مجلة دفاتر اقتصادية
P-ISSN: 2170-1040 | المجلد: 11 – العدد: 01 (2020)، ص: 131 - 148 | E-ISSN: 2602-5426

الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة
(حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)

Strategies used to support and finance startups
(Solutions for the success of small start-ups)

مصطفى بورنان [1]♦، علي صولي [2]

[1] جامعة عمار ثليجي - الأغواط (الجزائر)، eco.studies03@yahoo.com

[2] جامعة زيان عاشور - الجلفة (الجزائر)، aliiso61@yahoo.fr

تاريخ الاستلام: 2020-01-24 تاريخ القبول: 2020-05-21 تاريخ النشر: 2020-05-21

ملخص:

تزايد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة في العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي، وأصبحت تلعب دورا مهما في النشاط الاقتصادي سواء على صعيد الدول المتقدمة أو الدول الناشئة على حد سواء، فبعد أن شهد العالم تحولات سريعة وتغيرات متلاحقة أهمها التحول من آليات التخطيط المركزي إلى آليات السوق وبروز منظمات عالمية جديدة، وظهور التحالفات والكيانات الاقتصادية، والثورات التكنولوجية. وكإحدى الوسائل للتلاؤم مع هذه المتغيرات ومقاومة الركود الاقتصادي، كان لزاما على الدول والحكومات إبراز أولوية الإهتمام بالمؤسسات المصغرة، كونها تعتبر أحد السبل لمعالجة مشكلة البطالة والتهميش والإقصاء الاجتماعي، وتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة.

وعليه اتخذت الجزائر مجموعة من الآليات للتخفيض من معدل البطالة وتخفيف حدة تكاليف الإنتقال إلى إقتصاد السوق، ومن بين هذه الآليات: إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، كجهاز دعم إنشاء المؤسسات الناشئة لجميع فئات المجتمع وأصحاب المبادرات للإستفادة منهم ومساعدتهم على تطوير قدراتهم.

كلمات مفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل، المؤسسات المصغرة، البطالة.

تصنيف JEL: L10, L20

Abstract:

Interest in micro-enterprises has increased in the last three decades of the last century, and has played a major role in economic activity for developed countries or developing countries alike. After the world had witnessed the rapid shifts and successive changes, the most important of which is the transition from the centralized planning mechanisms to market mechanisms and the emergence of worldwide organizations, alliances, economic entities, and technological revolutions.

So, as one of the means to accommodate these changes and resist the economic stagnation, it was imperative for the States and Governments to highlight the priority to concentrate on micro-enterprises, for they might be considered one of the ways to address the problem of unemployment, marginalization and social exclusion, and to achieve a widespread and sustainable development.

Thus, Algeria has taken a series of mechanisms to reduce the unemployment rate and the gravity of the costs for the transition to a market economy.

Among these mechanisms we mention: the establishment of the National Agency for the Management of Micro-credits as a support for the establishment of micro-enterprises to all categories of the society and the entrepreneurs to take advantage of them and help them develop

Key words: startups, finance, microenterprises, unemployment.

JEL Classification: L10, L20.

♦المؤلف المرسل

1. مقدمة:

تعد إشكالية التمويل من أهم المشكلات التي تواجه المؤسسات المصغرة، ذلك أن نشاطاتها محدودة ومواردها الذاتية غير كافية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري والإحلال والتجديد، وهذا ما ينعكس على معاملات المؤسسات المصغرة، مما يضطر بهذا النوع من المؤسسات إلى اللجوء لسياسات تمويل بديلة ومتنوعة حيث يظل التمويل البنكي هو المصدر المألوف للحصول على وسائل التمويل، إلا أن المؤسسات الناشئة لا يتيسر لها تدبير إحتياجاتها من البنوك والمؤسسات المالية بسبب عدم إمتلاكها للضمانات التي يتعين تقديمها مقابل الحصول على القرض، بالإضافة إلى قصور الوعي المصرفي لدى صغار الصناع والتجار مما يجعلهم أكثر ترددا في التعامل مع البنوك، مما يضطرهم إلى الإقتراض من المرابين أو الوسطاء غير النظاميين، أو الشراء بالأجل من بعض التجار أو غير ذلك من الطرق المستحدثة، وعليه تبقى إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين معوقات مؤسسات التمويل ومتطلبات الإحتياجات التمويلية.

يقدم هذا الفصل فكرة متكاملة عن مفهوم إشكالية تمويل المؤسسات المصغرة، حيث نستعرض أهم المصادر والآليات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة على ضوء التجارب الدولية ونوضح أهمية ونجاعة تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل البنكي.

1.1 إشكالية البحث:

من خلال ما تم ذكره سابقا ولمعالجة الموضوع نطرح الإشكالية التالية: **مامدى مساهمة القروض المصرفية في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة من أجل استدامتها ؟**

2.1 أسئلة البحث:

- ماذا نقصد بالمؤسسات الناشئة؟
- ماهي أهداف من تمويل المؤسسات الناشئة وماهي خصائصها؟
- ماهي المشاكل والعوائق التمويلية ومتطلبات الإحتياجات ؟
- ماهي المصادر التقليدية والحديثة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة؟
- نجاعة تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل البنكي..

3.1 فرضيات البحث:

- المؤسسات الناشئة تشكل الغالبية من العدد الكلي للمؤسسات الجزائرية، إلا أن أهمية هذه المؤسسات ودورها في الاقتصاد الجزائري ما زال غير واضح المعالم.

- جميع المشاريع الصناعية أو الحرفية على مختلف مستوياتها سواء الجديدة منها والقائمة تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلاً وربحا مقبولينً، وذلك من خلال الآليات والأدوات التي وضعتها الدولة من اجل ترقيتها وتنميتها

- هناك أساليب حديثة في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر تتماشى مع عقلية المستثمر الجزائري، كما يوجد بالمقابل اهتمام السلطات المعنية بالمؤسسات الناشئة ومساعدتها في ترقيتها.

- تمثل المؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة مكانة هامة في التنمية الشاملة وذلك من خلال مساهمتها بصفة فعالة في التخفيف من الأزمة الاقتصادية والاجتماعية الحادة

- يواجه نمو وتطور قطاع المؤسسات الناشئة مجموعة من المشاكل، وهذه قد تكون مختلفة من منطقة لأخرى ومن قطاع لآخر، ولكن هناك بعض المشاكل التي تعتبر مشاكل موحدة أو متعارف عليها تواجه المؤسسات الناشئة في كافة أنحاء العالم، فهي متداخلة مع بعضها البعض

2. معايير تحديد تعاريف المؤسسات الناشئة

يعتبر تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة أمرا ضروريا لكل باحث في هذا المجال أو الموضوع في دراسته وتحليله، وكذا أمام مقرري السياسات التنموية في مختلف الدول، مما يسهل عليهم إعادة برامج تنموية ووضع مخططات إستراتيجية، ذلك لتعدد مفاهيم المؤسسات الناشئة في العالم.[1]

1.2 معايير التفرقة بين المؤسسات .

من أهم المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الناشئة المعيار الكمي، ويخص مجموعة من المؤشرات التقنية الاقتصادية، وتتمثل في:[2]

- معيار الحد الأدنى والحد الأعلى للعمالة؛
- معيار رأس المال المستثمر؛
- معيار العمالة ورأس المال؛
- معيار حجم الإنتاج أو قيمة الإنتاج؛
- معيار قيمة المبيعات؛
- معيار القيمة المضافة؛
- معيار الطاقة الإنتاجية؛
- معيار كثافة العمل..

2.2 مميزات الشركات الناشئة Startups[3]

1.2.2 شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاءاً في تصنيف الشركات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم .

1.2.2 تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة ، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

3.2.2 شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة **Startup** هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.

- بكلمات أخرى، إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة.

وهذا يعني أن الشركات الناشئة لا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جداً.

4.2.2 شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز الـ **Startup** بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة **Innovative** ،و إشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية .

- يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة **startups** على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

5.2.2 شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة **Startup** على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء، ومن الأمثلة على **startups** نذكر أمازون، **Apple**، جوجل، مايكروسوفت...الخ

إذن معنى الشركة الناشئة Startup

الشركة الناشئة أو startup **هو مصطلح يُستخدم لتحديد الشركات حديثة النشأة، والتي نشأت من فكرة ريادية إبداعية وأمامها احتمالات كبيرة للنمو والازدهار بسرعة.**

3. أهداف وخصائص تمويل المؤسسات الناشئة.

تمتاز عملية تمويل المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص تؤهلها إلى تحقيق الأهداف المرجو تحقيقها من إنشاء هذا النوع من المؤسسات.

1.3 أهداف تمويل المؤسسات الناشئة: لتمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة عدة أهداف، وتتجلى من خلالها أهمية ودور التمويل المصغر في بعث حركة التنمية الإقتصادية والإجتماعية، وتتمثل فيما يلي:

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الإستثماري بالإمداد بالتجهيزات اللازمة؛
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الإقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الإقتصادية الأخرى؛
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الإستثماري؛
- تستلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تنظم المخاطر (البنوك) ويضبطها (وكلاء التأمين ضد العجز عند السداد وضمان الحسابات)؛
- يتعاون هؤلاء الأطراف مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.
- تحريك عجلة الإقتصاد وتحسين الإنتاج والرفع من الإنتاجية والإرتقاء إلى مستوى العالمية؛
- التنوع في النشاطات المصرفية والإستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن؛
- رفع القدرات التصديرية للمؤسسات عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها؛[4]
- يساعد التمويل على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة؛
- يساعد التمويل التأجيري المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الإقتراض من البنوك، كما يساهم في الحصول العملة الصعبة؛[5]
- الحد من الاستدانة؛
- تفعيل نظام المشاركة عن طريق التمويل الإسلامي؛
- العمل على التكفل وتمويل الأنشطة الخاصة بالتكوين والتدريب من أجل رفع الكفاءة والفعالية لتأهيل هذا النوع من المؤسسات؛
- مساعدة المؤسسات الناشئة بعيدا على ضغوط المحيط في مرحلة الإنطلاق من خلال آلية حضانات الأعمال.

2.3. خصائص تمويل المؤسسات الناشئة: تكتنف عملية تمويل المؤسسات الناشئة العديد من الخصائص التي يمكن أن تؤثر على موقف طرفي عملية التمويل وهما مؤسسات التمويل من جهة، والقائمين على المؤسسات الناشئة من جهة أخرى، وتتمثل أهم خصائص عملية تمويل المؤسسات الناشئة فيما يلي:

- **ندرة رأس المال.** وهي الظاهرة السائدة في معظم الدول النامية، وذلك أن أغلب المجالات التي تنشط فيها المؤسسات الناشئة تتميز بكثافة عنصر العمل وإستخدام أدوات إنتاج بسيطة؛[6]
- **الإحتياج الدائم للتمويل.** تعتبر الحاجة إلى التمويل إحدى أهم مميزات المؤسسات ؛ إذ نجد في بعض الإقتصاديات بالرغم من وجود قوانين وإجراءات تحث على كيفية تمويل المؤسسات ، إلا أن هذه الأخيرة تجد صعوبة في التمويل من طرف مؤسسات التمويل؛
- **بالقدرة على الإستمرارية في تمويل المؤسسات.** هناك اتفاق عام على أن التطبيقات المثلى فيما يتعلق بتمويل المؤسسات بقدر ما تتميز بالقدرة على الوصول إلى أكبر عدد من الفئة المستهدفة، تتميز أيضا بقابليتها على الاستمرار ماليا.

إن القابلية على الاستمرار مالياً هي أمر حيوي لأنها تتيح لمؤسسات تمويل المؤسسات الناشئة أي:[7]

- تلبية احتياجات الفقراء بصورة مستمرة ومفيدة؛
- أن لا تكون رهينة بمخاطر الإعانات والهبات؛
- أن تعبئ موارد سوق المال الشكلي وخطوطاً للقرض؛
- التأكيد للزبائن أن مؤسسة القرض الصغير هي ليست مؤسسة للإحسان؛
- عدم إدخال النشاطات ذات المردودية الضعيفة، الشيء الذي يجنب الفقراء من السقوط في حلقة القرض-الدين وكسب ثقة الزبائن.

- **افتقاد عنصر الثقة في القائمين على المؤسسة الناشئة.** يعتبر عنصر الثقة من أهم العوامل التي تحكم تعامل مؤسسات التمويل مع عملائها، ويمثل عنصر الثقة بين مؤسسة التمويل والعميل محصلة لعدة مؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للعميل والتي تتحدد من خلال القوائم المالية وحجم السيولة ومدى اعتماد المشروع على القروض والمقدرة الإنتاجية للمشروع والشكل القانوني والسمعة الائتمانية للقائمين عليه ومستوى الإدارة.[8]

وإذا نظرنا إلى المشروع الصغير نجد انه يفتقد إلى العديد من العوامل التي من شأنها اكتساب ثقة مؤسسات التمويل، وبالتالي فإن العلاقة بين هذه المؤسسات والمشروع الصغير يشوبها الحذر الشديد.

- **عدم توافر الضمانات الكافية لمنح التمويل للمؤسسة الناشئة.** تتصف المؤسسة الناشئة عادة بإنخفاض حجم أصوله الرأسمالية وتمثل هذه الأصول عادة الضمانات التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان، وعادة ما تتجاوز احتياجات تمويل المؤسسة الناشئة قيمة هذه الأصول نظرا لحاجة المشروع إلى رأس مال عامل بصورة دورية، يضاف إلى هذا عدم قدرة مؤسسات التمويل على التصرف في الضمان المقدم من المؤسسة الناشئة(عند التخلف عن السداد) وذلك على وجه السرعة وبدون خسارة كبيرة، وبالطبع فان عدم كفاية ضمانات المؤسسة الناشئة تمثل عائقا أمام مؤسسات التمويل وتحد من قدرتها تجاه المشروع، وخاصة في ظل تطبيق معايير مصرفية جديدة وفقا لمقررات لجنة بازل لمنح الائتمان تعتمد أساسا على قابلية الضمانات للتسبيل.

- **افتقار المؤسسة الناشئة للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية.** يعتبر عامل الخبرة والدراية بأساسيات المعاملات المصرفية أحد العناصر المميزة للمؤسسات الكبيرة والتي تسهل التعامل مع البنوك، وتفتقد غالبية المؤسسات الناشئة (خاصة الجديدة منها) لهذا العنصر نظرا لضآلة إمكانيات القائمين عليها، مع عدم القدرة على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال.
- **الافتقار إلى السجلات المالية.** تفتقر المؤسسات الناشئة في أغلب الحالات لسجلات مالية كاملة وموثوق بها نتيجة لعدم الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المشروعات، بالإضافة إلى وجود نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة ضمن قطاع الأعمال غير المنظم (القطاع غير الرسمي) مما يترتب عليه افتقادها إلى الحد الأدنى من المستندات والسجلات والضمانات المطلوبة للتعامل مع الجهاز المصرفي.
- **صعوبة إعداد دراسات جدوى.** وذلك لارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات من جهة، أو لعدم توافر البيانات عن المنتجات، من جهة أخرى، هذا في الوقت الذي أصبح فيه تقييم دراسات جدوى المشروعات من العناصر الأساسية التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان.
- **عدم ملائمة القروض التي تطلبها المؤسسات الناشئة مع العمليات البنكية.** حيث أن هذه المؤسسات تحتاج في الغالب إلى قروض طويلة ومتوسطة الآجل لأغراض الإنشاء، بينما تفضل البنوك التجارية منح القروض قصيرة الآجل.[9]
- **ارتفاع تكلفة التمويل.** تلجأ المؤسسات الناشئة عادة إلى مؤسسات التمويل لاستكمال احتياجاتها التمويلية، وعلى الرغم من تقديم الدول لخطوط ائتمان ميسرة (من مواردها أو موارد منظمات دولية أو إقليمية) للمؤسسات الناشئة إلا أنها ليست كافية كما أنها لا تمول بعض احتياجات المؤسسات، حيث تقتصر في العادة على تمويل الأصول الثابتة، الأمر الذي يجعل المشروع يلجأ إلى الاقتراض بأسعار العائد العادية والتي تحددها البنوك في ضوء تكلفة تدبير الأموال وهامش الربح المطلوب والمخاطرة المحتملة.[10]
- **ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة.** تعتبر هذه النقطة في غاية الأهمية خاصة عند دراسة حاجة المشروع الصغير الحصول على تمويل أثناء التشغيل أو للتوسع حيث لا توفر أصول المشروع الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، خاصة وأن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة بحقوق الملكية.
- **تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المؤسسة المصغرة.** عادة ما تلجأ مؤسسات التمويل في ظل غياب عنصر الثقة في المؤسسة الناشئة إلى متابعة التنفيذ والى التدخل بالمشورة المالية والفنية في بعض الأحيان، وعادة لا يتقبل صاحب المؤسسة الناشئة هذا التدخل ويميل إلى تولى كافة عمليات المشروع بالكامل، ويعتبر هذا من الأسباب التي تجعل العديد من المؤسسات الناشئة تعزف عن التعامل مع مؤسسات التمويل في الدول النامية.

4. إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين معوقات مؤسسات التمويل ومتطلبات الإحتياجات التمويلية.

إذا كان مستوى تنمية وتطوير المؤسسات الناشئة وقطاع الأنشطة الخاصة بها وجودة آليات التوزيع مُهما، فإن حجم التمويل من خلال رأس المال أيضا على درجة أكبر من الأهمية، لذلك فإن التحدي التمويلي الذي تواجهه هذه المؤسسات تفرضه خصائص هذه المؤسسات ومتطلبات الإحتياجات التمويلية الخاصة بها من جهة، ومدى إصطدامها بمؤسسات التمويل التي توفر الرأس المال من جهة أخرى.

1.4. أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر مؤسسات التمويل: يرى ممثلو مؤسسات التمويل أنه من بين أسباب مشكلة تمويل المؤسسات الأصغر حجما تعود بالدرجة الأولى إلى عدم توافر الضمانات الكافية لمنح تمويل لهذه المؤسسات خاصة أن هذا النوع من المؤسسات عادة ما يتميز بانخفاض حجم الأصول الرأس مالية التي عادة تأخذها مؤسسات التمويل بعين الاعتبار عند

منح الائتمان، هذا إلى جانب صعوبة تصرف مؤسسات التمويل في الضمانات بسرعة ودون خسارة في حالة تخلف المقترض عن تسديد المستحقات وذلك نظرا لانخفاض موجوداتها من جهة والاعتبارات الاجتماعية[11] من جهة ثانية.

كما يرى أصحاب المؤسسات المالية أن عدم وجود تاريخ ائتماني لدى الشباب - الفئة التي عادة يوجه لها الدعم الحكومي- عند بدأ نشاطهم لا يمكن على أساسه تقييم جدارته الائتمانية.[12] ويضاف إلى ذلك الأسباب التالية:[13]

- **نقص الخبرة:** يقصد بها الخبرة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر احد سمات المؤسسات الكبيرة وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال وهذا نتيجة لإفتقارها للسجلات المحاسبية وبصفة خاصة الكاملة والسليمة الموثوق فيها وهذا لنقص في الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المؤسسات .
- **الافتقار لعنصر الثقة:** و ذلك في القائمين على هذه المؤسسات، وهو العنصر الأساسي لعدة مؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للزبون، والتي تتحدد من خلال القوائم المالية، والطاقة الإنتاجية والسيولة والسمعة الائتمانية للزبون.
- **عدم ملائمة القروض المطلوبة:** حيث عادة تفضل البنوك منح التمويل قصير الأجل، وغالبا هذه المؤسسات تطلب قروضا طويلة الأجل لغرض الإنشاء.
- **صعوبة تحضير دراسة الجدوى:** وهذا نظرا لعدم توافر البيانات والمعلومات من جهة، وإرتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى، حيث يعمل الكثير منها في القطاع غير الرسمي و غياب الدفاتر المحاسبية والميزانيات والتصريحات الضريبية مما يزيد من مخاطر التعامل معها، مع العلم أن مؤسسات التمويل تعتمد على هذه الدراسات في منح الائتمان.
- **محدودية التسويق:** وهو ما يؤثر على سرعة دوران الأموال المستثمرة في المؤسسة وبالتالي على تسديد القروض.

2.4. أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر القائمين على المؤسسة: يرى أصحاب المؤسسات الأقل حجما أن أسباب مشكلة التمويل التي تواجهها مؤسساتهم منها ماهو متعلق بالمؤسسة التي تقدم التمويل ومنها ماهو مرتبط بخصائص المؤسسة في حد ذاتها، ومن هذه المشاكل إرتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة والتي تعتبر من الجوانب الهامة خاصة عند دراسة حاجة المؤسسة الناشئة للحصول على تمويل أثناء الاستغلال أو التوسع حيث لا توفر أصول المؤسسة الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الإنتاجية، وخاصة أن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة برأس المال، إضافة إلى مشكلة ارتفاع تكلفة التمويل المستعمل لتغطية إحتياجات المؤسسة وهذا نظرا لاهتمام برامج دعم هذه المؤسسات عادة بتمويل الأصول الثابتة[14]، كما أنه في بعض الأحيان تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على هذه المؤسسات في ظل غياب عنصر الثقة تلجأ مؤسسات التمويل إلى متابعة التنفيذ و إلى التدخل بالمشورة المالية والتقنية في بعض الأحيان وعادة لا يتقبل صاحب المؤسسة هذا التدخل ويفضل تولي كامل عمليات المؤسسة، ويعتبر هذا من الأسباب التي تجعل العديد من أصحاب هذه المؤسسات يعزفون عن التعامل مع مؤسسات التمويل،[15]

5. المصادر التقليدية والحديثة في مجال تمويل المؤسسات الناشئة.

أمام تعدد مصادر التمويل للمؤسسات المصغرة، وأمام تباين هذه المصادر ما بين قديم ألفته الأنشطة التجارية والإقتصادية منذ زمن بعيد (الموارد الداخلية، القروض، ...إلخ)، وبين ما هو حديث أفرزته حاجات العصر ومقتضياته (التمويل التأجيري، رأس المال المخاطر،..إلخ)، يمكن تناول مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من زوايا مختلفة وذلك من خلال مايلي:

1.5. مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر تمويل التنمية الإقتصادية والمؤسسة الإقتصادية: يمكن أن نميز في تمويل المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، بين تمويل هذه المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية و وجهة نظر تمويل التنمية الاقتصادية؛

1.1.5. تمويل المؤسسات من وجهة نظر تمويل التنمية الاقتصادية. اعتمادا على تصنيف تمويل التنمية الاقتصادية فيمكن أن نميز بين نوعين من جهات أو مصادر التمويل منها ماهو محلي و وآخر خارجي :[16]

- **مصادر التمويل المحلية:** حيث يتم تمويل قطاع المؤسسات الناشئة والمصغرة والصغيرة والمتوسطة من المدخرات الوطنية الاختيارية سواء بالنسبة للأشخاص أو المؤسسات، وأمام عدم كفاية الادخار العام والخاص لمواجهة التمويل المطلوب فإن هناك وسائل محلية أخرى منها الجباية والقروض العامة والإصدار النقدي الجديد؛
- **مصادر التمويل الخارجية:** حيث تعتمد بعض الدول في تمويل قطاع المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة على موارد أجنبية لسد حاجاتها التمويلية، وهذه الأموال الإضافية الخارجية إما تأخذ شكل استثمار أجنبي مباشر من أشخاص أو هيئات ومؤسسات، أو في صورة إعانات مالية وهبات وتسهيلات، أو على شكل قروض طويلة الأجل من حكومات أو هيئات دولية.

2.1.5.تمويل المؤسسات من وجهة نظر تمويل المؤسسة الاقتصادية. نقصد بها تشكيلة خصوم المؤسسة سواء ارتبطت بالدين أو الملكية أي جميع موارد الميزانية التي تستخدمها المؤسسة بهدف تمويل دورة الاستثمار أو دورة الاستغلال.

