

التجارب الدولية في مجال تأطير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مسعداوي يوسف
جامعة سعد دحلب البليدة
باشوندة رفيق
جامعة الجبالي اليابس سيدي بلعباس
البريد الإلكتروني : youcefben2@yahoo.fr

مقدمة :

يعد موضوع تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الموضوعات التي تشغل حيزاً كبيراً من قضية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الجزائر . ونظراً للحاجة المتزايدة إلى إيجاد فرص عمل وتقليل حجم البطالة في الجزائر ، إلى جانب وجود تحديات عالمية فرضتها عملية التنمية الاقتصادية العالمية ، فقد تولدت الحاجة إلى إيجاد قطاع قوى وقادر على المنافسة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر ، لكي يتسنى له أن يلعب دوراً ريادياً في عملية التنمية . من هنا أصبحت عملية تنمية هذا القطاع الحيوي محل اهتمام كل من الحكومة ، ووكالات التمويل الدولية ، والمنظمات غير الحكومية . ورغم أهمية تنمية قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، فلم يتم بعد وضع السياسات القوية اللازمة لتنمية هذا القطاع . فما هي المعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة ؟ ويعود الاهتمام المتجدد بالصناعات الصغيرة أيضاً إلى القلق الواسع حول البطالة حيث تظهر غالبية الدراسات تميز الصناعات الصغيرة بكثافة العمالة ، وبالتالي ضرورة توجيه قدر أكبر من الاستثمارات نحو هذا القطاع. بل إن زيادة الاستثمارات نحو المنشآت الصغيرة يساعد على تحقيق هدف تخفيض كثافة رأس المال في قطاع الصناعة ككل . كما يلعب قطاع المنشآت الصغيرة والناشئة دوراً حيوياً هاماً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم بلدان العالم على مختلف درجات نموها. فكيف يمكن النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليكون قطاعاً مزدهراً ذو قيمة مضافة عالية للوطن والمواطنين ؟ إن المقارنة بين المساهمات الاقتصادية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول محل الدراسة ليست بالأمر السهل ، خاصة بسبب مسألة التعريف التي سبق الحديث عنها ، إلا أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة من ناحية أخرى توفر فرص عمل وكذلك تعتبر هي المصدر الرئيسي للنتائج المحلي الإجمالي للقطاع الخاص كما أنها وإن كانت تقدم مساهمة ضئيلة في الصادرات ولكنها مساهمة فعالة في معظم الدول . إن الهدف من هذا التحليل المقارن هو عرض تجارب دول متقدمة ونامية في وضع السياسات والبرامج الحكومية ، وكذلك الأساليب التي تشجع وتساعد على تأسيس وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، وسوف يتضمن التحليل عرض لما يلي :

الجوانب الكمية والنوعية لمجتمع المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها الاقتصادي ومساهماتها ؛
تنظيم الأنشطة الحكومية والهياكل المؤسسية المرتبطة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة ؛

العقبات التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض المجالات بصفة خاصة بما في ذلك : التمويل ، المهارات ، الابتكارات ، تنمية الأسواق؛ السياسات ، والأهداف ، والبرامج الحكومية التي تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التعامل مع هذه العقبات .

مفاهيم عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو عامل أساسي لوضع سياسات وتشريعات وبرامج وخدمات جيدة لهذا القطاع ، كما أنه شرط أساسي لبناء قواعد بيانات متسقة وموثوق بها ويمكن تحليلها وذلك لمساعدة كل الأطراف المعنية بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة في فهم هذه المنشآت وتقييم أثر التغيرات الخاصة ببيئة العمل عليها من خلال إجراء المشاورات ووضع الحلول الملائمة .

ومع هذا فإن تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بين الدول تعتبر مهمة معقدة حيث أن هذه المنشآت ليست مفهوماً مطلقاً ولكنها مفهوماً نسبياً حيث أن معايير تعريف نطاق أو حجم الأعمال يختلف من دولة لأخرى ، فعلى سبيل المثال هناك من يعرفها على أساس الأصول الكلية أو حجم العمالة أو رقم المبيعات أو رأس المال المدفوع وهناك دول يختلف التعريف لديها باختلاف القطاعات ، كما أن الكثير من الدول تستخدم أكثر من مؤشر في آن واحد .

ورغم أن تسمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة تختلف حسب ظروف كل دولة إلا أنها عادة ما تشير إلى أعمال تمارس نشاطها من خلال شخصية معنوية أو طبيعية وقد تشمل أو لا تشمل فئة العاملين لحسابهم وهي الفئة التي تزايد أهميتها.

إن تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو عنصر هام في وضع البرامج والسياسات ، لكنها لا بد أن تعد وفقاً لظروف كل دولة ومن الضروري تحديد ومعرفة ما إذا كانت هناك حاجة لتعريف شامل وما هو مدى تعقيد هذا التعريف وإذا كان لا بد من تغيير التعريف لدرجة ما وفقاً لسياسة معينة أو وفقاً لأهداف كل برنامج ، وبطبيعة الحال ستكون الجدوى من هذا التعريف محل اعتبار خاصة إذا كان الأمر يتعلق بوضع ومعالجة قواعد البيانات وغيرها من البيانات المكتملة .

بيئة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

على مدى العشرين عاماً الماضية ، شهدت معظم الدول التي أجريت عليها دراسات نمواً اقتصادياً ملموساً ، وخلال هذه الفترة ركزت الكثير من هذه الدول على القطاع الصناعي وبعثت عن الاعتماد على قطاع الموارد الطبيعية ، وقد كان الاتجاه المتزايد نحو عولمة الأسواق والمنافسة عاملاً أساسياً في هذا الشأن ، وكنتيجة لذلك فقد ركزت معظم الدول على

خفض أو إزالة العجز في الموازنات والتخفيف من حدة التضخم إلي جانب تحسين الإنتاجية و المهارات وزيادة الصادرات .

وبينما تقوم الدول باتباع استراتيجيات متشابهة في هذا الخصوص ، فإن الصين بتحولها من اقتصاد موجهة économie dirigée إلى اقتصاد السوق يتعامل مع تحديات كثيرة كالأستقرار المؤسسي والمالي وإعادة هيكلة الصناعة وارتفاع معدلات البطالة والإصلاح الاجتماعي . وفيما يتعلق ببيئة أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، فإن سياسات الاقتصاد الجزئي وبرامج التنمية تتأثر كثيراً بعوامل تتعلق بثورة تكنولوجيا المعلومات والتحول المصاحب له في اقتصاد المعرفة والإنتاجية وتنمية التجارة. وهناك مجالات تركيز مشتركة بين الحكومات عند محاولتها توفير بيئة عمل مساندة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة تشمل : بناء إطار السياسات السليم لأموال كالمنافسة ، حقوق الملكية ، الإفلاس ، الضرائب هذا إلى جانب أن معظم الحكومات تلعب دوراً رائداً ومهماً لملئ الفراغ في المجالات التي تكون مؤثرة بدرجة أكبر في مواجهة العقبات التي تعترض إنشاء ونمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، هذا الدور يشمل أموراً كثيرة مثل التمويل ، تطوير المهارات خدمات المعلومات ، التكنولوجيا، الابتكارات ، تنمية الأسواق . وقد يتم القيام بهذا الدور أحياناً بشكل مباشر أو من خلال مؤسسات تملكها الحكومة كالبنوك التي تضع السياسات وإن كان هناك اتجاه متزايد للقيام بهذا الدور من خلال المشاركة بين القطاعين العام والخاص . إن كل الدول تدرك الدور الذي تلعبه المنشآت الصغيرة والمتوسطة ليس فقط في مجال رفع الدخل القومي وتوفير فرص عمل ولكن أيضاً في الابتكارات التكنولوجية وإعادة الهيكلة والتأهيل الاقتصادي والأستقرار الاجتماعي والتنمية .

