

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 الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



الآليات المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية - تخصص نقود وتمويل-

إشراف الأستاذ:

أ. د رحماني موسى

إعداد الطالبة:

مداس حبيبة

لجنة المناقشة:

<u>الاسم واللقب</u>	<u>الرتبة العلمية</u>	<u>هيئة الارتباط</u>	<u>الصفة</u>
مفتاح صالح	الأستاذ الدكتور	جامعة بسكرة	رئيساً
رحماني موسى	الأستاذ الدكتور	جامعة بسكرة	مشرفاً ومقرراً
غانم عبد الله	الأستاذ الدكتور	جامعة بسكرة	ممتحناً
قابوسة علي	الأستاذ الدكتور	جامعة الوادي	ممتحناً
محيريقي فوزي	الأستاذ الدكتور	جامعة الوادي	ممتحناً
مباركي سامي	الدكتور	جامعة باتنة	ممتحناً

السنة الجامعية: 2021_2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مَدِينَةُ الْمَدِينَةِ
وَالْمَدِينَةُ الْمَدِينَةِ
وَالْمَدِينَةُ الْمَدِينَةِ

الإهداء

إلى مروح أبي الطاهرة

إلى أمي الغالية حفظها مربي ومرعاها

فضلكم يا والدي عمي حتى

اللجم

شكر وتقدير

إن الشكر والحمد لله كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه ، نشكره ونحمده حمدا كثيرا
مباركا فيه على جزيل عطائه وعلى كل ما أنعم عليه به وفضله علينا أن وفقنا لإتمام هذا البحث، ونسأله
تعالى أن ينفع به، مراجين منه عز وجل التوفيق والسداد في باقي مشوارنا البحثي.

من هذا المنبر نتقدم بالشكر الجزيل والتقدير إلى:

الأستاذ الدكتور مرجماني موسى على صبره ودعمه طوال فترة إنجاز البحث

الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة لتكرمهم بقبول مناقشة هذه الرسالة وإثرائها وتقييمها.

كما نتقدم بجزيل الشكر لكل من أمد لنا يد العون وسأهم في تذليل الصعوبات طيلة أطوار إنجاز هذا
العمل. وأخص بالذكر: الأخت والصديقة سميرة مداس- الدكتورة أحلام بوقفة من جامعة قسنطينة

السيد أوباشا محمد مدير الالتزامات بالشركة الوطنية للإيجار المالي

السيد نوفل حسان مسؤول التسويق والسيدة صوفيل عليلي مديرة قسم القرض الإيجاري بمصرف السلام الجزائر

السيد بلخير بن ناجي رئيس دائرة المنتجات الإسلامية بنك الإسكان الجزائر

السيد طارق إخلو في مدير الهندسة المالية والمساهمات والسيدة بوخبزة فائزة مسؤولة الأعمال بشركة

الجزائر استثمار

السيد عنبرة نزهير من شركة ASICOM والسيد باجوعراب من شركة SOFINANCE

السيد محمد سبتي من شركة AFRICINVEST والأستاذ آيت جمال من بنك البركة الجزائري والسيد

الصادق مرزوق من وكالة بنك البركة بالوادي

السيدة مجياوي برشي ليلي مديرة المالية بشركة FINALEP

السيد عمارة محمد السعيد والأنسة سمارة قماري من البنك الخارجي الجزائري BEA

شكرا لكم وجزاكم الله عنا خيرا

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى دراسة بدائل التمويل المستحدثة من رأس المال المخاطر وقرض الإيجار ومختلف صيغ تمويل الاستثمارات الإسلامية، والتي يمكن من خلالها توفير الدعم والتمويل الملائمين لخصوصية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز دورها كقطاع حيوي في الاقتصاد، يساهم في خلق القيمة المضافة وزيادة فرص العمل وتنمية الصادرات. وحتى نتبين مدى مساهمة هذه الصيغ ونجاحها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، قمنا بتتبع واقع ممارستها عبر إجراء مسح شامل لجميع البنوك والمؤسسات المالية والشركات المتخصصة الناشطة في أسواق هذه الصيغ لرصد تطور استثماراتها وتجميع أهم الخصائص المميزة للمؤسسات المشكلة لمخاطرها الاستثمارية. وبذلك نتعرف على مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمنها ونتبين أهم العراقيل والنقائص التي تواجهها ونستدل على سبل تفعيلها من أجل النهوض بهذه الصناعات لتلعب دورها المنتظر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم الاقتصاد الجزائري ككل.

كما نقترح نموذجاً تمويلياً إسلامياً يقوم على إنشاء صناديق استثمار إسلامية تصمم كأوعية لتجميع وإدارة الأموال وفق آلية الاستثمار التشاركي سواء برأس المال المخاطر أو قرض الإيجار بعد تكييفها فقهيًا بما يتوافق مع أحكام الشريعة أو المشاركة والمضاربة الإسلامية، وتوظيفها كتمويل طويل الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة مع اقتصار أساليب الاستثمار في البنوك الإسلامية على تلك القائمة على المديونية على حساب المشاركات التي تعد الأنسب والأكثر فاعلية في خدمة النشاط الاقتصادي الحقيقي.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رأس المال المخاطر، قرض الإيجار، الصيرفة الإسلامية، صيغ التمويل المستحدثة.

Abstract:

This research aims to study innovative financing alternatives such as venture capital, leasing and various forms of Islamic investment financing. Which through it, is possible to provide the appropriate support and financing for the specificity of the SME sector. To enhance its role as a vital sector in the economy, contributing to creating added value, increasing job opportunities and developing exports. In order to show the extent of the contribution and success of these formulas in financing Algerian small and medium enterprises. We tracked the reality of their practice by conducting a comprehensive survey of all banks, financial institutions and specialized companies active in the markets of these formulas. To monitor the development of their investments and compile the most important characteristics of the institutions formed for their investment portfolios. Thus, we get to know the position of small and medium enterprises within them. In addition, to identify the most important obstacles and deficiencies they face. Moreover, to infer ways to activate them in order to advance these industries to play their expected role in financing small and medium enterprises and then the whole of the Algerian economy.

We also propose an Islamic financing model based on the establishment of Islamic investment funds. Designed as pools for collecting and managing funds, according to the participatory investment mechanism. Whether with risk capital or a lease loan, after adapting them doctrinally in accordance with the provisions of Sharia or Islamic participation and speculation. Also, employing them as long-term financing for small and medium enterprises, especially with Limiting the investment methods in Islamic banks to those based on indebtedness at the expense of participations. Which are the most appropriate and effective in serving the real economic activity.

Keywords: Small and medium enterprises, Venture capital, Leasing, Islamic banking, Innovative financing formulas

الفهارس والمختصرات

فهرس المحتويات

	الإهداء
I	الشكر
II	الملخص
III	الفهرس
XI	فهرس الجداول
XII	فهرس الأشكال
XV	قائمة الملاحق
XVI	قائمة الرموز والاختصارات
أ.ك	المقدمة
الفصل الأول	
مبررات استحداث صيغ تمويلية جديدة لاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
2	تمهيد الفصل الأول
المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها.	
3	المطلب الأول: تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	<u>أولاً:</u> صعوبات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
4	<u>ثانياً:</u> معايير تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
8	<u>ثالثاً:</u> بعض التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
11	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورة نموها
11	<u>أولاً:</u> خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
14	<u>ثانياً:</u> دورة حياة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
16	<u>ثالثاً:</u> أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجالات عملها
18	المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوباتها الغير تمويلية
18	<u>أولاً:</u> دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
19	<u>ثانياً:</u> الأهمية الاقتصادية والاجتماعية
25	<u>ثالثاً:</u> الصعوبات الغير تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الثاني: إشكالية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل مواجهتها	

30	المطلب الأول: الاحتياجات التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
30	أولاً: متطلبات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
31	ثانياً: أنواع الاحتياجات المالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
35	المطلب الثاني: المصادر التقليدية لتمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
35	أولاً: المصادر الداخلية
36	ثانياً: المصادر الخارجية
38	المطلب الثالث: دواعي توفير مصادر تمويل مستحدثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
39	أولاً: عيوب التمويل من المصادر الداخلية
40	ثانياً: عيوب التمويل من المصادر الخارجية
43	ثالثاً: سبل مواجهة المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الثالث: نشأة وتطور الآليات المستحدثة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
46	المطلب الأول: ماهية رأس المال المخاطر
47	أولاً: مفهوم التمويل بواسطة رأس المال المخاطر
50	ثانياً: نشأة رأس المال المخاطر وتطور نشاط شركائه
53	ثالثاً: السوق الثانية بديل تمويلي مستحدث لتفعيل سوق رأس المال المخاطر
55	المطلب الثاني: ماهية قرض الإيجار
55	أولاً: مفهوم قرض الإيجار وصوره
57	ثانياً: نشأة قرض الإيجار وتوسعه الجغرافي
60	المطلب الثالث: ماهية التمويل بالصيغ الإسلامية
61	أولاً: مفهوم التمويل الإسلامي
64	ثانياً: نشأة الصيرفة الإسلامية
66	ثالثاً: أساليب وقنوات تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية
70	المطلب الرابع: واقع التمويل بالصيغ المستحدثة في السوق الدولية
70	أولاً: استثمارات رأس المال المخاطر في العالم
72	ثانياً: استثمارات قرض الإيجار في السوق الدولية
75	ثالثاً: الصيرفة الإسلامية في السوق الدولية
77	خلاصة الفصل الأول

الفصل الثاني

فعالية الصيغ المستحدثة في علاج مشاكل تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

79	تمهيد الفصل الثاني
المبحث الأول: أساسيات التمويل برأس المال المخاطر	
80	المطلب الأول: الفاعلون في التمويل برأس المال المخاطر
80	أولاً: الأطراف المتدخلة في عملية التمويل برأس المال المخاطر
83	ثانياً: العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمسيرين
84	المطلب الثاني: آلية واستراتيجيات عمل شركات رأس المال المخاطر
84	أولاً: تحديد مرحلة وتوقيت دخول رأس المال المخاطر حسب دورة حياة المشروع الاستثماري
86	ثانياً: ميكانيزمات حوكمة العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات الممولة
87	ثالثاً: الاستراتيجيات الاستثمارية لشركات رأس المال المخاطر
88	المطلب الثالث: المسار الاستثماري لشركات رأس المال لمخاطر
88	أولاً: مرحلة جمع الأموال
89	ثانياً: مرحلة الاستثمار والمتابعة
94	ثالثاً: مرحلة الانفصال وبيع المساهمات
96	المطلب الرابع: تقييم صناعة رأس المال المخاطر ومحددات نجاحه
96	أولاً: مزايا وعيوب رأس المال المخاطر
97	ثانياً: أهمية صناعة رأس المال المخاطر
100	ثالثاً: محددات رأس المال المخاطر وعقباته
المبحث الثاني: أساسيات التمويل بقرض الإيجار المالي	
105	المطلب الأول: ماهية عقد قرض الإيجار المالي
105	أولاً: تعريف قرض الإيجار المالي
107	ثانياً: أنواع وصور قرض الإيجار المالي
109	ثالثاً: خصائص قرض الإيجار المالي
112	المطلب الثاني: مراحل تنفيذ عقد قرض الإيجار المالي
112	أولاً: المرحلة السابقة على التعاقد
115	ثانياً: تنفيذ عقد قرض الإيجار المالي
116	ثالثاً: انتهاء عقد قرض الإيجار المالي
117	المطلب الثالث: تقييم صناعة قرض الإيجار
117	أولاً: مزايا وإيجابيات قرض الإيجار
120	ثانياً: سلبيات قرض الإيجار
المبحث الثالث: أساسيات التمويل بالصيغ الإسلامية	
121	المطلب الأول: صيغ تمويل الاستثمارات في البنوك الإسلامية
121	أولاً: صيغ تمويل الاستثمارات في الآجال الطويلة

127	ثانيا: صيغ تمويل الاستثمارات في الآجال المتوسطة
130	ثالثا: صيغ التمويل في الآجال القصيرة
133	المطلب الثاني: ضوابط ومعايير اتخاذ القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية
134	أولا: دراسة أحوال العملاء راغبي التمويل من البنوك الإسلامية
136	ثانيا: دراسة القوائم المالية للمؤسسات طالبة التمويل
137	ثالثا: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية المطلوب تمويلها
140	رابعاً: الرقابة والمتابعة بعد قبول التمويل
141	المطلب الثالث: تقييم الصناعة المصرفية الإسلامية ومحددات نجاحها
141	أولاً: أهمية الصيرفة الإسلامية
143	ثانياً: تحديات تطبيق الصناعة المصرفية الإسلامية وعقباتها
145	المطلب الرابع: مقارنة الصيغ المستحدثة من منظور إسلامي
145	أولاً: السلامة الشرعية لرأس المال المخاطر
147	ثانياً: قرض الإيجار المالي (التأجير التمويلي)
151	ثالثاً: صناديق الاستثمار التشاركية الإسلامية كنموذج مقترح لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
154	خلاصة الفصل الثاني
<h3>الفصل الثالث</h3> <h2>الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل استراتيجية دعمها وتمويلها</h2>	
156	تمهيد الفصل الثالث
<h3>المبحث الأول: المنظومة القانونية والمؤسسية لدعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر</h3>	
157	المطلب الأول: الإطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطورها التاريخي
157	أولاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1963 إلى 1982
158	ثانياً: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1982 إلى 1988
159	ثالثاً: الإطار القانوني والتشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد 1988
163	المطلب الثاني: برامج وهيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
163	أولاً: هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
169	ثانياً: برامج الدعم والتطوير المعتمدة لتنمية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
172	المطلب الثالث: أجهزة وهيئات إنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
172	أولاً: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) وهيئات المكمل لها
175	ثانياً: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ
178	ثالثاً: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

180	رابعاً: الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM
183	خامساً: صناديق ضمان القروض
المبحث الثاني: الإطار القانوني وتنظيم أسواق الصيغ التمويلية المستحدثة في الجزائر	
186	المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لرأس المال المخاطر في الجزائر
187	أولاً: تطور مهنة رأس المال الاستثماري في الجزائر
188	ثانياً: مفهوم رأس المال الاستثماري بالنسبة للمشرع الجزائري:
191	ثالثاً: قوانين أخرى مرتبطة برأس المال الاستثماري
193	رابعاً: الجهود الحكومية لإرساء سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر
200	المطلب الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر
200	أولاً: تطور مهنة قرض الإيجار في الجزائر
201	ثانياً: عرض مضمون الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد التجاري
203	ثالثاً: تأسيس شركات الاعتماد التجاري في الجزائر وشروط اعتمادها
204	رابعاً: الإجراءات الجبائية والجمركية لمهنة قرض الإيجار في الجزائر
206	المطلب الثالث: الإطار القانوني ونبذة عن انفتاح الجزائر على الصيرفة الإسلامية
206	أولاً: تطور الصيرفة الإسلامية في الجزائر
207	ثانياً: الصيرفة الإسلامية حسب المشرع الجزائري
المبحث الثالث: إطلالة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره التنموي في الاقتصاد الجزائري	
209	المطلب الأول: تطور ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
209	أولاً: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
212	ثانياً: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي
213	ثالثاً: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
215	المطلب الثاني: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري
215	أولاً: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات خارج المحروقات
216	ثانياً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة
219	ثالثاً: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب العمل
221	المطلب الثالث: مشكلات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
221	أولاً: المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
226	ثانياً: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر وترتيبها عالمياً
228	المطلب الرابع: مواجهة مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها
228	أولاً: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فشلها
230	ثانياً: مواجهة المشاكل الغير تمويلية وأساليب تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
235	خلاصة الفصل الثالث

الفصل الرابع

مساهمة الصيغ المستحدثة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

237	تمهيد الفصل الرابع
المبحث الأول: واقع ممارسة رأس المال المخاطر ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
238	المطلب الأول: المؤسسات الناشطة في سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر
238	<u>أولا:</u> الشركات والصناديق المختلطة
240	<u>ثانيا:</u> شركات وصناديق الاستثمار العامة
246	<u>ثالثا:</u> صناديق الاستثمار غير المقيمة
248	المطلب الثاني: المحافظ الاستثمارية لشركات رأس المال الاستثماري في الجزائر وتطور استثماراتها
248	<u>أولا:</u> شركة FINALEP
251	<u>ثانيا:</u> شركة ASICOM
253	<u>ثالثا:</u> شركة SOFINANCE
255	<u>رابعا:</u> صندوق FNI
256	<u>خامسا:</u> شركة الجزائر استثمار
258	<u>سادسا:</u> شركة AFRICINVEST
260	المطلب الثالث: واقع التمويل برأس المال الاستثماري في الجزائر بين العراقيل وسبل التفعيل
260	<u>أولا:</u> خصائص سوق رأس المال المخاطر في الجزائر
262	<u>ثانيا:</u> المعوقات من ناحية عرض رؤوس الأموال
265	<u>ثالثا:</u> معوقات من ناحية الطلب ونقص في الزبائن المحتملين من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
266	<u>رابعا:</u> الحلول المقترحة وسبل النهوض بها
المبحث الثاني: واقع ممارسة قرض الإيجار ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
269	المطلب الأول: المؤسسات الممارسة لنشاط قرض الإيجار في الجزائر
269	<u>أولا:</u> الشركات المتخصصة في التمويل بقرض الإيجار
274	<u>ثانيا:</u> المؤسسات المالية التي لا يكون قرض الإيجار نشاطها الوحيد
277	<u>ثالثا:</u> البنوك التجارية
283	<u>رابعا:</u> البنوك الإسلامية
285	المطلب الثاني: مساهمة سوق قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
285	<u>أولا:</u> جانب العرض في سوق قرض الإيجار الجزائري
286	<u>ثانيا:</u> جانب الطلب في سوق قرض الإيجار الجزائري
287	<u>ثالثا:</u> تطور قيمة الاستثمارات في عقود قرض الإيجار
290	المطلب الثالث: واقع التمويل بقرض الإيجار في الجزائر بين العراقيل وسبل التفعيل

290	أولاً: خصائص المؤسسات الممولة من قبل شركات قرض الإيجار والبنوك الممارسة له:
293	ثانياً: معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر وسبل تفعيله
المبحث الثالث: واقع ممارسة الصيرفة الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
295	المطلب الأول: المؤسسات الممارسة للصيرفة الإسلامية
295	أولاً: البنوك الإسلامية
300	ثانياً: التمويل المقدم من النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية
308	المطلب الثاني: موقع الصيرفة الإسلامية من السوق المحلية والعالمية
308	أولاً: حصة الصيرفة الإسلامية من السوق المصرفية المحلية
311	ثانياً: ترتيب الجزائر من حيث عدد المؤسسات وحجم الأصول المتوافقة مع الشريعة مقارنة ببعض الدول
312	المطلب الثالث: تحليل واقع الصيرفة الإسلامية بين العراقيل وسبل التفعيل
312	أولاً: خصائص التمويل بالصيرفة الإسلامية في الجزائر:
315	ثانياً: معوقات الصيرفة الإسلامية في الجزائر
316	ثالثاً- متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
319	خلاصة الفصل الثاني
321	الخاتمة
327	قائمة المراجع
341	قائمة الملاحق

فهرس الجداول

09	التعريف الجديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية	الجدول 1-1
10	التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط	الجدول 2-1
24	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف والنتاج الداخلي الخام في بعض الدول الإفريقية	الجدول 3-1
25	عدد ونسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التصدير بتونس	الجدول 4-1
73	تطور حجم ونمو قرض الإيجار حسب المنطقة (2014-2018)	الجدول 5-1
98	التوزيع القطاعي لاستثمارات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2016	الجدول 6-2
162	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	الجدول 7-3
165	حصيلة نشاط حاضنات الأعمال العملية عبر الوطن خلال الفترة 2011-2019	الجدول 8-3
166	حصيلة نشاط مراكز التسهيل العملية عبر كافة ولايات الجزائر خلال الفترة 2011-2019	الجدول 9-3
173	حصيلة المشاريع المستفيدة من دعم وكالة ANDI خلال الفترة 2002-2019	الجدول 10-3
174	توزيع المشاريع الممولة من ANDI حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2002-2017	الجدول 11-3
177	المشاريع الممولة في ANSEJ حسب القطاعات منذ نشأة الوكالة إلى 2019	الجدول 12-3
178	حجم الاستثمارات ومناصب الشغل المستحدثة على مستوى ANSEG إلى غاية 2018	الجدول 13-3
179	حجم الاستثمارات ومناصب الشغل المستحدثة على مستوى CNAC إلى غاية 2019	الجدول 14-3
179	المشاريع الممولة حسب قطاع النشاط منذ نشأة CNAC إلى غاية جوان 2019	الجدول 15-3
182	توزيع القروض حسب قطاع النشاط منذ نشأة ANGEM إلى نهاية 2019	الجدول 16-3
183	حصيلة نشاط ENGEM منذ إنشائها إلى غاية 2019	الجدول 17-3
184	الملفات المعالجة حسب نوع المشروع من أفريل 2004 إلى ديسمبر 2019 من FGAR	الجدول 18-3
186	الوضعية الإجمالية للضمانات في CGCI حسب قطاع النشاط في 2019	الجدول 19-3
188	تقسيم الصناديق الاستثمارية الولائية بين شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر	الجدول 20-3
210	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب طبيعتها 2001-2019.	الجدول 21-3
214	الولايات الأولى من حيث عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	الجدول 22-3
215	أهم المنتوجات المصدرة خارج قطاع المحروقات للفترة 2017-2018	الجدول 23-3
216	تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2001-2018	الجدول 24-3
217	تطور القيمة المضافة حسب طبيعة القطاع خلال الفترة (2000-2018)	الجدول 25-3
220	تطور التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001 - 2019	الجدول 26-3
226	ترتيب الجزائر عالميا حسب مؤشر Doingue business خلال 2009-2019	الجدول 27-3
242	المشاريع الممولة من الصناديق الاستثمارية المدارة من قبل البنك الخارجي الجزائري إلى غاية 2019	الجدول 28-4
247	الاستثمارات الحالية لشركة DPI وشركة ECP في الجزائر	الجدول 29-4

248	محفظة مساهمات شركة FINALEP بأموالها الخاصة	الجدول 4-30
250	محفظة مساهمات الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP بأموال الصناديق الاستثمارية	الجدول 4-31
251	الأنشطة الاستثمارية للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار	الجدول 4-32
254	محفظة مساهمات الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE	الجدول 4-33
255	محفظة استثمارات الصندوق الوطني للاستثمار FNI حتى نهاية 2018	الجدول 4-34
257	المحفظة الاستثمارية لشركة الجزائر استثمار 2011-2020	الجدول 4-35
259	محفظة استثمارات صندوق استثمار AFRICINVEST في الجزائر	الجدول 4-36
271	التزامات قرض الإيجار في شركة ALC للفترة (2002-2009)	الجدول 4-37
271	المساهمين في شركة MLA	الجدول 4-38
272	النشاط الإنتاجي لـ MLA خلال السنوات المالية (2011-2016)	الجدول 4-39
273	تطور استثمارات والتزامات قرض الإيجار في شركة SNL	الجدول 4-40
276	تطور مبالغ قرض الإيجار العقاري المحققة من قبل شركة SRH	الجدول 4-41
277	استثمارات قرض الإيجار في بنك AGB (2013-2016)	الجدول 4-42
278	عقود قرض الإيجار حسب نوع المؤسسة في الفترة 2010-2015 في BNP Paribas	الجدول 4-43
281	تطور مبالغ الإيجار المالي المستحقة في SGA خلال 2004-2019	الجدول 4-44
282	التمويلات الممنوحة بـ leasing على مستوى بنك الإسكان الجزائر	الجدول 4-45
287	تطور حجم سوق قرض الإيجار في الجزائر 2007-2019	الجدول 4-46
289	ترتيب المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار حسب المبالغ في 2019	الجدول 4-47
296	تطور التمويل بالمنتجات الإسلامية للمؤسسات والمهنيين ببنك البركة الجزائري 2007-2018	الجدول 4-48
296	التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة والأجل من طرف بنك البركة	الجدول 4-49
298	التمويل الإسلامي المقدم للمؤسسات والمهنيين ببنك السلام الجزائر 2009-2018	الجدول 4-50
299	التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة والأجل من طرف مصرف السلام	الجدول 4-51
302	تطور التمويل الإسلامي بالنسبة للتمويل الكلاسيكي في AGB (2007-2016)	الجدول 4-52
304	تطور التمويل الإسلامي والتقليدي ببنك TBA خلال 2015-2019	الجدول 4-53
305	تطور أشكال الودائع التشاركية في بنك TBA خلال 2015-2019	الجدول 4-54
307	التمويلات الخاصة بزبائن الخدمات الإسلامية من المؤسسات في بنك الإسكان 2014-2019	الجدول 4-55
309	تطور الودائع الإسلامية ضمن إجمالي الودائع المجمعة في الجزائر 2014-2017	الجدول 4-56
309	تطور التمويلات الإسلامية ضمن محفظة القروض الموجهة للاقتصاد 2014-2017	الجدول 4-57
310	تطور مؤشرات النشاط في بنك البركة الجزائري (2018-2016)	الجدول 4-58
310	تطور مؤشرات النشاط لبنك السلام (2019-2016)	الجدول 4-59

فهرس الأشكال		
22	أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الأمريكي	الشكل 1-1
23	أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي	الشكل 2-1
24	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل في القطاع الرسمي في بعض الدول العربية	الشكل 3-1
61	القطاعات المكونة لإجمالي الصناعة المالية الإسلامية 2018	الشكل 4-1
71	تطور استثمارات رأس المال المخاطر خلال الفترة 2013-2018	الشكل 5-1
72	إجمالي التمويل برأس المال المخاطر في الدول الإفريقية لسنة 2019	الشكل 6-1
74	حجم عقود قرض الإيجار حسب المنطقة لسنة 2018	الشكل 7-1
75	الصناعة المالية الإسلامية حسب المنطقة في الربع الثاني من عام 2018	الشكل 8-1
76	حصة الأصول المصرفية الإسلامية العالمية (%) في الربع الثاني من 2018	الشكل 9-1
76	تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية (البنوك) 2016-2018	الشكل 10-1
82	الأطراف المتدخلة في عملية التمويل برأس المال المخاطر	الشكل 11-2
99	الاستثمار برأس المال المخاطر في إفريقيا حسب القطاع لسنة 2019	الشكل 12-2
108	رسم توضيحي لآلية البيع ثم الاستحجار	الشكل 13-2
109	رسم توضيحي لآلية الاستحجار الرفعي	الشكل 14-2
110	مراحل تنفيذ عملية قرض الإيجار المالي	الشكل 15-2
126	البنك الإسلامي كمضارب مشترك	الشكل 16-2
129	البنوك الإسلامية كوسيط في عقد الاستصناع الموازي	الشكل 17-2
151	توزيع الصناديق الاستثمارية الإسلامية حسب الموطن نهاية 2018	الشكل 18-2
167	تقسيم المشاريع المرافقة من قبل مراكز التسهيل حسب قطاع النشاط في 2018	الشكل 19-3
174	مبالغ الاستثمارات في ANDI حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2002-2017	الشكل 20-3
177	مبالغ الاستثمارات في ANSEJ حسب القطاعات الاقتصادية إلى غاية 2019	الشكل 21-3
179	مبالغ الاستثمارات في CNAC حسب القطاعات الاقتصادية إلى غاية 2019	الشكل 22-3
182	مبالغ القروض حسب قطاع النشاط منذ نشأة ANGEM إلى نهاية 2019	الشكل 23-3
212	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر حسب قطاعات النشاط 2019	الشكل 24-3
214	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث المناطق الجغرافية في 2019	الشكل 25-3
218	القيمة المضافة حسب قطاع النشاط في 2017	الشكل 26-3
218	العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعدلات نمو الصادرات والقيمة المضافة	الشكل 27-3

221	تطور نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة المتوسطة في التوظيف في الجزائر 2001-2018	الشكل 3-28
227	ترتيب الجزائر في المؤشر العام للابتكار العالمي 2007-2017	الشكل 3-29
240	حصة التمويل برأس المال المخاطر من إجمالي نشاطات SOFINANCE لسنة 2019	الشكل 4-30
247	استثمارات شركة AFRICINVEST حسب قطاع النشاط	الشكل 4-31
251	تطور مساهمات الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP	الشكل 4-32
252	مجموع استثمارات ASICOM حسب نسب مساهماتها	الشكل 4-33
253	تطور المبالغ المستثمرة في شكل مساهمات على مستوى ASICOM	الشكل 4-34
255	المبالغ المستثمرة في شكل رأس مال مخاطر على مستوى SOFINANCE (2003-2019)	الشكل 4-35
256	تطور مساهمات الصندوق الوطني للاستثمار إلى غاية 2019	الشكل 4-36
258	تطور مبالغ رأس المال الاستثماري في شركة الجزائر استثمار 2011-2019	الشكل 4-37
258	تطور مساهمات الشركة الإفريقية للاستثمار AFRICINVEST 2001-2019	الشكل 4-38
262	تطور مساهمات شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر خلال 2000-2019	الشكل 4-39
272	الاستثمارات المنجزة ب leasing في شركة MLA في 2016	الشكل 4-40
275	تطور مبالغ قرض الإيجار ورأس المال المخاطر في شركة SOFINANCE خلال 2007-2019	الشكل 4-41
276	التمويل المنفذ في إطار قرض الإيجار العقاري حسب قطاع النشاط حتى 30 جوان 2017	الشكل 4-42
280	توزيع مبلغ التمويل عبر الإجارة حسب قطاع النشاط في TBA لسنة 2019	الشكل 4-43
285	تطور عدد المؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر (2000-2019)	الشكل 4-44
288	تطور حجم سوق قرض الإيجار في الجزائر 2001-2019	الشكل 4-45
288	تطور الحصص السوقية للمؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر 2007-2019	الشكل 4-46
289	الحصة السوقية للمؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر لسنة 2020	الشكل 4-47
297	تطور التمويل في بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة التمويلية (2014-2018)	الشكل 4-48
299	تصنيف المؤسسات الممولة من قبل بنك السلام في ديسمبر 2019	الشكل 4-49
300	توزيع تمويلات بنك السلام حسب المناطق الجغرافية	الشكل 4-50
302	تطور التمويلات الإسلامية لبنك الخليج من سنة 2007 إلى سنة 2016	الشكل 4-51
304	تطور التمويلات الإسلامية لبنك ترست الجزائر 2015-2019	الشكل 4-52
306	طبيعة الزبائن المتعاملين مع النافذة الإسلامية لبنك الإسكان لسنة 2019	الشكل 4-53
307	تطور نسب صيغ التمويل قصيرة الأجل المطبقة لبنك الإسكان الجزائر 2014-2018	الشكل 4-54
311	عدد المؤسسات المالية الإسلامية وحجم الأصول المتوافقة مع الشريعة مقارنة ببعض الدول لسنة 2015	الشكل 4-55
313	توزيع العملاء على الفروع في بنك HBA لسنة 2019	الشكل 4-56

قائمة الملاحق

الملحق 01	تقسيم الصناديق الاستثمارية الولائية بين شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر
الملحق 02	تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بمؤشرات سوق العمل في الجزائر
الملحق 03	تطور استثمارات شركة FINALEP ومحافظها الاستثمارية 2000-2019
الملحق 04	تطور مساهمات الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM من 2009-2019
الملحق 05	خدمات شركة SOFINANCE خلال 2012-2019
الملحق 06	المبالغ المستثمرة في شكل أخذ مساهمات في شركة SOFINANCE خلال 2007-2019
الملحق 07	تطور مساهمات الصندوق الوطني للاستثمار 2001-2019
الملحق 08	المحفظة الاستثمارية لشركة الجزائر استثمار وتطور مساهماتها خلال 2011-2020
الملحق 09	تطور مساهمات شركة AFRICINVEST خلال 2001-2019
الملحق 10	التطور التاريخي لاستثمارات رأس المال المخاطر في الجزائر 2000-2019
الملحق 11	البيان الموحد لإحصاءات LEASING في الجزائر للسنوات 2007-2009 / 2016 - 2019
الملحق 12	تطور التزامات المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار LEASING 2017-2019
الملحق 13	تطور حجم سوق قرض الإيجار Leasing في الجزائر 2001-2019
الملحق 14	مكونات ملف التمويل بقرض الإيجار على مستوى بنك البركة الجزائري

قائمة الرموز والاختصارات

المؤسسة المصرفية العربية	Arab Banking Corporation	ABC
الشركة الإفريقية للاستثمار	Société Africaine d'Investissement	AFRICINVEST
صندوق الاستثمار الجزائري	Algerian Investment Fund	AIF
بنك الخليج الجزائر	Gulf Bank Algerie	AGB
الشركة العربية للإيجار المالي	Arab Leasing Corporation	ALC
الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار	Agence nationale de développement des investissements	ANDI
الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة	L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit	ANGEM
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب	Agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes	ANSEJ
وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار	Agence de promotion, d'accompagnement et de suivi des investissements	APSI
الشركة الأمريكية للبحث والتطوير	American Research & Development	ARD
الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة	la Société Algerian Startup Fund	ASF
الجزائرية السعودية للاستثمار	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement	ASICOM
بنك الفلاحة والتنمية الريفية	Banque de l'agriculture et du développement rural	BADR
بنك التنمية المحلية	Banque de développement local	BDL
البنك الخارجي الجزائري	Banque Algérienne Etrangère	BEA
البنك الوطني الجزائري	Banque nationale d'Algérie	BNA
صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	fonds de garantie des prêts Investissement aux PME	CGCI
الصندوق الوطني للتأمين على البطالة	La Caisse Nationale d'Assurance Chômage	CNAC
الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط	Caisse nationale d'épargne et réserve	CNEP-Banque
القرض الشعبي الجزائري	Credit populaire algérien	CPA
شركاء التنمية الدولية	Development Partners International	DPI
-	Emerging Capital Partners	ECP

شركة الجزائر إيجار	El Djazair Idjar	EDI
الجزائر استثمار	El Djazair Istithmar	EDI
الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر	European Private Equity & Venture Capital Association	EVCA
صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	Fonds de garantie de prêts aux PME	FGAR
الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة	Financière Algéro-Européenne de Participation	FINALEP
الصندوق الوطني للاستثمار	Fonds national d'investissement	FNI
بنك الإسكان للتجارة والتمويل	Housing Bank Algéria	HBA
إيجار ليزينغ الجزائر	Ijar Leasing Algérie	ILA
المغربية للإيجار المالي-الجزائر	Maghreb Leasing- Algérie	MLA
الجمعية الوطنية لرأس المال المغامر	National Venture Capital Association	NVCA
الشركة العربية للاستثمار	Société arabe d'investissement	SAI
شركة صناديق دعم المؤسسات الصغيرة الجزائر	Small Entreprise Assistance Funds Algeria spa	SEAF
الشركة العامة الجزائرية	Société général Algérie	SGA
الشركة ما بين المصارف للتكوين	Société Inter Bancaire de Formation	SIBF
الشركة الوطنية للإيجار المالي	Société Nationale de Leasing	SNL
الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف	La Société Financière pour l'Investissement, l'Actionnariat et l'Emploi	SOFINANCE
شركة إعادة التمويل الرهني	Société de refinancement hypothécaire	SRH
ترست بنك الجزائر	Trust Bank Algéria	TBA

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، أما بعد:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البديل الأكثر عملية أمام الدول النامية لتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصادياتها، حيث وبعد فشل الكثير من البرامج التنموية التي اعتمدت على إنشاء المؤسسات والصناعات الكبيرة، بدأت المنظمات الدولية إلى المناداة بتطبيق سياسة داعمة ومحفزة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظراً لما تتسم به من خصائص أهمها أنها: كثيفة العمالة، منخفضة التكاليف الرأسمالية نسبياً، إمكانية الانتشار الواسع مما يجعلها تغطي مناطق مختلفة، قابليتها للتوطين حيث توجد قوة العمل....

وبتزايد حدة المنافسة وانتشار آثار العولمة الاقتصادية وحثمية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة واتساع نفوذ الشركات متعددة الجنسيات وقيام التحالفات الإستراتيجية بين الدول وشركات القطاع الخاص، زاد الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات من أجل مواجهة تلك التحديات، وأضحى جلياً دورها الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال ما تقدمه من مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي وزيادة حجم الاستثمارات ودعم القيمة المضافة ومن ثم تحسين الميزان التجاري عن طريق المساهمة في خفض الواردات وزيادة الصادرات، كما أنها تمثل وعاءً رئيسياً لاستقطاب العمالة وميداناً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل.

والجزائر باقتصادها الريعي، مازالت تبحث عن الحلول التي تمكنها من بناء نسيج صناعي متكامل يجد من تبعيتها لسعر البترول في الأسواق الدولية، وذلك طبعاً لن يتم دون العمل على تشجيع الاستثمار، لأنه وحده الكفيل بزيادة الإنتاج، وبالتالي تنوع الصادرات خارج المحروقات وتخفيض فاتورة الواردات، مما يؤثر على ميزان المدفوعات من جهة وعلى القدرة الشرائية للمستهلك من جهة أخرى (التضخم المستورد). ولذلك تدعمت مكانة ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني بصفة واضحة من خلال سياسة الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها في السنوات الأخيرة، حيث أولت الدولة أهمية بالغة لترقية ودعم هذا القطاع وتشجيعه قصد إنجاح عملية الإنعاش الاقتصادي وإعادة الديناميكية للنسيج الصناعي باعتبارها من أهم القطاعات القادرة على تحقيق الاستثمارات وتوفير مناصب شغل جديدة بالإضافة إلى مساهمتها الفعالة في تحقيق التنمية.

وبالرغم من تلك الخصائص التي تمتاز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون غيرها إلا أن ذلك لم يشفع لها للحصول على الموارد اللازمة لتطوير نشاطها، حيث لازالت تعاني من مشاكل وقيود جمة في التمويل بسبب شروط ومبادئ التمويل التقليدي، خاصة في الدول النامية، إذ يعتبر التمويل من أبرز المشكلات التي تواجه الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مرحلة الانطلاق والتوسع. وفي المقابل نجد أن هذا القطاع في الدول المتقدمة حظي بالأولوية ضمن مختلف برامجها واستراتيجياتها التنموية، حيث تجاوز الكثير من صعوبات تنميته لاسيما تلك المتعلقة بالجانب التمويلي عن طريق استحداث تقنيات تمويلية أثبتت نجاعتها وساهمت كثيراً في تطور

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز التقنيات التي فرضت نفسها كبديل تمويلية متميزة نجد قرض الإيجار الذي يتيح للمؤسسات الحصول على الأصول الرأسمالية اللازمة لمشاريعها الاستثمارية عبر تأجيرها فقط دون أن تضطر إلى اقتنائها ودفع كامل قيمتها، ورأس المال المخاطر الذي يمول استثمارات المؤسسات العالية المخاطر والتي لا تمتلك ضمانات كافية للاستفادة من القروض البنكية، وأخيرا الصيرفة الإسلامية وصيغها المتنوعة التي تناسب مختلف الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات خاصة بعد ما أثبتت جدارتها في تجاوز الأزمات التي عرفها الاقتصاد العالمي مؤخرا. وتعد هذه الآليات من أهم الأدوات التي استخدمت حديثا لمعالجة عدم توفر النقود لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة والقائمة، وغير القادرة على تمويل نفسها ذاتيا ولا على تدبير الأموال من إصدارات الأسهم أو أسواق الدين بسبب المخاطر العالية المرتبطة بأعمالها، حيث تمكنها من الحصول على احتياجاتها من الأصول الثابتة دون الاضطرار إلى الاقتراض وتحمل تكاليف وأعباء مرهقة، وتأخذ شكل الإيجار أو المشاركة وتحمل المخاطر بدلا من الإقراض مقابل الفائدة.

أما في الجزائر، ورغم التدابير المشجعة والمحفزة التي اتخذتها الحكومة بهدف إنشاء وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مازال مشكل التمويل العائق الأساسي والعامل المحدد لبقيتها وتطورها، (طبعاً مع صعوبات أخرى غير تمويلية أثرت سلباً على سير هذا القطاع ونموه). حيث وبسبب ضعف مستوى الأموال الخاصة لمعظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم قدرتها على تلبية متطلبات الاقتراض المصرفي فإن القطاع المصرفي الجزائري حاول تبني وتطبيق الآليات المستحدثة منذ التسعينات مع بداية الدخول في اقتصاد السوق. حيث شجع قانون النقد والقرض 90-10 الاستثمار الأجنبي وسمح بدخول البنوك الأجنبية والقطاع الخاص مجال العمل البنكي، مما فتح المجال لاستحداث شركات مالية متخصصة تمارس نشاط رأس المال المخاطر وقرض الإيجار كأدوات تمويل جديدة تستجيب لاحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه الصيغ تقدمها أيضاً البنوك التقليدية ومؤسسات التمويل الإسلامية، حيث تدعم الجهاز المصرفي بينكين إسلاميين فتحا المجال أمام الصيرفة الإسلامية في الجزائر، وسمحت القوانين الأخيرة للبنوك التقليدية بفتح نوافذ تقدم صيغاً تمويلية إسلامية تستجيب أكثر لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

➤ الإشكالية:

على الرغم من ارتفاع الوزن النسبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين إجمالي المنشآت العاملة في الاقتصاد الوطني والاهتمام الموجه نحو ترقيتها، ومرور عقدين كاملين على تجربة التمويل المستحدث أو البديل، فإن هذه الأخيرة مازالت غير واضحة المعالم، ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يرق إلى المستوى المطلوب. الأمر الذي يتطلب منا تتبع واقع ممارستها ومدى مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى نتبين أسباب ضعفها ونقترح سبلاً لتفعيلها بما يعزز دورها في التنمية الاقتصادية. وفي إطار هذا التحليل نطرح الإشكالية الرئيسية لهذا البحث:

هل ساهمت الصيغ المستحدثة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وتعزيز دورها التنموي؟

وللإجابة عن الإشكالية نقسمها إلى مجموعة من التساؤلات الفرعية:

- هل تستجيب الصيغ المقترحة لطبيعة وخصوصية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
 - ما هي الإستراتيجية المتبعة من الحكومة الجزائرية في تطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما موقع التمويل المستحدث منها؟
 - ما هو واقع تطبيق الصيغ المستحدثة في الجزائر؟ وهل تمارس بشكل يتطابق مع أساسياتها النظرية؟
 - ما هي صعوبات التمويل المستحدث في الجزائر وما هي سبل تفعيله؟
- وللإجابة عن تلك التساؤلات نطرح مجموعة من الفرضيات:
- تتبنى الصيغ المقترحة معايير مختلفة عند اتخاذ القرار التمويلي بما يلائم احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويسهم في تنميتها وتطويرها.
 - تجربة الجزائر في استخدام الصيغ المستحدثة للتمويل محدودة وجدد محتشمة، ولم تأخذ حظها ضمن البرامج والإجراءات التي اتبعتها في مجال تطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير التمويل اللازم له.
 - تمارس أنشطة التمويل المستحدث بشكل مختلف عن مبادئه النظرية التي توافقت حاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يجعل الطلب عليها ضعيفا جدا.
 - الصيغ المستحدثة في الجزائر تواجه عدة صعوبات تجعلها غير قادرة على تلبية الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يعيق استدامتها ويحد من دورها التنموي.

➤ أهمية البحث:

يستمد البحث أهميته من أهمية النهوض بالاقتصاد الوطني وإيجاد حلول بديلة لتخليصه من التبعية البترولية، وذلك طبعا لا يكون إلا ببناء نسيج صناعي متكامل وزيادة طاقته الإنتاجية وتنمية استثماراته التي تحقق دخلا حقيقيا للمجتمع. وبما أن التمويل هو وقود الاستثمار والنسيج المؤسساتي في الجزائر أغلبه مؤسسات صغيرة ومتوسطة، فإن تنوع مصادر تمويلها بما يلائم خصوصيتها خاصة في الأجل المتوسط والطويل ضرورة قصوى لتفعيل دورها في عملية التنمية. وهنا تتجلى أهمية التقنيات التمويلية الحديثة التي أثبتت نجاعتها في الدول المتقدمة، فكانت محور اهتمام في الدول النامية، نخص بالذكر منها رأس المال المخاطر وقرض الإيجار، وما يتوافق معهما من صيغ إسلامية، كونها المطبقة فعليا في الاقتصاد الجزائري. ولذلك سنحاول استعراض مميزات وكيفية مساهمتها في تمويل واستمرارية المؤسسات الجديدة والقائمة على حد السواء، وضمان المرافقة الحسنة لأصحاب المشاريع الريادية (خاصة بالنسبة للصيغ التشاركية) الذين لا يملكون الخبرة الكافية في مجال الاستثمار. الأمر الذي يجعلنا نتقصى

من جهة متطلبات تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن جهة أخرى واقع هذه التمويلات من وجهة نظر المؤسسات المانحة حتى نستنبط نقائصها ونقترح سبلا لتفعيل نشاطها وتطوير أسواق التمويل البديل.

➤ أسباب اختيار الموضوع:

- كونه موضوعا في صميم الاختصاص يمسه من طرفيه سواءً من جهة النقد أو التمويل.
- تعميم مختلف بدائل التمويل الاستثماري إضافة إلى قرض الإيجار، والذي كان موضوعا لمذكرة الماجستير، ثم تخصيصها كصيغ تلي أكثر احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- التوجه العالمي نحو النظام اللاربوي، والتطور الكبير الذي شهدته الآليات المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من البلدان، وتعزيز مساهمتها في التنمية الاقتصادية.
- البحث عن أنجع السبل وأفضل الطرق لمواجهة الصعوبات التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الاستثمار الطويل الأجل والتي تعود عليها بالنفع من خلال زيادة كفاءتها الإنتاجية ورفع قدراتها التنافسية، حيث إن أغلب هذه المؤسسات تنشط في مجال الخدمات والتجارة وقطاع البناء والأشغال العمومية، بينما يقل نشاطها في قطاع الصناعة (أساس أي تنمية اقتصادية)، الأمر الذي ينعكس سلبا على دورها في زيادة الإنتاج وتنمية الصادرات.
- محاولة إبراز الأهمية الاقتصادية للآليات المستحدثة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والمزايا التي يمكن أن تقدمها لكل طرف من أطراف العلاقة التمويلية.

➤ أهداف البحث:

- إبراز الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومختلف المشكلات التي تعاني منها واهم الإجراءات التحسينية لدعمها وتطويرها.
- توضيح دور الصيغ المستحدثة كبداية تمويلية ونماذج استثمارية تسهم في إدارة منظمة للمخاطر الكبيرة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تتبع واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى مساهمتها في مختلف المتغيرات الاقتصادية، وعرض برامج الحكومة وسياساتها في مجال دعمها وتطويرها عبر تحليل نشاط الأجهزة الداعمة لإنشائها ومدى فعاليتها في تقديم المرافقة وتشجيع الاستثمار.
- التعرف على أسباب ضعف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر رغم الجهود الكبيرة المبذولة في سبيل تطويره وترقيته، وإبراز تأثير الجانب التمويلي على تنميته.
- تتبع واقع صناعات وبدائل التمويل المستحدثة في الجزائر ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعرف على أحدث خيارات التمويل التي تناسب احتياجاتها خاصة في المجال الإنتاجي.

- دراسة العراقيل التي تواجه أسواق قرض الإيجار ورأس المال المخاطر والصيرفة الإسلامية في الجزائر ومحاولة اقتراح سبل لتفعيلها وتعميق دورها التمويلي بما يناسب الاحتياجات الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- محاولة تكييف صيغ التمويل المستحدثة من رأس المال المخاطر والتأجير التمويلي فقها، ووضع ضوابط شرعية حتى تصبح معاملات مالية جائزة بلا خلاف

➤ الحدود الزمانية والمكانية لموضوع البحث وصعوباته:

تهدف من خلال الدراسة تحليل واقع ممارسات الصيغ المستحدثة ودورها في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقياس حجمها في السوق الجزائري، ولذلك حاولنا تجميع أهم خصوصيات المؤسسات المستهدفة من قبل جميع الشركات والبنوك الممارسة للصيغ من مقرها في الجزائر العاصمة، ورصد قيم المبالغ المستثمرة فيها منذ 2001 تاريخ صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يعتبر نقطة تحول هامة في تاريخ تطورها إلى غاية 2019 حسب ما توفر لدينا من الإحصائيات المقدمة من المؤسسات الممارسة ومن تقاريرها ومواقعها الإلكترونية خاصة في ما يخص تقنية قرض الإيجار والتي لم تتمكن من تحصيل بيانات بعض الشركات والبنوك في الفترة 2010-2015، وبعض التمويلات الإسلامية في سنوات أخرى.

➤ الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات السابقة التي تطرقت للآليات المستحدثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنوعت بين العربية والأجنبية، وتناولت آليات التمويل إما بشكل منفرد أو تناولت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها وآليات دعمها. والعديد منها طرحت إحدى الصيغ المستحدثة كقرض الإيجار ورأس المال المخاطر والتمويل الإسلامي بديلا لها عن التمويل المصرفي التقليدي، وسوف تشير دراستنا باختصار لجملة من تلك الدراسات التي تمت الاستفادة منها. بينما تستعرض الدراسات التي جمعت مختلف البدائل وأبرز ملامحها مع تقديم تعليق عليها يتضمن جوانب الاتفاق والاختلاف وبيان الفجوة العلمية التي تعالجها دراستنا، أي اختلافها عن تلك الدراسات وجوانب الاستفادة منها.

أولا- استعراض الدراسات السابقة: يمكن تصنيف هذه الدراسات حسب المتغيرات الرئيسية للدراسة إلى الدراسات التي لها علاقة بالموضوع وتتقاطع معه في بعض متغيرات دراستنا، وهي كثيرة، والدراسات التي جمعت تلك المتغيرات معا، وهي ثلاثة، تكلمت إحداها عن الصيغ المستحدثة بينما ربطت الدراستان الباقيتان بينها وبين إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن الدراسات التي تطرقت لأحد المتغيرات نجد:

- سمير سحنون، فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأس المال المخاطر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2013/2012.
- أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، أطروحة دكتوراه ل م د في العلوم التجارية، تخصص مالية ومحاسبة، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 02، 2018-2017
- Ammar Yahiaoui, **Le Capital Investissement en Algérie :Etat des lieux et Contraintes**, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques, Faculté des sciences économiques commerciales et de gestion, Université Mouloud Mammari de Tizi-ouzou, 2011.
- سوسن زيرق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2017/2016
- Nabila Smaili, **Pratique du crédit-bail, Analyse de situation Algérienne**, Mémoire en vue d'obtention de diplôme magister, Faculté science économique de gestion et de sciences commerciales, Université Mouloud Mammari de TIZI-OUZOU , 2011/2012.
- بوزيد عصام، التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص: مالية مؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010-2009.
- دراسة سليم جابو، نوال بن عمارة (2017): بعنوان نماذج مقترحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات إدارة الاستثمار الإسلامية-دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بالجزائر - بالمجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 07، ديسمبر 2017.

أما الدراسات التي جمعت تلك البدائل معا فنجد كل من:

- ✓ علالي سارة (2018/2017): بعنوان: "دراسة واقع التمويلات المتخصصة في الجزائر وسبل تفعيلها" وهدفت إلى الإجابة عن الإشكالية التالية: ما هو واقع التمويلات المتخصصة في الجزائر؟ وما هي سبل تفعيلها؟ عبر التعريف بالتمويلات المتخصصة وواقع تطبيقها في الجزائر، ومحاولة اقتراح سبل لتفعيل نشاطها وتعميق دورها التمويلي من خلال حصر أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات المانحة لهذه التمويلات. ولبلوغ تلك الأهداف استعرضت الباحثة الأسس النظرية والفكرية لكل من رأس المال المخاطر وقرض الإيجار والبنوك الإسلامية (إطار مفاهيمي ومقاربات نظرية/ أساسيات التمويل / معطيات حول السوق العالمية للصيغ المستحدثة

وتجارب دولية ومحددات نجاحها) في ثلاثة فصول نظرية. أما الجانب التطبيقي فخصصت له الباحثة فصلين، تعرضت في الأول إلى تنظيم مهنة التمويلات المتخصصة من رأس مال مخاطر وقرض إيجار وبنوك إسلامية في الجزائر فأشارت إلى إطارها القانوني ومختلف الشركات المالية والبنوك التي تقدم هذه الصيغ. أما الفصل الأخير فحاولت من خلاله الباحثة التعريف بواقع التمويلات المتخصصة في الجزائر واقترحت سبل لتفعيلها، واستخدمت المنهج التحليلي الإحصائي لتحليل نتائج الدراسة الميدانية بالاعتماد على ثلاثة استمارات استبيان (تخص كل من رأس المال المخاطر، قرض الإيجار والتمويل الإسلامي) كأداة لجمع البيانات والمعلومات حول واقع تطبيق هذه التمويلات وواقع الطلب عليها وسبل تفعيلها، وبذلك شملت عينتها مختلف الشركات والبنوك الممارسة لها.

ومن أبرز نتائجها التي أسفرت عنها الدراسة الميدانية: أن الأسباب التي تحد من نجاح وتطور نشاط التمويلات المتخصصة هي عدم التوفيق بين الأسس النظرية وتطبيقها العملي، ووجود العديد من القيود الداخلية والخارجية والتشريعية التي جعلت من البيئة الجزائرية بيئة غير ملائمة لنشاطها. وبينما تعرف الصيرفة الإسلامية وتقنية قرض الإيجار إقبالا واسعا فإن الطلب على رأس المال المخاطر ضعيف جدا ويكاد ينعدم.

✓ رامي حريد (2015/2014): بعنوان: "البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر-"، وهدفت إلى الإجابة عن الإشكالية التالية: إلى أي مدى يمكن للبدائل التمويلية للإقراض أن تكون بدائل ملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟ عبر الوقوف على أهم الصعوبات التمويلية التي تواجهها خاصة في مراحل نشأتها الأولى وإبراز دور البدائل التمويلية، مع تسليط الضوء على واقعها في الجزائر وأهم الإجراءات الحكومية المتخذة لتطويرها، ومن ثم تقديم الاقتراحات اللازمة لتطويرها بما يدعم الاقتصاد الجزائري. ولبلوغ تلك الأهداف استعرض الباحث كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها، ثم إلى قرض الإيجار ورأس المال المخاطر والتمويل الإسلامي كبدايل تمويلية لها عن الاقتراض، في أربع فصول نظرية. وخصص الفصل الخامس للجانب التطبيقي لدراسته، وكان حول واقع كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (واقع وأهمية، هيئات دعم وتنمية) والبدائل التمويلية في الجزائر وسبل النهوض بها (الإطار القانوني والجبائي، شركاته، تحليل واقع، سبل نهوض).

واستخدم الباحث نشريرات الوزارة وتقارير البنوك كأداة لجمع البيانات وفق المنهج الوصفي والتحليلي في الجانب النظري وفي تحليل البيانات المتعلقة بالجانب التطبيقي، سواء تلك المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإستراتيجية دعمها، أو بالبدائل التمويلية وسبل النهوض بها.

وكان من أبرز نتائجها: أن البدائل التمويلية للإقراض تنطوي على جملة من المميزات تجعل منها أكثر البدائل تناسبا مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها المالية، غير أن نشاط هذه البدائل في الجزائر لا يزال متواضعا جدا وبناءً على هذا توصل الباحث إلى أن الإجراءات المتخذة من طرف السلطات الجزائرية في إطار تفعيل دور البدائل التمويلية للإقراض هي إجراءات متواضعة وغير كافية.

✓ سماح طلحي (2014/2013): بعنوان: " دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - مع الإشارة إلى حالة الجزائر- " وهدفت إلى الإجابة عن الإشكالية التالية: ما هو دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما هو واقع وآفاق ممارسة هذه التقنيات التمويلية في الجزائر؟ عبر الوقوف على حقيقة إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وإبراز دور البدائل التمويلية الحديثة كحل لها بالبحث في مدى إمكانية استفادة المشروعات من الخيارات التمويلية المتاحة وقدرتها على تحمل أعبائها بشكل يسمح لها بتحقيق فعالية أكبر فيما يخص اتخاذ قرار التمويل وبناء هيكل تمويلي يكون أكثر إيجابية، وأخيرا البحث في مختلف أساليب دعم السوق الوطنية بتقنيات تمويلية حديثة ذات شروط أكثر ملاءمة بخصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبلوغ تلك الأهداف استعرضت الباحثة في ثلاث فصول نظرية كل من الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها والبدائل التمويلية الحديثة لها من صيغ التمويل البنكي الإسلامي وقرض الإيجار وعقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ" ورأس المال المخاطر والسوق المالية الثانية. أما الفصل الرابع والذي يضم الجانب التطبيقي للدراسة فشمّل واقع ودور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فخصصت مبحثين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وواقعها التمويلي، ومبحث ثالث لواقع تطبيق البدائل الحديثة، ومبحث أخير أشارت فيه إلى دور المؤسسات التمويلية الحديثة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتمثلت عينتها في بنك البركة الجزائري وبعض شركات قرض الإيجار ورأس المال المخاطر. واستخدمت المنهج التاريخي والوصفي التحليلي لتغطية الجانب النظري وتحليل الإحصائيات والبيانات الرقمية الصادرة عن الهيئات الرسمية.

وكان من أبرز نتائجهما: أن النقص الواضح في الخبرة في مجال تطبيق التمويلات المستحدثة في الجزائر يرجع بالأساس إلى حداثة هذه التمويلات وعدم الانتباه إليها كبديل فعالة لحل إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما توصلت الباحثة إلى نتيجة مفادها أن كافة الجهود المبذولة لدعم المستوى التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص إنشاء شركات قرض الإيجار وشركات رأس المال المخاطر والبنوك الإسلامية تعد غير كافية بحيث لم تتمكن من احتواء صعوبات التمويل المطروحة بقوة.

ثانيا- أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة: تتشابه دراستنا مع الدراسات المذكورة من حيث المضمون النظري والفكري للأنماط التمويلية البديلة، ودراستها لحالة الجزائر بالتعريف بسوق هذه التمويلات في الجزائر وبأهم متعاملها وعرض بعض الإحصائيات المتوفرة، ورغم أن الدراسة الأولى كانت الأقرب لدراستنا من حيث النتائج المتعلقة بواقع ممارسة البدائل الثلاثة لكنها لم تربطها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واكتفت بدراسة واقعها وسبل تفعيلها، كما لم تحدد فترة زمنية محددة للدراسة حيث حللت نتائج الاستبيان في 2016.

وبالنسبة للدراستين الثانية والثالثة فتتشابهان مع دراستنا في اعتمادها على المنهج الوصفي التحليلي في قراءة الإحصائيات التي وفرتها المواقع والتقارير ونشريات الوزارة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ورغم ربطهما

للبدائل بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإضافة صيغ مستحدثة أخرى كعقد تحويل الفاتورة الفاكورينغ والسوق البديلة في دراسة طلحي، فإن دراستنا تختلف عنهما في:

- التركيز على الأساليب التي تلي الاحتياجات الاستثمارية الطويلة الأجل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمطبقة فعليا في الجزائر، ولأن عقد تحويل الفاتورة والسوق البديلة أسلوبان نظريان غير مطبقين على مستوى المؤسسات محل الدراسة، اکتفينا بالإشارة إليهما بشكل مختصر في التقنيات التي استحدثتها البنوك لتلبية الاحتياجات الاستغلالية للمؤسسات بالنسبة لعقد تحويل الفاتورة (الفصل النظري الثاني)، وبالنسبة للسوق البديلة أشرنا إليها نظريا وتطبيقيا أولا كحاجة ملحة لتشجيع وإرساء سوق رأس المال المخاطر وثانيا لدخول إحدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى صحن البورصة المخصص لها بفضل الصيغة المذكورة (INVEST AOM).

- اکتفت الدراسات بفصل تطبيقي واحد مقابل ثلاث فصول نظرية في الدراسة الثالثة وأربعة في الدراسة الثانية، أشارتا فيه إلى واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من جهة وإلى واقع البدائل الحديثة من حيث الإطار القانوني والمؤسسات الممارسة مع بعض الإحصاءات التي وفرتها المواقع الإلكترونية والتقارير لبعض المؤسسات للفترة 2006-2013 (دراسة حريد) والمقدمة من قبل بعض البنوك والشركات للفترة 2007-2010 (دراسة طلحي). أما دراستنا فاختلفت من حيث الإطار الزمني (2001-2019) حيث جمعت المبالغ المستثمرة بالصيغ المستحدثة في المؤسسات الممارسة منذ بدء نشاطها إلى غاية 2019، وهي أرقام غير متوفرة لا في المواقع ولا في تقارير المؤسسات خاصة بالنسبة لتقنية رأس المال الاستثماري، فنظرا لحداثة المهنة وعدم وجود قاعدة بيانات نستقي منها الإحصائيات اللازمة (جمعية مهنية خاصة بالتقنية)، قمنا في بعض الشركات بجمع مبالغ المساهمات في المشاريع حتى نتحصل على تطور سنوي للتقنية طبعا مع تدقيقها من طرف مسؤوليها، ونشير هنا إلى أن الحصول على المبالغ المستثمرة بقرض الإيجار والصيرفة الإسلامية تحلته بعض الصعوبات تحت دافع السر المهني في بعض الشركات وشرط إجراء تريض في شركات أخرى.

- وتجدر الإشارة هنا إلى أن كل الدراسات التي تتكلم عن واقع ممارسة قرض الإيجار في الجزائر إلى يومنا هذا تذكر كل من الشركة الجزائرية السعودية للإيجار المالي ASL وبنك BADR كمتدخلين أساسيين في سوق قرض الإيجار، والأصل أن الشركة الأولى انتهت بعد إنشاء شركة ILA حسب المعلومات المقدمة من مديرية BEA بالعاصمة، كما أن بعض الفروع البنكية لبنك BADR تقدم التقنية باعتباره أحد مساهمي شركة .EDI

➤ منهج الدراسة وأدوات البحث:

استخدمنا في هذا البحث المنهج التاريخي لرصد مسار التطور التشريعي والمؤسسي لكل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولمهن رأس المال المخاطر والقرض الإيجاري والتمويل الإسلامي، والمنهج الوصفي عند التكلم عن مختلف الجوانب المرتبطة بالصيغ المستحدثة في تمويل الاستثمارات والجانب النظري للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة، بينما استخدمنا المنهج التحليلي عند تحليل واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها التنموي، من خلال مختلف المعطيات والإحصائيات المتوفرة، وكذا وصف وتحليل نتائج الدراسة التطبيقية الميدانية الاستقصائية حول واقع التمويلات المستحدثة وأثرها على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها التنموي. وكان ذلك بالاعتماد على أسلوب المسح الشامل بالنسبة للمؤسسات الممارسة للتقنيات المستحدثة كونه مجتمعاً محدوداً وذلك بتقنية المقابلة في جمع المعلومات عبر زيارة ميدانية شملت جميع البنوك والمؤسسات المالية المطبقة للمهن محل الدراسة ومراسلتهم إلكترونياً مع تصفح المواقع الخاصة بهم.

➤ هيكل الدراسة:

من أجل بلوغ أهداف الدراسة والإجابة عن الإشكالية المطروحة قمنا بتقسيم البحث بالإضافة إلى المقدمة والخاتمة، إلى أربع فصول: فصلان نظريان وآخران تطبيقيان. تطرق الفصل الأول إلى مبررات استحداث طرق تمويل جديدة لاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أين نتعرف على أهمية هذه الأخيرة وأساليب تطويرها ومشاكلها، ثم وعلى اعتبار مشكل التمويل هو أهم عائق يواجهه هذه المؤسسات سنحاول التعرف على مختلف المصادر التمويلية المتاحة لديها خاصة في المدى المتوسط والطويل، ومختلف العراقيل والصعوبات التي تواجهها، والتي كانت سبباً في ظهور تقنيات تمويل مستحدثة. أما الفصل الثاني فيشمل مختلف أساسيات التمويل المرتبطة بالآليات المستحدثة (رأس المال المخاطر وقرض الإيجار المالي، وصيغ التمويل الإسلامية) ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبالنسبة للجزء التطبيقي فقد حاولنا من خلال فصله الثالث تتبع واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومكانتها الاقتصادية والعقبات الاستثمارية التي تواجهها، وكذلك إبراز مختلف الإجراءات التي اتبعتها الحكومة الجزائرية في مجال ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتأطير الصيغ المستحدثة. بينما حاولنا من خلال الفصل الرابع تفصي الوجود الواقعي للآليات المستحدثة، ومدى مساهمتها في تمويل واستدامة (خلق-بقاء-تطور) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل تفعيلها لتعزيز الدور التنموي لها.

وفي نهاية البحث أوردنا خاتمة عامة تمثل خلاصة شاملة لمحتوى المذكرة والاستنتاجات العامة، مرفقة بجملة من التوصيات.

الفصل الأول

مبررات استحداث صيغ تمويلية جديدة
للاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مُهِيد

نتيجة فشل الكثير من البرامج التنموية التي اعتمدت على إنشاء المؤسسات والصناعات الكبيرة وعدم قدرة الدول النامية على الاحتفاظ بما بسبب ارتفاع تكاليف تسييرها، وأمام ازدياد الفقر والبطالة في العالم بصفة عامة وفي الدول النامية بصفة خاصة بدأت المنظمات الدولية إلى المناداة بتطبيق سياسة داعمة ومحفزة لإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة تقلل من انتشار الظاهرتين، وبتزايد الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات أضحي جليا دورها الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية عن طريق توفير مناصب الشغل وجذب وتعبئة المدخرات وتنمية الصادرات، كما أنها مصدر مهم للإبداع التكنولوجي والريادة في الأعمال. ولذلك يحظى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأولوية ضمن مختلف برامج واستراتيجيات التنمية في مختلف البلدان المتطورة منها والنامية.

لكن ورغم المميزات الكثيرة لهذه المؤسسات، فإنها تعاني من مشاكل عديدة تقف في وجه تجسيدها واستمرارها. ولعل مشكل التمويل هو أحد أهم تلك المشاكل والمعوقات، خاصة في الآجال المتوسطة والطويلة وفي المراحل الأولى من نشأتها، حيث تزداد حدته في الدول المتخلفة بسبب افتقارها للمؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ولذلك سنتناول في هذا الفصل المباحث التالية:

✓ المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها.

✓ المبحث الثاني: إشكالية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل مواجهتها.

✓ المبحث الثالث: نشأة وتطور الآليات المستحدثة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموماً هي مؤسسات وجدت بفعل مبادرات فردية أو جماعية بهدف تحقيق أرباح وعوائد مجزية من خلال تقديم سلع وخدمات مفيدة للمجتمع¹، وللتمكن من توضيح مكانتها ووزنها في الاقتصاد ودراسة مشاكلها لا بد من تحديد مفهوم دقيق واحد وشامل يبرز ما يفصلها عن باقي المؤسسات.

المطلب الأول: تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال يثير جدلاً بين المهتمين بأمرها من أفراد ومؤسسات وهيئات، ويرجع ذلك إلى صعوبة تحديد تعريف يميزها عن المؤسسات الكبيرة، فتعريفها يختلف من دولة إلى أخرى باختلاف الموقع والظروف الاقتصادية ومرحلة التنمية التي تمر بها كل دولة² والمؤسسة الصغيرة في دولة متقدمة قد لا تكون كذلك في دولة لا زالت في المراحل الأولى من نموها وتقدمها، والمؤسسات التي كانت تعتبر كبيرة في مرحلة ما، يمكن أن تعتبر صغيرة أو متوسطة في مرحلة أخرى، ومن هنا ظهرت العديد من المعايير والأسس التي يمكن من خلالها تمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها من المؤسسات³. وهو ما دفع بكل دولة إلى تبني تعريف خاص يميزها حسب درجة نموها وإمكاناتها وقدراتها الاقتصادية ومستوى التقدم التقني فيها، ولذلك سنتطرق إلى معايير وصعوبات تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل التطرق إلى تعريفها

أولاً- صعوبات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ترجع صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف والجهات المهتمة بشؤون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات وسبل النهوض بها وترقيتها وكذا اختلاف المكان ومجال النشاط، ويمكن رد هذه الصعوبات إلى ثلاث عوامل أساسية:⁴

1- العوامل الاقتصادية: وتضم:

✓ اختلاف مستويات النمو بين مختلف الدول، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الو.م.أ أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجائز أو سوريا أو السنغال مثلاً..

1 - طاهر محسن منصور الغالي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، ط01، الأردن، 2009، ص ص 24-25.

2 - فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 41.

3- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة **Gestion des P.M.E**، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1، بيروت، 2007، ص ص 14-15.

4- رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2008، ص ص 16-17.

✓ تنوع الأنشطة الاقتصادية واختلاف فروعها، حيث تختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتجة إليه أو لأحد فروعها وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة مثلا تحتاج لرؤوس أموال ضخمة ويد عاملة كثيرة مؤهلة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية على الأقل بنفس الدرجة.

2- **العوامل التقنية:** وتتمثل في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحيثما كانت هذه الأخيرة أكثر اندماجا توحدت عملية الإنتاج وتمركزت في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما إذا كانت العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة إلى عدد كبير من المؤسسات، فيؤدي ذلك على ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

3- **العوامل السياسية:** وتتمثل في مدى اهتمام الدولة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل ترقية ودعمه. وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية.

ثانيا- معايير تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن كل محاولة لتحديد مفهوم شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تصطدم بتعدد المعايير التي يستند إليها في ذلك، "فقدت لها عدة تعريفات ركز بعضها على الجانب الوصفي للمشروع الصغير والمتوسط، واعتمد البعض الآخر على معايير كمية مختلفة".¹ لذلك تتمثل معايير تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسس التي من خلالها نميزها عن المؤسسات الكبيرة فيما يلي:

1- **المعايير الكمية:** وهي المعايير التي يمكن قياسها والتي تصلح للأغراض الإحصائية حيث يسهل بمقتضاها جمع البيانات عن المؤسسات المختلفة، ويمكن تقسيمها إلى مجموعتين:²

✓ مؤشرات اقتصادية وتقنية: كعدد العمال وحجم الإنتاج، القيمة المضافة وحجم الطاقة المستخدمة.

✓ مؤشرات نقدية: وتشمل رأس المال المستثمر ورقم الأعمال.

فالمعايير الكمية تهتم بتصنيف المؤسسات على أساس مجموعة من الصفات الكمية والمؤشرات النقدية والاقتصادية التي تبرز الفوارق بين الأحجام المختلفة لها، والتعريفات التي تعتمد على معايير كمية ذات صبغة محلية، لأنها توضع في ضوء ظروف كل دولة على حدى³. وتشتمل هذه المعايير عادة على (عدد العاملين، رأس المال، صافي القيمة المضافة، قيمة المبيعات، قيمة الأصول، أسلوب الإنتاج..)⁴، ولكن معيار عدد العاملين ورأس المال هما الأكثر انتشارا واستخداما. ويمكن عرضها في النقاط التالية:

1- هالة محمد لبيب علة، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي دليل على كيفية البدء مشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ط1، القاهرة، 2004، ص15.

2- بن صويلح ليليا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 30، المجلد ب، ديسمبر 2008، ص147.

3- هالة محمد لبيب عنة، مرجع سابق، ص 16.

4- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط 01، عمان، 2006، ص 62.

1-1- معيار العمالة: هو الأكثر استخداما في التمييز لحجم المؤسسة، بسبب بساطة الاستخدام وسهولة الحصول على المعلومة من ناحية وثباته النسبي من ناحية أخرى. غير أنه يختلف من دولة إلى أخرى ففيما تضم المؤسسة الصغيرة في الدول الصناعية مثلا 500 عامل على الأقل نجدها في الدول النامية تشمل من 20 إلى 100 عامل فقط.¹ وحسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات إلى ثلاث أنواع:²

- المؤسسات الاقتصادية الكبرى: سواء كانت محلية أو دولية النشاط وهي مؤسسات توظف أعدادا هائلة من العمال يتجاوز عددهم الآلاف.
- المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي: وهي مؤسسات يديرها أصحابها مع الاستعانة ببعض العمال عند الحاجة على ألا يزيد عددهم عن 10 عمال، ويمكن أن تدمج ضمن هذا الصنف الصناعات الحرفية والتقليدية والصناعات المنزلية والأسرية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وتوظف بين 10 و500 عامل.

ورغم أن عدد العمال من أكثر المعايير الكمية استخداما فقد تعرض إلى العديد من الانتقادات أهمها:³

- أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، فهناك متغيرات اقتصادية ذات أثر كبير على حجم المؤسسة كحجم الإنتاج والمعدات الرأسمالية.
- لا يعكس هذا المعيار الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب اختلاف معامل رأس المال فهناك صناعات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة ولكنها توظف عددا قليلا من العمال ولا يمكن اعتبارها مؤسسات صغيرة.
- انعدام مصداقية المعلومات المقدمة نتيجة عدم تصريح أرباب الأعمال بالعدد الفعلي للعمال، كما يعاب على هذا المؤشر اعتماده على العدد المطلق للعمال دون الأخذ بعين الاعتبار مستوى تعليمهم، تكوينهم ومهاراتهم.⁴ فضلا على أن الصناعات الصغيرة تلجأ أحيانا إلى استخدام العمالة الموسمية المؤقتة وأفراد الأسرة

1-2- معيار رأس المال: يعد من المعايير الأساسية المستخدمة في تمييز حجم المشروع، لكونه عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية. "وطبقا له المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي لا يتجاوز رأس المال المستثمر فيها حد أقصى معين يختلف باختلاف الدولة التي توجد بها، من حيث درجة نموها ووفرة أو ندرة عناصر الإنتاج المختلفة.

ويعترض هذا المعيار صعوبة تتمثل في ضرورة تحديد المقصود برأس المال، هل هو رأس المال الثابت أم رأس المال المستثمر كليا من ثابت وعامل؟ وهنا يميل البعض إلى استخدام رأس المال الثابت لأنه يمثل حجم الطاقة الإنتاجية لما يشمله من تجهيزات مختلفة كالأرض والمباني والمعدات والآلات...، في حين يستبعد رأس المال العامل (الموارد المتغيرة من المخزون السلعي، المواد الأولية، السلع نصف المصنعة، الخامات، وما يلزم لدفع أجور العمال...) لأن العناصر التي

¹ - خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 14.

² - رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 20.

³ - فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 49.

⁴ - سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- مع الإشارة لحالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013/2014، ص 26.

يتكون منها تختلف بشكل كبير من مؤسسة إلى أخرى، وهو ما يتوقف على كفاءة وهيكل الإدارة وعوامل أخرى عديدة، ومن ثم فإن هذه العناصر لا تتمتع بالثبات النسبي الكافي الذي يؤهلها للقيام بدور المعيار في تحديد حجم المؤسسات".¹ ويتطلب الاعتماد على هذا المعيار إدخال تعديلات مستمرة حتى يتواءم مع التغير المستمر في قيمة النقود والتضخم في الأسعار، لذلك يفضل عدم الاعتماد عليه بمفرده، حيث يمكن الاسترشاد به مع معيار آخر على أن يتم تطويره كل فترة.²

1-3- معيار العمالة ورأس المال (المعيار المزدوج): إن الاعتماد على أي من المعيارين السابقين منفردا يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المشروع، فقد يكون عدد العمال في المؤسسة قليل ولكن حجم رأسمالها كبير، أي أنها تستخدم أسلوب فن إنتاجي كثيف رأس المال، وبالتالي تصنف حسب معيار رأس المال من المؤسسات الكبيرة، والعكس عندما يكون رأس المال صغير وحجم العمالة كبير فيتم تصنيفها كبيرة وفقا للمعيار العمالة وصغيرة وفقا للمعيار رأس المال.³ لذا وجد معيار ثالث يمزج بين المعيارين وذلك بوضع حد أقصى للعمالة مع مبلغ معين من الاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المؤسسة.⁴ ويطلق البعض على هذا المعيار معامل رأس المال / العمل أو معيار تكلفة فرصة العمل لأنه يمثل كمية رأس المال المطلوب لتوظيف عامل واحد في المؤسسة، فيكون مرتفعا في القطاعات كثيفة رأس المال كالقطاع الصناعي والزراعي، بينما يكون منخفضا في القطاعات التجارية والخدمية لأنها تتميز بقلّة رأس المال.⁵

1-4- معيار أخرى: إلى جانب المعايير السالفة الذكر هناك معايير أخرى، أهمها معيار حجم المبيعات ومعيار أسلوب الإنتاج ومدى ارتباطه بالكفاءة اليدوية والميكانيكية (التقدم التكنولوجي). فمعيار المبيعات يعاني أيضا من نفس عيوب معيار رأس المال، من حيث محاولة تقليل مبلغ المبيعات لتفادي الضرائب وتأثرها بالتضخم، وهو معيار غير شائع في الدول العربية. ويرى البعض أنه يلائم المشروعات التجارية والخدمية أكثر من المشروعات الصناعية. أما معيار المستوى المستخدم من التكنولوجيا أو أسلوب الإنتاج فيستخدم عادة لتعريف المشروعات الصناعية الصغيرة فقط، وعادة ما يقترن بمعيار عدد العمال، ويرجع ذلك إلى اعتبار أن حجم المشروع هو المحصلة النهائية لتفاعل كل من عنصري العمل والآلات المستخدمة فيه، وكلما كانت هذه المحصلة صغيرة مقارنة بمثيلاتها في الصناعة كان المشروع صغيرا.⁶ كما توجد معايير كمية أخرى أكثر تعقيدا مثل:⁷

- الاستخدام الأمثل لرأس المال القليل والنادر.

1 - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدار الجامعية، ط1، الإسكندرية، 2009، ص ص 25-26.

2 - هالة محمد لبيب عنبة، مرجع سابق، ص 17.

3 - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 31.

4 - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 27.

5 - عزام سليمان، المشكلات التمويلية في المشروعات الصناعية الصغيرة في القطر العربي السوري، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة حاب، 2004، ص 13.

6 - هالة محمد لبيب عنبة، مرجع سابق، ص ص 17-18.

7 - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 32.

- القدرة على زيادة الإنتاج ونسبة الاستخدام في نفس الوقت.

- سهولة نقل الابتكارات والاختراعات إلى هذا القطاع والوصول في نفس الوقت إلى السوق.

2- المعايير النوعية: لأن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوضيح الحدود الفاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى، وجب إدراج جملة من المعايير النوعية، أهمها:

1-2- معيار الاستقلالية: ونعني بها استقلالية المشروع عن أي تكتلات اقتصادية، وبذلك نستثني فروع المؤسسات الكبرى. ويمكن أن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني،¹ فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود ملكيتها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال، معظمها فردية أو عائلية، يؤدي مالكيها دور المدير والمنظم وصاحب اتخاذ القرار الوحيد دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة.

2-2- معيار المسؤولية: أي فردية وشمولية الإدارة، فصاحب المؤسسة بصفته مالكيها يمارس جميع المهام الإدارية،² ويمثل المتصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات وتنظيم العمل داخل المؤسسة وتحديد نموذج التمويل والتسويق..... الخ، ومن ثم فإن المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتقه وحده.

2-3- الحصة من السوق: يعد السوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجات المؤسسة مؤشرا لتحديد حجمها، فكلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وافرة عدت المؤسسة كبيرة، بينما تلك التي تستحوذ على جزء قليل منه وتنشط في مناطق ومحلات محدودة فتعد صغيرة أو متوسطة. أي أن حصة المؤسسة الواحدة في سوق منتجاتها محدودة، بعيدة عن حالة الاحتكار والهيمنة وأقرب إلى حالة المنافسة مع غيرها.³

إلا أن هذه الخاصية تبقى نسبية أيضا، لأن المؤسسات الصغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية بسبب درجة الجودة والدقة التي تتمتع بها منتجاتها. كما يعاب على هذا المعيار أنه في ظروف تراجع الأسواق وانخفاض المبيعات لأسباب خارجة عن إدارة المشروع لن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم إمكانيات وطاقات المصنع التي تكون معطلة بالإضافة إلى تعرضه للتغير والتذبذب بدرجة أكبر من عدد العمال وحجم الاستثمار.

إذا عمليا ثبت أن إيجاد تعريف جامع مانع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو أشبه بالمستحيل نظرا للفروقات الجذرية بين الدول والتداخل الكبير في معايير القياس وصعوبة الفصل بينها في كثير من الأحيان⁴، وغالبا ما تستخدم المعايير النوعية مقرونة بالمعايير الكمية، حيث تلجأ بعض الدول إلى وضع معايير مشتركة (كمية ونوعية) لتحديد كون المؤسسات صغيرة أو متوسطة أم لا⁵، لأن وجود تعريف واضح ومحدد لها داخل البلد الواحد أمر ضروري حتى يمكن الوقوف على مكانتها ووزنها في الاقتصاد ومدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكذا تحديد سبل

¹ - خوني رابح، حساني رقية، مرجع سابق، ص 21.

² - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 28.

³ - عزام سليمان، مرجع سابق، ص 14.

⁴ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 16.

⁵ - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 64.

ترقيتها والنهوض بها. وعموما هي لا تخرج عن كونها مشروعات اقتصادية تتمتع باستقلالية في الإدارة والملكية، يعمل بها عدد محدود من العمال وتستحوذ على نصيب محدود من السوق وذات رأسمال صغير نسبيا.

ثالثا- بعض التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من بين التعاريف ذات التوجه النوعي، نجد تعريف البنك الاحتياطي الفدرالي في الولايات المتحدة، حيث يعرفها بأنها كل مؤسسة مستقلة يشغلها ويسيرها أشخاص ذاتين ولا تكون مسيطرة على مجال نشاطها. "كذلك التعريف الفرنسي والذي يركز على الدور القيادي المباشر لصاحب العمل في المؤسسة، فحسب التعريف الذي تبنته الكونفيدريالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن هذه الأخيرة هي تلك التي يتولى فيها قادتها شخصا مباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة"¹.

وبالمقابل نجد بعض الدول كالصين واليابان، والمنظمات يفضلون التوجه الكمي، حيث يعرف البنك الدولي مثلا المشروعات الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها من 10 إلى 50 عاملا، وإجمالي الأصول والمبيعات حتى 3 مليون دولار، والمشروعات متناهية الصغر أقل من 10 عمال والمبيعات الإجمالية السنوية حتى 100 ألف دولار، وإجمالي الأصول حتى 10 آلاف دولار، بينما المشروعات المتوسطة حتى 300 عاملا وإجمالي الأصول والمبيعات حتى 10 مليون دولار وما زاد عن ذلك فيصنف بالمشروعات الكبيرة². أما منظمة العمل الدولية فتعرف الصناعات الصغيرة بأنها الصناعات التي يعمل بها أقل من 10 عمال والصناعات المتوسطة التي يعمل بها ما بين 10 و 99 عاملا، وما يزيد عن 99 يعد صناعات كبيرة. وتستخدم دول مجلس التعاون الخليجي معيار رأس المال المستثمر للتمييز بين الصناعات، حيث تعرف الصناعات الصغيرة بأنها المؤسسات التي يبلغ متوسط رأسمالها المستثمر أقل من مليوني دولار، أما المؤسسات المتوسطة فهي التي تستثمر من 2 مليون إلى 6 مليون دولار، وما زاد عن ذلك يعد مؤسسة كبيرة³. وفي بريطانيا ارتكز التعريف على مؤشر عناصر الإنتاج، "حيث عرفها قانون الشركات البريطاني عام 1985 بأنها المشاريع إلي تستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية: حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي، وحجم رأسمال مستثمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار أمريكي، وعدد من العمال لا يزيد عن 250 مواطنا.

كما أعطيت تعريفات تفصيلية خاصة بكل قطاع اقتصادي لمعالجة الفروقات والاختلافات التي يمكن أن تحدث بسبب شمول المحددات الثلاث على كل ما هو صغير ومتوسط، حيث أن ما يعتبر صغيرا في الصناعات الخدمية قد لا يكون كذلك في مجال السياحة أو مجال الصناعات التحويلية⁴.

¹ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 24.

² - علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2018، ص 261.

³ - ميساء حبيب سليمان، سمير العبادي، المشروعات الصغيرة وأثرها التنموي، مركز الكتاب الأكاديمي ط1، عمان، 2015، ص ص 18-21.

⁴ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 25-26.

أما بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي، فقد كان لكل بلد تعريف خاص به يتماشى وأهدافه وبرامجه المسطرة، ثم حاول الاتحاد وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على معيار عدد العمال، ثم أعيد النظر فيه فأصدر الاتحاد تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1996، معتمدا على معيار العمالة ثم على أحد المعيارين الماليين (رقم الأعمال أو الحد الأقصى للموازنة)، إضافة إلى معيار الاستقلالية. فعرّفها على أنها المؤسسات التي تشغل أقل من 250 عامل، والتي لا يتجاوز رقم أعمالها 40 مليون أورو (أو لا يتعدى مجموع ميزانيتها السنوية 27 مليون يورو)، والتي تراعي مبدأ الاستقلالية، ولا تتجاوز نسبة التحكم في رأسمالها أو حقوق التصويت بها نسبة 25%. ثم عدل التعريف في سنة 2005، حيث تعتبر المؤسسة متوسطة إذا وظفت أقل من 250 عامل وحققت رقم أعمال أقل أو يساوي 50 مليون أورو وميزانية مجموعها 43 مليون أورو أو أقل، ومجموع ميزانية أقل أو يساوي 10 مليون أورو. أما المؤسسة الصغيرة فهي التي توظف أقل من 50 عامل وتحقق رقم أعمال أقل أو يساوي 10 مليون أورو أو أقل، في حين تكون مصغرة إذا وظفت أقل من 10 عمال وحققت رقم أعمال أقل أو يساوي 2 مليون أورو ومجموع ميزانيتها 2 مليون أورو أو أقل. مع بقاء معيار الاستقلالية قائما.¹ وبتاريخ 6 ماي 2003 اقترحت اللجنة الأوروبية تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار التوصية رقم (2003/361/CE)، على أن يتم تعميم تطبيق بنود هذا التعريف في كامل دول الاتحاد بداية من جانفي 2005.² وقد فصل التعريف بين كل من المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة وفقا للمعايير التي تظهر في الجدول التالي:

الجدول رقم 1-1: التعريف الجديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية.

البيان	عدد العمال	رقم الأعمال	أو	مجموع الميزانية
المؤسسات المصغرة	أقل من 10	أقل من 2 مليون أورو		أقل من 2 مليون أورو
المؤسسات الصغيرة	أقل من 50	أقل من 10 مليون أورو		أقل من 10 مليون أورو
المؤسسات المتوسطة	أقل من 250	أقل من 50 مليون أورو		أقل من 43 مليون أورو

Source: Jean-Luc Marteau, Jean-Noël Combasson, *La reprise des PME- projets, concrétisations et expériences*, éd Lavoisier, Paris, 2008, P, 54.

ومن بين التعاريف التي مزجت بين المعايير، نجد التعريف البريطاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي اعتمد منهجين في آن واحد لتعريفها، هما³:

✓ **المنهج الإحصائي:** واعتمدت فيه اللجنة على المؤشرات الكمية المتمثلة في عدد العمال، حجم المبيعات وعدد الآليات، فمثلا حددت المشروعات الصغيرة في القطاع الصناعي بأنها كل المشاريع التي لا يزيد عدد العمال فيها عن

¹ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 34.

² - Jean-Luc Marteau, Jean-Noël Combasson, *La reprise des PME- projets, concrétisations et expériences*, éd Lavoisier, Paris, 2008, P, 54.

³ - محمود حسين الوادي، *المشروعات الصغيرة، ماهيتها والتحديات الذاتية فيها*، المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 72.

200 عامل (كمعدل أسبوعي)، أما في قطاع تجارة التجزئة فهي التي لا يزيد عدد عمالها عن 50 عامل وحجم مبيعاتها لا يتعدى مبلغ 315000 جنيه إسترليني، وفي قطاع النقل البري أن يكون لها أقل من 5 وسائل نقل. ✓ **المنهج الاقتصادي:** صنفت اللجنة في تقريرها المؤسسة الصغيرة بأنها تلك التي تدار من قبل مالكيها ولها حصة سوقية صغيرة نسبياً في السوق الكلي. كما أنها مستقلة، حيث لا تشكل جزءاً من مشروع كبير ومالكها لا يخضع لسيطرة خارجية في اتخاذ قراراته الأساسية.

كذلك الأمر بالنسبة لتعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "يونيدو" فعرفت المشروعات الصغيرة بأنها المشروعات التي يديرها مالك واحد، ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها طويلة الأجل (الإستراتيجية) والقصيرة الأجل (التكتيكية)، كما يتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10-50 عاملاً. كذلك تعريف الولايات المتحدة الأمريكية، أين تم اعتماد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنك الفيدرالي سنة 1953، والذي يعتبرها المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط فيه. أما إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية فإنها تضيف إلى ذلك جملة من المعايير التي تعتمد عليها لتحديد المشروع الصغير من أجل تقديم التسهيلات والمساعدات الحكومية وإعفائه جزئياً من الضرائب ومن بينها ما يلي: ¹

- ✓ استقلالية الإدارة والملكية ومحدودية نصيب المنشأة من السوق.
- ✓ ألا يزيد عدد العمال عن 250 عامل بالنسبة للمؤسسة الصغيرة. وعن 500 عامل للمؤسسات المتوسطة، وإجمالي الأموال المستثمرة لا يتجاوز 09 مليون دولار
- ✓ لا تزيد القيمة المضافة عن 4.5 مليون دولار، ولا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين 450 ألف دولار.

هذا ويختلف تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين نشاط وآخر حيث ضبط التعريف باعتماد حدود عليا لعدد العمال وقيمة المبيعات السنوية تبعا للقطاع الذي تنشط ضمنه المؤسسة، وهو ما يبينه الجدول الموالي.

الجدول رقم 1-2: التعريف الأمريكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط

قطاع النشاط	المعيار	الحد الأعلى
مؤسسات الصناعات التحويلية	عدد العاملين	أقل من 500 عامل
مؤسسات التجارة بالجملة	عدد العاملين	أقل من 100 عامل
مؤسسات التجارة بالتجزئة	المبيعات السنوية	أقل من 5 مليون دولار
مؤسسات الخدمات	المبيعات السنوية	أقل من 5 مليون دولار
مؤسسات الزراعة	المبيعات السنوية	أقل من 0.5 مليون دولار
مؤسسات البناء	المبيعات السنوية	أقل من 17 مليون دولار

المصدر: ميساء حبيب سلمان، سمير العبادي، مرجع سابق، ص 20.

¹ - رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 24-25.

يظهر الجدول أعلاه الاختلاف في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبعاً لقطاع النشاط الاقتصادي الذي تنشط ضمنه، حيث استخدم معيار عدد العاملين في تعريفها بالنسبة لقطاعي الصناعات التحويلية وتجارة الجملة، بينما اعتمد على معيار المبيعات السنوية بالنسبة للقطاعات الأخرى، ومن جهة أخرى يظهر الجدول مستوى التباين في قيمة الحد الأعلى للمعيار المعتمد بين قطاع وآخر.

وتعرفها كذلك لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية، أنها التي يجب أن تستوفي شرطين على الأقل مما يلي:¹

✓ استقلال الإدارة: أي أن يكون المدير هو المالك للمشروع.

✓ رأس المال: حيث يتم توفيره عن طريق شخص أو عدد محدود من الأشخاص.

✓ العمل في منطقة محلية: أي أن الملاك والعاملون يعيشون في مجتمع واحد، ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية.

✓ حجم المشروع: صغير نسبياً بالنسبة للصناعة التي ينتمي إليها.

لكن هذا التعريف واجه مسألة حجم المؤسسة من خلال الموافقة بين القيود الرقمية والسمات النوعية لكل صناعة، ففي بعض الصناعات تعتبر المؤسسة صغيرة على الرغم من أن عدد عمالها يتجاوز 1000 عاملاً، في حين أنه في بعض الصناعات الأخرى لا يتجاوز عدد العمال بها 250 عامل لتعتبر مؤسسة صغيرة، وعليه فإن المؤسسة الصغيرة ليس من الضروري أن تكون صغيرة بالمعنى المطلق، بل بالنسبة لمؤسسات أخرى في نفس مجال النشاط، وعليه فإنه ما يعتبر طبقاً لأحكام هذا التعريف مؤسسة صغيرة قد يكون في واقعه مؤسسة متوسطة أو كبيرة

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورة نموها

رغم صعوبة التعريف المشار إليها سابقاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب التباين في النمو الاقتصادي، فإن ذلك لا يمنع من أن تكون لها خصائص مشتركة فيما بينها تفرد بها وتميزها عن باقي المؤسسات.

أولاً- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجملة من الخصائص يمكن جمعها في النقاط التالية:²

- 1- الجمع بين الإدارة والملكية: حيث أن مالك المؤسسة هو مديرها، يكون دائماً حاضراً أو مشاركاً في كل ميادين التسيير، ويظهر كعنصر أساسي لا يمكن تجاوزه في كل القرارات المرتبطة بتنظيم وتسيير المؤسسة³، أي أن معظم القرارات الإدارية تتركز في شخصية مالكها فهو مسئول إدارياً ومالياً وفنياً، مما يسهل قيادتها وتحديد الأهداف التي يعمل المشروع على تحقيقها⁴.

¹ - هالة محمد لبيب عنبه، مرجع سابق، ص 15-16

² - ماهر حسن الخروق، إيهاب مقابلة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهميتها ومعوقاتهما، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأردن، 2006، ص 3، 4.

³ - Gérard A. Kokou Dokou, Maurice Baudoux, Michel Roge, *L'accompagnement Managérial Et Industriel de la Pme*, Editions L'harmattan, Paris, France, 2000, p24.

⁴ - خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص 37.

- 2- سهولة التأسيس وبساطة التنظيم: حيث أن متطلبات التكوين عادة ما تتسم بالبساطة والسهولة، فيكفي الحافز الفردي أو الجماعي الصغير أن يكون وراء قيام أعمال صغيرة تنطلق لاحقاً إلى مؤسسات متوسطة الحجم¹، وذلك بسبب انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشائها، في ظل تديني حجم المدخرات للمستثمرين فيها، إلى جانب قصر الوقت اللازم لإعداد الدراسات وكذا انخفاض المصروفات الإدارية. "ولأن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تدار عادة من طرف شخص واحد أو عدد من الأشخاص، فإن الإدارة تتسم بالمرونة وسهولة اتخاذ القرارات، وهو ما جعل من هيكلها التنظيمي بسيط وغير معقد"².
- 3- الاعتماد على الموارد المحلية الأولية: "فمعظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط، وتكون معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي وهذا ما يؤدي إلى تتمين الموارد المحلية واستغلالها الاستغلال الأمثل، والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محلياً"³.
- 4- تديني قدراتها الذاتية على التطور والتوسع نظراً لإهمال جوانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميتها.
- 5- المرونة والمقدرة على الانتشار جغرافياً في الأقاليم والقرى داخل البلد الواحد نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف، "مما يساعد على استغلال الموارد والإمكانات المحلية المتاحة حيث أنها لا تحتاج في الغالب إلى توافر شروط صارمة من حيث الموقع وقربها من التجمعات السكنية وخاصة الريفية منها"⁴، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية.
- 6- غالباً ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات جنسية واحدة وليست متعددة الجنسيات (شركات عملاقة كبيرة)، أي أنها تحصل على ترخيص العمل من دولة واحدة حتى لو كانت تباع في أكثر من دولة.⁵
- 7- معدلات الوفاة والفسل العالية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمخاطر مرتفعة تنتج أساساً عن بعض الممارسات الخاطئة عن أصحابها بسبب غياب التجربة والخبرة أو التفاؤل المبالغ فيه أحياناً، مما يجعلها أكثر عرضة للفسل والموت أو التصفية والغلق من المؤسسات الكبيرة بكثير⁶، خاصة في سنوات التأسيس الأولى بسبب الخسائر المالية التي تعترضها. ورغم أن نسب الفسل تختلف من سنة إلى أخرى فهي حالة مميزة للمؤسسات الصغيرة، تتكرر ولا شك في الدول النامية ذات الاقتصاد الضعيف خاصة. كما أن قدرتها على امتصاص آثار المخاطر المالية جد محدودة، فحريق أو حادثة بسيطة أو صفقة واحدة خاسرة قد تترك آثار مهلكة

1 - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 27.

2- Paul- Arthin FORTIN, **Devenez entrepreneur**, éditions tranxontinental, Québec, canada, 2007, p 72.

3- حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 9/8 أبريل، 2002، ص 52.

4 - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 68.

5 - سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل للنشر، ط1، 2005، ص 37.

6- Josée ST-PIERRE, **La Gestion Financière Des PME- Théories Et Pratiques**, Presses De L'université Du Québec, Canada, 1999, P 07.

على المؤسسة، بعكس المؤسسات الكبيرة القادرة على امتصاص أثر هذه الصدمات والأضرار لأنها غالباً ما تمتلك احتياطات كافية لتغطية تأثيراتها.¹

8- المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق: محلية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تخلق نوع من المحبة والألفة والعلاقات الوطيدة مع العملاء، وتسهل التعرف على شخصياتهم و رغباتهم واحتياجاتهم التفصيلية، ومن ثم تحليل ودراسة اتجاهات تطورها في المستقبل وسرعة الاستجابة لأي تغيير يحدث فيها. وعلى العكس في المؤسسات الكبيرة، وبسبب التوسع والتغير المستمر في السوق، يتطلب التعرف على رغبات واحتياجات العملاء إجراء دراسات وأبحاث مستمرة وعلى فترات متباعدة (بسبب تكاليفها العالية)، ليعتمد عليها في وضع الاستراتيجيات والسياسات التسويقية.²

9- العلاقات الشخصية المتينة والقوية التي تربط صاحب المشروع بالمستخدمين، نظراً لانحصار عددهم وأسلوب اختيارهم وتوظيفهم، ففي الكثير من الأحيان تكون بينهم علاقات قرابة أسرية مما يساعد على الإشراف المباشر والتوجيه والعمل بروح الفريق الواحد والولاء للمؤسسة، حيث يتشارك صاحب المؤسسة أفراح وأحزان العمال ويساعدهم في حل مشاكلهم. والأمر سيان بالنسبة للعمال، فقد يتنازلون عن بعض مصالحهم كتأخر الأجور أو زيادة ساعات العمل وتحمل ظروف العمل الغير مريحة إلى حين تتحسن الأمور.³ وتؤدي هذه اللارسمية السائدة في المؤسسات الصغيرة إلى التعاون بين الإدارة والعمال خلال ممارسة الأنشطة المختلفة، فتسود بينهم الصداقات الحميمة وروح العائلة وقيمها المختلفة.⁴

10- صعوبة العمليات الإدارية والتسويقية والتوزيعية: نظراً لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحملها، وفي المقابل انخفاض تكلفة العمالة نظراً لاستخدامها تقنيات إنتاجية اقل تعقيداً أو أقل كثافة رأسمالية.

11- مركز للتدريب الذاتي: تعتبر مركزاً ذاتياً للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين فيها جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، الأمر الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة، وعليه فإن هذه المؤسسات تعد المكان المناسب لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإتقان وتنظيم المشاريع الصناعية وإدارتها.⁵

12- انخفاض وفورات الحجم وأهمية الاستفادة من وفورات التجمع: حيث يتطلب تعويض انخفاض وفورات الحجم في المؤسسات الصغيرة بضرورة الاستفادة من وفورات التجمع، ويقصد بهذه الأخيرة تلك الوفورات الناجمة

¹ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص ص 82-85.

² - رابع خوي، رقية حساني، مرجع سابق، ص 42

³ - نفس المرجع السابق، ص ص 43-44.

⁴ - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 68.

⁵ - خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص 38.

- عن وجود مختلف المقومات الرئيسية للإنتاج الصناعي الحديث في منطقة معينة، بما في ذلك المرافق الأساسية والخدمات التمويلية والفنية والتجارية وتسهيلات التدريب والتأهيل المهني والطلب المناسب¹.
- 13- انخفاض حجم الإنتاج، الأمر الذي يقلل من تكاليف وأعباء التخزين، بالإضافة إلى سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات يمكنها من التكيف بسرعة مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية.
- 14- أحد آليات دمج المرأة في النشاط الاقتصادي: فالمشروعات الصغيرة التي تتطلب مهارات إدارية متواضعة واستثمار بسيط تعتبر مكانا هاما يسمح للمرأة بأن تصبح أداة إنتاجية فاعلة، من خلال المشاركة بمدخراتها المتواضعة في المشروع الصغير والمساهمة في العملية الإنتاجية².
- يلاحظ مما تقدم أن خصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة منها ما هو سلمي ومنها ما هو إيجابي، غير أن الجوانب السلبية في هذه المشروعات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها. أما ما يجب التأكيد عليه هنا، فهو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها الاستمرار مدة طويلة دون تحقيق أرباح، ولكنها سرعان ما تنهار حين تواجهها دفعة مالية حرجة لا تقبل التأجيل، ولذلك فإن التدفقات النقدية المباشرة لمثل هذه المشروعات أكثر أهمية من حجم الربح أو عوائد الاستثمار³.

ثانيا- دورة حياة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- للمؤسسات الصغيرة دورة حياة مثلها مثل المؤسسات الكبيرة تماما، حيث تتقلب ما بين الازدهار والنضوج والانحدار، لكنها تختلف من حيث متطلبات وخصوصية كل مرحلة باختلاف مردوديتها ومخاطرها. وتتمثل في:⁴
- 1- **مرحلة التأسيس (المرحلة التجريبية):** تحتاج المؤسسات للتمويل طويل الأجل يسمى برأس المال الإنشائي لبداية نشاطها وتثبيت أقدامها بقوة في دنيا الأعمال، ويخصص لتغطية نفقات إعداد فكرة المؤسسة والقيام بنفقات البحث والتطوير ودراسات السوق، وكذا وضع النماذج الأولية وخطة عمل تفصيلية بما توقعات للمبيعات والتدفقات النقدية المستقبلية للمؤسسة ومدى قابليتها للتجسيد، بالإضافة إلى تحديد مجال نشاط المؤسسة والشكل القانوني المناسب لها. وعدد قليل من هذه المؤسسات يمكنها تحطى هذه المرحلة والاستمرار بعدها بنجاح⁵.
- 2- **مرحلة الانطلاق:** تحتاج فيها المؤسسة موارد مالية معتبرة للانطلاق في تصنيع منتجها وبيعه، ومواجهة التكاليف الإعدادية وشراء الأصول الثابتة كالأرض والمباني والآلات، وكذلك لتسديد التكاليف التشغيلية، حيث تكون نتائج المؤسسة في هذه المرحلة في أغلب الأحيان سالبة نظرا للتكاليف الثابتة التي تتحملها⁶، واحتمال فشلها كبير فهي معرضة للخطر مع كل تقلب أو تغير في السوق في ضل المنافسة الشديدة من قبل المؤسسات الأخرى.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 42.

² - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 91.

³ - ماهر حسن المحروق، مرجع سابق، ص 4.

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 47-51.

⁵ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 149.

⁶ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 83.

3- **مرحلة النمو:** وفيها تبلغ المؤسسة المرحلة الإنتاجية وتوليد الإيرادات، وتصبح مؤسسات قائمة تريد النمو والتوسع، "هذا النمو إما أن يكون داخليا كزيادة قدراتها الإنتاجية أو التسويقية أو خارجيا كإكتساب مشروع أو فرع مملوك لمشاريع أخرى، أو تنويع أسواق أو تصريف منتجات...."¹. وذلك بعد نجاحها في بناء قاعدة متينة لها في عالم الأعمال واستكمالها أغلب مقوماتها التمويلية والتنظيمية والتسويقية، حيث تعرف هذه الفترة تحسن كبير في كفاءة الأداء، نمو الأرباح وانخفاض التكاليف نتيجة زيادة طاقتها الإنتاجية وتوسيع شبكتها التجارية.²

4- **مرحلة النضوج:** وهنا يستقر نمو المبيعات والأرباح، وتكون المؤسسة قد بلغت أعلى مستوى مردودية وضمنت حصة سوقية معتبرة بعد مرحلة توسع ناجحة³، فتحاول الحفاظ عليها بالتركيز على تلبية الحجم المطلوب من الإنتاج. وفي حالة ظهور أي مستجدات سياسية، إنتاجية أو تجارية فإنها تلجأ إلى تطوير منتجاتها الحالية أو إدخال منتجات جديدة، لذلك تهتم الإدارة في هذه المرحلة بالتقرب من العملاء وتحسين الجودة والسيطرة على التكاليف والتركيز على التجديد والابتكار والتنويع في منتجاتها من أجل التفوق على منافسيها. "أما إذا كان السوق والمنافسين في حالة حركة والمؤسسة في حالة سكون ومع التباطؤ في نمو المبيعات فستصبح هذه المرحلة خطيرة وتؤدي إلى نتائج وخيمة تجرأها إلى مرحلة الانحدار"⁴.

5- **مرحلة الانحدار:** في هذه المرحلة تبدأ مبيعات المؤسسة بالتراجع، نتيجة لانخفاض الطلب على منتجاتها بسبب التقادم التكنولوجي وفقدانها تنافسيتها وضياع حصتها في السوق، أو نتيجة لسوء إدارتها ودخولها مجالات جديدة دون أن تكون لديها المعلومات الكافية التي تؤهلها للاستمرار، مما يزيد من احتياجاتها إلى تمويل إضافي لاسيما عند محاولة طرح منتج جديد في السوق وما يرافق هذه العملية من تمويلات معتبرة.

عموما يمكن للمؤسسات أن تكون ذات حجم صغير بالاختيار بمعنى أنها تقام في نشاط وسوق يسمح بإقامة عمل كبير، ولكن صاحبها يقرر ويختار أن يكون العمل صغيرا سواء كان مضطرا لذلك كونه لا يملك رأس المال و/أو المهارات لإقامة عمل كبير، أو لأنه يفضل الاحتفاظ بالسيطرة على إدارته وتجنب تحويله إلى شركة عامة مساهمة أو لأي سبب آخر. كما يمكن للمؤسسات أن تكون ذات حجم صغير مرحليا، أي أن يكون العمل صغيرا في سنوات التأسيس الأولى ثم يتوسع تدريجيا ليصبح عملا متوسطا فكبيراً⁵، كما هو الحال في الصناعات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية فهي ظاهرة مرحلية ووجودها مرتبط بعدة عوامل مرحلية، منها:⁶

- قصور المهارات التنظيمية والإدارية وصغر حجم السوق ومحدوديته.

¹ - بريش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة Sofinance، مجلة الباحث، العدد 5، 2007، ص 10

² - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 152.

³ - بوراس أحمد، مرجع سابق، ص 23.

⁴ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 86.

⁵ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 77-78.

⁶ - عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1996، ص 19.

- التقنية البدائية والغير متطورة والتي ترتبط بالعمل اليدوي والجسماني واستخدام المهارات الخاصة..
 - ضعف البنية الأساسية وضآلة الموارد التمويلية.
- وكلما تحقق نمو صناعي وتطور اقتصادي فإن معظم هذه العوامل سوف تتهدى وتحول المؤسسة الصغيرة إلى متوسطة فكبيرة وتكثر أعدادها تدريجيا على حساب الوحدات الصغيرة التي تختفي أيضا تدريجيا. وهذه الصورة ليست صحيحة في كل الحالات، فالواقع يثبت أن هناك مؤسسات صغيرة موجودة إلى الآن في أكثر الدول تقدما، ونشاطها الإنتاجي مطلوب وتكتسب مكانة هامة في الاقتصاد، وبالتالي هي ليست ظاهرة مرحلية وإنما وجودها دائم. وقد يرجع ذلك لاستخدامها مهارات تكنولوجية عالية وكثافة رأسمالية كبيرة أو لعدة أسباب أخرى منها:¹
- حاجة مجموعة من المستهلكين إلى سلع وخدمات متميزة خارج نطاق الإنتاج الكبير.
 - وجود بعض الأنواع من الخدمات الصناعية يمكن أداؤها بشكل أكثر مرونة وكفاءة على مستوى الوحدة الصغيرة.
 - التعاون والتكامل الصناعي بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من أوجه النشاط الاقتصادي، وهو ما أتاح قيام عمليات تعاقدية بينهم للقيام بعمليات متخصصة وأداء مهام صناعية دقيقة مثل ما هو الحال في صناعة الإلكترونيات.²
- وبهذا تضمن المؤسسات الاستمرارية على المدى الطويل، غير أن ذلك لا ينفي أن بعض المؤسسات لا تستمر، خاصة تلك التي لا تستجيب للتطور التكنولوجي والإنتاجي وتطورات المحيط الخارجي كالمؤسسات الحرفية والورشات والمؤسسات العائلية. وفي الأخير يمكن القول أن بعض المؤسسات في البلدان النامية ظاهرة مرحلية تلعب دورا متناقصا في عملية التطور الصناعي والتنمية، وبعضها ظاهرة دائمة تتطور وتستمر في ظل النسيج الاقتصادي المتطور وتعتبر جزءا لا يتجزأ منه.³

ثالثا- أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجالات عملها:

تتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب القطاعات والمجالات، ويمكن تصنيفها حسب القطاعات الاقتصادية إلى:⁴

- 1- **مشروعات إنتاجية صناعية:** وهي تلك التي تخلق قيمة مضافة، أساسها التصنيع أي تحويل المواد الخام إلى منتج نهائي أو وسيط⁵، "حيث تنتج سلعا مادية ملموسة وتلعب دورا مهما في الاقتصاديات الصناعية المتقدمة. أما في الدول النامية فهي قليلة كونها تحتاج لرؤوس أموال كبيرة وخبرات عالية وتقانة متطورة، لذلك فإن الطابع الإنتاجي

¹ - نفس المرجع السابق، ص ص 19-20.

² - رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 38

³ - نفس المرجع السابق، ص 39.

⁴ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 51-52

⁵ - ميساء حبيب سلمان، سمير العبادي، مرجع سابق، ص 31.

الحرفي أو التصنيع البسيط أو التجميع الأولي هو السائد في الدول العربية، وعادة ما تخدم هذه المؤسسات الشركات الكبيرة وتتكامل بالعمل معه¹. وبالتالي تكون هذه المشروعات إما:

- مؤسسات ذات منتجات سريعة التلف كصناعة منتجات الألبان، الخبز والحلويات، تعبئة العصائر..
- مؤسسات منتجة لسلع ذات مواصفات خاصة حسب طلب المستهلك كخياطة الملابس وورش الأثاث الخشبي والمعدني وصناعة الطوب والبلاط
- مؤسسات ذات أنشطة تعتمد على دقة العمل اليدوي كالملبوسات المطرزة، وصناعة الفخار والأواني الزجاجية والنحاسية، وصناعة السجاد...
- مؤسسات ذات منتجات مدخلاتها منتشرة في أماكن متعددة كصناعة المطاط، تقطيع الشجار..
- مؤسسات أخرى كصناعة الألبسة الجاهزة والأحذية الجلدية والأدوات والأواني المنزلية، لعب الأطفال مواد ومعدات النظافة، ورش قطع غيار السيارات، صناعة الزيوت النباتية، مواد البناء...
- مؤسسات تنشط في مجال الزراعة (خضر، فواكه، حبوب..) والثروة الحيوانية (تربية المواشي، والدواجن ومعامل الجبن ومنتجات اللحوم والجلود..) والثروة السمكية (كصيد الأسماك، ومخازن تبريدها)

2- **مشروعات خدماتية:** وهي التي تقدم خدمة ما لصالح الآخرين مقابل أجر، حيث تقوم نيابة عنهم بتقديم خدمة كانوا سيقومون بها بأنفسهم أو لا يستطيعون القيام بها.² إن الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة توجد في قطاع الخدمات مثل المواصلات، الاستشارات وإصلاح السيارات وخدمات الكمبيوتر، بالإضافة إلى الفنادق، الصيرفة، خدمات التنظيف، الأنشطة السياحية، النقل والشحن والتفريغ..

3- **مشروعات تجارية:** وهي المشروعات المتواجدة في القنوات التوزيعية والعاملة على بيع وإيصال السلع من المنتج إلى المستهلك النهائي كقيام تجار الجملة بشراء السلع من المنتج بهدف بيعها إلى تجار التجزئة الذين يقومون بدورهم ببيعها إلى المستهلك المستهدف. ومعظم تجار التجزئة هي مؤسسات صغيرة تستخدم أقل من خمسة موظفين أو لا تستخدم أحد على الإطلاق³

4- **مؤسسات البناء والتشييد:** تعمل هذه المؤسسات في مجال المقاولات والبناء وترميم المباني، وإقامة المطارات وطرق السكك الحديدية والجسور والإنشاءات وغيرها.⁴

وبشكل عام هناك تصنيف يفند المشروعات الصغيرة في مجال الصناعة فقط تحت مسمى الصناعات الصغيرة في معظم دول العالم، وتضم الصناعات التقليدية الحرفية والتي تنتج منتجات يدوية تلي احتياجات المجتمع المحلي البسيط، والصناعات التي تستخدم طرق الإنتاج بين الحديثة والتقليدية وتنتج منتجات يكون الطلب عليها كبيراً

¹ - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 65

² - ميساء حبيب سلمان، سمير العبادي، مرجع سابق، ص 32.

³ - جهاد عبد الله عفانة، قام موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان 2010، ص 15.

⁴ - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 67.

كالمنتجات الجلدية والأثاث، والصناعات التي تنتج منتجات متطورة وبمختلف المجالات (الهندسية، الكيماوية، طبية....) والتي تعمل أحيانا بعقود من الباطن مع المشروعات الكبيرة.¹

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا لا يستهان به في النهوض بالاقتصاد في جميع الدول بغض النظر عن درجة تقدمها، ومع ذلك تواجه جملة من التحديات.

أولا- دواعي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن التوجه الجديد نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان بسبب تفاعل مجموعة من العوامل، تتمثل أساسا في فشل معظم برامج التنمية المعتمدة على المؤسسات الكبيرة في مختلف اقتصاديات دول العالم، حيث شهدت مع مطلع السبعينات صعوبات كثيرة بسبب تركيزها على زيادة الطاقة الإنتاجية وإهمالها لأذواق المستهلكين وتنوع وتجدد رغباتهم، وارتفاع نفقات تسييرها وتكلفة الإنتاج بها. ومن جهة أخرى بسبب ظهور طبقة من المقاولين الجدد يتمتعون بروح الإبداع ويكتسبون أسس ومبادئ الإدارة الحديثة، تكونت لديهم الرغبة في تجسيد قدراتهم الإبداعية وأفكارهم بإنشاء مؤسسات صغيرة بأموالهم الخاصة.²

كما أن إستراتيجية تطوير المؤسسات الصغيرة نابع من قناعات معاصرة بدأت تتبلور تدريجيا في العالم الصناعي، واكتمل هذا الاهتمام بعد مرور أزمات الطاقة التي عرفها في السبعينات من القرن الماضي،³ عندما أظهرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صمودا قويا أمام الركود الذي مس الاقتصاد العالمي آنذاك، حيث ساهمت بفضل ديناميكيتها الكبيرة في إنعاش الاقتصاد وإعادة بعثه، وبرهنت على قدرتها العالية في خلق فرص عمل جديدة وتلبية الحاجيات من السلع الوسيطة والاستهلاكية. ومرونتها الكبيرة في التأقلم جعلت الكثير من المفكرين يعتبرونها محورا للنمو الاقتصادي⁴، فتغيرات البيئة الاقتصادية وتحديات المحيط الجديد في إطار العولمة خلقت جوا من الاهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودفعت دول العالم المصنع لتكثيف الجهود للنهوض بقطاع الصناعات الصغيرة.⁵

ولذلك لا نجد اختلافا في الرؤى بين خبراء المنظمات الدولية والحكومات والاقتصاديين على أن الوحدات الصغيرة الديناميكية هي محرك التنمية المستدامة في الاقتصاد الجديد. وأشارت توصيات خلصت إليها دراسة أكاديمية صدرت من جمعية البحوث الدولية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه في ظل هذا المحيط الجديد تقوم المؤسسات

¹ - ميساء حبيب سلمان، سمير العبادي، مرجع سابق، ص ص 32-33.

² - سماح طلحي، مرجع سابق، ص ص 17-18.

³ - سحنون سمير، فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأس المال المخاطر دراسة حالة: تونس، الجزائر، المغرب، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2013/2012، ص 22.

⁴ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 19.

⁵ - P.A. JULIEN & M. MARCHESNAY, L'Entrepreneuriat, Edition Economica, 1996, pp 31-32.

الكبرى على بناء إستراتيجية تطوير الوحدات الصغيرة ذات التكنولوجيات المتقدمة تابعة لها أو مقاولة في الباطن تنتشر في مواقع جغرافية عديدة من اجل الحد من الآثار السلبية للانفتاح والظفر بأسواق جديدة.¹

كما قدم البنك العالمي وصفة عريضة في بداية التسعينات لدول أوروبا الشرقية والمنطقة العربية في إطار إعادة جدولة الديون، تمحورت حول ضرورة الإصلاح الشامل للمنظومة الاقتصادية وقيام الحكومات بتعديل هيكل عميق لنموذج التنمية، ويؤسس هذا المسار مرحلة حرجة تجعل هذه الاقتصاديات تتجه إلى اقتصاد السوق من خلال تدمير مرحلي للحواجز الجمركية. وهنا أدركت الدول المتحولة على وجه خاص أنها على أبواب تحديات خطيرة في المستقبل نتيجة تعاضم مخاطر رفع الحواجز التشريعية والجمركية² وإتباع سياسة تحرير الأسواق والانفتاح على العالم الخارجي، الأمر الذي يتطلب منها تجسيد مخططات غير مسبوق لبناء نسيج اقتصادي قادر على المنافسة، وانطلاق روح الإبداع والتطوير والحفاظ على الجودة للسلع والخدمات المقدمة حتى تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غزو الأسواق العالمية، أو على الأقل حماية نفسها من غزو الصناعات الأجنبية، ولذلك لا بد من إعادة هيكلة هذا القطاع بما يكفل قدرته على التفاعل مع البرامج والخطط التنموية³، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة قادرة بفضل مرونتها أن تواكب المنافسة الدولية، حيث قدمت دول شرق آسيا تجربة رائدة عندما اعتمدت كل من ماليزيا، تاوان والصين على وحدات صناعية صغيرة أحدثت بها طفرة محسوسة وحققَت تكامل صناعي في شتى المجالات الحيوية، ومن الدروس المستفادة من هذه التجربة أن الوحدات الصغيرة الديناميكية غير قادرة على الاستمرار دون بيئة مؤسسية مواتية⁴.

ثانيا- الأهمية الاقتصادية والاجتماعية:

يبرز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في عملية التنمية من خلال عدة نقاط:⁵

1- دورها في توفير مناصب الشغل: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق فرص عمل والتخفيف من حدة البطالة التي تعاني منها معظم الدول بتكلفة منخفضة نسبيا إذا ما قورنت بالمؤسسات الكبرى، "نظرا لكونها تنشط في مجالات لا تتطلب المؤهل العلمي بدرجة كبيرة كالصناعات التقليدية والحرفية (بل تتطلب المهارة)، ولا تتطلب أموال كبيرة في التأسيس فهي تعتبر مصدر رخيص لخلق فرص عمل جديدة وبالتالي تساهم بصفة فعالة في تخفيض البطالة ومن ثم القضاء على الفقر"⁶. كما تقوم هذه المؤسسات بدور رائد اتجاه تكوين قاعدة عريضة من العمالة الماهرة

¹ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 23

² - نفس المرجع السابق، ص 24.

³ - مدخل خالد، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة الجزائر (2010-2005)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، 2012/2011، ص 41-42.

⁴ - Philip RUSIN & Gérard DUCHENE, *Micro Entreprise Et Mutation De L'Emploi Dans Les Pays En Transition*, Revue Économique, N° 03, 2002, PP26-53.

⁵ - عبد العزيز جميل محييم، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005، ص: 31-34

⁶ - خبايا عبد الله، مرجع سابق، ص 223

والإداريين، وتكون بذلك مصدرا لمد القطاع الصناعي بجزء من العمالة الفنية المدربة في حالة تركها المؤسسات الصغيرة للعمل في المؤسسات الكبيرة بحثا عن الأجور المرتفعة والمزايا الاجتماعية الأخرى¹.

2- **تنمية المواهب والإبداعات:** فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مصدر مهم للتجديد والابتكار والإبداع، حيث تبذل الجهود لتطوير منتجات جديدة أو تحسين ما هو موجود. وبذلك لعبت الورش والأعمال الصغيرة باعتبارهم ريادةيون في تقديم إبداعات عديدة متواصلة في مجالات اقتصادية مهمة مثل صناعة طائرات الهليكوبتر وصناعة البنسلين والحواسيب والكاميرات المتطورة والعديد من التطورات في صناعة الأجهزة الطبية وغيرها. ويرى البعض أن خاصية التجديد والابتكار ترتبط بقدرة الأعمال الصغيرة على ردم الهوة بين الجوانب المعرفية وحاجات السوق،² حيث تشير الدراسات العلمية بأن أكثر من ثلث براءات الاختراع في الو.م.أ التي تسجل سنويا يعود إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة وليس للمؤسسات العملاقة التي تنفق الملايين على البحث والتطوير، كما أن ربع براءات الاختراع التي تسجل في الدول المتقدمة صناعيا يسجل من قبل أعمال صغيرة،³ ويساعدها في ذلك تفاعلها المباشر مع المستهلك، الذي يجعلها قادرة أكثر على توفير وتلبية رغباته الأساسية.

3- **محرارة الفقر وإرساء قواعد التنمية:** فالمشروعات الصغيرة آلية فعالة لمكافحة الفقر، عبر وصولها إلى صغار المستثمرين وسعة انتشارها خاصة في الأقاليم النائية الأقل حظا في النمو أو الأكثر احتياجا للتنمية⁴. وتوزيع الصناعات على المدن الصغيرة والأرياف، يعطيها فرصة أكبر لاستخدام الموارد المحلية وتثمينها وتلبية حاجيات الأسواق المحدودة المتواجدة في هذه الأماكن. "وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة فاعلة في توسيع القاعدة الإنتاجية عند تطبيق استراتيجيات إنتاج بدائل الواردات لتوفير حاجة السوق من السلع الاستهلاكية والسلع الواسطة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حجم الناتج المحلي الإجمالي"⁵، وبالتالي رفع مستوى معيشة أفراد المجتمع. "ويتضح ذلك من خلال رفع مستوى التوظيف لعنصر العمل، ويرتفع معه مستوى الطلب الكلي الفعال على السلع الاستهلاكية والاستثمارية، فكلما زاد التوظيف زادت الدخول لأفراد المجتمع، جزء منها يذهب إلى الاستهلاك مباشرة من الأسواق فتعود إلى الوحدات الإنتاجية مرة أخرى مقابل السلع والخدمات والجزء الآخر يذهب إما إلى الاستثمار في مجالات معينة أو للدخار في البنوك والمؤسسات المالية، ثم ومن هذه الأخيرة تنتقل إلى الوحدات الإنتاجية على شكل قروض وسلف وهكذا"⁶

1 - فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 66-67.

2 - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 33.

3 - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 61.

4 - علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، مرجع سابق، ص 268.

5 - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 79.

6 - توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط 01، عمان، 2002، ص 31.

4- تدعيم المؤسسات الكبرى في نشاطها عن طريق ما يعرف بالمناولة*؛ تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناعات مكتملة ومغذية للصناعات الكبيرة، تستجيب لطلباتها بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محدودة، أيدي عاملة) وفقا للتعاقد من الباطن(المناولة). " فالمؤسسات الكبيرة تحتاج المؤسسات الصغيرة لتنفيذ مئات بل آلاف المهام والنشاطات التي هي مهمة لها، ولكنها صغيرة الحجم، وبالتالي تكون مكلفة لها لو نفذتها بنفسها"¹، فتمدها باحتياجاتها وتغذي خطوط التجميع فيها وتقوم بدور الموزع والمورد لها، "حيث تعتمد شركة جنرال موتورز لصناعة السيارات مثلا في تجهيزها بالمستلزمات على ما يزيد عن 32000 مؤسسة صغيرة كموردة، وفي مبيعاتها على أكثر من 12000 وسيط لإيصال المنتج إلى المستهلكين. إذا عندما لا تستطيع المؤسسات الكبيرة تلبية بعض احتياجات زبائننا، يبرز دور المؤسسات الصغيرة لتحافظ على العديد من الصناعات والحرف التقليدية في مختلف دول العالم."²

5- المساهمة في ترقية الصادرات ودعمها وزيادة حجمها: تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في تنمية الصادرات، ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية، فمنتجاتها عادة ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية. كما أن اعتمادها على فنون إنتاجية كثيفة العمل يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير. "وحسب إحصاءات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، تستأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية بالغة في الاقتصاد العالمي، فتمثل نسبة تتراوح بين 25 و35% من مجموع صادرات المنتجات المصنعة، وتبلغ مساهمة هذه الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي ما قارب 4 إلى 6% في بلدان المنظمة"³. أما في باقي دول العالم النامي فتقتصر أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأسواق المحلية أين لا تجد محيطا ملائما يتيح لها فرص نقل إنتاجها عبر الحدود. كما تفتقر البلدان النامية لهياكل قاعدية لتصدير المنتجات، وجل مؤسساتها لا تملك المهارات الإدارية والفنية من أجل تطوير قدرات تصديرية في سوق لا يعرف قيودا سياسية ولا جمركية"⁴.

6- تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والقدرة على الانتشار في مختلف المناطق والأقاليم، مما يؤدي إلى تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا وتقليص أوجه التفاوت في توزيع الدخل والثروة بين الأفراد والمجموعات وبين الريف والمدينة والمناطق الجغرافية المختلفة وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والريفية، مساهمة بذلك بتخفيض نسب البطالة الريفية والحد من اجتذاب المدن للتيار المتدفق من القوى العاملة الريفية

* المناولة هي علاقة تعاقدية بين المؤسسة الأمرة بالأعمال والمؤسسة المناولة تخضع في تنظيمها عموما للقواعد العامة التي تحكم العقود التجارية والصناعية، وهي طريقة أو أسلوب يهدف إلى الزيادة في الاستغلال الأمثل لطاقت الإنتاج المتوفرة لدى المصانع المنتجة للمكونات وقطع الغيار والخدمات الوسيطة من خلال ربطها بالمصانع المستهلكة لتلك المدخلات مما يؤدي على زيادة التخريج والتخصص ورفع الكفاءة وتحسين الجودة والضغط على التكاليف ورفع القدرة التنافسية وتطوير أداء الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

¹ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 60.

² - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 35.

³ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 13-94.

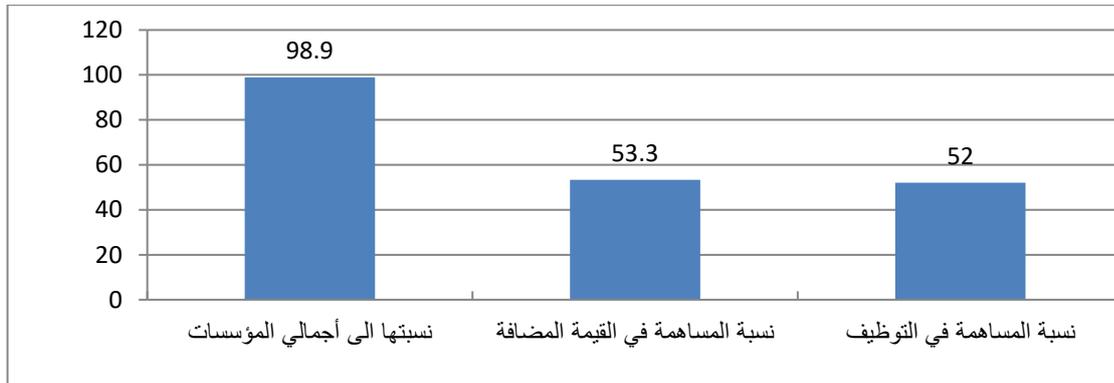
⁴ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 71.

الذي يؤثر سلبا على الصناعات الريفية المعتمدة أساسا على قوة العمل الريفية الملتصقة بتلك الأقاليم، والمتسبب من جهة أخرى في نشوء التجمعات العشوائية وما يصاحب ذلك من مشكلات اجتماعية وبيئية وأمنية¹.

7- المساهمة في التنوع الثقافي: من خلال الحفاظ على خصوصية الأقليات المتواجدة في بلدان أخرى، عبر المحلات التجارية والمطاعم العربية والإسلامية أو حتى الصينية التي تقدم منتجات وخدمات تحتاجها هذه المجموعات العرقية في هذه البلدان. وظاهرة التنوع الثقافي في الأعمال الصغيرة والمتوسطة تساهم في دفع المؤسسات الأكبر على قبول واحتضان التعدد واحترام الاختلاف والتنوع في قوة العمل لديها.²

ومن الناحية الاجتماعية وبسبب الآثار السلبية للبطالة، وما تجرّه من مشاكل اجتماعية كالفقير وتفشي الجريمة والأمراض، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمساهمتها الكبيرة في الحد من البطالة والفقير ورفع مستوى المعيشة تكون الأقدر على احتواء المشكلات التي تواجه المجتمع³، من بطالة وهميش وفراغ وما يترتب على ذلك من آفات اجتماعية خطيرة، عن طريق توفير الاحتياجات الضرورية لهم، ومنحهم مناصب عمل قارة تؤمن لهم الاستقرار النفسي والمادي. "ضف إلى ذلك قدرتها على الاستفادة من مخلفات الصناعات الكبيرة وسهولة التخلص من النفايات الملوثة للبيئة"⁴. ولذلك نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنتشر في مختلف قطاعات الاقتصاد، وعددها يشكل نسبة كبيرة بالمقارنة مع عدد المشروعات الكلي في معظم دول العالم، فقد تطورت بشكل واضح ومتميز في الولايات المتحدة الأمريكية حيث بلغت نسبتها أكثر من 98% من إجمالي المؤسسات في الاقتصاد الأمريكي، كما أنها متواجدة في كافة الأنشطة الاقتصادية، وتبرز أهميتها الاقتصادية والاجتماعية من خلال تأثيرها على بعض المتغيرات والمؤشرات الاقتصادية الكلية.

الشكل رقم 1-1: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الأمريكي



Source: Annual Report on European SMEs 2015 / 2016, **SME recovery continues**, European Commission, November 2016, p22.

https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf

1 - عزام سليمان، مرجع سابق، ص 41-42

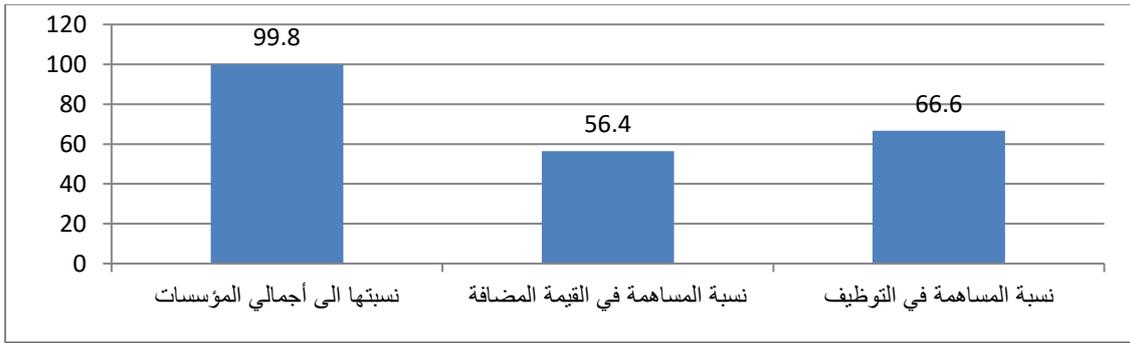
2 - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 36.

3 - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 32.

4 - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 78.

تعكس البيانات الواردة في الشكل أعلاه أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الأمريكي، فهي تساهم بتوفير أكثر من نصف فرص التوظيف في الاقتصاد، وتتعدى مساهمتها في القيمة المضافة حدود 53%. كما تؤكد مختلف الإحصائيات الرسمية الصادرة عن الاتحاد الأوروبي، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها المميز في اقتصاد مختلف الدول الأعضاء، وذلك من خلال نسبتها العالية ضمن إجمالي المؤسسات، حيث تشكل الأغلبية العظمى بنسبة 99.8% في نهاية سنة 2018 بعدد إجمالي فاق 23 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة في كل دول الاتحاد الأوروبي (UE 28)*، إلى جانب مساهمتها في مختلف المؤشرات الاقتصادية.

الشكل رقم 1-2: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الاتحاد الأوروبي.



Source: European Commission Annual Report on European SMEs 2018 / 2019, Research & Development and Innovation by SMEs, November 2019, p17. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cadb8188-35b4-11ea-ba6e-01aa75ed71a1/language-en>

تعكس النسب الواردة في الشكل أعلاه أهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي حيث أنها تشكل ثلثا إجمالي الوظائف فيه، وتوفر بمفردها نسبة 66.8% من إجمالي فرص التوظيف، إلى جانب مساهمتها بنسبة 56.4% من القيمة المضافة. هذا وتشكل عدد المؤسسات الصغيرة الأغلبية بنسبة 93%، أما المؤسسات الصغيرة 5.9% والمتوسطة 0.9% فقط، ورغم ذلك تساهم ب 29.7% فقط من فرص التوظيف (66.8%)¹ وبالنسبة لدول شرق آسيا، تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك رئيسي لاقتصادياتها، حيث يتراوح عددها بين 95 و 99% مقارنة بإجمالي المؤسسات العاملة في الاقتصاد لكل دول ASEAN. بينما تتراوح نسبة مساهمتها في التوظيف بين 51 و 97%، كما تساهم بنسبة تتراوح بين 10 و 30% من إجمالي الصادرات². أما في الدول العربية والإفريقية، وعلى الرغم من قلة الإحصائيات المتوفرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها، إلا أن المتاح منها لا يظهر اختلافا في أهميتها الاقتصادية مقارنة بالدول المتقدمة وفي الجدول الموالي يبين مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف والناتج الداخلي الخام في عينة من الدول الإفريقية

* يشمل الاتحاد الأوروبي 28 الدول التالية: ألمانيا، إيطاليا، بلجيكا، فرنسا، لوكسمبورغ، هولندا، الدانمرك، المملكة المتحدة، أيرلندا، اليونان إسبانيا، البرتغال، السويد، النمسا، فنلندا، استونيا، بولندا، جمهورية التشيك، سلوفاكيا، سلوفينيا قبرص، لاتفيا، ليتوانيا، مالطا، المجر، بلغاريا، رومانيا، كرواتيا.

1 - للاطلاع أكثر أنظر:

European Commission. Annual Report on European SMEs 2018 / 2019, Research & Development and Innovation by SMEs, OP-Cit, P 17.

² - ASEAN SME, Small and Medium Enterprises (SMEs) in ASEAN, <http://www.aseansme.org/aboutus>, 30/06/2020.

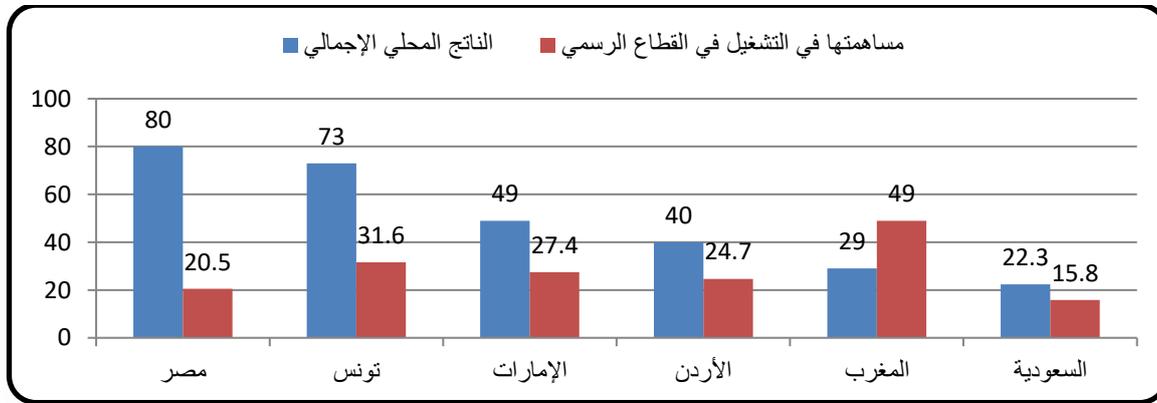
الجدول رقم 1-3: نسب مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف والنتائج الداخلي الخام في بعض الدول الإفريقية

البيان	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إجمالي المؤسسات	المساهمة في التوظيف	المساهمة في الناتج الداخلي
كينيا	-	30%	18.4%
جنوب إفريقيا	90%	50%	50%
زيمبابوي	-	61%	50%
ساحل العاج	98%	-	18%
رواندا	97.8%	36%	-

SOURCE: Henry Ongori, **Challenges Faced By Small And Medium Enterprises In Kenya: Theoretical Argument**, International Journal of Innovative Research and Studies, Vol5 Issue 1, January, 2016, pp 25-26.

يظهر الجدول أن نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف الدول الإفريقية تراوحت بين 90 و 97.8%، إلى جانب مساهمتها المعتبرة في التوظيف والتي وصلت لحدود 60 % والناتج الداخلي الخام بنسب تتراوح بين 18% و 50%. أما في الدول العربية فتساهم بنسب متفاوتة من الناتج المحلي الإجمالي تتراوح بين 22 و 80 %، حيث تسجل أعلى مستوياتها في مصر وتليها تونس ثم الإمارات.

الشكل رقم 1-3: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي والتشغيل في القطاع الرسمي في بعض الدول العربية %



المصدر: هبة عبد المنعم، الوليد طلحة، طارق إسماعيل، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، صندوق النقد العربي، 2019، ص 12 متوفر على الموقع

https://www.amf.org.ae/sites/default/files/research_and_publications/

أما من حيث المساهمة في التشغيل فتتراوح مساهمة هذه المؤسسات في خلق فرص العمل بين 10 و 49 % في الدول المشار إليها في الشكل السابق. وفي تونس، تمثل هذه المؤسسات الأغلبية العظمى ضمن إجمالي المؤسسات العاملة في الاقتصاد، ومساهمتها الفعالة في إجمالي الصادرات، وهو ما تظهره البيانات التالية:

الجدول رقم 1-4: عدد ونسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التصدير بتونس

البيان	مؤسسات مصغرة	مؤسسات صغيرة	مؤسسات متوسطة	مؤسسات كبيرة	مجموع المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة
عدد المؤسسات	465152	13146	2370	741	480667
نسبتها إلى إجمالي المؤسسات	%91.25	%2.58	%0.47	%0.15	%99.85
نسبة مساهمتها في إجمالي الصادرات	%64.95	%19.33	%10.08	%3.71	%96.29

Source: Leila Baghdadi, *Firms, Trade And Employment In Tunisia*, Tunis Business School, University of Tunis, October 2015, pp 18-19.

يظهر الجدول الدور المتميز لهذا النوع من المؤسسات من خلال مساهمتها المعتبرة في إجمالي الصادرات التونسية بنسبة تقدر ب 96.29% مقابل 3.71% للمؤسسات كبيرة الحجم، كما يمكننا أيضا ملاحظة هيمنة المؤسسات المصغرة على الاقتصاد التونسي، سواء كان ذلك من حيث عددها أو نسبة مساهمتها في الصادرات. أما في مصر فتمثل المؤسسات الصغيرة حوالي 93% عام 2007 وتوظف نسبة 70.3% من القوى العاملة.¹

ثالثا- الصعوبات الغير تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

رغم ما تكتسبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية بالغة في معظم دول العالم، فإنها تواجه صعوبات عديدة تعرقل نشاطها خاصة في الدول النامية، ولأن المشكلات التمويلية هي أحد أبرز وأخطر هذه المشكلات والتي تحد من إمكانية استمرار المؤسسة ومساهمتها في دفع عجلة النمو الاقتصادي، فسنعرض لها المبحث الموالي من هذا الفصل. أما الصعوبات الغير تمويلية فقد تكون داخلية تتصل بكل مشروع على حده، وغالبا ما تنجم عن وجود اختلال في الهيكل الداخلي للمشروع، أو خارجية خارجة عن إرادة المشروع وإدارته، ومرتبطة بمناخ النشاط الاقتصادي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي يعمل فيها²

1-1- مشكلات اقتصادية: ويمكن تقسيمها حسب مصدرها إلى مجموعتين:³

1-1-1. مشكلات خارجية: تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولا تكون نابعة من داخلها وأهمها:

- انكماش النشاط الاقتصادي وركود حركة التبادل التجاري وأنشطة المقاولات.
- عدم الاستفادة من حوافز الاستثمار ومن الإعفاءات الجمركية والضريبية، أو الحصول على أراضي مجانية أو بأسعار منخفضة..
- إن زيادة عرض الإنتاج الوطني وصعوبة التصدير بالإضافة إلى منافسة المنتجات الأجنبية للإنتاج الوطني، خاصة في ظل اقتصاد حر لا يضع قيود مانعة على الاستيراد، تؤدي إلى تراكم المخزون السلعي لدى المؤسسات

¹ - بو عبد الله هيبية، حسين رحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر "تجربة الولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، العدد 12، جامعة البليدة 2، 2015، ص 152، من الموقع الإلكتروني

² - علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، مرجع سابق، ص 273.

³ - خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص ص 40-41-42.

الصغيرة والمتوسطة، وتقلص الإيرادات وتباطؤ تحصيلها، مما يضطرها إلى إجراء تخفيضات في أسعارها، وقد يصل الأمر إلى تحقيق عجز في السيولة النقدية لدى المؤسسة يضطرها للتوقف عن سداد التزاماتها، وهو ما يترك آثارا سلبية على المتعاملين مع المؤسسة.

2-1. مشكلات داخلية: تنبع من داخل المؤسسة وتتمثل في:

- مشكلات ناشئة عن ضعف دراسة جدوى إنشاء المؤسسة قبل الشروع في تأسيسها، مما يجعلها في موقف تمويلي أو تسويقي أو إنتاجي ضعيف وغير متناسب مع متطلبات السوق أو الظروف الاقتصادية العامة أو الإمكانيات المتاحة لأصحاب المؤسسة.
- مشكلة التوسعات والاستثمارات دون تخطيط وتقدير للظروف الاقتصادية المستقبلية والتي ينتج عنها وجود طاقات إنتاجية عاطلة وفشل كثير من هذه المؤسسات وخروجها من السوق.
- ارتفاع عبء المصروفات والنفقات الثابتة غير المباشرة التي تتحملها المؤسسات مثل إيجارات المباني، رواتب موظفي الإدارة، أعباء نفقات استهلاك الكهرباء والهاتف...

2- مشكلات إدارية: وهي غالبا مشكلات نابعة من داخل المؤسسة، ومنها:¹

- مشكلة مركزية اتخاذ القرارات حيث يقوم شخص واحد بمسؤولية جميع المهام الإدارية مثل الإدارة العليا، الإنتاج، التمويل، التسويق وهي مسؤوليات تتوزع في المنشآت الكبيرة على أكثر من شخص وعلى عدة إدارات.
- نقص القدرات والمهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة، حيث يسود نمط المدير المالك غير المحترف والذي تنقصه الخبرة الإدارية وانخفاض مستواه التعليمي والتدريبي.
- الافتقار لنظم العمل المدروسة كنظم المحاسبة، ونظم المشتريات والمستودعات، نظم شؤون العاملين.. والاعتماد على الاجتهاد الشخصي وعلى خبرة بعض العاملين التي قد لا تكون منظمة أو مناسبة لظروف عمل المؤسسة.
- عدم وجود تنظيم واضح للمؤسسة يحدد المسؤوليات والسلطات الخاصة بالوظائف، ويترتب على ذلك عدم وجود تخصص وتقسيم في العمل، وعدم وجود تنظيم واضح للأقسام داخل المنشأة.

كما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة صعوبات إدارية أخرى (خارجية) تتمثل في:²

- إجراءات التأسيس: حيث يتعرض المستثمرون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة وطويلة تؤدي أحيانا إلى انسحابهم من تنفيذ المشروع، بسبب بعض القوانين والأنظمة التي لا تراعي ظروف المستثمر وتواضع إمكانياته وصعوبة الحصول على التراخيص اللازمة. "فالإجراءات الإدارية والتنفيذية من الصعوبات المعرّقة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتعد مشكلة الذهنيات الغير مهيأة لاستيعاب خصوصية هذا النوع من

¹ - نفس المرجع السابق، ص ص 45-46.

² - نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 102-103.

المؤسسات من جهة، وسرعة الحركية في التقنين وإنتاج النصوص والتي لا تواكبها حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية من جهة أخرى أهم الأسباب الكامنة وراء ذلك¹.

■ تعدد الجهات التي يتعامل معها المشروع الصغير من تأميمات اجتماعية، الصحة والبيئة، التموين والكهرباء.
 ■ الضرائب: حيث تنحاز قوانين الاستثمارات المطبقة في العديد من الدول العربية إلى المشروعات الكبيرة، خاصة ما تعلق بالامتيازات والإعفاءات الضريبية، مما يضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في موقف تنافسي غير متكافئ. كما أن العديد من التشريعات والتطبيقات الضريبية لا تأخذ في الاعتبار الأهمية الاقتصادية لهذه المؤسسات وحاجتها إلى الدعم بغرض تعزيز دورها في الاقتصاد الوطني. "وبما أن المؤسسات الصغيرة تبدأ نشاطها معتمدة على التمويل الذاتي والعائلي، فإن أعباء الضريبة تكون أكثر، لأن أموال الاقتراض تحقق وفرا ضريبيا أعلى. بالإضافة إلى نقص الخبرة لدى أصحاب المؤسسات في الأساليب التي تحقق وفرا ضريبيا، كما أن صعوبة مسك دفاتر حسابات منتظمة تؤدي بموظفي الضريبة الاعتماد على التقدير الجزائي المبالغ فيه مما قد يعرض المؤسسة للتوقف"².

3- مشكلات تسويقية: تختلف هذه المشكلات باختلاف نوع المؤسسة وطبيعة نشاطها، وتمثل في:³

- مشكلة تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية ومنافستها هي ومثيلاتها من المنتجات المحلية. "فقيام المنافسين بعرض منتجات مغايرة أو القيام بحملات ترويج شرسة أو دخول منافسين جدد يؤدي إلى تغيير مهم في السوق، وهو من أسباب فشل المؤسسة الخارجة عن سيطرتها حسب وجهة نظر أصحاب الأعمال"⁴
- الهبوط الحاد للأسعار وصعوبة استجابة المؤسسة لأسعار السوق، وكذا الطاقة الاستيعابية المحدودة للسوق وتغيير أذواق المستهلكين.⁵
- صعوبة المشاركة في المعارض الأجنبية، وعدم القدرة على الدعاية لمنتجاتها في الخارج بسبب ارتفاع التكاليف⁶
- مشكلات داخلية تنشأ من إهمال المؤسسة للجانب التسويقي في نشاطها وتمثل في:
 ✓ عدم اهتمامها بدراسة السوق المتوقعة لتصريف سلعها وخدماتها، حيث يؤدي ضعف قدرة المؤسسة الصغيرة على التخطيط الجيد وعلى الابتكار والاستجابة لمتطلبات السوق والتغيرات المستمرة التي يشهدها، والتنبيه بمتطلبات الزبائن واكتشاف أسواق جديدة، إلى اختفائها.
 ✓ طرح منتج غير مطابق لحاجات السوق والتقليد.⁷

¹ - غرزولي إيمان، البدائل الاستراتيجية: مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة مؤسسة K-PLAST سطيف،

مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس سطيف، 2009-2010، ص 16

² - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 72.

³ - خياطة عبد الله، مرجع سابق، ص 44.

⁴ - سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 93.

⁵ - رايح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 74.

⁶ - فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 92.

⁷ - رايح خوني، رقية حساني، ص 74.

✓ نقص الكفاءات التسويقية نتيجة لتشغيل أفراد غير مناسبين من حيث المؤهل والخبرة، كما أن الأجور والمكافآت لا تحقق الرضا والحافز لجذب الكفاءات أو حتى لتحتفظ بالقوى الحالية في ظل ظروف المنافسة.

4- مشكلات نقص المعلومات: نظرا لعدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الإنفاق على البحث وتوفير

المستشارين، فإنها تواجه نقصا في المعلومات يؤثر على نشاطها واستمرارها. ومن بين تلك المشكلات:¹

- نقص المعلومات التي تمكنها من اتخاذ قرار الاستثمار على أسس اقتصادية رشيدة، وما يترتب عليه من عدم إدراك لفرص الاستثمار المتاحة أو جدوى التوسع أو تنوع النشاط. كما أن عدم الإلمام بتطورات الإنتاج والطلب السوقية وحجم الواردات المناظرة وعدد المنشآت المنافسة وطاقتها الإنتاجية ومواصفات السلع التي تتعامل فيها ومستويات الأسعار التي تباع بها، يجعل من الصعوبة على صاحب المشروع تحديد سياسات الإنتاج والتسويق التي تمكنه من تدعيم قدرته التنافسية، وبالتالي عجزه عن مسايرة السوق وتحول العملاء عنه.²

- نقص المعلومات عن الشركات وطبيعة نشاطها وحجم إنتاجها وقدرتها المالية يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فريسة للشركات والمشاريع الوهمية والاحتيال الخارجي.

- نقص المعلومات عن أسواق الموارد ومستلزمات الإنتاج التي تتعامل فيها المؤسسات الصغيرة يجعلها تقع فريسة للاستغلال وتحصل على مستلزماتها بأسعار مرتفعة أو بجودة أقل.

- نقص المعلومات لدى المسؤولين في المؤسسات الصغيرة ببعض الأنظمة والقرارات يجعلها تقع في مشكلات كان يمكن تفاديها.

5- مشاكل نقص خدمات النقل والخدمات العامة والبنية الأساسية: وتؤثر هذه المشاكل على نقل الخدمات

والمنتجات النهائية إلى الأسواق بتكلفة مناسبة، بالإضافة إلى نقص خدمات المياه والكهرباء والطرق المعبدة والتخزين والتخلص من النفايات خاصة في الأماكن النائية وعلى أطراف المدن³، ويضطر في أغلب الأحيان أصحاب هذه المؤسسات إلى تهيئة هذه الخدمات بأنفسهم الأمر الذي يتسبب في تعسرهم ماليا واستدانتهم.

6- مشكلات تنظيمية: إن السياسة العامة للحكومات اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تميل نحو عدم أو

قلة الاهتمام، تؤثر في تأدية هذه المؤسسات لدورها في تطوير الاقتصاد والمساهمة بشكل إيجابي وفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية⁴، خاصة في ظل عدم وجود قانون موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحدد تعريفا لها ويوفر لها التسهيلات اللازمة في مجالات التمويل والتراخيص وعدم استقرار التشريعات التي تنظم الاستثمار، وتعدد الجهات المشرفة عليه وتضارب اختصاصاتها وتعقد الإجراءات المتعلقة بالتراخيص⁵، فصعوبة الحصول على هذه

1 - خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص 46-47

2 - قمر المللي، المعوقات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2015، ص 38.

3 - هالة محمد لبيب عنبه، مرجع سابق، ص 39.

4 - رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 73.

5 - هالة محمد لبيب عنبه، مرجع سابق، ص 39.

الأخيرة مثلاً، إضافة إلى تكلفتها العالية، يعرض المؤسسات التي تمارس نشاطها دونها إلى إجراءات عنيفة عند اكتشاف الرسميين لها تصل إلى حد السجن والغرامات الباهظة وحتى الإغلاق دون مراعاة للآثار الاقتصادية والاجتماعية التي يمكن أن تحدث نتيجة لذلك.¹ بالإضافة إلى عدم وجود عدالة في توزيع الاستثمارات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين أقاليم الدولة الواحدة، إذ تستأثر أماكن دون أخرى بهذه المشروعات.²

7- مشكلات فنية: وتتمثل في:³

- عدم مواكبة التطورات التكنولوجية بسبب نقص المعلومات عن هذه التطورات من جهة وغياب جهات متخصصة يمكن اللجوء إليها في تقديم الدعم والمشورة الفنية أو في تبني برامج مخصصة لهذا الغرض.
- صعوبة الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة ومدخلات الإنتاج سواء الأولية أو الوسيطة أو الأجزاء والمكونات بسبب ضعف التمويل، مما يجعلها "تلجأ إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية وقل تطورا عن تلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أو لا تتبع أساليب الصيانة أو الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعدها على تحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية. كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة،" بالإضافة إلى ارتفاع أسعارها نتيجة لمشاكل الصرف والانعكاسات السلبية لسياسة تخفيض العملة ما يدفع بأصحاب المؤسسات إلى شرائها بأسعار مرتفعة أو تجميد جزء من رأس المال وتحمل الأعباء المتنوعة لهذا النوع من التخزين، أو إلى استخدام مواد خام أقل جودة فتؤثر بذلك على جودة السلع المنتجة وتضعف من قدرتها التنافسية"⁴.
- غياب ثقافة الاستثمار في العنصر البشري وعدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية. وهذه المشروعات ليس لديها الإمكانيات اللازمة لاستقطاب العمالة المدربة والمؤهلة، ولا لتحفيز واستثارة همم العاملين لبذل المزيد من الجهد وتحقيق أهداف الجميع. "كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد توظيفها للعمالة الغير ماهرة وتحملها مشكلات وأعباء تدريبها، تواجه مشكلة انتقال هذه العمالة إلى المؤسسات الكبيرة التي تعتبر أكثر جاذبية بسبب الأجور المرتفعة فيها وتوافر فرص الترقية وقلة ساعات العمل ووجود مكافآت وحوافز أكبر"⁵.

¹ - عبد الرحمان يسري احمد، مرجع سابق، ص 30.

² - هالة محمد لبيب عنبة، مرجع سابق، ص 39.

³ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 106.

⁴ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 231.

⁵ - رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص ص 76-77.

المبحث الثاني: إشكالية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل مواجهتها

يعتبر القصور في التمويل من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع البلدان، المتقدمة والنامية على حد سواء، إلا أنها في الأخيرة أكثر حده وأشد تأثيراً¹، ولذلك يمثل التمويل محور اهتمام هذه المؤسسات والحد الفاصل بين بقائها أو فنائها. واجتياز عقبة المشكلات التمويلية هو أساس استمرارها ونمو أعمالها²، سواء كان ذلك في بداية تأسيسها (أين يمكن أن تبقى الأفكار الجيدة نظرية ولا تنتقل إلى أرض الواقع لتتجسد في مؤسسة صغيرة عند عدم وجود الأموال الكافية)، أو عندما يراد من التمويل تطوير أو توسيع العمل³.

المطلب الأول: الاحتياجات التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتمد المشروعات في الأساس على مواردها الذاتية، فإذا لم تكف اتجهت إلى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا العجز، وبالتالي يكون التمويل هو نقل القدرة المالية من فئات الفائض إلى فئات العجز المالي، وهذا النقل يتم مباشرة في علاقة ثنائية بين الفئتين كما قد يتدخل بينهما وسيط مالي ووفق أساليب وصيغ تعاقدية عديدة⁴. وتعتبر وظيفة التمويل بما تتضمنه من بحث عن مصادر التمويل والاختيار من بينها، عملية هامة جدا وبالغة التعقيد تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتطلب القيام بها توافر إدارة ذات كفاءة متميزة، تقرر أولا احتياجات المؤسسة من الأموال ثم مصادر التمويل اللازمة لتنفيذ وتجسيد البرامج والخطط الموضوعة والتي تمثل الهيكل المالية للمؤسسة⁵.

أولا- متطلبات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يرتبط تقدير متطلبات التمويل دراسة تحليلية وتشخيصية صادقة وصحيحة للعديد من العوامل ذات الارتباط بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أهمها⁶:

- 1- القدرات الاقتصادية الكامنة المرتبطة بالمؤسسة: فإذا كانت هذه القدرات تؤشر نمو عالي وأرباح كبيرة يصبح للمؤسسة إمكانية أفضل في الحصول على الموارد، قياسا بمؤسسة أخرى قد تكون مناسبة لنمط وأسلوب المستثمر وطريقة حياته لكنها غير جذابة من الناحية الاقتصادية والتمويلية.
- 2- حجم المؤسسة ومستوى نضجها: إن حجم المؤسسة وتواجدها الفعلي في العمل الميداني له أثر على التمويل والحصول عليه، فالمؤسسة الأكبر حجما والأطول عمرا لديها إمكانية أفضل للحصول على الائتمان

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 84.

² رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 82.

³ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 253.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 165.

⁵ عبد الله إبراهيمي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 14-18 أبريل 2006، ص 382.

⁶ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص ص 253-254-257.

المصرفي والذي لا يكون متاح للمؤسسات الأصغر حجما والأحدث في إنشائها، حيث تعتمد على جهود صاحبها في الحصول على القروض الشخصية ورأس المال اللازم لبدء النشاط. وعندما يؤسس العمل على ارض الواقع ويسجل إنجازات جيدة يصبح حينها جذاب للبنوك والمؤسسات المالية، فتمويل المؤسسات الصغيرة يأتي في مراحل متأخرة عن بداية دورة حياتها وقليل جدا من الممولين من يركز على الأعمال في بداية نشأتها.

3- **نمط ونوع الأصول:** فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الأصول الملموسة أكثر لديها إمكانية أفضل للحصول على التمويل من المؤسسات ذات الأصول غير الملموسة، لأن هذه الأخيرة غير كافية لتكون ضمان حقيقي للحصول على القرض.

4- **تفضيل المالك للتمويل بالمدىونية أو بالملكية:** يرتبط التمويل بالتفضيلات الشخصية والفردية للمالك، والاختيار بين المدىونية أو التملك أو توليفة من الاثنين معا، استنادا إلى عدة مؤشرات كالربحية المحتملة (مقدار العائد على الاستثمار للملاك أين يكون أعلى كلما استخدمت المدىونية على حساب الملكية)، حجم المخاطر المالية (فأصحاب القروض يطلبون الفوائد بغض النظر عن الأداء المتحقق للمؤسسة عكس المساهمين)، والسيطرة والتحكم في إدارة المؤسسة.

والمهم أن يكون صاحب المؤسسة -من خلال الدراسات المستوفية لكافة جوانب نشاط المشروع وحجمه- قادرا على تحديد واقعي وتقدير دقيق وبدون أي مبالغة أو تقليل لاحتياجات المشروع الرأسمالية، لأن التقدير المبالغ فيه يحمل المؤسسة تكاليف رأسمالية هو في غنى عنها، بينما التقدير الأقل مما يجب يجعل المشروع يعاني صعوبات في الإنجاز وتحقيق الأهداف، كما قد يضطر إلى الحصول على الأموال بشروط غير مناسبة تحت ضغط الحاجة الملحة¹. ولذلك يجري التمويل وفق منهج منظم تقدر فيه الأموال المطلوبة ووقت الاحتياج لها، وما هي أفضل مصادر الحصول عليها، وأخيرا كيفية تسديدها لإدامة علاقات جيدة مع الأطراف الممولة للمؤسسة.

ثانيا- أنواع الاحتياجات المالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تختلف الاحتياجات المالية للمؤسسة باختلاف مراحل دورة حياتها وحسب طبيعة استخدام الأموال:²

1- **الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل حياتها:** في مرحلتها الإنشاء والانطلاق تظهر الحاجة إلى المصادر الداخلية من مدخرات فردية لأصحاب المؤسسة أو لبعض أقاربهم وأصدقائهم خاصة مع صعوبة الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، وكنتيجة لبدء عملية التشغيل قد تحتاج المؤسسة إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل لتمويل احتياجاتها التشغيلية عن طريق الائتمان التجاري للتزود بالمواد الأولية من الموردين. وخلال هذه المرحلة تبقى المؤسسة بعيدة كل البعد عن التمويل البنكي لأنها لا تستجيب لمقتضياته من ضمانات وفوائد... وهنا تلعب الدولة دورا هاما كضامن للقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص ص 77-78.

² - جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، مرجع سابق، ص ص 83-84-90.

وفي مرحلتي النمو والنضوج تعرف المؤسسة مشاكل أقل في الحصول على التمويل مقارنة بالمراحل السابقة، فمستوى الإنتاج الذي بلغته يسمح لها بتغطية التكاليف والأعباء الثابتة، ويمكنها من توفير مصادر تمويل ذاتية هامة، ولكنها تبقى في "احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل لتلبية احتياجات رأس المال العامل الناتجة عن ضرورة تشكيل المخزونات وتمويل الزيادة والنمو في المبيعات خاصة عندما تكون مقيدة أو مجبرة على البيع بمنح آجال للدفع لزبائنها إذا أرادت كسب سوق معين"¹، وكذلك إلى التمويل طويل الأجل من أجل اقتناء آلات ذات تكنولوجيا عالية لتمويل إنتاج منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية لمواجهة متطلبات المنافسة.

وبانخفاض درجة المخاطرة يمكن للمؤسسة الاستعانة بالأرباح المحتجزة المحققة، بالإضافة إلى المصادر الخارجية وما تقدمه النظم الحكومية والمؤسسات المالية المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبعد أن يصبح لهذه المؤسسات الشهرة المطلوبة يصبح بإمكانها الحصول على القروض المصرفية وجذب رؤوس الأموال، "حيث تستطيع اللجوء إلى البنوك (التي تكون انتقائية في تمويلها بالاعتماد على تقييم المخاطر التي تنطوي عليها المؤسسة والصناعة التي تعمل بها) في ظل وجود سجل من النجاحات التي حققتها وتوفرها على عدد من الأصول الثابتة التي يمكن تقديمها كضمان، كما يمكنها طرح سندات أو أسهم جديدة لزيادة رأسمالها حيث تكون المؤسسة في هذه المرحلة في أفضل حالاتها سواء من حيث التنظيم (وجود هيكل تنظيمي وإداري واضح) أو من حيث التزامها بالقواعد واللوائح الحكومية، الأمر الذي يؤهلها للوفاء بمتطلبات القيد بالبورصة"²، ولكن يجب عليها أن تتفادى الإفراط في زيادة التمويل الخارجي من أجل التوسع خاصة إذا كانت محتملة النمو (ابتكارية).

وأخيرا يمكن للمؤسسة في مرحلة الانحدار الحصول على التمويل اللازم من مصادر خارجية كالبنوك والمستثمرين بالاعتماد على أصولها الثابتة كضمانات، كما يبرز دور مؤسسات التمويل الحكومية من حيث الوقوف إلى جانب المؤسسات الصغيرة ومساندتها ليس بالتمويل المناسب فقط بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل. وتأمل المؤسسات دائما الابتعاد عن المرحلة الخامسة بكافة الطرق والسبل.

2- الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة استخدامها: تحتاج المؤسسات مستلزمات مختلفة، ضرورة إما لسيورة الدورة التشغيلية قصيرة الأجل، أو للنشاط الإنتاجي من آلات ومباني:

1-2- احتياجات تمويل رأس المال العامل أو التشغيلي (الاستغلال): وهي احتياجات قصيرة الأجل تتمثل في الأموال التي تحتاجها المؤسسة من آن لآخر ولفترات لا تتجاوز السنة³، ويستخدم رأس المال العامل (جميع الموجودات التي يمكن تحويلها بسرعة إلى سيولة نقدية كالمخزون والحسابات المدينة والأوراق التجارية) لشراء المواد والسلع وتسديد الالتزامات الجارية مثل الأجور والإيجارات... ويمول غالبا من مصادر التمويل قصيرة الأجل مثل:⁴

¹ - بوراس احمد، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويلات، التمويلات المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 22

² - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 85.

³ - عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، أساسيات الإدارة وبيئة الأعمال، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص 317.

⁴ - ماجدة العطبة، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط3، عمان، 2009، ص 70.

