جامعة فرحات عباس - سطيف
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

الملتقى الدولي حول

تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج
في الحركية الاقتصادية الدولية

الفترة: 11-12 شعبان 1422 هـ
29-30 أكتوبر 2001 م

المؤسسات الحاضنة وشركات رأس المال المخاطر كآليتين لدعم وتنمية الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

رحـيم حسـين

أستاذ إدارة الأعمال

بالمركز الجامعي بالأغواط - الجزائر

I – مقدمة:

يمكن أن نعتبر عدة عناصر في تصنيف المؤسسات وفق معيار الحجم: رقم الأعمال، حجم الميزانية، الأصول الثابتة، الأموال الخاصة، تجهيزات الإنتاج، عدد العمال، الحصة في السوق وعدد الزبائن ...، غير أن التصنيف الأكثر شيوعا وفق ذات المعيار هو:

- **مؤسسة صغيرة** (petite entreprise)، **وهو يطلق على المؤسسة التي تضم أقل من 10 عمال، ومنهم من يحصر عدد العمال من 5 إلى 10 عمال، وبالتالي تكون المؤسسة التي تضم أقل من 5 عمال مؤسسة مصغرة** (micro-entreprise)؛
- **مؤسسة متوسطة** (moyenne entreprise)، **وهي تلك التي تضم بضع مئات من العمال، يصل إلى 500 عامل؛**
- **مؤسسة كبيرة** (grande entreprise)، ، **ويطلق على المؤسسة التي توظف عدة آلاف من العمال؛**
- **مؤسسة عملاقة** (plus grande entreprise)، **وهي التي تضم مئات الآلاف من العمال.**

وتمثل المؤسسات الصغيرة سلطان **والمتوسطة النسبة الأكبر من حيث العدد في كافة البلدان، بما فيها الصناعية. ففي الولايات المتحدة نفسها، وهي البلد الذي يقود الاقتصاد العالمي، نجد أن حوالي** 90% **من المؤسسات توظف نحو** 30 **عاملا، وحوالي نصف القوى العاملة فيها موظف من قبل مؤسسات تسير بنحو** 500 **عامل و**37% **من هذه المؤسسات تقوم بعملية التصدير، وحوالي ربع كافة المؤسسات المصدرة يوظف كل منها نحو مائة فرد**[1]**. ومع ذلك فإن المؤسسات الكبيرة، بما فيها ما يسمى بالمؤسسات العملاقة، والتي تمثل -عالميا- حوالي** 20%**، هي التي تسيطر حاليا على حوالي** 80% **من التبادل الدولي.**

فلقد سيطر اتجاهين رئيسيين في مجال الأعمال على المستوى الدولي خلال الثلاثة عقود الأخيرة: الأول يتمثل في اندماج الأسواق، في ظل أسواق عالمية مشكلة من عدد محدود من الصناعات والخدمات، والثاني يتمثل في بروز شركات عالمية كبرى كممثل رئيسي في هذه الأسواق[2]**.**

وفي الواقع فإن تشجيع ودعم إقامة نسيج من الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أسلوبا بالغ الأهمية لرفع مستوى المعيشة وامتصاص البطالة، وهو ما يساعد على التخفيف من الضغوط الاجتماعية وتثبيت الاستقرار، ناهيك عما يحققه في مجال التنمية الاقتصادية. ذلك أن هذا النوع من المؤسسات يعتمد على عنصر العمل أكثر مما يعتمد على التكنولوجيا، خاصة في بعض القطاعات الاقتصادية التقليدية.

إن مشكلة البطالة التي أصبحت سمة مميزة للاقتصاديات المعاصرة، ومنذ سنوات، دفعت أكثر الدول للاهتمام أكثر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ذلك أن هذا الصنف من المؤسسات، على ضآلة حصته في السوق العالمي، هو الوسيلة لامتصاص تلك القوى العاملة العاطلة، وبالتالي امتصاص ذلك الضغط الاجتماعي الذي تواجهه مختلف الحكومات. وفي هذا الإطار تم إعداد كثير من البرامج في مختلف البلدان تهدف إلى دعم وتنمية الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونذكر هنا، على سبيل المثال، البرنامج الذي اعتمدته الحكومة الفرنسية، منذ 1976، **تحت شعار "البطالون**

* تضم المؤسسات الصغيرة في استعمالنا، في هذا البحث، ما يسمى بالمؤسسات المصغرة.

أنشئوا مؤسستكم" (Chômeurs créez votre entreprise) ، والذي تم دعمه من خلال ما سمي "مساعدة للبطالين المنشئين أو المستعيدين لمؤسستهم" (ACCRE)* . وقد أدى هذا البرنامج إلى خلق عدة مؤسسات بلغت 183000 مؤسسة في سنة 1994.

وفي الجزائر، وفي ظل أزمة البطالة الحادة التي تفاقمت في السنوات الأخيرة، ومواكبة للتحولات الاقتصادية التي فرضتها العولمة الاقتصادية، أعيد النظر جوهريا في أسلوب التنمية المتبع منذ الاستقلال، والقائم على احتكار الدولة للنشاط الاقتصادي من خلال مؤسسات عمومية ذات الحجم الكبير، حيث برزت، ومنذ بداية الثمانينيات، ضرورة إعادة هيكلة تلك المؤسسات، وفي السنوات الأخيرة برزت مسألة ضرورة تأهيل تلك المؤسسات (la mise à niveau) تماشيا مع برنامج الخصخصة الذي شرعت في تطبيقه الحكومة.