الإطار المؤسسي (1):

على المستوى المؤسسي يوجد لدى معظم الدول هيئة حكومية خاصة واحدة مسؤولة عن وضع سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وعن الدفاع عنها وتقوم هذه الهيئة بالتنسيق مع الأجهزة المركزية وإدارات البرامج والمكاتب الإقليمية إلي جانب المستويات الحكومية الأخرى والمنظمات الخاصة وغير الحكومية وفي مجال الخدمات المالية فإنه في الوقت الذي تشارك فيه الدول المؤسسات المالية والتجارية وكذلك المؤسسات غير الهادفة للربح ، فإن لدى كل من كندا والهند بنك حكومي لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة كما تهدف الصين أيضاً لإنشاء بنك خاص بسياسات هذا القطاع .

وفي الولايات المتحدة الأمريكية فإن إدارة المشروعات الصغيرة (SBA) توفر مجموعة من برامج المساعدات المالية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تعمل بشكل أساسي من خلال مؤسسات الوساطة المالية ، وفي المملكة المتحدة فإن وكالة الخدمات الخاصة بالأعمال الصغيرة SBS تقدم برامج مساعدات مالية ولكنها تركز بشكل كبير على تقديم الدعم والتشجيع لمنظمات القطاع الخاص والمنظمات الاجتماعية وغير الهادفة للربح لتقديم خدمات مالية عديدة . وفي جنوب أفريقيا فإن الجهاز الخاص بقطاع التجارة والصناعة (DII) يركز كثيراً على استخدام وسطاء ماليين معتمدين ولكنها تلجأ أيضاً إلى تقديم الخدمات مباشرة.

تحاول كل الدول العمل على تقديم خدمات الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة على كل المستويات المحلية والقومية وهنا تبدو الدول المتقدمة أكثر تقدماً في ذلك فالولايات المتحدة الأمريكية تستخدم عدداً كبيراً من المنظمات التي تقدم هذه الخدمات . وحالياً تحاول الترويج لمفهوم مجمع الخدمات المتكامل One Stop Shop وفي المقابل ما زالت البنية التحتية المؤسسية

للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الصين في طور النمو وتضع الحكومة ثقلها على مساندة وتقييم المبادرات المؤسسية الرائدة المحلية قبل أن تلتزم بالتنفيذ على نطاق واسع .

تقوم كل دولة أو تنوي إنشاء منظمة خاصة أو جمعية لتمثيل مصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إطار عملية وضع السياسات ، وفي هذا السياق فان كل الدول ترى أن العملية الاستشارية المستمرة هي عنصر حيوي ورئيسي في وضع وتطوير سياسات ناجحة ومعظم هذه الدول لديها أو تنوي إنشاء هيكل استشاري مثل apex advisory board في الهند أو مجلس الأعمال الصغيرة في المملكة المتحدة أو المجلس الاستشاري القومي في الولايات المتحدة الأمريكية . وبالإضافة لذلك فانه بصفة دورية أو كلما اقتضت الحاجة ذلك ، هناك بعض الدول التي قدمت مبادرات استشارية رسمية مثل المؤتمر الدوري للبيت الأبيض الخاص بالأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية والعملية الاستشارية التي تمت عام 1993 في كندا لتأسيس أجنحة خاصة بسياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

كما أسهمت المنظمات المانحة أيضا بشكل كبير في وضع سياسات وبرامج المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم دعم على نطاق واسع لمختلف المستويات الحكومية التي تقدم مثل هذه الخدمات مثل تنمية القدرة على وضع سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، خدمات التمويل وتنمية الأعمال، نقل التكنولوجيا ، تطوير المنتج ، تنمية الأسواق وزيادة القدرة التنافسية . وفي الهند يبدو أن المنظمات المانحة قدمت دعماً مكثفاً في مثل هذه المجالات مثل تقييم العدد والأدوات وتطوير المنتج وتسهيلات الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ، وبناء القدرات الخاصة بوضع السياسات القطاعية والائتمان متناهي الصغر .

وفي الصين هناك مشاركة ملموسة من الجهات المانحة في مجالات تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وخدمات تنمية وتطوير الأعمال على مستوى الحكومات القومية والإقليمية والمحلية ، وفي جنوب أفريقيا فان الدول المانحة ومتعددة الأطراف شاركت في المبادرات المشتركة لدراسة المساهمات الاقتصادية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ، وتنمية وتطوير استراتيجيات قطاع تكنولوجيا المعلومات ، دعم عملية نقل التكنولوجيا ، رفع القدرة التنافسية ، وبرامج تطوير الأسواق الدولية .

كما أشير من قبل فان كل الدول التي أجريت دراسات مسحية بشأنها كان إعداد لعولمة السوق وظهور الاقتصاد المعرفي والمنافسة بين الأعمال هي الدافع وراء إعدادها للخطط على مستوى الاقتصاد الجزئي وعند صياغة هذه الخطط قاموا بالتركيز على وضع أطر سياسات تنافسية ولوائح تنظيمية وأجهزة حكومية أكثر استجابة إلى جانب فتح الباب أمام التجارة والاستثمار وتعتبر هذه الأمور عامة لكل الأعمال بأحجامها وأنواعها المختلفة ، وتنتج الدول المتقدمة إلى التركيز على وضع إطار قانوني وتنظيمي تنافسي تتعامل من خلاله الأعمال على قدم المساواة ، ومن ناحية أخرى فان هناك تحديات تواجه الحكومات عند تناول قضايا عامة والتي تبرز بشكل أكبر فيما يخص المنشآت الصغيرة والمتوسطة بسبب مواردها المالية والبشرية المحدودة ، وبعض هذه القضايا يمكن تناولها بشكل مباشر من خلال الحكومات مثل تخفيض الأعباء .

ولبناء مناخ أعمال موات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فان الدول تأخذ بمبادرات لتحسين التشريعات والآليات التنظيمية ، فاستراليا بصفة خاصة تعمل بشكل جيد في هذا المجال وكذلك من الأمور الشائعة في هذا السياق تخفيف حدة الأعباء الحكومية عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة وكذلك تحسين أسلوب تقديم البرامج والخدمات حيث تريد كل الدول زيادة المشاركة المجتمعية والمحلية فيها وكذلك فان الدول النامية تؤكد على ضرورة وضع تشريعات تتيح المعاملة المتساوية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وكذلك تحسين البنية

الأساسية مثل المناطق الصناعية ، ومن المبادرات الهامة في هذا السياق ما حدث من المملكة المتحدة ، واتجاهها مؤخراً لبناء قاعدة إدارية معرفية شاملة لأنشطة مصممة لتحسين فهم الأطراف المعنية بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة باحتياجاتها حتى يسهل على الحكومة الاستجابة لهذه الاحتياجات .