أحيانا يأخذ تمويل المؤسسات الناشئة شكل دعم مقدم من الحكومة[17]في صور مختلفة أهمها:[18]

- تقديم حوافز ومزايا مثل الإعانات النقدية على شكل مبالغ لتغطية جزء من تكاليف الاستثمار تقدمها الحكومة أو الهيئة الوصية القائمة على قطاع المؤسسات ، أو على شكل إعانات عينية كتقديم أراضي دون مقابل أو بأسعار تشجيعية؛
- تقديم قروض طويلة ومتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات وقروض قصيرة الأجل لتمويل الاستغلال الجاري بدون فوائد أو بفوائد مدعمة، من قبل هيئات مكلفة بذلك؛
- منح إعفاءات جبائية وشبه جبائية وجمركية؛
- تقديم المساعدة الفنية والاستشارة من قبل مختصين في مجال دعم وإسناد المؤسسات تؤهلهم الهيئة الوصية.

3.1.5.مصادر تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر صيغ التمويل الإسلامي والطرق المستحدثة: تطرح أمام المؤسسات الناشئة المعاصرة وسائل ومصادر متنوعة لتمويل نشاطاتها المتنامية مما يجعلها أمام المفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة، وفي هذا الصدد هناك من المصادر ماهو مرتبط بخصوصية مقاصد الشريعة ألا وهو التمويل الإسلامي، وهناك ما هو مستحدث نتيجة لتطور البيئة الخارجية وتسارع وتيرة تطور المؤسسات نتيجة للعالم المتغير وما يمليه من أحداث(مخاطرة، منافسة، ..إلخ) وهو ما يعرف بالتمويل المستحدث، لذلك سوف يتم إستعراض التمويلين السابقين كما يلي:

- **التمويل من حيث صيغ التمويل الإسلامي:** من بين أهم المشاكل التي تواجه أصحاب المشروعات الجديدة و التي تحد من إقبالهم على الاستثمار، نجد مشكلة تكاليف التمويل البنكي المتمثلة في الفوائد لمحددة مسبقا وتكاليف أخرى رسمية قانونية وتكاليف غير رسمية وغير قانونية والتي أضحت في معظم البلدان النامية منها الجزائر تشكل تكلفة إضافية وهي تزداد كلما تطورت آليات الفساد الاقتصادي وقلة الشفافية،[19]و يحد هذا كله من الإقبال على التمويل البنكي لدى شريحة واسعة في المجتمع خاصة المقبلين على إنشاء مؤسسات وذلك للشعور من جهة بعدم القدرة على تحقيق العوائد التي تضمن

تغطية خدمات القرض واسترجاع الضمانات، و من جهة ثانية قرارات البنك بالتمويل تعتمد أساسا على وجود الضمانات التي لا تكون متوفرة عادة لدى أصحاب هذه المؤسسات بالشكل الذي تطلبه البنوك،

- **ويعرف التمويل الإسلامي بـ:"** تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الاسترباح من مالكها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية"[20]، ويقدم هذا التمويل عن طريق البنوك الإسلامية التي تتميز في مجال الأعمال المصرفية تحديدا باستبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح، و هذه العلاقة هي التي تحدث التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات.

2.5. الطرق المستحدثة في تمويل المؤسسات الناشئة. نقصد هنا بالطرق المستحدثة بالنسبة للدول النامية، لأن هذه الطرق أو الأساليب اعتمدت منذ فترة طويلة في العديد من الدول المتقدمة، وبقيت محدودة أو منعدمة الاستعمال في كثير من الدول النامية كمالا نقصد أيضا حصر هذه الطرق، وسنتناول كل من قرض الإيجار، ورأس مال المخاطر، واستغلال حقوق الملكية كطرق تمويل، وضمان وتقييم الائتمان كآليات مساعدة في زيادة إمكانية حصول المؤسسات الناشئة على تمويل يتوافق مع خصائصها.

1.2.5. تقييم الائتمان ومكاتب الائتمان. يعد مفهوم نظام تقييم الائتمان – الذي يمكن تنفيذه بواسطة مكتب الائتمان – محور التغيرات التي يمكن أن

تؤدي إلى زيادة فرص التمويل للمؤسسات المصغرة، من خلال التقييم المستقل والمحترف لطلبات التمويل اعتمادا على:

2.2.5. تقييم الائتمان: يستخدم أسلوب تقييم الائتمان كأسلوب موضوعي لتقدير مخاطر الائتمان وتستخدم في هذا الأسلوب صيغة رياضية لتحديد احتمالات قيام المقترض بسداد الائتمان أي التنبؤ بقدرة المقترض على تسديد القرض الممنوح له، حيث تبنى هذه النماذج بالإعتماد على عينة عشوائية من الزبائن، ويحدد تقرير الائتمان التقييم أو الوضع الائتماني للمقترض بناءا على معلومات عن تاريخه الائتماني[21] و بناءا على هذا التقييم يتم اتخاذ قرار التمويل.

3.2.5. مكتب الائتمان: مع اتساع وانتشار الائتمان وارتفاع مخاطره، احتاجت البنوك في مجال منح القروض لزبائنها إلى مصادر متخصصة موثوق فيها لتقييم الجدارة الائتمانية لطالبي القروض، وفي ضوء عدم استطاعتها توفير معلومات بشكل كاف عنهم، لجأت البنوك إلى مصدر آخر للحصول على هذه المعلومات، حيث تقوم مكاتب الائتمان بهذه الخدمة التي تساهم بها في دعم تمويل المؤسسات الناشئة وذلك من خلال: الاقتصاد في التكاليف، والمدة الزمنية للازمة لدراسة ومعالجة طلبات التمويل، وتخفيض خسائر القروض وحالات إفلاس بتوفير معلومات أساسية للبنوك تمكنهم من التقييم الدقيق لظروف المقترض، مما يسهل منح قروض بشكل أكثر موضوعية لذوي الجدارة الائتمانية حسب التقييم، كما أن عملية التقييم المستمرة والمتواصلة تسمح بتحديد مستوى المخاطرة لعمليات الاقتراض مما يمكن من اتخاذ الإجراءات المناسبة في وقتها وتحديد سياسة الإقراض بشكل موضوعي بدل الاعتماد على التقييم الشخصي للمشرفين على الإقراض التي عادة ما تكون آراؤهم ذاتية.

4.2.5. طريقة تقاسم المخاطر مع طرف ثالث. يعتبر ضعف أو انعدام الضمانات من بين أهم المشاكل التي تواجهه المؤسسات الناشئة عندما تتقدم بطلبات القروض من البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى كما تم ذكره سابقا، ولتجاوز هذه المشكلة لجأت البنوك إلى التعاون مع أطراف أخرى لتقاسم المخاطر تتمثل في مؤسسات ضمان القروض، وهذه الأخيرة عبارة عن مؤسسات مالية مهمتها الأساسية منح ضمانات مالية للبنوك التي تقبل تمويل مشاريع اقترحها أصحابها على البنك[22]، وعليه تقوم بتسديد الأقساط المتعثرة من القرض للبنك بنسب محددة في العقد، أما في حالة الإفلاس تقوم مؤسسة الضمان بتعويض

النسبة التي تم ضمانها من القرض و الباقي يتحمله صاحب المؤسسة المستفيدة من الضمان، وتكفل عادة مؤسسات الضمان القروض المتوسطة والطويلة المدى اللازمة للاستثمارات المادية للمؤسسات، كما نجدها في بعض البلدان المصنعة تهتم بالقروض قصيرة الأجل مثل ماهو عليه في فرنسا حيث تقوم شركة (SOFARI) بضمان العمليات الاستغلالية للمؤسسات بنسبة 50 % أمام الجهات المانحة للتمويل.[23]

5.2.5. التمويل عن طريق استغلال حقوق الملكية الفكرية.مع دخول اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة TRIPS حيز التنفيذ في معظم بلدان العالم و مع تزايد حدة المنافسة نتيجة للعولمة، فإن هناك توجه عام حول اعتماد المؤسسة مهما كان حجمها على الابتكار من جهة وعلى وضع الآليات اللازمة لحماية تلك الابتكارات من استغلالها من طرف الآخرين دون ترخيص.[24]

وتم تبني سياسات لحسن استغلال تلك الابتكارات داخل المؤسسة و خارجها كمورد هام بغرض استرجاع تكاليف البحث والتطوير، ولضمان استمرار تمويل عملية الإبداع والابتكار، لدورها الحاسم في ضمان بقاء المؤسسة وتطورها من جهة، وتحسين مرد وديتها وربحيتها من جهة أخرى. ومن الأمثلة على ذلك:[25]

- مؤسسة PILVA الكرواتية المتخصصة في الصناعة الصيدلانية حيث أن استغلال حقوق الملكية الفكرية سمح لها بتمويل عملية توسيع أنشطتها داخل كرواتيا وبعض بلدان أوروبا الشرقية؛
- المخبر المستقل BIOBRAS البرازيلي الذي تحول من مخبر صغير إلى شركة من بين الأربع الأوائل في ميدان صناعة بعض أنواع الأنسولين المتطورة بعد استغلاله لحقوق الملكية الفكرية.