ففي بداية التسعينيات كان النسيج الصناعي الجزائري مكونا أساسا من المؤسسات الصناعية العمومية، حيث كانت تمثل 80% من القدرات الصناعية، أما 20% المتبقية فهي عبارة عن صناعات ومؤسسات صغيرة ومتوسطة (PMI-PME) تابعة للقطاع الخاص[3]. وفي السنوات الأخيرة برز الاهتمام بقطاع الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى أنه أنشئت مع مطلع التسعينيات وزارة خاصة بها.

وحسب دراسة للديوان الوطني للإحصائيات بالتعاون مع إدارة الضرائب أجريت في أكتوبر 2000 [4] فإن 62000 مؤسسة أنشئت ما بين 1995 و 2000. وقبل 1995 لم يكن هناك سوى 29000 مؤسسة، وهو ما يمثل 46.829% من مجموع الأنشطة الموجودة. غير أن معظم تلك المؤسسات يتركز في قطاع الخدمات كالتجارة والمواصلات والاتصالات، إضافة إلى قطاع الأشغال العمومية والبناء.

ومما أبرزته هذه الدراسة التحول إلى القطاع الخاص. فمن ضمن المؤسسات المنشأة، خلال نفس الفترة، نجد 2963 مؤسسة، وهو ما يمثل 4.74%، تابعة للقطاع العام مقابل 58884 مؤسسة، أي 94.25%، تابعة للقطاع الخاص.

وإذا ما عقدنا مقارنة من الناحية الجهوية فإن أغلب المؤسسات تتواجد في الشمال، كما أنه في ولايات الشمال نفسها فإننا نجد مفارقة كبيرة في التوزيع، وهو ما يعني عدم تكافؤ الفرص، أو بالأحرى عدم تثمين الموارد المتاحة بنفس الكيفية، وهو ما يتناقض مع ما يعرف لدى الاقتصاديين والاجتماعيين بالتوازن الجهوي. فلو أخذنا ولايتين على سبيل المثال وهما ولاية الجزائر وولاية سطيف، فإننا نجد الفرق شاسعا. فبينما تتواجد في ولاية الجزائر أكثر من 16000 مؤسسة، نجد في ولاية سطيف (التي ينعقد فيها حاليا هذا الملتقى) حوالي 1885 مؤسسة، أي أقل من عدد المؤسسات المتواجدة في العاصمة بأكثر من ثمانية أضعاف. مع العلم أن ولاية سطيف تحتل الرتبة الثانية، بعد العاصمة، من حيث عدد السكان.

ورغم كل النوايا والجهود لتنشيط قطاع الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن هذا القطاع ما يزال يحتاج إلى الكثير من الجهود. فالجزائر تحتل حاليا المرتبة 20 إفريقيا فيما يتعلق بصادرات هذا القطاع (أي قطاع الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة). كما أن العدد الموجود من هذه المؤسسات، وهو 200 ألف مؤسسة نظريا، يظل بعيدا عن العدد المطلوب. كما تجدر الإشارة

*Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise

إلى أن 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشاؤها منذ أقل من خمس سنوات فقط، و30% من المتبقي أنشئ منذ عشر سنوات[5].

غير أن ثمة حقيقة لا ينبغي تجاهلها وهي أن وضع القوانين ورسم السياسات الكلية غير كاف ما لم تصاحبه إجراءات مماثلة على المستوى الجزئي، أي على مستوى المؤسسة الاقتصادية.

إن البرنامج الخاص بدعم القدرة التنافسية الصناعية، والمنبثق عن الأيام الدراسية المنظمة من طرف وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة في منتصف مارس 1998، يهدف إلى مواكبة تحرير الاقتصاد الوطني، والذي سيترجم عمليا -حسب الوزارة المختصة- مع أفق 2010، بتطبيق القواعد المتعددة الأطراف المسيرة للتجارة في إطار منظمة التجارة العالمية وكذا منطقة التبادل الحر مع الاتحاد الأوروبي. ويقوم هذا البرنامج على اعتبار جملة من الأولويات، وعلى مستويين[6]:

- على مستوى المحيط، هناك سبعة أنشطة:
  - التوحيد الصناعي والجودة؛
  - خدمات دعم للصناعة؛
  - إعادة تأهيل المناطق الصناعية؛
  - التكوين؛
  - نظام المعلومات؛
  - الجمعيات المهنية؛
  - التفريع.
- على مستوى المؤسسات، يهدف البرنامج إلى تقديم الدعم لنشاطها الخاص بالتحديث والاستثمار في مجال الجودة.

إن مداخلتنا هذه تندرج، في حقيقة الأمر، في إطار دعم هذا المسعى والمساهمة في تجسيده عمليا. وهو أيضا هدف هذا الملتقى العلمي الذي يربط الجامعة بالواقع الاقتصادي. ذلك أن تحقيق تلك الأهداف (أو الأولويات)، المشار إليها أعلاه، يقتضي اعتماد آليات متعددة مدروسة بعناية. فالمشكلة لا تتمثل في تسطير الأهداف بقدر ما تتمثل في كيفيات بلوغ تلك الأهداف بأقل التكاليف وفي أسرع الأوقات.

إننا نقترح هنا آليتين. وكلاهما يقتضي تدخل الدولة، ليس من خلال المساندة فحسب، بل بمشاركتها المباشرة في تطبيقهما، كما سنوضح ذلك لاحقا. وتنبع أهمية هاتين الآليتين، في اعتقادنا، من توافقهما التام والمرحلة الاقتصادية الراهنة التي تشهد إعادة تشكيل الاقتصاد الوطني وتأهيله قصد الاندماج في الاقتصاد العالمي، فضلا عما حققتاه من نجاح في بلدان أخرى، وعلى رأسها البلدان الصناعية. هذا بالإضافة إلى المساندة التي تحظيا بها من قبل الخبراء والمنضمات المتخصصة. وهاتين الآليتين هما نظام حاضنات الأعمال وشركات رأس المال المخاطر.