4- تنمية الموارد البشرية :

تعتبر الموارد البشرية أهم قضية تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في كل الدول ، حيث يحتاج أصحاب الأعمال والمنشآت المقامة إلى تنمية المهارات الإدارية ومهارات العاملين والارتقاء بهم حتى يتمكنوا من النجاح في الأسواق التي تشهد منافسة متزايدة محلياً ودولياً ، كما أن المهارات الإدارية تعتبر عاملاً حاسماً في تحديد قدرة المنشأة في الحصول على التمويل اللازم للبدء في النشاط أو التوسع فيه ، وفي مواجهة هذه التحديات أعطت الحكومات محل الدراسة أولوية للنهوض بالمهارات الإدارية والتنظيمية لمنشآت الصغيرة ولتسهيل الوصول إلى الخدمات الاستشارية وتحسين خدمات المعلومات . ولقد أعطت معظم الدول المتقدمة اهتماماً كبيراً لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة وكنتيجة لذلك فقد أصبح هناك ثروة كبيرة من الخبرات الخاصة في النظم التعليمية والمهنية . وبالرغم من ذلك فإنه، في الدول المتقدمة لم يظهر منهج شامل لتنمية المهارات التنظيمية التي تعالج القضية على كل مستويات النظام التعليمي ، وعادة ما يتم تناول هذه القضايا في الدول المتقدمة في مناهج الجامعات والكليات ، في حين أنه في الدول النامية حديثاً مثل الصين لا يتم تناول هذه الاحتياجات بفاعلية حتى في المؤسسات ذات المستويات العليا .

وفي الدول الأكثر تقدماً فإن هذه التحديات يمكن مواجهتها جزئياً من خلال المستشارين والمتخصصين المهرة والذين يدركون حاجات اقتصاديات السوق ، وبالرغم من أن مثل هذه الخدمات المتخصصة المقدمة من القطاع الخاص تتاح بصفة عامة إلا أن التحدي الذي تواجهه المنشآت الصغيرة والمتوسطة يكمن في تكلفة هذه الخدمات . وفي الاقتصاديات النامية والانتقالية كالصين فإن الأمر مختلف تماماً فهناك عدد قليل جداً من هؤلاء المستشارين المتخصصين المؤهلين، وإذا توافر هؤلاء فأنهم يتجهون للعمل مع المنشآت كبيرة الحجم حيث يمكن الحصول على أجور أعلى .

ولقد عملت الهند والصين على إنشاء هيئات للتدريب ، وهذا يظهر بوضوح في الهند والتي لديها 3 معاهد أولية لتدريب المنظمين بالإضافة إلى مبادرات أخرى لتنمية المهارات وقد تتبع الصين هذا النموذج من خلال خطة لإنشاء مدارس تدريب لإدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، أما جنوب أفريقيا فتتبع نموذج الشبكات والذي يتضمن تقديم مساعدات لتنمية المهارات من خلال شبكة المراكز المحلية لخدمات الأعمال وكذلك تسهيل تأسيس وتطوير كيانات لتقديم هذه الخدمة . أما في الدول الأكثر تقدماً فإن التركيز يكون أكبر على تقديم خدمات تدريبية لأصحاب الأعمال الصغيرة المستهدفة حسب الطلب بالتزامن مع تقديم خدمات استشارية ومعلوماتية أخرى كما أن الدول المتقدمة تتجه بدرجة متزايدة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات لهذا الغرض من خلال التدريب المباشر على استخدام الشبكة الإلكترونية والتدريب التفاعلي .

وقد أبدت الدول محل الدراسة اهتماماً مشتركاً بتعزيز المشاركة في الأعمال خاصة بين الأعمال الصغيرة والكبيرة لتسهيل نقل المعرفة في مجالات مثل إدارة الأعمال ، زيادة مهارات العمال ، استخدام تكنولوجيا المعلومات. ومن ناحية أخرى لا يبدو ان هناك اتفاق

مماثل بشأن جدوى نظام الحضانات . ففي حين تبدو كل من استراليا ، المملكة المتحدة ، والصين مؤيدة بشدة لهذا النظام وتستثمر مبالغ كبيرة في هذا المجال، فان الولايات المتحدة وكندا قد ابتعدت عن مثل هذه المبادرات.

ويعتبر الوصول لمعلومات الأعمال بشكل فعال وكفاء هو تحد هام، حيث تعمل الأعمال الصغيرة في بيئة تكون فيها المعلومات هي العامل التنافسي الرئيسي بها وحيث لا يوجد بعد لدى القطاع الخاص نماذج ذات جدوى تجارية لتلبية حاجات الأعمال الصغيرة. ونتيجة لذلك فإن تحسين خدمات المعلومات للأعمال الصغيرة وتقديم التوجيه والإرشاد والتنظيم وخدمات تنمية المهارات الإدارية تحظى بالأولوية في كل الدول محل الدراسة.

5- تنمية الأسواق :

على ضوء نتائج الدراسات التي أجريت على الدول تبين أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تواجه العديد من التحديات المشتركة أمام تنمية وتطوير الأسواق ، خاصة أن اتفاقيات التجارة ستؤدي إلى فتح الأسواق المحلية والتصديرية وتعريضها لمزيد من التحديات التنافسية والفرص .

وتعتبر هياكل التكلفة المرتفعة و جودة المنتج ، و موارد التسويق المحدودة من العقبات التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السوق المحلية وأسواق التصدير، ففي السوق المحلية هناك تحديات أخرى تشمل الوصول إلي معلومات عن السوق المنافسة من الشركات الكبرى والأجنبية وضمان نصيب كبير من المشتريات والمناقصات الحكومية . وفي أسواق التصدير تكمن التحديات الرئيسية في الحصول على المعلومات السوقية ، تمويل الصادرات ومعرفة كيفية تنفيذ المبادرات التصديرية في الأسواق المستهدفة . وفيما يتعلق بتنمية الأسواق تعطي معظم الدول أولوية لقضايا مثل زيادة القدرة التنافسية للمنتج وتشجيع مزيد من التعاون بين المنشآت الكبيرة والصغيرة والمتوسطة من خلال تحالفات استراتيجية والتعاقد من الباطن. ففي الأسواق المحلية بصفة خاصة هناك تركيز مشترك على زيادة نصيب المنشآت الصغيرة والمتوسطة من المشتريات والمناقصات الخاصة بالقطاع العام . وبالنسبة لاسواق التصدير تتضمن أولويات الحكومة عادة زيادة الوعي بالفرص والتحديات التي تواجه التصدير، وتحسين المعلومات ، والتدريب ، ونظم الدعم ، وتمويل الصادرات .

تعمل معظم الدول أيضا على تطوير مراكز دعم الصادرات من أجل تقديم المعلومات والاستشارات ، وإمكانيات الوصول لبرامج المساعدات التمويلية الحكومية للمصدرين .ومن الأمور الشائعة أيضاً قيام الحكومة بوضع برامج مدعمة للتعريف بأسواق التصدير وكذلك إنشاء مؤسسات متخصصة لتمويل صادرات المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وتعتبر الدول المتقدمة من اكبر مستخدمي خدمات الإنترنت للحصول على المعلومات التصديرية والتدريب .

وللاستجابة للمسائل الخاصة بتنمية الصادرات فقد تبنت كل من استراليا والمملكة المتحدة وكندا شراكة قومية بين القطاعين العام والخاص لتنمية التصدير وبالتركيز على المنشآت الصغيرة والمتوسطة .

6- التمويل :

يلحظ من خبرات معظم الدول في مجال المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن إمكانية الوصول للائتمان محدودة وأن المؤسسات المالية لا ترغب وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الائتمان وهذه المشكلات تنتج بصفة عامة من الاعتقاد بارتفاع درجة المخاطرة. وعند تمويل رأس المال هناك اعتبارات أخرى . وعلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن تحاول التغلب على بعض الأمور مثل ارتفاع تكلفة المعاملات، وعلى ذلك فان تحسين

إمكانية الوصول لرأس المال بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة يقع على رأس الأولويات بكل دولة .