- خصم الحسابات المدينة أو رهنها كضمانة مقابل الحصول على القروض من البنوك، ويكون مبلغ القرض أقل من قيمة الحسابات لقاء مخاطر احتمال عدم إمكانية تحصيل تلك الحسابات.
 - تمويل المخزون: وهنا تضمن المؤسسة قرضها عن طريق المخزون السلعي، ويحق للبنك بيعه في حالة عدم تسديد القرض. "كما يمكن الاستفادة من المخزون الفائض أو الزائد عن حاجة المؤسسة الفعلية وتحويله إلى نقدية، وبذلك تكون قد استخدمت أموالاً داخلية كانت معطلة دون فائدة"¹، وتجنب مشاكل تلفها وتقادمها بالتخلص منها وبيعها.
 - مراقبة الموجودات المعطلة كالتجهيزات والمعدات واستغلالها إن أمكن سواء ببيعها أو تأجيرها شرط ألا تؤثر سلباً على سير عمليات المؤسسة، كما يمكن توفير بعض الأموال عن طريق تقليص النفقات.²
 - الائتمان التجاري: حيث يتم الحصول على القرض من الموردين عن طريق تأخير دفع المبالغ المستحقة على البضاعة المشتراة منهم، أي الشراء على الحساب ولفترة زمنية متفق عليها بين البائع والمشتري.
 - المتأخرات من حسابات أجور متأخرة، الضرائب المتأخرة، وأية تكاليف أخرى مستحقة ولم تدفع، "حيث يلجأ صاحب المؤسسة إلى تحصيل الحسابات المستحقة الغير مدفوعة فيتجنب مصادر التمويل الخارجية ومتطلباتها من فوائد وآجال تسديد"³...
 - الائتمان المصرفي قصير الأجل وأدوات سوق النقد.⁴
 - عقد تحويل الفاتورة: هو تقنية مستحدثة قصيرة المدى، تساعد المؤسسة على التخلص من مشكلة متابعة حقوقها التجارية وتحصيلها وما يكلفها ذلك من مال ووقت، حيث تقوم المؤسسة بالتخلي عن كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة عقد تحويل الفاتورة، التي تقوم بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل وتأمين المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع.⁵
- 2-2- احتياجات تمويل رأس المال الاستثماري أو الثابت: أي استخدام الأموال لشراء الموجودات الثابتة التي يتطلب الاحتفاظ بها مدة طويلة من الزمن مثل الأراضي والمباني والآلات والتجهيزات، وتتميز بصعوبة تحويلها إلى نقد في الأجل القريب. "وعادة ما يطلق على إنفاق المؤسسة لأموالها في شراء الأصول الثابتة التي تستخدمها لفترات طويلة بالاستثمار أو الإنفاق الرأسمالي، حيث تتعلق قراراته بالحصول على أصول جديدة لزيادة طاقتها الإنتاجية، أو باستبدال الأصول الثابتة المستهلكة، أو بإحلال أصول جديدة ذات تقنية عالية وأكثر كفاءة"⁶. و"تمول عادة عن

1 - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص ص 196-197.

2 - جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، مرجع سابق، ص 93.

3 - نفس المرجع السابق، ص 93.

4 - محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، مكتبة العبيكان، ط3، الرياض، 1999، ص 475.

5 - زاوي فضيلة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكنزمات الجديدة في الجزائر - دراسة حالة مؤسسة سونلغاز، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية مؤسسة، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2009/2008، ص 85.

6 - محمد شفيق حسين طنب، محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 1998، ص

طريق حقوق الملكية، أو بقروض طويلة الأجل تكون فترة استحقاقها مساوية تقريبا لفترة الحياة الإنتاجية لتلك الموجودات أو الأصول".¹ وبالتالي تتخذ الاستثمارات الرأسمالية في المؤسسة عدة أشكال:²

- الاستثمارات الاستبدالية: وتعلق باستبدال الآلات التي تم اهتلاكها فيزيائيا بآلات جديدة أكثر كفاءة.
- الاستثمارات التوسعية: وتعلق بإضافة خطوط إنتاج و/أو آلات جديدة بهدف توسيع الطاقة الإنتاجية لتلبية نمو الطلب في السوق.
- الاستثمارات الابتكارية: (الاستثمارات التي تهدف إلى التطوير أو الترشيد) وتعلق بإنتاج سلع جديدة أو محسنة، أو استعمال طرق إنتاجية وتكنولوجيا جديدة، وقد يكون الهدف منها تدنية التكلفة بتكثيف الآلية أي تطوير الجهاز الإنتاجي الحالي وتحديثه للتقليل من العمالة الإضافية.³
- الاستثمارات التي تفرضها الظروف أو بواسطة الدولة: وهي ذات غرض اجتماعي في المقام الأول وغير مرتبطة بشكل مباشر بالنشاط الرئيسي للمؤسسة (كافيتريا، مساكن للعاملين..). ويدخل تحتها أيضا الاستثمارات التي لا تتم بطريقة اختيارية كتدبير أماكن انتظار السيارات، وتوفير أجهزة الوقاية من التلوث.⁴ واتخاذ قرار التمويل يجب أن يكون مدروسا ومرتكزا على بيانات كاملة فيما يتعلق بالأوضاع الاقتصادية، وتكلفة الأموال، والمخاطر والعائدات، فلكل من أموال الملكية وأموال الاقتراض مميزات التي على المنظم أن يدركها لتساعده في اتخاذ القرار الأمثل.⁵ وهناك عوامل كثيرة تؤثر في اختيار نوع الأموال المستخدمة في المشروع أهمها:⁶
- السيطرة: فحرص أصحاب المؤسسة في المحافظة على سيطرتهم عليها يحول دون إدخال شركاء جدد ويجعلهم يلجئون إلى أموال الاقتراض.
- الظروف الاقتصادية: فإذا كان الاقتصاد يسير باتجاه الانكماش وظهور بؤادر للكساد يفضل استخدام أموال الملكية، لأنه في ظل الكساد تتدنى الأرباح وتصبح المؤسسة غير قادرة على مواجهة التزاماتها اتجاه الغير من أقساط الديون وفوائدها. والعكس في حلة ظهور بؤادر التضخم أين يفضل استخدام أموال الغير للاستفادة من القيمة الحالية للنقود.
- الميزة الضريبية: فاستخدام أموال الاقتراض له مزايا ضريبية على أموال الملكية لأن الفوائد التي تدفعها المؤسسة تعتبر مصاريف تحمل لحساب الأرباح والخسائر وبالتالي تخصم من الدخل قبل احتساب الضريبة

1 - ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 64.

2 - محمد أيمن عزت الميداني، مرجع سابق، ص 347.

3- عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية-مدخل اتخاذ القرارات-، الدار الجامعية، بيروت، 1997، ص 250.

4- نفس المرجع السابق، ص 260.

5- توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 81.

6- نفس المرجع السابق، ص 83.

- الملاءمة: أي أن تتلاءم الأموال حسب آجالها مع استخداماتها، فالاستخدامات طويلة الأجل والأصول الغير قابلة للتحويل إلى نقدية، يجب أن تمول من أموال طويلة الأجل أو من أموال أصحاب المؤسسة، أما الأموال قصيرة الأجل فتستخدم لتمويل الاحتياجات قصيرة الأجل.

المطلب الثاني: المصادر التقليدية لتمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن البحث عن مصادر التمويل المناسبة رغم تنوعها يعد من أهم المواضيع التي تواجه مالك المؤسسة، نتيجة لصغر حجمها ونشاطها من جهة، وارتفاع معدلات الخطر بها من جهة أخرى. وعموما تتوفر لدى المؤسسة عدة قنوات للتمويل تتنوع بين داخلية وخارجية، حيث تعتمد في الأولى على مواردها الذاتية من احتياطات وأرباح متراكمة وعلى ما تحوزه خزينتها من أصول نقدية سائلة، بينما تلجأ في الثانية إما إلى السوق المالي (تمويل مباشر) فتخاطب قطاع المدخرين بطرح أسهمها وسنداتهما للبيع، أو تلجأ إلى شبائيك المؤسسات الإقراضية (تمويل غير مباشر)¹.

أولاً- المصادر الداخلية:

وتتمثل في:

- 1- **المدخرات الشخصية:** عند بداية تكوين المؤسسة وفي مرحلة انطلاقتها يعتمد صاحبها على مدخراته الشخصية قبل أن يلجأ إلى التمويل الخارجي، لأنه من جهة لا يريد أن يخاطر بأموال الغير في المرحلة الأولى من حياة المؤسسة، ومن جهة أخرى لا يرغب في مشاركة الغير له في امتلاك أصولها وإدارة العمل والسيطرة.² وبذلك يعزز صاحب المؤسسة مشروعه بأموال جديدة لم تكن أصلا داخلية في أصوله، بتحويل بعض أملاكه الخاصة لخدمة المشروع الذي يملكه. وتعتمد نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة على هذا النوع من التمويل³.
- 2- **الشركاء وحملة الأسهم:** يمكن للمؤسسة أن تحصل على ما تحتاجه من أموال عن طريق المشاركة (عدد من الشركاء)، وبالتالي توفير مبالغ أكبر من خلالهم ومشاركتهم في ضمان الأموال التي يتم اقتراضها من الغير، أو عن طريق تحويل المشروع إلى شركة وإصدار الأسهم⁴.
- 3- **التمويل الذاتي:** ويقصد به تمويل المؤسسة نفسها بنفسها، وقدرتها على تغطية احتياجاتها المالية بالاعتماد على الفائض النقدي المتولد من مجموع النشاط الاستغلالي والمالي للمؤسسة خلال الدورة الإنتاجية، ويتكون من:⁵
 - 1-3- **الأرباح المحتجزة:** وهي ذلك الجزء من الأرباح الذي قررت المؤسسة عدم توزيعه على المساهمين، وفضلت احتجازه بغية الحصول على مصدر تمويلي لتوفير السيولة اللازمة للوفاء بالالتزامات أو تمويل عمليات المؤسسة أو

¹- Jean Louis Besson, **Monnaie et Finance**, Office Des Publications Universitaire OPU, Alger, 1993, P 119

² - رباح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص ص 153-154.

³ - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 196

⁴ - ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 68.

⁵ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 96.

التوسع في الإنتاج.¹ ويتوقف مقدار الأرباح المحتجزة والمتاحة لتمويل الاستثمارات على عاملين أساسيين هما معدلات الأرباح المحققة ومدى ارتفاعها، وسياسة توزيع الأرباح.² وتضم الأرباح المحتجزة الاحتياطات والأرباح المرحلة.

✓ **الاحتياطات:** وهي المبالغ التي تخصم من صافي الربح لمقابلة غرض معين أو لتحقيق هدف تسعى إليه المؤسسة، أو تطبيقاً لحكام قانون الشركات.³

✓ **الأرباح المرحلة أو المستبقة:** قد يقترح مجلس الإدارة إذا تبقى مبلغاً بعد توزيع الأرباح ترحيله إلى سنة تالية، أين يستخدم كاحتياطي لمواجهة أي انخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة، والتي قد تؤدي إلى عدم قدرة الشركة على إجراء توزيعات نقدية مناسبة على حملة الأسهم.⁴

3-2- **الاهتلاكات:** وهي المبالغ السنوية المخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث بصورة فعلية أو معنوية على عناصر الاستثمارات والتي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن سواء نتيجة الاستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي. كما يعرف بأنه طريقة لتوزيع تكلفة شراء الأصل على مدة عمره الإنتاجي بطريقة متناسبة من أجل التحديد الدقيق لتكاليف الإنتاج ومن ثم صافي الأرباح الحقيقية، حيث يتم جمع قيم أقساط الاهتلاك عن طريق تقييدها في الدفاتر المحاسبية، ولا يتم الاسترداد الفعلي لتلك المخصصات إلا عند تحقق الدخل النقدي القادر على تغطية أعباء الاهتلاك. وهذا ما يتيح توظيف تلك الأموال المجمعة في فرص استثمارية مربحة.

3-3- **المؤونات:** وهي اقتطاعات مالية من أموال المؤسسة لغرض مواجهة خسائر محتملة أو أعباء ممكنة الحدوث في المستقبل، حيث تبقى مجمدة إلى حين تحقق الخطر الذي كونت من أجله.

ثانياً- المصادر الخارجية:

وتشمل الاقتراض سواء من السوق الرسمي وغير الرسمي:

1- **الاقتراض من السوق غير الرسمي:** يعرف التمويل غير الرسمي (غير مؤسسي) أنه قنوات نقل القدرة التمويلية خارج الإطار العام للأنظمة القانونية بناء على قواعد عرفية متعارف عليها بين الأفراد وبين المؤسسات الاقتصادية.⁵ ويأتي سوق الإقراض غير الرسمي من حيث الأهمية في تمويل المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية في المرتبة الثانية وربما الأولى أحياناً، حيث تنشأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو عندما تنخفض لديهم السيولة النقدية أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي.⁶

وتتمثل مصادر التمويل غير الرسمي عادة في الاقتراض من الأهل والأقارب، حيث يلجأ صاحب المشروع إلى الأسرة والأقارب والأصدقاء لطلب التمويل عند الحاجة، عن طريق امتلاك حصة في المؤسسة أو نسبة من الأرباح أو

1- هيثم محمد الزغي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 94.

2- أحمد فهمي جلال، نفيسة محمد باشري، رفعت إسماعيل عثمان، تمويل المشروعات، القاهرة، 1982، ص 139.

3- خالد أمين عبد الله، محاسبة الشركات-الأشخاص والأموال-، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 2000، ص 301.

4- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ط1، الإسكندرية، 2001، ص 57.

5- سحنون سمير، مرجع سابق، ص 41.

6- عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 40.

بتقديم القروض¹، وغالبا ما يقدم هؤلاء التمويل دون ضمانات بسبب العلاقات الشخصية مع المالك وبدون فوائد محددة سلفا وغير محددة المدة بشكل دقيق. إضافة إلى مدينو الرهونات (وهم من يقدمون أموالهم مقابل رهن أصول عينية يمكن تداولها في السوق، فإذا قام المقترض برد القرض استرد أصله المرهون، وإذا لم يقم بسداد قرضه في وقته فإن الدائن يستولي على الأصل)، والمرابون (تجار النقود)، وجمعيات تناوب الادخار والائتمان (حيث تتكون الجمعية من مجموعة من الأفراد يتزأسها أحدهم ويتولى تحصيل مبلغ معين بصفة دورية من كل عضو ليعطى إجمالي المبلغ بالتناوب إلى كل عضو، فالمقرضون هنا هم المدخرون وبالتالي لا وجود للفائدة).

2- الاقتراض من السوق الرسمي: أي اللجوء إلى عمليات القرض الكلاسيكية (المتوسطة والطويلة) التي

تقدمها المؤسسات المالية الوسيطة بمختلف أنواعها مصرفية وغير مصرفية

2-1- البنوك التجارية: تعتبر البنوك التجارية المصدر الأساسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقديم القروض اللازمة لها لمواجهة احتياجاتها التمويلية، حيث توجد فروع أو بنوك متخصصة في تمويل هذا النوع من المؤسسات². بينما سجلت الدراسات المهمة بأحوال المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية عدم رغبة البنوك التجارية في تمويل هذه المؤسسات سواء عند نشأتها أو توسعها أو من خلال نشاطها الإنتاجي الجاري، ذلك أن التوجهات السلوكية الوظيفية للبنوك التجارية تنبثق من نظام الفائدة الذي تعمل في إطاره، حيث تحقق أكبر عائد صافي بعد تغطية كافة مصاريفها من الفرق بين الفوائد الدائنة والمدينة، وتمنح قروضها في إطار الخبرة والسياسات المصرفية بما يحقق أكبر مستوى من الضمان لأموالها، لأن الفوائد لن تكفي لتغطية خسارة الأصل إذا ما حدثت، وهنا تأتي قضية الضمانات المالية إضافة إلى السمعة أو الثقة التي يتمتع بها العميل (قاعدة الملاءة المالية)، وقد تكون الضمانات شخصية أو عينية من خلال رهن موجودات معينة³. "ويتمثل الضمان الجيد في الأصول التي تتصف بسرعة التحويل إلى نقد، من أجل ضمان استرداد حقوق البنك بأقصى سرعة في حالة عجز المقترض عن السداد عبر التصرف بتلك الضمانات وطرحها للبيع"⁴.

2-2- برامج الرعاية الحكومية والهيئات المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة: تقدم الحكومات في أغلب دول العالم برامج مختلفة لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التكوين والإنشاء، أو على التطوير والتوسع والنمو. "من خلال جهات حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية قد يكون بعضها متخصصا في تقديم القروض والدعم المالي كالوزارات والهيئات والغرف التجارية واتحاد الصناعات والأجهزة المختلفة التي توفر البيانات والمعلومات، شركات ضمان مخاطر الائتمان. وتنحصر وظيفتها في:⁵

- تقديم الدعم المطلوب بكافة صورته وأشكاله والإسهام في تذليل العقبات التي تتعرض لها هذه المؤسسات.

¹ - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 268.

² - رايح خوي، رقية حساني، مرجع سابق، ص 158.

³ - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 264.

⁴ - جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، مرجع سابق، ص 98.

⁵ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 214-215 (بتصرف)

- توفير الضمان للقروض المقدمة من البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتأمين اللازم للحصول على التمويل المطلوب.
 - تقديم الدعم والمساعدات الفنية وإعداد دراسات الجدوى المبدئية وتقديم المشورة والمعلومات التسويقية و ...
- كما يوفر هذا المصدر قروض ميسرة بشروط تشجيعية، لكنه غالباً ما يكون بمبلغ محدود قد لا يكفي لتغطية احتياجات المؤسسة، الأمر الذي يجعلها تقتض من مصادر أخرى أيضاً¹
- 2-3- مؤسسات التمويل المحلية وشركات الاستثمار: ومن أمثلتها شركات التأمين ومؤسسات التمويل التجاري المحلية ومنظمات الادخار، وفي بعض الدول العربية توجد الجمعيات الخيرية التي تدعم الأسر المنتجة كما في الأردن والمغرب، ومراكز تشغيل وتأهيل المشاريع النسوية،² بينما في الدول المتقدمة توجد شركات متخصصة في الاستثمار في المؤسسات الصغيرة، حيث تبحث عن لديه الفكرة والقدرة والاستعداد لإقامة عمل رابح لكنه لا يملك الأموال اللازمة لذلك، فتقدم له الدعم المالي مقابل فوائد أو حصة من الأرباح.³
- 2-4- الشركات الكبيرة: تمثل الشركات الكبيرة مصدر تمويل مهم أمام المؤسسات الصغيرة، فقد تستثمر فيها وتكون مالكة لجزء من رأس المال لكي تديم علاقات تعايش إيجابية معها، أو تقوم بمنح قروض ميسرة في بعض الحالات لاستمرار هذه العلاقات الإيجابية. كما تقدم هذه الشركات مساعدات فنية وتكنولوجية للمؤسسات الصغيرة التي تأمل منها لاحقاً خدمة أهداف البحث والتطوير فيها.⁴

المطلب الثالث: دواعي توفير مصادر تمويل مستحدثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من المفروض أنه كلما تعددت المصادر التمويلية للمؤسسة، كلما تيسرت شروط الحصول عليها، لكن الملاحظ بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنه بالرغم من تعدد هذه المصادر وما تشكله من أهمية في نجاحها واستمرارها، إلا أن فرص الوصول إليها تبقى ضعيفة، حيث أثبتت الدراسات وتحليل واقع تلك المؤسسات أنها تعاني من مشاكل تمويلية عديدة متداخلة من حيث أسبابها ونتائجها، وهذا على مستوى جميع أنحاء العالم، غير أن هذه المشاكل تتعاظم في الدول النامية والعربية بشكل خاص⁵، نظراً للعيوب التي تميز مصادر التمويل التقليدية.

كما أن هذه المصادر لا يمكنها أن تقدم حلولاً لمعالجة مشاكل تمويل المراحل الحرجة للمؤسسات الصغيرة خاصة الديناميكية منها (تمويل مرحلة البحث والتطوير والانطلاق..) في ظل الثورة المعاصرة في المجالات التكنولوجية،

¹ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 275.

² - طاهر محسن منصور الغالي، ص 267

³ - سعاد نائف برونوطي، مرجع سابق، ص 275.

⁴ - طاهر محسن منصور الغالي، ص 269.

⁵ - ربحان الشريف، بومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - تسليط الضوء على فتح صحن بورصة الجزائر أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- الملتقى الدولي حول: " استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة يومي 18 و 19 أبريل 2012، ص 6.

والتطور الهائل في الإعلام والاتصال والصناعة الحربية، والتي ساهمت في نشأة مؤسسات صغيرة الحجم قادرة على توفير منتجات وخدمات ذات جودة عالية، وتحتاج دوريا لمصادر مالية معتبرة لتطوير مبيعاتها¹.

أولاً- عيوب التمويل من المصادر الداخلية:

إن الاستثمارات الرأسمالية غالباً ما تتجاوز الموارد الذاتية للتمويل، فالتمويل عن طريق المدخرات الشخصية تحكمه حدوده وإمكانياته ومدى توافره والشكل القانوني للمؤسسة. فإذا كانت هذه الأخيرة شركة فردية*، فإنه لا يمكنها أن تطرح أسهماً أو أن تبحث عن شريك متضامن أو موصي للمشاركة في توفير التمويل اللازم، إلا إذا أعادت النظر في شكلها القانوني². ورغم أن التمويل بالأرباح المحتجزة يعطي الإدارة حرية الحركة وشبه استقلال كلي عن الملاك وعن الغير، بالإضافة على عدم تحمل أعباء تعاقدية كفوائد أو ضمانات أو سداد للديون، إلا أنه يبقى غير كافي للقيام بالاستثمارات الكبيرة التي تستلزم أموالاً ضخمة لتمويلها، بداية بمرحلة الدراسة والتخطيط ونهاية بمرحلة التسويق مما يفوق القدرات المالية للمؤسسة خاصة إذا كانت في القطاع الصناعي.

أما التمويل من أسواق رؤوس الأموال وهي تكاد تكون غير متاحة للغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فاللجوء إلى إصدار الأسهم والزيادة في رأس المال يصطدم بعدة عراقيل³:

✓ أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات طبيعة عائلية أو فردية، أو تتخذ شكل شركات أشخاص أو شركات مساهمة مغلقة.

✓ إن توقع موقف إيجابي من جانب المدخرين في السوق المالية مشروط بميزانية قوية ذات فائض مالي، وتمتع المؤسسة بمركز ضريبي متعادل وإدارة جيدة، وأن يكون له برنامج استثماري مدروس يبرر التوسع الاقتصادي ويتوقع منه عوائد مالية مرتفعة في المستقبل. "ولذلك فإن طرح الأسهم في السوق هو اختيار مقصور على الشركات الناجحة والتي حققت أرباحاً على مدى عدة سنوات"⁴.

✓ قد لا يساهم إصدار الأسهم إلا بنسبة بسيطة في تمويل البرامج الاستثمارية الإنتاجية الكبيرة، بسبب قدرات المساهمين القدامى المحدودة، وتردد المساهمين الجدد في التوظيف والمغامرة، والنزاع الذي قد ينشب بين هؤلاء وهؤلاء حول نسب المشاركة وتقييم الأسهم الجديدة وعلاوات الإصدار، ومحاوله كل منهم السيطرة على الإدارة في المشروع. "فدخول ملاك جدد لهم حق التصويت والإدارة، يتطلب من إدارة المؤسسة أن توازن أثر دخول هؤلاء

¹ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 73.

* تختلف الأشكال القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دول إلى أخرى ولكنها عموماً لا تخرج عن الأشكال الشائعة التالية: مشروعات الملكية الفردية (بملاكها ويديرها شخص واحد)، مشروعات المشاركة أو شركات الأشخاص (أين يتفق شريكان أو أكثر على إنشاء مؤسسة وإدارتها وفقاً لنسب متفق عليها في عقد التأسيس وقد تكون شركة تضامن أو شركة توصية بسيطة)، وأخيراً شركات المساهمة (وهي شخصية اعتبارية منفصلة ومستقلة عن أصحابها أي حملة الأسهم وعن موظفيها).

² - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 92.

³ - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص ص 296-297.

⁴ - رايح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 154.

الملاك إلى العمل مقابل استخدام هذا المصدر من التمويل"¹. وبصفة عامة يفضل المدخرين توظيف مدخراتهم كودائع في المؤسسات المصرفية والمالية والحصول على عوائد ثابتة.

✓ القيود الفنية (موافقة الجمعية العمومية) والقانونية (ضرورة تعديل النظام الأساسي وموافقة السلطات المختصة في الشركات المساهمة) والضريبية (التي تفرض حتى لا تتخذ وسيلة زيادة رأس المال بواسطة الموارد الذاتية كوسيلة لتهرب من دفع الضرائب على الدخل والأرباح التجارية والصناعية) التي قد تفرض على الزيادة في رأس المال.

والواقع أن أسواق رأس المال في البلدان النامية إما متخلفة أو غير موجودة، وتسويق أسهم المؤسسات الصغيرة فيها ليس بالأمر السهل، حيث لا تكون مربحة في نظر المتعاملين مثل أسهم المؤسسات الكبيرة². ويبقى سوق المال ميزة تمويلية هامة، غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -النسبة الغالبة- غير قادرة على الاستفادة من هذا المصدر التمويلي بسبب عدم القدرة على طرح الأسهم والسندات في البورصة للاكتتاب لعدم توافر الشروط لذلك، وهذا ما يضيع على هذه المؤسسات فرصة كبيرة لتمويل استثماراتها. ولذلك قامت الدول الصناعية منذ السبعينات بفتح أسواق خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتناسب وخصائصها.

ثانياً- عيوب التمويل من المصادر الخارجية:

1- عيوب الاقتراض من السوق غير الرسمي: يعاب على الاقتراض من الأهل والأقارب ما يلي:³

- الخلط بين العلاقات العائلية والاجتماعية وعلاقات العمل، مما يؤثر على أداء المؤسسة.
 - نشوء علاقة مالية ذات طابع شخصي تتضارب مع استقلالية المؤسسة، حيث يصبح صاحب المؤسسة في مواقف ضعيفة عند اتخاذه للقرارات المتعلقة بالمؤسسة لأنها تتطلب منه اعتبارات شخصية بصورة مستمرة.
 - تدخل الأقارب الممولين في إدارة المشروع خاصة إذا كانت المبالغ المقدمة كبيرة وتقديم النصح وفرض الرأي، وأحياناً الإصرار على إجراءات معينة بهدف تأكيدهم لمصالحهم في المؤسسة، والتي قد تكون غير متوافقة مع أهداف المؤسسة ورغباتها.
 - الالتزام الأدبي بتشغيل بعض أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء في المؤسسة، مما يعد عبئاً حقيقياً في حالة عدم كفاءتهم، يترجم في شكل تكلفة ضمنية للتمويل قد تتسبب في حالة زيادتها إلى فشل المشروع.⁴
- وبالنسبة لتجار النقود ومدينو الرهانات، فإنهم يمنحون قروض صغيرة ولفترات قصيرة وبأسعار فائدة تحسب على الأيام أو الشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة، وبالتالي يصبح المعدل السنوي مرتفع بشكل مفرغ، وهم عادة يتشددون في أخذ الضمانات المالية، ويكونون مستعدون للاستيلاء عليها وضمها

¹ - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 198.

² - عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 60.

³ - جهاد عبد الله عفانه، قاسم موسى أبو عيد، مرجع سابق، ص 95.

⁴ - خالد إدريس، فعالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البورصة -دراسة استشرافية-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007/2008، ص 56.

لممتلكاتهم دون انتظار حالات الإعسار، وليس لديهم فترة سماح قبل أن تبدأ المؤسسة في السداد¹. وعليه يكون عبء التمويل من السوق غير الرسمي ثقيل جدا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بل وإنها في حالات كثيرة قد تنهوى تحت وطأة عبء ديونها التي تتراكم عليها.

2- **عيوب اللجوء إلى الائتمان المصرفي والمالي:** يرتبط التمويل المتوسط وطويل الأجل بضرورة توفر الادخارات في السوق التمويلية التي ترغب في مثل هذا التوظيف، وتواجد المؤسسات القادرة بحكم هيكلها على تحويل الادخار إلى استثمارات طويلة الأجل. ومن ناحية أخرى فإن حجم الائتمان لا يغطي كافة نفقات البرنامج الاستثماري المقترح، بل يجب أن تعتمد المؤسسة على مواردها الذاتية لتمويل جزء منها².

إضافة إلى نمط استخدام الموارد المالية للبنوك التجارية، الذي كان ومازال مرتبطا بالمؤسسات الكبيرة والأكثر ربحية وذات السمعة المالية الحسنة، تفضل البنوك القروض التجارية قصيرة الأجل لأنها قليلة المخاطرة سريعة العائد، بينما تمويل المشروعات الصناعية الصغيرة بقروض متوسطة وطويلة الأجل يقلل نسبيا من دوران الأرصدة النقدية المتاحة في شكل قروض، وبالتالي يقلل من فرصة اكتساب مزيد من الفوائد على مدى العام، فالصناعات الصغيرة إذن تحصل على نصيب أقل من التجارة في استخدام موارد البنوك وتقف في آخر اهتماماتها خاصة في البلدان النامية³، خاصة مع تمسكها بعدم منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما لم تكن صاحبة شهرة أو بضمان شخصية معروفة، ومطالبتها بضمانات عينية كبيرة قد لا تتوفر لديها، وحتى لو استطاعت توفيرها فإنها ستتحمل تكلفة مرتفعة على القروض الممنوحة ترهق ميزانيتها وتستقطع من أرباحها الجزء الأكبر⁴. وهذا الوضع بتكاليفه القانونية (سعر الفائدة)، أو الغير قانونية يحد من الإقبال على التمويل المصرفي من قبل أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لشعورهم بعدم القدرة على تحقيق العوائد الكافية لتغطية خدمات القرض واسترجاع الضمانات، ضف إلى ذلك الإجراءات الوثائقية والزمنية الطويلة والمعقدة المتعلقة بالحصول على التمويل.

كما لا ننسى طبيعة عمل البنوك الكلاسيكية وتخرج الكثير من المسلمين من التعامل معها، لما تعترضها من مخالفات شرعية تتناقض وضوابط المعاملات المالية في الإسلام، كما أن ضعف نظام الرقابة والمتابعة خاصة الميدانية منها، يترك المجال لصاحب المؤسسة لاستخدام التمويل في غير ما خصص له، وهو ما يمثل إهدارا للتمويل وإنذارا بعدم قدرته على سداده حال استحقاقه⁵. ومن جهة أخرى يبرر رجال البنوك تصرفاتهم المتشددة اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب:⁶

1- عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 41.

2- مصطفى رشدي شبيحة، مرجع سابق، ص 297.

3- عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 44-47.

4- خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص 43.

5- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 87.

6- عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 49.

● افتقار أصحاب الأعمال في المؤسسات الصغيرة إلى الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية، والتي تعني عدم القدرة على استخدام الموارد المالية استخداما رشيدا، ومن ثم زيادة احتمال الوقوع في مشاكل وربما الفشل الكامل. "وفي جميع دول العالم معظم أصحاب المشاريع الجدد هم من الشباب الذين يمتازون بالطاقة والالتزام والمعرفة، ممن يملكون بخلق أعمال ومنتجات وخدمات جديدة، ولكنهم يفتقرون إلى الخبرة الإدارية. والكثير من المسعولين في البنوك ينظرون إلى هؤلاء الشباب نظرة مليئة بعدم الثقة، ويعتبرون تمويل مشاريعهم استثمارا مليئا بالمجازفة".¹

● مشكلة تباين المعلومات بسبب قصور معلومات الممول حول الوضع المالي والفني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يزيد من مخاطر تمويلها.² وتعد مشكلة ضبابية المعلومات وعدم تماثلها بين طالب التمويل ومانحه من أكثر المشاكل عرقلة في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تركز نظرية عدم تماثل المعلومات على قاعدة مفادها أن المقترض يملك معلومات أكثر من المقرض فيما يخص المخاطر الفعلية المتعلقة بنشاطه والعائد المتوقع منه.³ وعلى إثر ذلك تتأثر العلاقة بينهما بدرجة تماثل هذه المعلومات وشفافيتها، فترى البنوك بأن المعلومات المقدمة غير كافية لمنح القروض، على اعتبار أهمية المعلومات المحاسبية والمالية في تقديم صورة شفافة وواضحة عن المؤسسات، بينما ترى هذه الأخيرة أن تلك البنوك مجحفة في كمية ونوعية المعلومات المطلوبة دون مراعاة خصوصيتها. وتظهر ردة فعل البنوك تجاه هذا النقص في المعلومات إما من خلال تطبيق أسعار الفائدة المرتفعة والتي تعبر عن قيمة الخطر الذي تتوقعه من خلال تعاملها مع هذه المؤسسات، وإما إلى رفض تمويلها وخصوصا في مرحلة الانطلاق، لأن الممول لا يملك المعلومات التي تكون مستندا رئيسيا لرفض أو قبول التمويل. كما أنه ليس من مصلحة صاحب القرار أن يجازف في تمويل مشروعات لا تملك نشاط مسبق، خاصة أنها تقوم بإقراض أموال لا تملكها (ودائع الأفراد لديها)، ولذلك تبدي عناية كبيرة عند اتخاذ قراراتها بمنح القروض. هذا وأثبتت الدراسات أن عدم تماثل المعلومات يوقع البنك في إشكالية أخرى لا تقل خطورة عنها، ألا وهي الاختيار السيئ واتخاذ قرار معاكس فيقبل تمويل المقترض غير الجدي في جدوى مشروعه لكنه يقبل دفع فائدة مرتفعة، بينما يرفض تمويل المقترض الجيد الذي يفتقر لضمانات، ولا يقبل بالفائدة المرتفعة لثقلته العالية بمشروعه وإمكانية نجاحه.⁴

● نسبة عالية من المؤسسات تعمل في القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات ضريبية، ولا تهتم بتسجيل عملياتها وقيدها حساباتها في دفاتر منظمة يمكن الرجوع إليها وهو ما يزيد من مخاطر التعامل معها.

¹ - خالد إدريس، محمد حوي، سوق الأوراق المالية الثانية كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة تجارب دولية-الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر الوادي، 30/29 أكتوبر 2017، ص 6.

² - محمد سعد الناصر، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة السعودية، كرسي سابك لدراسة الأسواق المالية الإسلامية 2012، ص 19. من الموقع <https://books.google.co.uk/books>

³ Karim SI LEKHAL, La Difficulté de Financer Les PME Dans Un Contexte de Forte Asymétrie D'information: Cas Des PME Algériennes, *Revue Performance Des Entreprises Algériennes*, Université Ouargla, N° 03, 2013, p 17.

⁴ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص ص 45-46.

● عند نقص الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية، أو عند قيام البنك المركزي بتنفيذ سياسة نقدية انكماشية في مجال الائتمان المصرفي، فإن البنوك تفضل تمويل عملائها الكبار والدائمين على حساب العملاء الصغار والمتوسطين. كما أن فرص الاقتراض في هذه الحالات تكون أكبر من المراكز الرئيسية والفروع الكبرى للبنوك عكس الحال في المدن الصغيرة أين تتركز معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

● عدم وجود فصل بين الذمة المالية للفرد صاحب المشروع والذمة المالية الخاصة بالمؤسسة حيث أن تعويض العجز في ميزانية الفرد الخاصة من ميزانية المشروع يؤدي إلى إحداث إرباك مالي للمشروع.

ولذلك فإن البنوك التقليدية تاريخياً رحبت بتمويل المؤسسات في مرحلة النضوج والتوسع، وأحجمت عن تمويل المراحل الحرجة الخطيرة والمؤسسات التي لا يملك أصحابها ضمانات مادية والمشروعات الخطيرة ذات الأفكار الإبداعية مثل التكنولوجيا.¹ كما يمكن القول ومن خلال سلوكيات مسؤولي البنوك التجارية اتجاه المؤسسات الصغيرة أن معظم البنوك غير قادرة على فهم أو تحديد مقدار الخطورة أو المجازفة المرتبطة بتأسيس مؤسسات صناعية جديدة حيث لا يوجد سجلات سابقة للاستدلال منها، وعدم القدرة هذه تعود إلى كون العاملين في البنوك غير ملمين بالتكنولوجيا أو غير مؤهلين لاحتساب المجازفة أو المكافأة المتعلقة بالمؤسسات الجديدة.²

هذا وتعد تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية في تمويل المشروع الصغير مرتفعة، حيث تتطلب إجراءات إدارية أكبر للحصول على المستندات الضرورية والبيانات التي يتم على أساسها اتخاذ قرار التمويل، وكذلك إجراءات أكبر في عمليات الإشراف والتحصيل. وظهر من بعض الدراسات في بلدان نامية آسيوية وأمريكية لاتينية أن تكاليف المعاملة المصرفية بلغت في حالة المشروعات الصغيرة نحو 5-7% أكثر من تكاليف المعاملة في المشروعات الكبيرة، وقيل أيضاً أن تكاليف المعاملة المصرفية بالنسبة لقرض صغير قد تتساوى مع تكاليف قرض كبير يصل إلى عشرة أمثاله أو أكثر.³ وهكذا يجد رجال البنوك التجارية ما يبرر تصرفاتهم.

ثالثاً- سبل مواجهة المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لم تختلف التقارير والدراسات الخاصة بتجارب البلدان النامية في مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة في جوهرها، وإن اختلفت بعض الشيء في تفاصيلها من خلال الممارسات العملية. وعموماً اتخذت مواجهة هذه المشاكل اتجاهين رئيسيين، اتجاه نحو تكييف وتطوير شروط ومتطلبات نظام التمويل القائم على الإقراض بفوائد، ويأخذ بدوره وجهان، الأول على أساس التسهيل في الائتمان، والآخر على أساس فرض سعر فائدة يعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال، ويهتم بفرض الضمانات ولكن ليس على النحو التقليدي المعمول به في البنوك التجارية، وذلك بضمان من الحكومة أو من هيئة متخصصة لمساعدة المؤسسات الصغيرة، ويستلزم مشاركة المؤسسات في تمويل

¹ محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر إستراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر حول المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ص 1605. من الموقع الإلكتروني:

http://slconf.uaeu.ac.ae/prev_conf/2007/proceeding/9.swf

² خالد إدريس، مرجع سابق، ص 85.

³ خالد إدريس، محمد حولي، مرجع سابق، ص 7

عملياتها حتى يضمن جديته. أما الاتجاه الثاني فهو استحداث بدائل جديدة تتناسب أكثر مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بإنشاء مؤسسات لها سياسات غير تقليدية وبتوصية ودعم مالي من الحكومات¹.

1- العمل على إيجاد نظام تمويلي متكامل لمساعدة ودعم دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: نظرا لل صعوبات التي تواجه هذه المؤسسات في حصولها على القروض والتسهيلات الائتمانية من البنوك التجارية، فإنه يجب توفير نظام تمويلي متكامل يتيح لها الحصول على التمويل اللازم². وذلك ب:³

- تدعيم دور البنوك في مجال تقديم القروض المتوسطة وطويلة الأجل بشروط ميسرة، أي بفترات إعفاء وبفائدة مخفضة.
- تشجيع البنوك التجارية على تقديم القروض اللازمة لهذه المؤسسات مع تخفيف مستوى الضمانات المطلوبة، وعدم التشدد فيها، وتحمل الانخفاض في الفائدة الحقيقية في حالات التضخم وتحمل أعباء ارتفاع سعر الصرف الأجنبي في حالة التمويل الخارجي.
- تأسيس صناديق مستقلة لتقديم التمويل والتسهيلات الائتمانية والضمانات اللازمة لهذه المؤسسات للوصول بمنتهجتها إلى الأسواق الدولية⁴

كما اعتمدت البنوك تقنيات حديثة، تركز على توفر الشروط الأساسية لتجاوز مشكلة ارتفاع درجة المخاطرة وعدم التناظر في المعلومات، وتمثل هذه الشروط في تطوير طرق تقديم الخدمات المالية وتنوعها وتكييفها مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وكذلك تخفيض تكاليف إدارة القروض عن طريق تطبيق التقنيات الحديثة في جمع ومعالجة المعلومات، إضافة إلى تعاون البنوك مع الجمعيات المهنية لهذه المؤسسات ومؤسسات الدعم المختلفة لهذا القطاع بهدف الحصول على معلومات أكثر دقة أو حتى على ضمانات مالية أو شبه مالية منها. ومن بين التقنيات المستحدثة والتي أثبتت نجاعتها:⁵

- نظام القرض التنقيطي Credit Scoring وهي طريقة تعتمد على التحليل الإحصائي في تقييم المخاطر التي قد تنجم عن منح القروض وكذا إمكانية التنبؤ بعدم قدرة الزبون على الدفع وذلك عن طريق استغلال المعلومات المجمعة حول الزبائن في الماضي لمعرفة الأداء في الحاضر والتنبؤ به في المستقبل.

¹ - عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سابق، ص 71.

² - العراي علي عبد الله، ملف بشأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قسم البحوث والدراسات، إدارة شؤون اللجان والبحوث، البحرين، 26 يناير 2012، ص 18.

³ - نفس المرجع السابق، ص 19.

⁴ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 113.

⁵ - الطاهر هارون، فطيمة حفيظ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة مقارنة بين الأساليب المستحدثة في التمويل والأساليب المتبعة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006، ص ص 378-379.

- طريقة ترتيب المؤسسات من طرف الآخرين Rating External: وهنا يتم تقييم المؤسسات المقترضة خارجيا من قبل مؤسسات متخصصة أو الجمعيات المهنية التي تنتمي إليها.
- طريقة تقسيم المخاطر مع أطراف أخرى: وهنا تلجأ البنوك إلى التعاون مع أطراف أخرى لتقاسم المخاطر. "وفي هذا الإطار قامت الدول بتخصيص صناديق حكومية تعمل على سد الفجوة بين البنوك والمؤسسات الصغيرة الفاقدة للضمانات المطلوبة"¹. كما برزت فكرة القروض المجمعة أو المشتركة وهي قروض كبيرة الحجم تقدم من طرف مجموعة من البنوك أو المؤسسات المالية بهدف توزيع المخاطر أو عدم قدرة البنك الواحد على تحمل حجم القرض أو للسببين معا²

2- تنمية مصادر وآليات تمويل بديلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن التنوع الموجود في مجتمع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جعل هذا القطاع يحتاج لمصادر تمويلية متنوعة تتماشى وطبيعة كل مؤسسة، وحجم أسواقها التي تنشط فيها، وقدراتها البشرية، وطموحات الملاك المسيرين المستقبلية، ولذلك تصنف المؤسسات حسب احتياجاتها التمويلية إلى ثلاث مجموعات رئيسية منها:

- ✓ مؤسسات أقل حاجة للتمويل: وهي المؤسسات التقليدية والحرفية، حيث تساهم في تقديم خدمات محدودة وبكميات متواضعة وتقتصر في تمويل عمليات الاستغلال والتوسع على موارد ذاتية وموارد العائلة والأصدقاء.
- ✓ مؤسسات محدودة الأسواق: وتلجأ غالبا لتمويل نشاطاتها الاستغلالية والاستثمارية بشكل دوري من مصادر تقليدية، أي من احتياطياتها وأرباحها غير الموزعة والاقتراض من البنوك، فقدرات المالك المسير والمعلومات الملموسة للمؤسسة من سجلات مالية وضريبية تساعد المصارف على التعامل معها³.
- ✓ مؤسسات بحاجة إلى أساليب حديثة ومرنة للتمويل: وهي المؤسسات ذات المسار الديناميكي والمؤسسات الابتكارية القادرة على توليد قيم مضافة عالية نسبيا، ساهم في نشأتها الاتجاه الحديث نحو التحرير وانفتاح الاقتصاديات العالمية على بعضها البعض من جهة، ومن جهة أخرى الثورة المعاصرة في المجالات الالكترونية والتطور الهائل في الإعلام والاتصال والصناعة الحربية، مما رفع وتيرة التسابق لتطوير أساليب وتقنيات جديدة للإنتاج بغية المحافظة على الحصص في الأسواق العالمية.

وهذه المؤسسات (ذات المسار الديناميكي) يتعذر عليها الحصول على الموارد التقليدية من الاستدانة البنكية، خاصة أنها تركز على وظيفة البحث والتطوير، وتمويل هذه الأخيرة ومرحلة الانطلاق وغيرها من المراحل الحرجة للمؤسسات محدودة الملكية أمر صعب على البنوك التجارية دون وجود ضمانات كافية، ويحتاج إلى مؤسسات تقبل المخاطرة وتقدم خدماتها على أساس المردودية المتوقعة. وفي غياب شروط الاستدانة فإنه من الصعب عليها الحصول على تمويل خارجي من السوق المالي، حيث القواعد والمتطلبات القانونية المطلوبة أكثر صعوبة، وفي حالة وجود أمل

¹ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 66.

² - مغراوي هاجر، تجربة القروض المجمع في الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد الاقتصادي/ المجلد الأول، العدد 23، جامعة زيان عاشور بالجلفة، أوت 2015، ص 94

³ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 63.

في دخول البورصة، فإن إقبال المستثمرين على أسهم مؤسسة صغيرة ضعيف، لأن هدفهم من شراء أسهم مؤسسات مسعرة هو تحقيق الأرباح في أقرب الآجال وفي الغالب المؤسسة الصغيرة لا تملك آفاق مستقبلية وربحية مرتفعة في مرحلة النمو ولذلك تجد صعوبة في بيع أسهمها لأنها كيانات تفتقر للسيولة وليس باستطاعتها توزيع أرباح إلا بعد مدة زمنية لا تخدم طموحات المستثمرين¹

ولأن المصادر التقليدية للتمويل لا تحل مشاكل المؤسسات الابتكارية ولا مشاكل المؤسسات الخاصة بالتجهيزات الإنتاجية فقد ظهرت أدوات تمويلية مستحدثة مغايرة في الأسس والمبادئ، وترعى خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكنها ليست جديدة كلياً عن الأنظمة القانونية التقليدية، وإنما تقوم على أحد هذه النظم المعروفة كالإيجار والبيع والقرض والشراكة...."بعد تكييفها بما يجعل لها دوراً ائتمانياً، فينضم النظام إلى جانب صفته التقليدية (إيجار، شراكة، بيع) صفة ائتمانية، فاستخدم عقد البيع وعقد القرض كوسائل للتمويل الائتماني، وبذلك نشأ ما يسمى بعقد الفاكثورينغ، كما استخدمت البنوك الإسلامية عقد الشراكة لتظهر المشاركة المتناقضة المنتهية بالتمليك"² واستخدمت الشراكة كمصدر تمويلي طويل الأجل، فبرز رأس المال الاستثماري أو المخاطر ولعب دوراً كبيراً في تفعيل رغبة الفئة الديناميكية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوفير تمويلات مناسبة لتمويل المراحل الحرجة للمؤسسات الابتكارية، وطور عقد الإيجار ليظهر قرض الإيجار كصيغة بديلة للتمويل المتوسط الأجل. وكان لهذه الآليات دوراً هاماً في زيادة معدل النمو الاقتصادي للدول المتقدمة.

المبحث الثالث: نشأة وتطور الآليات المستحدثة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظراً لأهمية التمويل بالنسبة لاستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومع صعوبات التمويل التقليدي المذكورة سابقاً، ظهرت عدة بدائل مستحدثة كرأس المال المخاطر، قرض الإيجار، والصيرفة الإسلامية. وسنحاول من خلال هذا المبحث إلقاء الضوء على إطارها المفاهيمي، وظروف نشأتها

المطلب الأول: ماهية رأس المال المخاطر

رأس المال المخاطر أو الجريء تقنية من تقنيات تمويل المؤسسات الناشئة ذات المخاطرة العالية، وخاصة المتخصصة منها في مجال تقنية المعلومات والاتصالات والطاقة ونحوها، والتي تحتاج إلى تمويل كبير في بداياتها حتى

¹ - نفس المرجع السابق، ص 74-75-68.

² - إبراهيم الدسوقي أبو الليل، تطورات حديثة في التأجير التمويلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002، ص 122.

تنطلق وترى النور. وقد تم تمويل أشهر مواقع الويب على شبكة الانترنت عن طريق رأس المال المخاطر، وكان المسلمون من أوائل من تبناوا هذا النموذج من التمويل عن طريق المشاركة¹.

أولا - مفهوم التمويل بواسطة رأس المال المخاطر:

بداية نشير إلى صعوبة تحديد مفهوم رأس المال المخاطر حيث يثير بعض الغموض نتيجة حدوثه وتضمنه أنماط تمويلية عديدة، تبدأ من تمويل الفكرة المبتكرة، لتمويل فترة الانطلاق، ويستمر إلى تمويل خطط التوسع في أسواق جديدة. ولذلك نجد مصطلحات كثيرة تعبر عن المهنة كرأس المال المخاطر Capital risque أو المجازف (المغامر) Venture capital، رأس المال الاستثماري capital investissement، تمويل الابتكار capital investissement، تمويل التنمية capital investissement، تمويل الانطلاق seed capital، تمويل التنمية capital investissement وغيرها. بينما يرى بعض الاقتصاديين أن مصطلح رأس المال المخاطر كمفهوم ضيق يعبر عن تمويل القطاعات الابتكارية حديثة النشأة start-up، وبالتالي يميزون بين تمويل مرحلة ما قبل وبعد الانطلاق أين تكون درجة التأكد** في أعلى مستوى، عن غيرها من التمويلات لمراحل النمو، ويخصصون لها مصطلح رأس المال الاستثماري للتعبير عن كل التقنيات المستخدمة في المهنة²، فيكون رأس المال المخاطر جزءا من رأس المال الاستثماري.

"والتباين بين المصطلحات والمفاهيم يعود أساسا للاختلاف القائم بين الدول فيما يخص درجة التطور الاقتصادي والبيئة المالية والإطار الثقافي والأعراف السائدة في المجتمعات"³، إلا أن أغلب الكتاب والخبراء يستخدمون مصطلح رأس المال المخاطر بشكل شمولي على اعتبار أن كل تقنيات التمويل في المهنة ليس بها أي تغطية للمخاطرة، كما يشيع استخدام هذا المصطلح بصفة شاملة وصریحة في معظم الجمعيات المهنية ومختلف المنظمات الإقليمية والدولية المهتمة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر، والجمعية الأمريكية لرأس المال المغامر.

1- تعريف رأس المال المخاطر: عرفته الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر EVCA بأنه "كل رأس مال 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 الخطر)، أملا في الحصول على فائض قيمة أقوى في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة

¹ - محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 01.

* - تمت ترجمته بالجرىء أو المغامر اعتمادا على التصور الأنجلوسكسوني الذي ينظر لمفهوم المغامرة من زاوية إيجابية على أنها تجربة تستحق الخوض ونتيجتها في النهاية غالبا سعيدة، بينما اعتمدت ترجمة رأس المال المخاطر في دول شمال إفريقيا على التصور اللاتيني الذي يرى مفهوم المغامرة من زاوية سلبية على أنها تعرض لمجموعة من المخاطر. وهو ما يولد تحوفا وحذرا مبالغا فيه لدى المستثمر برأس المال والمقاول على حد سواء، ويشنت تفكيرهم عن جدوى فكرة المشروع التي يمكن أن تكون قصة ناجحة في المستقبل.

** - يقصد بعدم التأكد عدم القدرة على الجزم أو التنبؤ بالظروف المستقبلية في ظل غياب كم كافي من المعلومات المؤكدة عن آفاق السوق.

² - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 80-81.

³ - JEAN LACHMAN, Le Seed Capital: Une Nouvelle Forme De Capital Risque, Edition Economica, 1992, P6.

سنوات¹، وعرفته الجمعية الوطنية لرأس المال المخاطر NVCA (الولايات المتحدة) بأنه "استثمار نشط بالأموال الخاصة طويلة الأجل، في منشآت تملك استعدادات قوية، منجزة من طرف مستثمرين متخصصين"².

ويعرفه بعض الرواد والباحثين الاقتصاديين بأنه "ذلك النشاط الاحترافي في إدارة الأصول بحيث تستثمر الأموال -التي تجمع من المستثمرين المؤسسيين أو الأفراد الأثرياء- في مشاريع جديدة واعدة ذات احتمال نمو مرتفع مستقبلاً"³. كما يعرف بأنه "مهنة تقوم على ضخ رؤوس أموال خاصة أو شبه خاصة في مؤسسات إنتاجية وخدمية غير مدرجة في البورصة أو التي ليس لديها إمكانيات للوصول المباشر إلى الأسواق المالية، لتمويل انطلاقتها (مؤسسات ناشئة) أو نموها، تحويل ملكيتها أو استمرارها، بدون ضمانات وقيود ملموسة تذكر، ولذلك سيتحمل الممول خطورة كبيرة في حالة حدوث سيناريو غير مرغوب أين تضيع أموال المساهمة وجهود الممول"⁴.

نلاحظ أن التعريفات الدولية الرسمية للجمعيات الأوروبية والأمريكية أكدت على خصوصية واحترافية الوسيط المالي في عملية التمويل برأس المال المخاطر، الذي يخاطر بأمواله للمساهمة وتمويل المشاريع الاستثمارية طويلة الأجل لمؤسسات في طور الإنشاء والنمو الأولي دون التأكد من استرجاعها على أمل تحقيق عائد مستقبلي، كما أكدت على المساهمة المالية وأهملت المساهمة الإدارية والتسييرية. بينما أضافت التعريفات الاقتصادية خصائص أخرى تميز التمويل برأس المال المخاطر، كمصدر الأموال المجمع من قبل هذا الوسيط، وشكل المؤسسة المستثمر في رأسمالها والمحتوى التكنولوجي للمشروع واحتمال نموه، وتفرد التعريف 1 بخصوصية خروج الشركة الممولة بعد مدة زمنية معينة (المساهمة محدودة).

وبذلك يكون رأس المال المخاطر تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية متوسطة وطويلة الأجل، عن طريق حقوق الملكية مبدأها تكنولوجيا متقدمة -مخاطر كبيرة - أرباح واعدة، تتدخل من خلالها هيئات متخصصة ومحترفة كشركاء ماليين مؤقتين، مالكين لأقلية رأس المال، حيث تقوم بضخ رؤوس أموال (سواء كانت خاصة وشبه خاصة أو تم جمعها من المستثمرين المؤسسيين والأفراد الأغنياء)، في مؤسسات خدمية أو إنتاجية، ناشئة أو قائمة ذات مخاطرة عالية، غير مدرجة في البورصة، لكن توجهاتها ابتكارية وتتضمن استعدادا قويا ومحتوى تكنولوجي كبير واحتمال نموها مرتفع مستقبلاً. "ولذلك لا يكتفي رأس المال المخاطر بتقديم الأموال فحسب، بل هو استثمار نشط يقوم على أساس المشاركة"⁵، والتعاون الإيجابي مع الفريق المسير للمؤسسة الممولة بهدف تحقيق فائض قيمة عند انتهاء عملية التمويل.

2- خصائص رأس المال المخاطر: لرأس المال المخاطر عدة خصائص تجعله نشاطا لوساطة مالية خاصة:⁶

1 - عبد الله إبراهيمي، مرجع سابق، ص 389.

2 - Emmanuelle DUBOCAGE Et Dorothée Rivaud DANSET, **Le Capital-risque**, Ed La Découverte Paris, 2006, p6

3 - بلعابد سيف الإسلام النوي، قدي عبد المجيد، مساهمة شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -حالة الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة (1980-2015)، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، العدد 47، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2017، ص 269.

4 - Gilles MOUGENOT, **Tout Savoir Sur Le Capital Investissement**, Gualino Edition, Paris, 2007, PP 16-58.

5 - Jean Lachman, Op-Cit, P 47.

6 - Olivier Noel, **Le Capital Risque En France**, DESS gestion Financière Et Fiscalité, Univ-Paris 1Pantheon-Sorbonne, 2000-2001, PP33-34.

✓ هو صيغة خاصة بتمويل الاستثمارات بغض النظر عن المرحلة من دورة حياة المشروع، حيث لا يقتصر دور شركات رأس المال المخاطر على تمويل مرحلة الإنشاء، بل يمتد إلى مرحلة التجديد والتوسع والنمو. وهذه الاستثمارات تتسم بدرجة عالية من المخاطرة، وغالبا ما ترتبط بالاستثمارات الابتكارية (الإبداعية) أو ذات التكنولوجيا¹.

✓ هو نشاط يجلب أموالا خاصة أو شبه خاصة للمؤسسات المبدعة غير المدرجة (غير مسعرة) وليدة أو في تطور، لديها إمكانيات كبيرة للنمو. أي أن تدخل رأس المال المخاطر يكون على مستوى أعلى الميزانية بأخذ مساهمات في رأس مال المؤسسات، عكس الإقراض القائم على أساس أدنى الميزانية والذي يكون حكرا على المؤسسات التي تعكس مؤشرات جيدة للنمو.

✓ مستثمر رأس المال المخاطر شريك فعال يقدم النصائح والمساعدة في التسيير "وتسهيلات خاصة بالتسويق والعمالة والتخطيط والتكنولوجيا، فليس هناك انفصال بين الملكية والإدارة ويقل احتمال ظهور مشكلة الوكالة، عندما يحاول المدير المسيطر تحقيق مصالحه على حساب المالك الغائب".² ويشغل هذا الأخير في الغالب مقعدا في مجلس الإدارة، يمنحه جزءا من السلطة، متبوعة بحق التصويت في المجالس، خاصة أن مساهمته غير مؤكدة النجاح وليس بإمكانه ضمان استرداد أمواله في المستقبل. "وتساهم شركات رأس المال المخاطر في إعداد الموازنات المتوقعة وتحديد الإستراتيجية والمساعدة على استيفاء البيانات والشروط المالية المطلوبة عند اقتراب دخول المؤسسة إلى البورصة"³.

✓ خلافا للبنك الكلاسيكي الذي يفرض ضمانات حقيقية ويؤكد على ملاءة وسيولة الزبون، فإن شركة رأس المال المخاطر تتقاسم مخاطر الانطلاق والنمو مقابل حصولها على عوائد جد مرتفعة في حالة نجاح المشروع⁴. فصاحب رأس المال المخاطر يختلف عن البنك المقرض في كون البنك دائن ويحصل على حقوقه من خلال الضمانات حتى لو فشل المشروع، في حين صاحب رأس المال المخاطر هو مالك وشريك، وأمواله لا تكون مستحقة الأداء إذا كانت حالة المشروع لا تسمح بذلك⁵. كما يختلف صاحب رأس المال المخاطر عن المستثمر في البورصة الذي يشتري أسهم عدة شركات ويحصل على أرباحه في صورة توزيعات أو أرباح رأسمالية في حالة بيع نصيبه من الأسهم وقد يمارس حقه في التصويت من خلال الجمعية العمومية للشركة، فصاحب رأس المال المخاطر يستثمر جانبا كبيرا من الأموال في مؤسسة معينة، ويتعايش معها ويقدم التمويل والإدارة والعلاقات وغيرها ولا يبيع نصيبه منها إلا بعد نجاحها لأن ربحه يأتي من فرق سعر الشراء وسعر البيع، وهو مرتفع بعد نجاح المشروع.⁶

✓ لا يعتمد المستثمر في رأس المال المخاطر على المعايير التقليدية للمقرضين، إنما يعتمد على معايير نوعية أكثر منها كمية، تعتمد على المستقبل أكثر من الماضي، وهي المعايير اللازمة للكشف عن آفاق النمو المرتفعة للمؤسسة في

1 - عبد الكريم أحمد قندوز، مقترحات لتفعيل دور التمويل برأس المال المخاطر بالملكة العربية السعودية، ملفات الأبحاث في الاقتصاد والتسيير، العدد السادس، سبتمبر 2017، ص 110.

2 - نفس المرجع السابق، ص ص 109-110.

3 - عبد الله إبراهيمي، مرجع سابق، ص 390

4 - Mondher Cherif, **Capital Risque**, Revue Banque, 2 éme édition, Paris, 2008, P49.

5 - عبد الكريم احمد قندوز ص 119-120.

6 - محمد عبده محمد مصطفى، مرجع سابق، ص 1592.

المستقبل مثل كفاءة وفعالية المشروع والعائد المتوقع منه، تقييم التكنولوجيا المستخدمة، خبرة وتخصص وكفاءة فريق الإدارة، الخصائص الذاتية للسوق التي يعمل به من حيث حجمه، معدل تطوره، العملاء المحتملين....

✓ إن الحافز الأساسي لتدخل شركات رأس المال المخاطر يأتي من فائض القيمة (الربح الرأسمالي) المتوقع حدوثه حال الخروج من المشروع وليس العوائد الجارية (الفوائد) التي يستند عليها القرض. فالممول من البداية مساهمته تمثل أقلية في رأس المال (لأن المستثمر غالباً ما لا يستهدف السيطرة على المؤسسة)، "إلا إذا كان تدخل رأس المال المخاطر من أجل تمويل تحويل الملكية، فإن المالك في هذه الحالة هو من يأخذ حصة الأقلية والأغلبية تكون للمخاطر برأس المال بسبب المبلغ الكبير المستثمر في هذه المرحلة".¹

✓ نشاط رأس المال المخاطر طويل الأجل، ويتميز بوجود أفق زمني محدد مقدماً للتمويل بصرف النظر عن العمر الاقتصادي أو الفني للمشروع، فالمساهمة في رأس المال المخاطر ليست مستقرة، وذات سقف زمني محدد تنتهي يوم خروجه من رأس المال بعد 5 إلى 7 سنوات حسب الحالات وحسب الدول²، ومدة الاستثمار غالباً محدودة بنجاح نمو المؤسسة، لكن تاريخ الخروج من رأس مالها غير معروف منذ بداية الاستثمار³. وتتطلب المهنة مجالس إدارية ولجان متخصصة ذات إمكانيات فنية معتبرة في مجال التمويل، التدقيق، والمتابعة، وتقوم شركات إدارة المحافظ بدراسة عروض المشاريع والأخطار المحيطة بها ومتابعة المشاريع الممولة⁴.

ثانياً- نشأة رأس المال المخاطر وتطور نشاط شركاتها:

تعود حرفة رأس المال المخاطر إلى عدة قرون، فقد ظهرت في نشاطات التجار المخاطرين في الشرق الأوسط خلال القرن الخامس عشر، كما ظهرت في شبه الجزيرة العربية قبل الإسلام⁵، واستخدم المسلمون أيضاً في عصر النهضة أساليب قريبة من تقنية رأس المال المخاطر مبنية على قاعدة الغرم بالغنم* استناداً إلى الشريعة الإسلامية. بينما يؤرخ معظم كتاب الدول الصناعية أن بروز مهنة رأس المال المخاطر في شكلها البدائي بدأ مع مشروع العالم اليوناني الرياضي في الهندسة Thales de Milet (547-625 قبل الميلاد)، والمعروف بمؤسس الهندسة الحديثة الذي أسس أول مشروع في الصناعة الزراعية (استخراج زيت الزيتون)⁶ وذلك بعد أن تطلبت فكرته ببناء مصنع الزيوت بتقنية جديدة إلى أموال معتبرة لم يكن قادراً على توفيرها، فقام بترويج الفكرة بين أثرياء المنطقة بقوله أن الفكرة ستولد أرباحاً معتبرة. وبالفعل حصل الرياضي على رؤوس أموال من ممولين شخصيين في شكل مساهمة لبناء

¹ - Pierre Battini, **Capital risque: mode d'emploi**, Ed D'organisation, 3 éme édition, Paris, 2008, p 34

² - الهيئة العامة للرقابة المالية، دليل المستثمر لمفهوم ونشاط رأس المال المخاطر i INVEST، سلسلة توعية المستثمر المصري في مجال سوق المال، يوليو 2010، ص 12. www.efsa.gov.eg، 2018/07/22.

³ - بلعابد سيف الإسلام النوي، قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص 298.

⁴ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 93.

⁵ - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، مرجع سابق، ص 15.

* - **الغنم بالغرم** معناها تحميل الفرد من الأعباء بقدر ما يأخذ من الميزات والحقوق، فلا يحل للفرد أن يحصل على كسب إلا يتحمل مخاطرة (رأس المال) أو بذل جهد (العمل)، إذ لا يصح أن يضمن الإنسان لنفسه مغرماً ويلقي الغرم على عاتق غيره، فمن ينال نفع شيء يتحمل الضرر الحاصل عنه.

⁶ - JEAN LACHMANN, **Capital-risque Et Capital-investissement**, Edition Economica, Paris, France, 1999, p19.

وتشغيل مصنع الزيوت مقابل تقاسم نواتج المصنع، وبعد مرور فترة وجيزة حصل Thales وشركائه آنذاك على أرباح طائلة، واحتكروا سوق الزيوت في المنطقة¹.

وكذلك اعتمد كريستوف كولومبوس وفاسكو دا غاما* في القرن الخامس عشر في تمويل رحلاتهم البحرية على مستثمرين لا يخشون المخاطر حيث وجدوا أمراء وأثرياء وممولين مخاطرين وثقوا في فن الملاحة التي لا يمتلك البحارة سواها، وكانوا على استعداد لشراء السفن وتمويل الرحلات الغير عادية، طمعا في جلبهم للذهب والأحجار الكريمة أثناء عودتهم من مغامرتهم.² وقد كان النمط التساهمي الأولي ذا طابع غير مؤسسي (رسمي)، ويدعى في الأدبيات الاقتصادية برأس المال الملائكي**، "لعبت فيه الأسر والعائلات دورا كبيرا، فمنذ أكثر من 800 سنة كانت أسرة Shong في الصين تنظم مسابقات في القرية لاكتشاف أفضل الاختراعات، ثم تقوم بجمع الأموال من القرويين لتمويلها بهدف تشجيع الأفراد على روح المبادرة وإنشاء مشاريع صغيرة خاصة بهم تعود بالمنفعة على جميع السكان"³. وبذلك اقتصر نشاط هؤلاء الممولون غير الرسميين على فروع محددة ومناطق جغرافية ضيقة، ميزت عقودها المبرمة مبدأ الدراية والثقة التامة.⁴

كما استخدم رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في العشرينات والثلاثينات على يد عائلات غنية وأفراد قدموا تمويلا للمرحلة المبكرة لمشروعات جديدة أصبحت الآن من أكبر الشركات الناجحة والمشهورة مثل EASTERN AIRLINES، XEROX⁵. ثم تطورت هذه الوساطة بشكلها المؤسسي بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تنسب نشأتها إلى الجنرال الفرنسي الأصل ***Doriot، الذي أنشأ أول شركة رأس المال استثماري في العالم، تحمل اسم "الشركة الأمريكية للبحث والتطوير" ARD⁶، سنة 1946 بالتعاون مع

¹ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 89

*- كريستوفر كولومبوس (31 أكتوبر 1451 - 20 ماي 1506) مستكشف إيطالي وخبير في الملاحة البحرية، ينسب إليه اكتشاف العالم الجديد (أمريكا) ولد بمدينة جنوة بإيطاليا، درس الرياضيات وعلوم الطبيعة والفلك. أما فاسكو دي غاما Vasco da Gama فهو ملاح ومستكشف برتغالي، ولد في 1469 م في البرتغال وتوفي في 24 ديسمبر 1524 م في كاليكوت بلهند وبعد من أنجح مستكشفي البرتغال في عصر الاستكشاف الأوروبي وهو أول من سافر من أوروبا إلى الهند بحراً.

² - Idem, p19.

** - وهي الترجمة اللغوية لمصطلح Angel Investing أو الاستثمار الملائكي، ويختلف عن رأس المال المخاطر في كون هذا الأخير يأتي من شركة أو مؤسسة بينما هو يقف وراءه مستثمرون أفراد، لا يستثمرون إلا في قطاعات لديهم دراية شخصية بها، وعادة لا يطلبون دورا فعليا في إدارة الشركة الناشئة عكس أصحاب رأس المال المخاطر.

³ - Richard Thompson, **Real Venture Capital: Building International Businesses**, Palgrave Macmillan, New York, 2008, P5.

⁴ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 90.

⁵ - محمد عبده محمد مصطفى، مرجع سابق، ص 1596.

*** - **Georges Frédéric Doriot** (ولد في 24 سبتمبر 1899 بباريس وتوفي في 2 جوان 1987 ببوسطن) هو اقتصادي فرنسي الأصل، ابن أوغست دوريو، أحد مؤسسي شركة السيارات دوريو، أستاذ في الإدارة ورائد المستثمرين في تقنية رأس المال المخاطر، يعرف بأب رأس المال المخاطر. تخرج من جامعة هارفارد، وضعت صحيفة وول ستريت جورنال في 29 نوفمبر 1999 قائمة من عشر شخصيات غيرت عالم رجال الأعمال. ويحتل جورج دوريو المركز السادس في هذا الترتيب.

⁶ - Cherif Monder, **Le Capital-risque**, Revue Banque Edition, Paris, 2000, P43.

مجموعة من الممولين من بوسطن، وتعني تمويل الأفكار والمشاريع المتخصصة في مجال الالكترونيات (مشروعات الالكترونية قائمة على صناعة صفائح الكمبيوتر)¹. وبذلك بدأ نشاط رأس المال المخاطر في الخمسينات استجابة لاحتياجات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللتورة الجديدة في مجال التقدم التكنولوجي خاصة في مجال صناعات الكمبيوتر والالكترونيات وتكنولوجيا المعلومات²، التي تعتمد بشكل كبير على الأفكار التي لا تساوي شيئا مهما كانت أهميتها وقيمتها الاستثمارية والاقتصادية ما لم يتم تمويلها وتطويرها لتتحول إلى واقع ملموس ومنتج نهائي قابل للتسويق والاستفادة منه. وقد حصلت شركة البحوث والتطوير الأمريكية على تمويل مبدئي من طرف شركات التأمين، وفي سنة 1957 استثمرت لأول مرة مبلغ 700 ألف دولار في مؤسسة ديجيتال، التي تم إدراجها في البورصة بعد 10 سنوات تقريبا من الاستثمار فيها، حيث بلغت قيمتها سنة 1968 أكثر من 355 مليون دولار، مما يعني تحقيق عائد على الاستثمار أكبر ب 500 مرة، كما استثمرت في 150 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، ثم اندمجت مع شركة Textron في سنة 1976.

ويرجع سبق ظهور وتطبيق رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة واحتلالها المراكز الأولى عالميا إلى التقدم التكنولوجي والاختراعات المتعددة التي تميز بها الاقتصاد الأمريكي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وأيضا إلى دعم جامعاتها للمبادرات وريادة الأعمال، كما أن المنظومة المجتمعية الأمريكية ككل تنظر إلى الفشل كجزء متكامل من النجاح³. وقد شهد مسار صناعة رأس المال المخاطر الأمريكية طفرة منذ بداية الثمانينات من القرن العشرين، ويرجع ذلك إلى عاملين رئيسيين هما:⁴

- تخفيض نسبة الضرائب على الأرباح الرأسمالية سنتي 1978 و 1981، مما حفز على إنشاء شركات وصناديق رأس مخاطر جديدة
- قانون تأمين دخل تقاعد الموظف سنة 1979، والذي سمح بإمكانية استثمار صناديق التقاعد في مجال رأس المال المخاطر، حيث في ظرف 10 سنوات تضاعف حجم صناديق رأس المال المخاطر 10 مرات، فمن مبلغ 481 مليون دولار سنة 1978 إلى 4.5 مليار دولار سنة 1988، ونفس الشيء بالنسبة لحصة صناديق التقاعد، حيث انتقلت من 17% سنة 1980 إلى 50% في بداية التسعينات.

وقد ساعد رأس المال المخاطر بدعمه للمنشآت المتخصصة في مجال تقنية المعلومات والاتصالات في تحقيق التقدم التقني للولايات المتحدة، ولذلك نجد أن أكبر شركات برمجيات الحاسوب وتقنية المعلومات التي ظهرت في الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي، ولا زالت منتجاتها تجتاح العالم هي أمريكية مولت برأس المال المخاطر مثل مايكروسوفت، وأبل وماكنتوش وكذلك أشهر مواقع الويب العالمية. ويعد رجال الأعمال وصناديق المعاشات وشركات

¹ - محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 41.

² - Richard Thompson, OP-Cit, P6.

³ - رامي حريد، البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة دكتوراه LMD في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014-2015، ص 51.

⁴ - بلعابد سيف الإسلام النوي، قدي عبد المجيد، مرجع سابق، ص ص 273-274.

التأمين من أبرز المستثمرين في رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة، أما الحكومة فلا تتدخل في التمويل المباشر لرأس المال المخاطر ويقتصر دورها على تشجيع الاستثمار فيه عن طريق تخفيض الضرائب على منشآته.¹ أما في أوروبا فقد عرفت التقنية في تاريخ أحدث، حيث لقيت عناية كبيرة من الجمعية الأوروبية EVCA التي أسست في بروكسل عام 1983 لتطوير حرفة رأسمال المخاطر في أوروبا، "وكذلك من الحكومات الأوروبية التي وفرت حوافز معتبرة لنشأة صناديق الاستثمار وسياسات مالية هادفة إلى تطوير الصناعات الصغيرة والابتكارات التكنولوجية بصفة عامة"²، ولعل أهم ما ساعد على تطوير شركات رأس المال المخاطر هو مساهمة مؤسسات مالية أخرى في رأسمالها كصناديق المنح والمعاشات وشركات التأمين وحتى الصناديق السيادية مؤخرا. وتعد المملكة المتحدة أكبر دولة في أوروبا من حيث نشاط رأس المال المخاطر وهي ثاني أكبر سوق لاستثماراته في العالم بعد الولايات المتحدة وقد بلغت استثمارات القطاع الحكومي والقطاع العام في مشاريع مرحلة الفكرة ومشاريع المراحل الأولية حوالي 68 % من استثمارات رأس المال المخاطر سنة 2008.³ وبالتالي يعتبر سوق رأس المال المغامر أنشط ما يكون في الولايات المتحدة وأوروبا، ولم يمنع ذلك من دخول اقتصاديات ناشئة في هذا النوع من التمويل، بل واحتل بعضها وبشكل خاص الهند والصين مكانة بارزة في حجم التمويل المخاطر.⁴

أما في الدول العربية فلم يرقى دور شركات رأس المال المخاطر إلى مستوى تطورها في الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية، باستثناء تونس والتي تعد تجربتها من أوائل التجارب في المنطقة العربية وأكثرها تميزا، حيث وبعد صدور قانون 1995 الذي ينظم نشاط راس المال المخاطر في تونس تم تأسيس شركات رأسمال مخاطر وصل عددها حوالي 40 شركة بنهاية 2010 وتبلغ نسبة المشاريع الناجحة الممولة برأس المال المخاطر منذ عام 1995 حوالي 72 % ونتيجة لتمييز التجربة التونسية فقد تم ترشيحها من قبل جامعة الدول العربية عام 2004 لتكون مقرا للاتحاد العربي لرأس المال المخاطر. وترجع أسباب تطورها إلى انفتاح الاقتصاد التونسي على العديد من الشركات الأجنبية، أما عن أسباب عدم تطورها في باقي الدول الأخرى فيرجع إلى أن هدف هذا النوع من الشركات هو تمويل الإبداع والأفكار الجديدة في حين أن معظم الدول العربية هي دول ناقلة للتكنولوجيا.⁵

ثالثا- السوق الثانية بديل تمويلي مستحدث لتفعيل سوق رأس المال المخاطر:

دفعت الحاجة لتنشيط سوق رأس المال المخاطر وتشجيع الاستثمار في شركاته إلى إنشاء سوق ثانية مخصصة لتداول أسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المؤهلة لدخول الأسواق الرئيسية (التي تمول المشروعات الكبيرة)، بشروط إدراج مرنة وأقل حدة لتفادي تجميد الأصول المستثمرة فيها وصعوبة تسيلها. وقد ازدادت أهمية هذه السوق

1- محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 41-42.

2- سحنون سمير، مرجع سابق، ص 91.

3- سعد محمد الناصر، مرجع سابق، ص 48.

4- عبد الكريم قندوز، مرجع سابق، ص 108.

5- سعد محمد الناصر، مرجع سابق، ص 50.

في الدول المتقدمة وتضاعفت قيمة تحويلاتها، مما دفع بالحكومات إلى الإقرار بها وإخضاعها لإشراف لجنة عمليات البورصة. واستند إنشاء مثل هذه السوق إلى عدة مبررات، أهمها:¹

✓ أنها تعتبر بمثابة حقل تدريب أولي للمشروعات والمؤسسات الناشئة التي لم تستوف شروط الدخول في السوق الرسمية للبورصة.

✓ أنها بمثابة سوق مؤسسي مخصص لإجراء مبادلات الصكوك بين المؤسسات المالية ودون أن يكون له سعر واضح، ومن ثم يقدم ميزة لشركات رأس المال المخاطر بتسهيل خروج استثماراتها بالبيع فيه.

وقد أقر عدة كتاب أن نشأة سوق القيم المنقولة للمؤسسات المبتكرة NASDAQ في 1971 لفائدة المؤسسات الصغيرة التي تملك طاقة نمو كامنة، هو تحول حاسم في تاريخ تطور الوساطة المالية بشكل عام، ورأس المال المخاطر بشكل خاص، فهي قناة خروج مثالية لشركات رأس المال المخاطر من رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومربحة نسبياً للصناديق الاستثمارية ونشاطها قدم فرصاً جديدة ومعتبرة للممولين برأس المال المخاطر، الأمر الذي ساهم في ارتفاع معروضات رأس المال المخاطر في الوم أ في بداية الثمانينات. وبذلك أصبح خروج رأس المال المخاطر ميسوراً في العديد من دول العالم بعد إنشائها بورصات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل سوق EASDAQ سنة 1994 ببروكسل، سوق الاستثمار البديل Alternative Investment Market ببريطانيا في 1995، والسوق الجديد Le nouveau marché بفرنسا في 28 ديسمبر 1995، موجهة خصيصاً للمؤسسات الصغيرة الفتية ذات القدرة الكبيرة على النمو، من أجل سد الفراغ الموجود بين رأس المال المخاطر كتقنية تمويلية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق الأوراق المالية التقليدي.² وفي 2005 قامت سوق Euronext بإنشاء السوق الفرعية المعروفة باسم Alternext من أجل دعم السوق الثانية والسوق الجديدة وإعطائهما دفعة جديدة تتماشى والتطورات وتسهيل دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبورصة وتزويدها بالموارد المالية الضرورية لنموها وتطورها.³

كما أطلق عدد من الدول العربية - في إطار سعيها لتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ولوج أسواق المال - منصات بديلة أو موازية لسوق المال الرئيسي بشروط أكثر مرونة. ومن النماذج البارزة في هذا المجال التجربة المصرية، "حيث تم افتتاح بورصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتكون الأولى من نوعها في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وأطلق عليها بورصة النيل، وهي تابعة لبورصتي الإسكندرية والقاهرة"⁴ ويصل عدد المؤسسات المسجلة فيها 40 مؤسسة رغم التحديات التي تواجهها من صعوبة إقناع ملاك الشركات بتسجيلها في سوق المال والاستجابة لمتطلبات الحوكمة والإفصاح بسبب ملكيتها العائلية. وكذلك تجربة السعودية، أين أنشئت السوق الموازية "نمو" كمنصة بديلة للشركات الراغبة في الإدراج بمتطلبات ومعايير أكثر مرونة، وكذلك الأمر بالنسبة لتونس. ومن ناحية أخرى،

¹ - عبد الله بلعدي، شركة المضاربة وشركة رأس المال المخاطر - دراسة مقارنة ففي الأحكام والتطبيقات المعاصرة، رسالة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي كلية العلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر باتنة 1، 2016-2017، ص 127.

² - JEAN LACHMAN, Capital-risque Et Capital-investissement, OP-Cit, P 88.

³ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 200

⁴ - ضياء الناروز، مرجع سابق، ص 127.

هناك جهود مبذولة من عدد من الدول منها على سبيل المثال لبنان والسودان لتمكين المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من موارد أسواق المال، تتمثل هذه الجهود في إجراء الدراسات المتعلقة بتفعيل عمل الأسواق المالية، وتقييم إمكانية إنشاء منصات تداول إلكترونية لإدراج الشركات الناشئة والصناديق الاستثمارية وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة الناجحة من طرح أسهمها للحصول على سيولة إضافية من أسواق المال¹ ويتطلب تجسيد هذه السوق ميدانيا العديد من الشروط والمقومات على مستوى الاقتصاد الكلي كتوفير البنية التشريعية، القانونية والتنظيمية الملائمة التي تنظم السوق من حيث الأدوات والمؤسسات والتي تضبط نشاط إصدار وتداول الأوراق المالية كقانون الأوراق المالية وقانون مستشاري الاستثمار والمؤسسات المالية وقانون الشركات وقانون الضريبة.... وجعل تلك التشريعات تتفاعل بمرونة مع قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تلعب دورا مكتملا وأساسيا في بناء هيكل البنية التحتية للسوق. بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار الخاص بهدف تطوير قطاع الأعمال، وكذلك البنوك ومؤسسات التمويل الأخرى للاستفادة من خبرتها، فضلا عن نشر ثقافة البورصة لدى المتعاملين الاقتصاديين وغرس مفاهيم الاستثمار طويل الأجل والتنويه بمخاطر الاكتناز وتشجيع الادخار وتوجيه الجهود للتعليم والتدريب في مجال الاستثمار المالي....²

المطلب الثاني: ماهية قرض الإيجار

بظهور قرض الإيجار أصبح من الممكن تجاوز صعوبات التمويل الخاصة بالاستثمارات الإنتاجية، والتي تحتاج إلى تمويل فعال وشامل ومتجدد.

أولا- مفهوم قرض الإيجار وصوره:

قرض الإيجار أو Le Crédit-bail وهي الترجمة الفرنسية لمصطلح Leasing مأخوذ من الفعل الإنجليزي to lease بمعنى استأجر³. وأطلق عليه عدة مسميات عند ترجمته كالاتئمان الإيجاري والإيجار المالي والتمويل بالاستئجار والتأجير التمويلي والاستئجار الرأسمالي... تتفق جميعها في العناصر الأساسية المكونة له، وتصب في جوهرها في كونه مصدرا تمويليا مبتكرا يوفر للمشروعات الاستثمارية أصولا رأسمالية إنتاجية عن طريق التأجير ودون الحاجة إلى شرائها أو تملكها وتحمل تبعات تمويلها⁴.

¹ - صندوق النقد العربي، بيئة أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية الوضع الراهن والتحديات، أبو ضبي (الإمارات العربية المتحدة)، أكتوبر 2017، ص ص 15-16.

² - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 212.

³ - Zaibek Rafik, **Le leasing: Nouvel Instrument Financier**, Mémoire de fin D'études, Diplôme Supérieur des Etudes Bancaire, Ecole Supérieur de Banque, Septembre 2001, P 6

⁴ - بسام عثمان، التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم القانونية والاقتصادية، المجلد 27، العدد 3، 2011، ص 604.

ويمكن للشركة اختيار النمط المناسب لاحتياجاتها التشغيلية وظروفها المالية بين نوعين أساسيين من الإيجار (تشغيلي وتمويلي) كلاهما يقوم على الفصل بين المنفعة والملكية، ويقتضى المؤجر في كليهما مالكا للأصل بينما المستأجر ليس له إلا الانتفاع به طول مدة العقد وإن كان يتاح له خيار التملك في عقد التأجير التمويلي. وعموماً يختلف العقدان من حيث طبيعتهما، وذلك وفقاً ل:¹

- ✓ مدة استخدام الأصل مقارنة بعمره الاقتصادي.
- ✓ مسؤولية خدمة وصيانة الأصل خلال فترة استخدامه.
- ✓ مدى تغطية أقساط الإيجار لتكاليف شراء الأصل وتحقيق هامش ربح لشركة التأجير.
- ✓ إمكانية إلغاء العقد قبل انتهاء المدة المتفق عليها.

1- **التأجير التشغيلي:** أو ما يعرف بعقد استئجار الخدمة أو الاستئجار العملي، تخصص فيه شركة ما في تأجير الأصول التي تملكها لشركة أخرى قصد القيام بعمل محدد، ثم تسترد الشركة المؤجرة الأصول لتعيد تأجيرها لمستأجر آخر، وتعتبر آلات الكمبيوتر وماكينات النسخ والسيارات والشاحنات... أهم أنواع المعدات التي يتم استئجارها في ظل هذا النوع. ويتميز التأجير التشغيلي بالخصائص التالية:²

- ✓ تتكفل الشركة المؤجرة بصيانة وخدمة المعدات المستأجرة.
- ✓ مجموع أقساط الإيجار لا يغطي تكلفة الأصل بالكامل، وفي نفس الوقت يكون عقد الإيجار قصير نسبياً بفترة تقل كثيراً عن العمر الإنتاجي للأصل، ويتوقع المؤجر هنا أن يحصل على فرق القيمة بإعادة تأجير الأصل بعد نهاية مدة هذا العقد أو بيعه.

✓ تعطي عقود استئجار الخدمة للمستأجر الحق في إلغاء العقد وإرجاع الأصل إلى المؤجر قبل نهاية مدة العقد الأساسية. وهي خاصية قد تلقى قبول لدى الكثير من المنشآت والأفراد، حيث يمكنهم إلغاء العقد وعدم الارتباط بأصل فقد صلاحيته، أو أصبح غير اقتصادي في تشغيله وخاصة في حالة حدوث تطور تكنولوجي يؤدي إلى ظهور معدات أكثر إنتاجاً أو أقل استخداماً للكهرباء والمواد الخام، أو عندما لا يكون المستأجر في حاجة إلى خدمات الأصل ذاته خاصة عندما يواجه الظروف التالية:³

- تحول الطلب وانصراف المستهلكين عن المنتجات التي تقدمها الشركة.
- ظهور منتج بديل في الجودة وفي السعر.
- انكماش السوق نتيجة لاعتبارات الدورة الاقتصادية والدخول في مرحلة ركود وكساد.

إلا أن هذا الشكل من الاستئجار يمثل مخاطرة شبه مرتفعة على شركة التأجير، حيث يتعين أن يكون لديها بديل يقوم باستئجار الأصل أو بشرائه، وذلك عندما يعيده المستأجر الأول إلى مالكه، وغالباً ما تقوم الشركة بإيجاد

1 - محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، ط1، 2001، ص 108.

2 - محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية طبع، نشر، توزيع، الإسكندرية، 1999، ص 300.

3 - محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مرجع سابق، ص 110.

شبكة علاقات مختلفة لها مع المستخدمين المحتملين.¹ ولذلك فالتأجير التشغيلي عادة ما تقوم به شركات إنتاج الأصل أو الآلة ذاتها، فيكون لديها إمكانيات هائلة على تصريف الإنتاج الخاص بها، وتحقيق هامش ربح مناسب، فضلا عن متابعة عمل الأصل أو الآلة ودفع نتائج المتابعة في الدراسات المخبرية التي تجريها لتجويد وتحسين أداء المنتجات وجعلها أفضل وأرقى وأحسن.

2- **قرض الإيجار المالي:** أو ما يسمى **بالتأجير التمويلي**، حيث يقوم المؤجر بتمويل تجهيز مؤسسة ما، فيلتزم بشراء المعدات التي تريدها من البائع الذي تحدده، ثم يقوم المؤجر بتسليم المعدات للمؤسسة على شكل إيجار.² فهو عملية تجارية مالية ثلاثية الأطراف وثنائية العقود، حيث يقوم الطرف الأول (المؤجر) وبناء على مواصفات يحددها الطرف الثاني (المستأجر) تناسب احتياجاته ومصالحه، بالدخول في اتفاق أول (اتفاق توريد مع طرف ثالث - المورد-) وبناء على هذا الاتفاق يحصل المؤجر على مصانع أو بضائع رأسمالية أو معدات أخرى، ثم يقوم بالدخول في اتفاق ثاني (اتفاق الإجارة) مع المستأجر، يمنحه على أساسه الحق في استخدام المعدات مقابل دفع القيمة الإيجارية.³

وهذا النوع من الاستئجار لا يتضمن خدمات الصيانة بالنسبة للمؤجر، ولا يمكن إلغاؤه من قبل المستأجر، كما انه يستهلك مجمل قيمة شراء الأصل، أي أن مجموع دفعات الإيجار يجب أن تغطي بالكامل تكلفة الأصل للمؤجر وتحقق له أيضا عائدا مناسباً على رأس المال المستثمر، وقد يعطي الاستئجار المالي خيارا للمستأجر بتجديد العقد لفترة إضافية وبإيجار مخفض أو بشراء التجهيزات.⁴ إذا الميزة الأساسية لهذا الائتمان هي انه يسمح للمؤسسة بتدبير تجهيزاتها دون دفع أية مبالغ أو مقدمات مع إمكانية تملك المعدات بعد مدة معينة.

وعموما تتمثل الهيئات التي يمكنها القيام بدور المؤجر في المؤسسات الإقراضية كالبنوك التجارية والتي قد تؤسس فروعاً لها متخصصة في ممارسة قرض الإيجار، وكذلك المؤسسات المصرفية المتخصصة من بنوك صناعية وزراعية وبنوك التنمية والاستثمار، والشركات المالية المتخصصة في تمويل الاستثمارات أو في قرض الإيجار، إضافة إلى شركات التأجير التابعة لمنتجي الأجهزة والآلات وفروع الشركات القابضة.⁵ وفي كل الحالات هي تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة تكفي لتغطية نفقات شراء التجهيزات الإنتاجية الرأسمالية.⁶

ثانياً - نشأة قرض الإيجار وتوسعه الجغرافي:

قرض الإيجار هو تقنية يرجع تاريخها إلى عام 1846، ظهر لأول مرة في إنجلترا إثر قيام أحد تجار الآلات الموسيقية " آلة البيانو " ببيعها مع تقسيط أثمانها إلى عدة أقساط، ولكي يزيد من مبيعاته ويضمن حصوله على كامل

1 - نفس المرجع السابق، ص 110.

2 - زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 109.

3 - طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005، ص 92.

4 - محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 510.

5 - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص 335.

6 - Talaat Amira, **Le Financement des Entreprises Par Le Leasing, Séminaire sur Les Nouvelles Formules de Financement des Entreprises Par Crédit-bail et Crédit-vente**, Chambre de Commerce et d'industrie du SAHEL, Alger-Boumerdes, 24-25 Mai 1998, P 2.

التمن لم يلجأ إلى الصورة المعتادة لعقد البيع، وإنما أبرم العقد في صورة إيجار مع حق المستأجر في تملك الآلة باكتمال مدة الإيجار والتي يكون عندها البائع قد استوفى كامل الثمن المحدد له. كما استخدمت تقنية قرض الإيجار من قبل شركات السكك الحديدية التي تأسست لتمويل شراء مركبات شركات الفحم والمهاجر، حيث كانت هذه الشركات تشتري المركبات لحسابها ثم تسلمها لمناجم الفحم بناء على عقد بيع بالإيجار. أي أن قرض الإيجار بدأ في صورة بيع بالإيجار حيث يدرج في العقد شرط يتم بمقتضاه انتقال ملكية الأصول محل العقد إلى المستأجر تلقائيا بمجرد اكتمال سداد الأقساط المتفق عليها، والتي تمثل ثمننا للبيع.¹

أما فكرة قرض الإيجار في صورتها المعروفة باصطلاح *leasing*، فقد ولدت وانتشرت في الولايات المتحدة الأمريكية، أين اتخذ العقد السابق طابعا جديدا باعتباره نظاما ائتمانيا يتدخل فيه طرف ثالث بين طرفي العقد الأصليين (المؤجر والمستأجر) - والذي غالبا ما يكون مؤسسة مالية متخصصة- ليقوم بتمويل العقد وذلك بشراء المعدات من المورد ليؤجرها لمدة محدودة وبأجر محدد تحت شروط خاصة للمستأجر². أي أنها عملية تأجير سلع تجهيزية، معدات، آلات، سلع ثابتة للاستعمال المهني مشتراة خصيصا لهذا التأجير من طرف مؤسسات قرض الإيجار، والتي تبقى مالكة لها وتعطي للمستعمل إمكانية امتلاك السلعة في نهاية العقد وبقيمة محددة مسبقا.³ وعلى امتداد استعمالها عرفت هذه التقنية تطورات مختلفة نوجزها في:⁴

1- أول تطبيق للاستئجار كان مع العملية المحققة سنة 1939 من طرف سلسلة المتاجر الكاليفورنية *Safeway Stores INC* على شكل البيع وإعادة الاستئجار *Sales and lease back* وتفرنس إلى *Cession bail* بمعنى الإيجار بالترك أو بالتنازل، فبدلا من امتلاك هذه السلسلة للأرض وبناء المتاجر، قامت ببيع بناية المتاجر التي كانت تملكها إلى مجموعة من الخواص، ثم أعادت استئجارها مقابل أقساط ولفترة طويلة.

2- مع نهاية الحرب العالمية الثانية عرف قرض الإيجار انطلاقة مفاجئة، خاصة بالنسبة للمتدخلين كمؤجرين "الهيئات المعفية من الرسوم" وتشمل مؤسسات التقاعد وشركات التأمين والمؤسسات الجامعية المستفيدة من الامتيازات الضريبية، وفي 1950 كانت أكثر من 150 مؤسسة جامعية ومدارس ثانوية ملتزمة في صفقات بيع وإعادة استئجار.

3- كانت أول مؤسسة متخصصة في قرض الإيجار تلك التي أسسها أحد رجال الصناعة في الولايات المتحدة اسمه *D.P. BOOTHE junior*، "الذي كان يمتلك مصنعا صغيرا لإنتاج بعض المواد الغذائية المحفوظة، وفي 1950 وعلى إثر الحرب الكورية تقدمت إليه القوات المسلحة الأمريكية بطلب توريد كميات من إنتاجه تفوق الطاقة الاستيعابية الاعتيادية لمصنعه، ولم يكن يملك المعدات اللازمة لمواجهة الصفقة المعروضة عليه ولا المال اللازم لشرائها

¹ - إبراهيم الدسوقي أبو الليل، مرجع سابق، ص 124-130.

² - صفاء عمر خالد بلعاوي، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي، رسالة ماجستير في المنازعات الضريبية بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005، ص 11.

³ - Jean Louis Amelon, *L'essentiel à Connaitre En Gestion Financière*, MAXIMA, 3ème édition, Paris, 2002, P 177.

⁴ - Zaibek Rafik, OP-Cit, P 6.

ففكر في استئجارها، ورغم عدم تمكنه من العثور على مؤجر وتفلت الصفقة منه¹، فقد اكتشف من خلال العمليات الحسابية التي عكف عن دراستها أن احتراف تأجير المعدات الإنتاجية للمشروعات الاقتصادية يمكن أن يكون مصدرا للأرباح الطائلة، فأقنع مجموعة من أصدقائه بالفكرة وتم تأسيس أولى شركات قرض الإيجار سنة 1952 تحت اسم United States Leasing Corporation².

وفي أعقاب تأسيس هذه الشركة زاد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية، وتعاظمت أرباحها في فترة زمنية وجيزة، وهو ما ساهم في ظهور شركات قرض إيجاري أخرى حتى أصبحت هذه التقنية من الظواهر المستقرة في الاقتصاد الأمريكي³. وبذلك تكون البداية الفعلية لقرض الإيجار في الوم أ، ثم امتدت إلى باقي اقتصاديات العالم خاصة أوروبا الغربية الصناعية. وكانت هناك عدة عوامل وأسباب وراء هذا السبق في الاقتصاد الأمريكي⁴:

✓ عامل فني: ويتمثل في التقدم التكنولوجي الهائل والاختراعات المتعددة في وسائل الإنتاج، والتي تميز بها الاقتصاد الأمريكي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث واجهت المشروعات الإنتاجية مشكلة التكلفة العالية لوسائل الإنتاج بسبب التكنولوجيا المتجسدة فيها والعمر الاقتصادي القصير بسبب الإنتاج المستمر للبديل، ولذلك فضلت استغلالها عن طريق الإيجار بدلا من شرائها. وإن أرادت حيازتها كملكية دائمة تحتفظ بحق شرائها عند نهاية العقد أين تكون نفقتها في حدود قدرتها المالية (بحكم استهلاكها اقتصاديا).

✓ عامل مالي: ويرجع إلى ارتفاع أسعار الائتمان التقليدي، والمرتبطة بظروف السوق النقدية والمالية، وانخفاض قيمة النقود، وعزوف الشركات الأمريكية عن الاقتراض بسبب الشروط الصعبة للائتمان طويل الأجل، وقصور التمويل الذاتي..

✓ عامل اقتصادي: ويتعلق بارتفاع أسعار المعدات الإنتاجية وزيادة تكاليف الصناعة ومستويات الأجور وأسعار الطاقة، مما انعكس على أثمان تسويق تلك المعدات، وحد من الطلب عليها من قبل المشروعات المستخدمة لها. ولذلك جاءت آلية قرض الإيجار لتنمية هذا الطلب وإعطاء دفع لنمو الصناعات الإنتاجية.

وفي إطار تكثيف استثمارات رأس المال الأمريكي في القارة الأوروبية عقب الحرب العالمية الثانية، كان أول خروج لظاهرة قرض الإيجار من الولايات المتحدة الأمريكية، حيث ومع نهاية الخمسينات انتقل التكنيك المستخدم في شركات التأجير الأمريكية إلى المملكة المتحدة في الوقت الذي قدمت فيه بيوت التمويل البريطانية التأجير كخدمة بديلة لتسهيلات الإقراض⁵. وعليه فإن انتشار قرض الإيجار عبر العالم كان بعد مرور ما يقارب العشر سنوات من ظهورها في الولايات المتحدة، ففي الفترة 1961-1962 ظهر في المملكة المتحدة وكندا والسويد وألمانيا الفدرالية وسويسرا وفرنسا، وفي 1993 ظهر في اليابان، بلجيكا، فنلندا، إسبانيا وإيطاليا.

1 - معراج هوارى، حاج سعيد عمر، التمويل التأجيري- المفاهيم والأسس-، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، ط1، 2013، ص69.

2 - هاني محمد دويدار، التأجير التمويلي من الوجهة القانونية، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، مرجع سابق، ص 10.

3 - نفس المرجع السابق، ص 11.

4 - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص ص 309-311.

5 - محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، الإسكندرية، 2000، ص 419.

وتعمقت آلية قرض الإيجار بفضل الشركات متعددة الجنسيات حيث نشأت من خلالها وتطورت وسيلة القرض الإيجاري الدولي، فتقوم بشراء الآلات والأجهزة من البلاد المتقدمة الصناعية، وتوظفها عبر القرض الإيجاري في البلاد الطالبة المستخدمة لها.¹ كما ساهم تدويل نشاط شركات قرض الإيجار الأمريكية في انتقاله إلى دول العالم الثالث، أين تم تمويل تصدير المعدات الإنتاجية ومنشآت صناعية بأكملها إلى الدول النامية وخاصة تلك التي تخضع للنفوذ الأمريكي كالمكسيك وفنزويلا، وتأسست العديد من الشركات في عدد من الدول النامية ككوريا الجنوبية، ماليزيا، إندونيسيا، الفلبين، وتايلاند.²

أما في الوطن العربي فقد مورس القرض الإيجاري في بعض البلدان التي تعتمد سياسة الاقتصاد المفتوح على الأسواق الخارجية، وعلى رأسها بلدان الخليج العربي كالسعودية، وعرفت الآلية انتشارا كبيرا في المغرب منذ 1964 تاريخ إنشاء أول مؤسسة لقرض الإيجار Maroc Leasing وتلاها عدد من المؤسسات المتخصصة، وفي تونس برزت شركة LA TUNSIÉ LEASING في 1984³، أما في الجزائر فقد مورس التأجير التمويلي من قبل بنك البركة الجزائري في 1993، وبعد صدور الأمر رقم 96-09 والمتعلق بشروط إنشاء شركات الاعتماد الإيجاري، تم تأسيس شركات أخرى سنتطرق إليها في الجانب التطبيقي للدراسة.

وقد تزايدت عمليات التأجير التمويلي مع بداية الثمانينات، حيث أصبح أحد مصادر التمويل الاستثماري في عدة مجالات كالصناعة والزراعة وفي مجال تقديم الخدمات الصحية والنقل والاتصالات وغيرها، كما لم يقتصر على الأصول المنقولة، بل شمل حتى الأصول ذات التكاليف الضخمة كالسفن والطائرات والمنقولات المعنوية كالمحال التجارية وعناصر الملكية الصناعية مثل براءات الاختراع، والاستثمارات العقارية.⁴

المطلب الثالث: ماهية التمويل بالصيغ الإسلامية

مع الانتشار الواسع للبنوك التقليدية في العالم الإسلامي، وعدم شرعية معاملاتها المصرفية القائمة على سعر الفائدة كركيزة وقاعدة أساسية، تعالت في الأفق توجهات جديدة تبني فكرة العمل المصرفي الإسلامي اللاربوي. وسرعان ما شهدت الصناعة المالية الإسلامية مع نهاية الألفية الثانية نهضة غير مسبوق، تجلت في انتشارها عبر الكثير من دول العالم في القارات الخمسة، وازدياد حجم أصولها وتنوع تطبيقاتها.

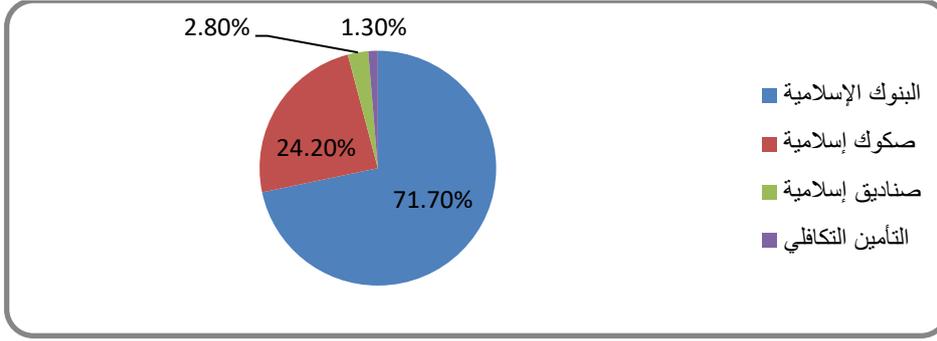
¹ - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص 311.

² - هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 12.

³ - Zeibek Rafik, OP-Cit, P 2-5.

⁴ - للتفصيل أكثر أنظر: حنان كمال الدين جمال ضبان، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة "دراسة فقهية"، رسالة ماجستير في الفقه المقارن، كلية الشريعة والقانون، الجامعة الإسلامية غزة، 2015، ص 25-29.

الشكل رقم 1-4: القطاعات المكونة لإجمالي الصناعة المالية الإسلامية 2018



Source: Islamic Financial Services Board, **Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019**, July 2019, P 10.

وتتضمن الصناعة المالية الإسلامية مجموعة من الأنظمة الجزئية، أهمها الصيرفة أو البنوك الإسلامية، السوق المالية الإسلامية ومؤسسات التأمين التكافلي*، ولأن الصناعة المصرفية الإسلامية تمثل أكثر من ثلثي حجم الصناعة الإسلامية (71.7%)، ويرجع لها الفضل في تقديم البديل الفعلي للمصرفية التقليدية الربوية، سنركز عليها في دراستنا، خاصة مع عدم وجود تطبيق عملي لباقي الأنظمة في دراستنا التطبيقية.

أولاً- مفهوم التمويل الإسلامي:

يقوم التمويل الإسلامي على علاقة شراكة بين البنك (أو الفرع أو النافذة الإسلامية) كمستثمر والمقاول صاحب المشروع، وتمثل أبعاد هذه الشراكة باقتسام الخطر والربح والخسارة من خلال التمويل بالمضاربة والمشاركة، والإجارة وغيرها من الصيغ التي تلبي جميع المتطلبات، وأصبحت جزء هام من الكيان المصرفي العالمي، وتشكل مخرجا مريحا للعديد من أصحاب المدخرات الذين يجدون حرجا في التعامل مع البنوك التقليدية.

1- **تعريف التمويل الإسلامي:** يعرف التمويل الإسلامي أو المباح على أنه تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية¹. وهو وسيلة لتسهيل المبادلات التي تولد القيمة المضافة للنشاط الاقتصادي، والتي بدونها لا يوجد مبرر أصلا لعائد التمويل، بل يصبح هذا العائد تكلفة محض وخسارة على النشاط الاقتصادي² أي أن الممول لا ينتظر عائدا على ماله الذي مول

* - التأمين التكافلي هو عقد تأمين جماعي يلتزم بموجبه المشترك بدفع مبلغ معين من المال على سبيل التبرع لتعويض المتضررين منهم على أساس التكافل عند تحقق الخطر المؤمن منه. وتدار العمليات التأمينية من قبل شركة متخصصة على أساس الوكالة بأجر معلوم. البديل الإسلامي للتأمين على الحياة، تقوم فيه الهيئة المؤمنة بحفظ وادخار اشتراكات المؤمن له، لتعيدها له عند انتهاء العقد في حالة عدم تحقق الخطر المؤمن عليه. ويساهم في تمويل المشروعات الاقتصادية من خلال استثمار الاشتراكات المدفوعة من قبل المؤمن، وهو ما يؤدي إلى انتعاش الحركة الإنتاجية في الدولة.

1 - أحمد أمين سعد الله، سياسة التمويل داخل المؤسسة في ظل اقتصاد السوق مع دراسة حالة شركات الاستثمار ورأس المال المخاطر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر3، 2010، ص 161.

2 سامي بن إبراهيم السويلم، مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي، مركز نماء للبحوث والدراسات، ط1، بيروت، 2013، ص 84

به من هو بحاجة إليه، إلا إذا حقق المتمول ثروة إضافية جراء استخدام هذا المال، فيكون له نصيب منها بحسب الاتفاق. ويمكن إجمال أهم أهداف التمويل المصرفي الإسلامي في:¹

- العناية بمقاصد الشريعة في المال من إعمار الأرض وتحقيق التوزيع الأمثل للثروة، حتى لا تكون دولة بين الأغنياء.
- استبدال الحلال بالحرام في المعاملات المصرفية والمالية، وتنمية القيم العقائدية والأخلاقية في المعاملات، وإعادة النظام الإسلامي للحياة الاقتصادية.
- تحقيق الربح وفق منهج المشاركة ووفق التوجه الإسلامي.
- تشجيع الاستثمار ومحاربة الاكتناز بتوفير صيغ تتناسب مع الأفراد والمؤسسات.
- تحقيق تضامن فعلي بين أصحاب الفوائض المالية وأصحاب المشروعات المستخدمين لها، وذلك بربط عائد المودعين بنتائج توظيف الأموال لدى هؤلاء المستخدمين ربحاً أو خسارة، وعدم إلقاء المخاطرة على طرف دون الآخر.
- مساعدة المتعاملين معها في أداء فريضة الزكاة على أموالهم، والقيام بدورها في المشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

2- خصائص التمويل الإسلامي: أمام مشاكل الحصول على التمويل كضمان العائد وتكلفة القرض

المرتفعة، وكون هذه الأخيرة هي ربا محرمة شرعاً، يقدم الاقتصاد الإسلامي أساليب وصيغ تمويل بديلة تقوم على أساس التعامل بغير الفائدة يمكن أن تساهم في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يتضمنه من خصائص ومزايا لا توجد في غيره من أنظمة التمويل التقليدي، يمكن إيجازها في:²

- يرتكز البديل الشرعي على عدة أساليب تتميز بالتنوع والتعدد والشمول بما يغطي سائر جوانب احتياجات الأفراد والمؤسسات والحكومات، فهناك المشاركات بأنواعها (كالمشاركة المنتهية بالتملك والمضاربة والمساقاة والمزارعة والمغارسة) والبيوع بأنواعها (البيع الآجل، بيع السلم، الاستصناع)، وكلما امتلك النظام التمويلي عدد أكبر من الأدوات كانت فرصته في تحقيق الكفاءة والفعالية أكبر³. وهي بذلك توفر بدائل متعددة لأصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم، وتساهم في تحقيق التنمية المتوازنة الشاملة بتنويعها لمجالات الاستثمار وشمولها لقطاعات إنتاجية عديدة.
- يتوقف التمويل الإسلامي من الناحية الشرعية على شرطين أساسيين هما السلامة الشرعية للمشروع موضوع التمويل، حيث لا يصح تمويل مشاريع محظورة محرمة أو حتى تنطوي على شبهة التحريم، والسلامة الشرعية

¹ - نجيب سمير خريص، النوافذ الإسلامية في البنوك الربوية من منظور اقتصادي إسلامي، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد 14، العدد 2،

2014، ص 149. متوفر على الموقع: <https://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2020/03>

² - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 199-200.

³ - ضياء الناروز، المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر بين وسائل التمويل التقليدية والإسلامية "دراسة مقارنة"، دار التعليم الجامعي، ط1، الإسكندرية، 2015، ص 212.

لأساليب التمويل الإسلامية حيث تقوم على أساس دراسات الجدوى والنتائج المتوقعة للمشاريع الاستثمارية من الناحية الاقتصادية، دون التركيز فقط على ملاءة المدين المالية وقدرته على السداد. مما يحقق تخصيصاً أمثل للموارد ويحقق ما تصبو إليه الدول خاصة العربية منها من تنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة.

- قاعدة لا ضرر ولا ضرار، وهو مبدأ يحتم على المستثمر الانضباط بالقواعد العامة التي تحكم المجتمع المسلم، فنشاطه لا بد أن يتسم بالمنفعة العامة ولا يخضع للربغات والنوازع الفردية التي قد تفضي إلى إلحاق الضرر بالمجتمع، فالمالك له حق الانتفاع بملكه كيفما يشاء شريطة ألا يلحق الضرر بالآخرين.

- هذه الأساليب لا تحول بين مؤسسات التمويل وأخذها الضمانات الكافية التي تؤمن أموالها.

- نظام التمويل الإسلامي يتميز بتشجيعه للعقود المرتبطة بالاقتصاد الحقيقي، حيث يقدم ربطاً محكماً بين التدفقات المالية والإنتاجية، ويعتمد على تقاسم المخاطر والعوائد غير الثابتة من خلال إحلال التمويل بالمشاركة محل التمويل بالإقراض، والذي يجلب معه الحافز في بذل مزيد من العناية والاهتمام في تقييم المخاطر والرقابة على استخدام الأموال من قبل المقترضين. وهذا التقييم المزوج من قبل المقرض والمقترض يؤدي إلى الانضباط ويساعد على توسيع قاعدة الملكية وتحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروة، وينعكس بدوره على ضبط الإقراض وزيادة الإنتاج مشكلاً فرصة كبيرة للاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية"¹

- سعر الفائدة كئمن للإقراض والاقتراض محرم شرعاً يتضخم معه النشاط التمويلي، عكس الأساليب الإسلامية التي تغلب النشاط الإنتاجي على النشاط المالي، وتعتمد على قاعدتي الخراج بالضمان والغرم بالغرم*، أي المخاطرة والمشاركة بدلاً من أسلوب الضمان والعائد الثابت، فلا مجال هنا لاستفادة طرف على حساب آخر كما في التمويل التقليدي. " فاعتماد القاعدة الإنتاجية لا الإقراضية في التمويل ينفي كل سبل وأدوات الغرر والإفساد كالمشتقات وما تقوم عليه من بيع مالا تملك وربح ما لا يضمن والتمويل الربوي وكلها محظورات شرعية. كذلك التجارة في الديون(السندات) والذي أضحى يفوق حجم الإنتاج من السلع"²

- اعتماد قاعدتي نظرة الى ميسرة للمعسر بضوابطها الشرعية، وعقوبة الملىء المماطل بضوابطها الشرعية، ومن ثم لا مكان لفوائد التأخير في السداد ولا مكان لفوائد إعادة جدولة الدين التي تتسبب في زيادة عجز المدين بسبب تضخم الدين الذي عجز عن سداد أصله. وبالتالي تندهور أحواله المالية، وينجم عن ذلك انخفاض

¹ - فطوم معمر، إستراتيجية تطوير صناعة التمويل الإسلامي في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، المجلد 05، العدد 02، جامعة البليدة 02، <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/18892>، ص 276.

*- الخراج بالضمان تعني أن من يضمن أصل الشيء جاز له أن يحصل على ما يتولد عنه من عوائد، فغلة الشيء ومنفعته تستحق بضمانه.

² - قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية دراسة مقارنة. دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2013، ص

الطلب على السلع والخدمات ودخول الاقتصاد في سلسلة خبيثة من التباطؤ، ومن ثم الانكماش، وصولاً إلى الركود. وهو ما يمكن تجنبه من خلال القاعدة السابقة وحماية المدين من الإفلاس.¹

وبذلك يختلف التمويل الإسلامي عن التمويل الربوي من حيث الأساس الذي يقوم عليه كل منهما، فالتمويل الإسلامي قائم على مبدأ الربح أي أن الممول تكون له نسبة من الربح المحقق، بينما يستحق الممول في التمويل الربوي زيادة تسمى الفائدة. والفرق بين هذه الأخيرة والربح هو أن الربح مبلغ غير محدد مسبقاً ويتوقف على ظروف المشروع، فقد يرتفع أو ينخفض، أو يكون معدوماً، على عكس الفائدة التي تكون محددة ومستحقة حتى ولو مني المشروع بالخسارة²، حيث يتلقى المقرض مبلغاً زائداً على رأسماله مقابل الزمن بغض النظر عن إنتاجيته أو القيمة المضافة إلى الثروة نتيجة استخدام رأس المال في الإنتاج. ولذلك يكون المقرض أقل اهتماماً بكيفية استخدام القرض بعد الموافقة على منحه، مادام القرض موثقاً بضمانه ومادامت الفائدة تدفع في أوقاتها³.

ثانياً - نشأة الصيرفة الإسلامية:

عرفت الصيرفة الإسلامية في بدايتها من خلال الممارسات العملية والنماذج المصرفية التي كانت في الحضارة الإسلامية، حيث عرف العرب العمل المصرفي وارتقوا بفنونه أكثر مما وصل إليه الرومان. وقد اشتهر عدد كبير من الصحابة والتابعين بممارسة العمليات التجارية التي تشكل الجوهر الأساسي لما يعرف اليوم بالخدمات المصرفية. كتلك التي كان يتعامل بها كل من ابن عباس وعبد الله بن الزبير (رضي الله عنهما)⁴. وكان الزبير بن العوام من الرجال المقصودين لحفظ أموال الناس، ولم يكن يرضى ببقائها محتزنة عنده، بل يفضل أخذها كقرض، وهو ما يتوافق مع المفهوم المصرفي الحديث الذي يجيز للمودع لديه أن يتصرف في الوديعة باعتبارها قرضاً على أن يضمنها⁵.

ثم برزت البنوك الإسلامية كظاهرة اقتصادية جديدة ميزت الثلث الأخير من القرن العشرين، كرد فعل حضاري وحاجة اقتصادية تلي رغبة المجتمعات الإسلامية في التعامل المصرفي بعيداً عن شبهة الربا ولا يقوم على الفائدة أخذاً أو عطاءً. ويعود العمل المصرفي الإسلامي إلى عام 1940 عندما أنشأت في ماليزيا صناديق للادخار تعمل بدون فوائد⁶، بينما أجمعت العديد من الكتابات على أن أول تطبيق عملي للتوجه الإسلامي كان في باكستان في إحدى المناطق الريفية في نهاية الخمسينات، أين أنشئت مؤسسة تستقبل الودائع من الميسورين وتقرضها للمزارعين دون عائد، لكنها ما لبثت أن أغلقت لعدم وجود كفاءات مؤهلة إدارتها، أو مع بداية 1963 حين تأسست في الريف المصري،

1 - نفس المرجع السابق، ص 58.

2 - عيسى ضيف الله المنصور، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2007، ص 71.

3 - بوزيد عصام، التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة بنك البركة الإسلامي -، مذكرة ماجستير في علوم التسبير، تخصص: مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009-2010، ص 7.

4 - محمد محمود المكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الفكر والقانون، الإسكندرية، مصر، 2011، ص 12.

5 - الغريب ناصر، أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، دار أبوللو للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1996، ص 6.

6 - محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية - دراسة تحليلية مقارنة -، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012، ص 103.

بنوك ادخار تعمل وفقا للشريعة، لكنها لم تستمر كذلك، وتوقفت في 1967.¹ غير أن محمد ناصر أشار في كتابه "المقالة الصحفية الجزائرية" سنة 1978، إلى مقالة يرجع تاريخها إلى عشرينات القرن العشرين تدعو إلى تأسيس مصرف يقوم على القواعد الإسلامية، كتبها الشيخ إبراهيم أبو يقضان، تحت عنوان "حاجة الجزائر إلى مصرف أهلي". نشرت في صحيفة وادي ميزاب بتاريخ 11 محرم 1347هـ الموافق ل 29 جوان 1928م. ودعا الشيخ في آخر المقال أعيان ورجال الأعمال في المدن الجزائرية الكبرى إلى بلورة فكرة المصرف، ولقيت دعوته ترحابا، فقدموا ملفا كاملا لإنشاء مصرف باسم "البنك الإسلامي الجزائري"، بعد أن تم إعداد قانونه الأساسي وجمع رأسماله بعض كبار رجال الأعمال في مدينة الجزائر، لكن سلطات الاحتلال الفرنسي رفضته لأنها كانت ترى فيه خطرا على مصالحها الحيوية وعلى مصالح المعمرين والمصارف التقليدية الربوية.²

ومع بداية السبعينات، ظهرت انطلاقة جديدة لإنشاء البنوك الإسلامية، وتأسس أول بنك إسلامي في مصر (بنك ناصر الاجتماعي)، وبدأ ممارسة نشاطه عمليا في 1971. ثم أعقب ذلك إقامة بنكين في 1975، وهما بنك دبي الإسلامي والبنك الإسلامي للتنمية في جدة. ثم توالى تأسيس حركة البنوك مع ظهور بنك فيصل الإسلامي المصري والسوداني 1977 والبنك الإسلامي الأردني 1978.³ وتميزت الثمانينات بالمحاولات الرائدة لأسلمة النظام المصرفي في عدد من الدول كالسودان وباكستان وإيران، كما استمر تأسيس البنوك والمؤسسات المالية حيث بلغ عددها في نهاية العقد تسعين مصرفا⁴، وأنشأت مؤسسات ومعاهد تعنى بالمصرفية الإسلامية كالاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بمكة سنة 1977، المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي بقبرص سنة 1971، الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية 1983.⁵ كما تم خلال العقد الأخير من القرن 20 والسنوات الأولى من القرن 21، تأسيس عدد من مؤسسات البنية التحتية والهيئات الداعمة، والتي تعمل على وضع الأسس الإرشادية مثل هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومركز إدارة السيولة المالية للمصارف الإسلامية...

ولم يقتصر الأمر على العالمين العربي والإسلامي فقط، فقد حرصت الكثير من المؤسسات المصرفية والمالية الدولية على تبني العمل المصرفي الإسلامي بعد أن لاحظت الإقبال الكبير على التعامل به، وذلك من خلال التواجد في أسواقه وبأشكال متعددة، إما بإنشاء وحدة أو إدارة خاصة بالأعمال المصرفية الإسلامية مثل حالة تشيس مانهاتن الأمريكي ودويتش بنك الألماني وبنك الاتحاد السويسري UBS والذي افتتح فروعته للمعاملات الإسلامية في وقت مبكر نسبيا 1985 لخدمة عملائه من العرب والمسلمين. أو بفتح نافذة للتعامل المصرفي الإسلامي مثل أغلب بنوك

1 - مصطفى كمال السيد طابل، الصناعة المصرفية والعملة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2014، ص ص 57-58.

2 - عبد الرزاق بلعباس، صفحات من تاريخ المصرفية الإسلامية: مبادرة مبكرة لإنشاء مصرف إسلامي في الجزائر في أواخر عشرينات القرن الماضي، دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 2، السعودية، 2013، ص ص 5-6. من الموقع:

<http://iesjournal.org/arabic/Docs/3.pdf>

3 - مصطفى كمال السيد طابل، مرجع سابق، ص ص 58-59.

4 - بن إبراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012، ص 22.

5 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 123.

ماليزيا، أو بإنشاء مصرف مستقل مملوك للبنك الأم مثل حالة سيتي بنك الإسلامي، الذي أنشأته مؤسسة ستي غروب الأمريكية في البحرين سنة 1996.¹

وبما أن مساندة البنوك الإسلامية للتطورات التكنولوجية الحديثة في المعاملات المصرفية أمر تفرضه متطلبات العصر ومتغيرات العولمة، فإنها أضحت تجاري البنوك التقليدية في استخدام أدوات التعامل الحديثة كإصدار بطاقات الائتمان العالمية، وامتدت أيضا إلى معايير حديثة أخرى كمحاولة الاندماج (بنك فيصل الإسلامي بالبحرين مع الشركة الإسلامية للاستثمار الخليجي بالشارقة - الإمارات-)، إنشاء شركات قابضة عملاقة (شركة دلة البركة الدولية ومجموعة دار المال الإسلامي) والتفريد بمعايير كفاية رأس المال الدولية وتوحيد المعايير المحاسبية فيما بينها... إلخ² ولأن المؤسسات المالية الإسلامية لا تتعامل بالسندات، وكذا المشتقات المالية*، فهي لم تتأثر كثيرا بالأزمة المالية العالمية 2008، وهو ما أعطى صورة إيجابية للبنوك الإسلامية لدى المراقبين الماليين وأصبح للتمويل الإسلامي أهمية كبيرة في سوق الخدمات المالية العالمية، وسجل معدلات نمو كبيرة، حيث أظهر تقرير صندوق النقد الدولي سنة 2008 أن متوسط نموه هو ما بين 10 و 15% سنويا ويوجد حوالي 300 مؤسسة تمويلية إسلامية منتشرة عبر 51 دولة. ويعقد مؤتمر المؤسسات التمويلية الإسلامية العالمي منذ 1994 ويحضره العديد من المتعاملين في العالم. وبالموازاة مع ذلك ظهرت سوق جديدة (بورصة) تستثمر في الأصول المالية الإسلامية نهاية التسعينات، ويوجد حوالي 100 صندوق استثماري إسلامي في العالم، ولديها مؤشرات المالية الخاصة في السوق مثل مؤشر دو جونز Dow Jones الإسلامي أو فاينانشال تايمز الإسلامي FTSE Global Islamic Index. وقد لوحظ اهتمام واسع من قبل المستثمرين الغربيين للاستثمار في هذه الصناديق خاصة في السنوات الأخيرة³.

ثالثا- أساليب وقنوات تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية:

إن التجسيد العملي للاقتصاد الإسلامي كان أساسا إن لم يكن كليا في البنوك الإسلامية والتي تمارس نشاطها مستخدمة أدوات التمويل الإسلامية بديلا عن سعر الفائدة الربوي. لكن مع تزايد وتنامي الطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية من قبل شرائح عريضة في مختلف المجتمعات، برزت في الربع الأخير من القرن العشرين ظاهرة تحول وتوجه البنوك الربوية نحو تقديم هذه الخدمات عبر منافذ، فروع وصناديق للتمويل الإسلامي.

1 - سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر، مكتبة الريام، ط1، الجزائر، 2006، ص ص 79-80.

2 - للتفصيل أكثر ينظر المرجع السابق، ص 82 وحتى 88.

* - المشتقات المالية هي عقود تتوقف قيمتها على أسعار الأصول المالية محل التعاقد ولكنها لا تتطلب استثمارا لأصل المال في هذه الأصول. فهي نوع من أنواع الرهان يترتب عليها حق لطرف والتزام لطرف آخر، ويتم التبادل على أساس الأسعار والفوائد ولكن دون وجود تملك حقيقي للأصل. بينما تؤكد مبادئ التمويل الإسلامي على التداول الفعلي للموجودات والأموال.

3 - أحمد أمين سعد الله، مرجع سابق، ص 166.

1- البنوك الإسلامية: هي تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة وعدم التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً¹. وهي مؤسسات مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية، بما يخدم بناء مجتمع التكامل الإسلامي، وتحقيق عدالة التوزيع، ووضع المال في المسار الإسلامي، بمساهمته في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية،² وهي أجهزة تنمية اجتماعية، تضع نفسها في خدمة المجتمع وتستهدف تحقيق التنمية فيه عبر توظيف أموالها بأرشد السبل بما يحقق النفع للمجتمع³، عن طريق تدعيم الوعي الادخاري بين أفراد المجتمع والمشاركة في العملية الاستثمارية من جهة، والقيام بأنشطة اجتماعية من أجل زيادة التكافل الاجتماعي من جهة أخرى.

وتقدم البنوك الإسلامية لعملائها عدة أنشطة وخدمات مصرفية عامة، غير مخالفة للشريعة، وتتشابه في ذلك مع البنوك التجارية، منها فتح الحسابات الجارية (الودائع)، التحويلات المصرفية، تحصيل الأوراق التجارية، بيع وشراء الأوراق المالية (غير السندات) والعملات الأجنبية بشرط التقابض وتأجير الخزائن الحديدية... وفي المقابل تنفرد مؤسسات الصيرفة الإسلامية بأنشطة خاصة، تتمثل في الأنشطة الاستثمارية التي سيتم التفصيل فيها في الفصل الثاني، وأنشطة التكافل وتقديم الخدمات الاجتماعية "كالاهتمام بتحصيل الزكاة وإنفاقها في مصارفها الشرعية، ومنح القروض الحسنة والاهتمام بالمشروعات الصغيرة والحرفية، وإقامة ورعاية المرافق الإسلامية العامة ودور العبادة، وتوفير التعليم والتدريب للمسلمين، وإنشاء المستشفيات والمعاهد الصحية التي تقدم خدماتها بالجمان...."⁴

2- البنوك التقليدية: اتجهت البنوك التقليدية نحو العمل المصرفي الإسلامي عبر تقديم منتجات وخدمات إسلامية، على اختلاف الأسباب والدوافع تجارية كانت تهدف إلى الربح أو عقائدية أو اجتماعية. ويكون ذلك ب: 5
2-1. التحول بشكل كلي: أين يتوقف البنك كلياً عن تقديم المنتجات والخدمات التقليدية القائمة على التعامل بالفائدة، واستبدالها بأخرى إسلامية. ويكون هذا التحول داخلياً إذا قرر أصحابه ذلك، أو خارجياً إذا تم شراؤه من قبل مستثمرين آخرين ثم قاموا بتحويله، أو بقرار من السلطة القانونية عندما تمنع البنوك التقليدية من التعامل بالفائدة الربوية، مثل ما حدث في السودان وإيران. "ومن البنوك التي تحولت بشكل كامل، بنك الجزيرة في المملكة العربية السعودية، وبنك الشارقة الإسلامي (بدل الوطني) بدولة الإمارات العربية المتحدة"⁶.

1 - محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية-أحكامها-مبادئها-تطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط3، 2012، ص110.

2 - أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية: مقررات لجنة بازل-تحديات العولمة-إستراتيجية مواجهتها، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2007، ص60.

3 - ضياء الناروز، مرجع سابق، ص 279.

4 - نفس المرجع السابق، ص 285.

5 - سهى مفيد أبو حفظة، أحمد سفيان شي عبد الله، النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية دراسة تحليلية على القضايا الشرعية وضوابط إنشائها مجلة

أون لاين للبحث في الدراسات الإسلامية، مجلد 6 رقم 1، جامعة ملایا، ماليزيا، 2019، ص 4-5، متوفر على الموقع: <http://bib.univ-oeb.dz:8080/jspui/bitstream/123456789/5090>

6 - Hisham Yaacob and Farooq Salman AlAni, **Traditional Banks Conversion Motivation into Islamic Banks: Evidence from the Middle East**, *International Business Research*; Vol. 5, No. 12; Published by Canadian Center of Science and Education, 2012 P90

2-2. إنشاء فروع إسلامية تابعة لها: حيث يقوم البنك التقليدي إما بإنشاء فرع جديد ومستقل للمعاملات الإسلامية منذ البداية، أو بتحويل أحد فروعته التقليدية القائمة إلى فرع يتخصص في تقديم خدمات إسلامية مع إجراء التغييرات اللازمة لذلك، وإشعار العملاء بعملية التحويل وتخييرهم بين التعامل معه وفقاً للأسلوب الجديد أو التحول إلى فرع آخر¹. وتمتتع الفروع بالاستقلالية الإدارية، وتعتبر من أكثر أشكال التحول شيوعاً وهو محكوم بضوابط ومعايير شرعية. ومن الأمثلة على البنوك التي تملك فروعاً إسلامية: Citibank وبنك الأهلي التجاري السعودي والذي قام بتحويل فروعته التقليدية إلى إسلامية، وبنك Negara Malaysia الذي حول بعض نوافذه الإسلامية إلى فروع إسلامية مستقلة، لما كان لها من أثر جيد في جذب واستقطاب العملاء وتحقيق نجاح ملموس.

2-3. إنشاء نوافذ إسلامية داخل البنوك التقليدية: أي تخصيص جزء أو حيز في البنك أو الفرع التقليدي لكي يقدم الخدمات المصرفية الإسلامية إلى جانب ما يقدمه من الخدمات التقليدية²، تحت رقابة هيئات شرعية مختصة وفي ظل القوانين النافذة. وبالتالي تتطلب هذه النوافذ العناصر التالية:³

✓ تكون مرتبطة مكانياً بالبنك أو الفرع التقليدي، وتابعة إدارياً له، حيث تخضع بصورة مباشرة لتعليمات البنك الذي فتحت فيه. وهذه الصفة في النوافذ ربما تهمز ثقة العملاء بإسلامية الخدمات التي تقدمها، وتجعل الشك والريبة يساور بعضهم، والعزاء الوحيد يكمن في وجود الهيئة الشرعية التي يكون لقراراتها صفة الإلزام على تعاملات النافذة، فتعيد الأمور إلى نصابها كلما انجرفت في اتجاهات غير شرعية.

✓ تخصيص مبلغ معين ليكون رأس مال النافذة، بحيث تستطيع تقديم كافة أعمال المصارف الإسلامية المعروفة بهامش من الاستقلالية عن رأس مال البنك أو الفرع. "ورغم أن النوافذ غير مستقلة إدارياً فلا بد من الفصل المالي والمحاسبي لعملياتها عن عمليات البنك التقليدي، وهو معيار أساسي ومهم من أجل ضمان مصداقيتها، وتحقيق هدف عدم اختلاط الأموال."⁴

✓ خضوع النافذة لرقابة وإشراف هيئة شرعية يتم تشكيلها من قبل البنك أو الفرع الذي تتبعه، بغض النظر عن عدد أعضائها مادام يزيد عن ثلاثة أشخاص من المتخصصين في الأمور الشرعية ومن الذين لديهم خبرة في المجالات المصرفية. "مهمتهم التأكد من صحة العقود والسياسات المتبعة وكذلك من المعاملات المالية والمحاسبية، حيث يجتمع أعضاؤها دورياً لمناقشة الموضوعات المستجدة وصياغة القرارات وعمل التوصيات اللازمة لذلك والتأكد من سير العمليات بشكل أمثل"⁵

1 - فهد الشريف، الفروع الإسلامية التابعة للمصارف الربوية - دراسة في ضوء الاقتصاد الإسلامي، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، ص 12-13، متوفر على الموقع: <https://www.dopdfwn.com/cacnretra/scgdfny/kutubpdfcafe-T55WF.pdf>، 2020/04/07.

2- فهد الشريف، مرجع سابق، ص 13

3- أحمد خلف حسين الدخيل، النوافذ الإسلامية في المصارف الحكومية العراقية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 2، 2013، ص 52-53. متوفرة على الموقع: <http://iesjournal.org/arabic/Docs/3.pdf>

4 - سهى مفيد أبو حفيظة، أحمد سفيان شي عبد الله، مرجع سابق، ص 12

5 - نفس المرجع السابق، ص 12.

✓ ينبغي أن تكون النافذة خاضعة وملتزمة بأحكام القانون النافذة في البلاد التي تعمل فيها دون أن تخالف الشريعة في تعاملها المصرفي، وهو عنصر ضروري لإضفاء الصفة القانونية على عمل النافذة وعدم تعرضها للمساءلة القانونية.

رغم نمو ظاهرة إنشاء النوافذ والفروع الإسلامية وتزايد الإقبال عليها عالمياً، وهو ما يعد اعترافاً من البنوك الربوية بأهمية ونجاح العمل المصرفي الإسلامي، كما قد تكون خطوة مشجعة للتحويل والتدرج نحو العمل بأساليب الاستثمار الإسلامية، فقد اختلف الفقهاء والاقتصاديون الإسلاميون حول شرعية التعامل معها، فمنهم من أباحه ومنهم من أجازها تحت شروط معينة، ومنهم من حرمه تماماً على أساس أن:¹

- الدافع الحقيقي وراء إنشائها هو الربح فقط بغض النظر عن البعد الشرعي أو البحث عن الاستثمار الحلال، وهو ما يتناقض مع أهداف الإسلام الاقتصادية والاجتماعية.

- تعمل النوافذ على إيجاد تزاخم في سوق العمل المصرفي الإسلامي، مما يؤدي إلى إجهاض إنشاء بنوك إسلامية جديدة ترى أنه من الصعب منافسة هذه البنوك المتأصلة في النظام المصرفي. كما أن النوافذ ستأخذ حصة من القطاع المصرفي الإسلامي مما سيؤدي إلى جذب عملاء البنوك الإسلامية وتقليل أرباح البنوك الإسلامية.

- السماح للبنوك الربوية بفتح نوافذ سيؤدي لإعراضها عن التحويل الكامل إلى النظام المصرفي الإسلامي، ما دامت تستطيع العمل في السوقين. أما إذا أغلق السبيل أمامها فلن يكون للبنوك الربوية إلا التحويل الكامل للصيرفة الإسلامية لجني الأرباح المأمولة من هذا القطاع مع زيادة اتجاه العملاء نحو الصيرفة الإسلامية ونبت الصيرفة الربوية.

- التعامل بالنوافذ والفروع قد يؤدي إلى اختلاط الأموال الحلال بالحرام، إذ يتعذر الفصل بين أموالها وأموال البنك الأم في معظم الأحيان. كما أن فائض السيولة لدى الفرع أو النافذة يحول للبنك الأم ويستعمله في استثماراته لحين احتياج فرعه الإسلامي إليه، وفي ذلك إعانة له على الربا².

- يرى بعض الباحثين أن النوافذ تساهم في اكتساب أساليب التقنية المتقدمة، والخبرات المتراكمة لدى البنوك الربوية منذ مئات السنين، مما يدعم العمل المصرفي ويزيد من كفاءته. حيث قامت البنوك الإسلامية بإدخال كثيرين ممن لديهم الخبرة في العمل المصرفي، فأفادوه بخبراتهم الفنية وأضروه في الوقت نفسه بعدم استيعابهم الفلسفة التي يقوم عليها البنك الإسلامي، بل وادخلوا الفلسفة الربوية وأصبح الهم الرئيسي هو إيجاد البدائل التي تحقق الأهداف نفسها ولكن بطرح يقبله المسلمون.

وبالتالي فإن الحكم على التعامل مع النوافذ والفروع يبقى مرتبطاً بوجود بنوك إسلامية في المجتمع من عدمه، فإذا لم توجد بنوك إسلامية فحينئذ يكون التعامل مع النوافذ والفروع للضرورة، أما إذا وجدت وجب التعامل معها وترك النوافذ والفروع للبنوك الربوية تجنباً للشبهات³، ولأنها لن تكون وسيلة لمحاربة الربا بقدر ما ستطيل من عمره، ونجاحها سيغري بإنشاء نوافذ أخرى لا للتحويل إلى بنك إسلامي كامل.

1 - للتفصيل أكثر ينظر: نجيب سمير خريص، مرجع سابق، ص 149-150-151.

2 - فهد الشريف، مرجع سابق، ص 28.

3 - نفس المرجع السابق، ص 46.

كما قد تنشئ البنوك التقليدية صناديق استثمارية إسلامية تنشط في الأسواق المالية الإسلامية، وهي عبارة عن أوعية مالية تسعى لتجميع مدخرات الأفراد واستثمارها في الأوراق المالية من قبل جهة متخصصة ذات خبرة وكفاءة في إدارة محافظ الأوراق المالية. وتكيف تلك الصناديق من الناحية الشرعية إما كعقد شراكة (مضاربة) بين المساهمين فيها، الذين يدفعون بمقتضاه مبالغ نقدية معينة وبين إدارة الصندوق التي تلعب دور المضارب وتتعهد باستثمارها في شراء وبيع الأوراق المالية وفقاً لأحكام الشريعة ويشترك المساهمون في الأرباح كل بنسبة ما يملكه من حصص.¹ وإما على أساس الوكالة بأجر حيث يكون مدير الصندوق وكيلاً يقوم بإدارة أموال المولكون حسب الشروط المتفق عليها، ومقابل عمولة معينة (مبلغ مقطوع) أو بنسبة من المساهمات. وكانت نشأة الصناديق الاستثمارية الإسلامية معناها الحديث داخل البنوك التقليدية في 1986 عندما أنشئ أول صندوق استثماري في الولايات المتحدة الأمريكية تحت اسم "صندوق أمانة للاستثمار التعاوني"، ثم انتقلت الفكرة إلى البلدان العربية مع تزايد الطلب عليها من قبل الكثير من المسلمين خوفاً من الوقوع في المحظورات الشرعية، الأمر الذي دفع البنوك التقليدية إلى إنشاء مثل هذه الصناديق لاستقطاب تلك الأموال.²

المطلب الرابع: واقع التمويل بالصيغ المستحدثة في السوق الدولية

حققت صناعات الصيغ المستحدثة بمختلف أشكالها نجاحات كبيرة على المستوى الدولي، اختلفت من بلد إلى آخر بسبب عوامل عديدة كدرجة استقرار الأسواق وتوفر الموارد المالية ومؤسسي أعمال مؤهلين وثقافة المجازفة والاستثمار.

أولاً- استثمارات رأس المال المخاطر في العالم:

حسب تقرير لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE توصلت إلى أن الصناعة العالمية لرأس المال المخاطر توفر غطاءاً تمويلياً للمشروعات بقيمة تزيد عن 100 مليار دولار سنوياً على مستوى دول العالم، وهكذا ظهرت في الأفق شركات رأس المال المخاطر كمهنة ضرورية لتمويل مشاريع التنمية ورفع نسبة النمو الاقتصادي خاصة في الدول النامية. "حيث يساهم رأس المال المخاطر في تحسين كل ما يعيق التنمية في هذه البلدان من بطالة، عدم الشفافية في المعلومة، قلة المهارات والإنتاجية الضعيفة مع تحسين الوساطة المالية في هذه الأسواق. وبلغ إجمالي استثمارات رأس المال المخاطر في العالم في 2016 حوالي 127000 مليار دولار بعد وصوله القمة في 2015 بحوالي 150000 مليار دولار. واستخدم المخاطرون برأس المال في الـ 69000 مليار دولار لتمويل برأس مال مخاطر، وهو ما يمثل ثاني أعلى إجمالي سنوي-بعد 2015- خلال 13 سنة الماضية.³

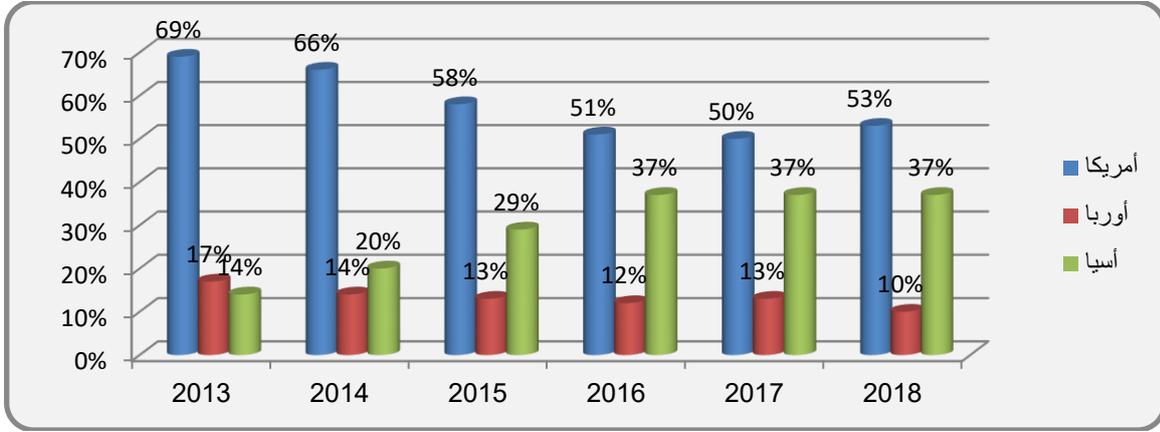
¹ - Hisham Yaacob and Farooq Salman AlAni, OP-Cit, p 89.

² - محمد عدنان بن الضيف، العلاقات التكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية وآثارها التنموية، دار الفنائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2017، ص337.

³ - أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص 149-165.

ولذلك تعتبر الولايات المتحدة وأوروبا أكثر الأسواق نشاطا ونجاحا في رأس المال المخاطر، تليها بعض الأسواق الناشئة. ويوضح الشكل الموالي مقارنة بين حجم استثمارات رأس المال المخاطر خلال الفترة 2013-2018.

الشكل رقم 1-5: تطور استثمارات رأس المال المخاطر خلال الفترة 2013-2018



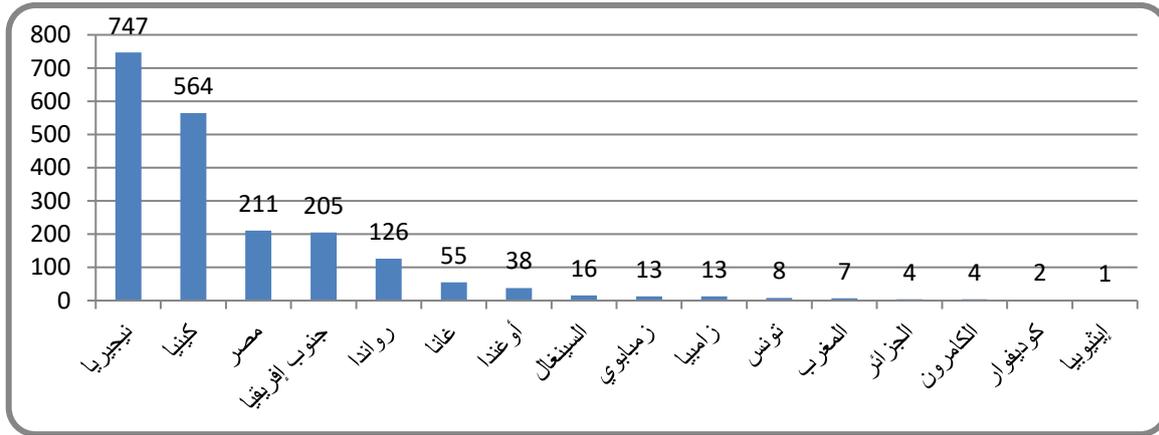
Source: KPMG Enterprise, Venture Pulse, Q4 2018, Global Analysis of Venture Funding, 15 January 2019, P16 .
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2019/01>

يظهر الشكل أن الولايات المتحدة الأمريكية هي المنافس الأول في هذه الصناعة، حيث احتلت حصة الأسد في جميع السنوات المشار إليها، تليها السوق الآسيوية والتي استطاعت التغلب على السوق الأوروبية في السنوات الأخيرة، بسبب النجاح الذي حققه نشاط رأس المال المخاطر في بعض الدول كالصين والهند والكيان الإسرائيلي. ولكنها كانت دائما المنافس الثاني بعد الولايات المتحدة في السنوات التي سبقتها، حيث ورغم تذييلها ترتيب الأسواق في هذه السنوات، تبقى سوقا رائدة في مجال رأس المال المخاطر تنطوي على تجارب جد ناجحة مقارنة ببقية الدول. وقد أولت الولايات المتحدة الأمريكية شركات رأس المال المخاطر العناية الكافية وأعطت اهتماما بارزا للنهوض بالأعباء الملقاة على عاتقها، مما مكن هذه الشركات من التطور السريع وبلوغ أهدافها. وتؤكد الإحصاءات الصادرة عن جمعية رأس المال المخاطر أن ثلث نمو الاقتصاد الأمريكي سنويا ناتج عن نشاط المؤسسات الديناميكية والتي غالبا ما تكون مدعومة بتقنيات رأس المال المخاطر، وتستحوذ الولايات المتحدة على ثلثي السوق العالمي لهذا النشاط. أما في الدول العربية، وخاصة في أسواق الخليج العربي، فيشهد الاستثمار الجريء طفرة قياسية خلال الفترة الراهنة بقيادة الإمارات العربية والسعودية من أجل تحفيز نمو الشركات الناشئة، وتعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المستقبل الاقتصادي. وتعد الإمارات الأولى عربيا من حيث تمويل الشركات الناشئة، وتلعب حاضنات الأعمال دورا رئيسيا في دعم مشروعات ريادة الأعمال عبر تقديم الاستشارات والخبرات التمويلية والتسويقية والفنية، ومن أبرزها منصة Hub71 لدعم المشروعات التكنولوجية الناشئة وشركات رأس المال المغامر في إمارة أبو ظبي. وقد توجت الإمارات جهودها، باحتلالها صدارة تمويل أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا باستحوادها على 51% من إجمالي التمويل المخصص للشركات الناشئة في الربع الأول، بما يعادل 141 مليون دولار. أما السعودية فتأتي في

المرتبة الثالثة عربياً بقائمة تمويلات الشركات الناشئة في الربع الأول من 2020، باستحواذها على 10% من التمويلات بما يعادل 27.7 مليون دولار.¹

وفي إفريقيا بلغ تمويل رأس المال الاستثماري المجمع على شركات التكنولوجيا الإفريقية الناشئة عام 2019 مبلغ 2.02 مليار دولار أمريكي، مقارنة بـ 1.163 مليار دولار أمريكي في عام 2018، وهو ما يمثل +74% نموًا على أساس سنوي. هذا وتذهب 85% من إجمالي التمويل (1.7 مليار دولار أمريكي) إلى أربع بلدان: نيجيريا، كينيا، مصر، وجنوب إفريقيا.²

الشكل رقم 1-6: إجمالي التمويل برأس المال المخاطر في الدول الإفريقية لسنة 2019 الوحدة: مليون دولار أمريكي



Source: Partech Africa Team, 2019 Africa Tech Venture Capital Report, OP-Cit, P13

جذبت نيجيريا رقمًا قياسيًا بلغ 747 مليون دولار أمريكي في استثمارات رأس المال المخاطر التكنولوجي (37% من إجمالي التمويل) بإجمالي 16 شركة ناشئة، تليها كينيا في المرتبة الثانية من حيث إجمالي التمويل بقيمة 564 مليون دولار أمريكي بـ 15 شركة ناشئة. أما جنوب إفريقيا ورغم احتلالها المرتبة الرابعة من حيث إجمالي التمويل فهي في المرتبة الأولى وبدون منازع في عدد الصفقات بـ 66 صفقة (مقارنة بنيجيريا بـ 38 صفقة) بفضل نظامها البيئي الناضج الذي ينمو بشكل سريع مع 11 شركة ناشئة، أما مصر فقد تفوقت على جنوب إفريقيا من حيث إجمالي التمويل وعلى نيجيريا من حيث عدد الصفقات بـ 47 صفقة، مع 12 شركة ناشئة. وفي بقية إفريقيا وصل التوزيع الجغرافي للتمويل برأس المال المخاطر إلى 18 دولة بتمويل إجمالي قدره 294 مليون دولار أمريكي.³

ثانياً- استثمارات قرض الإيجار في السوق الدولية:

يعرف قرض الإيجار انتشاراً واسعاً عبر مختلف دول العالم، حيث تحتل أمريكا الشمالية صدارة السوق الدولية له، تليها أوروبا في المرتبة الثانية ثم آسيا. وتحتل الثلاث مناطق معاً أكثر من 95% من إجمالي حجم التأجير في العالم.

¹ - محمد علي، العين الإخبارية، السعودية والأمارات تقودان مستقبل الاستثمار الجريء في المنطقة، <https://al-ain.com/article/uae-saudi-bold-investment-in-gulf>, 2020/07/25.

² - Partech Africa Team, 2019 Africa Tech Venture Capital Report, January 2020, P07, <https://partechpartners.com/documents/11/2020.01-Partech-Africa-2019-Africa-Tech-VC-Report.pdf>, 09/08/2020.

³ - Partech Africa Team, 2019 Africa Tech Venture Capital Report, OP-Cit, P14

الجدول رقم 1-5: تطور حجم ونمو قرض الإيجار حسب المنطقة (2014-2018) الوحدة: مليار دولار أمريكي*

حجم السوق العالمي 2018	النمو (2017-2018) %	حجم قرض الإيجار					المنطقة
		2018	2017	2016	2015	2014	
35.8	3.2	460.11	445.9	416.8	407.8	368.4	الشمالية
33.2	0.3-	427.03	428.3	346.3	322.8	327.8	أوروبا أمريكا
27.2	0.1-	350.65	354.4	289.9	223	195	آسيا
2.2	9.5-	28.51	31.5	28.4	31.2	35.6	أستراليا ونيوزيلاندا
1.1	14.5-	14.55	17	12.9	13.8	10.7	أمريكا الجنوبية
0.5	9.0	6.16	5.7	5.4	6.7	6.8	إفريقيا
100%		1287.01	1282.7	1099.8	1005.3	944.3	المجموع

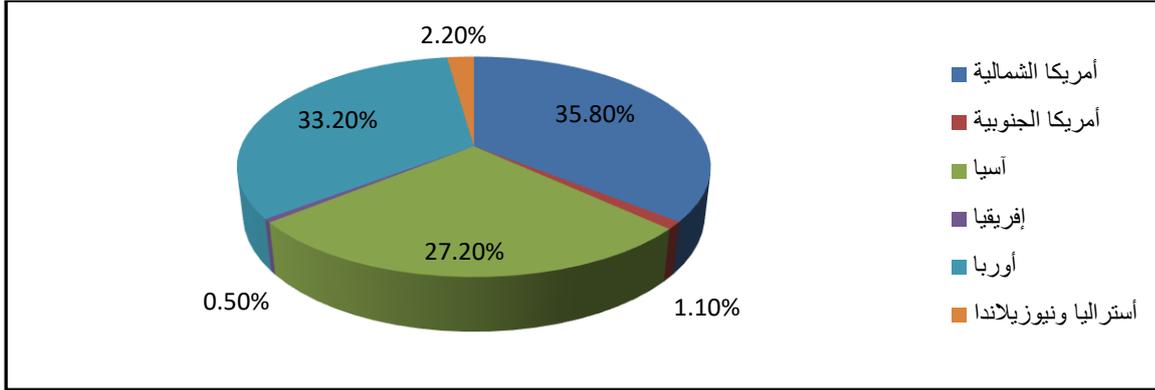
Source: Brendan Gleeson, 2020 Global Leasing Report, White Clarke Group Global Leasing Report, https://pages.whiteclarkgroup.com/rs/187-PFS-866/images/WCG_Global_Leasing_Report_2020.pdf , 10/08/2020, p5.12

حافظت أمريكا الشمالية مكونة من الولايات المتحدة وكندا والمكسيك، على مكانتها كأكبر سوق قرض إيجار في العالم، بحجم أعمال جديد بلغ 460.1 مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل 35.8% من إجمالي حصة السوق العالمية في المعدات المؤجرة. حيث شهدت نموًا بنسبة 3.2%، بينما أظهرت جميع المناطق الأخرى، باستثناء إفريقيا، انخفاضًا فيه. ورغم أن أوروبا سجلت انخفاضًا في النمو بنسبة 0.3% في عام 2018، فهي ما زالت تحافظ على مكانتها كثاني أكبر منطقة في العالم وتمثل 33.2% من إجمالي الحجم العالمي، وتحتل خمس دول أوروبية رائدة (المملكة المتحدة، وألمانيا، وفرنسا، وإيطاليا، وبولندا) مكانًا في قائمة أفضل 10 دول في العالم للأعمال الجديدة بقرض الإيجار، حيث تساهم بنسبة 64% من إجمالي الحجم الأوروبي. وتهيمن المملكة المتحدة وألمانيا على أسواق التأجير في أوروبا، حيث يمثلان 39% من السوق الأوروبية و13% من السوق العالمية في عام 2018. كما استحوذت الصناعة البريطانية على 92.2 مليار دولار أمريكي من الأعمال الجديدة مسجلة معدل نمو قدره 5.3% (بالعملة المحلية) مقارنة بالعام السابق، الأمر الذي جعلها في المرتبة الثالثة في التصنيف العالمي بعد الولايات المتحدة والصين، أما ألمانيا فهي ثاني أكبر سوق إيجار أوروبي، سجلت نموًا بنسبة 2.4% في عام 2018 بالعملة المحلية مقارنة بعام 2017 بحجم أعمال جديد بلغ 73.3 مليار دولار أمريكي¹.

*- يستخدم تقرير التأجير العالمي الدولار الأمريكي كخط أساس مشترك للعملة لمقارنات البلدان، باستخدام أسعار الصرف السائدة في 31 ديسمبر 2018.

¹ -Brendan Gleeson, 2020 Global Leasing Report, OP-Cit, p5

الشكل رقم 1-7: حجم عقود قرض الإيجار حسب المنطقة لسنة 2018



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معطيات الجدول السابق.

سجلت أفضل 50 دولة في 2018 نموا في حجم الأعمال الجديدة بنسبة 0.33% حيث ارتفع من 1282.73 مليار دولار في عام 2017 إلى 1287.01 مليار دولار في 2018، ويأتي هذا الأداء بعد النمو الملحوظ الذي بلغ 16.6% عام 2017، و9.4% عام 2016. وتحتل المنطقة الآسيوية 27.2% من حصة السوق العالمية، ورغم أنها شهدت انخفاضا في حجم الأعمال الجديدة بنسبة 1% إلى 350.7 مليار دولار أمريكي مما يعكس التباطؤ في سوق التأجير الصيني، فقد عرفت في السنة التي قبلها (2017) نموا ملحوظا واستثنائيا، بنسبة 59%، ويرجع ذلك إلى حد كبير لارتفاع في الأعمال الجديدة في الصين، حيث أن سوق التأجير الصيني شهد نمواً بنسبة 168% في أعمال التأجير الجديدة منذ عام 2014. يليه السوق التايواني ثم كوريا فهونغ كونغ فماليزيا...

وأخيرا تمثل أستراليا ونيوزيلندا نسبة 2.2% من الحجم العالمي، فيما تتذيل إفريقيا الترتيب ب 0.5% من السوق العالمية في مجال التأجير مع أربع دول أفريقية تحقق مكانة ضمن أفضل 50 دولة في سوق التأجير، وهي جنوب إفريقيا (المرتبة 29) ونيجيريا(المرتبة 46) والمغرب(المرتبة 41) ومصر (المرتبة 45)، حيث لا تزال صناعة الإيجار المالي في أفريقيا في مهدها. وبموجب مبادرة الجمعية المغربية للتأجير التمويلي وبدعم من مؤسسة التمويل الدولية، تأسست Africalease في عام 2017 بهدف تطوير وتعزيز التأجير في المنطقة. وفي ماي وجوان 2019، قادت Africalease بعثة إلى كوت ديفوار وليبيريا والسنغال وتوغو والغالون للترويج للتأجير، ومن المأمول أن يتم تشكيل جمعيات تأجير وطنية جديدة في المنطقة الأفريقية في السنوات القادمة¹.

ويتطلب تطوير استخدام قرض الإيجار في الدول النامية بالشكل الذي يحقق فعلا التطور الاقتصادي ما يلي:²

- تطبيق مبدأ الاعتماد على الذات لتنمية القطاعات الإنتاجية طبقا لخطة استثمارية متكاملة، على أن يكون دور الائتمان ليس فقط مجرد تشجيع الطلب على منتجات هذه القطاعات، بل المساهمة في تمويل إنشائها وتكوينها وتطويرها. وتعطى الأولوية في منح الائتمان للأجهزة التي تنتج في ذات الاقتصاد المتنامي لتشجيع إنتاج السلع الإنتاجية في الدول النامية.

¹ -Ibid, p 7-8.

² - مصطفى رشدي شبيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، 1985، ص ص 373-374.

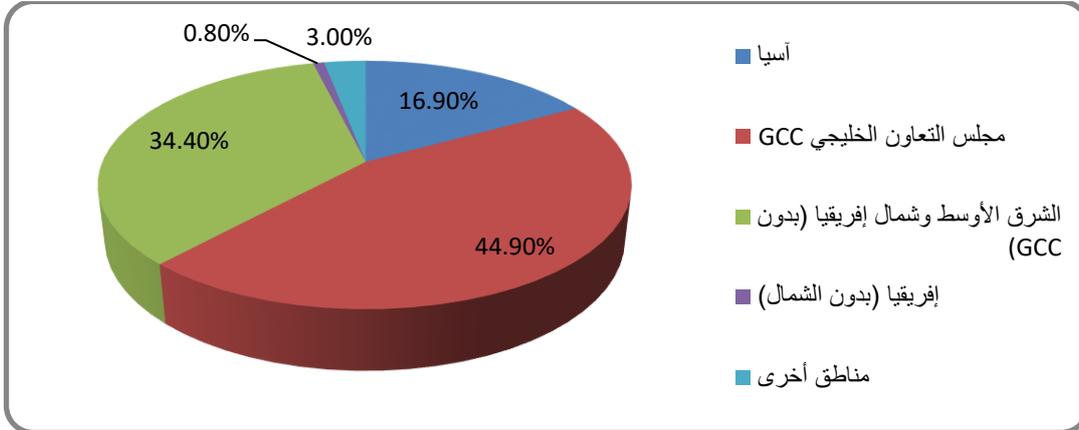
● إعادة تنظيم هياكل منظمات ومؤسسات الائتمان، سواء من حيث تجميع المدخرات، أو توجيهها نحو التوظيف طويل الأجل، وتوفير الخبرة الفنية والهندسية، وتحقيق التوظيف ذو العائد المرتفع والمتغير، وربط هذه المؤسسات بالسياسة النقدية والائتمانية.

● الاهتمام بالاستثمارات التي تمول بواسطة التأجير التمويلي بمنحها الأولوية وبالدعم وبالتكلفة المنخفضة. على أساس أن التمويل موجه إلى قطاعات ذات أولوية في خطة الدولة.

ثالثاً- الصيرفة الإسلامية في السوق الدولية

حسب تقرير 2019 للصناعة المالية الإسلامية بلغت أصول التمويل الإسلامي في الربع الثاني من 2018، مبلغ 2.19 تريليون دولار أمريكي " وتجاوزت 2.5 تريليون دولار بنهاية 2019، ويتوقع لها أن تواصل النمو إلى 3.809 تريليون دولار بحلول العام 2023م.¹ حيث حافظت الصناعة المالية الإسلامية على نموها الإيجابي بنسبة 6.9% (على أساس سنوي)، عبر قطاعها الرئيسية الثلاثة على الرغم من الانخفاض المطول في قيمة العديد من عملات الأسواق الناشئة ذات التواجد المصرفي الإسلامي الكبير من عام 2017 حتى الربع الثالث 2018، مما أدى إلى انخفاض قيم الأصول بالدولار، خاصة في إيران والسودان، والتي تعد من بين أكبر مواطن الأصول الإسلامية.

الشكل رقم 1-8: الصناعة المالية الإسلامية حسب المنطقة في الربع الثاني من عام 2018



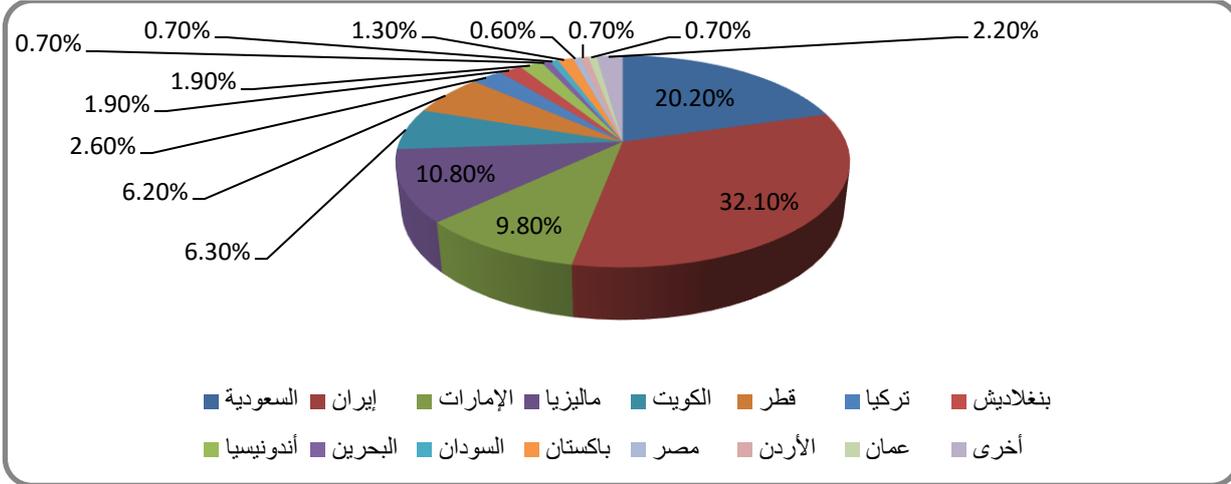
Source: Islamic Financial Services Board, OP-Cit, P12.

تعتبر الدول العربية رائدة الصناعة المالية الإسلامية (65% من حجم الصناعة الإسلامية) لا يضاهاها في ذلك إلا دول شرق آسيا الإسلامية (ماليزيا وأندونيسيا)²، حيث يوضح الشكل السابق أن منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تحتل إقليماً الحصة الأكبر عالمياً وتشكل نسبة 79.3% من أصول التمويل الإسلامي على المستوى العالمي، بينما تحوز دول مجلس التعاون الخليجي وحدها على 44.9% منها، وتعتبر أكبر موطن لأصول التمويل الإسلامي.

1 - محمد الطاهر الهاشمي، صندوق استثمار إسلامي مخاطر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة-نموذج تمويلي مقترح-، المؤتمر الدولي الثاني للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (EAIFE)، إسطنبول (تركيا)، 9-8 نوفمبر 2019، ص 6.

2 - عبد الكريم أحمد قندوز، سفیان حمدة فلول، الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والأفاق، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، العدد 01-2020، ص 6.

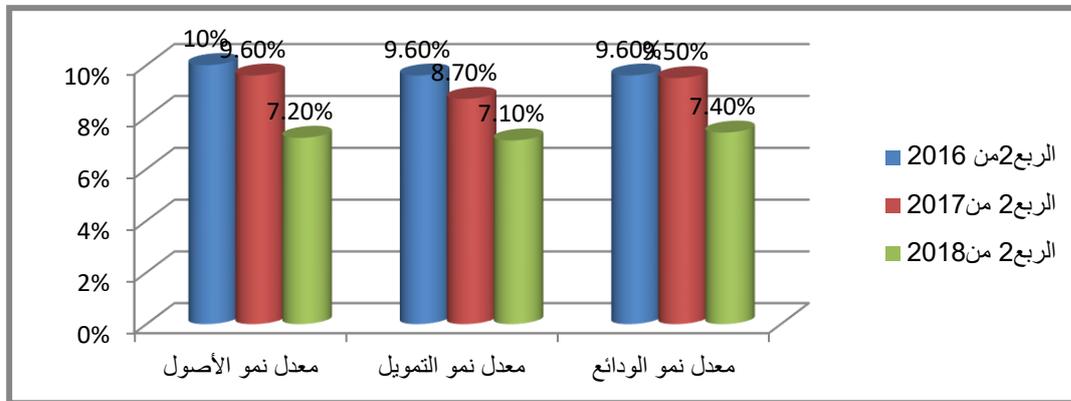
الشكل رقم 1-9: حصة الأصول المصرفية الإسلامية العالمية (%) في الربع الثاني من 2018



Source: Islamic Financial Services Board, OP-Cit, P12.

ومن حيث حصة الأصول المصرفية الإسلامية، حافظت إيران على مكانتها التاريخية كأكبر سوق، حيث تحوز على 32.1% من صناعة الصيرفة الإسلامية العالمية في الربع الثاني من 2018، تليها المملكة العربية السعودية بنسبة 20.2%، ثم ماليزيا ب 10.8% والتي شهدت زيادة في حصتها المقدره في سوق التمويل الإسلامي بنحو 71% وأصبحت المحرك الرئيسي لنمو التمويل الإسلامي في المنطقة، تأتي بعدها الإمارات العربية المتحدة ب 9.8% والكويت ب 6.3%. والبلدان الأخرى في ترتيب أكبر 10 دول مصرفية إسلامية، حسب الحجم، هي قطر وتركيا وبنغلاديش وإندونيسيا والبحرين.

الشكل رقم 1-10: تطور مؤشرات المصرفية الإسلامية (البنوك) 2016-2018



Source: Islamic Financial Services Board, OP-Cit, P16.

بلغ عدد البنوك الإسلامية 191 بنكا سنة 2018، تتوزع على 21 دولة، ولها ما يقارب 30 ألف فرعا، أما البنوك التقليدية التي تمتلك نوافذ إسلامية فعددها 81 بنكا في نفس السنة¹.

¹ - عبد الكريم أحمد قندوز، سفيان حمدة فلول، مرجع سابق، ص 14.