II – نظم حاضنات الأعمال وشركات رأس المال المخاطر:

أولا: نظام حاضنات الأعمال:

إن نمو المؤسسة، خاصة في المرحلة الأولى من دورة حياتها، يحتاج إلى حضانة، كالإنسان في مرحلة الطفولة. ذلك أنها تفتقر إلى عدد من المقومات التي تسمح لها بالنمو بصورة ذاتية. ولذلك فإن كثيرا من المؤسسات يصيبه الفشل مبكرا، أي في مرحلة الطفولة (سنة أو سنتين) بسبب انعدام تلك الحضانة التي تزودها ببعض مقومات الاستمرار.

وحاضنات الأعمال هي آلية من الآليات المعتمدة لدعم المؤسسات الصغيرة المبتدئة. ويمكن تعريفها على أنها مؤسسة قائمة بذاته (لها كيانها القانوني) تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق (سنة مثلا أو سنتين). ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة. غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى.

ولاشك أن وجود مثل هذه المؤسسات الحاضنة بالغ الأهمية في مرحلة الانطلاق. ففضلا عن نقص الخبرة العالية والتكنولوجيا في البلدان النامية عموما، والجزائر حالة منها، فإن المؤسسة الصغيرة، وهي في مرحلة الانطلاق، لا تستطيع توفير ذلك لنفسها بنفسها. وبطبيعة الحال فإن الأمر هنا لا يتعلق بحاضنة واحدة وإنما بحاضنات أعمال، والمؤسسة الناشئة قد تلجأ إلى أكثر من حاضنة بغرض حصولها على بعض الخدمات والدعم بأقل التكاليف.

ومن مهام الحاضنة ما يلي:

ـ تقديم الاستشارة فيما يتعلق بدراسات الجدوى للمشروعات واختيار الآلات والمعدات والمواد وطرق العمل؛

- توفر للمؤسسات الصغيرة المحتضنة مبنى يشمل مكاتب الإدارة لكل منها وقاعة استقبال مستقلة أو مشتركة وقاعة للمحول الهاتفي وقاعة لتجهيزات الاتصال الأخرى: الفاكس، التلكس، شبكة الربط المعلوماتي (الأنترنت)؛
- تقديم تمويلات ميسرة للمؤسسات المحتضنة لمساعدتها على الإنفاق الاستثماري الأولي؛
- إرشاد المؤسسات المحتضنة إلى مختلف الجهات الحكومية وغير الحكومية ذات العلاقة بنشاط المؤسسة المحتضنة وذلك فيما يتعلق بالقوانين والشروط الخاصة بالتسجيل والضرائب والجمارك وشركات التأمين وكذا الموردين والأسواق المحتملة ... ؛
- إجراء دورات تدريب وتأهيل للعاملين في المؤسسات المحتضنة سواء من طرف المؤسسة الحاضنة ذاتها أو عن طريق هيئات متخصصة. وقد يكون هذا التدريب خاص ببعض الأعمال التقنية أو ببعض الأعمال الإدارية؛
- تقديم المساعدة الخاصة بالصيانة لمختلف التجهيزات الميكانيكية والإلكترونية وتزويدها بقطع الغيار المطلوبة أو بالقطع التي من شأنها أن تضيف كفاءة أكبر للتجهيزات المتاحة أو إرشاد المؤسسة المحتضنة بذلك وأماكن تواجد مثل هذه القطع وأنواعها وأسعارها..

.

ويميز بعض الخبراء بين ثلاثة أنواع، أو أجيال، من الحاضنات[7]:

- حاضنات التقنية الأساسية أو حاضنات الجيل الأول. وهي المصممة لمساندة الشركات التي تصنع المنتجات المبنية على المعرفة كرأس مالها الأكبر. ومن أمثلة ذلك الحواسيب والمكونات الإلكترونية والعدسات الخاصة، أي المنتجات التي تفوق مجموع المقومات التقنية الداخلة في صنعها تكاليف المواد الأولية واليد العاملة. وتكون هذه الحاضنات بالقرب من الجامعات ومعاهد الأبحاث والمدارس الفنية. والغاية من ذلك حث الأساتذة وتشجيع الأبحاث التي يقومون بها.
- حاضنات الجيل الثاني فهي التي قاعدتها تقليدية. وهي تضم الشركات المعتبرة تقليدية كالشركات الزراعية الصناعية والغذائية والصناعات اليدوية والميكانيكية، الخ. وهي مرتبطة مع الدوائر والهيئات مثل البلديات والحكومة المحلية والجمعيات التجارية والصناعية والغرف التجارية. كما أنها تتسلم التأييد والدعم من مراكز الأبحاث والمدارس الفنية.
- أما حاضنات الجيل الثالث فهي عبارة عن "مراكز تجديد". وهي مساحات مستهدفة للشركات التي تقدم الخدمات المتخصصة مثل الدورات الفنية والاستشارية وأنواع أخرى من الخدمات الخاصة.

وهكذا، فالحاضنة هي مؤسسة متخصصة، موجهة لدعم قطاع محدد من الأنشطة الصناعية. وهي تتواجد حيث يتواجد استثمار، أو مبادرات استثمارية. ولا معنى لها خارج هذا الإطار. فبدون وجود استثمار لا مجال للحديث عن حاضنات الأعمال.