6.2.5. التمويل عن طريق رأس مال المخاطر. ا تهدف مؤسسات التمويل عن طريق رأس مال المخاطر توفير التمويل للمؤسسات فقط، وإنما تعد نوعا من مشاركة بها مخاطرة عالية، إذ يعرف على انه كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على التيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد، أملا في الحصول على فائض قيمة عالي في المستقبل البعيد نسبيا عند بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات[26].

ويهدف استخدام هذا الأسلوب التمويلي إلى:[27]

- توفير التمويل للمشروعات الجديدة أو عالية المخاطر والتي تتوفر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع، وبذلك فإن رأس مال المخاطر هو طريقة لتمويل المؤسسات غير القادرة على تدبير الأموال من إصدارات الأسهم العامة أو أسواق الدين عادة بسبب المخاطر العالية المرتبطة بأعمالها،
- مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري و التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة.

7.2.5. التمويل بقرض الإيجار.يعتبر قرض الإيجار خيارا إضافيا متاحا للمستثمرين لتمويل وتنفيذ مخططاتهم الاستثمارية، وهذا في ظل نقص في الأموال الخاصة من جهة، وضعف معدل التمويل الذاتي من جهة أخرى، ويمكن تعريفه على أنه:" اتفاق متعاقد بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر".[28]

- **أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمستأجر:**[29] يشكل قرض الإيجار منتجا ماليا مهما من وجهة نظر المستأجر لكونه يقدم مزايا عديدة ومتنوعة نذكر منها مايلي:

- يشكل قرض الإيجار تمويلا قد يصل إلى 100% للاستثمار دون الحاجة إلى التمويل الذاتي، إذ يسمح ذلك بأن تحتفظ المؤسسة برأس مالها العامل، كما تحتفظ بخزينتها جاهزة لمواجهة احتياجات الاستغلال؛
- لا يظهر الأصل المؤجر في الأصول، يعطي تسجيله في التعهدات خارج الميزانية تقديما محسنا للميزانية؛
- يشكل قرض الإيجار وسيلة تمويل بديلة عن القرض الطويل و المتوسط الأجل، في حالة رفض طلب المؤسسة الحصول على قروض من طرف البنك، و التي لا تتوافر على أموال كافية خاصة في حالة الإنشاء الجديد أو توسع؛
- المرونة التي تميز قرض الإيجار بفضل الأشكال المكيفة طبقا لاحتياجات المؤسسات المستعملة؛
- إن اللجوء إلى قرض الإيجار مفيد أيضا من الناحية الجبائية فقسط الإيجار المدفوع يخفض كليا من الوعاء الضريبي؛
- استعمال قرض الإيجار ينعكس على نسب المديونية وتحسين الهيكل المالي للمؤسسة مما يمكن المؤسسة من الاحتفاظ بالقدرة على الاقتراض أمام البنوك، وبالتالي القدرة على الاستثمار؛
- تقديم ضمانات مبسطة، لان حق الملكية يعتبر الضمان الحقيقي والأساس للمؤجر، ويصبح من غير الضروري فرض رهن عقاري مباشر على المستأجر؛
- لا تخصص المؤسسة مسبقا من الخزينة مبالغ خاصة بالرسم على القيمة المضافة، لان تسديد هذا الرسم يمتد على كامل فترة العقد، مما يحسن مستوى الخزينة؛
- يعتبر قرض الإيجار فرصة تمويلية إضافية للأفراد الذين لا يفضلون الاقتراض مقابل سعر فائدة، لذلك فإن هذا الأسلوب يطبق حاليا في الكثير من البنوك الإسلامية.[30]

6. نجاعة تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل البنكي.

إن مصادر تمويل المؤسسات محدودة لأنها غير مؤهلة بالنظر إلى قدراتها المالية للإستفادة من الأسواق والمؤسسات المالية بالمعنى الأوسع للكلمة، فمثلا استخدام آليات البورصة بغرض التمويل أمر غير ممكن لهذا النوع من المؤسسات لأنها مجبرة على الإفصاح المسبق لوضعيتها المالية أمام جهات رسمية تقرر درجة قدراتها المالية، لهذا أصبح تمويل البنوك من بين أهم الوسائل في تمويل هذه المؤسسات.

1.6. دور ومساهمة التمويل البنكي في تمويل المؤسسات الناشئة. إن حاجة المؤسسة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة هي حاجة حيوية وملحة تمليها متطلبات العمل الميداني ومقتضيات المحيط الذي تتعامل فيه المؤسسة، من جانب آخر اتجهت المعاملات حديثا مع البنوك نحو التبسيط والتنميط دون أن يكون لهذا أثرا على الإبداع البنكي، كما انخفضت التكاليف وتكيفت المعاملات مع خصوصيات كل مؤسسة وواقعها واحتياجاتها، بالإضافة إلى المعاملات البنكية اليوم تتجه نحو الاستقرار والتجانس بفعل حركة التحرير من جهة وتدخل البنوك المركزية بالوسائل والأدوات النوعية والكمية من حين لآخر[31]، كما أدخلت التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال ونشاطات البنوك وهذا كله أدى إلى تبسيط وتسهيل تعامل البنك مع المؤسسات على اختلاف خصائصها وتسريع هذه التعاملات.

إن حاجة المؤسسة للأموال هي حاجة مستمرة وليست ظرفية ومن هنا فإن علاقة مؤسسة بالبنك هي أيضا علاقة دائمة تقوم على تبادل المنافع بين الطرفين، فالمؤسسة تحصل على الخدمة والبنك يحصل على مكافأة لقاء الخدمة المقدمة، كما أن هذه العلاقة لم تعد قائمة على أساس الوصاية وإنما تقوم اليوم على أساس قواعد وأصول العمل البنكي والمالي .

كما أن حاجة المؤسسة للأموال واسعة فهي تشمل الأموال الموجهة للاستثمار وتلك الموجهة للاستغلال أو تلك المتعلقة بالخزينة إلى حد الوصول إلى الحسابات البنكية المدينة أو التسبيقات البنكية، وعلى هذا الأساس فإنه لا المؤسسة تستطيع أداء دورها وتحقيق أهدافها بدون مساهمة البنوك ولا البنوك تستطيع أداء دورها وتحقيق أهدافها والاضطلاع بدور الوساطة بدون وجود مؤسسات اقتصادية، وتزداد أهمية مساهمة التمويل البنكي لسد الاحتياجات التمويلية للمؤسسات، لعدم استطاعتها اللجوء إلى البورصات و الأسواق المالية[32]،خاصة في الدول النامية، ويبقى الاعتماد في التمويل قائما بدرجة أساسية على قناة البنوك أو الاعتماد على إمكانياتها الذاتية انطلاقا من التدفقات المتولدة داخلها.

ويتضح من خلال كل هذا مدى إمكانية أن تساهم البنوك في توفير مناخ وبيئة مناسبة لنمو وتطور المؤسسات الناشئة ولاسيما توفير تمويل يناسب حاجيات وظروف هذه المؤسسات.

