسة قد حاوله معالجة هذا الموضوع في حدود الاشكالية وحسب المعلومات والمعطيات المتوفرة والتي تمكنت من الحصول عليها، ومنه لا يمكن اعتبارها قد احطت بكل جوانب الموضوع وبكل ابعاده نظرا لشساعة الموضوع وثرائه الفكري ولا تمثل نتائج غير قابلة للتغيير والنقاش، حيث مازالت هناك جوانب هامة جديرة بالدراسة والبحث واقتراحها لتكون اشكالية بحوث ودراسات امل ان تنال حقها من الدراسة والتحليل في المستقبل هي:

1. دور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في حل مشكلة البطالة في البلاد النامية.
2. دراسة اثر الانفتاح الاقتصادي على القدرة التنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
3. دور الاقتصاد المعرفي في البنوك التجارية فيما يخص خدمة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
4. استخدام مواصفات المعايير الدولية للجودة في تطوير الخدمات المصرفية الموجهة لشريحة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

قائمة المراجع

أولا: مراجع باللغة العربية

الكتب:

1. أحمد عارف، محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، **الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة**، دار صفاء للنشر والتوزيع عمان،2012.
2. اسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوى وآخرون، **استراتيجيات دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في المغرب العربي**، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع الجزائر، 2004.
3. رامي زيدان، **المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في سورية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية**، منشورات الهيئة العامة السورية للكتاب دمشق،2010.
4. رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها**، ايراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008.
5. كاسر نصر منصور، شوقي ناجي جواد، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار ومكتبة حامد للنشر، عمان، الأردن،.2000
6. جواد نبيل، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مؤسسة مجد للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت، 2007.
7. فتحي السيد عبده، أبو السيد أحمد، **الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية**، مؤسسة الشباب الجامعة، الإسكندرية،2005.
8. خبابة عبد الله، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2013.
9. سعاد نائف برنوطي، **إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد للريادة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
10. محمد الحليم عمر، **التمويل عن طريق التمويلية الغير رسمية**، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر،2004.
11. صلاح الدين السيسي، **استراتيجية وآليات دعم وتنمية المشروعات المتناهية الصغيرة والمتوسطة ودرها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار المتغيرات العالمية والمحلية**، دار الفكر العربي.

12. الحناوي حميدي، **تنظيم المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 2006.

13. محمد رشدي سلطاني، **الإدارة الاستراتيجية في المنظمات الصغيرة والمتوسطة**، دار جليس الزمان، الأردن،2014.

14. هيثم صاحب عجام، **نظرية التمويل**، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2001.

15. حسين عطا الله غنيم، **دراسات في التمويل**، المكنية الأكاديمية، القاهرة، مصر، 2009.

16. حمزة الشحي، اربراهيم الجزراوي، **الإدارة المالية الحديثة**، دار الصفا للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1998.

17. عبد الغفار حنفي، **الإدارة المعاصرة**، الدار الجامعية، مصر، بدون طبعة، 1991.

18. سمير محمد عبد العزيز، **التمويل وإصلاح الهياكل المالية**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، لبنان،1997.

19. محمد صالح الحناوي ، **أدوات التحليل والتخطيط في الإدارة المالية**، دار الجامعات المصرية، مصر.

20. عبد الغفار حنفي، **أساسيات التمويل والإدارة المالية**، دار الجامعة الجديدة، مصر، بدون طبعة، 2002.

21. محمد صالح الحناوي، **أساسيات ومبادئ الإدارة المالية**، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2007.

22. شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر،1982.

23. رشاد العصار، رياض الحلبي، **النقود و البنوك**، دار الصفاء للنشر و التوزيع، الطبعة1، عمان، 2000.

24. عبد المنعم محمد مبارك، محمد يونس، **اقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1996.

25. زينب حسين عوض الله، **اقتصاديات النقود والمال**، الدار الجامعية، مصر، 1994.

26. زياد سليم رمضان، محفوظ احمد جودة، **إدارة البنوك**، دار المسيرة للنشر والطباعة والتوزيع، عمان، 1996.

27. خالد أمين عبد الله،، حسين سعيد سعيفان، **العمليات المصرفية الإسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة1، الأردن، 2008.