تنظر كل الدول للنظام الضريبي كأداة مالية داعمة قوية خاصة وإدراكاً للتحديات التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة عند تأسيسها ونموها إلي جانب مساهمتها المميزة في الاقتصاد والمجتمع ككل ، فإن معظم الدول تمنح معاملة ضريبية تفضيلية للمنشآت والأعمال الصغيرة .

تسعى معظم الحكومات الآن لتشجيع مؤسسات تمويلية أخرى للقيام بدور ريادي في إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة مثل اتحادات الائتمان في كندا والمملكة المتحدة ومؤسسات التمويل المعتمدة في جنوب أفريقيا . وفي الصين ، والهند هناك بعض الاعتماد على الحصص المخصصة للبنوك لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

ومن ناحية أخرى لكل الدول ، باستثناء استراليا ، برامج لضمان الائتمان من أجل مواجهة مخاطر تمويل الديون وإعطاء المؤسسات المالية التجارية موقع الريادة في هذا المجال ، وتركز الصين والهند على وضع وتنمية برامج ضمان الائتمان ذات جدوى في حين تحاول كندا والولايات المتحدة الأمريكية توسيع مجال وقاعدة عملاء برامج الضمان في نفس الوقت الذي تحاول فيه زيادة جدواها وزيادة الإقبال عليها من جانب العملاء.

كما تحاول كل الدول وضع أولويات لتحسين إمكانية الوصول لرأس المال المخاطر من جانب المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالرغم من أن المبادرات الحكومية في هذا المجال ليست متطورة بالقدر الكافي بالمقارنة لتمويل الديون . ولدى معظم الدول برامج لتقديم رأس المال المبتدئ للمساعدة في بدء وإقامة المشروع خاصة لأصحاب الأعمال المحرومين.

وهناك مبادرات تقليدية في مجال رأس المال المخاطر وقد تم تصميمها لزيادة المعروض من رأس المال ، والتغلب على التركيز الجغرافي في نشاط رأس المال المخاطر. إن مبادرة شركة راس المال المخاطر لرعاية العمالة في كندا LSVCC تعتبر نموذج قوي لاستخدام الحوافز الضريبية لحفز الاستثمار في المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال مستثمرين أفراد ، وهناك دول عديدة لديها مبادرات تعتمد على المجتمع للمساعدة في تنمية البنية الأساسية المحلية لزيادة إمكانية الوصول لرأس المال المخاطر والدعم الإداري.

ولدى كل الدول برامج أو مبادرات لتقديم المساعدات المادية والمزايا الضريبية لمساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التعامل مع القضايا التكنولوجية ومواجهة احتياجاتهم من تكنولوجيا المعلومات وتشجيعهم على استخدام التجارة الإلكترونية وتعمل دول كثيرة على الاستفادة من المؤسسات البحثية الحكومية لمساعدة ومشاركة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في استخدام وتطوير التكنولوجيا الجديدة ويبدو ان الدول المتقدمة بدأت بالفعل في إقامة هيكل الدعم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة يشارك فيه القطاعين العام والخاص كما تقوم بتوجيه بعض الموارد الهامة نحو بعض المجالات مثل التكنولوجيا ذات المخاطرة العالية .

وتركز الدول النامية على تنمية المناطق التكنولوجية والحضانات التكنولوجية وزيادة جودة المنتج . وقد كان للصين مبادرة هامة لمواجهة مشكلة قلة المهارات التكنولوجية وذلك

بوضع مجموعة برامج تضم مقدمي الخدمات المستهدفة المنظمين المهاجرين العائدين الصينيين المتعلمين في الخارج إلى جانب تقديم إعفاءات ضريبية لخدمات دعم التكنولوجيا .

7- دور صندوق الاستثمار الوطني في تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة :

إن قطاع المؤسسات الصغيرة، يلعب دورا بالغ الأهمية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتمثل بصورة خاصة في الإسهام بإنتاج السلع والخدمات بشكل مرن وحسب الطلب، واستيعاب نسبة عالية من العمالة الوطنية، لرفع مستوى الادخار والاستثمار لدى المواطنين، وإيجاد قاعدة عريضة من العاملين المهرة الذين يشكلون مخزوننا إستراتيجيا للتوسع الصناعي والتقدم التقني، وتوفير تربة خصبة لنمو مواهب تنظيم المشاريع وإدارتها. وإذا كان هذا الدور الهام لقطاع المؤسسات الصغيرة صحيحا بدرجات متفاوتة بالنسبة لكافة الدول ، فإن أهمية هذا القطاع بالنسبة للجزائر بالذات، وفي هذه المرحلة ، تبدو أكثر وضوحا وفاعلية من خلال حقيقتين اثنتين اقتصادية واجتماعية.

أما الحقيقة الاقتصادية فتظهر من خلال أن سوق العمل الجزائري تستقبل خلال السنوات القادمة مئات الآلاف من طالبي العمل الجدد سنويا. وفي ظل هذه الظروف يبقى الأمل مبنيا على قطاع المؤسسات الصغيرة لاستيعاب القادمين الجزائريين الجدد إلى سوق العمل. أما الحقيقة الاجتماعية فمفادها أن انتشار المؤسسات الصغيرة يخلق لدى المواطنين فهما أعمق لقدرات البلاد واحتياجاتها وسياساتها الاقتصادية، وإدراكا توثقه المصالح لأهمية الحرية الاقتصادية ودور القطاع الخاص. كما أن انتشار مشاريع الأعمال الصغيرة يساعد على إيجاد علاقات متوازنة بين فئات المجتمع. ويعزز التوازن الاجتماعي في البلاد. ومن هذا يتبين دور وأهمية قطاع الأعمال الصغيرة ليس في تنمية الاقتصاد الوطني فحسب، بل وفي إعادة التوازن لهيكل العمالة والتركيبية السكانية، وفي تحقيق الاستقرار الاجتماعي. كما أن تطوير قطاع الأعمال الصغيرة يفتضي بالضرورة توفير تمويل ميسر يجتذب الشباب الجزائري نحو العمل في هذا القطاع.

وإستنادا إلى تجارب بعض الدول كمصر والمملكة العربية السعودية في إنشاء صناديق لتشجيع المشروعات الصغيرة ، كان لزاما على الجزائر إنشاء صندوق الاستثمار لأغراض إقامة وتطور المشروعات الصغيرة.

ويهدف هذا الصندوق إلى المساعدة في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال إقامة المشروعات الحرفية والمهنية والصناعية والخدمية الصغيرة ومتوسطة الحجم بالمشاركة مع المواطنين الجزائريين المؤهلين.

ويهدف صندوق الاستثمار الوطني تحقيق مايلي(2) :

- 1- إقامة أو المشاركة في المشروعات الصغيرة والمتوسطة المخصصة لتنمية مختلف أوجه القطاعات الصناعية والتجارية والمهنية والحرفية؛
- 2- المساعدة على تنمية المهارات الفنية للمواطنين وتشجيعهم على الانخراط في المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاجها البلاد؛
- 3- المساعدة على خلق فرص عمل عن طريق الانخراط في الأعمال الحرة وإقامة المشروعات المهنية والحرفية؛
- 4- المساعدة على تطوير المشروعات الحرفية والمهنية الصغيرة والمتوسطة بالمشاركة مع المواطنين الجزائريين ؛
- 5- القيام بدراسة المشروعات الصناعية والتجارية والحرفية والمهنية الصغيرة والمتوسطة المجدية والتي تخدم حاجات البلاد التنموية وتوظيف العمالة الوطنية وتنمية التوجه لمثل هذه المشروعات وتوفير المختصين من الخبراء للإرشاد والتوجيه.