خلاصة الفصل

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي إحدى أهم الركائز الأساسية للاقتصاد، تلعب دورا بارزا في خلق الوظائف والتقليل من نسبة البطالة، وتفجير طاقات الشباب الذين سيتمكنون من إدارة أعمال خاصة بهم تحقق الفائدة لهم ولمجتمعهم، كما تلعب دورا مهما على الصعيد التكنولوجي من خلال قدرتها على الإبداع والتحسين والاختراع في مختلف الأنشطة التي تتواجد فيها، وهي بالتالي لها دور كبير في دفع عجلة التنمية بالرغم من وجود العديد من المشاكل والعراقيل التي تعترض طريقها.

وتعتبر مشكلة التمويل أولى وأهم المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث لا تستطيع هذه الأخيرة زيادة رأسمالها سواء عن طريق المدخرات الشخصية أو الاقتراض من الغير نظرا لضعف المدخرات الفردية، أو عن طريق اللجوء للبنوك والمؤسسات التمويلية، لأن شروط الإقراض تشكل عبئا كبيرا بالنسبة لها نظرا لارتفاع أسعار الفائدة، فضلا عن عجزها عن توفير الضمانات اللازمة للحصول على الائتمان. ولذلك تلجأ إلى رأس المال المخاطر غير الرسمي من أهل المال أو أصدقائه لتمويل المراحل الأولى من دورة حياتها، وفي حالة عدم كفايته لسد احتياجاتها المالية تحاول البحث عن التمويل المناسب لها من بين البدائل المستحدثة سواء رأس المال المخاطر الرسمي أو قرض الإيجار المالي أو عبر مختلف الصيغ التي يتيحها النظام المصرفي الإسلامي عن طريق البنوك الإسلامية أو النوافذ والفروع الإسلامية في البنوك التقليدية. وبعد أن رأينا النجاح الذي حققته استثمارات هذه الصيغ في السوق الدولية

فماهي أساسيات التمويل المعتمدة في هذه الصيغ؟

الفصل الثاني

فعالية الصيغ المستحدثة في علاج مشاكل تمويل
استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

يكتسي التمويل أهمية بالغة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولذلك يجب ترقية آليات تمويلها لتناسب أكثر مع احتياجاتها وخصوصياتها، بواسطة صيغ وأساليب تمويلية جديدة بديلة للإقراض، ذات فعالية أكبر وقادرة على تعبئة المدخرات. فكان رأس المال المخاطر بديلا أساسه المشاركة وقرض الإيجار المالي بديل أساسه الإجارة، حيث يساعد البديلان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تمويل احتياجاتها الاستثمارية والحصول على التجهيزات والآلات التي لا تستطيع تمويلها بالقروض المصرفية نظرا لعدم توافرها على شروط الاقتراض التي تفرضها البنوك وضعف مواردها الذاتية. والملاحظ أن البديلين لهما أصول في التمويل الإسلامي حيث يتوافقان مع المبدأ العام في الاستثمار الإسلامي "الغنم بالغرم" أو الاشتراك في الربح أو الخسارة، وبذلك يدنون كثيرا إلى المشاركة والمضاربة والإجارة المنتهية بالتملك وغيرها من الصيغ المقبولة شرعا. وعليه سنحاول من خلال هذا الفصل التعرف على أساسيات التمويل بهذه البدائل، لتبين مدى ملاءمتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوافقها مع خصوصياتها، وتعرف على العقبات التي تحد من تطور أسواق هذه الآليات ومن ثم نستدل على سبل تنشيطها لتفعيل الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وذلك عبر المباحث التالية:

✓ المبحث الأول: أساسيات التمويل برأس المال المخاطر

✓ المبحث الثاني: أساسيات التمويل بقرض الإيجار المالي

✓ المبحث الثالث: أساسيات التمويل بالصيغ الإسلامية

المبحث الأول: أساسيات التمويل برأس المال المخاطر

يبرز رأس المال المخاطر كأداة استثمارية وتمويلية بديلة للمصادر التقليدية (قروض بنكية أو مستثمري الأسهم والسندات الذين لا يمولون إلا الشركات الكبيرة والمستقرة والناجحة) ولعبت دورا هاما في التنمية الاقتصادية من خلال تمويل المشروعات ذات المخاطرة العالية خاصة المشروعات الصغيرة ذات الأفكار الإبداعية.

المطلب الأول: الفاعلون في التمويل برأس المال المخاطر

يأخذ نشاط رأس المال المخاطر شكل وساطة مالية على أساس المشاركة، تقوم فيها شركاته بجمع الأموال من المستثمرين لتساهم بها في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز باحتمال نمو قوي، وستعرف الآن على مختلف الأطراف المتدخلة في صناعة رأس المال المخاطر.

أولا- الأطراف المتدخلة في عملية التمويل برأس المال المخاطر:

تحتاج سلسلة التمويل المخاطر إلى ثلاث حلقات أساسية:

1- المستثمرون: وهم أشخاص طبيعيون أو معنويون يملكون موارد مالية طويلة الأجل، مستعدون لتحمل مخاطرة عالية عبر توظيف أموالهم في مشاريع تكنولوجية لها احتمالات نمو قوية بوساطة شركات رأس المال المخاطر، والتي تتولى تجميع تلك الموارد خلال فترة زمنية معينة. والمستثمرون في رأس المال المخاطر هم إما:¹

1-1- مستثمرون مؤسساتيون: وهم شركاء ذوي مسؤولية محدودة، يقومون بإيداع الأموال في شركة رأس المال المخاطر، ويسمح لهم الشكل القانوني للشركة بالاستفادة من مزايا جبائية². ويجمع الاستثمار المؤسساتي ثلاث فئات من متعاملي السوق وهم البنوك التجارية وشركات التأمين وصناديق التقاعد والمعاشات.

1-2- السلطات أو الهيئات الحكومية: نظرا للأهمية الكبيرة التي تمثلها المشاريع الناشئة للتنمية الاقتصادية، تستثمر السلطات في شركات رأس المال المخاطر³، وتمول خصوصا المراحل المبكرة أين تكون المخاطر مرتفعة جدا عبر إنشائها الصناديق البذرية أو صناديق الإطلاق، وهي صناديق حكومية متخصصة تهدف لتوفير رؤوس الأموال لصغار المبتكرين بشروط أقل، أي أنها لا تفاضل بين المشروعات على أساس المردودية بالدرجة الأولى، بقدر اهتمامها بنجاح مرحلة الانطلاق، وقد يقتصر نشاطها على مناطق جغرافية محددة⁴.

1-3- الأفراد الخواص: أي الأشخاص الطبيعيين وكبار رجال الأعمال الذين يستثمرون أموالهم إما في شركات رأس المال المخاطر "أو مباشرة في المؤسسات الصغيرة دون وساطة شركات رأس المال المخاطر. ويدخل في هذا الإطار أموال

¹ - راهي حريد، مرجع سابق، ص ص 59-60.

² - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر - تجارب ونماذج عالمية-، المكتب الجامعي الحديث، ط1، الإسكندرية، 2014، ص 17

³ - علالي سارة، دراسة واقع التمويلات المتخصصة في الجزائر وسبل تفعيلها، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة2، 2017-2018، ص 23.

⁴ - سمير سحنون، مرجع سابق، ص 122.

الأقارب والأصدقاء والعديد من الأفراد الأثرياء (ملائكة الأعمال) الذين يستثمرون مبالغ صغيرة من أرصدهم الخاصة في مشاريع ناشئة ذات مخاطر كبيرة¹، وتحتل هذه الفئة نسبة مهمة من استثمارات رأس المال المخاطر.

4-1- صناديق الصناديق: إلى جانب المستثمرين الذين يقدمون الأموال مباشرة إلى المخاطرين برأس المال، هناك أيضا صناديق تقوم بجمع رؤوس الأموال من المستثمرين لتوظيفها لدى شركات أو صناديق رأس المال المخاطر، فهي بمثابة وسيط ثان بين مقدمي الأموال والمشاريع الناشئة.

5-1- الشركات والمجمعات الكبيرة: حيث تزود شركات رأس المال المخاطر بالأموال لاستثمارها في المشاريع الناشئة، أو بالاستثمار فيها مباشرة. كما يمكن أن تراقب إدارات المجمع في إنشاء مؤسساتهم الخاصة والتكفل بتمويلها بدافع تحقيق قيم مضافة مرتفعة أو بغرض تطوير تكنولوجيا جديدة.²

2- شركات رأس المال المخاطر: تعد شركات رأس المال المخاطر وسيطا بين مصادر التمويل (المستثمرون)، ومؤسسات المقولة التي تتميز بالنمو السريع والتكنولوجيا العالية. وتكون إما مرتبطة أو مقيدة (كفروع لمؤسسات مالية أو غير مالية)، أو غير مرتبطة إذا كانت مستقلة (تقوم بجمع رؤوس الأموال من المستثمرين المحتملين معتمدة على شهرتها وتخصصها وخبرتها). وقد سمحت قابلية تبني المسؤولية المحدودة كشكل قانوني بنمو الصنف غير المرتبط لرأس المال المخاطر. وبذلك تتخذ شركات رأس المال المخاطر إحدى الأشكال التنظيمية التالية:³

1-2- مؤسسات الاستثمار الصغيرة: وهي مؤسسات خاصة أنشأت في 1958 بالولايات المتحدة، تعنى بتمويل المؤسسات الصغيرة بقروض ذات معدلات منخفضة من وزارة الخزانة الأمريكية، وهي النوع الوحيد لشركات رأس المال المخاطر التي تعتمد في هيكلتها المالية على الديون أكثر من الأموال الخاصة. لكن القانون المعدل لسنة 1992 سمح لها باتخاذ الشكل القانوني لشركة ذات مسؤولية محدودة.⁴

2-2- صناديق رأس المال المخاطر المالية: والمنشأة بواسطة مؤسسات مالية غالبا ما تكون بنوكا أو شركات تأمين، وهي غير محدودة التمويل لاعتمادها على المؤسسة الأم عند الحاجة إلى الأموال.

2-3- صناديق رأس مال مخاطر تابعة لمؤسسات غير مالية: عادة صناعية تسعى للدخول إلى سوق التكنولوجيا الحديثة

2-4- شركات رأس مال مخاطر ذات مسؤولية محدودة: وتلعب دور الشريك الضامن الذي يتوسط بين أصحاب الفئات، فيتصرف في رؤوس أموالهم ويديرها وبين أصحاب العجز، فيقوم بالتنظيم والاستثمار والإدارة والتخرج. "حيث يمثل في جوهره عقدا بين المستثمرين (والذين يصبحون شركاء ذوي مسؤولية محدودة، يودعون أموالهم في شركة رأس المال المخاطر، وتوزع عليهم الإيرادات عند بيع الاستثمارات)، وبين مسير شركة رأسمال المخاطر الذي يعد شريكا عاما يتحمل المسؤولية الكاملة في التسيير ويتخذ كافة القرارات المتعلقة بالاستثمار، ويجري الاتفاقيات مع المؤسسات المستثمر فيها، ويحصل على عمولات مقابل خدماته، فضلا عن حقه في الحصول على نسبة معينة من أرباح الشركاء محدودي

¹ - Pierre Battini, OP-Cit, pp 55-56.

² - عبديش سامية، شركات رأس المال المخاطر ودورها في خلق وتمويل المشاريع الناشئة، مذكرة ماجستير في القانون العام، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، 2014/2013، ص 98.

³ - محمد عبده محمد مصطفى، مرجع سابق، ص ص 1592-1593.

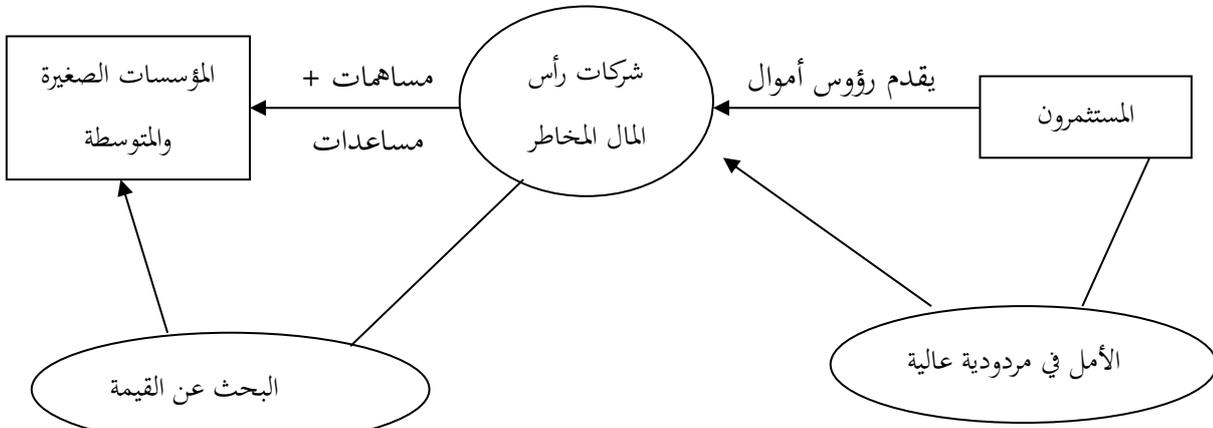
⁴ - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر - تجارب ونماذج عالمية-، مرجع سابق، ص 54.

المسؤولية¹. ويعد هذا الشكل الأكثر شيوعا، يسيطر على أكثر من 75% من سوق رأس المال المخاطر لأن الأنواع السابقة مكبلة إما بقيود حكومية أو بولائها للبنك أو الشركة الأم أكثر من مصالح المنظمين طالبي التمويل.

3- المستفيدون (رواد الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الابتكارية): تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستفيدة فقط إذا كان لدى أصحابها استعداد لفتح رأسمالها وقبول ممولين يساعدهم على التطور والنجاح في مشاريعهم². أما الريادة فتعني الاستحداث، أي السبق في عمل ما أو ابتكار جديد فيه، ورائد الأعمال هو من يكون لديه القدرة على تحويل أي فكرة مبتكرة إلى منتج وخدمة جديدة تحقق له الربح وتشتع حاجات المستهلكين. وعلى أصحاب المؤسسات الصغيرة أن يكونوا رياديين "ويتمتعون بصفات ريادية تمكنهم من جعل أعمالهم الصغيرة أعمالا كبيرة وناجحة، كأن يكونوا أشخاصا إيجابيين لديهم القدرة على إقناع الآخرين، طموحين، مجازفين، مبدعين وقادرين على تحمل المسؤولية ولديهم رؤية مستقبلية وأهداف إستراتيجية واضحة لتحقيقها"³. وليس كل من يقيم عملا صغيرا هو ريادي، فالشخص الذي يبقى عمله صغيرا لفترة طويلة يفتقر إلى المهارات الريادية والتي أضحت ضرورية لتنشيط الاقتصاد، فالريادة تنمي روح الإبداع والصبر والتحمدي والمخاطرة من أجل بقاء وديمومة المشاريع⁴.

وحتى تتم عملية التمويل وتتمكن شركة رأس المال المخاطر من الخروج منها لتستهدف مؤسسات أخرى بحاجة إلى التمويل لا بد من تدخل طرف رابع وهم المستأنفون الذين يشترون حصص المخاطرين في رأس المال ويواصلون المشوار بدلا منهم في أطوار أخرى من النمو⁵.

الشكل رقم 2-11: الأطراف المتدخلة في عملية التمويل برأس المال المخاطر



Source: Jean Lachmann, capital risque et capital investissement, OP-Cit, P 17

إذا رأس المال المخاطر هو أكثر من مهنة، ويصفها بعض الاقتصاديين بأنها صناعة متكاملة تستوجب طاقما فنيا متمكنا يملك الكفاءة اللازمة في اتخاذ قرار التمويل، ويقدم معلومات دورية لفائدة المستثمرين المؤسساتيين من خلال

1 - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، مرجع سابق، ص 55.

2 - عبد الكريم أحمد قندوز، مرجع سابق، ص 111.

3 - محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 21.

4 - مصطفى بودرامة، دور المشروعات المصغرة في تحقيق ريادة الأعمال، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، مارس 2012، ص 421.

5 - Pierre Battini, OP-Cit, p 36.

مجلس الإدارة، ويقوم بدراسة الطلبات المقبولة وتحديد فرص النجاح ورصد كل الأخطار المحيطة بالمشروع قبل الإبرام النهائي للصفقة¹.

ثانيا- العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمسيرين:

تواجه شركة رأس المال المخاطر صعوبة في علاقتها مع المقاول، خاصة إذا كان هذا الأخير يكره الوضع تحت الرقابة أو تلقي الأوامر، فالشراكة تجعله معرض للمساءلة عن قراراته واستراتيجياته، وهو ما يزيد من مخاطر انحراف المسير عن التزامات عقد المساهمة مما يخلق مشكل الخطر الأخلاقي. ولذلك قد تتميز العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمؤسسة الممولة ب:²

1- **تضارب المصالح بين شركة رأس المال المخاطر والمسير:** يظهر تضارب المصالح بينهما في الانتهازية التي قد تكون إدارية ناتجة عن السلوك القيادي للمسير، حيث يمكن أن يتصرف عكس مصلحة المالك بالإفراط في استعمال ثروة المستثمر كالزيادة في نفقات البحث والتطوير، أخذ أجور مرتفعة، أو عدم بذل مجهودات كبيرة لتحقيق فعالية المؤسسة. كما قد تكون الانتهازية تنافسية وتشمل إمكانية مباشرة المسير نشاطا منافسا للنشاط الأول، وإنشائه لمؤسسة أخرى خاصة به، ويمكن للمسير أن يبحث عن زيادة ثروته وتحسين وضعيته الاجتماعية على حساب مصلحة المساهم. "كما قد تنشأ النزاعات عن بعض المشاكل الأخرى كعدم احترام آجال التقارير أو مخالفة محتواه للاتفاق، عدم احترام التزام بنكي، ضرورة تغيير المسير لتعويضه بأخر أكثر كفاءة...."³

2- **عدم تماثل المعلومات:** رأس المال المخاطر يمول المؤسسات الغير مقيمة بالبورصة، حيث تتميز بحجمها الصغير وعدم خضوعها لقيود قانونية تلزمها بنشر المعلومات حول نشاطها. كما أنها لا تخضع غالبا للمراقبة المالية الدائمة، الأمر الذي يخلق عدم تماثل معلومات، لأن شركات رأس المال المخاطر لا تملك المعلومات الكافية عن المؤسسة التي ستقوم بتمويلها. ويكون عدم تماثل المعلومات إما قبل العقد وإما بعده:

1-2- **قبل العقد:** قبل التمويل وإمضاء العقد، غالبا ما يملك المقاول أو صاحب المشروع معلومات أكبر حول مشروعه والبيئة التي سوف ينشأ فيها، خلافا عن خبراء شركة رأس المال المخاطر الذين قد لا يتمكنون من فهم الخصائص والأهداف الحقيقية من هذا المشروع، وهو ما قد يحدث الاختيار العكسي للمشاريع.

2-2- **بعد العقد:** ينتج عن عدم تماثل المعلومات بعد إمضاء العقد الخطر الأخلاقي، أي إخلال أحد الأطراف بالالتزامات المتفق عليها في العقد. خاصة في حالة عدم قدرة المساهم (شركة رأس المال المخاطر) على مراقبة سلوك المسير.

وبالتالي تتميز العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر وأصحاب المؤسسات الممولة بمخاطر قبلية كالاختيار المعاكس وصعوبة تقييم المخاطر المرتبطة بالمشاريع المحتملة تمويلها، وأخرى بعدية وتشمل المخاطر الأخلاقية الناتجة عن

¹ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 85.

² - عبد القادر بريش، نصيرة عابد، الإطار الحوكمي للعلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات الممولة-دراسة حالة شركات رأس المال المخاطر الناشطة في الجزائر - <https://manifest.univ-ouargla.dz>، 2018/04/23، ص 314-315.

³ - Gilles MOUGENOT, op cit, P : 336, 337

تضارب المصالح بين الطرفين وجوء أحدهما أو كليهما للتصرف الانتهازي الذي قد يعرقل نجاح الاستثمار. ونظرا لأهمية هذه العلاقة وتوقف نجاح العملية التمويلية برمتها على إنجاحها، فإن الاهتمام بها كبير جدا خاصة من طرف المخاطرين الذين يقومون بالضبط والتنظيم المسبق لقواعد وأسس العمل المشترك، عبر توقع الأسباب التي من الممكن أن تنشأ بسببها النزاعات والعمل على معالجتها مسبقا قصد التقليل من عامل المفاجأة لضمان السير الحسن للأمر.

المطلب الثاني: آلية واستراتيجيات عمل شركات رأس المال المخاطر

تتوفر شركات رأس المال المخاطر على كوادرو موارد بشرية في مختلف المجالات تمتلك الكفاءة والتقنية الإدارية المناسبة لاحتواء نقائص الخطط الإستراتيجية وتقديم المعونة اللازمة للمؤسسات الممولة¹. وبذلك تتبع هذه الشركات ميكانزمات لحوكمة علاقتها بالمؤسسات الممولة، وتتبنى إضافة إلى إستراتيجيتها التمويلية إستراتيجيات أخرى استثمارية: أولاً- تحديد مرحلة وتوقيت دخول رأس المال المخاطر حسب دورة حياة المشروع الاستثماري:

تتولى شركات رأس المال المخاطر توفير التمويل الملائم والدعم الفني والإداري للمؤسسات عبر كافة مراحل تطورها (مرحلة الإنشاء أو الانطلاق، التوسع، إعادة بعثها من جديد). وهناك علاقة طردية بين دورة حياة المشروع ومدى الاستجابة لحاجاته التمويلية فكلما انتقل المشروع من مرحلة إلى أخرى صادف مشاكل أقل في الاستجابة لمطالبه التمويلية تعكس انخفاض درجة المخاطر:²

1- رأسمال الإنشاء بمعناه الواسع Capital-Création ويتولى تمويل مؤسسات ناشئة مبتكرة تحيط بها العديد من المخاطر، ولديها أمل كبير في النمو والتطور. وتتوافق مع المرحلة التجريبية ومرحلة الانطلاق، أين تميز بين ثلاثة أنواع من الاحتياجات المالية والتي يمكن أن يغطيها رأس المال المخاطر:

- تمويل مرحلة الفكرة أو مرحلة ما قبل الإنشاء (المرحلة البذرية) capital d'amorçage: حيث تتولى شركة رأس المال المخاطر تمويل نفقات البحث والتنمية ونفقات إجراء التجارب بما في ذلك بعث سلعة أو منتج جديد في السوق لملاحظة وتقييم مدى الإقبال عليه.

- تمويل المرحلة الأولية (الانطلاق): capital de démarrage/start-up: يتدخل رأس المال المخاطر هنا لتمويل مرحلتى الإنشاء أو التأسيس (La création) والنمو الأولي (La post-crétation) حيث يوفر في الأولى الأموال اللازمة لاستكمال تطوير المنتجات التي لا تزال في طور الاختبار أو الإنتاج التجريبي، ولتغطية التكاليف المبدئية، أما في "مرحلة النمو الأولى (الستين أو الثلاث الأولى من حياة المؤسسة) فتكون المؤسسة قد انتهت من تطوير منتجاتها وبحاجة إلى التمويل للانطلاق في تصنيعه"³، وتحويل الابتكار إلى نشاط تجاري. والبدء في وضع إستراتيجية تسويقية لمنتجاتها⁴....

1 - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 123.

2 - سعد محمد الناصر، مرجع سابق، ص 37.

3- Pierre Battini, OP-Cit, P 39

4 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 68-69.

وتعتبر مرحلة الإنشاء من أصعب المراحل التي يمر بها المشروع من الناحية التمويلية، ورأس المال المخاطر هو الوحيد الذي يقبل تمويلها بالكامل، سواء أكان بشكل غير رسمي من الأفراد والأصدقاء وملائكة الأعمال أم كان رسمياً من السلطات العمومية عبر الصناديق البذرية، خاصة في مرحلة ما قبل الإنشاء، أو من قبل شركات رأس المال المخاطر في مرحلة الانطلاق لما يتطلبه ذلك من رؤوس أموال كبيرة. ومن هنا سميت هذه المرحلة برأس المال المخاطر بالمعنى الدقيق للكلمة، "حيث تتلاءم مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغير مسعرة في البورصة، والأفراد الذين يودون إنشاء مؤسسات أو يسعون إلى تطوير أفكار مخبريه، شريطة أن تكون ذات جدوى اقتصادية وقادرة على تحقيق أرباح مستقبلية"¹.

2- رأس مال التنمية capital- développement: ويغطي كل من مرحلة النمو ومرحلة النضج للمؤسسة، وفي هذه الفترة تتناقض المخاطر، والتمويل الذاتي يلعب دوراً ملموساً. وتكتسب المؤسسة قدرة على الاستدانة من مصادر التمويل التقليدية²، لكن ذلك لا يمنع اهتمام شركات رأس المال المتخصصة في التطوير أيضاً بهذا المستوى من النمو، فتستخدم مساهماتها لتركيز البحث على المنتج الجديد من أجل التحسينات المحتملة أو لزيادة قدرات التصنيع. والوصول بالمؤسسة إلى صفوف تتيح لها تحقيق وفورات الحجم والتقاط حصص جديدة في السوق³.

3- رأس مال التصحيح أو الإنهاض: Capital de retournement ويخصص للمشروعات القائمة التي تمر بصعوبات خاصة، وتتوفر لديها الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها⁴، لذلك فإنها تحتاج إلى إنهاض مالي فتأخذ شركة رأسمال المخاطر بيدها حتى تعيد ترتيب أمورها، وتستقر من جديد في السوق، وتصبح قادرة على تحقيق أرباح.

4- رأسمال تحويل الملكية capital- transmission ويستعمل عند تغيير الأغلبية المالكة لرأس المال المشروع، أو تحويل مشروع قائم إلى شركة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة، وبالتالي تهتم شركات رأسمال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك. "وكذلك بتمويل اقتناء المؤسسات التي بلغ منتجها مرحلة التراجع (والتي لا يرى الممولون التقليديون أي مصلحة في تمويلها) من قبل مستثمرين آخرين اجتذبتهم مهارات الفريق الذي أطلق المنتج الأولي إيماناً بقدرتهم على التكيف مع التكنولوجيا المتطورة في قطاع آخر"⁵.

ثانياً- ميكانيزمات حوكمة العلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات الممولة:

تستعمل شركات رأس المال المخاطر ميكانيزمات الحوكمة للمحافظة على مصالحها في المؤسسة الممولة، والتقليل من درجة عدم التماثل في المعلومة. وهي نوعين أساسيين:⁶

1- Gilles MOUGENOT, Op-Cit ,P58

2 - عبد الله إبراهيمي، مرجع سابق، ص 390.

3 - YAZID TAALBA, Le Capital Risque Réalités Algériennes et perspectives de développement, Mémoire De Fin d'Etudes En vue de l'obtention du Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires, Ecole Supérieure De Banque, Alger, 2008, p19.

4- Ibid, p10.

5- Ibid, p 20.

6 - عبد القادر بريش، نصيرة عابدة، مرجع سابق، ص 316-317.

1- الميكنزمات القانونية: وتمثل في:

1-1- عقد المساهمة: وهو مستند يتضمن مجموعة من البنود تجنب حدوث صراعات في المستقبل بين المستثمرين والملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو عقد سري لا يعرف تفاصيله إلا الأطراف المتعاقدة، يتضمن عدة بنود مرتبطة بالمراقبة وهيكل المساهمة (نوعية وطبيعة التمويل وطرق تدخل رأس المال المخاطر، نوعية الأوراق المالية، وحتى تاريخ الخروج...)، وتعتبر هذه البنود بمثابة حماية لشركات رأس المال المخاطر باعتبارها مالكة لأقلية رأس المال في الشركة الممولة فتمكنها من متابعة مساهمتها. ومن بينها "بند الإعلام الذي يلزم المالك المسير بتقديم معلومات دورية متعلقة بتسيير وإدارة المؤسسة ونتائجها المالية، وبند الترخيص المسبق الذي يجبر المسير التماس الرأي المسبق والاستشارة لشركة رأس المال المخاطر قبل اتخاذ أي قرارات تم حياة المؤسسة أو مستقبلها، وبند التدخل المحدود للمستثمر برأس المال المخاطر وهو بند يجعل مالك الأغلبية يعترف للطرف الآخر بحق اتخاذ القرار في مجالات محددة (غير أن هذا البند نادرا ما يتم إدراجه لأنه يمنح لشركة رأس المال المخاطر صفة المسير)"¹، وبنود أخرى تتعلق إما بالانسحاب أو بالصعوبات التي تواجه تنفيذ الاتفاق².

1-2- مجلس الإدارة: أين يمكن للمخاطرين برأس المال أن يتفاوضوا على عدد كبير من المناصب في مجلس الإدارة، لمراقبة تصرفات المسير. ويعتبر هذا الميكانزم مفتاحا للرقابة يقلل من التصرفات الانتهازية للمسير، ومن جهة أخرى يحسن تسيير المؤسسة الممولة عبر المساهمة في اتخاذ القرارات الفعالة التي تساهم في تحسين أدائها.

1-3- اتفاقية الاستثمار: وتحدد نوع المساهمة في المؤسسة الجديدة المنشأة، وتمثل في الإمضاء على بروتوكول الاتفاق بين شركة رأس المال الماطر وصاحب المؤسسة المقترحة للتمويل حول علاقتهما من بداية التمويل إلى نهاية العلاقة. كما تحدد نوعية الأوراق المالية المستعملة من أسهم عادية أو أسهم ممتازة أو أوراق مالية قابلة للتحويل...

2- الميكانزمات المالية: وتمثل في:

1-2- الأوراق المالية القابلة للتحويل: تستعمل شركات رأس المال المخاطر الأوراق المالية (الأسهم الممتازة/ السندات) القابلة للتحويل (إلى أسهم عادية) في تمويل المقاولين خاصة عندما لا تكون متأكدة من نجاح المشروع. ويعد هذا الميكانزم وسيلة لمعاقبة صاحب المؤسسة إذا لم يبذل الجهود اللازمة لنجاح الاستثمار.

2-2- التمويل بالشراكة بين المستثمرين: أي بالتحالف بين شركتين أو أكثر من شركات رأس المال المخاطر من أجل الاستثمار المشترك في مؤسسة ما واقتسام الأرباح، فالتمويل الجماعي يعبر عن الرغبة في اقتسام وتقليل المخاطرة المرتبطة بالاستثمار، وتحسين قدرتهم على اختيار الصفقات وخلق القيمة، بجمع معلومات أكبر حول المشروع الممول، وتحسين اتخاذ القرارات... "وقد أثبتت الدراسات الإحصائية أن الشراكة تسمح بتوزيع المعلومات حول فرص الاستثمار المتاحة، وتوسيع الرقعة الجغرافية للمؤسسات التي بإمكانها الحصول على التمويل المخاطر"³.

¹ - François-Denis POITRINAL, **Le Capital Investissement**, Guide Juridique et Fiscal, Edition Galexia, Paris, Juin 2001, PP 304-305.

² - للاطلاع عليها أنظر: فدوى بوحناش، شركة الرأسمال الاستثماري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2012/201، ص 98-102.

³ - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر تجارب ونماذج عالمية، مرجع سابق، ص 27.

والتدابير المذكورة يتبعها المخاطرون برأس المال قبل الدخول في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما التدابير المتبعة بعد توقيع العقد فتشمل الآتي:¹

2-3- التمويل بالمراحل: يقدم رأس المال المخاطر على دفعات خلال مراحل حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مما يمكن المخاطرين من الامتناع عن المساهمة في الدورة التمويلية الموالية في حالة حدوث صراع مع المالك نتيجة عدم حصولهم على معلومات ملائمة حول المؤسسة في الوقت المناسب. "فالتمويل المرحلي يسمح بمراجعة القرار التمويلي وجمع معلومات أكثر عن المؤسسة الممولة، كما يسمح بتقليل المخاطر الأخلاقية والسلوكيات الانتهازية للمسير، الذي سيقوم بمجهود أكبر في المرحلة الأولى للتمويل حتى يتحصل على التمويل في المراحل القادمة"².

2-4- التهديد بتغيير المسيرين المؤسسين: حيث يستخدم المخاطرين برأس المال حقوقهم في الرقابة على مستوى مجالس الإدارة لتغيير المسير المؤسس، وذلك في حالة حدوث صراع بين الطرفين.

2-5- وضع نظام تحفيزي لصالح الملاك المسيرين لتقليل الفجوة بين مصالحهم ومصالح المخاطرين برأس المال: من أجل جعل الملاك المسيرين يتصرفون بشكل يخدم مصلحة المخاطرين، عبر تعظيم قيمة الأسهم التي يمتلكونها وجب على هؤلاء تحفيز أولئك بعلاوات ومكافآت على شكل قسائم للاكتتاب في الأسهم وخيارات الأسهم.

2-6- تشويه السمعة: فدخول المخاطرين برأس المال إلى رأس مال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إشارة على جودة مشروعها المنتج، غير أن صراعات الوكالة التي قد تنشأ بين المخاطر برأس المال والمالك المسير بسبب عدم تماثل المعلومات ستؤدي إلى تشويه سمعة المؤسسة لدى أصحاب المصالح، وهو ما يحاول المالك تجنبه فيقدم المعلومات اللازمة للمخاطر للمحافظة على السمعة التي اكتسبها في السوق.

ثالثا- الاستراتيجيات الاستثمارية لشركات رأس المال المخاطر:³

1- إستراتيجية التنوع:

1-1- تنوع مكونات المحفظة: قصد مواجهة نقص السيولة وارتفاع المخاطرة تهتم شركات رأس المال المخاطر بتنوع محفظة أوراقها المالية، حيث توازن بين أصولها السائلة (استثمارها في المشروعات المستقرة التي تضمن لها حد أدنى من السيولة)، وبين أصولها غير السائلة (استثمارها في المشروعات الناشئة عالية المخاطر والتي لا تضمن إيرادات في الأجل القصير، بينما إمكاناتها الإيرادية المستقبلية المحتملة مرتفعة).

1-2- تنوع الصناعات: وهو ما أخذت به الدول الأوروبية، فرأس المال المخاطر لا يقوم على الاستثمار في الأشخاص الجيدين والأفكار الجيدة فحسب، بل أيضا في الصناعات التي تتسم بالتنافسية، ولذلك يواجه المستثمرون مخاطر انتقاء الصناعة الخطأ أو تكنولوجيا لم تبرهن بعد على نجاحها. ولأن قاعدة تنوع الصناعات متنازع عليها عكس تنوع المحفظة، فإن مؤيدوها يبررون التنوع في الصناعات بأنه يسمح بتفادي ظاهرة الدورية، حيث أن التركيز على قطاع معين كقطاع

¹ - رامي حريد، مرجع سابق، ص ص 91-92.

² - عبد القادر بريش، نصيرة عابد، مرجع سابق، ص 317

³ - دنداني محمد أمين، فرص نجاح نظام المشاركة الإسلامي بالمقارنة مع نظام رأس المال المخاطر -دراسة مقارنة- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية مؤسسات، جامعة الجزائر 3، 2011/2012، ص 48.

التكنولوجيا فائقة التطور سيؤدي إلى اتجاه نسبة الإيرادات إلى الندرة مع قرب انتهاء دورة التكنولوجيا، كما أن التنوع يساعد الشركات على اكتساب الخبرة في عدة مجالات وتطوير مهنة رأس المال المخاطر، ويساهم أيضا في تحقيق إيرادات أكبر إذا شمل صناعات لم يستثمر فيها من قبل، وذات آفاق نمو أعلى من غيرها¹.

2- إستراتيجية التخصص في الصناعات: وهو ما أخذت به الولايات المتحدة الأمريكية، فاعتماد شركات رأس المال المخاطر على إستراتيجية التخصص في تمويل قطاعات معينة، يكسبها الخبرة الصناعية اللازمة ويعطيها ضمانا أكثر ويقوي جانبها المالي ويرفع آفاق نمو مشروعاتها، وقد كان التخصص سببا في نجاح العديد من المؤسسات وعلى رأسها قطاعات التكنولوجيا الفائقة وقطاع الصناعات الغذائية وقطاع الأدوات الكهربائية. ورغم محاسن التخصص فإن ظاهرة الدورية والهبوط لا بد وأن تصيب هذه الصناعات، لذلك فإن شركات رأس المال المخاطر تبدأ دائما بالتخصص ثم تنتهج سياسة التنوع. ولكي تؤدي أهدافها على أحسن وجه لا بد أن تحمل على عاتقها مخاطر المؤسسات التي تتميز بعمق قطاعي معين، كالصناعات التكنولوجية والزراعية وغيرها².

المطلب الثالث: المسار الاستثماري لشركات رأس المال المخاطر

تمر عملية الاستثمار بمجموعة من المراحل تضع خلالها شركة رأس المال المخاطر إستراتيجية واضحة، تبدأ فيها بتجميع الموارد المالية، وجذب المستثمرين والتفاوض معهم على توظيف أموالهم لديها على أمل الحصول على عوائد جد مرتفعة وتفوق متوسط عائد السوق، وتنتهي بخروجها من المؤسسة الممولة لتعيد طرحها في السوق التمويلي.

أولا- مرحلة جمع الأموال:

يختلف المستثمرون في عملية جمع الأموال باختلاف نوع شركات رأس المال المخاطر، فالشركات المستقلة تعتمد على مساهمات شركات التأمين وصناديق التقاعد، والشركات المقيمة تعتمد على أموال البنوك أو المؤسسات المالية التابعة لها، ولذا تصرف جهدا ووقتا أقل في عملية جمع المال³. أما مسيرو صناديق رأس المال المخاطر "الشريك العام" فيلجؤون إلى الإشهار بها في وسط الشركاء محدودي المسؤولية الذين يملكون شبكة واسعة من المعارف الأثرياء، كما يستطيعون توظيف عملاء للترويج لأموالهم للمستثمرين الأكفاء، بهدف زرع علاقات طويلة المدى معهم. ومن أهم عوامل نجاح عملية جمع الأموال من طرف شركات رأس المال المخاطر، سجلها السابق وسمعتها وأدائها في الماضي والاستثمارات المنجزة فيه، ولأن هذا النوع من الاستثمارات يتميز بارتفاع الخطر وعدم التأكد، تصبح الثقة مهمة جدا في اختيار شركة رأس المال المخاطر من طرف المستثمرين المؤسساتيين⁴.

1 - عبد يش سامية، مرجع سابق، ص 110.

2 - عبد الله بلعدي، مرجع سابق، ص 132-133.

3- Mansoor Durranim & Grahame Boocock, «Venture Capital, Islamic Finance and SMEs», PALGRAVE MACMILLAN, 1st published, 2006, p61.

4- Tobias Kollmann, Andreas Kuckertz, Nils Middelberg, «Trust and controllability in venture capital fundraising», Journal of Business Research, Elsevier, Vol 67, March 2014, pp 2411-2418.

ثانيا- مرحلة الاستثمار والمتابعة:

بعد انتهاء الشركة من جمع الأموال، وتحديد إستراتيجية العمل من طرف فريق التسيير، تأتي مرحلة استثمارها، والتي تمر بعدة مراحل بدءا من توجه المبادر إلى شركة رأس المال المخاطر لطلب الحصول على التمويل لمشروعه، وانتهاء بخروج الشركة منه، وخلال الفترة الممتدة بين طلب التمويل والخروج توجد عدة إجراءات وخطوات:¹

1- **مرحلة البحث واختيار المشروعات (ما قبل المساهمة):** على شركة رأس المال المخاطر أن تسوق لنشاطها من خلال علاقاتها العامة وسمعتها في السوق، أو عبر تنظيم ملتقيات وتظاهرات للتعريف بآليات عملها والقطاعات الاستثمارية التي تمهها. وليكون بحثها عن الفرص الاستثمارية ذات النمو العالي أكثر نشاطا، عليها بالتنقيب المستمر في مواقع الانترنت والتقارير السنوية للمؤسسات، واستغلال ما تنتجه حاضنات الأعمال من أفكار ناضجة لمشاريع قابلة للتجسيد مع التركيز على بناء شبكة علاقات متنوعة مع بنكيين، محاسبين، استشاريين وصناديق استثمار أخرى واستثمارها في جلب المشاريع الملائمة لإستراتيجية عملها".² وبعد جمع عدد من المشاريع التي يرغب أصحابها في تمويل مخاطر، تأتي مرحلة الغرلة والتصفية، وتمتد من استقبال الملفات إلى غاية اتخاذ القرار الاستثماري.

1-1- **الفحص والتحليل الأولي للمشروعات:** يحاول المخاطر برأس المال في هذه المرحلة أخذ نظرة أولية على جودة المشروع، اعتمادا على بعض المقابلات التي تجمعه بالمبادر، وكذا الدراسة الأولية للملف المرشح وخطة العمل وإخضاعه للمعايير الأساسية لاتخاذ القرار. ويعتمد في ذلك على:

✓ **خطة العمل:** تستوجب عملية انتقاء طلبات التمويل خطة أولية قابلة للتعديل، وتعتبر بمثابة المستند المرجعي الذي يمكن من تقييم فرصة الاستثمار المقترحة، حيث يقرر المستثمر مواصلة أو التوقف عن دراسة الملف. "وخطة العمل وثيقة مركبة يقوم بصياغتها المقاول لفائدة المستثمرين من أجل الحصول على موارد مالية، فيعرض بطريقة كاملة، مجزأة وموضوعية المشروع من مختلف جوانبه (الابتكارية، التقنية، الصناعية، الموارد البشرية، المالية). وتتكون عادة من جزئين، جزء نوعي يتضمن إستراتيجية المؤسسة بما فيها عرض تسييري ملخص يجلب انتباه المستثمرين، ويشتمل على المضمون العام للمشروع، ثم عرض شامل للمشروع وتخطيط للمؤسسة على المدى المتوسط. وجزء كمي ويضم الجداول المعدة والنتيجة عن تلك الخيارات كجدول الاستغلال والميزانيات التقديرية...".³ وتعرف خطة العمل كذلك بأنها الأهداف المسطرة والوسائل المسخرة والنتائج المتوقعة للمنشأة الحديثة، "أي ملخصا لمعطيات صاحب المشروع وطموحاته ونظراته اتجاه فرص التوسع في المستقبل".⁴ فعلى عكس ما يتطلبه التمويل التقليدي من الاطلاع على

¹ - ضياف عبلة، حمادة كمال، رأس المال المخاطر: اتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة-حالة الجزائر- مجلة الباحث الاقتصادي، العدد5، جوان 2016، ص ص 173 إلى 176.

² - أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، أطروحة دكتوراه ل م د في العلوم التجارية، تخصص محاسبة ومالية، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 02، 2017-2018، ص ص 121-122.

³ - قشيدة صوراية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات- "فينالاب"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: نقود ومالية، قسم علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011/2012، ص ص 114-115.

⁴ - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 135.

ميزانيات سابقة للمؤسسة من أجل اتخاذ قرار تمويلها من عدمه، فإن شركات رأس المال المخاطر لها قواعد وسلوكيات مختلفة، ونظرة مستقبلية وليست آنية، حيث تطلب من المشروع المراد تمويله خطة يبين فيها بالتفصيل سياسات وأهداف المشروع، إضافة إلى مكوناته الصناعية والتجارية والمالية.¹

ويرى بعض الاقتصاديين في إطار حماية براءات الاختراع، أنه على صاحب الفكرة أن يقدم في مخطط العمل الأولي ملخصاً واضحاً المعالم عن ابتكاره، لكن دون معلومات تفصيلية وحساسة عنه. حيث يترك هذه الأخيرة في المراحل المتقدمة، أي بعد قبول الملف ودراسته بشكل معمق. ويلجأ الممول في حالة وجود تعقيدات أو التباس في تشخيص بنود تقنية أو في معطيات الخطة لآراء مكاتب الدراسات والمستشارين والمتخصصين في التكنولوجيات الحديثة قصد دراسة معمقة للمخطط وتقدير الفرص والتحديات المحيطة بالمشروع. ويمكن إجمال عناصر مخطط العمل في أربع محاور تشمل بيانات المنظم صاحب الفكرة وكفاءة الإداريين الأساسيين في المؤسسة، بيانات حول مضمون الفكرة، الحجم الكلي للتمويل والحصة المطلوبة من التمويل، ومدة تنفيذ الاستثمار والإيرادات المتوقعة.²

✓ **معايير اتخاذ القرار التمويلي:** يكون المخاطر برأس المال فكرة مبدئية عن المشروع بعد دراسته الأولية لخطة العمل وإخضاع مضمونها للمعايير الأساسية اللازمة لاتخاذ القرار كالسياسة الاستثمارية المحددة من طرف المؤسسة الممولة (حجم المؤسسة، قطاع نشاطها، طور نموها، المدة النظرية للخروج من الاستثمار...). وفي بعض الأحيان يعمل الممول على تشخيص استراتيجي للمؤسسة من خلال بناء مخطط عمل جديد معدل بغرض إبعاد المشاكل المحتملة في الآفاق. والأمر المشترك بين جميع شركات رأس المال المخاطر هو أن اختيار المشروع يكون على أساس التحكيم الكلاسيكي بين الخطر والمردودية، أي البحث على مشروع ذو ربحية واستعدادات عالية مقابل أخطار تتحكم فيها. كما أنها تحرص على دراسة الجدوى الاقتصادية لتلك المشروعات والأفكار بدقة وعناية معتمدة على خمس معايير أساسية هي:³

- التسيير (قدرات المقاول): أي أن يكون المبادر وفريق عمل المشروع على قدر كبير من المهارة والخبرة، فسوابق المقاولين المسيرين، والأعمال التي حققوها واختياراتهم ونجاحاتهم وإخفاقاتهم تشكل عينة من العناصر التي توضح مزايا وشخصيات أرباب المؤسسات ومساعدتهم.
- الثنائي منتج/سوق: يهتم المخاطر برأس المال من جهة بجودة وجاذبية المنتج أو الخدمة وقدرته على المنافسة والزبائن الذين يستهدفهم، ومن جهة أخرى بالسوق فلا يكون صغيراً جداً حتى يضمن ربحية المشروع ولا يكون كبيراً جداً حتى لا تكثر المنافسة. فتكون الفكرة ذات قيمة مضافة قابلة للتنفيذ والنمو وتلبي حاجة الناس.
- الإستراتيجية: ينبغي أن يتوفر المشروع على إستراتيجية صناعية (إنتاج أو مقاول من الباطن) وتجارية (شبكة التوزيع والتسويق) متطابقة مع الموارد البشرية والمالية للمؤسسة، وتراعي متطلبات المنتج والسوق.
- المردودية: أو العائد المحتمل في حال نجاح الاستثمار حيث يجب أن يكون معدل العوائد المتوقعة عالي ويتناسب مع درجة المخاطرة.

¹ - BATTINI Pierre, Op-Cit, PP80-81.

² - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 135-136.

³ - اعتماداً على: محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 33-34. و BATTINI Pierre, OP-Cit, P98-99-100-101.

• فرص الخروج: تعد إمكانيات الخروج نقطة جد جوهرية بالنسبة لشركة رأس المال المخاطر، فالمستثمر يعطي أهمية بالغة للسيولة المستقبلية لمساهمة وضمأن أقصى حد لإمكانية خروجه.

بعد اتخاذ قرار الاستثمار تعلم شركة رأس المال المؤسسة بالقبول المبدئي للتمويل والانتقال إلى مرحلة مواءمة أكثر دقة وتعقيدا أين يتم التأكد من الموافقة النهائية أو الانسحاب لعدم اقتناعها بمجودة المشروع¹. ويكون الهدف من هذه المرحلة التخفيف من حالة عدم تماثل المعلومات التي تبني على أساسها تقديرات دراسة الجدوى، فأبي إخفاء للمعلومات يجعل تلك التقديرات بعيدة عن الصحة والموضوعية. "ولذلك يسعى المخاطر برأس المال إلى تطبيق الفحص المعمق للفرص الاستثمارية الممكنة والتمعن في خطة عمل المقاول لتحديد إن كان يستحق الدعم أم لا، وكذلك تسطير مصالح مسيري المشروع لتلاءم مع مصالحه وتجنب مشاكل الوكالة وتحقيق عوائد مرتفعة"². وهو ما يتطلب بدوره كفاءات من خبراء وتقنيين بمختلف الجوانب المالية والتسويقية والتكنولوجية لتقديم التقدير السليم لفرص المشروع من أجل اتخاذ القرار النهائي، فبدون معلومات وكفاءات تكون الدراسات غير موثقة وهدية الجدوى³.

1-2- مرحلة الدراسة التفصيلية المعمقة والتقييم المالي للمشروع: بعد انتهاء الشركة من دراسة خطة العمل، تقوم بإمضاء وثيقتين كضمان للمؤسسة المعنية بالتمويل، وذلك قبل الشروع في الدراسة المعمقة للمشروع. وتتمثل الوثيقة الأولى في اتفاق السرية، وهو وثيقة تتضمن التزاما يقع على عاتق شركة رأس المال المخاطر بالامتناع عن تسريب أي معلومة خاصة بالمشروع، وهنا تلتزم المؤسسة طالبة التمويل بتقديم معلومات دقيقة حول المشروع المراد تجسيده. فإذا تم الاتفاق النهائي حول إبرام عقد الشراكة يحل عقد المساهمين محل اتفاق السرية، أما إذا لم تتج المفاوضات بإبرام العقد، فإن التزام الشركة حول سرية المعلومات التي تم الاطلاع عليها يبقى قائما لمدة غير محددة. وتتمثل الوثيقة الثانية في خطاب النية، والتي من خلالها يعرب صاحب المشروع عن رغبته في التعاقد مع شركة رأس المال المخاطر ودعوها للتفاوض حول إبرام العقد النهائي. وبالتوقيع على هذه الوثيقة تعبر هذه الأخيرة عن الاهتمام الحقيقي والجددي بطلب التمويل وعن نيتها في قبول التعاقد مع المؤسسة طالبة التمويل بعد الدراسة التفصيلية⁴. حيث يتدخل خبراء ومتخصصون من مؤسسات رأس المال المخاطر لبحث المشروع من عدة نواحي⁵:

✓ **الناحية القانونية**: وتهدف إلى بحث الصلاحية للمؤسسة في ضوء القوانين واللوائح المنظمة للاستثمار في الدولة، ومراقبة مختلف الإجراءات المشروطة لإنشائها من شهر وقيد في السجل التجاري والتأكد من الملكية الصناعية فيما يخص العلامات التجارية وبراءات الاختراع، ومراقبة العقود المبرمة من المؤسسة كعقود التأمين، مع التأكد من احترام قانون العمل والضمان الاجتماعي وقانون البيئة خاصة مع تشدد المشرع في هذا الأخير.

1 - عبد يش سامية، مرجع سابق، ص 86.

2 - Tobias Kollmann et al, op.cit, p 2415.

3 - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 133-134.

4 - عبد يش سامية، مرجع سابق، ص 86-87.

5 - محمد سعيد عبد الهادي، الإدارة المالية- الاستثمار والتمويل- التحليل المالي- الأسواق والمالية الدولية- دار حامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008، ص 188.

✓ **الناحية التسويقية:** أين يتم تحديد مواصفات المنتج وتقدير حجم الطلب المتوقع عليه ومؤهلاته للنجاح مقارنة بمنتجات المنافسين وحصّة المؤسسة من السوق.

✓ **الناحية الفنية والمالية والمحاسبية:** وتهدف إلى إمكانية القيام بالمشروع فنيا من حيث الموقع ومساحة الأرض المطلوبة ونوع المباني والتخطيط الداخلي للمصنع.. بالإضافة إلى مراجعة تنظيم المؤسسة فيما يخص الموارد البشرية القائمة عليها وقدرتهم على إنجاح المشروع. كما تتم ترجمة نتائج الدراسات التسويقية والفنية في صورة تقديرات مالية تتعلق بالتكاليف الاستثمارية للمشروع، وتستعين شركات رأس المال المخاطر بمكتب مراجعة الحسابات لفحص الحسابات وتقديرات المردودية ومقارنتها مع ما تم تسجيله في خطة العمل. "وينبغي على شركات رأس المال المخاطر أن تفحص بعناية المشاريع لتقدر مردوديتها واستعداداتها المستقبلية للنمو وتحقيق قيم مضافة، وكذا معرفة قيمة المؤسسة وبالتالي أحسن سعر يدفع لحياسة نسبة معينة في رأس مالها"¹. بالإضافة إلى اختبار:²

- قوة وضعف المؤسسة والعقبات التي تقابلها والمخاطر المتصلة بأفكارها ومقترحاتها وخطط تطورها.
- المحيط الذي تعمل فيه، وينبغي أن يكون أقرب ما يكون لذلك السائد في المجموعات الصناعية الكبرى من جهة، ومؤسسا على التكنولوجيا المتطورة من جهة أخرى.
- إستراتيجية عمل المؤسسة ومدى تحقيقها لاعتبارات التخصص والتنوع وحياسة مستمرة للتقدميات التكنولوجية وفريق إداري كفاء.

وبذلك يتخذ أصحاب رأس المال المخاطر قراراتهم الاستثمارية بعد تحليل المخاطر المرتبطة بالمشروع في ضوء العوائد المتوقعة منه، فإذا كانت العوائد المرتقبة أعلى من الخسارة المحتملة تكون المجازفة والمخاطرة مبررة، وعندئذ يتخذ القرار بالموافقة على تمويل المشروع والعكس³. ويستخدم المخاطرين لبلوغ ذلك عدة تقنيات لتقييم الاستثمار أهمها تقنية صافي القيمة الحالية NPV، أي الفرق بين القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع والقيمة الأولية المستثمرة فيه، وتقنية معدل العائد الداخلي TRI أي معدل الخصم الذي تتساوى عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة للمشروع مع تكلفة الاستثمار الأولية، وتقنيتي القيمة الاقتصادية المضافة والقيمة السوقية المضافة (EVA وMVA)، والأولى تعني الفرق بين نتيجة الاستغلال وتكلفة الأموال، والثانية تعني القيمة الحالية لمجموع القيم الاقتصادية المضافة، فكلما كانت القيمة السوقية موجبة كلما كان المشروع مولدا لعوائد تفوق تكلفته⁴. هذا ويرى بعض الاقتصاديين أن القرار الاستثماري لا يأخذ بالدرجة الأولى قدرة المشروع على إعطاء تدفقات مالية عالية فحسب، وإنما يتوقف على قدرة فريق العمل على اختيار الفرص الاستثمارية عبر المراحل المختلفة للمشروع، فلا جدوى من تمويل مؤسسة قادرة على توليد عائدات عالية في ظل غياب الخبرة اللازمة⁵.

1 - محمد سبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة - دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2009/2008، ص 131.

2 - عبد الله إبراهيمي، مرجع سابق، ص 390

3 - دنداني محمد أمين، مرجع سابق، ص ص 41-42.

4 - للاطلاع أكثر أنظر رامي حريد، مرجع سابق، ص ص 75-76.

5 - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 98.

2- مرحلة الشراكة والبدء بالعمل: بعد قبول المشروع في مرحلة التقييم، تدخل شركة رأس المال المخاطر في مفاوضات حول شروط الاستثمار مع المقاول تليها متابعة المساهمات والرقابة.

2-1- التفاوض حول التركيب القانوني والمالي للمؤسسة: ويقصد بالأول الشكل القانوني للمؤسسة وصياغة العقود المناسبة، وتتمثل أساسا في عقد المساهمين الذي يشمل بنودا تهدف من جهة إلى مراقبة جغرافية (هيكل) رأس المال أي غلقه لمنع دخول شريك غير مرغوب فيه والحفاظ على الوسائل التي تضمن الخروج من رأس مال المؤسسة الممولة بشروط جيدة، ومن جهة أخرى إلى تنظيم سلطات المساهمين ذوي الأقلية (متابعة المساهمة خلال فترة المشاركة في رأس المال)، كما يضم بنود خاصة تستجيب لانشغالات أخرى¹. بينما يقصد بالتركيب المالي اختيار الأدوات المالية المتبناة للمساهمة، والتي تحدد حقوق المخاطرين في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الممولة. وتختلف حسب خصائص المؤسسة ودرجة عدم التأكد المرتبطة بها، حيث تتنوع بين أدوات تمنح دخول مباشر في رأس المال (كالأسهم العادية، الممتازة، الأسهم ذات حق التصويت المضاعف) وهي ميزة تمنح لحامل السهم مكافأة له على احتفاظه به لفترة طويلة، الأسهم ذات التوزيعات الأولوية دون حق التصويت، شهادات الاستثمار، وأخرى تمنح دخولا آجلا في رأس المال كالسندات القابلة للتحويل إلى أسهم، وسندات مسددة بأسهم (وتختلف عن سابقتها في أن المؤسسة هي التي تقرر التحويل إلى أسهم وليس المستثمر)، إضافة إلى الأدوات المركبة كالقوائم المستقلة للاكتتاب في الأسهم، الأسهم ذات قوائم الاكتتاب في الأسهم، والسندات ذات قوائم الاكتتاب في الأسهم².

2-2- متابعة المساهمات والرقابة: تتوقف فعالية حوكمة المؤسسة على درجة تدخل ومشاركة المخاطر برأس المال فيها وتأثيره في القرارات التسييرية، وهنا نميز بين المتابعة الحاملة التي تعتمد فقد على التقارير الدورية وبين المتابعة النشطة أين يراقب المخاطر برأس المال المخاطر ويتابع ويوجه المشروعات التي يشارك فيها، عن طريق النزول إلى مواقع العمل وإجراء التغييرات الضرورية. كما يعمل على توقع المشكلات مقدما وكيفية احتوائها ومعالجتها، مما يقلل من المخاطر التي تواجه المشروعات. وبما أن تحقيق الربح (الهدف النهائي لشركة رأس المال المخاطر) مشروط بتطوير المشروعات، فإن خياراتها الإستراتيجية لا يمكن أن تتركها لمطلق رغبات المؤسسة التي تساهم بها، فهي تتدخل في تحديد الإستراتيجية اللازمة لدفع المشروعات إلى المزيد من التطور كوضع خطة التنمية، وإنشاء نظام للرقابة على التكاليف، ورسم سياسات النمو الداخلي كتطوير منتج جديد، وسياسات النمو الخارجي كمدى ملائمة المنتج لسوق معينة والمساعدة على القضاء على مشاكل تسويق المنتجات... هذا وتتولى شركة رأس المال المخاطر متابعة علاقات المشروع، فتساعده على ترتيب وتنظيم مواعيد مع العديد من الشركاء المحتملين في الخارج من أجل توسعة القدرة التمويلية ودخولها في إطار دولي³. وتتطلب هذه المتابعة وجود فريقين⁴:

¹ - François-Denis POITRINAL, OP-Cit, pp187-203.

للتفصيل أكثر في بنود عقد المساهمين انظر:

² - للتفصيل أنظر محمد سبتي، مرجع سابق، ص 144-148.

³ - عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر -دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاجتماعية والإسلامية، تخصص اقتصاد إسلامي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007/2008، ص 105-106.

⁴ - نفس المرجع السابق، ص 107.

- فريق مالي لإدارة الشؤون المالية، والتعديل الجغرافي لرأس المال والأسس القانونية والضريبية...
 - فريق صناعي لتوقع المشاكل ووضع الحلول الملائمة والمشاركة بفاعلية واقتدار على مساعدة المشروعات.
- فلا شك أن نجاح شركات رأس المال المخاطر في مهامها غير التمويلية يعتمد بدرجة كبيرة على مجموعة متكاملة من المهنيين والمتخصصين وخبراء الأسواق والقادرين على رسم التوقعات الخاصة بمستقبل المشروع.
- وبصفة عامة درجة التدخل في تسيير المؤسسة تحددها سياسة شركة رأس المال المخاطر، حيث أن التدخل الفعال والمستمر يتطلب تسخير الموارد البشرية والتقنية وتنتج عنه تكاليف معتبرة. وقد وضعت مختلف الدراسات التي تهتم بتدخل المستثمر عدة عوامل محددة لدرجة تدخله مثل طور نمو المؤسسة (المراحل المبكرة تحتاج إلى متابعة نشطة) ومستوى المخاطر وخبرة كل من الفريق المسير وشركة رأس المال المخاطر والقرب الجغرافي وحجم الاستثمار¹.

ثالثاً- مرحلة الانفصال وبيع المساهمات (آليات خروج رأس المال المخاطر):

تقوم شركة رأسمال المخاطر بإعادة بيع الاشتراكات للخروج من المشروع الممول، فرأس المال المخاطر موقوت في مدة بقاءه، حيث إذا بدأ المشروع في الوقوف على قدميه يبدأ رأس المال المخاطر في الخروج منه مسترداً أصل المال الذي استخدم في تمويله والربح المنتظر². وهناك العديد من آليات الخروج نذكر منها:³

- 1- **الاكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية:** وفيها تتحول المؤسسة من شركة خاصة إلى شركة مساهمة عامة، عبر طرح المستثمر المخاطر أسهمه في البورصة. وعملية الخروج من رأس مال المؤسسة بهذا الشكل ميسورة في الكثير من الدول الصناعية، بسبب قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دخول البورصات المنظمة من الدرجة الثانية والثالثة دون قيود صارمة، كما توجد بورصات مخصصة للمؤسسات الابتكارية تكون قواعد القيد فيها أكثر مرونة. ورغم ذلك يبقى القيد في البورصة أمر صعب يتطلب مقومات مادية وتغيرات جذرية في نظم المؤسسة الداخلية*.
- 2- **البيع الداخلي أو الخاص:** ويكون" إما بالتملك الكامل وإعادة شراء أسهم رأس المال المخاطر من قبل المبادر صاحب الفكرة"⁴، أو عبر صفقات خروج خاصة يستفيد منها العاملين بالمؤسسة أو تخصص لأفراد ومؤسسات دون الإشهار بالبيع، أي طرح المشروع للاكتتاب الخاص وبيعها لمستثمرين محددین.

- 3- **التحالفات الإستراتيجية:** إما عبر الاندماج مع شركة قائمة ومتداولة في سوق الأسهم وهنا يحصل المستثمر على أصل ماله وأرباحه في صورة أسهم في الشركة الداخلة، أو عبر استحواذ مؤسسة أكبر على المشروع، ففي حالة ابتكار جديد أو توفر منتجات مميزة أو حصول المشروع على براءة اختراع، تسارع المؤسسات الكبرى في شرائها لزيادة

¹ - Pierre BATTINI, Op cit, pp161-162.

² - الهيئة العامة للرقابة المالية، مرجع سابق، ص 27.

³ - سمير سحنون، مرجع سابق، ص 111-112.

*- كثيراً ما تمنع المؤسسات العائلية تحول مؤسساتهم إلى شركات مساهمة، لأن عملية الاكتتاب في البورصة تتطلب الاستعداد التام للملكي المؤسسة وتقبلهم مساءلة أطراف خارجية عن أسلوب العمل، والشفافية في عرض كل المعلومات والتي يمكن أن يعتبرونها سرية، وتقديم الميزانيات الدقيقة والتدفقات النقدية ومقدار النمو في الإيرادات وإعداد وإصدار مذكرة العرض الخاصة بعملية الطرح والنشرات التعريفية عن الشركة بجودة وعناية، مما يستلزم إدارة وقيادة متمكنة ومنتجات ذات جودة عالية...

⁴ - سعد محمد الناصر، مرجع سابق، ص 38.

قدراتها المعرفية والتسويقية. كما قد تتحالف مؤسسات ناشئة في نفس المجال مع بعضها البعض لتشكيل مؤسسة واحدة تملك المزيد من الموارد والقدرات، أو يقوم عدد من المؤسسات أو من الأفراد الطبيعيين بإنشاء شركة أو صناديق استثمار قابضة، هدفها الاستحواذ على المشروع، ويتم تمويل عملية السيطرة هذه عن طريق قيام الشركة القابضة بالاقتراض من البنوك أو من السوق المالي، ويتم سداد أصل القرض وفوائده من حصيلة الأرباح التي يحققها المشروع المستحوذ عليه¹.

4- **التنازل عن المشروع وبيعه لمستثمر آخر:** وهي الطريقة الغالبة في أوروبا، ويكون الخروج ماليا إذا قامت شركة رأس المال المخاطر (بعد أن أوصلت المؤسسة إلى مرحلة معينة من النمو) ببيع حصتها لشركات مالية أخرى متخصصة في تمويل المرحلة الجديدة من النمو، أو ببيع شركة رأسمال جهوية حصتها لأخرى وطنية ذات قدرات مالية أكبر إذا أرادت المؤسسة توسيع نشاطها وهو ما يتطلب إمكانيات وموارد تفوق قدرات شركة رأس المال المخاطر. بينما يكون الخروج **صناعيا** إذا تنازل المخاطر برأس المال عن حصته لشركة كبيرة أو مجمع صناعي، وتكون عملية الخروج هذه صعبة التنظيم بسبب رغبة المستأنف الصناعي في تملك الأغلبية ليتمكن من تسيير المؤسسة، ومن جهة أخرى عدم رغبة المبادر المؤسس في وجود صناعي قد يكون منافسا له يأخذ مكانا في مؤسسته².

5- **موت المساهمة:** تفشل شركة رأس المال المخاطر إما في حالة المؤسسات حديثة النشأة، حيث تشير الإحصاءات أن مؤسسة واحدة من كل مؤسستين تندثر في الخمس سنوات الأولى التي تلي إنشائها وتصل نسبة الفشل في المؤسسات التكنولوجية إلى 70%، وإما في حالة المؤسسات الموجودة فعلا وهنا تكون نسبة الفشل ضعيفة تتراوح بين 10 و20%³.

هناك علاقة طردية بين حجم استثمار رأس المال المخاطر وبين آليات الخروج فكلما كانت آليات الخروج سهلة ومتعددة زاد استثمار رأس المال المخاطر وتمويل منشآت ناشئة جديدة. وتتأثر فترة التخارج بين طرفي التعامل كثيرا بالأوضاع الآنية المحيطة، كحجم نجاح المؤسسة، أو وضعية أسواق المال في حالة اكتتاب أولي في البورصة، رواج المنتج، ومنافسة البدائل. " وعملية الخروج ومدى نجاحها تتوقف كثيرا على نتائج المؤسسة الفعلية، ويحتسب عائد الممول على أساس الربحية المحققة في العمليات التجارية أو بعد مرحلة بيع حصص المؤسسة في السوق المالي⁴.

¹ - الهيئة العامة للرقابة المالية، مرجع سابق، ص ص 28-29.

² - محمد سبتي، مرجع سابق، ص ص 158-159.

³ - Jean Lachmann, OP-Cit, P 83

⁴ - M.CHERIF & Stéphane DUBREUILLE, *Création De Valeur Et Capital Investissement*, Edition Collection Syntaxe, 2005, p194.

المطلب الرابع: تقييم صناعة رأس المال المخاطر ومحددات نجاحه

إن ابتكار صيغ تمويلية جديدة ذات عوائد مجزية كرأس المال المخاطر من شأنها أن تمتص فائض السيولة والادخار وتسهم في دفع عجلة التنمية والتطور في البلاد، يبقى حاجة ملحة وقائمة دائماً.

أولاً- مزايا وعيوب رأس المال المخاطر:

رغم المزايا المتعددة التي يوفرها سوق رأس المال المخاطر، فإنه كغيره من التقنيات التمويلية لا يخلو من العيوب:

1- مزايا رأس المال المخاطر: نجح رأس المال المخاطر كداعم للأفكار الناشئة والمؤسسات الجديدة ذات المخاطر

المرتفعة، والتي لا تقبل البنوك تمويلها عادة، بسبب غياب الضمانات. كما أنه ينفرد بعدة مزايا:¹

✓ دعم برامج الإصلاح الاقتصادي، حيث تلعب شركات رأس المال المخاطر دوراً حيوياً في توفير التمويل والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح شركات قطاع الأعمال العام، التي يجب إعادة هيكلتها وتطوير أدائها قبل طرحها للبيع على الجمهور.

✓ تساهم شركات رأس المال المخاطر في الحد من الآثار التضخمية، حيث توفر التمويل اللازم لاحتياجات المؤسسة دون الإفراط في منح الائتمان.

✓ تعزيز دعم التحول والاستثمار في الاقتصاد المعرفي ودعم الابتكار، مما يتيح فرصة لإيجاد وظائف نوعية ذات دخل جيد للمجتمع، وكلما زادت المشروعات التكنولوجية الحديثة الممولة برأس المال المخاطر، زادت التنافسية للاقتصاد الوطني خاصة في ظل عالم بدون حواجز جمركية. وهذا التوجه يساهم في بناء جيل جديد من المبتكرين الذين ربما لم يجدوا في السابق التمويل والدعم لاحتضان أفكارهم وإبداعاتهم وتحويلها إلى واقع ملموس.

✓ دعم المؤسسات المتعثرة وتوفير الدعم المالي والفني اللازم لإعادة هيكلتها وجذب الاستثمارات إليها.

✓ يساعد رأس المال المخاطر على تمويل المؤسسات دون تكاليف وشروط مسبقة، ويتيح دعماً فعالاً على المستوى التقني والإداري، فالبنك لا يهتم بأداء المؤسسة ولا بجوانب تسييرها، وهم الوحيد استرداد ديونه وفوائده، من خلال الضمانات في حالة الإفلاس أو التسوية القضائية. عكس المساهم برأس المال المخاطر الذي يهتم بفعالية وكفاءة المؤسسة في السوق،² فالمشاركة الفاعلة والدعم العملي الفني والإداري الذي يقدمه قد يكون أكثر قيمة من الدعم المالي في حد ذاته.

✓ التمويل على مراحل فيه ضمان لصدق الاستثمار في عرض نتائج الأعمال المنجزة، الأمر الذي يساهم في تقليل فرص التلاعب من جهة المسير. وغالباً عندما يقرر المستثمر الخروج، يقوم بإدخال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى البورصة، وبالتالي يحولها من طريقة التمويل المعتمد على الوساطة المالية إلى التمويل المباشر.³

1 - علالي سارة، مرجع سابق، ص 31-32.

2 - سمير سحنون، مرجع سابق، ص 101.

3 - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 195.

لذا تعتبر شركات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات الحديثة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لما تتميز به من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب فعال إلى درجة أصبح معها رأس المال المخاطر صناعة دولية أكثر منها تقنية تمويلية. وتشير الإحصاءات إلى أن نسبة الإخفاقات داخل المؤسسات التي تمويلها شركات رأس المال المخاطر منخفضة جدا، ذلك أنها تنتقي بدقة المؤسسات التي تقرر تمويلها والتي تتميز بالأفاق الربحية العالية. وحري بالدول النامية أن تمتلك شركات لرأس المال المخاطر وتوفر المناخ الملائم للنهوض بالأعباء الملقاة على عاتقها، لأن التأخر في إنشاء هذه الشركات معناه تأخر ولادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم فوات تحصيل النتائج الاقتصادية الايجابية المترتبة عنها¹.

2- **عيوب رأس المال المخاطر:** ومن أبرز عيوبه الحقوق التي تنشأ للمخاطرين بسبب المشاركة، (كحق المشاركة في قرارات المشروع والتدخل في توجيه مساره)، والمبالغ المرتفعة التي يجب دفعها في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين². لكن ينبغي ألا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة، حيث تعتبر هذه المبالغ مقابل المجازفة التي قبلها المخاطر وقت الإنشاء، والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في المشروع.

ثانيا- أهمية صناعة رأس المال المخاطر

رأس المال المخاطر هو إحدى وسائل الدعم المالي والفني والإداري للمشاريع الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم لتكون نواة اقتصادية مهمة في بناء العمود الفقري لأي اقتصاد، ومن ثم توسيع قاعدة كبيرة من المؤسسات ستظل تحتاج إلى تمويل للتوسع، الأمر الذي سينعكس على أداء القطاع المصرفي بصفة عامة، حيث تجد البنوك مؤسسات أصبحت قوية بالشكل الذي يخولها للاقتراض، وهي التي كانت في السابق لا تملك المتطلبات الكافية لذلك.

1- **رأس المال المخاطر و تمويل المؤسسات الريادية الصغيرة:** تعد زيادة الأعمال من أهم عناصر التنمية في الاقتصاديات الحديثة فهي تسهم في إيجاد مشروعات مبتكرة ذات أفكار جديدة تنتج سلعا وخدمات ذات قيمة مضافة. والرياديون نساء ورجالا على حد سواء ومن خلال ما يتمتعون به من الروح الريادية المتدفقة والمندفعة نحو الجديد، يمتلكون القدرة على قيادة اقتصاد دولهم والنهوض به والسير ببلادهم نحو معارج النمو والازدهار والتقدم³. وتبرز أهمية زيادة الأعمال في تنوع الهيكل الاقتصادي الوطني وفتح أسواق جديدة، وتوليد فرص عمل في صناعات وقطاعات جديدة مثل تقنية المعلومات والطاقة والاتصالات وغيرها واكتشاف موارد جديدة وطرق إنتاج حديثة.

وقد ازدهرت المبادرات الفردية والأعمال الريادية في أماكن عديدة من العالم، وكان تأسيسها من أهم الأسباب المسؤولة عن النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة خلال السنوات الأخيرة، ويعتبر هذا القطاع ثاني أكبر قطاع توظيفي في الولايات المتحدة، ويبلغ معدل تأسيس المشروعات الصغيرة 43200 سنويا. كما يشكل في بريطانيا ما نسبته

¹ - نفس المرجع السابق، ص 193.

² - رويبة عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006، ص 309.

³ - مزهر شعبان العاني، شوقي ناجي جواد، حسين عليان إرشيد، هيثم علي حجازي، إدارة المشروعات الصغيرة منظور ريادي تكنولوجي، دار صفا للنشر والتوزيع، ط 2، 2014، ص 19.

27% من إجمالي قوة العمل. أما في الصين فيمثل قطاع الأعمال الصغيرة والأعمال الريادية أكثر من 50% من الدخل القومي لها، وتعتمد بلاد كثيرة مثل سنغافورة وماليزيا وإندونيسيا وغيرها، اعتماداً كبيراً في اقتصادها الوطني على مثل هذا النوع من المشروعات التي تخص الأعمال الريادية¹.

ومن أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الريادية الصغيرة والمتوسطة ضعف الإدارة والتخطيط ونقص المهارات في مجال التسويق، توطين التكنولوجيا، مراقبة الإنتاج وضعف الإمكانيات التصديرية وصعوبة الحصول على الائتمان فالاستثمار في فكرة ابتكاره لم يسبق لها مثيل ينطوي على الكثير من الغموض وعدم التأكد مقارنة بالمشاريع المألوفة وخصوصاً إذا كان المستثمر بعيد عن فهم مجال التقنية². وهنا يبرز دور رأس المال المخاطر كأحد الوسائل الفاعلة الذي يتناسب نشاطه ومستوى تدخلاته مع طبيعة هذه المؤسسات، نظراً لارتباط نشاطه بالمجالات ذات المخاطرة والمردود المرتفع، ولأنه يقدم خدمات ذات قيمة مضافة لمشاريع أصحاب المبادرات مثل الاستشارات الفنية والإدارية والتسويقية والإستراتيجية ورعاية المشاريع الجديدة في مرحلة البدء والنمو، وهو ما يزيد من فرص نجاحها. كما يتبنى المشاريع القائمة على التكنولوجيا والمرتبطة بالجامعات ومراكز البحوث والعمل على تغذية المشاريع الوليدة في موقعها.

2- القطاعات المستهدفة من قبل رأس المال المخاطر: تصرف المبالغ المجمعة لرأس المال المخاطر بالدرجة الأولى على صناعة البرمجيات وأجهزة الحاسوب، وعرفت في السنوات الأخيرة توجهها متزايداً في مشاريع علوم الحياة كالصيدلة والبيوتكنولوجيا أين استثمر فيها في 2016 مبلغ 11700مليار دولار.

الجدول رقم 2-6: التوزيع القطاعي لاستثمارات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 2016

القطاع	نسبة استثمارات رأس المال المخاطر
قطاع الأعمال والخدمات المالية	19%
خدمات المستهلكين	41%
تكنولوجيا المعلومات	15%
سلع المستهلكين	3%
قطاع الطاقة	1%
الرعاية الصحية	19%
الصناعة	2%

المصدر: سارة علائي، مرجع سابق، ص 45.

يحتل قطاع خدمات المستهلكين "والذي يشمل التجارة الالكترونية وألعاب الانترنت والتسويق الشبكي وتطبيقاته، الجوالات وقطاع تكنولوجيا المعلومات ومن أمثلتها البرمجيات (حوالي 70% من التمويل الموجه لهذا القطاع)

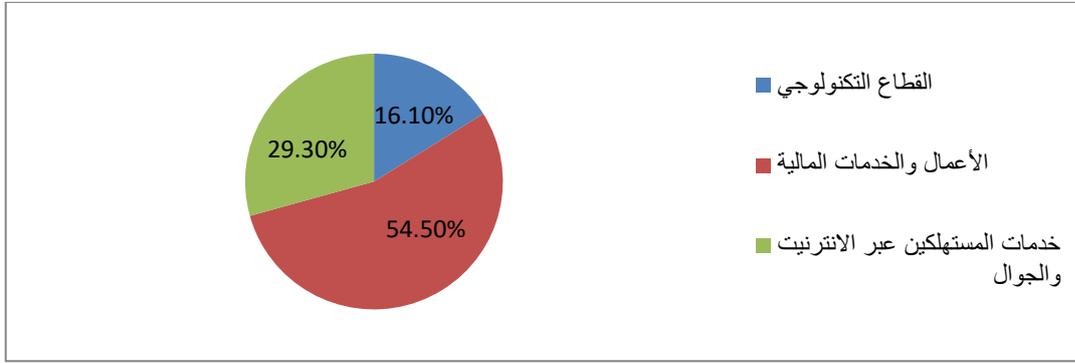
¹ منصور الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية-حالة الجزائر، الملتقى العلمي الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، جامعة سعد دحلب - الجزائر، 12/13/2010، ص 6-7

² شرعة عماد الدين، دور الحاضنات التكنولوجية في التأسيس لاقتصاد المعرفة، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مبراح ورقلة، 18-19 أبريل 2012، ص 4.

وخدمات معلومات العملاء¹ المرتبة الأولى في القطاعات المستهدفة من طرف شركات رأس المال المخاطر بنسبة 41% ما يساوي 6.52 بليون دولار. يليه قطاع الأعمال والخدمات المالية وقطاع الرعاية الصحية متمثلاً في علوم الحياة والتكنولوجيا الحيوية وتطوير الأجهزة الطبية بنسبة 19%، ثم تكنولوجيا المعلومات ب 15%.

وفي بريطانيا* عرف حجم المبالغ المستثمرة برأس المال المخاطر انتعاشاً واضحاً بعد الأزمة العالمية 2008 وبلغ ذروته في 2015 بمبلغ 5600 مليار دولار، منخفضاً بنسبة 29% في 2016. وقد خلق المشهد القوي لرأس المال المخاطر في بريطانيا بيئة خصبة لشركات التكنولوجيا وهي اليوم رائدة عالمياً في مجال التكنولوجيا المالية. أما في أوروبا فقد وصل عدد الاستثمارات سنة 2016 إلى 5900 مؤسسة بمبلغ 52500 مليار € و83% من المشاريع المستثمرة فيها عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة². والأمر سياتي في القارة الإفريقية، أين يظل قطاع الأعمال والخدمات المالية المدفوع بالتكنولوجيا المالية قطاع الاستثمار الرئيسي في القارة.

الشكل رقم 2-12: الاستثمار برأس المال المخاطر في إفريقيا حسب القطاع لسنة 2019



Source: Partech Africa Team, 2019 Africa Tech Venture Capital Report, OP-Cit, P15

يجتذب قطاع الأعمال والخدمات المالية 54.5% من إجمالي التمويل، بمبلغ استثمار بلغ 1.1 مليار دولار أمريكي. ومع ذلك شهد قطاع خدمات المستهلك عبر الإنترنت والهاتف المحمول زيادة حادة إلى 29.3% من إجمالي التمويل بقيمة 593 مليون دولار (مقابل 19.6% في 2018) في حين أن القطاع التكنولوجي يمثل 16.1% من إجمالي الصفقات بقيمة 326 مليون دولار (مقابل 30.4% في 2018).

إذا يساهم رأس المال المخاطر في النمو الاقتصادي من خلال نشر ثقافة المخاطرة وإدخال منتجات جديدة إلى السوق، وتطوير القدرة على تحصيل المعرفة وتحسينها عبر مؤسسات بحث عمومية أو خاصة. كما يساهم في تشجيع الإبداع وتنمية الأفكار وتحسينها وتحويلها من مجرد أبحاث إلى مشروعات صغيرة ناجحة تساهم في توفير فرص العمل، حيث تتحول الطاقات العاطلة عن العمل إلى قوة إيجابية تحرك الاقتصاد عن طريق ضمان الانطلاقة السليمة للمؤسسات وتقليل مخاطر الزوال والتلاشي وزيادة حظوظ النجاح. وبالتالي تسهيل إقامة شركات إنتاجية وخدمية جديدة، والتي تعتبر

¹ - عبد الكريم قندوز، مرجع سابق، ص 114.

* التي تعتبر مركز أوروبا لرأس المال المخاطر وعبرها انتقلت الصناعة من الو م أ إلى أوروبا، وهو سوق يتعامل بنفس قواعد السوق الأمريكي ويتمثل معه في آليات الممارسة لذلك تم ضمه للنموذج الأنجلوسكسوني.

² - أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص ص 152-159.

إحدى أهم ركائز التنمية الاقتصادية. وبذلك يكون رأس المال المخاطر البديل الأمثل لعلاج المشاكل التمويلية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة الناشئة خاصة المبتكرة منها.

ثالثاً- محددات رأس المال المخاطر وعقباته

على الرغم من الدور الحيوي الذي تقوم به شركات رأس المال المخاطر بالدول الصناعية الكبرى، حيث تعتبر رافداً من روافد النهضة التكنولوجية، ومساعداً فاعلاً في التنمية الاقتصادية، نجد أغلب الدول العربية والإسلامية لا تكاد تستفيد شيئاً من هذا النوع من الشركات، وحتى إن وجدت شركات تسمى بتسميتها لكنها في الحقيقة لا تختلف عن الشركات الاستثمارية التقليدية، حيث تمول وتساهم في مجالات تقليدية كقطاعات العقار والخدمات والصناعات الأساسية، دون القيام بدورها الأول والأساسي الذي يسبق منح التمويل، وهو البحث عن المشروعات الجديدة والابتكارية واختيار أفضلها من أجل تمويلها وتطويرها عبر الدعم الإداري والفني والتسويقي... وهذه المشروعات هي التي تحتاج فعلاً تمويلها لأنها غير قادرة على الاستفادة من خدمات النظام المالي (البنوك والسوق المالية).

كما تجدر الإشارة إلى أنه في كل الدول التي بها صناعة رأسمال مخاطر قوية، لم تكن هذه الصناعة خاضعة تماماً لمعيار السوق، بل ترجع إلى وجود إرادة حكومية في ترقية صناعات معينة (عادة الصناعات التكنولوجية) وتقديم كل أنواع الدعم المباشر (إنشاء شركات رأس مال مخاطر) أو غير مباشر (منح امتيازات ضريبية لشركات رأس المال المخاطر). ولذلك يستوجب قيام ونجاح شركات رأس المال المخاطر جملة من الشروط منها ما يتعلق بشروط الاستثمار عموماً كوجود مناخ استثماري ملائم وفرص استثمارية حقيقية، إضافة على توفر سوق مالية نشطة، ومنها ما هو خاص يتعلق بشركات رأس المال المخاطر خصوصاً إيجاد إطار قانوني للاستثمار المخاطر يتضمن إطار العمل، منح امتيازات خاصة مباشرة وغير مباشرة للممولين المخاطرين على غرار الامتيازات الممنوحة للمنشئين¹.

كما أن الاهتمام بقطاع رأس المال المخاطر ودعمه يفترض بدهاء الاهتمام بترقية قطاع الصناعة عموماً، والصناعات المتجددة القائمة على أساس تكنولوجي بوجه خاص، فالقطاعات متلازمان ولا وجود لأحدهما دون وجود الآخر. وقبل التكلم عن سبل تفعيل مهنة رأس المال المخاطر نتعرض أولاً إلى محددات نمو سوق رأس المال المخاطر وأهم العوامل التي تعيق تطوره.

1- محددات ديناميكية سوق رأس المال المخاطر: بحثت عدة دراسات اقتصادية وقياسية متغيرات وعوامل نمو نشاط رأس المال المخاطر، وخلصت إلى مجموعة من المحددات:²

1-1- المحددات المؤسسية: تفتقر البلدان النامية والغير صناعية إلى منظومة تذلل العقبات المؤسسية والتي تمس شروط التمويل وقواعد تأسيس المؤسسة والقواعد التنافسية... تكون كفيلاً بتطوير الوساطة المالية، وتشجع منظومة الاستثمار في الفروع الابتكارية، مما يخفض فعالية الجهود القائمة في تحقيق إقلاع حقيقي في مجال تمويل الابتكار. وقد أثبتت تجارب الدول الغنية الدور الذي تؤديه القوانين والتشريعات المنظمة للمهنة وكذلك تخصيص أسواق مالية، في

¹ - عبد الكريم أحمد قندوز، مرجع سابق، ص 124-125.

² - سمير سحنون، مرجع سابق، من ص 195 إلى 198.

رفع ديناميكية رأس المال المخاطر وتطويره. حيث خلصت العديد من الأبحاث والدراسات* أن للبورصة دور محوري في تطوير رأس المال المخاطر والاستثمارات التكنولوجية

1-2- المحددات الاقتصادية: وتشمل النمو الاقتصادي، فالاستقرار وحدوث نمو اقتصادي يزيد من طلب المؤسسات على التمويل بما في ذلك الطلب على رأس المال المخاطر. إضافة إلى:

✓ **نفقات البحث والتطوير:** فتطور الاقتصاد في عصر العولمة وتفعيل ما يسمى باقتصاد المعرفة يقتضي دعم الاستثمارات التكنولوجية في كل أطوار المؤسسات الاقتصادية وخاصة أنشطة البحث والتطوير، وبينت دراسات لباحثين أمريكيين وعلى رأسهم (Gopers & Leaner (2001 أن العلاقة بين ديناميكية رأس المال المخاطر والمبالغ المخصصة للبحث والتطوير علاقة طردية، فكلما زادت ميزانيات البحث والتطوير سواء من قبل الحكومات أو الخواص أو المؤسسات الاقتصادية الكبرى زادت معروضات رأس المال المخاطر في السنوات القادمة، وفسروا ذلك بأن الزيادة في نفقات البحث ترفع من حجم الابتكارات الصناعية في السنوات الموالية، ومن ثم ترتفع صفقات رأس المال المخاطر لفائدة المبدعين لتحويل أفكارهم إلى مشروعات حقيقية واعدة.

✓ **معدلات الفائدة:** يرى بعض الاقتصاديين أن حجم معروضات رأس المال المخاطر تتأثر عكسيا بأسعار الفائدة، وفي حالة ارتفاعها ستكون أكثر جاذبية من عوائد مماثلة فيها مخاطرة كبيرة، وهي حساسة كذلك لعوائد شركات التمويل المحققة في دورة الاستثمار أي بعد انقضاء فترة التخارج. بينما يرى فريق آخر من الباحثين أن الاستثمار برأس المال المخاطر لا تحكمه أسعار الفائدة وحدها بل تحكمه عوامل أخرى مالية وحالات عدم التأكد المرتبطة بتمويل مرحلة الإنشاء (محددات تحكمها فرص وتهديدات المشروع).

✓ **السوق المالي:** تعتبر الاقتصاديات ذات التوجه نحو سوق المال أكثر جاذبية لنشاط رأس المال المخاطر من الاقتصاديات ذات التوجه البنكي، وتعتبر أكثر قدرة على بناء بنية تحتية من شأنها دعم صفقات رأس المال المخاطر¹.

✓ **النظام الضريبي وقوانين حماية المستثمر وحقوق الملكية وحوكمة المؤسسات:** فالإعفاءات والتخفيضات الضريبية، وجودة النظام القانوني خاصة قوانين حماية الاستثمار وضبط ومراقبة حوكمة المؤسسات من شأنها أن تشجع نشاط رأس المال المخاطر²

1-3- المحددات الثقافية والبيئية: نجاح الولايات المتحدة في تطوير وساطتها التقليدية لم يكن دون تأثير البيئة الثقافية القائمة على حسن استخدام الموارد ووجود ثقافة وإرادة لدى الأفراد والمؤسسات المالية على المغامرة³:

✓ **الثقافة التنظيمية:** تهتم شركات رأس المال المخاطر بثقافة المنظم التي تحاول اكتشافها من لقاءاتها المباشرة والمتكررة معه بعد القبول الأولي لمخطط العمل، فالثقافة التنظيمية تكون مكتسبة ميدانيا ولا يمكن أن تحددها الشهادات الجامعية،

* دراسات مثل: (Jen et wells(2000), Boumini & Shertler(2003), Semen(2009)

1 - سارة علائي، مرجع سابق، ص 51.

2 - نفس المرجع السابق، ص 52.

3 - سحنون سمير، مرجع سابق، ص ص 201-202.

ولذلك يحاول المنظم الحصول على صورة واضحة لأفكار المقاول وقدراته ودرجة استيعابه للمشورة الفنية والإدارية وطموحاته المستقبلية وغيرها من الملامح الشخصية التي قد تؤثر على نجاح أو فشل المشروع.

✓ **البيئة الاجتماعية:** فالبيئة الاجتماعية والثقافية في الوم أمثلا تمتاز ببعث ثقافي يعظم ويحترم المبادرات والمجازفات، وهناك جامعات مثل هارفرد تعرض على الطلاب أفكار لبناء حياتهم المهنية، ويؤسس الأساتذة بصورة واضحة هذه الأفكار في أذهانهم.

✓ **البيئة التكنولوجية:** حيث يلعب الابتكار دورا محوريا في تحديد حجم الطلب على التمويل برأس المال المخاطر، ومن خلاله استطاعت دول ناشئة كالهند والصين وتايوان استقطاب رؤوس الأموال من الخارج. ويمكن للدول أن تطور هذه البيئة من خلال التعليم والتدريب وتوفير الحكومات لتجمعات صناعية يستطيع من خلالها الأفراد المبدعين والمؤسسات التكنولوجية وممولون أن يوفروا سويا بيئة متكاملة للرفع من قدرات التكنولوجيا، وقد كانت هذه التجمعات سببا في تطور الطلب على رأس المال المخاطر في العديد من الدول النامية كالصين والبرازيل.

2- عقبات تطوير شركات رأس المال المخاطر: لا تخلو أي مؤسسة استثمارية أو تمويلية من صعوبات تعترض مسيرتها الاقتصادية وتفرض حركتها نحو تطوير الأهداف المسطرة، فهناك عقبات تقف أمام تطوير مهنة رأس المال المخاطر ينبغي تذليلها، منها ما هو متصل بالمشروع الناشئ ومنها ما يتصل بشركات رأس المال المخاطر ذاتها وأخرى مرتبطة بالسوق:¹

1-2- عقبات متصلة بشركات رأس المال المخاطر: إذ من المتوقع توافر العنصر المالي والتجاري في إدارتها (رجال البنوك ومؤسسات التمويل) دون العنصر المهني، أي المتخصصون من رجال الصناعة، ذلك العنصر الذي تمليه متطلبات الهندسة المالية التي تفرض وجود إدارة كفؤة ذات خبرة، لأن شركات رأس المال المخاطر تقدم خدمات غير مالية، فرجال البنوك والمحاسبين بمفردهم لا يشكلون الفريق النموذجي لإدارتها. «كما أن نشاط شركات رأس المال المخاطر يشمل إعادة هيكلة الشركات المتعثرة وإصلاحها لظرحها مرة أخرى في السوق وهو ما يتطلب خطة زمنية ما بين الشراء والإصلاح والبيع تصل إلى 10 سنوات، الأمر الذي لا يتناسب مع المساهمين من صغار أصحاب رؤوس الأموال، والذين يستعجلون الربح وعدم المخاطرة، خاصة أن المستثمرين العرب عموما يكرهون المخاطرة ويفضلون الأنشطة ذات العائد المضمون كالقطاع العقاري والاستثمار في أسهم الشركات الكبرى.»²

2-2- عقبات متصلة بالمشروع: يعد الافتقار لمشروعات ذات كفاءة تتولاها شركات رأس المال المخاطر، من أكثر العقبات التي تعاني منها، فأصحاب المشروعات يعيهم توفر العنصر الفني مع ندرة العنصر الإداري والتجاري مما يجعلهم يتقدمون بخطط غير جيدة أو محاولة تنفيذ مشروعات غير واعدة بالنظر لتقنية الإنتاج أو نوعية سوقها أو بعدها عن القدرات التكنولوجية الحديثة ذات مردود اقتصادي مستقبلي. ولذلك نجد أن عدد المشروعات المقبولة أدنى بكثير من المشروعات المقدمة، إضافة إلى خشية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من فقدانها استقلاليتها باللجوء إلى المشاركة ولذلك تفضل الاستدانة، وذلك يمثل عقبة واضحة نحو ضخ رؤوس أموال المخاطرين بتلك المؤسسات.³

1 - عبد الله إبراهيمي، مرجع سابق، ص 391.

2 - عبد الكريم أحمد قندوز، مرجع سابق، ص ص 125-126.

3 - عبد الله بلعدي، مرجع سابق، ص 135.

3-2- عقبات متصلة بالسوق: تتعلق بطبيعة السلوك الاستثماري السائد في سوق البورصة، وهو السلوك المتحفظ والمتمثل في ضرورة تحقيق نتائج إيجابية فعلية من طرف المشروعات التي يقبل عليها المستثمرين. هذا السلوك تمكنت البورصات الأمريكية من تغييره بحيث أصبح من الممكن أن تدخل المشروعات الأمريكية سوق البورصة بأسعار مرتفعة بدون أن تحقق نتائج إيجابية فعلية ولكن فقط على أساس توقع نتائجها المستقبلية. كما تنعكس الظروف الاقتصادية بوضوح على نشاط رأس المال المخاطر حينما يسود الكساد وتصاب البورصة بأزمات، أين يفضل المستثمرون الاستثمار القصير الذي لا يتلاءم مع المؤسسات الناشئة

3- تفعيل مهنة رأس المال المخاطر وعوامل نجاحها: إن جذب الاستثمارات المخاطرة وإيجاد صناعة رأس المال المخاطر يتطلب جملة من الشروط وطرق الدعم وتوفير المناخ والبيئة الملائمة له، ويتم ذلك عن طريق:

3-1- الدعم الحكومي لنشاط رأس المال المخاطر: يشكل الدعم الحكومي لتشجيع الاستثمار في شركات أو صناديق رأس المال المخاطر عاملاً حاسماً في نجاحه، وتتعدد صور الدعم الذي قد يصل إلى ذروته بتقديم دعم مالي مباشر من خلال المشاركة في إنشاء الصناديق الاستثمارية في مجال رأس المال المخاطر، وقد يتخذ هذا الدعم صورة تهيئة المناخ الاقتصادي والمالي والتشريعي الملائم لعمل رأس المال المخاطر¹، وعليه يكون الدعم الحكومي²:

✓ بشكل غير مباشر: من خلال السياسة الضريبية، أين يعتبر المحيط الضريبي الملائم أحد المكونات الجوهرية التي تحكم تطور شركات رأس المال المخاطر (فاللدول التي تولي عناية بها تحرص على تمييزها بمعاملة ضريبية خاصة لعلها تكبر حجم المخاطر التي تواجهها ولأهمية الدور الحيوي الذي تقوم به في دفع الصناعة وخدمة الاقتصاد والتنمية)، أو من خلال السياسة التشريعية بسن التشريعات القانونية والتنظيمية للمهنة وبالتالي خلق بيئة ومناخ تشريعي ملائم لتطورها وتشجيعها وتحقيق المزيد من الأمان في نشاطها فيطمئن إليها المستثمر.

✓ بشكل مباشر: أين تسعى الدولة إلى التنفيذ المباشر لبرامج رأس المال المخاطر، وذلك إما بتوفير الغطاء التمويلي اللازم للمشروعات سواء الناشئة منها أو تلك التي تمر بصعوبات معينة عن طريق الاستثمار المباشر فيها أو إقراضها. وإما بمساهمتها في رؤوس أموال شركات رأس المال المخاطر التي تتولى تمويل المؤسسات الناشئة. وإما بإنشاء صناديق مشتركة لرأس المال المخاطر برأس مال مشترك عام وخاص لتمويل المؤسسات الصغيرة مثل صناديق الولايات المتحدة المنشأة SBIC عام 1958 والصناديق الألمانية BFKT المنشأة عام 1995. وإما بإنشاء صناديق عامة لرأس المال المخاطر كالشركة العامة البلجيكية SIPF المنشأة عام 1980، والصندوق الأوروبي للاستثمار FEI الذي أنشأته الجماعة الأوروبية عام 1994، والوكالة الوطنية للابتكار ANAVAR في فرنسا.

وبذلك يعتبر الدعم الحكومي عاملاً أساسياً لنجاح وتطوير سوق رأس المال المخاطر وتحفيزه، وقد شهدت الأسواق الأجنبية مجموعة من القواعد الفنية والمالية التي تخضع لها شركات رأس المال المخاطر لتأمين الاطمئنان للمستثمرين فيها وتحقيق الأمان النسبي في استثماراتها المختلفة، أهمها:³

1 - الهيئة العامة للرقابة المالية، مرجع سابق، ص 25.

2 - عبد الله بلعدي، مرجع سابق، من ص 124 إلى ص 128. (بتصرف)

3 - نفس المرجع السابق، ص 125.

✓ قاعدة الفصل بين الإدارة والاستثمار، "حيث تشير التجارب أن إدارة شركات رأس المال المخاطر من قبل شركات متخصصة، تحقق فوائد جمّة، فبحكم خبرتها وتخصّصها وتوفيرها على الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة، تقوم بدراسة جدية للمؤسسة الناشئة أو المتعثرة التي سيتم تمويلها، وبالتالي لا تقرر الاستثمار إلا في مشروعات منتقاة بعناية استناداً إلى مبررات قوية تدعم هذا القرار". مما يقلل من معدلات الإخفاق والفشل للمشروعات الممولة.

✓ قاعدة وضع حدود قصوى للاستثمار في المشروع الواحد قصد تنويع محافظتها المالية، والتمكن من التحكم في المخاطر التي يمكن أن تصادفها في عملية التمويل.

✓ قاعدة ضمان التمويل، من خلال إنشاء شركات أو صناديق لضمان التمويل المقدم من شركات رأس المال المخاطر إلى المشروعات الناشئة بنسبة تصل في المتوسط إلى 50% من إجمالي التمويل للمؤسسات القائمة، ويزيد هذا المعدل بالنسبة للمؤسسات الناشئة ليبلغ في بعض الحالات إلى 65 أو 75% من إجمالي التمويل قصد تشجيع إنشاء المؤسسات، وذلك مقابل قسط تأميني ضئيل قدره 3% من المبلغ المؤمن تدفعه شركات رأس المال المخاطر. ومن أمثلة هذه الصناديق: الشركة الفرنسية لضمان تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة SOFARI*، الصناديق الأمريكية SBA التي تضمن ما يوازي 75% من تمويلات رأس المال المخاطر، والصناديق الألمانية KFW والصناديق الكندية والتي تضمن نحو 90%.

✓ تأمين السيولة لمساهمات شركات رأس المال المخاطر¹ عبر توفير آليات سهلة ومتعددة لخروج رأس المال المخاطر، فتفعيل دوره يتناسب طردياً مع مدى وجود وتيسر وتعدد آليات خروجه، وكلما كان ذلك متوفراً كلما زاد حجم المعروض منه وبالتالي تمويل أكبر عدد ممكن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والعكس صحيح أي كلما تعقد خروج رأس المال المخاطر كلما طفت مشكلة السيولة على السطح وأصبح رأس المال المخاطر غير قادر على بدء دورة جديدة لتمويل مشروعات جديدة².

3-2- دور المؤسسات المالية والبحثية والصناعية: حيث تقتحم البنوك بجدارة مجال رأس المال المخاطر وتحتل فيه موقعا متميزا حسب التجارب الدولية المقارنة، وكذلك الحال بالنسبة للمؤسسات البحثية والتعليمية، فالمراكز البحثية الفرنسية مثلا التابعة للمدارس العليا قامت بإنشاء شركة رأس مال مخاطر لدعم المشروعات المتولدة عن مراكزها. كما يمكن للمؤسسات التعليمية أن تساهم في تطوير مهنة رأس المال المخاطر بإمدادها بالكوادر المتخصصة خاصة أن شركات رأس المال المخاطر لا تكثف بمنح الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة وإنما تتابعها في كافة المجالات الفنية والإستراتيجية وهو ما يتطلب تكوين الكوادر الصالحة للعمل بحرفة رأس المال المخاطر. هذا وتساهم المؤسسات الصناعية في الدول الأجنبية بقوة في دعم نشاط رأس المال المخاطر، سواء بالاشتراك في شركات رأس مال مخاطر قائمة أو بالاضطلاع

* هي شركة مساهمة رأسمالها مليار فرنك فرنسي تساهم فيها الدولة بحصة قدرها 44% والبنوك 45% ومؤسسات التأمين 11%. تتحمل المخاطر المالية التي تواجهها مؤسسات الائتمان في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وفي نهاية عام 2010، تم دمج نشاطها في OSEO. وهذا الأخير هو هيئة عامة تملك الدولة أكثر من 50% من رأسمالها، مهمتها جعل فرنسا دولة للابتكار ورجال الأعمال من خلال دعم الابتكار وتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة على الائتمان بضمان القروض البنكية الموجهة إليها.

1 - عبد يش سامية، مرجع سابق، ص 113-114.

2 - الهيئة العامة للرقابة المالية، مرجع سابق، ص 28.

بمفردها بمهمة إنشاء مؤسسات تخصص لهذا الغرض مثل INNOVA COM التي أنشأتها France Télécom والتي تقوم بتمويل كل ما يتعلق بمرحلة إنشاء وتطوير تكنولوجيا المعلومات وغيرها¹ وعليه لا بد من تشجيع المراكز البحثية على عرض أفكار ومقترحات ذات مردود اقتصادي جيد.

3-3- خلق بيئة مناسبة للابتكار وروح المبادرة: عبر الربط بين قطاع الأعمال ومعاهد الأبحاث، فالمستثمرون يحتاجون إلى مراقبة اتجاه السوق والابتكارات التقنية عن كثب، ولذلك يميلون إلى التواجد قرب المجمعات التكنولوجية* والتي بدورها تكون قريبة من الجامعات والمعاهد وغيرها من مرافق البحث حتى يسهل على المستثمرين التعرف على أصحاب المشاريع المبتكرة². كما يتم جذب الاستثمارات المخاطرة أيضا عن طريق حماية حقوق الملكية الفكرية وإيجاد نظام قضائي قوي. وتوعية أصحاب الأفكار المبدعة بأهمية رأس المال المخاطر وتنمية ثقافة المخاطرة لديهم والتطلع إلى عوائد المدى البعيد³ فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا يرفضون فكرة سيطرة أو مشاركة صاحب رأس المال المخاطر في مشروعه، متجاهلين ما يمكن أن يحمله من مساعدة للمشروع وتحقيقه لأرباح هائلة ما كانوا يستطيعون وحدهم إدراكها، فضلا على أن السيطرة تكون لفترة زمنية لحين إتمام عملية التخرج، وهو ما يتطلب تغيير الثقافة الصناعية لأصحاب المشروعات والسعي نحو نشر ثقافة المساهمة الجماعية المفتوحة أو روح المشروع الجماعي.

المبحث الثاني: أساسيات التمويل بقرض الإيجار المالي

يعتبر قرض الإيجار المالي أحد الخيارات التمويلية المستحدثة لحصول المؤسسة المصغرة والصغيرة والمتوسطة على احتياجاتها من الأصول الرأسمالية وفقا للتكنولوجيا المطلوبة، والذي قد يعوضها عن الاقتراض المتوسط والطويل لاملاكها. ولذلك سنخصص هذا المبحث لمختلف أساسيات التمويل بقرض الإيجار المالي (التأجير التمويلي) وليس التشغيلي كونه المرتبط بتمويل الاستثمارات المتوسطة والطويلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: ماهية عقد قرض الإيجار المالي

سنحاول التعرف أكثر على هذه التقنية التمويلية باستعراض مفهوم قرض الإيجار المالي، وخصائصه وأنواعه

أولا- تعريف قرض الإيجار المالي:

تباينت المفاهيم والتعاريف لنظام الإيجار المالي حيث:

✓ عرفته المادة 1 من القانون الفرنسي (التعريف اللاتيني) بأنه عملية تأجير للمعدات والآلات اللازمة لمزاولة حرفة أو صناعة، والتي يتم شراؤها بقصد إعادة تأجيرها بواسطة شركات تظل مالكة لها. وهذه العملية تمنح للمستأجر

1 - عبد الله بلعدي، مرجع سابق، ص 130-131.

* غالبا ما تتخذ المجمعات التكنولوجية شكل مجمعات علمية يطلق عليها اسم واحة العلوم والتكنولوجيا وهي عبارة عن منطقة مؤلفة من عدة مباني مخصصة للأبحاث العلمية والنهوض بالمنتجات وتطويرها. ويعد تجمع وادي السليكون في كاليفورنيا أحد أبرز الأمثلة عن هذه التجمعات في الوم أ.

2 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 95.

3 - سعد محمد الناصر، مرجع سابق، ص 39.

الحق في تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة في مقابل ثمن يتفق عليه ويؤخذ بالاعتبار عند تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر على سبيل الإيجار¹.

✓ هو عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عنها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار²

✓ هو وسيلة لتمويل الأصول الرأسمالية من خلال عقد قانوني بين المؤجر والمستأجر لاستئجار أصل معين، فيحتفظ الطرف الأول (المؤجر) بملكية الأصل محل التعاقد، بينما يقوم الطرف الثاني (المستأجر) بحيازة هذا الأصل واستعماله مقابل إيجار محدد خلال مدى زمني يتم الاتفاق عليه في العقد المبرم بين الطرفين³.

✓ هو عقد غير قابل للإلغاء، يقضي بتعهد المستأجر بدفع أقساط محددة للمؤجر الذي يظل محتفظا بملكيته للأصل محل التعاقد مقابل حصوله على منفعته، ويستمر ذلك لفترة زمنية تعادل العمر الافتراضي للأصل، كما تتجاوز الأقساط المدفوعة من طرف المستأجر ثمن شراء الأصل بمبلغ محدد كهامش ربح⁴.

✓ تعرفه الجمعية الأوروبية لقرض الإيجار بأنه عقد بين المؤجر والمستأجر، يتضمن إيجار أصل معين يتم اختياره بواسطة المستأجر من المورد لهذا الأصل، وللمستأجر الحق في استخدام وملك الأصل على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر، وقد تكون فترة التأجير متوسطة أو طويلة الأجل⁵.

✓ وفي بريطانيا يعرف بأنه عقد بين المؤجر (المالك) والمستأجر (المستعمل) يتضمن إيجار أصول معينة يتم اختيارها من مورد بمعرفة المستأجر ويضلل المؤجر مالكا لها والمستأجر حائزا ومستعملا لها مقابل دفع أجرة معينة خلال مدة الإيجار، ولا يعطي العقد الحق للمستأجر أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول خلال العقد أو بعد انتهائه⁶.

✓ هو أسلوب يقوم بمقتضاه المؤجر بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل مقابل دفع قيمة إيجارية محددة كل فترة زمنية⁷، وذلك قصد استخدامه في نشاطاته الإنتاجية. وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بملكية الأصل، ويكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين ثلاثة بدائل⁸:

- إنهاء العقد بإرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة.
- تجديد العقد بشروط جديدة تتضمن أقساطا منخفضة عن تلك المدفوعة في العقد الأول اعتبارا لتقدم الأصل.
- امتلاك الأصل بشرائه مقابل ثمن محدد في العقد يراعى فيه ما سبق سداده من مبالغ خلال فترة التعاقد.

1 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 156.

2 - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2001، ص 76.

3 - سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002، ص 206

4 - نفس المرجع السابق، ص 206.

5 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 156.

6 - صفاء عمر خالد بلعاوي، مرجع سابق، ص 24.

7 - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 80.

8 - Jaques Teulié, Patrik Topsacalian, **Finance**, Vibert, 2éme édition, Paris, 1997, P 265.

وملاحظة التعاريف نجد بعضها متسعا كالتعريف السابع، والبعض الآخر محدد فالتعريف الأول والثاني مثلا يركزان على خيار الشراء الممنوح في نهاية العقد، بينما يؤكد التعريف الثالث على طبيعة الأصول الممولة وملكيته خلال فترة العقد، أما الرابع فأساسه خاصية عدم إمكانية إلغاء العقد وتعادل فترة الإيجار مع العمر الاقتصادي للأصل، ويشير الخامس إلى أن فترة التأجير متوسطة وطويلة الأجل، ويؤكد التعريف السادس (التعريف الانجليزي) على ثلاثية أطراف قرض الإيجار المالي حتى لا ينتفي عنصر التمويل إذا كان المؤجر هو نفسه صانع المعدات (وهو أيضا ما يبرزه التعريف الثاني بقوله بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً) إضافة إلى عدم وجود أي سلطة للمؤجر في اختيار المعدات، غير أنه لم يورد حق التملك للمستأجر كخيار في نهاية العقد وهنا يتشابه مع التعريف الأمريكي، فالنظام الأنجلو سكسوني يرى أن منح حق الشراء يجعل العقد بيعاً معلقاً على شرط (بيع بالتقسيط)، على عكس النظام اللاتيني حيث لا يقوم عقد التأجير التمويلي إلا إذا تضمن هذا الخيار للمستأجر. والمهم هو أن جميع التعاريف تجمعها خاصية الالتزام التعاقدية بتأجير أجهزة إنتاجية من وحدة اقتصادية تمتلكها إلى وحدة إنتاجية تستخدمها لفترة معينة ومقابل أقساط محددة، فهو "نوع من التآزر والتعاون بين عنصر الإنتاج (رأس المال) وبين إدارة المشاريع الإنتاجية والخدمية، وله أهمية خاصة بالنسبة للمشاريع الصغيرة في بداية أعمالها"¹.

ثانياً- أنواع وصور قرض الإيجار المالي:

يتخذ قرض الإيجار المالي عدة أنواع تختلف باختلاف الزاوية التي يتم منها النظر إليه:

1- حسب طبيعة موضوع التمويل: نجد قرض الإيجار المالي للأصول المنقولة، ويكون فيه الأصل محل التعاقد سلعا تجهيزية أو مجموعة من الآلات أو الأدوات أو وسائل النقل.... وقرض الإيجار المالي للأصول غير المنقولة وفيه تقدم شركة التأجير على سبيل الإيجار أصلاً ثابتاً معددا للاستعمال الوظيفي (بنايات) سواء كانت اشترته أو أنشأ لصالحها، وتسمح له بأن يكون المالك بعد انتهاء مدة التأجير²، وذلك إما:³

- تنفيذاً لمجرد وعد انفرادي بالبيع.
- بالاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء.
- بالتحويل القانوني للملكية البناء المقام على أرض هي أصلاً ملك للمؤسسة المستأجرة.

ونفرق كذلك بين قرض الإيجار المالي للأصول المنقولة والغير منقولة، في كون الثاني يتطلب أموال طائلة تفوق بكثير الاحتياجات إلى الأموال في حالة الأصول المنقولة، مما يستدعي أحياناً إشراك المستفيد في تنفيذ العملية سواء بمساهمته في تقديم الأرض لتشييد المباني أو بتقديم جزء من رأس المال. كما أن إنجاز البناء وتنفيذه وكرائه يخضع إلى أنظمة خاصة عندما يتعلق الأمر بالعقارات، بينما يخضع الحصول على الأصول المنقولة إلى قواعد القانون التجاري⁴.

¹ - هيثم صاحب عجم، علي محمد سعود، التمويل الدولي، دار الكندي، ط1، طرابلس، 2002، ص 43.

² - Ammour Ben Halimma, *Pratique des Techniques Bancaires avec Référence à L'Algérie*, Edition Dahlab, 1997, P 82.

³ - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 81.

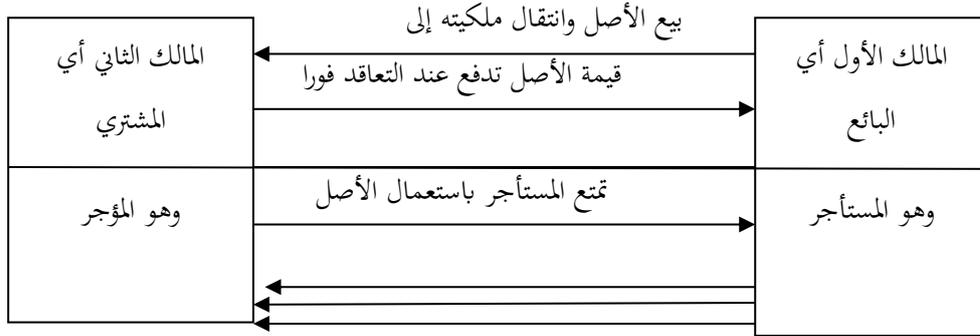
⁴ - نفس المرجع السابق، ص 81.

2- حسب جنسية أطراف العقد: فيكون وطنيا أو محليا إذا قام المؤجر في بلد ما بتأجير المعدات إلى مستأجر في ذات البلد، رغم أنه قد تكون للتأجير سمة دولية إذا كان المورد من بلد آخر، بينما يكون دوليا أو عبر الحدود إذا كان كل من المؤجر والمستأجر في بلدين مختلفين، ويزيد هذا النوع تعقيدا إذا كان المورد من بلد ثالث، ومصدر التمويل من بلد رابع.

3- حسب الأطراف المتدخلة في إنجاز العملية: يربط الإيجار المالي عادة بين ثلاثة أطراف هامة من شرائح المجتمع، وهم أصحاب المصانع (المنتجين)، وأصحاب الأموال (المؤجرين)، والقائمين بالأعمال (المستأجرين)، حيث يكون المؤجر وسيطا، يشتري الأصل ليعيد تأجيره. لكنه أحيانا يتخذ صورا أخرى تختلف باختلاف عدد الأطراف المتدخلة في العملية، كأن يكون المؤجر مالكا للأصل ابتداء ثم يؤجره للمستأجر، أو أن يكون الأصل مملوكا أصلا للمستأجر الذي يقوم ببيعه للمؤجر ثم إعادة استئجاره مرة أخرى. ولذلك يكون الإيجار المالي بأحد الأشكال التالية:¹

3-1- الاستئجار المباشر والبيع ثم الاستئجار: وتتم العملية بتدخل طرفين، حيث يمكن أن يلعب المؤجر أو المستأجر دور المورد أو المالك الأصلي للأصل المراد استئجاره. ففي الاستئجار المباشر يقوم المستخدم للأصل باستئجاره مباشرة من منتجه (أي المورد)، فيكون هذا الأخير هو المؤجر أيضا ولا مكان للوسيط المالي.² أما البيع ثم الاستئجار فهو اتفاق بين منشأة ومؤسسة مالية أو شركة تأجير، بمقتضاه تقوم المنشأة ببيع أصل تملكه إلى الطرف الآخر، على أن يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل مرة أخرى للمنشأة. وهذه الطريقة تسمح لها بالحصول على موارد مالية (قيمة الأصل) جديدة قد تستخدمها في تمويل استثمارات أخرى، فيما تحتفظ بحق الانتفاع بالأصل خلال فترة التأجير.³ وفي المقابل تتخلى عن ملكية الأصل، وتدفع إيجار دوري للطرف الذي اشتراه وأعاد تأجيره لها، ويتوقع طبعاً أن تكون مخصصات الإيجار والقيمة المتبقية من الأصل كافية لتغطية تكلفته شرائه وتحقيق عائد مناسب.

الشكل رقم 2-13: رسم توضيحي لآلية البيع ثم الاستئجار



دفعات دورية تدفع للمؤجر

المصدر: كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 427.

3-2- الاستئجار الرفعي: أو الاستئجار المقرون برافعة التمويل، ويتضمن هذا النوع تدخل أربعة أطراف في العملية وهي المورد والمستأجر والمؤجر والجهة المقرضة، وهنا يقوم المؤجر بشراء الأصل المطلوب ولكن يموله جزئياً من أمواله

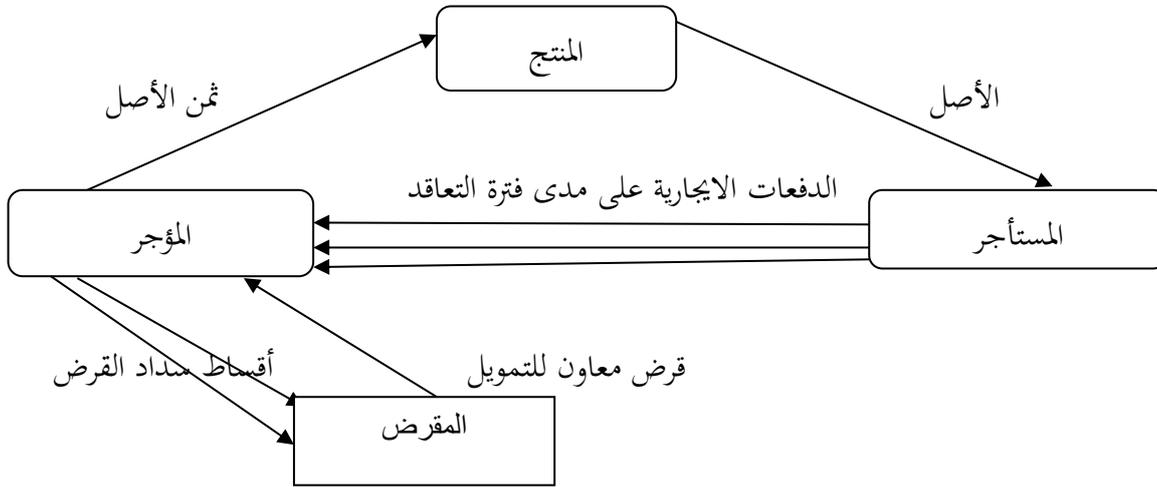
¹ - محمد صالح الحناوي، نبال فريد مصطفى، رسمية ذكي قرياقص، أساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية طبع، نشر، توزيع، الإسكندرية، 2001، ص 338.

² - Richard A.Brealy, Stewart C.Myers, Pierre Laroche, **Principes de Gestion Financière des Sociétés**, MCGaw-Hill, 2^{ème} édition, 1992, P 996.

³ - Jaques Teulié, Patrik Topsacalian, OP-Cit, P 269.

الخاصة، أما الباقي فيموله بقرض مضمون طويل الأجل من مؤسسة تمويلية بنكا تجاريا أو شركة تأمين أو....¹ وعادة يستخدم المؤجر عقد الاستئجار كضمانة للقرض²، أي رهن الأصل لصالح الجهة المقرضة وتسديد دفعات القرض من خلال دفعات الإيجار.

الشكل رقم 2-14: رسم توضيحي لآلية الاستئجار الرفعي



المصدر: كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 433.

ثالثا- خصائص قرض الإيجار المالي:

لقرض الإيجار المالي خصائص عديدة تميزه عن باقي العقود، أهمها:³

1- علاقة تمويلية مركبة تربط بين ثلاثة أطراف:⁴

✓ الطرف الأول: المورد أو المنتج للآلات، والذي يرغب في تسويقها وزيادة مبيعاته وإنتاجه منها.
 ✓ الطرف الثاني: المشروع (المستأجر) الذي يرغب في تطوير طاقته الإنتاجية بالتوسيع، ويسعى للحصول على الأجهزة الإنتاجية التي تحقق ذلك، دون أن تتوفر لديه الموارد المالية الكافية لتمويل استثماراته، "حيث يختار الأصول التي تناسب نشاطه ويحدد خصائصها، ويتفاوض مع المنتج على عناصر عقد البيع (السعر، شروط التسليم،...)"، ثم يتصل بإحدى شركات قرض الإيجار لتمول له العملية"⁵.

✓ الطرف الثالث: المؤجر أو الوسيط المالي أو المصرفي المتخصص، والذي يبحث عن وسيلة لتوظيف مدخراته والحصول على عوائد مرتفعة، ويفضل التوظيف الائتماني الإنتاجي طويل الأجل، فيحصل على الأجهزة المختارة بالشراء الفوري والنقدي لها من المورد ثم يضعها تحت تصرف المشروع الذي يرغب في استخدامها مقابل أقساط دورية تدفع طول فترة الائتمان، ويقوم باستغلالها والحصول على عوائدها، ثم تسديد الأقساط المترتبة عليه من هذه العوائد.

1 - محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 557.

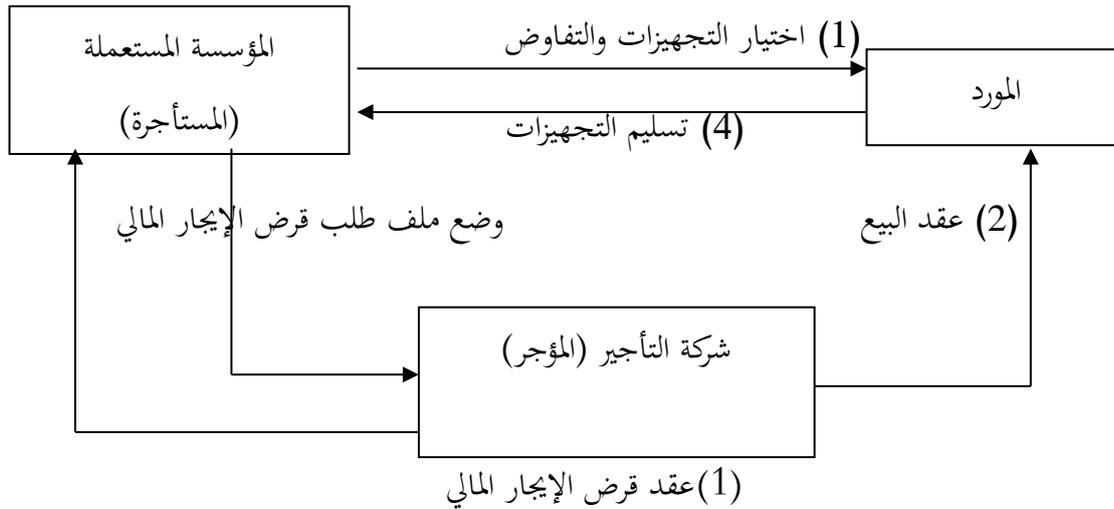
2 - Richard A. Brealy et Autres, OP-Cit, P 996.

3 - مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص 315.

4 - القاضي حبيب مزهر، الطبيعة القانونية لعقد الليزينغ، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، مرجع سابق، ص 57.

5 - M. Bousri, **Financement D'un Contrat- Approche et Méthodologie**, *Convergence*, Revue Edité par la Banque Extérieur d'Algérie, N° 1, Juin, 1998, p 21

الشكل رقم 2-15: مراحل تنفيذ عملية قرض الإيجار المالي



Source: COLASSEB, *Gestion Financière de L'Entreprise*, Presses Universitaire de France, Paris, 1993, P 427.

2- **ائتمان عيني وإنتاجي:** فالتأجير التمويلي في حقيقته التطبيقية عيني وليس نقدي، حيث ينصب على تسليم المشروع المقترض الآلات التي سبق أن اختارها. كما أنه يرتبط بالأجهزة الإنتاجية وليس بالسلع الاستهلاكية أو العقارات المبنية السكنية، أي بالأصول التي تستخدم بصورة دورية ومتكررة لإنتاج السلع الأخرى، وترتب دخولا طوال فترة عمرها الوظيفي.

3- **ائتمان متوسط وطويل الأجل:** فمدة الإيجار طويلة ولا يجب أن تقل عن 75% من الحياة الاقتصادية للأصل، فهو ائتمان يشجع على تحويل الموارد الادخارية من التوظيف قصير الأجل إلى التوظيف طويل الأجل، وذلك بالتوفيق بين اعتبارات السيولة من جانب المدخرين واعتبارات التجميد المتوقع من للمدخرات في التوظيف الاستثماري الطويل، من خلال العوائد والدخول المتتالية والمتولدة عن استغلال الأجهزة الممولة طوال فترة الائتمان، والتي تكفي لمواجهة طلبات الاسترداد.

4- **ائتمان شامل:** "تصل نسبة التمويل فيه إلى 100% من قيمة الأصل ولا يحتاج لدفعة أولية يدفعها العميل كما هو الحال في التمويل العادي"¹. أي أنه يغطي قيمة البرنامج الاستثماري بالكامل، حيث يضع المؤجر تحت تصرف المستفيد كافة الأجهزة التي يحتاجها، في حين أنه في الائتمان المصري التقليدي لا يغطي التمويل إلا في حدود 70 إلى 80% من قيمة البرنامج الاستثماري والباقي يمول بموارد ذاتية. ذلك أن القرض المصري يمنح في صورة نقدية مما يبرز احتمال المبالغة في تقدير التكلفة، كما أن المساهمة بالموارد الذاتية هو ضمان لجدوى البرنامج واستعداد المقترض للمشاركة في تحمل المخاطر في حالة فشله.²

5- **عدم قابلية العقد للإلغاء:** فالإيجار المالي يعكس رغبة المستأجر في استخدام أصل إنتاجي بعينه ولأغراض محددة تناسب طبيعة نشاطه الاقتصادي، ومن ثم يصعب إلغاء التعاقد مع مستأجر وتحويله إلى مستأجر آخر قد لا تتطلب طبيعة نشاطه استخدام نفس الأصل وبنفس المواصفات الفنية. "وخلال المدة الغير قابلة للإلغاء تسعى الشركة

¹ - عبر الصفدي الطوال، التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 38.

² - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص 322.

المؤجرة لاستعادة تكلفة تمويلها للأصل آخذة في الاعتبار هامش الربح الذي يكفي لاستمرار نشاطه¹. أما إذا اضطر المستأجر لإلغاء العقد، فإنه يلتزم بدفع تعويضا ماليا يعادل قيمة العائد المتوقع من تأجير الأصل، وذلك ضمانا لحقوق المؤجر وعدم إلحاق أضرار مادية به²

6- إزاء قيام المستأجر باختيار الأصل الرأسمالي فإنه يأخذ على مسؤوليته تحديد المواصفات الفنية له، كما يتحمل مسؤولية استلام الأصل ومطابقته لما سبق تحديده من مواصفات.

7- يعتبر الاحتفاظ بحق الملكية للمؤجر أهم ضمان له في معظم عقود الإيجار المالي عكس التمويل التقليدي الذي يشترط وجود ضمانات إضافية كالهونات العقارية أو الكفالات الشخصية، ويختص قرض الإيجار المالي بعدة خصائص يمكن اعتبارها كضمانات أيضا كالدراسة الجيدة للبرنامج الاستثماري الذي يحتاج إلى التمويل، "فبينما يركز البنك في منحه للقروض على وضع العميل وقدرته المالية يضيف المؤجر دراسة تفصيلية عن الأصل المؤجر ومدى جدوى استخدامه³، "وإمكانية مشاركة شركة التأجير في اختيار الأجهزة اللازمة لهذا البرنامج"⁴، وعقود التأمين والصيانة للأجهزة أثناء فترة الائتمان، وشروط حسن الاستعمال التي تفرضها العقود المبرمة وما يترتب عنها من مسؤولية تعاقدية وتقديرية، واسترداد الأجهزة عند التوقف عن الدفع، والالتزام بدفع الأقساط مقدما (التزام الزمني بين التكلفة والعائد أو الإقراض والسداد)، حيث ومنذ بداية الائتمان، وما دامت الآلات قد وضعت تحت تصرف المستخدم لها، يلتزم هذا الأخير بدفع الإيجار فورا⁵، أي أن أول قسط يدفع عادة بعد إمضاء العقد مباشرة، ولكن يمكن تكييف ذلك حسب احتياجات المستخدم⁶، وهو ما يساعد على تحقيق كفاءة الائتمان من حيث حسن الإعداد والدراسة قبل الشروع فيه، ثم الجدوية والعمل فور الحصول عليه. وعلى المستأجر أن يستغل فترة ما قبل التشغيل بإعداد وتجهيز المنتجات الضرورية، وإعداد المكان للتشغيل الفوري، فتكون بداية الائتمان متلازمة مع تواجد الآلات وقدرتها على العطاء. وهنا يمتاز التأجير التمويلي عن التمويل التقليدي، حيث يمكن للمستفيد أن يحصل على القرض ويتلصقا في استعماله أو في شراء المعدات، مما يعرضه لتحمل أسعار فائدة دون تولد عائد مقابل.

8- يعتمد قرض الإيجار المالي على منح حوافز ضريبية فعالة لكل من البنوك والمؤسسات المالية التي تقدمه، وللمؤسسات المستأجرة كذلك، وتعد الإعفاءات الضريبية من أهم مقومات نجاحه.

1 - سمير محمد عبد العزيز، رجع سابق، ص 81.

2 - سميرة إبراهيم أيوب، مرجع سابق، ص 210.

3 - عيبر الصفدي الطوال، مرجع سابق، ص 38-39.

4 - M. Boutelet, Blocaille, **Droit Du Crédit**, 2ème Edition, MASSON édition, Paris, 1995, P 31.

5 - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والمصارف والائتمان، مرجع سابق، ص 327.

6 - Richard A. Breal, Stewart C Myers, Pierre Laroche, OP-Cit, P995.

المطلب الثاني: مراحل تنفيذ عقد قرض الإيجار المالي

يمر عقد قرض الإيجار المالي بثلاث مراحل:

أولاً- المرحلة السابقة على التعاقد:

تتضمن المرحلة السابقة على التعاقد عدة خطوات بداية من استلام استفسار أولي من أحد المستأجرين وتجميع البيانات الائتمانية المطلوبة ثم تقييم خطر الائتمان والتفاوض والاتفاق على شروط العقد وأخيراً توقيعه:

1- **تقديم طلب قرض الإيجار المالي:** يسبق عقد الإيجار المالي مرحلة تتميز بتدخل قوي لصاحب المشروع (المستأجر) الذي يريد القيام بعملية إنتاج ولا تتوفر لديه الإمكانيات المالية الكافية لبدء عملية الاستثمار وشراء معدات الإنتاج، حيث يتوجه إلى بائع المعدات (المورد) ويتفاوض معه على التجهيزات اللازمة (أوصافها ونوعيتها) وإمكانية الحصول عليها (الثمن وكيفية تسديده ومكان وتاريخ التسليم)، وذلك بعد أخذ موافقة مبدئية من الشركة المؤجرة على التمويل. وتتم تلك المفاوضات على الحصول على عرض بالبيع صادر عن المورد لمصلحة صاحب المشروع. وهنا يبدأ دور شركة التأجير بالظهور واتصالها مع المؤسسة المستأجرة¹. حيث تطلب منها المعلومات التالية:

1-1- المعلومات الأساسية: (الخاصة بالاستثمار المطلوب تمويله) وتتمثل في مواصفات المعدات المطلوبة والهدف منها (إحلال وتجديد أو إضافة جديدة)، التكلفة التقديرية الإجمالية للتمويل، وترتيبات الدفع، كطريقة الدفع وأجل العقد المقترح وهل يمكن الاستفادة من التسهيلات الحكومية...

1-2- البيانات المالية: (معلومات خاصة بنشاط المؤسسة المستفيدة) وتتضمن الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر للمستأجر لفترة تتراوح من 03 إلى 05 سنوات. كذلك خطة التشغيل للمؤسسة والتدفقات المالية المتوقعة لها أو للخطة الإنتاجي الذي سيستخدم المعدات المؤجرة. كما تشتمل المعلومات على الموقف الضريبي للمؤسسة أمام الإدارة الضريبية والتأمينات الاجتماعية، والقروض التي حصلت عليها مع توضيح الأعباء المالية الناشئة عن خدمتها..

1-3- المعلومات المؤسسية: (خاصة بالمؤسسة المستفيدة) وتشمل عقد التأسيس والنظام الأساسي لها، طبيعة عملها وأنشطتها ومجالات التوسع فيها، مالكي المؤسسة أو الشركاء فيها، أعضاء مجلس الإدارة (مؤهلاتهم وخبراتهم)...² أما إذا كان المستأجر شخصاً طبيعياً فيتضمن الطلب اسمه ومركزه المالي الذي يبين حجم موجوداته الشخصية ورقم قيده بالسجل التجاري وأصوله العقارية وما عليها من رهون، وعقود التأمين على الحياة التي كان قد أبرمها²

2- **تقييم الائتمان:** (تحليل المعلومات لدى الشركة المؤجرة) تقوم شركة التأجير بمراجعة المعلومات السابقة وتقييم البيانات المالية وتوقعات الربحية خلال الفترة القادمة، والتأكد من مدى ملائمة طريقة التأجير التمويلي لمتطلبات وظروف المستأجر وطبيعة نشاطه، ومن التزام مورد المعدات وإمكاناته في تقديم خدمات ما بعد البيع. وتصنف شركات التأجير ضوابط قبول أو رفض التعاقد إلى مجموعتين³:

1 - القاضي حبيب مزهر، مرجع سابق، ص 62.

2 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 163.

3 - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 90-91.

2-1- ضوابط المركز المالي للمستفيد: بهدف تقدير موقف السيولة النقدية ومدى ربحية المؤسسة ليس فقط وقت إبرام العقد وإنما أيضا خلال السنوات القادمة، وعلى ضوء نتائجها تقدر الشركة حجم المخاطر المترتبة عن إبرام العقد وتنفيذه. ويتحدد المركز المالي للمستفيد بقياس عدة معدلات كمعدلات الهيكل المالي "الرفع المالي" والربحية والنشاط.

2-2- ضوابط خاصة بالأصل المؤجر: تواجه شركة التأجير مشكلة إعادة تسويق الأصل في حالة استردادها له من المؤسسة إما بسبب فسخ العقد، أو بسبب عدم رغبتها في تطبيق خيار التملك المعروض عليها في نهاية، خاصة وان الأصل يكون مستنفذا لمعظم طاقته التشغيلية. وللتخفيف من حدة آثار هذا الموقف تتجه شركة التأجير نحو:

✓ محاولة استرداد مجمل قيمة الأصل قبل انتهاء مدة العقد بفترة مناسبة.

✓ قصر التعاقد على أصول يسهل إعادة تسويقها، بمعنى قبول التعاقد على تمويل معدات وأصول

نمطية، والابتعاد عن تمويل المعدات ذات التعقيدات التكنولوجية أو التقادم التكنولوجي السريع.

✓ قبول تمويل الأصول التي يتوافر لها سوق مستعملة لبيعها.

3- تقديم العروض: يقوم المؤجر بعد استكمال جمع كافة المعلومات وتحليلها بتقديم عرضه للمستأجر، حيث يحدد الشروط الأساسية لعقد التأجير متضمنا القيمة الايجارية الدورية (ثابتة أو متغيرة*)، وحق الخيار المتوفر للمستأجر في نهاية مدة العقد، والرسوم والمصاريف التي يتحملها المستأجر، وبعد قبول الطرفين يتم توقيع العقد.

4- أسس تقييم واتخاذ قرار التمويل بقرض الإيجار المالي: بينما يمكن للمستأجر المفاضلة بين خيارين تمويلين، إما الاقتراض لشراء الأصل وإما استئجاره، فإن المؤجر ليس أمامه سوى تقييم قرار التأجير.

4-1- القرار من وجهة نظر المؤسسة المستأجرة: عند قيام المستأجر بالمفاضلة بين قرار الشراء وقرار الاستئجار فإنه يهتم بالتدفقات النقدية الخارجة التي تتعلق بهما، ويستلزم قرار المفاضلة إيجاد القيمة الحالية للمدفوعات النقدية الناتجة عن استخدام كل بديل ويكون البديل الأكثر تفضيلا الذي يتضمن قيمة حالية أقل.

✓ في حالة الاستئجار: تنحصر التدفقات الخارجة في أقساط الإيجار، وتكلفة الاستئجار هي عبارة عن القيمة الحالية لدفعات الإيجار المستقبلية مخصومة بمعدل الفائدة الذي يجب أن تدفعه المؤسسة إلى البنك إذا اقتضت مبلغا مماثلا لقيمة الأصل ولذات الفترة الزمنية. ودفعة الإيجار يجب أن تؤخذ بعد الضريبة للحصول على التكلفة الفعلية للإيجار، أي بعد استبعاد الوفر الضريبي الذي يخفض تكلفة الاستئجار، كما يجب الأخذ بعين الاعتبار أن دفعات الإيجار تدفع مقدما عادة (أي في بداية السنة) بينما الوفر الضريبي لا يستفاد منه إلا في آخر السنة (أي وجود فترة تأخير سنة ما بين دفعة الإيجار كتدفق نقدي خارج والتوفير الضريبي كتدفق نقدي داخل)¹.

*- يعتمد التأجير التمويلي على مبدأ الآلة تدفع قيمتها من دخلها، أو تكاليفها من عوائد استخدامها مراعاة لاعتبارات السيولة لدى المشروع. وبما أن موضوع الائتمان سلع رأسمالية تحكمها قواعد الإنتاجية الحديثة وتزايد معدلات الاستهلاك بمرور الزمن وزيادة التشغيل فيمكن للأقساط أن تكون إما متساوية أو تزداد متدرجة في شكل تنازلي، وفقا لمراحل إنتاجية الآلة (مرتفعة- ثابتة- منخفضة) وهو الجانب الديناميكي للتأجير والذي يحدث التلازم بين النفقة والعائد كأساس لنجاحه.

1 - محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 217.

✓ في حالة الاقتراض والشراء: تكلفة الاقتراض والشراء هي عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة محصوما منها القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض والاهتلاك والصيانة كنفقات¹ زائد القيمة الحالية للقيمة المتبقية للأصل، كلها محصومة بمعدل الفائدة للاقتراض. وبعد حساب كل من القيمة الحالية لتكلفة الاستئجار ومقارنتها بالقيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء، تتخذ المؤسسة قرار التمويل ذو التكلفة الأقل.

4-2- القرار من وجهة نظر الشركة المؤجرة: إن تقييم المؤجر يتوقف على حساب قسط الإيجار، والذي يحقق له العائد المرغوب، وهذا القسط يتأثر بالعوامل التالية:²

✓ ثمن شراء الأصل الذي سيتم تأجيله ومدة الإيجار والمصاريف التي يتحملها المؤجر خلالها، وقد تكون الأقساط فصلية أو متزايدة أو متناقصة أو سنوية.³

✓ نسبة الضرائب التي يدفعها المؤجر وقسط الاهتلاك الواجب حسابه على الأصل.

✓ القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره.

✓ معدل تكلفة الأموال المستخدمة في الحصول على الأصل، وهل مصدرها المساهمين أم من الموردين في شكل تسهيلات أم من الجهاز المصرفي في شكل قروض أو قروض جماهيرية تم طرحها للاكتتاب العام في شكل سندات.

وعند حساب القيمة الإجمالية للائتمان والتي ستكون محلا للاسترداد، يضاف إلى ثمن شراء الأجهزة تكاليف الائتمان من تأمين وصيانة وكل ما يتحمله الممول من أعباء في سبيل وضع المعدات تحت تصرف المستأجر، وكذلك ما يأمله المؤجر تطبيقا لمبدأ المشاركة في الأرباح وعوائد استغلال رأس المال، وهذه القيمة الإجمالية هي التي ستوزع على الأقساط التي سيلتزم بها المستأجر طوال فترة الائتمان. وحساب القسط يجب معرفة مقدار التدفق النقدي الذي يجب الحصول عليه جراء تأجير الأصل من أجل كسب عائد مساو لتكلفة رأس المال المطبقة، ومعدل الخصم الذي تخصم به التدفقات النقدية هو التكلفة المرجحة لرأس المال في المؤسسة المؤجرة والذي يتساوى مع المعدل المطبق على وسائل الدين المتضمنة لنفس القدر من المخاطر⁴، أو معدل تكلفة الفرصة البديلة بعد الضريبة، أي الذي كان يمكنها الحصول عليه لو أنها استثمرت الأموال في أوجه استثمارية بديلة تنطوي على نفس القدر من المخاطر⁵.

ويتم تحديد قيمة دفعة الإيجار باستعمال قانون القيمة الحالية، وبالتحديد فإن قيمة دفعة الإيجار المطلوبة تساوي التدفق النقدي قبل الضريبة الذي يجب أن يحصل عليه المؤجر، والذي إذا تم خصمه بالعائد المطلوب على الاستثمار يجعل القيمة الحالية للتدفقات الصافية من الإيجار تساوي تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات. ويؤخذ بعين الاعتبار

1 - منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 571.

2 - محسن أحمد الخضيرى، مرجع سابق، ص 120.

3 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 161.

4 - فرد ويستون، يوجين براجام، التمويل الإداري، ترجمة: عبد الرحمان دعالة بيلة، عبد الفتاح السيد النعماني، دار المريخ للنشر، الرياض، 1993، ص 443.

5 - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 568.

التوفير الضريبي من اهتلاك المعدات والقيمة المتبقية لها إن وجدت، وكذلك أعباء صيانتها التي يتحملها المؤجر إذا لم يتم التعاقد ليها بشكل منفصل. أي أن القيمة المخصومة للتدفقات النقدية من تأجير المعدات التي يستفيد منها المؤجر (دفعة الإيجار بعد الضريبة، التوفير الضريبي من اهتلاك المعدات، والقيمة المتبقية للمعدات) يجب أن تتساوى مع تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات مضافا إليه القيمة المخصومة لتكاليف الصيانة بعد الضريبة. وبما أن دفعات الإيجار تدفع في بداية الفترة، فإن أول دفعة تسدد عند توقيع العقد وبالتالي لا تحتاج إلى خصم، أما الدفعات المتبقية فتسدد في نهاية كل من السنة الأولى حتى السنة ما قبل الأخيرة (N-1).¹

ثانيا- تنفيذ عقد قرض الإيجار المالي:

بعد موافقة الطرفين ترسل شركة التأجير إلى البائع طلبا باسمها لشراء المعدات، ويمكن للمستفيد (المستأجر) استلامها بصفته وكيلًا عنها²، وباستلامه للمعدات في المكان وبالشروط المحددة في العقد، وتحققه من مطابقتها للمواصفات المطلوبة ومن جودتها، يقوم بتحرير محضر استلام يقدمه للمؤجر، ويتم دفع ثمن المعدات وبذلك ينتهي عقد البيع المبرم بين المؤجر والبائع، وتنقل المعدات إلى المشتري. ومن تاريخ محضر الاستلام يبدأ تنفيذ عقد التأجير التمويلي.³ ويترتب على كل من المؤجر والمستأجر خلال فترة العقد مجموعة من الحقوق والواجبات:

1- آثار العقد بالنسبة للمؤجر: تتمثل حقوق المؤجر إضافة إلى تملكه للمعدات وحصوله على القيمة التجارية الدورية، في حق التفيتش والوقوف على حالة المعدات وفحصها، وأيضا حق الحصول على تقارير المتابعة الدورية عن سير المشروع، "وحق فسخ العقد في حالة عدم سداد قسط أو أكثر أو عدم احترام المستفيد لشروط العقد"⁴. أما التزاماته فتشمل سداد ثمن المعدات المختارة وتسليمها للمستأجر، واحترام حق الخيار الممنوح للمستأجر⁵ والالتزام بنقل الملكية له في حال قرر شراءها (طالما قد أوفى بما عليه من التزامات). "وهو حق لصيق بطبيعة عقد قرض الإيجار المالي، وعدم النص عليه صراحة فيه يحوله إلى عقد إيجار عادي. كما عليه ضمان حرية المستأجر كاملة في استعمال هذا الحق، بحيث لا يمكنه إجباره عن التخلي عنه أو استعماله في وقت لا يريد"⁶.

2- آثار العقد بالنسبة للمستأجر: يحق للمستأجر الانتفاع بالأصل المؤجر وله الحرية المطلقة في اختيار اقتنائه عند نهاية العقد أو إرجاعه للمؤجر، بينما يكون ملزما باستخدام الأصول استخداما حريصا وطبقا للتعليمات المتفق عليها، ودفع مبلغ الإيجار المنصوص عليه. والالتزام بصيانة وإصلاح المعدات وعدم تغيير طريقة عملها أو نقلها من أماكنها دون الحصول على موافقة المؤجر، هذا ويستخدمها لحسابه الخاص، أي لا يمكنه تأجيرها أو رهنها أو إعارتها دون موافقة مسبقة، "لأن ملكية الأصل أثناء العقد تعود إلى الشركة المؤجرة، بينما تستفيد المؤسسة المستأجرة من حق

1 - محمد أمين عزت الميداني، مرجع سابق، ص 415-513.

2 - هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 16.

3 - عاشور عبد الجواد عبد الحميد، البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية، دار النهضة العربية، 1990، ص 354.

4 - عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، المركز الثقافي العربي، ط1، الدار البيضاء، 2000، ص 510

5 - هشام خالد، البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة لنظام التأجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص 54.

6 - عائشة الشراوي المالقي، مرجع سابق، ص 511.

الاستعمال فقط، وبذلك تكون مساهمة الشركة المؤجرة قانونية ومالية، ومساهمة المؤسسة المستأجرة إدارية واقتصادية¹ ويعتبر المستأجر حارسا عليها ويلتزم بالتأمين ضد المخاطر التي تحدث لها.²

ثالثا- انتهاء عقد قرض الإيجار المالي:

ينتهي العقد إما بانقضاء المدة المتفق عليها أو بتوافر بعض الحالات الخاصة قبل انتهاء المدة المقررة له.

1- انتهاء العقد بانقضاء المدة: ويكون المستأجر هنا أمام ثلاث خيارات وهي:³

✓ إرجاع المعدات المؤجرة: وذلك إذا لم يرغب في شرائها أو إعادة استئجارها، وفي حالة اعتراض المؤجر عن سوء حالتها، فإن الخلاف يسوى بتحكيم أحد الموردين أو المنتجين غالبا ما يكون معيناً في العقد. كما يتم الإرجاع على نفقة المستأجر وفي حالة التأخير يلتزم نحو المؤجر بالتعويض الذي يكون غالبا مبلغا جزافيا عن كل يوم من أيام التأخير، ويحدد في العقد سلفا كشرط جزائي.

✓ إعادة استئجار المعدات بشروط جديدة.

✓ شراء المعدات: عادة ما تحاول شركة التأجير جعل الشراء من مصلحة المستأجر، حيث يكوم السعر محمداً ومساويا للقيمة الباقية لاستهلاك الأجهزة ضريبيا، وهذه القيمة تكون أقل من قيمتها التجارية، ولذلك يقبل المستأجر الشراء حتى لو لم يكن في حاجة إليها، حيث يشتريها ويعيد بيعها ويكسب صفقة مربحة.

2- انتهاء العقد قبل انقضاء المدة: ويكون ذلك في إحدى الحالات التالية:

✓ مخالفة المؤجر أو المستأجر لشروط العقد، أو توقف المستأجر عن سداد الأقساط.

✓ قيام المستأجر بتصفية جزء من أعماله وتقليص حجم نشاطه، أو إشهار إفلاسه بما يضر بحقوق المؤجر المالية والعينية.

✓ هلاك المشروع الجديد إذا ما لحق بالآلات خسارة شاملة، بحيث لا يرجى استمراره نظرا لحاجته لمصروفات كبيرة لإصلاح الأضرار التي لحقت به.⁴ ووفقا للقانون الفرنسي يمكن للمستأجر طلب فسخ العقد بقرار قضائي إذا ظهر في المعدات عيوب انتفاعه بها، والفسخ هنا ليس له مفعول رجعي فأثره يمتد للمستقبل دون الماضي، بمعنى المؤجر لا يعيد الأقساط المدفوعة له سابقا. إلا إذا كانت الآلات مصابة منذ استلامها ولم ينتفع بها المستأجر.⁵

1 - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 77.

2 - عاشور عبد الجواد عبد الحميد، مرجع سابق، ص 355-356.

3 - نفس المرجع السابق، ص 357.

4 - هشام خالد، مرجع سابق، ص 66.

5 - عبد الحميد الأحذب، عقد الليزنغ، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002، ص 113.

المطلب الثالث: تقييم صناعة قرض الإيجار

يلبي قرض الإيجار الاحتياجات المالية لكافة المؤسسات الاقتصادية مهما كان حجمها أو طبيعة نشاطها أو نوع احتياجها المالي، فالخصائص والمزايا التي يقدمها لكل طرف من أطراف العلاقة التمويلية وللإقتصاد عموماً، جعلت صناعة قرض الإيجار مزدهرة عالمياً، وحققت نجاحات كبيرة وعرفت انتشاراً واسعاً.

أولاً- مزايا وإيجابيات قرض الإيجار:

يقدم الإيجار المالي لكل طرف من أطراف العلاقة التعاقدية مجموعة من المزايا:

1- بالنسبة للمستأجر (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة):

✓ يمكنه من حيافة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطه دون الحاجة إلى تجميد جزء كبير من أمواله قصد شرائها، مما يتيح له سيولة أكبر يستخدمها في استثمارات أخرى، كما يجنبه الاضطرار لشراء أصول منخفضة الثمن والتكنولوجيا، ويوسع مجال مفاضلته واختياره لأفضل الأصول وأعلاها إنتاجاً وأكثرها استمراراً، وأفضل شروط تعاقدية وأكثرها عدالة من خلال قدرة تفاوضية كاملة.¹

✓ مواجهة مشكل السيولة التي قد تواجه المراحل الأولى لإنشاء وتنفيذ المشروع دون الحاجة إلى الاقتراض طويل الأجل²، وتجنب القيود والشروط التي تفرضها البنوك مقابل ذلك، فاستتجار الأصل لا يعطي للمؤجر الحق في وضع قيود على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية أو القيام باستثمارات جديدة³، وهو ما يتناسب مع أصحاب المؤسسات الصغيرة الذين يبحثون دائماً عن الاستقلالية في اتخاذ قراراتهم.

✓ يستفيد المستأجر من تمويل كامل 100% مبلغ الاستثمار دون المساهمة بأمواله الخاصة، أي أنه لا يضطر إلى تجميد جزء من موارد مؤسسته الذاتية عند شراء الأصول بقرض مصرفي لا يغطي كامل قيمتها، وهي ميزة تشجع الشباب أصحاب المؤسسات الصغيرة الذين لا تتوفر لديهم إمكانيات مالية كبيرة على الحصول على المعدات والعقارات اللازمة لقيامهم بمختلف أنشطتهم الإنتاجية.

✓ يوفر قرض الإيجار على المستأجر تقديم ضمانات حقيقية إضافية للحصول على الأصل، حيث يكفي المؤجر بملكية الأصل كضمان، عكس القرض الكلاسيكي الذي يشترط ضمانات عينية وشخصية. وهو أيضاً ما يتوافق مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً في مراحل حياتها الأولى⁴.

✓ تجنب المستأجر مخاطر التضخم وتذبذب أسعار الفائدة، إذا كانت مدة الإيجار طويلة وبشروط محددة وملزمة.⁵

1 - محسن أحمد الحضيري، مرجع سابق، ص 114.

2 - سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص 209.

3 - منير إبراهيم هندي، ص 559

4 - رامي حريد، مرجع سابق، ص 197.

5 - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 189.

✓ تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل، وتحسين المؤشرات المالية والنسب التحليلية المستخرجة من أرقامها، حيث لا تظهر الأصول المؤجرة في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل، وبالتالي لن تسجل اهتلاكاتها في جانب الخصوم، أي لا يظهر المقابل لقيمتها في جانب الخصوم (كالتزامات)، ويقتصر الأمر على تسجيل المدفوعات الإيجارية لهذه الأصول كمصروف في حساب الأرباح والخسائر مقابل ما يتحقق من إنتاجيتها، محققا بذلك ميزة ضريبية للمؤسسة.¹ الأمر الذي يزيد من قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض الطويل الأجل باعتبار قرض الإيجار التزاما خارج الميزانية، "ويعتبر عدم إدراج الأصل المستأجر والالتزامات الناشئة عنه ضمن الميزانية أحد أهم العوامل التي شجعت العديد من المؤسسات على التوسع في استعماله، إلا أن الوضع لم يستمر طويلا حيث اشترطت فيما بعد المبادئ المحاسبية رسملة* عمليات قرض الإيجار المالي، أما التشغيلي فلا"²

✓ الاستفادة من المزايا الضريبية لعملية التأجير، حيث أن قيمة إيجار الآلات يتم استقطاعها من الوعاء الضريبي للمشروع باعتبارها تكاليف لازمة للحصول على الدخل الخاضع للضريبة³

✓ كما قد يكون قرض الإيجار سواء أكان ماليا أم عمليا جذابا بسبب الخدمات الملحقه التي قد يوفرها المؤجر.⁴

2- بالنسبة للمؤجر: يتمتع المؤجر أيضا بمجموعة من المزايا تجعله يفضل الإيجار المالي عن الائتمان المصرفي:

✓ توثيق العلاقة بين المؤسسات المالية والمؤسسات الصناعية (سواء المنتجة للمعدات أو المستخدمة لها) أي تحقيق العلاقة مباشرة بين رأس المال المالي والصناعي، من خلال إيجاد توظيف للادخارات على أساس العائد الحقيقي من الاستثمار، وليس على أساس العائد الافتراضي (سعر الفائدة).

✓ تخفيض تكلفة الإفلاس، حيث يكون مركز المؤجر أفضل من مركز المقرض في حالة تعرض المستأجر لمخاطر الإفلاس، والذي يستطيع الحصول على الأصل المؤجر باعتباره مالكة أساسا، بينما المقرض يصعب عليه الحصول على الأصل الضامن للقرض إضافة إلى ما يصحب ذلك من تكاليف.⁵ فقرض الإيجار يحقق ضمانات أكيدة من خلال الاحتفاظ بحق الملكية حتى السداد، ورقابة مباشرة على رؤوس الأموال في مرحلة التشغيل، واستخدام أمثل ورشيد للائتمان بهدف ضمان التسديد.

✓ تنص معظم التشريعات على أن المؤجر لا يتحمل تبعات هلاك الأصل ولا المسؤولية المدنية الناشئة عن الأضرار الناجمة عنه.

¹ - طه محمد أبو العلا، مرجع سبق ذكره، ص 107.

*- المعالجة المحاسبية لعقد قرض الإيجار المالي تختلف باختلاف المعيار المستخدم في كل دولة، فمثلا المعيار الأمريكي والدولي اعتمدا على الملكية الاقتصادية للأصل التي تعود للمستأجر، والذي يحتفظ به في ميزانيته (توجد رسملة للأصل عند المستأجر) في حين نجد المعيار الفرنسي قد اعتمد على الملكية القانونية للأصل التي تعود للمؤجر والذي يحتفظ به في ميزانيته (لا توجد رسملة للأصل عند المستأجر)، غير أن ذلك في طريقه للزوال مع اتجاه أغلب الدول اليوم نحو تبني معايير المحاسبة الدولية. أين يتم تغليب الحقيقة المالية والاقتصادية على الشكل القانوني والاعتراف بعقود الإيجار المالي على أنها موجودات ومطلوبات في الميزانية العامة.

² - مفلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، دار المستقبل للنشر والتوزيع، ط2، عمان، 2000، ص64.

³ - محمد صالح الحناوي، نihal فريد مصطفى، جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية -مدخل اتخاذ القرارات-، الدار الجامعية، 2004، ص 341.

⁴ - Laurent Batsch, **Finance et Stratégie**, ECONOMICA, Paris, 1999, P266.

⁵ - منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 558.

✓ الاستفادة من خصم قيمة استهلاك الأصول من الوعاء الضريبي الخاضع للضريبة، هذا وتستفيد مؤسسات قرض الإيجار غالبا من مزايا جبائية عديدة كالإعفاءات الضريبية وتخفيض الضرائب على الأرباح.. كما أن النمطية تخفض التكاليف الإدارية للاستئجار، فقيام شركات التأجير بإتمام عدد كبير من عمليات التأجير، يجعلها تعتمد على مجموعة من الإجراءات النمطية والمتكررة مما يقلل من التكاليف الإدارية التي تتحملها¹

3- بالنسبة للمورد: يضمن له قرض الإيجار تصريف المخزون من منتجاته مع فرصة الحصول على ثمنها معجلا بدلا من بيعها لمشتريين آخرين بالتقسيط، ويصبح مهدد بعدم استيفاء الأقساط أو استرداد الأصول إذا أفلس المشتري. كما أن بيع المورد لمنتجاته نقدا يكفل له فرصة تطوير قدراته الإنتاجية لتوافر السيولة، وبذلك تتحرك استثماراته ويصبح قادرا أكثر على المنافسة وتحديث منتجاته².

4- بالنسبة للاقتصاد القومي: يقدم قرض الإيجار المالي عدة مزايا للاقتصاد منها:³

✓ دفع عجلة التنمية الاقتصادية، فقرض الإيجار يوفر تمويلا كاملا لتشغيل أصول رأسمالية تمثل إنتاجيتها إضافات للنتائج القومي، مما يدفع ببرامج التنمية عن طريق منح صغار الصناع -الذين لا تتوفر لديهم الأموال اللازمة- المعدات التي يحتاجونها عبر التأجير، الأمر الذي ينعكس على انتشار المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة الإنتاجية وإيجاد فرص عمل جديدة وتحقيق زيادة في الناتج القومي وفرص التصدير.

✓ الحد من آثار موجات التضخم على تكلفة عمليات التوسع في المشروعات القائمة أو إنشاء المشروعات الجديدة، فقرض الإيجار يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المؤسسة لتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة، أو تعديل هيكل رأس المال، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التوسعات المزعم إجراؤها.

✓ التعجيل بإقامة صناعات متقدمة وأكثر إنتاجية، وتسهيل عمليات الإحلال والتجديد، مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطور التكنولوجي، ورفع جودة الإنتاج مع خفض تكلفته، والإسهام في فتح أسواق جديدة محليا وخارجيا، وزيادة مستوى الاستثمارات وتوفير فرص العمل ومعالجة البطالة.

✓ زيادة درجة المنافسة بين مصادر التمويل المختلفة المتوسطة وطويلة الأجل، بما يجد من ارتفاع تكلفة الحصول على الأموال من هذه المصادر⁴.

✓ يعد قرض الإيجار المالي من أنجح الطرق الاستثمارية من حيث محافظتها على الموارد الاقتصادية، ذاك أنها تدعو المستأجر إلى المحافظة على الأصول على اعتبار أنها سوف تؤول إليه بعد فترة زمنية محددة، ولذلك يتعهد لصيانتها وحمايتها طول فترة الاستئجار، الأمر الذي يوفر على الاقتصاد الوطني عبء استهلاك هذه الأصول والتي تكون في معظمها مستوردة بأعلى التكاليف⁵.

1 - محمد صالح الحناوي، نihal فريد مصطفى، جلال إبراهيم العبد، مرجع سابق، ص 341.

2 - حنان كمال الدين جمال ضبان، مرجع سابق، ص 37.

3 - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 7.

4 - حنان كمال الدين جمال ضبان، مرجع سابق، ص 39.

5 - حسين بن هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، ط1، الأردن، 2003، ص 266.

✓ يمتد نشاط الإيجار المالي إلى المشروعات والإنتاج الزراعي (خاصة في الدول التي تتميز بضعف أو عدم وجود صناعات إنتاجية فيها) بغرض تحديث الزراعة وميكنتها وزيادة الإنتاجية. وكذلك إلى تمويل قطاعات التشييد والبنية الأساسية كالطرق والمواصلات والطاقة والكهرباء... خاصة أنها تحتاج إلى معدات ثقيلة وذات تكلفة مرتفعة، مما يجعل من تقسيط القيمة الائتمانية تخفيضا لتكاليف الاستثمار في هذه القطاعات¹. وبذلك يساهم التأجير التمويلي في تصريف وتسويق المعدات الضخمة ذات التكاليف العالية للمنتجين، ويضمن حصول المؤجرين على تدفق نقدي مستمر، ويقدم إعانة خدمية جيدة للمستأجرين. وهو بذلك يسهل مهام أطراف هامة في المجتمع لها وزنها في تمويل التنمية.

✓ تحسين ميزان المدفوعات للدولة في حالة الإيجار المالي من خارج الحدود (المؤجر أجنبي)، حيث يقلل حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالعملة الأجنبية، لأن التحويل يقتصر على الدفعات الإيجارية الدورية على مدى فترة استخدام الأصل الرأسمالي بدلا من دفع كامل ثمن الأصول الإنتاجية المستوردة².

ثانيا- سلبيات قرض الإيجار:

على الرغم من تعدد المزايا التي يوفرها قرض الإيجار فله عدة سلبيات، فبالنسبة للمستأجر تكمن أهم سلبية في تكلفته المرتفعة مقارنة بالقرض المتوسط أو الطويل الأجل، ذلك أن أقساط قرض الإيجار المالي يجب أن تغطي كل من تكلفة المال المستثمر ومكافئة الخدمات المقدمة (سرعة التمويل، التمويل الكامل، مرونة الأقساط...)، والأخطار المحتملة³. كما أنه إذا قرر المستأجر فسخ العقد قبل نهايته بسبب عدم توافق التجهيزات مع عملياته الإنتاجية، فإنه ملزم بمواصلة دفع الأقساط حتى ولو لم تستعمل هذه التجهيزات. هذا ويجرم الاستئجار المؤسسة من التمتع بالمزايا المترتبة على امتلاكها كحق التصرف بالأصل، عنصر الاستقرار فعدم سداد قسط الإيجار يحرمها من استخدامه، إضافة إلى ما تمنحه التشريعات الضريبية من مزايا ضريبية لحائزي هذه الأصول.

أما بالنسبة للمؤجر، فإن أهم سلبية يواجهها هي خطر التقادم عندما يكون خيار البيع منعدما، وخاصة في قرض الإيجار التشغيلي، حيث يكون المؤجر معرضا لإمكانية الحصول على الأجهزة مهملة وغير قابلة لإعادة التأجير. لكنه عادة ما يتجنب ذلك من خلال أعمال الصيانة التي يتولاها بنفسه، وغالبا ما يكون لديه بديل يستأجر الأصل أو يشتريه بسبب شبكة علاقاته المختلفة مع المستأجرين المحتملين. "وفي حالة قرض الإيجار الدولي قد تتعرض المؤسسة المؤجرة لجملة من المخاطر أبرزها خطر الصرف مثلا عند دفع قيمة الحصول على أصل معين بعملة مختلفة عن العملة التي تسدد بها الأقساط الإيجارية الناتجة عن قرض الإيجار، وكذلك الخطر السياسي في حالة ما إذا كان أحد طرفي العقد من بلد غير مستقرة سياسيا"⁴. وبذلك يكون قرض الإيجار المالي بديلا للائتمان المصرفي المتوسط وطويل الأجل، ومكملا لعجز طرق التمويل الأخرى (التمويل بالملكية، والتمويل بإصدار السندات)، ويمكن المؤسسة من التغلب على مشكلة الوصول إلى الحد الأقصى للاقتراض من البنوك، ودون أن يؤثر ذلك على هيكلها التمويلي.

1 - مصطفى رشدي شبيحة، النقود والائتمان والمصارف، مرجع سابق، ص 342.

2 - مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006، ص 211.

3 - Zaibek Rafik, OP-Cit, P37.

4 - خالد طالبي، ص ص 131-132.

المبحث الثالث: أساسيات التمويل بصيغ الاستثمار الإسلامية

إن تحويل العمل المصرفي من التعامل بالربا إلى التعامل على أساس المشاركة في إطار البنوك الإسلامية يعمل على إقامة تنظيم جديد فني وإداري للسوق النقدية، حيث يتحول اهتمامها من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار، ومن التركيز على الضمانات إلى التركيز أكثر على دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات، مما يجعلها في غير مأمّن من المخاطرة، ولذلك يأخذ القرار التمويلي في البنوك الإسلامية أبعاداً أخرى تختلف عن البنوك التقليدية¹، وتوفر للمتعاملين معها صيغاً متعددة للاستثمار.

المطلب الأول: صيغ تمويل الاستثمارات في البنوك الإسلامية

يمكن تقسيم صيغ تمويل الاستثمارات وفقاً لعدة معايير، فمن حيث طبيعتها نجد ثلاثة أنواع وهي عقود العائد الثابت أو المعاوضات ويدخل في إطارها مبادلة مال بمال كصيغ البيوع من مراهجة وسلم واستصناع، ومبادلة مال بمنفعة كالإجارة. وعقود المشاركات في الربح والخسارة كالمضاربة والمشاركة، وأخيراً عقود التبرعات كالهبة والصدقة والقرض الحسن.² أما من حيث آجال تطبيقها فتكون صيغاً قصيرة، متوسطة وطويلة، وهو ما سنعمده في دراستنا.