28. احمد صلاح عطية، **محاسبة الاستثمار و التمويل في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003/2002.

29. عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **الإدارة الحديثة في البنوك التجارية**، جامعة الإسكندرية، مصر،2004/2003.

30. رشاد العصار ورياض الحلبي، **النقود والبنوك**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2000

31. محمد سعيد أنور سلطان، **إدارة البنوك**، دار الجامعة الجديدة، عمان،2005.

32. سامر جلدة، **البنوك التجارية والتسويق المصرفي**، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

33. عادل أحمد حشيشي، **أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الدار الجامعية، بيروت،1996.

34. محمد زكي الشافعي، **مقدمة في النقود والبنوك**، دار النهضة العربية، بيروت،2000.

35. سلمان بوذياب، **اقتصاديا ت النقود والبنوك**، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 1996.

36. ياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، **إدارة البنوك**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1996.

37. سامر جلدة، **البنوك التجارية والتسويق المصرفي**، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.

38. منير إبراهيم هندي، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات**، ط.، المكتب العربي، الإسكندرية، 2000.

39. أحمد صلاح عطية، **محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، مصر، 2003.

40. عبد الغافر عبد السلام وآخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن.

41. عبد الرحمان يسري احمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية**، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995.

42. عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، **إدارة الائتمان**، دار الوائل للطباعة الأولى، عمان، الأردن، 1999.

43. محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، **التنمية الاقتصادية**، دراسات النظرية و تطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000،

44. الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2000.

45. جميل احمد توفيق، علي شريف بقية، **الإدارة المالية**، الدار الجامعية، بيروت، 1998.

46. هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

47. محسن احمد الحضيري، **البنوك الإسلامية**، الدار العربية للصحافة والطباعة والنشر،1999 .

48. بسام هلال مسلم القلاب، **التأجير التمويلي**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمار، الأردن، 2009.

49. محمد كمال خليلي حمزاوي، **اقتصاديات الائتمان المصرفي**، منشأة المعارف، الطبعة الثانية، الإسكندرية، مصر، 2000.

50. سمير محمد عبد العزيز، **التأجير التمويلي**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر 2000.

الرسائل الجامعية:

1. شعيب أتشى، **واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروجزائرية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، الجزائر، 2007-2008.

2. ليلى لولاشي، **التمويل المصرفي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مساهمة القرض الشعبي الجزائري-وكالة بسكرة-مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر، بسكرة،2005/2004.

3. بو الحقية عبد الكريم، **العجز المالي ومشكل التمويل في المؤسسات الاقتصادية العمومية الجزائرية**، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 1998.

4. فايدي كمال ، **التقويم والتمويل المصرفي للاستثمارات في الجزائر (حالة البنك الوطني الجزائريBNA)**، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، جامعة سعد حلب، البليدة،2005.

5. بوخطة رقاني، خمقاني نريمان، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية**، دراسة حالة بعض مؤسسات بورقلة، شهادة ليسانس، تخصص مالية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة-الجزائر، 2012/ 2013.

6. نايت ابراهيم محمد، **آليات تمويل المنشآت الرياضية والمتابعة المالية لها (دراسة وصفية لمجموعة من المنشآت الرياضية الجزائرية)** مذكرة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير، تخصص : إدارة وتسيير رياضي، معهد التربية البدنية والرياضة، جامعة الجزائر3،2011 / 2012.

7. صحراوي انتصار، مساهمة **البنوك الخاصة في تمويل اقتصاد الجزائري – دراسة حالة بنك الخليج الجزائر وبنك البركة الجزائري**، شهادة ماجستير تخصص: بنوك، جامعة الوادي، الجزائر، 2014.

8. حليلو حسام الدين، **التمويل الذاتي وأثره على توليد وتجديد التثبيتات (دراسة تطبيقية للمؤسسة الوطنية لخدمات الآبار ENSP للفترة 2009 إلى 2012)** مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماجستير أكاديمي ميدان علوم اقتصادية وعلوم التسيير علوم تجارية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 2013-2014.

9. حفيف فوزية، **اشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-حالة الجزائر**-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سعد حلب البليدة، الجزائر، 2009.

10. بوزريعة أيوب، **دور البنوك الأجنبية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة بنك الخليج الجزائر)**، شهادة ماستر، 2011-2012.