إن أسلوب "التمويل بالمشاركة" أفضل من أسلوب "التمويل بالإقراض" للاقتصاد الوطني عامة وللمواطنين أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة خاصة- وذلك للأسباب التالية:

1- أسلوب المشاركة أكثر انسجاماً مع الشريعة الإسلامية، لأن "صندوق الاستثمار الوطني" سيكون شريكاً بالربح والخسارة وليس مقرضاً مقابل تكلفة محددة سلفاً ومستحقة الدفع سواء نجح المشروع أم لم ينجح.

ب- في أسلوب "الإقراض" يعتمد نجاح المحفظة في تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية على مدى استجابة المواطنين المؤهلين من أصحاب المشاريع. أما في الأسلوب الذي يتبناه "صندوق الاستثمار"، فإن هذا الصندوق يستطيع أن يبادر إلى تأسيس المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية التي لم يقدم عليها المواطنون. فإذا ما ثبت نجاح هذه المشاريع عرضت للبيع و المشاركة- على المواطنين المؤهلين وضمن الشروط والمعايير المعتمدة، فدور "صندوق الاستثمار" لا يقف عند حد الاستجابة لطلبات المشاركة في المشاريع المطروحة عليه، بل يتعدى ذلك لأخذ المبادرة في إقامة هذه المشاريع.

ج- في أسلوب التمويل بالإقراض، على صاحب المشروع المقترض أن يرد القرض بالكامل مع تكاليف الإقراض في الأوقات المحددة بعقد التمويل، وبصرف النظر عن نجاح المشروع أو فشله. مما يعني أن يتحمل صاحب المشروع الصغير المخاطرة بالكامل، مما يجعل المواطنين المؤهلين لهذه المشاريع متخوفين من النتائج. أما أسلوب المشاركة فإنه يحدد هذه المخاطرة بحصة المواطن في المشروع. ولا يلزمه بشراء حصة الصندوق إلا بعد فترة مناسبة يكون فيها المشروع قد أثبت نجاحه وربحيته. فإذا أخفق المشروع فإن حصة الصندوق ستقيم على هذا الأساس، وبالتالي، ستكون قيمتها منخفضة.

د- رأينا أن أسلوب المشاركة يعطي المواطن الشريك راتباً مقابل تفرغه مما يضمن له دخلاً كافياً في الفترة الأولى لإقامة المشروع وقبل أن يبدأ تحقيق الأرباح. بينما ليس في أسلوب الإقراض مثل هذا الراتب الضروري جداً في المراحل التأسيسية للمشروع. ومن جهة أخرى، فإن نسبة من الأرباح ستخصص لإدارة المشروع (أي المواطن الشريك) تشجيعاً له على مضاعفة الجهد، وهذا ما لا نجده في أسلوب الإقراض.

وفي الأخير نعتقد أن تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوفير فرص العمل، يمكن تحقيقها من خلال "صندوق الاستثمار".

8- "رساميل المخاطرة" دروس من التجربة الأمريكية

<http://www.kspdc.com/infoCenter/3.doc>

"رساميل المخاطرة" (3) Venture Capital أو "المشاركة الفاعلة" يراد به التمويل من خلال المشاركة والمساهمة الفعالة في الإدارة، حيث يقدم الممول للشركة المستقبلة للتمويل المال والخبرة الإدارية والتنفيذية. والهدف من ذلك هو خلق قيمة مضافة added value للشركة خلال فترة التمويل، بحيث يستطيع الممول بعدها أن يبيع حصته من الشركة، إما إلى شركة أخرى أو في سوق الأسهم، بقيمة مضاعفة.

نشأت هذه الصيغة الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية. وتطورت تدريجياً حتى اعترف بها القانون التجاري الأمريكي في أواخر السبعينات. خلال الفترة 1976 - 1985 ساهمت هذه المؤسسات في دعم وتمويل العديد من الشركات والصناعات، خاصة في مجال الحاسب الآلي والاتصالات. وكان للشركات أمثال ميكروسوفت، ابل، إنتل، ديجيتال إكوبمنت، فيدرال إكسبريس، جننتك، وغيرها أثر في شهرة هذا النمط من التمويل على أنه خيار أساسي لتمويل المشاريع التقنية والإبداعية.

أ- حجم رساميل المخاطرة:

يبلغ حجم صناديق المشاركة الفاعلة في الولايات المتحدة نحو 35 مليار دولار. للمقارنة فإن حجم التمويل الذي تقدمه جميع المصارف الأمريكية من خلال القروض التجارية طويلة الأجل يبلغ 51 مليار دولار، بالإضافة إلى ذلك فإن 30% من الشركات الأمريكية التي

تطرح أسهمها للاكتتاب العام لأول مرة هي شركات حصلت على دعم من صناديق المشاركة الفاعلة ، وترتفع هذه النسبة الى 60% بالنسبة للشركات عالية التقنية (4). حتى عام 1980م لم يكن لهذا النمط من التمويل وجود يذكر خارج الولايات المتحدة . خلال الفترة 1986 - 1990 نما حجم المشاركة الفاعلة في أوروبا الغربية من 9 مليار الى 29 مليار دولار ، أى بأكثر من ثلاثة أضعاف . ونجد نحواً من هذا المعدل في النمو في دول أخرى . ففي اليابان بلغ النمو خلال نفس الفترة من 3 الى 10 مليار ، في كندا من 1.3 مليار ، في كوبا من 450 مليون الى أكثر من 980 مليون دولار . كما بلغ حجم التمويل خلال 1990 في استراليا 800 مليون دولار . وفي هونغ كونج نحو مليار دولار (5). ولا يقتصر وجود هذه المؤسسات على العالم الصناعي ، بل تعداه الى الدول النامية ، حيث ساهم البنك الدولي والشركة الدولية للتمويل International Finance Corporation في تأسيس مؤسسات في كينيا والبرازيل والفلبين ، وبلغ مجموع أصول هذه المؤسسات في 1988 نحو 350 مليون دولار . وقد ساهمت الشركة الدولية كذلك خلال 1993 - 1994 في إنشاء صناديق في كل من أمريكا اللاتينية ، شرق أوروبا ، والدول النامية في آسيا . وذلك لتمويل مشاريع الطاقة من خلال القطاع الخاص ، وبلغ مجموع أصول هذه الرساميل قريبا من 700 مليون دولار . وتزعم الشركة تأسيس "صندوق الطاقة الدولي" برأسمال 2.5 مليار دولار لدعم مشاريع الطاقة في الدول النامية . كما نشأت عدة مؤسسات في ماليزيا والخليج ، ومن المتوقع أن تشهد سوق التمويل الإسلامي تطورات أكبر في المرحلة القادمة .

ب-مجالات التمويل

بالرغم من أن بداية عمل المشاركة الفاعلة كانت في المشاريع الناشئة عالية التقنية ، إلا أنها توسعت فيها بعد لتشمل عامة المجالات الصناعية والتجارية ، وعامة الشركات ، الناشئة والمتوسطة والكبيرة . ففي 1993 بلغت نسبة المشاريع عالية التقنية ضمن محفظة المشاركة الفاعلة في الولايات المتحدة نحو 60% مقابل 40% للمشاريع الأخرى . كما بلغت نسبة التمويل المقدم للمشاريع الناشئة 24% مقابل 54% للتوسع في مشاريع قائمة بالفعل ، و 22% لتمويل الاندماج وإعادة الهيكلة .