أولاً- صيغ تمويل الاستثمارات في الآجال الطويلة:

وهي صيغ تمويلية قائمة على المشاركة، موجهة لتمويل الاستثمار والعمليات الإنتاجية وغالباً ما تغطي الآجال الطويلة التي تساوي أو تتعدى الخمس سنوات على الأقل. وتعد هذه الصيغ من أهم عناصر التميز بالنسبة للبنوك الإسلامية على البنوك التقليدية، فهي بنوك إنتاجية بطبيعتها أكثر منها بيوت تمويل، تستثمر في مشاريع صناعية وزراعية وتجارية وإسكان وغيرها وهي بذلك أقرب للبنوك المتخصصة. "والمشاركة وإن كان العمل بها محدوداً، فإنها لا تقارن بصيغ التمويل المعتمدة على الديون، فهي مجال للتطوير، ووجهة للنمو لا يستهان بها في نشاط البنوك الإسلامية. ويقصد بصيغ التمويل المعتمدة على المشاركة في الأرباح والخسائر تلك التي لا يلتزم فيها العميل المستفيد من التمويل إلا بحسن الأداء والإدارة، ويبقى البنك شريكاً له في المخاطرة. وأهم هذه الصيغ المشاركة والمضاربة"³.

1- المشاركة:

1-1- تعريفها: تعرف المشاركة لغة بأنها الاختلاط بمعنى خلط أحد المالمين بالآخر بحيث لا يتميزان عن بعضهما. واصطلاحاً: هي عقد من عقود الأمانة يتفق بموجبه شخصان أو أكثر على الاشتراك في رأس المال والعمل من أجل اقتسام وتوزيع الأرباح أو الخسائر الناشئة عن القيام بعمل أو أعمال محددة، وحسب نسب رأس المال لكل منهم.⁴ وتستمد المشاركة مشروعيتها من مشروعية شركة العنان، وهي مشروعة بالكتاب لقوله تعالى: **وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ**

¹ - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 10.

² - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص ص 206-207.

³ - قتيبة عبد الرحمان العاني، مرجع سابق، ص 200.

⁴ - حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية دراسة مقارنة. مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 28.

لَيَبْنِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ...¹ وهي مشروعة بالسنة استدلالاً بالحديث الذي رواه أبو داود عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال "يقول الله تعالى أنا ثالث الشريكين لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما. وقد أجمع الفقهاء على مشروعيتها.²

والمشاركة في البنك الإسلامي تعني دخوله لوحده أو مع ممولين آخرين في تمويل أحد المشروعات التي يتقدم بها العميل، وتصبح له حق المشاركة في الإدارة والإشراف على المشروع مع من يتعهد القيام به ومع الممولين الآخرين إن وجدوا تبعاً لأحكام الشركات في الشريعة. ويتم تقاسم الأرباح المحققة بين البنك والشركاء حسب النسب المتفق عليها، أما الخسارة فيتحملها كل الشركاء بنسبة ما أسهموا فيه من رأس المال.³ وتكون المشاركة إما في مشروع جديد أو بتوفير أموال إضافية للمشروعات القائمة.

1-2- شروط المشاركة: وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي:⁴

- أن يكون رأس المال من النقود والأثمان وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضاً (بضاعة)
- أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يمكن التصرف فيه ولا يشترط تساويه لكل شريك بل يمكن أن تتفاوت الحصص.
- عدم جواز خلط المال الخاص لأحد الشركاء بمال المشاركة.⁵ ويكون الربح بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة (النصف، الثلث، الربع...)، فإذا لم يشترطوا يكون الربح حسب نسبة رأس مال كل منهم إلى رأس مال المشاركة، ويكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط.
- يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال. وفي حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظراً لأن الربح في شركات العنان* هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره.

1-3- أنواع المشاركة: من أهم صيغ المشاركة في البنوك الإسلامية ما يلي:

- **المشاركة الدائمة أو الثابتة:** هي التي يدخل فيها البنك كشريك مع المتعامل في رأس مال عملية تجارية أو صناعية محددة، فيصبح الطرفان شريكين في ملكيتها وتسييرها وتحمل خسائرها واقتسام أرباحها، وتكون ثابتة باستمرارية وجود كل طرف واحتفاظه بحصصه في رأس مال المشروع حتى يتم إنجازها وتصفى الشركة.⁶

1 - سورة ص، الآية 24.

2 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 225.

3 - قتيبة عبد الرحمان العاني، مرجع سابق، ص 93.

4 - حسين عبد المطلب الأسرج، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بحث مقدم إلى مؤتمر "المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية"، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بني ملال، المغرب، يومي: 21-22 مايو 2012، ص 6. من الموقع الإلكتروني/ <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/34398>

5 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 33.

* شركة العنان هي شركة أموال أي اتفاق بين طرفين يشتركان فيه بماليهما ويعملا فيه بأبدانهما ويكون الربح بينهما.

6 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 165.

➤ المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتملك: هي شركة بين طرفين تؤول إلى ملكية خاصة لأحدهما بنظام معين ينص عليه في عقد الشركة، "وعمليا غالبا ما ينسحب أو يخرج الشريك الممول أساسا ويبقى الشريك الذي هو في العادة القائم على المشروع ومديره"¹. أي أن البنك يعطي الحق للعميل في شراء حصته تدريجيا على أساس برنامج زمني معين، ليحل محله في الملكية بحيث تتناقص حصته وتزيد حصة العميل إلى أن ينفرد بملكية كامل رأس مال المشروع. " ويتم الاتفاق في عقد المشاركة على حصة كل منهما في رأس المال وأجل المشاركة وكيفية سداد حصة البنك وأسلوب الإدارة والتصفية وتوزيع الربح والخسارة"². فالمشاركة المتناقصة لا تتصف بالاستمرار، لأن البنك لا يقصد من التعاقد البقاء في المشاركة إلى حين انتهاء الشركة. بمعنى آخر كلما قام العميل بشراء جزء من تمويل البنك كلما تناقصت نسبة البنك في المشاركة، وهكذا تدريجيا إلى أن يصبح تمويل البنك ومساهمته صفرا، وامتلاك العميل لكل الموجودات الخاصة بالمشروع بنسبة 100% في نهاية فترة المشاركة المنصوص عليها بالعقد.³ وهناك ثلاث طرق لتناقص ملكية البنك أو الجهة الممولة وهي:⁴

✓ التملك لحصة الجهة بمقدار العائد المستحق للمتملك يجعله ثمنا للحصص المشتراة، "كما يمكن أن يتم سداد قيمة الحصة بجزء من العائد المتحقق فقط، فيؤول توزيع العائد المتحقق إلى ثلاث توزيعات، أي أن حصة الطرف الثاني في العائد تنقسم إلى قسمين، قسم يذهب إلى الطرف المنسحب وقسم يبقى له"⁵.

✓ التملك لأسهم محددة دوريا بعد تقسيم المشاركة إلى أسهم: وهي الطريقة الغالبة، حيث يتم البيع دوريا لمجموعة من أسهم المشاركة بين الطرفين، فيدفع العميل ثمن الأسهم المشتراة في كل مرة، فتزداد حصته وتتناقص حصة البنك تدريجيا.

✓ التملك لحصص غير محددة بحسب إمكان المتملك: وهو وعد بالتملك لحصص غير محددة بمقدار معين، وإنما بحسب ملاءة وقدرة المشتري المتملك.

ويمكن أن يدخل في إطار المشاركة كذلك كل من:⁶

➤ المزارعة: وهي دفع الأرض إلى من يزرعها أو يعمل عليها والربح بينهما على المشاع. فهي مشاركة بين طرفين أحدهما يقوم بتوفير الأرض والآخر يزرعها والناتج حسب ما اتفقا عليه.

➤ المساقاة: وهي دفع الرجل إلى آخر شجره يسقيه ويعمل سائر ما يحتاج إليه بجزء معلوم من شائع ثمره، أو هي عقد على خدمة الشجر وإصلاحه على سهم معلوم من مجموع غلته. ويستخدم البنك الإسلامي هذه الصيغة

1 - شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، 2017، ص ص 88-89.

2 - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 203.

3 - قتيبة عبد الرحمان العاني، مرجع سابق، ص ص 94-95.

4 - نفس المرجع السابق، ص ص 103-104.

5 - شوقي أحمد دنيا، مرجع سابق، ص ص 89-90.

6 - ضياء الناروز، مرجع سابق، ص 223.

في تمويل مشروعات استصلاح الأراضي لزراعتها وتطويرها باستخدام التكنولوجيا الحديثة، فيقوم بتوفير المال وأدوات السقي اللازمة وبإمكانه وضع أجير يقوم بالعمل، ويقتسم الناتج مع صاحب الأرض.¹

➤ الممارسة: وهي عقد على تعميم الأرض بالشجر بقدر معلوم، أي أن يدفع الرجل أرضه لمن يغرس فيها شجرا بعوض معلوم ولمدة معلومة على أن يكون الثمار بينهما.²

وتعد هذه الصيغ من أهم الصيغ التي يمكن استخدامها لتمويل القطاع الزراعي، حيث تتناسب مع المزارعين وأصحاب الخبرة في الأنشطة الزراعية، الذين لا يملكون الأرض.

2- المضاربة: وهي من الأساليب التي كانت شائعة في الجاهلية، واستمر التعامل بها بين المسلمين دون تغيير فيه، إلا أن مضاربة الجاهلية كانت قاصرة على التجارة، وهو القطاع الذي كان سائدا في اقتصاديات الجزيرة العربية، ولذلك ارتبط مصطلح المضاربة بالتجارة في كتب الأولين³

2-1- تعريفها: لغة مشتقة من الضرب وهو السير في الأرض، أي العمل والسعي في طلب الرزق، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَأَخْرَجُوا يَصْرِيُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾⁴ أما في الاصطلاح الفقهي فهي نوع شركة على أن يكون رأس المال من طرف والسعي والعمل من طرف آخر⁵. فالمضاربة أو القراض أو المقارضة ألفاظ مترادفة على حد مقصود واحد مؤداه إعطاء المال من جانب لمن يعمل فيه نظير حصة من الربح المعلوم بالنسبة المقدرة كجزء شائع من هذا الربح.⁶ أي أنها عقد بين طرفين يقوم بمقتضاه رب المال بإعطاء مبلغ من المال للطرف الآخر (المضارب أو المشروع الصغير) من أجل استخدامه بطريقة متفق عليها يتم بعدها رد رأس المال إليه بالإضافة إلى حصة من الأرباح متفق عليها سلفا ويحتفظ لنفسه بباقي الأرباح. ولا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله كما لا يتحمل المضارب خسارة سوى مجهوده ووقته ولكنه يلتزم بأي خسائر ناجمة عن الإهمال أو إساءة استخدام التمويل⁷. وعلى الرغم من عدم وجود أصل منصوص عليه في الكتاب أو في السنة النبوية بشكل واضح حول شرعية المضاربة، فإن مشروعيتها بالسنة التقريرية والتي تعني ما أقره الرسول ﷺ مما صدر عن أصحابه من قول أو فعل بسكوته وعدم إنكاره. فقد بعث والناس يتعاملون بها فأقرهم عليها، وقد فعلها بمال خديجة رضي الله عنها قبل بعثته، وهي مشروعة بالإجماع⁸

1 - شوقي بورية، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية - دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة-، عالم الكتاب الحديث، ط1، الأردن، 2013، ص 121.

2 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 280.

3 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المضاربة، السلم والاستصناع)، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 21-22 نوفمبر 2006، ص 8. من الموقع: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2010/03>، ص 6.

4 - سورة المزمل، الآية 20.

5 - أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص 81

6 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 20.

7 - حسين عبد المطلب الأسرح، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 5.

8 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 214.

2-2- شروط المضاربة: باعتبارها من العقود، يلزم أن تتوفر في المضاربة الأركان العامة للعقد من حيث أهلية التعاقد للطرفين، والرضا الصحيح، علاوة على أهمية تنفيذ المضاربة بمجرد حصول الاتفاق عليها مع التزام مقدم المال بعدم التدخل في عمل المضارب وعدم استخدام المال في المحرمات شرعاً، كما يجب:¹

- أن يكون المال المقدم نقداً، معلوم المقدار حتى يتسنى احتساب الأرباح والخسائر بين الطرفين، كما يتعين أن يقوم مقدم المال بتسليمه إلى المضارب بالعمل. ويذهب الفقه الإسلامي في مجموعه إلى منع اشتراط الضمان على المضارب إذا هلك رأس المال من غير تعد ولا تقصير.

- أن ينص العقد على تحديد نسبة كل من طرفي العقد في الأرباح بنسبة شائعة، فلا يجوز ربط حصة أي طرف من الأرباح بنسبة من رأس المال، وان جاز أن تكون النسبة في الأرباح. ولا يجوز أن تكون الأرباح في شكل مبلغ ثابت معين في العقد ويحظر على مقدم المال أن يشترط على المضارب أن يضمن له ربحاً معيناً.

- يجوز في رأى بعض الفقهاء (كالحنفية والحنابلة) تحديد زمن للمضاربة، كما تنقضي في كل الأحوال بانتهاء العمل أو استرداد رب المال لماله مع الأرباح أو بهلاك المال أو بموت أو انسحاب أحد الطرفين. ولا بد من الاتفاق المسبق بينهما على كيفية تعويض المضارب عن عمله قبل تحقيق الربح نتيجة فسخ العقد. كما تخصم كافة تكاليف ومصاريف المضاربة قبل توزيع الأرباح.²

2-3- أنواع المضاربة: تنقسم المضاربة حسب حرية المضارب بالتصرف إلى نوعين:³

➤ **المضاربة المطلقة:** وفيها لا يقيد صاحب المال المضارب بنوع محدد من الاستثمار أو التجارة وإنما يكون له مطلق الحرية في اختيار النشاط الذي يراه مناسباً. فالمال هنا يدفع بدون تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل.

➤ **المضاربة المقيدة:** وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، أي أنها تنقيد بالزمان والمكان أو نوع سلع معينة... فإذا عمل في غير ما اتفق عليه الطرفان أصبح العامل ضامناً للمال. أما حسب عدد المشاركين فيها فتنقسم إلى:⁴

➤ **المضاربة الخاصة (الثنائية):** وهي عقد بين اثنين فقط، رب المال والمضارب بالعمل. وقد يكون رب المال شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً كبنك أو مؤسسة.

➤ **المضاربة المشتركة أو الجماعية:** وهي الحالة التي يتعدد فيها أصحاب الأموال والمضاربين، أي أنها عقد بين مجموعة من أصحاب الأموال من جهة ومجموعة من أصحاب العمل من جهة أخرى، والبنك الإسلامي هنا يكون بمثابة مضارب وسيط، يستقبل الودائع من أصحاب الأموال ويقدمها لمضاربة للأصحاب الأعمال، كما يمكنه أن يباشر العمل بنفسه ولا يقدم تلك الأموال لغيره.

1 - حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية، العدد 8، مارس 2010، ص 6. من

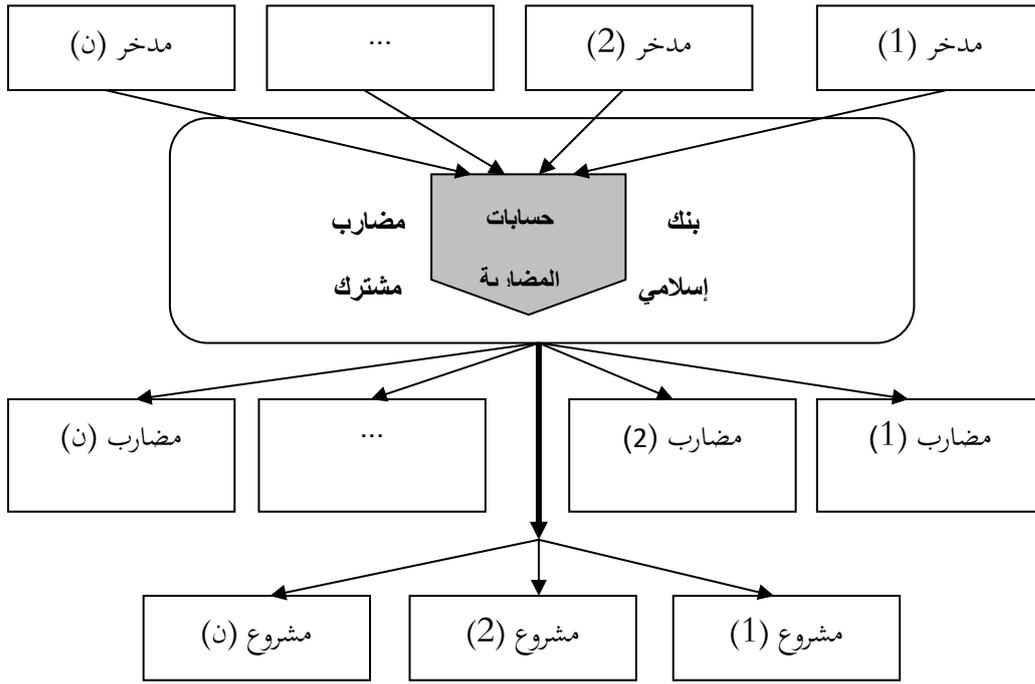
الموقع الإلكتروني: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/22317/>

2 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 217.

3 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 22.

4 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 191.

الشكل رقم 2-16: البنك الإسلامي كمضارب مشترك



المصدر: رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص8.

فالبنك الإسلامي يعتمد على المضاربة في صياغة علاقته بالمدوعين، الذين يقدمون أموالهم بصفتهم أرباب المال، ليعمل فيها هو بصفة المضارب، على أساس قسمة الأرباح الناتجة بينهما بنسب معلومة متفق عليها. كما يمارس ذات الأسلوب مع المستثمرين أصحاب المشاريع سواء أكانوا من الفنيين كالأطباء والمهندسين، أم كانوا من أصحاب الخبرات العملية في التجارة والحرف اليدوية المختلفة، فيقدم البنك لهؤلاء التمويل اللازم بصفته رب المال ليعملوا فيه بصفتهم مضاربين¹. "وتتوزع نتائج المضاربة بناء على المبادئ الإسلامية، حيث يتم احتساب نتائج المشروعات عند نهاية السنة المالية، ثم توزع الأرباح المحققة أولاً بين البنك والمضاربين حسب النسب المتفق عليها. وبعد أن يأخذ البنك نصيبه يخضم منه النفقات الإدارية والتشغيلية، وما تبقى يوزع بينه وبين أصحاب الودائع حسب النسب المتفق عليها"².

ويمكن أن يتدخل رأس مال المضاربة في كل مراحل دورة حياة المؤسسة، ابتداء من مرحلة الانطلاق، إلى تمويل النمو والتوسع، فتمويل إعادة النهوض، وهذا التدخل لا يشمل تمويل عمليات الاستثمار فحسب، بل يشمل أيضاً تمويل العمليات المرتبطة بدورة الاستغلال³. لكن التمويل بالمضاربة يواجه مخاطر عديدة في تطبيقه أهمها أن البنك الإسلامي لا يتوفر على أية ضمانات لاسترداد رأس ماله سوى الخبرة الكافية لدى المضارب والثقة التي يضعها فيه، ولن يكون المضارب ضامناً إلا في حالة التعدي أو التقصير، غير أنه لا توجد ضمانات أيضاً على حسن الإدارة وعدم التعدي خاصة مع عدم قدرة البنك على التدخل في إدارة المشروع كشرط أساسي لصحة المضاربة مما يجعل يد المضارب مطلقة في عملية الإدارة، هذا إذا أخذنا بعين الاعتبار عدم وجود معايير دقيقة يمكن بها إثبات تعدي المضارب وتقصيره.

¹ - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق ص10.

² - أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص 82.

³ - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق ص10.

كما أن التقارير الدورية المقدمة من العميل من ناحية قد لا تكون كافية لإثبات تعديه على مال البنك حال وقوع أضرار، ومن ناحية أخرى قد يتقاعس العميل في بذل أقصى جهده لعلمه أنه لن يضمن شيئاً من رأس المال، خاصة في ظل عدم وجود قوانين ولوائح تنظم العلاقة بينه وبين البنك، وكل ذلك يرفع من درجة المخاطرة في عقد المضاربة¹. ومن هنا نفهم مبرر الحرص البالغ الذي يوليه البنك لدراسة جدوى مشروعات المضاربة، بل إنه يعمل على مساعدة المشروعات الصغيرة في إعداد مثل هذه الدراسات ويقدم لها المشورة المطلوبة في مجال اختيار المشروعات وكيفية تجسيدها².

ثانياً- صيغ تمويل الاستثمارات في الآجال المتوسطة:

وهي الصيغ التي تكون مدتها أكثر من سنة وأقل من أربع سنوات³، وتتمثل في:

1- التمويل عن طريق بالإجارة: الإجارة في اللغة مشتقة من الأجر، وهو العوض، أما اصطلاحاً فهي عقد على المنافع لمدة معلومة وبثمن معلوم⁴. والإجارة مشروعة بالكتاب لقوله تعالى ﴿قَالَتْ إِحَدِلْهُمَا بِكَيْبِنٍ غُلَّابًا وَمِمَّا يُغْتَبَخَبُ مِنْهُ النَّاسُ يَجَازِلُهُمْ﴾⁵ ومن السنة استناداً إلى الحديث الشريف الذي رواه ابن ماجة عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن النبي ﷺ قال: "أعط الأجير أجره قبل أن يجف عرقه"، وقد أجمع الفقهاء على جواز الإجارة لما فيها من مصلحة للناس وتيسير في شؤون حياتهم⁶ والإجارة نوعين: إجارة على عمل، وإجارة على منفعة، فأما الأولى فتتصرف إلى استخدام شخص لعمل معلوم، وهي تخرج من دائرة بحثنا، أما الإجارة على المنفعة "وهي التي تعقد على الأعيان بأن يتم دفع عين (أصل) مملوكة لمن يستخدمها لقاء عوض معلوم ولأجل معلوم"⁷. وشرعت الإجارة لرفع الحرج والمشقة عن الناس، إذ قد لا يتمكن الإنسان من شراء ما يريد الانتفاع به لعدم توفر الثمن لديه، فيحتاج إلى استئجارها مدة معلومة. فالشرع جعل لكل حاجة عقد يختص بها، فشرع لتمليك الأصل بثمن عقداً وهو البيع، ولتمليكه بدون ثمن الهبة، وشرع لتمليك المنفعة بدون ثمن عقداً وهو الإعارة، أما تمليك المنفعة مقابل ثمن فقد شرع له عقد الإجارة.

1-1- شروط صحتها: من شروط صحة الإجارة⁸:

- أهلية المتعاقدين، بأن يكون كل منهما عاقلاً مميزاً، وزاد الشافعية والحنابلة شرط البلوغ.
- رضا المتعاقدين ومعرفة المنفعة المعقود عليها معرفة تامة.
- القدرة على تسليم العين المؤجرة واشتمالها على المنفعة.
- أن تكون المدة محددة معلومة.

1 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 27

2 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق ص 10-11.

3 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 66.

4 - عبد الله بن محمد بن أحمد الطبار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، ط2، الرياض، 1994، ص 113

5 - سورة القصص، الآية 26.

6 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 261.

7 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 49.

8 - عبد الله بن محمد بن أحمد الطبار، مرجع سابق، ص 114.

- أن تكون المنفعة مباحة، "والأجرة أو الثمن محدد معلوم لدى الطرفين"¹
ولا يجوز للمستأجر إيجار المعدات لغيره أو رهنها أو بيعها، كما لا يجوز له بدون موافقة المؤجر المسبقة أن يثبت
المعدات على أي أرض أو مباني بحيث لا يمكن فصلها دون تلف أو تغيير في هيئتها².

1-2- أنواع الإجارة: تأخذ الإجارة على المنفعة في البنوك الإسلامية شكلان:

➤ **الإجارة التشغيلية:** أين تمتلك البنوك الإسلامية المعدات والعقارات ثم تقوم بتأجيرها للناس لسد حاجاتهم.
وتنقسم بدورها إلى إجارة معينة إذا كان محلها عقار أو أصل معين بالإشارة إليه أو نحو ذلك مما يميزه عن غيره، وإجارة
موصوفة بالذمة إذا كانت واردة على منفعة موصوفة بصفات يتفق عليها مع التزامها في الذمة، كسيارة أو سفينة غير
معينة لكنها موصوفة وصفا دقيقا يمنع التنازع³.

➤ **الإجارة المنتهية بالتملك:** وهو شكل من الإجارة مشتق تبعا لاجتهادات معاصرة وموجبها يقوم البنك
بامتلاك آلات أو تجهيزات أو عقارات... وتأجيرها للعميل مقابل تعهد الأخير بدفع أقساط متساوية في تواريخ معينة
خلال فترة من الزمن، وينتهي عقد الإجارة بانتهاء سداد الأقساط ثم تنقل ملكية العين للعميل⁴. وتلزم بعض البنوك
المستأجر بداية وعند توقيع العقد بدفع مبلغ من المال يسمى الدفعة المعجلة أو هامش الجدية، تعتبر بمثابة ضمان للبنك
في حال تعثر المستأجر، حيث يقوم البنك بفسخ العقد والتصرف بالأصل، فإن تبقى شيء من هامش الجدية بعد
تحصيل البنك لحقوقه كاملة، يتم إعادتها للمستأجر⁵ وعمليا تجري البنوك الإسلامية هذه العملية بالخطوات التالية:⁶

- التفاوض بين العميل والبنك: فإذا كان البنك مالكا للعين المرغوب فيها فلا إشكال في ذلك إذ يتصرف البنك
فيما يملك. أما إذا كان لا يملك العين، فيقوم بشراء ما يرغب فيه العميل، ثم يعقد معه عقد إجارة منتهية بالتملك.

- تملك البنك للعين المراد استئجارها: ولتحقيق ذلك يوكل البنك العميل الراغب في الاستئجار بشراء المعدات
التي اختار نوعها ومواصفاتها الفنية باسم البنك وقبضها نيابة عنه، بغية أن يؤجرها له البنك بعد حيازته لها.

- إجارة المعدات بعد تسلمها: بعد تملك البنك للمعدات يعقد مع العميل عقد الإجارة، ويحدد فيه الثمن والمدة
وغيرها من الشروط. وفي أغلب الأحوال يكون ما سيقبضه البنك من المستأجر مساويا للثمن الذي دفعه البنك مضافا
إليه الأرباح المتفق عليها سابقا في المفاوضة.

2- **الاستصناع:** لغة هو طلب الصنعة، واصطلاحا هو أن يطلب من الصانع صنع شيء بثمن معلوم، علما أن
مادة الصنع والعمل من الصانع⁷. فهو عقد بيع بين الصانع (البائع) والمستهلك (المشتري) على سلعة موصوفة في الذمة

1 - قتيبة عبد الرحمان العاني، مرجع سابق، ص 129.

2 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 51.

3 - نفس المرجع السابق، ص 50.

4 - قتيبة عبد الرحمان العاني، مرجع سابق، ص 129.

5 - عبير الصفدي الطوال، مرجع سابق، ص 71.

6 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 311-313.

7 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 74.

(أي طلب صنع سلعة محددة المواصفات وبمجم محدود لدى صانعها، مع الاتفاق على السعر مسبقاً)، يقوم بموجبه الصانع بصناعة السلعة وتسليمها للبنك عند حلول موعد تسليمها. ويشترط في الاستصناع:¹

- أن يكون المستصنع فيه معلوماً، وذلك ببيان الجنس والنوع والصفة والقدر تجنباً لوقوع أي خلاف بخصوص المواصفات النهائية للمستصنع فيه. وأن يكون في سلع مما يجري فيه التعامل بين الناس.
- ذكر الأجل حيث اشترط الفقه المعاصر تحديد الأجل في الاستصناع، لأن العقد قائم على العمل والعين المؤجلين، فالصانع قد يتأخر في التنفيذ والمستصنع يريد التعجيل، فإذا لم تحدد المدة في العقد أدى ذلك بلا شك إلى النزاع والخصام.

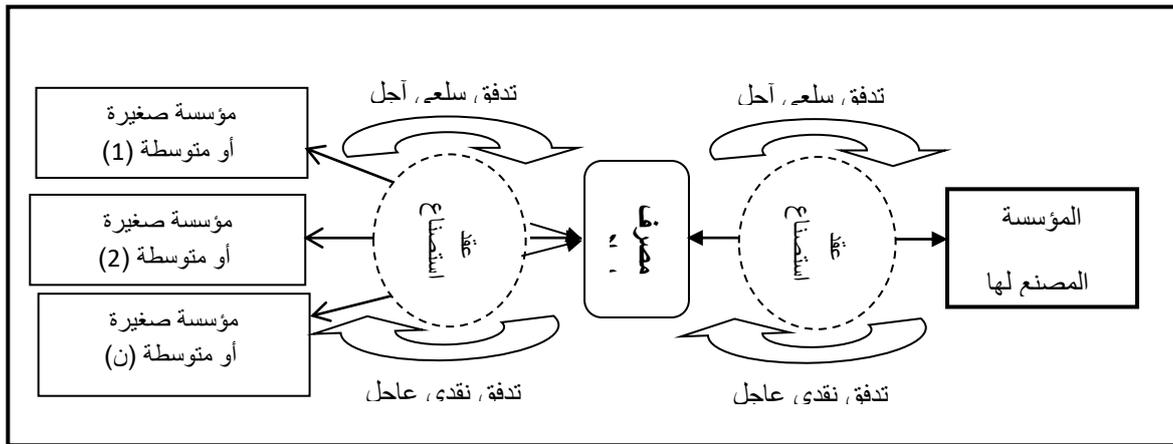
والاستصناع في البنوك الإسلامية يتم بصيغتين:²

➤ **الاستصناع العادي:** وهو أن يشتري البنك (باعتباره مستصنعاً أي طالباً لمنتجات مصنعة) بضاعة ما بعقد استصناع، وبعد أن يستلمها يبيعها بعبء عادي بثمان نقدي أو مقسط أو مؤجل.

➤ **الاستصناع الموازي:** وهو أن يدخل بعقد استصناع بصفته بائعاً (أو صانعاً) مع من يرغب في شراء سلعة معينة، وحيث أن البنك ليس في حقيقة الأمر مصنّعاً، فيقوم بالتعاقد مع المصنع الأصلي بعقد استصناع مواز بصفته مشترياً من جهة أخرى لتصنيع الشيء الذي التزم به في العقد الأول.

ويمكن أن يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق صيغة الاستصناع، وهو ما يعرف باللغة المعاصرة بعقد المناولة من الباطن، حيث تلجأ المؤسسات الكبرى إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتصنيع بعض أجزاء صناعتها. وعادة ما تخضع هذه العملية إلى عملية مناقصة، أي البحث عن الصانع الأقل سعراً، وفي هذا الإطار تدرج بورصات المناولة. غير أنه قد لا تستطيع المؤسسة المصنع لها تمويل العملية، وفي هذه الحالة تلجأ إلى البنك، ويصبح الاستصناع مصرفياً بدخول البنك في وساطة بين المقاول أو المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (الصانع) والمستصنع.³

الشكل رقم 2-17: البنوك الإسلامية كوسيط في عقد الاستصناع الموازي



المصدر: رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 16

1 - نفس المرجع السابق، ص 75.

2 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 14.

3 - نفس المرجع السابق، ص 14.

- 3- البيع بالتقسيط:** وهي صيغة تمويل غير نقدية تقتضي دفع ثمن السلعة المباعة على أقساط أو عدد محدود من الدفعات في تواريخ معينة مستقبلية، وتنتقل فيه حق ملكية السلعة المباعة إلى العميل ابتداء من توقيع العقد ودفع القسط الأول. ومن هنا لا تصبح للبائع (البنك) أية حقوق على السلعة إلا أنه من حقه مطالبة المشتري بسداد أي قسط تخلف عن دفعه. وقد أجاز جمهور العلماء البيع بالتقسيط مع مراعاة مجموعة من الضوابط والشروط، أهمها:¹
- تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحالي، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقدا حاضرا أو ثمنه بالأقساط ومدد معلومة، ليتسنى للمشتري معرفة الفرق بين الثمن الحالي والثمن المؤجل بالأقساط.
 - إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد فلا يجوز إلزامه بأي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرم. كما يحرم على المدين المليء (القادر على السداد) أن يماطل في أداء الأقساط.
 - يجوز للبائع أن يشترط حلول الأقساط (تعجيل بعض الدفعات) قبل مواعيدها مادام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.
 - لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز له اشتراط رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.
 - أن يكون الأجل معلوما، فلا بد من بيان عدد الأقساط ووقت أداء كل قسط تجنباً لأي نزاع بين الطرفين. كما لا يجوز أن يتم العقد على عدة آجال لكل أجل ثمنه، كأن يتم بيع سيارة إلى سنة بمائة ألف وإلى سنتين بمائة وعشرين، بل لا بد أن يكون الثمن والأجل واحداً من أول العقد.

ثالثاً- صيغ التمويل في الآجال القصيرة:

- وهي الصيغ التي تكون مدتها أقل من سنة، وتشمل كل من بيع المراجحة وبيع السلم والقرض الحسن.²
- 1- التمويل عن طريق المراجحة:** المراجحة لغة مشتقة من الربح، وهو الزيادة والنماء، واصطلاحاً هي بيع الشيء بئمنه الأصلي مع زيادة ربح معلوم. وهي نوع من أنواع بيوع الأمانة* التي هي إحدى عقود البيع، وبالتالي فمشروعيتها كمشروعية عقود البيع.³ ولصحة عقد المراجحة يجب توفر عدة شروط أهمها:⁴
- أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوماً للمشتري الثاني (العميل)، ويضاف إليه نفقات ومصاريف الحصول عليها ولا يجوز للبنك بيع السلعة مراجحة وقبض ثمنها أو جزء منه قبل امتلاك السلعة المراد بيعها.

1 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 77-79.

2 - نفس المرجع السابق، ص 80.

* فالبيع نوعان، بيع الأمانة وفيه يتم الاتفاق على ثمن السلعة أخذاً بالاعتبار لثمنها الأصلي، وبيع المساومة ويقصد بها مبادلة السلعة المباعة بما يتراضى به العاقدان، بصرف النظر عن الثمن الأول الذي اشترت به. حيث يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة له، فيقوم البنك بشرائها من طرف ثالث بسعر يتم تحديده من خلال التفاوض والمساومة بين البنك وصاحب السلعة دون تدخل من العميل، ثم يقوم هذا الأخير بشراء السلعة من البنك (المالك الجديد) ودفع ثمنها بالتقسيط. وهي صيغة مطبقة في بنوكنا الإسلامية.

3 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص ص 237-238.

4 - مصطفى كمال السيد طايل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 202.

- أن يكون الربح معلوما محددًا ك مبلغ معين أو كنسبة من الثمن الأول، وللبنك الحق في حساب الربح بالطريقة التي يراها مناسبة.
- تحديد مواصفات السلعة تحديدا كاملا، بحيث يبين البائع للمشتري ما تشمله السلعة من عيوب. كما يجب أن يقع البيع على السلع مقابل النقود، إذ لا تجوز المراجعة بمقايضة سلعة بأخرى، أو معدنا بمثلته.¹
- أن يكون عقد البيع الأول صحيحا (عقد شراء السلعة من المورد) وتعتبر المراجعة أحد عقود البيوع الهامة في الفقه الإسلامي، وتستخدمها البنوك الإسلامية في توظيف الجانب الأكبر من الأموال المتجمعة لديها، وغالبا ما تكون في صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء. وبذلك تأخذ المراجعة شكلين:²
- **بيع المراجعة بدون طلب من المشتري:** وهذا النوع يشترط فيه أن يكون المبيع مملوكا للبائع، وتمارسه البنوك الإسلامية عن طريق شركاتها التابعة، أين يقوم البنك بشراء السلعة بدون طلب المشتري، ثم يبيعه للعميل في حالة الطلب مراجعة مع إعلان قيمة الشراء ومقدار الربح.
- **بيع المراجعة للأمر بالشراء:** وتختلف عن بيع المراجعة الأولى في ملكية السلعة المباعة للبائع (البنك) وقت التفاوض، فبينما يشترط الامتلاك في البيع الأول، فإن البائع لا يمتلكها في النوع الثاني وقت التفاوض والاتفاق المبدئي. "وهي من البيوع المستحدثة التي تزامن ظهورها مع نشأة البنوك الإسلامية، ورغم الجدل الذي ثار حول مدى شرعيتها بين الفقهاء، فقد أجازها مجمع الفقه الإسلامي. وتعرف المراجعة للأمر بالشراء بأنها طلب العميل من البنك شراء سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة بربح متفق عليه ويقسم الثمن على دفعات أو أقساط تبعا لإمكاناته وقدراته المالية. ويلتزم البنك في هذا البيع بعدة ضوابط كأن يتولى شراء السلع بنفسه أو بوكيل عنه غير الأمر بالشراء ودفع ثمن الشراء مباشرة منه إلى البائع، وإرفاق المستندات المثبتة لعملية الشراء وتسلمه للسلعة. وللبنك الحق قبل شرائه للسلعة تبني الإجراءات التي تؤكد له ثقة العميل في الوفاء بوعده، بما في ذلك مطالبته بضمانات عينية وشخصية"³. ووعد العميل أو الأمر بالشراء يكون إما غير ملزم (أي له الحق في العدول عن الشراء) فتستقر السلعة في ملك البنك الذي يمكن أن يصرفها كباقي ممتلكاته، أو تكون المراجعة بالصيغة الملزمة للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، أو دينا طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة، ويمكن للقضاء التدخل عند التنازع.

2- **السلم:** (بفتح اللام) لغة هو الإعطاء والترك والتسليف، واصطلاحا هو بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلا⁴. ومعنى ذلك أنه بيع أجل بعاجل، أي بيع شيء غير موجود بالذات بثمن مقبوض في الحال، على أن يوجد الشيء ويسلم للمشتري في أجل معلوم، وهو بذلك عكس البيع الآجل. وتعجيل الثمن يكون بغية تمويل البائع من قبل

1 - شوقي بورقية، مرجع سابق، ص 102.

2 - مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 203-205.

3 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 83.

4 - أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص 90.

المشتري بأسعار تقل عن الأسعار المتوقعة وقت التسليم في العادة¹. ويستمد السلم مشروعيته من مشروعية بيوع الآجل لقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾²، ومن حديث ابن عباس أن النبي ﷺ قدم المدينة وهم يسلفون في الثمار الستين والثلاث، فقال رسول الله ﷺ: "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم (متفق عليه). ويشترط في بيع السلم:³

- أن يكون المسلم (رأس المال) معلوما ومنضبطا، ويشترط تسليمه في مجلس العقد.
- أن يكون المسلم فيه معلوما وموصوفا بالصفات التي تضبطه وتميزه عن غيره، وأن يكون ديناً في ذمة المسلم إليه.
- أن يكون الأجل الذي يوفي فيه المسلم فيه معلوما.

- تحديد الإجراءات اللازمة في حالة تخلف أو تعذر المسلم إليه (العميل) في تسليم المسلم فيه (البضاعة)⁴

وتطبق البنوك الإسلامية السلم على شكلين، فيكون عادياً إذا قام البنك بتمويل عاجل وحصوله على السلعة في وقت آجل، بينما يكون موازياً إذا قام البنك من جهة بشراء سلعة يتحصل عليها مستقبلاً بثمن مدفوع نقداً، ومن جهة أخرى يبيع سلعة مستحقة في نفس الأجل ومماثلة لتلك التي اشتراها بموجب العقد الأول، وعند حلول الأجل يقوم البنك بتسليم السلعة المشتراة بموجب العقد الأول إلى المشتري في العقد الثاني بشرط أن يكون الالتزام في عقدين منفصلين⁵. ويكون البنك هنا وسيطاً لا أكثر، يقوم بالتعاقد مع مجموعة من المنتجين الذين يريدون تصريف منتجاتهم وهم في حاجة إلى التمويل يبيع البنك كمية محددة منها بتسليم الثمن حالا وتأجيل قبض المنتجات إلى أجل معلوم، ويلجأ في الوقت نفسه إلى التعاقد على بيع هذه المنتجات سلماً في التاريخ المحدد سلفاً (تاريخ العقد الأول) لكي يتم تسليم البضاعة في التاريخ نفسه بثمن معجل أعلى من ثمن الشراء⁶.

3- القرض الحسن: لغة هو القطع ومعناه اقتطاع جزء من المال لإعطائه للغير، واصطلاحاً هو دفع مال إرفاقاً لمن ينتفع به ويرد بدله. وهو عقد يتم بمقتضاه دفع مال مملوك من القرض إلى المقترض، على أن يقوم هذا الأخير برده في أجل متفق عليه⁷، ويكون القرض مجانياً، أي دون فوائد. ولأن النشاط الأساسي للبنك الإسلامي هو التمويل والاستثمار وفقاً للعقود التي يتوقع منها أن يجني عائداً حلالاً له ولعملائه، فإن نشاط الإقراض الحلال ليس نشاطاً رئيسياً وإنما هو خدمة اجتماعية⁸ للعميل الذي هو في أمس الحاجة إلى التمويل لاستغلاله في مجالات معينة ووفقاً لشروط محددة، وعادة ما يقترن بضمانات تؤكد جدية المقترض ونيته السليمة في سداد القرض. ويكون القرض الحسن موجهاً لأغراض اجتماعية كالتعليم والزواج والسكن..... لأصحاب الحسابات الجارية لدى البنك، وأحياناً لتمويل بعض

1 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 88.

2 - سورة البقرة، الآية 282.

3 - أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص 90.

4 - شوقي بورقبة، مرجع سابق، ص 106.

5 - نفس المرجع السابق، ص 106.

6 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 90.

7 - شوقي بورقبة، مرجع سابق، ص 107.

8 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 346.

المشاريع أو الاستثمارات الخيرية والمشاريع الإنتاجية لتدعيم الشباب العاطل عن العمل. ومصادر أموال القروض الحسنة في البنوك هي من أموال الزكاة والتبرعات والصدقات والهبات والجزء الذي يخصمه البنك من فائض أرباحه لمواجهة الخدمات الاجتماعية¹.

إن التمويل (في الممارسة الفعلية) في البنوك الإسلامية لا يتم في معظم الأحوال من خلال أساليب قائمة على المشاركة في الربح والخسارة (المشاركة والمضاربة)، وإنما يتم من خلال البيوع التي تتسم بقصر الأجل وانخفاض المخاطرة (المراجحة) نتيجة المعرفة اليقينية بمقدار العائد المتوقع وتوافر الضمانات، "وسهولة إجراءات تنفيذها، كما أنها لا تحتاج إلى دراسات جدوى تسويقية وفنية ومالية"²، حيث تقترب في ذلك إلى حد كبير مما تعودت عليه الموارد البشرية المتاحة للبنوك الإسلامية أثناء عملها السابق بالبنوك التقليدية³. "ولأن جمهور المودعين في نظر البنك غالباً ما ينتظرون أرباحاً في نهاية كل سنة مالية وإلا تحولوا نحو بنوك أخرى، ومع عدم استفادة البنك من ميزة المقرض الأخير للبنك المركزي تميل البنوك الإسلامية إلى التحفظ الشديد إزاء التمويل المتوسط والطويل الأجل"⁴.

ومن جهة أخرى ترجع ظاهرة إفراط البنوك الإسلامية في استخدام المراجحة على حساب المضاربات والمشاركات إلى المخاطرة الائتمانية العالية المرتبطة بهذه الأخيرة خاصة مع عدم وجود ضمان واحتمال الانتقاء الخاطئ للعملاء بسبب ضعف كفاءة البنوك في مجال تقييم المشروعات وتقنياتها. كما أن الترتيبات المؤسسية كالمعاملة الضريبية ونظم المحاسبة والمراجعة والأطر الرقابية جميعها لا تشجع التوسع في استخدام صيغ المشاركة، وحتى إذا قررت اتخاذ قرار التمويل بالمشاركة أو المضاربة فستنتقي مشاريع قائمة، وذات ماض مالي مقبول حماية لأموال المودعين، وهي بذلك تتبع نفس مسار البنوك التقليدية، ولا تمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعدد المخاطر المحيطة بها. وتطبيق المراجحة لا يحقق أهداف الشريعة الإسلامية الغراء ويضر بالمجتمعات الإسلامية لأنها تشجع على الاستيراد من الخارج على اعتبار معظم المجتمعات الإسلامية مستهلكة وتعتمد على السلع والآلات التي يتم استيرادها من الخارج مما يزيد من الضغوط الاقتصادية والاجتماعية والسياسية عليها في الأجلين القصير والطويل⁵.

المطلب الثاني: ضوابط ومعايير اتخاذ القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية

تعرض استثمارات البنوك الإسلامية لمخاطر كثيرة، يمكن ردها لعدة عوامل كعدم توفر المواصفات الأخلاقية في العميل المستثمر، أو عدم توافره على الكفاءة الإدارية والفنية والخبرة العملية اللازمة، أو تلك التي تنشأ بسبب عدم سلامة مركزه المالي⁶. ولذلك لا بد أن يتوفر لعمليات التمويل في البنوك الإسلامية سياج من الأمان، وهو أمر يقتضي

1 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 91-92.

2 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 246.

3 - حمزة عبد الكريم حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2015، ص 38.

4 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 34-37.

5 - محمد عبده محمد مصطفى، مرجع سابق، ص 1615-1616.

6 - حمزة عبد الكريم حماد، مرجع سابق، ص 28-30.

تعاملها مع عملاء أمناء وأذكياء يتمكنون من رد قيمة التمويل من مصدر مضمون ودون حدوث اضطراب في دولاب عمله في الموعد المحدد لذلك. وللوصول إلى الأمان يتعين على البنك أن يقوم بدراسات عديدة، يستهدف منها الوصول إلى قرار سليم بشأن التعامل مع العميل أو الاعتذار منه. ويمكن تلخيص تلك الدراسات في:

أولاً- دراسة أحوال العملاء راغبي التمويل من البنوك الإسلامية:

تعتبر دراسة أحوال وظروف العملاء وجمع البيانات عنهم من أهم وأدق العمليات المصرفية لما يترتب عليها من تبعات، حيث تؤدي البيانات المجمعة من خلال المعرفة الشخصية أو من المصادر الأخرى دوراً هاماً في الحكم على جدارة العميل الشخصية والظروف المرتبطة بمنشأته وأعماله.

1- مصادر الاستعلام وجمع البيانات: وتتمثل مصادر بيانات الاستعلام في:¹

1-1- المستندات التي يقدمها العميل: والتي تبرز كيانه القانوني وطبيعة نشاطه الذي يزاوله، كعقد تكوين المؤسسة وصورة السجل التجاري وبيان أسماء الشركاء والمتضامنين أو المسؤولين عن الإدارة وخبراتهم وصورة الترخيص بالاستيراد (في حالة عمليات الاستيراد) وصورة من الحسابات الختامية وتقرير مراقبي الحسابات عن آخر ميزانية للمؤسسة، وصورة عقود الأملاك العقارية وعقود الإيجارات لمباني المركز الرئيسي لها والفروع والمخازن... وفي حالة المشاركة والمضاربة يضيف العميل دراسة جدوى اقتصادية للمشروع.

1-2- الخبرة السابقة في التعامل مع العميل أو معرفته شخصياً: حيث يمكن للبنك إعطاء حكم على ما يتمتع به عميله من أمانة وكفاية وخبرة في ميدان عمله.

1-3- البنوك الأخرى: فبيانات الاستعلامات الموجودة لدى البنوك عادة ما يراعى في تسجيلها الدقة التامة، مما يجعلها أساساً صالحاً للحكم على العميل من وجهة نظر البنك طالب الاستعلام.

1-4- الوسط التجاري: أين ينزل مندوب البنك إلى السوق للاستفسار عن وضع وظروف العميل بالسوق سواء من عملائه أو مورديه... كما يعتمد البنك على النشرات القضائية التي تصدرها السلطات المختصة والمحاكم والتي تتضمن أسماء التجار الذين توقفوا عن دفع كمبيالات استحققت عليهم أو الذين أشهر إفلاسهم....

1-5- مراكز تجميع مخاطر الائتمان المصرفي في البنك المركزي: حيث تقوم جميع البنوك بإمدادها ببيانات تفصيلية عن عملائها المتمتعين بتسهيلات ائتمانية، وبذلك يمكن تكوين سجل لكل عميل متعامل مع البنوك.

1-6- الزيارة الميدانية للمؤسسة طالبة التمويل: تعتبر من الأسس الهامة التي يبني عليها قرار الموافقة على التمويل، ويمكن من خلالها تكوين فكرة عن موقع المؤسسة وحالة مبانيها وآلاتها وحجم ونوعية العمالة بها وكيفية تنظيم العمل الإداري...

2- أسس ومعايير توظيف الأموال في البنوك الإسلامية: تعتمد البنوك الإسلامية عند اتخاذها قرار التمويل على عدة معايير، تشترك في بعضها مع البنوك التقليدية خاصة منها المتعلقة بالعميل ووجود الضمانات الكافية، وتختلف عنها في معايير أخرى لها علاقة بالشرعية الإسلامية:

¹ - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 19 إلى 25. (بتصرف)

2-1- المعايير ذات الصلة بالعميل طالب التمويل ونشاطه: يطلق على النقاط التي لها صلة بالعميل ونشاطه والتي تشترك في تحديد عنصر المخاطرة في ميدان التعامل المصرفي عبارة (5Cs)، وتشمل خمس معايير أساسية هي:¹

➤ **أخلاق العميل Character:** تتمثل في سمعته وأمانته واتجاه نيته دائما إلى دفع التزاماته عند حلول مواعيد استحقاقها، وشعوره بالمسؤولية اتجاه هذه الالتزامات، ولا ينبغي العمل مع العميل المماطل ولو كان ذا مركز أدبي ممتاز. "ولذلك يراعي البنك الإسلامي عند انتقائه للمتعاملين معه أن يكونوا ممن تتوفر فيهم الأخلاق الإسلامية، ويعرف عنهم السلوك الاجتماعي الطيب، والسمعة المهنية الحسنة والتاريخ الاستثماري البعيد عن الحرام والمحرمات.. خاصة أن بعض صيغ التمويل كالمشاركة والمضاربة يعتمد فيها كثيرا على أمانة العميل بشكل يضمن معه عدم التقصير أو التعدي على رأسمال المشاركة"².

➤ **الكفاية والمقدرة الإدارية Capacity:** وذلك بدراسة قدرة وكفاءة العميل وحسن إدارته وخبرته في مجال النشاط الذي يزاوله.

➤ **رأس المال Capital:** من خلال معرفة المركز المالي للعميل وبيان ممتلكاته ومركزه الضريبي....

➤ **الضمانات Collateral:** إن طلب البنوك الإسلامية ضمانات من العميل هو أمر جائز شرعا، ولكن ينبغي عدم المغالاة في طلبها بما يرهق العميل ويجعله يحجم عن التعامل معها. ويطلب البنك العميل بالضمانات كإجراء وقائي يؤمن به نفسه عندما تسوء أحوال العميل ويعجز عن الوفاء بالتزاماته، خاصة في البيوع الآجلة والتمويل بالمراجحة، أين تكون علاقة العميل بالبنك علاقة المدين بدائنه، أما في صيغ المشاركة والمضاربة، فالمشارك أو المضارب غير ضامن إلا إذا قصر أو أهمل أو خالف شروط العقد، ومن حق البنك مطالبته بالتعويض عن الضرر الذي وقع عليه، ولذلك أجاز للبنك الإسلامي أخذ ضمانات ضد تقصير المشارك وعدم التزامه بالشروط. ويراعي البنك في الضمانات عدة شروط كأن تكون سهلة التسييل، ومن بين عناصر أصول العميل أو الضامن المتداولة، وكذا الأصول الثابتة بعد التأكد من إمكانية رهنها وعدم التصرف فيها بواسطة العميل. وتكون الضمانات شخصية (كفالات) أو عينية.³

➤ **الظروف المحيطة بمؤسسة العميل Conditions:** أي الظروف الخارجية والاتجاهات الاقتصادية والسياسية، التي يمكن أن تؤثر على سير المشروع ودرجة الإقبال على منتجاته ومدى استقرار أسعاره والمنافسة التي تواجهه.

2-2- **معايير مرتبطة بالتمويل المطلوب:** وتشمل خصائص التمويل المطلوب من البنك، والتي يتعين عليه دراستها لاتخاذ قرار حول مدى مساهمة البنك في التمويل، وهي:

¹ - مصطفى كمال السيد طابل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 36-41

² - عمر مصطفى جبر إسماعيل، ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2009، ص116.

³ - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 172-173-176

➤ **طبيعة التمويل:** من حيث الغرض ومدى مطابقته مع سياسة البنك التمويلية وخبرات العميل الإدارية، ومن حيث المدة اللازمة لاسترجاع البنك لأمواله، ومن حيث نوع التمويل المطلوب الاتفاق حوله (مشاركة أم مضاربة إلى غير ذلك)، ومن حيث قيمة التمويل وطريقة تسديدها.¹

➤ **الربحية المناسبة:** حيث تقبل البنوك الإسلامية تمويل المشروعات التي تحقق ربحاً مناسباً، يغطي المصروفات الفعلية ويقي رأس المال من النقصان بما يستحق عليه من زكاة، ويعود على صاحب المال والمضارب بالرزق الطيب. ولا يمكنه أن يضارب بأمواله أو يشارك بها في مشروعات يتوقع من ورائها الخسارة أو ربحاً أقل من غيرها، لأن تنمية المال ومداومته مع اختيار أرشد السبل في ذلك، تعتبر من ضوابط استثمار المال في الإسلام.²

➤ **ملاءمة التمويل لسياسة وإستراتيجية البنك الإسلامي:** حيث يلتزم البنك أولاً بتعليمات البنك المركزي، خاصة فيما يتعلق بتوجيه التمويل نحو نشاطات وقطاعات معينة أو منعه عنها أو من حيث حجم التمويل الممنوح، كما تلتزم إدارة البنك بسياسات محددة تشمل توجهات البنك نحو مجالات توظيف الأموال ومراعاة النسب المصرفية وعلاقة ذلك بالعائد والمخاطرة من مجموع استثمارات أمواله.³

➤ **ملاءمة التمويل للضوابط الإسلامية:** يجب أن يكون التمويل متوافقاً مع الضوابط التي تقرها الشريعة الإسلامية، ويكون غرض العملية ووسائلها ومنتجاتها حلالاً، حيث يمتنع البنك عن تمويل أي نشاط أو سلعة محرمة مثل صناعة الخمر واللحوم المصنعة من الخنزير أو المذبوحة بطريقة غير إسلامية وغيرها، وكذا أي نشاط ينطوي التعامل فيه على سعر فائدة، أو تزوير، أو استغلال للحاجات، أو احتكار للسلع.⁴

➤ **ملاءمة التمويل للمنفعة العامة وخدمة البيئة:** بأن يكون المشروع سليم اجتماعياً، يسهم في تحسين الظروف البيئية (عدم تشجيع المشروعات الملوثة للبيئة والمدمرة للطبيعة) وتحسين جودة الحياة المعنوية، فالمشروعات المبنية على تشجيع الإسراف والتبذير والمصممة لدفع الغرائز والشهوات بدون ضوابط مرفوضة، وكذلك تلك المصممة بحيث تسبب المنافسة القاتلة.⁵

➤ **توافق التمويل مع الأهداف الاقتصادية والقومية:** حيث يراعي البنك في استثماراته الأولويات التي حددتها خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة وعدم التعارض معها مع الالتزام بالقوانين المختلفة مالياً وضريبياً⁶

ثانياً- دراسة القوائم المالية للمؤسسات طالبة التمويل:

تقوم البنوك بتحليل القوائم المالية للعميل كقائمة المركز المالي (الميزانية) وقائمة نتائج الأعمال أو الدخل وقائمة الأرباح المحتجزة... وتعتبر النسب من المؤشرات والأدوات الهامة التي تستخدم لتحقيق أغراض التحليل المالي، "ومن

1 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 356.

2 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 90-91.

3 - محمد محمود العجلوني، مرجع سابق، ص 357.

4 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 59-60.

5 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 207.

6 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 62.

أشهر النسب المطبقة في البنوك الإسلامية والأكثر تطبيقاً في الواقع العملي، نسب السيولة التي تقيس قدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها الجارية، نسب النشاط وتقيس مدى فاعلية المؤسسة في استخدام مواردها المتاحة، نسب المديونية والهدف منها تحليل السياسة التمويلية للمؤسسة ومدى اعتمادها على الديون في تمويل إجمالي أصولها، ونسب الربحية والتي تعبر عن محصلة نتائج السياسات والقرارات التي اتخذتها المؤسسة، وتعكس أدائها¹. وتخدم أدوات التحليل المالي والقوائم المالية البنوك في اتخاذ قرارها بتمويل المؤسسة من عدمه من خلال التعرف على مصادر واستخدامات الأموال، وكفاءة هذا الاستخدام ومدى توازنه مع المصادر التي تم الحصول على التمويل منها². وفي حالة عدم وجود الميزانية التي تعتمد عليها البنوك الإسلامية لتحديد المركز المالي للعميل، فإنها تقوم بمراجعة دفاتر العميل من فواتير ومشتريات ومبيعات والمصروفات اليومية وكشف الموجودات...³

ورغم ذلك يعاني التحليل المالي من أوجه قصور مرتبطة باعتماده على البيانات الماضية، وليس بالضرورة أن يكون المستقبل امتداداً للماضي، كما أن نجاحه يعتمد أساساً على سلامة الإجراءات المحاسبية المستخدمة في المؤسسة، والتي ساعدت على توليد المعلومات. ودراسة القوائم المالية تكون للعميل الذي له نشاط لمدة سنوات سابقة، تسمح للبنك بدراسة نشاطه ومقارنته لفترة زمنية معقولة تمهيداً للموافقة على تمويله بالصيغ الإسلامية.⁴

ثالثاً- دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية المطلوب تمويلها

بينما يتم التحليل المالي من خلال القوائم المالية لفترات زمنية سابقة، تتم دراسات الجدوى بالنسبة للمشروعات الاستثمارية المستقبلية سواء أكانت جديدة أم قائمة تستهدف الإحلال أو التوسع. وتعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية من أهم الأدوات التي تدعم القدرة على اتخاذ القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية مما يجنبها استثمار الأموال في مشاريع غير ربحية أو ليست بذات نفع اقتصادي واجتماعي.

1- تعريف دراسات الجدوى: هي مجموعة متكاملة من الدراسات المتخصصة تجرى لتحديد مدى صلاحية المشروع الاستثماري من عدة جوانب، قانونية، تسويقية، إنتاجية، مالية، اقتصادية، اجتماعية، لتحقيق أهداف محددة والتي تمكن في النهاية من اتخاذ القرار الاستثماري الخاص بإنشاء المشروع من عدمه. وتعد دراسة الجدوى الاقتصادية من أهم ضمانات الاستثمار القبلية للمشاريع الاستثمارية المراد إقامتها، فهي دراسات استطلاعية استكشافية للمناخ الاستثماري العام قبل قبول تمويل المشروع⁵. والقائمون على دراسة الجدوى في معظم الأحوال هم:⁶

➤ البنوك: من خلال إدارة أمناء الاستثمار، وهي وظيفة استشارية في البنك تهتم بتوظيف الأموال وعمل الدراسات اللازمة للمشروعات الاستثمارية.

1 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 182-187.

2 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 65-87.

3 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 188.

4 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 88-98.

5 - عمر مصطفى جبر إسماعيل، مرجع سابق، ص 60.

6 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 123-126.

➤ المكاتب الاستشارية وبيوت الخبرة المتخصصة.

➤ إدارة المشروعات الموجودة في أعلى مستوى إداري في المؤسسة وتتكون من مجموعة من الخبراء.

➤ الهيئة العامة للاستثمار وبعض الجمعيات المهنية المتخصصة.

وتواجه دراسات الجدوى عدة مشاكل أهمها التكاليف المرتفعة التي تستدعيها عملية التأكد من صلاحية المشروع، مما يتسبب في مشاكل مالية لأصحاب الاقتراح الاستثماري. وكذلك صعوبة التنبؤ بأحداث المستقبل خاصة إذا تعلق الأمر بتوقعات سلوك المستهلك وأذواقه والطلب المستقبلي، وكذا قصور المعلومات التي تعيق التصور الكامل للمشروع، والتعقيد في بعض الإجراءات القانونية ومخاطر التضخم المؤثرة على وحدة النقد والتغيرات في التكنولوجيا فيما يتعلق بالدراسة الفنية¹.

2- مراحل دراسة الجدوى للمشاريع الاستثمارية: تجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد شكل موحد متفق عليه لمختلف مراحل دراسات الجدوى، وتتوقف على طبيعة المشروع وحجمه، مع اتفاق على المراحل الأساسية من دراسة لجدواه المبدئية، فإذا أظهرت هذه الدراسة أن المشروع مشجعاً وجب الانتقال إلى الدراسة التفصيلية، والتي تشمل بدورها على دراسات فرعية كدراسة السوق والمبيعات المتوقعة واتجاهاتها، ودراسة الجوانب الفنية لبيان الطاقة الإنتاجية ومتطلبات الإنتاج للوصول إلى تقدير التكاليف الأولية الاستثمارية والتشغيلية على مدار عمر المشروع². تليهما الدراسة التمويلية، وتبدأ باقتراح الهيكل المالي المناسب للمشروع وتكلفته في ضوء المصادر المالية المتاحة، ثم حصر التدفقات النقدية التقديرية الداخلة والخارجة للمشروع، والتي يعتمد عليها في عملية التقييم المالي والاقتصادي للربحية التجارية. وتستخدم البنوك عادة في التقييم المالي للمشروعات طرق ومعايير عديدة سواء في ظروف التأكد أو عدمها*، كمعيار صافي القيمة الحالية ومعيار معدل العائد الداخلي... وفي الأخير إذا أظهرت دراسة الجدوى نتائج إيجابية تكون هناك توصية بتحقيق المشروع والعكس إذا كانت النتائج سلبية.

3- مدى ملاءمة معايير تقييم المشروعات للعمل بها داخل البنوك الإسلامية: تختلف أولويات الاستثمار من مشروع لآخر تبعاً لمعتقدات ودوافع القائمين عليه، فبينما يقف الربح المادي على رأس هذه الدوافع في المناهج غير الإسلامية، فإن الاستثمارات الإسلامية - وإن كان الربح في سلم أولوياتها- تحوي محددات ومعايير تعلقه في هذا السلم وتشاركه في تحديد أولويات الاستثمار. وترتبط هذه المعايير بمقاصد الشريعة الإسلامية بمراتبها الثلاث: الضروريات والحاجيات والتحسينات. واعتماد هذه الأولويات الاستثمارية الإسلامية كفيلة بتحقيق ضمان للاستثمار من حيث أنها تلبى احتياجات حقيقية للمجتمع، وفي ذلك ضمان استمراريته وديمومته لتعلقه بحاجات بشرية ضرورية. كما يكفل تطبيق هذه الأولويات تنوع المشاريع وبالتالي تفتيت المخاطر³.

¹ - نفس المرجع السابق، ص ص 127-128.

² - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص ص 105-106.

* - يقصد بظروف التأكد أن كل المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار تكون معروفة بتأكد كامل، بينما في ظروف عدم التأكد يتعذر التنبؤ بالأحداث المتوقعة، بحيث لا يمكن تقدير الاحتمالات، مما يؤدي في الغالب إلى الاعتماد على خبرة متخذ القرار.

³ - عمر مصطفى جبر إسماعيل، مرجع سابق، ص ص 63-66.

وتكمن أكثر النقاط جدلا في دراسة الجدوى المطبقة بالبنوك التقليدية، في التقنيات المتبعة في تحليل الربحية، خاصة في شقها الأساسي الذي يعتمد على خصم التدفقات النقدية المتوقعة للاستثمارات المقترحة. ويشير استعمال معامل الخصم مفهوما خاطئا على أساس أنه تطبيق لسعر الفائدة المحرم، غير أن معامل الخصم المستخدم هنا ليس بالضرورة سعر الفائدة، أو ربما مؤكدا، وإنما هو عبارة عن تكلفة الأموال المستخدمة في المشروع. وتكلفة رأس المال هي معدل العائد السنوي الذي يجب تحقيقه حتى لا تنخفض قيمة المؤسسة، بمعنى آخر مقدار ما يتوقعه المستثمر من ربح جراء توظيفه للأموال، وعادة تكون هي تكلفة الفرصة البديلة¹.

إن استعمال معامل الخصم ليس إلا كعنصر محاسبي أو أداة لتقييم المشروعات، وإذا كان التمويل قد تم دون سعر فائدة، أي بإحدى الصيغ الإسلامية كالمشاركة مثلا، هنا تكون العلاقة بعيدة كل البعد بين معامل الخصم وسعر الفائدة، ويمكن حساب معامل الخصم دون التعرض لسعر الفائدة عن طريق حساب المتوسط الموزون لتكاليف رأس المال المختلفة، وذلك بوضع ربحية مرجوة أو مأمولة لصاحب المشروع تعتبر هي تكلفة الأموال التي ساهم بها في تمويل المشروع. وتستخدم تلك التكلفة كمعامل للخصم في حساب القيمة الحالية لمعرفة ما إذا كان المشروع سيصدر ربحية مادية تغطي تلك التكلفة (إذا كانت القيمة الحالية صفرا)، أو أنه سيصدر ربحية أكثر (إذا كانت موجبة) وعلى ضوءها يتم قبول المشروع، أو رفضه (إذا كانت سالبة). فمعدل الخصم ما هو إلا تكلفة الفرصة البديلة أو معدل العائد (الربح) على أحسن استثمار بديل بالمواصفات نفسها، من حيث الشرعية والأولوية الإسلامية، ودرجة المخاطرة.

وعليه فمن المتوقع وجود أكثر من معدل للخصم يعكس تفضيلات المستثمرين للمشروعات المختلفة، ففي حالة المشروعات التي تفي بحاجة المسلمين وتقع في الدرجات الأعلى من سلم الأولويات الإسلامية، فإنه من المتوقع أن يكون معدل الخصم منخفضا، في حين أنه قد يرتفع عند تقييم مشروعات أخرى، وبالتالي لا يكون هناك أي حرج من استخدام معامل الخصم بهذا المفهوم². ولأن هذا الطرح يعتمد على قيم احتمالية للربح وليس على قيم واقعية محققة من مشروعات مماثلة فقد برزت عدة مقترحات من طرف عدة باحثين تحاول إعطاء علاقة رياضية لكيفية حساب معامل الخصم في البنوك الإسلامية كاستخدام متوسط النسبة المثوية للأرباح المتوقعة إلى رأس المال المستثمر، وذلك بإعداد بيانات عن ربحية المشروعات الأخرى وأخذ متوسطها كمعامل للخصم، أو استخدام المتوسط النسبي لعائد المستثمرين بالبنوك الإسلامية مجتمعة في فترة ماضية زائد هامش ربحي يفني بتوقعات المستثمرين في المستقبل...³

وعموما تضمنت الشريعة الإسلامية العديد من الضوابط الشرعية الوقائية التي تكفل حسن استثمار المال وتنميته وفقا للمنهج الإسلامي، كما تعد من موجبات التمويل الفعال الهادف الذي يحقق التنمية الشاملة، وهي من أساسيات نجاح المؤسسات الصغيرة. وتتمثل في:⁴

➤ ضابط المشروع الصغير حالالا طيبا.

1 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 111-113.

2 - مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص 174-176.

3 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 224-225.

4 - حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 4-5.

➤ ضابط تحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية: أي أن ترتبط المشروعات الصغيرة بتحقيق مصالح الخلق في الدنيا والآخرة.

➤ ضابط الالتزام بالأولويات الإسلامية (الضروريات، الحاجيات، التحسينات) للمشروعات، تحدد بواسطة المتخصصين في علم الشريعة، واختيار المشروعات التي تهتم بمصلحة الأحياء وتعود برزق لأكثر عدد منهم، وتلك التي تواجه الفقر وتحسن من توزيع الدخل على المواطنين، واستخدام القيمة الحالية الصافية كمؤشر لكفاءة استخدام الموارد.¹

➤ ضابط تنمية المال بالتقليب وعدم الاكتناز.

➤ ضابط التدوين المحاسبي لحفظ الحقوق: فقد أمرنا الله عز وجل بتدوين المعاملات لقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾²

➤ ضابط التوثيق لحفظ الحقوق: أمرنا الله كذلك بتوثيق العقود والإشهاد عليها، فقال عز وجل: ﴿وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ﴾³

➤ ضابط أداء حق الله في المال وهو الزكاة: فزكاة المال فريضة شرعية ومن أهم مقومات النظام الاقتصادي الإسلامي.

➤ ضابط المحافظة على المال وحمائته من المخاطر: وذلك بعدم تعريضه للهلاك والضياع، ومنحه للسفهاء.

رابعاً- الرقابة والمتابعة بعد قبول التمويل:

لابد للبنك أن يراقب ويتابع التمويل الممنوح للتأكد من حسن استخدامه، ويكون ذلك عبر الاتصالات الشخصية والتقارير الدورية والزيارات الميدانية بصفة مستمرة لصاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ليكون أول من يمد لها يد العون والمشورة عند الحاجة، فالممول الذي يسعى إلى استعادة تمويله لا ينبغي أن يكون بعيداً عن الكيفية التي يستخدم بها هذا التمويل. وقد أشار القرآن الكريم على أهمية متابعة الدين لاستيفائه في قوله تعالى: ﴿وَمَنْ أَهْلُ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقَنْطَارٍ يُؤَدُّهُ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِدِينَارٍ لَا يُؤَدُّهُ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمَّتْ عَلَيْهِ قَائِمًا﴾⁴ فالمتابعة الفعالة لكيفية استخدام التمويل وأحوال العملاء المالية والشخصية وظروف السوق والعوامل الأخرى المؤثرة في نشاط العميل وقدرته على الوفاء بالتزاماته، مهمة من أجل اتخاذ القرارات السليمة في وقتها المناسب ودون تأخير. وإذا حدث وتعثر العميل صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فيجب على المؤسسة المالية أن تنظر لكل حالة من حالات التعثر على حدة، وفي هذا الإطار يمكن تصنيف المؤسسات إلى:⁵

➤ **العميل القادر والغير راغب في السداد:** أي العميل المماطل ويدخل هذا الصنف تحت قوله ص الله عليه وسلم "مطل الغني ظلم" و "لي الواجد يحل عقوبته وعرضه" وهنا تبدو أهمية التنسيق بين مؤسسات التمويل والبنك المركزي

1 - مصطفى كمال السيد طابيل، مرجع سابق، ص 178.

2 - سورة البقرة، الآية 282.

3 - سورة البقرة، الآية 282.

4 - سورة آل عمران، الآية 75.

5 - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 208-209.

بكل مصداقية لحضر التعامل مع هذا العميل مع استرجاع المؤسسة لحقها من خلال ما يجوزتها من ضمان أو رفع أمره للقضاء.

➤ **العميل الراغب في السداد وغير قادر مؤقتاً:** ويدخل تحت قوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرٍ فَإِنَّ إِلَىٰ مِيسْرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾¹ وهو عميل يعاني صعوبات مؤقتة ويجب ألا تتخذ حياله أي إجراءات تعسفية يترتب عليها إفلاس المشروع وخروجه من السوق، وقد لا تكفي أموال التصفية لاسترجاع المؤسسة المالية لحقوقها، وهذا التصرف قد يثير الرعب في نفوس بقية العملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يجعلهم يعزفون عن التمويل وبالتالي حرمان الاقتصاد من إنتاجية تلك المشروعات، ولذلك ينبغي بدلا من ذلك الوقوف معه ومساعدته للخروج من أزمته وقد تقتضي تلك المحاولة تقديم تمويل إضافي أو تأجيل السداد إلى تاريخ لاحق. وبذلك تتجنب مؤسسة التمويل عناء الإجراءات القانونية الطويلة والمعقدة

➤ **العميل الراغب في السداد ولكنه غير قادر حالياً أو مستقبلاً على سداد ما عليه من التزامات:** هنا لا مفر للبنك من التفاهم معه، وذلك تصفية المشروع لأن استمرار نشاطه المتردي من شأنه أن يزيد من المشاكل لكل منهما.

المطلب الثالث: تقييم الصناعة المصرفية الإسلامية ومحددات نجاحها

تمثل البنوك الإسلامية القائمة، بمختلف الصيغ التمويلية التي تباشرها، إضافة حقيقية في مجال العمل المصرفي، وقد أضحت جزءاً هاماً من الكيان المصرفي العالمي وتشكل مخرجاً مريحاً للعديد من أصحاب المدخرات الذين يجدون حرجاً في التعامل مع البنوك التقليدية. ولعل ما يزيد من استقطابية هذه البنوك اشتغالها بأنظمتها البعد الاجتماعي والإنساني في المعاملات المالية الاستثمارية والمصرفية، عبر أجهزة الزكاة والقرض الحسن وأنظمة التكافل الاجتماعي²

أولاً - أهمية الصيرفة الإسلامية:

إن تطبيق صيغ التمويل الإسلامية تؤدي إلى سهولة المزج والتأليف بين عناصر الإنتاج، وخاصة عنصر العمل ورأس المال في صور متعددة، من مضاربة ومشاركة ومراجعة وسلم واستصناع... الأمر الذي يؤدي من جهة إلى فتح مجالات لتشغيل أصحاب المهن وذوي الخبرات في مختلف المجالات، ومن جهة أخرى تتجه الأموال المكتنزة أو المدخرة إلى الاستثمار في تلك الأنشطة التي تصبح قنوات جذب ومحفزات استثمارية هامة من شأنها أن تساعد في توفير المناخ المناسب لخلق ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³. فالصيغ الإسلامية تمنح مزايا عديدة لهذه المؤسسات:

➤ ففي المشاركة تكون علاقة المؤسسة بالبنك علاقة شراكة وليست علاقة دائن بمدين، أي أن البنك كشريك يتحمل النتائج سواء كانت ربحاً أو خسارة وهو ما يجعله حريصاً على نجاح المؤسسة ويوجه الموارد نحو مجالات الاستثمار

1 - سورة البقرة، الآية 280.

2 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 5.

3 - نفس المرجع السابق، ص 5.

المنتجة، عكس البنوك التقليدية التي تلزم أصحاب المؤسسات على سداد أصل القرض وفوائده الثابتة بغض النظر عن السيولة والنتائج، وغالبا ما توجه إلى المجالات الهامشية غير المنتجة.

➤ وتتميز المضاربة بصلاحياتها الكاملة لتمويل الأنشطة ذات المخاطر العالية، وهي الأنشطة التي عادة تقود السوق وتحقق التنمية ممثلة في المشروعات الجديدة التي تستهدف توفير منتج جديد أو استخدام تكنولوجيا جديدة أو تطبيق فكرة مستحدثة أو غزو أسواق جديدة.. الخ¹. كما تساهم أيضا في تأهيل قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها شراكة حقيقية بين أصحاب الأموال والبنوك من جهة وأصحاب القدرات الفنية والتنظيمية من جهة ثانية، حيث يزود البنك المؤسسة بكافة الأموال اللازمة لإقامة مشاريعهم، وبالمقابل يقدم أصحاب هذه المشاريع الخبرة اللازمة في التسيير والإدارة، وبذلك يتحقق التوازن بين المال والعمل، يربحان معا ويخسران معا، وفق مبدأ الغنم بالغرم، وهذا ما يجعل البنك حريصا على اختيار المؤسسة المضاربة، كما يجعل المؤسسة حريصة أيضا على تحقيق الأرباح لتتأهل عائدا مقابل ما تبذره من مجهودات². فالمضاربة توفر المجال واسعا أمام أصحاب المهارات والمؤسسات الصغيرة للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الإنتاج والابتكار دونما عوائق من أصحاب الأموال، وهو ما يدفعهم إلى بذل أقصى جهد للنجاح في مشاريعهم والارتقاء بها. وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد، على أساس الكفاءة والمهارة والأمانة وليس على أساس الملاءة المالية.³

➤ وتسهل صيغة التمويل بالإجارة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على الآلات والمعدات اللازمة لها، سواء احتاجت إلى خطوط إنتاج مثل المطابع ومصانع التعبئة والتغليف، أو إلى معدات مثل المعامل الطبية وعدم تحملها مبالغ تفوق إمكانياتها خاصة في بداية ممارستها للنشاط. ويعد تملك البنك للوحدة الإنتاجية أحد أشكال الضمانات الهامة له، وهو ما يتناسب مع المؤسسات الصغيرة التي لا يتوافر لديها ضمانات⁴.

➤ أما المراجعة فتمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مرحلة الانطلاق، بأقساط تتناسب وظروفها وتدفعاتها النقدية ودخلها، وحسب متطلبات كل قطاع، حيث تلبي احتياجات القطاع الحرفي عن طريق شراء المعدات اللازمة والمواد الخام، وتلبي احتياجات قطاع المهن الحرة عن طريق شراء الأجهزة الطبية والمختبرات للأطباء، وتلبي احتياجات القطاع التجاري عن طريق شراء البضائع المحلية والمستوردة، كما تلبي احتياجات القطاع الزراعي عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة والأسمدة والبذور، واحتياجات القطاعات الصناعية عن طريق شراء المعدات الصناعية والمواد الأولية، واحتياجات قطاع الأشغال العمومية عن طريق شراء المعدات الصناعية ومواد البناء، فهي تعمل على توظيف مصادر أموالها باستثمارات قصيرة الأجل تتناسب مع تلك المصادر.⁵

1 - حسين عبد المطلب الأسرج، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق ص 5-6.

2 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق ص 10.

3 - حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 6.

4 - نفس المرجع السابق، ص 10.

5 - سليم جابو، نوال بن عمارة، نماذج مقترحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات إدارة الاستثمار الإسلامية -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بالجزائر-، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 7، ديسمبر 2017، ص 20. متاحة على الموقع:

<https://revues.univ-ouargla.dz/images/banners/ASTimages/AREDIMAGE/AREDN07/AREDO702.pdf>

➤ ويعتبر بيع السلم مصدرا هاما لتغطية الاحتياج من رأس المال العامل، أي تمويل دورة الاستغلال، كما يصلح لتمويل العمليات الزراعية، ومساعدة الفلاحين في الفترة ما قبل تمام الإنتاج. ويطبقه البنك الإسلامي في تمويله للحرفيين وصغار المنتجين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر إمدادهم بمستلزمات الإنتاج وسيولة نقدية فورية متمثلة في الثمن الذي تقبضه عند التعاقد مقابل التعهد بتسليم كمية الإنتاج المتفق عليها بعد فترة زمنية محددة وإعادة بيعها¹. كما يدخل أيضا في تمويل التجارة الخارجية، من خلال تشجيع قيام صناعات لتحويل المواد الأولية إلى سلع مصنعة يتم تصديرها إلى الخارج، مما يؤدي إلى رفع حصة الصادرات إلى المستوى الذي يؤدي إلى تغطية عجز ميزان المدفوعات، ويجول دون اللجوء إلى الديون الخارجية، وبالتالي تحمل أعبائها وأعباء خدماتها².

ويمكن لصيغ التمويل الإسلامي أن تتكامل مع بعضها لتحقيق أرباحا إضافية لا تتحقق عند تطبيق كل عقد منفردا، فيمكن مثلا الجمع بين عقدي الاستصناع والمشاركة أو الاستصناع والمراجعة... وهو ما قامت به مجموعة بنك النيلين بالسودان حيث جمعت بين عقدي الاستصناع والمراجعة في تمويلها لعدة صناعات صغيرة كمعاصر الزيوت ومعامل صناعة الصابون، وذلك بالاتفاق مع أصحاب الورش على الأسعار والكميات المطلوبة وتواريخ تسليم المعاصر وهنا تكون المجموعة مستنصعا والطرف الآخر صانعا ثم تقوم ببيعها بصيغة المراجعة إلى صغار المنتجين والمهنيين وبعض الجهات الرسمية كصناديق التكافل الاجتماعي الحكومية والأهلية، وبالتالي تكون مستنصعا من جهة وبائعا من جهة أخرى. إذا المزاجية بين الصيغ الإسلامية يعظم الأرباح ويوسع من فرص العمل³.

ثانيا- تحديات تطبيق الصناعة المصرفية الإسلامية وعقباتها

لم تخل عملية تجسيد العمل المصرفي الإسلامي على أرض الواقع من العوائق والصعوبات، تبعا للنظام الذي تعمل فيه البنوك الإسلامية. ولذلك تواجه البنوك الإسلامية تحديات عديدة داخلية وخارجية.

1- التحديات الداخلية: وتشمل⁴:

➤ الهندسة المالية وابتكار أدوات مالية جديدة في إطار الشريعة الإسلامية، مما يتيح فرصا للتنوع في مصادر الأموال واستخداماتها خاصة في الآجال الطويلة وبقلل من درجة المخاطرة.

➤ الموارد البشرية القادرة على قيادة التمويل الإسلامي، فنجاح البنوك الإسلامية مرهون بمقدار الكفاءات التي تدير شؤونها، بينما أغلب العمالة الموجودة في هذه البنوك غير مؤهلة وأغلبها مدربة للعمل في البنوك الربوية. ويؤدي التدريب والتطوير دورا مهما في تنشيط الإطارات وجعلها أكثر استيعابا للعمل المصرفي الإسلامي.. ولذلك فإن التمويل الإسلامي بحاجة لتعزيز أسس الشفافية، وإرساء بنى تحتية مناسبة وتوافر كوادر فنية ماهرة ومؤهلة تحيط بالقواعد والضوابط التي تحكمه، "ويمكنها التعرف على فرص المشاركات واختيار المشروعات وتقييمها ومتابعتها متابعة حثيثة وما إلى ذلك من معلومات وخبرات يمكن توظيفها في خدمة المشاريع وبالتالي خدمة المؤسسة المصرفية التي تعمل

1 - رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 13-14.

2 - سليم جابو، نوال بن عمارة، مرجع سابق، ص 20.

3 - حسين عبد المطلب الأسرج، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 13.

4 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 49-51.

بها".¹ ومن جهة أخرى تشكل العقلية الربوية للعملاء وعدم استيعاب الكثير منهم وفهمهم للنظام التمويلي والاستثماري بالمشاركة حيث يفضلون أسلوب المراجعة ذات العائد المضمون.²

➤ وجود هيئات رقابة شرعية في المستوى المطلوب تتكون من مجموعة من العلماء يتم اختيارهم على أساس مواقعهم الرسمية ومناصبهم الدينية. ويعتبر تضارب الفتاوى الصادرة عن الهيئات الشرعية في البنوك و"تعدد الآراء الفقهية في حكم نشاط مصرفي معين مشكلة كبيرة تعاني منها البنوك الإسلامية، وتؤدي إلى إحداث بلبله فكرية لدى المسؤولين عن إدارتها والمتعاملين معها"³ والتشكيك في طبيعة نشاطها والتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية. ولذلك لا تجذب البنوك الإسلامية أن تضم هيئاتها الشرعية فقهاء متحفظين و متمسكين بآراء الفقهاء المانعين، وتحصر على اختيار الفقهاء الأكثر مرونة وتيسيراً، الأمر الذي جعل قلة من العلماء يحتكرون عدد كبير من هيئات الرقابة الشرعية للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، مما قد ينعكس على أدائها لوظائفها بسبب كثرة الالتزامات وبالتالي الوقوع في الأخطاء والمخالفات الشرعية.⁴

2- التحديات الخارجية: وهي تلك المرتبطة بالبيئة الغير إسلامية التي تنشط فيها، ونوجزها في:⁵

➤ خضوع المؤسسات المالية الإسلامية لمعايير وضوابط لا تتفق مع طبيعة عملها (سواء محليا أو على مستوى المؤسسات الدولية)، فالسلطات الرقابية في أغلب الدول الإسلامية وغير الإسلامية تلزم البنوك الإسلامية بالمعايير نفسها المطبقة على البنوك التقليدية رغم اختلاف طبيعة وخصوصيات كل منهما. ولذلك لا بد من وضع قوانين خاصة لإقامة وممارسة البنوك الإسلامية تسهل عملها، وتضبط علاقتها بالبنوك المركزية. "كما تعد معايير لجنة بازل من أهم التحديات التي تواجه البنوك الإسلامية، خاصة أن أغلبها توجد في الدول النامية والتي تصنف ضمن الدول ذات المخاطر العالية. وتطبيق هذه المعايير سينعكس سلبيا على الإيرادات والأرباح المتوقعة بسبب احتجاز نسبة عالية من الأرباح عند زيادة رؤوس أموالها لتحسين نسبة الكفاية، وعدم توزيع الأرباح على المساهمين يزيد من صعوبة إقبالهم على شراء الأسهم الجديدة"⁶.

➤ المنافسة الكبيرة من البنوك التقليدية بعد اقتحامها سوق الخدمات المصرفية الإسلامية، خاصة إذا كانت البنوك الإسلامية تفتقر للخبرة الكافية وحديثه النشاط.

➤ شراسة الإعلام المضاد التي تتعرض لها البنوك الإسلامية في السنوات الأخيرة والسعي إلى التشكيك في طرق وأساليب التعامل الشرعي التي تتبناها.

1 - حسين بلعجوز، مرجع سابق، ص 36.

2 - بوزيد عصام، محاولة اختبار كفاءة نظام التمويل الإسلامي في مواجهة الأزمات المالية، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2015-2016، ص 91-93.

3 - أحمد سليمان خصاونة، مرجع سابق، ص 97.

4 - سارة علائي، مرجع سابق، ص 151.

5 - بن إبراهيم الغالي، مرجع سابق، ص 46-47.

6 - بوزيد عصام، محاولة اختبار كفاءة نظام التمويل الإسلامي في مواجهة الأزمات المالية، مرجع سابق، ص 96.

- العولمة الاقتصادية والمالية وتحرير التعامل في الخدمات المصرفية أدى إلى إيجاد نوع من المنافسة غير المتكافئة بين البنوك العالمية والبنوك المحلية ومنها الإسلامية، نظراً لمحدودية أحجامها وضعف إمكاناتها الاقتصادية¹.
- الافتقار إلى أسواق مالية ثانوية إسلامية تتداول فيها الأدوات المالية الإسلامية في حال نقص السيولة أو الرغبة في توظيف فائض السيولة.
- نقص الوعي الثقافي الإسلامي، فالغزو الثقافي والفكر الغربي أدى إلى ابتعاد أبناء الأمة الإسلامية عن تعاليم الشريعة وعدم التزامهم بما تمليه أحكامها من أوامر ونواه وحلال وحرام، وبالتالي ترسيخ التعامل الربوي².

المطلب الرابع: مقارنة الصيغ المستحدثة من منظور إسلامي

إن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما حرم بنص صريح في القرآن والسنة، وتأسيساً على ذلك، هناك صيغ تمويل في النظم الوضعية، قد تكون جائزة بحالتها في الإسلام، وربما تحتاج بعضها بعض التعديلات والضوابط الشرعية لتصبح جائزة للتطبيق إسلامياً، وهو ما نلتمسه في التمويل عن طريق رأس المال المخاطر ونظام التأجير التمويلي³. حيث أكد العديد من الباحثين على ضرورة مقارنة كل من رأس المال المخاطر وقرض الإيجار بصيغ التمويل الإسلامية للنظر في إمكانية تبني شركتهما في سوق مالي إسلامي أو جعل البنوك الإسلامية تتخصص في ممارستهما. وبذلك نستدل على الإطار العام لكل من رأس المال المخاطر الإسلامي والإيجار المالي الإسلامي

أولاً- السلامة الشرعية لرأس المال المخاطر:

إذا كانت الاقتصاديات المعاصرة في النظام الوضعي أدركت أهمية المشاركة أمام تزايد الحاجات التمويلية للمشروعات وشح الأوساط المالية التقليدية للتصدي لتلك الحاجات، وقامت بحشد المدخرات نحو شركات رأس المال المخاطر وحاولت توفير الخبرات اللازمة لها. فما الذي يمنعنا عنه نحن المسلمين؟ إن نجاح نظام المشاركة في تطبيقه العملي يرتبط باعتماده إلى حد كبير على سيادة الخلق الإسلامي في تصرفات الأفراد، من صفات الأمانة والوفاء في كل من المنفذين والمتعاملين على حد سواء.

1- مدى توافقه وانسجامه مع الفقه الإسلامي: إذا تتبعنا وجهة نظر الشريعة الإسلامية لبعض الممارسات الأساسية في التمويل عن طريق رأس المال المخاطر، نجد أنها توافقت على أغلبها سواء بالنسبة لهيكلة الشركة ذات المسؤولية المحدودة وفرض ضوابط على مسير صندوق التمويل، أو طول أجل العقود المالية، وحقوق الرقابة المرفقة بها، التمويل عبر مراحل، تقديم خدمات غير مالية (نصائح إستراتيجية)⁴....، ويبدو من خلال الصيغة العامة والإجراءات التي تتم بها

1 - نفس المرجع السابق، ص 96.

2 - سارة علائي، مرجع سابق، ص 153.

3 - حسين حسين شحاته، التأجير التمويلي في ضوء الشريعة الإسلامية، <http://www.acc4arab.com/acc/showthread.php/24666>، 2018/05/04.

4 - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، كتاب، مرجع سابق، ص 82.

تقنية رأس المال المخاطر أنه لا يخل بالمبدأ العام في الاستثمار الإسلامي (الغنم بالغرم) أو الاشتراك في الربح والخسارة.¹ حيث تتقارب كثيرا مع صيغ المشاركة الإسلامية، خاصة منها أسلوب المضاربة والمشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتملك، فكليهما يدعمان فكرة المخاطرة أملا في التعويض المستقبلي بفائض قيمة غير مضمون مسبقا، على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

كما أن عدم اشتراط ضمان الاستثمارات أو ضمان قدر محدود من الأرباح من قبل المؤسسة الممولة يتوافق مع قواعد المنهج الإسلامي التي ترفض الضمان المطلق للاستثمار "وتجعله الفاصل بين الكسب الحلال والكسب غير المشروع، فالمؤسسة المالية الإسلامية يمكنها بيان ما تتوقع تحقيقه من أرباح حلال، وليس بمقدورها -ولا يجوز شرعا- الجزم بذلك أو الالتزام به، أو بتحمل ما قد يقع من خسارة لا قدر الله.² وفي المقابل شرعت هذه القواعد من الوسائل ما يحقق حفظ المال وحمايته بما يقلل احتمالية الخسارة أو يمنعها مطلقا، كأن يحرص الممول على الدخول في المشاريع التي يتوقع تحقيق أرباح فيها وفق دراسة اقتصادية جادة، والمشاركة في إدارتها وفي اتخاذ القرارات سعيا وراء ضمان الكفاءة الحدية لرأس المال المستثمر.

إذا نلاحظ وجود علاقة احتواء بين نظام رأس المال المخاطر في النموذج التقليدي ونظام المشاركة في التشريع الإسلامي حيث يرتبط كلاهما بارتياح مجالات ربح المشروع الذي يكون مؤشرا حقيقيا لتحديد الكفاءة الحدية لرأس المال، إلى جانب العائد المناسب الذي يتناسب مع المساهمة الفعلية التي أداها كل طرف في العملية الإنتاجية وهو ما يشجع صاحب المشروع للدخول في مخاطرة الاستثمار ومن ثم القضاء على الروح السلبية التي يحدثها نظام سعر الفائدة وكذلك دعم الكفاءة الاستثمارية للموارد المالية.

2- ضوابط المنع وأهم المخالفات الشرعية لنظام رأس المال المخاطر: يمتاز نظام المشاركة الإسلامي بتنوع وشمول صيغه بما يغطي مختلف الاحتياجات الاستثمارية في الأجل القصير والمتوسط والطويل، بينما يختص رأس المال المخاطر بتمويل المشاريع الجديدة ذات المخاطر المرتفعة في الأجل المتوسطة والطويلة³. ونظام المشاركة تنظمه القواعد الأخلاقية ويعتمد على قيمة الأخوة وما تتطلبه من سلوكيات اجتماعية كالتضامن والتعاون والتكافل والتضحية والإيثار وتوازن في إشباع الحاجات الروحية والمادية في إطار من القيم والسلوكيات الحسنة. أما نظام رأس المال المخاطر فقد يسير في الاتجاه المعاكس، بتقديمه قروضا بفوائد في حالات خاصة ونادرة إذ لا يوجد ضمن بنوده ما يكبح جماحه عن مثل هذه المعاملة، كما قد يشارك بالأوراق المالية القابلة للتحويل من أسهم ممتازة وسندات قابلة للتحويل، إضافة إلى المغامرة والمقامرة أثناء دخولها سوق البورصة. والقروض بفوائد والسندات ليس لها مكان في التمويل الإسلامي التشاركي الذي ينسجم مع البناء الفكري والعقائدي للشعوب العربية والإسلامية.

¹ - بلعدي عبد الله، مقلاتي عاشور، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 6، جامعة أم البواقي، ديسمبر 2016، ص 321-322.

² - حسين عبد المطلب الأسرج، حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 3.

³ - دنداني محمد أمين، مرجع سابق، ص 66.

3- ضوابط الجواز لنظام رأس المال المخاطر وشروط صحته: حتى تجيز الشريعة هاته الصيغة لابد من:¹

➤ تجريدتها من كل معاملة محرمة وفي مقدمتها شبهة الربا المحيطة بها، أي استبعاد الربا في التمويل أخذا وعطاء، مهما تعددت الأطراف المشاركة في عملية التمويل، سواء كانت شركات رأس مال مخاطر أو رواد أعمال أو مساهمين. ويشترط أن توافق كل الأدوات المالية المستعملة في عمليات سوق رأس المال المخاطر مبادئ الشريعة الإسلامية من التراضي والالتزام بالشروط التي يضعها المتعاقدون، وأن يتم تحقيق مصلحة مشروعة ومعتبرة لكل الأطراف.

➤ أن يكون محل الاستثمار أي الأعمال والدعم أو المنتجات التي يتم تمويلها مباحة غير محرمة مهما تنوع مجال الاستثمار ومهما طال وتعددت مراحلها.

وبذلك يمكن مقارنة رأس المال المخاطر بالمشاركة العامة وبشركة العنان بشكل أخص، حيث أن رأس المال المخاطر صورة لاستثمار نشط مبني على أدوات المشاركة في حقوق الملكية. وصيغ المشاركة الإسلامية من مضاربة أو مشاركة، وحتى المزارعة والمساقاة كلها تصلح لأن تقارب بها رأس المال المخاطر لتوفرها على عنصر المخاطرة. وبإدخال الضوابط الشرعية العامة والخاصة بكل عقد من هذه العقود فإنها تصبح كلها أدوات وصيغ للتمويل برأس المال المخاطر.²

ثانيا- قرض الإيجار المالي (التأجير التمويلي):

يعتبر التأجير التمويلي من أكثر صيغ التمويل المنتشرة حديثاً في المجتمع الغربي، لاسيما في حالة كبر قيمة المعدات التي يصعب على بعض المؤسسات شرائها. وتستخدمها البنوك الإسلامية باسم الإجارة المقرونة بخيار الاقتناء أو المنتهية بالتملك كأحد وسائل التوظيف الاستثماري، وهي موضع خلاف كبير بين الفقهاء المعاصرين، وعقد لها مجمع الفقه الإسلامي جزءاً من دوراته السابقة وقدمت فيها أبحاث عديدة لم تكن نتائجها متفقة إلى حد كبير³

1- مدى توافق قرض الإيجار مع الفقه الإسلامي: مفهوم قرض الإيجار في النظم الغربية يقترب كثيرا من الإجارة في الفقه الإسلامي، وقرض الإيجار التشغيلي كمنشآت تجاري أو تمويلي مقبول شرعا طالما التزم بالشروط والأحكام الشرعية المعروفة⁴. أما الإيجار المالي فهو عقد حديث نسبيا، يستبعد ذكره في كتب الفقهاء، ولذلك لا يسعنا إلا محاولة معرفة مدى انسجامه مع ما قرره من أحكام ومع ما وضعته الشريعة من مبادئ عامة، أي أن نتبين عدم مصادمته لأدلة الشرع حتى يمكن الأخذ به بناء على أن الأصل في المعاملات الإباحة:⁵

- قرض الإيجار عقد مركب فهو تأجير خلال مدة دفع الثمن، وبيع في نهاية المدة بعد استيفاء الثمن، وكلا العقدين مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع.
- تؤجر شركة قرض الإيجار أصلا تملكه، وهو أمر جائز، لأن النهي منصب على بيع ما لا يملك. ويعد منح المؤجر امتياز استرداد المعدات عند إفلاس المستأجر وعدم مزاحمة باقي الدائنين له عين ما قضى به رسول الله (ص)

1 - بلعدي عبد الله، مقالتي عاشور، مرجع سابق، ص 322.

2 - دنداني محمد أمين، مرجع سابق، ص 69.

3 - شوقي أحمد دنيا، مرجع سابق، ص 81.

4 - نفس المرجع السابق، ص 81.

5 - عاشور عبد الجواد عبد الحميد، مرجع سابق، ص 364 وما بعدها.

حيث قال: "إذا أفلس الرجل فوجد الرجل عنده سلعته بعينها فهو أحق بها" (صحيح مسلم بشرح النووي، ج4، ص 68)

● إذا كان المؤجر لا يضمن العيوب الخفية للمعدات، فإن ذلك يتم بشروط متفق عليها منذ البداية حتى يدقق المستأجر كثيراً في اختيارها واختبار صلاحيتها، والقاعدة في هذا الشأن المسلمون عند شروطهم، فضلاً عن ذلك فإن المؤجر ينقل إلى المستأجر حقه في ملاحقة البائع والرجوع عليه بالضمان، وبالتالي لا ضرر ولا ضرار في إعفاء المؤجر من ضمان تلك العيوب.

● لا غبار من الناحية الشرعية على طول مدة الإيجار، كما أن عدم قابلية عقده للإلغاء خلال فترة أجله أمر يتفق مع الشرع، حيث أن العقد شريعة المتعاقدين وأن الإخلال بذلك قد يؤدي إلى خسائر للمستأجر تتمثل في توقف نشاطه، وللمؤجر في حالة ما إذا كانت الأصول مصنعة بما يتناسب مع الظروف الخاصة للمستأجر ويصعب تسويقها أو تأجيرها للغير، وأصل ذلك قول الله تبارك وتعالى: "يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ"¹، ولذلك لا يملك أحد المتعاقدين فسخ العقد إلا إذا وجد ما يوجب الفسخ.

2- ضوابط المنع وأهم المخالفات الشرعية لقرض الإيجار: تتصرف معظم مواطن الخلاف في قرض الإيجار المالي في النقاط التالية:²

➤ مسألة اجتماع أكثر من عقد: أي أن يرد عقدان مختلفان في وقت واحد على عين واحدة في زمن واحد. والمقصود هنا ورود عقد البيع وعقد الإجارة على ذات السلعة في ذات الوقت، فهذا يؤدي إلى بطلان العقد. "ومن صور العقد الممنوعة:³

● عقد إجارة ينتهي بتمليك العين مقابل ما دفعه المستأجر من أجره دون إبرام عقد جديد، أي أن تنقلب الإجارة بيعاً تلقائياً في نهاية المدة.

● إجارة العين بأجر معلوم ومدة معلومة مع عقد بيع معلق على سداد جميع الأجرة المتفق عليها خلال المدة المعلومة أو مضافة إلى وقت في المستقبل.

● عقد إجارة حقيقي واقترن به بيع بخيار الشرط لصالح المؤجر ويكون مؤجلاً إلى آخر مدة العقد."

➤ مسألة تضمين المستأجر إذا تلفت المعدات: حيث يرى جمهور الفقهاء بعدم جوازه، فالعين المستأجرة من ضمان مؤجرها، فتلفها عليه عيناً ومنفعةً، إلا أن يحصل من المستأجر تعدد أو تفريط (قرار هيئة كبار العلماء المتعلق بالإيجار المنتهي بالتمليك).

➤ مسألة الصيانة وتحمل المخاطر: من ضمن شروط الإيجار المالي أن صيانة العين المؤجرة وتأمينها على المستأجر، وكلا الأمرين باطل شرعاً، فطالما أن الأصل ملك للمؤجر، وطالما أنه قد أجر منفعته إلى طرف آخر فهو مسئول عن تأمين هذه المنفعة.

1 - حسين حسين شحاته، مرجع سابق.

2 - بالاعتماد على كل من: شوقي أحمد دنيا، مرجع سابق، ص 83-84-85. وحسين حسين شحاته، مرجع سابق.

3 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 331.

➤ مسألة تأجير ما ليس عندك: ففي كثير من الحالات يبرم عقد الإجارة دون أن يكون المؤجر قد امتلك الأصل المؤجر بعد، والمعروف أن هناك نهيًا عن بيع ملا ليس عندك، وبما أن الإجارة نوع من البيوع فلا مجال شرعا لقيام مثل ذلك. وقد حاول بعض الفقهاء الخروج من ذلك بإيجاد وعد بالتأجير وليس عقدا للتأجير، لكن الوعد إذا كان ملزما فهو بمثابة العقد، وإن لم يكن ملزما فقيمته قليلة وأثره في إغراء المؤجر يكاد يكون معدوما.

➤ مسألة تعليق البيع والتمن الرمزي: فتملك المستأجر للأصل يتم بعد سداد القسط الأخير، وذلك إما دون دفع وذلك معناه أن الأقساط الإيجارية هي في الحقيقة أقساط ثمن الأصل، والقانون الوضعي كيف هذه الصورة بأنها بيع بالتقسيط، وقبول ذلك صعب شرعا لأن الأقساط دفعت كإيجار بحكم طبيعة العقد فكيف تحول إلى ثمن للأصل بعقد لاحق؟ فذلك لا يتماشى مع قواعد العقود في الفقه الإسلامي. وإما بتمن رمزي، ومن حيث الأصل لا مانع على الطرفين في تحديد ما يريانه من ثمن للسلعة، غير أن الثمن الرمزي المحدد ما هو إلا جزء تافه من الثمن الحقيقي الممثل في الأقساط الإيجارية فنكون في نفس الحالة الأولى. وعموما عقد البيع المعلق على الوفاء بجميع الأقساط أجازه بعض الفقهاء ومنعه آخرون.

➤ أحيانا تقوم الشركة المؤجرة بتمويل شراء الأصل عن طريق قرض بفائدة، وتقوم بإضافة فوائد هذا القرض إلى تكلفة الأصل مما يؤدي إلى عدة آثار سلبية منها ارتفاع تكلفة الأصل وارتفاع قيمة الإيجار وارتفاع قسط الإهلاك وهذا يسبب مشكلات اقتصادية، فضلا عن القيام بعملية ربوية محرمة شرعاً.

3- ضوابط الجواز لقرض الإيجار المالي وشروط صحته: لكي تتفق صيغة الإيجار المالي مع قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية أو لا تتعارض معها، يجب الالتزام بالضوابط الشرعية الآتية:¹

➤ وجود عقدين منفصلين مستقل كل منهما عن الآخر زماناً، أي ضرورة الفصل بين عقد التأجير وبين عقد التمليك حيث أن لكل عقد حقوق والتزامات لدى الأطراف تختلف باختلاف العقدين بحيث يتم أولاً توقيع عقد الإجارة، وفي نهاية مدة التأجير يتم توقيع عقد البيع وانتقال الملكية للعميل². أو وجود وعدٍ بالتمليك في نهاية مدة الإجارة، والخيار يوازي الوعد في الأحكام، وأن تكون الإجارة فعلية وليست ساترة للبيع، كما ورد في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي، وإذا لم يتم الفصل بين عقدي البيع والإجارة فتكون المعاملة باطلة شرعاً.

➤ بالنسبة لصيانة العين المؤجرة، فالأصل المقرر شرعاً أن عقد الإجارة واردٌ على المنفعة، ويدُ المستأجر يدُ أمانة، فالعينُ المستأجرة تكون أمانةً في يدِ المستأجر، ويدُ الأمانة لا ضماناً عليها إلا في حالتي التعدي والتفريط، وقد جعل العلماء صيانة العين المؤجرة على قسمين:

● الأول: الصيانة الأساسية التي يتوقف عليها الانتفاع بالعين المستأجرة، ويتحملها المؤجر طوال مدة عقد الإجارة. ولا يجوز له اشتراط براءته منها (عيوب العين المؤجرة التي تخل بالانتفاع) بينما يجوز توكيل المؤجر للمستأجر بإجراءات الصيانة على حساب المؤجر.

1 - حسين حسين شحاته، مرجع سابق.

2 - حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 10.

● الثاني: الصيانة التشغيلية العادية (الدورية) التي تحتاج إليها العين المؤجرة نتيجة الاستعمال مثل صيانة وتغيير الأشياء التي تُستهلك، وتتلّف في فتراتٍ دوريةٍ بسبب الاستعمال، ويتحملها المستأجر وورد في المعيار الشرعي رقم (9) المتعلق بالإجارة والإجارة المنتهية بالتملك الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ما يلي: يجب على المستأجر التقيد بالاستعمال الملائم للعين المؤجرة والتقيد بالشروط المتفق عليها المقبولة شرعاً وتجنب إلحاق ضررٍ بالعين بسوء الاستعمال أو بالتعدي أو بالإهمال. وإذا فاتت المنفعة كلياً أو جزئياً بتعدي المستأجر مع بقاء العين، فإنه يضمن إعادة المنفعة أو إصلاحها، ولا تسقط الأجرة عن مدة فوات المنفعة. كما يحتفظ المؤجر بكافة حقوق استهلاك الأصل، ومن حقه الإشراف الدوري على الأصل للتأكد من حسن استخدامه حسب الشروط الفنية المرفقة بالعقد، وذلك لتجنب المشكلات التي قد تنجم بسبب تقصير أو إهمال أو تعدي المستأجر.

➤ إذا اشتمل العقد على تأمين العين المؤجرة، فيجب أن يكون تأميناً تكافلياً، وليس تأميناً تجارياً، ويتحمله المالك المؤجر وليس على المستأجر¹. ويمكن للمؤجر أخذها في الاعتبار ضمناً عند تحديد الأجرة، ولكن لا يجوز له تحميل المستأجر بعد العقد أي تكلفة إضافية زادت على ما كان متوقعاً عند تحديد الأجرة. كما يمكن للمؤجر أن يوكل المستأجر بالقيام بإجراء التأمين على حساب المؤجر.

➤ تجنب الفوائد الربوية (الفائدة على المال المستثمر في الأصل المؤجر) عند حساب تكلفة أو عند حساب الإيجار أو حسب قسط الإهلاك لأن ذلك سوف يقود إلى سلسلة المضاعفات المختلفة التي تؤثر على التكاليف والأسعار....

➤ بالنسبة لنقل الملكية للتعديل فيكون عن طريق إحدى الصور التالية:²

- اقتران عقد التأجير مع عقد هبة العين للمستأجر معلقاً على سداد كامل الأجرة، وذلك بعقدٍ مستقلٍ، أو وعدٍ بالهبة بعد سداد كامل الأجرة، وهو ما يميزه الكثير من الفقهاء.
- إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة في شراء العين المأجورة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة، "أو في إنهاء عقد الإجارة ورد العين المأجورة إلى صاحبها"³.
- عقد إجارة مع اقترانه بوعده ببيع العين المؤجرة للمستأجر بعد سداد كامل الأجرة بثمن يتفق عليه الطرفان.
- يعطي المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقتٍ يشاء، على أن يتم البيع في وقته بعقدٍ جديدٍ بسعر السوق.

1 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 321.

2 - حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص 11.

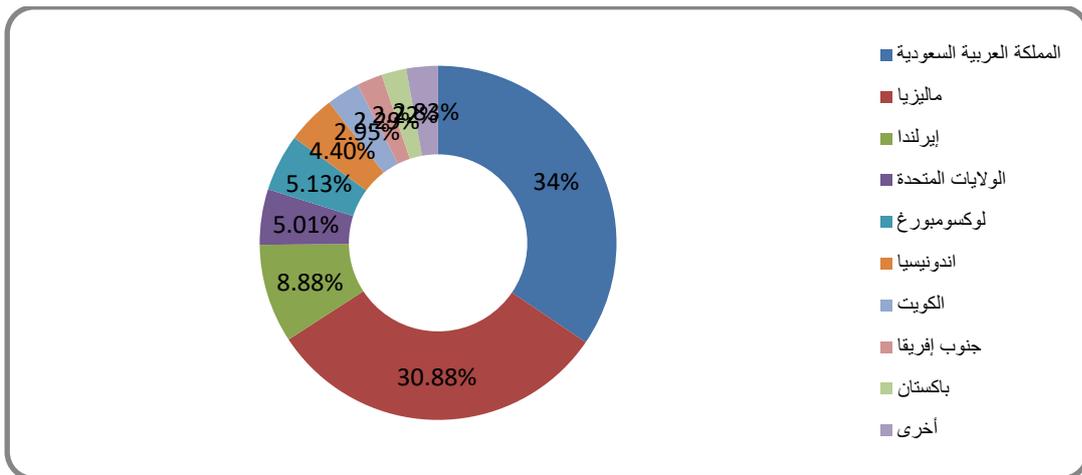
3 - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سابق، ص 319.

ثالثاً- صناديق الاستثمار التشاركية الإسلامية كنموذج مقترح لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بما أن التمويل المخاطر والإجارة يتفقان مع فلسفة التمويل الإسلامي الذي يركز على دائرة الاقتصاد الحقيقي، يمكن إنشاء صناديق إسلامية استثمارية تتبنى تقنيات التمويل المستحدثة من رأس المال المخاطر وقرض الإيجار المالي لتمكين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الوصول إلى حاجتها من التمويل في الآجال الطويلة، وذلك في إطار ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية، تحت إشراف هيئة رسمية راعية وتوجيه إدارة متخصصة ورقابة هيئة شرعية تختارها الهيئة الرسمية. وتتبنى هذه الأخيرة سياسة تشجيع هذا التوجه التنموي وهيئة متطلبات إنجاحه، عبر التنسيق مع السلطات التشريعية والنقدية والمالية وهيئة سوق المال والوزارات ذات العلاقة بشؤون التنمية والأداء الاقتصادي لتنظيم متطلبات إرساء أسواق للصيغ المستحدثة وإنشاء صناديق الاستثمار وكذا التنسيق مع غرف التجارة والصناعة لحصر واستطلاع خطط المشروعات القائمة والمرتبقة وتبسيط إجراءات التراخيص.. فضلا عن توفير والتنسيق بين باقي مدخلات هذه الصيغ سواء من ناحية العرض (أصحاب رأس المال الجريء والودائع الاستثمارية) والطلب (أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال)*.

وسبب اختيار صناديق الاستثمار كبديل تمويلي، هو لما تمتاز به من سهولة في التأسيس ومرونة في التكيف مع مختلف بيئات الأعمال، الأمر الذي شجع صناع المالية الإسلامية على تبنيتها وإنشائها، فظهرت الصناديق وتنامت ونجحت في استقطاب وإدارة قطاع كبير من المدخرات منافسة البنوك الإسلامية بفضل جاذبية فكرة الاستثمار المشترك القائم على إستراتيجية نظرية تستهدف بالتنوع تعظيم العوائد وتبديد المخاطر. "وقد بلغ عدد الصناديق الإسلامية 1292 صندوقاً نهاية عام 2018، وتمتلك حوالي 67.4 مليار دولار أمريكي من الأصول"¹. مقارنة ب 700 صندوق إسلامي في 2008، وهو ما يعزز ملاءمتها في استقطاب وإدارة الموارد المالية وإعادة ضخها في الاقتصاد².

الشكل رقم 2-18: توزيع الصناديق الاستثمارية الإسلامية حسب الموطن نهاية 2018



Source: Islamic Financial Services Board, OP-Cit, P24.

* - للتفصيل في خطوات تطبيق وتنفيذ مقترح إنشاء صندوق إسلامي مخاطر ومقومات نجاحه انظر محمد الطاهر الهاشمي، مرجع سابق.

¹ - Islamic Financial Services Board, OP-Cit, P23.

² - محمد الطاهر الهاشمي، مرجع سابق، ص 21.

نلاحظ من الشكل أن توزيع الصناديق الإسلامية مركّزًا في خمس دول تمثل حوالي 85% من إجمالي الأصول المالية الإسلامية في 2018. يتم توزيع نسبة 15% المتبقية عبر 29 بلداً والمواطنان الرئيسيان للصناديق الإسلامية هما ماليزيا والمملكة العربية السعودية، اللتان تمثلان مجتمعين حوالي 66% من إجمالي الأصول المالية الإسلامية. حيث تمتلك السعودية 34% من إجمالي الصناديق الإسلامية والجدير بالذكر أن أكبر ثلاثة مراكز تالية للصناديق الإسلامية هي أيرلندا (9%) والولايات المتحدة (5%) ولوكسمبورغ (5%)، وجميعها مناطق خارج منظمة التعاون الإسلامي. ولذلك يمكن للبنك الإسلامي أن ينشئ صناديق استثمارية إسلامية متخصصة في التمويل برأس المال المخاطر لتمويل المشروعات الجديدة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية، أو في التمويل بقرض الإيجار المالي لتمويل احتياجاتها من المعدات الرأسمالية. وتكون علاقتها:

➤ **بالمستثمرين:** علاقة مضاربة ومشاركة، ويستطيع الصندوق " (في إطار تنمية جانب الموارد) أن يصدر صكوكا متنوعة وي طرحها للاكتتاب العام، وتكون الصكوك خيرية كصكوك وقف تمثل صدقة جارية لصاحبها أو صكوك للصدقات التطوعية والزكاة، حيث يخصص جزء من حصيلتها لإنفاقه على تعليم الفقراء والمساكين بغرض تكوين شباب واع متعلم قادر على اقتراح مشاريع متميزة ومبدعة تتناسب مع التمويل المخاطر والعمل ضمن هذه المشاريع ليكون عنصرا فاعلا في المجتمع وتأهيلهم فنيا لإعالة أنفسهم بأنفسهم، أو أن تكون الصكوك استثمارية تحمل أقساطا ربحية¹ لتخصص حصيلتها لتمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآجال الطويلة.

➤ **بالمؤسسات المستفيدة من التمويل:** علاقة مشاركة (شركة عنان) بالنسبة لرأس المال المخاطر، تتضمن المساهمة بالأموال أو العمل أو المهارة أو السمعة، أو علاقة مزارعة ومساقاة إذا كانت المؤسسة الممولة تنشط في القطاع الفلاحي، ويمكن الاستعانة بمسيرين خارجيين مختصين في القطاع الممول لتقديم المساعدة والإرشاد عبر عقد وكالة بالأجرة². أو علاقة إجارة مالية تتضمن تمويل احتياجاتها من الأصول الإنتاجية.

إن قيام البنوك الإسلامية بتوظيف أموالها من خلال المشاركات الإسلامية مع الاستفادة من خبرات رأس المال المخاطر والمنظمين المبدعين هو أحد البدائل القوية لتطبيق الفكر المصرفي الإسلامي وإظهار الأبعاد العقائدية والاقتصادية والاجتماعية للبنوك الإسلامية عن طريق إقامة مشروعات استثمارية وزيادة فرص العمل وتوزيع الثروة بعدالة بين أفراد المجتمع الواحد. وقد يكون من المناسب أن تقوم البنوك الإسلامية بتعديل سياسة الودائع لديها، فيكون لديها نوعين من الودائع الاستثمارية الأول يتم استثماره في المحفظة العامة للاستثمارات العادية للبنك وهي أقل خطورة، والأخرى يتم استثمارها في شركة راس المال المخاطر وهي أعلى مخاطرة على أن يكون الاختيار للمودع بعد تزويده بالمعلومات³.

وأخيرا فإنه حينما تتحول مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة من أساليب التمويل التقليدية إلى أساليب التمويل الإسلامية فإنها ستتقل من دور المرابي إلى دور المستثمر والمستشار الاقتصادي، الذي يلتحم مع المشروع ويقدم له المشورة بما يكون لها من مراكز أبحاث اقتصادية ومعرفة بأحوال السوق وتوفر كم كاف من المعلومات عن حركة

1 - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 201-208.

2 - محمد براق، بن زاوي محمد الشريف، كتاب، مرجع سابق، ص ص 83-84..

3 - محمد عبده محمد مصطفى، مرجع سابق، ص ص 1617-1619

الاستثمار.¹ ولذلك يتطلب العمل المصرفي الإسلامي تأهيلا خاصا وكفاءات إدارية مدربة عبر تنظيم دورات متخصصة وورش عمل بالتعاون مع الهيئات الدولية مثل المجلس العام للبنوك الإسلامية ومعهد التدريب بالبنك الإسلامي للتنمية.² كما يمكن عبر هذه الصناديق وباستعمال التقنيات المستحدثة تجميع أموال الزكاة بعد تملكها لمصارفها، ثم يتم إدخال فئات مصارف الزكاة الثمانية خاصة فئة الفقراء والمساكين والعاملين عليها والغارمين حلقة التمويل المستحدث، وجعلهم أحد المدخلات الأساسية في نظام رأس المال المخاطر أو قرض الإيجار المالي الإسلامي، إما ك:

✓ **مساهمين في الصناديق:** وذلك بقيام الهيئات المسؤولة عن جمع أموال الزكاة سواء بنوكا إسلامية أو صناديق زكاة، بإقناع مستحقيها بضرورة استثمارها في الصناديق بهدف تجميعها عبر الدخول كمساهمين جدد فيها أو شراء صكوك إجارة، كما يمكن جمع مساهماتهم وتأسيس شركة أو صندوق رأس مال مخاطر لأول مرة، تديره هيئة جمع أموال الزكاة، وحصول هذه الفئات على حصة في الصندوق يمنحها من جهة حق رقابة يمكنها إيكاله إلى المؤسسة القائمة على أموال الزكاة، ومن جهة أخرى عائدا على الأموال المستثمرة يكفي حاجتها.

✓ **مستفيدين من التمويل:** أموال الزكاة الأصل فيها تملك مستحقيها وعدم استرجاعها، وتوظيفها إراديا من مستحقيها في رأسمال الصناديق يسقط عنها صفة كونها أموال زكاة، وبالتالي لا يمكن استخدامها بتلك الصفة عند منحها للمستفيدين. وعليه يكون المقاولون الذين يدخلون ضمن مصارف الزكاة خاصة منهم الفقراء والمساكين والغارمين أهلا للحصول على التمويل من الصناديق فقط إذا كانت مشاريعهم وأفكارهم تتميز بالإبداع والريادة، ويكون التمويل إما عن طريق الإيجار المالي لمعدات الإنتاج يحدد مواصفاتها مستحقي الزكاة، ويقوم الصندوق بتأجيرها لهم وهو ما يجذب الفقراء الباحثين عن مزاولة نشاط حرفي. وإما عن طريق رأس المال المخاطر الإسلامي إما مشاركة إذا كان الفقير حرفيا يمتلك شيئا يدخل به في الشراكة كورشة أو محل ليقوم الصندوق بتجهيزه، أو مضاربة للفقراء الذين يمتلكون القدرة على العمل والابتكار ويفتقدون المال لتحقيق أعمالهم والقيام بنشاطاتهم الاقتصادية، كالمخرجين من الجامعات ومختلف المعاهد والحاملين لشهادات متخصصة مثل: الطب، البيطرة، الهندسة المعمارية، الإلكترونيك، الإعلام الآلي.. وأصحاب شهادات التكوين المهني كالخياطة، النقش على الخشب، الخراطة، الترخيص...

وتتميز أموال الزكاة في الصناديق له آثار إيجابية على العمل، حيث أن تمويل المشاريع الاستثمارية يزيد من الحاجة إلى العمال، وانخفاض البطالة له أثر إيجابي على معدل الفقر والجريمة. ويرتبط عدد العمال بعدد المشاريع الممولة ومدى نجاحها، ونجاحها يعني تقديمها للزكاة مما يرفع أموال الزكاة المقدمة ليتم استثمارها من جديد. ويجب أن يتولى تسيير الصناديق مسيرين ذوي خبرة اقتصادية جيدة، وأن يكونوا موثوقين ويتصفون بالأمانة الإتيقان والاحتراف، وفرض رقابة ذاتية على النفس ولهم القدرة على ضمان ملكية أموال الزكاة لمستحقيها، حتى لا تضيق أصولها إلى غير مستحقيها. بالإضافة إلى انتهاج أساليب تساعد المستثمر على مواجهة المخاطر كالتأمين التكافلي والمشارك، أو التوريق الإسلامي لمواجهة إعسار الممول، أو اتباع أسلوب الكفالة في التحوط من المخاطر.

1 - حسين عبد المطلب الأسرح، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 14.

2 - سحنون سمير، مرجع سابق، ص 268.

خلاصة الفصل

نظرا لمحدودية الموارد المالية التي تنطلق بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوبة حصولها على التمويل التقليدي فإنه يمكنها اللجوء إلى مختلف الصيغ المبتدئة لتمويل استثماراتها خاصة في الآجال المتوسطة والطويلة، وبعد التعرف على أساسيات التمويل بمختلف الصيغ المبتدئة خلصنا إلى أن:

رأس المال المخاطر هو نمط تمويلي مبتكر أثبت فاعليته في تمويل الأفكار والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة ذات التكنولوجيا والمخاطر المرتفعة والعوائد المستقبلية العالية، والتي لا تمتلك ضمانات كافية للاستفادة من التمويل التقليدي. ويتميز بكونه شريكا نشطا لا يكتفي بالمساهمة المالية اللازمة للتوسع والنمو بل يتعداها إلى التدخل في تسيير المشروع وتقديم الدعم المادي الإداري، التسويقي وتوجيه القرارات الإستراتيجية للمؤسسة بما يحقق الأهداف المسطرة. كما لا تعتمد شركاتها في اتخاذ قرار التمويل على المعايير التقليدية للمقرضين كالضمانات وسابقة الأعمال وإنما على مهارة وقدرات أصحابها الإدارية وارتفاع قيمة العوائد المتوقع الحصول عليها من المشروع الصغير.

ويعد قرض الإيجار المالي بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمزاياه العديدة التي تتوافق مع خصوصياتها واحتياجاتها المالية، كالحصول على تمويل كامل للاستثمار والتخلص من قيود الاقتراض وتحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل وتحقيق مزايا ضريبية، كما أنه يمكن المستأجر من اختيار معداته بنفسه ومواكبة التطور التكنولوجي وغيرها من المزايا. وبما أن التمويل المخاطر والتمويل بالإجارة يتفقان مع فلسفة التمويل الإسلامي الذي يركز على دائرة الاقتصاد الحقيقي، ومبدأ الربح بدلا من الفائدة الثابتة فإنه يمكن ضبطها ببعض القواعد الشرعية لتصبح جائزة للتطبيق إسلامياً، كما يمكن إنشاء صناديق إسلامية استثمارية تبني هذه التقنيات المبتدئة لتمكين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الوصول إلى حاجتها من التمويل في الآجال الطويلة. فصيغ التمويل الإسلامية تؤدي إلى سهولة المزج والتأليف بين عناصر الإنتاج، وخاصة عنصر العمل ورأس المال في صور متعددة، من مضاربة ومشاركة ومراجعة وسلم واستصناع وتصبح قنوات جذب ومحفزات استثمارية هامة من شأنها أن تساعد في توفير المناخ المناسب لخلق ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن إدراك الحكومات لإسهامات أسواق تقنيات التمويل المبتدئة من رأس المال مخاطر وقرض الإيجار والصيرفة الإسلامية في النمو الاقتصادي دفعها إلى بذل مجهودات لإقامة وتطوير هذه الأسواق من خلال توفير المزايا الضريبية والحوافز المختلفة وتهيئة المناخ الملائم لإنشاء وتوسيع واحتضان الشركات الراحية لمثل هذا النوع من التمويل.

فما هي الإجراءات التي اتبعتها الدولة الجزائرية لتفعيل وإرساء أسواق هذه الصيغ المبتدئة حتى تعزز الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

وهو ما سنحاول معالجته في الفصول التطبيقية

الفصل الثالث

**الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر في ظل استراتيجية دعمها وتمويلها**

مهيّد

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مدخلا أساسيا من مداخل النمو الاقتصادي لما لها من أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية بسبب مزاياها وقدرتها على توفير فرص عمل جديدة، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار وتعظيم القيمة المضافة، والتعرف على أحوال السوق لقرّبها من المتعاملين، ولما تقدمه كذلك من خدمات الدعم للمؤسسات الكبرى في إطار التكامل بين فروع النشاط الاقتصادي. هذا فضلا عن قدرتها الكبيرة على تنمية المواهب والابتكار وترقية روح المبادرة الفردية. ولذلك كانت هذه المؤسسات محط اهتمام العديد من الدول المتقدمة منها والنامية، حيث استطاعت من خلالها النهوض باقتصادياتها.

وإدراكا منها بأهمية الدور المرتقب لهذه المؤسسات في توسيع قاعدة الاقتصاد الوطني، قامت الجزائر كغيرها من الدول بوضع جملة من السياسات والبرامج التنموية في مختلف الجوانب المالية والتشريعية والتنظيمية تهدف من ورائها إلى تشجيع الشباب وصغار المستثمرين للتوجه نحو هذا القطب الاستثماري الجديد وإقامة هذه المؤسسات نظرا لما يمكنها أن تلعبه مستقبلا إذا ما حضرت بالرعاية الكافية. وهو ما سنحاول تبينه من خلال هذا الفصل أين نلقي الضوء على الجهود المبذولة من طرف الدولة في مجال دعم وإنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء عبر هياكل الدعم والمرافقة الحكومية أو بتقنيها صيغا تمويلية مستحدثة تستجيب لخصوصيات هذه المؤسسات في ظل محدودية التمويل من المصادر التقليدية. ثم نتبع واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطور مساهمتها في تنمية الاقتصاد الجزائري. وذلك عبر ثلاث مباحث:

✓ المبحث الأول: المنظومة القانونية والمؤسسية لدعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

✓ المبحث الثاني: الإطار القانوني وتنظيم أسواق للصيغ التمويلية المستحدثة في الجزائر

✓ المبحث الثالث: إطلالة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره التنموي في الاقتصاد الجزائري

المبحث الأول: المنظومة القانونية والمؤسسية لدعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

في ظل التحولات الاقتصادية والمتغيرات العالمية اضطرت الجزائر إلى التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية والاتجاه نحو اقتصاد السوق، مما وجه الاهتمام نحو المؤسسات الخاصة، ونتيجة لذلك برز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة مهمة في مجال تنوع الهيكل الصناعي بعد أن كان دوره مغيبا لفترة طويلة.

المطلب الأول: الإطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطورها التاريخي

عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عدة مراحل نلخصها في:¹

أولا - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1963 إلى 1982:

لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبيل الاستقلال، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستويين العددي والاقتصادي من حيث مساهمتها في التشغيل والقيمة المضافة.² وبعد الاستقلال ورثت الجزائر هيكلها اقتصاديا مختلا مكونا أساسا من وحدات صغيرة مختصة في الصناعات الاستخراجية والتحويلية للمواد الخام الموجهة للتصدير، وفروع لصناعات استهلاكية متمركزة في المدن الكبرى. ونتيجة للفراغ الذي أحدثه الانسحاب الجماعي للمسافرين الأجانب والفوضى التي عمت الحياة الاقتصادية آنذاك لم يجد العمال إلا أن يبادروا بإعادة تشغيلها في إطار قرارات مارس 1963، المتعلقة بنظام التسيير الذاتي، حيث كان المظهر الأول لتدخل الدولة المباشر في إعادة تنظيم القطاع الصناعي في ظل تبنيتها إيديولوجية التنمية القائمة على مبادئ الاشتراكية والتي تعتمد بصفة أساسية على القطاع العام.

وتميزت السياسة التنموية آنذاك بالاعتماد على المؤسسات الصناعية الضخمة التي تم بناؤها في شكل مركبات صناعية منتشرة في عدة مواقع من الوطن مشكلة أقطاب تنموية. أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد كان لها دورا هامشيا في العملية التنموية، حيث ارتكزت معظمها في الصناعات النسيجية وصناعة مواد البناء، لتظل المؤسسات الضخمة هي الأداة الرئيسية القادرة على تحقيق أهداف التنمية التي يرمي إليها التوجه الاشتراكي في الجزائر. وهو ما أكده القانون رقم 277/63 المؤرخ في 26 جويلية 1963 والذي أقصى الرأسمال الوطني الخاص من الاستثمار وأعطى الأولوية لرأس المال الأجنبي والقطاع العام، فكانت 64% من المشاريع تابعة للقطاع الأجنبي و36% المتبقية للقطاع العمومي. والهدف من وراء هذا القانون هو مخاطبة رأس المال الأجنبي بعدم مغادرة ارض الوطن آنذاك،

¹- Conseil National Economique et social, Rapport Pour Une Politique De Developpement De La PME En Algerie, 20^{eme} Session Plénière, Juin 2002, P7-13 <http://www.cnes.dz/ar/SessionPlaniere>.

²- صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 3، 2004، ص 26، من الموقع الإلكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/5992>

والمشاركة في بناء الاقتصاد الوطني، كما أن قرارات هذا المرسوم لم تسايرها إجراءات فعالة لتصحيح وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة ما تعلق منها بالدعم المالي وتجديد هياكلها الإنتاجية، لذلك بقيت تعاني من سوء التسيير وهو ما انعكس سلبا على معدلات الاستثمار فيها. ثم وبهدف سد النقائص بقانون الاستثمارات لسنة 1963 تم إصدار قانون الاستثمار الثاني رقم 284/66 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، والذي فتح المجال نسبيا أمام القطاع الخاص وأعطى دفعا جديدا للاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها نشاطا تابعا ومكملا للصناعات القاعدية¹. إذا خلال الفترة 1963-1982 لم يكن هناك سياسة واضحة اتجاه القطاع الخاص، فهذا الأخير لم يعرف إلا تنمية طفيفة على هامش المخططات الوطنية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائما اعتبرت مكملا للقطاع العمومي الذي حظي بالدور الرئيسي في السياسة الاقتصادية للتنمية.

ثانيا - تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 1982 إلى 1988:

عرفت هذه الفترة إرادة واضحة لتأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا للأهداف المسطرة في المخطط الخماسي الأول (1980-1984) والتي ترجمت من خلال الإجراءات القانونية والتنظيمية التي تم اعتمادها لصالح هذه المؤسسات. إذ تم إصدار المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 14/10/1980 والمتعلق بقانون إعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية، والذي نص على تجزئة المؤسسات الكبيرة إلى وحدات صغيرة بهدف تحسين طرق تسييرها والتحكم في كيفية استغلال مواردها بعقلانية وصولا لتحقيق مردودية أكبر، إضافة إلى قانون 82-11 المؤرخ في 21 أوت 1982 والمتعلق بالاستثمار الوطني الخاص والذي يهدف إلى تحديد دوره وشروط منحه الاعتماد والرخص قصد تحقق التكامل مع القطاع العام وتفعيل القطاع الخاص للمساهمة في تحقيق التنمية الجهوية المتوازنة وتوسيع القدرات الإنتاجية وخلق مناصب العمل من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المحلية قصد الوصول إلى إحلال الواردات بالإنتاج المحلي والتوجه نحو التصدير. حيث تميزت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار هذا القانون بعدة امتيازات منها:²

- 1- الإعفاء من الضريبة على الأرباح لمدة 5 سنوات والرسم على النشاط التجاري الصناعي لمدة تتراوح بين 3 إلى 5 سنوات، بالإضافة إلى الإعفاء الكلي من الرسم العقاري لمدة تصل إلى 10 سنوات.
- 2- تسهيلات كبيرة للحصول على العقارات والتمويلات البنكية المتوسطة والطويلة الأجل وكذلك ضمان تمويلها بالمواد الأولية والتجهيزات من طرف المؤسسات الكبيرة بشكل كاف ومنتظم، والاستفادة ولو بشكل محدود من رخص الاستيراد.
- 3- إمكانية الاستفادة من الإعلام الاقتصادي والتقني وذلك بزيادة التوعية حول أهمية هذه المؤسسات عن طريق تنظيم ملتقيات تحسيسية ودورات تدريبية حول طرق التسيير ومتابعة إنجاز المشاريع.

¹ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص ص 217-218.

² - نفس المرجع السابق، ص 219.

كما تم إنشاء ديوان للتوجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمارات الخاصة سنة 1983، وضع تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية والذي يقوم بتوجيه الاستثمار الخاص في المناطق التي يراد تنميتها وخلق التكامل بين الاستثمارات الخاصة ومسار التخطيط. ورغم هذه الإجراءات، توجهت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأنشطة الكلاسيكية التي تهدف إلى إحلال الواردات من السلع الاستهلاكية النهائية.¹ وبذلك حضي القطاع الخاص لأول مرة بدور تجسيد أهداف التنمية، وانصب نشاطه أساسا في الصناعات التقليدية وإنتاج سلع الاستهلاك النهائية، بالإضافة إلى تحويل المعادن والصناعات الميكانيكية والكهربائية.

غير أن العراقيل التي كانت تواجهها الاستثمارات الخاصة تركت أثرا كبيرا على تطور منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولم يكن لقانون الاستثمار لسنة 1982 أثر كبير، حيث لم يشجع على إنشائها بسبب تحديده سقف الاستثمارات بأن لا تتجاوز قيمتها 30 مليون دينار جزائري لإنشاء المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة أو بالأسهم، وب 10 ملايين دينار لإنشاء المؤسسات الفردية والجماعية²، فضلا عن إجراء الاعتماد بشكل إجباري لكل استثمار وتحديد مساهمة البنوك ب 30% من مبلغ الاستثمارات المعتمدة، ومنع الفرد من امتلاك أكثر من نشاط. "كما كان هناك تمييز بين القطاع العمومي والقطاع الخاص، فالقطاع الخاص عموما تطور على هامش القطاع العمومي وليس عن طريق إرادة سياسية واضحة ومحددة، كما أنه وجه استثماراته نحو إنتاج السلع الاستهلاكية وليس باتجاه الإنتاج الصناعي، أما القطاع العمومي فقد أعطت له كل العناية والرعاية في إطار الاستثمار والإنتاج".³

ثالثا- الإطار القانوني والتشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد 1988:

دفعت الأزمة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي عرفتها الجزائر صناع القرار وأجبرتهم على إعادة النظر في الاختيارات الأولى واللجوء إلى الإصلاحات الهيكلية في إطار اقتصاد السوق⁴، وإعادة الاعتبار للقطاع الخاص والذي اهتم منذ الوهلة الأولى بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتوجه جديد وبديل فعال في عملية التنمية، لاسيما بعد الانفتاح على الاقتصاد العالمي في ظل العولمة وما فرضته هذه الأخيرة من تحديات وصعوبات. حيث راجعت الدولة السياسات المتعلقة بتطوير هذا القطاع قصد تأهيله ليكون قادرا على مواجهة المنافسة، وهو ما تجسد من خلال إصدار القوانين التالية:⁵

1- قانون الاستثمار 88-25 المؤرخ في 12/07/1988 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة: الذي ألغى كل الإجراءات المتعلقة بالحصول على رخصة الاستثمار وتجاوز بعض الشكليات المتعلقة بتحديد حجم الاستثمار،

1 - خياطة عبد الله، مرجع سابق، ص 20.

2 المادة 02 و08 من قانون الاستثمار الوطني الاقتصادي الخاص، المؤرخ في 21 أوت 1982، الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة في 24/08/1982، ص 10.

3- صالح صالحي، مرجع سابق، ص 27.

4 - خياطة عبد الله، مرجع سابق، ص 20.

5 - سماح طلحي، مرجع سابق، ص ص 220-221.

كما سمح للمستثمرين الخواص بالاستثمار في قطاعات متعددة ما عدا الإستراتيجية منه. ورغم ما قدمه هذا القانون من تحفيزات فإنه لم يحدد الإجراءات الجبائية والتنظيمية الكفيلة بتجسيدها وتطبيقها تاركا ذلك لقوانين المالية وذلك بسبب عدم نضج فكرة تحرير الاقتصاد في تلك الفترة.

2- قانون ترقية الاستثمار في 1993/10/5: ومنح عدة امتيازات للاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها الحرية في الاستثمار في أي مجال، تقليص تدخل الدولة وحصره في تعزيز الضمانات وتقديم التشجيعات الضريبية والجمركية مع ضمان المساواة بين المستثمرين الخواص والأجانب، تماشيا مع قانون النقد والقرض الصادر في 14 أبريل 1990 المكرس لمبدأ حرية الاستثمارات الأجنبية والمشجع لكل أشكال الشراكة وإلغاء الاحتكار وتحرير التجارة الخارجية أمام القطاعين العام والخاص على حد سواء. كما أبدت الدولة رغبة واضحة في تشجيع القطاع الخاص بإلغائها مبدأ التمييز بين المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة، وإنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 جويلية 1994 من أجل التكفل الحسن بانشغالات ومعالجة مشاكل هذا القطاع. وتم تأسيس وكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات * APSI، بهدف تسهيل إجراءات الاستثمار وذلك بتجميع كل المصالح في شبك واحد.

في الواقع اصطدم تطبيق نصوص سنة 1993 بجمود المحيط العام الذي يفترض انه في خدمة الاستثمار، إذ أن التباطؤ البيروقراطي والمشاكل المرتبطة بتسيير العقار الصناعي، قد أدت تقريبا إلى عدم فعالية الجهاز الجديد. وبعدها ألحق عدد كبير من المؤسسات العمومية بالقطاع الخاص بصدور الأمر رقم 22-95 المؤرخ في 26 أوت 1995 والمتعلق بخصوصية المؤسسات، وأنشأت كل من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في 1996 والوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في 2001. كما ساهم فتح الاستثمار دون قيود في التوجه إلى الأنشطة التجارية الأكثر ربحية على المدى القصير فقط، فهذه المؤسسات تحتاج إلى الرعاية خاصة أنها تتميز بالهشاشة والضعف وقابليتها للتأثر والانحيار أمام أي متغيرات خارجية، لذا فإن سياسة الجزائر نحو فتح الأسواق الخارجية بتلك الطريقة أدت إلى تقليص فرصة الاستمرار بالنسبة للمؤسسات الوطنية الأمر الذي أدى إلى سقوط العديد منها.¹

3- قانون الاستثمار رقم 03/01: بسبب العراقيل الإدارية والمالية والعقارية التي واجهت المستثمر في ظل القانون السابق، ومنح صلاحيات كثيرة* ومعقدة لوكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI والتداخل بينها وبين

* - أنشئت وكالة ترقية ودعم الاستثمار (APSI) بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار، وهي وكالة تخضع لإشراف رئيس الحكومة، مكلفة بمساعدة أصحاب المشاريع في استغناء الشكليات اللازمة لإنجاز استثماراتهم، خاصة المتعلقة منها بالأنشطة المقننة والسهر على احترام الأجال القانونية لهذه الأنشطة، من خلال إنشاء شبك موحد وحيد يضم الإدارات والمصالح المعنية بالاستثمارات وإقامة المشروعات وذلك بغية تقليص أجال الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة المشروعات بحيث لا تتجاوز 60 يوما. أنظر الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية المؤرخة في 10 أكتوبر 1993، العدد 64، ص 05.

¹ - خباية عبد الله، مرجع سابق، ص 21.

* - للتفصيل في تلك الصلاحيات أنظر المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 94/319 المؤرخ في 17/01/1994 والمتضمن صلاحيات وتنظيم وسير وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 19/10/1994، ص 4.

صلاحيات الشباك الوحيد، بادرت السلطات بإصدار الأمر 03/01 الصادر في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، وأنشأ على إثره المجلس الوطني للاستثمار CNI¹، والذي يقوم باقتراح إستراتيجية وأولويات تطوير الاستثمار وكيفية التكيف مع الإجراءات التحفيزية. كما يقترح إنشاء مؤسسات ووسائل مالية تتلاءم مع تمويل الاستثمار، إضافة إلى إبداء الرأي فيما يخص الاتفاقات والمصادقة عليها والمناطق المؤهلة للنظام الاستثنائي، وإنشاء شبك موحد يخضع لسلطة رئيس الحكومة في شكل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI والتي جاءت لتعوض وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار، وهذا بموجب المرسوم رقم 01-03 الموافق ل 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار والمتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006.

4- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001: قصد تقديم التصحيحات الضرورية وإعطاء نفس جديد لترقية الاستثمارات أصدرت السلطة العمومية القانون رقم 01-18 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكان منرجها هاما لتطور هذا القطاع في الجزائر، تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكان أيضا مرجعا لكل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات وإعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بهذا القطاع². وحمل القانون التوجيهي في طياته تعريفا رسميا لهذه المؤسسات مستوحا إلى حد كبير من تعريف الإتحاد الأوروبي الذي تبناه سنة 1996، فمزج بين معايير كمية ونوعية، تتعلق الأولى بعدد العمال، رقم الأعمال ومجموع الميزانية، أما النوعية فقد اختزلها في درجة الاستقلالية. وتبعاً لذلك نصت المادة الرابعة منه على: "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغل من 01 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دینار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون دینار، كما انها تستوفي معايير الاستقلالية"³. وقد تم الفصل بين المؤسسة المصغرة، الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من المعايير المذكورة سابقا:⁴

- ❖ مؤسسة مصغرة: عدد عمالها من 01 إلى 9 ورقم أعمالها 20 مليون دج وحصيلتها السنوية 10 مليون دج.
- ❖ مؤسسة صغيرة: عدد عمالها من 10 إلى 49 ورقم أعمالها 200 مليون دج وحصيلتها السنوية 100 مليون دج.
- ❖ مؤسسة متوسطة: عدد عمالها م 50 إلى 250 ورقم أعمالها من 200 مليون إلى 2 مليار دج، وحصيلتها السنوية من 100 إلى 500 مليون دج

5- القانون 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة المتوسطة: المؤرخ في 10 جانفي 2017 المعدل والمتمم لقانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، لإعطاء ديناميكية أكبر للاقتصاد وتقديم

¹ - المادة 7 من الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001، والمتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 22/08/2001، ص 5. أما مهام المجلس فقد جاءت في المادة 19 من الأمر نفسه ص 7.

² - خوبي رابح، مرجع سابق، ص 35.

³ - المادة رقم 4 من المرسوم التشريعي رقم 01/18 المؤرخ في: 12/12/2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر في: 15/12/2001، القانون السابق رقم 01-18، ص 5.

⁴ - المواد 5، 6 و 7 من القانون السابق رقم 01-18، ص 06.

المزيد من الدعم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمت مراجعة قانون 2001 في ديسمبر 2016 وعلى إثرها أصدر قانون رقم 02-17، يحتوي على 40 مادة بالمقارنة مع القانون 18-02 الذي تضمن 28 مادة، حيث تم تعديل 22 مادة منه وإضافة 14 مادة أخرى جديدة. وحسب المادة 5 منه تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات، تشغل من 01 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 1 مليار دينار، وتستوفي معايير الاستقلالية. وقد تم الفصل بين المؤسسة المصغرة، الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من المعايير المذكورة سابقا كما يلي:

جدول رقم 3-7: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

نوع المؤسسات	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (دينار جزائري)	الحصيلة السنوية (دينار جزائري)
مصغرة	01-09	أقل من 40 مليون	أقل من 20 مليون
صغيرة	10-49	لا يتجاوز 400 مليون	أقل من 200 مليون
متوسطة	50-250	400 مليون - 4 مليار	200 مليون - 1 مليار

المصدر: المواد 8-9-10 من القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، 11 جانفي 2017

الملاحظ هو أن المشرع الجزائري في القانون الجديد 17-02 رغم إبقائه على نفس المعايير في تصنيف وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه قام بتعيين ومراجعة حدود رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة، وهذا من أجل تكييف مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تطور الواقع الاقتصادي الحالي (انحيار أسعار البترول الذي أدى إلى انخفاض حاد في العملة الصعبة، وانخفاض سعر صرف الدينار الجزائري، التضخم، نشاط البنوك والمؤسسات المالية)، بحيث تم رفع حدود رقم الأعمال والحصيلة السنوية حسب صنف المؤسسات مما يقرب المفهوم من الواقع، ويمكن تفادي إقصاء عدد كبير من المؤسسات من الاستفادة من الدعم، وعليه فالمتوقع هو ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالتالي ارتفاع إمكانية الاستفادة من كل أشكال الدعم والمساعدة الموجهة لها.

كما أن القانون الجديد فصل في حالة تصنيفت المؤسسة في فئة وفق عدد عمالها، وفي فئة أخرى وفقا لرقم أعمالها أو مجموع حصيلتها، وأعطى الأولوية لمعيار رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة لتصنيفها¹. وأشار المشرع كذلك بأن تجاوز الحصيلة السنوية للحدود السابقة لا يفقدها صفة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، إلا إذا استمرت هذه الوضعية لمدة سنتين (02) ماليتين متتاليتين². وترك إمكانية مراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال والحصيلة السنوية عند الحاجة حسب المادة 13 من نفس القانون، وهذا بهدف تسهيل تكييف مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب تطورات الاقتصاد الوطنية والدولية.

¹ - المادة 11 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02، مرجع سابق، ص 6.

² - المادة 12، القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02، مرجع سابق، ص 6 (بتصرف).

المطلب الثاني: برامج وهيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اعتمدت الجزائر في تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مجموعة من البرامج والهيئات التي تسعى من خلالها إلى إصلاح الاختلالات والمشاكل التي تقلل من كفاءة وفعالية هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني.

أولاً- هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم تخصيص وزارة كاملة للقطاع* تعمل على ترقيته بالاستعانة بهيئات متخصصة تابعة لها. ومن أهم هذه الهيئات:

1- مشاتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "حاضنات الأعمال": بعد النجاح الذي حققته حاضنات الأعمال في دعم المؤسسات الصغيرة في أغلب الدول التي أخذت بها، سعت الجزائر إلى وضع الأطر القانونية والتنظيمية اللازمة لإنشائها.

1-1. مفهوم الحاضنات: تعد الحاضنات إطار متكامل من الخدمات والتسهيلات والآليات المدعمة لرواد الأعمال في إدارة وتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورعايتها لمدة محدودة، بما يكفل لها فرصاً أكبر للنجاح حتى تتمكن من البقاء والاستمرارية والنمو ويقلل من حجم المخاطر واحتمالات الفشل، من خلال تهيئة كيان قانوني فني ومالي يتمتع بالإمكانيات والمعلومات والعلاقات التشابكية التي تساهم في تسهيل متطلبات مرحلة التأسيس وبداية النشاط¹. فهي مؤسسات تدعم المبادرين من أصحاب الأفكار الإبداعية بالموارد اللازمة وتقديم الاستشارات الفنية والإدارية بحيث توفر لهم بيئة عمل مناسبة تساعدهم على ترجمة أفكارهم إلى مشاريع منتجة تساهم في النمو الاقتصادي.

وتستمر حضانة المشروع في حاضنات الأعمال لفترة محددة لا تقل عن 3 سنوات، تتضاءل بعدها العلاقة تدريجياً لتتحول بعد ذلك إلى مبادرة جديدة. وترتبط الحاضنات في الغالب بجهات حكومية ومراكز أبحاث وشركات خاصة، وتوفر العديد من الخدمات للمؤسسات الصغيرة الناشئة والتي تساعدها على الانطلاق والتوسع من أبرزها:²

- الوصول لمصادر التمويل، حيث يدرس المشرفون على هذه الحاضنات الجدوى الاقتصادية لتلك الأفكار ثم مخاطبة المستثمرين للحصول على التمويل.

- توفير الخدمات القانونية المتمثلة في الحصول على التراخيص اللازمة والحماية الفكرية.

* وطبقاً للمرسوم 190/2000 المؤرخ في 11 جويلية 2000 ارتأت الدولة إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية تتكفل بتنظيم ومتابعة الأداء السليم لتطبيق البرامج التنموية والترقوية المسطرة لهذا القطاع، ليتم بعد ذلك دمجها ضمن قطاع الصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-16 المؤرخ في 25 جانفي 2011 والمحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار. كما أنشئت تحت وصايتها مديرية للصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار على مستوى كل ولاية، تهتم بتنفيذ الاستراتيجيات وبرامج العمليات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقييم أثرها، وتدرس وتقتراح تدابير دعم وتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة كما تدعم أنشطة الحركة الجمعوية المهنية والفئات الوسيطة والمؤسسات وتساهم في ترقية الشراكة الوطنية والأجنبية لاسيما في ميدان المناولة. للاطلاع انظر الجريدة الرسمية، العدد 05، الصادرة بتاريخ 2011/01/26.

¹ - فوزي عبد الرزاق، إشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير والتفعيل: رؤية مستقبلية- حالة حاضنات العمال في الاقتصاد الجزائري، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، سبتمبر 2014، ص 188.

² - محمد سعد الناصر، مرجع سابق، ص 22.

- تقديم خدمات إدارية وتدريبية وفنية وخدمات التخطيط الاستراتيجي والتسويقي، كما توفر البنية التحتية من مباني ومعامل وتقنيات اتصال. وعقد الندوات وورش العمل مع المستثمرين وأصحاب المشاريع. ومن المتوقع أن تكون نسبة نجاح المؤسسات الناشئة ضمن الحاضنات أكبر من مثيلاتها التي تنشأ خارجها، في حال توافر التمويل والإدارة الجيدة للحاضنات. تأسست أول حاضنة أعمال في الولايات المتحدة سنة 1959، ومنذ بداية أعوام الثمانينيات (حيث البداية الفعلية لإقامة الحاضنات في الوم أ) لم تتوقف منظومة الحاضنات عن التطور، حتى أصبحت اليوم تمثل صناعة قائمة بذاتها يطلق عليها البعض "صناعة الحاضنات". وتقوم الحاضنات بمهام جد أساسية لرواد الأعمال والمؤسسات الصغيرة خاصة تلك التي يرتبط نشاطها بتكنولوجيا المعلومات والاتصال، حيث تساعدهم في دراسة الجدوى الاقتصادية وتوفر لهم المعارف حول أساسيات الأعمال وتسويق منتجاتهم، والمساعدة في المحاسبة والإدارة المالية والحصول على القروض وصناديق ضمان القروض، وتقديم لهم الخدمات القانونية والإدارية.

1-2. حاضنات الأعمال في الجزائر: ضم المشرع الجزائري مفهوم الحاضن في المشاتل وعرفها على أنها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتأخذ إحدى الأشكال التالية:¹

✓ المحضنة: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.

✓ ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية.

✓ نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع المنتمين إلى ميدان البحث.

والمشاتل هي آلية من الآليات المعتمدة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتدئة، تعمل على استقبال واحتضان ومرافقة أصحاب المشاريع والمؤسسات الحديثة النشأة وتوفير جملة من الخدمات والتسهيلات لهم بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق. وتوفر المشاتل بالإضافة إلى المواقع والمحلات التي تقوم بتأجيرها إلى أصحاب المشاريع المحتضنة التجهيزات المكتبية وأجهزة الإعلام الآلي والتكنولوجيات الحديثة الأكثر تقدما، وكذلك خدمات استقبال المكالمات الهاتفية والفاكس، وخدمات الكهرباء والغاز والماء. كما تقدم لهم الاستشارات القانونية والمحاسبية والمالية، إضافة إلى خدمات التدريب في مجال تقنيات الإدارة والتسيير. وتتوخى المشاتل كأهداف لها تطوير التأزر مع المحيط المؤسسي، وتشجيع بروز المشاريع المبتكرة، وضمان ديمومة المؤسسات المرافقة، والعمل على أن تصبح على المدى المتوسط عاملا استراتيجيا في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها.²

نلاحظ أن القانون قد أدمج مفهوم حاضنات الأعمال ضمن المشاتل، لكن الحاضنة هي الهيئة التي تهتم باستقبال واستضافة حاملي المشاريع والأفكار قبل إنشاء المؤسسة، بينما تهتم المشتلة باستضافة المؤسسات التي أنشئت حديثا وتزويدها بخدمات ملحقه أي بعد إنشائها وفي المراحل الأولى من حياتها (عادة الأربع سنوات الأولى).

¹ - المادة 02 من المرسوم التنفيذي 78/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

² - المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 78/03 والمتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، مرجع سابق، ص 15.

كما خص المحضنة بقطاع الخدمات بينما في الدول المتقدمة تشمل مختلف المشاريع في جميع القطاعات، خاصة القائمة منها على المبادرات التكنولوجية المتميزة. وقد أثبتت حاضنات أعمال التكنولوجيا أهميتها في مختلف الدول، بسبب تأثيراتها على المؤسسات المتحقة بها من توفير لمصادر التمويل (رؤوس الأموال المخاطرة، منح حكومية، شركات استثمار) وتدعيم المؤسسات بشبكة من الخبراء والمستشارين، وتوفير الشراكة الإستراتيجية خاصة في مجال البحث والتطوير. ومع مرور السنوات، وبازدياد الطلبات على إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قامت السلطات بإنشاء حاضنات جديدة عبر العديد من ولايات الوطن، منها من دخل في حيز الخدمة، ومنها من يزال قيد الإنجاز. وكانت النتائج المحققة من قبل الحاضنات التي تعمل فعليا كما يلي:

الجدول رقم 3-8: حصيلة نشاط حاضنات الأعمال العملية عبر الوطن خلال الفترة 2011-2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	
17	16	16	16	13	13	04	04	04	عدد الحاضنات العاملة
152	186	161	158	135	134	37	29	33	عدد المشاريع المحتضنة
61	93	83	70	84	104	37	28	19	عدد المؤسسات المنشأة
463	539	546	576	397	1025	375	363	68	عدد مناصب العمل المفتوحة

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية رقم: 20، 22، 24، 26، 28، 30، 32، 34، 36 المتوفرة على الموقع <http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>

الإحصائيات المدرجة في الجدول أعلاه تمثل المؤشرات الأساسية لأداء هذه المشاتل كالمشاريع المحتضنة وعدد المؤسسات المنشأة ومناصب الشغل المفتوحة خلال الفترة 2011 إلى 2019. حيث أن عدد الحاضنات التي دخلت حيز الخدمة فعلا قد ارتفع من 04 سنة 2011 إلى 17 حاضنة سنة 2019، وهو ما يعكس اهتمام السلطات بتقريب هذه المرافق من المقاولين والشباب المحليين بقصد تسهيل إجراءات مرافقتهم في إنشاء مشاريعهم، من خلال ربح الوقت والمعرفة المثلى للمحيط والمجتمع المحلي، مما يجعل من عملية المرافقة أكثر نجاعة وفعالية.

وتماشيا مع فتح الحاضنات الجديد فقد ارتفع عدد المشاريع المحتضنة وعدد المؤسسات المنشأة من سنة 2012 إلى 2018، حيث انتقل عدد المشاريع المحتضنة من 29 مشروعا سنة 2012 إلى 186 مشروعا سنة 2018 أي بنسبة زيادة مقدرة بأكثر من 445%، بينما عرفت نسبة ازدياد عدد المؤسسات المنشأة مقدار 389% بين سنتي 2011 و2018، وهذا نتيجة لزيادة عدد الحاضنات التي تم تدشينها من جهة، والإقبال الكبير الذي تعرفه هذه الحاضنات من قبل الشباب المقاول من جهة أخرى، وقد رافق ذلك زيادة في عدد مناصب العمل المتوقع خلقها. بينما عرفت جميع المؤشرات انخفاضا في 2019 رغم زيادة مشتلة جديدة ليلعب عدد المشاتل المشغلة 17، متواجدة على مستوى عدة ولايات على غرار عنابة، وهران، برج بوعرييج، غرداية، بسكرة، خنشلة، ميلة، سيدي بلعباس، ورقلة، باتنة، أدرار، البيض، أم البواقي، البويرة و تيارت و بشار... ومشتلتين في طور الإنجاز. وتجدر الإشارة إلى تسجيل انخفاض في نسبة المشاريع المحققة مقارنة بالمشاريع المحتضنة، حيث وصلت هذه النسبة إلى 100% سنة 2013، ثم انخفضت تدريجيا إلى 77.60%، 62.22%، 44.30% في السنوات 2014، 2015 و2016 على الترتيب، وقد يرجع ذلك إلى تشديد إجراءات المرافقة والتمويل للمشاريع المقترحة في ظل الأزمة المالية التي تعرفها الجزائر. وفي

نهاية 2018، بلغ عدد المشاتل 16 مشتلة، قامت باحتضان 186 مشروع، وأنشئ منها 93 مؤسسة، أي ما يعادل 50%. واستحدث من خلالها 539 منصب شغل، وتحمل ولاية البيض المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع المحتضنة وكذا مناصب الشغل المستحدثة، وتليها ولاية بسكرة. أما عن قطاعات النشاط التي تشغلها المشاريع المحتضنة، فإن النسبة الأكبر مقسمة بين قطاع الخدمات والقطاع الصناعي، يليهما البناء والأشغال العمومية، بينما يبقى عدد المشاريع في قطاع السياحة والفلاحة ضعيف.

2- مراكز التسهيل: هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتعتبر كهيئات استقبال لها عدة أهداف كتقليص آجال إنشاء المؤسسات الصغيرة عبر مرافقة أصحاب المشاريع وتوجيههم نحو الاندماج في الاقتصاد الوطني والدولي، وإنشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحول ترقب التكنولوجيات والحث على تنمية البحث بتوفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الاستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية..¹ وتتولى المهام التالية:²

- ✓ دراسة ملفات حاملي المشاريع الصغيرة والإشراف على متابعتها، وتحسيد اهتماماتهم بشكل عملي عبر توجيههم حسب مساهم المهني وتطوير ثقافة المقابلة، ومرافقتهم في ميدان التكوين والتسيير.
- ✓ مساعدة المستثمرين على تخطي العقابيل التي تواجههم أثناء مرحلة التأسيس وتسهيل الإجراءات الإدارية.
- ✓ تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الاتصال المتعلقة بفرص الاستثمار والدراسات القطاعية والإستراتيجية.
- ✓ تقديم خدمات استشارية في وظائف التسيير والتسويق وطرق استهداف الأسواق، وتسيير الموارد البشرية...
- ✓ دعم تطوير القدرات التنافسية المساعدة على نشر التكنولوجيات الجديدة والابتكار

وتتم مراكز التسهيل بنوعين من المستثمرين، صنف يكون فيه المستثمر صاحب الفكرة ولا يملك رأس المال أي "الإنشاء من العدم" أو يملك رأس المال ويحتاج إلى توجيه ومرافقة في ميدان النشاط الذي يقوم به. وصنف ثاني يكون فيه المستثمر مالك لمؤسسة ويبحث عن معرفة أو إرشادات في التكنولوجيات الجديدة أو كيفية تطوير وسائل الإنتاج أو المنتج عن طريق تدعيم مادي على شكل اتفاقيات مع مراكز البحث والمخابر. وقد عرفت مراكز التسهيل إقبالا كبيرا من قبل الشباب الراغبين في إيداع ملفات مرافقة مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة، وتوضح الأرقام التالية حصيلة نشاط مراكز التسهيل عبر الوطن خلال الفترة 2011-2019

الجدول رقم 3-9: حصيلة نشاط مراكز التسهيل العملية عبر كافة ولايات الجزائر خلال الفترة 2011-2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	
26	26	26	16	16	15	15	12	10	عدد مراكز التسهيل العملية
1947	2817	-	2390	3158	4373	2528	4180	2721	عدد المشاريع المودعة
711	863	1152	1256	1550	1735	1455	2052	742	عدد المشاريع التي تم مرافقتها

¹ - المواد 2-3 من المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 2003/02/25، يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/2/26، ص 18-19.

² - المادة 4 من نفس المرسوم رقم 79/03، مرجع سابق، ص 19

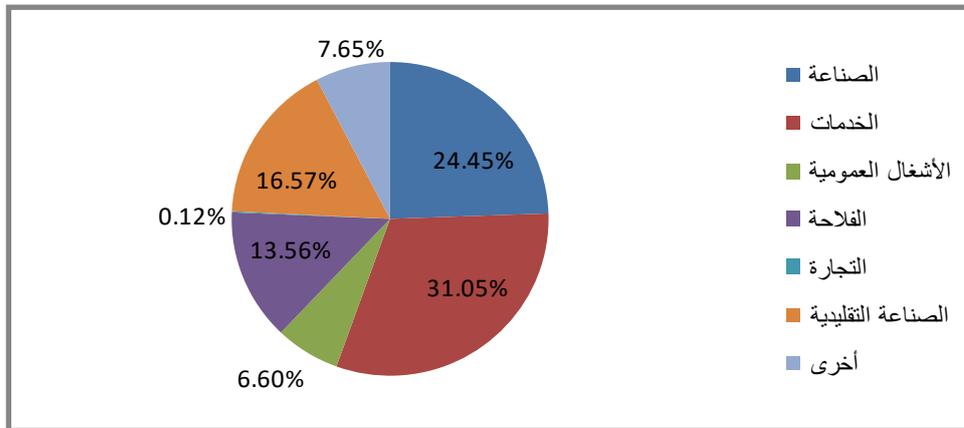
185	204	-	148	957	675	366	587	109	عدد المؤسسات المنشأة
1663	3477	-	4315	3418	3128	2190	1544	360	عدد مناصب العمل المتوقعة

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية رقم: 20، 22، 24، 26، 28، 30، 32، 36.34 المتوفرة على الموقع <http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>

من خلال الجدول السابق يظهر أن عدد مراكز التسهيل في الجزائر ثابت نوعا ما، حيث ارتفع عددها خلال الست سنوات الأولى بـ 06 مراكز فقط، وذلك وفقا للاحتياجات الجهوية من جهة، وعدم دخول عدد آخر منها حيز الخدمة بعد. ويلاحظ تذبذب في الأرقام الخاصة بالمشاريع سواء المودعة، أو التي تمت مرافقتها، أو المنشأة فعليا. فعرفت المشاريع المودعة انخفاضا بين سنتي 2012 و 2013 بالرغم من زيادة عدد مراكز التسهيل خلال هذه الفترة، ومن ثم عادت للارتفاع بين سنتي 2013 و 2014 بالرغم من بقاء عدد المراكز عند 15 مركزا، ثم أضيف مركز آخر سنة 2015 لكن رجع عدد المشاريع المودعة للانخفاض مرة أخرى سنة 2015 و 2016، وقد يكون السبب في ذلك نقص التعريف بهذه المراكز، فالعديد من خريجي الجامعات والمعاهد لا يعلمون بوجود هذه المراكز ولا بالدور المنوط بها، وبالتالي غالبا لا يتم إيداع مشاريعهم على مستواها.

أما نسبة المشاريع المرافقة من المشاريع المودعة فتتراوح بين 49% و 57% خلال الفترة 2012-2016، مع تسجيل اختلاف في نسبة المؤسسات المنشأة من سنة لأخرى. بينما تسجل عدد مناصب العمل المتوقع خلقها خلال نفس الفترة ارتفاعا مطردا، حيث انتقل من 1544 منصب عمل سنة 2012 إلى 4315 منصب عمل سنة 2016 أي بحوالي 03 أضعاف. وهو ما يبرز أهمية مراكز التسهيل في التشجيع على فتح مناصب الشغل أما آلاف طالبي العمل من خريجي الجامعات والمهنيين وغيرها. أما عدد المشاريع التي استقبلتها هذه المراكز في 2019 فقد بلغ 1947 مشروع رافقت منها 711 مشروع فقط (مقارنة بـ 863 مشروع سنة 2018، و 1152 مشروع سنة 2017 و 1256 سنة 2016، و 1550 مشروع سنة 2015، أي بمعدل انخفاض 17.6%، 25.08%، 8.28%، 18.97% على التوالي)، أنشأ على إثرها 185 مؤسسة مستحدثة بذلك 1663 منصب شغل.

الشكل رقم 3-19: تقسيم المشاريع المرافقة من قبل مراكز التسهيل حسب قطاع النشاط في 2018.



Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique, n°34, p29

يبين الشكل أن أكبر نسبة للمشاريع المرافقة من قبل مراكز التسهيل هي ذات طبيعة خدماتية ب 268 مشروع (31.05%) تليها المشاريع الصناعية ب 211 مشروع (24.45%) ثم نشاطات الصناعة التقليدية ب 143 مشروع.....

3- المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهو جهاز استشاري يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مهمته الأساسية تفعيل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق ترقية الحوار والتشاور بينها وبين الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل من جهة، والسلطات العمومية من جهة أخرى. وينشأ هذا المجلس لدى الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقره الجزائر، يجتمع في الدورة العادية مرتين بناء على استدعاء من رئيسه، وفي الدورة غير العادية بناء على الاستدعاء من الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

4- الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDIPME): أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05-165، تهدف إلى توسيع نطاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما من حيث حجمها وقطاعات النشاط، وقد مستها التعديلات في القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2017، فبعد أن كانت تعرف على أنها: "مؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"²، أصبحت هيئة عمومية ذات طابع خاص تدعى في صلب النص "الوكالة" تكلف بتنفيذ استراتيجية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تضمن الوكالة تنفيذ سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال الإنشاء والإنماء والديمومة بما في ذلك تحسين النوعية والجودة وترقية الابتكار وتدعيم المهارات والقدرات التسييرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدد مهام الوكالة وتنظيمها وسيرها عن طريق التنظيم³. وخلافا لما هو منصوص عليه في مرسوم الإنشاء الذي يمنحها مهام واسعة لتطوير المؤسسات انحصرت مهمتها في تسيير البرنامج الوطني للتأهيل حتى أنها لم تتكفل بالشكل المطلوب بهذه المهمة بالنظر للنتائج المحققة والتي تعود إلى القيود المفروضة عليها بحكم النظام القانوني الذي تخضع له.⁴

5- هيئات ترقية المناولة: تعتبر المناولة أفضل وسيلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أجل ذلك أسس كل من:

1 - المادة 1-2 من المرسوم التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 26/02/2003، ص 22

2- المواد 1 و 2 من المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005، المتضمن القانون الأساسي لإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادرة بتاريخ 04/05/2005، ص 28.