2.6. التمويل البنكي ومختلف وسائل التمويل التي يوفرها. تعتبر الأسواق المالية مصدرا مهما للتمويل الذي تحتاجه المؤسسات على المدى المتوسط والطويل إلا أن هذه الفرصة غير متاحة في غالبية الأحيان للمؤسسات ، هذا ما يجعل لجوءها للتمويل البنكي أمرا ضروريا لتلبية حاجاتها التمويلية المختلفة، لما يقدمه من قروض تتناسب مع حاجيات وخصائص هذه المؤسسات ويمكن أن يتم تصنيفها حسب موضوع استعمالها – نشاطات الاستغلال، الاستثمار- إلى قروض الاستغلال وقروض الاستثمار.[33]

1.2.6. التمويل بقروض الاستغلال. تحتاج المؤسسة إلى قروض الاستغلال حسب نشاط المؤسسة، فنجد دورة استغلال المؤسسة التجارية تمتد من شراء البضائع إلى غاية بيعها، بينما دورة المؤسسات الإنتاجية تبدأ بشراء المواد الأولية وتنتهي ببيع المنتجات التامة الصنع مرورا بالتخزين وتحويل المواد عبر مختلف مراحل الإنتاج، أما دورة المؤسسات الخدمية لا يكون هناك تخزين كونها تشمل اقصر دورة استغلال، كما انه كلما كانت قيمة رأس المال العامل كبيرة كلما كانت الحاجة اقل إلى الديون القصيرة الأجل والعكس صحيح، من هنا تحتاج المؤسسة الاقتصادية لجملة قروض لتمويل دورة الاستغلال.

وقروض الاستغلال هي قروض قصيرة من حيث المدة وتسمح للمؤسسة بممارسة نشاطها، بمعنى تقوم المؤسسة من خلالها بتمويل استهلاكها، وعملية الإنتاج والتسويق، و تنقسم إلى قروض خاصة موجهة لتمويل بعض الأصول المتداولة، و قروض عامة موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، وقروض بالتوقيع أو الالتزام في هذا النوع من القروض يتدخل البنك كطرف ثالث بتوقيع وثيقة متعهدا من خلالها ضمان المؤسسة أمام المتعاملين معها.

من بين و وسائل التمويل المتاحة على مستوى البنك لتمويل الأنشطة الاستغلالية للمؤسسة نجد على سبيل المثال لا على الحصر ما يلي:[34]

2.2.6. تسهيلات الصندوق. هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا، التي تواجهها المؤسسة، وعادة ما يتم اللجوء إليها إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا لتسوية رواتب وفواتير الغاز والكهرباء والهاتف..الخ، وعادة لا تتجاوز مدتها بضعة أيام فقط، ويحرص البنك على عدم تجاوز هذه الفترة كي لا يتحول إلى سحب على المكشوف، وفي حالة المؤسسات الناشئة غالبا ما يكون تسهيل الصندوق مشروط بتقديم ضمان شخصي.[35]

3.2.6. السحب على المكشوف. يتجسد هذا القرض من خلال سماح البنك لحساب المؤسسة أن يكون مدينا في حدود مبلغ معين أي المبلغ الذي يسمح للمؤسسة استعماله مما يزيد عن رصيد حسابها الجاري على مستوى البنك مقابل فائدة تتناسب

والفترة التي تم خلالها سحب مبالغ تفوق رصيدها الدائن، ويوقف البنك حساب الفائدة بمجرد عودة الحساب إلى حالته الطبيعية، و قد تصل مد ته إلى سنة.

إن هذا النوع من التمويل لا يكون بمعزل عن تحمل تكاليف إضافية قد لا تكون مرغوبة من طرف أصحاب المؤسسات الناشئة خلافا لما يحدث مع المؤسسات كبيرة الحجم،.[36]

4.2.6. السحب على المكشوف ذي التعبئة.[37] تقوم المؤسسة بتحرير سند لأمر لفائدة البنك المقرض في مقابل جعل حسابها دائنا بقيمة السند مخصوما منه العمولات البنكية، وبهذا لا يكون الحساب مدينا مثل ما هو الحال في السحب على المكشوف العادي من جهة ومن جهة أخرى وجود السند لأمر كاعتراف بالمديونية اتجاه المصرف المقرض الذي يمنكن أن يقوم بإعادة خصمه.

- **القرض الموسمي.** وهو قرض قد يمتد إلى أكثر من تسعة أشهر، ويستخدم لتمويل حاجة الخزينة نتيجة نشاط موسمي لمؤسسة معينة الذي يتميز باختلال بين الإيرادات والنفقات، مما يولد حاجة عابرة في رأس المال العامل.
- **قرض الربط.** هو عبارة عن قرض يمنح إلى المؤسسة لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب، تحققها شبه مؤكد، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية.
- **التسبيقات على البضائع.** التسبيقات على البضائع هي عبارة عن قرض يقدم إلى المؤسسة لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للقرض، وينبغي على البنك أثناء هذه العملية، التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها.
- **التسبيقات على الصفقات العمومية.** تعتبر صفقات العمومية مجالا هاما لنشاط المؤسسة، فالحكومة من خلالها نفقاتها تخلق طلبا إضافيا وبالتالي أسواق جديدة تسمح للمؤسسة بتوسيع استثماراتها والاستفادة من إيرادات هذا السوق، ولكن طبيعة السوق العمومية قد تسبب مشاكل مالية للمؤسسة، وهذا راجع لضخامة المشروع وامتداده على عدة سنوات مثلا، كما أن الدولة تدفع جيدا ولكن تتأخر في الدفع

5.2.6. منح الكفالات: تمنح الكفالات من طرف البنك إلى المؤسسة في الصفقة وذلك لضمانهم أمام السلطات العمومية، وعادة ما تمنح هذه الكفالات عادة في أربعة أشكال:

- **كفالة الدخول إلى المناقصة:** وتعطى هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام المؤسسة التي فازت بالمناقصة بتقديم نقود سائلة إلى الإدارة المعينة كتعويض إذا انسحب من المشروع، وبمجرد أن يعطى البنك هذه الكفالة يسقط عن المؤسسة دفع الكفالة نقدا.
- **كفالة حسن التنفيذ:** وتمنح هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون بتقديم النقود كضمان لحسن تنفيذ الصفقة وفق المقاييس المناسبة.
- **كفالة اقتطاع الضمان:** عند انتهاء انجاز المشروع، عادة ما تقتطع الإدارة صاحبة المشروع نسبة من مبلغ الصفقة وتحتفظ بها لمدة معينة، كضمان وحتى تتفادى المؤسسة تجميد هذه النسبة، ويمكنه بالتالي الاستفادة منها فورا، يقدم لها البنك كفالة اقتطاع الضمان، ويقوم بدفعها فعليا إذا ظهرت نقائص في الانجاز أثناء فترة الضمان.
- **كفالة التسبيق:** في بعض الحالات تقوم الإدارات صاحبة المشروع بتقديم تسبيق المؤسسات الفائزة بالصفقة، ولا يمكن أن يمنح هذا التسبيق فعليا إلا إذا حصلت على كفالة التسبيق من طرف أحد البنوك.

6.2.6. منح قروض فعلية: توجد ثلاث أنواع من القروض التي يمكن أن تمنحها البنوك لتمويل الصفقات العمومية: قرض التمويل المسبق، تسبيقات على الديون الناشئة وغير المسجلة، و تسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة؛

- **قرض التمويل المسبق:** ويمنح هذا النوع من القروض عند لانطلاق المشروع وعندما لا تتوفر للمؤسسة الأموال الكافية للانطلاق في الانجاز.
- **تسبيقات على الديون الناشئة وغير المسجلة:** عندما تكون المؤسسة قد أنجزت نسبة من مهمة من الأشغال ولكن الإدارة لم تسجل بعد ذلك رسميا، ولكن تم ملاحظة ذلك، يمكنها أن تطلب منحها قرض بناء على الوضعية التقديرية للأشغال المنجزة دون أن يتأكد من أن الإدارة سوف تقبل بالمبالغ المدفوعة.
- **تسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة:** وتمنح هذه التسبيقات عندما تصادق الإدارة على الوثائق الخاصة التي تسجل عند انتهاء الانجاز أو أجزاء منه ويتدخل البنك هنا لان الدفع قد يتأخر وقت الانتهاء من الأشغال.