القاسم المشترك بين هذه المشاريع أنها تتطوي على فرص للنمو والتوسع ، تستلزم قدرا من الخبرة والمهارة الإدارية والتنفيذية لاستغلالها ، بالإضافة الى المشاركة في رأس المال .

ج- طريقة عمل رساميل المخاطرة :

تعمل مؤسسة رساميل المخاطرة عمل الوسيط بين المستثمر investor وبين الرائد entrepreneur ، ويتولى إدارة الأموال مدير التمويل ، أو الممول venture capitalist .

المستثمر :

أما المستثمر فهو من يرغب في استثمار أمواله على المدى المتوسط أو الطويل ، والحصول من ثم على عوائد مرتفعة نسبيا . هذه الفئة تشمل الأثرياء والموسرين ، كما تشمل مؤسسات الإذخار ، مثل صناديق التقاعد وشركات التأمين . هذا النوع من الاستثمار يتميز عموماً بالاستعداد للانتظار مدداً طويلة نسبياً ، ولذلك فهم يبحثون عن عوائد عالية في المقابل . هناك عدد من الضوابط التي تحكم العلاقة بيني المستثمر والصندوق ، منها : (1) أن المستثمر شريك في أرباح الصندوق وخسائره ، ولا يتحمل حال الخسارة أكثر من حصته.

أن يكون للصندوق عمر محدد متفق عليه ، عادة ما يكون عشر سنوات ، ينتهي الصندوق بانقضائه .

لا يحق للمستثمر سحب حصته من الصندوق أو بيعها إلا بعد انقضاء عمر الصندوق . المستثمر لا يشارك في الإدارة الفعلية للصندوق ، وإن كان يحق له التصويت على المسائل الجوهرية ، مثل تعديل اتفاقية الاستثمار ، تغيير عمر الصندوق ، أو تغيير الممول .

وتوزع الأرباح سنويا على المستثمرين ، وفي بعض الحالات يخضع قرار توزيع الأرباح لحرية الممول (6) .

الممول Venture Capitalist

يقوم بتوجيه أموال الصندوق واستثمارها في الشركات ذات المشاريع الأجدى والأعلى ربحية . وعادة ما يكون الممول ذا خبرة فنية في بعض الصناعات ، كالصناعات الكيماوية أو الحاسوبية مثلا ، بالإضافة إلى الخبرة الإدارية والمالية . ويشارك الممول بنسبة قريبة من 1% من رأسمال الصندوق . وهو من الناحية النظرية يتحمل حال الخسارة أكثر من حصته (مسئولية لا محدودة unlimited liability) . لكن هذا الشرط ليس له أثر كبير على أداء العمل ، نظرا لأن الصندوق لا يفترض ، ولا تتجاوز خصومه أصوله . في المقابل يصرف للممول مصاريف إدارية سنوية تعادل 2.5% من رأسمال الصندوق ، كما يستحق من 15 إلى 30% من أرباح الصندوق .

الرائد Entrepreneur (7)

ما يقارب من 93% من الشركات التي تدعمها رساميل المخاطرة تعتبر مؤسسات صغيرة . وتمثل الشركات الصغيرة الغالبية العظمى من الشركات والمؤسسات في الولايات المتحدة وفي أغلب بلاد العالم . ويسمى مالك المنشأة الصغيرة ومؤسسها : الرائد Entrepreneur . غالبا ما يبدأ الرائد منشأته بأمواله الخاصة ، وقد يستعين بأصدقائه أو أقاربه . نحو 50% من المؤسسات الصغيرة تفشل خلال السنوات الخمس الأولى من عمرها ، والسبب يرجع في الغالب إلى نقص الكفاءة الإدارية والمالية ، بالإضافة إلى نقص التمويل الكافي . وتعتبر رساميل المخاطرة أحد المصادر الأساسية لتمويل المنشآت الصغيرة .

د-آلية التمويل:

يتسابق الرواد عادة للحصول على دعم من رساميل المخاطرة . وتتلى الأخيرة أعدادا كبيرة من طلبات التمويل ، لكن لا تقبل منها في العادة أكثر من 3% . يستند قرار القبول أو الرفض على عدة عوامل منها :⁽⁸⁾

- كفاءة إدارة المنشأة .
- جودة المنتج وإمكانية تسويقه .
- حجم السوق ومعدل نموه .
- حجم المنشأة .
- معدل العائد المتوقع .
- حجم الاستثمار المطلوب .

وبعد مراجعة دقيقة لربحية المشروع وفرص نجاحه ، يقرر الممول إما قبول أو رفض الطلب .

متى وقع الاختيار على شركة ما ، يفاوض الممول الرائد على تقويم أصول الشركة ، ثم يقرر المساهمة في رأسمالها على مراحل ، بحيث يساهم في المرحلة الأولى بنسبة تكفي لإنجاز المرحلة الأولى من المشروع . فإذا انقضت المرحلة الأولى ، أعاد الطرفان التفاوض ومن ثم يساهم الممول بنسبة مقدرتها ثانية ، وهكذا حتى إنجاز المشروع .

بالإضافة الى رأس المال النقدي ، يشارك الممول مشاركة فعالة في إدارة الشركة ، مستغلا خبرته وعلاقاته الإدارية والمالية . إذا تم المشروع ، يسعى الممول الى بيع حصته في الشركة ، إما من خلال طرح اسهم الشركة للاكتتاب العام ، وهذه الطريقة في العادة تقدم أرباحا مجزية للممول والرائد . وإما يبيعها لشركة أخرى ، عادة تكون من الشركات الكبرى في السوق . بعد ذلك يوزع الممول الأرباح على المستثمرين في الصندوق . من نتائج المشاركة كذلك أن الممول يبحث عن الشركات أو المشاريع ذات الربح الأعلى . فليس غريبا إذن أن يتجه الممولون الى الشركات الصغيرة وذات التقنية العالية . فهذا النمط من الشركات ، إذا نجح ، فسوف ينمو بسرعة كبيرة ، وهو ما يحقق أرباحا مضاعفة للممولين . فالممول يهمل قيمة الأصول ، وكيف يمكن زيادتها خلال سنوات المشروع . ومن ثم يبيع حصته بقيمة مضاعفة . وأفضل مجال لتحقيق هذا الهدف هو الشركات الناشئة والصغيرة . وفي المقابل ، نجد البنوك ، التي تمول من خلال القروض ، تبحث عن الشركات ذات الملاءة الائتمانية العالية ، والسجل المالي المشرف ، والتي تستطيع دفع أقساط القرض الدورية بانتظام ، ولا تبالي كثيرا بأداء الشركة وتغير قيمة أصولها . ولذلك فهي تستهدف الشركات الكبيرة والمستقرة ، لكنها في الغالب لا تحقق معدلات نمو مرتفعة . هذا التباين الواضح في أسلوب انتقاء الشركات الراغبة في التمويل له أثر كبير على التنمية الاقتصادية .