3 - المواد 17-18، القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 17-02، ص 7.

4 - للاطلاع أكثر أنظر: القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 17-02.

1-5. المجلس الوطني لترقية المناولة: يرأسه الوزير المكلف بهذه المؤسسات، ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة. ومن مهامه تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة وترقية عملية الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء كانوا وطنيين أم أجنبياً¹...

2-5. بورصات ترقية المناولة والمشاركة: تم إنشاء البورصة الجزائرية للمناولة والشراكة باتفاق ومساعدة تقنية من منظمة الأمم المتحدة للتطوير الصناعي، وهي جمعيات ذات غرض غير مريح، تم إنشاؤها في 1991، وتتكون من مؤسسات عمومية وخاصة، إضافة إلى دعم السلطات العامة ومساهمة الهيئات المتخصصة، بأشكالها المختلفة. وتعد هذه البورصات بنكا للمعلومات ومراكز لتقديم المعلومات التقنية تتكفل بإحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة وإجراء العلاقات بين عروض وطلبات المناولة والشراكة على المستوى الوطني والدولي، وإعلام وتوجيه وتزويد المؤسسات بالوثائق المناسبة وتقديم النصائح والمعلومات اللازمة، إضافة إلى تنظيم وتنشيط اللقاءات والمؤتمرات حول موضوع المناولة، وإعداد المؤسسات الجزائرية للمشاركة في المعارض والصالونات.²

ثانياً- برامج الدعم والتطوير المعتمدة لتنمية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لأن نجاح الهيئات الداعمة لا يتم إلا في إطار إستراتيجية وطنية بعيدة المدى تعتمد على برامج فعالة تشمل كل الجوانب التي تمس بعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمدت السلطات بالإضافة إلى هيئات الدعم عدة برامج.

1- **برامج تطوير منظومة الإعلام الاقتصادي:** قامت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار سعيها لبناء نظام معلومات اقتصادي فعال يتفادى نقص واختلاف وتأخر مصادر المعلومات بإنشاء مركز الدراسات وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا بنك للمعلومات سنة 2009 تشارك فيه كل الهيئات المعنية كالديوان الوطني للإحصائيات، صناديق الضمان الاجتماعية، المركز الوطني للسجل التجاري، الجمارك.. كما قامت الوزارة بإنشاء موقع على شبكة الانترنت وتطويره سنة 2001 بعنوان <http://www.pmeptmi.dz.org>، والذي عوض ب <http://www.mdipi.gov.dz>، والذي يتضمن واجهة تتألف من عدة ملفات وإحصائيات³ إضافة إلى برنامج تنمية وتطوير بورصات معالجة المعلومات حيث اقترحت الوزارة برنامجاً يخصص لإنشاء بورصة أورو متوسطة للتعاون ومعالجة المعلومات ضمن إطار التعاون الأورو متوسطي بهدف ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تم التعاون مع فرع البنك العالمي وهو الشركة المالية الدولية التي قامت بإعداد برامج تقني للتعاون مع برنامج "شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات" NAED عن طريق برنامج واحد يعمل على وضع حيز التنفيذ "لبارومتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها، ويهدف البرنامج هو الرفع من عرض ونوعية التمويل للمؤسسات

¹ المادة 21 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001، مرجع سابق، ص 7-8.

² طالي خالد، دور القرض التجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010/2011، ص 170.

³ - طلحي سماح، مرجع سابق، ص 239.

الصغيرة والمتوسطة، وكذا تحسين الخدمات المصرفية مثل القرض الإيجاري leasing وعقود تحويل الفواتير factoring مع التكوين في الميدان.¹

2- **برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** التأهيل يعني مجموع الإجراءات والتدابير التي تساهم في زيادة وتقوية المؤسسات بهدف تسريع وتيرة النمو وخلق مناصب شغل،² فهي برامج تهدف إلى تحقيق تنمية اجتماعية اقتصادية مستدامة على المستوى المحلي والجهوي عن طريق خلق نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذو تنافسية عالية وفعالة في سوق مفتوح من خلال تأهيل المحيط القانوني والإداري والمالي والبنكي والجبائي³. وفي هذا الصدد قامت الجزائر بتبني العديد من برامج التأهيل الوطنية منها والدولية:⁴

1-2. **برنامج اللجنة الأوروبية "ميذا" لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:** قصد إنجاح مسار الشراكة الأورو-متوسطة، وتدعيم التعاون الاقتصادي تم توسيع خلق آلية جديدة من قبل الاتحاد الأوروبي متمثلة في برنامج ميذا، وقد جاء هذا الأخير في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية جزائرية التي دخلت حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، تحت اسم البرنامج الأوروبي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ومنحها الدعم التقني اللازم. ويهدف البرنامج إلى تحسين القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، ويمس قطاعات المنتجات الفلاحية، الصناعات الغذائية، صناعة الأدوية، الصناعات الكيماوية، مواد البناء والصناعات الميكانيكية، صناعة الأحذية والجلود، الصناعة الإلكترونية والصناعات النسيجية. ويرتكز البرنامج على ثلاث محاور رئيسية، أولها يتضمن رفع كفاءة التسيير في المؤسسة وتأهيل أفرادها، ويقوم الثاني على دعم الابتكار وترقية آليات تمويل المؤسسات، وأخيرا يركز الثالث على تحسين بيئة عملها.

2-2. **البرنامج الجزائري الفرنسي لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يتشكل من مجموعة إجراءات تحث على تحسين تنافسية هذا النوع من المؤسسات ودعمها من أجل تعزيز صادراتها، وفي هذا السياق اختيرت أزيد من 40 مؤسسة مصدرة من بين 600 مؤسسة لعدة قطاعات أهمها قطاع الصناعة الغذائية وقطاع الصناعة الكيماوية أعربت عن اهتمامها بهذا البرنامج الذي تمت مباشرته في 2008 بتمويل بلغت قيمته 2.5 مليون أورو للاستفادة من مرافقة تقنية للمؤسسات في نشاطات التصدير الخاصة بها.

2-3. **البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** ويعتبر من أهم البرامج الموجهة لتنمية وتطوير القطاع، خصص له غطاء مالي يفوق 386 مليار دج لتأهيل 20000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة التابعة لقطاعات الصناعة الغذائية، البناء والأشغال العمومية، الصيد البحري والخدمات، على مدى خمس سنوات اعتبارا من 2010، حيث تبلغ التكلفة المتوسطة لكل مؤسسة 19287000 دج مموله من طرف الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة

1- غدير أحمد سليمة، كيجلي عائشة سلمى، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع وآفاق، الملتقى الدولي حول إستراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة، 18-19 أبريل 2012، ص 15.

2- حباة عبد الله، مرجع سابق، ص 103

3 - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 239.

4 - شوقي جباري، حمزة العوادي، مرجع سابق، ص 109-110.

والمتوسطة، تشرف على تنفيذ الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تأهيل قدرات التسيير والتنظيم عبر تكوين وتدريب الموارد البشرية وإعادة رسكلة واستعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مجال التصدير. وهو الأداة التي وضعتها السلطات الجزائرية للسماح لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النمو ولعب دورا قياديا في التنمية الوطنية عبر تحسين قدرتها التنافسية وتمكينها من مسايرة المعايير الدولية في التنظيم والإدارة، لتستطيع مواجهة تحديات العولمة وانفتاح الأسواق والتغيرات التكنولوجية.

3- برامج التعاون الدولي:¹

3-1. التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية: تم الاتفاق على فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية ولدراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة والمنافسة وإحداث مشاتل (محاضن) نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة، وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء ذات التجارب الناجحة كماليزيا، إندونيسيا وتركيا.

3-2. التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية: سنة 2012 تم الاتفاق على مساعدة فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستهدف إنشاء ثلاث مجتمعات للتصدير في الجزائر متخصصة في الصناعات الغذائية تخص المؤسسات المتوسطة.

3-3. التعاون الثنائي: قامت الجزائر - في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - بتوقيع اتفاقيات بينها وبين دول أخرى متقدمة في إطار التعاون الدولي الثنائي، أهمها التعاون الجزائري الألماني وخصوصا في مجال التكوين والاستشارة، حيث وبعد أن أنهى تكوين 200 مستشار مختصا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتشخيص وضعية 30 مؤسسة، قام بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن بتنظيم ملتقيات إعلامية لممثلي الجمعيات المهنية، ومددت الشراكة إلى غاية 2006. وتضمن هذا التعاون كل من مشروع إرشاد وتكوين PME/Conform الذي انطلق سنة 1996، ومشروع مرافقة المؤسسات وتقوية التنافسية ARC ومشروع دعم الجمعيات المهنية والنقابية وترقية PME. والتعاون الجزائري الإيطالي حيث شرع تنفيذ خط القرض المقدر ب 52.5 مليار ليرة إيطالية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في ميادين اقتناء تجهيزات نقل التكنولوجيات والتكوين والمساعدة التقنية والخبرات الصناعية، كما تم الاتفاق مع وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة الإيطالية للنشاطات المنتجة في 18 أبريل 2002 بالجزائر لتقديم مساعدة تقنية لهياكل الدعم (إنشاء مشاتل ومراكز تسهيل وآليات مالية حديثة) وكذا تبادل المعلومات الخاصة بالقطاع². والتعاون الجزائري الكندي، إذ تم الاتفاق على تنمية القطاع الخاص في الجزائر لتحسين شروط تنافسية القطاع الإنتاجي وقام بتوقيع هذا الاتفاق ممثل الخارجية الجزائري والوكالة الكندية للتنمية الدولية عن طريق السفير الكندي بتكلفة إجمالية تقدر ب 7.4 مليون دولار لمدة سنتين، إضافة إلى التعاون الجزائري النمساوي حيث تم الاتفاق بين البنك الوطني الجزائري والبنك المركزي النمساوي في إطار الاستفادة من

1 - غدير أحمد سليمة، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث، العدد 09، 2011، ص 129.

2 - العيد غربي، عيد الوهاب دادن، مرجع سابق، ص 218.

قرض بقيمة 30 مليون أورو، بعد مفاوضات دامت سنة، ويوضع هذا القرض تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الواردات.

المطلب الثالث: أجهزة وهيئات إنشاء وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في سبيل ترقية ودعم المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قامت الحكومة الجزائرية إلى جانب التمويل البنكي لها، بإنشاء هيئات تمويلية لدعم وتلبية احتياجات أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر تقديم الاستشارات في تطبيق مشاريعهم ومتابعتها في مراحل الإنجاز والاستثمار وتقديم قروض بمعدلات منخفضة وبشروط ميسرة وبتراكيب مالية متنوعة حسب طبيعة برنامج كل وكالة.

أولا- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) وهيئات المكملة لها:

أنشئت في 2001 بموجب الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار، وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، جاءت لتتوب عن وكالة ترقية ودعم الاستثمار، تهدف إلى التعريف بفرص الاستثمار القائمة واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، وتقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوما¹. ترافق إنشاء الوكالة مع إيجاد مجموعة من الهيئات المكملة لأنشطتها والمسهلة لتأدية مهامها ك:²

❖ **المجلس الوطني للاستثمار:** مهمته اقتراح إستراتيجية وأولويات الاستثمار وتحديد الامتيازات وأشكال دعم الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لاسيما تلك التي تستعمل تكنولوجيا خاصة ودراسة طلبات منح المزايا، ورفع تقارير إلى مصالح الحكومة، تتضمن اتجاهات الاستثمار وتنميته، والتدابير الضرورية لدعمه وتشجيعه، ودراسة الصعوبات التي تواجه المستثمرين، واقتراح الحلول المناسبة لها..

❖ **الشباك الوحيد اللامركزي:** يهتم بتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس المؤسسات وإنجاز المشاريع على مستوى الولايات المعنية. ويضم الممثلين المحليين للوكالة والمنظمات والإدارات المعنية بالاستثمار (السجل التجاري والضرائب، والجمارك، والعقار...)، وعبر الشباك الوحيد تقوم الوكالة بإبلاغ المستثمرين بقرار منح أو رفض المزايا في أجل أقصاه ثلاثون يوما، وفي حالة عدم الرد من قبل الوكالة أو الاعتراض على قرارها، يمكن أن يقدم المستثمر طعنا لدى السلطة الوصية على الوكالة التي يتاح لها أجل أقصاه خمسة عشر (15) يوما للرد عليه.

❖ **صندوق دعم الاستثمار:** يهدف إلى تمويل التكفل بمساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة للاستثمارات، أي بتمويل المساعدات التي تقدمها الدولة للمستثمرين في شكل امتيازات لتغطية تكاليف أعمال القاعدة الهيكلية اللازمة لإنجاز الاستثمارات

¹ - المادة 6 من الأمر رقم 03-01 والمتعلق بتطوير الاستثمار، مرجع سابق، ص5.

² - المواد 18-19-27-28 من الأمر السابق رقم 03-01، ص 6-7.

تقدم الوكالة عدة تدابير لدعم المؤسسات وتحفيز الاستثمار كتخفيف الأعباء الجبائية والاجتماعية والأعباء الخاصة بالأجور، بالإضافة إلى تحفيزات في مجال التمويل كمنح قروض بدون فوائد تتباين وفق كلفة استثمار المشروع ومكان إنجازه مع إمكانية تخفيض الفوائد على القروض البنكية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا على إمكانية التمويل على المدى الطويل من طرف الخزينة العمومية¹. بدأت الوكالة نشاطها في 2002، وأثبتت نجاحها في جلب المستثمرين الوطنيين والأجانب عبر توفير مجموعة من القوانين المسهلة ومحاوله توفير جميع الشروط لإيجاد مناخ استثماري ملائم لجلب عدد كبير من المستثمرين الأجانب، والهدف منها دفع فعال لوتيرة التنمية المستدامة.

الجدول رقم 3-10: حصيلة المشاريع المستفيدة من دعم وكالة ANDI خلال الفترة 2002-2019. الوحدة: مليون دج

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
عدد المشاريع	3109	7211	3484	2255	6975	11697	16925	19729	
مبلغ الاستثمار	368882	490459	386402	511529	707730	937822	2401890	907882	
مناصب الشغل	-	-	74173	78951	123583	158883	196754	155905	
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
عدد المشاريع	7803	7715	8890	9904	7950	7185	5057	4124	3029
مبلغ الاستثمار	1378177	815545	1716135	2192531	1473414	1839045	1905207	1673944	797138
مناصب الشغل	140110	91415	148943	150959	150641	164414	167618	143044	77389

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية

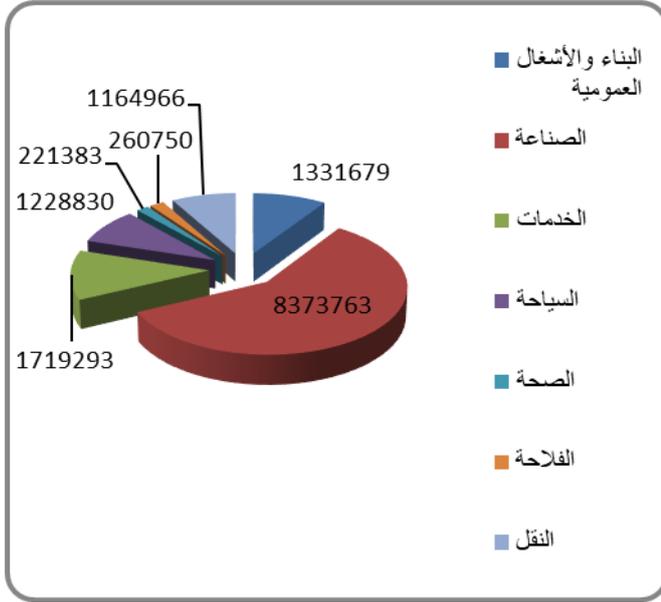
يوضح الجدول أن مبالغ الاستثمارات ومناصب الشغل المستحدثة من قبل وكالة ANDI عرفت تذبذبا منذ 2002 حتى 2018، بالتزامن مع عدد المشاريع الاستثمارية، حيث ارتفع هذا الأخير من سنة 2002 إلى سنة 2003 ثم انخفض خلال سنتي 2004 و2005، ليعاود الارتفاع وبقوة في السنوات 2007-2009، وبلغ أقصاه في 2009 ب 19729 مشروعا أغلبها في قطاع النقل بنسبة 65.34% (12891 مشروع). أما بالنسبة لمبلغ الاستثمار ومناصب الشغل المستحدثة فبلغت ذروتها في 2008، حيث مولت الوكالة 16925 مشروع بمبلغ استثماري قدره 2402 مليار دج، ساهم في استحداث 196754 منصب شغل. ثم عادت المؤشرات للتذبذب مجددا حيث انخفضت المشاريع في 2011-2012 وارتفعت في 2013 و2014، ثم عرفت انخفاض تدريجي طوال السنوات الأخيرة في جميع المؤشرات، حيث بلغ عددها 3029 مشروع فقط في نهاية 2019، وبقية إجمالية قدرها 797138 مليون دج، مساهمة في استحداث 77389 منصب شغل¹. وقد يرجع ذلك إلى امتناع الشباب على إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة خصوصا خلال السنوات القليلة الماضية عندما بدأت بوادر الأزمة المالية تظهر في الجزائر، الأمر الذي خلق لديهم نوعا من الارتباك والخوف من فشل مشاريعهم، وبالتالي انعدام الدخل وتحمل الديون أيضا، وهو ما أثر على حجم الاستثمارات المستقطبة.

¹ - للتفصيل أكثر انظر إلى موقع الوكالة <http://www.andi.dz/index.php/ar/mesures-d-appui-a-l-entreprise>

¹ - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p.16

الجدول رقم 3-11: توزيع المشاريع الممولة من ANDI حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2002-2017

الشكل رقم 3-20: مبالغ الاستثمارات في ANDI حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2002-2017



القطاعات	من تاريخ إنشاء الوكالة والى غاية 2017	
	عدد المشاريع	(%)
الفلاحة	1342	2.12%
الصحة	1093	1.73%
النقل	29267	46.28%
البناء و الأشغال العمومية	11031	17.44%
الصناعة	12698	20.08%
السياحة	1266	2.00%
الخدمات	6538	10.34%
المجموع	63235	100%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار،
<http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395>
2020/10/25

وصلت الحصيلة المالية المقدمة من الوكالة منذ بداية نشاطها إلى نهاية 2017 إلى 14301 مليار دج مقدمة إلى 63235 مؤسسة مستحدثة 1231594 منصب شغل موزعة على مختلف القطاعات. ويسيطر قطاع النقل على أغلبية المشاريع الممولة من قبل الوكالة بنسبة 46.28%، يليه القطاع الصناعي بـ 20.08%. لكن هذا الأخير ومن حيث مبلغ الاستثمار يحتل الصدارة بقيمة إجمالية قدرت بـ 8374 مليار دج، وهو ما يمثل أكثر من نصف المبالغ المستثمرة (58.55%)، حيث عرفت مشاريع الصناعة انتعاشا كبيرا خلال سنتي 2015 و 2016 ووصل عددها إلى 2509 مشروع صناعي خلال سنة 2016، وكانت أكثر من نصف المشاريع المصرح بها على مستوى الوكالة مرتبطة بالقطاع الصناعي خلال السنوات الأخيرة، حيث سيطر على 50.31% من المشاريع في 2019 (1524 مشروع من أصل 3029)، وبقيمة إجمالية قدرها 797138 مليون دج، أي ما يعادل 57.97% من إجمالي المبالغ المستثمرة، مساهمة في استحداث 77389 منصب شغل (64.22% منها في القطاع الصناعي أيضا). وهو ما يظهر توجه الشباب نحو القطاع الصناعي الذي أصبح يشكل الأولوية في إستراتيجية الدولة في مجال دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق التشجيع والتحفيز وتوجيه القسط الكبير من المخصصات المالية لدعم المؤسسات الناشطة في قطاع الصناعة.

وتشمل المشاريع الاستثمارية لوكالة ANDI كافة المؤسسات مهما كان حجمها من المشاريع الصغيرة جدا إلى المشاريع الكبيرة، غير أنها تعطي أهمية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي يتراوح عدد العمال بها بين 01-

249 عاملا، حيث تمثل أكثر من 99% من مجموع المشاريع، مع سيطرة المؤسسات الصغيرة (10-49 عاملا) التي كان لها النصيب الأكبر من حيث عدد المشاريع المصروح بها ومثلت لوحدها (43.61%). تليها المؤسسات المصغرة (من 0-9 عمال) ب 42.65%، ولكون الوكالة تعد من الأجهزة التي وضعتها الحكومة الجزائرية في إطار متابعة ومرافقة ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل الشباب خريجي الجامعات والمهنيين في كافة القطاعات الاقتصادية، فقد اعتمدت على العديد من التشجيعات والترويج لاستقطاب الشباب الراغب في الانطلاق لإنجاز مقاولاته الخاصة، من خلال مرافقة فعالة ومجدية، والتسويق لنشاط الوكالة عبر المشاركة في المعارض والملتقيات العلمية. أما من حيث المبالغ المستثمرة وعدد مناصب الشغل المستحدثة، فقد وظفت الوكالة 357525 مليون دج في المؤسسات المتوسطة (249-50 عاملا)، وهو ما يمثل 46.56% من إجمالي المبالغ المستثمرة، محدثة بذلك النسبة الأكبر في مناصب الشغل (44.85%) تليها المؤسسات الصغيرة ثم الكبيرة (أكثر من 249 عاملا) وأخيرا المؤسسات المصغرة¹، وهي بذلك تحتل ذيل الترتيب فيما يخص نسبة مناصب العمل.

ثانيا- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ:

أنشأت سنة 1996 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تخضع لسلطة الوزير الأول ويتولى وزير العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي المتابعة العملية لجميع نشاطاتها، تتخذ من الجزائر العاصمة مقرا لها، ولها فروع جهوية ومحلية². وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-329 تغير اسم الوكالة إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE وكلفت بتطبيق كل تدبير من شأنه أن يرصد الموارد الخارجية المخصصة لتمويل إحداث نشاطات لصالح الشباب وإعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف أصحاب المشاريع وتقييمها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية. كما تقوم بتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلي احتياجات السوق المحلي و/أو الوطني، والسهر على عصرنه وتقييم عملية إنشاء المؤسسات المصغرة ومرافقتها ومتابعتها إلى جانب إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق نهج استشاري بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة³.

تسعى الوكالة إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي لدى الشباب البطال والتوجه نحو المهن الحرة، وتتولى مرافقتهم في تجسيد طموحاتهم لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة، وتمنحهم مساعدة مجانية (استقبال- إعلام- مرافقة- تكوين) وإعانات مالية وامتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة، بالتنسيق مع البنوك العمومية وكل الفاعلين على المستويين المحلي والوطني.

¹ - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique, N°36, Op-cit, p17.

² - المواد 1-2-3-4 من المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 24 ربيع الثاني 1417 الموافق 08/09/1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 11/09/1996، ص 12.

³ - المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي ويغير تسميتها، الجريدة الرسمية، العدد 70، الصادرة في 25 نوفمبر 2020، ص 8

وتضطلع الوكالة بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية بالمهام التالية:¹

✓ تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار إنجاز مشاريعهم الاستثمارية، وتبلغهم بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبالامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها، حيث تضع بين أيديهم كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم. وتقدم الاستشارة ويد المساعدة في مجال التركيب المالي وتعبئة القروض بإقامة علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية

✓ تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، والحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة، ومساعدتهم عند الحاجة لدى الهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات ودراسات الجدوى بواسطة مكاتب الدراسات المتخصصة، وذلك بالاستعانة بخبراء مكلفين بدراسة المشاريع ومعالجتها.

✓ تنظم دورات لتعليم الشباب وتكوينهم أو تجديد معارفهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية والمؤسسات التي يمكن أن تستفيد من خلالها من إنجاز برامج تكوين الشباب.

وتعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من أهم هيئات دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستهدف الفئة الشبانية من 19 إلى 35 سنة (النسبة الأكبر في التركيبة الديموغرافية للدولة الجزائرية)، حيث تبنت إستراتيجية التقرب والانفتاح على الوسط الجامعي عن طريق فتح دار المقاولاتية داخل الجامعة للترويج لنشاطها. ولذلك تعرف رواجاً كبيراً بين الشباب الراغبين في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة، على اختلاف مستوياتهم التعليمية وأفكارهم التي يرغبون في تحقيقها في الواقع، فيلجؤون إليها كأول مصدر للتمويل والإرشاد. وهو ما يظهر الأهمية التي تتميز بها الوكالة في دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار السياسة الموضوعية من قبل الحكومة الجزائرية والرامية لتنويع الاقتصاد الوطني.

تتم الوكالة بالمشاريع التي لا تفوق تكلفتها 10 ملايين دج، وتقدم لها عدة مزايا جبائية وأخرى تمويلية. هذه الأخيرة تكون عبر صيغتين تمويليتين، الأولى ثنائية تقتصر فيها التركيبة المالية على المساهمة الشخصية للشباب المستثمر وقرض دون فائدة تمنحه الوكالة (من 28 إلى 29% من التكلفة الإجمالية). والثانية ثلاثية يساهم فيها البنك ب 70% من التكلفة الكلية للمشروع كقرض مخفض الفوائد، و 28 إلى 29% من الباقي عبارة عن قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة، وبذلك تكون المساهمة الشخصية للمستثمر ما بين 1 و 2%.²

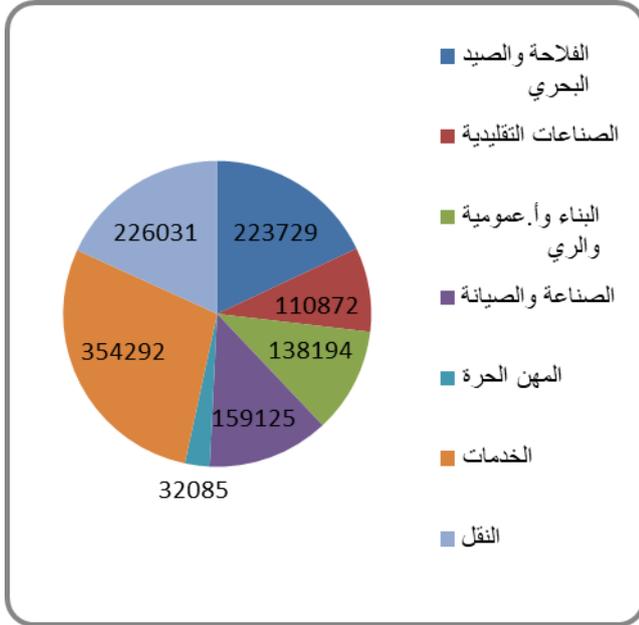
وفيما يلي النتائج الخاصة بالمشاريع الممولة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث منذ إنشائها وحتى نهاية 2019، رافقت وكالة ANSEJ، 385166 مؤسسة، وبقيمة إجمالية قدرها 1244330 مليون دج، موزعة على مختلف قطاعات النشاط، مما سمح باستحداث 919397 منصب شغل.

1 - المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الجريدة الرسمية، العدد 54، المؤرخة في 10 سبتمبر 2003، ص 6.

2 - وزارة الصناعة، آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار، <http://www.mdipi.gov.dz>، 2021/01/02.

الجدول رقم 3-12: المشاريع الممولة حسب القطاعات منذ نشأة ANSEJ الى 2019

الشكل رقم 3-21: مبالغ الاستثمارات في ANSEJ حسب القطاعات الاقتصادية إلى غاية 2019 الوحدة: مليون دج



من تاريخ إنشاء الوكالة الى غاية 2019		القطاعات
عدد المشاريع	(%)	
59272	15.39%	الفلاحة والصيد البحري
43130	11.20%	الصناعات التقليدية
35449	9.20%	البناء والأشغال العمومية والري
37925	9.85%	الصناعة والصيانة
11917	3.09%	المهن الحرة
108561	28.18%	الخدمات
88912	23.08%	النقل
385166	100%	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية رقم 36، ص 26

Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p26

يوضح كل من الجدول والشكل السابقين أن قطاع الخدمات هو أكبر قطاع جاذب لحاملي المشاريع المرافقين من قبل الوكالة، فهو يحتل الصدارة من حيث عدد المشاريع بنسبة 28.18% أو من حيث المبالغ المستثمرة ب 28.47%، يليه قطاع النقل ب 88912 مشروع (أغلبها مرتبطة بنقل البضائع)، وبنسبة 18.16% من إجمالي المبالغ المستثمرة، فقطع النقل والخدمات على رأس القطاعات الاقتصادية التي تعرف إقبالا متزايدا من قبل الشباب الراغب في إطلاق مشاريع صغيرة أو متوسطة كونها تعد أكثر ربحية وأقل جهدا من باقي القطاعات. بينما القطاعات المنتجة كالصناعة (ب 27352 مشروع وبنسبة 10.44% من إجمالي المبالغ المستثمرة) والفلاحة (ب 58141 مشروع وبقية 17.38% من المبالغ المستثمرة) وبالرغم من عددها المتوسط فهي في تزايد مستمر خلال السنوات الأخيرة، وهو نتاج لتحفيز الوكالة للشباب على الاستثمار في القطاعات المنتجة والخالقة للقيمة، بدلا من القطاعات الاستهلاكية فقط. والمرتبة الموالية لصالح الصناعات التقليدية من حيث عدد المشاريع فقط ب 11.20%. بينما قطاعات أخرى كالري، الصيد، أعمال الصيانة والأعمال الحرة تعرف أقل عدد من المشاريع المنجزة بما لكونها غير مستقطبة للاستثمارات أو تحتاج جهدا أكبر ونتائج طويلة الأمد. وحسب الجنس كان عدد المشاريع للمقاولين الرجال 345019 مقابل 40147 مشروع لفئة النساء، وهو ما يعادل ال 10%، فالنساء المقاولات تشغل مكانة مهمة في النشاطات الحرة بمعدل 46% وفي نشاطات الصناعات التقليدية والخدمات بمعدل 17%¹.

¹- Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°35, OP-Cit, p25

الجدول رقم 3-13: حجم الاستثمارات ومناصب الشغل المستحدثة على مستوى ANSEG إلى غاية 2018.

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011
عدد المشاريع	52393	59070	69633	78278	86380	97015	105300	183124
مبلغ الاستثمار بالمليون دج	86811	101308	129346	220623	177282	207972	231989	477351
مناصب الشغل	-	165640	196123	153689	243308	274741	298188	474944
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
عدد المشاريع	249147	292186	333042	356718	367980	372386	377921	385166
مبلغ الاستثمار	691740	849760	1007058	1104733	1156666	1178756	1208090	1244330
مناصب الشغل	614555	710788	803928	855498	878264	888069	901921	919397

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية

يظهر من خلال الجدول السابق أن مبالغ الاستثمارات في المشاريع الممولة من قبل ANSEJ قد عرفت زيادة مطردة منذ نشأتها سنة 2003 إلى غاية سنة 2019، وهو ما يبرز تزايد إقبال الشباب على برامج الوكالة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالنشاطات التعريفية بدور الوكالة جعلتها أقرب للشباب المقاول في الإرشاد والتوجيه والتمويل، ولذلك تعد من أبرز الأجهزة الداعمة لإنشاء المؤسسات وأكثرها فعالية. وعموما فإن المشكل المطروح بالنسبة للوكالة هو عدم متابعتها لتجسيد وتفعيل المشاريع الممولة، خاصة في غياب إحصائيات حول حجم المؤسسات المفلسة أو المتعثرة ماليا والتي تواجه صعوبات في التطور والتموقع في السوق..

ثالثا- الصندوق الوطني للتامين على البطالة CNAC:

أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ في 6 جويلية 1994 والمتضمن القانون الأساسي له، وهو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي، تعمل على تخفيف الآثار الاجتماعية الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي. وابتداء من 2004 وفي إطار مخطط دعم التنمية الاقتصادية وتطبيق برنامج رئيس الجمهورية الخاص بمحاربة البطالة، اهتم الصندوق بتنفيذ جهاز دعم إحداث النشاط لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين 35 و50 عاما لغاية جوان 2010، أين سمحت الإجراءات الجديدة الرامية إلى تطوير ثقافة المقاول إلى رفع مستوى الاستثمار من 5 ملايين دج إلى 10 ملايين دج، وخفضت مدة التسجيل في الوكالة إلى شهر واحد بدلا من 6 أشهر، وعدلت الفئة العمرية المعنية إلى (30 بدلا من 35 إلى 50 سنة).

وترتكز الاستثمارات المنجزة في الميدان على أساس نمط تمويلي ثلاثي يشترك فيه كل من صاحب المشروع والبنك، مع تقرير مساعدات وامتيازات مالية (تخفيض نسب الفوائد البنكية/الاستفادة من قرض دون فائدة من الصندوق) وجبائية (تخفيض نسب الرسوم الجمركية/ الإعفاء الضريبي وشبه الضريبي) لصالح كل شخص يستوفي شروط الالتحاق بالجهاز بما في ذلك السن وفترة البطالة والتأهيل أو المهارة المكتسبة في النشاط المراد إنجازه والقدرة على

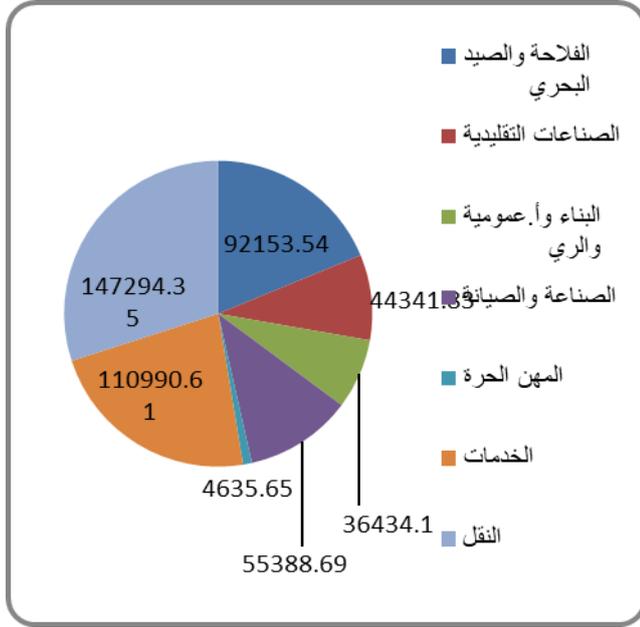
المساهمة في تمويل المشروع. ويهتم الصندوق كذلك بدعم ترقية الشغل من خلال الامتيازات التي يمنحها لصاحب العمل كلما ساهم في توظيف العمالة، أو في تكوين ورسكلة عماله¹. وتظهر الأرقام التالية الإحصائيات المتعلقة بمبالغ الاستثمار في المشاريع الممولة من قبل الصندوق، ومناصب العمل المستحدثة من قبلها منذ إنشائه حتى 2019 الجدول رقم 3-14: حجم الاستثمارات ومناصب الشغل المستحدثة على مستوى CNAC إلى غاية 2019. الوحدة: مليون دج

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
عدد المشاريع	13	1914	4150	6724	9153	13374	20839	39329
مبلغ الاستثمار	22.95	3655.62	7773.31	12655.37	17177.12	25805.24	41879.01	91422.39
مناصب الشغل	34	5193	11271	18220	24001	33575	49379	85332
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
عدد المشاريع	74130	95542	114365	129814	138716	142056	145530	150278
مبلغ الاستثمار	199261.14	275510.19	346879.21	410550.76	449796.6	464677	481332.73	505241.25
مناصب الشغل	144457	186243	228950	266871	288721	297020	305618	317194

المصدر: 2011-2004: تجميع الأرقام السنوية اعتمادا على هالم سليمة، مرجع سابق، ص ص 256-257. و 2012-2019: اعتمادا على نشریات المعلومات الإحصائية

الجدول رقم 3-15: المشاريع الممولة حسب قطاع النشاط منذ نشأة CNAC إلى غاية جوان 2019

الشكل رقم 3-22: مبالغ الاستثمارات في CNAC حسب القطاعات الاقتصادية إلى غاية 2019 الوحدة: مليون دج



القطاعات	من تاريخ إنشاء الوكالة والى غاية جوان 2019	
	عدد المشاريع	(%)
الفلاحة والصيد البحري	22333	15.14%
الصناعات التقليدية	13721	9.30%
البناء والأشغال العمومية والري	8774	5.95%
الصناعة والصيانة	12397	8.40%
المهن الحرة	1123	0.76%
الخدمات	31090	21.08%
النقل	58062	39.36%
المجموع	147500	100%

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرية المعلومات الإحصائية رقم 35، ص 26

Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°35, OP-Cit, p26

¹ - وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة،

2017/10/08 ، https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_Loi0621.aspx

يظهر الجدول 3-14 أن مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من إعانات الصندوق خلال الفترة 2004-2018 في ارتفاع مستمر، حيث بلغ 145530 مؤسسة في 2018 وبقيمة مالية تقدر ب 481332.73 مليون دج، ووصل عدد مناصب الشغل المستحدثة إلى 305618 منصب شغل.

ويتضح من الجدول 3-15 أن الصندوق مول منذ إنشائه 147500 مشروع بحصيلة مالية تقدر ب 491238.78 مليون دج مستحدثا بذلك 310398 منصب شغل، أي بمتوسط عاملين في المشروع. كما نلاحظ أن قطاع النقل (خاصة نقل البضائع الذي بلغ 69666 مشروع وبمبلغ 118383.9 مليون دج) يحتل المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع الممولة (39.36%) وعدد مناصب الشغل المستحدثة والمبالغ المخصصة له، يليه قطاع الخدمات ب 31090 مشروع وبنسبة 22.59% من إجمالي المبالغ المستثمرة.

ونتاجا للتحفيز المستمر للشباب للاستثمار في المجالات المنتجة بدلا من الخدمات، احتلت الفلاحة المرتبة الثالثة من حيث عدد المشاريع (16.92%) وحجم الأموال المستثمرة (18.09%)، مما سيدعم سياسة التنوع التي تسعى إليها الدولة مستقبلا. تليها نشاطات الصناعة التقليدية بنسبة 9.30% من مجموع عدد المشاريع. كما يلاحظ انخفاض الاستثمارات في مجالات لا تعد جاذبة للشباب الجزائري بنسبة كبيرة كقطاعي الصيد والري وأعمال الصيانة وأيضا انخفاض المشاريع في مجال البناء والأشغال العمومية خلافا لما كان عليه سابقا.

وبالنسبة لنصيب المقاولات النسوية في الصندوق الوطني للتأمين على البطالة فقد بلغ نسبة 10.20% خلال فترة نشاطه، وهي كما قلنا في وكالة ANSEJ سابقا تنشط بكثرة في الأعمال الحرة بنسبة 47.02% يليها الصناعات التقليدية ب 22.59% ثم الصناعة ب 21.82%....

رابعا- الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM:

يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة تسمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، عبر استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المدخيل. وظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999، لكنه لم يعرف النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع ومتابعة إنجازها. وبعد خمس سنوات وعلى ضوء توصيات الملتقى الدولي المنعقد في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر" الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14. "وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تندرج ضمن الإستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش"¹، ممثلة على المستوى المحلي من خلال 49 وكالة ولائية موزعة عبر كافة أرجاء الوطن منها وكالتين بالجزائر العاصمة.

¹ - المواد 1-2 من المرسوم التنفيذي رقم 04/14 المؤرخ في 22/01/2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 06، الصادرة بتاريخ 25/01/2004، ص 08.

وتهتم ب: ¹

- المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحر، والعمل في البيت والحرف والمهن، ولاسيما الفئات النسوية، ورفع الوعي بين سكان الريف في مناطقهم الأصلية عبر إبراز المنتجات الاقتصادية والثقافية من السلع والخدمات، المولدة للمداخيل والعمالة.
- تنمية روح المقاولانية لتحل محل الاتكالية، وبالتالي تساعد على الإدماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص، ودعم وتوجيه ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم وتمويل مشاريعهم.
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين والحرص على احترام الاتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة.
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة* في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل والمؤسسات الجد المصغرة.
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع.
- تسيير جهاز القرض المصغر وفقا للقوانين المعمول بها والحفاظ على العلاقة المستمرة مع البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص تمويل المشاريع، وتنفيذ مخطط التمويل ومتابعة تنفيذ واستغلال الديون المستحقة.
- الاستقبال في أحسن الظروف المتاحة لحاملي أفكار إنشاء المشاريع، ومرافقة فردية للمقاولين في مراحل إنشاء النشاط، ومتابعة جوارية جدية لاستدامة الأنشطة التي تم إنشاؤها.
- وضع موقع في الإنترنت لإشهار وبيع المنتجات وتبادل الخبرات.
- وتتميز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر عن غيرها من الأجهزة الأخرى، بكونها تتوفر على خلايا مرافقة متواجدة على مستوى الدوائر، حيث يحصل المواطنون على التوجيه والمرافقة، ويتجنبون عناء التنقل إلى عاصمة الولاية للاستعلام وإيداع ومتابعة ملفاتهم، وهو ما سمح للوكالة بأن تكون ذات فعالية في تحقيق نشاطات اقتصادية مدرة للدخل، والمساهمة في خلق مناصب عمل حتى من فئة النساء الماكثات في البيوت اللواتي شقن طريقهن بثبات في عالم الشغل في تخصصات عديدة، وأصبح نشاطهن يساهم بشكل كبير في تدعيم ميزانية الأسر.
- تقدم الوكالة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار جهاز القرض المصغر جملة من المزايا الضريبية وصيغتين للتمويل "ثنائي وثلاثي"، تتمثل الأولى في سلف بدون فوائد تمنح مباشرة من الوكالة تحت عنوان شراء مواد أولية لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، مع مدة تسديد هذه السلفة لا تتعدى 36 شهرا. ينما تصل الثانية إلى قروض معتبرة ولا تتجاوز 1.000.000 دج موجهة لخلق

¹ - وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، <https://www.angem.dz/ar/article/objectifs-et-missions> ، 2021/04/26.

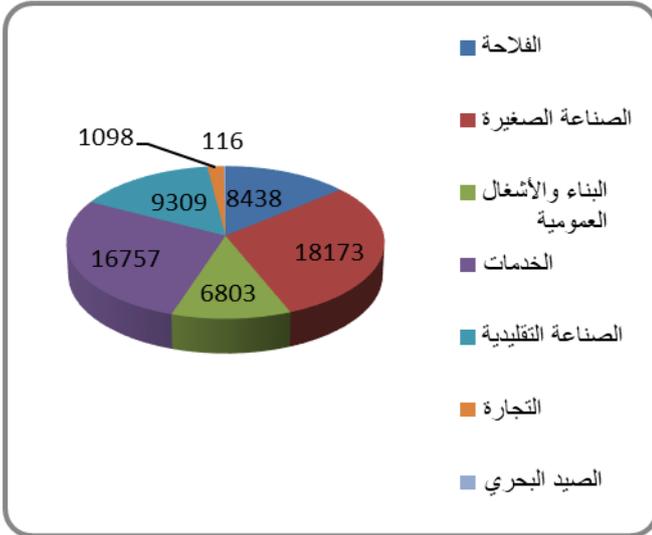
* - وفقا للمادة 2 من المرسوم الرئاسي رقم 13/04 المؤرخ في 2004/01/22 والمتعلق بجهاز القرض المصغر الصادر في العدد السابق من الجريدة الرسمية، فإن القرض المصغر هو قرض يمنح لفئات المواطنين بدون دخل و/أو ذوي الدخل الضعيف غير المستقر وغير المنتظم، ويهدف إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي للمواطنين المستهدفين عبر إحداث المشاريع المنتجة للسلع والخدمات.

نشاطات والتي تستدعي تركيبا ماليا ثلاثيا مع إحدى البنوك ب 70% دون فوائد، ومساهمة شخصية ب 1% والباقي عبارة عن سلفة من الوكالة، وقد تصل مدة تسديده إلى ثماني (8) سنوات مع فترة تأجيل التسديد تقدر بثلاثة (3) سنوات بالنسبة للقروض البنكي¹. وعموما إن أغلبية تمويلات الوكالة اتخذت طابع التمويل الثنائي بنسبة 90.46%، وهو ما قد يفسر بعدم رغبة أغلب المشاريع في استخدام القروض المصرفية الربوية. ومنذ بداية نشاطها (2005) وإلى نهاية 2019، منحت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حوالي 919985 قرض، بقيمة مالية تصل إلى 60694 مليون دج، موزعة على الصغيرة والمتوسطة والمنتشرة في مختلف جهات الوطن وبالقطاعات الاقتصادية المختلفة، ومستحدثة بذلك 1352170 منصب شغل.

الجدول رقم 3-16: توزيع القروض حسب قطاع النشاط منذ نشأة ANGEM إلى نهاية 2019

الشكل رقم 3-23: مبالغ القروض حسب قطاع النشاط منذ نشأة ANGEM إلى نهاية 2019

قطاع النشاط	عدد القروض الممنوحة منذ إنشائها	النسبة %
الزراعة	125301	13.62%
الصناعة الصغيرة	364837	39.66%
البناء والأشغال العمومية	79897	8.68%
الخدمات	182806	19.87%
الصناعة التقليدية	161857	17.59%
التجارة	4404	0.48%
الصيد البحري	883	0.10%
المجموع	919985	100%



Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p23

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد نشرية المعلومات الإحصائية 36، ص 23

مجموع القروض الممنوحة من قبل الوكالة تتوزع على العديد من قطاعات النشاط مع اختلاف نسبة القروض الممنوحة من قطاع لآخر، حيث يظهر أن أكبر نسبة تخص قطاع الصناعات المصغرة سواء من حيث العدد (39.66%) أو المبالغ المستثمرة (29.94%)، وهو ما يتماشى مع طبيعة الأدوار المنوطة بالوكالة تأديتها، والتي تمنح الأولوية للمشاريع المصغرة والصغيرة، تليها قطاع الخدمات فالصناعة التقليدية ثم الزراعة، فهي أكثر القطاعات المستفيدة من القروض الممنوحة من طرف الوكالة، وتمثل نسبة 90.74%، في حين أن قطاعي الصيد البحري والتجارة يسجلان أضعف النسب للقطاعات الممولة من قبل الوكالة.

¹ - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، صيغ التمويل، <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit> /2021/01/02

وتظهر الإحصائيات المالية حصيلة نشاط الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر المتمثلة في مجموع القروض الممنوحة وحجم المبالغ ومناصب الشغل المستحدثة من قبل الوكالة منذ إنشائها إلى غاية 2019

الجدول رقم 3-17: حصيلة نشاط ANGEM منذ إنشائها إلى غاية 2019. الوحدة: مليون دج

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
عدد القروض	-	25550	-	-	145614	-	304671	
مبلغ الاستثمار	-	694	-	-	4478	-	10337	
مناصب الشغل	4994	38325	64171	127320	218421	296355	475007	
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
عدد القروض	451608	562310	679852	763954	877525	827160	877525	919985
مبلغ الاستثمار	18331	25928	37349	46095	56923	52196	56923	60694
مناصب الشغل	677412	843465	1019778	1145933	1302278	1240742	1302278	1352170

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرات المعلومات الإحصائية

يظهر الجدول أن مجموع القروض الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر قد ارتفع منذ 2006 إلى 2019 بزيادة مقدرة بـ 894435 قرض، كما ساهمت الوكالة في توفير عدد معتبر من مناصب الشغل، بداية من 4994 منصب سنة 2005 إلى 1352170 منصب في 2019. وتجدر الإشارة إلى الطابع الاجتماعي الذي يميز القرض المصغر حيث "وإلى غاية 30 جوان 2020، احتكرت النساء نسبة كبيرة منه بـ 586686 قرض من أصل 922911، وهو ما يعادل 63.57% مقارنة بالرجال (36.43%)¹، ولذلك تعتبر آليات تمويل القرض المصغر من أهم أدوات الإدماج الاجتماعي للنساء والفئات الهشة في المجتمع، لتمكينهم من الخروج من دائرة الفقر وحثهم على إنشاء وحدات إنتاج منزلية مصغرة تكفيهم مذلة السؤال وانتظار إعانات الدولة والأفراد.

خامسا- صناديق ضمان القروض:

إن عدم توفر الضمانات هو من العقبات الرئيسية التي تحول دون حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض. ولمواجهة ذلك تم إنشاء صناديق ضمان القروض التالية:

1- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 6 رمضان 1423 الموافق 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضمن القانون الأساسي له، وهو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تهدف إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل الضرورية

¹ - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENGEM، <https://www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes>، 2020/09/18.

للاستثمارات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹ التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك من خلال منحها الضمان. ويتولى الصندوق مهام عديدة منها إقرار أهلية المشاريع للحصول على ضمانات القروض الضرورية لتحقيق الاستثمارات المتعلقة بالإنشاء، التوسع في نشاط المؤسسة، تجديد التجهيزات وأخذ المساهمات، كما أنه يتابع المخاطر الناجمة عن منح الضمان، فيتلقى بصفة دورية معلومات عن التزامات البنوك التي تمت تغطيتها ويمكنه طلب أي وثيقة يراها ضرورية واتخاذ أي قرار يكون في مصلحته، كما يضمن الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة المستفيدة...² انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004.

وتعطي الأولوية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم بالإنتاج، أو التي تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر، أو التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة، المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات ورفع الصادرات، المشاريع التي تسمح باستخدام المواد الأولية الموجودة في الجزائر، المشاريع التي تحتاج إلى تمويل قليل بالمقارنة بعدد مناصب الشغل التي ستخلقها، والمشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة أو تلك التي تنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة، وأخيرا المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة. وتتراوح نسبة الضمان بين 10% و 80% من القرض البنكي تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض ودرجة المخاطرة. والمبلغ الأدنى للضمان يساوي 4 ملايين دينار والمبلغ الأقصى يساوي 100 مليون دينار. والمدة القصوى للضمان هي 7 سنوات. ويأخذ البنك الأجهزة المكونة للمشروع كضمان، أما بالنسبة لتكلفة منح الضمان فيأخذ الصندوق علاوة من مبلغ القروض كتكلفه دراسة المشروع، وفي حالة عدم منح الضمان يرد هذا المبلغ لصاحبه، كما يأخذ الصندوق علاوة التزام من مبلغ القرض تسدد مرة واحدة عند منح الضمان³.

الجدول رقم 3-18: الملفات المعالجة حسب نوع المشروع من أبريل 2004 إلى ديسمبر 2019 من FGAR

المجموع	التوسيع	الإنشاء	
2845	1579	1266	عدد الضمانات الممنوحة
311490674494	152513141658	158977532837	التكلفة الكلية للمشاريع(دج)
197678887229	105265476200	92413411029	مبالغ القروض المطلوبة(دج)
63%	69%	58%	المعدل المتوسط للتمويل المطلوب
90173345044	55323309216	34850035828	مبلغ الضمانات الممنوحة
46%	53%	38%	المعدل المتوسط للضمان الممنوح
84263	57197	27066	عدد مناصب الشغل المنجزة

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique, n°36, Op-cit, p19.

¹ - المواد 1-2-3 من المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11/11/2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 74، الصادرة بتاريخ 13/11/2002، ص 13.

² - المواد 5-6 من نفس المرسوم 373/02، مرجع سابق، ص 13-14.

³ - صندوق ضمان القروض، <https://www.fgar.dz/portal/ar/content>، 2017/10/08.

يساعد صندوق FGAR على منح ضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتابعة المخاطر الناجمة عن ضمان الصندوق، ولقد قام هذا الصندوق منذ 2004 وإلى غاية 2019 بمرافقة أكثر من 2845 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، الأمر الذي سمح باستثمار 311.49 مليار دج، 152.51 مليار دج منها وجهت لضمان مشاريع التوسع وإعادة التجديد (وكانت لها الأغلبية ب 69%)، أما المشاريع الناشئة (في مرحلة الإنشاء) فقد دعم الصندوق إنشاء 1266 مشروع بمبلغ 158.98 مليار دج. وخلال ما يقارب الـ 15 سنة (ما بين 2004 و 2019)، منح الصندوق ضماناته بمبلغ إجمالي 90.17 مليار دج، مما سمح بإنشاء 84263 منصب عمل، أي أنه تم توفير تقريبا 30 منصب عمل لكل ضمان تم تقديمه.

2- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI): أنشئ بموجب المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 2004/04/19، والمتضمن القانون الأساسي له، وهو شركة ذات أسهم تهدف إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعنوان تمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات، وتتعلق هذه القروض أساسا بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها¹، وقد استثنى الصندوق بعض القطاعات من إمكانية الاستفادة من ضماناته كقطاع الفلاحة، النشاطات التجارية والقروض الاستهلاكية². من أجل دعم إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يساهم الصندوق بتسهيل حصولها على القروض الاستثمارية عن طريق ضمان مخاطرها، حيث يغطي الضمان نسبة من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض، وقد حدد مستوى تغطية الخسارة بنسبة 80% عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند إنشاء المؤسسة، ونسبة 60% في الحالات الأخرى كالتوسيع والتجديد. أما المبلغ الأقصى للضمان فقد حدد بـ 50 مليون دج ويتقاضى الصندوق نظير تقديمه للضمان علاوة قدرها 0.5% من القرض المضمون المتبقي يسدها المستثمر سنويا، ويتم تحصيلها من قبل البنك لفائدة الصندوق³، لكنه عدل في 2018 حيث أصبح البنك هو الذي يسدد العلاوة سنويا لفائدة الصندوق دون أن تحمل على التكلفة الكلية للقرض⁴.

وفي سنة 2011 دخل الصندوق مرحلة جديدة بعد أن كلفته السلطات العامة بمهمة تسيير صندوق الضمان المكرس لتغطية التمويل الفلاحي، حيث يضمن تمويل النشاطات الفلاحية المخصصة لإنشاء المستثمرات الفلاحية وتدعيم قدرات الإنتاج للمستثمرات قيد التطوير بحد أقصى قيمته 100 مليون لقرض الاستثمار و 10 ملايين دج لقرض الاستغلال.

¹ - المواد 1-2-4 من المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 2004/04/19، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 27، الصادرة بتاريخ 2004/04/28، ص 30-31.

² - المادة 05 من نفس المرسوم 04-134، مرجع سابق، ص 31.

³ - المواد 4 و 13 من نفس المرسوم السابق رقم 04-134، ص 31.

⁴ - المادة 02 من المرسوم الرئاسي رقم 18-279 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018 يعدل المرسوم الرئاسي رقم 04-134 والمتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 66، الصادرة في 14 نوفمبر 2018، ص 4.

الجدول رقم 3-19: الوضعية الإجمالية للضمانات في CGCI حسب قطاع النشاط في 2019

قطاع النشاط	عدد الملفات	النسبة (%)	مناصب الشغل المنشأة في س/1/2018
البناء والأشغال العمومية	299	18	3521
النقل	131	8	651
الصناعة	843	50	10948
الصحة	97	6	961
الخدمات	301	18	2811
المجموع	1671	100	18892

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique, N°36, Op-cit, p20.

نلاحظ من الجدول أن الصندوق تمكن من توفير 1671 من الضمانات لأصحاب المشاريع في نهاية سنة 2019 وبقيمة مالية قدرت بـ 86.9 مليار دج، مقدمة في معظمها من طرف البنوك العمومية، كما أن أغلب الملفات المعالجة من طرف CGCI تنصب حول نشاطات الصناعة أولا بـ 50% من عدد المشاريع تليها كل من الخدمات والبناء والأشغال العمومية، بمعدل متساو. والأمر ينطبق على مناصب الشغل المستحدثة، حيث وفرت الصناعة 10948 منصب شغل، وهو ما يمثل 57.65% من إجمالي مناصب الشغل المستحدثة في السداسي الأول من 2018 والبالغ 18892 منصب شغل، ويأتي قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 18.64%.

المبحث الثاني: الإطار القانوني وتنظيم أسواق الصيغ المستحدثة في الجزائر

لأن التمويل يعتبر من أكبر المشاكل التي تعيق إنشاء، توسع وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظرا للدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في تحقيق التنمية، لم تكتف الجزائر بإنشاء الهيئات المتخصصة في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضممان التمويل لها والتي أشرنا إليها سابقا، بل قامت بتشجيع البنوك والمؤسسات المالية على تقديم تقنيات تمويلية حديثة تتناسب أكثر مع خصوصياتها.

المطلب الأول: الإطار القانوني والتنظيمي لرأس المال المخاطر في الجزائر

بهدف تنشيط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر، عملت الحكومة على وضع إطار قانوني وجبائي ينظم ويضبط سوق رأس المال المخاطر، ويقدم التحفيزات الجبائية اللازمة لكل من المقاولين وشركات رأس المال المخاطر، وكذا تسهيلات متعلقة بطرق الخروج من الاستثمارات. وسنستخدم مصطلح رأس المال الاستثماري في دراستنا التطبيقية بدلا من رأس المال المخاطر لأن التشريع الجزائري اعتمده للتعبير عن التمويل الذي يتم بالأموال الخاصة في رأس مال المشاريع الاستثمارية، واعتبر المصطلح الثاني جزءا منه. (على طريقة النموذج الأوربي)

أولاً- تطور مهنة رأس المال الاستثماري في الجزائر:

عرف نشاط رأس المال الاستثماري في الجزائر عدة محطات بدايتها كانت في التسعينات (1995-1991) أين أنشئت الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP في إطار عقد شراكة جزائرية أوروبية، وفي مناخ استثماري غير ملائم، بهدف تعزيز ودعم إنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومرافقة الاستثمارات الأجنبية، وتشكيل إطار لاستيعاب ونشر تقنيات التعامل برأس المال المخاطر. وثانيها (2001-1998) عندما وافق المجلس الأعلى للدولة على إطلاق الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE كمؤسسة مالية عمومية معتمدة من طرف بنك الجزائر في 2001، وكلا الشركتين أنشئتا بموجب قانون النقد والقرض 90-10، وحتى 2006 كانتا تعملان في ظل غياب تشريع خاص ينظم المهنة ويحدد آليات عملها.

كما كان نشاط رأس المال الاستثماري محل جذب للمستثمرين الأجانب برأس المال، أين قامت شركة AFRICINVEST وهي فرع لمجموعة INTEGRA للاستثمار والخدمات المالية، مقرها في تونس، بأول مساهمة أجنبية في الجزائر سنة 2001، قبل الافتتاح الرسمي للمكتب الممثل للشركة في الجزائر في نوفمبر 2006 تزامنا مع صدور القانون 11/06 الخاص بشركات رأس المال الاستثماري في الجزائر في 24 جوان 2006، والذي يحدد شروط إنشائها وكيفية ممارسة النشاط، وآليات الرقابة عليها والمميزات الخاصة بالنظام الجبائي.

ثم جاء المرسوم 08-56 في فيفري 2008 المتعلق بشروط ممارسة نشاط رأس المال الاستثماري ليحدد الرأسمال الأدنى وكيفية حيازته وشروط منح رخصة الممارسة وسحبها وكذلك النظام الجبائي الخاص بها. ومن ثم توالى عمليات إنشاء شركات أخرى تمارس نشاط رأس المال الاستثماري كشركة ASICOM و FSIE سنة 2008. ومن أجل إرساء وهندسة سوق لرأس المال الاستثماري في الجزائر، وتسريع وتيرة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كانت المحطة الأخيرة (2011-2010-2009)، حيث تم في 2009 وبموجب أحكام المادة 100 من قانون المالية التكميلي، إنشاء 48 صندوق ولائي بغلاف مالي يقدر بمليار دج لكل ولاية لحساب الخزينة، يكلف بالمساهمة في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ينشئها المقاولون الشباب¹.

وفي 2010 تم إطلاق شركة الجزائر استثمار، لتكون واحدة من الشركات التي أوكلت لها السلطات مهمة تسيير وإدارة 16 صندوق من الصناديق الولائية السابقة ولفائدة الدولة، في فيفري 2011، مع أربع شركات أخرى لرأس مال استثماري، اثنان شركات ناشطة واثنان في انتظار فتح فروعهما، وهي الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (6صناديق)، والمؤسسة المالية للاستثمار المساهمة والتوظيف (6صناديق)، وفرعي بنك الجزائر الخارجي والبنك الوطني الجزائري (10 صناديق لكل فرع). ثم عدل التقسيم في جوان 2016 بالشكل الذي يوضحه الجدول:

¹ - المادة 100 من الأمر رقم 01/09 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو سنة 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44، 04 شعبان عام 1430 هـ الموافق 26 جويلية سنة 2009، ص 21.

جدول رقم 3-20: تقسيم الصناديق الاستثمارية الولائية بين شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر

BEA	BNA	FINALEP	SOFINANCE	الجزائر استثمار
برج بوعريبيج	بشار	البيض	باتنة	الجزائر
الشلف	بومرداس	سطيف	بجاية	عنابة
غرداية	لبويرة	سيدي بلعباس	البليدة	بسكرة
المسيلة	معسكر	سكيكدة	وهران	قسنطينة
السعيدة	تمنراست	تيزازة	أم البواقي	خنشلة
غليزان	تندوف	تيزي وزو	تيارت	تلمسان
تيسيمسيلت	إليزي	الجللفة	عين الدفلة	سوق أهراس
الطارف	ورقلة	أدرار	ميلة	جيجل
		عين تيموشنت	الأغواط	نعامة
		مستغانم	تبسة	قالمة
				المدية
				الوادي

المصدر: اعتمادا على الملحق رقم 01، وثائق مقدمة من شركة SOFINANCE

وحسب تقارير COSOB لسنة 2015 و 2016، منحت اللجنة الإذن لشركة Algeria Capital Invest لممارسة نشاط رأس المال الاستثماري برأسمال اجتماعي قدره 100.000.000 دج في 4 جوان 2015 (قرار رقم 54). لكن سرعان ما أعلنت وزارة المالية بقرار رقم 89 في 2017/11/23 سحب اعتماد ممارسته بعد الطلب المقدم من قبل رئيس مجلس الإدارة للشركة والمتعلق بالحل المبكر لها. "وفي المقابل تم اعتماد كل من شركة ICOSIA Capital Spa والصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة وشركة صندوق الاستثمار الجزائري AIF كشركات رأس مال استثماري.

ثانيا- مفهوم رأس المال الاستثماري بالنسبة للمشرع الجزائري:

في الفصل الأول من القانون رقم 06-11 تعرف شركات رأس المال الاستثماري بأنها الشركات التي تهدف للمشاركة في رأس مال المؤسسة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة* لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة.¹ أي أن تدخلات شركة رأس المال الاستثماري تتمثل في رأس

* - تتمثل حسب المادة 21 من القانون 06-11، في مصدرين هما: الموارد الممنوحة من قبل الغير لاستثمارها في عمليات رأس مال استثماري، والأموال العامة الممنوحة من قبل الدولة لاستثمارها في نفس العملية والتي تم الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات والمنجزة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والهبات.

1 - المادة 02 من القانون رقم 06-11 المؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يونيو سنة 2006 يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، 2006.

المال المخاطر الذي يشمل رأس مال الجدوى أو الانطلاقة قبل إنشاء المؤسسة ورأس المال التأسيس في مرحلة إنشاء المؤسسة. ورأس مال النمو ويتضمن تنمية طاقات المؤسسة بعد إنشائها، ورأس المال التحويل أين يتم استرجاع المؤسسة من قبل مشتر داخلي أو خارجي. ورأس المال الخوصصة لاسترجاع مساهمات و/أو حصص صاحب رأس المال استثماري آخر. وهنا نلاحظ أن التعريف لم يوضح أهمية تدخل المستثمر برأس المال في التسيير والرقابة واقتصر على الجانب المادي فقط. كما لم يعطي أهمية لطرق الانسحاب من الاستثمار واكتفى بأولوية بيع الحصص للشريك المقاول. وحددت الحكومة مجموعة من الضوابط تلتزم بها شركات رأس المال الاستثماري، ومنحتها بالمقابل تحفييزات جبائية معتبرة من أجل تحفيزها¹.

1- الضوابط المفروضة على شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر: فرض المشرع مجموعة من الضوابط جاءت أغلبها نص القانون 06-11، ثم تم توضيحها أكثر من خلال المرسوم التنفيذي رقم 08-56 الصادر في 11 فيفري 2008 والمتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة رأس المال الاستثماري.

1-1- الضوابط المتعلقة برأس مال الشركة وطرق التمويل: حصر المشرع الشكل القانوني لشركات رأس المال الاستثماري في شركة المساهمة، وحدد رأسمالها الاجتماعي الأدنى ب 100 000 000 دج، ويتم الاكتتاب فيه حصريا عن طريق تقديمات نقدية أو شراء أسهم² يسدد بنسبة 50% عند تاريخ التأسيس، و50% وفقا للأحكام المنصوص عليها في القانون التجاري (المادة 8 من قانون 06-11). ويمكن أن يجوز رأس مال الشركة مستثمرون عموميون أو خواص، سواء كانوا أشخاص معنويين أو طبيعيين، على ألا يجوز أي شخص طبيعي وزوجه وأصوله وفروعه معا بصفة مباشرة أو غير مباشرة أكثر من 49% من رأس مال الشركة (المادة 4 من المرسوم 08-56). أما طرق تدخل شركات رأس المال الاستثماري فتمثل في الاكتتاب أو اقتناء أسهم عادية، شهادات استثمارية، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم وحصص شركاء، أو أي قيم منقولة أخرى مماثلة للأصول الخاصة (المادة 5 من 06-11).

1-2- الضوابط المتعلقة برخصة ممارسة نشاط رأس المال الاستثماري: تخضع ممارسة هذا النشاط إلى رخصة مسبقة من الوزير المكلف بالمالية، بعد استشارة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها* COSOB وبنك الجزائر. ويحتوي طلب الرخصة إضافة إلى الوثائق المذكورة في المادة 10 من القانون 06-11 على تصريح شرطي يثبت عدم تعرض مؤسسي ومسيرى الشركة لأي من الإدانات المنصوص عليها في المادة 11 من تعرض إستراتيجية الاستثمار لا سيما كيفيات التدخل القانون السابق. مع مذكرة إعلامية ومدد الاستثمارات المزمع إنجازها (المادة 8-9 من المرسوم 08-56). وقد جاء تحديد وتفصيل المعلومات الواجب توفيرها لإسناد ملف طلب رخصة ممارسة رأس المال الاستثماري

¹ - سماح طلحي، مرجع سابق، ص ص 277-278.

² - المادة 2-3 من المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المؤرخ في 4 صفر عام 1429 الموافق 11 فبراير سنة 2008 يتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 09، الصادرة في 24 فيفري 2008، ص 8.

* - لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها: هي سلطة ضبط مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مهمتها الأساسية حماية المستثمرين عبر منح التأشيرة على كل عمليات الإصدار للقيم المنقولة والعرض العام على الجمهور. وكذا ضمان نزاهة سوق القيم المنقولة ومراقبة نشاطات الوسطاء في عمليات البورصة

في القرار الوزاري المؤرخ في 14 مارس 2009. كما حددت المواد 11-12-13 من القانون 06-11 الشروط والمقاييس الواجب توفرها في مسيري شركات رأس المال الاستثماري، وتضمن نفس القانون شروط منح الرخصة وآجال تسليمها وكيفية الطعن في حالة رفض الرخصة صراحة أو ضمناً، وشروط سحبها سواء بطلب من الشركة أو بسبب الإخلال الخطير بالتشريع. (المواد 14-15-16).

3-1- الضوابط المتعلقة بالحصول على التمويل من شركات رأس المال الاستثماري: حيث لا يجوز لشركة رأس المال الاستثماري أن تخصص أكثر من 15% من رأسمالها واحتياطياتها كمساهمة بأموال خاصة في مؤسسة واحدة (المادة 17)، ولا أن تساهم بأكثر من 49% من رأس مال مؤسسة واحدة (المادة 18)، أي أن المقاول يمتلك نسبة لا تقل عن 51% من رأس مال مشروعه. وكذلك لا يجوز لها أن تساهم في شركة إلا على أساس عقد مساهمة يوضح خصوصاً مدة المساهمة في الاستثمار وشروط الانسحاب من شركة الأسهم الاستثماري (المادة 19). ولا يجوز لها أن تقوم باقتراضات تفوق حدود 10% من أموالها الخاصة، ولا يمكن أن تستعمل الأموال المقترضة لتمويل الحصول على المساهمات (المادة 20).¹

وتخضع شركة الأسهم الاستثماري لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها والتي تتأكد من مطابقة نشاطها للأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها (المادة 24)، كما ألزم القانون شركات رأس المال الاستثماري برفع تقارير سداسية عن محفظة مساهماتها، والوثائق المالية والمحاسبية لنهاية السنة المعنية وتقارير محافظي الحسابات وأي وثيقة أخرى ضرورية لممارسة الرقابة إلى كل من الوزارة المكلفة بالمالية، وإلى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها (المادة 26). وقد أكدت المادة 07 من المرسوم 08-56 على الدور الرقابي للجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها من خلال إلزام الشركات المعنية بوضع سجل المساهمين في متناول اللجنة.

2- التحفيزات الممنوحة لشركات رأس المال الاستثماري بالجزائر:²

1-2- التحفيز الجبائي: حيث تضمنت المادة 27 و28 من قانون 06-11 أغلب التحفيزات الجبائية المقدمة ثم تم توضيحها أكثر من خلال المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المؤرخ في 11 فيفري 2008 والمتعلق بشروط ممارسة شركة رأس المال الاستثماري. حيث تم إعفائها من دفع الضريبة على أرباح الشركات بالنسبة للمداخيل المتأتية من الأرباح، نواتج توظيف الأموال، نواتج وفائض قيم التنازل على الأسهم والحصص³، وبالنسبة لبقية المداخيل فهي تخضع إلى المعدل المخفض ب 5% في حال تعهد الشركة بعدم سحب المبالغ المستثمرة في المؤسسات لمدة 5 سنوات ابتداء من أول جانفي من السنة الموالية لتاريخ الحصول على المساهمة⁴. كما منح القانون لهذه الشركات ميزة الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات مدة 05 سنوات إذا ما استثمرت في المراحل الأولى من حياة المشروع (رأس مال مخاطر حسب

1 - المواد 17-18-20 من القانون 06-11، مرجع سابق.

2- براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، مرجع سابق، ص ص 97-98.

3 - المادة 27 من القانون 06-11.

4 - المادة 12 من المرسوم 08-56.

المشروع الجزائري) ابتداء من تاريخ بدء النشاط.* كما تستفيد فوائض قيم التنازل عن الأسهم المحققة من طرف شركات رأس المال الاستثماري غير المقيمة من تخفيض بنسبة 50% من المبالغ الخاضعة للضريبة، وهي نسبة محفزة للمستثمرين برأس المال الأجانب حتى يستثمروا محليا. ورغم ذلك فإن هذه المزايا الضريبية العديدة لم يكن لها أثر كبير على ديناميكية الاستثمار. وقد وافق المشروع الجزائري في قانون المالية التكميلي لسنة 2006 على خصم 50% من فوائض قيم التنازل عن الأسهم التي حققتها شركات رأس المال الاستثماري غير المقيمة¹

2-2- تحفييزات متعلقة بطرق الخروج من الاستثمارات: وتمثلت في تعديل شروط القبول في البورصة عن طريق العرض العام على الجمهور فيجب على المؤسسات الكبرى التي ترغب في دخول البورصة أن يكون لديها رأس مال لا يقل عن 500000000 مليون دينار بدل 100.000.000 دينار، كما توزع سندات رأس المال على الجمهور لدى عدد لا يقل عن 150 مساهم بدلا من 300 مساهم. وتستجيب سوق الأوراق المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لحاجات سوق رأس المال المخاطر من خلال إتاحة فرص أكثر للاستثمار والخروج منه. وتمنح هذه السوق أيضا جملة من المزايا للمؤسسات الصغيرة كمنحها التمويل المباشر الذي يكمل التمويل البنكي أو على موارد ثابتة لتمويل الأصول طويلة الأجل. وكذلك دخول سهل ومبسط وبأقل تكاليف إلى البورصة.

ثالثا- قوانين أخرى مرتبطة برأس المال الاستثماري:

أتبع المرسوم التنفيذي رقم 08-56 بثلاثة أوامر:

● في 2008/12/27 صدر قرارا وزاريا للوزير المكلف بالمالية، يحدد مقاييس الكفاءة والاحترافية لمسيري شركات رأس المال الاستثماري، حيث يجب على رئيس مجلس الإدارة والمدير العام والإطارات المسؤولين أن يكونوا حائزين على شهادة جامعية ولديهم خبرة مهنية لا تقل عن 8 سنوات في أحد مجالات البنوك والمالية واقتصاد المؤسسات والتحليل المالي وتسيير المخاطر. وعلى أعضاء مجلس الإدارة أن يكونوا حائزين على شهادة جامعية ولديهم خبرة مهنية لا تقل عن 5 سنوات في المجال الاقتصادي أو المالي أو التجاري أو القانوني. وقد خص المشروع الفريق الإداري بهذه الشروط دون المساهمين الآخرين لأهمية الإدارة الرشيدة ولزوم توفر الخبرة اللازمة لإدارة أي مشروع ناجح خاصة إذا كان يتميز بارتفاع نسبة المخاطرة².

* - الملاحظ هنا أن المشروع لم يدرج الأفراد المكتتبين في شركات رأس مال المخاطر ضمن المستفيدين من قائمة الإعفاءات التي نص عليها، وبذلك فهم يخضعون للضريبة على الدخل، وهو عكس ما ينص عليه القانون الجبائي لهذه الشركات في تونس مثلا، أين يتمتع المكتتبون في الأسهم من الإعفاء الكامل من الأداء على المدخيل، وهو ما يعد دافعا تشجيعيا للاكتتاب في مثل هذه الشركات المحتاجة لرؤوس الأموال لتوظيفها في تمويل استثمارات المشاريع الناشئة.

1 - المادة 03 من قانون المالية التكميلي لسنة 2006، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 2006/06/19، ص 03.

2 - المادة 3-4 من القرار المؤرخ في 27 ديسمبر 2008، والمتعلق بمقاييس الكفاءة والاحترافية لمسيري شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 5، الصادرة ب 2009/01/21، ص 20.

• الأمر 14 مارس 2009 المتعلق بالمعلومات الواجب توفرها في ملف طلب الاعتماد المذكور سابقا، والأمر 09-01 المتضمن لقانون المالية التكميلي أين تقرر في المادة 100 منه إنشاء صناديق الاستثمار الولائية المذكورة في الفصل السابق.

• الأمر 30 ماي 2010 الذي يحدد نموذج الالتزام ويعرف بالقواعد العملية للاحتفاظ بالمساهمات ومراقبتها، وكيفية الحصول على الميزات الجبائية الخاصة بالمهنة من طرف شركات رأس المال الاستثماري.¹

• المرسوم التنفيذي رقم 16-205 بتاريخ 31 جويلية 2016، الذي يحدد كيفية إنشاء وممارسة نشاط شركة تسيير صناديق الاستثمار، وحسب ما جاء في المادة 02 حتى 08 فهي شركة تقوم بإدارة صناديق استثمار موكلة إليها بتفويض لصالح الغير، وكذلك تسيير موارد شركة رأس المال الاستثماري، وتخضع لنفس شروط اعتماد هذه الأخيرة. رأسمالها 10 مليون دج يحرر كليا من المنشئين (أشخاص معنويين في شكل شركة مساهمة) يمكن أن يكونوا وسطاء في عمليات البورصة، كما يمكنها تسيير عدة صناديق. أما المواد 09-14-16 فتلتزمها بتقديم ضمانات تقنية، مالية، مهنية للجنة تنظيم عمليات البورصة من أجل ضمان التسيير الجيد والوقاية من وضعيات تضارب المصالح.²

وفي هذا الإطار حصلت شركتان على الترخيص لإدارة صناديق الاستثمار هما:

❖ شركة Tell.Markets: حصلت على ترخيص من وزارة المالية للقيام بنشاط شركة إدارة صناديق الاستثمار عبر القرار رقم 20 المؤرخ في 11 مارس 2018، برأسمال قدره 81.921.000 دج يملكها بشكل رئيسي شركة Tell Limited ب49% و LKOLL Eurl ب32% و Y.BOUHARA ب14%. وكان نشاط هذه الشركة إلى غاية السداسي الأول من 2019، محدودًا للغاية، حيث اقتصر على فحص العمليات والمشاريع لتقديم الخدمات للشركات الصغيرة والمتوسطة دون أن يؤدي ذلك إلى عقود إدارية.³

❖ شركة صناديق دعم المؤسسات الصغيرة الجزائر (SEAF): حصلت الشركة على تصريح من وزارة المالية لممارسة نشاط شركة إدارة صناديق الاستثمار بقرار من وزير المالية رقم 60 بتاريخ 27 جوان 2019، برأس مال قدره 10 مليون دج، وبمساهمة كل من الجزائر للاستثمار والتنمية (Eur) ب49%، SEAF اسبانيا كاييتال بارتنار SL ب(48.95%)، والشركة الأمريكية SEAF Management LLC ب(0.01%)، والشركة الأمريكية SEAF Ventures Management LLC ب(0.01%) والشركة الأمريكية SEAF Vintage ب(0.01%)، والشركة الأمريكية Flex Fund LP ب(0.01%) والشركة الأمريكية Hubertus Jan Van Der Vaart ب(0.01%). وإلى غاية 2020 لم تدخل الشركة في النشاط.

1 - أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص 202.

2 - نفس المرجع السابق، ص 202.

3 - COSOB, RAPPORT ANNUEL 2019, p43.

رابعاً- الجهود الحكومية لإرساء سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر:

حاولت الحكومة الجزائرية هندسة سوق لرأس المال الاستثماري عبر معالجة مدخلاتها الأساسية، فمن جانب العرض وضعت الإطار القانوني والجبائي، وكانت المساهم الأساسي في معظم الشركات الممارسة للمهنة بسبب قلة الموارد المالية. ولمواجهة مشكل نقص الموارد البشرية المتخصصة في شركات رأس المال الاستثماري، تم إطلاق الشركة ما بين المصارف للتكوين SIBF، في 01 أكتوبر 2005، بالتنسيق مع سفارة الولايات المتحدة الأمريكية في الجزائر، برنامجاً تكوينياً لمكلفين بمهام متخصصين في رأس المال المخاطر، حيث برجت ثلاث ملتقيات تكوينية تختم بالسفر إلى هضبة أو وادي السليكون*، لكن الأمر توقف عند الملتقى الثاني سنة 2006، وقد نظمت الشركة في 2011 دورة تكوينية لموظفي البنوك العمومية الموكلة لهم مهمة تسيير أموال صناديق الاستثمار الولائية¹.

وقصد تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اللجوء إلى رأس المال الاستثماري لسد احتياجاتها التمويلية، حصرت المؤسسات التي يشملها مجال تطبيق أحكام القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 02-17 في تلك التي تمتلك رأس مالها الاجتماعي في حدود 49% من قبل شركة أو مجموعة شركات رأسمال الاستثماري (المخاطر) وكذا المؤسسة المنشأة أو المزمع إنشائها². ولأن الوجود المسبق للثقافة المقاولاتية عامل مهم لظهور سوق رأس المال المخاطر، فالسياسات طويلة الأجل التي تضعها الحكومة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيكون لها أثر على ظهور فئة من المقاولين ذوي قابلية واستعداد لاستعمال رأس المال المخاطر لتمويل مشاريعهم. أما من جانب الطلب على رأس المال المخاطر، فقد اتبعت السلطات العمومية إجراءات وتدابير من شأنها أن تؤدي في حالة نجاحها إلى تجسيد ابتكارات البحث العلمي في شكل طلبات تمويل مشاريع استثمارية لدى شركات رأس المال الاستثماري. ومن بين العوامل التي من شأنها العمل على ترقية أوضاع التكنولوجيا والبحث العلمي نذكر:

1- الاهتمام بالمؤسسات الريادية والابتكار: رغم أن ريادة الأعمال شبه معدومة في الجزائر ولا تلقى اهتمام

كبير من الشركات والممولين في الجزائر، الأمر الذي جعل رواد الأعمال الجزائريين يتوجهون إلى الخارج للحصول على تمويل وتسويق جيد لمنتجاتهم وأعماله، فإنه توجد بعض المؤشرات لاهتمام الدولة بالريادة والابتكار أهمها:

1-1- مشروع القانون الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يشمل مجموعة من الأحكام التي تهدف إلى تحقيق

الثلاثية "انطلاق- نمو-ديمومة" للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بعد فشل عملية ترقيتها وعجزها عن تحقيق الأهداف المسطرة، ولذلك جاء المرسوم التنفيذي 18-170 ليحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها (التي تعوض ANDIPME)، فكلفت بنشر الثقافة المقاولاتية ومرافقة حاملي المشاريع واحتضان وإيواء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقتها لدى البنوك والمؤسسات المالية وأيضاً دعم الابتكار

* يعد وادي السليكون مثالا للعناقيد الصناعية الناجحة، يضم مؤسسات صغيرة ومتوسطة في مجال تقنية الحاسوب في وادي السليكون في ولاية كاليفورنيا الأمريكية، ويعتبر هذا التجمع المساهم الأول في تعاظم قوة الاقتصاد الأمريكي.

1- عبيدش سامية، مرجع سابق، ص 123-127.

2- المادة 07 من القانون رقم 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 5.

والبحث وعصرنة المؤسسات الصغيرة لتحسين تنافسيتها، وكذا بدعم تطوير المناولة ووضع منظومة إعلام اقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا على خلق بيئة مساعدة لإنشائها وضمان ديمومتها. وتزود على المستوى المحلي بمراكز دعم واستشارة ومشاتل مؤسسات،¹ لترقى إلى مرتبة مراكز دعم وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يضمن تحقيق التناغم بين تمثيلات الوكالة والهيئات الأخرى (وكالة دعم تشغيل الشباب، ووكالة دعم البحث العلمي).

1-2- إجراءات تحفيزية للابتكار عبر تنظيم جوائز وطنية وصالونات للابتكار: مثل الجائزة الوطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تنظم سنويا من طرف وزارة الصناعة والمناجم وبإشراف مراكز التسهيل والمشاتل ومديرية الصناعة، وذلك حسب المرسوم التنفيذي رقم 08-323 في 14 أكتوبر 2008 "الابتكار مفتاح التنافسية" حيث تقدم جوائز مالية (1.000.000 دج للفائز الأول و800.000 دج للفائز الثاني و600.000 للفائز الثالث) وميداليات وشهادات مكافأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة وخاصة الناشطة في الصناعات والخدمات الموجهة للصناعة وتكنولوجيات الإعلام والاتصال.² كذلك صالون الابتكار الذي تنظمه الوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث سنويا كقبلة علمية لاحتضان المشاريع الجديدة للباحثين والمبتكرين الجامعيين والأحرار، يهدف إلى تعريف المستثمرين بأهم مشاريع الابتكار، ويضم عدة متعاملين من مبتكرين ومراكز بحث ومراكز دعم التكنولوجيات والابتكار وجمعيات المبتكرين.³

1-3- محاولة ترسيخ الفكر المقاوالاتي في أذهان الشباب: يعد التوجه نحو تجسيد المشاريع المقاوالاتية الحل الأنسب للاقتصاد الجزائري للخروج من التبعية المفرطة للجباية البترولية. وقصد بناء سلوك مقاوالاتي لدى أهم شريحة في المجتمع وهي الطلبة الجامعيين بشكل خاص، تبنت الجزائر في الآونة الأخيرة حزمة من الاستراتيجيات أهمها دار المقاوالاتية في الجامعات هدفها نشر الفكر المقاوالاتي بين الطلبة المقبلين على التخرج لتكون بابا لهم إلى عالم الأعمال ونافذة على الآليات الاقتصادية التي يجب على الطالب التعرف عليها والتعود على التحكم فيها للحصول على رجل اقتصادي مستقبلي مؤهل للخوض في غمار النشاط الاقتصادي ومتحكم في ميكانزماته، عن طريق برمجة مجموعة من النشاطات والمسابقات وتنظيم الأسبوع التكويني السنوي "الجامعة الصيفية" بالتعاون مع الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب. كذلك برنامج المقاوالاتية الريادة والابتكار ELIP وهو برنامج تكويني مدته 6 أشهر مدار من طرف الشركة الشاملة للمقاوالاتية - الجزائر (GEN ALGERIE) تدعمه مبادرة الشراكة الأمريكية الشرق أوسطية موجهة للطلبة الجامعيين، ويهدف إلى مساعدتهم في خلق مشروعات ابتكارية في أكثر من 17 ولاية عبر التراب الوطني. بالإضافة إلى بعض المبادرات التي تحسب ضمن خانة تطوير الوعي المقاوالاتي كقافلة المقاوالاتية الوطنية للشباب التي

1 - للتفصيل أكثر في المهام أنظر المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 26 جويلية 2018 يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 39، الصادرة في 4 جويلية 2018، ص 12

2 - المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 يتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحدد شروط وكيفية منحها، الجريدة الرسمية، العدد 60، الصادرة في 19 أكتوبر 2008، ص 6.

3 - الصالون الوطني للابتكار يفتح أجنحته للإبداع، <http://www.djazair.com> ، 2016/10/15.

حطت رحالها في معظم ولايات الوطن في نوفمبر 2017 (مغيرة تسميتها من معرض الصناعات الحرفية إلى قافلة المقاولاتية لغرس المفهوم في أذهان الشباب)، ومشروع إنشاء أول مدينة ذكية في الجزائر من طرف مؤسسة SMART CITY DZ في خطوة من الحكومة لتشجيع إنشاء مشاريع ناشئة في ميدان التكنولوجيا الحديثة يقدم لها دعم تمويلي يتمثل في قروض بدون فوائد.¹

2- العمل على تهمين الابتكارات ونتائج البحث العلمي: في إطار تشجيع إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة

مبتكرة برزت عدة مؤسسات حكومية لدعمها ومرافقتها، تتمثل أساساً في:²

1-2- الوكالة الوطنية لتهمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية ANVEREDET: أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 3 ماي 1998 تحت وصاية الوزير المكلف بالبحث العلمي، كمؤسسة عمومية ذات طابع صناعي تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية تتكفل بتحديد نتائج البحث الواجبة التهمين وانتقائها لترقية التنمية والإبداع التكنولوجيين، وتطوير التعاون بين قطاع البحث العلمي والقطاعات المستعملة لاسيما الصناعات الصغيرة والمتوسطة³. تسمح بظهور مؤسسات تركز على الإبداع وتنمية ثقافته داخل المؤسسات الوطنية وتوفير فرص عمل أكثر، اعتماداً على: ممثلين جهويين متواجدين بالقرب من أقطاب النشاط التكنولوجي، خلايا تهمين للبحث العلمي متواجدة على مستوى الجامعات، حاضنات ومشاغل المؤسسات في المناطق الصناعية.

2-2- المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية INAPI: في إطار السياسات المتعلقة ببراءة الاختراع* وكحماية للمخترعين وإبداعاتهم أنشئ المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية بموجب المرسوم التنفيذي رقم (98/68) المؤرخ في 21 فيفري 1998 تحت وصاية وزارة الصناعة، كمركز للإعلام التكنولوجي باعتباره مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتكفل بدراسة طلبات إبداع العلامات والنماذج الصناعية مع المشاركة في تطوير الإبداع ودعمه، ودراسة طلبات حماية الاختراعات وتسجيلها وتشجيع القدرات الإبداعية وتسهيل استفادة المستعملين الوطنيين من المعلومة التقنية، إلى جانب تحسين ظروف استيراد التقنيات الأجنبية⁴. وعموماً فإن الاستغلال الذكي لاختراعات وابتكارات المؤسسة أضحي من الطرق المبتكرة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمع دخول اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية حيز التنفيذ في العديد من البلدان أصبح بإمكان المؤسسة الاستمرار

1 - أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص 255.

2 - فضيلة بوطورة، نوفل سمايري، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الاستدامة في ظل الابتكار مع إشارة لحالة الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، 29/30 أكتوبر 2017. ص 15.

3- المادة 1-3-4 من المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 9 ماي 1998 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتهمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 28، الصادرة في 06 ماي 1998، ص ص 9-10.

* براءة الاختراع هي الشهادة التي تمنحها الدولة بواسطة هيئة عمومية مختصة للمخترع كي يثبت له حق احتكار استغلال اختراعه مالياً ولمدة زمنية محددة وفي ظروف معينة، فهي المقابل الذي تقدمه الدولة والمجتمع ككل للمخترع تقديراً لجهوده. وتتم حماية الاختراع عن طريق فرض عقوبات رادعة على من يقوم بنقل الاختراع أو استخدامه دون موافقة صاحبه.

4- فاطمة الزهراء رقايقية، مرجع سابق، ص ص 251-254.

في عملية الإبداع والابتكار لدورها الحاسم في ضمان بقاء المؤسسة أو حتى إمكانية تحول بعضها إلى مؤسسات عالمية ذات حجم كبير من خلال استغلال مبتكراتها وبالتالي توفير التمويل الداخلي اللازم لنموها. وقد أصبحت ممتلكات المؤسسة من براءات الاختراع والعلامات التجارية ورأس المال الفكري تشكل المحدد الرئيسي لقيمة المؤسسة في السوق، حتى البنوك أصبحت تفضلها كضمان للقروض على الأصول الثابتة التقليدية.

2-3- الوكالة الوطنية لتطوير البحث الجامعي ANDRU: أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم (183-95) المؤرخ في 02 جويلية 1995 للإشراف على أعمال البحث العلمي في مؤسسات التعليم العالي، تتمثل وظائفها في: إعداد البرامج والسهر على تنفيذها، تقييم أجهزة المتابعة لأعمال البحث التي تتكفل بها، تمويل مشاريع البحث المقررة، تشجيع وتنشيط ميكانزمات الدعم والتسيير الإداري والمالي، ضمان نشر نتائج البحث التي تتكفل بها وترفع شأنها، المساهمة في تنظيم التظاهرات العلمية، تقديم المساعدة التقنية والمالية لاقتناء التجهيزات والوثائق العلمية الضرورية لإنجاز برامج البحث، تسهيل برامج التكوين وتحسين المستوى وتحديد المعلومات وتدعيمها.

2-4- الوكالة الوطنية للحظائر التكنولوجية: هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، بالتعاون مع وزارة البحث والتعليم العالي والوكالة الوطنية للبحث والتطوير التكنولوجي. أنشئت طبقا للمادة 12 من القانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، مكلفة بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها "من بينها حاضنة أعمال سيدي عبد الله التي أنشئت في ديسمبر 2009، في الجزائر العاصمة تقدم لرجال الأعمال المبتكرين حاملي الشهادات فرصة بدء مشاريعهم في بيئة ديناميكية موجهة نحو الابتكار، وتمكينهم من الاستفادة من خدمات ودعم المحضنة التكنولوجية لمشاريعهم لمدة تتراوح من 24 إلى 30 شهرا بهدف وضع مخطط أعمال للبحث عن التمويل الذي يمثل المرحلة النهائية للحضن حيث يقبل المشروع نهائيا حسب المعايير المعتمدة. تستقبل الحاضنة حوالي 20 مشروع سنويا، وتهدف إلى إنشاء 15 مؤسسة ناشئة في السنة"¹.

كما صدرت في الأعداد الأخيرة من الجرائد الرسمية العديد من القوانين الخاصة بمجال إنشاء الشركات الناشئة وما تحتاجه في محيط أعمالها مثل:²

➤ المرسوم التنفيذي رقم 20-256 المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "شركة ناشئة" "مشروع ابتكاري" و"حاضنة أعمال" في الجريدة الرسمية 55 لسنة 2020 والصادرة بتاريخ 21 سبتمبر، وجاء فيه كل الشروط الخاصة بالعملية.

➤ القرار الذي يتضمن تعيين أعضاء اللجنة الوطنية المسؤولة عن منح العلامات السابقة في الجريدة الرسمية رقم 70 لسنة 2020 الصادرة بتاريخ 25 نوفمبر.

1- widad Guechtouli, manelle Guechtouli, *l'Entrepreneuriat En Algérie: Quelque Enjeux Pour Quelque Réalités ?*, Working Paper Series-, IPAG Business School, Paris, France, 2014-150, P7.

. http://www.ipagcn.com/wp-content/uploads/recherche/WP/IPAG_WP_2014_150.pdf, 30/06/2019.

² جميع الجرائد الرسمية موجودة في الموقع <https://www.joradp.dz>

➤ المرسوم التنفيذي رقم 20-356 والخاص بإنشاء مؤسسة ترقية وتسير هياكل دعم المؤسسات الناشئة ويحدد مهامها وتنظيمها وسيورها في العدد 73 لسنة 2020 الصادرة في 6 ديسمبر.

3- سياسات تتعلق بشروط الدخول إلى البورصة: لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بدور فعال وحيوي في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فإن إنشاء السوق المالية البديلة خطوة أساسية لتطوير وعصرنة السوق المالي، كما أن توفير ميكانزمات للخروج كان العامل الأساسي لنجاح رأس المال المخاطر في الدول المتقدمة وعادة يفضل المخاطرون برؤوس أموالهم طريقة الخروج المالي والعرض على الجمهور عبر بورصة الأوراق المالية والتي تعتبر أفضل وسيلة للتخرج وبيع مساهمات المستثمرين بقيمة نقدية أكبر. ولذلك تم إنشاء تلك السوق بفتح صحن لها في بورصة الجزائر استجابة لحاجات دعم أهداف المخطط الخماسي 2010-2014، وفي ظل وجود مستثمرين من المؤسسات ومسيري الأصول على إثر إنشاء البنوك لشركات رأس المال الاستثماري، مع تدابير جبائية تشجع على الدخول إلى البورصة. ومن جهة أخرى فإن إنشاء قسم مخصص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمنحها عدة مزايا: ¹

- التمويل المباشر الذي يكمل التمويل البنكي، والحصول على موارد ثابتة يتم تخصيصها لتمويل الأصول طويلة الأجل في الميزانية.

- دخول مبسط وبأقل التكاليف إلى البورصة.

- فرص الاستثمار والخروج من الاستثمار فيما يخص شركات رأس المال الاستثماري.

وتميزت السوق المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنشاء وظيفة أساسية تتمثل في وظيفة المرافق الذي يدعى **المتعهد بالترقية في البورصة**، واعتبرت الابتكار الرئيسي الذي طبع تلك السوق، فهو متعامل جديد في الساحة المالية الجزائرية مهمته القيام بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقتها على مستوى بورصة الجزائر (السوق المخصصة لها). وعملا على تطبيق ذلك جرى إدراج ترتيب في النظام العام لبورصة القيم بهدف تحديد شروط قبول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعين على الشركة التي تطلب إدخال سنداتهما في التداول بالبورصة القيام بما يلي: ²

- أن تكون قد نشرت كشوفها المالية المصادق عليها عن السنتين الماليتين الأخيرتين.
- أن تقوم بفتح رأسمالها في مستوى أدناه 10%، في أجل أقصاه يوم دخولها.
- توزيع سنداتهما إما على 50 مساهم أو 3 مستثمرين مؤسساتيين (بنوك، مؤسسات مالية، شركات تأمين) يمثلون على الأقل نسبة 10% من رأس المال.

غير أنه ومنذ إنشائه سنة 2012، لم يعرف سوق PME أي نشاط، حتى 10 أكتوبر 2018، أين منحت لجنة تنظيم عمليات البورصة تأشيرة دخوله لشركة AOM Invest Spa المتخصصة في قطاع الفنادق والسياحة ³ وكان ذلك بعد تدخل رأس المال الاستثماري في تمويلها كما سبق وذكرنا وتغيير شكلها القانوني من مؤسسة ذات

¹ - لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، التقرير السنوي لسنة 2010، ص 18.

² - نفس المرجع السابق، ص 19.

³ - Commission d'Organisation et de Surveillance des Operations de Bourse-COSBOS-, RAPPORT ANNUEL (2017, p 64) et (2018, p 16).

مسؤولية محدودة إلى شركة ذات أسهم، وتغيير اسم الشركة من HOTEL THERMAL AQUA إلى SIRENCE Sarl إلى AOM INVEST Spa. وفي 2016/01/7 وبسبب نقص الموارد المالية قامت المؤسسة بزيادة رأسمالها بمساهمة ثلاثة مستثمرين مؤسساتيين يستجيبون لشروط التنظيم العام للبورصة عبر التسجيل المباشر في الأوراق المالية المدرجة. وكانت مساهمتهم مقسمة كما يلي: - بنك BNA في حساب صندوق الاستثمار الولائي 500000 سهم بنسبة 43.13% - الجزائر استثمار 10000 سهم بنسبة 0.86% - مؤسسة التأمين Alliance Assurances Spa ب 10000 سهم وبنسبة 0.86% أيضا. ومنذ تحويلها إلى مؤسسة ذات أسهم في 2016 برأس مال قدره 112930000 دج وحتى 15 سبتمبر 2017 رأس المال الاجتماعي للمؤسسة ظم إضافة إلى المستثمرين المؤسساتيين المذكورين كل من الوكالة الوطنية لتطوير السياحة ANDT وعدة أشخاص طبيعيين. وفي ماي 2018 بلغ رأس مال المؤسسة 115930000 دج مشكل من 1159300 سهم بقيمة اسمية 100 دج للسهم. وبالتالي أصبح للمؤسسة وسيلة تمويل جديدة وهي بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.¹

4- الإجراءات المتخذة على مستوى تحسين بيئة النشاط:

4-1- سياسة تطهير وتنظيم العقار: يكتسب العقار الاقتصادي أهمية كبيرة لتطور الاستثمار المحلي والأجنبي، خاصة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فلا يمكن لأي مستثمر تنفيذ استثماره دون توفر هذا العنصر الحيوي، ومن أجل تحسين استغلال العقار الصناعي وإنهاء الفوضى في توزيع واستعمال الأراضي² اتخذت الحكومة بعض الإجراءات التحفيزية والتسهيلات لضمان توفر هذا العنصر للمستثمرين في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهمها:³

- تخفيضات في سعر الإتاوة التجارية للعقارات المتحصل عليها عن طريق الامتياز وذلك حسب طبيعة المنطقة وطبيعة المشروع الاستثماري، كذلك تخفيضات وإعفاءات في الرسم العقاري المفروض على العقارات.
- تقديم مجموعة من الضمانات للمستثمر فيما يخص المساواة في الحقوق والواجبات بين المستثمرين المحليين والأجانب وكذلك تقديم مجموعة من الضمانات والحقوق فيما يخص العقار المتحصل عليه.
- تسهيلات إدارية بإنشاء الشباك الوحيد الذي يضم مختلف الإدارات ذات الصلة بملف الاستثمار.

كما أنشأت مجموعة من الهيئات تتكفل بتسيير ملف العقار الاقتصادي كالوكالة الوطنية للعقار الصناعي والوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري*، وتعد من بين تحفيزات الحكومة للمقاولين في سوق رأس المال المخاطر

¹ - AOM INVEST Spa, Notice D'Information Admission Au Compartiment PME De La Bourse D'Alger, <https://www.cosob.org/notices/>, 04/07/2019.

² - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 238.

³ - الطيف عبد الكريم، كوراد فاطيمة، سياسات وبرامج الدعم وأثرها على استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، 29/30 أكتوبر 2017، ص ص 2-3.

*- هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، موضوعة تحت وصاية وزير الصناعة وترقية الاستثمارات، أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 07-119 الصادر في 23 أبريل 2007 وهي ممثلة على المستوى المحلي من قبل شبكة تتكون من 10 مديريات جهوية تغطي كل واحدة منها فضاء إقليميا واسعا من التراب الوطني. بهدف تشجيع جميع المبادرات المتعلقة بالترقية العقارية والمساهمة في الضبط والاستعمال العقلاني للعقار الموجه للاستثمار، وإزالة

تهدف إلى مساعدتهم على الحصول على العقار اللازم لمشاريعهم.¹، غير أنها في الواقع لا تقوم بهذه العملية إلا لصالح مؤسسة تسيير أملاك الدولة ومراكز التهيئة والتعمير. كما أصدرت الحكومة في هذا الصدد المرسوم التنفيذي رقم 176/12 المؤرخ في 2012/04/11، الذي يتضمن إنجاز 42 منطقة صناعية في بعض الولايات، إضافة إلى إنشاء بنك معلومات حول العرض العقاري على مستوى كل ولاية.²

4-2- إعادة بعث وتطوير المناطق الصناعية: بناء على الإجراءات المحددة من طرف مجلس الوزراء يوم 22 فيفري 2011 والمخصص لبعث الاستثمار، تقرر وضع مساعدة مالية وقرض على المدى الطويل عبر الصندوق الوطني للاستثمار من أجل إنجاز المناطق الصناعية الجديدة، وتأهيل جميع المناطق الصناعية وطينا، موازاة مع اتخاذ مجموعة من الإجراءات العملية الرامية لتفعيل مشروع إنجاز 42 منطقة صناعية جديدة عبر 34 ولاية تمتد على مساحة إجمالية تقدر ب 9572 هكتار بمبلغ إجمالي قدر ب 87.703 مليار دج، في خطوة لضمان إعادة انتشار المشاريع الاستثمارية وضمان نجاحها لتكون بدائل جديدة لاستحداث مناصب شغل بالولايات خاصة المناطق المعزولة منها. تحمل المناطق الجديدة الطابع العصري وتضم كافة المستلزمات وهي مؤمنة ومغلقة، ومرتبطة بشبكات النقل، وتتوفر على الطاقة والمياه ومزودة بمساحات تجارية، ومصارف ومطاعم وفنادق، الأمر الذي يجعل منها مناطق حيوية وتتواجد أغلبها على طول المحاور المهيكلتة على غرار الطريق السيار شرق/غرب والطريق الاجتبابي للهضاب العليا وكذلك في الجنوب مراعاة للمخطط الوطني لتهيئة الإقليم 2030.

مشروع إنشاء 42 منطقة صناعية أوكل للوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري بالشراكة مع مصالح وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، هذا التعاون الذي فرض الاحتكام إلى خطة خاصة للتحكم في الأوعية العقارية أفضى في الأخير إلى إعداد 42 محضرا لاختيار الأراضي واستكمال 42 مخططا لمسح الأراضي، وذلك في أعقاب توقيع وزير الصناعة لقرارات تنص على إنشاء تلك المناطق الصناعية وتكوين اللجان الولائية المعنية بدراسة الملفات المتعلقة بتحويل الأراضي الفلاحية. شكلت المناطق الصناعية الجديدة، موضوع تعليمات تلقاها ولاية الجمهورية، حتى يراعى في إنشائها خصوصيات الطابع الاقتصادي الذي تتميز به الولايات، ومواطن العقارات، وسيجبر المستفيدون من تلك العقارات على احترامها مع عدم تغيير النشاط الاستثماري موضوع الإنفاق.³

المطلب الثاني: الإطار القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر

العقبات التي تعترض المستثمرين فيما يخص العقار ومنحهم الوعاء الضروري لاحتواء مشاريعهم الصناعية، مهمتها الإشراف على تسيير العقار الصناعي وضبط سوقه عبر استحداثها لمركز يتولى جمع وإحصاء المعلومات حول وضعية العرض العقاري الوطني، وإعداد تقارير ظرفية عن حالة وتطور العقار. وكذلك الوساطة بين مالكي العقارات والمتعاملين الاقتصاديين.

1 - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، مرجع سابق، ص ص 103-104.

2 - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 238.

3 - الطيف عبد الكريم، كوراد فاطيمة، مرجع سابق، ص 4.

يتميز قرض الإيجار بمزايا عديدة تجعله يستجيب لمختلف الاحتياجات التمويلية للعديد من المتعاملين الاقتصاديين على اختلاف مجالات أنشطتهم، وتعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأكثر طلبا لهذه الصيغة التمويلية إلى جانب بعض الأعمال الحرة والمهنيين وحتى المؤسسات الكبيرة.

أولا- تطور مهنة قرض الإيجار في الجزائر:

تأخر ظهور قرض الإيجار في الجزائر بعد تطبيقه في الولايات المتحدة وأوروبا واتساع دائرة التعامل به في العالم بعشرات السنين، ولم ترى التقنية النور إلا بعد صدور قانون النقد والقرض 90-10، حيث ومن خلال المادة 112 والمادة 116 اعتبرت عمليات التأجير مع خيار الشراء كعمليات قرض، ويمكن لكل البنوك والمؤسسات المالية ممارستها إضافة إلى نشاطاتها الرئيسية. كما أشار القانون 91-26 المؤرخ في 10 ديسمبر 1991 الخاص بالبرنامج الوطني لسنة 1992 لعمليات الإيجار فاعتبرها ضمن العمليات ذات الأولوية في البرنامج¹. ورغم المحاولات المحدودة لاستخدام هذه التقنية، فقد كان غياب الإطار القانوني سببا مهما في عدم انتشارها، وكانت أول مبادرة من نصيب بنك البركة تلتها محاولات محدودة من قبل البنك الخارجي الجزائري والبنك الوطني للتنمية والصندوق الوطني للتعاون الفلاحي الذي امتلك الأغلبية في أول شركة متخصصة في قرض الإيجار وهي الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات (SALEM)*. غير أنه سرعان ما تلاشى هذا السبب بصدور القوانين المنظمة لها في 1996، حيث تم إنشاء شركة ALC كأول شركة متخصصة في قرض الإيجار في 2001، وبدأت نشاطها بالتوازي مع شركة SOFINANCE في 2002. ثم توالى عملية إنشاء الشركات المتخصصة بعد ذلك، كما مورست التقنية من قبل العديد من البنوك التقليدية والإسلامية على حد سواء، وهو ما سنراه بوضوح في الفصل الموالي.

ورغم اختلاف وتعدد المصطلحات المترجمة للكلمة الأصلية Leasing، فإن المشرع الجزائري اختار ترجمة الاعتماد التجاري للتعبير عن عملية قرض الإيجار. "ويعتبر الأمر 96-09 المؤرخ في 19 شعبان 1416 الموافق ل 10 جانفي 1996 والمتعلق بالاعتماد التجاري من خلال 46 مادة، الإطار القانوني والتشريعي المنظم لنشاطها والذي يحكم عمليات قرض الإيجار للمنقولات والعقارات، أما الإطار التنظيمي لها فيشمل كل من المرسومين

¹ - بلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، أفريل 2002، ص 17.

*- هي شركة ذات أسهم أنشأت في ديسمبر 1997 برأس مال اجتماعي قدره 1.65 مليار دج، موزعة على كل من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA بحصة قدرها مليار دج، وكل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية والقرض الشعبي الجزائري والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وsofinance بال 650 مليون دج المتبقية. كان الهدف من إنشائها تمويل القطاع الفلاحي والصيد البحري إلى جانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاولون والأفراد الخواص. ثم أصبحت في 2001 كلفت بتمويل البرنامج الوطني لتطوير الفلاحة عبر تمويل حيازة التجهيزات الفلاحية المصنعة محليا على وجه الخصوص (حيث تمويل 70% من قيمة التجهيز و20% تقدم كدعم من طرف الدولة و10% الباقية يقدمها المستفيد. وتوقفت عن مزاوله نشاطها الرئيسي إلى غاية انتهاء البرنامج الأمر الذي وضعها في موقف حرج فيما بعد حيث وفي نهاية 2007 تراكمت عليها الديون بقيمة 2.7 مليار دج في حين تملك 4 مليار موزعة على شكل قروض صعبة التحصيل ممنوحة لمتعاملين في القطاع الفلاحي. الأمر الذي دفع مجلس النقد والقرض إلى سحب اعتمادها ومنعها من ممارسة نشاطها. وتم إعلان إفلاسها وتصفيتها في 2008/09/16.

التنفيذيين رقم 06-90 المؤرخ 20 فبراير 2006 الذي يحدد شروط وأحكام الإعلان عن عمليات التأجير ورقم 06-91 المؤرخ في 20 فبراير 2006 الذي يحدد شروط وأحكام الإعلان عن معاملات التأجير العقاري، والنظام (لائحة) رقم 96-06 المؤرخ في 13 صفر 1417 هـ الموافق ل 3 جويلية 1996 الذي يحدد كيفية تأسيس شركات الاعتماد التجاري وشروط اعتمادها¹، بهدف تأهيل العملية لأن تكون أداة مساعدة للتنمية الاقتصادية، تكمل عجز القروض المصرفية، وأداة لتفعيل إعادة هيكلة القطاع المصرفي والتنوع في نشاطاته قصد تغطية الاحتياجات الاستثمارية على المستوى الوطني.²

ثانيا- عرض مضمون الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد التجاري:

يهدف الأمر إلى وضع عملية الإيجار كعقد مؤهل بقانون محدد كأداة قرض، ومن ثم التعريف بحقوق والتزامات كل طرف من أطرافه الإلزامية منها والاختيارية، وهو ما يسمح بتأمين جانب البنوك وزبائنهم في إطار المفاوضات الخاصة بعقود قرض الإيجار وتسيير مصالح الطرفين من جهة وبتسهيل دور القضاة في حالة النزاعات من جهة أخرى.

1- تعريف الاعتماد التجاري وأنواعه: الاعتماد التجاري هو عملية تجارية ومالية، تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. وتقوم هذه العملية على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق بأصول منقولة أو غير منقولة المخصصة للاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية³. وبالتالي توسع المشرع في دائرة الأصول المؤهلة لتكون موضوع أو محل إيجار، فأضاف إلى الأصول المنقولة وغير المنقولة كل من المحلات التجارية والمؤسسات الحرفية، واشترط في الأصول الغير منقولة أن تكون مخصصة للاستعمال المهني. كما ترك خيار الشراء اختياري أي يمكن دمجها أو لا في العقد، حسب نوع قرض الإيجار فيما إذا كان ماليا أو عمليا.

وجاء تفصيل أنواع الاعتماد التجاري في المواد 2-3-4-5، والتي لا تختلف كثيرا عما قلناه سابقا في الجانب النظري، حيث ووفقا لمعيار تحويل الملكية يكون الاعتماد التجاري ماليا إذا نص العقد على تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل بما فيها من صيانة وتأمين وإصلاح دوري والمتابعة... لصالح المستأجر، أو عمليا في الحالة العكسية. أما حسب معيار طبيعة موضوع العقد فيكون الاعتماد التجاري إما للأصول المنقولة أو غير المنقولة أو متعلقا بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية، وجاءت المواد 7-8-9 بتعريف كل نوع منها، مشتركة في كونها عقد تمنح من خلاله شركة تأجير أو بنك لصالح طرف آخر وعلى شكل تأجير، ومقابل الحصول

¹ - MINISTERE DES FINANCES, L'Activité De LEASING En Algérie, <http://www.mf.gov>, 20/02/2019.

² - إبراهيم عبد الله، قرض الإيجار في الجزائر- فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 98.

³ - المادة 1 من الأمر 96/09 المؤرخ في 10/01/1996، والمتعلق بالاعتماد التجاري في الجزائر، الجريدة الرسمية، العدد 03، الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 25.

على إيجارات لمدة ثابتة، إما أصولا منقولة (تجهيزات وعتاد) أو غير منقولة (أصول ثابتة مهنية اشتراها المؤجر أو بنيت لحسابه) أو محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية. بينما تختلف في كيفية نهاية العقد في كل منها، حيث يستفيد المستأجر في النوع الأول من إمكانية اكتساب كلي أو جزئي للأصول المؤجرة بدفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار الأقساط المدفوعة، أما في النوع الثاني فيمكن للمستأجر الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها عن طريق التنازل تنفيذًا للوعد بالبيع من جانب واحد، أو بالاكتساب المباشر أو غير المباشر لحقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العقارات المؤجرة، أو بالتحويل قانونا لملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك للمستأجر. وفي النوع الأخير يمنح المؤجر ومبادرة منه المستأجر وعدا من جانب واحد بالبيع بسعر متفق عليه يأخذ بالاعتبار الأقساط المدفوعة ولو جزئيا، مع عدم إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل أو المؤسسة لصاحب الملكية الأول. وأخيرا من حيث جنسية أطراف العقد يكون محليا أو دوليا إذا كان أحد أطراف العقد غير مقيم في الجزائر.

2- الشروط القانونية والاختيارية لعقد الاعتماد التجاري: حسب نص الأمر، لا يعتبر العقد قرضا إيجاريا إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه يضمن للمستأجر الانتفاع بالأصل خلال فترة دنيا وبسعر محدد مسبقا، ويضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار لمدة غير قابلة للإلغاء إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك. أما البنود الملزمة لعقد الاعتماد التجاري المالي فهي محددة بوضوح في المواد من 11 إلى 16 كالتالي:

➤ مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء ويمكن أن توافق العمر الاقتصادي للأصل. (المادة 12)

➤ قيام أحد الأطراف بفسخ العقد يمنح الطرف الآخر الحق في التعويض. (المادة 13)

➤ يتضمن مبلغ الإيجار سعر شراء الأصل مقسما إلى مستحقات متساوية تضاف إليه القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند مزاولة حق الخيار، مضافا إليه أعباء استغلال الأصل من طرف المؤجر وهامش يطابق الأرباح المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض (المادة 14). ويمكن أن تحدد الأقساط بنمط متناقص أو خطي، وتدفع حسب دورية تختارها الأطراف المعنية بالعقد. (المادة 15)

أما المادتين 17 و 18 فقد تضمنتا الشروط الاختيارية كالتزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات إضافية وتنازله عن فسخ الإيجار أو تخفيض سعره في حالة إتلاف الأصل لأسباب عارضة، وإمكانية المستأجر مطالبة المؤجر بتبديل الأصل إذا قدم طرازه خلال مدة العقد.

3- حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة: بغض النظر عن نوع قرض الإيجار فإن المؤجر يتمتع بمجموعة من الامتيازات والحقوق حددتها المواد من 19 إلى 28، كاستفادته من كل الحقوق القانونية المرتبطة بحق الملكية وإمكانية استرجاعه للأصل في حالة عدم دفع المستأجر لقسط واحد، وحقه بالدخول إلى المحلات التي يوجد بها الأصل لمراقبته، وتمتعه بحق امتياز عام على أصول المستأجر من أجل تحصيل مستحقاته و... وعليه مجموعة من الالتزامات تطرقت لها المادة 38، كتسليم الأصل طبقا للخصوصيات التقنية المحددة من قبل المستأجر ودفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى المرتبطة بالأصل.. أما المستأجر فيتمتع بحق الانتفاع بالأصل ابتداء من تاريخ تسلمه مقابل مجموعة من الالتزامات حددتها المواد 29 إلى 39 من الأمر كدفع الإيجارات في التواريخ المحددة واستعمال

الأصل للغرض الذي استأجر من أجله والاعتناء به وعدم إحداث أي تغيير له دون إذن المؤجر والقيام بكل الإصلاحات التي لم يضعها القانون صراحة على عاتق المؤجر...

4- انتهاء عقد الاعتماد الإيجاري: ينتهي العقد بانتهاء المدة المتفق عليها إذا قرر المستأجر تنفيذ خيار الشراء، فيعلم المؤجر بذلك قبل التاريخ المتفق عليه ب 15 يوم على الأقل، ويتم الإثبات بعقد ناقل للملكية يحرر لدى الموثق (المادة 45). كما يمكن أن ينتهي قبل المدة المتفق عليها في حالة فسخ العقد، أو إفلاس المستأجر أو عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته (المواد 13-20)، ويستطيع المؤجر التصرف في الأصل المسترجع بتأجيره أو بيعه..

ثالثا- تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر وشروط اعتمادها:

تخضع شركات الاعتماد الإيجاري للأحكام العامة للبنوك كحصولها على الاعتماد، وامتلاكها لحد أدنى من رأس المال، ومسكها لمختلف الوثائق المحاسبية. وقد جاءت كيفية تأسيس هذه الشركات وشروط اعتمادها في النظام رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996. ولممارسة قرض الإيجار يشترط ما يلي:¹

- تؤسس شركات الاعتماد الإيجاري على شكل شركة ذات أسهم طبقا للتشريع المعمول به في الجزائر (المادة 3)
- يجب ألا يكون مؤسسو أو مسيرو الشركة موضوع أي منع منصوص عليه في المادة 125 من قانون النقد والقرض، وعليهم استيفاء الشروط المحددة في النظام رقم 92-05 المؤرخ في 22 مارس 1992 والمتعلق بالشروط التي يجب أن تتوفر في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية. (المادة 4)
- يجب إرفاق طلب التأسيس المقدم لمجلس النقد والقرض بملف حدد مضمونه بالتعليمية رقم 96-07 المتعلقة بكيفية تأسيس شركات قرض الإيجار وشروط اعتمادها والصادرة من بنك الجزائر.
- يحدد رأس المال الاجتماعي الأدنى للشركة بمبلغ 100 مليون دج، دون ان يقل المبلغ المكتتب عن 50% من الأموال الخاصة (المادة 6).

➤ يمنح الاعتماد بقرار من محافظ بنك الجزائر في أجل أقصاه شهران من إيداع الملف، وينشر في الجريدة الرسمية، وأي تغيير في نظام المؤسسة يكون بموافقة مسبقة من محافظ بنك الجزائر.

كما دعم الإطار القانوني بكل من المرسوم التنفيذي رقم 90/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006، به تسع (9) مواد تحدد كيفية إشهار عمليات قرض الإيجار للأصول المنقولة والمحلات التجارية، وتقرر ضرورة تسجيل عقد قرض الإيجار من طرف المؤجر في السجل العمومي المعد لذلك في أجل أقصاه ثلاثون يوما من تاريخ إمضاء العقد وإطلاع الجمهور عليه وفقا لطلب محدد المضمون والشكل، والمرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 والذي يحدد كيفية إشهار عمليات قرض الإيجار للأصول غير المنقولة في ثماني مواد، تنص على إلزامية بيان

¹ - Les Articles "2 à 10" du Règlement N°96-06 Fixant Les Modalités De Constitution Des Sociétés De Crédit-bail Et Les Conditions De Leur Agrément, 03 Juillet 1996

اكتساب العقار محل قرض الإيجار في السجل العقاري، والخاضع للإشهار في الحفظ العقاري في باب خاص عنوانه "تحديد المستفيد من القرض وشروط إنجاز عملية الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة"¹.

رابعاً- الإجراءات الجبائية والجمركية لمهنة قرض الإيجار في الجزائر:

تعد الإجراءات الجبائية والجمركية المحفزة خاصة مميزة لتقنية قرض الإيجار، وعاملاً مهماً يشجع التعامل بها، وقد اعتمدت الجزائر على جملة منها في إطار تنظيمها ودعمها لصناعة قرض الإيجار. ومنها:²

- يستفيد المؤجر من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة في حالة الإيجار المالي. (قانون المالية 1994)
- تعفى العقود المتعلقة بالعقارات في إطار قرض الإيجار من رسم الإشهار العقاري، ويمكن للمؤجر تطبيق الاهتلاك على الأصل ويحق للمستأجر تخفيض أقساط الإيجار من الربح الخاضع للضريبة. وفي إطار قرض الإيجار الدولي تضاف الأرباح الناتجة عن الصرف إلى الإيرادات وتخضع للضريبة. (قانون المالية 1996)
- تخفيض وعاء الاقتطاع من المصدر ب 60% على مبالغ الإيجارات المدفوعة بموجب عقد إيجار دولي للأشخاص غير المقيمين. (قانون التمويل لعام 2001)
- تستفيد الأصول التي اقتناها المؤجر من المزايا الضريبية المنصوص عليها في المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 15/10/1993 المتعلق بترقية الاستثمار، وتعفى شركات الاعتماد الإيجاري من الرسم على النشاط المهني (TAP)، كما يمكن للمستأجر تطبيق الاهتلاك الخطي أو المتناقص على الأصول الثابتة غير المنقولة طوال مدة قرض الإيجار المالي. (قانون التمويل التكميلي لعام 2001)
- تستفيد المعدات المقتناة عن طريق قرض الإيجار من الامتيازات الجبائية المنصوص عليها في الأمر 01-03 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار كإعفاء من TVA، IRG، IBS (قانون المالية 2003)
- الإعفاء من رسم الإشهار العقاري TF بالنسبة لاقتناء العقارات الموجهة لتمويل الاستثمارات والتي تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية الخاضعة لقانون 03-11 المتعلق بالنقد والقرض. (قانون المالية 2004)
- تطبيق الاهتلاك المالي الخطي المسرع للتجهيزات وفقاً للمعاملات: 1.5 إذا لم تتجاوز مدة الاهتلاك 5 سنوات باستثناء المنقولات وعتاد المكاتب والسيارات السياحية، 2 عندما تفوق مدة الاهتلاك 5 سنوات وتقل عن 10 سنوات، ويكون 2.5 عندما تفوق ال 10 سنوات وتقل عن 20 سنة، إلى جانب إلغاء TVA من الأصول المتنازل عنها في إطار عقد قرض الإيجار. (قانون المالية 2006)
- تعفى من الرسم على القيمة المضافة الإيجارات المدفوعة في إطار قرض الإيجار للعتاد الزراعي المنتج في الجزائر ابتداء من 27 جويلية إلى 31 ديسمبر 2018، عتاد السقي، عتاد منتج محلياً لإنجاز وحدات الحليب الصغيرة، زراعة

¹ - سوسن زيرق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، رسالة دكتوراه في علوم التسيير تخصص: مالية المؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2016-2017، ص 252.

² - سوسن زيرق، زغيب مليكة، سوق قرض الإيجار في الجزائر الفرص والتحديات، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد 25، جامعة زيان عاشور، الجلفة، جانفي 2016، ص 271.

الزيتون وإنتاجه وتخزينه، إعادة تجديد عتاد الإنتاج والاستثمار في الصناعات التحويلية. (قانون المالية التكميلي 2009)

وفي إطار التنظيم الجمركي، تستفيد الصادرات والواردات على شكل قرض إيجار من نظام جمركي موقوف للحقوق والرسوم الجمركية، وعلى أساسه تعفى منها، وهو المتعلق بالقبول المؤقت. وسواء كان المؤجر على التراب الوطني أو لم يكن فإنه يتعين على المستأجر-بصفته مستعملا للأجر- القيام بالإجراءات الجمركية للاستفادة من نظام القبول المؤقت، سواء قصد وضع الأصول المؤجرة للاستهلاك بتطبيقه لخيار الشراء بناء على استظهار فاتورة الشراء، أو إعادة تصديرها في نهاية مدة نظام القبول إذا قرر عدم تطبيق خيار الشراء. كما تعفى الأصول المصدرة أو المستوردة في إطار قرض الإيجار من إجراءات التجارة الخارجية والصراف، بمعنى أن دخولها إلى التراب الجزائري أو خروجها منه غير خاضع لإذن مسبق أو ترخيص من السلطات الإدارية الجمركية المختصة، ويكفي أن يكون للمستأجر توطين مصرفي مسبق على العملية يضمن تنظيم تحويلات الأموال إلى الخارج ودخولها إلى الجزائر (قانون المالية 1996)¹. وكان قد جاء في قانون المالية لسنة 1994 إعفاء للتجهيزات المستوردة في إطار قرض الإيجار من كل الحقوق والرسوم الجمركية لمدة خمس سنوات، وأقر قانون المالية التكميلي 2003، استفادة المعدات المتعلقة بإنجاز الاستثمارات التي تم اقتناؤها عن طريق قرض الإيجار من الامتيازات الجمركية المنصوص عليها في الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار والمؤرخ في 2001/08/20.²

وبالنسبة للمعالجة المحاسبية لقرض الإيجار فإن المشرع الجزائري نص على أنها تتم في ظل النظام المحاسبي المالي على أساس التفرقة بين نوعي الاعتماد لإيجاري وأطلق عليهما الاعتماد الإيجاري المالي والتشغيلي (عقد الإيجار البسيط) وركز في تعريفه للأول على مدى انتقال وتحويل المخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل إلى المستأجر حتى ولو لم يتم الانتقال القانوني للملكية الأصل في نهاية العقد معتمدا على مبدأ تغليب الجانب الاقتصادي على الجانب القانوني. وبالتالي تعتبر عمليات القرض الإيجاري المالي كاستثمارات بالنسبة للمؤسسة المستأجرة حيث يتم تسجيل الأصل ضمن حسابات أصول الميزانية ومن جهة أخرى يسجل الالتزام الناتج عن دفعات الإيجار الواجبة الدفع ضمن حسابات خصوم الميزانية، في حين تعالج عمليات قرض الإيجار التشغيلي كمصاريف. وخلافا للأمر 96-09 الذي اكتفى في تعريفه للاعتماد الإيجاري المالي بمدى تحويل المخاطر والمنافع دونما تحديد للمعايير التي يتم الاعتماد عليها حتى نقول أن المخاطر والمنافع قد تم تحويلها، فإن النظام المحاسبي المالي قد تدارك الأمر ووضع للمستأجر مجموعة من المعايير التي يتم الاعتماد عليها في التصنيف بين النوعين، وتتمثل في:³

➤ ملكية الأصل محولة إلى المستأجر بعد انقضاء مدة الإيجار.

1 - المواد 135-138 من الأمر 27-35 يتضمن قانون المالية لسنة 1996 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995، الجريدة الرسمية، العدد 82، الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 1995، ص 39.

2 - سوسن زيرق، مرجع سابق، ص 139.

3 - المادة 135. 1، القسم 5: عقود الإيجار-التمويل، الجريدة الرسمية، العدد 19، الصادرة 25 مارس 2009، ص 19.

- يمنح المستأجر خيار شراء الأصل بسعر يقل بصورة كافية عن قيمته الحقيقية في تاريخ ممارسة حق الخيار.
 - مدة العقد تغطي الجزء الأكبر من مدة الحياة الاقتصادية للأصل ذاته إذا لم يكن هناك تحويل للملكية.
 - في بداية عقد الإيجار قيمة المدفوعات الدنيا المحينة بمقتضى هذا الإيجار ترتفع على الأقل إلى شبه كامل القيمة الحقيقية للأصل المؤجر.
 - الأصول المستأجرة ذات طبيعة خاصة ولا يستعملها إلا المستأجر دون أن يدخل عليها تعديلات كبيرة.
- نلاحظ ان النظام المحاسبي المالي لم يحدد بدقة المقصود من بعض المعايير السابقة، حيث يصعب تحديد القيمة العادلة في تاريخ ممارسة خيار الشراء في ظل غياب الأصول النشطة الخاصة بالأصول المؤجرة، كما ان عدم تحديد المقصود بالجزء الأكبر الذي يجب أن تغطيه مدة الإيجار في المعيار الثالث والمقصود بشبه كامل القيمة الحقيقية الذي يجب أن ترتفع إليه قيمة المدفوعات الدنيا المحينة على الأقل في المعيار الرابع، يجعلهما خاضعان للتقدير الشخصي وهو الأمر الذي يمكن استغلاله للتهرب من تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار مالي.

المطلب الثالث: الإطار القانوني ونبذة عن انفتاح الجزائر على الصيرفة الإسلامية

تعتبر الجزائر من الدول السبّاقة إلى اعتماد هذا النوع من المؤسسات مقارنة بدول الجوار وبعض الدول العربية الأخرى. لكن ذلك لم ينعكس على حجم هذا النوع من النشاط، حيث لم يتم اعتماد سوى بنكين إسلاميين، آخرهما حصل على الاعتماد سنة 2008.

أولا- تطور الصيرفة الإسلامية في الجزائر:

قامت الجزائر بفتح المجال للصيرفة الإسلامية لتكون جزء من نظامها المصرفي منذ أن سنت قانون النقد والقرض 90-10 الذي فتح المجال للقطاع الخاص والأجنبي لإنشاء البنوك ومنها البنوك الإسلامية، فكانت أول تجربة هي بنك البركة في بداية التسعينات ثم جاء بنك السلام في 2008 ليدعم هذه المسيرة بممارسات مصرفية مستلهمة كلية من مبادئ وقواعد الشريعة الإسلامية. كما سمحت السلطات الرقابية الجزائرية لبعض البنوك الخاصة التقليدية بتقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية في نفس الوقت الذي تقدم خدماتها المصرفية التقليدية، ومن أبرز التجارب في هذا المجال تجربة بنك الخليج الجزائر AGB، التابع لشركة مشاريع الكويت القابضة، الذي بدأ نشاطه بالجزائر سنة 2004، ويقوم بتقديم خدمات مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية عبر النافذة الإسلامية المتواجدة بفروعه منذ 2007، ثم كل من بنك الإسكان HBA في 2014 وترست بنك TBA في 2015.

وجراء تدهور أسعار البترول ووقوع أزمة مالية منذ سنة 2015، وبعدها الأزمة السياسية، ولأن معظم الكتلة النقدية متداولة خارج الجهاز المصرفي ومع عدم ثقة الأعوان الاقتصاديين في الحكومات السابقة والتزام معظمهم بأحكام الشريعة الإسلامية التي تحرم الربا، حاولت الحكومة الجديدة استقطاب وامتصاص هاته الكتلة من السوق الموازية عن طريق طرح نظام مالي جديد ينظم ويعالج الصيرفة الإسلامية كخطوة أولى بدل الاستنادة أو طبع النقود،

نحو الإصلاح المصرفي. وأخيرا وتوسيع رقعة المنتجات المالية الإسلامية ومنحها مكانة خاصة في الساحة المصرفية الوطنية، جاء التأطير القانوني للصيرفة الإسلامية بداية من خلال النظام رقم 02-18 والمتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، الصادر في الجريدة الرسمية نهاية عام 2018، كأول خطوة قانونية ملموسة لتأطير المنتجات التشاركية، ويهدف إلى ضبط القواعد المتعلقة بممارستها. لكنه سرعان ما ألغي عبر النظام رقم 02-20 المؤرخ في 15 مارس 2020 والذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية (المادة 23)¹.

ثانيا- الصيرفة الإسلامية حسب المشرع الجزائري:

يعرف النظام 02-20 مثل سابقه العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية (بدلا من مصطلح التشاركية) بأنها عمليات تلقي الأموال وتوظيفها في التمويل والاستثمار والتي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد فوائد. لكنه يختلف عنه في عدة نقاط أهمها:

- يشترط على البنوك والمؤسسات المالية الراغبة في تقديم منتجات إسلامية أن تحوز على نسب احترازية مطابقة للمعايير التنظيمية، وأن تمثل بصرامة للشروط المتعلقة بإعداد و آجال إرسال التقارير التنظيمية (المادة 03) وهو ما افتقده النظام السابق.

- حدد النظام السابق سبع منتجات إسلامية يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تعرضها على زبائنها وهي: المرابحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، الاستصناع، السلم، والودائع في حسابات الاستثمار². بينما جعلها النظام الجديد ثمانية (المادة 04) حيث أضاف حسابات الودائع والتي لا تختلف في تعريفها عن الودائع التقليدية، حسب ما ورد في النظام، وهنا أيضا تميز بتعريفه لكل منتج بالتفصيل (المواد 05 إلى 12)، عكس النظام السابق الذي اكتفى بذكرها. وكلا النظامين اشترطا طلب الترخيص المسبق من طرف بنك الجزائر على كل منتج يراد تسويقه (المادة 13)، والذي يستوجب على البنك أو المؤسسة المالية تقديم ملف لبنك الجزائر يتكون خصوصا من: (المادة 16)

- شهادة المطابقة لأحكام الشريعة تسلم له من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية (المادة 14) والتي لم تكن محددة في النظام السابق، حيث أشار لها بهيئة وطنية مؤهلة لذلك قانونا.

● بطاقة وصفية للمنتوج

● رأي مسؤول رقابة المطابقة للبنك أو المؤسسة المالية طبقا لأحكام المادة 25 من النظام رقم 08-11

المؤرخ في 28 نوفمبر 2011 والمتعلق بالرقابة الداخلية للبنوك والمؤسسات المالية.

¹ - المادة 23 من النظام رقم 02-20 المؤرخ في 15 مارس 2020 يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية، العدد 16 الصادرة في 24 مارس 2020، ص 32-33

² - المادة 02-01 من النظام رقم 02-18 المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية المؤرخ في 4 نوفمبر 2018، أنظمة 2021، بنك الجزائر، https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist_ar.htm.

- الإجراء الواجب إتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية والمالية لشباك المالية الإسلامية عن باقي أنشطة البنك أو المؤسسة المالية.
- اشترط النظام الجديد على البنك وجود هيئة شرعية لا يقل عدد أعضائها عن 03 يعينون من طرف الجمعية العامة للمساهمين، مهمتها مطابقة المنتجات للشريعة والرقابة على نشاطات البنك المتعلقة بالصيرفة الإسلامية (المادة 15). وهو ما غاب في النظام السابق.
- وشباك المالية الإسلامية هو هيكل ضمن بنك أو مؤسسة مالية معتمدة مكلف حصريا بخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية، ويكون مستقلا ماليا ومحاسبيا عن الهياكل الأخرى للبنك أو المؤسسة المالية من خلال استقلالية حسابات زبائنه عن باقي حسابات زبائنهم، وإعداد البيانات المالية المخصصة بما فيها ميزانية تبرز أصول وخصوم الشباك، وكذا بيان مفصل عن المداخيل والنفقات ذات الصلة (المادة 17). وتضمن الاستقلالية من خلال هيكل تنظيمي ومستخدمين مخصصين حصريا لذلك (المادة 18).
- يجب على البنك أو المؤسسة المالية الحاصلة على الترخيص المسبق لتسويق المنتجات الإسلامية أن تعلم زبائنها بمداول التسعيرات والشروط الدنيا والقصوى التي تطبق عليهم. وإعلام المودعين خاصة أصحاب حسابات الاستثمار حول طبيعة حساباتهم (المادة 19).
- تخضع الودائع المجمعة من طرف الشبايك لأحكام الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض والنظام رقم 04-03 المتعلق بنظام ضمان الودائع المصرفية، باستثناء الودائع في حسابات الاستثمار والتي تخضع لاتفاق مكتوب مبرم مع الزبون يميز للبنك استثمار ودائعه في محفظة مشاريع وعمليات شباك الصيرفة الإسلامية التي يوافق البنك على تمويلها. ويحصل المودع على حصة من الأرباح الناجمة عن ذلك، كما يتحمل حصة من الخسائر المحتملة التي يسجلها الشباك في التمويلات التي يقوم بها (المادة 20-21). وفي هذه النقاط لا يختلف النظامان.
- وبذلك يكون النظام الجديد نسخة معدلة عن النظام السابق لم يأتي بالجديد خاصة فيما يتعلق بأهم المشاكل التي تواجهها الصيرفة الإسلامية كآليات الرقابة على البنوك الإسلامية من قبل البنك المركزي، لكنه جاء ليسد نوع من الفراغ القانوني لتكثيف وتأطير المعاملات المصرفية التي كانت تقوم بها بعض المؤسسات والبنوك الملتزمة بقواعد الشريعة الإسلامية قبل صدور هذا النظام، وخصوصا مع زيادة الاهتمام من قبل فاعلين جدد لاسيما من البنوك التقليدية العمومية (كبنك الفلاحة والتنمية الريفية والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الذي كانت له تجربة خاصة من قبل في صيغة التمويل الإسلامي لشراء سكنات جديدة أو قديمة باعتباره بنكا متخصصا في مجال السكن، ويمارس اليوم صيغة الإجارة المنتهية بالتملك للسكنات، غير أن أبرز تجربة كانت على مستوى بنك التنمية المحلية الذي وضع ملفه على مستوى بنك الجزائر في جانفي 2018، أي قبل صدور النظام وبدأ تحضيراته لممارسة الصيرفة الإسلامية في 2016 بالاستعانة مع مكتب دراسات خارجي مختص في المعاملات الإسلامية، وبشراء نظام معلوماتي خاص بالحاسبة في الصيرفة الإسلامية يضمن الفصل التام بين الأموال، وتكوين هيئة شرعية أعضاؤها ملمين بفقهاء المعاملات والمعاملات المالية ولهم وزهم على مستوى الوطني للمصادقة على المنتجات المراد تسويقها كالمراجعة للأفراد

والشركات والإجارة المنتهية بالتمليك) والكثير من البنوك الخاصة للولوج إلى هذا المضمار. وكان البنك الوطني الجزائري أول البنوك العمومية الذي يتحصل على شهادة المطابقة الشرعية لتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية في أوت 2020، ثم لحقت به عدة بنوك أخرى.

ويعد استثناء الودائع الاستثمارية من نظام ضمان الودائع والاستقلالية أو الفصل في الموارد المالية والبشرية من أبرز ما جاء في القانون، حيث تضمن النقطة الأخيرة عدم اختلاط الأموال التشاركية بالربوية ومنح ثقة أكبر للمواطنين في سلامة المنتجات الإسلامية.

المبحث الثالث: إطلالة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره التنموي في الاقتصاد الجزائري

نتيجة للجهود التي بذلتها الدولة في إطار تهيئة الجو الملائم لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمار فيه، شهد هذا الأخير نموا وتطورا ملحوظا من سنة إلى أخرى.

المطلب الأول: واقع (تطور ديناميكية) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سنحاول هنا تتبع ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث التعداد، ونوع الأنشطة التي تشغلها، إلى جانب توزيعها الجغرافي.

أولاً- تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة زيادة معتبرة في ديموغرافيته وفقا لما تشير إليه الإحصائيات المدرجة ضمن تقارير الوزارة المعنية، وتمثل المؤسسات الصغيرة جدا التابعة للقطاع الخاص (التي توظف أقل من 10 عمال) الأغلبية الساحقة بمعدل 97 %، تليها المؤسسات الصغيرة (والتي توظف من 10 إلى 49 عامل) بمعدل 2.6 %، أما المؤسسات المتوسطة فتمثل نسبة 0.4 % فقط¹.

الجدول رقم 3-21: تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب طبيعتها 2001-2019.

معدل النمو الإجمالي %	المجموع	المؤسسات العامة	المؤسسات الخاصة		المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
			أشخاص معنوية	أشخاص طبيعية	
				(مهن حرة)	
53.82	245348	778	179893	64677	2001
6.73	261853	778	189552	71523	2002

¹- Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information Statistique de la PME**, N°36, Edition: Avril 2020, p7-8.

10.21	288577	778	79850	207949	2003	
8.45	312959	778	86732	225449	2004	
9.53	342788	874	96072	245842	2005	
9.91	376767	739	106222	269806	2006	
9.07	410959	666	116347	293946	2007	
26.42	519526	626	126887	70626	321387	2008
13.08	*587494	591	131505	109496	345902	2009
5.38	619072	557	135623	113573	369319	2010
6.50	659309	572	146881	120095	391761	2011
7.97	711832	557	160764	130394	420117	2012
9.27	777816	557	175676	142169	459414	2013
9.54	852053	542	194562	159960	496989	2014
9.68	934569	532	217142	178994	537901	2015
9.42	1022621	390	235242	211083	575906	2016
5.07	1074503	267	242322	222570	609344	2017
6.3	1141863	261	260652	237457	643493	2018
4.5	1193339	243	274554	247275	671267	2019

Source: réalisé à partir des bulletins d'informations statistiques de la PME,

<http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>.

نلاحظ أن وتيرة النمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعززت مع مرور الأعوام خاصة بعد ضم أصحاب المهن الحرة إلى قائمة المؤسسات الخاصة خلال السداسي الثاني لسنة 2008 ليتزايد العدد الإجمالي ويبلغ 619072 مؤسسة سنة 2010، أي بارتفاع قدره 28000 مؤسسة مقارنة بـ 2009، حيث شكلت المؤسسات الخاصة بالإضافة إلى الحرفيين المسجلين لدى غرف الصناعة التقليدية والحرف (والحرفيين يكونون إما فرديين ويمثلون الأغلبية، أو في شكل تعاونيات تتكون على الأقل من حرفيين اثنين، أو مؤسسات حرفية بمعدل 10 أشخاص، بينما يتنوع نشاطهم ما بين صناعات تقليدية فنية أو لإنتاج المواد أو الخدمات، أين يتم تسجيل أكبر عدد من الحرفيين الفرديين) المكونات الأساسية لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يترجم بالتحسن المحسوس لمناخ الاستثمارات في ظل البرامج التنموية، واستجابة المؤسسات لمحاولات الدعم والتنمية والتأهيل التي اتخذتها الحكومة عبر السنوات المتلاحقة. وحسب الجدول أعلاه، فإن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي نهاية سنة 2019 يحصي 1193339 مؤسسة بعدما كان عددها 245348 مؤسسة فقط سنة 2001. وبالرجوع إلى طبيعتها فإن غالبيتها

* - على إثر إنشاء وزارة الصناعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، وبسبب التعديل الحكومي في 28 ماي 2010، تغير نظام جمع المعطيات المتعلقة بفتح الصناعة التقليدية لتسجيل الحرفيين، وعلى أساسه يتم الاعتماد على معطيات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS كمصدر لمعلومات للحرفيين المسجلين بدلا من قاعدة البيانات المعتادة المتكونة من شبكة غرف الصناعة التقليدية والحرف. لذلك نجد اختلاف في تعداد المؤسسات نهاية 2009، حيث قدرته غرف الحرف والصناعات التقليدية بـ 625069 في النشرة رقم 16 (عدد مؤسسات الصناعة التقليدية 169080 مؤسسة)، بينما بلغ حسب تقدير CASNOS 587494 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

من المؤسسات الخاصة، حيث شهد عددها تطورا مستمرا خاصة في العشرية الأخيرة، أين أصبحت تمثل ما يقارب 99.98% من إجمالي عدد المؤسسات، وذلك بفعل تسهيل الإجراءات أمام نشأتها وتقديم الدعم المادي والمعنوي اللازم لديمومتها في إطار اهتمام الدولة بالدور الذي تلعبه في تنمية الاقتصاد الجزائري.

إن أكثر من 56.3% من المؤسسات أشخاص معنوية متضمنة 671267 مؤسسة خاصة (56.25%) و243 مؤسسة عامة (EPE) (0.02%)، وهي نسبة قليلة من العدد الكلي لها، حيث عرفت انخفاضا بحوالي 68.77% خلال الفترة الممتدة من سنة 2001 إلى سنة 2019، الأمر الذي يؤكد تقدم القطاع الخاص في الاستثمار في هذا المجال في الجزائر. أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة فقد أثرت كل من عملية الخصخصة بأشكالها المختلفة (جزئية/كلية) وإعادة هيكلة المؤسسات العمومية الكبرى (إلى العديد من المؤسسات التابعة لها، تتميز بالاستقلالية التامة وهي قابلة للخصخصة والشراكة في شكل شركات تسيير المساهمة الجهوية SGP العاملة في قطاع البناء والأشغال العمومية) عكسيا على تعدادها العام، حيث شهدت تناقصا بعد سنة 2005.

والباقى يتكون من مؤسسات طبيعية تابعة للقطاع الخاص، عددها الكلي 521829 أي بنسبة 43.73%، منها:¹
 ✓ 247275 مؤسسة في إطار المهن الحرة (20.72%)، وتمثل الأشخاص الطبيعية مؤسسات المهن الحرة الغير ملزمة بالتسجيل في السجل التجاري وتشمل كل من الموثقين والمحامين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين والزراعيين. ويتوزع أصحاب المهن الحرة على قطاعات الصحة والعدالة والاستثمار الزراعي، وهي في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى مع سيطرة لقطاع الاستثمار الزراعي على مجمل تعداد المؤسسات الخاصة للمهن الحرة بنسبة (68.65%) يليه قطاع الصحة ب (20.51%).. وأخيرا قطاع العدالة ب (10.85%).

✓ 274554 مؤسسة صناعات تقليدية بمعدل (23.01%)

وهذا لا ينفي عملية شطب عدد من المؤسسات القديمة، (فخلال 2019 شطبت 20550 مؤسسة خاصة منها 9246 أشخاص معنوية و11304 أشخاص طبيعيين). وقد يرجع ذلك للعامل البشري والمحيطها المباشر، فرغبة بعض رؤساء المؤسسات التي أنشأت حديثا في تحقيق أرباح خلال السنة الأولى وعدم قدرتها على مواجهة صعوبات الحياة الاقتصادية تؤدي لا محالة إلى اختفاءها. كما تجدر الإشارة على أنه من الصعوبة تحديد العدد الحقيقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل دقيق لوجود قطاع رسمي وآخر غير رسمي (موازي) ينشط بشكل خاص في قطاعات البناء والأشغال العمومية والتجارة وغيرها من الخدمات الموجهة للاستهلاك (بسبب الطابع العائلي لها).

ثانيا- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي:

بما أن المؤسسات العامة لا تمثل سوى نسبة ضئيلة ضمن نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن نشاطها الاقتصادي محدود يقتصر على خمس فروع وقطاعات اقتصادية دون غيرها، وهي: الزراعة والصناعة والخدمات والبناء والأشغال العمومية والمناجم والمحاجر، وهي قليلة إذا ما قورنت بتلك التي تنشط فيها المؤسسات الخاصة، إلا أنها تبقى

¹ - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p7-9.

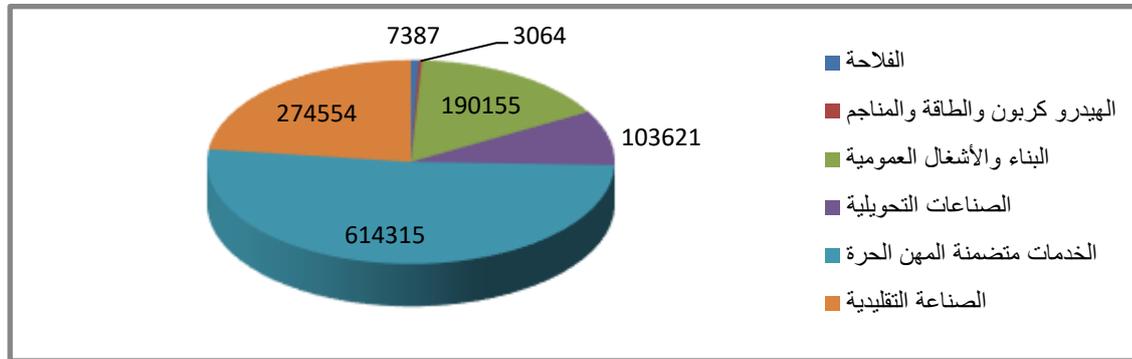
قطاعات استراتيجية بالنسبة للاقتصاد الوطني. وحتى السداسي الأول من 2019، احتلت الزراعة المقدمة بنسبة (38.68%)، تلتها الصناعة ب (29.63%)، ثم الخدمات (24.69%)، البناء والأشغال العمومية (6.17%) وأخيرا قطاع الهيدروكربون والمناجم والطاقة والخدمات الملحقة بها ب (0.82%).¹

أما بالنسبة لنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة فتشمل مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، ويمكن إجمالها في خمس مجموعات شعب النشاط، وهي:²

- **الخدمات:** ويضم المؤسسات الناشطة في مجال النقل والمواصلات، التجارة، الفنادق والإطعام، خدمات للمؤسسات، خدمات للعائلات، مؤسسات مالية، أعمال عقارية، وخدمات للمرافق العامة.
- **الصناعة:** وتشمل الفروع التالية: المناجم والمحاجر، الحديد والصلب، مواد البناء، كيميائ ومطاط وبلاستيك، الصناعة الغذائية، صناعة النسيج، صناعة الجلد، صناعة الفلين والخشب والورق، صناعة مختلفة.
- **البناء والأشغال العمومية:** يتكون من المؤسسات الناشطة في مجال بناء السكنات والأشغال العمومية المختلفة.
- **خدمات ذات صلة بالصناعة** ويضم مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في مجال الطاقة والخدمات المتعلقة بها، كخدمات الأشغال البترولية، والمياه والطاقة، والمحروقات.
- **الفلاحة والصيد البحري.**

ويتباين توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، التي بلغت في نهاية 2019، 1193096 مؤسسة على مختلف القطاعات كما هو موضح في الشكل الآتي:

الشكل رقم 3-24: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر حسب قطاعات النشاط 2019



Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p11.

يوضح الشكل أن قطاع الخدمات يسيطر على نشاطات أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة وبأكثر من النصف %51.49، وتعتبر تلك الناشطة في مجال النقل والمواصلات والتجارة الأكثر تشكيلا لها ضمن هذا القطاع، إضافة إلى خدمات العائلات، الفنادق والإطعام وخدمات المؤسسات، مؤسسات مالية، أعمال عقارية، خدمات للمرافق العامة. وفي المقابل نجد أن نسبة المؤسسات ذات الطابع الصناعي ضعيفة بمعدل %8.69، رغم أنها

¹- Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°36, OP-Cit, p 10.

² - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME Année 2012, N°22, Avril 2013, p 13.

هي التي تباشر الاستثمار الحقيقي وتخلق القيمة المضافة وتتلاءم أكثر ومتطلبات التنمية في الجزائر، لكنها لا تحظى بإقبال من طرف صغار المستثمرين، كون المؤسسات الخدمية أكثر جاذبية في ظل بيئة الأعمال في الجزائر (سهولة التسيير، قلة الإجراءات البيروقراطية، الربحية السريعة)، ومن جهة أخرى هم يفضلون عدم المجازفة في الاستثمارات ذات المخاطرة الكبيرة خاصة وأن أغلب حاملي المشاريع ليس لديهم الخبرة الكافية للاستثمار في المجالات الصناعية. بالإضافة إلى أن هذا النوع من المشاريع لا يحتاج رؤوس أموال كبيرة أو كثافة في اليد العاملة مما يجعله الأكثر جاذبية. أما المرتبة الثانية من القطاعات الأكثر استقطابا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي لصالح الصناعات التقليدية ب 23.01%، ويليه قطاع البناء والأشغال العمومية ب 15.94%، وترجع هذه النسبة إلى سياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الحكومية لاسيما في مجال بناء السكنات العمومية والبنى التحتية، مما شجع على قيام مقاولات خاصة في هذا الشأن، نظرا لضخامة حجم المشاريع المسجلة خلال هذه الفترة في إطار برامج الاستثمارات العامة (2001-2014)

أما فيما يخص تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من القطاع الفلاحي وقطاع الطاقة والمناجم، فيبقى شبه منعدم بحيث لا يشكلان سوى نسبة ضئيلة: 0.62% و 0.26% على التوالي من مجمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر، رغم أن الجزائر دولة فلاحية بالدرجة الأولى وتتوافر على مقومات كبيرة لهذا القطاع كالمساحة الشاسعة، وتنوع الأقاليم...، وبالنسبة لقطاع الطاقة والمناجم فيبقى حكرًا على القطاع العام، باعتباره أحد النشاطات الاستراتيجية الحساسة الذي يشكل قاطرة الاقتصاد الجزائري. وكل هذا يعكس الاختلال الواضح في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، ولذلك ينبغي السعي نحو تحقيق التوازن فيها وفتح المجال أمام المختصين لتوعية وتدريب الشباب على أخذ زمام المبادرة والاستثمار في هذه النشاطات، لأنها بمثابة مستقبل واعد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

ثالثا- التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل غير متساوي وبتفاوت واضح عبر ولايات الوطن، حيث تتمركز أغلبها في 13 ولاية بنسبة 56.29%، والنسبة الباقية مقسمة على 35 ولاية.

الجدول رقم 3-22: الولايات الأولى من حيث عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

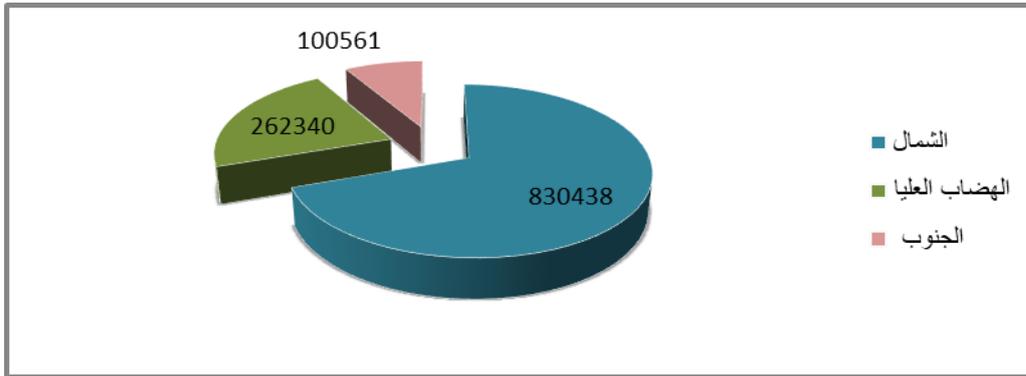
الولاية	الجزائر	تيزي وزو	ولاية	وهران	بجاية	سفي	بومرداس	البليدة	قسنطينة	باتنة	بجاية	تلمسان	الجموع	الجموع الكلي

671267	378682	15895	15933	16285	17972	21354	23770	25955	30704	31471	30392	33963	40448	74540	عدد PME
--------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	---------

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرية المعلومات الإحصائية رقم 36، ص 33.

من خلال الجدول نلاحظ أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتركز في الولايات التي تقع ضمن الأقطاب الحضرية والصناعية بالشمال، أين تتوفر محفزات الاستثمار بشكل أكبر، وتتركز في المدن الكبرى والمناطق العمرانية التي تمتاز بحركية كبيرة للنشاط الاقتصادي وتوفر الهياكل القاعدية اللازمة لنشوء وديمومة نشاط هذه المؤسسات. وتعد كل من ولاية الجزائر، تيزي وزو، وهران، بجاية، وسطيف من أبرز هذه المناطق الشمالية التي تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ككل. وعليه يشكل التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اختلالا في التوازن الجهوي ما بين الشمال بنسبة كبيرة والجنوب بنسبة محتشمة، وهو ما يوضحه الشكل الموالي لتوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب جهات الوطن:

الشكل 3-25: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث المناطق الجغرافية في 2019



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرية المعلومات الإحصائية، وزارة الصناعة والمناجم، العدد 36، 2020، ص 11.

يعاني نسيج هذه المؤسسات من توزيع جغرافي غير متكافئ، لأن معظمها يتركز في الولايات الشمالية بنسبة 69.59%، بينما تحصى ولايات الهضاب نسبة أقل تقدر ب 21.98%. أما ولايات الجنوب فتحصى بحصة جد ضعيفة من حيث تواجد هذا النوع من المؤسسات وذلك بنسبة لا تتعدى 8.43% من مجملها، الأمر الذي يستدعي تضافر الجهود لتقديم المزيد من الدعم إلى الشباب الجزائري البطال في كل من ولايات الجنوب والهضاب لإتاحة الفرصة لهم في الدخول إلى مجال المقاولاتية، وتجسيد أفكارهم الإبداعية على أرض الواقع.

المطلب الثاني: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا بارزا على المستويين الاجتماعي والاقتصادي، بحيث تعمل كمحرك للنمو الاقتصادي، من خلال مساهمتها في خلق القيمة المضافة وزيادة الناتج الداخلي الخام، بالإضافة إلى دورها في

تنمية الصادرات وترقية النشاط الاقتصادي، وهي أيضا وسيلة للحد من البطالة وتوفير مناصب العمل، وهي النقاط التي سنحاول تبينها قصد الوقوف عند الدور الذي تؤديه هذه المؤسسات كأداة فاعلة في التنمية.

أولا - دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات خارج المحروقات:

تعتبر الجزائر من الدول التي تسيطر المحروقات على صادراتها، حيث بلغت خلال الستة أشهر الأولى من 2019، 93.10% من الحجم الإجمالي للصادرات بانخفاض قدره 6.31% مقارنة بنفس الفترة من 2018. أما الصادرات خارج هذا القطاع، فلا تزال هامشية بمعدل 6.90% من القيمة الإجمالية للصادرات و بقيمة 1.31 مليار دولار¹، ويعود ذلك إلى ضعف تواجد المؤسسات الوطنية بالأسواق الدولية وضعف الإنتاج وعدم توافقه مع المقاييس العالمية إضافة إلى القيود التجارية من بعض الدول على غرار دول الاتحاد الأوروبي على المنتجات الوطنية. ولذلك تسعى الجزائر جاهدة عبر الكثير من المحطات التنموية لرفع نسبة الصادرات الوطنية خارج النفط، وتدعيم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يجعله قادرا على الولوج للأسواق الدولية. "وتشمل الصادرات خارج قطاع المحروقات المنتجات نصف المصنعة 5.45%، بما يعادل 2.24 مليار دولار أمريكي في 2018، المنتجات الغذائية بحصة تقارب 0.91%، أي 373 مليون دولار، وسائل التجهيزات الصناعية بـ 0.22% بقيمة 9 ملين دولار وأخيرا المنتجات الخام ومنتجات الاستهلاك غير الغذائية بحصة 0.22% و 0.08%².

الجدول رقم 3-23: أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات للفترة 2017-2018

2018		2017		مجموعة المنتجات
النسبة %	القيمة (مليون دولار)	النسبة %	القيمة (مليون دولار)	
32.42	917.47	16.95	327.04	الأسمدة النيتروجينية المعدنية أو الكيماوية
21.68	613.63	29.08	561.24	الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزيت
15.79	446.75	17.72	341.95	النشادر المنزوعة الماء
8.23	233.03	11.68	225.46	سكر الشمندر
2.27	64.19	2.71	52.37	التمور
1.80	50.95	2.86	55.13	فوسفات الكالسيوم
1.34	37.80	1.42	27.46	الهيدروجين والغازات النادرة
0.96	27.12	1.75	33.78	ماكينات غسيل الملابس
86.53	2449	85.52	1650	المجموع الجزئي
100	2830	100	1930	المجموع

Source: Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°35, OP-Cit, p38.

نلاحظ من الجدول أن النسبة الأكبر من المنتجات المصدرة خارج المحروقات عبارة عن معادن ومشتقات بترولية، حيث احتلت الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزيوت المرتبة الأولى بنسبة 29.08% سنة 2017

¹ - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°35, OP-Cit, p 31-32

² - Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, N°34, OP-Cit, p38

لتجاوزها الأسمدة المعدنية والكيميائية في 2018 وبنسبة 32.42%. أما المواد الغذائية فهي قليلة جدا كالمياه المعدنية وسكر الشمندر والخضر، وتأخذ التمور نسبة ضئيلة جدا ب 2.27% فقط.

الجدول رقم 3-24: تطور الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2001-2018
الوحدة: مليون دج

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الصادرات	51811.8	56191.9	52053.5	60620.8	66548.3	83263.8	93290.2	124994.6	77408.5
نسبتها إلى الإجمالية	3.5	3.74	2.74	2.59	1.94	2.09	2.21	2.45	2.31
معدل نموها	12.11%	8.45%	-7.36%	16.46%	9.78%	25.12%	12.04%	33.98%	-38.07%
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الصادرات خ م	113481.4	150294.5	159632.9	159552.9	207975.8	197751.6	197681.2	214151.7	341167.3
نسبتها إلى الإجمالية	2.62	2.80	2.81	3.06	4.23	5.59	6.03	4.45	6.98
معدل نموها	46.6%	32.44%	6.21%	-0.0005%	30.35%	-4.92%	-0.0003%	8.33%	59.31%

Source: La Direction Technique Chargée de la Comptabilité Nationale, **Evolution Des Echanges Extérieures de Marchandises de 2001 à 2012**, Office National Des Statistiques, Alger, Mars 2014, p 99
https://www.ons.dz/IMG/pdf/COMEXpub2012_AVRIL.pdf

➤ La Direction Technique Chargée de la Comptabilité Nationale, **Evolution Des Echanges Extérieures de Marchandises de 2013 à 2018**, Office National Des Statistiques, Alger, Décembre 2019, p68.

تبين معطيات الجدول السابق أن قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات عرفت تذبذبا خلال الفترة المذكورة، حيث انخفضت في 2003، ثم استمرت في الارتفاع إلى غاية 2008، ثم انخفضت في 2009 بمعدل 38% إلى 77408.5 مليون دج، وذلك نتيجة تراجع الطلب العالمي في الأسواق الخارجية نتيجة تأثير الأزمة العالمية في هذه السنة على صادرات الجزائر خارج المحروقات عامة وصادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة. لكنها ارتفعت مجددا بداية من سنة 2010، واستمر هذا الارتفاع حتى سنة 2014، أين بدأت بالانخفاض مجددا في 2015 بسبب الأزمة التي شهدتها الأسواق العالمية والانخفاض الحاد لأسعار النفط والذي أثر على الاقتصاد الوطني، ثم عادت للارتفاع مجددا بداية من 2017، لتبلغ سنة 2018 أعلى قيمة لها، حيث بلغت 341167.3 مليون دج، وعموما عرفت صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات بعضا من الانتعاش في السنوات الأخيرة (بعد 2014) بسبب جهود الدولة في تنمية وتنويع الصادرات بعد أزمة انخفاض أسعار النفط، حيث مثلت 6.98% من إجمالي الصادرات في 2018، بينما لم تتجاوز 4% خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى 2013.

ثانيا- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة:

المتبع لتطور القيمة المضافة في القطاعات الاقتصادية المختلفة يلاحظ أن القطاع الخاص بدأ يكون قاعدة اقتصادية مهمة يجب دعمها خاصة فيما يتعلق بتطوير الأسواق ومجالات التسويق وغلق الأبواب تدريجيا على الاقتصاد الموازي الذي يمثل القوة المهمة التي تدمر القطاعات الاقتصادية الناشئة. والجدول الموالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري من خلال القيمة المضافة:

الجدول رقم 3-25: تطور القيمة المضافة حسب طبيعة القطاع خلال الفترة (2000-2018) الوحدة: مليار دج

السنوات	القطاع الخاص	النسبة	القطاع العام	النسبة	المجموع	معدل نمو القيمة المضافة %
---------	--------------	--------	--------------	--------	---------	---------------------------

-	1814.6	25.2	457.8	74.8	1356.8	2000
%12.51	2041.7	23.6	481.5	76.4	1560.2	2001
%6.97	2184.1	23.1	505	76.9	1679.1	2002
%11.48	2434.8	22.9	550.6	77.1	1884.2	2003
%12.76	2745.4	21.8	598.6	78.2	2146.7	2004
%9.83	3015.4	21.59	651.0	78.41	2364.5	2005
%14.22	3444.11	20.44	704.05	79.56	2740.06	2006
%13.34	3903.63	19.2	749.86	80.8	3153.77	2007
% 11.05	4334.99	17.55	760.92	82.45	3574.07	2008
%31.35	4978.82	16.41	816.8	83.59	4162.02	2009
%10.65	5509.21	15.02	827.53	84.98	4681.68	2010
%10.01	6060.80	15.23	923.34	84.77	5137.46	2011
%9	6606.40	12.01	793.38	87.99	5813.02	2012
%15.56	7634.43	11.7	893.24	88.3	6741.19	2013
%68.11	8526.58	13.93	1187.93	86.07	7338.65	2014
%8.34	9237.87	14.22	1313.36	85.78	7924.51	2015
%7.64	9943.92	14.23	1414.65	85.77	8529.27	2016
%1.64	10106.76	12.78	1291.14	87.22	8815.62	2017
7.72	10886.62	12.51	1362.21	87.49	9524.41	2018

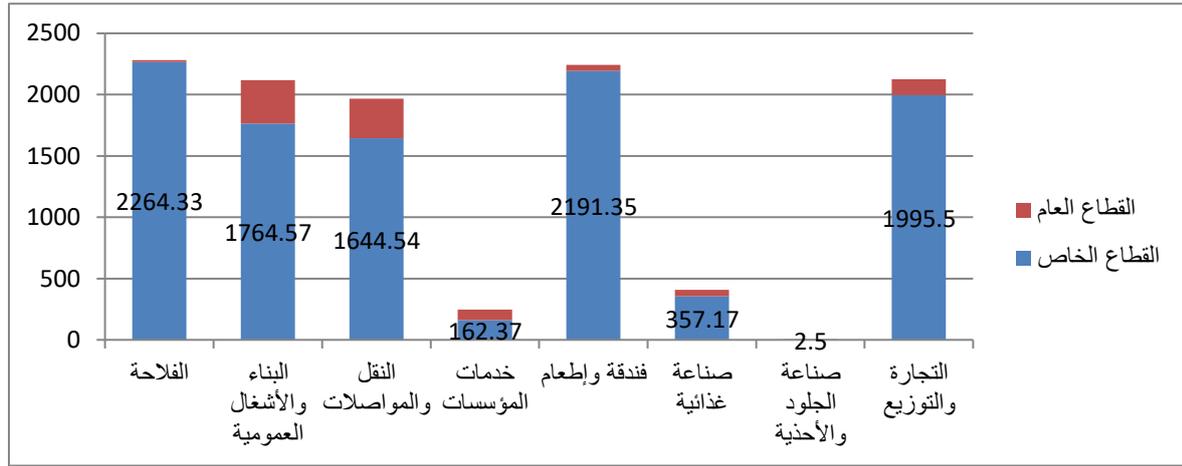
Source: réalisé à partir des bulletins d'informations statistiques de la PME,

<http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>

نلاحظ من خلال الجدول أن القطاع الخاص ممثلا أساسا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحتل الصدارة من حيث ارتفاع نسبة مساهمته في خلق القيمة المضافة مقارنة بالقطاع العام، بسبب هيمنته على مختلف فروع النشاط الاقتصادي، حيث تتراوح بين 74% و88% من إجمالي القيمة المضافة، وهو ما يبرر أهمية وحيوية هذا القطاع في النسيج الاقتصادي الجزائري، والدور الحيوي الذي تلعبه في تحقيق النمو الاقتصادي، وقد ساعدها في ذلك الدعم المقدم من طرف الدولة. أما القطاع العام فحصيلته مساهمته تتراوح بين 11 و25% من إجمالي القيمة المضافة وقيمتها أيضا تشهد زيادة مستمرة في أغلب سنوات الفترة المذكورة.