فيمكن لحاضنة الأعمال أن تكون شبه منطقة نشاط، أو تحتل جزءا من منطقة صناعية يضم مجموعة من المؤسسات الصغيرة المحتضنة. حيث تمنح الحاضنة لتلك المؤسسات مجموعة من الخدمات المشتركة. ولذلك فإن المؤسسات المحتضنة ينبغي أن تكون ذات أنشطة متجانسة أو ربما متكاملة.

ومن ناحية أخرى، ينبغي أن ندرك أن حاضنات الأعمال ليست مؤسسات ذات طابع اجتماعي. فهي تتصرف وفق المعايير الاقتصادية، سواء من حيث اختيار المؤسسات الصغيرة المرشحة للاحتضان، أو من حيث دراسة تكاليف الدعم المقدم ومردو ديته من مختلف الخدمات. ونشير في هذا الصدد أن بعض حاضنات القطاع الخاص، في البلدان المصنعة، نجحت في الوصول إلى تحقيق أرباح مالية ملحوظة[8].

ومع ذلك فإن عدم تقديم خدمات بتكاليف ميسرة من طرف الحاضنات يفقدها معناها أيضا. ولذلك فإن هذه الحاضنات نفسها تحتاج إلى مساندة ودعم الدولة بمختلف الصور كالتفضيل الضريبي أو الإعفاء من بعض الضرائب. بل وإن نجاح مثل هذه المؤسسات يتطلب مساهمة الدولة مباشرة في إنشائها، سواء كملكية خاصة بها أو كشريك فيها. فضلا عما يتعين أن توفره الدولة من بيئة استثمارية ملائمة، كالبنية التحتية والمنظومة التشريعية وغيرهما من المقومات المساعدة على تشجيع الاستثمار، وخاصة ما يتعلق منها بتشجيع المبادرات الخلاقة.

ثمة شروط يجب توفرها من أجل تحقيق النجاح في مشاريع حاضنات الأعمال، أهمها[9]:

- العمل الجاد على أن تكون الحاضنات محل مشاركة بين مؤسسات الدولة ومؤسسات القطاع الخاص، لأن الدعم المعنوي والمادي المطلوب يصبح أيسر وأكثر فاعلية؛
- إن المدير العام هو العنصر الأهم في نجاح الحاضنة في خلق المناخ المحفز والإيجابي للمؤسسات المحتضنة. ولهذا لابد من الدقة والحذر في اختيار المدير العام، ولابد من إعطائه الصلاحيات وحرية الحركة التي يحتاجها لتأمين النجاح للحاضنة وللمؤسسات المحتضنة؛
- تطوير صيغ وآليات للإقراض الحسن، وتوفير رؤوس أموال الاستثمار للمؤسسات الصغيرة، والتكنولوجية منها بوجه خاص؛
- إعداد برامج ترويج وتدريب للمؤسسات المحتضنة لتطوير المهارات الريادية لدى أصحابها، وخاصة أولئك الذين يمتلكون المعرفة والقدرة والإمكانات ولكن تنقصهم روح المغامرة وحب المبادرة في العمل؛
- تركيز خدمات الحاضنات على الاحتياجات العملية المحددة التي تتطلبها الظروف السائدة في المحيط المباشر للحاضنات، مثل المساعدة في تيسير الإجراءات الحكومية المطلوبة وتسريعها، توفير مداخل إلى الإقراض الحسن،توفير معلومات عن الأسواق المحلية والخارجية، الخ؛
- وضع معايير محددة عند اختيار المؤسسات لاحتضانها، تتناسب مع الظروف المحلية، ومراعاة الجدوى الاقتصادية للمشاريع المختارة، وإمكانات توسعها المستقبلية، بما في ذلك زيادة القيمة المضافة المحلية والقدرة على التصدير ومراعاة الظروف البيئية.

ولقد عرض حسن الشريف سلطان بعض التجارب العربية في إقامة بعض المشاريع المتعلقة بحاضنات الأعمال كمصر والأردن وعمان وفلسطين، وبعض المحاولات لإنشاء مثل تلك المشاريع في كل من سوريا والسعودية والبحرين ولبنان[10].

ومن الجدير بالإشارة أن مشاريع إنشاء حاضنات الأعمال تحظى بدعم عدد من المنظمات الاقتصادية والاجتماعية الإقليمية والدولية، وعلى وجه الخصوص مؤسسة فريدريك ايبرت الألمانية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية. ولذلك فلابد من الاستفادة من شتى أشكال الدعم الممنوحة، سواء المتعلقة منها بالدعم المادي أو المتعلقة منها بتقديم الخبرة والمعرفة.

وفي هذا الإطار نذكر، على سبيل المثال، بعض الخدمات التي تقدمها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) لمشاريع حاضنات الأعمال[11]:

- تنظيم ملتقيات علمية لإبراز دور القطاعين العام والخاص في إقامة أنظمة حاضنات الأعمال؛
- تنظيم أبحاث خاصة بأنظمة حاضنات الأعمال في الاقتصاديات المتطورة و/أو الناشئة؛
- المساعدة في إقامة أرضية لتحليل نقاط القوة والضعف لمختلف الوضعيات المقترحة وتحديد أهداف حاضنات الأعمال ومختلف أوجه الدعم، وكذا الأسواق المستهدفة؛
- المساعدة في صياغة خطة الأعمال من ناحية التصميم، التشغيل، المالية، الأصول المادية، الخدمات، النواحي التشريعية والإدارية؛
- تقديم النصح والإرشاد فيما يتعلق بإدارة أنظمة حاضنات الأعمال وما تستتبعه من خدمات؛

* عضو لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (اسكوا)

- تقديم المساعدة فيما يتعلق بمراجعة الحسابات في أنشطة حاضنات الأعمال؛
- المساعدة في تحقيق الترابط الدولي فيما يتعلق بتبادل الخبرات والتعاون في مجال البحث وتطوير المنتجات بين أنظمة حاضنات الأعمال في البلدان الصناعية ونظيرتها في البلدان النامية.