7.2.6. الخصم التجاري. هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للمؤسسة، وتتمثل عملية الخصم في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، ويحل محل هذا الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، فالبنك يقوم بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل يحين أجل تسديدها، ويعتبر الخصم قرض قصير الأجل باعتبار أن البنك يدفع مبلغا إلى حامل الورقة التجارية وينتظر تاريخ الاستحقاق لتحصيل هذا الدين وهذا مقابل مبلغ معين يسمى سعر الخصم.

8.2.6. عقد تحويل الفاتورة (FACTORING). عقد تحويل الفاتورة عبارة عن تقنية مالية في شكل تمويل قصير الأجل لحقوق المؤسسة، يمنحه البنك أو مؤسسة مالية مختصة مقابل أن تتخلى المؤسسة طوعا عن حقوقها بصورة كلية أو بصورة جزئية وبسعر تفاوضي يدفع مسبقا ويكون في الغالب أقل من القيمة المحاسبية الدفترية،[38] والغرض من هذه العملية هو توفير سيولة نقدية بشكل مستمر ودون الحاجة إلى انتظار تاريخ استحقاق حسابات القبض الشيء الذي سيخلق نوعا من الديناميكية في نشاط المؤسسة.

وتتطلب عملية عقد تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية الطرف الأول يمثل المؤسسة وهي التي تكون بحوزتها الحسابات المدينة التي يشتريها البنك أو المؤسسة المالية المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة، أما الطرف الثاني فهو العميل ويقصد به الطرف المدين للمؤسسة، أخيرا فإن الطرف الثالث يتمثل في مؤسسة المالية أو البنك المتخصص في النشاط التمويلي (عقد تحويل الفاتورة).

9.2.6. قرض عن طريق القبول. في هذا النوع من القروض، يلتزم البنك بتسديد لصالح دائن المؤسسة، ويمكن أن نميز بين عدة أشكال لهذا النوع من القروض أهمها:

- القبول الممنوح لضمان ملاءة الزبون الأمر الذي يعفيه من تقديم ضمانات؛
- القبول المقدم بهدف تعبئة الورقة التجارية؛
- القبول المقدم في التجارة الخارجية.

- **التمويل بقروض الاستثمار.** يمثل الاستثمار عملية أساسية عملية لانطلاق نشاط المؤسسة، أو في حالة توسيع مجال استغلالها، وتتميز هذه العملية بكون العوائد المنتظرة منها مرتبطة بمدة طويلة نسبيا، ولذلك يجب أن تكون القروض الموجهة لتمويل الاستثمار تناسب و تأخذ بعين الاعتبار خصائص هذه العملية.

وقروض الاستثمار هي قروض طويلة ومتوسطة الأجل تتراوح مدتها ما بين سنتين(2) وقد تصل في بعض الأحيان إلى عشرين (20) سنة في حالة تمويل العقارات، و تمنحا البنوك أو المؤسسات المالية المتخصصة لتمويل الاستثمارات، أي الأصول الثابتة من

ميزانية المؤسسة والتي تتمثل في: المباني، الآلات والمعدات..الخ التي تتيح للمؤسسة ممارسة نشاطها، ويتم تسديد أقساط هذه القروض من النتائج التي تحققها المؤسسة.

ويمكن تقسيم القروض الاستثمار حسب المدة إلى قرض متوسط الأجل وقروض طويلة، كما أن هناك تقنية لتمويل الاستثمارات تسمى " القرض الإيجاري" التي تم التطرق إليها سابقا؛

- **القروض متوسطة الأجل.** يعتبر قرض متوسط الأجل كل قرض يمنح لمدة تتراوح بين 02 إلى 07 سنوات، وهي موجهة لتمويل الاستثمارات الخفيفة، بمعنى تلك الاستثمارات التي مدة اهتلاكها مساوية لمدة اهتلاك القرض،[39] مثل: الآلات و المعدات و وسائل النقل، و يكون البنك معرضا لخطر تجميد الأموال و الأخطار المتعلقة بعدم تسديد القرض.
- **القروض طويلة الأجل.**[40]تهدف المؤسسة من خلال اللجوء إلى استعمال هذا النوع من القروض إلى تمويل استثمارات تمتد على فترة طويلة من الزمن؛ وتتميز بالتكلفة العالية وتحصيل العوائد فيها يكون على مدة طويلة؛ والقروض طويلة الآجل تأتي لتلبية هذا النوع من الاحتياجات، حيث أنها تفوق مدة 07 سنوات، لتصل إلى 20 سنة، وهي موجهة لتمويل استثمارات ضخمة مثل الحصول على عقارات، أراضي...الخ.

7.النتائج والتوصيات

يجب توفير مناخ صحي و سليم لنمو وتطور المؤسسات الناشئة بدءا من مرحلة ما قبل التأسيس إلى مرحلة الاستغلال والتوسع وذلك بـ :

- ✓ أن تكون المؤسسات الناشئة أحد المكونات الرئيسية في البرامج الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبذلك يكون لها كيان واضح ومحدد عن غيره من القطاعات الأخرى لتعزيز الاهتمام بها في المراحل القادمة للتحرير الاقتصادي، و لزيادة قدرتها على منافسة المنتجات الخارجية وقدرتها على المساهمة في علاج مشكلة البطالة.
- ✓ خلق البيئة الاقتصادية التي تشجع الشباب على المبادرة بإنشاء مثل هذه المؤسسات وهذه البيئة الاقتصادية لابد أن يتوافر فيها مجموعة من الشروط أهمها:

الأول :القضاء على الفساد الذي يؤدي إلى حجب مبدأ تكافؤ الفرص وبالتالي يؤدي بالشباب إلى التخوف والإحجام عن الاستثمار في المؤسسات المصغرة.

الثاني : مكافحة أساليب الوساطة والمحسوبية التي تعتبر الآن شرطا لإمكانية حصول الشباب على قروض.

- ✓ إجراء مسح شامل للمؤسسات الناشئة من حيث نوعياتها والمنتجات التي تقوم بإنتاجها والطاقة الإنتاجية الفعلية، نوعية المواد الأولية المستخدمة، وغيرها، حيث يساعد ذلك صانعي السياسات على رسم السياسات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق أهداف التخطيط للمؤسسات الناشئة وربطها بالمزايا المادية والمكانية التي تحقق انتشار المؤسسات الناشئة بدلا من تركزها في المدن الشمالية على النحو الذي أوضحته الدراسة.
- ✓ إزالة المعوقات التشريعية والإدارية وإيجاد إطار قانوني ملائم لعملها سواء ما يتصل منها بانطلاق النشاط لهذه المؤسسات من حيث، تعدد الموافقات والتسجيل، والحصول على التراخيص أو بعد بداية النشاط خاصة فيما يتصل بمجالات التسويق.
- ✓ إفساح المجال أمامها للحصول على نسبة من الصفقات العمومية و لأداء العديد من الخدمات؛
- ✓ تيسير منح الأراضي لإقامة المشروعات، والعمل على تزويدها بالبنية الأساسية؛
- ✓ التنسيق الدائم بين الجهات التي تقدم الخدمات التنظيمية والفنية والتمويلية لدعم المؤسسات الناشئة.