وقد تزايدت مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة بشكل مستمر، حيث انتقلت من 2041.7 مليار دج سنة 2001 إلى 10886.62 مليار دج في 2018، يساهم فيها القطاع الخاص ب 87.49% من القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات، أي ما قيمته 9524.41 مليار دينار جزائري. والشكل الموالي يبين حصيلة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق القيمة المضافة في أهم قطاعات النشاط الاقتصادي.

الشكل رقم 3-26: القيمة المضافة حسب قطاع النشاط في 2017

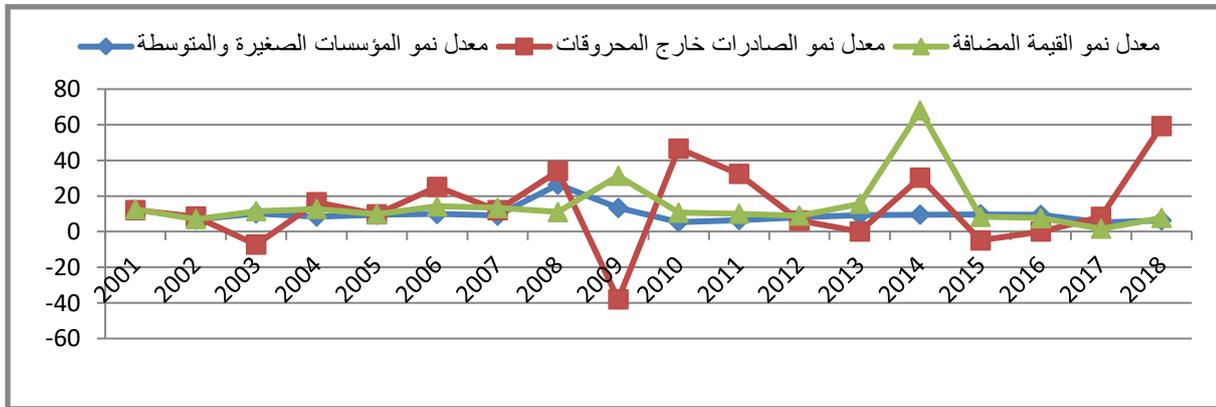


المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على نشرية المعلومات الإحصائية رقم 34، ص 35.

يوضح الشكل أن فروع النشاط الأكثر مساهمة في تكوين القيمة المضافة هي الزراعة (والتي يسيطر عليها القطاع الخاص تقريبا بشكل كامل، حيث سجلت أكبر مساهمة له بما قيمته 2264.33 مليار دج)، والأنشطة الغير إنتاجية كالتجارة، النقل والمواصلات، البناء والأشغال العمومية والفندقة والإطعام. وفي المقابل لا يزال القطاع الصناعي ينمو بشكل بطيء مقارنة بالقطاعات المذكورة، حيث لم تتعدى مساهمة القطاع الخاص 359.67 مليار دج في 2017. وتتميز فروع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الصناعية على ضوء تلك التي تساهم بها كل من الصناعة الغذائية وصناعة الجلود بضعف المساهمة في خلق القيمة المضافة، الأمر الذي يدل على توجه المستثمرين نحو الأنشطة الخدمية لسهولة وسرعة تحقيق الأرباح فيها، وتجنبهم للأنشطة الإنتاجية لعديد التعقيدات والمخاطر التي تتميز بها كطول الإجراءات بسبب البيروقراطية وعدم توفر السوق المحلي على المواد الأولية الأساسية لأغلبية الصناعات وغياب التجهيزات الإنتاجية وغيرها من الصعوبات التي تؤخر العملية الإنتاجية وتزيد من تكبد الخسائر.

ويوضح الشكل الموالي العلاقة بين تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومساهماتها في كل من الصادرات خارج المحروقات والقيمة المضافة خلال الفترة 2001-2018:

الشكل رقم 3-27: العلاقة بين تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعدلات نمو الصادرات والقيمة المضافة



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معدلات النمو المحسوبة في الجداول السابقة

من خلال الشكل نلاحظ تباين في تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصادرات خارج المحروقات، فمثلا في 2002 و2003 حيث انخفضت معدلات نمو الصادرات لتحقق قيمة سالبة بينما كان معدل نمو المؤسسات في ارتفاع. كذلك في سنة 2009، وبسبب تأثيرات الأزمة العالمية انخفضت الصادرات بشكل كبير (بما يقارب 38% لأن أغلب صادرات الجزائر خارج المحروقات تتوجه نحو المنتجات نصف المصنعة كالزيوت البترولية والمواد الآتية من عمليات تقطير النفط) لا يتناسب مع معدل انخفاض عدد المؤسسات، ثم ارتفعت في 2010 بشكل بارز لتتجاوز 40% بينما انخفض معدل نمو المؤسسات أكثر... هذا التباين يفسر بأن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مازال متوجها نحو التنمية المحلية. وعموما تبقى صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة لتنميتها بالنظر إلى توزيع عدد هذه المؤسسات والتي يتركز جلها في قطاعات لا تتيح لها تقديم إنتاج قابل للتصدير في الأسواق الدولية كقطاع الخدمات والأشغال العمومية مع ضعف كبير في قطاع الصناعة التحويلية والزراعة، الأمر الذي يدل على عدم وجود تنسيق بين استراتيجية تنمية الصادرات التي تستقر دائما في المواد الخام والجلال الزراعية وبين استراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تأخذ طريق الخدمات والبناء اللذان لا يقدم أي قيمة تصديرية.

ومن جهة أخرى نلاحظ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة تقريبا يتوافق مع معدلات نموها في أغلب السنوات ما عدا في 2014 أين ارتفع معدل المساهمة في القيمة المضافة بشكل بارز وكان عدد المؤسسات تقريبا ثابت. ويبين الشكل أيضا أن مساهمة المؤسسات في خلق القيمة المضافة لا يعني بالضرورة مساهمتها الفعالة في ترقية الصادرات وتنويع الاقتصاد (وهو ما يتضح في 2009) في ظل محدودية صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات، لذا وجب تعزيز قدرات تلك المؤسسات نحو زيادة الإنتاج والتصدير عبر ترقية بعض القطاعات كصناعة الملابس والصناعات الغذائية وبعض المواد الاستهلاكية وبعض السلع التي منع استيرادها والتي تستطيع المؤسسات زيادة الإنتاج فيها وتحقيق قيمة مضافة ومنه تعزيز حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات.

ثالثا- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب العمل:

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم القطاعات الموفرة لمناصب عمل جديدة، والجدول الموالي يوضح مساهمتها في التشغيل خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى غاية 2019

الجدول رقم 3-26: تطور التشغيل في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2001 – 2019

السنة	مؤسسات خاصة	النسبة	مؤسسات عامة	النسبة	المجموع	نسبة التطور %	عدد المؤسسات	متوسط عدد المناصب لكل مؤسسة
2001	-	-	-	-	-	-	245348	-
2002	609578	89.07	74764	10.93	684341	-	261853	2.61
2003	630236	89.39	74763	10.61	705000	3.02	288577	2.44
2004	766678	91.43	71826	8.57	838504	18.94	312959	2.68
2005	1081573	93.41	76283	6.59	1157856	38.09	342788	3.38
2006	1190986	95.08	61661	4.92	1252647	8.19	376767	3.32
2007	1298253	95.78	57146	4.22	1355399	8.20	410959	3.30
2008	1487423	96.57	52786	3.43	1540209	13.63	519526	2.96
2009	1494949	96.66	51635	3.34	1546584	0.41	587494	2.63
2010	1577030	97.01	48656	2.99	1625686	5.11	619072	2.63
2011	1676111	97.21	48086	2.97	1724197	6.06	659309	2.61
2012	1800742	97.21	47375	2.79	1848117	7.19	711832	2.60
2013	1953636	97.59	48256	2.41	2001892	8.32	777816	2.57
2014	2110665	97.84	46567	2.16	2157232	7.76	852053	2.53
2015	2327293	98.16	43727	1.84	2371020	9.91	934569	2.54
2016	2511674	98.86	29024	1.14	2540698	7.16	1022621	2.48
2017	2632018	99.12	23452	0.88	2655470	4.52	1074503	2.47
2018	2702067	99.19	22197	0.81	2724264	2.59	1141863	2.38
2019	2864566	99.27	21085	0.73	2885651	5.92	1193339	2.42

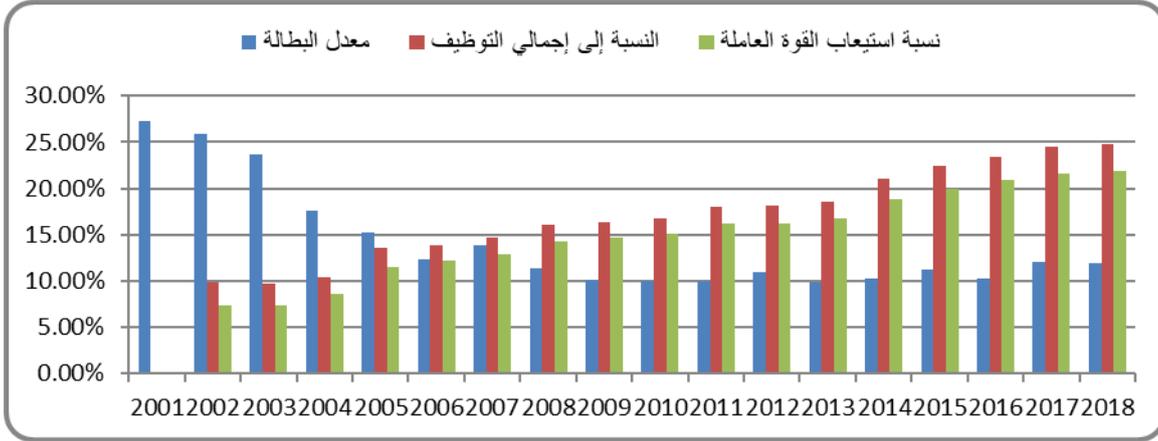
المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على نشرات المعلومات الإحصائية، المتوفرة على الموقع:

<http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مناصب الشغل بالتوازي مع الزيادة في عددها، حيث نلاحظ من الجدول الارتفاع المستمر في عدد مناصب الشغل التي استحدثتها خلال الفترة 2001-2019، وبلغت في 2019، 2885651 منصب شغل، بما يعادل نسبة زيادة قدرها 321.67 %، وهي زيادة جد معتبرة تؤكد المساهمة الكبيرة لهذا القطاع في التخفيف من حدة البطالة في الجزائر، وتجعله محور اهتمام ودعم. أما على مستوى طبيعة المؤسسة فهناك تباين واضح ما بين القطاع العام والخاص في استقطاب اليد العاملة، حيث تحتل المؤسسات الخاصة المرتبة الأولى في توفير مناصب الشغل وتعرف مساهمتها زيادة مستمرة ومتناسبة طرديا مع زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن عدد مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة في انخفاض مستمر، ويرجع ذلك إلى تناقص عدد مؤسسات القطاع العام نتيجة خوصصتها، فقد وصل عدد مناصب الشغل بها في 2019، إلى 21085 منصب بعد أن كان في سنة 2002 يقدر بـ 74764 منصب أي بفارق 53679 منصب شغل، وهذه المؤسسات تساهم بـ 0.73% من مناصب الشغل فقط مقارنة بالمؤسسات الخاصة التي تفوق

نسبة مساهمتها 99%. ورغم ذلك يبقى متوسط عدد مناصب الشغل ضئيلا حيث لم يتجاوز 3% خلال الفترة المذكورة، أي أن هذه المؤسسات توظف في المتوسط من عاملين إلى ثلاثة عمال فقط، وذلك لأنها في الغالب مؤسسات خدمية لا تحتاج يد عاملة كبيرة، كما أن اعتماد بعض المشروعات على العمالة الموسمية والمؤقتة وكذا صغار السن غير المصرح بها، يجعل من عملية إحصائها ضمن عمالة هذا القطاع غير ممكنة. ويظهر الشكل الموالي الدور الإيجابي لهذه المؤسسات في استيعاب العاطلين عن العمل وحل مشكلة البطالة

الشكل رقم 3-28: تطور نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة المتوسطة في التوظيف في الجزائر 2001-2018



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الملحق رقم 02

يوضح الشكل تزايد دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل، فكلما زادت نسبة الوظائف التي توفرها كلما تراجع معدل البطالة، حيث تمكنت من توفير 24.76% من إجمالي مناصب الشغل المتاحة في الاقتصاد الجزائري سنة 2018، مقارنة ببداية الألفية الثالثة أين كانت توفر 9.89% فقط منها في 2002. والأمر نفسه بالنسبة لدورها في استيعاب القوة العاملة، حيث انتقلت من 7.35% فقط في 2002 إلى 21.86% في 2018، غير أن هذه النسبة تبقى ضعيفة مقارنة بما تستوعبه هذه المؤسسات من القوة العاملة على المستوى العالمي.

المطلب الثالث: مشكلات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

رغم توالي الآليات المؤسسية والإجراءات المتعلقة بمحاولات تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية مساهمتها في الاقتصاد الجزائري واحتواء الإشكاليات التي تحجم دورها، فإن محدوديتها الوقائية تدل على تنامي تلك المشكلات، حيث لم يحقق القطاع الفعالية المطلوبة منه، وتبقى النتائج المحققة متواضعة ولا ترقى إلى مستوى الطموحات والأهداف المرجوة. ولا زالت تواجه العديد من المعوقات الذي تعترض طريقها وتعرقل مسيرتها نحو التطور والتنمية، والتي يمكن حصرها فيما يلي:

أولاً- المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

وتتنوع بين المشكلات التمويلية والغير تمويلية

1- مشكلات وصعوبات غير تمويلية: وتتمثل في:

➤ **صعوبات إدارية وتنفيذية:** حيث لا تزال الإدارة في الجزائر تعتمد بشكل كبير على أنماط التسيير القديمة المتميزة بالبطء والتعقيد في إجراءاتها، "فالحصول على تراخيص رسمية لممارسة النشاط يستغرق زمنا طويلا قد يمتد إلى سنوات وبتكاليف عالية سواء كانت رسمية أو غير رسمية (رشاوي لقاء أداء الخدمة أو التسريع بها). وإذا مارست المؤسسة نشاطها بصورة غير رسمية وكشف أمرها فستتعرض إلى إجراءات عنيفة تصل إلى جد السجن والغرامات المالية¹. الأمر الذي عطل الكثير من مشاريع الاستثمار الجادة وضيع على أصحابها وعلى الاقتصاد الوطني فرصا اقتصادية لا تعوض. بالإضافة إلى عدم وجود جهاز واحد أو هيئة واحدة مسؤولة عن الإشراف والرقابة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه الأنشطة الاقتصادية تنازعها وزارات وأجهزة متعددة، مما يطيل الإجراءات الإدارية وينشأ التداخل والتضارب بينها ويؤدي إلى تخوف المستثمرين²، وكلها عوامل سلبية تؤدي إلى الانسحاب اللاطوعي وعزوف الشباب عن إنشاء المؤسسات رغم ما منحتهم له الدولة من امتيازات.

➤ **عدم حماية المنتج الوطني من التدفق الفوضوي للسلع المستوردة:** يتميز اقتصاد الجزائر بظاهرة الاستيراد الفوضوي وبيع السلع المستوردة محليا بأسعار أقل من سعر مثلثتها المحلية، الأمر الذي ساهم في خلق مناخ يقف كواحد من محددات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة والمتوسطة الناشئة.

➤ **صعوبات ملف العقار الصناعي:** بالرغم من التسهيلات والتحفيزات المذكورة سابقا، فإن ملف العقار الصناعي مازال يواجه مجموعة من الصعوبات والعراقيل منها:

- صعوبة الحصول على الملكية العقارية بسبب ارتفاع أسعارها أو انعدامها أو عدم ملاءمتها، ويرجعها البعض إلى وجود فراغ قانوني لتسيير المناطق الصناعية وسوء استغلال المساحات الصناعية نتيجة لانتشار المضاربة وتحويل عدد معتبر منها إلى وجهات غير استثمارية، حيث تتضمن بعض المناطق الصناعية أشياء لا تمت بصلة للنشاط الصناعي، كالسكنات ودور الحضانة، ومناطق لتخزين السلع المستوردة من قبل المستوردين.. بالإضافة إلى عدم توفرها على شروط إنشاء واستمرار المؤسسات من تنوع الخدمات وربط المؤسسات فيما بينها والمحافظة على البيئة³، وعلى البنى التحتية والمنشآت القاعدية الضرورية للاستثمار كالطرق، الكهرباء، الغاز والماء والهاتف..

- المشاكل الفنية والتقنية كمشكلة مسح الأراضي، تناقص المساحات المخصصة للعقار الصناعي خاصة في الشمال، وكثرة المنازعات والمشاكل القضائية فيما يخص الملف... إلخ

- مشاكل إدارية كصعوبة وتعقد إجراءات الحصول على عقد ملكية أو إيجار للعقار من أجل توطين المؤسسات والذي يعد ضروريا للحصول على التراخيص الأخرى المكتملة، كما يتطلب الحصول على العقار موافقة عدة هيئات

¹ - قاسم كرم، مريزق عدنان، دور حاضنات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مرجع سابق، ص 548-549.

² - العيد غربي، عبد الوهاب دادن، أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنافسية الاقتصاد الوطني خلال الفترة 1999-2015، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 12، جوان 2017، ص 215.

³ Maatallah Mohammed. Op. cit. P. 112.

مع طول مدة الرد على الطلبات وكثرة الإجراءات الإدارية والوثائق، وكذا مشكلة الرهن العقاري فيما يخص البنوك... إلخ. ويبقى حل مختلف المشاكل المرتبطة بالعمارة الصناعي بتوفر الإرادة السياسية للسلطات العمومية للقضاء على العراقيل البيروقراطية المعقدة المرتبطة بهذا الملف من جهة، ومن جهة أخرى يتعين على المستثمرين إظهار النية الحسنة والجيدة في تجسيد استثماراتهم والوفاء بالشروط المتعاقد عليها مع السلطات بما يحقق مصلحة جميع الأطراف.

➤ **ثقل العبء الضريبي:** إن الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي، بل تؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي¹.

➤ **صعوبات ومشاكل جمركية:** يتصف تعامل مصالح الجمارك مع المستثمرين بالبطء والتعقيد مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لمدة طويلة، وينعكس سلبا على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة لا توجد بالسوق الداخلي².

➤ **غياب الفضاءات الوسطية:** مثل البورصة كفضاء إعلامي وتشاوري من شأنه أن يعمل على إحصاء القدرات التقنية للمؤسسات من أجل تحسين استعمال الطاقة الإنتاجية،³ وغرف التجارة كحلقة ضرورية تربط بين المتعاملين الاقتصاديين والسلطات العمومية، والتظاهرات المحلية والدولية اللازمة للتعريف بالمنتج المحلي وبيعه، وتعتبر فضاءا لتحصيل المعلومات الاقتصادية والمالية، غير أنه غير مستغل في الجزائر نظرا للحضور الرمزي للمؤسسة الجزائرية في التظاهرات الدولية، أما عن التظاهرات المحلية فهي تفتقد إلى الانتظام والاستمرارية. وأخيرا مراكز البحث العلمي والتي يمكن أن تسهم بشكل بارز في تنمية وتطوير PME من الجوانب التقنية والتنظيمية والإدارية والمالية إلا أن ما يلاحظ على هذه المراكز البحثية في الجزائر هو عدم تناغمها مع الواقع الاقتصادي⁴.

➤ **معوقات متعلقة بالموارد البشرية:** إن قلة توفر اليد العاملة المؤهلة والمدربة فنيا وإداريا والقادرة على الحصول على المعلومات بسهولة واكتساب المعرفة لتطوير تقنية الإنتاج والتجديد والإبداع تعتبر من معوقات تنمية واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. ومن بين الأسباب التي أدت إلى افتقار المؤسسات الصغيرة في الجزائر لمثل هذه الكوادر الفنية والعمالة الماهرة المؤهلة هو عدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذا القطاع، وتفضيل العمالة الماهرة العمل في المؤسسات الكبرى حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل والفرص الأكبر للترقية⁵.

1- سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، العدد 11، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007، ص 191.

2- فوزي فتات، عبد النور قمار عمراني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 792.

3 - بريس سعيد، بلغرسة عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 820.

4 - بن ساحة مصطفى، مرجع سابق، ص 75.

5 - فرحي محمد، صالح سلمى، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 743.

➤ انتشار القطاع غير الرسمي: تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أكثر الفاعلين في القطاع غير الرسمي، يدفعها إلى ذلك عدة عوامل كثقل العبء الضريبي والإجراءات البيروقراطية والقيود الحكومية، وبشكل عام التهرب من الالتزامات القانونية المرتبطة بالكشف عن أنشطتها. ولذلك تلجأ هذه المؤسسات إلى قنوات غير رسمية للحصول على التمويل اللازم في ظل محدودية ضماناتها، وعدم تسجيل أغلبها قانونيا خاصة تلك العاملة في الصناعات الحرفية، أين يمكن تجاوز هذه العقبة من خلال المعرفة الشخصية بين مقدم التمويل وطالبه، وهو ما يشير إلى تسرب نسبة كبيرة من الأموال وبقائها خارج دائرة الاقتصاد المنظم غير القادر أو غير الراغب في الحد من القطاع غير الرسمي.

2- مشكلات وصعوبات تمويلية: رغم التحسن والتطور المسجل في المنظومة المصرفية الجزائرية، مازالت مشكلة التمويل تحتل مركز الصدارة ضمن مجموعة الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. حيث يتزامن تقنين إجراءات الدعم المالي وتشجيع الاستثمارات والشراكة مع عدة تعقيدات مالية في الواقع أهمها: ¹

➤ غياب التمويل طويل المدى وتخلف النظام المصرفي وعدم موضوعية القيود والشروط التي يفرضها لتمويل القطاع الخاص، والتي تميل في الواقع إلى الجانب القانوني أكثر من الجانب الاقتصادي، حيث لا تمنح القروض على أساس حجم التدفقات المالية المستقبلية وإنما على أساس تاريخ الزبون والضمانات المقدمة، فنقص الضمانات وقلة حجم الأموال الخاصة للمشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة وعدم تماثل المعلومات يؤدي بالبنوك إلى العزوف عن التعامل معها أو التحفظ في تمويلها دون ضمانات عينية أو عقارية تتجاوز نسبتها 150% من قيمة القرض (والتي غالبا مالا تتوفر لديها لإمكاناتها المحدودة) وبأسعار فائدة مرتفعة وإجراءات طويلة.

➤ غياب الشفافية ومركزية قرار منح القروض على مستوى العاصمة يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمستثمرين في المدن، كما أن النظام البنكي عادة ما يولي أهمية للقطاع التجاري (الاستيراد والتصدير) على حساب القطاع الصناعي. "هذا ويعكس الواقع العملي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الاهتمام بالمتابعة الدفترية على حساب المتابعة الميدانية، مما يترك المجال لأصحاب المؤسسات الصغيرة استخدام التمويل في غير ما خصص له، وهو ما يعد إهدارا للتمويل وإنذارا بعدم قدرتهم على سداد القروض حال استحقاتها". ²

➤ غياب ثقافة السوق المالي في الجزائر، حيث أن توفر سوق مالي كبديل أمام قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى اشتقاق نشاط آخر مصاحب وهو الاستثمار في الأوراق المالية. ولأن السوق المالي هو مجال لتقييم أداء المؤسسات المسعرة، فإنه يعتبر حافزا لها للرفع من مستويات أدائها، ومن ثم ارتفاع مستوى أداء الاقتصاد الكلي. غير أن هذا السوق في الجزائر مازال افتراضيا وغير فعال، تنقصه الحركة والنشاط الحقيقي، وهو ما يمكن ملاحظته من خلال عدم وجود أي معلومات تذكر حول المؤسسات المسعرة أو نشاط سوق المؤسسات الصغيرة

1 - حداد بختة، بلقاسم أسماء، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - المعوقات والتحديات، المنتدى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، 29 / 30 أكتوبر 2017، ص 39.

2 - سماح طلحي، مرجع سابق، ص 235-236.

والمتوسطة عند تصفح موقع بورصة الجزائر، وهو ما يطرح الشكوك حول مدى جاهزية بيئة الأعمال الجزائرية لاحتواء مثل هذا المصدر التمويلي الحديث.

أما بالنسبة لهيئات الدعم والتمويل في الجزائر فإنه ورغم محاولات الحكومة العمل على توفير مناصب شغل للشباب العاطل عن العمل عن طريق تقديم القروض ومنح الامتيازات والإعفاءات وغيرها من الخدمات التي تساعده على إقامة مشروعه أو توسيعه أو تجديد تجهيزات الإنتاج، فإن الشباب الراغب في الاستثمار وإقامة المشاريع والمقبل على دعم هذه الوكالات اصطدم بمجموعة من المشاكل التي أدت به إما إلى التراجع والعزوف عن مثل هذه الخدمات أو إلى فشل مشاريعهم وعجزهم عن الاستمرار. ويواجه نشاط هذه الهيئات جملة من العراقيل أهمها:¹

➤ غياب خطة وبرنامج عمل واضحين، يتم اعتمادهما كمعايير لخلق مؤسسات في كل القطاعات قادرة على المنافسة والاستمرار ومن ثم تحقيق البقاء والتطور.

➤ قلة خبرة الإطارات العاملة فيها وعدم فعالية المرافقة التي تستمر إلى غاية إنشاء المؤسسة، فعوضا عن الاستمرار في تقديم الاستشارات لهاته المؤسسات لتحقيق استقرارها، تتحول المرافقة إلى متابعة لعملية تسديد أقساط قروض الوكالات مع غياب الرقابة الدائمة على نشاط هذه المؤسسات، الأمر الذي يؤدي بالمستفيد إلى بيع الآلات التي تحصل عليها، أو التحايل عن طريق قبض ثمنها من المورد صاحب الفاتورة الشكلية التي تحدد قيمة العتاد.

➤ أغلب المشاريع التي تتحصل على شهادة التأهيل من أجهزة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتم تمويلها من طرف البنوك، حيث تتعامل معها كغيرها من المؤسسات وبنفس المعايير والشروط، لمجموعة من الأسباب أهمها أن المشروع المقدم ليس ذو جدوى مالية أو تسويقية، عدم تقديم الضمانات التي أصبحت ترهق كاهل المستفيدين من هذه المشاريع، بالإضافة إلى عامل بيروقراطية الإجراءات الإدارية الذي يواجهونه قبل الحصول على القرض وطول مدة دراسته، ومشكل الملفات والوثائق المطلوبة التي لا حدود لها.

➤ بعض صيغ التمويل التي تعتمد هذه الأجهزة تشترط تقديم مساهمة شخصية في المشروع المقدم، الأمر الذي يزيد في متاعب الشباب البطال.

➤ الوازع الديني الذي يؤدي إلى عزوف فئة كبيرة جدا من البطالين على اعتبار أن الفائدة التي تفرضها البنوك العمومية هي ربا، وهذا ما هو مخالف للشريعة الإسلامية.

➤ من بين الصعوبات التي تواجه المؤسسات المالية خاصة الحكومية منها، الارث الثقافي الاجتماعي المتراكم حول علاقة ثقافة الفرد مع الاقتراض من الدولة أو أحد مؤسساتها مما يعيق سرعة تحقيق أهدافها. حيث يؤدي تدخل الدولة في أي مؤسسة إقراضية، إلى خلق فكرة لدى المقترضين بأن الدولة هي التي تعمل على دعم وتقديم القروض من خلال تلك المؤسسة، فيشجع الأفراد على الحصول على هذه القروض واستخدامها لأغراض غير تلك التي تم

¹ - هالم سليمة، هيئات الدعم والتمويل ودورها في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية للفترة 2004-2014، أطروحة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات إدارة الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة 2016-2017، ص 225.

الإعلان عنها مسبقا عند الحصول عليها، ويجاولون عدم الالتزام بالتسديد، أو عدم اعتبارها التزاما ماليا يجب القيام بتسديده في الأوقات المحددة. فالمقترض يتعامل مع القرض على أنه معونة أو دعم وليس من الضرورة تسديده.

ثانيا- تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر وترتيبها عالميا:

رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة لازال مناخ الاستثمار غير كافي ليشجع إنشاء المؤسسات واستمراريتها ولازالت هناك العديد من المعوقات التي تواجه السياسة الإنمائية في الجزائر وتؤثر على بيئة الأعمال فيها ومن أهم المآخذ على بيئة الأعمال الجزائرية انتشار الرشوة والبيروقراطية وصعوبة الوصول إلى مصادر التمويل بسبب التعقيدات التي يتصف بها الجهاز المصرفي، إضافة إلى القوانين والتشريعات المقيدة والبنية التحتية والسياسة الضريبية.

وهذا ما تبرزه مؤشرات التقارير العالمية ومنها تقرير Doingue business في 2019 إلى ترتيب الجزائر عالميا في مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في المرتبة 157 من أصل 190 دولة، حيث تقدمت مقارنة بسنة 2018 بـ 9 درجات إذ كانت تحتل المرتبة 166 وهي مرتبة متأخرة جدا تدل على ثقل إجراءات الإنشاء وصعوبة الاستمرارية للمقاولات، وهو ما تفسره المؤشرات الجزئية الموضحة في الجدول، حيث مؤشر بدء النشاط في المرتبة 150، بـ 12 إجراء، ويستغرق 17.5 يوما وهي بذلك تقدمت 5 درجات مقارنة 2018. أما من حيث تسجيل ملكية المؤسسات فكانت سنة 2019 في المرتبة 165، وعدد الإجراءات فيها 10، وتستغرق من الوقت 55 يوما، متراجعة بدرجتين مقارنة بسنة 2018. بينما كان استخراج تراخيص البناء في المرتبة 129 سنة 2019، بعدد إجراءات 19، والوقت 136 يوم، التكلفة تمثل 7.8% (من متوسط الدخل الفردي)، حيث سجلت تقدما بـ 19 مرتبة مقارنة بسنة 2018، بينما تقدمت بدرجة من حيث دفع الضرائب فاحتلت الجزائر المرتبة 156 سنة 2019، وتأخرت بـ 9 مراتب من حيث تنفيذ العقود فاحتلت المرتبة 112. وأخيرا من حيث الحصول على الائتمان، أين احتلت المرتبة 178. متراجعة بمرتبة مقارنة بسنة 2018.

الجدول رقم 3- 27: ترتيب الجزائر عالميا حسب مؤشر Doingue business خلال 2009-2019

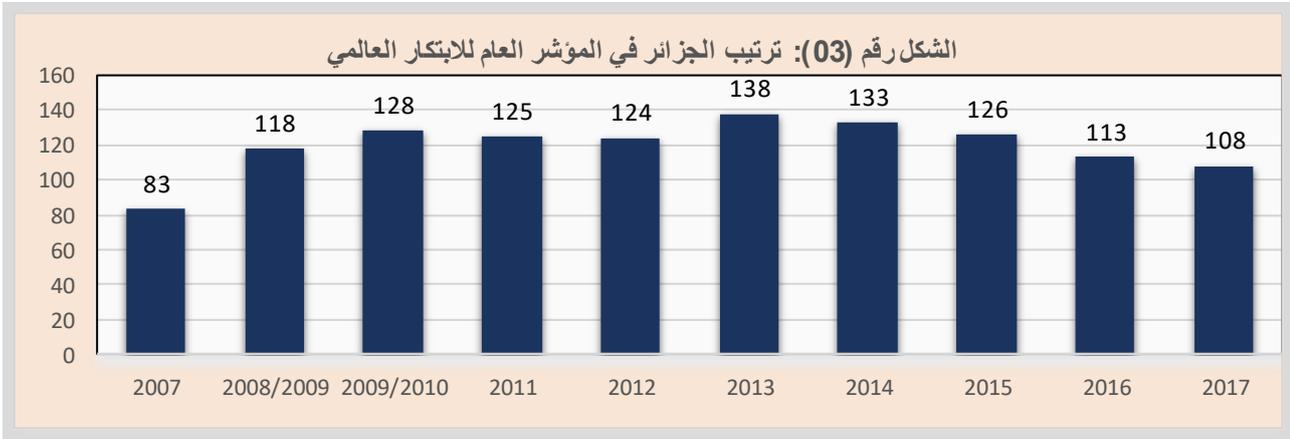
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	
157	166	156	163	154	153	152	148	136	136	132	ممارسة أنشطة الأعمال
150	145	142	145	141	164	156	153	150	148	141	بدء النشاط
165	163	77	163	157	176	172	167	165	160	162	تسجيل الملكية
129	146	162	122	127	147	138	118	113	110	112	تراخيص البناء
178	177	175	174	171	130	129	150	138	135	131	الحصول على الائتمان
112	103	102	106	120	129	126	122	127	123	126	تنفيذ العقود
156	157	155	169	176	174	170	164	168	168	166	دفع الضرائب

Source: A World Bank Group Flagship Report, Doing Business Reports (2009-2019), <https://www.doingbusiness.org>, 01/07/2019

وقد حصلت الجزائر على مراتب متوسطة عربيا وأقل من المتوسطة عالميا في عدد من أبرز المؤشرات العالمية لعام 2017. كان أعلاها في مؤشر قوة الجيوش العالمي، وأدناها في مؤشر الابتكار العالمي الصادر من جامعة كورنيل،

والمعهد الأوروبي لإدارة الأعمال والمنظمة العالمية للملكية الفكرية بحلولها في المركز 108 عالميا من أصل 127 دولة، و12 عربيا من أصل 13 دولة عربية مبتكرة، بعد أن كانت في المركز 83 في العام 2007، بالرغم من إمكانياتها ومواردها الطبيعية المهولة التي لم تحسن استغلالها لتدفع نفسها ضمن المراكز المتقدمة، واحتلت قاع التصنيف في العام 2011 لتصبح الدولة رقم 125 والأخيرة. واعتمد المؤشر في معايير تصنيفه على جانبين أساسيين لقياس مستوى الابتكار لدى الدولة محل الدراسة، الأول يتمثل في مدخلات الابتكار، ويضم المؤسسات ورأس المال البشري والبحوث والبنية التحتية وتطور السوق وتطور الأعمال، ويتمثل الثاني في مخرجات الابتكار، ويضم المخرجات التكنولوجية والمعرفية والمخرجات الإبداعية. هذا وقد احتلت المركز 9 عربيا و96 عالميا من أصل 138 دولة بينهم 13 دولة عربية، في المؤشر العالمي لجودة التعليم العالي الصادر عن تقرير التنافسية العالمية لسنة 2016-2017.

الشكل رقم 3-29: ترتيب الجزائر في المؤشر العام للابتكار العالمي 2007-2017



المصدر: أشرف إبراهيم، في 8 نقاط: تعرف على "مؤشر الابتكار العالمي 2016" وترتيب دولتك فيه، تقرير على الرابط:

<https://www.sasapost.com/global-innovation-index-2016/>

يضاف إلى ما جاء به تقرير التنافسية العالمي لسنتي 2013 و2014، احتلت الجزائر المرتبة 100 من أصل 148 دولة وانتقلت للمرتبة 79 سني 2014 و2015 والمرتبة 87 سني 2015 و2016 من أصل 140 دولة، وفي آخر تقرير احتلت الجزائر مرتبة متأخرة في: مؤشر تطور بيئة الأعمال المرتبة 128، كثافة المنافسة المحلية المرتبة 138، سلامة أوضاع البنوك المرتبة 128، سهولة الحصول على القرض المرتبة 73، وكل ذلك يبين أنه بالرغم من الجهود المبذولة فإن المناخ الاستثماري غير مشجع لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستمراريتها.

المطلب الرابع: مواجهة مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها

يتطلب الحفاظ على بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونجاحها، توفير السبل المتاحة لدعمها وفهم متطلباتها، والوقوف على الصعوبات التي تعترضها والعمل على معالجتها وتفاديها.

أولاً- عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فشلها:

1- عوامل النجاح: تزداد فرص نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كلما تم الاهتمام بالمفردات التالية:¹

- أن يحدد مدير المؤسسة ومالكها أهداف واضحة ودقيقة لمؤسسته (لماذا وجدت؟ وماذا تخدم؟..)
- المعرفة الممتازة بالسوق، فالعلاقة الحميمة بين المؤسسة وزبائنها هي السر وراء نجاحها، فهذا النمط من العلاقات يسمح للمؤسسة بتقديم خدمات شخصية تفردية، وليس خدمات قائمة على أساس معرفة الآراء من خلال عينات محدودة أو حتى واسعة من الأسواق كما هو الحال في المؤسسات الكبيرة.

● اختيار الموقع الجيد للمؤسسة بعد دراسة شاملة لمزايا ومساوئ جميع المواقع المحتملة، وتحديد أفضلها.²

- معرفة حجم رأس المال المناسب للتمويل والحصول عليه من مصادره المناسبة بعد تحديد تكاليف الحصول عليه، وبالتالي تحديد المصدر الأمثل ذو التكاليف الأقل، وعلى إدارة المشروع أن تحافظ على مستوى تدفق نقدي إلى الداخل أعلى من التدفق النقدي إلى الخارج لمواجهة التزامات المؤسسة (هدف السيولة)، وألا تحتفظ بأموال سائلة أكثر من اللزوم لأن لها تكاليفها، أي عدم استثمارها والأرباح التي يمكن تحقيقها لو تم استثمارها، وفي المقابل عدم التضحية بها في سبيل الاستثمار والربح على حساب السيولة.³

- قدرة المؤسسة على تقديم شيء متميز خاص يميزها عن باقي المنافسين سواء من خلال المنتج والتكنولوجيا الجديدة، أو باستخدام خاص ومتفرد لطرق التوزيع المعروفة.

- آليات إدارة متكيفة مع التطور، فنجاح المؤسسات الصغيرة واستمراريتها يستند على فهم واستيعاب جيد للتطور، مرتبط بالجوانب التنظيمية والإدارية للمشروع. "وعلى المؤسسة الاستفادة من ثورة الاتصالات والمعلومات عبر استخدامها لوسائل الاتصالات الحديثة كالبريد الإلكتروني والصوتي والفاكس وغيرها، مما يكسبها ميزة تنافسية تتمثل في إتاحة المزيد من الفرص التسويقية، وتوفير المعلومات المرتدة عن المشروع نتيجة سهولة الاتصال بالمعاملين الداخليين والخارجيين. كذلك الأمر بالنسبة للتجارة الإلكترونية، بإنشاء موقع للمؤسسة على شبكة الانترنت يعتبر قناة بيعية وأداة تسويقية فعالة تمنحها العديد من المزايا."⁴

¹ - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 37-38.

² - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 63-65.

³ - نفس المرجع السابق، ص 63.

⁴ - عبد الرحمان بن عنتر، نذير عليان، عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلوي، الشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006، ص 637.

• الحصول على عاملين أكفاء والمحافظة عليهم، فنجاح العمل يرتبط بقدرة إدارته على حسن الاختيار والتدريب والتحفيز للعمال والحصول على أفضل ما لديهم من قدرات.

• قدرات ومهارات متنوعة لدى الإدارة، فنجاح المؤسسة يتطلب من صاحبها مؤهلات متنوعة وقدرات إبداعية عالية (الخبرة الجيدة والمعرفة العامة والمعارف الشخصية).

وعليه فإن شروط النجاح تعطي مكانة كبيرة للقدرات والمؤهلات والمواهب الشخصية لصاحب المؤسسة والمهارات الإدارية التي يمتلكها، لأنه المسئول على كل وظائف المؤسسة من عمليات إنتاج وتسويق وشؤون العاملين¹.

2- أسباب الفشل: تبقى نسبة الفشل عالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الصناعية وكذلك النامية، رغم تفاوت هذه النسبة من قطاع إلى آخر، وقد فرق الباحثين بين انتهاء العمل لأي سبب كان، فيتوقف عن تقديم السلع والخدمات إلى السوق، وفشل العمل حيث يغلق أبوابه مع خسائر مالية للدائنين له. ويمكن وضع أسباب الفشل رغم تعددها في مجموعتين، ترتبط الأولى بالإدارة الغير مناسبة والثانية بالتمويل غير المناسب:²

1-2- الإدارة غير المناسبة: أي أن المدير أو المالك ليس لديه المهارات والمعارف الإدارية اللازمة، وكذلك نقص في الخبرة والتجربة اللازمة للأعمال والإدارة. فمدير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يجب أن يكون قائد فاعل ومخطط جيد وملم بشكل متوازن بجوانب العمل المختلفة من تجهيزات، موارد بشرية، هيكل تنظيمي، نظام محاسبي، سيولة نقدية، تسهيلات.... "ولذلك يرجع الكثير من المفكرين أمثال كنتيلون(1755) وآدم سميث، ساي (1803)، ألتمان (Altman 1983) اختفاء المؤسسة إلى عدم قدرة المفاوض وتهاونه وضعف إمكانياته وعجزه عن تقدير التكاليف.

كما يرى هايك وكيرزнер (Hayek et Kirzner) من المدرسة النيوكلاسيكية النمساوية أن المفاوضون الناجحون هم أولئك المفاوضين الذين يمتلكون قدرة على التنبؤ بالمستقبل"³، ويعود زوال المؤسسات الصغيرة في فترة الخمس سنوات الأولى من عمرها إلى افتقارها للمعلومات التي تسمح لها بدراسة محيطها والتنبؤ بتطوراتها المستقبلية. كما يعود ذلك إلى عدم القدرة المؤسسة على تحقيق مستوى من الإنتاج يسمح لها بتخفيض التكاليف ومن ثم الاستمرار في الوجود

2-2- التمويل الغير مناسب: ويرتبط إما برقابة مالية غير ملائمة، أو بنقص رؤوس الأموال اللازمة لبدء النشاط، وفي الجانب المالي توجد العديد من الطرق لجعل الأعمال فاشلة، مثل التوسع غير المدروس في طلب الائتمان، زيادة الاستثمار في الأصول الثابتة دون مبرر، الإفراط في المصاريف الاستثمارية والتشغيلية، توظيف أفراد غير ملائمين للعمل في الأنشطة المحاسبية والمالية...

وعموما المشاريع الصغيرة ليست بحاجة للتمويل فقط، وإنما تحتاج إلى من يدعمها بخبرته ويقدم لها المهارة اللازمة والتي تساعدنا فعلا على خلق القيمة. "وتطلب المهارة في المشاريع الاستثمارية إما في المرحلة المبكرة حيث

¹ - جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو عيد، مرجع سابق، ص 73.

² - طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص 40.

³ - Maatallah Mohammed, *Démographie des PME et leur impact sur l'évolution du tissu industriel*, Mémoire de Magister en Sciences économiques, Faculté des Sciences économiques et des Sciences de gestion et des Sciences commerciales, Université d'Oran, 2012- 2013, P P 33-35.

تكون بدايات المشاريع افتراضية التطور، ولا توجد إلا الفكرة أو الاختراع الذي يقود التطور للعمل التجاري، ويكون السؤال هل سيعيش المشروع؟، وإما في المؤسسات ذات الحجم الصغير والتي تحتاج المساعدة في تسيير النمو بهدف ضمان الاستقرار على المدى البعيد والتحول الناجح إلى مرحلة أخرى من التطور، حيث أن توفير رأس المال دون مساعدة إدارية ماهرة أشبه بالتحويل إلى حالة ركود تنموية لها (استثمار محدود ونمو محدود في مناصب الشغل)¹

ثانيا- مواجهة المشاكل الغير تمويلية وأساليب تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حتى يمكن توفير البيئة الصالحة والمتطلبات اللازمة لعمل المؤسسات الصغيرة، لا بد من توافر عدة جهات لتقديم المساعدات اللازمة لها، وزيادة التسهيلات والدعم الحكومي المقدم لهذه المؤسسات. وذلك عبر:

1- إنشاء جهاز أو جهة حكومية بمستوى إداري عالي تتولى مسؤولية التخطيط المركزي لهذه المؤسسات: مهمتها دراسة كافة الأمور المرتبطة بهذا القطاع الحيوي وبحث الصعوبات التي تواجهه والعمل على وضع الحلول المناسبة بالتنسيق مع الجهات المختصة بكل نوع من المساعدات لتتولى مسؤولية تقديمها لهذا القطاع، وتشرف على البرامج التي تضعها هذه الجهات وتنسق بينها، كما تتولى مسؤولية الإعلام عن هذه المساعدات عن طريق فروعها بالمحليات حتى تضمن انتشارها على المستوى القومي². إضافة إلى:³

- خلق بيئة مواتية وتشخيص القيود التي تكثف السياسات القائمة بما يعوق عمل هذه المؤسسات حيث قد تتضمن شروطا غاية في التعقيد من حيث إعداد التصاريح أو العمليات التنظيمية بما يزيد من تكلفة المعاملات ويثبط روح المبادرة الخاصة⁴.
- توفير قاعدة من البيانات والإحصاءات التي يمكن أن تستفيد منها هذه المؤسسات لتطوير أعمالها في مجالات التسويق والإنتاج والإدارة، "وتطوير الأنظمة الإحصائية التي تميز بين المؤسسات على أساس الحجم، كما تسمح بتحديد معالمها الأساسية وحجم مساهمتها في الاقتصاد"⁵.
- قوانين لمنع الاحتكار والمنافسات غير المشروعة خاصة في الدول التي تسعى إلى اعتماد نظام السوق⁶.
- رفع الكفاءة التسويقية والإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن تدعيم ذلك عبر:
- تقديم البرامج التدريبية للمؤسسات بتكاليف رمزية، لتطوير جودة الإنتاج وزيادة القدرة على المنافسة ورفع مستوى الصيانة الدورية للآلات المستخدمة فيها.
- تأسيس مراكز لبحوث التقنية والإنتاج، بهدف تطوير التقنيات الوافدة والمستحدثة في هذه المؤسسات، مع العمل على زيادة دور مراكز البحوث والجامعات لتلبية احتياجاتها من اليد العاملة والخبرات اللازمة.

¹- Darek KLONOWSKI, *The Venture Capital Investment Process*, Palgrave Macmillan, First published, 2010, p2

²- هالة محمد لبيب عنبه، مرجع سابق، ص 36.

³- نبيل جواد، مرجع سابق، ص 113-114-115.

⁴- سرور هوبوم، *المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية تجربة اليونيدو*، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2002، ص 34.

⁵- سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 102

⁶- نفس المرجع السابق، ص 103.

- تأسيس شركات تسويقية وطنية متخصصة في إعداد البحوث ودراسات السوق وتوفير المعلومات التسويقية والفرص التجارية والترويج، والاستعانة بخدمات وخبرات المكاتب الاستشارية المتخصصة، لتقديم المشورة والنصح في المجال التسويقي والفني والإداري والتمويلي، وقيام أجهزة الإعلام المختلفة بالترويج والتعريف بمنتجات المؤسسات وتخفيض تكاليفه وتسهيل مشاركتها في المعارض السنوية والموسمية
 - تطبيق المعايير الدولية المعتمدة في مجال تحسين صورة الإنتاج وزيادة قدرته على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية، وتدعيم جهود هذه المؤسسات في البحث عن أسواق جديدة في الداخل والخارج لتصريف منتجاتها والاستفادة من برامج الدعم والتعاون الفني التي تقدمها المؤسسات الدولية والإقليمية المتخصصة
 - 2- **الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة:** أصبح التجديد التكنولوجي خيار إستراتيجيا لا مفر منه، حيث لا يمكن الاستغناء عن المنتجات والخدمات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصال لتحسين الكفاءة والقدرة على التنافس والقابلية لتوليد الربحية، وعليه يجب أن يكون التجديد شاملا لمختلف جوانب المؤسسة من منتجات، عمليات، تنظيم.. بالتعرف على التكنولوجيا الجديدة في مختلف المجالات عن طريق التعاون مع المخابر المتخصصة أو الجامعات والتحالف مع مؤسسات ذات خبرة عالية، إضافة إلى الاهتمام بتطوير الإبداع التكنولوجي داخل المؤسسة¹
 - 3- **اعتماد برامج التأهيل:** يهدف التأهيل أساسا إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات عن طريق تكييفها مع الظروف الحديثة للتسيير والتنظيم خاصة التحكم في نوعية المنتجات والخدمات، وأيضا إلى قابلية استمرار المؤسسة بصيانة حصتها في السوق الداخلية كمرحلة أولى واقتحام الأسواق الدولية في مرحلة ثانية، وخلق مناصب شغل، وبالتالي التخفيض من نسبة البطالة إلى أقصى الحدود².
- وقبل القيام بعملية التأهيل، يجب على الهيئات المعنية أن تعي متطلباته من:
- **تأهيل للموارد البشرية** والتي تعتبر العنصر الوحيد الذي تزيد قيمته مع تفاقمه، لذلك لا بد من:³
 - ✓ إطلاق وتنفيذ برنامج شامل للتدريب المستمر للعاملين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا للنقص الفادح في هذا المجال، وإجراء دورات تكوينية ورسكلة لهم لاكتساب التقنيات الحديثة في مجالات التسيير والإنتاج والتسويق التسيير المالي، والقضاء على المظاهر السلبية في التعامل مع الكفاءات في الاقتصاد والاحتكاك مع المؤسسات الأجنبية للاستفادة من الخبرات والمعارف، وتكريس ثقافة التقاسم بين أفرادها، وبعث فيهم روح تبادل المعلومات والمعارف والكفاءات.
 - ✓ التركيز في وسائل التدريب على دروس حيوية في المحاسبة والتسويق واختيار المشاريع واللغات الالكترونية، وإعادة النظر في أساليب وأدوات وأهداف التعليم المهني وربطه بشكل وثيق بحاجات وتطورات السوق.
 - ✓ الانطلاق في مشروع المدينة الالكترونية واعتماد مساحات خاصة للمؤسسات الصغيرة في إطارها.

¹ - مرسي نبيل، الإدارة الإستراتيجية تكوين وتنفيذ إستراتيجيات التنافس، الطبعة الأولى، سنة 2003، ص 227.

² - خباياة عبد الله، مرجع سابق، ص 103-104.

³ - نبيل جواد، مرجع سابق، ص 108-111.

● تأهيل محيط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بدءا بالمحيط القانوني والإداري (عبر مراجعة النصوص القانونية المتعلقة بإنشاء المؤسسات الصغيرة وتبسيط الإجراءات...)، ثم المحيط المالي والبنكي (بتوفير لشفافية في الحصول على التمويل وتخفيض الفوائد وإنشاء أسواق مالية...)، وكذلك المحيط الجبائي وشبه الجبائي.

4- برامج تنمية التجمعات الصناعية من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية: تتبنى معظم دول العالم اليوم برامج تنمية التجمعات الصناعية في خططها التنموية لرفع مستوى نمو وتنافسية اقتصادياتها، فتنجح لتنمية تخصص محدد ضمن صناعة معينة، وتتعامل مع هذا التجمع والشركات المكونة له كنظام مترابط، فتمكن بذلك من تحديد عقبات واحتياجات هذه الصناعة بدقة أكبر، فيسهل بذلك تجاوز الأولى وتوفير الثانية، وتحقيق الأهداف التنموية المطلوبة¹. وعرفت منظمة OCDE العناقيد الصناعية بأنها شبكات من الإنتاج تنشأ نتيجة الترابط المتين بين الشركات الصناعية (بما في ذلك الموردين) ووكلاء إنتاج المعرفة (الجامعات ومعاهد البحوث والشركات الهندسية)، والهيئات الاستشارية والعملاء، حيث تتشابه هذه الهيئات في علاقات تعاون وعمل ينتج عنها عنقود صناعي يمثل السلسلة الكاملة للقيمة المضافة²، فهي تجمعات جغرافية (محلية، إقليمية، عالمية) لعدد من المؤسسات المرتبطة والمتصلة ببعضها البعض في مجال معين، بحيث تدخل في علاقة تكامل فيما بينها بشكل رأسي وأفقي* في جميع مراحل العملية الإنتاجية، مكونة سلسلة كاملة للقيمة المضافة للمنتج، أي أنها تنتج وتبيع تشكيلة من المنتجات المترابطة والمتكاملة.

فالعنقود يتكون من المصنعين والموردين للمدخلات كمكونات الإنتاج، والمعدات المستخدمة في العملية الإنتاجية أو الموردين لبعض خدمات البنية التحتية الخاصة بالصناعة، بالإضافة إلى قنوات التسويق ومنتجي الخدمات المكاملة والشركات التي تستخدم مدخلات متشابهة أو عمالة وتكنولوجيا متقاربة. وقد يتسع مفهوم العنقود ليشمل هيئات التمويل والهيئات الحكومية والغير حكومية كالجامعات ومراكز التسهيل والتكوين المهني والدعم الفني بما يعبر عن علاقات تشابه خلفية وأمامية قوية بين وحدات العنقود. ويؤدي تجمع وحدات متخصصة في مجالات متقاربة إلى تركيز الخبرات الفنية سواء البشرية أو التكنولوجية في هذه المجالات، ويساعد على حصول المؤسسات الصغيرة على مزايا الحجم الكبير، من خلال تخصص كل وحدة في مرحلة محددة من المنتج النهائي، بالإضافة إلى الأسعار التفضيلية لشراء كميات كبيرة من المواد الخام، كما يساعد هذا التجمع على تطوير البنية الأساسية من الخدمات القانونية والمالية وغيرها من الخدمات المتخصصة³.

1- علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، مرجع سابق، ص 285.

2- شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 04، ديسمبر 2013، ص 105.

*- يمكن التمييز بين نوعين من علاقات الترابط بين الشركات في العنقود، فهناك ترابطات أفقية وهي العلاقات التي تكون بين المؤسسات في نفس المرحلة الإنتاجية، وعلاقات تكامل رأسي وهي التي تكون بين الشركات في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية.

3- طرشي محمد، العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 13، جانفي 2015، ص 7. <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/107596>

ولذلك يمكن اعتماد استراتيجية العناقيد الصناعية لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بتنظيم المؤسسات الصغيرة في تجمعات عنقودية وشبكات متحدة لتقديم الدعم المشترك وفي مجالات مختلفة كالصناعات الغذائية والتحويلية والبترو كيمياوية وغيرها، فالقرب الجغرافي يساهم في تيسير تقاسم الخبرات بين أصحاب المشاريع والتبادل المستمر للأفكار والتقنيات المبتكرة في عمليات الإنتاج وعليه فإن التجمعات تشكل بيئة مواتية لتشجيع المنافسة والابتكار والنمو، وتسهل على المؤسسات الوصول إلى الموارد، وإيجاد شركاء في منشآت الأعمال، والحصول على المعلومات الإستراتيجية. هذا علاوة على الاستفادة من التدخلات التي تتخذها الحكومة لصالح هذه التجمعات والتي تنصرف آثارها في الواقع إلى المناطق الصناعية والتجارية ومناطق الخدمات المحيطة بالتجمعات. وتفعيل استراتيجية العناقيد الصناعية في الجزائر يتطلب توفر أساليب من العمل الشبكي للوحدات الإنتاجية والمؤسسات الحكومية والتمويلية، وتلعب الحكومة في ذلك دورا بارزا حيث يمكن تقسيم السياسات الواجب اتباعها إلى مجموعتين:¹

➤ الأولى تتعلق بالبيئة التنظيمية والمناخ الاقتصادي الذي تعمل فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالسياسات والقوانين وبرامج تطبيقها وتبسيط الإجراءات الإدارية المطلوبة لإطلاق المؤسسات وتوفير التمويل وتطوير برامج إصلاح المناطق الصناعية.

➤ الثانية تتعلق بالسياسات العمومية المساعدة على خلق العناقيد تأهيلها للقيام بدورها من خلال تصميم البرامج التي تشجع على إرساء نمط شبكي من العلاقات مثل تشجيع التعاقد من لباطن وتبادل المعلومات وإنشاء مراكز التدريب المشتركة وإقامة الروابط بين العنقود الصناعي ونظم التعليم والتدريب ومؤسسات البحث الجامعات.

5- دور المنظمات المهنية وغير الحكومية والدولية: تلعب هذه الجهات دورا مهما في الدول النامية لكنه مازال دون المطلوب، فالكثير من غرف التجارة والصناعة بدأت تكون على الأقل وحدة للاهتمام بهذه المؤسسات. كما ساعدت المنظمات الدولية كالبنك الدولي ومنظمة العمل الدولية الدول النامية بإقامة برامج متخصصة لدعم المؤسسات الصغيرة وتقديم المساعدات الفنية والتمويلية اللازمة.²

6- الاهتمام بدعم الريادة واحتضان الإمكانات الإبداعية التكنولوجية: أدى إدراك أهمية التكنولوجيا في نمو الاقتصاد إلى تصاعد أعداد البرامج التي تدعم أصحاب الأفكار الإبداعية العلمية والتكنولوجية الذين لا يملكون الموارد المالية أو المهارات الإدارية لتحويلها إلى عمل صغير³. ومن أبرز تلك البرامج الحاضنات الصناعية أو حاضنات الأعمال، فرغم وجود الحاضنات ومراكز التسهيل في الجزائر فإن دورها غير مفعّل بالشكل المطلوب، حيث غالبا ما

1 - نفس المرجع السابق، ص 14.

2 - سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 104.

3 - نفس المرجع السابق، ص 70.

يفتقد صاحب المؤسسة الصغيرة إلى الكفاءة اللازمة عند إعداد دراسة جدوى لمشروعه وهو ما يتسبب في فشله. وعليه فإن من أهم شروط نجاح حاضنات الأعمال:¹

- المهارات الإدارية لمدير الحاضنة، وقدرته على خلق فرص النجاح
- الدعم المعنوي من مختلف أطراف المجتمع سواء شركات أو جامعات أو دعم حكومي وذلك كلما ساهمت الحاضنة في تحقيق التنمية وبالتالي أهداف المجتمع وإمكانية الحصول على التمويل من مختلف مصادره.
- انتقاء مشروعات الحاضنة وتحديد معايير اختيارها والتقييم والتحسين المستمر لعمليات الحاضنة وأدائها.
- الموقع المميز للحاضنة من حيث المساحة وعدد العمال، كأن تكون قريبة من مواقع الجامعات ومراكز البحوث والمناطق الصناعية، كما تحتاج الحاضنة مبنى كبير مجهز بالآلات والمواد والأدوات اللازمة والتي تسمح باستقبال المشاريع.²

أما معوقات نجاح حاضنات الأعمال فتتمثل في ارتفاع مستوى طموح المؤسسات المحتضنة مقارنة مع مقارنة بقدرات الحاضنة المحدودة، والاعتمادية على الحاضنة في مختلف المجالات أو اختلاف أهداف كل من الحاضنة والمؤسسة المحتضنة فيما يتعلق بدرجة الخطر التي تتحملها الحاضنة عند تقديم المساعدات المالية. إضافة إلى معوقات تشترك فيها الكثير من الدول النامية والعربية كقلة النصوص التشريعية والقانونية المسهلة لنشاط الابتكار والبحث والتطوير، وضعف مستوى العلاقة بين الجامعة والشركات الصناعية والمؤسسات الداعمة ونقص الكفاءة العلمية والتكنولوجية. إضافة إلى هجرة الأدمغة نحو الخارج، وانعدام الهيئات المساعدة والمدعمة ماليا لنشاط الإبداع والابتكار وضعف ميزانيات البحث والتطوير والابتكار داخل الشركات الصناعية.³

¹ - عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، ا_الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 613.

² - علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، مرجع سابق، ص 335.

³ - فوزي عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 194.

خلاصة الفصل

بدأ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البروز تدريجيا كتوجه وبديل فعال في عملية التنمية، فجاء القانون التوجيهي الخاص بترقيتها في 2001 الذي حين في 2017 ليكون مرجعا لكل برامج الدعم والمساعدة، واعتمدت الجزائر في ذلك على مجموعة من البرامج والهياكل والهيئات سواء في مجال المرافقة كالمشاتل ومراكز التسهيل التي تستقبل وتحتضن أصحاب المشاريع لتمكينهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، أو في مجال التمويل كوكالات الدعم (ANGEM، CNAC، ANSEJ، ANDI) عبر تقديم الاستشارات لأصحاب المؤسسات ومتابعة مشاريعهم في مراحل الإنجاز والاستثمار وتقديم قروض بشروط ميسرة وتركيبات مالية متنوعة. وباعتبار الضمانات هي أحد أهم عقبات التمويل أنشأت السلطات أيضا صناديقا لضمان القروض الممنوحة لهذه المؤسسات CGCI، FGAR.

ولم تكن الجزائر بإنشاء تلك الهيئات بل حاولت بشتى الطرق تشجيع البنوك والمؤسسات المالية على تقديم صيغ وتقنيات تمويلية حديثة تتناسب أكثر مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتيح لها فرصة البقاء والنمو ولعب الدور الاقتصادي والاجتماعي المنوط بها. وتتمثل هذه الصيغ في كل من رأس المال الاستثماري وقرض الإيجار والصيرفة الإسلامية، حيث وبغية هندسة أسواق لها، وضعت الحكومة لها إطارا قانونيا وجبائيا ينظمها ويضبطها وكانت المساهم الأساسي في العديد المؤسسات الممارسة لتلك الصيغ، واتبعت عدة تدابير على مستوى تحسين بيئة النشاط والاهتمام بالريادة والابتكار وإنشاء سوق مالية بديلة من شأنها إنجاح تلك الأسواق وجعل المؤسسات تلعب دورا فعالا في عجلة التنمية.

لكن ورغم تلك الجهود المبذولة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية مساهمته في الاقتصاد الجزائري لازال مناخ الاستثمار غير كافي ليشجع إنشاء واستمرارية تلك المؤسسات ولا زالت هناك العديد من المعوقات التي تواجهها، حيث لم يحقق القطاع النتائج والطموحات المرجوة حتى مع التأطير القانوني والجبائي للصيغ المستحدثة.

فما هو واقع الممارسة العملية لهذه الصيغ وما العراقيل التي تواجهها؟

وهو ما سنحاول تبينه في الفصل الموالي.....

الفصل الرابع

**مساهمة الصيغ المستحدثة في تمويل قطاع
المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر**

مُهِيد

بظهور الصيغ التمويلية المستحدثة تغيرت طبيعة العلاقة بين المقرض والمقترض، حيث استبدلت المديونية إما بالشراكة كما هو الحال في رأس المال المخاطر الذي يوفر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة منها الناشئة ذات المخاطر العالية والتي لا تملك ضمانات كافية للاستفادة من التمويل التقليدي، أو بالإجارة في القرض التجاري الذي يتيح للمؤسسات الحصول على الأصول الرأسمالية دون الاضطرار إلى اقتنائها ودفع كامل قيمتها، أو بالصيرفة الإسلامية وصيغها المتنوعة والتي تشمل كلا المفهومين من شراكة وإجارة.

وبعد ما تعرفنا على مختلف محاولات السلطات الجزائرية في تهيئة المناخ المناسب لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنحها مختلف التسهيلات من أجل النمو والتطور، وذلك بإنشاء العديد من الوكالات والصناديق التي تدعمها وترافقها، ووضع الأطر التشريعية والتنظيمية لنشاط مختلف الصيغ التمويلية المستحدثة، سنحاول في هذا الفصل تسليط الضوء على واقع ممارسة هذه الأخيرة ومدى مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم نتعرف على مختلف العراقيل التي تواجه انتشارها بين صفوف المقاولين وأصحاب المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة لنستدل في الأخير على سبل النهوض بها وتطويرها. وذلك عبر ثلاثة مباحث:

✓ المبحث الأول: واقع ممارسة رأس المال الاستثماري ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ المبحث الثاني: واقع ممارسة قرض الإيجار ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ المبحث الثالث: واقع ممارسة الصيرفة الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: واقع ممارسة رأس المال المخاطر ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنحاول في هذا المبحث تفصيحي خصوصيات نشاط رأس المال المخاطر عبر تجميع مجموعة من الخصائص المرتبطة بالمشاريع الممولة بهذه التقنية، ومن ثم نبيين أثر التمويل بها ومدى مساهمة شركاته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما نتعرف على أهم العراقيل التي تحد من انتشار هذه الصناعة في الجزائر وسبل تفعيلها.

المطلب الأول: المؤسسات الناشطة في سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر

يوجد في الجزائر عشر شركات تمارس نشاط أخذ المساهمات، منها خمس شركات عمومية (الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف، الجزائر استثمار، الصندوق الوطني للاستثمار FNI، 48 صندوق استثمار ولائي، شركة ICOSIA Capital Spa، وشركات غير مقيمة ذات رأس مال أجنبي (AFRICINVEST، ECP، DPI) وشركتان ذات رأس مال مختلط (الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، والشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM). بالإضافة إلى صندوق دعم الاستثمار من أجل التشغيل*.

أولا- الشركات والصناديق المختلطة:

وهي الشركات التي يكون رأسمالها مشتركا بين جهة جزائرية وأخرى خارجية

1- الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP: هي شركة مالية متخصصة في رأس المال الاستثماري أنشأت في 30 أبريل 1991، بموجب القانون 90-10، كشركة مساهمة برأس مال قدره 73.750.000 دينار جزائري، بين شريكين جزائريين يملكان الأغلبية ب 60% (بنك BDL 40 % وبنك CPA ب 20 %) وشريكين أوروبيين ب 40% (الوكالة الفرنسية للتنمية AFD بنسبة 28.74 % والبنك الأوروبي للاستثمار BEI ب 11.26 %)، بهدف تعزيز ودعم إنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومرافقة الاستثمارات الأجنبية، وتشكيل إطار لاستيعاب ونشر تقنيات التعامل برأس المال المخاطر. باشرت أعمالها في 1995 وأجرت أول رفع في رأسمالها إلى 191.700000 دج في 2007²، وهي بذلك شركة رأس المال الاستثماري الأولى في الجزائر، مارست نشاطها في ظل غياب نص قانوني ينظمه حتى سنة 2006، أين صدر قانون

*- أنشئ بموجب قانون المالية 2005، مخصص أصلا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحدد المرسوم 06-117 المؤرخ في 12 مارس 2006 قانونه الأساسي. يتكون رأسماله الذي بلغ في البداية 150 مليون دج، ثم ارتفع إلى 350 مليون دج من مخصص مالي أصلي تخصصه له السلطات العمومية، ومن اكتتاب أشخاص طبيعيين لديهم توطن جبائي في الجزائر ولاسيما منهم العمال الأجراء. يتولى الصندوق مهمة توجيه الادخار الذي يتم جمعه في حدود النصف نحو مشاريع التنمية الاقتصادية عبر أخذ المساهمات، ويتدخل في عمليات توظيف في قيم الخزينة والقيم المنقولة التي تتوفر فيها ضمانات مرضية. شرع الصندوق في نشاطه المتمثل في جمع اكتتاب الأشخاص الطبيعيين على إثر تسلمه تأشير لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها 27 جانفي 2009. ومنذ ذلك وحتى 2019، لم يشارك الصندوق في أي مساهمة في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واكتفت إدارته بالاستثمار في الأوراق المالية الحكومية 90% وبعض الأسهم المدرجة في البورصة 6% بانتظار الزيادة في الموارد المالية من مدخرات التقاعد المكتتبة لبدء مثل هذا الاستثمار.

² - YAHIYAOU Ammar, OP-Cit, p148

06-11 المتضمن شركات رأس المال الاستثماري، حيث تقدمت بطلب الاعتماد لممارسة النشاط، واعتمدت من وزارة المالية بتاريخ 2 ماي 2012، أين انسحب البنك الأوروبي للاستثمار، وأصبحت مساهمة BDL 91.080 مليون دج، أي بنسبة 47.51 %، والذي يعتبر شريكا مهما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمة CPA 45.540 مليون دج أي بنسبة 23.75 %، ومساهمة الوكالة الفرنسية للتنمية ب 55.080 مليون دج أي بنسبة 28.73 % . وخلال الجمعية العامة الاستثنائية المنعقدة في 9 أبريل 2015، تم اتخاذ قرار الرفع من رأسمال الشركة إلى 1.2 مليار دج بهدف تقوية مركزها المالي، وهذه العملية لم تدخل حيز التنفيذ حتى تاريخ 30/06/2016¹ لتصبح المساهمة الجزائرية ب 96 % يساهم فيها BDL بنسبة 64 %، و CPA بنسبة 32 %.

تتدخل الشركة بأموالها الخاصة عبر أخذ مساهمات مباشرة في رأسمال المؤسسات لمدة تتراوح بين 5 و 10 سنوات، وهي شريك نشيط يساهم بطريقة فاعلة في تشخيص كل مراحل العملية التمويلية، كالمساعدة في التحضير لدراسة قابلية المشروع (دراسة السوق ودراسة تقنية واقتصادية ومالية للمشروع)، والبحث عن التمويل المسبق من أجل تقدير تكاليفها والبحث عن القروض المحلية والدولية والمساعدة على إتمام الإجراءات القانونية والإدارية (بفضل اتصالاتها الجيدة مع مختلف الوزارات والإدارات). تعطي الشركة الأولوية للمشاريع التي تجمع شركاء جزائريين وأوروبيين، أو موجهة جزئيا للتصدير، ولها أثر على التطور الاقتصادي والاجتماعي، كخلق مناصب الشغل وتصدير السلع والخدمات التي تولد العملة الأجنبية.

2- الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM: أنشأت بموجب الاتفاقية الموقعة في أبريل 2004

بين حكومتي الجمهورية الجزائرية والمملكة العربية السعودية. باشرت نشاطها في جوان 2008، ويتواجد مقرها بالجزائر العاصمة، وحدد رأسمالها ب: 8 مليار دج، مكتب بالتساوي بين الدولتين ومحرم بالكامل. تهدف الشركة إلى تمويل الاستثمار عن طريق المساهمة في رأسمال مشاريع (مؤسسات) جديدة أو اقتناء حصص في مؤسسات قائمة. يتولى تسيير الشركة مجلس إدارة مكون من ستة (06) أعضاء، يمثل كل مساهم ثلاثة أعضاء، ويتأسس المجلس عضو من جنسية سعودية يشرف على الإدارة التنفيذية ومدير عام من جنسية جزائرية. ويجتمع المجلس دوريا على الأقل كل ثلاثة أشهر ويتخذ جميع القرارات الخاصة بالعمليات الاستثمارية. وتعتبر الشركة رائدة في إقامة الشراكات بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص، سواء مع طرف جزائري أو أجنبي. ومن مهامها:²

- الاستثمار في كل المجالات وجميع القطاعات وعلى وجه خاص في الصناعة والعقار والسياحة والزراعة، بإقامة مشاريع أو المساهمة في رؤوس أموال المؤسسات الجديدة أو القائمة.
- منح القروض الاستثمارية للمشاريع التي تساهم فيها وتمويلات تكميلية على شكل قروض أو سندات المساهمة
- ممارسة تقنية قرض الإيجار المالي عبر إحدى الشركات المساهمة فيها.
- إعداد تركيبة التمويلات للمشاريع التي تعرض عليها والبحث عن شركاء آخرين في المشاريع، وإعادة أو مراجعة دراسات الجدوى الاقتصادية.

¹ -COSOB, Rapport Annuel (2013, P59), (2014, P38), (2016, P50)

² - الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار، <http://www.asicom.dz>، 2019/06/20.

في جميع الحالات، تحرص الشركة على تمثيلها في مجالس إدارة الشركات التي تساهم فيها ومعظم الأحيان تترأس هذه المجالس وتسهر على وضع قواعد التسيير. أما المعايير التي يتم الاعتماد عليها لقبول المشروع واتخاذ القرار بالمساهمة فيه هي كالتالي:¹

- طبيعة المشروع والربحية المالية له، وتقييم حامل المشروع ومستوى سيطرته عليه ومقدار المساهمة المالية من طرفه
- وجود أو عدم وجود دراسة تقنية واقتصادية للمشروع
- استعداد حامل المشروع لقبول مساهمة الشركة بأغلبية رأس المال.

ويعتمد مستوى تدخل ASICOM في المشاريع على كفاءة ومؤهلات الشريك من حيث التسيير وإدارة الأعمال. وتتم الرقابة عبر أجهزة الشركة المنصوص عليها في القانون التجاري كمجلس الإدارة والجمعية العامة.

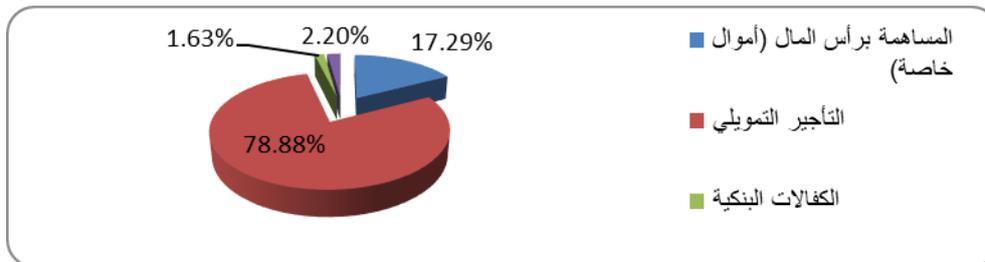
ثانيا- شركات وصناديق الاستثمار العامة:

وهي الشركات المنشأة بمساهمات مشتركة من طرف البنوك العمومية أو بمساهمة واحدة من طرف الخزينة العمومية:

1- الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE: منح المجلس الوطني لمساهمات الدولة في 6 أوت 1998 موافقته على تأسيس الشركة بموجب قانون 90-10، وطلبت اعتمادها كمؤسسة مالية من بنك الجزائر في 19 نوفمبر 2000 ووافق على ذلك في مقرر 01-2001، طبيعتها القانونية شركة ذات أسهم برأس مال اجتماعي 5مليار دج مقدم من الخزينة. باشرت نشاطها في 9 جانفي 2001، وفي 2017، ضاعفت رأسمالها ليصل إلى 10 مليار دج. تمارس مجموعة من الأنشطة التمويلية كقرض الإيجار وقروض الاستثمار المتوسطة وطويلة الأجل، والمساهمة في رأس المال، فضلا عن الكفالات البنكية والهندسة المالية عبر تقديم النصيحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أطوار مختلفة، وتطوير وسائل التشخيص وتقييم الأعمال والحصول على علاقات تجارية.

يستحوذ التمويل بالإيجار المالي على حصة الأسد من إجمالي حصيلة الأنشطة التمويلية في الشركة بمعدل نمو متزايد على حساب التمويل برأس المال المخاطر، ففي 2017 بلغت التمويلات بقرض الإيجار 6250598 ألف دج، وهو ما يمثل تقريبا 55% من مجموع استثمارات الشركة، لتصبح في 2019 بنسبة 78.88%. وفي المقابل تمثل مساهمات الشركة في رأسمال المؤسسات (رأس المال المخاطر) نسبة 17.29% بقيمة إجمالية تقدر ب 1563937 دج، وكانت 10.19% فقط سنة 2017 بقيمة 1163937 ألف دج.

شكل رقم 4-30: حصة التمويل برأس المال المخاطر من إجمالي نشاطات SOFINANCE لسنة 2019.



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الملحق رقم 05

¹ - معلومات مقدمة من الشركة.

أما مهامها بالنسبة لرأس المال المخاطر فتتمحور حول تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (التي تنشط في مجال إنتاج السلع والخدمات مثل قطاع البناء والأشغال العمومية والنقل باستثناء الأنشطة التجارية والزراعية)، وتمويل مشاريعها الاستثمارية عبر أخذ مساهمات في رأسمالها في حدود 49% على الأكثر، حيث تكون أكبر قيمة للمساهمة 100 مليون دج* لفترة محدودة ب 5 سنوات فقط بالنسبة للصناديق وتصل إلى 7 سنوات بأموالها الخاصة، وذلك خلال مراحل الانطلاق، التوسع أو التحديث من أجل اقتناء المعدات الصناعية، التحويل وإعادة الهيكلة، لتكون مساهما نشطا، ثم تباع أسهمها في نهاية الفترة للشريك أو عبر السوق المالي إذا سمحت الشروط.

وتعتمد في اختيارها للمشاريع الممولة على معايير محددة أهمها نوعية وجودة مخطط العمل وفريق إدارتها (الكفاءة التسييرية والتقنية للمبادرين)، المردودية الاقتصادية والمالية للمشروع وقدرته على إنشاء مناصب الشغل، ومساهمته في حماية المحيط... وطوال فترة تواجدها في رأس مال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتحصل الشركة على تقارير من شركائها تسمح لها بمتابعة ميزانيات الاستثمار وإنجازاتهم فيما يتعلق بالاستغلال، أما خروج الشركة فيمكن أن يكون ابتداء من السنة الخامسة¹. أما دراستها المعمقة للمشروع فتكون على أساس ميزانيات مستقبلية متوقعة يقوم بإنشائها مكتب الدراسات الذي أوكلت إليه مهمة دراسة ملف المشروع، حيث يتم تقديم تقديرات للربح المتوقع خلال سنوات الاستثمار وكذلك فوائض القيمة عند التنازل عن الأسهم المقنتاة، باستخدام أساليب كمية لاتخاذ قرار التمويل، وهو عكس ما تقوم به البنوك في تقييمها للمشاريع أين تعتمد في دراستها على أساس ميزانيات سنوات سابقة، كما أن الحصص العينية التي يقدمها المستثمر وتكون ملكا له مثل الأراضي والمباني تعتبر جزءا من رأس المشروع وليست رهنا كما هو الحال في البنك. وتقدم الشركة نوعين من الدعم للمشروع، دعم مالي يشمل المساهمة في رأس المال، ودعم غير مالي يشمل المرافقة الإدارية لصاحبه، التي يقوم بها ممثلا من لجنة الرقابة التي عينتها الجمعية العامة في اجتماعها الاستثنائي المنعقد مباشرة بعد إمضاء عقد تأسيس المؤسسة، ويكلف بالمتابعة وإعداد التقارير وتحديثها دوريا²

وعموما ترفض الشركة الانخراط في رأسمال المؤسسات لعدة أسباب منها:³

- عدم قدرة المستثمر على تحمل المصاريف الإضافية التي يستوجبها المشروع خارج الدعم المقدم من طرفها.
- إذا كانت الملفات المقدمة تأخذ قيمة العقار كمساهمة في المشروع (والعقارات في إطار الامتيازات لا تقييم).
- كذلك إذا كانت المشاريع تتطلب مبالغ مالية كبيرة تفوق عتبة 100 مليون دج.
- طبيعة الاستثمار: إذا كان فلاحيا (حيث يستخدم أكثر صيغة الإيجار للحصول على العتاد الفلاحي)، تجاريا، أو نشاطات مجمدة من طرف الحكومة.

* - هذه النسبة ارتفعت مؤخرا فقط (2019) حيث كانت الشركة تساهم ب 50 مليون دج كسقف مساهمة من خلال صناديق الاستثمار الولائية أيا كانت القيمة الإجمالية للمشروع، وهي بذلك تستغل نسبة 5% فقط من ميزانية الصندوق في المشروع الواحد، مما يجعل الشركة في وضع آمن على الأغلب منافية بذلك الأساس الذي جاء من أجله التمويل برأس المال المخاطر، وهو تحمل المخاطرة مع المبادر، ويرجع ذلك إلى أن الأموال هي أموال عمومية.

¹ - PRESENTATION "SOFINANCE", www.Sofinance.dz, 08/09/2019.

² - أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص ص 115-116.

³ - وثائق مقدمة من الشركة.

2- صناديق الاستثمار الولائية المدارة من قبل بنكي BNA و BEA: يواجه البنكين صعوبة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقة الشباب في مشاريعهم عن طريق الشراكة في رأس المال، لأسباب عديدة أهمها أن دراسة المشاريع تتم على مستوى مصلحة القروض بالبنك (التقليدية) وعدم وجود قسم أو فرع متخصص في التمويل بهذه الصيغة على عكس البنوك العمومية الأخرى على غرار كل من BDL و CPA بمساهمتها في FINALEP و بنك BADR بمساهمتها في شركة الجزائر استثمار. إضافة إلى الافتقار للمشروعات ذات الكفاءة وغيرها من الصعوبات التي سنتعرف عليها لاحقاً. ولذلك نجد أن عدد المشروعات المقبولة والممولة أدنى بكثير من المشروعات المقدمة، فمنذ 2011، تمت معالجة 16 ملفاً على مستوى المديرية العامة ل BEA (مصلحة القروض) قبلت منها 06 ملفات من طرف الوزارة، لكن مشروعاً واحداً مول فعلاً¹.

جدول رقم 4-28: المشاريع الممولة من الصناديق الاستثمارية المدارة من قبل البنك الخارجي الجزائري إلى غاية 2019

اسم المؤسسة	حجمها	قطاع النشاط	مبلغ المساهمة	سنة المساهمة	المنطقة
ELMORJANE PLAST	SARL	صناعة (تحويل البلاستيك)	500000000 دج	2015	المسيلة

المصدر: مصلحة القروض بالمديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري، الجزائر العاصمة.

كما تم قبول المساهمة في مشروع آخر لإنشاء وحدة لصناعة الموازين الإلكترونية GRAM TECH ELECTRONIQUE بقيمة 100 مليون دج، لكنه وبسبب نقص وثائق إدارية لم يوقع عقد الشراكة بعد. ويأمل البنك في تشجيع التعامل بهذه الصيغة وإنجاحها عبر إنشاء شركة "رأسمال الاستثمار الجزائر" بالشراكة مع بنك برتغالي وصندوق تمويل فرنسي من أجل تسيير هذه الصناديق والإشراف على مرافقة الشباب في مشاريعهم. أما بالنسبة للبنك الوطني الجزائري فقد ساهم الصندوق الاستثماري لولاية معسكر المدار من طرفه سنة 2013، بقيمة 50000000 دج (500000 سهم بقيمة 100 دج للسهم) في رأسمال شركة HOTEL THERMAL AQUA SIRENCE Sarl وهي مؤسسة ذات مسؤولية محدودة متخصصة في الدراسات، تطوير واستغلال المشاريع السياحية في قطاع المعالجة المائية، أنشأت في 2011، وبعد فتح رأسمالها للصندوق الاستثماري الولائي بمعسكر المسير من طرف BNA لتحقيق مشروعها الأول في إنشاء سلسلة فنادق لمجموعة AOM INVEST ابتداء من المنتجع الصحي بوحنيفة بولاية معسكر تحت اسم فندق سيرنس الحراري².

3- الصندوق الوطني للاستثمار FNI: وهو صندوق انبثق عن إعادة هيكلة البنك الجزائري للتنمية (1963) لغرض تعزيز الأدوات الأساسية الجديدة لتدخل الدولة في تمويل التنمية. وكرس قانون المالية 2009 إعادة الهيكلة هذه عن طريق تغيير اسم البنك الجزائري للتنمية إلى الصندوق الوطني للاستثمار، وتزويد المؤسسة الجديدة برأسمال قدره 150 مليار دينار. وتتمثل مهامه الرئيسية في:³

➤ إدارة القروض الممنوحة من موارد الخزينة للمؤسسات العمومية في إطار تمويل المشاريع الصناعية الكبيرة.

¹ - مقابلة مع السيد عمارة محمد السعيد، مدير مصلحة القروض بالمديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري، الجزائر العاصمة، 26 جوان 2019.

² - AOM INVEST Spa, Notice D'Information Admission Au Compartiment PME De La Bourse D'Alger, p17, <https://www.cosob.org/notices/>, 04/07/2019.

³ - الصندوق الوطني للاستثمار، <https://www.fni.dz/participation-au-capital>، 28.06.2021.

➤ يعمل الصندوق بصفته محاسب ومراقب المالية، في إطار تنفيذ استثمارات البنية التحتية ومختلف برامج التجهيز العمومي من خلال تعبئة موارد ميزانية الدولة ذات الطابع النهائي

➤ تمويل القطاع الاقتصادي الإنتاجي، عبر ثلاثة أشكال من عروض التمويل: الأول في شكل قروض استثمارية مباشرة طويلة الأجل لكل مشروع إنشاء، توسيع أو عصرنة، لمدة تتراوح بين 5 إلى 12 سنة، وتمويل يصل إلى 80% من تكلفة المشروع، وغالبا ما يكون التمويل مشتركا مع البنوك أو مؤسسات القطاع العام أو حتى مع المستثمرين الأجانب لإنجاز مشاريع التنمية، ويمكن تغطية القروض بضمانات شخصية أو عينية أو مالية من صندوق FGAR بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويتمثل العرض الثاني في منح ضمانات تجارية (ضمانات تعهد، إرجاع التسبيقات وحسن الإنجاز) لصالح المتعاملين الوطنيين، من أجل التمكن من الوصول للصفقات العمومية وإنجازها. أما العرض الثالث فهو في شكل أخذ مساهمات (رأس المال الاستثماري) في رأسمال المؤسسات الخاصة الوطنية سيما الصغيرة والمتوسطة ذات الأثر الإيجابي الملموس على التنمية الاقتصادية، والتي هي في طور الإنشاء أو التطوير أو إعادة الهيكلة. ويتدخل الصندوق بنسبة 34% على أن يكون الشكل القانوني للمؤسسة الممولة في نهاية عملية التمويل شركة ذات أسهم، ويجب أن يندرج المشروع الاستثماري في إحدى القطاعات التالية: تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والابتكار التكنولوجي، البناء والأشغال العمومية، السياحة، الصناعات الغذائية، المقاولات الصناعية، الطاقات المتجددة والخدمات المالية والنقل. أما المشاريع المندرجة في مجالات التجارة، الزراعة والترقية العقارية فهي ليست مؤهلة للتمويل من طرف FNI، وتحدد شروط خروج الصندوق في إطار اتفاقية المساهمين.

وبالإضافة إلى أمواله الخاصة، فإن FNI يمكنه تعبئة موارد إضافية عبر القروض المقدمة من الخزينة العمومية أو استخدام سوق السندات مع أو من دون ضمانات الدولة. ويتصرف كأداة مالية للدولة من أجل تسيير أموال الخزينة الموجهة للقطاع الإنتاجي وإدارة المساهمات النهائية التي تمنحها الدولة لتمويل عمليات التجهيز العمومي¹.

4- الجزائر استثمار EDI: هي أول شركة رأس استثماري ذات أسهم معتمدة من وزارة المالية في 2010/06/05. أنشأت في 28 ديسمبر 2009 بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك BADR بنسبة 70% (بفضل موارده المالية المهمة وخبرته الإستراتيجية في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) و CNEP-Banque ب 30%، ورأسمال يقدر ب 1مليار دج²، بدأت نشاطها في 7 جويلية 2010. تسعى الشركة إلى أخذ حصص في رأسمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (وبالضوابط المذكورة في القانون) بمساهمة نقدية ذات أقلية (49% كحد أقصى، وهو ما يشير إلى مبدأ ترك العمل الحر والمبادرة للمؤسسة) وبصفة مؤقتة (من 05 إلى 7 سنوات). كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع والخدمات الصناعية مؤهلة للتمويل من طرف الشركة، فيما يستثنى من التمويل المؤسسات التي تمارس نشاطا تجاريا وتلك المستفيدة من دعم الدولة كالفلاحين والسكن والأجهزة المدعمة (ENSEJ/CNAC) والأشخاص الطبيعيين (غير المعنوية)، والمؤسسات المدرجة في البورصة. ومن مزايا رأس المال الاستثماري أن المشاركة لا تستوجب أي ضمانات، وتستند مكافأة الشركة المستثمرة على الأرباح والمكاسب المالية

1 - Fonds National D'Investissement FNI, Rapport Annuel 2014, p8.

2- Yassine MAAMERI, Présentation de la société "EI Djazair Istithmar" 13/05/2011, www.eldjazairestithmar.dz, 02/06/2018.

المحتملة عند خروجها، كما يسمح تدخل رأس المال الاستثماري للمؤسسة من الاستفادة من التمويل البنكي ويعزز الحكم الرشيد فيها مع تزويدها بالخبرات وتجربته في التنظيم والتسيير والمشورة اللازمة خلال حياة المشروع، ويكون التدخل في جميع مراحل حياة المؤسسة من إنشاء (رأس المال المخاطر)، نمو، تحويل، وإعادة شراء مساهمات يملكها مستثمر آخر في رأس المال. وتتلخص مهامها فيما يلي:¹

- منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منتوجا ماليا لمواجهة العجز في أعلى جدول ميزانيتها (الأموال الخاصة)
 - تشجيع المستثمرين لخلق مؤسسات جديدة والمشاركة في تطوير المؤسسات المنشأة.
 - المشاركة في برامج تطوير وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي بادرت بها السلطات العمومية.
 - المشاركة في تنمية السوق المالي (بورصة الجزائر).
- تمر عملية المشاركة بالمراحل التالية:²

- الاتصال بالمستثمر: أي اللقاء الأولي للشركة مع حامل المشروع.
- فحص المشروع: إذا توج الاتصال الأولي بالنجاح، يتقدم المستثمر بطلب إلى إدارة الشركة مدعم بخطة عمل مفصلة، ويتجسد التزام الشركة بالتوقيع على مذكرة تفاهم "خطاب النوايا" الذي يهدف إلى تأكيد عزم الطرفين على إنشاء علاقة شراكة وتنص أيضا على الإجراءات الأولية للإنشاء (الموقع وتقييم للمشروع، وضع خطة عمل....)
- عرض الملفات على لجنة الاستثمار و/أو مجلس الإدارة لاتخاذ القرار بعد الدراسة التفصيلية للمشروع.
- إضفاء الطابع الرسمي للمشاركة: بقيام الطرفين بتوقيع عقد المساهمين.
- إجراءات تأسيس المشاركة: يتخذ الطرفان الإجراءات القانونية لإنشاء المؤسسة (إعداد القانون الأساسي للشركة، التسجيل بمركز السجل التجاري، تحرير رأس المال...)
- متابعة المشروع: بما أن الجزائر استثمار مساهم ذو أقلية في المشروع (49% كحد أقصى)، فإنها تعتمد على ميكانيزمات أخرى تساعد في اتخاذ القرارات الرئيسية في المشاريع الممولة، عبر مشاركتها في الهيئات الرقابية للمؤسسة الممولة كالجمعية العمومية ومجالس الإدارة، واللجنة الإستراتيجية ولجنة التدقيق...³
- الخروج من المشاركة: وتكون إما بشراء الشريك المقاول حصة الشركة المالية، أو ببيع (بالتراضي) أغلبية رأسمال المؤسسة إلى مستثمر صناعي أو إلى صندوق استثماري آخر، وإما بخروج مالي عن طريق البورصة.

أما بالنسبة لصناديق الاستثمار الولائية، فقد تم توكيل الشركة بإدارة وتسيير 12 صندوقا: الوسط (الجزائر والمدية)، الشرق (عنابة، قسنطينة، قالمة، خنشلة، سوق أهراس وجيجل)، الغرب (تلمسان)، الجنوب (بسكرة، واد سوف والنعام)، وهي بذلك الشركة الأكبر من حيث عدد الصناديق المعهودة إليها، وذلك لضآلة مواردها المالية الخاصة مقارنة بالشركات الأخرى، حيث أن رأسمالها يقدر بـ 1 مليار دج فقط، ووضع مبلغ 12 مليار دج تحت إدارتها سيزيد من إمكانية الاستجابة للتمويلات المطلوبة من طرف أصحاب المشاريع، ويساهم في إحياء الاستثمار

¹ - El Djazair Istithmar, <https://www.eldjazair-istithmar.dz>, 26/06/2019. ومعلومات مقدمة من الشركة.

² - وثائق مقدمة من الشركة.

³ - مقابلة مع السيد: طارق الخلوفي، مدير الهندسة المالية والمساهمات في شركة الجزائر استثمار، الجزائر العاصمة، 26/06/2019.

على المستوى المحلي وما يترتب عليه من نتائج إيجابية كالحد من البطالة وتحقيق التوازن الإقليمي أو الجهوي. ومن شروط المشاركة أن الحد الأقصى لها هو 100 مليون دينار دون أن تتجاوز نسبة المشاركة 49% من رأسمال المؤسسة، لمدة 5 سنوات وتعتمد كمعايير لاختيار المشروعات على طبيعة المشروع ومردوديته (الجدوى التقنية، السوق، القيمة المضافة..)، ونوعية وجودة خطة العمل (الجدوى الاقتصادية والمالية على المدى المتوسط)، والمهارات التقنية والإدارية للمبادر، ومدى مساهمة مشروعه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للولاية والحفاظ على البيئة. جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية مؤهلة للاستفادة من تمويل الشركة، ورغم ذلك تعطي الأولوية لتلك التي تستجيب إلى:

- إنتاج سلع أو تقديم خدمات غير متوفرة في الجزائر.
- المشاركة في خفض الواردات وزيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- خلق قيمة مضافة واستعمال موارد ووسائل أولية محلية
- خلق فرص العمل والمساهمة في خفض نسب البطالة بالنسبة للشباب المتخرج من مراكز التكوين والجامعات
- المساهمة في التوازن الجهوي والتنمية المحلية
- النشاط في اقتصاد المعرفة (تكنولوجيات الإعلام والاتصال) وكذلك المنتمية لقطاعات التنمية المستدامة كالطاقات المتجددة ومشاريع اقتصادية واجتماعية.

5- شركة ICOSIA Capital Spa: اعتمدت من وزارة المالية بالقرار رقم 29 في 15 مارس 2018، رأسمالها الاجتماعي 1.5 مليار دج، مملوك بالكامل من قبل MADAR holding Spa^{1*}. كان نشاطها خلال السداسي الأول من 2018 مقتصرًا على تولي الإجراءات الإدارية اللازمة لتشغيل الشركة. وفي 2019، بلغ عدد المشاريع قيد الدراسة 13 مشروعاً تتعلق بمجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتأمين على الحياة والصحة والصناعة، وفي مراحل الإنشاء والتطوير. وفي نهاية السداسي الأول من 2020 قامت الشركة باستثمار واحد في رأس مال مؤسسة في قطاع الصناعة بمرحلة الإنشاء، بالتزام مالي قدره 29.4 مليون دج. وإلى غاية 31 ديسمبر 2020 لم تكن المؤسسة قد بدأت التشغيل، بسبب عدم استلام المعدات اللازمة له في ظل الوضع الناجم عن آثار جائحة covid19. وعلى الصعيد المالي تواصلت الشركة تسجيل خسائر بسبب عدم وجود محفظة مساهمات كافية ومتوازنة تمكنها من توليد أرباح قادرة على تغطية تكاليف التشغيل، لأنها تعاني من عدم استقرار في إدارتها العامة (حيث ومنذ صدور الإذن بممارسة النشاط في مارس 2018، أصبح للشركة ثلاثة رؤساء تنفيذيين)، يقوم فريق

*- MADAR Holding هي مجموعة برزت سنة 2017 على إثر إعادة هيكلة المؤسسة الوطنية للتبغ والكبريت، والتي تأسست في 4 نوفمبر 1963 بعد عملية تأميم الصناعات في الجزائر، تم تحولت عام 1990 إلى مؤسسة اقتصادية عامة، برأس مال مسجل قدره 18000 مليون دج، لها 13 وحدة موزعة في جميع أنحاء الأراضي الوطنية. توظف 2,456 موظفًا. تمتلك المجموعة الوحدات 13 بالكامل بالإضافة إلى مؤسسة غير ربحية (INAYA) والباقي حصص أقلية في سبع (07) شركات، على وجه الخصوص: الشركة الجزائرية الإماراتية للتبغ (STAEM) والشركة المتحدة للتبغ UTC بنسبة 49% لكل شركة، بالإضافة إلى SGS El Hafed بنسبة 22%، SGS Centre بنسبة 13%، SIH بنسبة 8.35%، TAYAL بنسبة 13.31%، Algeria Corporate University بنسبة 7%.

¹ - COSOB, Rapport Annuel 2018, p37.

الإدارة بشراء الأسهم في البورصة أو سندات الشركات والحكومة والودائع لأجل على مستوى المؤسسات المالية، كما تقوم بتطوير نشاط استشاري للشركات التي يقدر حجم أعمالها بأكثر من 5 ملايين دينار¹. وحسب ما جاء في تقرير COSOB لسنة 2020، منحت وزارة المالية تفويضا لشركات جديدة حتى تمارس نشاط رأس المال الاستثماري، وهي:

➤ **شركة صندوق الاستثمار الجزائري AIF**: أنشأت برأسمال قدره 11 مليار دج، مكتب بنسب متساوية من قبل BNA و BEA، وتمثل استراتيجيتها في الاستحواذ على حصص في مؤسسات متوسطة الحجم ذات إمكانات نمو عالية وتنشيطها في مختلف القطاعات. وخلال عام 2020، اقتصرَت الشركة على استكمال الإجراءات الشكلية والمتطلبات القانونية والإدارية لدخولها حيز التشغيل..

➤ **الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة ASF**: منحتَه الوزارة تفويضا بممارسة النشاط في 2 سبتمبر 2020، برأس مال قدره 1.2 مليار دج، موزع بمعدل 2000 سهم لكل بنك من البنوك العمومية المؤسسة له وهي BEA، BNA، CPA، BADR، BDL، و CNEP، وتمثل استراتيجيته في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة حتى تصل إلى مرحلة النضج.

ثالثا- صناديق الاستثمار غير المقيمة:

ساهمت الإجراءات الرامية إلى تحسين بيئة الأعمال الجزائرية في جذب المستثمرين الأجانب عبر بعض البرامج الدولية من منظمات عالمية، بعد أن أدركت هذه الأخيرة الإمكانيات الكبيرة المتوقعة لنمو الاستثمارات في منطقة شمال إفريقيا، فقامت باستغلالها عن طريق تحويل مهارات وتجارب الخبراء الأجانب في صناعة رأس المال الاستثماري بإنشاء صناديق استثمار في المنطقة لتجميع الأموال الموجهة للاستثمار، ثم تقوم شركة التسيير التي تضم المهنيين بإدارة محفظة الاستثمارات لصالح مستثمرين خواص ووكالات التنمية. ولذلك أنشأت مجموعة من شركات رأس المال الاستثماري الأجنبية عدة صناديق موجهة للاستثمار في القارة الإفريقية، كمجموعة أبراج Abraaj التي تأسست في 2002، واستثمرت عبر صندوقها أبراج لشمال إفريقيا بدبي ANAF II في بعض المؤسسات، ثم أغلق في أوت 2015. وشركة رأس المال الاستثماري والاستشارة المالية SWICORP التي باشرت نشاطها في 2004 عبر مستثمرين متواجدين في الشرق الأوسط². لكن حاليا الشركات أو الصناديق الناشطة والتي لها مساهمات في الجزائر ثلاثة، شركتان ليس لديهما مكاتب تمثيلية في الجزائر، وشركة AFRICINVEST الوحيدة التي لها مكتب يمثلها في الجزائر.

1- شركة **DPI**: شركة رائدة في مجال الأسهم الخاصة في عموم إفريقيا، تأسست في 2007، تدير أكثر من 1.1 مليار دولار أمريكي من الأصول عبر صندوقين لرأس المال الاستثماري ADP I و ADP II. من خلال فريقها ذي المستوى العالمي مع أكثر من 100 عام من الخبرة الاستثمارية الأفريقية، استثمرت DPI في 19 مؤسسة تعمل في 27 دولة.

¹ - Commission d'Organisation et de Surveillance des Operations de Bourse COSOB, **RAPPORT ANNUEL 2019,2020**, p43, p56.

² - للاطلاع على بعض المساهمات السابقة للشركتين انظر: أحلام بوقفة، بوعلوج بولعيد، مرجع سابق، ص ص 211-212.

2- شركة ECP: أنشأت سنة 2000، وحققت منذ ذلك أكثر من 60 صفقة وما يقارب 50 عملية خروج كاملة وهي من أهم الشركات الموجهة للاستثمار في القارة الإفريقية، من خلال أربعة مكاتب وموظفين متنوعين في اقتصادات محورية في جميع أنحاء القارة تغطي المناطق التالية: الشمال (تونس)، الغرب (أبيجان بساحل العاج)، الشرق (نيروبي بكينيا) والجنوب (جوهانسبرغ بجنوب إفريقيا).¹

الجدول رقم 4-29: الاستثمارات الحالية لشركة DPI وشركة ECP في الجزائر

النشاط	المنطقة	مرحلة التمويل	تاريخ الاستثمار	المؤسسة
صناعة	العاصمة	رأسمال النمو "التوسع"	مارس 2013	BIOPHARM
صناعة	بجاية	رأسمال تحويل	جويلية 2016	Général Emballage
سلع	العاصمة	رأسمال نمو	-	Atlas Bottling Corporation Sarl

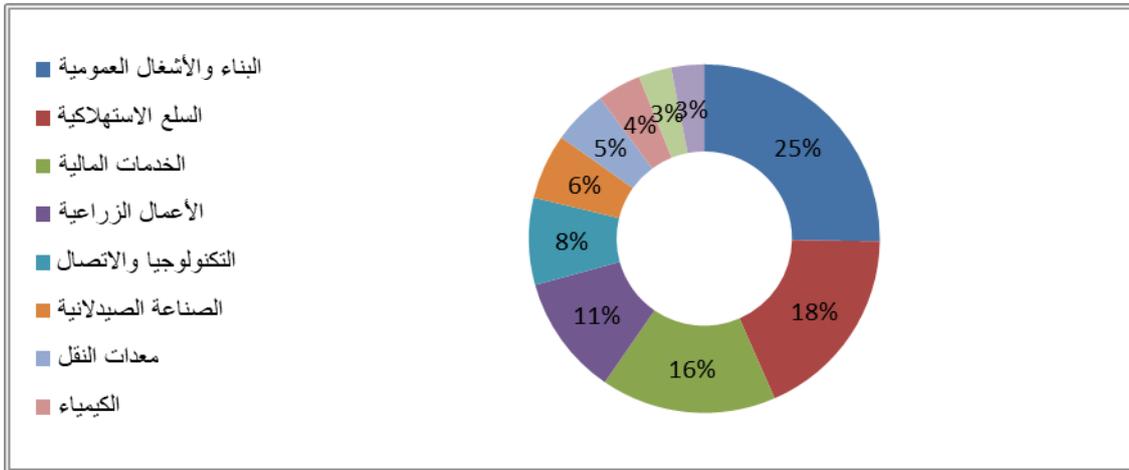
Source: DPI, <https://www.dpi-llp.com/portfolio/>, ECP, 22/06/2019

PRIVATE EQUITY, <https://www.ecpinvestments.com/investments/>, 18/09/2019

مازالت في محفظة استثمارات الشركة الأولى مؤسستين رائدتين في مجال عملهما حيث تختص الأولى بصناعة الأدوية وبحصة تقدر ب 12% من سوق الأدوية الجزائري، والثانية في صناعة الكرتون المعالج ولديها قاعدة عملاء جيدة ومتنوعة تضم أكثر من 1000 عميل في مختلف القطاعات. أما الشركة الثانية فتحتوي استثماراتها مساهمة واحدة في شركة تعبئة زجاجات الأطلس وهي شركة رائدة في مجال تعبئة المشروبات الغازية تأسست في 1995، وبعد توقيعها لاتفاقية تعبئة حصرية مع شركة PepsiCo نمت لتصبح واحدة من أبرز شركات المشروبات في الجزائر مع مجموعة من العلامات التجارية العالمية كبيسي كولا وميراندا وسافن آب...

3- الشركة الإفريقية للاستثمار AFRICINVEST: تأسست في 1994، وهي جزء من مجموعة Integra للاستثمار والخدمات المالية. مقرها في تونس، توسعت على مستوى المغرب العربي فحملت تسمية Magreb invest ومن ثم واصلت توسعها على مستوى القارة الإفريقية لتحمل تسمية AFRICINVEST وتستثمر الشركة في إفريقيا في العديد من القطاعات:

شكل رقم 4-31: استثمارات شركة AFRICINVEST حسب قطاع النشاط



Source: AFRICINVEST, <http://www.africinvest.com/portfolio>, 21/06/2019.

¹- ECP, <https://www.ecpinvestments.com/strategy/#an-on-the-ground-team>, 18.09.2019

تعتبر الشركة من أكثر مستثمري الأسهم الخاصة خبرة في القارة، مع فرق استثمارية متخصصة تركز على شمال إفريقيا وصحراء جنوب إفريقيا، توظف حوالي 70 مهنيًا موزعين على 10 مكاتب. وهي اليوم حاضرة في تونس، المغرب، الجزائر، مصر، نيجيريا، ساحل العاج، كينيا، فرنسا.. تدير الشركة 1.1 مليار أورو عبر 18 صندوقاً وتستفيد من دعم قوي طويل الأجل من المستثمرين المحليين والدوليين بما في ذلك مؤسسات التمويل التنموية الرائدة في الوم أ وأوروبا. ومنذ 1994 استثمرت الشركة في 150 مؤسسة في جميع أنحاء إفريقيا وفي قطاعات متنوعة سريعة النمو كالخدمات المالية، والأعمال التجارية الزراعية، والسلع الاستهلاكية، التعليم والرعاية الصحية.. تقدم الشركة المشورة الإستراتيجية، المالية، التقنية والتجارية ذات القيمة، وشبكة واسعة من العلاقات في جميع أنحاء إفريقيا وأوروبا¹، إضافة إلى إشراف وثيق وفعال على استثماراتها يوفره فريق عمل ذو خبرة صناعية واسعة ضمن قطاعات النمو الرئيسية. من أهم المعايير التي يراعيها صندوق استثمار شركة AFRICINVEST في المؤسسات الممولة: المردودية المستقبلية وقابلية النمو، قطاع النشاط مع إمكانية خلق قيمة مضافة، وكفاءة وقدرة المقاول على تحقيق مشروعه وتعاونه مع ممثلي صندوق الاستثمار، وتعد هذه الأخيرة نقطة مهمة جدا خاصة أن مساهمة الشركة نشطة، حيث لا تكفي بالتقارير الدورية وإنما تتدخل في التسيير الاستراتيجي للمؤسسة والمراقبة الميدانية وحوكمة المؤسسة عن طريق لجان مختلفة: إستراتيجية، لجان تدقيق.... وهي عضو في مجلس إدارة الشركة بصفتها مساهمة².

المطلب الثاني: المحافظ الاستثمارية لشركات رأس المال الاستثماري في الجزائر وتطور استثماراتها

لأن سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر يفتقد لجمعية مهنية تضم المتخصصين في المهنة مهمتها جمع المعلومات حول نشاط شركاته ورصد تطورها بشكل دوري، كان لابد من زيارة ميدانية للشركات الممارسة للمهنة على المستوى الوطني، حتى نستطيع استقراء أهم الخصائص المميزة للمشاريع الممولة من قبل هذه الشركات من حيث الحجم وشكل رأس المال الاستثماري ونسبة المساهمة وقطاع النشاط المنتمية إليه. وسنقتصر هنا على الشركات المقيمة الناشطة التي تمارس نشاط أخذ المساهمات وهي ستة (6)، بالإضافة إلى شركة AFRICINVEST باعتبارها الوحيدة التي لديها مكتب تمثيلي في الجزائر من بين الشركات غير المقيمة.

أولا- شركة FINALEP:

تشمل محفظة استثمارات الشركة 17 مساهمة بأموالها الخاصة و 31 مساهمة بأموال الصناديق الاستثمارية وذلك منذ تأسيسها حتى نهاية 2018.

جدول رقم 4-30: محفظة مساهمات شركة FINALEP بأموالها الخاصة

تاريخ الخروج	نسبة المساهمة %	المنطقة	مرحلة التمويل	حجم المؤسسة	قطاع النشاط	تاريخ الدخول	
2012/03/07	7.14	تبيازة	إنشاء	متوسطة	زراعة التبغ	1995/11/01	1
2004/07/01	18	الجزائر	إنشاء	متوسطة	الطاقة والبيئة (معدات طاقة شمسية)	1997/12/17	2

¹ - AFRICINVEST, <http://www.africinvest.com/the-firm/at-a-glance>, 30/06/2019.

² - مقابلة مع السيد سبتي محمد، مسؤول المساهمات بشركة Africinvest، الجزائر العاصمة، 27 جوان 2019.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستعملة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

3	1998/02/25	صناعة الأدوية	متوسطة	نمو	الجزائر	4.55	-
4	1998/10/27	صناعة ميكانيكية (صوامع لتخزين الحبوب)	متوسطة	إنشاء	عنابة	19	2005/12/01
5	1998/12/10	صناعة أضواء النيون	متوسطة	إنشاء	البلدية	19.69	2004/05/11
6	1999/10/11	صناعة إلكترونية	متوسطة	نمو	الجزائر	30	-
7	2000/01/12	صناعة الزجاج	متوسطة	نمو	تلمسان	25.32	-
8	2000/02/09	صناعة ميكانيكية (سباكة معادن غير حديدية)	متوسطة	إنشاء	الجزائر	17.78	2011/03/13
9	2000/04/02	بناء وترقية عقارية	متوسطة	إنشاء	عنابة	29.63	-
10	2001/12/17	تكييف المياه المعدنية	متوسطة	إنشاء	الأغواط	35.71	2017/09/18
11	2017/02/12	تربية الأسماك	متوسطة	إنشاء	تيزابزة	9.08	-
12	2017/02/15	الطاقة والبيئة	متوسطة	إنشاء	باتنة	25	-
13	2017/06/08	أ. عمومية والهندسة الهيدروليكية	متوسطة	نمو	بومرداس	38.71	-
14	2017/10/09	صناعة الأدوية	متوسطة	نمو	الجزائر	19.61	-
15	2017/12/11	صناعة الأدوية	متوسطة	إنشاء	سيدي بلعباس	13.22	-
16	2018/05/23	منشأة التكوين المهني	متوسطة	نمو	تيزي وزو	13.13	-
17	2018/11/05	صناعة الأغلفة اللينة	متوسطة	نمو	سطيف	13.78	-

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على معلومات مقدمة من الشركة. (انظر الملحق رقم 03)

يظهر من الجدول أن الشركة تتعامل مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تساهم بأقلية في رأس مالها الاجتماعي بمعدل يتراوح بين 4.55% و 38.71%. واتبعت سياسة التنوع القطاعي والجغرافي للحد من مخاطر الاستثمار، فاهتمت بالعديد من القطاعات ومولت المياه المعدنية، التبغ، البناء والأشغال العمومية، الصناعة الغذائية، الصناعة التحويلية، الفلاحة، المنتجات الطبية، الصناعة الإلكترونية، التكنولوجيا الحيوية، الطاقة والبيئة.. وتوزع الشركة نشاطاتها على العديد من المناطق الجغرافية، كالجزائر وتيزابزة شمالا، و سطيف وعنابة شرقا وتلمسان وسيدي بلعباس غربا والأغواط جنوبا. ومن حيث أشكال رأس المال الاستثماري فالشركة تهتم بتمويل الأفكار الجديدة والناشئة وإعطائها فرصة التجسيد على أرض الواقع، وهو ما توضحه اتجاه مساهمات الشركة نحو المشاريع في المراحل الأولى من حياتها، حيث قدمت تمويلا برأس مال مخاطر لعشرة مشاريع من أصل سبعة عشر، أي ما نسبته 58.82%.

كما نلاحظ وجود 5 مساهمات قديمة مكتسبة منذ أكثر من 15 سنوات بأموالها الخاصة بمبلغ 231.7 مليون دج، لم تستطع الانسحاب منها بسبب اقتصر طرق الخروج من المشاريع على البيع الثانوي، في ظل غياب سوق مالية فعالة وعدم قدرة صاحب المشروع على شراء حصته من الشركة. إذا الفينالاب لم تمويل سوى 10 مشاريع إلى غاية 2002 بسبب قلة تكوين موظفيها والمناخ الاستثماري غير المشجع في السنوات الأولى من إنشائها مع الأوضاع الأمنية الخطيرة التي سادت البلاد آنذاك. كما كانت إمكانيات الاستثمار محدودة في ظل وجود بند تأسيسي ينص على تمويل الفينالاب فقط للمشاريع التي يكون فيها شركاء جزائريون وأوروبيون الأمر الذي يصعب تجسيده في ظل الظروف الأمنية. لكن وبعد إلغاءه في 1997 امتد تمويل الشركة إلى مشاريع جزائرية محضة.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المسنونة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

جدول 4-31: محفظة مساهمات الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP بأموال الصناديق الاستثمارية

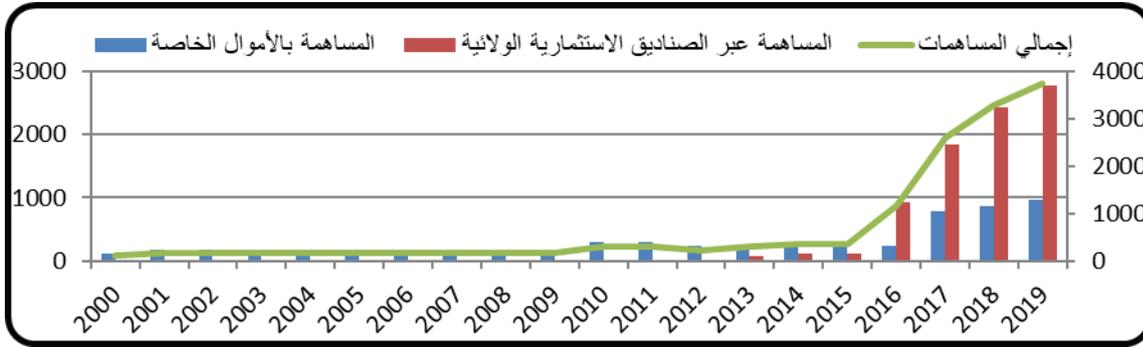
الرقم	المؤسسة	قطاع النشاط	حجم المؤسسة	نسبة المساهمة %	مرحلة التمويل	الصندوق الولائي
1	1	صفائح معدنية - نحاسة	متوسطة	49	إنشاء	تبيارة
2	2	إنتاج مستحضرات التجميل	متوسطة	48.89	إنشاء	
3	3	تربية الأسماك	متوسطة	27.24	إنشاء	
4	1	صناعة البلاستيك	متوسطة	19.38	إنشاء	سطيف
5	2	صناعة الجير ومشتقاته	متوسطة	38.13	إنشاء	
6	3	معدات الطوارئ	متوسطة	41.22	إنشاء	
7	4	تصنيع أحادي الطبقة	متوسطة	33.40	إنشاء	
8	5	تصنيع القران والعناصر الخزفية	متوسطة	46.16	إنشاء	
9	6	صناعة ومعالجة الكرتون	متوسطة	18.57	إنشاء	
10	7	صناعة أوراق لينة للتغليف	متوسطة	36.39	إنشاء	
11	8	إنتاج المياه المعدنية	متوسطة	47.53	إنشاء	
12	9	صناعة الأحذية	متوسطة	28.22	نمو	
13	1	صناعة الأدوية	متوسطة	19.04	إنشاء	سيدي بلعباس
14	2	الميكانيكا الدقيقة	متوسطة	26.35	إنشاء	
15	1	فندق	متوسطة	44.89	إنشاء	البيض
16	2	منتجات الألبان	متوسطة	38.67	إنشاء	
17	3	استخراج وإنتاج الملح	متوسطة	35.47	إنشاء	
18	1	مدرسة تكوين المسعفين والمعلوماتية	متوسطة	35.48	إنشاء	تيزي وزو
19	1	تحويل البطاطا	متوسطة	48.90	إنشاء	مستغمام
20	1	إنتاج أعلاف الماشية	متوسطة	47.65	إنشاء	الجللفة
21	2	زيوت التشحيم	متوسطة	48.90	إنشاء	
22	1	تحويل البلاستيك	متوسطة	16.66	نمو	أدرار
23	2	صناعة الطوب	متوسطة	34.12	إنشاء	
24	3	مركز تموين منتجات غذائية	متوسطة	48.88	إنشاء	
25	1	مجمع سياحي	متوسطة	39.16	إنشاء	عين تموشنت
26	2	صناعة غذائية	متوسطة	49	إنشاء	
27	3	دواجن	متوسطة	49	إنشاء	
28	4	تحويل الحديد	متوسطة	32.14	إنشاء	
29	5	الميكانيكا الدقيقة	متوسطة	37.50	إنشاء	
30	1	حديقة مائية	متوسطة	19.16	إنشاء	سكيكدة
31	2	فندق	متوسطة	13.40	إنشاء	

المصدر: معد بالاعتماد على معلومات مقدمة من الشركة (انظر الملحق رقم 03).

شهدت المساهمات المحققة عبر صناديق الاستثمار الولائية تطورا ملحوظا للغاية، حيث بلغ عددها 36 في نهاية 2019 بمبلغ إجمالي 2924 مليون دج مقابل 31 مساهمة في 2018 بقيمة 2461 مليون دج. كل مساهمات الشركة كانت في مؤسسات متوسطة، معظمها في القطاع الصناعي بنسبة مساهمة تتأرجح بين 14 و 49%، وكما هو

الحال في التمويل بأموالها الخاصة توجهت أموال الصناديق نحو تمويل مرحلة الإنشاء ل 29 مؤسسة مقابل مؤسستين فقط في مرحلة النمو، والتي تنشط في العديد من المناطق الجغرافية.

شكل رقم 4-32: تطور مساهمات الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP الوحدة: مليون دج



المصدر: معد اعتمادا على إحصاءات مقدمة من الشركة (انظر الملحق رقم 03)

تطور نشاط الشركة بشكل ملحوظ فقط بعد 2016، ليصل عدد المؤسسات الممولة 54 مؤسسة إلى غاية 2019 مع التزامات إجمالية تقدر ب 3788.9 مليون دج. وفي 31 ديسمبر كانت المحفظة مكونة من 11 مؤسسة ممولة بأموالها الخاصة بقيمة 864.9 مليون دج (حيث أنهت الشركة 6 مساهمات ممولة بأموالها الخاصة في النصف الأول من 2019، واحدة منها تعد مساهمة تاريخية -منذ 1998- في مؤسسة تعمل في المنتجات الصيدلانية ب 125 مليون دج لتحقيق مكسبا رأسماليا قدره 26 مليون دج)، وفي المقابل دخلت الشركة في 5 مساهمات جديدة ممولة عبر صناديق الاستثمار الولائية ليصبح عددها 36 مساهمة بمبلغ تتراوح بين 60 و 100 مليون دج، ولذلك أصبحت قيمة المساهمات الإجمالية 2924 مليون دج، مقابل 14 مؤسسة سنة 2016 بمبلغ 927 مليون دج و 3 شركات فقط منذ تأسيس الصناديق بمبلغ 118 مليون دج (2013-2015).

هذا وأنهت الشركة أيضا شراكة واحدة في النصف الأول من 2020 ممولة عبر الصناديق الاستثمارية في القطاع الطبي بمبلغ 24.5 مليون دج، ومن حيث الربحية، عرفت الشركة في 2019 تطورا إيجابيا في نتائجها، حيث بلغت 49 مليون دج مقابل 44 مليون دج في 2018 و 30 مليون دج في عام 2017. وتجدر الإشارة إلى أن الشركة قد عادت إلى نتائج إيجابية فقط منذ السنة المالية 2016 بسبب التحسن الكبير في مبيعاتها، ومن بين 15 مؤسسة عاملة (دخلت حيز الإنتاج 2015-2019) حققت 9 منها نتائج إيجابية.¹

ثانيا- شركة ASICOM:

تمكنت الشركة من إنجاز المشاريع الاستثمارية التالية:

جدول رقم 4-32: الأنشطة الاستثمارية للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار

حجم المؤسسة	مرحلة التمويل	تاريخ المساهمة	المنطقة	النشاط	نسبة المساهمة	المشروع	مشاريع مع التنازل
صغيرة	إنشاء	جانفي 2009	العاصمة	طباعة صناعية	32%	03 عمارات للاستخدام المكثف ROTO ALGERIE	

¹ - COSOB, RAPPORT ANNUEL 2019-2020, OP-Cit, p42, p56

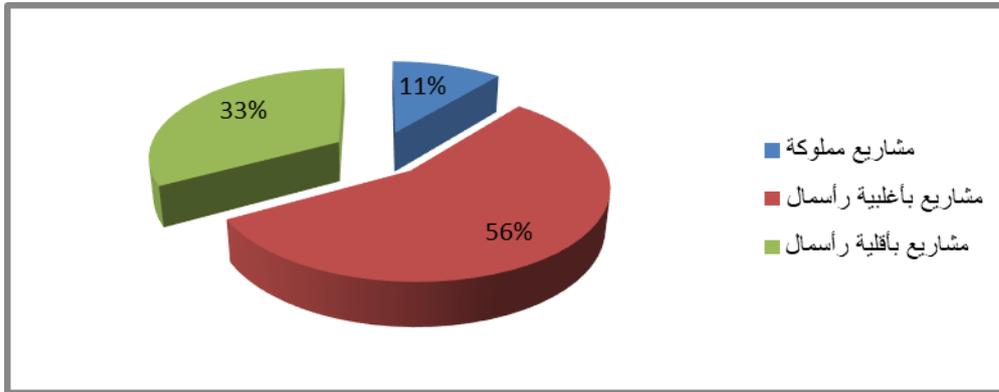
الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستعملة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

مشاريع في طور التنفيذ	مشاريع دخلت في النشاط
منتجع سباحي Rusica (SIAHA Spa) Park	52%
فندق Azemmour Hôtel (EURL SHIFABE)	100%
مركز تجاري City Mall	67%
مركز تسوق (افتتح في 2015) City Center OCEANO (CENTER Spa)	51%
المساحات التجارية لعلامة Carrefour	26%
مصنع لتشكيل الحديد الموجه للبناء (ATA Spa)	51%
مؤسسة الطوب الأحمر (الأجر) Epra	33%
أشغال عمومية MSTBAT "W2S"	70%
خدمات مالية El Djazair Idjar	6%

المصدر: اعتمادا على معلومات من الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار وموقعها <http://asicom.dz/index.php/fr>، 2019/06/21.

منذ بداية نشاطها وإلى غاية نهاية سنة 2019، جسدت الشركة بصفة انفرادية أو بالشراكة مع الغير، عدة عمليات استثمارية في قطاعات مختلفة، بعض منها باشر النشاط والبعض الآخر لا يزال في طور التنفيذ. وهي شركة ذات محفظة استثمارية متنوعة، يميزها بشكل خاص قطاعي الخدمات والبنية التحتية، وتتواجد أغلب مشاريعها في مرحلة الإنشاء بمعدل مساهمة ينطلق من 6 حتى 100% مع توقع جغرافي منقسم بين منطقة الشرق (4مشاريع) ومنطقة الوسط بمعدل 6 مشاريع. تمول ASICOM المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة، كما دخلت كمساهمة مع بعض مؤسسات التمويل الأخرى كالصندوق الوطني للاستثمار وSOFINANCE.

شكل رقم 4-33: مجموع استثمارات ASICOM حسب نسب مساهمتها

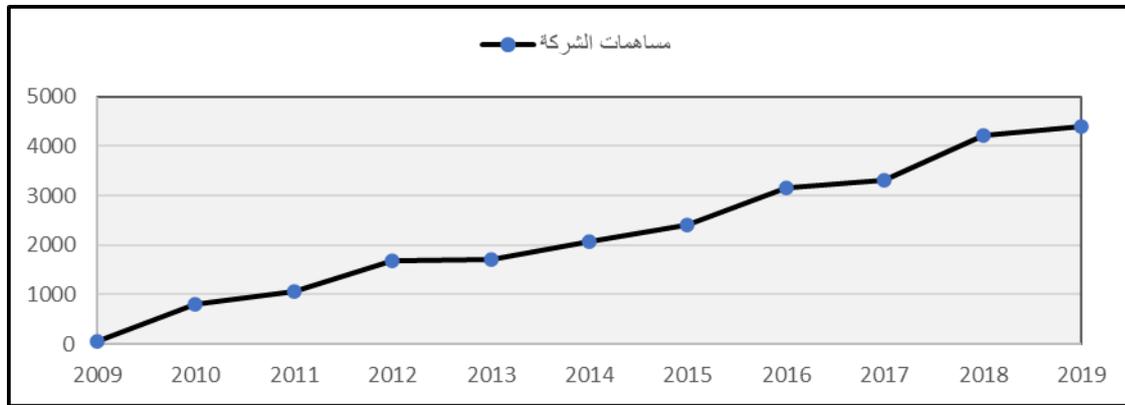


المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على الجدول السابق.

*- هي شركة أنشأتها الأسكوم لدعم إنجاز المشاريع السابقة، بسبب الصعوبات التي صادفتها في تنفيذها، فكلت بتنفيذ بعض الأعمال في مركز التسوق "City Mall"، وقرية "Rusica Park" السياحية وفندق "Azemmour" وقد طورت الشركة نشاطاً يركز على إنتاج الكتل الخرسانية الجاهزة لبناء الجدران الاستنادية.

يظهر الشكل أن الشركة تمارس نشاطها الاستثماري في تمويل المشاريع بمرونة كبيرة مقارنة مع الشركات الأخرى الممارسة للمهنة في الجزائر، من خلال المساهمة بحصص ذات أغلبية، ممثلة نسبة 56% من إجمالي المؤسسات الممولة وبنسب مساهمة تتراوح بين 51 و100% ودون التقيد بالآليات المتعارف عليها في عملية أخذ المساهمات، فرأس المال الاجتماعي لفندق أزموور مثلا مملوك بالكامل من قبل أسيكوم، "وهي بذلك لا تطبق المواد 17 و18 من الفصل الثالث للقانون 06-11 الخاص بشركات رأس المال الاستثماري، والذي يجبر هذه الأخيرة على استغلال ما يقارب 15% فقط من رأسمالها عند التمويل مع الالتزام بأخذ مساهمات لا تتعدى 49% في نفس المشروع الممول. فشركة ASICOM هي شركة استثمار مختلطة لها قوانينها التنظيمية الخاصة بها، وطرق تدخل تستجيب لاحتياجات كل مشروع، مستخدمة تركيبة مالية متنوعة تحتوي على أخذ مساهمات وقروض استثمارية للمشاريع التي تساهم فيها وحتى قروض إيجار بشكل محدود"¹. أما المبالغ المستثمرة في شكل مساهمات من قبل الشركة فقد تطورت بالشكل التالي:

شكل رقم 4-34: تطور المبالغ المستثمرة في شكل مساهمات على مستوى ASICOM الوحدة: ألف دج



المصدر: اعتمادا على تجميع مبالغ مساهمات الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (أنظر الملحق رقم 04)

إن المشروع الوحيد الذي أصدرت فيه ASICOM حصص أسهم وانسحبت منه كان في شركة ROTO ALGERIE وكانت المساهمة في جانفي 2009 بمبلغ 60 مليون دج، وانسحبت منها ببيع أسهمها في نوفمبر 2011، بمبلغ مبيعات 74.75 مليون دج أي بأرباح صافية قدرها 14.25 مليون دج. وفيما يتعلق بإعادة بيع المباني (03 عمارات للاستخدام المكتبي ذات مساحة 9000 م²) فهي ليست مسألة تمويل ولا أسهم ولكنها عملية تجارية بسيطة.² أما باقي المشاريع فلا زالت ضمن محفظتها الاستثمارية وتطورت مساهماتها سنويا إلى أن بلغت قيمة 4207696 ألف دج سنة 2019.

ثالثا- شركة SOFINANCE:

تحتوي محفظة مساهمات الشركة مجموعة من المشاريع:

1 - بوقفة أحلام، بوعولج بوالعيد، مرجع سابق، ص 207.

2 - معلومات مقدمة من شركة الأسيكوم.

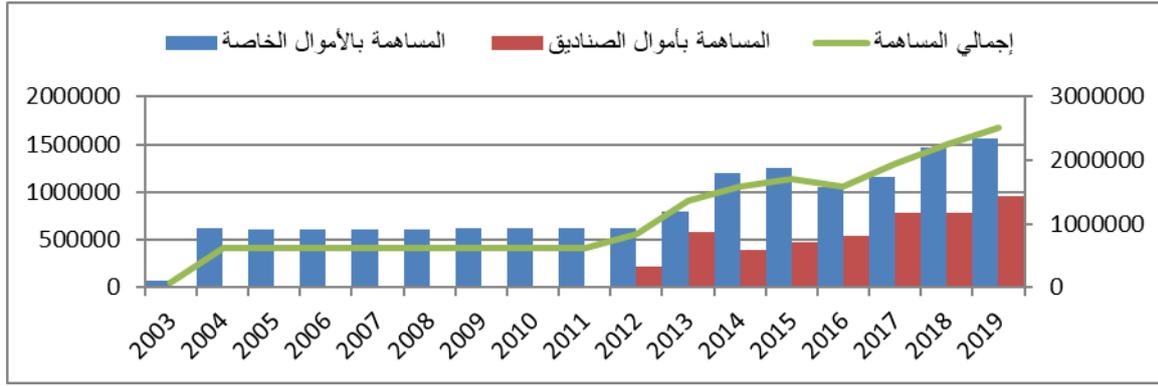
جدول رقم 4-33: محفظة مساهمات الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE

الرقم	المؤسسة	النشاط	المنطقة	نسبة المساهمة	مرحلة	حجم
1	منتجع سياحي	سياحة	غرداية	32,68	إنشاء	كبيرة
2	محطة خدمات	خدمات	وهران	45,19	إنشاء	صغيرة
3	توظيف السكر	صناعة غذائية	بجاية	39,50	إنشاء	صغيرة
4	تصنيع منتجات الغلق المحكم	صناعة	بجاية	38,03	نمو	صغيرة
5	CEMEP Sarl	مركز طبي	البلدية	35,06	إنشاء	صغيرة
6	DIAG NOUR SCAN LAB Sarl	عيادة تحليل وأشعة	تيارت	28,83	إنشاء	صغيرة
7	N'GAOUS VITAL Spa	صناعة المشروبات الغازية	باتنة	37,89	إنشاء	متوسطة
8	WEST PHARM Sarl	صناعة الأدوية	تيارت	36,35	إنشاء	متوسطة
9	HOTEL EL MAMALEK Sarl	فندق وإطعام	تيارت	18,40	إنشاء	متوسطة
1	SARL RODANE	صناعة مشروبات غازية	تيارت	35,83	إنشاء	متوسطة
11	TRIA AGLO BETON Sarl	صناعة منتجات	أم البواقي	22,31	إنشاء	صغيرة
12	TOUDJA BETON	إنتاج منتجات الاسمنت	بجاية	48,38	إنشاء	صغيرة
13	HOTEL MARAVAL	فندق	وهران	16,04	إنشاء	صغيرة
14	EL KIMA Sarl	صناعة المنتجات الصلبة	أم البواقي	48,30	إنشاء	صغيرة
15	OUANARI Sarl	مركز سياحي جبلي	بجاية	43, 44	إنشاء	صغيرة
16	SIAHA Spa	منتجع سياحي	سكيكدة	18,42	إنشاء	كبيرة
17	SMPCA Spa	صناعة كبريتات الألمنيوم	وهران	18,00	إنشاء	كبيرة
18	EPRa Spa	صناعة الطوب	خنشلة	32,98	إنشاء	كبيرة

المصدر: معد بالاعتماد على معلومات مقدمة من الشركة وموقعها <https://sofinance.dz/participationaucapital/>

تتضمن المحفظة الاستثمارية للشركة مساهمتين منتهيتين، قامت ببيع حصصها فيهما للشركاء وهما HOTEL EL MAMALEK Sarl و HOTEL MARAVAL بوهران، وثلاث مساهمات في طور الإنجاز وتمثل في المنتجع السياحي بغرداية و EL KIMA Sarl بأم البواقي، و EPRa Spa بخنشلة. أما باقي المؤسسات فكلها في مرحلة الاستغلال، وتشكل محفظة أصول الشركة حاليا، وهي مشاريع استثمارية تنشط في قطاعات اقتصادية مختلفة، 14 منها من أموال صناديق الاستثمار الولائية و 4 مشاريع من أموالها الخاصة (مشروع المنتجع السياحي بغرداية، والقرية السياحية بسكيكدة ومشروع صناعة الطوب الأحمر بخنشلة، ومشروع صناعة الكبريتات بوهران). ويستحوذ القطاع الصناعي على العدد الأكبر من مشاريع الشركة بمعدل 10 مشاريع من 19، أي ما يمثل 52.63% من الإجمالي تليها السياحة ب 5 مشاريع (26.31%) ثم الخدمات ب 4 مشاريع (21.05%). كما أن أغلب استثماراتها موجهة إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (15 من أصل 19 مؤسسة)، وبمساهمة نقدية ذات أقلية تراوحت نسبتها بين 16.04 و 48.38%. وتهتم الشركة بتمويل الأفكار الجديدة وتجسيدها على أرض الواقع عن طريق مرافقتها أطول مدة ممكنة للاستفادة من الميزات الجبائية التي منحها التشريع للشركات التي تستثمر مدة لا تقل عن 5 سنوات، وهو ما توضحه نسبة 89.47% (17 مشروعاً بمرحلة الإنشاء مقابل 02 بمرحلة النمو) من المشاريع المستثمر فيها على شكل رأس مال مخاطر (إنشاء).

الشكل رقم 4-35: المبالغ المستثمرة في شكل رأس مال مخاطر على مستوى SOFINANCE (2003-2019)



المصدر: - (2003-2006) من معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سابق، ص 166.

- (2007-2019) معلومات مقدمة من الشركة (انظر الملحق رقم 06).

تميزت التمويلات الممنوحة من طرف الشركة بالاستقرار تقريبا خلال الفترة من 2004 وحتى 2012، أين ارتفعت بشكل ملحوظ في 2012 توافقا مع بدء نشاط صناديق الاستثمار الولاية الخاصة بالشركة. وفي سنة 2014 ارتفعت قيمة المساهمات بشكل واضح، ويعود ذلك إلى دخول الشركة في رأسمال مشروع قرية سياحية Rusica Park بمبلغ 400 مليون دج لتصل المساهمات الكلية بمبلغ 1195.626 مليون بعد أن كانت 795.626 مليون فقط. كما عرفت سنة 2016 انخفاضا في قيمة المساهمات بسبب تنازل الشركة عن بعض المساهمات التي كانت في محفظتها. وفي 2019 بلغت قيمة المساهمات الإجمالية 2514 مليون دج.

رابعا- صندوق FNI:

ساهم الصندوق الوطني للاستثمار حتى 31 ديسمبر 2018، في 10 مشاريع تشمل مساهمة في الخارج بالبنك الجزائري للتجارة الخارجية BACE بزيوربخ بسويسرا، وبمبلغ إجمالي وصل إلى 57.43 مليار دج.

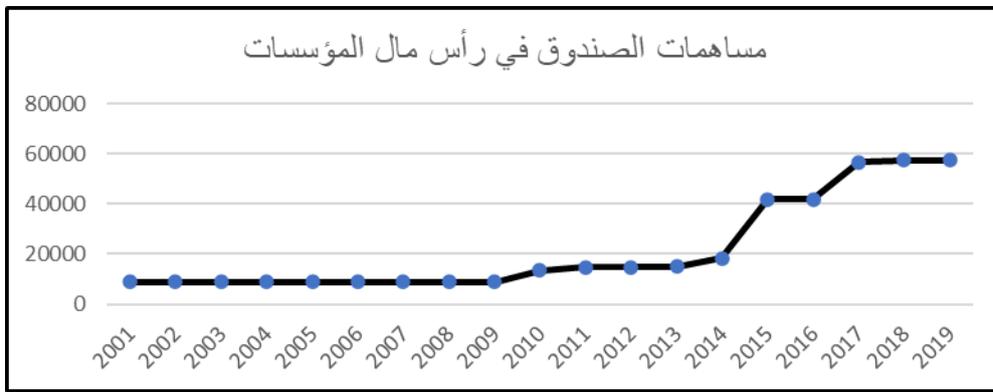
الجدول رقم 4-34: محفظة استثمارات الصندوق الوطني للاستثمار FNI حتى نهاية 2018 الوحدة: مليون دج

المؤسسة	النشاط	تاريخ الدخول	رأس المال	المنطقة	مرحلة التمويل	% نسبة المساهمة
Banque Algérienne du Commerce Extérieur (BACE)	خدمات مالية	1981	23888	سويسرا	إنشاء	50
Institut de Formation Bancaire	خدمات	1989-2016	399	العاصمة	إنشاء	10
GROUPE COSIDER	بناء وأشغال	2010	17800	العاصمة	نمو	100
Taamine Life Algérie TALA	خدمات مالية	2010	1000	العاصمة	نمو	30
Axa assurance Algerie dommage	خدمات مالية	2011	3150	العاصمة	إنشاء	36
Axa assurance Algerie vie	خدمات مالية	2011	2250	العاصمة	إنشاء	36
Saidal Norah Manufacturing	صناعة كيميائية	2012	150	العاصمة	إنشاء	2
RENAULT ALGÉRIE PRODUCTION	صناعة ميكانيكية	2013	2120	وهران	نمو	17
Siaha	سياحة	2014	3800	سكيكدة	إنشاء	23.68
Algerian Qatar steel (AQS)	صناعة	2014	58610	جيجل	إنشاء	5
OMNIUM TELECOM ALGERIE (OTA)	الاتصالات	2015	41670	العاصمة	نمو	51

Source: Rapport Annuel De FNI En 2016-2018, p15, p15. <https://www.fni.dz/telechargement>, 29.06.2021.

يوضح الجدول أن الصندوق يمتحن نشاط رأس المال الاستثماري عبر أخذ مساهمات في رأس مال مؤسسات كبيرة وبنسبة لا تتجاوز 36%، إلا في حالة مشاريع الدولة أين تكون النسبة أكبر، في مدة استثمار تدوم من 4 إلى 7 سنوات. ويعمل الصندوق بالشراكة مع مستثمرين محليين و/أو أجانب لتحقيق مشاريع التنمية الاقتصادية مثل: جازي، رونو الجزائر إنتاج، الجزائرية القطرية للصلب، أكسا الجزائر للتأمين، تالا الجزائر للتأمين. ويمول الصندوق بشكل واضح الخدمات المالية يليه قطاع الصناعة وجل مشاريعه متمركزة في العاصمة وتمول مراحل الإنشاء بمعدل 7 مشاريع من أصل 10. بلغت مساهمات الصندوق قيمة معتبرة 57433.44 مليون دج في نهاية 2018، ويعود ذلك إلى طبيعة عمله كونه صندوقاً سيادياً يمول بعض المشاريع لحساب الدولة وإلى طول زمن تواجده في السوق.

الشكل رقم 4-36: تطور مساهمات الصندوق الوطني للاستثمار إلى غاية 2019.



المصدر: تجميع مبالغ المساهمات بعد حسابها من النسب الموجودة في التقارير السنوية للصندوق (2018-2017-2016-2015-2014) والمتوفرة على الموقع <https://www.fni.dz/telechargement>، (انظر الملحق رقم 07)

يوضح الشكل أن مساهمات الصندوق ظلت مستقرة خلال الفترة 2001-2009، حيث لم تكن تحوي سوى مساهمتين الأولى منذ 1981 والثانية 1989، وقد تم الخروج من هذه الأخيرة في 2017. ثم بدأت قيمة المساهمات ترتفع تدريجياً بعد 2010 مع دخول الصندوق في المساهمات المشار إليها في المحفظة الاستثمارية السابقة، غير أنها ارتفعت بشكل بارز بعد 2014، وذلك بعد أن اقتنى الصندوق نسبة 51% من رأسمال متعامل الهاتف النقال OTA-DJEZZY، وساهم مع كل من ASICOM و SOFINANCE في رأسمال مشروع إنشاء قرية سياحية تابع لشركة SIAHA Spa لازالت قيد الإنجاز. وكانت المساهمة بدءاً من 2014 بمبلغ 400 مليون دج (17% من رأس مال الشركة) لترتفع المساهمة في 2018 إلى حوالي 900 مليون دج، وهو ما يعادل 24% من رأس مال الشركة. كما نمت أيضاً مساهمات الصندوق في كل من مجموعة consider وبنك BACE بعد 2017 وهو ما يفسر ارتفاع قيمة المساهمات الإجمالية حيث بلغت 57433.44 مليون دج في 2019.

خامساً- شركة الجزائر استثمار:

مع حداثة تجربة الشركة فإن ممارستها لنشاط رأس المال الاستثماري عرفت تطوراً ملحوظاً من خلال زيادة مساهماتها في رأس مال المشاريع المعروضة عليها.

جدول رقم 4-35: المحفظة الاستثمارية لشركة الجزائر استثمار 2011-2020
الوحدة: مليون دج

المنطقة	قطاع النشاط	نسبة المساهمة	حجم المؤسسة	مرحلة التمويل	مبلغ الاستثمار
2011	وسط	48.90%	صغيرة	نمو	91.7
	شرق	28.50%	متوسطة	إنشاء	
2012	وسط	36.43%	صغيرة	نمو	186.5
	شرق	6.94%	كبيرة	تحويل ملكية	
	غرب	39.06%	صغيرة	نمو	
	جنوب	45.54%	صغيرة	إنشاء	
	جنوب	38.60%	متوسطة	إنشاء	
2013	وسط	46.51%	متوسطة	إنشاء	286.49
	شرق	17.00%	صغيرة	تحويل ملكية	
	شرق	49.00%	صغيرة	إنشاء	
	جنوب	45.90%	متوسطة	إنشاء	
2014	شرق	37.60%	صغيرة	إنشاء	198.00
	غرب	26.13%	متوسطة	إنشاء	
	وسط	49.00%	صغيرة	إنشاء	
2018	غرب	1.00%	صغيرة	إنشاء	97.00
	جنوب	45.45%	متوسطة	إنشاء	
2019	وسط	35	متوسطة	نمو	172
	جنوب	34.5	متوسطة	إنشاء	
2020	وسط	32.30	متوسطة	إنشاء	349
	وسط	49	متوسطة	نمو	
	غرب	40	صغيرة	إنشاء	

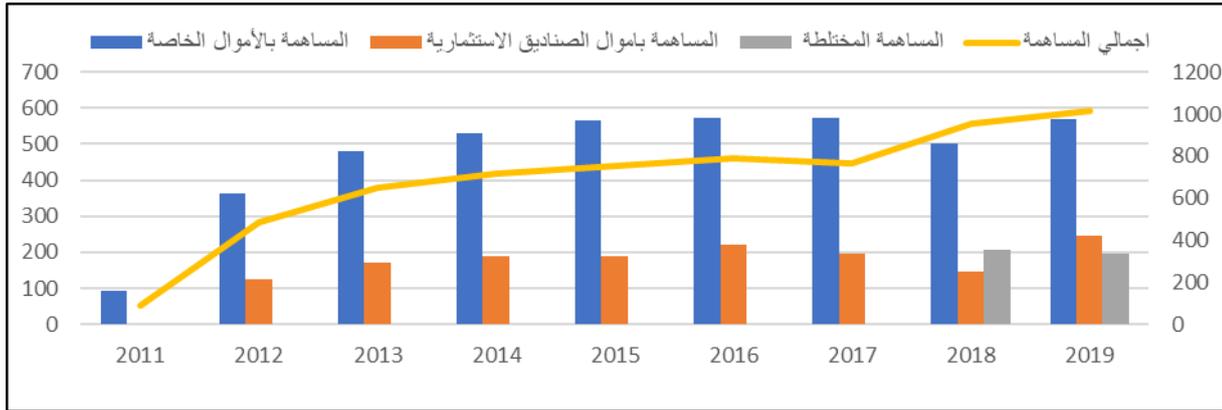
المصدر: معد اعتمادا على معلومات مقدمة من الشركة (انظر الملحق رقم 08)

منذ بداية نشاطها في 2011 وحتى نهاية 2020 حققت الشركة 21 مساهمة، واستثمرت في أول سنة لها 91.7 مليون دج من أموالها الخاصة في مشروعين في قطاع الصناعة، وبذلك استثمرت نسبة 30.56% فقط من المبلغ المسموح باستثماره وهو 300 مليون دج من الأموال الخاصة، ولم تبلغ حتى نصفه (يسمح لها القانون باستثمار 15% من الأموال الخاصة في مشروع واحد، أي 150 مليون في المشروع)، وهو ما يدل على أن المشروعين لا ينطويان على مخاطرة كبيرة. ثم تضاعفت المبالغ المستثمرة بعد تنشيط صناديق الاستثمار الولائية الموكلة لها، أين تم تمويل 5 مشاريع من خلالها في 2012، ثم توالى الارتفاعات في السنوات اللاحقة. وخلال الفترة 2011-2020 كانت جل مساهمات الشركة في مؤسسات صغيرة ومتوسطة بمعدل 20 مشروعاً، ومؤسسة واحدة كبيرة.

ومن حيث قطاعات النشاط، كانت هناك هيمنة واضحة للقطاع الصناعي ب 13 مشروعاً بين الصناعة التحويلية والصناعة الغذائية، تليه الخدمات السياحية. ومست هذه المشاريع مختلف جهات الوطن، كما شملت مختلف مراحل حياة المؤسسة خاصة منها مرحلة الإنشاء والتي شملت أغلب العروض الاستثمارية بعد 2014، مما يدل على توجه الشركة نحو تمويل تجسيد الأفكار الجديدة على أرض الواقع. وتتراوح نسب المساهمة التي تقدمها الشركة بين 1 و49% كحد أعلى تطبيقاً لنص القانون المنظم، ومدة الخروج من رأسمال المؤسسات تتراوح ما بين 5 إلى 8 سنوات بدءاً من الدخول في التشغيل أو من إمضاء عقد المساهمة. أما المراحل المتأخرة من تحويل مساهمات وإنهاض وإعادة

هيكله فقد مولت الشركة تحويل ملكية لمؤسستين أحدهما كبيرة والأخرى صغيرة في بدايات نشاطها (2011-2013). وشملت استثمارات الشركة خاصة التمويل المرحلي الذي تتميز بها تقنية التمويل برأس المال المخاطر حيث تطورت مبالغ مساهمات الشركة سنويا بالتمويلات التكميلية المقدمة للمؤسسات الممولة كتحويل ملكية مؤسسة المعدات ومواد البناء الحمراء (2012-2014-2017)، إنشاء مؤسسة إنتاج الحليب ومشتقاته في الشرق (2014-2016-2017-2019-2020) وأربع مؤسسات أخرى (أنظر الملحق رقم 08).

الشكل رقم 4-37: تطور مبالغ رأس المال الاستثماري في شركة الجزائر استثمار 2011-2019 الوحدة: مليون دج



المصدر: معد اعتمادا على بيانات مقدمة من الشركة وإحصائيات تقارير COSOB من 2013-2014-2015-2016-2017-2018-

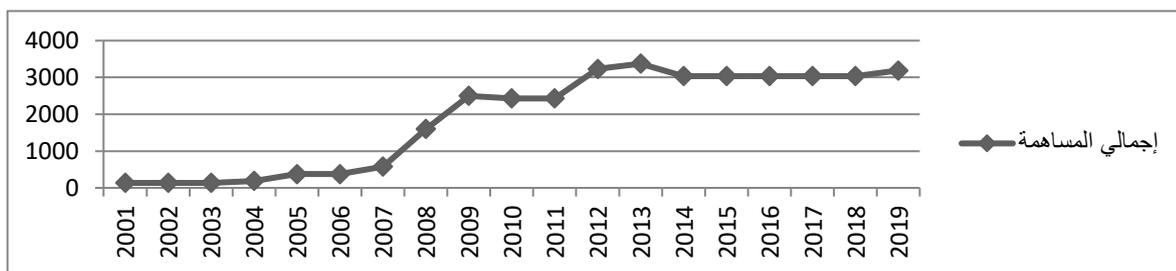
2019-2020، ص 37-44-48-46-35-41-54 على التوالي

اشتملت المحفظة الاستثمارية للشركة في نهاية 2019 على 16 مساهمة، بمبلغ إجمالي قدره 1012.6 مليون دج، منها 4 مساهمات بأموال الصناديق الاستثمارية بعد خروجها من أحد المشاريع سنة 2016، وآخر سنة 2017، وبمبلغ 247 مليون دج، و 9 مساهمات ممولة بأموالها الخاصة بمبلغ 570.6 مليون دج، و 3 مساهمات مشتركة بين أموالها الخاصة وأموال الصناديق بمبلغ 195 مليون دج. أي أن الشركة خلال الفترة 2011-2019 لم تستغل سوى 6 صناديق مما يعني تحميد ما لا يقل عن 10 مليار دج منذ بداية نشاطها. كما أن صناديق الاستثمار كان لها الحق في استثمار 50 مليون دج فقط في المشروع الواحد أي ما يعادل نسبة 5% من رأس مال الصندوق، ثم أصبح 100 مليون أي 10% منه، وهو مبلغ لا يزال ضئيلا ولا يستجيب لمتطلبات مهنة رأس المال المخاطر.

سادسا- شركة AFRICINVEST:

يوضح الشكل التالي تطور مساهمات الشركة حتى اليوم:

شكل رقم 4-38: تطور مساهمات الشركة الإفريقية للاستثمار AFRICINVEST 2001-2019



المصدر: معد اعتمادا على جميع بيانات مقدمة من الشركة (أنظر الملحق رقم 09)

ساهمت الشركة وقبل افتتاح المكتب الممثل لها في الجزائر، في تمويل ثلاث مؤسسات، أولها سنة 2001، في مؤسسة SODINCO لتصنيع الأجهزة الكهربائية المنزلية بمبلغ 137.75 مليون دج، ثم في 2004 في شركة الإيجار المالي MLA leasing ب 50 مليون دج، وخرجت منها سنة 2011. وفي 2005 في شركة NCA Rouiba بمبلغ 189.5 مليون دج. ثم تعززت المساهمات أكثر بصدور القانون 06-11 خلال الفترة 2007-2013، وكانت أكثر مساهماتها سنة 2008 بمبلغ 1019 مليون دج، لتعرف وتيرة الاستثمارات الاستقرار في الفترة الموالية، حيث شهدت مساهمة وحيدة في 2016، وتويلا تكمليلا في 2019، لتبلغ قيمة المساهمات الإجمالية في تلك السنة 3184.2 مليون دج، وبالمقابل خروج من مؤسسة INPHA-MEDIS في 2014 ومؤسسة Général Emballage في 2016 على التوالي، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم 4-36: محفظة استثمارات صندوق استثمار AFRICINVEST في الجزائر

الخروج	سنة المساهمة	مرحلة التمويل	المنطقة	النشاط	المؤسسة	
	2016	بجاية	النمو	النقل والعتاد	TMF	مؤسسات حالية
	2008	العاصمة	نقل ملكية	صناعة غذائية	SNAX (mahboul)	
	2005	العاصمة	النمو	صناعة غذائية	NCA(Rouiba)	
	2007	العاصمة	النمو	الاتصالات والإلكترونيك	ICOSNET	
	2013	العاصمة	النمو	إنتاج وتوزيع معدات كهربائية	Amimer Energie	
2014	2008	عنابة	الإنشاء	تصنيع وتسويق الأدوية	INPHA-MEDIS	مؤسسات ممتاز عليها
2011	2004	العاصمة	الإنشاء	خدمات مالية(شركة تأجير)	MLA leasing	
2010	2001	العاصمة	الإنشاء	تصنيع الأجهزة الكهربائية	SODINCO(Haier)	
2016	2009	بجاية	النمو	صناعة الكرتون المعالج	Général Emballage	

المصدر: معد اعتمادا على الموقع <http://www.africinvest.com/portfolio>، 2019/06/21. ومعلومات مقدمة من شركة Africinvest

نلاحظ من الجدول أن استثمارات الشركة سواء كانت سابقة أو لا زالت في محفظتها، متمركزة بالعاصمة بمعدل 75%، مستهدفة استثمارات رأس مال النمو في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تموضعت جيدا في الأسواق المحلية وتحاول توسيع نطاق أنشطتها خارج حدود بلادها حتى تصبح بطلا إقليميا. وتكون مساهمات الشركة ذات أقلية وأحيانا ذات أغلبية في مؤسسات بدأت صغيرة ومتوسطة لتصبح رائدة في مجال نشاطها، وتنشط معظمها في القطاع الصناعي بمختلف أجزائه (غذائية، إلكترونية، صيدلانية، كهربائية)، وهي مؤسسات لها وزنها في الاقتصاد الجزائري، حيث تملك TMF مثلا أسطولا يظم أكثر من 250 مركبة وتعد من بين أكبر ثلاث ناشطين في نقل البضائع في الجزائر، وتخدم أكبر المؤسسات الصناعية ك General Emballage (التغليف المموج) ومؤسسات صناعة منتجات الألبان ك Danone و Soummam. كما تعد SODINCO رائدة الجزائر في مجال التكييف المركزي، طورت شبكات واسعة وخدمات ما بعد البيع لمكيفات الهواء والغسالات والثلاجات في جميع أنحاء الوطن. وكذلك الأمر بالنسبة ل CNA Rouiba فهي معروفة على نطاق واسع في جميع أنحاء البلاد. أما أعمير إنرجي فهي من الجهات الفاعلة الرئيسية في السوق الجزائرية لإنتاج وتوزيع مولدات الطاقة الصناعية ومحولات الكهرباء ذات القدرات

المختلفة، تعمل كمنافس في بناء محطات طاقة صغيرة ومتناهية الصغر من 2 ميغاوات إلى 100 ميغاوات باستخدام الغاز الطبيعي و/أو الوقود، وللشركة أيضا سجل حافل في بناء محطات توليد الطاقة في الجزائر وخارجها¹. هذا ورافقت الشركة 4 مؤسسات ناشئة مبتكرة من بينها مؤسسة ICOSNET التي تمكنت اليوم وبفضل فريقها المتعدد التخصصات وخبرة شركة Africinvest وعلاقتها المهمة مع مختلف الجهات الفاعلة في قطاع الاتصالات في الجزائر وخارجها من أن تكون رائدة في سوق الصوت والبيانات المتقارب للشركات الصغيرة والمتوسطة والحسابات الكبرى متعددة الجنسيات في الجزائر².

المطلب الثالث: واقع التمويل برأس المال الاستثماري في الجزائر بين العراقيل وسبل التفعيل

تحتاج سلسلة التمويل المخاطر إلى أربع حلقات لتكتمل، أولها المستثمرون المؤسسيون (هيئات حكومية، مؤسسات خاصة، بنوك تجارية وصناديق استثمار، شركات تأمين، كبار رجال الأعمال...) الذين يساهمون في عملية جمع الأموال، والثانية هي شركات رأس المال المخاطر، وكلاهما يمثلان جانب العرض في سوق رأس المال المخاطر. أما جانب الطلب فيضم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وشركات المقاولات التي تتميز بالنمو السريع والتكنولوجيا العالية. وأخيرا المشترين الذين يمكنهم أصحاب رأس المال المخاطر من بيع مساهماتهم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما في الجزائر فلا زالت صناعة رأس المال المخاطر تعاني من مجموعة نقائص سواء من ناحية العرض أو الطلب، يجب العمل على تحسينها من أجل النهوض بهذه الصناعة لتلعب الدور المنتظر منها في الاقتصاد الجزائري.

أولا- خصائص سوق رأس المال الاستثماري في الجزائر:

شركات رأس المال الاستثماري المقيمة في الجزائر هي إما شركات متخصصة في النشاط، تعمل وفقا لقانون 11-06 وتخضع لرقابة COSOB كشركة FINALEP وشركة الجزائر استثمار، وإما شركات غير متخصصة في النشاط، تعمل وفق مجموعة من التشريعات ولا تخضع لرقابة COSOB، تمارس رأس المال الاستثماري بصفة ثانوية كخدمة مالية إلى جانب خدمات أخرى، مثل شركة SOFINANCE كشركة مساهمة نشاطها الأساسي قرض الإيجار، وشركة ASICOM كشركة استثمار، و FNI كصندوق سيادي. أما بالنسبة للشركات غير المقيمة فإن شركة AFRICINVEST هي الوحيدة التي تمتلك ممثلين لها في الجزائر، "وتحتل الجزائر المرتبة الأخيرة من حيث حجم وقيمة معاملات رأس المال الاستثماري الموجهة إلى دول شمال إفريقيا في الفترة 2012-2017 مقارنة بالدول الشقيقة كالمغرب وتونس ومصر، حيث انفردت هذه الأخيرة بنسبة 42% من المبالغ المستثمرة في المنطقة، بينما أخذ المغرب أكبر حصة من حيث عدد المشاريع المنجزة فيها، بفضل بيئة أعمالها الملائمة"³.

1- AFRICINVEST, <http://www.africinvest.com/portfolio>, 21/06/2019.-

2- Icosnet, <https://www.icosnet.com>, 21/06/2019.

3- أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص 227.

انطلاقاً من جداول مساهمات الشركات الممارسة للمهنة السابق عرضها، فإن سوق رأس المال المخاطر في الجزائر خلال الفترة 2001-2018 تميز بما يلي:

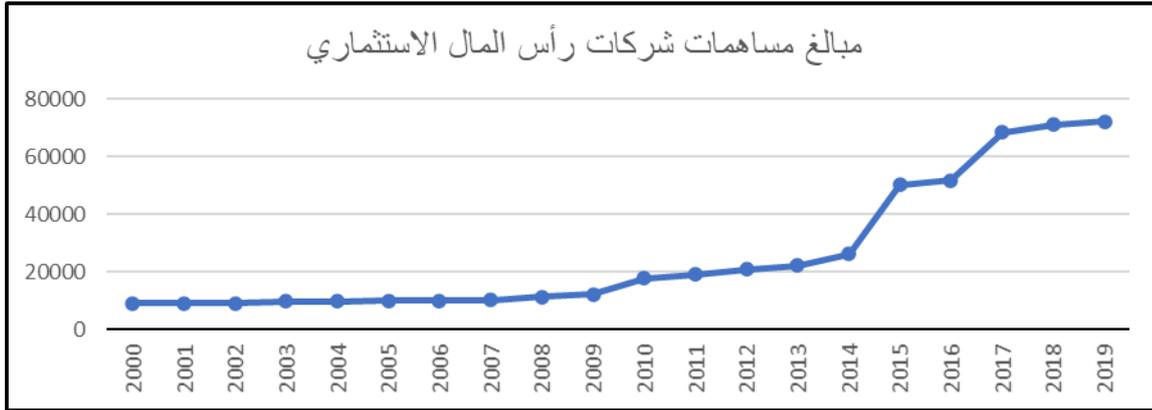
- 90% من المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر هي صغيرة ومتوسطة، تأخذ شركات رأس المال المخاطر حصصاً نقدية ذات أقلية (49% كحد أقصى) في الرأسمال الاجتماعي لـ 93% منها، وبحد أقصى قدره 100 مليون دج بالنسبة لأموال الصناديق تطبيقاً للقانون، ماعداً في FNI، أين تكون النسبة أكبر في حالة مشاريع الدولة. وكذا شركة ASICOM.

- أغلب المساهمات كانت في المرحلة الأولى من حياة المشروع (إنشاء) وبمعدل 76%، بينما لم تتدخل شركات رأس المال المخاطر في المراحل المبكرة (ما قبل الإنشاء) للمؤسسات كما يجب أن يكون وهي المراحل التي يتمتع عنها الخواص عادة، وهو ما يدل على تجنب الشركات للمخاطر المرتفعة، واهتمامها في نفس الوقت بتمويل المؤسسات الناشئة ومرافقتها أطول مدة ممكنة. وقد يكون سبب هذا التوجه الرغبة في الاستفادة من الحوافز الجبائية التي منحها التشريع للشركات التي تستثمر في مرحلة الإنشاء لمدة لا تقل عن 5 سنوات. هذا وبلغت حصة استثمارات رأس مال النمو في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 21%، وهي مستهدفة أكثر من قبل شركة AFRICINVEST. أما بالنسبة للمراحل المتأخرة من تحويل مساهمات وإنحاض وإعادة هيكلة، فإن الأولى نسبتها قليلة بلغت 3.5% بمعدل 4 مشاريع فقط، أما الثانية فهي غائبة تماماً.

- أغلب المؤسسات الممولة متمركزة في الشمال خاصة في العاصمة وضواحيها، أين تتواجد شركات رأس المال الاستثماري. وتستأثر منطقتي الوسط والشرق على ما يقارب 70% منها، بينما لا يتجاوز معدلها في الجنوب 8% بـ 9 مؤسسات منذ أكثر من 30 سنة تاريخ بداية رأس المال المخاطر في الجزائر. وحتى هذه المؤسسات التسعة مولت مؤخراً فقط بفضل صناديق الاستثمار الولائية. حيث وباستثناء شركة SOFINANCE التي تحوز على مكاتب تمثلها على مستوى الولايات الموكل إليها تسيير صناديقها الاستثمارية، فإن إنشاء صناديق الاستثمار الأخرى لم يتبعه تواجد ممثلين للشركات في تلك الولايات. وبسبب هذا التوقع بقي نشاط رأس المال المخاطر غير معروف بالنسبة للمقاولين في معظم مناطق الوطن.

- يحتل القطاع الصناعي بفروعه المختلفة 63% من استثمارات رأس المال المخاطر، بأغلبية للصناعات التحويلية (39 مؤسسة) تليها الغذائية (15 مؤسسة) ثم الكيماوية (10 مؤسسات وأغلبها صيدلانية). ويتقاسم كل من السياحة والخدمات (خاصة المالية 6 والتجارية 4) 26% مناصفة، ثم البناء والأشغال العمومية بـ 6%. وفي المقابل مشاريع تكنولوجيا الإعلام والاتصال والإلكترونيك قليلة وتمثل فقط 4 مشاريع.

الشكل رقم 4-39: تطور مساهمات شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر خلال 2000-2019 الوحدة: مليون دج.



المصدر: تجميع أرقام المساهمات السنوية لشركات رأس المال الاستثماري النشطة في الجزائر (انظر الملحق رقم 10)

نلاحظ أن التمويل عبر رأس المال الاستثماري ظل لفترة طويلة مستقرا تقريبا وبمبالغ بسيطة، ثم بدأت المساهمات ترتفع تدريجيا مع دخول متعاملين جدد مجال أخذ المساهمات في رأسمال المؤسسات خاصة ASICOM والجزائر استثمار، وبدء نشاط صناديق الاستثمار الولاية. ويرجع الارتفاع البارز في السنوات الأخيرة خصوصا إلى دخول صندوق FNI كمساهم في شركة جازي، وزيادة مساهمات شركة FINALEP بعد 2016. إذا إجمالي المبالغ المستثمرة على شكل رأس مال مخاطر منذ 95 وحتى 2019 بلغ 72.14 مليار دج لتمويل 119 مؤسسة (دون احتساب المؤسساتين اللتين مولتا من قبل صناديق كل من BNA و BEA)، و 14.7 مليار دج بدون مساهمات صندوق FNI (أي تمويل 108 مؤسسة فقط) باعتباره صندوقا سياديا وجل مساهماته كانت موجهة إلى مؤسسات كبيرة. والقيمة في الحالتين تعتبر بسيطة إذا ما قورنت بحجم الاقتصاد الجزائري أو حتى بحجم المبالغ المستثمرة في تمويل المؤسسات عبر هيئات الدعم والمرافقة الحكومية التي بلغت 2374 مليار دج* لتمويل ما يقارب 1149486 مشروعاً. وهي بذلك صاحبة الدور الأهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

ثانيا- المعوقات من ناحية عرض رؤوس الأموال:

1- المستثمرون المؤسساتيون ونقص الموارد المالية: حصر المشرع الجزائري الشكل القانوني لشركة رأس المال الاستثماري في شركة المساهمة، لأنها وبطبيعتها -عكس الاستثمارات المحدودة- مهيأة للاذخار العام عن طريق دعوة الجمهور إلى الاكتتاب بالأسهم، وبالتالي تستطيع أن تجمع رؤوس أموال ضخمة تستخدمها في تمويل مشاريع اقتصادية كبيرة، وهو ما يتيح لها تخطي المحددات المفروضة على البنوك والمؤسسات المالية في نمط التمويل الذي تقوم به والنسب الاحترازية التي يتعين عليها التقيد بها (خصوصا الضمانات وقابلية الوفاء بالديون وتقاسم المخاطر) غير أن ذلك لا يعفيها من احترام قواعد العمل التي تملئها النصوص خاصة القانون التجاري فيما يتعلق بدور الهيئات الاجتماعية ومراجعي الحسابات، باستثناء الضوابط المرتبطة بشركات رأس المال الاستثماري المذكورة سابقاً¹.