ثانيا: شركات رأس المال المخاطر:

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشكلات التي تواجه الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصوصا في مرحلة الانطلاق. فكثيرا ما تعتمد هذه المؤسسات على الأموال الخاصة للمؤسسين أو على القروض العائلية. ذلك أن الحصول على القروض المصرفية يستوجب، فضلا عن دراسة جدوى المشروع، توفر ضمانات كافية، والتي نادرا ما تكون متاحة.

وفي سبيل مواجهة هذه المشكلة أنشأت بعض الدول العربية (مصر، تونس، المغرب، الأردن، العراق) صناديق تمويلية خاصة بالصناعات الصغرى والحرف التقليدية. وفي الجزائر أنشئت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، وكلفت بنوكا عمومية بمساعدة المشاريع التي تحظى بقبول هذه الوكالة، وتمنح وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI امتيازات ضريبية مشجعة تستفيد منها المؤسسات الصغيرة، وتكون (هذه الوكالة) بمثابة جسر للحصول على قروض مصرفية، كما أنشئت أيضا شركة تأمين وضمان قروض الاستثمار AGCI..

ورغم تعدد النصوص التشريعية المحفزة وكذا تعدد الصناديق والوكالات فإن كثيرا من المشاريع أصابها الفشل. وكان من بين أسباب الفشل لدى العديد من هذه المؤسسات مشكلة استرجاع القروض والفوائد. فكثيرا ما تكون فترات السماح (الفترة التي يبدأ فيها السداد) غير كافية. فمن المعروف أن الفترة الأولى في حياة المؤسسة الجديدة هي فترة للنمو (استراتيجية النمو) ولا يكون الربح (استراتيجية الربحية) هدفا رئيسيا. وإضافة إلى مشكلة تمويل رأس المال الثابت، فإن مشكلة تمويل رأس المال العامل لا تقل أهمية عنها.

وفي هذا الصدد أكد عدد من الباحثين على أهمية استخدام صيغ تمويلية بديلة لصيغة القروض لتمويل الصناعات الصغيرة تتمثل في المشاركة والمضاربة والمرابحة والسلم والاستصناع[12]. وهي عمليات تجريها البنوك الإسلامية حاليا في البلدان التي تتواجد فيها. بل وإننا نرى أن هذه البنوك يمكن أن تكون مؤسسات حاضنة رائدة في هذا مجال الأعمال بالنظر إلى أهدافها وطبيعة عملها. ولذا يتعين على الدولة تشجيع إقامة هذه البنوك باعتبارها بنوك أعمال بالدرجة الأولى. كما أن ذلك يندرج في إطار تطوير سوق رأس المال الذي يعرف بطئا في نموه، وهو ما ينعكس بطبيعة الحال على نمو القطاع الحقيقي.

ومع ذلك فإن التمويل الخالي من الفائدة ليس نشاطا حكرا على البنوك الإسلامية، وإن ظلت البنوك بوجه عام الممول الرئيسي في ظل غياب أسواق مالية نشيطة، بل يمكن أن يتم (أي التمويل) من خلال أطراف أخرى. وعلى سبيل المثال فإن سندات المقارضة (أو سندات المضاربة) يمكن أن تشرك حتى الأفراد في عملية تمويل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتمثل هذه الصيغة في أن يقسم رأس المال إلى حصص، ويتم شراء هذه السندات من قبل كل الأطراف الراغبة في ذلك، سواء مؤسسات - بما فيها البنوك - أو أفرادا.

وفي هذا الإطار يمكن طرح أسلوب التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر. إذ أن هذه الأخيرة تعد بديلا هاما لأسلوب التمويل التقليدي الذي يعتمد على القروض. وهي (أي هذه الشركات) تقوم، في الواقع، على أسلوب المشاركة والمضاربة* . حيث أن المضارب أو المشارك يقدم تمويلا من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله. وهو ما يعبر عنه بمبدأ الغنم بالغرم. مع اختلاف طبعا في مصادر الأموال .

وفي مجال التمويل غير القرضي أيضا، فإن عقدي السلم والاستصناع يعتبران أسلوبين مناسبين لتمويل رأس المال العامل. والمقصود بالسَلم تقديم الثمن وتأجيل المبيع، أي أن يقدم المسلم ثمن السلعة مقدما على أن يستلم هذه السلعة بعد أجل[13]. وعلى الرغم من أن الأصل في السلم هو التمويل المستقبلي للنشاط الزراعي إلا أن عددا من الفقهاء والباحثين وسعوا من نطاقه ليشمل كافة الأنشطة والسلع، وقد كان رأي المالكية وجيها في ذلك.

أما بالنسبة لعقد الاستصناع، والذي يعتبره المالكية والحنفية مجرد صورة خاصة لعقد السلم، فيتمثل في أن يطلب المشتري من الصانع صناعة سلعة محددة المواصفات، ولكن، وعلى خلاف عقد السلم، لا يشترط هنا تقديم كامل الثمن مقدما (أي عند توقيع العقد) بل يمكن أن يتم الدفع على أقساط طوال مدة العقد. كما أن عقد الاستصناع (contrat de traitance) يمكن أن لا يقع على كمية محددة في فترة محددة[14].