هـ- تكلفة المشاركة الفاعلة وعوائدها

التكاليف :

قبل أن يدخل الممول شريكا للرائد ، سوف يقوم بتقدير قيمة موجودات وأصول المشروع أو الشركة ، وبناء على ذلك سيشتري الممول أسهما في الشركة. كما هو معلوم من التجربة والمشاهدة ، فإن الرواد ليسوا متماثلين في الكفاءة والقدرة . والممول في كثير من الأحيان لا يستطيع إدراك المستوى الحقيقي لكفاءة الرائد . فالرائد الكفؤ ، بالنظر الى قدراته والى ثقته في نجاح مشروعه مستقبلا والى مقدار الجهد الذي بذله في بناء شركته ، يرى أن موجودات المشروع عالية القيمة نسبيا . أما الممول فهو بطبيعة الحال لا يعلم بالضبط قدرات الرائد ، كما لا يملك نفس التصور عن مدى نجاح المشروع ، فينظر الى درجة المخاطرة المرتفعة ، من وجهة نظره ، التي ينطوي عليها المشروع ، فيقدر قيمته ربما بأقل بكثير من تقدير الرائد . هذا اللاتماثل في المعلومات أو التقدير ، يسمى *Asymmetric Information* ، يجعل الرواد ذوي الكفاءة العالية يحجمون عن رساميل المخاطرة ، توقعا منهم أن الممول لن يقدم رأس المال المطلوب بسعر مقبول . أما الرواد ذوي الكفاءة المنخفضة فسيجدون تفويم الممول ملائما ، وربما أفضل مما يستحقون . وستكون النتيجة هي انسحاب الرواد ذوي الكفاءة العالية من السوق ، وبقاء ذوي الكفاءة المنخفضة⁽⁹⁾ . وهذه الظاهرة تسبب ارتفاع التكلفة على كلا الطرفين ، أما الرائد فسيحصل على سعر أقل لأصول المشروع ، وأما الممول ، فصعوبة تقدير القيمة الحقيقية للمشروع ترفع من مخاطرة الاستثمار فيه .

هناك أنواع أخرى من التكاليف ، منها تخفيف ملكية الرائد للمشروع *Dilution of Ownership* ، حيث يقتصر نصيب الرائد على حصة من الأرباح ، بعد أن كانت له بالكامل . وكذلك لا يعود الرائد منفردا في اتخاذ القرار ، بل لابد من أخذ اعتبار الممول . وقد ذكر الفقهاء أن الشركة غالبا ما تتضمن ضررا للشركاء أو بعضهم⁽¹⁰⁾ . فهذا ايضا من تكاليف التمويل بالمشاركة.

العوائد :

كما أن رساميل المخاطرة لها تكاليف ، فلها عوائد أيضا لكلا الطرفين ، الرائد والممول .
أما من جهة الرائد ، فهناك عدد من العوائد التي يمكنه أن يجنيها :

ففي غالب الأحيان لا يملك الرائد رأس المال الكافي لإنجاز المشاريع التي يطمح إليها .
ومصادر التمويل الأخرى مثل البنوك تتردد كثيرا في تمويل الشركات الصغيرة والناشئة ،
، نظرا لارتفاع درجة المخاطرة فيها . قد يلجأ الرائد أول الأمر الى موارده الذاتية أو الى
أقاربه ومعارفه . لكن هذه المصادر تصلح لتمويل بدايات المشروع ، ولفترة محدودة من
عمره . فإذا ما أراد للمشروع أن ينهض على قدميه فربما لن يجد بديلا لرساميل المخاطرة
.

أضف الى ذلك أن مشاركة الممول من شأنها أن تخفف من المخاطر التي يواجهها الرائد .
فإذا كان الرائد ينفر من المخاطرة Risk Averse فسيرحب بمشاركة الممول بالرغم من
تكاليفها .

كثير من الرواد ، بالرغم من قدراتهم العلمية والفنية العالية ، لا يملكون الخبرة العملية
والتجارية اللازمة لإدارة مشروع أو شركة . ولذا سيرحب الرائد بمشاركة الممول طمعا
في خبراته المالية والتسويقية والإدارية . ويزداد حرص الرائد على خبرة الممول إذا لم يكن
متيسرا الحصول على خبرة من نفس المستوى من جهات أخرى (11) .

ومن العوائد التي يجنيها الرائد السمعة التجارية لقاء دخول الممول في المساهمين في
الشركة . فالممول لا يساهم إلا في شركة يعتقد أن فرص نجاحها عالية . هذه السمعة
تمكن الشركة من الحصول على موارد مالية بتكلفة أقل . فقد تشجع البنوك على تمويل
الشركة إذا علمت بوجود الممول ضمن إدارتها . أيضا تدل الإحصاءات على أن الشركات
المدعومة برساميل المخاطرة تطرح أسهمها للإكتتاب العام بأسعار أفضل من مثيلاتها ممن
لم يحظوا بالدعم (12) .

أما من جهة الممول ، فهناك عدد من العوامل التي تشجعه على الأقدام على التمويل ،
حتى لو كانت كفاءة الرائد مستترة أو غير مرتفعة :

فآلية المرحلية تسمح للممول بالإقدام على تمويل المشروع في المرحلة الأولى وإن لم تكن
مؤشرات نجاحه واضحة تماما . فالممول عادة لا يستثمر مبالغ طائلة في المرحلة الأولى ،
انتظارا لما تسفر عنه الأيام من جدوى المشروع وفرص نجاحه .

وآلية المرحلية أيضا من شأنها أن تثبط الرائد غير الكفؤ من الإقبال على رساميل المخاطرة
خوفا من انكشاف أمره في المراحل التالية للمشروع . كما أن التكاليف التي يواجهها لقاء
الحصول على الدعم من شأنها أن تثبط ذوي الكفاءة المتدنية . وحينئذ فاحتمالات كون الرائد
المتقدم لطلب الدعم عالي الكفاءة ستكون مرتفعة . وهذا بطبيعة الحال يشجع الممول على
تقديم الدعم

كما أن الممول يشارك فعليا في إدارة المشروع ، وسيمكنه حينئذ أن يغطي كثيرا من
جوانب النقص في الرائد أو المشروع

هذه العوامل مجتمعة من شأنها أن تجعل أسواق رساميل المخاطرة أكثر كفاءة من أسواق
رأس المال الأخرى التي يفترق الى الآليات والخصائص التي تتمتع بها رساميل المخاطرة .
كما تبين كيف يمكن علاج كثير من العقبات التي تنشأ من التمويل بالمشاركة ، وبسببها
تحجم المصارف عن تبنيها . يبقى أن أي عمل بشري فهو معرض للنقص ، ولا يكاد

يوجد سوق مثالي ، ومعظم أسواق رأس المال غير مثالية Imperfect Capital Markets ، لكنها تتفاوت فيما بينها في درجة البعد من المثالية.

نتائج الدراسة :

من الواضح أن معظم الحكومات تدرك الدور الاقتصادي الخاص الذي تلعبه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ليس فقط بالنسبة للدخل القومي وتوفير فرص العمل ولكن أيضا في الابتكارات التكنولوجية وإعادة هيكلة وتحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي والتنمية. وعلى جانب آخر ومن أجل فهم الأطراف المعنية الأخرى لاحتياجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، كان لابد من الاهتمام بوضع تعريف يتلائم مع كافة الأطراف المعنية ويعد ذلك تم إقامة نظام لجمع البيانات بأقل تكلفة ممكنة. وقد أخذت الدول بمناهج عديدة تختلف من حيث درجة فاعليتها وكفاءتها .