*- المبلغ ناتج عن تجميع المبالغ المستثمرة من طرف هيكل الدعم الحكومية ANDI-ANSEJ-CNAC-ANGEM حسب قطاع النشاط وبعد حذف الأشخاص الطبيعيين من مهن حرة وصناعات تقليدية منذ بداية نشاطها إلى غاية 2018، والموجودة ب:

Bulletin d'information statistique de la PME, N°33, Op-Cit, p, www.mipmepi.gov.dz.

¹ - كشيدة صوراية، مرجع سابق، ص166.

غير أن أغلب شركات رأس المال الاستثماري هي مؤسسات تابعة للحكومة بصفة كلية أو جزئية، وبالنظر لعدم قدرة المقاول الجزائري على تحمل تكاليف مرحلتي ما قبل الإنشاء والإنشاء، أين تكون المخاطرة مرتفعة، وغير مرغوبة لرأس المال المخاطر الخاص، قامت الحكومة بإنشاء شركات رأس مال استثماري تابعة لها 100 %، تسييرا وتمويلا كما هو الحال بالنسبة للجزائر استثمار، أو بالمساهمة في شركات الاستثمار عن طريق رأس المال الاستثماري كشريك محدود المسؤولية مع مستثمرين حواص أجانب قصد اكتساب الخبرة اللازمة منهم والرفع من فرص التمويل برأس المال المخاطر. وحتى على مستوى الشركات ذات الرأس مال المختلط فإن الشريك الجزائري هو صاحب الأغلبية حيث تمثل المساهمة الجزائرية 96% في شركة FINALEP مأخوذة من بنكين عمومين. وتشكل مواردها الأساسية من أموال سيادية بنسبة 97%، تمثلها الصناديق الاستثمارية وشركة SOFINANCE ورأس مال الحكومة في شركة ASICOM، بمبلغ إجمالي 212 مليار دج، بينما تمتلك البنوك الأربعة (BDL-CPA-BADR-CNEP) (Banque) ما قيمته 152.2 مليار دج مساهمة منها في رأسمال كل من FINALEP والجزائر استثمار، وهو ما يعادل 0.99% فقط. وأخيرا استثمارات الأجانب بما يعادل 1.85% وتمثلها مساهمة السعودية ب 4 مليار في ASICOM، و48 مليون دج كمساهمة من الوكالة الفرنسية للتنمية AFD في شركة FINALEP .

إذا عملية جمع الأموال في الجزائر على عكس الدول الأخرى يغيب فيها دور الخواص والمؤسسات المالية من بنوك خاصة وشركات التأمين وصناديق التقاعد. وبالتالي تفتقد شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر للموارد المالية التي تسمح لها بمضاعفة وتفعيل تدخلاتها، كما أن الهيمنة العمومية على تلك الموارد تؤثر سلبا على عقلية الاستثمار المخاطر، حيث تتسبب في تحفظ الشركات على الاستثمار وتمويل العديد من المشاريع التي تحمل قدرا معتبرا من المخاطرة ومبالغ مالية كبيرة كالمشاريع الجديدة والأفكار الواعدة في مجال تكنولوجيا المعلومات (طبعا بالموازاة مع ابتعاد أفكار حملة المشاريع عن هذا القطاع على اعتبار أن الجزائر كغيرها من الدول النامية ناقلة للتكنولوجيا ومعظم أفكارها ليست مبنية على قدرات علمية في مجال جديد، وغالبا ما تكون مكررة)، وتكتفي بتمويل مراحل التأسيس والنمو الأولي وتجتنب المرحلة التي تسبقها من أفكار وأبحاث إبداعية، رغم أن تمويل الفكرة هو أكثر ميزة ساهمت في نجاح رأس المال المخاطر في العالم. ولذلك قررت الحكومة في القانون التوجيهي 2017 إنشاء صناديق الإطلاق لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيع خلق المؤسسات الناشئة المبتكرة، لتتولى مهمة تمويل مجمل النفقات القبلية للمؤسسات قيد الإنشاء (نفقات البحث وتطوير صياغة النماذج ومخططات الأعمال والاستشارة القانونية..). قبل المرور إلى التمويل برأس المال الاستثماري ومن ثم البنكي، مما يسمح بتجاوز معوقات التمويل في مرحلة ما قبل إنشاء المؤسسة، وذلك باعتبار أنّ التمويل ذو أهمية كبيرة لتشجيع تحويل الأفكار الابتكارية إلى مؤسسات خالقة ثروة

2- شركات رأس المال الاستثماري: تمكنت شركات رأس المال الاستثماري بعددها المحدود من تمويل عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا يتوافق مع الجهود الحكومية المبذولة في سبيل إرساء قواعده في السوق الجزائرية، وقد أجمعت هذه الشركات على أن القيود التي تعيق تنمية نشاطها في الجزائر ترتبط بعدم ملاءمة البيئة الاقتصادية ومناخ الأعمال الغير جذاب لجميع الأنشطة الاقتصادية بما في ذلك رأس المال الاستثماري (لاسيما عدم الاستقرار

السياسي، العرقلة في منح الأراضي الصناعية والعرقلة على مستوى الموانئ والمطارات، ثقل الإدارات ... الخ). كما أن أغلب المقاولين يجهلون تماما كيفية عرض مشاريعهم وعدم حصولهم على التوجيه اللازم من الهياكل المساعدة كالمشاتل. وأخيرا فإن الفساد المتفش على كل المستويات، أمر لا يشجع المستثمرين المحتملين مقيمين وأجانب على الخوض في هذا المجال. ومن أهم العراقيل التي تواجه ممارسة رأس المال الاستثماري في الجزائر:

- تحديد القانون لسقف الاستثمارات ب 15% من الأموال الخاصة وسقف مشاركة شركات رأس المال الاستثماري بأقل من 50% لضمان بقاء صاحب المؤسسة الممولة في وضعية الأغلبية، في حين أن ممارسة هذه التقنية أثبتت أن الظروف قد تضع المستثمر في وضعية الأغلبية رغم أن مساهمته في الأصل ذات أقلية.¹

- رغم ما تقدمه الصناديق الولائية من حركية على مستوى الولايات، فإنه تعترضها عدة قيود على رأسها تسقيف قيمة المساهمة في رأس مال المشاريع الاستثمارية بحد أقصى 100 مليون دج مهما كانت قيمة المشروع، مما قد يجعلها مشاركة ضئيلة إذا كانت قيمة المشروع كبيرة، فيضطر بعدها صاحب المشروع إلى البحث عن مصادر تمويلية أخرى لتلبية باقي احتياجات مشروعه، كالتمويل البنكي وبذلك لا يكون رأس المال المخاطر بديلا تمويليا للمشاريع الاستثمارية. كما أن المسير النشط في رأس المال المخاطر لا يقتصر بعد الموافقة على المشروع على أخذ مساهمة في رأس مال مشروع استثماري، بل تصاحبه متابعة دورية من خلال التقارير، كما يثبتها واقع الحال في شركة SOFINANCE مثلا²

- تتطلب صناعة رأس المال المخاطر كفاءات بشرية متخصصة ومهارات خاصة في مختلف الجوانب القانونية والاقتصادية والمحاسبية والمالية والإدارية، الأمر الذي لا يعتبر متوفرا بالكم والنوع الكافيين في الجزائر. فرجال البنوك والمحاسبين بمفردهم لا يشكلون الفريق النموذجي لإدارة شركة رأس مال مخاطر، حيث تحتاج هذه الأخيرة إلى كوادر مؤهلة لتقييم الأفكار المقدمة لها ومهارات خاصة في مجال الصناعة والتكنولوجيا، والربط بينها وبين عالم التمويل والاستثمارات. كما تفتقد المؤسسات القضائية نقضا إن لم تقل انعداما في رجال القانون الذين يتحكمون في الخصائص القانونية لهذه التقنية.

- عدم وجود جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال المخاطر في الجزائر، حيث تعتبر طرفا هاما في تفعيل الدور الرقابي والتنظيمي الذي يساهم في تطوير هذه الصناعة، ودراسة الأثر الاقتصادي والاجتماعي لها على متغيرات الاقتصاد الكلي. "ونظرا لدورها الهام في تمثيل متعاملي رأس المال المخاطر خاصة أمام السلطات من أجل التفاوض لتحسين ظروف ومناخ ممارسة هذا النشاط. فإن البلدان المتطورة عملت على تأسيسها، على غرار تونس التي قامت بتأسيس الجمعية التونسية للمستثمرين برأس المال ATIC، التي تم إنشاؤها سنة 2004 وتضم 41 عضوا³.

¹ - محمد سبتي، مرجع سابق، ص 182.

² - أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص 121.

³ - عبدش سامية، مرجع سابق، ص 124.

- غياب آلية خروج ملائمة، حيث يقتصر التخارج واقعياً على طريقة إعادة الشراء من طرف المقاول، وهي من أهم الأسباب التي تعيق تطور المهنة في الجزائر. حيث أنه من المفروض أن تكون المساهمات بصفة مؤقتة محدودة بـ 5 سنوات فقط بالنسبة للصناديق وتصل إلى 7 سنوات بالأموال الخاصة، لكن محفظة مساهمات شركة FINALEP شملت حتى اليوم 5 مساهمات مكتسبة منذ أكثر من 15 سنة بأموالها الخاصة، لم تستطع الانسحاب منها بسبب عدم قدرة صاحب المشروع على شراء حصته من الشركة، وانعدام المشترين الآخرين (الحلقة الرابعة غي هذه الصناعة) في ظل غياب سوق مالية فعالة ونشيطة لاستقبال مساهمات شركات رأس المال المخاطر، وهي من أهم الأسباب التي تعيق تطور المهنة في الجزائر

ثالثاً- معوقات من ناحية الطلب ونقص في الزبائن المحتملين من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن غياب الثقافة التشاركية والفكر الاستثماري المغامر لدى المقاول الجزائري وتخوفه الدائم من تجريب طرق جديدة في التمويل وعدم تقبله لفكرة مساهمة شريك خارجي له في رأس مال مؤسسته الخاصة (التي هي في الغالب شركات عائلية خوفاً من فقدان استقلاليتها والسيطرة على إدارتها، وتسرب المعلومات السرية الخاصة بها)، ومع عدم فهمه لتقنية رأس المال المخاطر وجهله بالامتيازات المرتبطة بالتمويل عن طريقه، والتحفيزات التي تقدمها الحكومة من تسهيلات في الحصول على العقار الصناعي وضمانات للقروض الممنوحة، فإنه يفضل الاستدانة وينساق وراء المشاريع الخدمية ذات الربحية المضمونة، ويستعين بهيكل الدعم الحكومية للحصول على التمويل بالشكل التقليدي. كما أن أصحاب المشروعات يتقدمون عادة بخطط غير جيدة أو يحاولون تنفيذ مشروعات غير واعدة، بالنظر لتقنية الإنتاج فيها أو نوعية سوقها أو بعدها عن القدرات التكنولوجية الحديثة ذات مردود اقتصادي مستقبلي.. الأمر الذي يتطلب تغيير الثقافة الصناعية لأصحاب المشروعات والسعي نحو نشر ثقافة المساهمة الجماعية المفتوحة.

هذا وتعتمد صناعة رأس المال الاستثماري بشكل كبير على الشفافية المحاسبية والإفصاح المالي، وهو الأمر المفقود عندنا حيث جل الأرقام والمعطيات خاطئة وعدم التصريح لعدد الأجراء وعدم التعامل بالفواتير إضافة لتفشي الغش الضريبي وسيادة السوق الموازي. ولذلك يرفض الكثيرون اللجوء إليها لتخوفهم من الفشل في حال عملهم في إطار شفاف، وكل هذه الأمور تجعل المنافسة غير متكافئة ولا تخدم صناعة رأس المال الاستثماري¹. وعلى الرغم من الوكالات الحكومية المنشأة في إطار تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبتكرة (مؤسسات تقييم البحث المذكورة سابقاً)، لازالت الدولة الجزائرية تفتقد لثقافة تقييم الإبداعات التكنولوجية وقياس التطور المسجل فيها، وهو ما يبرزه واقع البحث العلمي في الجزائر الذي يعرف تدنياً في مستوى الأداء وضعف المخرجات والذي بدوره تقيده الكثير من المثبطات، وتشمل²:

- التقليل من قيمة البحث العلمي والافتقار إلى سياسة علمية وتكنولوجية محددة المعالم والأهداف في ظل غياب صناعة وشبكات المعلومات وأجهزة للتنسيق بين المؤسسات والمراكز البحثية.

1 - محمد سبتبي، مرجع سابق، ص 189.

2 - فاطمة الزهراء رفايكية، مساهمة براءة الاختراع في دعم وحماية الإبداع التكنولوجي وتحقيق التميز التنافسي المستديم في منظمات الأعمال - واقع الجزائر، قضايا اقتصادية معاصرة، دار زهران للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2015، ص 250.

- نقص التمويل وعدم تخصيص الميزانيات الكافية لإجراء البحوث العلمية بالطريقة المناسبة: حيث يحتاج تحفيز البحث والتطوير إلى رغبة سياسية جادة في توطين العلم وتأسيس البنية التحتية اللازمة له، وهو أمر يحتاج إلى مخصصات مالية تفوق بكثير ما تنفقه الجزائر على البحث والتطوير، والذي لا يتجاوز 0.1% من الناتج الخام، وهي نسبة ضعيفة جدا إذا ما قورنت بالمتوسطات الدولية في الدول النامية 1%، والدول الصناعية 2.3%. وتدني تمويل البحث العلمي والتطوير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في الجزائر يفسر إلى حد ما محدودية النشاط الإبداعي في الاقتصاد الجزائري، وهو ما يدل على غياب الوعي المجتمعي بضرورة دعم العلم والعلماء، وعلى وجود حاجة ملحة لتوعية المجتمع الجزائري بمسؤولية دعم أنشطة البحث والتطوير، ففي الدول المتقدمة تفوق نسبة التمويل الخاص للمشروعات البحثية (قطاع خاص، فئات غنية، مؤسسات المجتمع المدني والمؤسسات غير الحكومية والغير هادفة للربح) نسبة 80% كاليابان 83% وكوريا 82%¹

- الفساد الإداري في الكثير من القطاعات الرسمية التي لديها ميزانيات للبحوث، إضافة إلى المحسوبة وعدم النزاهة العلمية

- غياب المحفزات الإبداعية في الوسط البحثي، مما لا يدفع المشتغلين بالبحث إلى التفاني وبذل المزيد من الجهود، وإن وجدت بعض الأبحاث والاختراعات على مستوى الجامعات فهي تبقى حبيسة الأوراق والرفوف أو تتم الاستفادة منها في دول أخرى لعدم وجود أطراف أخرى لديها الاستعداد لتمويل هذه الأفكار ونقلها من حيز التنظير إلى التطبيق. ويمكن للجامعات تخصيص جزء من مواردها للابتكارات والاختراعات، كما يمكنها تنظيم معارض دورية لعرض الأفكار الجديدة المبتكرة التي يقدمها الباحثون بالجامعات واختيار الأفضل منها

رابعا- الحلول المقترحة وسبل النهوض بها

رغم المبادرات التي تبنتها الحكومة الجزائرية لبناء نظام بيئي يتناسب وعمل شركات رأس المال الاستثماري، فإن ما يغيب عنها هو الرؤية الواضحة للأهداف التي تخدمها وغياب الربط بينها وبين هذه الشركات بسبب عدم إدراك أهمية هذه البرامج والاستراتيجيات لتطوير هذه الصناعة في الجزائر، وحاجة المشاريع الناشئة إلى تمويل مشارك وليس إلى قروض من دون فوائد. لهذا وجب المرور من الدور التحسيسية الذي تلعبه تلك المبادرات إلى عملية تدريب مهنية حول كل حيثيات تجسيد المشروع الاستثماري وإلقاء الضوء على مختلف الهياكل المسخرة لتمويل هذه المشاريع.

1- شروط نجاح شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر وسبل دعمها: يجب العمل على التعريف بصناعة

رأس المال الاستثماري وإرساء ثقافة المقابلة بين الباحثين وخريجي الجامعات بمختلف السبل، ونذكر منها:

✓ دعم أساليب الشراكة الأجنبية المتخصصة في مجال رأس المال الاستثماري خاصة التي تقدم التكنولوجيا، وضرورة توفير آليات ملائمة للخروج من خلال تطوير سوق الأوراق المالية لئتم فيها طرح وتداول أسهم وسندات هذه الشركات. " أو تكثيف شروط العرض العام على الجمهور لتوائم حجم المؤسسات التي تم تمويلها عن طريق رأس المال

¹ - عبد الناصر براني، مسعي سمير، منظومة الإبداع ودورها في الاقتصاد الجزائري، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 12، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، جوان 2017، ص 167-168.

المخاطر قصد جذب المستثمرين الخواص، الذين يتميزون بالقدرة العالية على اختيار الاستثمارات ومراقبتها عكس المؤسسات الحكومية، وذلك بمنحهم حوافز أكثر خاصة تلك التي تتدخل في مرحلتي ما قبل الإنشاء والإنشاء، فالإعفاء من تسديد الضرائب لخمس سنوات يبقى غير كاف، باعتبار الفترة اللازمة لخروج الشركة من هاتين المرحلتين يتجاوز تلك الفترة"¹.

✓ تكوين موارد بشرية متخصصة وذات كفاءة عالية ليس فقط لتدعيم هياكل شركات رأس المال المخاطر، وإنما لتدعيم المؤسسات القانونية والقضائية برجال قانون يتحكمون في الخصائص القانونية لهذا النمط التمويلي، والساحة الاقتصادية بمالين يتحكمون في التقنيات المالية الحديثة خاصة فيما يتعلق بتقييم المشاريع التكنولوجية سريعة النمو، وكذلك مسيرين أكفاء يرافقون المشاريع والمنشآت الممولة وإنشاء مكاتب دراسات متخصصة في إعداد خطط العمل بدلا من مفهوم الدراسة التقنو-اقتصادية السائدة"².

✓ إنشاء مركز وطني للإعلام الاقتصادي يوفر المعلومة للمستثمرين في كافة أوجه النشاط الاقتصادي، وإنشاء مراكز للبحوث والتدريب لمساعدة المشاريع التنموية الناشئة في مرحلة الانطلاق والتشغيل. وكذلك جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال المخاطر تهتم بمعاملي المهنة وإيجاد الحلول للمشاكل التي تواجهها.

✓ دور السلطات العامة، فارتفاع عنصر المخاطرة في شركات رأس المال المخاطر وتأخر إيراداتها يجعل من مساندتها ودعمها أمر لا مناص منه، سواء كان ذلك بشكل غير مباشر عبر توفير مناخ استثماري ملائم اقتصاديا وسياسيا وتشريعيًا، والحوافز الضريبية والشروط التنظيمية التي تحكم عملها، أو بشكل مباشر بالاستثمار في شركات رأس المال المخاطر وتمويل المؤسسات، أو بإنشائها لصناديق مشتركة أو عامة لرأس المال المخاطر المرتبط بتمويل مرحلتي ما قبل الإنشاء والإنشاء ثم تتولى شركات رأس المال المخاطر الأخرى تمويل المراحل المتبقية. أو تشجيع إنشاء شركات وصناديق رأس المال المخاطر الوطنية والأجنبية. "ومن الأفضل أن تكون خاصة محاكاة للتجربة التايوانية والنموذج الأمريكي لرأس المال المخاطر، وترجع الحاجة إلى وسطاء ماليين غير حكوميين إلى عدم قدرة المؤسسات الحكومية على القيام بعرض رأس المال وبدور وسيط مالي في الوقت نفسه، إضافة إلى أن قيام المؤسسات الحكومية بدور الوسيط يؤثر سلبيا على الرقابة في السوق، فالمقاولون عادة ينجذبون إلى المؤسسات الحكومية بسبب ضعف الرقابة المفروضة من قبلها، كما أنها لا تملك الخبرة والحوافز اللازمة لدعم المؤسسات الممولة بمدخلات غير مالية.

ولذلك يمكن للحكومة بدلا من ذلك تقديم تحفيزات لمؤسسات خاصة من أجل القيام بدور الوساطة، كما يمكنها استخدام تحفيزات جبائية لتوجيه السوق نحو الاستثمار في قطاعات معينة أو دفع المؤسسات الوسيطة لتمويل مراحل معينة من مراحل الاستثمار"³. كما يمكن لبقية الأعوان الماليين في الاقتصاد من بنوك وشركات تأمين وصناديق تقاعد ومستثمرين مستقبليين أن تلعب دورا حيويا في تطوير شركات رأس المال المخاطر. إضافة إلى:⁴

1 - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر - تجارب ونماذج عالمية-، مرجع سابق، ص 112-113.

2 - محمد سبتي، مرجع سابق، ص 187.

3 - براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر - تجارب ونماذج عالمية-، مرجع سابق، ص 117-118.

4 - نفس المرجع السابق، ص 113-114..

• رفع المبالغ المخصصة للوكالة الوطنية لتثمين نتائج البحث العلمي والتنمية التكنولوجية من أجل توسيعها وحتى يتسنى لجميع المقاولين الحصول على التمويل اللازم لمرحلتها ما قبل الإنشاء والإنشاء، أو إنشاء صناديق تمويل أخرى يتم توزيعها بشكل يضمن حصول جميع المقاولين على التمويل اللازم، وتقوية ودعم التواصل بين شركات رأس المال الاستثماري ومراكز البحث العلمي ووكالات تسجيل براءات الاختراع بغية اقتناص الأفكار الابتكارية وتجسيدها في مشاريع استثمارية تتوافق ومنهج التمويل برأس المال المخاطر.

• تقوية ودعم التواصل المستمر بين شركات رأس المال الاستثماري وهياكل الدعم أو دمج مهام رأس المال المخاطر لصناديق ووكالات دعم الشباب المعروفة لدى غالبية المقاولين الذين يواجهون صعوبات في التمويل كوكالة ANADE و CNAC، كما أن عملها على تقديم الإرشاد والتوجيه من شأنه معالجة مشكل ثقافة المؤسسة لدى المقاولين، فضلا عن رفع عدد طلبات التمويل التي تصل إلى شركات رأس المال المخاطر.

• اتباع إستراتيجية تسويقية فعالة للتعريف بصناعة رأس المال المخاطر وتوضيح معالمها والمزايا المتعددة لها وآلية عملها، بمشاركة متعاملي رأس المال المخاطر وبقوة في المحافل والتجمعات والملتقيات العلمية وتوسيع شبكة شركاته عبر كافة مناطق الوطن لتمكين المستثمرين من التواصل معها.¹ إن توسيع نشاط هذه المهنة يتطلب تضافر الجهود بين كل من السلطات ومتعاملي المهنة والمتخصصين والأكاديميين ومراكز البحث العلمي والابتكار.

✓ إنشاء شركات لرأس المال الاستثماري تساهم فيها المؤسسات المالية التي تمتلك مصادر طويلة الأجل مثل شركات التأمين والمؤسسات الصناعية الكبرى، مع مساهمة محدودة من البنوك. ووضع أنظمة لضمان مساهمات شركات رأس المال الاستثماري بغية تحفيزها على تمويل المشاريع الابتكارية وتحمل مستويات عالية من المخاطرة والتي يتسم بها منهج عملها.

✓ تشجيع أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قبول شراكة المساهمين فيها وإقناعهم بأن دخول المساهمين معهم يؤدي إلى تحسين الأداء وزيادة الأرباح

✓ نشر الوعي لدى الأفراد والمؤسسات المالية وحتى الصناعية بأهمية نشاط رأس المال المخاطر في تطوير المشاريع الإبداعية والمبتكرة التي يمكن أن تساهم في نهضة المجتمع ككل وتحقيق تنمية مستدامة يستفيد منها جميع الأطراف، وتمكين الأشخاص الطبيعيين من ممارسة نشاط رأس المال المخاطر (ملائكة أعمال) وتقديم تسهيلات ضريبية لهم تمكنهم من توظيف أموالهم في شركات وصناديق رأس المال الاستثماري

✓ يمكن للجامعات تخصيص جزء من مواردها للابتكارات والاختراعات، كما يمكنها تنظيم معارض دورية لعرض الأفكار الجديدة المبتكرة التي يقدمها الباحثون بالجامعات والطلاب واختيار الأفضل منها.

✓ نظرا لما يتميز به نشاط شركات رأس المال الاستثماري من مخاطرة عالية، لا بد من وضع آلية لضمان مساهماتها، وذلك بإنشاء صناديق تغطي مخاطر عملياتها. وفي هذا الإطار يمكن الاستفادة من صندوق CGCI وصندوق FGAR، فهما مؤهلان لتشكيل حلقة الضمان المفقودة في سلسلة رأس المخاطر الجزائرية بالنظر لقدرتهما المالية غير المستغلة كليا، حيث حددت قدرة صندوق FGAR بثماني مرات رأسماله المقدر ب 1.1 مليار دج، أما

¹ - سارة علائي، مرجع سابق، ص 248.

صندوق CGCI وحسب المادة 19 من المرسوم الرئاسي المتعلق بإنشائه ب 12 مرة أمواله الخاصة أي 240 مليار دج. ويبدو هذا الأخير الأكثر ملاءمة خاصة أن قانون المالية 2009 اعتبر ضماناته ضمانات ممنوحة من الدولة.¹

✓ ضرورة العمل لخلق انسجام بين شركات رأس المال المخاطر والقانون التجاري لإثراء هذا الأخير بأشكال قانونية ملائمة لهذه التقنية على غرار شركة المساهمة المبسطة SAS التي لا توجد في القانون التجاري الجزائري والتي تتميز بمرونة أكثر فيما يتعلق بعدد الشركاء إذ يكفي شريكاً فقط لإنشائها (المبادر والمخاطر برأس المال) بدلا من سبعة شركاء كما تشترط شركة المساهمة العادية.²

المبحث الثاني: واقع ممارسة قرض الإيجار في الجزائر ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعد صدور الأمر رقم 96-09 الذي يمثل الأساس المرجعي الذي ينظم التعامل بهذه التقنية، ومع التدابير الجبائية والجمركية التي رافقته أصبحت سوق قرض الإيجار أكثر تنظيماً ووضوحاً، وهو ما أدى إلى اتساع عرض قرض الإيجار وظهور شركات متخصصة واستحداث فروع تتكفل بعمليات التمويل بقرض الإيجار على مستوى البنوك الوطنية والأجنبية والخاصة.

المطلب الأول: المؤسسات الممارسة لنشاط قرض الإيجار في الجزائر

من جانب العرض يتكون سوق قرض الإيجار من الشركات الوطنية والأجنبية المتخصصة في التمويل بقرض الإيجار، إلى جانب مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية العمومية والخاصة والتي يعد نشاط التأجير فيها مجرد نشاط ثانوي إلى جانب نشاطاتها الرئيسية.

أولاً- الشركات المتخصصة في التمويل بقرض الإيجار:

وهي المؤسسات المالية التي يعتبر قرض الإيجار نشاطها الرئيسي والوحيد، وتضم خمس شركات مالية وطنية وأجنبية، وهي:

1- الجزائر إيجار EDI : هي مؤسسة مالية للإيجار المالي اعتمدت من بنك الجزائر في 2 أوت 2012، برأس مال اجتماعي 3.5 مليار دج، مقسمة بين CPA ب 47%، و BADR ب 47%، و ASICOM ب 6%. لتكون بذلك ثاني شركة عمومية متخصصة بعد SNL، مبرزة إرادة السلطات العامة لخلق مناخ ملائم لظهور وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وبهدف مرافقة ودعم المؤسسات وتقديم التمويل المناسب لنموها. بدأت نشاطها الفعلي في الإيجار المالي المنقول في 2013، وفي عامها الأول حققت مجموع التزامات تجاوز 1.2 مليار دج في مختلف قطاعات النشاط، وفي 2015 امتد نشاطها إلى قرض الإيجار العقاري. وتقدم الشركة قرض الإيجار من خلال الفروع

1 - محمد سبتي، مرجع سابق، ص 190.

2 - نفس المرجع السابق، ص 182.

البنكية لكل من CPA وBADR، وفي عامها الأول سجلت عشرين نقطة بيع بمعدل 35٪ من مجموع الشبكة التجارية للبنكين، والتي تضم 435 فرعاً.

ويتميز قرض الإيجار بإمكانية تغطية كلية لطلب التمويل المقدم من طرف المؤسسة خلال فترة تتراوح بين 3 إلى 5 سنوات، على أن تكون قيمة القسط الأول بنسبة 10٪ إلى 30٪ كحد أقصى. كما لا تختلف القيمة المتبقية للأصل عن باقي الشركات والمحددة ب 1 ٪ من قيمة الأصل ورسوم معالجة 0.5 ٪ من مبلغ التمويل مع سقف قدره 100,000.00 دج لكل طلب والسداد المتوقع بعد دفع 50٪ من التمويل. ويكون تسديد الإيجار بشكل شهري أو ربع سنوي حسب الاتفاق المبرم. والمعدات المؤهلة للتمويل هي تلك المستخدمة على وجه الخصوص في قطاعات الأشغال العامة، والبناء، والمكونات الهيدروليكية، والمناولة والرفع، والحفر، والأغراض الطبية والزراعية، ومنتجات قرض الإيجار في الشركة متنوعة تشمل: قرض إيجار السيارات (80٪ من سعر الشراء)، وسائل النقل (90٪)، معدات طبية (100٪)، معدات (90٪)، البناء والأشغال العمومية (80٪) وقرض الإيجار العقاري (80٪)¹.

2- الشركة العربية للإيجار المالي ALC : أنشأت في أكتوبر 2001 على شكل شركة ذات أسهم خاصة برأس مال اجتماعي قدره 758 مليون دج، وبمساهمة كل من بنك المؤسسة العربية المصرفية الجزائرية ABC ب 41٪، والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط ب 27٪، والشركة العربية للاستثمار ب 25٪، ورؤوس الأموال الخاصة ب 07٪. اعتمدت من بنك الجزائر بالقرار 02-2002 في 20/02/2002 كمؤسسة مالية متخصصة في قرض الإيجار، وهي الأولى من نوعها في القطاع الخاص. كما أنها أول مؤسسة مالية تحصل على شهادة-ISO 9001 2000 من المعهد الكندي لإدارة الجودة². ويبلغ رأسمالها اليوم 3 500 023 744.00 دج. تهدف الشركة إلى المساهمة في حركة التنمية الاقتصادية عن طريق تقديم أدوات تمويلية جديدة وبسيطة مصممة خصيصاً لاحتياجات المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة. وتضم أربع وكالات: وكالة سطيف، وكالة دالي إبراهيم، وكالة الدار البيضاء، وكالة وهران.

يشمل نشاط الشركة في مجال قرض الإيجار قطاعات عديدة: قرض الإيجار للبناء والأشغال العمومية (شاحنات الأشغال الضخمة، آلات الحفر، آلات خلط الإسمنت..)، قرض الإيجار للنقل سواء للأشخاص أو للبضائع، قرض الإيجار الطبي ويمول المهنيين في قطاع الصحة (المعدات الطبية)، قرض الإيجار العقاري (تمويل المحلات المهنية)، قرض الإيجار للمعدات ويمول معدات الإنتاج لمختلف القطاعات الاقتصادية، وقرض الإيجار للسيارات (السيارات النفعية والشحنات الخفيفة المستخدمة في التوزيع والسيارات السياحية للتنقل بالنسبة لأصحاب المهن الحرة). وتشترط الشركة في تمويلها منح المستأجر حرية اختيار المعدات والمورد وفترة التأجير بين 24، 18، 36، 48 شهراً، وأن تكون الدفعة الأولى في حدود 30٪ من المبلغ الإجمالي للأصل، وتكون الدفعات شهرية، وفي نهاية المدة تتاح للمستأجر فرصة شراء الأصل بقيمة متبقية رمزية تقدر ب 1 دج. ومن مزايا قرض الإيجار الذي تقدمه الشركة الإجابة عن طلب التمويل في مهلة لا تتجاوز 15 يوماً، وإمكانية نقل ملكية الأصل لصالح المستأجر في أي وقت شرط أن يدفع

¹ - El Djazair Idjar, <http://www.eldjazairidjar.dz>, 04/07/2019.

² - ARAB LEASING CORPORATION, Notice D'Information, Visa COSOB N° 06-04, 22 Juin 2006, P 4.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستعملة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

الأقساط الإيجارية المستحقة والباقية. وتحمل الشركة كامل التأمينات من كل الأخطار على التجهيزات وتدججها ضمن الأقساط، وكذلك مصاريف النقل وتسليم الأصول المؤجرة، فما على المستأجر إلا الإمضاء على محضر استلامه للأصل.¹ وفي المقابل يكون معدل الفائدة جد مرتفع مع عقوبات تأخير وطلب ضمانات إضافية.

وقد تطورت التزامات قرض الإيجار في الشركة منذ نشأتها إلى 2008 بشكل مستمر، فقد انتقلت من 160 مليون دج سنة 2002 إلى 6572 مليون دج سنة 2008، محققة معدل نمو قدره 40.15%، لكنها انخفضت في السنة الموالية إلى 4524 مليون دج، أي بمعدل 31.16%

الجدول رقم 4-37: التزامات قرض الإيجار في شركة ALC للفترة (2002-2009) الوحدة: ألف دج

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Leasing	159707	1387232	2181149	4909896	6869196	7405426	6571700	4523902

Source: ARAB LEASING CORPORATION SPA, Les Bilans Actifs au '2002-2009', <https://www.cosob.org/etas-financiers-des-emetteurs/>, 14/09/2020.

أما استثماراتها المحققة بالقرض الإيجاري فقد تنوعت سنة 2005 بين عدة قطاعات، حيث احتل قطاع الأشغال العمومية 61% من مجموع الاستثمارات، يليه قطاع النقل ب 17% ثم الصناعة وأخيرا الخدمات².

3- المغربية للإيجار المالي-الجزائر MLA: أنشئت في 2006/01/15، واعتمدت من بنك الجزائر كمؤسسة مالية (شركة ذات أسهم) متخصصة في قرض الإيجار بالقرار رقم 02-06 في 2006/03/11، برأسمال قدره 1 مليار دج، ليرتفع سنة 2009 إلى 3.5 مليار دج، مملوك بالكامل للأجانب، وموزعة على مساهمين تونسيين (بنك أمان والشركة التونسية لقرض الإيجار) بنسبة 72.61% والباقي لصالح مساهمين أوروبيين متميزين، كالتالي:

الجدول رقم 4-38: المساهمين في شركة MLA

عدد الأسهم	قائمة المساهمين
1886094 (53.89%)	بنك أمان (Amen Bank)
655185 (18.72%)	الشركة التونسية لقرض الإيجار (Tunisie Leasing)
353500 (10.1%)	مؤسسة التمويل الدولية (IFC)
291667 (8.33%)	PROPARCO*
261292 (7.46%)	الشركة الهولندية لتمويل التنمية FMO
52258 (1.49%)	الشركة الفرنسية لغرب إفريقيا CFAO
2 (0.0001%)	أحمد عبد الكافي
2 (0.0001%)	أحمد كرم
3500000	المجموع

Source: MAGREB LEASING ALGERIE MLA, Notice D'Information Pour Emission Obligataire, Visa COSOB N° 2015/01, du 06 Janvier 2015, P 15

¹ - Arab Leasing Corporation, <http://www.arableasing-dz.com>, 22/09/2018.

² - ARAB LEASING CORPORATION, Notice D'Information, 2006, OP-Cit, P18.

* - هي مؤسسة مالية تنموية، مملوكة بشكل مشترك للوكالة الفرنسية للتنمية (AFD)، ومساهمين من القطاع الخاص. مهمتها تحفيز الاستثمارات الخاصة في البلدان الناشئة والنامية.

بدأت الشركة نشاطها في 23 ماي 2006، لها 4 وكالات عاملة معتمدة من بنك الجزائر في كل من الجزائر، سطيف، عنابة ووهران. وتمارس الشركة عمليات التأجير على الأصول المنقولة أو العقارية للاستخدام المهني أو في المؤسسات الحرفية، مع كل شخص طبيعي أو معنوي، عام أو خاص، جزائري أو أجنبي¹. هدفها الأساسي أن تكون الشريك المميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمهن الحرة والتجار في مسائل تمويل التجهيزات والعقارات الضرورية لنشاطهم من مركبات تجارية وسياحية، عقارات (مكاتب، محلات تجارية، مخازن...) معدات النقل، معدات البناء والأشغال العمومية، تجهيزات طبية، معدات الإعلام الآلي والمكتبية، عقارات للاستخدام المهني...²

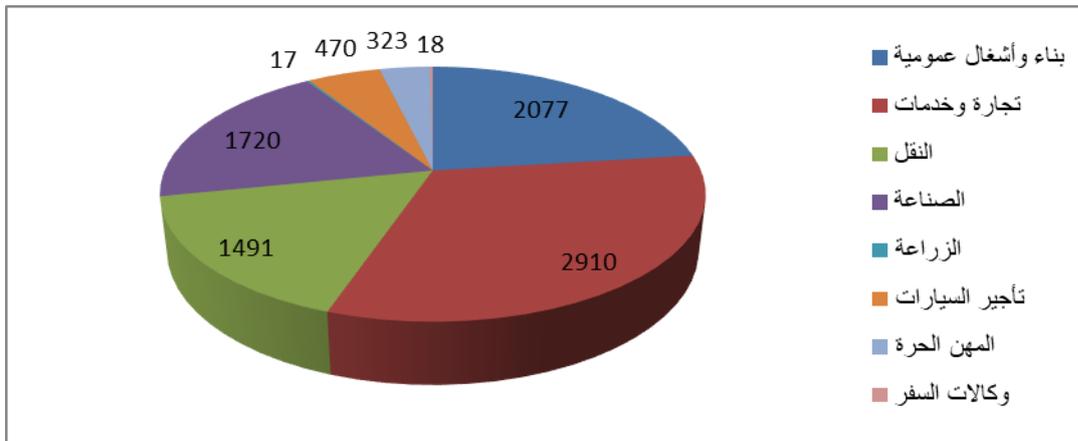
الجدول رقم 4-39: النشاط الإنتاجي لـ MLA خلال السنوات المالية (2011-2016) الوحدة: مليون دج

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016
عدد الزبائن	1560	1900	2199	2360	2384	2086
عدد العقود الممضاة	1246	1308	2546	1385	1209	958
القروض الممنوحة	9481	10475	9449	10460	13006	13335
مبلغ الاستثمارات المحققة	6378	7007	7136	7568	7403	9070

Source: MAGREB LEASING ALGERIE, Notice D'Information Pour Emission Obligataire 2015, OP-Cit, p21.et MAGREB LEASING ALGERIE MLA, Notice D'Information Pour Emission Obligataire, COSOB, N02017du 07 Juin 2017, P27. <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2017/10/Notice-dinformation-MLA-07062017.pdf>

في السنة المالية 2016، بلغ عدد عقود قرض الإيجار الممضية 958 عقداً، وهو في انخفاض تدريجي منذ 2013، حيث كان 1385 عقداً. ورغم ذلك فإن باقي المؤشرات من عدد الزبائن والقروض الإيجارية المقبولة وتلك المنجزة وهي قيد التشغيل كلها تطورت بشكل إيجابي، حيث وافقت MLA على ما مجموعه 13335 مليون دج، محققة معدل نمو بالنسبة لـ 2011 قدره 40.65%. وزيادة بنسبة 2.5% مقارنة بالسنة التي سبقتها (2015). كما زادت مبالغ الاستثمارات المحققة والتي تعكس الإنتاج الفعلي من 7.403 مليون دج في 2015 إلى 9070 مليون دينار جزائري في 2016. وكانت موزعة على مختلف قطاعات النشاط على النحو التالي:

الشكل رقم 4-40: الاستثمارات المنجزة بـ leasing في شركة MLA في 2016



Source: MAGREB LEASING ALGERIT MLA, Notice D'Information Pour Emission Obligataire, 2017, OP-Cit, P27

¹- MAGREB LEASING ALGERIE MLA, Notice D'Information Pour Emission Obligataire, 2015,OP-Cit, P3-12

² - MLA Leasing, <http://www.mlaleasing.com>, 22/09/2018.

يبدو جليا أن الشركة تستهدف القطاعات الخدمية من تجارة وخدمات والنقل وتأجير السيارات ووكالات السفر بما يعادل 53.9%، يليه قطاع البناء والأشغال العمومية ب 22.9%، ثم الصناعة بحوالي 19%، أما الزراعة فهي قليلة جدا لا تتجاوز 0.2%، وعموما هذا القطاع يمول أكثر من قبل شركة الجزائر إيجار EDI عبر وكالاتها المنتشرة في فروع البنوك العمومية المساهمة فيها CPA وBADR

4- الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL: هي شركة مساهمة عامة تأسست قانوناً في 01 أوت 2010 وتم اعتمادها من قبل بنك الجزائر بموجب القرار رقم 11-02 الصادر في 23 فيفري 2011 كمؤسسة مالية متخصصة في قرض الإيجار. بدأت نشاطها في أبريل 2011 برأس مال قدره 3.5 مليار دج وبمساهمة بنكين عموميين رئيسيين هما BNA ب 50% وBDL ب 50% المعروفين بشبكاتهما الكبيرة ومحفظة عملائهما الغنية والمتنوعة. والهدف الرئيسي ل SNL هو أن تصبح لاعباً رئيسياً في تمويل الاستثمارات الإنتاجية، ووسيلة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والمساهمة في إنشاء العمالة والثروة وتنويع الاقتصاد الوطني. يوجد لدى SNL حالياً 11 منطقة مبيعات مفتوحة في فروع BNA وBDL¹. تلي SNL احتياجات العديد من القطاعات للأصول المنقولة المعدة للاستخدام المهني والصناعي، وبالأشكال المختلفة لقرض الإيجار (SNLeasing للبناء والأشغال العمومية، SNLeasing للمعدات الصناعية، SNLeasing لوسائل النقل، SNLeasing للمعدات الطبية، SNLeasing للسياحة من معدات الفنادق ووسائل النقل...، SNLeasing للخدمات من معدات مكتبية ووسائل الاتصال السلكية واللاسلكية ومعدات الإعلام الآلي..). وذلك وفقاً لمجموعة من الشروط أهمها عدم وضع حد أقصى لقيمة التمويل فيه، والقسط الأول يتراوح ما بين 10 إلى 30%، وتختلف مدة العقد بين المنقول (من 2 إلى 5 سنوات) والثابت أو العقاري (يصل إلى 15 سنة)، ومتوسط فترة معالجة الملف هي 7 أيام. ويمكن للمستأجر ممارسة خيار الشراء في نهاية العقد بقيمة متبقية رمزية 1 دج².

الجدول رقم 4-40: تطور استثمارات والتزامات قرض الإيجار في شركة SNL الوحدة: مليون دج

السنوات	2012	2013	2014	2016	2017	2018	2019
استثمارات leasing	1012	2001.5	3248.5	3000	3435	3227	4032
التزامات leasing	896	2121	3957	5707	6214	6707	7846

Source: Société Nationale de leasing, notice d'information pour Emission Obligatoire 2015, OP-Cit, p15-26 2016-2019: ETAT CONSOLIDE DES STATISTIQUES "LEASING EN ALGERIE",

وثائق مقدمة من الشركة (انظر الملحق رقم 11)

يبين الجدول أن كل من الاستثمارات المنجزة أو المحققة (أي المبالغ المسجلة خلال السنة المالية للأصول التي تم شراؤها وهي عند المؤسسات قيد التشغيل) بقرض الإيجار والتزامات قرض الإيجار الغير محصلة في تطور مستمر.

1- Société Nationale de leasing, notice d'information pour Emission Obligatoire, Visa COSOB N° 2015/02 du 26 Août 2015, p 10-13.

2 - Société Nationale de leasing, <http://www.snl.dz/index.php/nos-produits/>, 07/07/2019.

5- إيجار الجزائر ILA*: هي شركة ذات أسهم أنشأت في ديسمبر 2009 كمؤسسة مالية متخصصة في قرض الإيجار، برأس مال اجتماعي قدره 3.5 مليار دج، وبمساهمة كل من BEA ب 65% والبنك البرتغالي Banco Espirito Santo ب 35%. تقدم الشركة قرض الإيجار للمؤسسات المقيمة في الجزائر سواء كانت وطنية أو أجنبية وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتسهيل حصولها على تجهيزات جديدة في مختلف قطاعات النشاط مثل النقل، الصناعة، العقارات، الفنادق، الصحة، البناء والأشغال العمومية، ويمتاز قرض الإيجار ILA بالمرونة والجاذبية (وقت استجابة سريع، قرار مركزي، وبساطة العملية)، لفترة متوسطة/طويلة الأجل تتوافق مع شروط الاستخدام، إمكانية التمويل فيها شاملة تصل إلى 100% وبشروط تنافسية، مما يسمح للمؤسسة بالاحتفاظ بأموالها لاحتياجاتها الاستغلالية والاستثمار دون تأخير، كما أن أقساط الإيجار تعتبر مصاريف تشغيل معفاة من الضريبة، مع إمكانية تحويل مزايا ANDI للمؤجر والمزايا الضريبية والجمركية في إطار مبادرات الاستثمار¹.

ثانيا- المؤسسات المالية التي لا يكون قرض الإيجار نشاطها الوحيد:

تشكل تقنية قرض الإيجار في هذه المؤسسات أحد الأنشطة الرئيسية فيها، وتمارس في مؤسستين ماليتين:

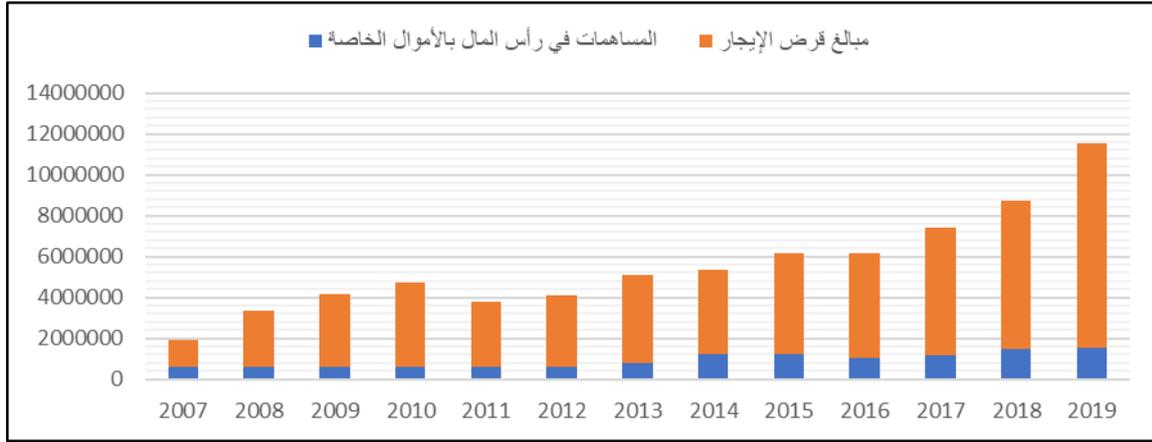
1- شركة SOFINANCE: يستحوذ التمويل بقرض الإيجار على حصة الأسد من إجمالي حصيلة الأنشطة التمويلية بمعدل نمو متزايد على حساب التمويل برأس المال المخاطر لأن إجراءات التمويل بقرض الإيجار تكون عموما سهلة ولا تتطلب الكثير من الوقت والدراسة للموافقة على الطلبات، لأن موضوعها هو تأجير معدات وآلات لمدة معينة مقابل أقساط سنوية، ينتهي العقد بتمليك موضوع القرض للمستأجر وإلغاء الخيارات الأخرى، ولذلك تقدم عددا كبيرا من التمويلات خلال السنة على اعتبار أنها تقوم بعمليات بيع بالتقسيط للتبئيات موضوع العقد. وعلى عكس رأس المال المخاطر، حيث يعد أكثر تعقيدا بسبب حداثة التمويل التساهمي ومجموع الإجراءات والشروط الصارمة المقترنة بقبول التمويل به، كطول مدة دراسة ومعالجة طلبات التمويل كونها تتطلب دراسة تفصيلية لخطة العمل والتأكد من إمكانية تسويق الفكرة ووجود طلب على المنتج والمنافسة في السوق والجدوى الاقتصادية للمشروع، والمردودية المتوقعة تحقيقها وفرص الخروج المتاحة أمام الشركة بعد انقضاء فترة التمويل في ظل غياب بورصة نشطة.²

*- أنشئت الشركة على إثر انتهاء الشركة الجزائرية السعودية للإيجار المالي ASL وهي ثمرة شراكة بين كل من بنك BEA مع المجموعة الصناعية والمالية السعودية "البركة" أنشئت بتاريخ 21/11/1991 مباشرة بعد صدور قانون النقد والقرض والتنظيمات الإيجابية التي قدمها فيما يتعلق بعمليات التأجير، مقرها الرئيسي في Luxembourg، على شكل شركة قابضة Holding برأس مال اجتماعي يبلغ 20 مليون دولار أمريكي. تقدم ASL قرضا إيجاريا دوليا من خلال تمويل استيراد التجهيزات الضرورية (المنقولات دون العقارات كمعدات وآلات الإنتاج الخاصة بالقطاع الصناعي، معدات النقل من السفن، الطائرات، السيارات، معدات السكك الحديدية، الرافعات، الحاويات، وأيضا أنظمة وأجهزة الإعلام الآلي والمعدات الطبية) للنشاط المهني للمتعاملين الاقتصاديين المقيمين في الجزائر ووطنيين كانوا أم أجنب، عبر وكالات BEA التي تنتشر في كامل التراب الوطني.

1 - من الموقع ووثائق مقدمة من وكالة براقي للبنك الخارجي الجزائري بالعاصمة.

2 - أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE، مرجع سابق، ص ص 118-

الشكل رقم 4-41: تطور قرض الإيجار ورأس المال المخاطر في شركة SOFINANCE خلال 2007-2019 الوحدة: ألف دج



المصدر: بيانات مقدمة من الشركة. (انظر الملحق رقم 05)

تعرف تقنية قرض الإيجار مرونةً كبيرةً وإقبالاً متزايداً من طرف المتعاملين من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة وأصحاب المهن الحرة، حيث تطورت التزامات قرض الإيجار من حوالي 1317 مليون دج سنة 2007 إلى 9963 مليون دج في 2019، وينشط متعاملوه في المجالات التالية: البناء والأشغال العمومية، نقل المسافرين والبضائع، الأشغال البحرية، الصناعة، المهنيين في القطاع الصحي وأشغال الري خاصة أن النسبة الأكبر من طالبي التمويل ينشطون في القطاع الفلاحي الذي يستخدم أكثر صيغة الإيجار للحصول على العتاد الفلاحي.. ويوفر قرض الإيجار للمستأجر تمويلاً كلياً للاستثمار مقابل أقساط إيجارية شهرية أو ثلاثية ولفترة من 3 إلى 5 سنوات والتخلي عن السلعة في نهاية العقد بقيمة رمزية 5000 دج.¹

2- شركة إعادة التمويل الرهنى SRH: تأسست في 27 نوفمبر 1997، اعتمدت من بنك الجزائر كمؤسسة مالية ذات طابع اقتصادي عمومي بالقرار رقم 01-98، الصادر في 01/09/1998، برأس مال قدره 3.290 مليار دج ليرفع سنة 2003 إلى 4.165 مليار دج. مكون من 833 سهماً موزعة على ملاكها التسعة (بنوك ومؤسسات مالية وشركات تامين عمومية): الخزينة العمومية ب 254 سهماً بقيمة 1270 مليون دج، وBNA، BEA، CPA، ويملك كل منهم 109 أسهم بقيمة 545 مليون دج، وCNEP ب 76 سهماً بقيمة 380 مليون دج، وBADR، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمين، ويملك كل منهم 50 سهماً بقيمة 250 مليون دج. وأخيراً الشركة الجزائرية للتأمينات ب 26 سهماً أي 130 مليون دج. وليس لدى SRH أي وكالات أو فروع ملحقة، ويتركز نشاطها في مكتبها الرئيسي.

تهدف الشركة أساساً إلى إعادة تمويل القروض العقارية الممنوحة من قبل الوسطاء الماليين المعتمدين، إضافة إلى ترقية نظام تمويل السكن على المديين المتوسط والطويل وتشجيع المنافسة بين المؤسسات المالية من أجل منح القروض السكنية وتمديد الاستحقاقات المتعلقة باسترداد الفوائد والمبالغ الأصلية للقروض الممنوحة. وتعتمد في مواردها على إصدار سندات في السوق المالية المحلية أو الاقتراض من السوق المالية الدولية أو باللجوء إلى إعادة التمويل من بنك الجزائر. وقصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم إطلاق منتج قرض الإيجار العقاري خلال النصف الأول من

¹ - PRESENTATION "SOFINANCE", www.Sofinance.dz, 28/06/2018.

2011، بناء على قرارات AGEX المنعقدة بتاريخ 2011/02/24، وبتفويض من بنك الجزائر ب 2011/03/24، تحت رقم: 196/CAB/SG.CMC/2011. وقرض الإيجار العقاري هو تقنية ائتمان متوسطة وطويلة الأجل تكتسب من خلالها شركة إعادة تمويل الرهن العقاري بالكامل وبناءً على طلب ووفقاً لمواصفات يحددها عميلها (المستأجر)، ملكية عقارات للاستخدام التجاري أو الصناعي أو المهني، بهدف تأجيرها له لفترة محددة ومقابل أقساط إيجارية، وفي نهاية العقد يمكنه إعادة العقار إلى المؤجر وبالتالي إنهاء التزاماته، أو طلب تجديد العقد، أو الحصول على العقار بالسعر المتفق عليه في العقد (تنفيذ خيار شراء).¹ قامت الشركة في البداية بتمويل عمليات قرض الإيجار من أموالها الخاصة، بمبلغ 3.3 مليار دج، وبعد استنفاد مواردها لجأت كباقي شركات leasing إلى الاقتراض والتمويل المصرفي على غرار ALC,MLA,SNL. وفي 2016 بلغت الحصة السوقية للشركة 9% من إجمالي الاستثمارات المحققة في سوق قرض الإيجار في الجزائر والتي بلغت حوالي 60 مليار دج، وهو ما يمثل تغلغلا سريعا إلى حد ما في سوق التأجير مقارنة بتاريخ بدء نشاط التأجير من قبل الشركة.²

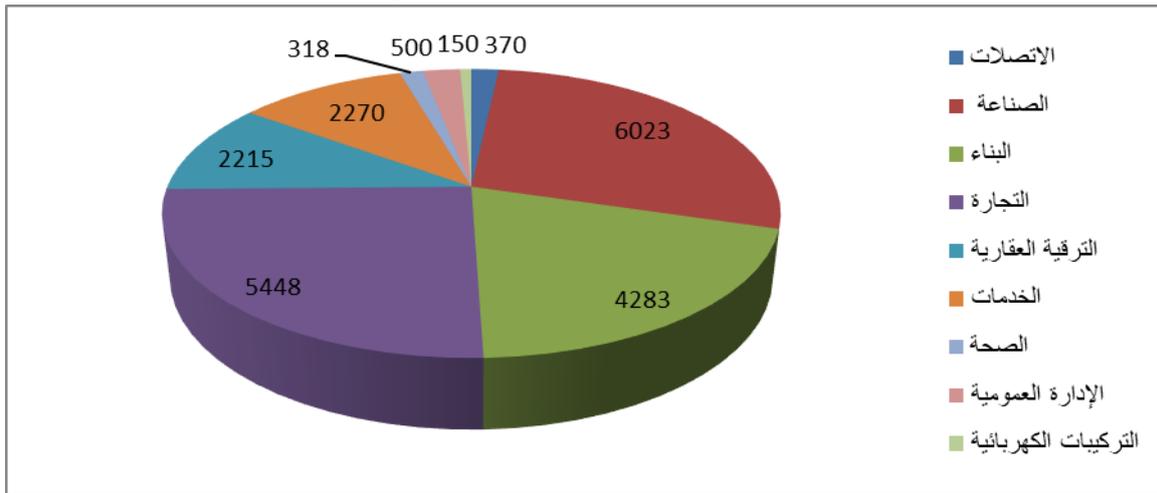
الجدول رقم 4-41: تطور مبالغ قرض الإيجار العقاري المحققة من قبل شركة SRH

السنوات	2013	2014	2015	2016
الاستثمارات المحققة	-	10240	15243	20978
التزامات leasing	7479	9052	12406	15055

Source: SOCIETE DE REFINANCEMENTHIPOTHECAIRE SRH, Notice D'Information, Emprunt Obligataire Institutionnel, 2017, OP-Cit, p25-44.

نلاحظ أن الطلب على تأجير العقارات في تطور مستمر من عام إلى آخر، حيث تطورت الاستثمارات المحققة وخلال عامين بنسبة 37.62% لتبلغ حوالي 21 مليار دج، وكانت موزعة على مختلف قطاعات النشاط:

الشكل رقم 4-42: التمويل المنفذ في إطار قرض الإيجار العقاري حسب قطاع النشاط حتى 30 جوان 2017



Source: SOCIETE DE REFINANCEMENTHIPOTHECAIRE SRH, Notice D'Information, Emprunt Obligataire Institutionnel, 2017, OP-Cit, p57.

¹ - SOCIETE DE REFINANCEMENTHIPOTHECAIRE SRH, Notice D'Information, Emprunt Obligataire Institutionnel, COSOB N°2017/02 du 06Décembre 2017, P P16.17.21 <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2018/10/les-emetteurs-notice-SRH2017.pdf>

² - Ibid, p 23.

تظهر محفظة SRH تنوع القروض الإيجارية وتوزيعها على مختلف قطاعات النشاط، والتي بلغت في السداسي الأول من 2017 مبلغ 21.58 مليار دج. ويوضح الشكل أيضا أن القطاع الخدماتي (التجارة، الخدمات، الإدارة العمومية والاتصالات) هو الأكثر استهدافا من الشركة، حيث يمثل 39.8% من إجمالي التمويل، يليه الصناعة ب 27.9% ثم البناء ب 19.85%.

ثالثا- البنوك التجارية:

يمارس قرض الإيجار من قبل العديد من البنوك الخاصة الأجنبية والمختلطة كمنشآت ثانوي إلى جانب نشاطاتها الرئيسية.

1- **بنك الخليج الجزائر AGB**: أنشأ في 2003 كشركة مساهمة واعتمد كبنك تجاري بالقرار رقم 03/03 من بنك الجزائر في 15 ديسمبر 2003. بدأ العمل في مارس 2004، برأس مال قدره 6.5 مليار دج بمساهمة من 3 بنوك، البنك الأردني الكويتي ويمتلك 10% من الأسهم وبنك تونس الدولي ب 30% من الأسهم وبنك الخليج المتحد، ليرتفع في 2009 إلى 10 مليار دج، بعد بيع أسهم بنك الخليج المتحد لصالح مجموعة بنك بركان الكويتية الحائزة على أغلبية الأسهم (60%). يجوز البنك على شبكة مكونة من 61 وكالة ناشطة على مستوى 39 ولاية من ولايات الوطن، ويعزز البنك موقعه عاما بعد عام وهو واحد من أكبر ثلاث بنوك خاصة في الجزائر.

يقدم البنك لزمائنه من جميع الفئات (مؤسسات مصغرة، صغيرة، متوسطة، وكبيرة وحتى الأفراد والمهنيين) مجموعة واسعة من الخدمات المتميزة والائتمانات القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، منها:

➤ المخصصة للزبائن من القطاع الخاص إما للحصول على أصول ثابتة أو عقارات (BAYTI) أو قروض

استهلاكية لاقتناء معدات منزلية (TASHILAT) أو سيارات (SAYARAT).

➤ المخصصة للمؤسسات والمهنيين كقروض الصندوق والالتزامات بالتوقيع والقروض الاستثمارية وقرض الإيجار

leasing.

بدأ التعامل بهذا الأخير منذ سنة 2013 كوسيلة تمويل متوسطة الأجل، خاصة مع اشتداد الطلب عليه من قبل الزبائن مهنيين كانوا أم مؤسسات بسبب مزاياه التي تمكنهم من الاستثمارات المنقولة والثابتة بدون وجود ضمانات كافية. وهو يستقطب حاليا أكثر من 40000 مؤسسة و 95000 من الخواص كزبائن¹.

الجدول رقم 4-42: استثمارات قرض الإيجار في بنك AGB 2013-2016 الوحدة: مليون دج

2016	2015	2014	2013	
3549	4460	4769	3989	Leasing للمؤسسات (منقول وعقاري)
65.492	87.146	108.865	28.714	Leasing عقاري للأفراد
3614.49	4547.15	4877.86	4017.71	مجموع عمليات leasing
31177	30489	24306	16687	مجموع القروض متوسطة الأجل للمؤسسات
%11.59	%14.91	20.07%	%24.08	نسبة leasing إلى إجمالي القروض

Source: Gulf Bank Algeria AGB, Rapport D'Activité 2014, 2016, p 46,23,51

<https://www.agb.dz/PDFAGBRapportAnnuel2016.html>, 05/07/2019.

¹ - Gulf Bank Algeria AGB, Rapport D'activité 2018, p 5-9, <https://www.agb.dz/PDFARapportdActivite2018AGB.html>.

يوضح الجدول أن عمليات قرض الإيجار الموجه للمؤسسات والأفراد في البنك بدأت في الانخفاض تدريجياً بعد 2014، حيث انخفضت نسبتها سنوياً بالنسبة لإجمالي القروض المتوسطة المقدمة لها بما فيها القروض الكلاسيكية والقروض الموافقة للشريعة الإسلامية. ويستخدم بنك الخليج قرض الإيجار كوسيلة تمويل متوسطة الأجل لصنفين من الزبائن هم المؤسسات والمهنيين، ويكون للأصول المنقولة أو العقارية للاستخدام المهني، في شكل تأجير محدد المدة مع خيار شراء خلال فترة العقد. وعموماً شروط التمويل متشابهة حيث قد يصل التمويل إلى 100% من قيمة الأصل والقيمة المتبقية هي مبلغ رمزي أدناه 1 دج وأقصاه 1% من قيمة الأصل، ويمكن شراء الأصل مسبقاً بعد مرور سنة من التعاقد، أو بعد انتهاء فترة التأجير التي تصل إلى 5 سنوات، كما تفرض غرامة عند تأخير سداد الأقساط بإضافة 2% على المعدل المطبق.¹

2- **بنك BNP Paribas El Djazair** : هو بنك في شكل شركة ذات أسهم برأسمال قدره 10 مليار دج، بدأ نشاطه في الجزائر منذ أكثر من 18 عاماً كنموذج لبنك الشبكات الذي يخدم الأسر ومختلف الجهات الاقتصادية. تم فتح فرعه في الجزائر في فيفري 2002، ويوجد لدى البنك مكتب رئيسي وفقاً لمعايير الجودة البيئية العالية، وهو رمز لالتزامها المدني طويل الأجل بدعم النمو الاقتصادي في البلاد.² يتعامل البنك مع الأفراد الخواص، والمهنيين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يلبي احتياجاتهم الاستغلالية والاستثمارية والمعدات اللازمة لنشاطهم إما بالطرق الكلاسيكية أو بقرض الإيجار. ويقوم البنك في هذا الأخير بشراء معدات تختارها المؤسسة وتختار موردها، ثم يضعها تحت تصرفها في شكل إيجار مع احتفاظه بالملكية، لفترة تتراوح بين 36 إلى 60 شهراً. تضمن الشركة عبر leasing التمويل الكامل للمشاريع الاستثمارية للمؤسسة مع إمكانية شراء المعدات بمبلغ رمزي في نهاية العقد. وتستفيد منه كل مؤسسة وطنية أو أجنبية أيا كان قطاع نشاطها أو حجمها كذلك تجار التجزئة وأصحاب المشاريع الفردية والأطباء والمهندسين والمهنة الحرة الأخرى. ويشمل التمويل بقرض الإيجار معدات الأشغال العمومية من حفارات ورافعات... ووسائل النقل والمعدات الطبية والصناعية.³

الجدول رقم 4-43: عقود قرض الإيجار المنجزة حسب نوع المؤسسة في الفترة 2010-2015 على مستوى BNP Paribas

نوع المؤسسة		عدد العقود قيد التنفيذ		عدد العقود المنتهية	
النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد
مؤسسة صغيرة	281	36.78	157	32.98	
مؤسسة متوسطة	226	29.58	156	32.77	
مؤسسة كبيرة	257	33.64	163	34.17	
المجموع	764	100	476	100	

المصدر: سوسن زيزق، مرجع سابق، ص 202.

¹ - للتفصيل أكثر في شروط التمويل يمكن الاطلاع على: Gulf Bank Alegria AGB, Conditions De Banque 2019, p8. على الموقع الإلكتروني:

<https://www.agb.dz/PDFA-Conditionsdebanque2019.html> ، 2019/07/25.

² - BNP BARIBAS EL DJAZAIR, Résultats Et Perspectives, Rapport Annuel 2015, p 7. <https://www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/bnp-paribas-el-djazair/communication-financiere/>

³ - BNP BARIBAS EL DJAZAIR, <https://www.bnpparibas.dz/>, 09/07/2019.

يبين الجدول تزايد إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقنية قرض الإيجار، حيث أن نسبة العقود الممنوحة والمنتهية لها كانت 65.75% بينما بلغت نسبة العقود قيد التنفيذ 66.36%، وفي المقابل كانت المؤسسات الكبيرة تحتل المرتبة الأولى بنسبة 34.17% لتتراجع مرتبتها لصالح المؤسسات الصغيرة فيما يخص العقود قيد التنفيذ بنسبة 36.78%.

3- ترست بنك الجزائر TBA: هو عضو في مجموعة نست للاستثمارات القابضة NEST INVESTMENTS HOLDING, LTD، مقرها في قبرص ورأس مالها مملوك بالأغلبية من أفراد عائلة أبو نهل. تستثمر المجموعة في قطاعات نشاط مختلفة خصوصا البنوك و/أو الخدمات المالية، التأمين، إعادة التأمين، والتطوير العقاري والسياحة والصناعة. تتواجد الشركة عبر فروعها في 22 دولة بما في ذلك الوم أ، إسبانيا، إنجلترا، قطر، البحرين، الأردن، لبنان، فلسطين، السعودية، الجزائر.. وتعزز الشركة وجودها في هذه الأخيرة بالإضافة إلى ترست بنك عبر 5 شركات أخرى: ترست الجزائر للاستثمارات Trust Algeria Investments، ترست الجزائر للتأمين وإعادة التأمين Trust Algeria Assurance & Réassurance، صناعات ترست Trust Industries، ترست العقارية Trust Real Estate، مركز التجارة العالمي الجزائر World Trade Center Algeria.

وترست بنك الجزائر هو بنك برؤوس أموال خاصة، أنشأ في 14 أبريل 2002، كشركة ذات أسهم برأس مال أولي قدره 750 مليون دج، ارتفع إلى 2.5 مليار دج في 2003، ثم إلى 10 مليار دج في 2009، توافقا مع اللائحة التي تحدد رأس مال البنوك والمؤسسات المالية. وفي 2012 ارتفع رأس ماله إلى 13 مليار دج، وفي 30 ديسمبر 2019 ارتفع مرة أخرى إلى 17.194 مليار دج. أكثر من 70% من رأسماله تحتفظ به كل من شركة TRUST ALGERIA INVESTMENT وشركة التأمين وإعادة التأمين العامة القطرية، وتمثل شركة ترست للتأمين وإعادة التأمين الجزائرية 5% من رأسمال البنك. يحدد مجلس الإدارة توجهات نشاط البنك ويشرف على تنفيذها، يرأس هذا المجلس السيد غازي كامل أبو نهل، ويتألف من خمسة أعضاء تنتخبهم الجمعية العامة. "بدأ نشاطه في أبريل 2003، وتغطي شبكته المدن الرئيسية في البلاد، في المناطق الوسطى، الشرقية والغربية: بجاية، سكيكدة، باتنة، بسكرة، وهران، تلمسان، تقرت، .. ، بلغ عددها في 2018، 25 وكالة موزعة على كامل التراب الوطني، توظف 526 عاملاً، وبقاعدة زبائن بها 45612 زبوناً¹، ويسعى البنك كإستراتيجية وبمعدل 5 فروع في السنة، الوصول إلى 40 وكالة 2021. وكجزء من مهمته كبنك عالمي وسياسته للتحديث والتطوير، يسعى بنك ترست الجزائر في السنوات الأخيرة إلى تحسين جودة الخدمة وتنويع منتجاته، خاصة الإلكترونية (الخدمات المصرفية عن بعد) وكذا تسويق منتجات مصرفية محددة على الهامش خاصة (إسلامية)²

استحدثت ترست بنك مديرية لقرض الإيجار في جانفي 2018 مهمتها إرساء نشاط قرض الإيجار في البنك. وفي 17 جوان 2018 تم الإعلان عنه كصيغة موافقة لمبادئ الشريعة الإسلامية تحت اسم TRUST IJAR، يتم من خلاله تمويل البضائع والمعدات لكل من الأشخاص الطبيعيين والمؤسسات وأصحاب المهن الحرة، باعتباره معاملة

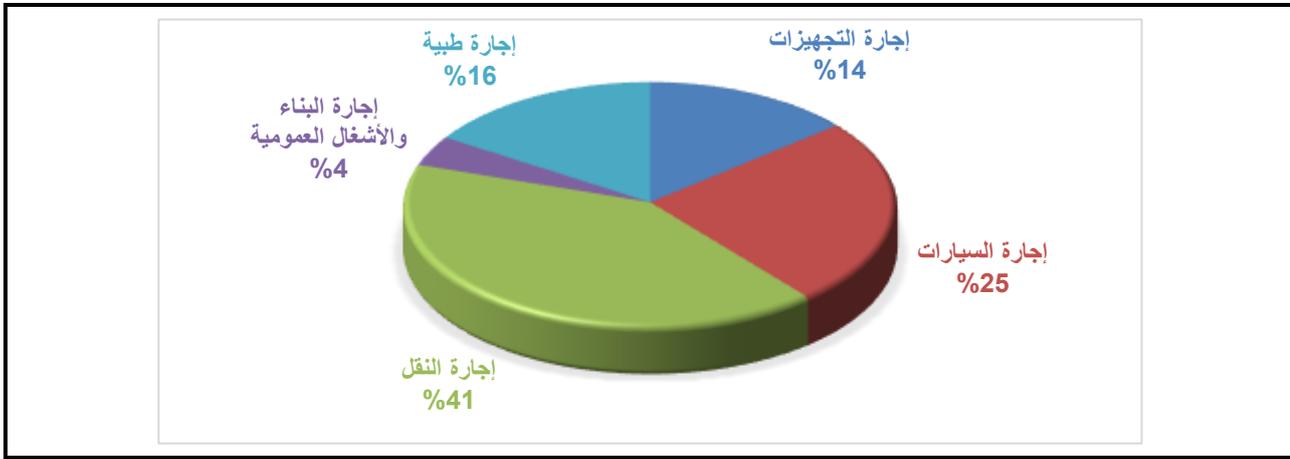
¹ - TRUST Bank Algéria, Rapport Annuel 2018, p28. https://www.trustbank.dz/images/pdf/TBA_RapportAnn2018_FRpdf, 18/05/2020

² - TRUST Bank Algéria, <https://www.trustbank.dz/index.php/2015-04-11-19-56-06/presentation>, 20/05/2020.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المسمونة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

تجارية ومالية يتم إبرامها بشفافية بين العميل والبنك، بناءً على هامش ربح معروف ومتفق عليه منذ البداية. وبفضل هذه الصيغة الجديدة للتمويل الإسلامي، يشتري البنك (المؤجر) أصلاً منقولاً أو ثابتاً لحساب عميله (المستأجر الذي يختار مورده) ويضعه تحت تصرفه لفترة محددة مقابل دفع إيجار دوري، حيث يعدل القسط الأول على حسب قدرة السداد، وفي نهايتها يمنح للمستأجر فرصة الحصول على الأصل أو العقار الممول عن طريق دفع القيمة المتبقية المحددة مسبقاً (بمبلغ رمزي)، ويستفيد من هذا المنتج كل من الأشخاص الطبيعيين والمعنويين وأصحاب المهن الحرة¹. يضم TRUST IJAR ستة (6) منتجات ثانوية هي ترست إجارة طبية TIM، ترست إجارة للنقل TIT، ترست إجارة بناء وأشغال عمومية TIBTP، ترست إجارة سيارات TIA، ترست إجارة تجهيزات TIE، ترست فلاحية TF، بمبلغ تمويل إجمالي في 2019 قدره 411 مليون دج، وحجم استثمارات محققة 241 مليون دج²، توزعت بين المنتجات الستة بالشكل التالي:

الشكل رقم 4-43: توزيع مبلغ التمويل عبر الإجارة حسب قطاع النشاط في TBA لسنة 2019



Source: TRUST Bank Algéria, Rapport Annuel 2019, p34. https://www.trustbank.dz/images/pdf/TBA_RapportAnn2019_FRpdf, 7-7-2021.

يسيطر قطاع النقل سواء تعلق بنقل المسافرين أو البضائع على 41% من إجمالي التمويل بالإجارة، ويتمثل العتاد الممول في الشاحنات بمختلف أحجامها، نصف المقطورات، حافلات النقل، تليه إجارة السيارات الموجهة أساساً إلى المؤسسات الصغيرة التجارية التي تعمل في مجال التوزيع أو شركات الخدمات (سيارات نفعية) وأصحاب المهن الحرة والحرفيين (سياحية) أما المرتبة الثالثة والرابعة فهي من نصيب كل من أصحاب المهن العاملين في القطاع الصحي، حيث يتم تأجير عتاد التصوير الطبي وأجهزة أطباء الأسنان، وإجارة التجهيزات للحصول أو تجديد العتاد الإنتاجي وعتاد الإعلام الآلي والمكاتب وغيرها. وفي المقابل لم تحصل الإجارة في قطاع البناء والأشغال العمومية إلا على 4% من استثمارات البنك الموجهة للإجارة.

4- بنك Natixis الجزائر: هو شركة تابعة لمجموعة BPCE ثاني أكبر شركة مصرفية في فرنسا، مدعومة من Natixis (قسم الخدمات المالية المتخصصة)، موجودة بالجزائر منذ 1999. رأسماله في 2004 كان 2.5 مليار دج، ثم ارتفع إلى 3.5 مليار في 2008 ثم 10 مليار في نفس السنة، مع ما يقارب 800 موظف و28 فرع منتشرة

¹ - TRUST Bank Algéria, <https://www.trustbank.dz/index.php/2015-04-11-19-57-23/trust-ijar-2>, 10/07/2019.

² - TRUST Bank Algéria, Rapport Annuel 2019, OP-Cit, p 33

على مستوى التراب الوطني في المناطق الشرقية والوسطى والغربية، بالإضافة إلى 4 مديريات جهوية. يقدم البنك مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية للمؤسسات الكبيرة، الصغيرة والمتوسطة، والمهنيين والأفراد. يقدم البنك قرض الإيجار كصيغة تمويل استثمارية متوسطة الأجل، يقوم البنك (المؤجر) من خلالها بشراء أصلا ما ثم يؤجره لربونه (المؤسسات وأصحاب المهن الحرة)، مقابل أقساط دورية ومساهمة أولية 20% مع إمكانية تملك الأصل في نهاية عقد الإيجار عبر منحه خيار شرائه، وللمستأجر الحرية الكاملة في اختيار المورد والأصل ولفترة من 2 إلى 5 سنوات. وتمثل الأصول الممولة في كل معدات وآلات الاستخدام المهني مهما كان قطاع النشاط (وسائل النقل، معدات طبية، معدات البناء والأشغال العمومية، معدات صناعية، عقارات سكنية وصناعية...) ¹

5- الشركة العامة الجزائرية SGA: هي واحدة من أوائل البنوك الخاصة في الجزائر، أنشئت في 2000 برأسمال قدره 500 مليون دج، وتم رفعه في جوان 2004 إلى 1.597.840.000 دج، وأصبحت مملوكة 100% من قبل مجمع سوسيتي جنرال الفرنسي بعد إعادة شراء أسهم الأقلية ². تشمل شبكتها 91 وكالة موزعة على 31 ولاية، منها 13 مركز أعمال لخدمة زبائنها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومديرية للمؤسسات الكبيرة، تقدم الشركة عبرها خدمات مصرفية متنوعة ومبتكرة لأكثر من 450000 من الزبائن الخواص، مهنيين ومؤسسات. "تشمل محفظة زبائن الشركة 5000 مؤسسة (87% منها مؤسسات صغيرة ومتوسطة و13% مؤسسات كبيرة)، وتشكل هذه المؤسسات 87% من التزاماتها (56% للمؤسسات الكبيرة و31% للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، بينما 13% الباقية خواص ومهنيين" ³.

تدعم الشركة الدورات الاستغلالية والاستثمارية للمؤسسات والمهنيين، عبر القروض الاستثمارية المتوسطة الأجل وقروض الإيجار المالي. ويشكل هذا الأخير جزء مهم من نشاطاتها، يتم من خلاله تمويل كامل للمعدات المهنية في قطاعات النقل وتفريغ البضائع والصناعة والبناء والأشغال العمومية، على شكل إيجار بأقساط شهرية أو ربع سنوية وفقا لطبيعة النشاط وقدرة الميزانية، مع إمكانية زيادة القسط الأول من 10 إلى 30% من قيمة المعدات، لفترة تمتد من 3 إلى 5 سنوات تنتهي بإمكانية التملك بدفع مبلغ رمزي أو بتمديد العقد أو بإرجاع المعدات ⁴.

جدول رقم 4-44: تطور مبالغ الإيجار المالي المستحقة في SGA خلال 2004-2019 الوحدة: مليون دج

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الإيجار المالي	921	1291	1963	3384	5199	4821	7085
السنوات	2011	2012	2013	2016	2017	2018	2019
الإيجار المالي	10111	10858	10646	17689	23012	24396	25318

Source: Société Générale Algérie, Rapport Annuel 2004-2013

2019-2016: ETAT CONSOLIDE DES DONNEES STATISTIQUES "IEASING" AU 31-12-2016,2017,2018,2019. 11 أنظر الملحق رقم

¹ -NATIXIS ALGERIE, <https://www.natixis.dz>, 11/07/2019.

² - خالد طالبي، مرجع سابق، ص 208.

³ - Société Générale Algérie, Rapport D'Activité 2017, p9-11.

⁴ - Société Générale Algérie, <https://societegenerale.dz/fr>, 17/08/2019.

حيث بلغ حجم عقوده المحققة فعلا خلال 2017 أكثر من 12 مليار دج في تطور يزيد عن 60% مقارنة ب 2016، بينما تجاوزت مبالغ التأجير المستحقة 22 مليار دج في نهاية 2017 بزيادة قدرها أكثر من 23% مقارنة ب 2016. وعرف الإيجار المالي تطورا هاما لاسيما في دعم العيادات الطبية ومراكز التصوير¹. وفي 2019 تجاوزت مبالغ عقود الإيجار 25 مليار دج، واحتلت بذلك المرتبة الأولى في ترتيب البنوك والمؤسسات الممارسة للتقنية من حيث مبالغ الإيجار المستحقة Encours والمرتبة الثانية من حيث مبالغ القروض التي تم الموافقة على تقديمها من طرف البنوك والمؤسسات المالية Approbations، والقيم المحققة فعلا Les Mises en force

6- بنك الإسكان الجزائر HBA: بدأ نشاطه في أكتوبر 2003، برأسمال قدره 2.4 مليار دج (حوالي 30 مليون دولار)، وتمت زيادته إلى 10 مليار دج، مقسما على كل من بنك الإسكان للتجارة والتمويل بالأردن 85%، والشركة الليبية العربية للاستثمار الأجنبي القابضة الجزائر ب 15%، تمثله شبكة من الوكالات المنتشرة على مستوى المناطق الرئيسية من البلاد كالجزائر، البليدة، سطيف، وهران، بجاية، قسنطينة. يقدم لزيائته من المهنيين والمؤسسات مجموعة متنوعة من الخدمات (البطاقات الالكترونية) والمنتجات التي تناسب احتياجاتهم التجارية (الحساب الجاري وحساب الشيك وحساب العملة الأجنبية) والاستغالية في الأجل القصير (كالسحب على المكشوف والتسهيلات النقدية وخصم الأوراق التجارية والضمانات واحتياجات التجارة الخارجية..) والاحتياجات الاستثمارية المتوسطة وطويلة الأجل كالقروض الاستثمارية لشراء المعدات والمواد، وقروض استثمارية للمهن الحرة وقروض الإيجار المالي. ويصل تمويل المشاريع الاستثمارية في هذه الأخيرة إلى 100% لفترة من 2 إلى 5 سنوات. وتشمل التجهيزات الممولة آلات ومعدات الأشغال العمومية والمعدات الصناعية، الطبية، والمركبات التجارية لنقل الركاب والبضائع².

جدول رقم 4-45: التمويلات الممنوحة ب leasing على مستوى بنك الإسكان الجزائر الوحدة: مليون دج

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018
التمويلات	510	452	656	361	483

المصدر: مديرية التمويل التجاري leasing بنك الإسكان الجزائر العاصمة

يمثل الجدول التمويلات الممنوحة للمؤسسات فقط، إذ لا يوجد تمويل إيجاري خاص بالأفراد حتى اليوم. وهي لكل سنة على حده وليست بشكل تراكمي. إن زيادة عدد المؤسسات العارضة لقرض الإيجار في الجزائر يساهم في نمو التمويل بهذه التقنية حتى تقترب من مستوى ممارستها في البلدان الأخرى، فنسبة تغلغل قرض الإيجار في تمويل الاستثمارات في الجزائر لا تتجاوز 3.5% في وقت تسجل فيه دول ناشئة أخرى معدلات أعلى بكثير³. ونشير في الأخير إلى أن CNEP بنك باعتباره بنكا متخصصا في مجال السكن، أصبح بدوره أحد متدخلي هذا السوق وطبق مؤخرا قرض الإيجار لسكنات تنتهي بالتمليك كصيغة تمويل بديلة وبدون فوائد، يقتني من خلالها البنك السكن الذي يختاره الزبون ويمنحه إياه في صيغة إيجار مقابل دفع مبلغ الإيجار.

¹ - Société Générale Algérie, **Rapport D'Activité 2017**, p9-11.

² - Housing Bank Algeria, <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/nos-produits/porduits-professionnels-entreprises>, 16/08/2019.

³ - SOCIETE DE REFINANCEMENTHIPOTHECAIRE SRH, Notice D'Information, Emprunt Obligataire Institutionnel, 2017, OP-Cit, p59.

رابعا- البنوك الإسلامية:

يقدم كل من بنك البركة وبنك السلام الإيجار المالي تحت صيغة الإجارة المنتهية بالتملك باعتبارهما بنوكا إسلامية.

1- بنك البركة الإسلامي: هو أول بنك برأس مال مختلط، أنشئ بتاريخ 20 ماي 1991 برأس مال قدره 500.000.000 دج، وبدأ بمزاولة نشاطه بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر 1991 (في إطار قانون النقد والقرض 90-10 الذي سمح بإنشاء بنوك خاصة وطنية وأجنبية ومختلطة). ارتفع رأس ماله ثلاث مرات خلال السنوات 2006، 2009، و2017 إلى المبالغ التالية على التوالي: 2.5 مليار دج، 10 مليار دج، وأخيرا 15 مليار دج، ويعد من أبرز البنوك على مستوى الساحة المصرفية الجزائرية. أما فيما يخص المساهمين، فهما بنك الفلاحة والتنمية الريفية (الجزائر) بنسبة 44%، ومجموعة البركة المصرفية (البحرين) بنسبة 56%، في إطار قانون رقم 03-11 المؤرخ في 26 سبتمبر 2003. للبنك الحق في مزاولة جميع العمليات المصرفية من تمويلات واستثمارات بما يتوافق مع مبادئ أحكام الشريعة الإسلامية، ويستخدم البنك صيغة الإجارة أو الاعتماد الإيجاري لحيازة المؤسسات والمهنيين لمعدات منقولة، مهنية أو سياحية أو نفعية أو عقارات للاستخدام المهني، وفقا للمراحل التالية:¹

- يختار العميل الأصول المنقولة أو غير المنقولة التي يحتاجها، ويتفاوض مع المورد حول شروط الشراء (السعر، التسليم، الضمان ما بعد البيع ...)

- يقدم للبنك طلب التمويل لشراء الأصول مدعما بالفواتير الأولية التي يجب أن تكون باسم البنك، والوثائق الأخرى المطلوبة (انظر الملحق رقم 13).

- بعد دراسة الملف من جانب المخاطرة والمردودية والضمانات (غالبا تكون في شكل رهن عقاري)، وفي حالة موافقة الهيئات المختصة يتم منح التمويل بتسديد مبلغ الأصول للمورد الذي يجرر الفاتورة النهائية (في حالة الأصول المنقولة) أو إلى الموثق الذي يقوم بتحرير عقد البيع (في حالة الأصول غير المنقولة) باسم البنك بصفته المالك الوحيد للأصول وبالشروط التي اتفق عليها المورد والعميل. وقبل تسديد الثمن يتعين على الفرع توقيع عقد قرض الإيجار للأصول، وفيه يجب أن يحدد بوضوح: تعيين الأصل تعيينا دقيقا، مدة التأجير، المبلغ والإيجارات الواجب تسديدها، إلزامية تأمين الأصل مع الإنابة لصالح البنك، وبنود أخرى متعلقة بالإيجار)، فضلا عن توقيع سندات لأمر لفائدة البنك بمبلغ الإيجارات المتفق عليها.

- بالنسبة للأصول غير المنقولة يسلم عقد قرض الإيجار بعد توقيعه إلى الموثق الذي تسند إليه مهمة تحرير عقد بيع العقار موضوع عملية القرض الإيجاري ويسلم ثمن الشراء إلى هذا الموثق بواسطة صك بنكي مرفوق برسالة من الفرع تذكر الموثق، ويجرر عقد البيع باسم البنك بصفته المشتري للعقار وأن يكون العقد مطابقاً لأحكام الأمر رقم 96-09 والمرسوم التنفيذي رقم 91/06 ويوقع عقد البيع نيابة عن البنك مدير الوكالة.

- يجب شهر العقد في مدة أقصاها شهر من تاريخ توقيع العقد لدى الملحقات الولائية للمركز الوطني للسجل التجاري لمكان تواجد الفرع بواسطة جدول القيد المرفق المحدد في المرسوم التنفيذي رقم 92/06. وبالنسبة للأصول

¹ - وثائق مقدمة من بنك البركة وكالة الوادي رقم 304.

غير المنقولة يشهر عقد قرض الإيجار مع عقد بيع العقار بمصلحة الشهر العقاري. ويوكل البنك العميل لاستلام وتركيب العتاد والقيام بكل الإجراءات الإدارية.

• ينتهي عقد قرض الإيجار بتنازل البنك على الأصل لصالح العميل مقابل قيمته المتبقية إذا طلب العميل ذلك، وقد يرجع العميل الأصل للبنك أو يتفقان على إعادة تأجيله لمدة جديدة.

يتميز قرض الإيجار ببنك البركة بحرية اختيار المستأجر للمعدات وموردها، امتيازات ضريبية متعددة، فترة سداد تصل إلى 5 سنوات بالنسبة للمعدات ومن 10 إلى 20 سنة بالنسبة للعقارات، أقساط إيجارية على شكل دفعات ثابتة تحتسب بتقسيط رأس مال الإيجار والربح المرتبط به على عدد فترات استحقاق الأصل (سنوات، سدايسات، ثلاثيات أو شهور)، ويحدد هذا الربح انطلاقاً من معدل مردود سنوي يضعه البنك قياساً على معدل الفائدة البديل يصل إلى ما يعادل 12% كأقصى حد مع عمولة تسيير واحد بالمائة تحسب على مبلغ التمويل مع إمكانية تأجيل الدفعة الأولى أو المساهمة الشخصية (10-30% من قيمة الأصل) حسب طبيعة المشروع وعادة ل 6 أشهر¹. كما يتحمل المستأجر مصاريف الصيانة والتأمين ضد الحوادث بالنسبة للأصل خلال فترة التمويل. وبذلك تمارس الإجارة في البنك بنفس الإجراءات المطبقة في البنوك التقليدية والشركات المتخصصة في التأجير Leasing.

2- مصرف السلام الجزائر: هو بنك شمولي يعمل طبقاً للقوانين الجزائرية، ووفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، كثمره للتعاون الجزائري الخليجي (الإمارات). اعتمد من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، برأس مال قدره 7.2 مليار دج، ليرتفع سنة 2009 إلى 10 مليار دج، وانطلق نشاطه في 20/10/2008². وقد أقرت الجمعية العامة لمساهمي البنك المنعقدة في 12 جوان 2019 مضاعفة رأسماله إلى 20 مليار دج، وهو ما يمثل عنصر قوة للبنك ويزيد من أريحية السياسة الائتمانية ويدعم ثقة المتعاملين المودعين³. يستخدم البنك الإجارة المنتهية بالتملك أين يقوم بشراء أصول أو عقارات موصوفة في الذمة بناءً على طلب العميل ثم يؤجرها له، ويقترن بها وعد بتملك العين المؤجرة في نهاية المدة. تتم العملية من خلال عقود منفصلة مستقلة عن بعضها، فتعقد الإجارة أولاً من خلال عقد مخصوص، ليتم بيع العين عند طلب المتعامل من خلال عقد مستقل يوقع عند البيع وليس قبله. ويقدم البنك عن طريق الإجارة المنتهية بالتملك خدمتي السلام إيجار لتمويل معدات الاستخدام المهني للمؤسسات والتجار والمهنيين والحرفيين، لمدة تتراوح بين 03 و05 سنوات، في نهايتها يمكن للمستأجر تملك المعدات بسعر متفق عليه أو بمبلغ رمزي (1 دج)، والسلام إيجار ليزمّد لتمويل المهنيين في مجال الصحة لشراء معدات طبية أو سيارات نفعية، بنسبة تمويل تصل إلى 90% ولمدة تتراوح بين 18 إلى 60 شهر، بإيجار شهري أو ثلاثي. ويسمح هذا الإيجار للعميل باختيار معداته بحرية، والحفاظ على سيولة مؤسسته وكذلك رأسمالها لتمويل احتياجات الاستغلال، بالإضافة إلى استبدال وتجديد المعدات والاستفادة من التكنولوجيا الجديدة والاستجابة لمتطلبات السوق.

¹ - بنك البركة الجزائري، تقديم البنك، <http://albaraka-bank.com> 2019/07/06.

² - بنك السلام الجزائر، التقرير السنوي 2017، ص 31.

³ - مصرف السلام الجزائر، مصرف السلام الجزائر يرفع رأسماله إلى 20 مليار دج، مجلة السلام، مجلة شهرية تصدر عن خلية التسويق والاتصال، عدد جوان 2019، ص 8.

وفي هذا الإطار قام بنك السلام بتوقيع اتفاقية شراكة مع النقابة الوطنية للمهندسين المعتمدين في الهندسة المدنية والبناء في 12 جوان 2019، بموجبها يقدم البنك حصريا تمويلات بالإيجار leasing للمهندسين المعماريين والمدنيين المنخرطين في النقابة. وما يميز هذا العرض أنه يتضمن تخفيضات استثنائية تشمل باقة كاملة لمجموعة "أوتوداسك" التي تحوي 18 برنامجاً مع كامل مميزاتها مقترحة مع تجهيزات إعلام آلي من نوع " دال " بتخفيضات جد مغرية لأجهزة من نوع " SF 3430 " و " 5820TOWER ". هذا العرض الهام والحصري المقدم من مصرف السلام الجزائر للمهندسين المعتمدين الجزائريين صالح لغاية 20 جويلية 2019، ويسعى من خلاله إلى تدعيم قطاع الهندسة المدنية والبناء والمساهمة في دفع عجلة التنمية وتطوير الاقتصاد بتقديم حلول تمويلية موافقة لأحكام الشريعة.¹

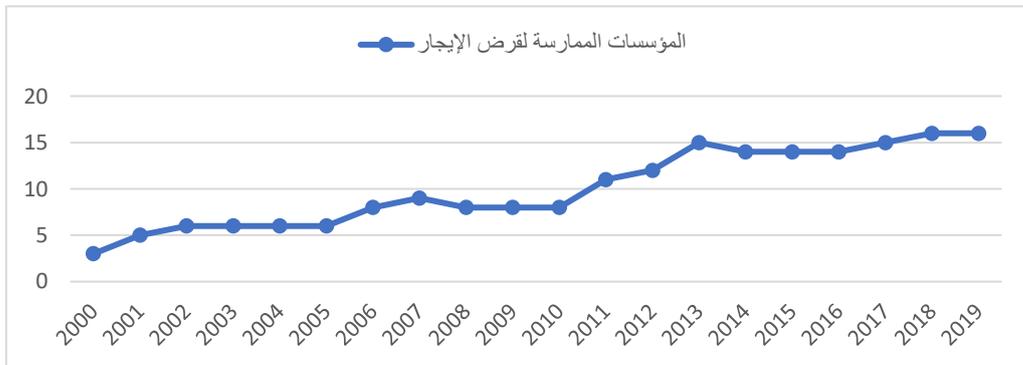
المطلب الثاني: مساهمة سوق قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعد التعرف على مختلف البنوك والمؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر، سنحاول التعرف على المؤسسات المهتمة بهذا الأسلوب التمويلي المثلثة لجانب الطلب لتبين أهمية هذا السوق في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما نشير لأهم مؤشرات التمويل بالقرض الإيجاري والمبالغ المستثمرة فيه في عدد من السنوات.

أولاً- جانب العرض في سوق قرض الإيجار الجزائري:

عرفت تقنية قرض الإيجار في الجزائر نمواً مشهوداً في السنوات الأخيرة، وهو يحتل مكانة بارزة في تمويل المؤسسات الاقتصادية والاقتصاد الوطني بشكل عام، ويرجع ذلك إلى انتعاش جانب العرض في سوق قرض الإيجار بظهور العديد من الشركات المتخصصة في تقديم هذه التقنية، وإطلاقها كمنتج في العديد من البنوك الخاصة الأجنبية، ومن جهة أخرى انتعاش جانب الطلب بزيادة الإقبال عليها من قبل المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة، في ظل احتياجاتها التمويلية المرتفعة وغير المغطاة بشكل كاف. وعليه فإن مستقبل قرض الإيجار في الجزائر سيكون واعداً بالتوازي مع الإستراتيجية الصناعية للبلاد والتي تهدف إلى تسهيل إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف قطاعات النشاط.

الشكل رقم 4-44: تطور عدد المؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر (2000-2019)



المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على الملحق رقم 11 والمعلومات السابقة

¹ - مصرف السلام الجزائر، توقيع اتفاقية شراكة بين مصرف السلام الجزائر والنقابة الوطنية للمهندسين، مجلة السلام، مرجع سابق، ص 9.

يوضح الشكل أن ممارسة قرض الإيجار قبل 2000 كانت مقتصرة على الشركة الجزائرية للإيجار المالي SALEM وشركة ASL وبنك البركة الجزائري، ثم عرف سوق التأجير الجزائري انتعاشا بدخول SOFINANCE مجال النشاط في 2001، ثم (SGA,ALC) في 2002. وبدخول الشركات العمومية وبعض البنوك في عرض هذا المنتج خصوصا بعد السنوات 2007 (NATIXIS,MLA,BNPP)، 2011 (SNL,SRH,HBA) و2013 (AGB,ILA,EDI)، انتقل عدد المؤسسات الممارسة للتقنية من ثلاث مؤسسات إلى 16 مؤسسة سنة 2019 تضم 5 شركات متخصصة و11 بنكا ومؤسسة مالية، بما في ذلك بنك CNEP الذي بدأ في نشاط قرض الإيجار مؤخرا، ويعود ذلك إلى الإجراءات القانونية والجبائية المتخذة من السلطات ابتداء من تاريخ صدور القانون المنظم للتقنية سنة 1996، والامتيازات الجبائية المحفزة التي جاء بها قانون المالية التكميلي لسنة 2009، حيث شجعت على إنشاء شركات قرض الإيجار وأوصت البنوك بعمليات قرض الإيجار في إطار التخفيف من آثار الأزمة المالية العالمية. أما الانخفاض الواضح سنة 2008 و2014 فيعودان إلى سحب الاعتماد من الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات بعد إفلاسها، وتوقف شركة ASL بعد دخول ILA حيز النشاط.

وحسب العدد، يشكل القطاع الخاص الأجنبي 50% من مجتمع الدراسة، ممثلة في شركتين متخصصتين في نشاط التأجير و6 بنوك تمارس نشاط التأجير بصفة فرعية إلى جانب منتجاتها المالية المصرفية، أما القطاع العمومي فيشكل 31% ممثلا ب 5 مؤسسات (CNEP, SRH, SOFINANCE, EDI, SNL)، والباقي قطاع مختلط.

ثانيا- جانب الطلب في سوق قرض الإيجار الجزائري:

قرض الإيجار هو تقنية تمويلية يمكن أن يستفيد منها العديد من المتعاملين الاقتصاديين على اختلاف مجالات أنشطتهم، كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعض الأعمال الحرة والمهنيين وحتى المؤسسات الكبيرة لأنه يتميز بمزايا عديدة تجعله يستجيب لمختلف احتياجاتهم التمويلية. حيث تلجأ إليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على مختلف التجهيزات الضرورية لأنشطتها التي تزاو لها في عدة قطاعات، تشمل الزراعة والصيد البحري والصناعات الغذائية والنقل. أما الأعمال والمهنة الحرة فيمثل قرض الإيجار مخرجا مناسباً لتمويل التجهيزات ذات الاستعمال المهني ووسيلة مناسبة لتجديد وتطوير عتادهم وتحسين شهرتهم المهنية والتجارية، ولذلك تولي المؤسسات الممارسة لهذه التقنية اهتماما بهذه الفئة وتخصص لها تشكيلة خدمات خاصة بها، خاصة في القطاع الصحي (الأطباء وجراحي الأسنان) الذي يخضع عتاده لتغيرات تكنولوجية سريعة ويتطلب تحديث مستمر، كما أن اقتناء بعض الأجهزة الطبية يتطلب مبالغ كبيرة تفوق قدراتهم المالية. وتستطيع المؤسسات الكبيرة التي تنشط في قطاع المحروقات والأشغال العمومية، البناء والقطاع الصناعي تمويل استثماراتها واحتياجاتها من الآلات والتجهيزات من الرافعات والجرافات وغيرها بقرض الإيجار وبالتالي زيادة وتجديد قدراتها الإنتاجية دون التأثير على استقلاليتها ولا على قدرتها على الاستدانة.

وبعد التعرف على سوق قرض الإيجار في الجزائر وجدنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهنة الحرة هم فعلا الأكثر طلبا لهذه الصيغة التمويلية والأكثر استفادة من تمويلات قرض الإيجار، ولأن أغلب المؤسسات التي تقدم قرض الإيجار هي مؤسسات خاصة، فإنها تستهدف بالدرجة الأولى القطاع الاقتصادي الخاص، والمشكل أساسا

من المؤسسات ذات الحجم الصغير والمتوسط، فأغلب المستفيدين من القروض الممنوحة من طرف المؤسسات المالية في الجزائر حسب تقرير بنك الجزائر والتي بلغت 64.6 مليار دينار في 2017 هم المؤسسات الخاصة بمبلغ قدره 64.5 مليار دينار، منها 59.6 مليار دج في شكل قروض إيجارية.

بل إن بعض الشركات المتخصصة في قرض الإيجار تقدم تمويلاتها حصريا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كشركة ALC و MLA وحتى SNL، "حيث انتقل عدد المؤسسات الزبونة لدى ALC من 14 سنة 2002 إلى 265 سنة 2005، وهي زيادة معتبرة في ظرف 3 سنوات، بينما امتلكت شركة MLA 1000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنة 2010، بعد أن كان عددها 100 سنة 2007، أي بعد سنة من بداية نشاطها، وهي بدورها زيادة معتبرة في ظرف 3 سنوات"¹. وفي المقابل يمكن القول إن نسبة لجوء المؤسسات الكبيرة لقرض الإيجار تعتبر ضئيلة، حيث تتعامل بما مع البنوك وشركة SOFINANCE، ويرجع ذلك إلى قدرتها وسهولة حصولها على التمويل من البنوك التقليدية في ظل امتلاكها الضمانات المطلوبة والسمعة المالية اللازمة، بينما تهتم الشركات المتخصصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمهنيين.

ثالثا- تطور قيمة الاستثمارات في عقود قرض الإيجار:

مع التزايد المستمر في عدد المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار، والاهتمام المتزايد والإقبال على هذا النوع من التمويل، شهد سوق قرض الإيجار تطورا إيجابيا ومستمرًا، وعرفت المبالغ المستثمرة فيه نموا وزيادة متواصلة، حيث تضاعف المبلغ الإجمالي للتمويل 06 مرات في الفترة 2007-2019 متجاوزا حاجز 135 مليار دج في 2019.

الجدول رقم 4-46: تطور حجم سوق قرض الإيجار في الجزائر 2007-2019
الوحدة: مليون دج

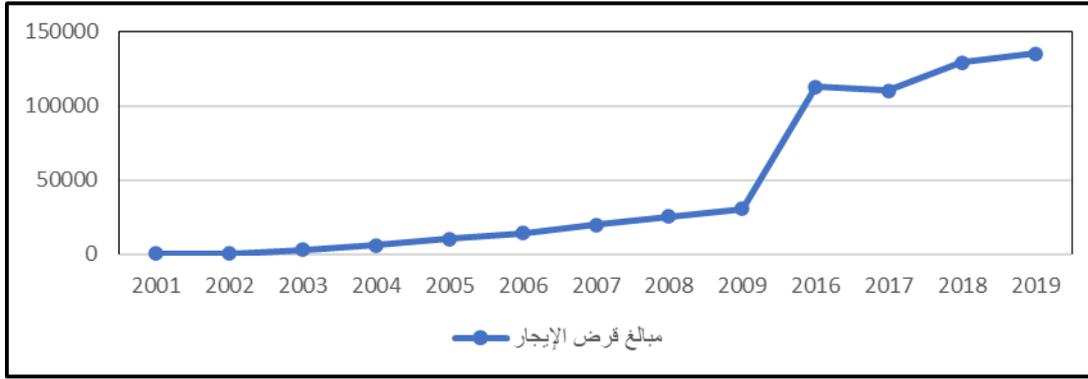
السنوات	2007	2008	2009	2016	2017	2018	2019
Approbations	20866	30160	23512	88971	87042	112433	88088
Les Mises en force	14412	19086	16157	61783	67990	81839	64460
Encours	21504	27487	28534	94416	110509	129394	135424

المصدر: 2009-2007 من طالي خالد، مرجع سابق، ص 211. 2019-2016 إحصاءات مقدمة من المؤسسة الوطنية لقرض الإيجار SNL (الملحق رقم 11)

يوضح لنا الجدول إحصائيات سوق قرض الإيجار في الجزائر بمؤشراته الثلاثة، حيث تمثل القروض الممنوحة Approbations مبالغ القروض التي تم الموافقة على تقديمها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، أما القيم المحققة فعلا Les Mises en force فتمثل قيم الأصول التي تم اقتناؤها فعلا وهي قيد الاستغلال من طرف الزبائن، وأخيرا رأس المال المتبقي للاستحقاق Encours وهي المبالغ المستثمرة في عقود قرض الإيجار والتي لم يتم تحصيلها بعد، فهي تمثل المحفظة الحية لعقود قرض الإيجار. ولقياس حجم هذا السوق قمنا بتجميع قيمة عقود قرض الإيجار في هذه المحفظة لجميع البنوك والشركات الممارسة ثم دراسة تطورها خلال الفترة 2001-2019 (انظر الملحق رقم 13)، ونظرا لعدم توفر بيانات بعض المؤسسات خلال الفترة 2010-2015 فإنها لن تؤخذ في الحسبان.

¹ - خالد طالي، مرجع سابق، ص 214.

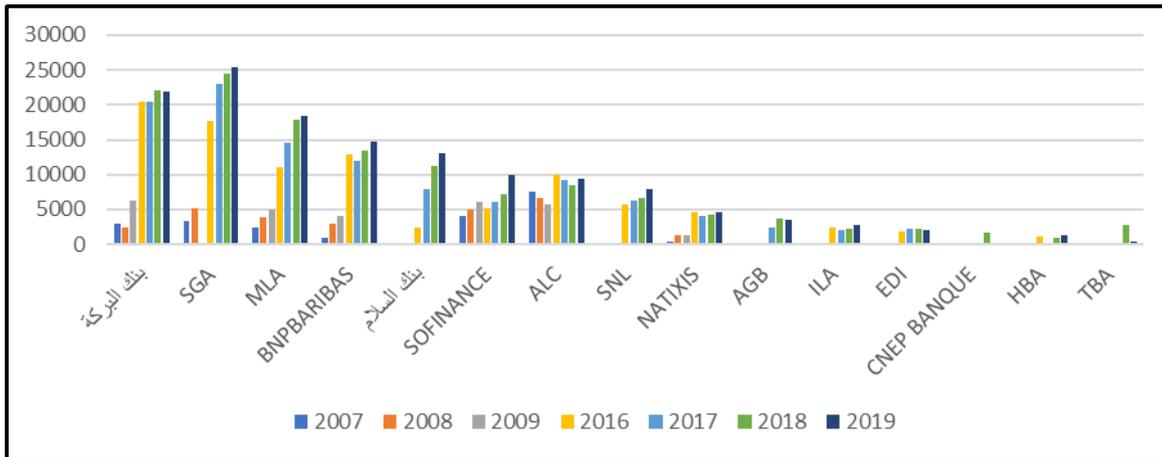
الشكل رقم 4-45: تطور حجم سوق قرض الإيجار في الجزائر 2001-2019.



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على تجميع مبالغ قرض الإيجار للمؤسسات الممارسة (انظر الملحق رقم 13)

نلاحظ من الشكل أن القيمة الإجمالية لقرض الإيجار كانت ضعيفة في 2001 تقدر بـ 402 مليون دج، ثم بدأت في الارتفاع تدريجيا تماشيا مع زيادة عدد المتدخلين في السوق. كما عرفت نموا مستمرا خلال العشر سنوات الأخيرة، حيث سجلت زيادة تقدر بحوالي 340.5% لتصل إلى أكثر من 135 مليار دج سنة 2019، وهي قيمة مقسمة بين عدة شركات وبنوك وبنسب متفاوتة من سنة إلى أخرى

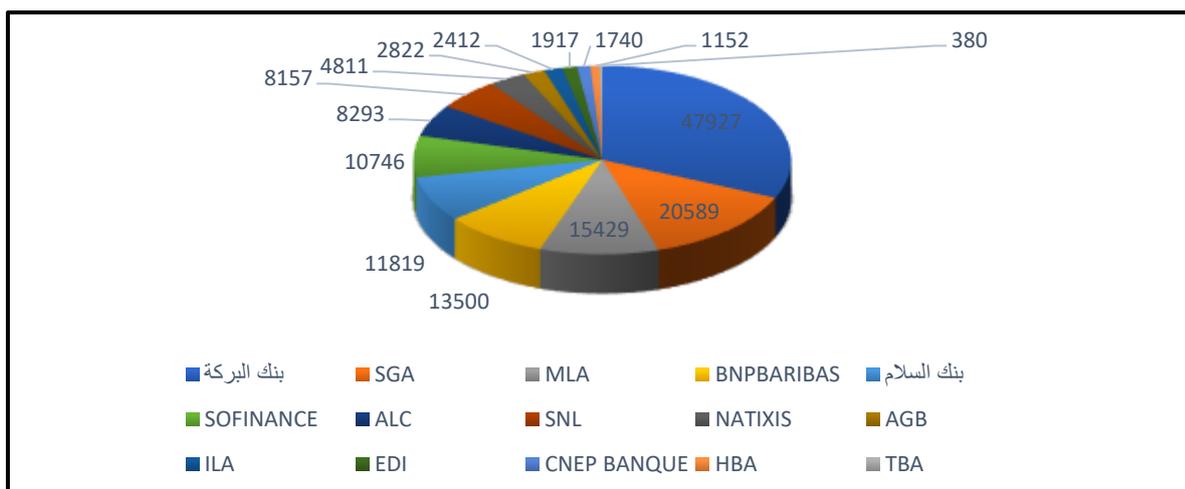
الشكل رقم 4-46: تطور الحصة السوقية للمؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر 2007-2019.



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الملحق رقم 11

يوضح الشكل أن الفاعلين الأساسيين في سوق قرض الإيجار الجزائري هم البنوك وشركات التأجير التابعة للقطاع الخاص، وبينما شهدت أقدم شركة خاصة في مجال التأجير (شركة ALC) عدم استقرار وتقلص في الثلاث سنوات الأولى وما قبل الأخيرة، عرفت مساهمة بقية الشركات في السوق تطورا ملحوظا وعلى رأسها شركة MLA وبنك SGA الذي يبقى المتعامل الأول في السوق الجزائري إلى غاية 2019. كما يظهر بنك البركة كفاعل رئيسي في هذه السوق منذ 2007، وقد تطورت حصته بسرعة حيث وصلت في 2020 إلى 47927 مليون دج، وهو بذلك يسيطر على نسبة 31.6% من إجمالي الاستثمارات المحققة والتي قدرت بـ 151694 مليون دج

الشكل رقم 4-47: الحصة السوقية للمؤسسات الممارسة لتقنية قرض الإيجار في الجزائر لسنة 2020



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الملحق رقم 12

ويمكننا رصد حصص ممارسي قرض الإيجار في السوق الجزائري بمؤشراته الثلاث من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم 4-47: ترتيب المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار حسب المبالغ في 2019.

رأس المال المستحق			الاستثمارات المحققة فعلا			القروض الإيجارية المقبولة		
النسبة %	المبلغ	المؤسسة	النسبة %	المبلغ	المؤسسة	النسبة %	المبلغ	المؤسسة
18.7	25318	SGA	16.49	10630	MLA	24	21160	MLA
16.11	21817	AL BARAKA	15.8	10187	SGA	14.54	12808	SGA
13.58	18391	MLA	11.07	7137	SOFINANCE	12	10571	ALC
10.85	14700	BNPPARIBAS	10.86	7000	BNPPARIBAS	10.57	9312	SOFINANCE
9.68	13104	AL SALAM BANK	10.42	6716	ALC	9.09	8009	SNL
7.36	9963	SOFINANCE	10.31	6647	AL SALAM BANK	8.25	7264	AL SALAM BANK
6.99	9464	ALC	6.25	4032	SNL	6.72	5919	AL BARAKA
5.79	7846	SNL	6.05	3903	AL BARAKA	5.68	5000	BNPPARIBAS
3.45	4678	NATIXIS	4.23	2730	NATIXIS	3.58	3154	EDI
2.64	3575	AGB	2.81	1812	EDI	2.21	1945	NATIXIS
2.06	2787	ILA	2.53	1630	ILA	1.85	1630	ILA
1.56	2114	EDI	1.35	873	AGB	0.99	873	AGB
0.98	1324	HBA	1.17	753	HBA	0.50	443	HBA
0.25	343	TBA	0.64	410	TBA			TBA
%100	135424	إجمالي السوق	%100	64460	إجمالي السوق	%100	88088	إجمالي السوق

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الملحق رقم 11.

نلاحظ من الجدول أن القطاع الخاص من البنوك والشركات المتخصصة يسيطر على أكبر الحصص السوقية، خاصة بنك SGA وشركة MLA، حيث تحتل هذه الأخيرة المرتبة الأولى من حيث القروض الإيجارية المقبولة والاستثمارات المحققة فعلا والمرتبة الثالثة من حيث التزامات قرض الإيجار المستحقة، ومنذ نشأتها اهتمت الشركة بتمويل وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يشكل القاعدة الأساسية لزبائنها، حيث استفادت عند بداية نشاطها من قرض مشترك بقيمة 10 مليار أورو من طرف البنك الأوروبي للاستثمار (BEI)، وضمن جزئي من طرف البنك الإفريقي للتنمية (BAD) الأول من نوعه والذي سمح لها بتطوير قدراتها وتمويل 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وخلق حوالي 3000 منصب عمل، فارتفع حجم نشاطها التمويلي من 600 مليون دج في 2006 إلى 8.5 مليار دج منتصف السداسي الأول من 2009. كما ارتفعت حصتها السوقية بعد 4 سنوات فقط من إنشائها ب 25% لتحتل بذلك المرتبة الأولى في السوق الجزائرية لقرض الإيجار.

كذلك الأمر بالنسبة لشركة SOFINANCE و ALC وبنك BNP Paribas وبنكي البركة والسلام فكلها تشغل المراتب الأولى وتحوز حصص جد مقبولة في سوق التأجير الجزائري نتيجة توسع نشاطها وقدمها في السوق. وفي المقابل نجد شركات الإيجار العمومية (ILA,SNL,EDI) تتشارك المراتب الأخيرة مع باقي البنوك التي بدأت نشاطها حديثا في سوق قرض الإيجار.

المطلب الثالث: واقع التمويل بقرض الإيجار في الجزائر بين العراقيل وسبل التفعيل

زاد اهتمام البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر بقرض الإيجار للاستفادة منه كأداة استثمارية جديدة متوسطة وطويلة الأجل ومكملة لنشاطها من أجل تعزيز أدواتها التمويلية لما يتميز به من مزايا عديدة خاصة في مجال درجة الأمان وقلة المخاطرة في عملياته، وهو في تطور مستمر لغرض تلبية احتياجات السوق والطلب المتزايد على التمويل. وعلى الرغم من اختلاف الشكل القانوني لمعاملتي سوق قرض الإيجار في الجزائر (بنك ومؤسسة مالية وشركات متخصصة)، فإنهم لا يختلفون عن بعضهم في ممارسة نشاط التأجير من حيث مختلف الإجراءات الإدارية التي تصاحب العملية وتتيح للمؤسسة المستأجرة اختيار الأصل ومورده والانتفاع به، ماعدا في معدل الفائدة المطبق والذي يتجاوز 10% في أغلب الشركات المتخصصة بينما يقل عن ذلك في البنوك، ويرتبط ذلك بدرجة الخطر المرتبطة بالنشاط، إذ يقدم قرض الإيجار في البنوك مع منتجات مالية أخرى ضمن إستراتيجية لتنويع الخطر، في حين يمثل المنتج الرئيسي في الشركات المتخصصة، وهو ما يزيد من درجة الخطر.

أولا- خصائص المؤسسات الممولة من قبل شركات قرض الإيجار والبنوك الممارسة له:

رغم صعوبة بل استحالة الحصول على إحصاءات دقيقة حول عدد زبائن شركات قرض الإيجار وخصائصهم من حيث الحجم ومجالات نشاطهم وقيمة التسهيلات الممنوحة لكل متعامل على حدة، فإنه واعتمادا على المواقع الإلكترونية الخاصة بالمؤسسات الممارسة لقرض الإيجار والمعلومات المتحصل عليها من بعض هذه المؤسسات، يمكن القول أن ممارسة قرض الإيجار في الجزائر تمتاز بعدة خصائص أهمها:

➤ تستهدف المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة الناشطة في قطاعات البناء والأشغال العمومية والنقل والصحة، ثم القطاع الصناعي، بينما تتذيل قطاعات مهمة أخرى قائمة القطاعات الطالبة للتمويل بقرض الإيجار كقطاع السياحة الذي يقبل تمويله من طرف SNL و ILA فقط، وكذلك بالنسبة لقطاع الفلاحة الذي يتميز بموسميته، وهو من القطاعات المدعومة وله هياكل مخصصة لتمويله كبنك BADR وسواء بالطرق التقليدية أو بقرض الإيجار* كونه أحد المساهمين الرئيسيين مع بنك CPA في شركة EDI (الجزائر إيجار)، كما يقبل تمويله في كل من ترست بنك وشركة SOFINANCE

➤ غياب قرض الإيجار التشغيلي وعدم ممارسته في جميع الشركات والبنوك الممارسة للمهنة فشكل قرض الإيجار المطبق هو قرض الإيجار المالي، أي أنها تنقل كل المزايا والأخطار المتعلقة بملكية الأصل للمستأجر مع تفضيل تنفيذ خيار شراء الأصل في نهاية مدة العقد (أو خلاله بالنسبة لبنك الخليج AGB الذي يسمح بتنفيذ خيار الشراء خلال فترة العقد بعد مرور سنة من التعاقد، وشركة ALC التي تسمح بنقل ملكية الأصل لصالح المستأجر في أي وقت شرط أن يدفع الأقساط الإيجارية المستحقة والباقية) وبقيمة متبقية محددة، فهي بذلك إجارة منتهية بالتمليك أو إيجار بيعي. ما عدا SGA و SRH اللتين تمنحان المستأجر الخيارات الثلاثة المعهودة من شراء بمبلغ رمزي أو تمديد العقد، أو إرجاع المعدات. وقد يرجع ذلك إلى عدم توفرها على أماكن تخزين للاحتفاظ بالأصول التي لا يتم شراؤها وعدم الرغبة في تحمل مصاريف التخزين وصعوبة التخلص من بعض أنواع العتاد لعدم توفر سوق ثانوي لتصريفها. وبالتالي تختلف الممارسة الفعلية عن الإطار النظري الذي يعطي للمستأجر ثلاثة بدائل وخيارات في نهاية العقد.

➤ تهتم جميع المؤسسات الممارسة بقرض الإيجار للأصول المنقولة على حساب قرض الإيجار العقاري، فتأجير العقارات إما غائب تماما في بعض المؤسسات، أو متوفر بنسب ضئيلة في البعض الآخر كشركة MLA و ALC و NATIXIS و ILA و EDI التي بدأت بالتأجير العقاري في 2015، وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع أثمان العقارات ومخاطرها الكثيرة والمشاكل التي يواجهها سوق العقار الجزائري وطول مدة استرجاع رأس المال المستثمر فيها نسبيا، ما عدا شركة SRH التي تخصص قرض الإيجار فيها فقط لتمويل العقارات الموجهة للاستخدام المهني والتجاري والصناعي لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرجع ذلك لكونها من جهة شركة عمومية رأسمالها موزع بين الخزينة والبنوك وشركات التأمين العمومية ومن جهة أخرى لطبيعة نشاطها الموجه خصيصا لتمويل القروض العقارية واهتمامها بترقية نظام تمويل السكن على المديين المتوسط والطويل.

➤ الانتشار الجغرافي لشركات قرض الإيجار المتخصصة ضعيف وغير متوازن، خاصة بالنسبة للشركات الخاصة (ALC,MLA) حيث تتمركز في المدن الكبرى والأقطاب الاقتصادية المهمة كالعاصمة وسطيف وعنابة ووهران، لكن ذلك سرعان ما تلاشى بدخول شركات التأجير العمومية حيز النشاط بفضل الانتشار الجغرافي لمساهميها من البنوك العمومية حيث تمتلك كل من SNL و EDI عدة نقاط بيع من مجموع الشبكة التجارية لكل من BNA و BDL و CPA و BADR. كما ساهمت البنوك التجارية الخاصة في هذا الانتشار بعد تقديمها لمنتج قرض الإيجار

* - يتمثل الدعم المقدم من الدولة في تقديم مساهمة مالية تتراوح بين 30 و 35% حسب قيمة الأصل محل العقد، وهي مساهمة معتبرة تؤدي إلى تخفيض تكلفة التمويل بقرض الإيجار بالنسبة لفئة الفلاحين مقارنة ببقية أنواع المؤسسات التي تمارس نشاطات اقتصادية أخرى.

لزيائتها من الأفراد والمؤسسات بمختلف أحجامها وأصحاب المهن الحرة، حيث تغطي شبكاتها المدن الرئيسية في البلاد في المناطق الوسطى والشرقية والغربية، وتغلغت فروع بعضها (AGB و TBA وبنك البركة والسلام) إلى بعض المناطق الجنوبية كبسكرة وتقرت والوادي.. وهو ما يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتمركز في هذه الجهات، ويجعل التقنية معروفة لدى نسبة كبيرة منها، ولذلك فإن درجة الإقبال على طلب التمويل بقرض الإيجار في الجزائر تعد مرتفعة، وزيادة عدد الوكالات عبر الوطن يعد بمستقبل زاهر أمام مهنة قرض الإيجار في الجزائر ومن ثم إرساء سوقه وازدهاره.

➤ من حيث شروط التمويل:

- باستثناء سبع 7 مؤسسات منها ما يضمن تمويلا كليا للأصل ك SOFINANCE و BNP Paribas و SRH، ومنها ما قد يصل التمويل فيها إلى 100% ك ILA وبنك الخليج AGB وبنك الإسكان HBA و SGA، فإن باقي المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار تطلب مساهمة شخصية من الزبون على شكل دفعة أو قسط أولي مرفوع القيمة (من 10 إلى 30%) من قيمة الاستثمار. وتحدد نسبة المساهمة الشخصية وفقا لعدة اعتبارات كالوضعية المالية للمؤسسة المستفيدة وعدد سنوات خبرتها وعمق علاقتها وولائها للمؤسسة المانحة ... وهو ما يفقد عملية قرض الإيجار واحدة من أهم خصائصها المتعلقة بكونها تمويلا كاملا للاستثمارات، الأمر الذي قد يؤثر على إقبال المؤسسات على طلب التمويل خاصة إذا كانت إمكاناتها المالية ضعيفة.

- تضع بعض المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار حدودا للمبالغ التي يمكنها أن تتدخل بها، كالجزائر إيجار التي يصل سقف التمويل فيها إلى 100 ألف دج، وهو ما قد يقلص من إمكانيات التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزبونة ويضع حدودا لطموحاتها الاستثمارية.

- تقترح المؤسسات المطبقة فترات نمطية ولا تترك مجالا كبيرا فيما يخص تحديد مدة العقد من سنتين (باستثناء ALC التي تبدأ ب 18 شهراً إلى غاية 48 شهراً) إلى 5 سنوات بالنسبة للأصول المنقولة، وتصل إلى 15 سنة للأصول العقارية. وتكون فترات التسديد إما بشكل شهري أو ثلاثي، وهذه المدد قد لا تتلاءم مع حركة دوران خزينة المؤسسات الصغيرة، كما قد لا تتناسب مع معدل النشاط لديها مما يضعها في حالة عدم قدرة على التسديد.

- تلجأ معظم المؤسسات الممارسة إلى طلب ضمانات إضافية من المؤسسات المستفيدة، وهو ما يتناقض مع أساسيات قرض الإيجار النظرية والتي تعتبر الأصول المستأجرة ضمانا في حد ذاتها وغياب الضمانات هو أهم خصائص التمويل به. كما يطلب في ملف التمويل أيضا القوائم المالية السابقة والتقديرية التي تبين قدرة المؤسسة المستفيدة على الوفاء بالتزاماتها، وهي بذلك لا تختلف عن أي عملية تمويلية أخرى.

- جميع المؤسسات تحدد القيمة المتبقية بمبلغ رمزي يقدر ب 1 دج، ماعدا SOFINANCE بقيمة 5000 دج، وتصل إلى 1% من قيمة الأصل كحد أقصى في كل من الجزائر إيجار وبنك الخليج.

ورغم ذلك لا يمكن اعتبار سوق قرض الإيجار في الجزائر ضيقا مع عدد لا بأس به من المتدخلين فيه ووجود منافسة حادة داخله، حيث يعرف انتعاشا واضحا مقارنة بسوق رأس المال الاستثماري، فإن مساهمته في تمويل الاقتصاد عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا تبقى ضعيفة (حيث بلغت استثماراته المحققة 64.46 مليار

دج بينما وصلت التزاماته الغير محصلة 135 مليار دج) مقارنة بمساهمة القروض البنكية التقليدية ومؤسسات الدعم والمرافقة الحكومية، حيث تجاوزت مبالغ تمويل هذه الأخيرة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2518 مليار دج..

ثانيا- معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر وسبل تفعيله:

بعد التعرف على أهم خصائص سوق قرض الإيجار في الجزائر وجدنا أن طريقة عرض التقنية وممارستها من قبل شركات التأجير والبنوك تفقد أهم مميزات النظرية كالتمويل الكلي للأصل وغياب الضمانات، وهي أحد الأسباب التي قد تؤثر على رغبة الزبائن في استخدامها كمنتج تمويلي وتحد من نجاحها وتطور نشاط التأجير في الجزائر، ويمكن إيعاز تلك الشروط (الضمانات والمساهمة الشخصية) إلى عدم وجود ثقة كافية بين المؤسسات المانحة للتمويل والمؤسسات الطالبة له نتيجة لعدم تماثل المعلومات المقدمة عن الوضعية المالية الحقيقية لها. هذا ويواجه نشاط قرض الإيجار في الجزائر أيضا جملة من العراقيل الأخرى، أهمها:¹

➤ عدم فعالية استراتيجية تسويق المنتج، وغياب الإشهار والإعلام على الرغم من اعتماد بعض المؤسسات المانحة على عدة وسائل إعلامية للقيام بهذه الوظيفة كاللوحات الإشهارية أو التواجد في المعارض والملتقيات... والتي تتميز بالمحدودية الجغرافية وهو ما جعلها محدودة الأثر.

➤ تدهور بيئة الاستثمار المحلية وشيوع استخدام القرض المصرفي وضعف ثقافة التمويل بقرض الإيجار في ظل غياب استراتيجية اتصال وسياسة تسويق واضحة من قبل شركات التأجير للتعريف بقرض الإيجار وإيصاله للمؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة الناشئة أو القائمة لتمويل اقتنائها للتجهيزات الضرورية لنشاطها أو تجديدها بما يتماشى مع التطور التكنولوجي السريع، كما أن معظم تلك المؤسسات تجهل المزايا التي يقدمها قرض الإيجار خاصة من الناحية الجبائية.

➤ ثقل الإجراءات الإدارية لتحقيق العقود والذي يؤدي في معظم حالات التمويل إلى تأخر الاستجابة لاحتياجات المؤسسات طالبة التمويل في الوقت المحدد على الرغم من انتهاء إجراءات دراسة الملف والموافقة عليه على مستوى المؤسسات المانحة لقرض الإيجار.

➤ غياب سوق ثانوي للتجهيزات المستعملة.

➤ القيود التشريعية كتعقد إجراءات استرجاع الأصول المؤجرة وطول الفترة الزمنية لاستصدار أحكام قضائية باسترجاعها عند إخلال المستأجر بالاتفاقية، وكذا عدم تعميم التنظيمات الخاصة بقرض الإيجار على مستوى المصالح التي تتعامل معها شركاته.²

➤ قلة الدورات التدريبية للموظفين في شركات قرض الإيجار.

➤ نقص ومحدودية الموارد المالية في شركات التأجير المتخصصة وعدم تمكنها من تجميع مدخرات وودائع الأفراد مقارنة بالبنوك، مما يعرضها لمشكلة تمويل نشاطها ويضطرها للجوء إلى الاقتراض، ومن ثم ترفع في معدل الفائدة

1 - سوسن زيرق، مليكة زغيب، سارة علالي، مرجع سابق، ص 433.

2 - سارة علالي، زغيب مليكة، معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 04، المجلد 1، جوان 2017، ص 53.

للتعويض عن تكلفة اقتراضها"¹، فشركة ALC لجأت إلى الاقتراض عدة مرات لتمويل نشاطها فاقترضت مبلغ 2.5 مليار دج في أكتوبر 2002، و1.5 مليار دج في سبتمبر 2004، وفي 6 أبريل 2006، قررت اقتراض مبلغ 3650 مليون دج، مقسم إلى 365 ألف سند، وعلى دفعتين الأولى بـ 2550 مليون دج لمدة 5 سنوات وبمعدل فائدة 3.85%، والثانية بـ 1100 مليون دج لمدة 6 سنوات وبمعدل فائدة 4%². وكذلك بالنسبة لشركة MLA حيث أصدرت سندات بقيمة مليار دج في 2015، وفي 2017 لمدة 5 سنوات وبمعدلات فائدة متغيرة تدريجيا على مدى عمر القرض³. ولذلك ترفع شركات التأجير تكلفة قرض الإيجار بسبب صعوبة إعادة التمويل وارتفاع تكلفته، وللتعويض عن اقتنائها الأصول المرغوبة لزبائنها والذي يؤثر سلبا على خزيرتها وسيولتها، إلى جانب نمطية المنتجات وضعف المنافسة.

وقصد تفعيل صناعة قرض الإيجار في الجزائر لابد من تضافر الجهود بين السلطات وشركات التأجير لمعالجة الأسباب التي تحد من نجاحها وتطورها والنهوض بهذه السوق الواعدة حتى تصل إلى مستوى النجاحات والطموحات المرجوة. وذلك بتطبيق قرض الإيجار وفقا لما تنص عليه الأسس النظرية بمراجعة شروط منح التمويل (معدل الفائدة والمساهمة الشخصية وطلب الضمانات)، وتنوع القطاعات الممولة، وتسهيل الإجراءات الإدارية لحصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل به على مستوى المؤسسات المانحة وجميع المصالح ذات الصلة (فيما يتعلق بإجراءات الجمركة وتسجيل الأصول واستخراج مختلف الوثائق التي تضمن الملكية القانونية للمؤسسات المانحة وتمكن المؤسسات المستفيدة من الانتفاع بالأصول..). بالإضافة إلى:⁴

➤ خلق سوق ثانوي للخردة لتسهيل تصريف الأصول المسترجعة، ومن ثم تشجيع الشركات على تطبيق الخيارات الثلاثة للإيجار المالي وإدخال الإيجار التشغيلي حيز التنفيذ.

➤ النهوض بسوق العقار الجزائري، لتشجيع الشركات قرض الإيجار على تقديم الإيجار المالي العقاري وتمويل الأصول الثابتة.

➤ توسيع شبكة فروع شركات قرض الإيجار لتغطي كافة مناطق التراب الوطني وتمكين المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة من التمويل بهذه التقنية والاستفادة من مزاياها وتحسين مناخ الاستثمار.

➤ تنظيم كافة الحالات الخاصة التي يمكن أن يتعرض لها متعاملو قرض الإيجار بقوانين خاصة لتفادي التعقيدات التي قد يواجهها طرفا عقد الإيجار، وتعميم التنظيمات الخاصة بقرض الإيجار على كافة المصالح الحكومية التي تتعامل معها شركات قرض الإيجار كمصلحة الضرائب ومصلحة الجمارك وغيرها. بالإضافة إلى تشجيع إنشاء الشركات المتخصصة العامة والخاصة ومنحها المزيد من الحوافز الضريبية، من أجل تخفيض تكلفة الاقتراض، وهو ما تدعمه وجود رغبة حقيقية من السلطات الجزائرية لترقية وتطوير سوق قرض الإيجار في الجزائر عبر تشجيعها للبنوك العمومية

¹ - سوسن زيرق، مليكة زغيب، سارة علالي، مدى إمكانية قرض الإيجار في تغطية الاحتياجات التمويلية من وجهة نظر المؤسسات المانحة بالجزائر (2010-2015)، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، العدد 6، سبتمبر 2018، ص 424-425.

² - ARAB LEASING CORPORATION, Notice D'Information, OP-Cit, P 6.

³ - MAGREB LEASING ALGERIE MLA, Notice D'Information Pour Emission Obligataire, OP-Cit, 2017, P3

⁴ - سارة علالي، مرجع سابق، ص 265-266.

باستحداث فروع متخصصة في قرض الإيجار الأمر الذي يؤثر بشكل إيجابي على استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة به، فزيادة العرض تؤدي إلى زيادة المنافسة بين مختلف الفاعلين في السوق ومن ثم تخفيض تكلفة التمويل وتغطية المزيد من احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي من أهم المتعاملين الاقتصاديين الذين يلجؤون إلى التمويل بقرض الإيجار، نظرا للعقبات التمويلية الكثيرة التي تعاني منها والمرتبطة بخصوصيتها المالية التي تقف حائلا أمام حصولها على مصادر تمويل خارجية، وبسبب المزايا التي توفرها التقنية (المحافظة على السيولة ووجود خيار الشراء في نهاية العقد وبعض المزايا الجبائية وغياب الضمانات والتغطية الكلية لقيمة الأصل المطلوب في بعض المؤسسات المانحة)، وبالرغم من عيوب هذا الأسلوب التمويلي كتكلفته المرتفعة وتحمل المؤسسة المستأجرة لتكاليف التأمين والصيانة ووجود مساهمة أولية و.. فهو فرصة تمويلية جذابة في ظل العرض المحدود للوسائل التمويلية التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر.

المبحث الثالث: واقع ممارسة الصيرفة الإسلامية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

إن الجزائر على غرار العديد من الدول الإسلامية والعربية وحتى منها الغربية، عملت على فتح المجال أمام البنوك الإسلامية لمزاولة نشاطها، إلا أنه تعترضها العديد من المعوقات والتحديات في سبيل تنمية نشاطها وتطوير حصتها السوقية، وعليه سنحاول من خلال هذا المبحث تشخيص واقع هذه الصيرفة وكذا التطرق إلى أبرز التحديات التي تعترضها في الجزائر.

المطلب الأول: المؤسسات الممارسة للصيرفة الإسلامية

إن اكتناز الأموال وعدم مساهمتها في تمويل الدورة الاقتصادية وإثراء الثروة المجتمعية وخلق قيم مضافة في المجتمع هو أمر لا يقره الشرع، فلا بد للمال أن يدور بين الناس ولا يكون دولة بين فئة قليلة أو يحجم عن المعاملات الاقتصادية، وتشمل سوق الصيرفة الإسلامية في الجزائر بنكي البركة والسلام الإسلاميين ومجموعة من النوافذ الإسلامية على مستوى بعض البنوك الخاصة والعمومية.

أولا- البنوك الإسلامية:

1- بنك البركة الإسلامي: هو أول بنك يمارس نشاط الصيرفة الإسلامية في الجزائر، يتعامل مع الأفراد، المهنيين، والمؤسسات، ويوفر توليفة متنوعة من المنتجات المالية للمؤسسات والمهنيين تعينهم على إنجاز مشاريعهم الاستثمارية وتلبية حاجياتهم الاستغلالية، حيث يقترح صيغ تمويل مصادق عليها من قبل هيئة الرقابة الشرعية للبنك: المرابحة، البيع لأجل، بيع السلم، الإجارة، الاستصناع، المشاركة، المضاربة، الخ. يقدم البنك خدماته التمويلية للأفراد، المهنيين والمؤسسات وخاصة منها الصغيرة والمتوسطة، وتشكل هذه الأخيرة جزءا هاما من محفظته التي تتضمن ائتمانات بمختلف الآجال: قصيرة، متوسطة وطويلة:

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستعملة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

1-1. تمويل الاستغلال: وهو تمويل قصير الأجل عادة لا تتعدى مدته السنتين، ويشمل تمويل صفقات مرهونة للبنك، منتجات نصف مصنعة، و تمويل المنتجات النهائية. يستخدم فيه البنك كل من صيغتي المراجعة والسلم.

1-2. تمويل الاستثمار: وهو تمويل متوسط وطويل الأجل تفوق مدته السنتين، ويأخذ عمولة تسيير واحد بالمائة تحسب على مبلغ التمويل مع حد أدنى 10.000 دينار، وهامش ربح يعادل من 5.5% إلى 8%. يستخدم فيه البنك صيغ المراجعة بشكليها أين يشتري البنك السلع نقدا أو لأجل ويبيعها نقدا أو بتمويل لعميله مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه ما بين الطرفين، أو الاستصناع المزدوج مع صاحب المشروع أو المشاركة المتناقصة أو الإجارة.

جدول رقم 4-48: تطور التمويل بالمنتجات الإسلامية للمؤسسات والمهنيين على مستوى بنك البركة 2007-2018
الوحدة: مليون دج

السنوات	2007	2008	2009	2010	2014	2015	2016	2017	2018
التمويل ق أ	11970	7273	7471	6947	36051	37055	41091	50630	54870
التمويل م أ	9240	13878	18261	23088	24907	26729	40900	49055	23629
التمويل ط أ	41	35	27	184	12142	19923	10937	10603	39526
المجموع	21251	21186	25759	30219	73101	83707	92927	110289	118025

المصدر: 2007-2010 من سماح طلحي، مرجع سابق، ص 288. 2014-2018 من إدارة المالية والمحاسبة ببنك البركة الجزائري

يوضح الجدول أن المهنيين والمؤسسات كانوا يعتمدون على التمويل المتوسط بشكل كبير خلال الفترة 2008-2010، ورغم تزايد قيمته خلال السنوات اللاحقة فإنه تراجع أمام التمويل القصير الأجل خلال السنوات 2014-2018، أما التمويل الطويل فقد تذييل الترتيب خلال السنوات المذكورة، لكنه احتل المرتبة الثانية في 2018، بنسبة 33.49% مقابل 20% للتمويل المتوسط و 46.5% للتمويل القصير.

جدول رقم 4-49: التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة والأجل من طرف بنك البركة
الوحدة: مليون دج

السنوات	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
التمويل المراجعة	1850	7.618	7.823	28116	29813	30427	
التمويل قصير الأجل	-	25.728	26.994	26.096	28.066	28.554	المساومة
	4322+(17استصناع)	6.506	6.057	10.193	11.035	15.202	السلم
المجموع	6189	14.124	13880	38.309	40.848	45.629	
التمويل متوسط الأجل	19865	8909	10.131	6.480	5.784	967	المراجعة
	-	6714	8625	5759	4955	0,00	المساومة
	-	51	211	0,00	0,00	1.297	المشاركة
	190+(1527سلم)	57	7	226	557	0,00	الاستصناع
	1506	11.648	14.013	33.154	41.714	21.365	الإجارة
المجموع	23088	20.665	24.362	39.860	48.056	23.629	
التمويل طويل الأجل	15	46	111	0,00	0,00	.652	الاستصناع
	169	12.077	19812	10.937.	10.603	34.007	الإجارة المنتهية بالتمليك
المجموع	184	12.123	19.923	10.937	10603	34.660	

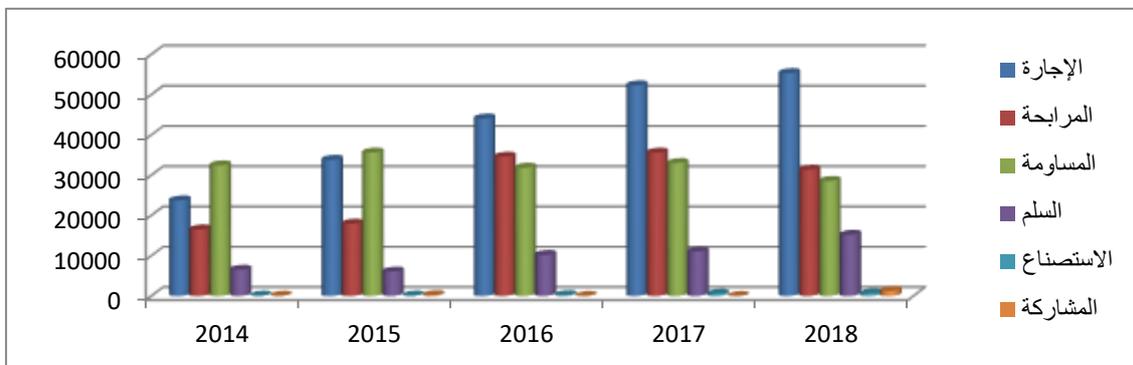
المصدر: إدارة المالية والمحاسبة ببنك البركة الجزائري

يعتمد البنك في تمويله لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويلات متوسطة الأجل، حيث احتلت النسبة الأكبر وبشكل متزايد إلى غاية 2017، لتتراجع أمام التمويل القصير والطويل في السنة التي تليها. وفي الآجال القصيرة يستخدم البنك ثلاث صيغ وهي المرابحة التي تزايدت بشكل واضح في جميع السنوات المذكورة لتشكّل نسبة 66.7% من إجمالي التمويل القصير في 2018، تليها المساومة وهي عقد من عقود البيع الآجلة، تشبه المرابحة عدا أن ثمن الشراء والربح غير معلومين للعميل (فقط ثمن البيع النهائي هو المصرح به)، تستخدم لتمويل التجارة الخارجية (الواردات) أين يكون السعر معلوما في الخارج ومجهولا عند التحويل إلى العملة الوطنية نتيجة لتغيرات أسعار الصرف. وأخيرا السلم ورغم انخفاضه البسيط في 2015 فقد عرف تطورا لا بأس به في السنوات اللاحقة.

أما في التمويل المتوسط وبعد أن كانت المرابحة الصيغة الأكثر رواجاً واستخداماً من قبل المؤسسات في تمويل حيازة استثماراتهم التشغيلية (حيث مثلت 86% من إجمالي التمويل المتوسط في 2010)، برزت الإجارة بقوة كصيغة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2014-2018، وذلك نتيجة توسع سوق الإجارة في الجزائر ودخول فاعلين جدد كمؤسسات عارضة للإجارة وزيادة المنافسة فيما بينها. أما المساومة فقد احتلت المرتبة الثالثة بعد الإجارة والمرابحة رغم انخفاضها التدريجي بعد 2015. وفي المقابل بدأ الاستئصال في الظهور ولو بمبالغ بسيطة بسبب قلة التمويل في مجال البناء والتجهيزات. والشيء المميز في هذا التمويل هو استخدام البنك لصيغة المشاركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في 2018.

وفي التمويل الاستثماري طويل الأجل يعتمد البنك على صيغتي الاستئصال والإجارة المنتهية بالتمليك فقط ووفقا لشروط محددة وبضمانات كافية، الأمر الذي يرجع أساسا لتخوفه من المخاطر الكبيرة المحيطة بالتمويلات طويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة وطول فترة استرداد الأموال. ورغم أنه انخفض خلال سنتي 2016 و 2017 فقد عرف تطورا بارزا في 2018 بمعدل 227% مقارنة بالسنة التي تسبقها و 186% مقارنة ب 2014، واحتلت فيه الإجارة المنتهية بالتمليك حصة الأسد بمعدل 98%، حيث يعتمد عليها البنك بشكل كبير خاصة في مجال إجارة العقارات لفائدة القطاع الخاص..

الشكل رقم 4-48: تطور التمويل المقدم من بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة التمويلية (2014-2018)



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على إحصائيات الجدول السابق

من ناحية الصيغ المقدمة يعتمد بنك البركة الجزائري كغيره من أغلب البنوك الإسلامية في العالم على صيغ العائد الثابت (البيوع) خاصة منها الإجارة في التمويل المتوسط والطويل والمراجحة والمساومة والسلم في التمويل القصير نظرا لقلّة المخاطر المحيطة بها مع ربح معتبر ومضمون، وغالبا ما تكون مرتبطة بمجال السيارات ومعدات النقل ومعدات البناء.... بينما نلاحظ أن صيغ المشاركة في الربح والخسارة والتي تعكس الفلسفة الحقيقية للبنك الإسلامي مهمشة ونسبتها ضعيفة جدا نظرا لاحتوائها على مخاطرة كبيرة وربح غير مضمون وتعقدها وصعوبة العمل بها. وقد حاز منتج الإجارة على أعلى نسبة من المحفظة الائتمانية للبنك الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2018 بنسبة 53.28% يليها في المرتبة الثانية كل من المراجحة 30.21% والمساومة بنسبة 27.48% والباقي موزعة على باقي التمويلات. "أما من حيث قطاع النشاط فإن 26.78% من التمويلات موجهة لقطاع الصناعة وقطاع العقار، 22.55% لقطاع التجارة، 11.47% ممنوحة للمؤسسات و6.66% لقطاع البناء"¹.

2- بنك السلام الجزائر: بدأ مزاولة نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة وعصرية تنبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري، بغية تلبية حاجيات السوق، والمتعاملين، والمستثمرين، عن طريق عدة صيغ تمويلية منها المشاركة المضاربة الإجارة المراجحة السلم الاستصناع، البيع بالتقسيط والبيع الآجل.. وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد. ويقوم البنك بتمويل:²

1-2. احتياجات المؤسسات الاستغلالية: ويستخدم فيها صيغ المراجحة قصيرة الأجل، والسلم حيث يقوم المصرف بشراء سلع أو بضائع من المتعامل سلما ثم يوكله في بيعها بعد تسليمها. وتتم هذه الأخيرة على مرحلتين وبعقدين منفصلين، عقد بيع السلم (عقد بيع بين المتعامل وهو المسلم إليه أو البائع، والمصرف (المسلم) وهو المشتري بمقتضاه يلتزم المشتري بدفع الثمن معجلا مقابل استلام المبيع مؤجلا على أن يكون المسلم فيه-المبيع- مضبوطا بصفات محددة ويسلم في أجل معلوم. وعقد التوكيل بالبيع (هو عقد مستقل يقوم من خلاله المصرف بتوكيل المتعامل البائع سلما ببيع السلع محل عقد بيع السلم بعد تسليمها للمصرف بشروط معينة).

2-2. احتياجات المؤسسات الاستثمارية: وتشمل تمويل أشغال هندسة مدنية (أشغال توسعة وبناء مخازن، تهيئ مساحة شاغرة لإضافة خط إنتاج..)، لمدة لا تتعدى 5 سنوات، وبمجم تمويل يصل إلى 80% من الحاجيات المقدمة في الطلب. كذلك تمويل العقارات، وتمويل معدات النقل والمعدات المهنية.

الجدول رقم 4-50: التمويل الإسلامي المقدم للمؤسسات والمهنيين بينك السلام 2009-2018 الوحدة: مليون دج

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
تمويل الاستغلال	321	3286	10872	14747	19691	15137	16592	20161	26710	41519
تمويل الاستثمار	208	1500	2951	5832	7051	8559	6393	9954	14853	20912

المصدر: إدارة المالية والمحاسبة بينك السلام الجزائر

ويستخدم بنك السلام المراجحة والسلم في الأجل القصير، والمراجحة والإجارة والاستصناع (الاستصناع الموازي في المباني) والمضاربة والمشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك) في التمويلين المتوسط وطويل الأجل، غير أن هذه الأخيرة غير مطبقة

¹ - التقرير السنوي لبنك السلام لسنة 2016، ص20.

² - مصرف السلام الجزائر، <https://www.alsalamalgeria.com/ar/page/list-31-0.html>، 2019/07/12.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستعملة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

في البنك خلال السنوات الأخيرة. وفيما يخص تمويل الاستثمار كانت أغلب الزيادة الحادثة سنة 2017 في نشاط الإجارة المنتهية بالتمليك (المحسوب ضمن تمويل الاستثمار) حيث تطور تطورا مهما، وهو ما نتبينه في الجدول التالي:

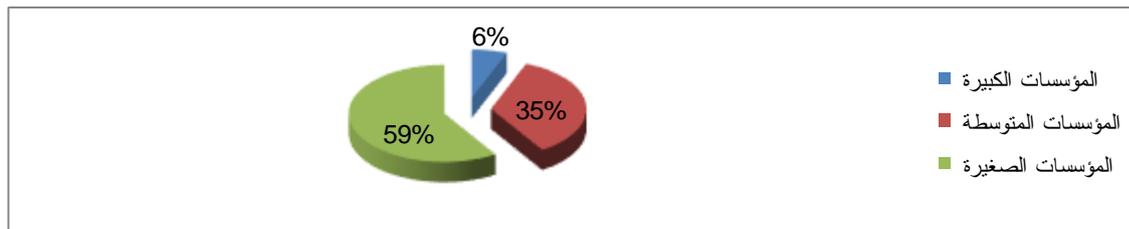
الجدول رقم 4-51: التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الصيغة والأجل من طرف مصرف السلام

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018	
التمويل قصير الأجل	المراجحة	14110	12665	13194	12180	13038
التمويل متوسط الأجل	السلم	907	3094	3176	10856	27496
التمويل طويل الأجل	المراجحة	4690	4104	4263	2545	3392
	الاستصناع	30	52	125	1180	954
التمويل طويل الأجل	الإجارة	1743	456	1598	6932	10096
	الاستصناع	492	487	0	0	0
	الإجارة	0	0	939	899	668

المصدر: اعتمادا على بيانات مقدمة من إدارة المالية والمحاسبة لبنك السلام الجزائر

يبدو واضحا أن البنك يعتمد على تقديم الأدوات التمويلية ذات العائد الثابت والأجل القصير، والأكثر مردودية والأقل مخاطرة، خاصة منها المراجحة التي بلغت في 2018 قيمة 16430 مليون دج، والسلم بقيمة 27496 مليون دج. كما تطور نشاط الإجارة بشكل ملحوظ بعد 2016 حيث ارتفعت التمويلات الممنوحة به من 2537 مليون دج سنة 2016، إلى 7831 مليون دج سنة 2017، أي بفارق 5294 مليون دج وبمعدل نمو فاق 208.7%، وبلغت قيمة عقود الإجارة 10764 مليون دج سنة 2018، ثم 13449 مليون دج سنة 2019. وقد عرفت التمويلات خلال 2018 نشاطا مكثفا عبر معالجة ملفات الشركات الناشطة في مختلف الميادين الاقتصادية، ووصل عدد الملفات المدروسة إلى 440 ملفاً، وهو ما يعكس معدل نمو مقدر ب 54% مقارنة بنشاط سنة 2017. وعموما فإن محفظة التمويلات مستمرة بالارتفاع نتيجة تطبيق إستراتيجية توزيع المخاطر وتنويع صيغ التمويل ودعم نشاط استقطاب المتعاملين المتميزين وتبقى التمويلات القصيرة الأجل تمثل أكبر حصة في المحفظة بنسبة 73% موزعة على عدة قطاعات أهمها قطاع التجارة (مواد البناء، المواد الغذائية، الأعلاف، الألبسة الجاهزة المواد الأولية، قطع الغيار) "ويحتل القطاع التجاري ما يقارب 51% من إجمالي تمويلات المؤسسات لسنة 2019، يليه قطاع الصناعة التحويلية بنسبة 15%، ثم الترقية العقارية ب 13%، والباقي مقسم بين القطاعات الأخرى كالبناء والزراعة والصيد والصناعة الاستخراجية والصحة والنقل والفندقة..."¹

الشكل رقم 4-49: تصنيف المؤسسات الممولة من قبل بنك السلام في ديسمبر 2019

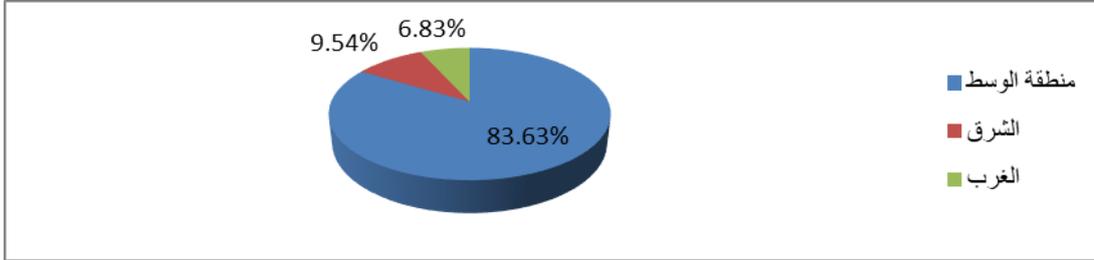


المصدر: تقرير بنك السلام لسنة 2019، مرجع سابق، ص 24.

¹ - تقرير بنك السلام 2019 ص 34 <https://www.alsalamalgeria.com/pdf/rapport2019.pdf> 2020/09/07

يوجه البنك اهتمامه نحو المؤسسات الصغيرة، حيث بلغ عددها في سنة 2019، 307 مؤسسة صغيرة (بما فيها المصغرة وحديثة النشأة)، من أصل 518 مؤسسة ممولة، وهو ما يشكل 59%، إضافة إلى 179 مؤسسة متوسطة و32 مؤسسة كبيرة. وتمثل محفظة التمويلات لفرع دالي إبراهيم حصة الأسد من المحفظة الإجمالية بنسبة 39%، يليه فرع وهران ب 12%، والباقي موزع بين مختلف الوكالات الأخرى.

الشكل رقم 4-50: توزيع تمويلات بنك السلام حسب المناطق الجغرافية



المصدر: تقرير بنك السلام 2019، مرجع سابق، ص 24

تحتل منطقة الوسط حصة الأسد من رصيد التمويلات المقدمة من البنك بنسبة 83.63% بينما تشترك منطقتي الشرق والغرب بالنسبة الباقية. ورغبة في استقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن وتلبية احتياجاتهم على أحسن وجه، تم فتح خلال سنة 2018 الفروع التالية: ثلاثة فروع في الجنوب (ورقلة، أدرار، بسكرة)، فرعين بالعاصمة (حسيبة، سيدي يحيى)، فرع شرق الجزائر (باتنة)

ثانيا- التمويل المقدم من النوافذ الإسلامية للبنوك التقليدية:

سمحت السلطات الرقابية الجزائرية لبعض البنوك الخاصة التقليدية بتقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية في نفس الوقت الذي تقدم خدماتها المصرفية التقليدية، عبر آلية النوافذ الإسلامية. والبنوك التي خاضت هذه التجربة في الجزائر هي ثلاثة: بنك الخليج الجزائر AGB، بنك ترست TBA، وبنك الإسكان للتجارة والتمويل. 1- بنك الخليج الجزائر: يعتبر بنك الخليج أول بنك قام بفتح نافذة خدمات مصرفية إسلامية، بدأت بالنشاط منذ 2007 واستمرت إلى يومنا هذا، وهي الميزة التي جعلته يدخل السوق المصرفية الجزائرية من بابها الواسع، حيث تلبى التمويلات التشاركية الإسلامية رغبات شرائح واسعة من المجتمع الجزائري. ورغم أن هذه النافذة تقدم بعض الصيغ الإسلامية فإنها تشهد تطورا مستمرا، وتمثل هذه الصيغ في: ¹

1-1. تمويل الأفراد بصيغة المراجعة: وتلبي طلبات الأفراد الطبيعيين، البالغين، المقيمين بالجزائر، بين 21 و69 سنة، لاقتناء الأصول المعمرة في إطار قرض استهلاكي مع فترة سداد تتراوح من 12 إلى 60 شهر، وذلك عبر منتجين: مراجعة سيارتي Mourabaha SAYARATI لتمويل اقتناء السيارات والدراجات النارية الجديدة المصنعة أو المجموعة بالجزائر بسعر التكلفة مضافا إليه هامش ربح معروف ومتفق عليه مسبقا بين البنك والعميل، ومراجعة تسهيلات Mourabaha TASHILAT لتمويل اقتناء معدات جديدة للاستخدام المنزلي (أدوات كهرو منزلية). ويستطيع المقترض إدخال مقترض مشارك (الزوج أو الزوجة، الأب أو الأم، الأبناء، الإخوة والأخوات) في ملف التمويل لزيادة قدرته على السداد. حيث مثلت حصة القروض الممنوحة للأفراد 59% من إجمالي القروض المتوسطة،

¹ - AGB, <https://www.agb.dz/index.php#NosProduits>, 23/05/2020.

وعرف تمويلهم تقدما واضحا فمثل 19.67% من إجمالي الالتزامات في نهاية 2008 مقابل 0.86% فقط في نهاية 2007، خاصة بعد إطلاق قرض سيارتي (حيث سجل منذ إنطلاقه 5762 قرضا بقيمة 3215 مليون دج مع غلبة القروض المطابقة للشريعة 63.5% عبر مراجعة السيارات).¹

1-2. منتج برولاين Proline للمهنيين: من تجار وصيادلة ومهن حرة، أطلق في الربع الأخير من سنة 2010، ويتخذ شكلين:

• **تسبيق على المخزون بصيغة السلم:** حيث يمول البنك الاحتياجات النقدية للصيادلة (على الأقل عام من العمل) والتجار (على الأقل 3 سنوات من العمل) الناشطين في الجزائر، تحت سن 65 سنة ولديهم الأهلية القانونية وقدرة سداد كافية.

• **اقتناء معدات بصيغة المراجعة:** يمول البنك مشتريات الصيادلة والتجار الناشطين في الجزائر من المعدات كالسيارات السياحية والمعدات الطبية والمخبرية، تجهيزات صناعية للترميم... ويشترط في ذلك الأهلية القانونية للزبون وأن يكون لديه مالا يقل عن 3 سنوات من العمل، وتحت سن 65 سنة كحد أقصى في تاريخ الاستحقاق الأخير ولديه قدرة سداد كافية (40% من صافي الربح بعد الضريبة). ويتيح هذا المنتج مبلغ أقصى قدره 20 مليون دج، وتمويل 80% من الفاتورة المبدئية لأجل متوسط مدته بين سنتين و 5 سنوات.

1-3. **منتجات تمويلية:** لتمويل المؤسسات والمهنيين وتظم:

• **مراجعة قصيرة الأجل:** لتمويل مخزون المنتجات النهائية المكتسبة من الموردين المحليين والأجانب،

• **مراجعة استثمار:** وهي تمويل متوسط الأجل لاقتناء معدات الإنتاج، معدات الأشغال العمومية ووسائل النقل. ومن الناحية العملية، فإن المراجعة بشكليها هي معاملة ثلاثية بين المشتري النهائي (الزبون) والبائع الأولي (المورد) والبائع الوسيط الذي يقوم بتنفيذ أمر الشراء (البنك)، حيث يشتري البنك البضائع أو المعدات بأمر من زبونه، ثم يبيعها له مع إضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا إلى سعر الشراء.

• **السلم:** وهو تمويل قصير الأجل لمخزون المنتجات النهائية المكتسبة من الموردين المحليين والأجانب، والسلم عملية بيع مع تسليم مؤجل للبضائع، ويعمل البنك كمشتري نقدي للبضائع التي سيتم تسليمها له لاحقا، حيث يرسل البنك طلبا لزبونه بكمية البضائع وبقيمة تناسب احتياجات هذا الأخير والتي سيتقاضاها في نفس الوقت بموجب عقد توكيل لبيع نفس البضائع لأشخاص آخرين، ويوافق الزبون على دفع مبلغ البيع في تاريخ محدد للبنك متضمنا هامش ربح متفق عليه في العقد

وعموما يتبع البنك في التمويل الإسلامي شروطا تختلف عن التمويل التقليدي خاصة من حيث هامش الربح المتغير لكنه يفرض تكلفة على التحصيل الغير مدفوع خاصة في صيغة السلم مع المهنيين وصيغة المراجعة مع المؤسسات². كانت سنة 2008 بالنسبة لبنك الخليج غنية بالأحداث والنجاح خاصة بعد الإعلان عن المنتجات

¹ - Gulf Bank Algeria AGB, Rapport D'Activité 2008, p 6-12.

² - Gulf Bank Algeria AGB, Conditions De Banque 2019, OP-Cit, PP8-9. للاطلاع على شروط التمويل بشكل مفصل انظر:

المقدمة للأفراد عبر شكلين: كلاسيكية وأخرى متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، وهو ما يفسر جزئيا النمو الكبير الذي شهدته محفظة القروض الزمنية (لأجل) في البنك.

الجدول رقم 4-52: تطور التمويل الإسلامي بالنسبة للتمويل الكلاسيكي في AGB (2007-2016) الوحدة: مليون دج

السنوات	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
إجمالي التمويل	8824	17848	22744	26424	44628	64968	81241	101162	104883	117870
التمويل الكلاسيكي	8747	14684	17334	19807	31120	48645	66340	83283	81279	93190
تمويل إسلامي ق أ	10	1088	1711	2654	5233	8343	12240	13889	17209	17955
تمويل إسلامي م أ	67	2076	3699	3963	8275	7980	2661	3990	6395	6725
إجمالي التمويل الإسلامي	77	3164	5410	6617	13508	16323	14901	17879	23604	24680
نسبة تطوره	/	40.09%	70.99%	22.31%	104.14%	20.84%	8.71%	19.98%	32.02%	4.56%
نسبته إلى الإجمالي%	0.87	17.73	23.79	25.04	30.27	25.12	18.34	17.67	22.50	20.94

Source: Gulf Bank Alegria AGB, Rapport D'Activité 2009-2010-2011- 2013-2016.P20-22-20-27-23

تقدم التمويل المتوافق مع الشريعة هو اتجاه يتأكد سنويا خاصة بعد 2009، أين تطور التمويل الإسلامي قصير الأجل بنسبة 57.2% مقابل 20.9% للتمويل التقليدي قصير الأجل، كما بلغ التمويل الإسلامي متوسط الأجل 78.1% مقابل 10.85% فقط للتمويل التقليدي. الأمر الذي جعل البنك يصمم منتج قرض الإيجار العقاري بالصيغة الإسلامية (بعد أن أطلق في 2008 بالشكل التقليدي BAYTI) ليطلقه سنة 2010.

ويمكن توضيح تطور التمويلات الإسلامية بالمضلعات التكرارية التالية:

الشكل رقم 4-51: تطور التمويلات الإسلامية لبك الخليج من سنة 2007 إلى سنة 2016



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على بيانات الجدول السابق

من خلال الجدول والشكل السابقين يبدو جليا التطور المستمر للتمويلات الإسلامية مقارنة بالتمويلات الكلاسيكية، حيث بلغت نسبة تطورها 107% سنة 2011، بينما كانت نسبة تطور التمويلات الكلاسيكية 53.76% لنفس السنة، وتواصلت التمويلات الإسلامية في التطور فبلغت 23.99% سنة 2015، وبالمقابل انخفضت التمويلات الكلاسيكية بـ 8.84% لنفس السنة. وهو ما يدل على أن التمويلات الإسلامية عليها إقبال أكثر من التمويلات الكلاسيكية.

أما من جانب الموارد، فيوفر البنك لمتعامليه من الأفراد مدخرات تشاركية في حساب توفير مقوم بالدينار، ويصدر لصاحبه أو ممثله القانوني دفترًا يتم فيه تسجيل جميع المعاملات من سحب وإيداع، وأيضا بطاقات مصرفية وطنية للتوفير وهي وسيلة عملية وآمنة للسحب تتيح للعميل الحصول على جميع الأموال المتاحة في حساب التوفير

الخاص به. ويتم احتساب المكافأة لحساب التوفير التشاركي على أساس المساهمات في الدخل الناتج عن استثمارات البنك في التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية. بينما يتيح للمهنيين والمؤسسات:¹

➤ **قسائم نقدية تشاركية (سندات الصندوق):** وتكون على شكل قسائم إما اسمية أو لحاملها مرفقة ب 5 كوبونات، مقابل إيداع مقدم (نقدا أو بالخصم من الحساب)، وهو شكل من أشكال التوظيف لأجل لفترة محددة تتراوح بين 03 و 24 شهرا يتحصل خلالها صاحب السند على مكافأة متغيرة تدفع على أساس مردود عمليات التمويل والاستثمار المتوافقة مع الشريعة كالمراجحة والسلم وقرض الإيجار.. "وقد بلغت قيمة هذه القسائم 6501500 ألف دج سنة 2016، وهو ما يمثل 56.17% من إجمالي القسائم (بما فيها التقليدية)، مقابل 6248700 ألف دج سنة 2015، بمعدل نمو 4% خاصة بالنسبة للقسائم لحاملها"².

➤ **ودائع لأجل تشاركية:** وهي ودائع تشاركية لفترة محددة تتراوح بين 03 و 24 شهرا يتلقى خلالها أصحابها مكافأة متغيرة على أساس المنتجات الناتجة عن عمليات التمويل والاستثمار المتوافقة مع الشريعة كالسلم والمراجحة. وحسب ما جاء في تقارير البنك فقد شكلت ودائع الزبائن التشاركية نسبة 8% فقط سنة 2008 من إجمالي الودائع مقارنة بالكلاسيكية، لكنها عرفت نمواً واضحاً في السنة التي تليها بنحو 244% عكس التوظيفات الكلاسيكية لتي انخفضت ب 8% مقارنة بسنة 2008.

2- **ترست بنك الجزائر TBA:** قصد تطوير وتوسيع محفظة زبائن البنك، يستمر الأخير بتطوير عرضا مختلفا لمنتجات توظيف وتمويل بعامش ربح كان قد أعلن عنها منذ 2014، تسمى بالمنتجات الخاصة *produits spécifiques*، تشمل:³

- 1-2. البيع بالتقسيط للمعدات المشتراة محليا أو المستوردة: لتمويل الاستغلال (شراء معدات، بضائع، مواد أولية، منتجات تامة الصنع...) أو تمويل الاستثمار، عبر المراحل التالية:
 - اختيار السلعة وموردها من طرف الزبون، الذي يطلب من البنك شراء السلعة المختارة (أمر بالشراء)
 - يوكل البنك زبونه لشراء السلعة وتسديد ثمنها للمورد وبذلك تنتقل ملكيتها لصالح البنك
 - إمضاء عقد البيع بالتقسيط، والتخلي عن السلعة لصالح الزبون.
 - يستلم الزبون سلعته من المورد، ثم يبدأ بتسديد مستحقاته للبنك.