فمن خلال صيغة عقد السلم (والاستصناع حالة خاصة منه) يتم تزويد الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة بالتمويل اللازم لشراء مستلزمات الإنتاج المختلفة. مع العلم أن مثل تلك المؤسسات لا تتطلب مبالغ كبيرة، وبالتالي يمكن لمؤسسة تمويلية، أو شركة رأس مال مخاطر، واحدة أن تكون بمثابة حاضنة تمويلية لمثل هذه المؤسسات، بل وحتى حاضنة لها في عدة مجالات كتقديم الاستشارات المالية والقانونية وكذا تزويدها بالدعم المعنوي. وباستخدام صيغة السلم تصبح المنتجات ملكا خاصا للمؤسسة الممولة (بعد الإنتاج) تتولى تسويقها. غير أنه يمكن توكيل المؤسسة الممولة بعملية بيع المنتجات عن طريق الوكالة، ويتفق على أجر مقابل ذلك.

وهكذا، فالأساس الذي يقوم عليه اقتراح تأسيس شركات رأس المال المخاطر هو قيامها على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر أي المشاركة في السراء و الضراء (joint-venture).

ويعرف بعضهم رأس المال المخاطر (le capital-risque) على أنه تقنية خاصة في التمويل والتي لا تقوم على تقديم النقد فحسب، بل أيضا على تقديم المساعدة في إدارة الشركة بما يحقق تطور المؤسسة. كما أن رأس المال المخاطر يمثل صورة من صور الوساطة المالية من خلال رؤوس الأموال التي يرغب الادخار العام أو ادخار المؤسسات (بنوك، شركات تأمين، مؤسسات، وحتى السلطات العمومية) في استثمارها بمخاطر مرتفعة على العموم مع توقع تحقيق عائد مرتفع (يصل في بعض البلدان، مثل أمريكا، إلى 30% أو 40%). غير أن هذا الأسلوب من التمويل يختلف اختلافا كليا عن أسلوب القرض المصرفي، إذ أن رأس المال المخاطر يتم استرداده في نهاية برنامج الاستثمار بعد إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق، ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد

---

* مع الإشارة إلى أن المقصود بالمضاربة هو أن يقدم أحد الطرفين رأس المال والآخر العمل والخبرة. ومن الخطأ ترجمة مصطلح spéculation بمصطلح المضاربة.

** حيث أن شركات رأس المال المخاطر تعتمد، إلى جانب رأس مال المساهمين، على الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية.

المشاركة، ويتحمل المستثمر (المخاطر)، كليا أو جزئيا، الخسارة في حالة فشل المشروع الممول[15].

ويرى آخرون أن الخاصية الأساسية التي يتميز بها رأس المال المخاطر هي المشاركة بين طرفين، أحدهما يقدم التكنولوجيا والآخر يقدم مدخلات الإنتاج الأخرى، ويشتركان بالتناسب في المخاطر والعوائد. وبسبب كون المخاطر سمة رئيسية لهذا النوع من التمويل، فإن المحيط السياسي والثقافي هو الذي يفرض كل من شكل العولمة ونظام المحاسبة اللذان ينبغي اتباعهما[16].

تتمثل مهام محفظة أو شركة رأس المال المخاطر في النقاط التالية[17]:

- تمويل إنشاء المشروعات، وتكون البداية بالمشروعات الصغيرة و المتوسطة الحجم كما يتم تمويل التوسع أو التجديد، ويتم ذلك بنسب عوائد معتدلة ومؤجلة إلى ما بعد مرحلة الاستثمار خاصة في حالة المشروعات الجديدة؛
- رصد الطاقات المالية المتاحة، خاصة منها لدى بنوك الاستثمار وشركات توظيف الأموال، والعمل على إشراكها في تمويل المشاريع المقترحة؛
- مساعدة المشروعات الجديدة بالمال والخبرة حتى تتجنب العثرات التي قد تتعرض لها المشروعات الصغيرة الممولة في المراحل الأولى للتشغيل، وخاصة أنه يصعب على هذه المؤسسات تدبير التمويل اللازم عن طريق القروض، إذ يشترط -في هذا النوع الأخير من التمويل- نوفر الملاءة والخبرة ووجود ضمانات؛
- متابعة ومراقبة تنفيذ المشروعات لضمان سلامة الإنجاز، وهو ما يقلل من حالات الفشل أو التأخر في التنفيذ.

ولتحقيق المهام السابقة بفعالية يتعين توفير بعض الشروط أهمها ما يلي:

- على الدولة توفير مناخ استثماري ملائم اقتصاديا وسياسيا. ذلك أنه كلما ارتفعت حدة المخاطر المحيطية كلما أحجم المستثمرون عن الاستثمار في هذا المحيط الخطر. حيث أن المستثمر يجد نفسه يواجه خطرا ذا بعدين: الأول يتعلق بالمؤسسة أو النشاط الممول، والثاني يتعلق بالمحيط؛
- إنشاء مركز وطني للإعلام الاقتصادي مهمته تدوين وتحليل وتصنيف كافة المعلومات الخاصة بمختلف مجالات الاستثمار وكل ما يرتبط بها. ولاشك أن مثل هذا المركز سيوفر الجهود والتكاليف والوقت للمؤسسات؛
- إنشاء مراكز للبحوث والتدريب، حيث أن إنجاز مشاريع تنموية يستدعي انتقال لجان إلى عين المكان بصورة مستمرة، ابتداء من دراسة الجدوى إلى متابعة تنفيذ المشروع ثم التأكد من سلامة بدء مرحلة التشغيل إلى غاية انتهاء برنامج التمويل؛
- إقامة سوق للأوراق المالية يتم من خلالها طرح أسهم الاكتتاب وكذا تداول الأوراق المالية الخاصة بهذه الشركات؛
- تشجيع إنشاء شركات رأس المال المخاطر، وطنية كانت أو أجنبية، ودعم أسلوب الشراكة مع الشركات الأجنبية المتخصصة في مجال رأس المال المخاطر، وعلى وجه الخصوص تلك التي تقدم التكنولوجيا.