وتعتبر الأساليب الحكومية لخلق بيئة مساندة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة أساليب متشابهة حيث أنها تشتمل على مكونين رئيسيين هما : أ- ضع أطر السياسة المناسبة للأعمال حتى يمكن تحقيق معاملة متكافئة في مجالات المنافسة وحقوق الملكية والإفلاس والضرائب ، ب- ملء الفراغ والريادة في مجالات التمويل وتنمية المهارات وخدمات المعلومات والابتكارات والتكنولوجية وتنمية الأسواق .

وفي مجال التمويل، بينما توجد نظم متشابهة لوضع البرامج ، أنشأت كل من كندا والهند بنك حكومي لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة للقيام بدور الريادة والإرشاد لنظرائهم من القطاع الخاص . ومن ناحية رأس المال تركز الدول الآن على تحسين إمكانية الحصول على رأس المال المخاطر في مجال المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وقد قدمت العديد من الدول مبادرات لزيادة المعروض من رأس المال والتغلب على التركيز الجغرافي في الصناعة والقيام بدور الريادة في القطاعات التي تقوم على المعرفة .

وفي حين أنه كان هناك استجابات مختلفة لمسألة تنمية المهارات التنظيمية ، فإن هناك إدراك مشترك بأهمية المعلومات كعنصر تنافسي وكما ان هناك إجماع على أهمية الحاجة لتحسين الحصول على معلومات الأعمال. وفي سبيل تطوير المبادرات الخاصة بخدمات المعلومات والدعم لمواجهة هذا التحدي ، تستخدم معظم الدول نموذج الشراكة بين القطاع العام والخاص .

بالرغم من أن معظم الدول لديها مبادرات خاصة لزيادة نصيب المنشآت الصغيرة والمتوسطة من المشتريات والمناقصات الحكومية ، فإن التركيز الأساسي في معظم الدول ينصب على تنمية التجارة وكذلك زيادة الوعي وتساعد الشراكة بين القطاع العام والخاص لتنمية التصدير في استراليا وكندا والولايات المتحدة على تنمية عدد كبير من خدمات الدعم الموجهة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول.بالفرص والتحديات التي تواجه التصدير وتحسين المعلومات والتدريب وتحسين تمويل الصادرات.

هناك حاجة قائمة لابتكار صيغ تمويلية جديدة ذات عوائد مجزية ، من شأنها أن تمتص فائض السيولة والإدخار في المنطقة ، وتسهم في دفع عجلة التنمية والتطور في البلاد ، وفي نفس الوقت تكون قائمة على أسس الشريعة الإسلامية المطهرة . إن تجربة المشاركة الفاعلة أو رساميل المخاطرة تعتبر نموذجا فريدا من حيث احتوائها لهذه العناصر جميعا ، والحاجة لها قائمة بصورة ملحة . ومن ثم فإن فرص نجاح هذا النمط من التمويل مرتفعة ، وعوائدها يتوقع أن تكون مجزية ، على المستوى الخاص والمستوى العام .

هوامش

(1)

http://www.sme.gov.eg/webpubara/ARABIC_International_%20Experience_in%20Governmental_Policies.doc

(1)

<http://www.kspdc.com/infoCenter/4.doc>(2)

(3) هي ترجمة لـ : Venture Capital . وكلمة Venture تعني "مشروع ذا مخاطرة" .

(4) أنظر : Al-Suwailem .

(5) Bygrave and Timmons (1992)

(6) Bone and Carter (1994)

(7) أنظر : Sahlman (1990)

(8) كلمة entrepreneur تعني في الأصل من يتعهد القيام بعمل ما . وهي في الأدب الاقتصادي تعني من يؤسس أو يبدأ مشروعاً أو منشأة ، تكون صغيرة في الغالب ، ويتولى إدارتها ويتحمل مخاطرها بنفسه .

(9) أنظر : Sagari (1990)

(10) تسمى هذه الظاهرة Adverse Selection ، وهي تحصل عندما تكون "السلعة" المباعة ذات جودة متفاوتة ، ولا يستطيع المشتري (الممول) تمييز الجيد منها من الرديء ، لكن البائع (الرائد) يستطيع ذلك . في هذه الحالة سيلجأ المشتري الى تقدير السلعة بسعر يمثل متوسط أسعار الجيد والرديء . هذا السعر بطبيعة الحال أقل من سعر النوع الجيد ، وعليه لن يرضى به بائع النوع الجيد . أما بائع النوع الرديء فسيكون رابحاً ، ولذا سيقبل البيع . وهكذا يبقى النوع الرديء في السوق بينما يختفي منه النوع الجيد . وقد أبدى عدد من الباحثين قلقهم من أثر هذه الظاهرة على سوق رساميل المخاطرة ، منهم : Sahlman (1990) ، Amit et al. (1990) and Petersen (1992) . تجدر الإشارة الى أن هذه الظاهرة عامة في أسواق رأس المال ، بصورها المختلفة ، وليست مقتصرة على سوق رساميل المخاطرة . سنبين أعلاه متى تتغلب رساميل المخاطرة على هذه المشكلة .

(11) أنظر الموسوعة الفقهية 137/26 "شفعة" .

(12) أنظر : Rosman and O'Neil (1993)

(13) أنظر : Barry et al. (1990) and Megginson and Weiss (1991)

(14) أنظر دراسة د. عبدالرحمن يسري ، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، وانظر المراجع المذكورة في فقرة "النمو والتطوير" .

المصادر العربية

المقالات :

يسري ، عبدالرحمن ، 1995 ، "الصناعات الصغيرة في البلدان النامية" ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، سلسلة بحوث العلماء الزائرين ، رقم 1 .

المصادر الأجنبية

Al-Suwailem, S., 1995, *Does Venture Capital Financing Make a Difference?.*,
Doctoral

Disseration, Washington Univdrstity, St. Louis, Missouri.

Amit, R., Glostent, L. and Muller, E., 1990, "Does Venture Capital Foster the Most Promising Entrepreneurial Firms?.. *California Management Review*, Vol. 32,

Barry, C., C. Muscarella, J. Peavy and M. Vetsypens, "The Role of Venture Capital in The Creation of Public Companies". *Journal of Financial Economics*, vol. 27, PP. 447-471.

Davis, E., 1992, *Debt, Financial Fragility, and Systemic Risk*, Oxford University Press.

Gibson, L. and Blake, 1992, "Venture capital and Economics Development, "Economic Development Review, vol. 10, PP. 41-46.

Gorman, M. and W. Sahlman, 1989, "What Do Venture Capitalists DO?", *Journal of Business Venturing*, vol. 4, PP. 231-248.

Hajjar, B., 1989, *Financing Small Business in Saudi Arabia*, Doctoral Dissertation, Loughboro University of Technology, U.K.

Klein, L., 1991, "Financial Options for Economic Development, "The Pakistan Development Review, vol. 30, PP. 369-393.

Lenzi, R., 1992, "Nontraditional Sources of Economic Development". *Economic Development Review*, vol. 10, PP. 11019.

Lerner. J., 1994, "Venture Capitalists and the Decision ti Go Public", *Journal of Financial Economics*, vol. 35, PP. 293-316.

Rosman, A. and H. O'Neill, 1993, "Comaring the Information Acquisition Strategies of Venture capital and Commercial Lenders", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, PP. 443-460.

Sahlman, W., 1990, "The Structure and Governance of Venture-Capital Organization", *Journal of Financial Economics*, vol. 27, PP. 473-521.

Sapienza, H. J., 1992, "When Do Venture Capitalists Add Value?", *Journal of Business Venturing*, vol. 7, PP. 9027.

Wetzel, W., 1992, "Roundtable on U.S. Risk Capital and Innovation", *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 4, PP. 48-78