"وفي 2017 أعلن عن منتج RAHATI SAYARATI، وهو قرض استهلاكي موجه للأفراد تحت شكل البيع بالتقسيط لعدة علامات للسيارات المصنعة في الجزائر على غرار: SEAT، HYUNDAI، RENAULT، KIA.

- 2-2. منتج SALAM (التمويل بالسلم): "دفع مسبق مع تسليم مؤجل للسلعة"، حيث يتيح البنك إمكانية دفع أمواله مقدما إلى العميل ويضع نفسه كمشتري ويعطيه مهلة زمنية لتسليم البضائع المشتراة. ثم يواصل العميل التعامل بشكل طبيعي مع عملائه العاديين مع خصوصية القيام بذلك نيابة عن البنك، وعلى المدى المتفق عليه بين الطرفين، ثم يقوم العميل ببيع البضائع بعامش ربح لحساب البنك. ويتم ذلك كما يلي:

¹ - AGB, <https://www.agb.dz/categorie/placement-et-epargne.html>, 23/05/2020.

² - Gulf Bank Algeria AGB, Rapport D'Activité 2016, p56.

³ - TRUST Bank Algeria, <https://www.trustbank.dz/index.php/produits-specifiques/>, 20/05/2020

- يرسل العميل طلب التمويل حسب احتياجاته إلى مستشار الزبائن بالوكالة، ويتم التوقيع على عقد السلم الذي يتضمن شروط البيع والبيع نيابة عن البنك.

- الإفراج عن السلفة مقدما في حساب العميل ثم تسليم البضاعة

- التوقيع على تفويض يخول البنك بموجبه العميل لبيع البضائع لفائدة البنك، وفي نهاية المدة المتفق عليها بين الطرفين، المبلغ النهائي للبيع يساوي مبلغ التمويل مضافا إليه هامش الربح الذي يعود للبنك.

كما يقدم ترست بنك تمويل TBA PHARM للصيادلة، لتغطية إما الحاجة لرأس المال العامل ودفع الفواتير وإما لعمليات تطوير وتحديد الصيدلية كتمويل استثماري، ويمكن أن تصل عتبة التمويل إلى 10 ملايين دج لفترة تتراوح بين 12 و 24 شهر، بينما يصل تمويل الاستثمار إلى 2 مليون دج لفترة 24 شهر. ويستطيع الصيادلة هنا اللجوء إما للتمويل الكلاسيكي، أو إلى التمويل الخاص (الإسلامي بهامش ربح)¹

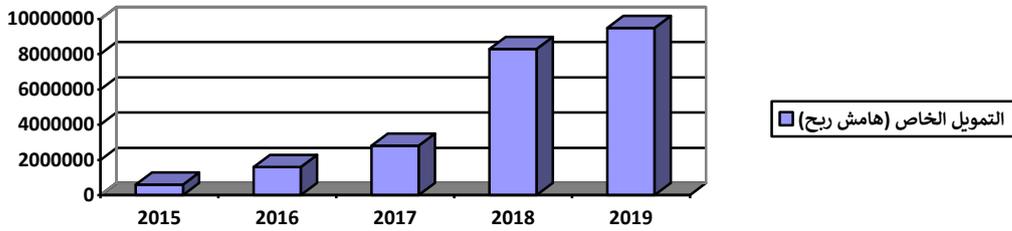
الجدول رقم 4-53: تطور التمويل الإسلامي والتقليدي بينك TBA 2015-2019 الوحدة: ألف دج

السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	التغير 2019/2018
التمويل الخاص (بهامش ربح)	594894	1591479	2814578	8295153	9493331	14.44%
التمويل التقليدي(بفائدة)	33944062	34567917	47901162	54973093	48963307	7.61%
المجموع الكلي	34538956	36159396	50715740	63268246	58456638	10.93%

Source: TRUST Bank Algeria, Rapport D'activité 2017,2018,2019, p 13, 26,18.

ويمكن توضيح تطور التمويلات الإسلامية بشكل أوضح من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم 4-52: تطور التمويلات الإسلامية لبنك ترست الجزائر 2015-2019



المصدر: من إعداد الباحثة بناءً على بيانات الجدول السابق

يوضح الشكل أن التمويلات الإسلامية في نافذة البنك تنمو بشكل مستمر، حيث وصلت نسبة تطورها إلى 62% سنة 2017، وكانت أكثر من نسبة تطور التمويلات الكلاسيكية التي كانت 38% في نفس السنة، كما تطور التمويل الإسلامي بشكل لافت في 2018 ليتجاوز 8 مليار ومعدل نمو بلغ 194.7% وكان أيضا أكثر من التمويل الكلاسيكي الذي انخفض إلى 14% من نفس السنة وب 7.61% في السنة التي تليها مقابل نمو التمويل الإسلامي ب 14.44% ومثل نسبة 16.24% من إجمالي التمويل المقدم.

وأمثالا للائحة بنك الجزائر 02-18، يهتم القسم المسؤول عن إدارة النظام التشاركي بتحسين عمليات معالجة ملفات التمويل وتنسيق العلاقات بين الهيئة الشرعية وأجهزة البنك وإجراء العديد من الأعمال البحثية والاستخبارية

¹ - TRUST Bank Algeria, <https://www.trustbank.dz/index.php/professionnel/tba-pharm>, 10/07/2019.

التنافسية من أجل مراجعة الإجراءات الداخلية المتعلقة بالمنتجات الخاصة وتحسين عرضها واقتراح منتجات جديدة كالاستصناع والمشاركة والإجارة... بالإضافة إلى دراسة طرق استخدام أموال الحساب الخيري وتحسين جمع الموارد. وفي هذا الإطار (من ناحية الموارد) يقترح بنك TBA صيغ توظيف تشاركية بهامش ربح تأخذ شكل الودائع الموضحة في الجدول الموالي، وجميع أنواع الودائع يحصل أصحابها على مكافآت نصف سنوية (في بداية جانفي وجويلية من كل سنة)، تحدد حسب الربحية المحققة ومساهمة المودعين.

الجدول رقم 4-54: تطور أشكال الودائع التشاركية في بنك TBA خلال 2015-2019

الوحدة: ألف دج

السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	التغير 2019/2018
الموارد الجارية الخاصة	235670	516418	551413	1066039	1519904	42.57 %
الموارد الجارية التقليدية	11306649	10851940	12292633	19765106	13166062	33.39-%
المجموع	11542319	11368358	12844046	20831144	14685965	29.50-%
حسابات التوفير الخاصة	-	-	396613	603778	783494	29.77%
حسابات التوفير التقليدية	-	-	1267509	1660616	1856295	11.78%
المجموع			1664122	2264394	2639789	16.58 %
الموارد لأجل الخاصة	566566	1525828	902602	2062164	2586543	25.43 %
الموارد لأجل التقليدية	2446905	3020983	6596360	7216550	8605417	19.25%
المجموع دج	3013471	4546812	7498962	9278714	11191960	20.62%

Source: TRUST Bank Algeria, Rapport D'activité 2017,2018, 2019 p 13, 26,18-19.

تتكون موارد البنك من الحسابات الجارية وحسابات "التوفير التشاركي" TAWFIR PARTICIPATIF والودائع الزمنية، وجميعها تأخذ الشكلين التقليدي (بفائدة) والخاص (بهامش ربح). والتوفير التشاركي هو توظيف تحت الطلب (إمكانية السحب والإيداع في أي وقت) للعملاء الذين يرغبون في استثمار وتنمية ودائعهم. ويتم توزيع الأرباح نصف سنويا بعد المشاركة في المشاريع التي بدأها البنك في إطار عمليات التمويل الخاصة بهامش وللعميل القدرة على طلب عمليات نقل دائمة من حساب chequing الخاص به إلى حساب التوفير الخاص به. ويبين الجدول النمو الإيجابي للتمويل الإسلامي مقارنة بالتمويل التقليدي الذي عرف تذبذبا خاصة في الحسابات الجارية وانخفاض بنسبة 33.39% في 2019. أما باقي الموارد فشهدت نموا في أغلب السنوات وهو في تطور مستمر منذ افتتاح البنك وخاصة بعد إطلاق المنتجات الخاصة في 2014، وتفسر هذه الزيادة بالسياسة التجارية المعتمدة من قبل البنك لزيادة تشجيع جمع الموارد وكذلك فتح وكالات جديدة.

3- بنك الإسكان الجزائري: استجابة للاحتياجات المتنوعة والمتزايدة لعملائه ورغبتهم في التعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية والابتعاد عن الربا، وبسبب ارتفاع العوائد والأرباح والنجاحات التي حققتها البنوك الإسلامية، قام البنك بتوسيع نشاطه ليشمل التمويل الإسلامي لصالح المؤسسات من خلال نافذته الإسلامية. وفي ظل عدم وجود إطار قانوني اتبعه البنك مجموعة من الإجراءات لضمان النجاح والسير الحسن لإنشاء النافذة:¹

¹ - مقابلة مع السيد: بلخير بن ناجي، رئيس مديرية المنتجات الإسلامية لبنك الإسكان بالجزائر العاصمة، 2019/06/04.

➤ طلب رخصة تقديم الخدمات الإسلامية من البنك المركزي في 2009 بعد إبرام اتفاقية للاستشارات الشرعية مع المستشار الشرعي السيد "أولفقي جعفر" المدعو الشيخ أبو عبد السلام، وحددت مدة الاتفاقية من 11 نوفمبر 2014 إلى 11 نوفمبر 2015، من أجل اعتماد الجوانب الشرعية في مختلف العقود والمعاملات، وتقديم الحلول الشرعية للمشكلات المالية التي تعيق النافذة، ومراقبة وتدقيق نشاطاتها.

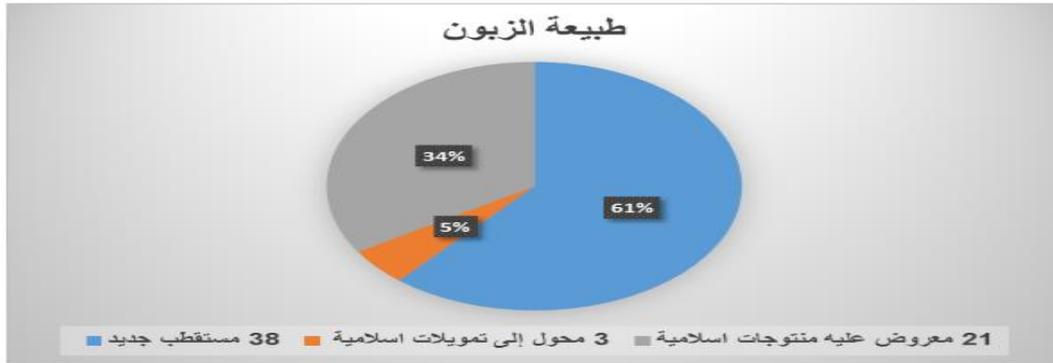
➤ تمويل الأصول الثابتة ومصاريف التأسيس بقرض حسن من البنك، وتم اختيار الموظفين بناءً على الخبرة المكتسبة في عدة بنوك وخاصة الإسلامية منها

➤ تم اقتناء نظام معلوماتي خاص بالنافذة موجه خصيصاً للبنوك الإسلامية يستجيب لمتطلبات إدارة الخدمات الإسلامية، وهو مستقل تماماً عن نظام المعلومات الخاصة بالبنوك التقليدية.

➤ تسويق الخدمات الإسلامية في البداية (سنة 2015) للعملاء الحاليين فقط الذين أبدوا رغبتهم مسبقاً في التعامل وفق أحكام الشريعة، ولم يتم الترويج للمنتجات بأمر من مجلس الإدارة من أجل التحكم الجيد فيها قبل التسويق.

ومن بين العقبات التي واجهت تأسيس النافذة حسب رئيس مديرية المنتجات الإسلامية، عدم وجود دعم من مجلس إدارة البنك لعدم اقتناعهم بهذا التحول، فضلاً عن ضعف المعارف بالصيرفة الإسلامية ومبادئها لدى منسوبي البنك، حيث كانت هناك صعوبة في إقناعهم مثلاً بعدم شرعية غرامات التأخير، وعدم استفادة البنك منها وصبها في حساب خاص بالأعمال الخيرية (بالنسبة للعميل المماثل)، فضلاً عن محدودية الموارد البشرية ذات الخبرة في الصيرفة الإسلامية، فمعظم الموظفين كانوا ينظرون إلى العمل المصرفي الإسلامي كوظيفة لا أكثر ووسيلة لتعظيم الأرباح.

الشكل رقم 4-53: طبيعة الزبائن المتعاملين مع النافذة الإسلامية لبنك الإسكان لسنة 2019



المصدر: معلومات مرسله من رئيس مديرية المنتجات الإسلامية لبنك الإسكان للتجارة والتمويل بالعاصمة وتكون النافذة شديدة الحرص في اختيار متعاملاتها بالمنتجات الإسلامية، ففي 2019، كانت النافذة الإسلامية تتعامل فقط مع 21 زبون بالمنتجات الإسلامية، فيما تحول 3 زبائن آخرين من التمويل التقليدي إلى الإسلامي، واستقطبت التعاملات الإسلامية خلال نفس السنة 38 متعاملاً جديداً. "وقد حصلت النافذة أرباحاً صافية خلال عام واحد من إنشائها بقيمة 111 مليون دج لتصل إلى 613 مليون في 2018، وانخفضت إلى 574 مليون دج في 2019"¹.

¹ - معلومات مرسله من السيد بلخير بن ناجي، رئيس مديرية المنتجات الإسلامية لبنك الإسكان للتجارة والتمويل بالعاصمة

وبذلك يوفر البنك بديلاً أخلاقياً باستخدام أدوات مبتكرة متوافقة مع الشريعة الإسلامية وتطبيقها على النشاط المالي لعملائه، حيث يتلقى المكافآت إما بالهامش التجاري المستمد من عملية البيع في حالة المراجعة، أو بدفع حصة الأرباح الناتجة عن المشروع الممول في حالة المضاربة أو المشاركة، وإما عن طريق إيرادات الإيجار المستمدة من الممتلكات التي سبق أن استحوذ عليها في حالة الإجارة، وأخيراً في حالة الاستصناع من خلال التصنيع أو البناء الممتلكات المنقولة أو غير المنقولة بنفسه أو عن طريق أطراف ثالثة. وإضافة إلى منتجاتها التمويلية من مرابحة وسلم واستصناع والمتوافقة مع مبادئ ومتطلبات المالية التشاركية، وللإستثمار الأمثل لأموال زبائنه، يضع بنك الإسكان تحت تصرفهم باقة من المنتجات البديلة الخاصة بالودائع كسندات الإستثمار وودائع لأجل وحسابات الادخار¹.

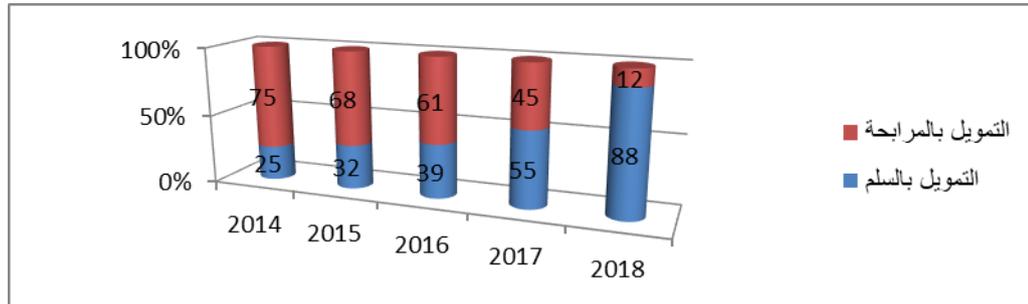
الجدول رقم 4-55: التمويلات الخاصة بزبائن الخدمات الإسلامية من المؤسسات في بنك الإسكان الوحدة: مليون دج

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018	2019
التمويل الإسلامي	9500	13600	17600	19582	19527	16086
نسبة التطور %	-	43.16	29.41	11.26	2.81-	17-%

المصدر: معلومات مقدمة من مديرية المنتجات الإسلامية ببنك الإسكان الجزائر

نلاحظ من الجدول أن التمويلات الإسلامية عرفت نسبة نمو متناقصة في السنوات الأولى حتى أصبحت سالبة تماما في السنتين الأخيرتين، وتمثل هذه التمويلات ميدانيا في صيغتي المراجعة والسلم فقط.

الشكل رقم 4-56: تطور نسب صيغ التمويل قصيرة الأجل المطبقة ببنك الإسكان الجزائر 2014-2018



المصدر: اعتمادا على معلومات مقدمة من مديرية المنتجات الإسلامية ببنك الإسكان الجزائر

نلاحظ أن صيغة السلم هي الأكثر استخداما في الأجل القصير حيث تطورت تدريجيا (مقابل انخفاض صيغة المراجعة) حتى أصبحت تمثل 88% من إجمالي التمويل القصير في البنك. أما في الآجال المتوسطة والطويلة فقد طغت عليها المراجعة كليا سنة 2016 وكانت بحصة الأغلبية في 2017، ليرز السلم سنة 2018 بقيمة 430 مليون دج أي بمعدل 58% من التمويلات المتوسطة الأجل، والباقي مرابحة (42%) وبمبلغ 450 مليون دج. وفي 2019 بلغ رقم الأعمال المحقق 600714 ألف دج مقارنة ب 757914 ألف دج سنة 2018. أما بالنسبة للمبالغ المجمعة على مستوى البنك فإنه قد تم تسويق منتجات الودائع فقط خلال 2018 فقط، حيث بلغت 286 مليون دج، كون إستراتيجية البنك مبنية على الاعتماد على استعمال الأموال الخاصة (حقوق الملكية) نظرا للأرباحية المالية التي تتمتع بها خزينة البنك.

¹ - Housing Bank Algeria, <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/nos-produits/produits-islamique>, 16/08/2019.

إن هذا التطور وإن كان لا يعكس نسبة النمو الحقيقية إلا أنه يدل على أن التمويلات الإسلامية تلي رغبات شرائح واسعة من المجتمع الجزائري. وبالرغم من أن بنك الإسكان بنك تقليدي ويخصص نافذة إسلامية تقدم فقط بعض المنتجات الإسلامية والمتمثلة في السلم والاستصناع والمراجحة، فإن هذه الأخيرة تمثل نسبة 29% من القروض الممنوحة لسنة 2015، ويمكننا الإشارة بأنه لو اتبع بنك الإسكان صيغ المشاركة والمضاربة كأحد أهم صيغ أدوات التمويل الاستثمار الإسلامي التي تتميز بكبر رأس المال المستثمر، لكانت نسبة التمويلات والاستثمارات الإسلامية تشكل جزءا أساسيا ومهما للبنك.

المطلب الثاني: موقع الصيرفة الإسلامية من السوق المحلية والعالمية

الصيرفة الإسلامية هي مطلب طالما نادى به الزبون الجزائري وبصيغ تمويلية خالية من شبهة الربا، وبما أنه لا يمكن عزل الممارسات الاقتصادية عن الثقافة المجتمعية وقناعات الناس، فإن التزاوج والتواءم بينهما من شأنه أن يشجع ثقافة الادخار ويوسع رقعة الصيرفة في المجتمع. وسنحاول من خلال هذا المطلب تبين موقع الصيرفة الإسلامية من السوق المصرفية المحلية والعالمية.

أولا- حصة الصيرفة الإسلامية من السوق المصرفية المحلية:

في نهاية 2017 كان النظام المصرفي الجزائري يتشكل من 29 بنكا ومؤسسة مالية منها 06 بنوك عمومية و14 بنكا خاصا برؤوس أموال أجنبية من بينهم مصرف واحد برؤوس أموال مختلطة، بالإضافة إلى 03 مؤسسات مالية* و05 شركات تأجير وتعاضدية واحدة للتأمين الفلاحي. ويتميز النظام المصرفي الجزائري بهيمنة البنوك التقليدية على النشاط المصرفي، ادخارا وتمويلا، إذ تمثل حصة المصارف العمومية من إجمالي الأصول المصرفية 85.6% في 2017 مقابل 86.8% في 2016، في حين شهدت حصة المصارف الخاصة ارتفاعا لتبلغ 14.4% مقابل 13.2% في 2016¹، ولا تتجاوز حصة المصارف الإسلامية 3% ادخارا وتمويلا من إجمالي النشاط المصرفي الجزائري. والجدول التالي يوضح تطور نسبة الودائع الإسلامية ومقارنتها بإجمالي الودائع المجمعة (ودائع تحت الطلب وودائع لأجل) في البنوك الخاصة والعمومية في الجزائر في الفترة ما بين 2013-2017 بوحدة مليار دج.

*- تقوم المؤسسات المالية بجميع العمليات المصرفية باستثناء جمع الودائع لدى الجمهور وتوفير وسائل الدفع للعملاء وتسييرها، وهي وظائف تختص بها البنوك إضافة إلى منح قروض للزبائن مباشرة أو بشراء سندات من السوق المالي مصدرة من مؤسسات اقتصادية ومؤسسات مالية أخرى، ويختلف العمليات المصرفية الملحقه.

¹ - بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017: التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، جويلية 2018، ص68. على الموقع: <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport2017arabe.pdf>، 2019/07/13.

الجدول 4-56: تطور الودائع الإسلامية ضمن إجمالي الودائع المجمعة (تحت الطلب/ لأجل) في الجزائر 2014-2017.

تطور الودائع				السنوات	الودائع
2017	2016	2015	2014		
280.89*	213.19	185.23	158.24		الودائع الإسلامية
9207.5	8141.6	8335.1	8518.5		مجموع الودائع في الاقتصاد
3.05	2.62	2.22	1.86		مساهمة الصيرفة الإسلامية في تجميع الودائع %

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية: بنك البركة الجزائري، مصرف السلام الجزائر، بنك الخليج وترست بنك، للسنوات المذكورة، وتقرير بنك الجزائر لسنة 2017، ص 73.

تشمل الودائع الإسلامية المشار إليها في الجدول تلك المجمعة في كل من بنك البركة وبنك السلام وقسائم النافذة الإسلامية لبنك الخليج (المذكورة في تقاريرها)، وودائع نافذة بنك ترست (منذ 2015)، أما بنك الإسكان ورغم بدء نشاط النافذة التمويلي منذ 2014، فإنه لم يعتمد على ودائع الغير حتى سنة 2018. يعود الارتفاع المحسوس (بواقع 13.1%) المسجل في الموارد المجمعة من طرف البنوك على شكل ودائع تحت الطلب ولأجل خلال 2017، بعد الانخفاضات المسجلة في 2015 و 2016 منتقلا من 8142 مليار دج إلى 9207.5 مليار دج، أساسا إلى التمويل غير التقليدي المجرى في نهاية السنة، حيث ارتفعت قيمة الودائع بشكليها في البنوك الخاصة، وسجلت الودائع لأجل ارتفاعا وصل قدره 19.3% بينما لم ترتفع هذه الودائع في البنوك العمومية سوى ب 5.5% مقابل انخفاض ب 1.6% في السنة التي سبقتها. أما الارتفاع في البنوك العمومية سنة 2017 بعد انخفاضها في السنتين السابقتين فسببه الزيادة المعتبرة في الودائع تحت الطلب التي انتقلت من 3060.5 مليار دج إلى 3765.5 مليار دج، والناجحة عن تضاعف ودائع تحت الطلب لقطاع المحروقات نتيجة للتسديد الذي قامت به الخزينة العمومية لجزء من ديونها للمؤسسة الوطنية للمحروقات والمقدر ب 452 مليار دج¹. أما الجدول التالي فيوضح نسبة التمويلات الإسلامية ضمن القروض المصرفية الموجهة للاقتصاد والموزعة من طرف البنوك الخاصة، ومقارنتها بتلك الممنوحة من البنوك العمومية.

الجدول رقم 4-57: تطور التمويلات الإسلامية ضمن محفظة القروض الموجهة للاقتصاد 2014-2017 الوحدة: مليار دج

تطور التمويلات				السنوات	القروض
2017	2016	2015	2014		
207.52	183.96	157.38	132.21		الإسلامية
8877.9	7907.8	7275.6	6502.9		مجموع القروض
2.36	2.34	2.16	2.03		مساهمة الصيرفة الإسلامية في التمويل %

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية: بنك البركة الجزائري، مصرف السلام الجزائر، بنك الخليج وبنك الإسكان وترست بنك، للسنوات المذكورة، وتقرير بنك الجزائر لسنة 2017، ص 77.

* - سنتي 2017 لا تحوي الودائع الإسلامية لبنك الخليج بسبب عدم توفر الإحصاءات المتعلقة بها.
1 - نفس المرجع السابق، ص 73-74.

الفصل الرابع: مساهمة الصيغ المستهدفة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر

يوضح الجدول أن حجم التمويلات الإسلامية في تزايد مستمر ومساهمتها في تمويل الاقتصاد ضعيفة جدا مقارنة بالتمويل التقليدي، وذلك لمحدودية عدد البنوك الإسلامية والصعوبات التي تواجهها الصيرفة الإسلامية عموما، خاصة أنها خلال هذه الفترة كانت تنشط دون إطار تنظيمي وتشريعي يحدد معالم هذه الصناعة وينظم عملياتها ويحترم خصوصياتها، ورغم ذلك تعتبر تجربة الصيرفة الإسلامية في بدايتها ناجحة مع الإقبال الكبير على البنوك الإسلامية والتطورات الإيجابية لمؤشرات النشاط في هذه البنوك:

الجدول رقم 4-58: تطور مؤشرات النشاط في بنك البركة الجزائري (2016-2019) الوحدة: مليون دج

المعدل %	2019	معدل نمو %	2018	معدل النمو %	2017	2016	
4-	261568	+8.99	270.996	+18.20	248.633	210.344	مجموع الميزانية
12+	30704	+11.74	27429	+0.96	24546	24312	حقوق الملكية
4.69-	213500	+7.72	223.995	+22.22	207.944	170.137	الودائع
1-	154600	+12.01	156.460	+26.16	139.677	110.711	التمويلات
	6333	+45.63	5167	-10.94	3548	3984	نتيجة السنة المالية

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على: بنك البركة، التقرير السنوي 2018، ص 5-6-7. <https://www.albaraka-bank.com/wp-content/uploads/2019/11/RAPPORT-2018-ar.pdf>، 2020/09/07.

نلاحظ من الجدول أن مؤشرات بنك البركة تطورت سنويا بشكل إيجابي، حيث نما حجم أصوله وودائعه وتمويلاته خلال الفترة من 2016 إلى 2018 ب 28.83%، 31.65%، 41.32% على التوالي. الأمر الذي يمكن تفسيره بارتفاع الحصة السوقية للبنك وتوسع دائرة زبائنه مع خلقه لفروع جديدة عبر مختلف مناطق الوطن. كما سجلت حقوق الملكية زيادة قدرها 12.82% في الفترة المذكورة، وحقق البنك نتائج صافية معتبرة سنة 2018، مقارنة بالانخفاض في السنة التي سبقتها. وتوضح المؤشرات والأرقام المدرجة أن البنك حقق نتائج عالية تعكس استقراره في السوق الجزائري، لأنه ظل لفترة طويلة وصلت إلى 20 سنة (منذ 1991 وإلى غاية 2012 أين بدأ مصرف السلام نشاطه الفعلي) مستحوذا على العمل المصرفي الإسلامي فيها دون منافس. ويعتبر بنك البركة في الجزائر من أنجح التجارب في الجزائر ضمن مجموعة البركة العالمية.

الجدول رقم 4-59: تطور مؤشرات النشاط لبنك السلام (2016-2019) الوحدة: مليون دج

معدل نمو	2019	معدل نمو	2018	معدل نمو	2017	2016	
+18.99%	131019	+28.37%	110.109	+61.5%	85.775	53.104	مجموع الأصول
+9.86%	19.012	+4.49%	17.305	+7.68%	16.562	15381	حقوق المساهمين
+26.69%	95.583	+65.75%	75.340	+54.7%	45.454	29.377	التمويلات
+21.5%	103.792	+32.16%	85.432	+87.3%	64.642	34.512	الودائع
+65.7%	4.007	+104.7%	2.418	+9.35%	1.181	1.080	النتيجة الصافية

المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على: بنك السلام، التقرير السنوي 2019، ص 14. <https://www.alsalamalgeria.com/pdf/rapport2019.pdf>، 2020/09/07.

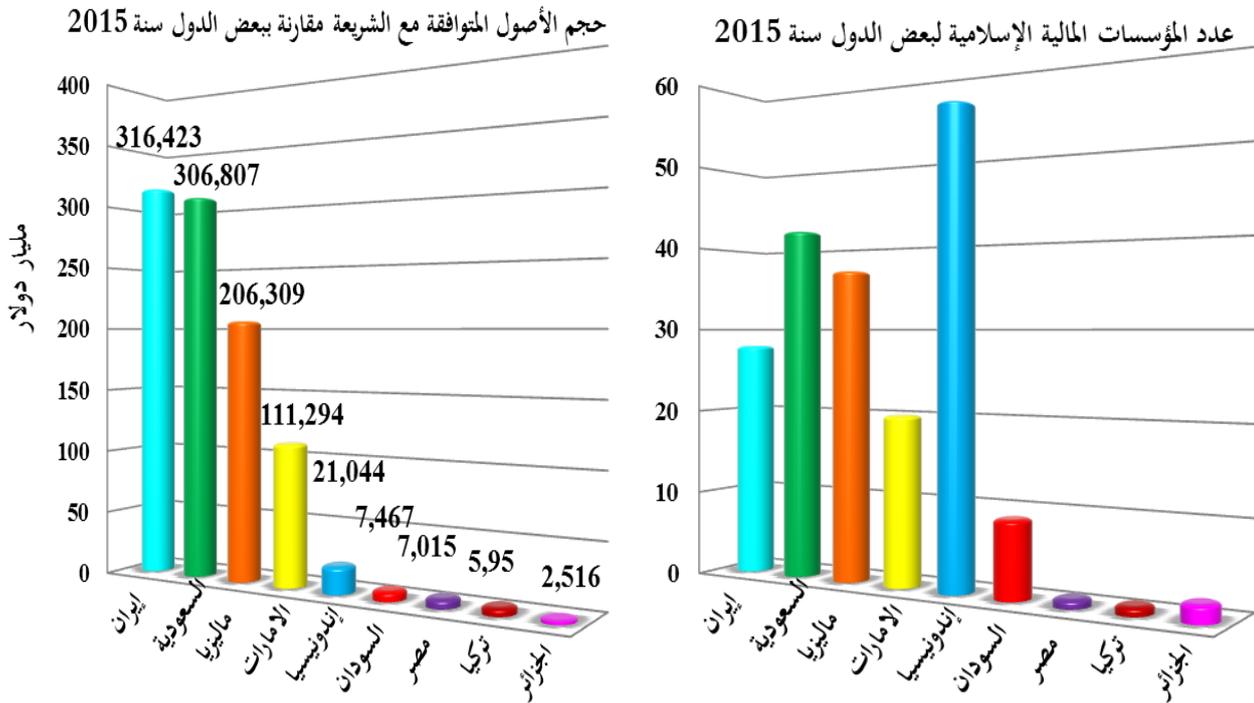
يبين الجدول بوضوح التطور الإيجابي لمؤشرات النشاط في بنك السلام، ورغم حداثة دخوله إلى السوق المصرفية الجزائرية، استطاع تحقيق نتائج معتبرة ومؤشرات إيجابية تبشر بمستقبل متميز للبنك، ويرجع هذا النمو إلى عدة عوامل

ساهمت فيه منها توسيع شبكة فروعه البنكية في ظل سعيه لزيادة حصته السوقية، حيث تم افتتاح عشرة فروع جديدة بين سنتي 2018 و2019. وأيضا النمو السريع لنشاط تمويل الأفراد وكذلك مختلف الحملات الترويجية والتسويقية للتشجيع على الادخار خاصة منها العوائد المحفزة الموزعة من قبل البنك على هذه الفئة من الودائع، والتي بلغت 3.8%، حيث تضاعف عدد المدخرين وزاد رصيد الادخار بمبلغ قدره 4.1 مليار دج سنة 2019 حسب ما جاء في تقرير 2019.

ثانيا- ترتيب الجزائر من حيث عدد المؤسسات وحجم الأصول المتوافقة مع الشريعة مقارنة ببعض الدول:

تعد الجزائر استثناء من حيث اهتمامها بالصناعة المالية الإسلامية مقارنة بالدول العربية والإسلامية، وهو ما تعكسه قيمة أصول الصيرفة الإسلامية فيها، والتي تعد أقل بكثير مما هو موجود في دول أخرى على غرار دول الخليج، فلقد بلغت قيمة الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية 2.516 مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل 0.18% من إجمالي الأصول المالية الإسلامية العالمية التي تقدر بـ 1349.6058 مليار دولار، وهي نسبة ضئيلة جدا لا تعكس فرص الاستثمار الحقيقية في الصيرفة الإسلامية في الجزائر. ويوضح الشكل الموالي ترتيب الجزائر من حيث عدد المؤسسات المالية الإسلامية وحجم الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مع بعض الدول.

الشكل 4-55: عدد المؤسسات المالية الإسلامية وحجم الأصول المتوافقة مع الشريعة مقارنة ببعض الدول لسنة 2015.



Source: The Banker, **Top Islamic Financial Institutions**, Special report, London-United Kingdom: Financial Times, November 2015, pp10-11, <http://www.thebanker.com>, 31-08-2021.

من حيث عدد المؤسسات المصرفية الإسلامية تصدر إندونيسيا الدول المذكورة بـ 56 مؤسسة فالسعودية بـ 42 مؤسسة وماليزيا بـ 37 مؤسسة، أما إيران فهي في المرتبة الموالية رغم تصدرها القائمة من حيث حجم الأصول بـ 316.423 مليار دولار. والجزائر ورغم أنها تحوي مؤسستين مقارنة بمصر وتركيا اللتين بهما مؤسسة واحدة فإنها تتدبيل القائمة من حيث حجم الأصول. فالجزائر تمثل استثناءً مقارنة مع بعض الدول العربية والإسلامية،

حيث كانت سبابة والبلد المغاربي الوحيد الذي يعرف نشاطا للبنوك الإسلامية، لكنها أيضا البلد المغاربي الوحيد الذي تأخر في وضع وتشريع قانون للمالية الإسلامية إلى غاية 2020، فضلا على حصة هذه الصيرفة في الجزائر هي الأضعف في ظل انتشار المالية الإسلامية وحصتها في العديد من الدول، وهو ما يستوجب النظر إليه بعين الجد لاغتنام الفرص التي أصبحت توفرها هذه الصيرفة.

المطلب الثالث: تحليل واقع الصيرفة الإسلامية بين العراقيل وسبل التفعيل

بعد سن قانون خاص بالصيرفة الإسلامية وتوفير الإطار التشريعي الواضح لتنظيم عملها، تكون البنوك الإسلامية قد تجاوزت إشكالية عميقة يجسدها عدم التوافق بين القوانين الوضعية والقوانين الإسلامية، والذي يخلق العديد من العقبات التي تنعكس على أدائها وتحد من نجاحها وتطورها. فالإطار القانوني ينظم عملها ويضمن حقوقها. ويشجع الخواص على الاستثمار في قطاع البنوك وولوج بنوك عالمية إسلامية السوق الجزائرية وكذا تحفيز البنوك الجزائرية العمومية على توفير منتجات وفقا لآليات الصيرفة الإسلامية. ورغم ذلك يبقى التمويل بالصيغ الإسلامية في الجزائر تجربة محدودة النطاق وتفعيل دور البنوك الإسلامية لا يرتبط فقط بتنوع الصيغ وتعددتها وإنما بتطبيقها بشكل صحيح وسليم.

أولا- خصائص التمويل بالصيرفة الإسلامية في الجزائر:

تهدف البنوك الإسلامية إلى تجميع المدخرات والموارد المالية من أجل استثمارها في مشاريع إنتاجية تعود بالمنفعة على المجتمع ككل، وفقا لصيغ المشاركة في الأرباح والخسائر (خاصة المضاربة والمشاركة)، غير أن الواقع العملي يشير أن: البنوك والنوافذ الإسلامية في الجزائر تعتمد بكثرة على صيغ المعاوضات والعائد الثابت من مراوحة وسلم ومساومة وإجارة، بسبب قلة المخاطر المصاحبة لها مقارنة مع أساليب الاستثمار الإسلامي، حيث لا تختلف كثيرا عن الصيغ التقليدية وتتشابه إجراءاتها مع ما تعود عليه العاملون في البنوك الإسلامية من عملهم السابق في البنوك التقليدية، مع أن استخدام هذه الصيغ في كثير الأحيان ينطوي على تكلفة إضافية يتحمل عبئها المستفيد الذي هو في حاجة لتخفيض تكلفة التمويل، "إضافة إلى أن صيغة كالمراوحة والتي تعتبر أكثر استخداما في توصيل خدمات التمويل الإسلامي لا تلي الحاجة إلى دفع الأجرور والسيولة اللازمة للإنفاق على مستلزمات الإنتاج"¹.

والعكس بالنسبة لصيغ المشاركة في الربح والخسارة المبنية على قاعدة تمليك الأصول كالمشاركة والمضاربة، حيث تتعامل بها بنسب ضعيفة جدا في البنوك الإسلامية، بينما تنعدم تماما في النوافذ، لأنها أكثر تعقيدا ويحتاج العاملون فيها إلى تدريب وتكوين للتمكن من العمل وفقها، كما أنها تتطلب قدرا كبيرا من الثقة في الطرف المستفيد من التمويل، ولا يمكن استخدامها في بيئة تتمتع بدرجة عالية من الخطر الأخلاقي* وتتسم بضعف آليات الضبط

¹ - عصام محمد علي الليثي، إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة -السودان-، دراسات إقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 01، (دون سنة نشر)، ص 18.

*- تحتاج صيغ الاستثمار الإسلامية إلى توفر الوازع الأخلاقي في المجتمع فهي تقوم أساسا على حفظ الأمانة والوفاء بالوعد والاخلاص والتفاني في العمل وهو ما يصعب ضبطه وضمانه في مجتمعاتنا اليوم

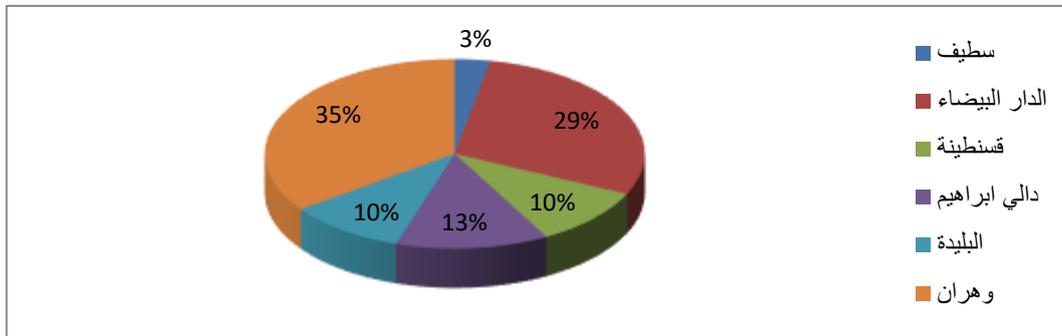
المؤسسي (الحوكمة) وآليات الرقابة والإشراف. ولذلك فإن مؤسسات التمويل الإسلامي تمارسها بتكلفة عالية جدا أو تلغيتها تماما من دائرة تعاملاتها. ومن الصعوبات التي تحول دون استخدام صيغ المشاركات في البنوك الإسلامية والاكتفاء بالصيغ التي تدر عائدا سريعا وشبه ثابت، هي أن هذه الأخيرة أقل مخاطرة ولا تتطلب جهدا كبيرا من حيث إجراء الدراسة الدقيقة والمتابعة وتحمل المسؤولية، كما أنها سهلة التنفيذ وقصيرة الأجل مما يساعد في توفير السيولة بالنسبة للبنوك متى تطلب الأمر، ويتيح هذا للبنوك مجالا للمنافسة وقدرة للوقوف مقارنة بالبنوك التقليدية.

➤ لا تطبق البنوك والنوافذ الإسلامية في الجزائر الصيغ المرتبطة بالقطاع الفلاحي من مزارعة ومغارة ومساقاه، فهو يحظى بهيئات تمويلية مخصصة، ولا "الصيغ الإسلامية الأخرى المبنية على أعمال البر والإحسان كالقرض الحسن والزكاة، فهي لا تلائم مؤسسات التمويل ذات الأهداف التجارية أو التي تعمل بدافع تحقيق الربحية، الأمر الذي يترتب عليه عدم استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه الصيغ وعدم استعمالها ضمن برامجها التمويلية أو أن تلجأ إلى استخدامها بنسب ضئيلة للغاية من إجمالي سقفها التمويلي"¹.

➤ الإقبال على طلب الصيرفة الإسلامية مرتفع جدا حيث تهتم بها جميع الفئات المؤسساتية خاصة منها الصغيرة والمتوسطة وهي الأكثر طلبا لصيغ التمويل الإسلامي، وسواء كان ذلك على قناعة شرعية أو دون ذلك، الأمر الذي يعكس من جهة توافق هذا النمط التمويلي بصيغه المتعددة والمتنوعة مع الخصوصية المالية لهذه المؤسسات، واهتمام المجتمع الجزائري بهذا النمط من جهة أخرى. أما من حيث قطاعات النشاط، فتمول المؤسسات المصرفية الإسلامية بصفة غالبية المؤسسات الناشطة في قطاع التجارة والخدمات، الصناعة، الأشغال العمومية والنقل.

➤ من حيث المناطق الجغرافية يتوزع الطلب على التمويل الإسلامي على كامل أرجاء الوطن وبنسب متفاوتة، لكنه يرتفع خصوصا في منطقتي الوسط والجنوب ثم الشرق وهذا بالنسبة لبنكي البركة والسلام. وهذا التباين مرده من جهة إلى التوزيع الجغرافي لوكالات البنكين والنوافذ الإسلامية لبنكي الخليج AGB وترست بنك TBA، ومن جهة أخرى لمستوى الثقافة الإسلامية والمحافظات في هذه المناطق. وفي المقابل نجد النافذة الإسلامية لبنك HBA تستهدف المنطقة الغربية حيث تخصص أغلب تمويلاتها نحوها، لكن عموما يبقى الطلب على التمويل الإسلامي فيها متوسطا.

الشكل رقم 4-56: توزيع العملاء على الفروع في بنك HBA لسنة 2019



المصدر: مديرية المنتجات الإسلامية بنك الإسكان الجزائر العاصمة

¹ - نفس المرجع السابق، ص 19.

➤ إنّ اتخاذ القرار التمويلي في البنوك الإسلامية يركز على نفس الأساليب والأدوات المالية المستعملة في البنوك التقليدية (من دراسة مردودية المؤسسة والمخاطر المنجزة بالإضافة الى السياسة الائتمانية للبنك) في حين أنّ التميّز يكمن في موضوع التمويل في حد ذاته حيث لا يجوز تمويل ما حرّم الله ولا يجوز تمويل الديون ... كما أنه لكل حاجة تمويلية صيغة تمويلية إسلامية خاصة بها. ولذلك فإنّ المعايير المستعملة في اتخاذ القرار التمويلي في المنتجات الإسلامية يركز على دراسة جميع المعايير، تأتي في مقدمتها المعايير الشرعية التي تنص على ضرورة موافقة المشروع لأحكام الشريعة، تليها المعايير المالية (ربحية المشروع وسيولته) والشخصية (السمعة الدينية والأدبية والتجارية والالتزام المادي والمقدرة والكفاءة)، ثم المعايير الاقتصادية والاجتماعية التي تعبر عن مدى تحقيق المشروع لأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية.¹

➤ من حيث شروط التمويل تطلب البنوك والنوافذ الإسلامية الناشطة في أغلب الملفات من العميل ضمانات ومساهمات شخصية (أو ما تسمى بهوامش الجدّية) تحددها دراسة المخاطر، وحسب مسؤوليتها فإنه لا يوجد أيّ حرج شرعي في أخذ جميع الاحتياطات قبل الشروع. وبالنسبة لدراسة طلبات التمويل فهنا يجب التفريق بين طلبات التمويل لاحتياج رأسمال العامل (تمويلات استغلالية) التي تركز في الدراسة الائتمانية لها على القوائم والبيانات المالية السابقة عادة ثلاث سنوات لأجل استخراج المؤشرات والنسب المالية وبين طلبات التمويل الاستثمارية التي تستوجب توفر دراسة تقنو اقتصادية مبنية على بيانات تقديرية للسنوات القادمة (حسب مدّة التمويل المطلوبة)

➤ تمارس الأساليب التمويلية في بعض البنوك بشكل يتعد عن ضوابطها الفعلية ويقترب إلى تلك التي تتبعها البنوك التقليدية خاصة بالنسبة إلى الإجارة، فكما رأينا في بنك البركة أنه يتعين على الفرع توقيع عقد قرض الإيجار للأصول الذي يتضمن تعيين الأصل تعيينا دقيقا، مدة التأجير، المبلغ والإيجارات الواجب تسديدها، وكل ذلك قبل تسديد ثمن شرائه، وهو ما يمثل أحد المخالفات الشرعية المشار إليها سابقا أي "مسألة تأجير ما ليس عندك"، بالإضافة إلى إلزامية تأمين الأصل مع الإنابة لصالح البنك. بينما نجد أن بنك السلام تجنّب ذلك حيث يقوم بشراء الأصول المختارة بناءً على طلب العميل ثم يؤجرها له، ويقترن بها وعد بتملك العين المؤجرة في نهاية المدّة، فتعقد الإجارة أولا من خلال عقد مخصوص، ثم يباع الأصل عند طلب المتعامل بعقد مستقل يوقع عند البيع وليس قبله.

ولذلك فإن القول بأن الصيرفة الإسلامية هي البديل للنظام الربوي يبقى قول سابق لأوانه، فتجربة الجزائر لازالت فتية رغم الإقبال عليها واحتضانها من طرف المجتمع، نظرا للعادات الدينية والعقائدية لجزء كبير من الشعب الجزائري. وتبقى حصتها في السوق ضئيلة (بنكين إسلاميين و3 نوافذ في بنوك تقليدية تقدم خدمات مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، لكنها حصة مقبولة في ظل البيئة القانونية والتنافسية ومناخ الاستثمار العام في الجزائر) ولا يزال تواجهها في مختلف ربوع الوطن ضعيف مقارنة بالبنوك العمومية التي لا تزال تسيطر على 87% من السوق المصرفي الجزائري.

¹ - مقابلة مع السيد بلخير بن ناجي، مرجع سابق.

ثانيا- معوقات الصيرفة الإسلامية في الجزائر:

رغم أهمية الدور الذي تلعبه الصيرفة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحرصها على الإسهام في نموها لما لهذا القطاع من طاقات إنتاجية وقدرات إبداعية وروح مبادرة اقتصادية كبيرة، فإنها تواجه في الجزائر عدة تحديات ومعوقات تساهم في محدودية انتشارها، وتمثل أساسا في:

- وجود قيود خارجية متعلقة ببيئة النشاط تؤثر على نشاط البنوك الإسلامية، في مقدمتها ضيق سوق التمويل الإسلامي في ظل غياب سوق نقدي ومالي إسلامي في الجزائر وتدهور مناخ الاستثمار عموما..

- عدم توفر المؤسسات المصرفية الإسلامية على الموارد المالية طويلة الأجل خاصة في ظل رفض أصحاب الحسابات الاستثمارية لفكرة الخسارة وعدم تقبلهم لها، فعلاقة أصحاب الودائع الاستثمارية مع البنك الإسلامي هي علاقة مضاربة، يتحصلون من ورائها على أرباح متغيرة غير مضمونة، لأن القاعدة الإسلامية تنص على أن الحق في الربح يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسائر (قاعدة الغنم بالغرم)، وهو مالا يتقبله أغلب عملاء البنوك والنوافذ الإسلامية الناشطة في الجزائر، حيث يرفضون تماما فكرة وجود خسارة في حساباتهم الاستثمارية بعدما تعودوا على الفوائد الثابتة والمضمونة نتيجة تعاملهم مع البنوك التقليدية، وهو الأمر الذي جعل البنوك توجه ودائعها الاستثمارية نحو التمويل القصير الأجل وصيغ العائد الثابت بدلا من صيغ المشاركات، حيث يحتاج التمويل بهذه الأخيرة موظفين مختصين في المتابعة الميدانية للمشاريع من أجل ضمان السير الحسن لها والتطبيق الأمثل لبنود العقد، وموظفين مؤهلين للقيام بدراسة الجدوى والتخطيط والتنفيذ وفق القواعد الإسلامية والفنية الحديثة للمشاريع التشاركية

- مشكل محدودية الموارد البشرية والكوادر الأكفاء ذوي الخبرة في الصيرفة الإسلامية، حيث يلاحظ أن معظم موظفي وإطارات البنوك والنوافذ الإسلامية في الجزائر غير ملمة بالمعلومات الكافية حول العمل المصرفي الإسلامي، وكانوا ينظرون إليه كوظيفة لا أكثر ووسيلة لتعظيم الأرباح، هذا ما قد يؤدي بالبنك إلى التوجه نحو الصيرفة التقليدية والانحراف عن الأهداف والمبادئ المنوطة بالبنك.

- عدم فهم المتعاملين مع البنوك الإسلامية لطبيعة عمل هذه المؤسسات، مما يؤدي إلى الخلط بين نظام التمويل الإسلامي والصناعة المالية التقليدية، مما دفع بالكثير من المسلمين أنفسهم إلى الاعتقاد بأن الأمر مجرد تحايل على الربا وأن الصيرفة الإسلامية هي مجرد ربا مقنن وتلاعب بالمصطلحات بين معدل الفائدة وهامش الربح الذي تقوم عليه الصيرفة الإسلامية.

- مشكل التعثر عن السداد غير المبرر، خاصة عندما تتلاعب المؤسسة بالتمويل أو تستعمله لأغراض أخرى أو لتسديد التزامات أخرى وتؤخر السداد على أساس أن البنك الإسلامي يصبر ولا يفرض غرامات تأخير "نظرة إلى ميسرة"، فالبنك يساير المدين المعسر فعلا، أي عندما يكون التعثر عن السداد موضوعي ومبرر أما المماطل فلا بد من التشدد معه حتى يفي بالتزاماته ومن ثم يفي البنك بدوره بالتزاماته اتجاه المساهمين والمدخرين الذين يعتبرون شركاء للمصرف ويتقاسمون معه أرباحه، فالبنك بموجب عقد المضاربة هو مؤتمن عليها ووظيفته حمايتها¹.

¹ - قناة النهار، لقاء صحفي مع السيد المدير العام لمصرف السلام السيد ناصر حيدر حول دور الصيرفة الإسلامية في ظل نقص السيولة المالية وتحميد طبع النقود، 2019/08/05.

ثالثاً- متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في الجزائر لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظرا للأهمية الكبيرة التي تلعبها الصيرفة الإسلامية في تعزيز تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فإن تفعيلها يتطلب من السلطات المالية والمصرفية توفير جملة من المتطلبات:

➤ ضرورة مشاركة الدولة ليس بالقوانين فقط وإنما في المشاريع ذات المخاطر المرتفعة التي تتجنبها البنوك الإسلامية على شكل مشاركات ومضاربات عالية المخاطر، فتجسيد هذا التوجه يتطلب موارد مالية وبشرية مؤهلة تلائمه، أو أن تكون كطرف ثالث ضامن فيها، وتكون بذلك الدولة موجهة ودافعة، كما يمكنها أن تنشئ صندوقا احتياطيا ماليا تساهم فيه هي أو البنوك الإسلامية مهمته مدها بالسيولة عند الحاجة بالطرق الشرعية، إما في شكل قروض حسنة للفترات القصيرة أو على أساس المشاركة والمضاربة للفترات الطويلة.

➤ تأهيل الكفاءات الموجودة وتدريبها بشكل متواصل ودفعها للعمل على تطوير هذه الصناعة وإثمارها وجعلها منافسا حقيقيا للمنتجات التقليدية وتحسين نوعية الخدمات المقدمة لاسيما في ظل التكنولوجيا المالية، حيث يتطلب من العاملين في البنوك الإسلامية مجموعة من الخصائص تؤهلهم ليكونوا قادرين على القيام بمهامهم بكفاءة كالالتزام بالخلق والسلوك الإسلامي والإمام بالأحكام الشرعية وفقه المعاملات الإسلامية. "وذلك بإنشاء مركز تعليمي وتدريب متخصص في العلوم المصرفية الإسلامية لإعداد وتدريب وتخريج الإطارات المصرفية المؤهلة، أو بإنشاء قسم خاص لهذا الغرض بالمدرسة العليا للبنوك في الجزائر، أو بقيام البنوك الإسلامية في الجزائر بإنشاء مراكز متخصصة لتدريب العاملين محليا أي داخل البنك، وفي هذا الإطار يمكن الاستفادة من تجارب بنوك إسلامية رائدة في هذا المجال، كالمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجددة، ومركز الاقتصاد الإسلامي التابع للمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية بالقاهرة"¹. ويشمل التدريب أيضا مجال العلوم الإدارية والمحاسبية والمالية والقانونية وحتى المعلوماتية والتكنولوجيا.

➤ الاستفادة من بعض التجارب الناجحة وإيجاد هيئة مركزية من كبار العلماء تكون تابعة للبنك المركزي وليست تابعة للبنوك تشرف في الأمور العامة على بقية الهيئات بحيث لا يكون هناك تنافس في الفتاوى. ولتوسيع التعامل بمختلف المنتجات لا بد من الاستفادة من آراء جميع المذاهب الفقهية فإذا كان المنتج يتفق مع رأي شرعي وجيه ولو لم يكن متفقا عليه من جمهور الفقهاء أو من المذهب السائد (كالمالكي في المغرب العربي) فينبغي قبوله خاصة إذا كان المنتج يخدم المجتمع ويحقق التنمية.

➤ تأسيس الهيئات المحلية ومؤسسات البنية التحتية الداعمة لمساعدة المؤسسات المالية الإسلامية على الارتقاء بمستوى الشفافية ومعايير حسن الإدارة في عملها ويرفع من قدرتها على إدارة المخاطر وضبط عمليات الاستثمار وتحسين جودة محافظها الاستثمارية والمالية، ويمكن أن تشمل هاته الهيئات: لجنة عليا للفتوى والرقابة الشرعية كعنصر حاكم في ترشيد القرارات وتطوير المنتجات وتوحيد الفتاوى، مجلس أعلى للمالية الإسلامية، يعني بتقديم الاستشارات

¹ - سليمان ناصر، عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد7، 2009-2010، ص311-312.

والخدمات التدريبية في مجال المالية الإسلامية والمسائل ذات الصلة، هيئة لتصنيف المؤسسات والمنتجات المالية الإسلامية... إلخ¹.

➤ دراسة القوانين المنظمة لعمل البنوك الإسلامية في الدول العربية والإسلامية، والعمل على الاستفادة من تجاربها في هذا المجال وضرورة الاستفادة من جهود بعض الهيئات الإقليمية والدولية التي تعمل على تطوير الصيرفة الإسلامية، كهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (البحرين)، والتي تضع معايير محاسبية متوافقة مع المعايير المحاسبية المطبقة عالمياً من جهة، والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من جهة أخرى؛ ومجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB) بماليزيا، والذي يضع القواعد الاحترازية المتوافقة مع المعايير العالمية مثل معايير لجنة بازل من جهة، ويراعي خصوصية العمل في البنوك الإسلامية من جهة أخرى².

➤ نشر الوعي التشاركي ومحاولة التغلب على العقلية التقليدية للمودعين في الحسابات الاستثمارية: بتقسيم الودائع إلى نوعين، أحدهما للعملاء الراغبين في الحصول على عائد مناسب دون مخاطرة كبيرة وذلك باستثمارها في مشاريع قصيرة الأجل وبصيغ العائد الثابت، والآخر للمودعين الراغبين في الحصول على عائد أكبر بالاستثمار في المشاريع طويلة الأجل القابلة للربح والخسارة، بصيغ المشاركة والمضاربة. ويجب إعلامهم من البداية أن استثماراتهم قابلة للربح والخسارة وفي المقابل يكون العائد المتوقع أعلى³.

➤ إن المعاملات في البنوك الإسلامية تدقق بشكل دوري بناء على قرارات هيئات الرقابة الشرعية، وتخضع لمعايير شرعية* معتمدة من قبل مجلس شرعي مختص في المعاملات، ولا يحق لأي أحد أن يخوض فيها بالفتوى أو الجدل الفقهي ويترك ذلك لأهل الاختصاص حتى يبينوا للناس الجائز وغير الجائز. وإذا حدث أي خطأ في التطبيق أو في الالتزام بالضوابط الشرعية، يعرض الأمر على الهيئة الشرعية التي قد تقرر إبطال تلك المعاملة وتجنّب ما ترتب عنها من أرباح في حساب صندوق الخيرات⁴. ولذلك يجب توعية الشعب وتبسيط ثقافة المعاملات المالية الإسلامية من قبل الأئمة الذين يتصدون لتوجيه الأمة والرد على استفتاءات العامة، عبر تنظيم دورات خاصة تدريبية على مستوى جميع المساجد لتكوينهم ولكيلا تكون فتواهم من باب التحوط بالتحريم دون اطلاع على تلك العقود والمعاملات، وبالتالي تفعيل دورهم في توضيح المصرفية الإسلامية. كما يمكن لمسؤولي البنوك الإسلامية والتقليدية التي تمارس هذه الصيرفة تنظيم ندوات وملتقيات توضيحية يشارك فيها دكاترة في الشريعة وفقه المعاملات* والمعاملات المالية،

¹ - غري عبد الحليم، تقييم تجربة الخدمات المالية الإسلامية في السوق الجزائرية وآفاقها المستقبلية، الندوة العلمية الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة فرحات عباس بسطيف، 18-20 أبريل 2010، ص31.

² - نفس المرجع السابق، ص 31.

³ - حريد رامي، مرجع سابق، ص283.

*- هناك هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية التي مقرها البحرين والتي وضعت 58 معيار شرعي لكل الأدوات والمنتجات والصيغ التي تتعامل بها البنوك الإسلامية معتمدة من قبل المجلس الشرعي يضم مجموعة كبيرة من العلماء المتخصصين في فقه المعاملات.

⁴ - قناة النهار، لقاء صحفي مع السيد المدير العام لمصرف السلام السيد ناصر حيدر حول دور الصيرفة الإسلامية في ظل نقص السيولة المالية وتحميد طبع النقود، مرجع سابق.

*- وهو فقه اجتهادي ومصدر الحكم في جزئياته إذا لم يوجد نص شرعي هو في أحسن الحالات قياس على النص، وفي الكثير من الحالات تعود إلى العرف أو المصلحة والأصل في المعاملات الإباحة والحرمة لا تكون الا بالدليل.

يوضحون فيها للناس القواعد العامة للصيرفة الإسلامية ويسطون شرحها وشرح عقودها من جهة، ويشرحون لهم حرمة الاكتناز وضرورة توظيف الأموال، ويعرفون العملاء والمتعاملين الاقتصاديين على اختلاف أنشطتهم بهذا النوع من التمويل باستعراض التجارب والنماذج الدولية في هذا المجال لاستخلاص نتائج تطبيق تلك النماذج والاستفادة منها في تنمية وتطوير التمويل الإسلامي.

➤ وبسبب حداثة تجربة المالية الإسلامية ومحاوله منه التحكم في كل أبعادها وفي ظل الظروف الخاص الذي تمر به البلد ونقص الخبرة في مجال هذه التعاملات، فإن بنك الجزائر كان أكثر حرصاً وتدقيقاً في منحه التراخيص بممارستها حتى يتأكد من قدرة البنوك على التسويق لهذه المنتجات مراعاة مع القواعد الشرعية التي تستند إليها والتحكم في مخاطرها وحماية المتعاملين بها من الزبائن، ولذلك كان مسار اعتماد الخدمات الإسلامية بطيئاً نوعاً ما، الأمر الذي يتطلب إنشاء وحدة متخصصة على مستوى بنك الجزائر لتسريع دراسة الملفات ومنح التراخيص، وإطلاق مبادرة الابتكار في مجال الهندسة المالية الإسلامية وتوسيع المنتجات المالية الإسلامية. وطالما أن الإجراءات الردعية لم تنجح في القضاء على السوق الموازي، فإن استقطاب أمواله لا يكون إلا بالتحفيز القانوني ومراجعة المنظومة الجبائية لتكون أكثر تحفيزاً من أجل إدماجه في السوق المنظم بشكل انسيابي.

وفي الأخير نجد أن الصيرفة الإسلامية في الجزائر ورغم ممارساتها بالتوجه لصيغ العائد الثابت على حساب صيغ المشاركات، وفي ظل تأخر التأطير القانوني الذي ينظم نشاطها، عرفت نجاحاً لا بأس به وحققته نتائج إيجابية. وبعد صدور القانون المنظم لها وسماع السلطات للبنوك العمومية ذات الشبائيك الواسعة والمنتشرة عبر ربوع الوطن بفتح شبائيك تقدم خدمات مصرفية إسلامية، فذلك من شأنه أن يدعم ويعزز من مستوى تواجدها في السوق ويعطيها زخم أكبر، ويسمح للمناطق التي لم تستطع البنوك الإسلامية الوصول إليها نظراً لمستوى نموها وتوسعها من الاستفادة من هذه الخدمات، مما يرفع من مساهمتها في مجال تعبئة الادخار واستقطاب الموارد المالية التي لا تزال تتداول خارج البنوك وكذلك في مجال تمويل المؤسسات الاقتصادية ولاسيما الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر التي تخلق مناصب شغل وتمتص البطالة. وبالفعل فإن أكبر البنوك العمومية قد سارعت إلى طرح منتجات إسلامية في السوق المالية لدفع عجلة الاقتصاد وزيادة النمو في ظل تراجع دورة الاقتصاد جراء الجائحة الصحية كوفيد 19. فصدور القوانين المنظمة للصيرفة الإسلامية وقابلية الشريحة العظمى لها، يجعل مستقبل الصيرفة الإسلامية في الجزائر رائد وواعد. خاصة إذا استطاعت البنوك الإسلامية أن تمارس نشاط رأس المال المخاطر فتقنع عملائها بجدوى المشاركة معها لتمويل الأفكار الريادية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة ذات الربحية العالية والنمو المرتفع مستقبلاً.

خلاصة الفصل

حاولنا من خلال هذا الفصل تتبع واقع ممارسة الصيغ المستحدثة في الجزائر، ومدى مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووجدنا أن هذه الأخيرة لازالت تواجه العديد من المشكلات التمويلية، إذ تعتبر تجربتها في مجال التمويل بالصيغ المستحدثة جد فتية رغم توفر الأرضية القانونية والتشريعية التي تنظم سيرها وكيفية تأسيس وعمل المؤسسات الممارسة لها. الأمر الذي انعكس على تزايد بسيط لتعداد المؤسسات التي تقدمها والذي لا يزال ضئيلا مقارنة بالدول المجاورة وبغض النظر عن النتائج المحققة، فإن:

- سوق رأس المال المخاطر يتميز بعرض محدود، حيث تهتم شركاته بأخذ مساهمات ذات أقلية في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المتابعة الدورية والمساندة الإدارية لتمويل مراحل الإنشاء والتوسع لمشاريعها الاستثمارية ومرافقتها أطول مدة ممكنة، خاصة تلك الناشطة في القطاع الصناعي. غير أن تمركز المؤسسات الممولة في العاصمة وضواحيها وبسبب العوائق التي تواجه هذه الصناعة، لازالت التقنية غير معروفة لدى الكثير من المتعاملين في المناطق الأخرى. ولذلك بقيت مساهمات الشركات قليلة ومستقرة لفترة طويلة إلى غاية 2016، أين بدأت تنتعش قليلا مع زيادة متعاملي السوق وبدء نشاط الصناديق الاستثمارية الولايمية، حيث وإلى غاية 2019 لم تمول إلا 119 مؤسسة بهذه التقنية.

- أما بالنسبة لقرض الإيجار فيتميز بدوره باستهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة الناشطة في القطاعات الخدماتية كالبناء والأشغال العمومية والنقل والصحة والقطاع الصناعي. كما تشترك المؤسسات المناخنة له رغم اختلاف طبيعتها، في تطبيق قرض الإيجار المالي بخيار التملك للأصول المنقولة. ولأن شركات قرض الإيجار تتمركز في المدن الكبرى بالشمال، عانت التقنية أيضا من انتشار جغرافي غير متوازن سرعان ما قل بشل ملحوظ مع بدء نشاط شركات التأجير العمومية بفضل شبكاتها المنتشرة في ربوع الوطن، الأمر الذي جعل سوق قرض الإيجار يعرف انتعاشا مقارنة بسوق رأس المال الاستثماري.

- وأخيرا بالنسبة للصيرفة الإسلامية ورغم تأخر المشرع الجزائري في وضع إطارها القانوني ومع قلة المؤسسات الممارسة لها فإن الطلب عليها مقبول يتوزع في كامل التراب الجزائري بنسب متفاوتة أغلبها في الوسط والجنوب. وتتميز المؤسسات المستهدفة من البنوك والنوافذ الإسلامية أيضا بالحجم الصغير والمتوسط إضافة إلى أصحاب المهن الحرة الناشطة في قطاع التجارة والخدمات والصناعة والنقل والبناء والصحة. وتعتمد في تمويلها على صيغ المدائيات قصيرة الأجل.

وتبقى آفاق تطوير هذه الصيغ في الجزائر مرهونة بترقية المحيط القانوني وهيئة المحيط الضريبي بمنح تحفيزات جمركية وجبائية وشبه جبائية بما يضمن تكييف دائم ومستمر للتقنيات.

الغائمة

اهتمت الجزائر في العقدتين الأخيرين بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كخيار استراتيجي للإنعاش الاقتصادي وإنجاح الخطط التنموية، نظرا لسهولة تكييفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك بتوفيرها لمناصب الشغل وخلق الثروة والقيمة المضافة. ولأن هذه المؤسسات لديها احتياجات تمويلية كثيرة غير متاحة، حيث يصعب عليها الحصول على القروض المصرفية المتوسطة وطويلة الأجل خاصة في المراحل الأولى من نشأتها بسبب قصورها ماليا وعدم امتلاكها الضمانات المطلوبة، وجب البحث عن مصادر تمويل أكثر مواءمة مع طبيعتها وخصوصيتها. وفي هذا الإطار استحدثت عدة بدائل أثبتت نجاعتها في الدول المتقدمة أهمها رأس المال المخاطر وقرض الإيجار والصيرفة الإسلامية.

ورغم السياسات التشجيعية التي أولتها الحكومة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك والمؤسسات المالية من أجل تطبيق هذه البدائل، فإنه لم يحقق المساهمة المتوقعة منه كعنصر محفز لدعم عجلة التنمية في الجزائر. حيث وبعد ولوجها لهذه الصناعات منذ أكثر من ربع قرن، مازالت محدودة بسبب تضافر جملة من المعوقات والتحديات التي تعترض تطورها، وهو ما يتطلب بذل الجهود الحثيثة لإرسائها بما يتماشى مع الحركة الاقتصادية العالمية، والتوجه العالمي المتنامي لهاته الصناعات.

1- النتائج: توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها:

➤ يتمحور اهتمام الشركات والبنوك الممارسة للصيغ المستحدثة حول تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمويل استثماراتها الجديدة والقائمة من السلع الرأسمالية وفي الآجال المتوسطة والطويلة وذلك بأخذ مساهمات في رأسمالها عبر رأس المال المخاطر أو بالإجارة عن طريق قرض الإيجار أو بمختلف صيغ التمويل الإسلامية، حيث:

✓ رأس المال المخاطر وسيلة دعم مالية، فنية وإدارية ترافق المشاريع ذات المخاطر العالية والمتقدمة للضمانات التي تطلبها عادة البنوك، حيث تقدم لها التمويل والدعم المالي متقبلة المخاطرة على أمل التعويض مستقبلا بفائض قيمة مرتفع في حالة نجاحها، إلى جانب الخبرة والتدخل في توجيه مسارها وتزويدها بالنصائح والمعرفة المتخصصة. ويساهم رأس المال المخاطر في النمو الاقتصادي من خلال تشجيعه الإبداع وتنمية الأفكار وتجسيدها وتحويلها من مجرد أبحاث إلى مشروعات صغيرة ناجحة تساهم في تحويل الطاقات العاطلة عن العمل إلى قوة إيجابية تحرك الاقتصاد عن طريق ضمان الانطلاق السليم لها وتقليل مخاطر الزوال والتلاشي وزيادة حظوظ النجاح. وبالتالي تسهيل إقامة شركات إنتاجية وخدمانية جديدة، والتي تعتبر إحدى أهم ركائز التنمية الاقتصادية.

✓ نظرا لمزايا قرض الإيجار العديدة التي تتوافق مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها المالية، تستطيع هذه الأخيرة الحصول على تمويل كامل لاستثماراتها والتخلص من قيود الاقتراض وتحقيق مزايا ضريبية، كما يمكنها اختيار معداتها بنفسها ومواكبة التطور التكنولوجي.

✓ بما أن التمويل المخاطر والتمويل بقرض الإيجار مستنبطان من بعض الأشكال التمويلية الإسلامية (المشاركة والإجارة) فهما يتفقان مع فلسفة التمويل الإسلامي الذي يركز على دائرة الاقتصاد الحقيقي، ومبدأ

الربح بدلا من الفائدة الثابتة، وبذلك لا يتوقع أن تكون لهما آثاراً سلبية كما هو الحال في التمويلات الربوية التي تتسبب في اختيارات متتالية للنظام المالي. هذا ويمكن ضبطها ببعض القواعد الشرعية لتصبح جائزة للتطبيق إسلامياً، فصيح التمويل الإسلامية تؤدي إلى سهولة المزج والتأليف بين عناصر الإنتاج، وخاصة عنصر العمل ورأس المال في صور متعددة، من مضاربة ومشاركة ومراحة وسلم واستصناع وهي قنوات جذب ومحفزات استثمارية هامة من شأنها أن تساعد في توفير المناخ المناسب لخلق ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

➤ تعتمد المؤسسات الممارسة للصيغ المستحدثة على معايير مختلفة عند اتخاذها قرار التمويل عن تلك التي تعتمد عليها البنوك التقليدية من ضمانات وميزانيات لسنوات سابقة، حيث:

✓ تختلف نظرة المخاطر برأس المال وتقييمه للمشروع عن نظرة البنك، فالأخير يرفض تمويل مشروع دون ضمانات عينية أو شخصية وماضي مالي خاصة إذا تعلق الأمر بمشروع تكنولوجي يتميز بدرجة كبيرة من المخاطرة وعدم الأكادة، بينما المخاطر برأس المال لا يركز اهتمامه على الضمانات ولا على قدرة المؤسسة على سداد الالتزامات في الآجال المحددة، بل يراهن على استعدادات المشروع للنجاح (نوعية وجودة مخطط العمل وقابلية الفكرة للتنفيذ ومردوديتها الاقتصادية والمالية) وتحقيق قيمة مضافة في المستقبل والكفاءة التسييرية والتقنية للمبادر، والقدرة على خلق مناصب الشغل، والمساهمة في حماية المحيط.

✓ يستخدم قرض الإيجار في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأجلين المتوسط والطويل دون مساهمة شخصية كالقرض المصرفي (تمويل كامل) ولا ضمانات (الاكتفاء بملكية الأصول المؤجرة كضمان).

✓ يمنح البنك الإسلامي التمويل التشاركي على أساس الجانب السلوكي والشخصي لمالك المؤسسة وقدرته الإدارية وليس على أساس ملاءته المالية، والتي تعتبر المعيار الأساسي عند طلب القروض من البنوك التقليدية. كما أنه يقدم الدعم الإداري والاستراتيجي والتسويقي باعتباره شريكاً في المؤسسة الممولة.

وبذلك تتلاءم الصيغ المستحدثة مع الخصوصية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يؤكد صحة

الفرضية الأولى.

➤ بدأت السلطات العمومية في الجزائر تهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ التسعينات بتشجيعها للاستثمار الخاص، ثم بصدر القانون التوجيهي لترقيتها في 2001 حيث أنشئت عدة هيئات وهيئات حكومية لدعمها وتمويلها ومرافقتها، الأمر الذي انعكس على تزايد عددها وانتشارها جغرافياً وممارستها لقطاعات اقتصادية متنوعة خاصة الخدماتية منها. هذه الهياكل ومن خلال تسييرها للقروض البنكية كانت هي الممول الرئيسي لهذا القطاع الحساس والذي يفترض أن تتم مرافقته مالياً وفنياً من طرف شركات تقدم تمويلاً متخصصاً مثل رأس المال المخاطر الذي يتميز بتقديم المدخلات الإدارية من مشورة استراتيجية ومهارة في القطاع الممول وهو ما يحتاجه المقاول في تلك الفترة الحرجة التي تتميز بارتفاع نسبة الخطر وبالتالي الفشل.

➤ وفي المقابل كان التمويل بالصيغ المستحدثة محدوداً ومحتشماً جداً، بسبب تأخر التأطير القانوني وشيوع استخدام القرض المصرفي وضعف ثقافة التمويل التشاركي والإيجاري في ظل غياب استراتيجية تسويقية فعالة

للتعريف بالصيغ، وتوضيح الامتيازات والتحفيزات الحكومية المرافقة لها للمتعاملين من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث:

✓ تم تشريع الإطار القانوني للصيرفة الإسلامية في 2020 فقط، يمارسها بنكين إسلاميين وثلاث نوافذ إسلامية بدأت في النشاط قبل صدور الإطار التشريعي الذي ينظم عملياتها، بالإضافة إلى بعض النوافذ في البنوك العمومية التي منح لها اعتماد ممارسة النشاط بعد صدور القانون.

✓ شرع رأس المال المخاطر في 2006، ورغم ممارسته من قبل بعض الشركات قبل ذلك بكثير فإن استثماراته لم تشهد نمواً إلا بعد دخول متعاملين جدد في السوق وبدء نشاط الصناديق الاستثمارية الولائية في العشرية الأخيرة. والتي تعتبر من أهم المبادرات التي تدل على اهتمام السلطات بنشاط رأس المال المخاطر، بالإضافة إلى بعض المزايا الضريبية لمتعامليه واليسيرات المتعلقة بعملية الخروج، وتوفير هياكل دعم لنشاطه كصناديق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمارس التقنية 10 شركات مالية تتنوع بين العمومية والمختلطة وغير المقيمة.

✓ أما قرض الإيجار فقد عرف سبقاً تشريعياً، حيث تم تأطيره في 1996، وقدمت الحكومة لطرفيه عدة تسهيلات قانونية وتحفيزات جبائية وجمركية، تمارسه 16 مؤسسة تتنوع بين الشركات المتخصصة والمؤسسات المالية والبنوك العامة والخاصة، الوطنية والأجنبية. ولذلك شهد سوقه انتعاشاً مقارنة بسوق رأس المال المخاطر، غير أن مساهمة كليهما في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم الاقتصاد تبقى ضعيفة مقارنة بمساهمة القروض البنكية التقليدية تحت إشراف هيئات الدعم والمرافقة الحكومية، وفي المقابل نجد الصيرفة الإسلامية تشهد إقبالا من جميع الفئات المؤسساتية في السنوات الأولى من تأطيرها قانونياً بسبب خلوها من شبهة الربا وعدم إمكانية عزل الممارسات الاقتصادية عن الثقافة المجتمعية وقناعات الناس، فالتوفيق بينهما يشجع على ثقافة الادخار ويوسع رقعة الصيرفة في المجتمع وقدرة البنوك على استقطاب الأموال التي لاتزال في السوق الموازية. ولذلك نعيد ونقترح نموذجاً تمويلياً إسلامياً يقوم على إنشاء صناديق استثمار إسلامية تصمم كأوعية لتجميع وإدارة الأموال وفق آلية الاستثمار التشاركي سواء برأس المال المخاطر أو قرض الإيجار بعد تكييفها فقها بما يتوافق مع أحكام الشريعة أو المشاركة والمضاربة الإسلامية، وتوظيفها بأساليب الاستثمار التشاركية طويلة الأجل في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها الأنسب والأكثر فاعلية في خدمة النشاط الاقتصادي الحقيقي.

وبذلك تكون فرضيتنا الثانية صحيحة في قسمها الأول بأن "تجربة الجزائر في استخدام الصيغ المستحدثة للتمويل محدودة وجد محتشمة"، ونوعاً ما خاطئة في القسم الثاني "لم تأخذ حظها ضمن البرامج والإجراءات التي اتبعتها في مجال تطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" بالنسبة لصيغتي رأس المال المخاطر وقرض الإيجار.

➤ أسفرت دراستنا الميدانية على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة هم الأكثر طلباً للتمويل بالصيغ المستحدثة والأكثر استهدافاً من قبل المؤسسات الممارسة لها. ونظراً لتركز هذه الأخيرة في

العاصمة وضواحيها، فإن الطلب على الصيغ يتركز بدوره في المنطقة الشمالية، ما عدا الصيرفة الإسلامية التي استطاعت إيصال خدماتها إلى المنطقة الجنوبية بفضل انتشار الوكالات والخلفية الدينية المحافظة لقاطنيها. وعموماً تتعدد الممارسة الميدانية للصيغ المستحدثة في الجزائر عن أهم أساسياتها النظرية، حيث أن:

✓ الهيمنة الحكومية على موارد شركات رأس المال المخاطر تؤثر على عقلية الاستثمار المخاطر وتجعلها ترفض تمويل مرحلة ما قبل الإنشاء للمشاريع والأفكار الواعدة للمبادرين في مجال تكنولوجيا المعلومات لأنها تحمل قدراً معتبراً من المخاطر وتكتفي بتمويل مراحل التأسيس والنمو الأولي مع غياب تام لتمويل المراحل المتأخرة، كما أن عدم توفر وتنوع إمكانات وطرق الخروج وانحصارها في خيار بيع الحصة للمقاول، تجعل مدة المساهمة تطول أكثر مما يجب.

✓ شركات قرض الإيجار تمارس الإيجار المالي المنقول فقط والمنتهي بالتمليك أي بدون الخيارات الثلاثة في نهاية العقد، وتشترط مساهمة شخصية (الأمر الذي يلغي خاصية التمويل الكامل) وضمانات إضافية إلى جانب ملكيتها للأصول المؤجرة.

✓ تعتمد البنوك الإسلامية على صيغ العائد الثابت كالإجارة في الأجل الطويل والسلم والمرابحة في الأجل القصير، وتتجنب صيغ المشاركة التي تعكس الفلسفة الحقيقية للبنوك الإسلامية، كما تشترط في أغلب ملفاتها ضمانات ومساهمة شخصية (هامش الجدية) بسبب نقص العمالة المؤهلة وعدم توفر الموارد المالية طويلة الأجل وعدم تقبل أصحاب الحسابات الاستثمارية لفكرة الخسارة. ونعبر المعايير الشرعية في مقدمة الضوابط عند اتخاذ القرار التمويلي وتليها المعايير المادية والشخصية.

وبذلك تثبت صحة الفرضة الثالثة بأن أنشطة التمويل المستحدث تمارس بشكل مختلف عن مبادئها النظرية التي توافق حاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو أحد الأسباب التي تجعل الطلب عليها ضعيفاً خاصة بالنسبة لرأس المال المخاطر، بالإضافة إلى غياب الثقافة التشاركية والفكر المغامر لدى المقاولين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم فهمهم للتقنيات وعدم معرفتهم بالامتيازات المرافقة لها والتحفيزات الحكومية من تسهيلات في الحصول على العقار وضمانات للقروض.. ورغم ذلك يعتبر الطلب على قرض الإيجار والصيرفة الإسلامية مقبولاً نوعاً ما في ظل مناخ الاستثمار السائد.

➤ المؤسسات الممارسة للصيغ المستحدثة تهتم بتمويل إنشاء وتوسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في عدة قطاعات اقتصادية تنصدها الصناعة بالنسبة لرأس المال المخاطر وقطاع النقل والأشغال العمومية في قرض الإيجار والصناعة والتجارة في الصيرفة الإسلامية، وبذلك تساهم في تعزيز دورها التنموي بزيادة القيمة المضافة وتوفير مناصب الشغل. غير أن قيم المبالغ المستثمرة بالصيغ المستحدثة لا تعكس الجهود الحكومية المبذولة لإرساء أسواق لهذه الصيغ في الاقتصاد الجزائري، ويرجع ذلك لجملة العراقيل:

✓ الداخلية كمحدودية الموارد والهيمنة الحكومية عليها، ونقص الكفاءات والمهارات البشرية المؤهلة والمتخصصة في مختلف الجوانب القانونية والمحاسبية والإدارية والشرعية وبعض المعوقات التنظيمية كتعدد

إجراءات استرجاع الأصول المؤجرة ونقل الملكية وعدم وجود جمعية مهنية وندرة الصفقات الاستثمارية ذات التوجه التكنولوجي بالنسبة لرأس المال المخاطر..

✓ الخارجية كعدم ملاءمة البيئة الاقتصادية ومناخ الأعمال غير الجذاب لجميع الأنشطة وثقل الإجراءات الإدارية وغياب الأسواق المساعدة كالبورصة لرأس المال المخاطر وسوق مالي إسلامي للبنوك الإسلامية وسوق ثانوي للتجهيزات بالنسبة لقرض الإيجار...
وبذلك تكون الفرضية الرابعة صحيحة بأن الصيغ المستحدثة في الجزائر تواجه عدة صعوبات تجعلها غير قادرة على تلبية الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يعيق استدامتها ويحد من دورها التنموي.

ولذلك فإن التصدي لهذه العراقيل سيكون له دور بارز في تفعيل الصيغ المستحدثة وبالتالي تعزيز الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث رأينا أن المؤسسات الممارسة للصيغ المستحدثة وفي ظل وجود العراقيل كان لها دور كبير في خلق القيمة المضافة وتحقيق التنمية، كشركات رأس المال المخاطر بانتقائها للمشاريع التي لها أثر على التطور الاقتصادي والاجتماعي من مساهمة في خلق مناصب الشغل وحماية المحيط والحفاظ على البيئة وتصدير السلع والخدمات المولدة للعملة واستهدافها للقطاع الصناعي المنتج... ، أو بنجاح المشاريع المحدودة التي دخلت مرحلة الاستغلال واستمراريتها، بل وأصبح بعضها رائدا في مجال نشاطه، بفضل ما تمارسه من إستراتيجية دقيقة قبل التمويل (باعتقادها معايير محددة في المؤسسات الممولة كالمهارات الإدارية والتقنية للمبادر، والمردودية المالية المستقبلية وقابلية النمو، وجودة خطة العمل) وبعده من خلال الشراكة الفعالة مع صاحب المشروع، فتدعمه ماليا وترافقه إداريا عبر المتابعة النشيطة وفرض الرقابة على كل القرارات الإستراتيجية في المشروع. وكذلك بالنسبة لقرض الإيجار ورغم أنه تمويل متوسط الأجل بأسعار فائدة مرتفعة فإنه يبقى بديلاً تمويلياً مهماً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل عجزها عن الحصول على المصادر التمويلية الأخرى وبعض المزايا التي تمنحها إياها بعض المؤسسات الممارسة كإمكانية الحصول على فترات سماح للتسديد في بداية التمويل أو تأجيل دفع القسط الأولي كما هو الحال في بنك البركة أو تعديله على حسب قدرة السداد في TBA، أو تحمل الشركة كامل التأمينات على التجهيزات ومصاريق نقلها وتسليمها مع دمجها ضمن الأقساط بالنسبة لشركة ALC، كما أن الردود السريعة على طلبات التمويل (7 إلى 15 يوماً في بعض المؤسسات ك ALC) هو أمر إيجابي مقارنة بالقروض التقليدية التي تستغرق وقتاً طويلاً نسبياً.

2- التوصيات:

بالإضافة إلى ما تم ذكره في لب البحث من سبل لتفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكل تقنية من التقنيات المستحدثة، يمكن أن نؤكد على بعض التوصيات ك:

➤ العمل والاجتهاد على تحسين الإطار التشريعي الخاص بالصيغ المستحدثة وخلق بيئة ملائمة لتطويرها وتشجيعها عبر توفير آليات سهلة ومتعددة لخروج رأس المال المخاطر وإيجاد نظام قضائي قوي بما يحقق اطمئنان

المستثمرين نحوها. وتقديم الدعم الحكومي اللازم لمؤسساتها خاصة ما يتعلق بالحوافز الضريبية والشروط التنظيمية التي تحكم عملها، وخلق فرص تدريبية لتكوين العمالة المتخصصة والماهرة في مختلف الميادين (تسييرية، مالية، قانونية، ...)

➤ نشر الوعي وثقافة المخاطرة وروح المشروع الجماعي لدى الأفراد وأصحاب الأفكار المبدعة من جهة والمؤسسات المالية وحتى الصناعية من جهة أخرى، وتوعيتهم بأهمية النشاطات التشاركية في تطوير المشاريع الإبداعية والمبتكرة التي يمكن أن تساهم في نهضة المجتمع ككل وتحقيق تنمية مستدامة يستفيد منها جميع الأطراف، وتشجيع أصحاب المؤسسات على القبول بدخول مساهمين فيها وإقناعهم أن دخول المساهمين معهم يؤدي إلى تحسين الأداء وزيادة الأرباح.

➤ الاهتمام بالبحث العلمي وإنتاج المعرفة، فهذه الأخيرة أصبحت تغزو كامل النشاط الاقتصادي وأضحت من الأصول الرئيسية لأي نمو اقتصادي أو اجتماعي. مما يستوجب تشجيع المراكز البحثية على عرض أفكار ومقترحات ذات مردود اقتصادي جيد وإنشاء مراكز استشارية للمشروعات الجديدة كي يسهل اختيار الفكرة لمشروع صناعي جديد قابل للاستثمار.

➤ تشجيع البنوك والمؤسسات المالية على التخصيص في رأس المال المخاطر وقرض الإيجار وأساليب التمويل الإسلامية، وتطبيقها بالشكل الصحيح وإدارة ومتابعة فعلية، وتحويل اهتمامها من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار والتركيز على الجدوى الاقتصادية بدلا من الضمانات وهو ما يتناسب أكثر مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة أن هذه الأخيرة تمثل غالبية مؤسساتنا الوطنية.

➤ حوكمة الإدارة واعتماد المسائلة وتبني الشفافية والتحكم في الصناعة الرقمية وإنشاء مركز وطني للإعلام الاقتصادي يوفر المعلومة للمستثمرين في كافة أوجه النشاط الاقتصادي، فالاقتصاد الجزائري مطالب بأن يوفر بيئة الأعمال (المحيط الاقتصادي) ووفرة المعلومة وصحتها، والقدرة على حمايتها، لأن توفر قاعدة بيانات ومعلومات يمثل وسيلة وأداة للضبط والتقييم الاقتصادي، ومن ثمة رسم السياسات والاستراتيجيات الاقتصادية والاجتماعية الناجعة.

3- مجالات بحث مستقبلية:

- أظهرت الدراسة عدة نقاط يمكن أن تكون موضوعات بحث مستقبلية مثل:
- دراسات كمية لأثر التمويل بكل تقنية من التقنيات المشار إليها على الاقتصاد الجزائري (طبعا إذ توفرت الإحصاءات اللازمة والكافية مستقبلا)
 - دور صناديق الاستثمار الولائية في تعزيز نشاط شركات رأس المال الاستثماري في الجزائر.
 - سبل تنشيط التمويلات التشاركية في البنوك الإسلامية.
 - رأس المال المخاطر ودوره في تنشيط صحن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالبورصة الجزائرية.

قائمة المراجع

أولاً - باللغة العربية:

➤ الكتب

- 1- أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية: مقررات لجنة بازل-تحديات العولمة-إستراتيجية مواجهتها، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2007.
- 2- أحمد فهمي جلال، نفيسة محمد باشري، رفعت إسماعيل عثمان، تمويل المشروعات، القاهرة، 1982.
- 3- بن إبراهيم الغالي، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية دراسة تطبيقية، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012.
- 4- براق محمد، بن زاوي محمد الشريف، رأس المال المخاطر - تجارب ونماذج عالمية-، المكتب الجامعي الحديث، ط1، الإسكندرية، 2014.
- 5- بورس احمد، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويل، التمويلات المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 6- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط 01، عمان، 2002.
- 7- جهاد عبد الله عفانة، قام موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع عمان 2010.
- 8- حسين بن هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي، ط1، الأردن، 2003.
- 9- حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية دراسة مقارنة. مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2009
- 10- حمزة عبد الكريم حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2015.
- 11- خالد أمين عبد الله، محاسبة الشركات-الأشخاص والأموال-، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 2000.
- 12- خيابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.
- 13- رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2008.
- 14- زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
- 15- سامي بن إبراهيم السويلم، مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي، مركز نماء للبحوث والدراسات، ط1، بيروت، 2013
- 16- سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل للنشر، ط1، 2005
- 17- سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري بينك الجزائر، مكتبة الريام، ط1، الجزائر، 2006.
- 18- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ط1، الإسكندرية، 2001.
- 19- سميرة إبراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002.
- 20- شوقي أحمد دنيا، التمويل والمؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، 2017
- 21- شوقي بورية، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية -دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة-، عالم الكتاب الحديث، ط1، الأردن، 2013
- 22- طاهر محسن منصور الغالي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر، ط01، الأردن، 2009.
- 23- ضياء الناروز، المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر بين وسائل التمويل التقليدية والإسلامية "دراسة مقارنة"، دار التعليم الجامعي، ط1، الإسكندرية، 2015.
- 24- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2001.
- 25- طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005.
- 26- عاشور عبد الجواد عبد الحميد، البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية، دار النهضة العربية، 1990.
- 27- عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، المركز الثقافي العربي، ط1، الدار البيضاء، 2000.
- 28- عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، دار الجامعة للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1996.
- 29- عبد العزيز جميل مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005.

- 30- عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية-مدخل اتخاذ القرارات-، الدار الجامعية، بيروت، 1997.
- 31- عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، أساسيات الإدارة وبيئة الأعمال، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.
- 32- عبد الله بن محمد بن أحمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الوطن، ط2، الرياض، 1994.
- 33- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدار الجامعية، ط1، الإسكندرية، 2009.
- 34- عبير الصفدي الطوال، التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
- 35- علاء الغرابوي، محمد منير محمد، محمد السلامي، علياء محمود جراد، زيادة الأعمال والمشروعات الصغيرة، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2018.
- 36- عمر مصطفى جبر إسماعيل، ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2009.
- 37- عيسى ضيف الله المنصور، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2007.
- 38- الغريب ناصر، أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل، دار أبوللو للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 1996.
- 39- فاطمة الزهراء رقايقية، مساهمة براءة الاختراع في دعم وحماية الإبداع التكنولوجي وتحقيق التميز التنافسي المستديم في منظمات الأعمال - واقع الجزائر، قضايا اقتصادية معاصرة، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2015.
- 40- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط01، عمان، 2006.
- 41- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
- 42- فرد ويستون، يوجين برجام، التمويل الإداري، ترجمة: عبد الرحمان دعالة بيلة، عبد الفتاح السيد نعماني، دار المريخ للنشر، الرياض، 1993.
- 43- قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية دراسة مقارنة. دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2013.
- 44- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة **Gestion des P.M.E**، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط1، بيروت، 2007.
- 45- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط3، عمان، 2009.
- 46- ماهر حسن المحروق، إيهاب مقابلة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهميتها ومعوقاتهما، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأردن، 2006.
- 47- محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، ط1، 2001.
- 48- محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، مكتبة العبيكان، ط3، الرياض، 1999.
- 49- محمد سعد الناصر، رأس المال المخاطر: نموذج واعد لتمويل المشروعات الريادية في المملكة السعودية، كرسي سابك لدراسة الأسواق المالية الإسلامية 2012. من الموقع <https://books.google.co.uk/books>
- 50- محمد سعيد عبد الهادي، الإدارة المالية- الاستثمار والتمويل- التحليل المالي- الأسواق المالية الدولية- دار حامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008.
- 51- محمد شفيق حسين طنيب، محمد إبراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 1998.
- 52- محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية طبع، نشر، توزيع، الإسكندرية، 1999.
- 53- محمد صالح الحناوي، نihal فريد مصطفى، جلال إبراهيم العيد، الإدارة المالية -مدخل اتخاذ القرارات-، الدار الجامعية، 2004.
- 54- محمد صالح الحناوي، نihal فريد مصطفى، رسمية ذكي قرياقص، أساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية طبع، نشر، توزيع، الإسكندرية، 2001.
- 55- محمد عدنان بن الضيف، العلاقات التكاملية بين المؤسسات المالية الإسلامية وآثارها التنموية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2017.
- 56- محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، الإسكندرية، 2000.
- 57- محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية-أحكامها-مبادئها-تطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط3، 2012.
- 58- محمد محمود الكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الفكر والقانون، الإسكندرية، مصر، 2011.
- 59- محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية-دراسة تحليلية مقارنة-، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012.
- 60- مرسي نبيل، الإدارة الاستراتيجية تكوين وتنفيذ إستراتيجيات التنافس، الطبعة الأولى، سنة 2003.
- 61- مزهر شعبان العاني، شوقي ناجي جواد، حسين عليان إرشيد، هيثم علي حجازي، إدارة المشروعات الصغيرة منظور ريادي تكنولوجي، دار صفا للنشر والتوزيع، ط2، 2014.

- 62- مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 63- مصطفى رشدي شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، 1985
- 64- مصطفى كمال السيد طایل، الصناعة المصرفية والعولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2014.
- 65- مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006
- 66- معراج هوارى، حاج سعيد عمر، التمويل التاجيري- المفاهيم والأسس-، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، ط1، 2013.
- 67- مفلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، دار المستقبل للنشر والتوزيع، ط2، عمان، 2000.
- 68- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998.
- 69- ميساء حبيب سليمان، سمير العبادي، المشروعات الصغيرة وأثرها التنموي، مركز الكتاب الأكاديمي ط1، عمان، 2015.
- 70- هالة محمد لبيب عبلة، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي دليل على كيفية البدء مشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ط1، القاهرة، 2004.
- 71- هشام خالد، البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة لنظام التاجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001.
- 72- هيثم صاحب عجم، علي محمد سعود، التمويل الدولي، دار الكندي، ط1، طرابلس، 2002.
- 73- هيثم محمد الزغي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2000.

➤ المجالات والدوريات:

- 1- أحمد خلف حسين الدخيل، النوافذ الإسلامية في المصارف الحكومية العراقية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 2، 2013. متوفرة على الموقع: <http://iesjournal.org/arabic/Docs/3.pdf>
- 2- بسام عثمان، التاجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم القانونية والاقتصادية، المجلد 27، العدد 3، 2011.
- 3- بن صويلح ليليا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 30، ديسمبر 2008، المجلد ب.
- 4- بلعابد سيف الإسلام النوي، قدي عبد المجيد، مساهمة شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- حالة الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة (1980-2015)، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد ب، العدد 47، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2017
- 5- بلعدي عبد الله، مقالتي عاشور، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد 6، جامعة أم البواقي، ديسمبر 2016
- 6- بوعبدالله هيبية، حسين رحيم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر "تجربة الولايات المتحدة الأمريكية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، العدد 12، جامعة البليدة 2، 2015، من الموقع الإلكتروني: <http://platform.almanhal.com/GoogleScholar/Details/?ID=2-95500>
- 7- حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية، العدد 8، مارس 2010، ص 6. من الموقع الإلكتروني: <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/22317/>
- 8- سارة علالي، زغيب مليكة، معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 04، المجلد 1، جوان 2017.
- 9- سرور هوبوم، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية: تجربة اليونيدو، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية، 2002.
- 10- سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007.
- 11- السعيد بريش، رأس المال المخاطر بديل متحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، العدد 5، 2007. متاحة على الرابط: http://rcweb.luedld.net/rc5/1_ANB_Beribeche_Ar.pdf
- 12- سليم جابو، نوال بن عمارة، نماذج مقترحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات إدارة الاستثمار الإسلامية-دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بالجزائر-، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 7، ديسمبر 2017، ص 20. من الموقع: <https://revues.univ-ouargla.dz/images/banners/ASTimages/AREDIMAGE/AREDN07/ARED0702.pdf>
- 13- سليمان ناصر، عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 7، 2010-2009

- 14- سهى مفيد أبو حفيظة، أحمد سفيان شي عبد الله، النوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية دراسة تحليلية على القضايا الشرعية وضوابط إنشائها مجلة أون لاين للبحث في الدراسات الإسلامية، مجلد 6 رقم 1، جامعة ملايا، ماليزيا، 2019. <http://bib.univ-oeb.dz:8080/jspui/bitstream/123456789/5090>
- 15- سوسن زيرق، زغيب مليكة، سوق قرض الإيجار في الجزائر الفرص والتحديات، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد 25، جامعة زيان عاشور، الجلفة، جانفي 2016.
- 16- سوسن زيرق، مليكة زغيب، سارة علاي، مدى إمكانية فرض الإيجار في تغطية الاحتياجات التمويلية من وجهة نظر المؤسسات المانحة بالجزائر (2010-2015)، مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، العدد 6، سبتمبر 2018.
- 17- شوقي جباري، حمزة العوادي، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 04، ديسمبر 2013.
- 18- صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 3، 2004، ص 26، من الموقع الإلكتروني: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/5992>
- 19- صندوق النقد العربي، بيئة أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية الوضع الراهن والتحديات، أبو ضبي (الإمارات العربية المتحدة)، أكتوبر 2017.
- 20- ضياف عبلة، حمادة كمال، رأس المال المخاطر: اتجاه عالمي حديث لتمويل المؤسسات الناشئة-حالة الجزائر- مجلة الباحث الاقتصادي، العدد 5، جوان، 2016.
- 21- طرشي محمد، العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 13، جانفي 2015.
- 22- عبد الرزاق بلعباس، صفحات من تاريخ المصرفية الإسلامية: مبادرة مبكرة لإنشاء مصرف إسلامي في الجزائر في أواخر عشرينات القرن الماضي، دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 2، السعودية، 2013. من الموقع: <http://iesjournal.org/arabic/Docs/3.pdf>
- 23- عبد الكريم أحمد قندوز، مقترحات لتفعيل دور التمويل برأس المال المخاطر بالمملكة العربية السعودية، ملفات الأبحاث في الاقتصاد والتسيير، العدد السادس، سبتمبر 2017.
- 24- عبد الكريم أحمد قندوز، سفيان حمدة قعلول، الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والأفاق، دراسات معهد التدريب وبناء القدرات، صندوق النقد العربي، العدد 01-2020 متوفر على الموقع: https://www.amf.org.ae/sites/default/files/research_and_publications/Economic_Studies/2020/ar/
- 25- عبد الناصر براني، مسعي سمير، منظومة الإبداع ودورها في الاقتصاد الجزائري، مجلة رؤى اقتصادية، العدد 12، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، جوان 2017.
- 26- عصام محمد علي الليثي، إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة -السودان-، دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 19، العدد 01، (دون سنة نشر).
- 27- العرادي علي عبد الله، ملف بشأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قسم البحوث والدراسات، إدارة شؤون اللجان والبحوث، البحرين، 2012، يناير.
- 28- العيد غربي، عبد الوهاب دادن، أثر تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنافسية الاقتصاد الوطني خلال الفترة 1999-2015، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 12، جوان 2017.
- 29- فطوم معمر، إستراتيجية تطوير صناعة التمويل الإسلامي في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، المجلد 05، العدد 02، جامعة البليدة 02، <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/18892>
- 30- مصرف السلام الجزائر، مصرف السلام الجزائر يرفع رأسماله إلى 20 مليار دج، مجلة السلام، مجلة شهرية تصدر عن خلية التسويق والاتصال، عدد جوان 2019.
- 31- مصطفى بودرامة، دور المشروعات المصغرة في تحقيق ريادة الأعمال، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، مارس 2012.
- 32- مغراوي هاجر، تجربة القروض المجمعة في الجزائر، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد الاقتصادي/ المجلد الأول، العدد 23، جامعة زيان عاشور بالجلفة، أوت 2015.

- 33- نجيب سمير خريص، النوافذ الإسلامية في البنوك الربوية من منظور اقتصادي إسلامي، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد 14، العدد 2، 2014. متوفر على الموقع <https://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2020/03>
- 34- هبة عبد المنعم، الوليد طلحة، طارق إسماعيل، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، صندوق النقد العربي، 2019. متوفر على الموقع https://www.amf.org.ae/sites/default/files/research_and_publications/
- 35- الهيئة العامة للرقابة المالية، دليل المستثمر لمفهوم ونشاط رأس المال المخاطر i INVEST، سلسلة توعية المستثمر المصري في مجال سوق المال، يوليو 2010. www.efsa.gov.eg، 2018/07/22.

➤ الرسائل والأطروحات:

- 1- أحلام بوقفة، رأس المال المخاطر كنموذج تمويل للمشاريع الاستثمارية حالة الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE، أطروحة دكتوراه ل م د في العلوم التجارية، تخصص محاسبة ومالية، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 02، 2017-2018.
- 2- أحمد أمين سعد الله، سياسة التمويل داخل المؤسسة في ظل اقتصاد السوق مع دراسة حالة شركات الاستثمار ورأس المال المخاطر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، 2010.
- 3- بوزيد عصام، التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة بنك البركة الإسلامي-، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص: مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009-2010.
- 4- حنان كمال الدين جمال ضبان، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة "دراسة فقهية"، رسالة ماجستير في الفقه المقارن، كلية الشريعة والقانون، الجامعة الإسلامية غزة، 2015
- 5- خالد إدريس، فعالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البورصة-دراسة إستشرافية-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007/2008.
- 6- دنداني محمد أمين، فرص نجاح نظام المشاركة الإسلامي بالمقارنة مع نظام رأس المال المخاطر -دراسة مقارنة- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية مؤسسات، جامعة الجزائر 3، 2011/2012.
- 7- رامي حريد، البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة دكتوراه LMD في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014-2015.
- 8- زواوي فضيلة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيكيات الجديدة في الجزائر -دراسة حالة مؤسسة سونلغاز)، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية مؤسسة، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2008/2009.
- 9- سحنون سمير، فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأس المال المخاطر دراسة حالة: تونس، الجزائر، المغرب، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2012/2013
- 10- سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- مع الإشارة لحالة الجزائر-، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2013/2014، ص 26.
- 11- سوسن زريق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، رسالة دكتوراه في علوم التسيير تخصص: مالية المؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2016-2017.
- 12- صفاء عمر خالد بلعوي، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي، رسالة ماجستير في المنازعات الضريبية بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005.
- 13- طالي خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2010/2011
- 14- عبد الله بلعدي، شركة المضاربة وشركة رأس المال المخاطر -دراسة مقارنة ففي الأحكام والتطبيقات المعاصرة، رسالة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي كلية العلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر باتنة 1، 2016-2017.
- 15- عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر -دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاجتماعية والإسلامية، تخصص اقتصاد إسلامي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2007/2008.

- 16- عبد يش سامية، شركات رأس المال المخاطر ودورها في خلق وتمويل المشاريع الناشئة، مذكرة ماجستير في القانون العام، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، 2014/2013
- 17- عصام بوزيد، محاولة اختبار كفاءة نظام التمويل الإسلامي في مواجهة الأزمات المالية، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2015-2016
- 18- عزام سليمان، المشكلات التمويلية في المشروعات الصناعية الصغيرة في القطر العربي السوري، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة حاب، 2004.
- 19- علالي سارة، دراسة واقع التمويلات المتخصصة في الجزائر وسبل تفعيلها، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة2، 2017-2018.
- 20- غرزولي إيمان، البدائل الإستراتيجية: مدخل لتحقيق المزايا التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة مؤسسة K-PLAST سطيف، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس سطيف، 2009-2010.
- 21- فدوى بوحناش، شركة الرأسمال الاستثماري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، 2011/2012.
- 22- قشيدة صورا، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة حالة الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات- "فينالاب"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: نقود ومالية، قسم علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011/2012.
- 23- قمر المليلي، المعوقات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية، أطروحة ماجستير في العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2015.
- 24- محمد سبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة -دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة FINALEP، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2008/2009.
- 25- مدخل خالد، التأهيل كآلية لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة حالة الجزائر (2005-2010)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، 2011/2012
- 26- هالم سليمة، هيئات الدعم والتمويل ودورها في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية للفترة 2004-2014، أطروحة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات إدارة الأعمال، جامعة محمد خيضر بسكرة 2016-2017،

➤ المداخلات في المؤتمرات والملتقيات

- 1- إبراهيم الدسوقي أبو الليل، تطورات حديثة في التأجير التمويلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002.
- 2- إبراهيم عبد الله، قرض الإيجار في الجزائر- فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 9/8 أبريل، 2002.
- 3- بريش سعيد، بلغرس عبد اللطيف، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلوي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006.
- 4- بلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، أبريل 2002
- 5- حداد بختة، بلقاسم أسماء، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - المعوقات والتحديات، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمة لخضر الوادي، 29/30 أكتوبر 2017
- 6- حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 9/8 أبريل، 2002.
- 7- حسين عبد المطلب الأسرح، دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بحث مقدم إلى مؤتمر "المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية"، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بني ملال، المغرب، يومي: 21-22 مايو 2012. من الموقع الإلكتروني <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/34398/>

- 8- خالد إدريس، محمد حوي، سوق الأوراق المالية الثانية كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة تجارب دولية- الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر الوادي، 29/30 أكتوبر 2017
- 9- رحيم حسين، سلطاني محمد رشدي، نماذج من التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المضاربة، السلم والاستصناع)، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 21-22 نوفمبر 2006 من الموقع: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2010/03>
- 10- ربحان الشريف، بومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - تسليط الضوء على فتح صحن بورصة الجزائر أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- الملتقى الدولي حول: " استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مباح - ورقلة يومي 18 و19 أبريل 2012.
- 11- رونية عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006.
- 12- شرعة عماد الدين، دور الحاضنات التكنولوجية في التأسيس لاقتصاد المعرفة، الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مباح ورقلة، 18-19 أبريل 2012.
- 13- الطاهر هارون، فطيمة حفيظ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة مقارنة بين الأساليب المستحدثة في التمويل والأساليب المتبعة في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006.
- 14- الطيف عبد الكريم، كوراد فاطيمة، سياسات وبرامج الدعم وأثرها على استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، 29/30 أكتوبر 2017.
- 15- عبد الحميد الأحذب، عقد الليزنج، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002.
- 16- عبد الرحمان بن عنتر، نذير عليان، عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17/18 أبريل 2006.
- 17- عبد الله إبراهيمي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006.
- 18- عبد الرزاق خليل، نور الدين هناء، دور حاضنات الأعمال في دعم الإبداع لدى المؤسسات الصغيرة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 17-18 أبريل 2006.
- 19- غربي عبد الحليم، تقييم تجربة الخدمات المالية الإسلامية في السوق الجزائرية وآفاقها المستقبلية، الندوة العلمية الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، جامعة فرحات عباس بسطيف، 18-20 أبريل 2010.
- 20- فرحي محمد، صالح سلمى، المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006.
- 21- فضيلة بوطورة، نوفل سمايري، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الاستدامة في ظل الابتكار مع إشارة لحالة الجزائر، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الوادي، 29/30 أكتوبر 2017.
- 22- فهد الشريف، الفروع الإسلامية التابعة للمصارف الربوية - دراسة في ضوء الاقتصاد الإسلامي، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى. متوفر على الموقع: <https://www.dopdfwn.com/cacnretra/scgdfnfyakutubpdfcafe-T55WF.pdf>، 07/04/2020.
- 23- فوزي عبد الرزاق، إشكالية حاضنات الأعمال بين التطوير والتفعيل: رؤية مستقبلية-حالة حاضنات العمال في الاقتصاد الجزائري، المؤتمر السعودي الدولي لجمعيات ومراكز ريادة الأعمال، سبتمبر 2014.
- 24- فوزي فتات، عبد النور قمار عمراني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006.

- 25- القاضي حبيب مزهر، الطبيعة القانونية لعقد اللبزيغ، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002.
- 26- محمد الطاهر الهاشمي، صندوق استثمار إسلامي مخاطر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة- نموذج تمويلي مقترح-، المؤتمر الدولي الثاني للأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (EAIFE)، إسطنبول (تركيا)، 8-9 نوفمبر 2019
- 27- محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر إستراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر حول المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، من الموقع الإلكتروني: http://slconf.uaeu.ac.ae/prev_conf/2007/proceeding/9.swf
- 28- محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة، ماهيتها والتحديات الذاتية فيها، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، 17-18 أبريل 2006.
- 29- منصور الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية-حالة الجزائر، الملتقى العلمي الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، جامعة سعد دحلب - الجزائر، 12/13/2010.
- 30- هاني محمد دويدار، التأجير التمويلي من الوجهة القانونية، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002.

➤ القوانين والمراسيم والأوامر:

- 1- قانون الاستثمار الوطني الاقتصادي الخاص، المؤرخ في 21 أوت 1982، الجريدة الرسمية، العدد 34، الصادرة في 24.08.1982.
- 2- المرسوم التنفيذي رقم 319/94 المؤرخ في 17/01/1994 والمتضمن صلاحيات وتنظيم وسير وكالة تركية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 19/10/1994.
- 3- الأمر 27-35 يتضمن قانون المالية لسنة 1996 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995، الجريدة الرسمية، العدد 82، الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 1995.
- 4- المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 24 ربيع الثاني 1417 الموافق 08/09/1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 52، الصادرة بتاريخ 11/09/1996.
- 5- الأمر 09/96 المؤرخ في 10/01/1996، والمتعلق بالاعتماد التجاري في الجزائر، الجريدة الرسمية، العدد 03، الصادرة بتاريخ 14/01/1996.
- 6- المرسوم التنفيذي رقم 98-137 المؤرخ في 9 ماي 1998 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لثمين نتائج البحث والتنمية التكنولوجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28، الصادرة في 06 ماي 1998.
- 7- المرسوم التشريعي رقم 18/01 المؤرخ في: 12/12/2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادر في: 15/12/2001.
- 8- الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001، والمتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة بتاريخ 22/08/2001.
- 9- المرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الجريدة الرسمية، العدد 54، المؤرخة في 10 سبتمبر 2003
- 10- المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 والمتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 26/02/2003.
- 11- المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 25/02/2003، يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 26/02/2003
- 12- المرسوم التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 والمتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 26/02/2003.
- 13- المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22/01/2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 06، الصادرة بتاريخ 25/01/2004

- 14- المرسوم التنفيذي رقم 05-165 المؤرخ في 03 ماي 2005، المتضمن القانون الأساسي لإنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وسيورها، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادرة بتاريخ 04/05/2005
- 15- القانون رقم 06-11 المؤرخ في 28 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 24 يونيو سنة 2006 يتعلق بشركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، 2006.
- 16- المرسوم التنفيذي رقم 08-56 المؤرخ في 4 صفر عام 1429 الموافق 11 فبراير سنة 2008 يتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 09، الصادرة في 24 فيفري 2008.
- 17- المرسوم التنفيذي رقم 08-323 المؤرخ في 14 أكتوبر 2008 يتضمن إحداث جائزة وطنية للابتكار لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويحدد شروط وكيفيات منحها، الجريدة الرسمية، العدد 60، الصادرة في 19 أكتوبر 2008.
- 18- القسم 5: عقود الإيجار-التمويل، الجريدة الرسمية، العدد 19، الصادرة 25 مارس 2009.
- 19- الأمر رقم 01/09 مؤرخ في 29 رجب عام 1430 الموافق 22 يوليو سنة 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 44، 04 شعبان عام 1430 هـ الموافق 26 جويلية سنة 2009.
- 20- القرار المؤرخ في 27 ديسمبر 2008، والمتعلق بمقاييس الكفاءة والاحترافية لمسيرى شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 5، الصادرة ب 2009/01/21
- 21- القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، 11 جانفي 2017
- 22- المرسوم التنفيذي رقم 18-170 المؤرخ في 26 جويلية 2018 يحدد مهام وكالة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الابتكار وتنظيمها وسيورها، الجريدة الرسمية، العدد 39، الصادرة في 4 جويلية 2018.
- 23- المرسوم الرئاسي رقم 18-279 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018 يعدل المرسوم الرئاسي رقم 04-134 والمتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 66، الصادرة في 14 نوفمبر 2018
- 24- النظام رقم 20-02 المؤرخ في 15 مارس 2020 يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصرافة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادرة في 24 مارس 2020.
- 25- النظام رقم 18-02 المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصرافة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية المؤرخ في 4 نوفمبر 2018، أنظمة 2021، بنك الجزائر، https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist_ar.htm
- 26- المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 22 نوفمبر 2020 يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 96-296 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي ويغير تسميتها، الجريدة الرسمية للجمهورية، العدد 70، الصادرة في 25 نوفمبر 2020

➤ المواقع الكترونية:

- 27- الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار، <http://www.asicom.dz>، 2019/06/20
- 28- الصالون الوطني للابتكار يفتح أجنحته للإبداع، <http://www.djazair.com>، 2016/10/15.
- 29- الصندوق الوطني للاستثمار، <https://www.fni.dz/participation-au-capital>، 28.06.2021.
- 30- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، صيغ التمويل، <https://www.angem.dz/ar/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit>، 2021/01/02
- 31- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ENGEM، <https://www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes>، 2020/09/18
- 32- بنك البركة الجزائري، تقديم البنك، <http://albaraka-bank.com>، 2019/07/06.
- 33- بنك البركة، التقرير السنوي 2018، ص 5-6-7، <https://www.albaraka-bank.com/wp-content/uploads/2019/11/RAPPORT-2018-ar.pdf>، 2020/09/07.
- 34- بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017: التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، جويلية 2018، ص 68. على الموقع: <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport2017arabe.pdf>، 2019/07/13
- 35- تقرير بنك السلام 2019، <https://www.alsalamalgeria.com/pdf/rapport2019.pdf>، 2020/09/07
- 36- حسين حسين شحاته، التأجير التمويلي في ضوء الشريعة الإسلامية، <http://www.acc4arab.com/acc/showthread.php/24666>، 2018/05/04

- 37- عبد القادر بريش، نصيرة عابد، الإطار الحوكمي للعلاقة بين شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات الممولة-دراسة حالة شركات رأس
38- المال المخاطر الناشطة في الجزائر - <https://manifest.univ-ouargla.dz> ، 2018/04/23.
- 39- محمد علي، العين الإخبارية، السعودية والأمارات تقودان مستقبل الاستثمار الجريء في المنطقة، <https://al-ain.com/article/uae->
2020/07/25 ، saudi-bold-investment-in-gulf
- 40- مصرف السلام الجزائر، <https://www.alsalamalgeria.com/ar/page/list-31-0.html> ، 2019/07/12
- 41- وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، <https://www.angem.dz/ar/article/objectifs->
2021/04/26 ، et-missions
- 42- وزارة الصناعة، آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار، <http://www.mdipi.gov.dz/> ، 2021/01/02 ..

➤ المقابلات والخصص:

- مقابلة مع السيد عمارة محمد السعيد، مدير مصلحة القروض بالمديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري، الجزائر العاصمة، 26 جوان 2019
- مقابلة مع السيد: طارق اخلوفي، مدير الهندسة المالية والمساهمات في شركة الجزائر استثمار، الجزائر العاصمة، 26/06/2019
- مقابلة مع السيد سبتي محمد، مسؤول المساهمات بشركة Afriinvest، الجزائر العاصمة، 27 جوان 2019
- مقابلة مع السيد: بلخير بن ناجي، رئيس مديرية المنتجات الإسلامية لبنك الإسكان بالجزائر العاصمة، 04/06/2019.
- قناة النهار، لقاء صحفي مع السيد المدير العام لمصرف السلام السيد ناصر حيدر حول دور الصيرفة الإسلامية في ظل نقص السيولة المالية وتحميد طبع النقود، 05/08/2019

ثانياً - باللغة الأجنبية:

➤ LOUVRAGES:

- 1- Ammour Ben Halimma, **Pratique des Techniques Bancaires avec Référence à L'Algérie**, Edition Dahlab, 1997.
- 2- COLASSEB, **Gestion Financière de L'Entreprise**, Presses Universitaire de France, Paris, 1993.
- 3- Darek KLONOWSKI, **The Venture Capital Investment Process**, Palgrave Macmillan, First published, 2010.
- 4- Emmanuelle DUBOCAGE Et Dorothee Rivaud DANSET, **Le Capital-risque**, Ed La Découverte Paris, 2006
- 5- François-Denis POITRINAL, **Le Capital Investissement**, Guide Juridique et Fiscal, Edition Galexia, Paris, Juin 2001.
- 6- Gérard A. Kokou Dokou , Maurice Baudoux , Michel Roge, **L'accompagnement Managérial Et Industriel de la Pme**, Editions L'harmattan, Paris, France,2000.
- 7- Jaques Teulié, Patrik Topsacalian, **Finance**, Vibert, 2ème édition, Paris, 1997
- 8- JEAN LACHMANN, **Capi tal-risque Et Capital-investissement**, Edition Economica, Paris, France, 1999.
- 9- JEAN LACHMAN, **Le Seed Capital : Une Nouvelle Forme De Capital Risque**, Edition Economica, 1992
- 10- Jean Louis Amelon, **L'essentiel à Connaitre En Gestion Financière**, MAXIMA, 3ème édition, Paris, 2002
- 11- Jean Louis Besson, **Monnaie et Finance**, Office Des Publications Universitaire OPU, Alger, 1993.
- 12- Jean-Luc Marteau, Jean -Noël Combasson, **La reprise des PME- projets, concrétisations et expériences**, éd Lavoisier, Paris,2008.
- 13- Gilles MOUGENOT, **Tout Savoir Sur Le Capital Investissement**, Gualino Edition, Paris, 2007.
- 14- Josée ST-PIERRE, **La Gestion Financière Des PME- Théories Et Pratiques**, Presses De L'université Du Québec, Canada, 1999

- 15- Laurent Batsch, **Finance et Stratégie**, ECONOMICA, Paris, 1999
- 16- Mansoor Durranim & Grahame Boocock, «**Venture Capital, Islamic Finance and SMEs**», PALGRAVE MACMILLAN, 1st published, 2006
- 17- M. Boutelet, Blocaille, **Droit Du Crédit**, 2ème Edition, MASSON édition, Paris, 1995
- 18- M.CHERIF & Stéphane DUBREUILLE, **Création De Valeur Et Capital Investissement**, Edition Collection Syntaxe, 2005
- 19- . Olivier Noel, **Le Capital Risque En France**, DESS gestion Financière Et Fiscalité, Univ-Paris 1Panthean-Sorbonne,2000-2001
- 20- Pierre Battini, **Capital risque: mode d'emploi**, Ed D'organisation, 3 ème édition, Paris, 2008.
- 21- P.A.JULIEN & M.MARCHESNAY, **L'Entreprenariat**, Edition Economica, 1996...
- 22- Richard A.Brealy, Stewart C.Myers, Pierre Laroche, **Principes de Gestion Financière des Sociétés**, MCGaw-Hill, 2^{ème} édition , 1992
- 23- Richard Thompson, **Real Venture Capital: Building International Businesses**, Palgrave Macmillan, China, 2008.

➤ **REVUES ET RAPPORTS:**

- 1- Annual Report on European SMEs 2015 / 2016, **SME recovery continues**, European Commission , November 2016.
- 2- ARAB LEASING CORPORATION, **Notice D'Information**, Visa COSOB N⁰ 06-04, 22 Juin 2006
- 3- BNP BARIBAS EL DJAZAIR, Résultats Et Perspectives, Rapport Annuel 2015, p 7. <https://www.bnpparibas.dz/nous-connaitre/bnp-paribas-el-djazair/communication-financiere/>
- 4- Brendan Gleeson, **2020 Global Leasing Report**, White Clarke Group Global Leasing Report, https://pages.whiteclarkgroup.com/rs/187-PFS-866/images/WCG_Global_Leasing_Report_2020.pdf , 10/08/2020
- 5- Cherif Monder, **Le Capital-risque**, Revue Banque Edition, Paris, 2000
- 6- Commission d'Organisation et de Surveillance des Operations de Bourse COSOB, **RAPPORT ANNUEL 2013-2014-2016- 2017, 2018, 2019**
- 7- Conseil National Economique et social, Rapport Pour Une Politique De Developpement De La PME En Algerie, 20^{ème} Session Plénière, Juin 2002, <http://www.cnes.dz/ar/SessionPlaniere>
- 8- European Commission ,**Annual Report on European SMEs 2018 / 2019**, Research & Development and Innovation by SMEs, November 2019. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cadb8188-35b4-11ea-ba6e-01aa75ed71a1/language-en>
- 9- **Fonds National D'Investissement FNI**, Rapport Annuel 2014.
- 10- Gulf Bank Algeria AGB, Rapport D'Activité2014, 2016, <https://www.agb.dz/PDFAGBRapportAnnuel2016.html>,
- 11- Gulf Bank Alegria AGB, Rapport D'Activité 2018, <https://www.agb.dz/PDFA-RapportdActivite2018AGB.html>
- 12- Gulf Bank Alegria AGB, Rapport D'Activité2009-2010-2011- 2013-2016
- 13- Henry Ongori, **Challenges Faced By Small And Medium Entrepeises In Kenya: Theoretical Argument**, International Journal of Innovative Research and Studies, Vol5 Issue 1, January, 2016.
- 14- Hisham Yaacob and Farooq Salman AlAni, **Traditional Banks Conversion Motivation into Islamic Banks: Evidence from the Middle East**, International Business Research; Vol. 5, No. 12; Published by Canadian Center of Science and Education, 2012
- 15- Islamic Financial Services Board, **Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019**, July 2019
- 16- Karim SI LEKHAL, **La Difficulté de Financer Les PME Dans Un Contexte de Forte Asymétrie D'information: Cas Des PME Algériennes**, Revue Performance Des Entreprises Algériennes, Université Ouargla, N^o 03, 2013,
- 17- KPMG Enterprise, **Venture Pulse, Q4 2018, Global Analysis of Venture Funding**, 15 January 2019, P16 <https://assets.kpmg › dam › kpmg › pdf › 2019/01>
- 18- MAGREB LEASING ALGERIT MLA, **Notice D'Information Pour Emission Obligatoire**, Visa COSOB N⁰ 2015/01, du 06 Janvier 2015

- 19- MAGREB LEASING ALGERIT MLA, **Notice D'Information Pour Emission Obligataire**, COSOB, N02017du 07 Juin 2017. <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2017/10/Notice-dinformation-MLA-07062017.pdf>
- 20 - M. Bousri, **Financement D'un Contrat- Approche et Méthodologie**, *Convergence*, Revue Edité par la Banque Extérieur d'Algérie, N° 1, Juin, 1998
- 21- Ministère de l'Industrie et des Mines, **Bulletin d'information Statistique de la PME**, N°36, Edition: Avril 2020. <http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>
- 22- Mondher Cherif, **Capital Risque**, Revue Banque, 2 éme édition, Paris, 2008.
- 23- Partech Africa Team, **2019 Africa Tech Venture Capital Report**, January2020, P07, https://partechpartners.com/documents/11/2020.01_Partech_Africa_-_2019_Africa_Tech_VC_Report.pdf,
- 24- Philip RUSIN & Gérard DUCHENE, **Micro Entreprise Et Mutation De L'Emploi Dans Les Pays En Transition**, Revue Économique, N° 03, 2002.
- 25- SOCIETE DE REFINANCEMENTHIPOTHECAIRE SRH, **Notice D'Information, Emprunt Obligataire Institutionnel**, COSOB N°2017/02 du 06Décembre 2017, <https://www.cosob.org/wp-content/uploads/2018/10/les-emetteurs-notice-SRH2017.pdf>
- 26- Société Générale Algérie, **Rapport D'Activité2004- 2017**.
- 27- Société Nationale de leasing, **notice d'information pour Emission Obligatoire**, Visa COSOB N° 2015/02 du 26 Août 2015.
- 28- The Banker, **Top Islamic Financial Institutions**, Special report, London-United Kingdom: Financial Times, November 2015, pp10-11, <http://www.thebanker.com>.
- 29- Tobias Kollmann, Andreas Kuckertz, Nils Middelberg, «**Trust and controllability in venture capital fundraising**», Journal of Business Research, Elsevier, Vol 67, March 2014. <https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annualreport-eusmes2015-16.pdf>
- 30- -TRUST Bank Algérie, Rapport Annuel 2018, https://www.trustbank.dz/images/pdf/TBA_RapportAnn2018_FRpdf
- 31- TRUST Bank Algérie, Rapport Annuel 2019. https://www.trustbank.dz/images/pdf/TBA_RapportAnn2019_FRpdf
- 32- widad Guechtouli, manelle Guechtouli, **l'Entrepreneuriat En Algérie: Quelque Enjeux Pour Quelque Réalités ?**, Working Paper Series-, IPAG Business School, Paris, France, 2014-150. http://www.ipagcn.com/wp-content/uploads/recherche/WP/IPAG_WP_2014_150.pdf.

➤ MEMOIRES ET THESES

- 1- Leila Baghdadi, **Firms, Trade And Employment In Tunisia**, Tunis Business School, University of Tunis, October 2015
- 2- Maatallah Mohammed, **Démographie des PME et leur impact sur l'évolution du tissu industriel**, Mémoire de Magister en Sciences économiques, Faculté de Sciences économiques et des Sciences de gestion et des Sciences commerciales, Université d'Oran, 2012– 2013
- 3- YAHYAOUUI Ammar, **Le Capital Investissement En Algérie: Etat Des Lieux Et Contraintes**, Mémoire En Vue De L'Obtention Du Diplôme De Magister En Sciences Economiques, Option: Management Des Entreprises, Université Mouloud MAMMERI De Tizi-Ouzou, 2011
- 4- YAZID TAALBA, **Le Capital Risque Réalités Algériennes et perspectives de développement**, Mémoire De Fin d'Etudes En vue de l'obtention du Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires, Ecole Supérieure De Banque, Alger, 2008
- 5- Zaibek Rafik, **Le leasing: Nouvel Instrument Financier**, Mémoire de fin D'études, Diplôme Supérieur des Etudes Bancaire, Ecole Supérieur de Banque, Septembre 2001.

➤ SEMINAIRES:

- 1- Talaat Amira, **Le Financement des Entreprises Par Le Leasing**, Séminaire sur Les Nouvelles Formules de Financement des Entreprises Par Crédit-bail et Crédit-vente, Chambre de Commerce et d'industrie du SAHEL, Alger-Boumèrdes, 24-25 Mai 1998

➤ LES SITES D'INTERNET:

- 1- AFRICINVEST, <http://www.africinvest.com/portfolio>, 21/06/2019
- 2- AGB, <https://www.agb.dz/index.php#NosProduits>, 23/05/2020
- 3- AGB, <https://www.agb.dz/categorie/placement-et-epargne.html>, 23/05/2020
- 4- ASEANSME, **Small and Medium Enterprises (SMEs) in ASEAN**, <http://www.aseansme.org/aboutus>, 30/06/2020
- 5- AOM INVEST Spa, **Notice D'Information Admission Au Compartiment PME De La Bourse D'Alger**, <https://www.cosob.org/notices/>, 04/07/2019.
- 6- AOM INVEST Spa, **Notice D'Information Admission Au Compartiment PME De La Bourse D'Alger**, <https://www.cosob.org/notices/>, 04/07/2019
- 7- ARAB LEASING CORPORATION SPA, **Les Bilans Actifs au '2002-2009'**, <https://www.cosob.org/etas-financiers-des-emetteurs/>, 14/09/2020
- 8- Arab Leasing Corporation, <http://www.arableasing-dz.com>, 22/09/2018
- 9- DPI, <https://www.dpi-llp.com/portfolio/>, ECP, 22/06/2019
- 10- ECP, <https://www.ecpinvestments.com/strategy/#an-on-the-ground-team> 18.09.2019
- 11- El Djazair Idjar, <http://www.eldjazairidjar.dz>, 04/07/2019.
- 12- El Djazair Istithmar, <https://www.eldjazair-istithmar.dz>, 26/06/2019.
- 13- Housing Bank Algeria, <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/nos-produits/porduits-professionnels-entreprises>, 16/08/2019
- 14- Housing Bank Algeria, <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/nos-produits/produits-islamique>, 16/08/2019.
- 15- Icosnet, <https://www.icosnet.com>, 21/06/2019
- 16- MINISTERE DES FINANCES, **L'Activité De LEASING En Algérie**, <http://www.mf.gov>, 20/02/2019.
- 17- NATIXIS ALGERIE, <https://www.natixis.dz>, 11/07/2019.
- 18- PRESENTATION "SOFINANCE",", www.Sofinance.dz, 08/09/2019
- 19- PRIVATE EQUITY, <https://www.ecpinvestments.com/investments/>, 18/09/2019
- 20- Rapport Annuel De FNI En 2016-2018, p15, p15. <https://www.fni.dz/telechargement>, 29.06.2021
- 21- Société Générale Algérie, <https://societegenerale.dz/fr>, 17/08/2019
- 22- Société Nationale de leasing, <http://www.snl.dz/index.php/nos-produits/>, 07/07/2021.
- 23- Yassine MAAMERI, **Présentation de la société "EI Djazair Istithmar"** 13/05/2011, www.eldjazairestithmar.dz, 02/06/2018.
- 24- SOFINANCE, <https://sofinance.dz/participationaucapital/>, 21.06.2019.
- 25- TRUST Bank Algéria, <https://www.trustbank.dz/index.php/2015-04-11-19-56-06/presentation>, 20/05/2020.
- 26- TRUST Bank Algéria, <https://www.trustbank.dz/index.php/2015-04-11-19-57-23/trust-ijar-2>, 10/07/2019
- 27- TRUST Bank Algeria, <https://www.trustbank.dz/index.php/produits-specifiques/>, 20/05/2020
- 28- TRUST Bank Algeria, <https://www.trustbank.dz/index.php/professionnel/tba-pharm>, 10/07/2019

قائمة الملاحق

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCE
Direction Générale du Trésor

REPARTITION DES FONDS D'INVESTISSEMENT DE WILAYA PAR SOCIETES DE
GESTION ET BANQUES PUBLIQUES

<p>El-Djazair Istithmar</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 16- Alger • 23-Annaba • 07-Biskra • 40-Khenchla • 18- Djijel • 24- Guelma 13-Tlemcen 25-Constantine 39- El-Oued 41- Souk ahras 45- Naâma 26- Médéa
<p>SOFINANCE</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 05-Batna • 06-Bejaia • 09-Blida • 44-Ain Defla • 04-Oum El-Bouaghi • 03-Laghouat 31-Oran 14-Tiaret 43-Mila 12-Tébessa
<p>FINALEP</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 32-El Bayadh • 19-Sétif • 22-Sidi Bel Abbas • 21-Skikda • 42-Tipaza • 15-Tizi-Ouzou • 17-Djelfa • 01-Adrar • 46-Ain Témouchent • 27-Mostaganem
<p>BNA</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 08-Béchar • 35-Boumerdes • 10-Bouira • 33-Illizi • 29-Mascara • 30-Ouargla • 11-Tamanrasset • 37-Tindouf
<p>BEA</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 34-Bordj-Bou-Arréridj • 02-Chlef • 47-Ghardaïa • 28-Msila • 20-Saida • 48-Relizane • 38-Tissemsilt • 36-El Taref

الملحق رقم 02

تطور مناصب الشغل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بمؤشرات سوق العمل في الجزائر

السنوات	عدد مناصب الشغل	معدل البطالة %	إجمالي التوظيف	إجمالي القوة العاملة	النسبة إلى إجمالي التوظيف	النسبة إلى القوة العاملة
2001		27.3	6597	9075		
2002	684341	25.9	6917	9305	9,89%	7,35%
2003	705000	23.72	7278	9540	9,69%	7,39%
2004	838504	17.65	8051	9780	10,41%	8,57%
2005	1157856	15.27	8497	10027	13,63%	11,55%
2006	1252647	12.27	9002	10267	13,91%	12,20%
2007	1355399	13.79	9269	10514	14,62%	12,89%
2008	1540209	11.33	9581	10801	16,07%	14,26%
2009	1546584	10.16	9472	10544	16,33%	14,67%
2010	1625686	9.96	9736	10812	16,70%	15,03%
2011	1724197	9.96	9598	10661	17,96%	16,17%
2012	1848117	10.97	10170	11423	18,17%	16,18%
2013	2001892	9.82	10788	11964	18,56%	16,73%
2014	2157232	10.21	10239	11453	21,07%	18,83%
2015	2371020	11.21	10594	11932	22,38%	19,87%
2016	2540698	10.2	10845	12117	23,43%	20,97%
2017	2655470	12	10858	12298	24,46%	21,59%
2018	2724264	11.88	11001	12463	24,76%	21,86%

Source: Statista, **Algeria: Unemployment rate from 1999 to 2020**, <https://www.statista.com/statistics/408055/unemployment-rate-in-algeria>, 11/11/2020.

- Trading Economics, <https://tradingeconomics.com/algeria/indicators>, 11/11/2020.
- International Monetary Fund, Algeria: Statistical Appendix, IMF country Report, N°13/49, February 2013, p13. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1349.pdf>,
- International Monetary Fund, Algeria: Statistical Appendix, IMF country Report, N°11/40, February 2011, p17. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr1140.pdf>
- International Monetary Fund, Algeria: Statistical Appendix, IMF country Report, N°09/111, April 2009, p17. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2009/cr09111.pdf>
- International Monetary Fund, Algeria: Statistical Appendix, IMF country Report, N°07/95, March 2007, p18. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2007/cr0795.pdf>
- International Monetary Fund, Algeria: Statistical Appendix, IMF country Report, N°05/51, February 2005, p16. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2005/cr0551.pdf>

الملحق رقم 03

تطور استثمارات شركة FINALEP ومحافظها الاستثمارية 2000-2019

TOTAL DE PARTICIPATION	TITRE DE PARTICIPATION (FONDS D'INVESTISSEMENT DE WILAYA)	TITRE DE PARTICIPATION (FONDS PROPRES)	
123.93		123.93	2000
173.93		173.93	2001
173.93		173.93	2002
171		171	2003
161.5		161.5	2004
161.5		161.5	2005
161.5		161.5	2006
161.5		161.5	2007
161.5		161.5	2008
161.5		161.5	2009
301.805		301.805	2010
298.605		298.605	2011
231.705		231.705	2012
300.47	68.765	231.705	2013
349.77	118.065	231.705	2014
349.77	118.065	231.705	2015
1159.25	927.545	231.705	2016
2611.31	1834.605	776.705	2017
3288.31	2424.605	863.705	2018
3788.9	2924.000	864.900	2019

Liste Prise de participation dans le cadre FIW

	Dénomination de l'entreprise	date de décaissement	Setcteur d'activité	Montant de la participation	(%) PARTICIPATION	FIW
1	a	5/19/2013	Tôlerie – Chaudronnerie	18,765,000	49%	TIPAZA
2	b	19/04/2016 & 17/12/2017 & 13/12/2018	Détergents et cosmétiques	84,850,000	48.89%	
3	c	6/30/2016	Aquaculture	60,000,000	27.24%	
				163,615,000		3
4	a	09/10/2013 & 11/10/2017	Industrie plastique	100,000,000	19.38%	SETIF
5	b	8/28/2014	Plâtres et dérivées	49,300,000	38.13%	
6	c	5/15/2016	Matériel d'urgence	21,000,000	41.22%	
7	d	11/20/2016	Fabrication de monocouche	100,000,000	33.40%	
8	e	12/29/2016	Fabrication de Coran et éléments décoratifs	80,000,000	46.16%	
9	f	12/6/2016	Fabrication et transformation de carton	100,000,000	18.57%	
10	g	2/2/2017	Fabrication de feuilles souples pour emballage	100,000,000	36.39%	
11	h	5/31/2017	Production d'eau minérale	50,000,000	47.53%	
12	i	5/8/2018	Fabrication de chaussure	100,000,000	28.22%	
				700,300,000		9
13	a	5/19/2016	Industrie pharmaceutique	100,000,000	19.04%	SIDI BEL ABBES
14	b	8/21/2017	Mécanique de précision	100,000,000	26.35%	
				200,000,000		2
15	a	7/27/2016	Hôtellerie	74,480,000	44.89%	EL BAYADH
16	b	8/19/2017	LAITERIE	86,274,000	38.67%	
17	c	08/05/018	EXTRACTION ET PRODUCTION DE SEL	65,000,000	35.47%	
				225,754,000		3
18	a	11/16/2016	Ecole de formation paramédicale et informatique	100,000,000	35.48%	TIZI OUZOU
				100,000,000		1
19	a	7/23/2018	Transformation pomme de terre	100,000,000	48.90%	MOSTAGANEM
				100,000,000		1
20	a	11/14/2016	Production d'aliments de bétails	50,000,000	47.65%	DJELFA
21	b	8/30/2017	Lubrifiants	34,200,000	48.90%	
				84,200,000		2
22	a	1/3/2017	Transformation de plastique PVC – PEHD	100,000,000	16.66%	ADRAR
23	b	1/3/2017	Briqueterie	100,000,000	34.12%	
24	c	6/1/2017	Centrale d'approvisionnement en produits alimentaires	38,000,000	48.88%	
				238,000,000		3
25	a	2/13/2017	Complexe touristique	100,000,000	39.16%	AIN TEMOUCHE NT
26	b	7/6/2017	Agroalimentaire	66,336,000	49%	
27	c	10/9/2017	Avicole	56,400,000	49%	
28	d	1/10/2018	TRANSFORMATION de FER	90,000,000	32.14%	
29	e	5/8/2018	MECANIQUE DE PRECISION	100,000,000	37.50%	
				412,736,000		5
30	a	10/23/2018	PARC AQUATIQUE	100,000,000	19.16%	SKIKDA
31	b	11/15/2018	HOTEL	100,000,000	13.40%	
				200,000,000		2
	TOTAL GENERAL			2,424,605,000		31

Liste Prise de participation dans le cadre fonds propres

Sociétés	Date d'entrée FINALEP	Capital social	Finalep P.initiale	Réévaluation actif	Réduction capital	Finalep participation	%	Date de sortie - FINALEP -	Secteur d'activité	Types d'entreprises	forme de capital investissement	Implantation géographique
1	11/1/1995	140,000,000	10,000,000	-	-	10,000,000	7.14%	3/7/2012	Culture de tabas	moyenne	Création	Tipaza
1	12/17/1997	5,000,000	900,000	-	-	900,000	18.00%	7/1/2004	Industrie photovoltaïque	moyenne	Création	Alger
1	2/25/1998	2,171,800,000	33,500,000	98,800,000	-	98,800,000	4.55%	-	Industrie pharmaceutique	moyenne	Développement	Alger
2	10/27/1998	80,000,000	9,500,000	15,200,000	-	15,200,000	19.00%	12/1/2005	la réalisation d'équipements agroalimentaires.	moyenne	Création	Annaba
3	12/10/1998	10,310,000	2,030,000	-	-	2,030,000	19.69%	5/11/2004	Ballastre et néons	moyenne	Création	Blida
1	10/11/1999	30,000,000	9,000,000	-	-	9,000,000	30.00%	-	Electronique- industrie-services	moyenne	Développement	Alger
1	1/12/2000	229,470,000	15,000,000	58,105,000	-	58,105,000	25.32%	-	Verrerie Industrielle	moyenne	Développement	Tlemcen
2	2/9/2000	18,000,000	3,200,000	-	-	3,200,000	17.78%	3/13/2011	Activité de fonderie	moyenne	Création	Alger
3	4/2/2000	137,700,000	40,800,000	40,800,000	-	40,800,000	29.63%	-	Promotion & réalisation immobilière	moyenne	Création	Annaba
1	12/17/2001	70,000,000	50,000,000	81,954,450	25,000,000	25,000,000	35.71%	9/18/2017	Conditionnement d'eau minérale	moyenne	Création	Laghouat
1	2/12/2017	220 260 000	20,000,000	-	-	20,000,000	9.08%	-	Aquaculture	moyenne	Création	Tipaza
2	2/15/2017	440 000 000	110,000,000	-	-	110,000,000	25%	-	Industrie photovoltaïque	moyenne	Création	Batna
3	6/8/2017	465,000,000	180,000,000	-	-	180,000,000	38.71%	-	Travaux publics et génie hydraulique	moyenne	Développement	Boumerdes
4	10/9/2017	917 740 000	180,000,000	-	-	180,000,000	19.61%	-	Industrie pharmaceutique	moyenne	Développement	Alger
5	12/11/2017	605,100,000	80,000,000	-	-	80,000,000	13.22%	-	Industrie pharmaceutique	moyenne	Création	Sidi Bel Abbes
1	5/23/2018	281,808,000	37,000,000	-	-	37,000,000	13.13%	-	Etablissement de formation professionnelle	moyenne	Développement	Tizi ousou
2	11/5/2018	362,800,000	50,000,000	-	-	50,000,000	13.78%	-	Industrie emballage souple	moyenne	Développement	Sétif

الملحق رقم 04:

الوحدة: ألف دج

تطور مساهمات الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM من 2009-2019

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	تاريخ المساهمة	المشروع
	-	-	-	-	-	-	-	-	60000	60000	جانفي 2009	ROTO Algerie
2085000	1900000	1 199 970	1 199 970	1 199 970	1 199 970	1 199 970	1 199 970	656 220	600 000	-	2010/07/13	SPA SIAHA Rusica Park
700000	700000	700000	700000	100000	1000	1000	-	--	-	-	2013/10/06	Azemmour Hotel
450000	450 000	309 372	158 724	5100	-	-	-	-	-	-	2015/07/07	ATA Spa
14000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	-	-	-	-	2013/09/22	MST BAT "W2s"
289920	289920	289920	289 920	289 920	239 920	239 920	239 920	156 920	117920	-	2010/05/03	Epra Spa
88248	88 248	29648	29648	29648	29648	29648	29648	29 644	19765	-	2010/09/08	City Center
368400	368400	368400	368400	368400	368400	13400	5100	-	-	-	2012/09/05	City Mall
187128	187128	187128	187128	187128	5798	5798	-	-	-	-	2013/11/21	HDA Hyper
210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	-	-	2012/04/05	الجزائر إيجار
4392696	4207696	3308438	3157790	2404202	2068736	1713736	1684638	1052784	797685	60000		المجموع

المصدر: اعتمادا على جداول مساهمات الشركة في المؤسسات وبيانات مقدمة من الشركة

الملحق رقم 05: خدمات شركة SOFINANCE خلال 2012-2019



La SOFINANCE en chiffres

Activité (en KDA)

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Produit Net bancaire	495865	533399	615174	696517	729233	975441	1106000	/
Résultat d'exploitation	276732	387769	424221	506772	517767	768488	902000	/
Effectif	57	60	67	64	64	68	70	/

Engagement en (KDA)

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Participation ou capital	622000	795626	1195626	1245600	1047000	1163937	1463937	1563937
Crédit-bail	3505000	4273328	4182943	4933000	5138000	6250598	4377643	7136532
Engagement par signature	400000	541000	575000	672000	1608000	827966	249429	147481
Crédit à long et moyen terme	/	/	/	3292000	2845000	3077998	1133637	199030
Titres à revenu fixe	1150000	850000	500000	500000	50000	50000	/	/

Bilan (en KDA)

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capital social	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	10000000	10000000	10000000
Fonds propres	7171000	7553000	7866000	8265000	8639000	14039000	14433000	/
Total bilan	9464000	8596422	9974124	11470746	12029000	16241918	16478000	/

Siège Social : 34, avenue Mohamed Belkacemi, El Madania, Alger.
Tél : 021 47 66 00 à 03 / Fax : 021 47 66 30
E-mail : sof@sfinance.dz

ملاحظة: يوجد خطأ في مبلغ قرض الإيجار لسنة 2018، حيث المبلغ الصحيح هو: 7236441 ألف دج. ولسنة 2019 حيث المبلغ الصحيح هو 9963000 ألف دج.

الملحق رقم 06:

المبالغ المستثمرة في شكل أخذ مساهمات في شركة SOFINANCE خلال 2019-2007



Les participations du SOFINANCE

	Fonds propres	Fonds d'investissement de Wilaya	Total des participations
2007	609400	/	609400
2008	613000	/	613000
2009	622000	/	622000
2010	622000	/	622000
2011	622000	/	622000
2012	622000	224000	846000
2013	795626	577000	1372626
2014	1195626	390000	1585629
2015	1245600	470000	1715600
2016	1047000	544000	1591000
2017	1163937	777580	194517
2018	1463937	777580	2241517
2019	1563937	950580	2514517

Siège Social : 34, avenue Mohamed Belkacemi, EL Madania, Alger.
Tél : 021 47 66 00 à 03 / Fax : 021 47 66 30
E-mail : sof@sofinance.dz

ملاحظة: يوجد خطأ في مجموع المبالغ المستثمرة سنة 2017 والصحيح هو: 1941517 ألف دج.

الملحق رقم 07:

تطور مساهمات الصندوق الوطني للاستثمار 2019-2001

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009-1981	
11944	11944	11725.5	10807.5	10815	8895	8895	8895	8895	8895	8895	Banque Algérienne du Commerce Extérieur BACE
-	-	-	39.9	30	30	30	30	30	30	30	Institut de Formation Bancaire
17800	17800	17800	4335	4335	4335	4335	4335	4335	4335	-	GRUPE COSIDER
300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	-	Taamine Life Algérie TALA
1134	1134	1134	1134	1134	720	720	720	720	-	-	Axa assurance Algerie dommage
810	810	810	360	360	360	360	360	360	-	-	Axa assurance Algerie vie
3	3	3	3	3	1	1	1	-	-	-	Saidal Norah Manufacturing
360.4	360.4	360.4	360.4	360.4	360.4	360.4	-	-	-	-	RENAULT ALGÉRIE PRODUCTION
899.84	899.84	399.97	391	391	400	-	-	-	-	-	Siaha
2930.5	2930.5	2930.5	2930.5	2930.5	2930	-	-	-	-	-	Algerian Qatar steel AQS
21251.7	21251.7	21251.7	21251.7	21251.7	-	-	-	-	-	-	OMNIUM TELECOM ALGERIE (OTA)
57433.44	57433.44	56715.07	41913	41910.6	18331.4	15001.4	14641	14640	13560	8925	المجموع

المصدر: تجميع مبالغ المساهمات بعد حسابها من النسب الموجودة في التقارير السنوية للصندوق (2014-2015-2016-2017-2018) والمتوفرة على الموقع <https://www.fni.dz/telechargement> ، ص 17-18-

15-15-15 على التوالي

الملحق رقم 08

المحفظة الاستثمارية لشركة الجزائر استثمار وتطور مساهمتها خلال 2011-2020

المحفظة الاستثمارية لشركة ذات الأسهم " الجزائر استثمار " 2011 - 2020						
السنة	المؤسسة	المنطقة	قطاع النشاط	نسبة المساهمة	حجم المؤسسة	مرحلة التدخل
2011	1	وسط	تجارة الألمنيوم	48,90%	ص	نمو
	2	شرق	صناعة الباستيك	28,50%	م	إنشاء
2012	1	وسط	إعلام آلي	36,43%	ص	نمو
	2	شرق	معدات و مواد بناء حمراء	6,94%	ك	تحويل ملكية
	3	غرب	الأفرشة	39,06%	ص	نمو
	4	جنوب	معدات و مواد بناء حديدية	45,54%	ص	إنشاء
	5	جنوب	الحليب و مشتقاته	38,60%	م	إنشاء
2013	1	وسط	مجمع مذابح	46,51%	م	إنشاء
	21	شرق	مواد غذائية	17%	ص	تحويل ملكية
	3	شرق	معدات البناء	49%	ص	إنشاء
	4	جنوب	مجمع سياحي	45,90%	م	إنشاء
2014	1	شرق	الحليب و مشتقاته	37,60%	ص	إنشاء
	2	غرب	حفظ السمك	26,13%	م	إنشاء
	3	شرق	معدات و مواد بناء حمراء	5,75%	ك	تمويل تكميلي
2015	لا شيء					
2016	1	شرق	الحليب و مشتقاته	11,56%	ص	تمويل تكميلي
	2	غرب	الأفرشة	15,79%	ص	تمويل تكميلي
	3	وسط	معلبات ورقية	49%	ص	إنشاء
	4	جنوب	الحليب و مشتقاته	43,48%	م	تمويل تكميلي
2017	1	شرق	معدات و مواد بناء حمراء	9,20%	ك	تمويل تكميلي
2018	2	شرق	الحليب و مشتقاته	11,56%	ص	تمويل تكميلي
	1	غرب	الفندقة	1%	ص	إنشاء
	2	جنوب	معدات و مواد بناء حديدية	45,45%	م	إنشاء
2019	1	وسط	صناعة غذائية (السميد /	35%	م	نمو
	2	الجنوب	عيادة / طبية - جراحية	34,50%	م	إنشاء
	3	شرق	الحليب و مشتقاته	11,56%	ص	تمويل تكميلي
2020	1	وسط	منتجات صيدلانية	32,30%	م	إنشاء
	2	وسط	صناعة، تركيب و صيانة	49%	م	نمو
	3	الغرب	ترجاع المواد غير المعدنية للسك	40	ص	إنشاء
	4	جنوب	معدات و مواد بناء حديدية	45,45%	م	تمويل تكميلي
	5	شرق	الحليب و مشتقاته	11,56%	ص	تمويل تكميلي
	6	وسط	صناعة غذائية (السميد /	35%	م	تمويل تكميلي
	7	غرب	الأفرشة	39%	ص	تمويل تكميلي

2016	2015	2014	2013	2012	2011	إجمالي المساهمة
52,90	-	198,00	286,49	186,50	91,70	إجمالي المساهمة
		2020	2019	2018	2017	إجمالي المساهمة
		349,00	172,00	97,00	45,01	

الملحق رقم 09: تطور مساهمات شركة AFRICINVEST خلال 2001-2019

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنوات
98	200	92.7	0	189.5	50	0	0	137.75	مبالغ المساهمات
800	339	110							
	300								
	180								
898	1019	202.7	0	189.5	50	0	0	137.75	المجموع
2496.95	1598.95	579.95	377.25	377.25	187.75	137.75	137.75	137.75	تطور اجمالي المساهمات
2019	2018/2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات
150	0	800	0	0	144	800	50	70	مبالغ المساهمات
150	0	800	0	0	144	800	50	70	المجموع
3184.2	3034.2	3034.2	3034.2	3034.2	3373.2	3229.2	2429.2	2429.2	تطور اجمالي المساهمات

الملحق رقم 10: التطور التاريخي لاستثمارات رأس المال المخاطر في الجزائر 2000-2019

الوحدة: مليون دج

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	السنوات
161.5	161.5	161.5	161.5	161.5	171	173.93	173.93	173.93	123.93	Finalep
622	613	609.4	609.4	609.4	526	670.6	-	-	-	Sofinance
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	الجزائر استثمار
60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ASICOM
2496.95	1598.95	579.95	377.25	377.25	187.75	137.75	137.75	137.75	-	Africinvest
8925	8925	8925	8925	8925	8925	8925	8925	8925	8925	FNI
12265.45	11298.45	10275.85	10073.15	10073.15	9809.75	9907.28	9236.68	9236.68	9048.93	المجموع
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات
3788.9	3288.31	2611.31	1159.25	349.77	349.77	300.47	231.705	298.605	301.805	Finalep
2514	2241.517	1941.517	1591	1715.6	1585.626	1372.626	846	622	622	Sofinance
1012.6	934.1	857.6	812.59	759.69	759.69	561.69	278.2	91.7	-	الجزائر استثمار
4207.696	4207.696	3308.438	3157.79	2399.576	2068.736	1713.736	1684.638	1052.784	797.685	ASICOM
3184.2	3034.2	3034.2	3034.2	3034.2	3034.2	3373.2	3229.2	2429.2	2429.2	Africinvest
57433.44	57433.44	56714.65	41913	41910.6	18331.4	15001.4	14641	14640	13560	FNI
72140.84	71139.26	68467.715	51667.83	50169.44	26129.42	22323.12	20910.74	19134.29	17710.69	المجموع

المصدر: تجميع مبالغ المساهمات من الشركات المعنية

الملحق رقم 11

Consolidation des chiffres du Secteur du Leasing en Algérie

MDA

Institution	Décembre 2016		
	Autorisations <i>Part de marché</i>	Mises en Loyer <i>Part de marché</i>	Encours <i>Part de marché</i>
AL BARAKA Mob	37,648 42%	20,352 33%	20,352 22%
ALC Début activité 2001	10,171 11%	5,812 9.4%	9,923 11%
BNPP ED Début activité 2007	6,500 7%	5,700 9.2%	12,034 13%
Ijar Leasing Algerie Début activité 2013	1,498 2%	650 1%	2,462 3%
MLA Début activité 2006	14,100 16%	9,069 14.7%	11,062 12%
NATIXIS Début activité 2006	1,549 2%	1,433 2%	4,622 5%
SGA Début activité 2002	0 0%	8,369 14%	17,689 19%
SNL Début activité 2011	4,786 5%	3,000 5%	5,707 6%
AL SALAM BANK Début activité 2012	4,645 5%	2,455 4%	2,469 3%
EL DJAZAIR IJAR Début activité 2013	2,200 2%	1,327 2%	1,888 2%
SOFINANCE	4,600 5%	2,960 5%	5,138 5%
Housing Bank Algeria Début d'activité 2011	1,274 1%	656 1%	1,070 1%
Total Marché	88,971 100%	61,783 100%	94,416 100%

ETAT CONSOLIDE DES DONNEES STATISTIQUES "LEASING" AU 31/12/2017

MDA

Institution	DECEMBRE 2017		
	Autorisations <i>Part de marché</i>	Mises en Loyer <i>Part de marché</i>	Encours <i>Part de marché</i>
AL BARAKA Bank	14,020 16%	13,801 20%	20,454 19%
ALC Début activité 2001	4,949 6%	3,562 5.2%	9,146 8%
BNPPARIBAS Début activité 2007	3,000 3%	6,500 9.6%	12,000 11%
Ijar Leasing Algerie Début activité 2013	2,091 2%	840 1%	2,044 2%
MLA Début activité 2006	17,700 20%	12,100 17.8%	14,500 13%
NATIXIS Début activité 2006	3,631 4%	1,894 3%	3,977 4%
SGA Début activité 2002	18,388 21%	12,299 18%	23,012 21%
SNL Début activité 2011	4,823 6%	3,435 5%	6,214 6%
AL SALAM BANK Début activité 2012	10,088 12%	6,400 9%	7,869 7%
EL DJAZAIR IJAR Début activité 2013	1,293 1%	1,500 2%	2,259 2%
SOFINANCE	5,100 6%	3,700 5%	6,076 6%
AGB	1,959 2%	1,959 3%	2,422 2%
CNEP BANQUE	0 0%	0 0%	0 0%
Housing Bank Algeria Début d'activité 2011	0 0%	0 0%	0 0%
Total Marché	87,042 100%	67,990 100%	109,973 100%

ETAT CONSOLIDE DES DONNEES STATISTIQUES "LEASING" AU 31/12/2018

MDA

Institution	DECEMBRE 2018		
	Autorisations Part de marché	Mises en Loyer Part de marché	Encours Part de marché
AL BARAKA	13,407 12%	17,765 22%	60,729 36%
ALC Début activité 2001	11,461 10%	5,871 7.2%	8,465 5%
BNPPARIBAS Début activité 2007	8,150 7%	5,830 7.1%	13,412 8%
Ijar Leasing Algerie Début activité 2013	2,335 2%	1,228 2%	2,180 1%
MLA Début activité 2006	18,300 16%	13,600 16.6%	17,900 11%
NATIXIS Début activité 2006	4,903 4%	2,445 3%	4,179 2%
SGA Début activité 2002	14,437 13%	10,296 13%	24,396 15%
SNL Début activité 2011	6,041 5%	3,227 4%	6,707 4%
AL SALAM BANK Début activité 2012	13,600 12%	6,837 8%	11,296 7%
EL DJAZAIR IJAR Début activité 2013	2,750 2%	893 1%	2,225 1%
SOFINANCE	8,200 7%	4,400 5%	7,200 4%
AGB	1,109 1%	1,109 1%	3,778 2%
CNEP BANQUE	2,344 2%	2,007 2%	1,716 1%
Housing Bank Algeria Début d'activité 2011	2,042 2%	4,829 6%	1,016 1%
Trust Bank Algeria	3,354 3%	1,502 2%	2,738 2%
Total Marché	112,433 100%	81,839 100%	167,937 100%

ETAT CONSOLIDE DES DONNEES STATISTIQUES "LEASING" AU 31/12/2019

MDA

	DECEMBRE 2019		
Institution	Autorisations Part de marché	Mises en Loyer Part de marché	Encours Part de marché
AL BARAKA	5,919 7%	3,903 6%	21,817 16%
ALC Début activité 2001	10,571 12%	6,716 10.4%	9,464 7%
BNPPARIBAS Début activité 2007	5,000 6%	7,000 10.9%	14,700 11%
Ijar Leasing Algerie Début activité 2013	1,630 2%	1,630 3%	2,787 2%
MLA Début activité 2006	21,160 24%	10,630 16.5%	18,391 14%
NATIXIS Début activité 2006	1,945 2%	2,730 4%	4,678 3%
SGA Début activité 2002	12,808 15%	10,187 16%	25,318 19%
SNL Début activité 2011	8,009 9%	4,032 6%	7,846 6%
AL SALAM BANK Début activité 2012	7,264 8%	6,647 10%	13,104 10%
EL DJAZAIR IJAR Début activité 2013	3,154 4%	1,812 3%	2,114 2%
SOFINANCE Début activité 2001	9,312 11%	7,137 11%	9,963 7%
AGB	873 1%	873 1%	3,575 3%
CNEP BANQUE			
Housing Bank Algeria Début d'activité 2011	443 1%	753 1%	1,324 1%
Trust Bank Algeria		410 1%	343 0%
Total Marché	88,088 100%	64,460 100%	135,424 100%

الملحق رقم 12: تطور التزامات المؤسسات الممارسة لقرض الإيجار 2017-2019 LEASING

N	Institution	12/31/2017	12/31/2018	Evolution 2017-2018	12/31/2019	Evolution 2018-2019	12/31/2020	Evolution 2019-2020
		Encours	Encours		Encours		Encours	
1	AL BARAKA (1991)	20,454	22,150	8%	21,817	-2%	47,927	120%
2	SGA (2002)	23,012	24,396	6%	25,318	4%	20,589	-19%
3	MLA (2006)	14,500	17,900	23%	18,391	3%	15,429	-16%
4	BNPPARIBAS (2007)	12,000	13,412	12%	14,700	10%	13,500	-8%
5	AL SALAM BANK (2012)	0	11,296	#DIV/0!	13,104	16%	11,819	-10%
6	SOFINANCE (2001)	6,076	7,200	18%	9,963	38%	10,746	8%
7	ALC (2001)	9,146	8,465	-7%	9,464	12%	8,293	-12%
8	SNL (2011)	6,214	6,707	8%	7,846	17%	8,157	4%
9	NATIXIS (2006)	3,977	4,179	5%	4,678	12%	4,811	3%
10	Arab Gulf Bank (2004)	2,422	3,778	56%	3,575	-5%	2,822	-21%
11	Ijar Leasing Algerie (2013)	2,044	2,180	7%	2,787	28%	2,412	-13%
12	EL DJAZAIR IJAR (2013)	2,259	2,225	-2%	2,114	-5%	1,917	-9%
13	CNEP BANQUE (1964)		1,716	#DIV/0!		-100%	1,740	#DIV/0!
14	Housing Bank Algeria (2011)		1,016	#DIV/0!	1,324	30%	1,152	-13%
15	Trust Bank Algeria (2003)		2,738	#DIV/0!	343	-87%	380	11%
Total Marché		102,104	129,358	27 %	135,424	5 %	151,694	12 %

الملحق رقم 13: تطور حجم سوق قرض الإيجار Leasing في الجزائر 2001-2019

الوحدة: مليون دج

2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004		2003	2002	2001	السنوات
/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	1206	694	620	539		477	419	358	شركة السلام
21817	22150	20454	20352	"	"	"	"	"	"	6359	2639	2899	1936	1548	1323		1136	126	44	بنك البركة
13104	11296	7869	2469	456	1743	"	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	بنك السلام
9464	8465	9146	9923	"	"	"	"	"	"	5713	6613	7570	6869	4910	2181		1387	159.7	/	ALC
18391	17900	14500	11062	13006	10460	9449	10475	9481	"	4900	3959	2327	/	/	/		/	/	/	MLA
7846	6707	6214	5707	"	3957	2121	8968	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	SNL
2787	2180	2044	2462	"	"	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	ILA
2114	2225	2259	1888	"	1200	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	EDI
9963	7236	6251	5138	4933	4183	4273	3505	3166	4098	3526	2737	1316	2917	1949	1078		379	/	/	SOFINANCE
25318	24396	23012	17689	"	"	10646	10858	10111	7085	4821	5199	3384	1963	1291	921		/	/	/	SGA
3575	3778	2422	3549	4460	4769	3989	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	AGB
14700	13412	12000	12034	"	"	"	"	"	"	4123	2957	958	/	/	/		/	/	/	BNP PARIBAS
4678	4179	3977	4622	"	"	"	"	"	"	1304	1275	366	/	/	/		/	/	/	Natixis
343	2738	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	TBA
1324	1016	361	1070	452	510	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	HBA
"	"	"	15055	12406	9052	7479	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	SRH
"	1716	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	CNEP Banque
135424	129394	110509	113020	35713	35874	37957	33806	22758	11183	30746	25379	20026	14379	10318	6042		3379	705	402	المجموع

" بيانات غير متاحة. / عدم بداية النشاط أو توقفه. المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على:- البيانات المقدمة من بعض المؤسسات وتقاريرهم السنوية - (بيانات شركة السلام وبنك البركة

(2005-2001) من معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سابق، ص 182

— Production des Etablissements Algériens de Crédit Bail au 2007-2008-2009.246 من طالبي خالد، مرجع سابق، ص 246 Consolidation des chiffres du Secteur du Leasing en Algérie 2016-2017-2018-2019

الملحق رقم 14: مكونات ملف التمويل بقرض الإيجار على مستوى بنك البركة الجزائري

AL BARAKA D'ALGERIE
TELDJA HOUADEF, VILLA N°1 ROCADÉ SUD BEN AKHOUN - ALGER

SOCIÉTÉ PAR ACTIONS AU CAPITAL DE 10.000.000.000 DA
Tel : (213 21) 91 64 50 à 55 : Fax (213 21) 91 64 58 Téléc : 67928 /
R.C N° 0014294 B 00 / IF 099 116 010 000 16

Web : albaraka-bank.com Mail : dg@albaraka-bank.com / info@albaraka-bank.com SWIFT : BRKADZ AL

Scanné avec CamScanner



AGENCE ELOUED-(304)
Cite Asnam El-Oued
Tel : 032-11-58-35/37

DOSSIER FINANCEMENT LEASING

Documents juridiques :

-Demande de financement dûment signé et cachetée par la personne
habilitée à engager l'emprunteur faisant ressortir le montant et la désignation
des biens à financer.

copies du registre du commerce.
statut.

Acte de propriété ou bail de location des locaux à usage professionnel
BOAL+publicité du journal.

acte de naissance n° 12 du gérant+certificat de résidence.

copie de la CIN/PC en cours de validité.

un agrément délivré par l'autorité compétente pour les activités
réglementées.

l'inscription au tableau du conseil de l'ordre.

Documents financiers :

Mise à jour : CNAS, CASNOS, CACOBATPH.

Extrait des rôles des impôts moins de 03 mois.

matricule fiscale MF+ matricule NIS délivré de l'ONS + certificat
d'existence.

bilans fiscaux et TCR et comptes annexes des deux (02) derniers exercices

certifiés par commissaires aux comptes pour les : SARL.EURL
SNC.

étude technico-économique.

relevé du compte de 12 mois + attestation du RIB.

situation comptable à la date la plus récente.

Documents commerciaux :

capture pro forma des équipements établis au nom de la banque pour le
compte du client.

état du matériel ou état du parc roulant

copie de la décision de l'ANDI.

décision d'affectation de ligne (pour le transport des voyageurs)

plan de charge et copies des contrats et/ou marchés pour les

concessionnaires.

garanties proposées pour la banque.

Scanné avec CamScanner