إن قرار الاستثمار أصبح ينظر إليه من خلال تصنيفات بعض مكاتب الدراسات وشركات التأمين التي تركز على الاستقرار السياسي كعامل رئيسي، وعلى إثر نتائج تلك الدراسات تتخذ قرارات

الاستثمار الأجنبي. وتنطبق على هذه النظرة مقولة "رأس المال جبان". ولقد ابتكر الخبراء في هذا الشأن ما أسموه بالخطر النظامي(le risque systématique) . وعلى سبيل المثال فقد عمدت الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE) مؤخرا إلى تصنيف الجزائر ضمن الخطر ب (risque B) ، وهو ما يعني تواجد محيط سياسي واقتصادي غير مستقر، مما قد ينجر عنه اضطراب في أداء مدفوعات القروض الخارجية. وللإشارة فإن التصنيف ب،ج،د (B,C,D) يعد خطرا بالمقارنة مع التصنيف A1,A2,A3,A4 في مجال الاستثمار[18].

ونعتقد أن ما ينبغي التركيز عليه بدرجة أكبر، في مجال السعي نحو استقطاب الاستثمار الأجنبي، هو الاستفادة من الخبرة والتقنية. ولا شك في أن أكثر المجالات انطواء على المخاطر هو مجال البحث والتطوير، أو بالأحرى مجال التجديد. ولذ نجد أن المؤسسات المصرفية، بما فيها بنوك الأعمال، تستنكف عن تمويله. مع العلم أن التجديد هو عملية تتعلق بمستقبل المؤسسة وبحياتها ككل.

ولذلك فإن دور شركات رأس المال المخاطر لا يقتصر على تمويل الإنشاء فحسب (financement de la création) بل يمتد أيضا إلى تمويل التجديد (financement de l'innovation)، وكذا تمويل التوسع والنمو.

ومن المؤسف أن أكثر المؤسسات تفتقد إلى النظرة الاستراتيجية في التسيير. فنادرا ما تجد في الجزائر مؤسسة صغيرة أو متوسطة تتوفر على مخطط للتنمية (Plan de développement) بمعنى الكلمة. كما أنها لا تخصص النسبة الكافية من أرباحها- أثناء عملية الاستغلال- لهذا المجال.

ويعد مخطط التنمية برنامجا متوسط المدى (3 إلى 5 سنوات)، تشترطه كل شركة رأس مال مخاطر. وخطة البحث والتطوير (Plan de recherche-développement) تمثل جزءا هاما من هذا المخطط. غير أنه، وفي ظل غياب شركات رأس مال مخاطر فاعلة وعازمة على تمويل مخطط التنمية لدى المؤسسات، تبقى هذه الأخيرة تسير في اتجاه معاكس لمسارها الطبيعي والذي يتمثل في تطوير قدرتها التنافسية وبصورة مستمرة.

إن على بنك الجزائر تشجيع إقامة مؤسسات الوساطة المالية المتخصصة في رأس المال المخاطر. كما أن على هذه المؤسسات، مثل FINALEP أو SOFINANCE ، أن تتزود بروح المخاطرة وأن تساهم في تنمية فعلية لقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال حددت مؤسسة SOFINANCE ، وهي مؤسسة رأس مال مخاطر حديثة النشأة (اعتمد في 2001/1/9)، نسبة مساهمتها بين 10 و 35% ، وهي نسبة ضئيلة في نظرنا، كما أنها حددت مجال نشاطها في الصناعات التحويلية للمنتجات الغذائية وتخزين المنتجات الفلاحية ومواد التغليف وصناعة الألبسة وتحويل الخشب واستغلال الثروات المنجمية مثل الرخام والحجارة[19]، وهو ما يعني الاهتمام بالصناعات التحويلية، وهو نشاط ضئيل المخاطر كما هو معروف.

III - خاتمة:

إن تأهيل المؤسسة الجزائرية بغرض الاندماج في الاقتصاد العالمي لن يتحقق بصورة عشوائية، كما أنه مسؤولية هذه المؤسسة نفسها بالدرجة الأولى. ومع ذلك فإنه لا ينبغي أن نغفل عن كون القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية ما هو سوى جزء من القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

وهذا يعني أن القدرة التنافسية هي عبارة عن كل متكامل.

وعليه، فإن تأهيل المؤسسة الاقتصادية يبدأ من إعادة النظر في البناء الاقتصادي ككل. كما أن تأهيل الاقتصاد يقوم على تأهيل المؤسسة الاقتصادية. وتأهيل الاقتصاد الوطني لن يتأتى بمجرد وضع إجراءات وسياسات تأتي كاستجابة لضغوط المنظمات الدولية تحت لواء العولمة الاقتصادية، بل يتعين إجراء تشخيص دقيق للاقتصاد الوطني، ورسم سياسة، أو خطة، واضحة المعالم والأهداف تراعي الإمكانيات الموجودة وتحترم الأولويات. فلا يعقل ترجمة اقتصاد السوق بمفهومه التقليدي، وخاصة في المرحلة الراهنة (وهي مرحلة انتقالية)، والذي يعني إبعاد الدولة نهائيا من النشاط الاقتصادي. كما أن آلية السوق التقليدية، والتي تعني في مضمونها أن السوق هو الذي يوجه النشاط الاقتصادي، لن تفيد الاقتصاد الوطني ككل بقدر ما تفيد أصحاب الأموال، ما لم يكن هناك سياسة توجيهية، دون أن تكون تدخلية، للنشاط الاقتصادي. ومما يدل على ذلك ما يلاحظ من توجه الاستثمارات في عمومها نحو قطاع الخدمات على حساب قطاع الإنتاج الحقيقي. مع العلم أن القيمة المضافة إنما تنشأ في مجال الإنتاج.