11. حسين أحمد توفيق، **الإدارة المالية في المشروعات التجارية**، دار المعلم للطباعة، سوريا، الطبعة الأولى، 1983.

12. منى غرنوق، نسيبة قويضي وآخرون، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، فرع مالية نقود ومالية، دراسة حالة الاعتماد ألمستندي في BEA، الجزائر، 2009.

13. العابدي فؤاد، خنوش فاروق، درارجة مهدي، **المحاسبة وأعمال البنوك**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الليسانس علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة،2004-2005.

14. جميل أحمد، **الوظيفة التنموية للمؤسسات المالية، دراسة البنك الإسلامي للتنمية**، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، فرع التسيير، جامعة الجزائر، 1996.

15. عبد المجيد سعود، **البنوك الإسلامية وأوجه الاختلاف بينها وبين البنوك التجارية**، رسالة ماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 1992.

16. سعدية وسام، **دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات " ص و م"**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص: مالية ونقود، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013/2012.
17. عمران عبد الحكيم، **استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة تخرج ضمن نيل شهادة الماجستير، تخصص علوم تجارية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر، 2007/2006.
18. حكيم بوجرب، **دور السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، تخصص نقود ومالية وبنوك، جامعة سعد حلب، البليدة، الجزائر، 2008،
19. رحالي كريمة، آلية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، شهادة ماستر، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر،2016-2017.

الملتقيات و المجلات والندوات:

1. غالم عبد الله، سنغ حنان، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول واقع آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائر**، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 05-06 /05 /2013.
2. صالحي صالح، **أساليب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وأفاق التنمية، القاهرة، 2004.
3. ونوغي فتحية، **أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي** ،الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، يومي 25-28 ماي 2003.
4. عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كألية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد:18، 2010.
5. موسوس مغنية، بلغنو سمية، **ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة الجزائر**، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،جامعة الشلف، أفريل2006.
6. عبد الرحمان عنتر، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد: 01 2002.

7. بريبش السعيد، **رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – دراسة حالة شركة SOFINANCE** ، مجلة الباحث، جامعة عنابة، العدد: 05،2007.
8. عبد الله ابراهيمي، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل**، ملتقى دولي : حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18، 2016.
9. بريش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006.

الجرائد و النشريات:

1. مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11،1982/03/16.

ثانيا: مراجع باللغة الفرنسية

1. Bemard et colle, **dictionnaire économique et financière**(5émé édition ;paris :s,d).
2. Jean Louis nakamura, relation banque –pme, revue d'économie financière, n004, 1999.
3. Eric vernier et sophieflament, "la personnalité du créateur d'entreprise facteur déterminant dans l'octroi d'un prêt, revue banque stratégie, N^0 220, novembre, 2004.

أولا: قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
الشكل رقم 1	وظائف البنوك التجارية	58
الشكل رقم 2	إدخال المقرض كطرف رابع في عملية التمويل التأجيري	72
الشكل رقم 3	مبدأ عمل شركات رأس المال المخاطر	73
الشكل رقم 4	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للفترة 2010-2016	84
الشكل رقم 5	تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة 2010-2016	86
الشكل رقم 6	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010-2016	88
الشكل رقم 7	مقارنة الصادرات خارج المحروقات بالواردات (2010-2016)	90

ثانيا: قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
الجدول رقم 1	الأقصى لرأس المال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول	5
الجدول رقم 2	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2010-2016	84
الجدول رقم 3	: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعتها من (2010/01/01 إلى 2016/06/30).	85
الجدول رقم 4	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من (2010/12/31 إلى2016/06/30)	87
الجدول رقم 5	الصادرات خارج المحروقات (2010-2016)	89
الجدول رقم 6	هيكلة تمويل المشروع	101
الجدول رقم 7	معلومات ميدانية حول قرض الذي تم منحه	105