- ✓ إنشاء مراكز دعم المناولة بين المؤسسات الناشئة والكبيرة بالتعاون مع الهيئات المعنية مثل(المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة، غرف التجارة والصناعة، المنظمة الجزائرية لأرباب العمل..الخ) وذلك من خلال:
  - المساهمة في تمويل المؤسسات الناشئة ومدها بالخبرات التكنولوجية اللازمة؛
  - المساعدة في توفير الآلات والمعدات، على أن يتم تأجيرها أو تمليكها لأصحاب المؤسسات المصغرة؛
  - تقديم نماذج كدراسات جدوى للمؤسسات الناشئة تكون بمثابة اقتراحات لإقامة هذه المشروعات في المناطق الملائمة؛
- ✓ ضرورة إنشاء مؤسسة مالية متخصصة أو بنك متخصص لتمويل المؤسسات الناشئة على غرار بعض الدول.
- ✓ العمل على التوسع في إنشاء هيئات ضمان القروض الممنوحة للمؤسسات المصغرة، ولاسيما قروض الاستغلال.
- ✓ إسقاط الفوائد على أصحاب المؤسسات المتعثرة في السداد ثم جدولة أصل القروض في حالة التوقف عن النشاط؛
- ✓ دعم القدرة التسويقية وتنمية هذه المؤسسات، عن طريق:
  - إنشاء مركز معلومات متخصص، يوكل إليه القيام بتجميع وتحديث قواعد بيانات عن المؤسسات الناشئة تساعد في عملية التبادل التجاري وتنشيط الصادرات؛
  - توفير معلومات عن كيفية الاستفادة من الاستثناءات والإعفاءات الواردة بالاتفاقيات الدولية والإقليمية؛
  - مكافحة إغراق السوق المحلية بالمنتجات المستوردة التي تنافس منتجات المؤسسات الناشئة مع تخفيض الرسوم، الجمركية على الواردات هذه المؤسسات من المواد الأولية و تبسيط إجراءات التصدير والاستيراد؛
  - الاهتمام بالجودة .
- ✓ يجب أن تتوافر عدد من المقومات في الشباب الراغب في إقامة المؤسسات الناشئة كالصفات والخصائص الشخصية كالجدية، وتحمل المسؤولية، القدرة على الابتكار والإبداع، القدرة على الاتصال، الشخصية القيادية، المهارات الإدارية والخبرة الفنية في المجال الذي يختاره، ويمكن توفير هذه المقومات بالعمل على محورين هما :

  خطة طويلة الأجل: تطوير نظام التعليم الذي يكفل تأهيل الشباب فنيا وإداريا خلال المراحل التعليمية .

  خطة قصيرة الأجل: من خلال البرامج الإعلامية الموجهة، إعداد لبرامج التكوين وإعادة التأهيل الإداري بهدف إكساب المهارات المتنوعة، توفير قنوات الإرشاد وتقديم الخدمات الإدارية والمحاسبية للشباب.
- ✓ ضرورة تحديد العلاقة بين الوكالة وبين الجهات والهيئات والمؤسسات الأخرى التي لها علاقة بإنشاء المؤسسات الناشئة حتى لا تتعثر هذه المؤسسات بسبب الازدواج في اتخاذ القرارات.

8.المراجع

[1] مناور حداد وحازم الخطيب، **دراسة ميدانية تهدف إلى دور المشروعات الصغيرة جدًا والصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية**، قسم العلوم المالية والمصرفية، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة إربد الأهلية، الأردن، (بدون سنة) ص 08.

[2] صالح الصالحي، **أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، ندوة حول: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 18-22 يناير 2004، ص167.

[3] تعرّف الآن على الاتجاه العصري في الأعمال التجارية : إقامة الشركات الناشئة Startup لتواكب العصر، [[On line، https://blog.hotmart.com/ar ، تصفح يوم: 2019/11/20.

[4] . Finance et développement au Maghreb, Revue semestrielle de l'Institut de Financement du Maghreb, IFID, N:16-17.

[5]. رابح خوني، رقية حساني:«واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الملتقى الدولي حول « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 17-28 أفريل 2006، ص ص.367-375.

[6]. سعدية السعيدي، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وآفاق تنميتها، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية الحقوق والعلوم الإقتصادية، جامعة ورقلة، 2003، ص ص.19-20.

[7]. الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، تقرير حول أفضل الممارسات في مجال الإئتمانات الصغيرة للنساء والشباب، الاجتماع السادس عشر للجنة الخبراء الحكومية الدولية طنجة، المغرب،13-16 مارس. 2001، ص ص.7-8.

[8]. مُحَّد عبد الحميد بصل، المشروعات الصغيرة والمتوسطة مواجهة التحديات التمويلية، ندوة واقع ومشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، ص.25،www.sme.gov.sa، 2019/11/24، 01h:20m.

[9]. مُحَّد عبد الحميد بصل، مرجع سبق ذكره، ص.26.

[10]. سمير عبد الحميد عريقات، مرجع بق ذكره، ص.31.

[11] . خالد الخطيب، خالد الرفاعي:«المنشآت الصغيرة في الأردن أهميتها والمعوقات التي تواجهها وأساليب تمويلها»، ملتقى دولي حول « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 17-28 أفريل 2006، ص ص.155-161.

[12] . جورج بنفولد و ديفيد بينل، دراسة مرجعية عن زيادة إمكانية حصول المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على تمويل: تقييم الائتمان ومكاتب الإقراض،مطبوعات وزارة التجارة الخارجية، جمهورية مصر العربية،ص.23.

13 فريدة لرقط وآخرون:« دور المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاديات النامية و معوقات تنميتها»، الدورة التدريبية الدولية حول: « تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، و المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب،سطيف، الجزائر، 25 - 28 ماي 2003، ص ص.1-11.

[14]. خالد الخطيب، خالد الرفاعي،مرجع سبق ذكره، ص ص.155-161

15. عماد أبو رضوان:«التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة»، ملتقى« متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 17-28 أفريل 2006، ص ص.629- 632.

[16] . كامل بكري، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، بيروت، 1988، ص.18-19.

[17] . عبيد علي أحمد الحجازي، مرجع سبق ذكره، ص.14.

[18] . ريان درويش، الإستثمارات السياحية في الأردن، رسالة ماجستير في العلوم الإقتصادية، معهد العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 1997، ص ص.41-42.

[19]. خالدي خديجة:« خصائص و أثر التمويل الإسلامي على المشاريع الصغيرة و المتوسطة: حالة الجزائر»، الملتقى الدولي حول « المنظومة المصرفية الجزائرية و التحولات الإقتصادية- واقع و تحديات»، كلية العلوم الإنسانية و العلوم الإجتماعية، جامعة الشلف، الجزائر،14-15 ديسمبر 2004، ص ص. 147-164.

[20]. منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، بحث تحليلي رقم13، 1998، ص.12.

[21]. جورج بنفولد و ديفيد بينل، مرجع سابق، ص.27.

[22] .Remylouis Budoc,les PME-PMI Et Le Sous Développement:Problèmes Structurels Et Stratégies Financière Possibles En Afrique,PUBLISUD,Paris,1987,P.121.

23.Jean Lachman, Financer l'innovation des PME, Edition Economica, Paris, 1996, P.32.

24 . نفس المرجع السابق، ص.4.

25 .هلال علي، مرجع سبق ذكره، ص.5.

[26] . عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس مال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص.4.

[27] . نفس المرجع السابق.

28. بعلوج بولعيد:«تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، أللتقى الوطني الأول حول «المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية»، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص ص.08- 23.

[29] . عبد الله إبراهيمي: « المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكلة التمويل»، الملتقى الدولي حول: « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 17-28 أفريل 2006، ص ص.381-397.

[30] . بعلوج بولعيد، مرجع سبق ذكره، ص ص.08- 23.

[31] . عبد الله إبراهيمي، مرجع سبق ذكره، ص ص.381-397.

32 . عبد الجليل بوداح، معالجة موضوع المخاطرة في مجال منح القروض البنكية، مجلة العلوم الإنسانية،جامعة قسنطينة، عدد 18، 2002، ص. 119.

[33]. عبد الجليل بوداح:« بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، الدورة التدريبية الدولية حول « تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية »، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص.04.

[34]. طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص ص.58-68.

35 . Luc.B.R, Principes de technique bancaire, Edition Dunod, Paris, 2002, P204.

36. عبد الجليل بوداح،:« بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، مرجع سبق ذكره، ص.05.

37. بن حمودة محبوب: «حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصرف فعال ونشيط :دراسة الواقع الجزائري »، الملتقى الدولي حول « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية»، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، 17-28 أفريل 2006، ص ص.415-422.

[38]. بن حمودة محبوب، مرجع سبق ذكره، ص ص.415-422.

[39] . سعدي جمال، مساهمة البنوك في تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية،كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، غير منشورة، ص.48.

40. طاهر لطرش، مرجع سابق، ص.75.