وفي سبيل تجسيد مسعى تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وإنجاح الآليات المقترحة نوصي بما يلي:

- تشجيع النشاط الاستثماري عموما، والحقيقي منه على وجه الخصوص، باعتبار أن هذا الأخير هو الذي يخلق القيمة المضافة -كما أسلفنا- ويساهم في تحقيق النمو. ولتحقيق ذلك ينبغي انتهاج سياسة تفضيلية من طرف الدولة فيما يتعلق بالمساعدات والامتيازات والإعفاءات الجبائية؛
- إيلاء وظيفة البحث والتطوير عناية خاصة على المستويين الجزئي والكلي، خاصة وأن المؤسسات الصغيرة، وحتى المتوسطة، تفتقر إلى الخبرة والموارد المالية لتطوير هذه الوظيفة بنفسها. والهدف من ذلك هو تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات وللاقتصاد الوطني ككل؛
- تشجيع ودعم إقامة أنظمة حاضنات الأعمال Business Incubation Systems بغرض تطوير الصناعات الصغيرة الناشئة والصناعات التقليدية؛
- تشجيع ودعم أنظمة التمويل خارج نظام القروض المصرفية بهدف دعم وتطوير القدرة التمويلية من جهة وفتح مداخل جديدة للتمويل أمام الصناعات الصغيرة والمتوسطة، مثل مشروعات شركات توظيف الأموال وشركات رأس المال المخاطر وشركات التأجير والبنوك الإسلامية؛
- الاستفادة من تجارب وخبرات مختلف البلدان والمنظمات الدولية في مجال آليات دعم وتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة المختلفة التي حققت نجاحا في الميدان، خاصة منها تجارب البلدان النامية، العربية والإسلامية منها على وجه الخصوص التي يتماثل اقتصادها – إلى حد ما - مع اقتصادنا.

الهوامش:

[1]Y. Aharoni, " how Small firms can achieve competitive advantage in an interdependent world ", in : Small firms in global competition, a Research Book from the Iinternational Business Education and Research Program University of Southern California, Oxford university press, 1994, p9

[2]T. Agmond, R.L. Drobnick, " compararive advantage and competitive advantage: an introduction", in :Small firms…, op. cit., p1

[3]L'industrie Algérienne : réalités et perspectives, Ministère de l'industrie et de la restructuration, 2000, p1

[4] أخذت هذه الإحصائيات عن الصحيفة الأسبوعية: LIBERTE économie, n110 du 7 au 13/2/2001

[5] هذه المعطيات مستقاة من تدخل وزير الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في افتتاحه للملتقى الوطني حول الجمعيات المهنية في مجال الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة – جوان 2001

[6]L'industrie Algérienne : réalités et perspectives, op. cit., p5

[7] باولو عطا الله، "البرنامج التصنيعي: "حاضنات الأعمال المتوسطة والصغيرة"، ورقة مقدمة للمؤتمر السابع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب المنعقد في بيروت خلال الفترة 18-20 أكتوبر 1997،ص605 (من الكتاب الجامع لأشغال المؤتمر).

[8] حسن الشريف، "وسائل وآليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، ورقة مقدمة للمؤتمر السابع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب المشار إليه سابقا،ص533

[9] نفسه، ص ص532-533

[10] أنظر المرجع السابق، ص ص535-542

[11]M. Al-Hafedh, " UNIDOs Programs and Experiences for the Development of Small and Medium Enterprises with Special Emphasis on Lebanon ", paper presented for 7th conference…, op. cit., p552

[12] راجع على سبيل المثال: د. عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1996، ص79 وما بعدها.

[13] اختلف الفقهاء فيما يتعلق بمدة السلم الدنيا والقصوى: فمن حيث المدة الدنيا نجد أن المالكية يحددونها بخمسة عشرة يوما، بينما يحددها الحنفية والحنابلة بمدة شهر، في حين أن الشافعية لا يحددون له مدة محددة إذ يعتبرون أن السلم يمكن أن يكون حالاّ. أما بالنسبة للمدة القصوى فيبدو أن الفقهاء لم يحددوا لها أجلا، غير أن المالكية، عندما تناولوا البيع الآجل، حددوا مدته القصوى بين عشر وعشرين سنة (أنظر مقال: M. Boudjellal, « as-salam, al-Istisnaâ, al-joäla, al-mouzaraä, ,el-mougharassa, ou modes de financement peut utilisés par les banques islamiques », ورقة مقدمة للملتقى الذي نظم بالتعاون بين المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (التابع للبنك الإسلامي للتنمية-جدة) وبنك البركة الإسلامي الموريتاني خلال الفترة 5-9 ديسمبر 1992، ص162 من الكتاب الجامع لأشغال الملتقى.

[14] نفسه، ص164

[15]J. Lachmann, Financer l'innovation des PME, Ed. Economica, Paris, 1996, p38

[16]D. Elnathan, J. L. Arnold, "Accounting Aspects of Globalising American Firms", in : Small Firms in Global competition, op. cit., p54

[17] أنظر: ح. رحيم، الدور التنموي للبنوك في البلدان النامية – دراسة مقارنة (بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية - فرع التسيير، معهد العلوم الاقتصادية – جامعة الجزائر، 1994، ص ص168-169

[18] عن الصحيفة الأسبوعية: Liberté économie, n°110 du 7-13 fév. 2001, p5

[19] عن الصحيفة الأسبوعية: BUSINESS, n :46 du 16/6 au 22/6/2001