الفهرس

الخطة	الفهرس	رقم الصفحة
الاهداء		
شكر و عرفان		
ملخص		
خطة البحث		
مقدمة		
الفصل الاول	**الإطار العـــام للمؤسسات الصغيـرة والمتوسطة وأساليب تمويلها**	
تمهيد		1
المبحث الأول	**ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	2
المطلب الأول	ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2
الفرع الأول	معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2
الفرع الثاني	تعريف بعض الدول والمنظمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	7
المطلب الثاني	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	8
المطلب الثالث	خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	13
المطلب الرابع	أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	14
المبحث الثاني	**ماهية التمويل**	17
المطلب الأول	مفهوم التمويل	17
المطلب الثاني	أشكال ووظائف التمويل	18
الفرع الأول	أشكال التمويل	18
الفرع الثاني	وظائف التمويل	20
المطلب الثالث	أهمية وخصائص التمويل	21
الفرع الأول	أهمية التمويل	21
الفرع الثاني	خصائص التمويل	22
المطلب الرابع	مخاطر التمويل	24

المبحث الثالث	**تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	25
المطلب الأول	مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	25
الفرع الأول	المصادر الداخلية	25
الفرع الثاني	المصادر الخارجية	27
المطلب الثاني	المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	30
الفرع الأول	المشاكل التمويلية	30
الفرع الثاني	المشاكل التسويقية	31
الفرع الثالث	المشاكل الفنية	31
الفرع الرابع	المشاكل الإدارية	32
المطلب الثالث	آفاق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	33
خلاصة الفصل		37
الفصل الثاني	**البنوك التجارية وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	
تمهيد		45
المبحث الأول	**ماهية البنوك التجارية**	46
المطلب الأول	لمحة تاريخية عن نشأة البنوك التجارية وتطورها	46
المطلب الثاني	مفهوم وأنواع البنوك التجارية	47
الفرع الأول	مفهوم البنوك التجارية	47
الفرع الثاني	أنواع البنوك التجارية	48
المطلب الثالث	وظائف البنوك التجارية	50
المطلب الرابع	أهداف البنوك التجارية	56
المبحث الثاني	**صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	57
المطلب الأول	صيغ التمويل التقليدية	58
الفرع الاول	التمويل الطويل الأجل	58
الفرع الثاني	التمويل قصير الأجل	59
الفرع الثالث	القروض الخاصة	60

المطلب الثاني	صيغ التمويل الإسلامية	62
الفرع الأول	المشاركة	62
الفرع الثاني	المضاربة	64
الفرع الثالث	المرابحة	65
الفرع الرابع	البيع الآجل	66
الفرع الخامس	بيع السلم	66
الفرع السادس	الاستصناع	67
الفرع السابع	التمويل بالإجارة	68
المطلب الثالث	صيغ التمويل الحديثة	68
الفرع الأول	التمويل التأجيري وأشكاله	68
الفرع الثاني	رأس مال المخاطر	72
المبحث الثالث:	**علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**	74
المطلب الأول	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع استراتيجي للبنوك التجارية	74
المطلب الثاني:	النماذج الأساسية لعلاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	76
المطلب الثالث	علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مراحل نموها	77
المطلب الرابع	معيقات تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	79
خلاصة الفصل		81
الفصل الثالث	**دراسة حالة بنك البدر -BADR- - وكالة بسكرة**	
تمهيد		82
المبحث الأول	**واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة: 2010-2016**	83
المطلب الأول	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	83
المطلب الثاني	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	86
المطلب الثالث	تطور الصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	88
المطلب الرابع	آفاق ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	91

المبحث الثاني	**تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)**	94
المطلب الأول	نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومفهومه	94
الفرع الأول	نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية	94
الفرع الثاني	مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR	96
المطلب الثاني	أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية	97
الفرع الأول	أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية	97
الفرع الثاني	مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية	98
المطلب الثالث	**الدراسة الميدانية لقرض مقدم من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية –BADR–وكالة بسكرة لتمويل مؤسسة صغيرة ومتوسطة.**	99
الفرع الاول	عملية منح القروض في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة. BADR	101
المطلب الرابع	**الضمانات المقدمة للحصول على قرض ومدى تقييم السياسة وكالة -الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية بسكرة–**	102
الفرع الأول	الضمانات المقدمة للحصول على قرض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة–	102
الفرع الثاني	تقييم السياسة الائتمانية المتبعة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية–وكالة بسكرة–	106
خلاصة الفصل		108
الخاتمة		109
قائمة المراجع		113
قائمة الجداول و الاشكال		120
الفهرس		
الملاحق		

الفهرس