

تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب: الواقع والآفاق

Financing SMEs in Morocco: Reality and Prospects

عبد العزيز وصفي

رشيدة الخير

جامعة الحسن الثاني - المغرب

جامعة الحسن الثاني - المغرب

wasfi22@gmail.com

marocfinance17@gmail.com

Received: 30/10/2018

Accepted: 30/11/2018

Published: 30/12/2018

ملخص:

تعددت المواضيع والدراسات التي تناولت بالبحث والتحليل الأسباب الحقيقية التي تقف حاجزاً أمام تأهيل المقاولات الصغرى والمتوسطة لكي تلعب دورها الفعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنوطة بها. وقد شغل موضوع إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات حيزاً مهماً ضمن هاته الدراسات والأبحاث؛ وذلك باعتباره عائقاً أساسياً يحد من تطورها ونموها. ورغم الجهود المبذولة لتسهيل ولوجها للتمويل البنكي التقليدي (باعتبار البنوك المصدر التمويلي الرئيسي لهذه المقاولات)، وذلك عبر توفير مجموعة من البرامج والآليات والوسائل القانونية في هذا السياق، إلا أنها ما زالت تعاني كثيراً من عدد من المعوقات التمويلية. لذا يبرز التمويل التشاركي (الإسلامي) كبديل تمويلي معاصر. يلائم حاجياتها وكذا خصوصياتها وطموحاتها الحالية والمستقبلية.

وتهدف هذه الورقة إلى البحث في واقع التمويل البنكي التقليدي للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، والأسباب التي جعلته تمويلياً محدوداً وغير ملائم لها، بالإضافة إلى البحث في الآفاق التي يفتحها التمويل التشاركي (الإسلامي) لتجاوز إشكالات تمويلها وتطورها، وهو ما جعلنا نقف على المحاور الكبرى التي شكّلت العمود الفقري لهذا البحث ومن بينها نذكر الآتي:

- بسط واقع حصيلة التمويل التقليدي للمقاولات الصغرى والمتوسطة في المغرب.
 - التعرف على الأسباب المتكّمة في محدودية التمويل البنكي لهذه الفئة من المقاولات.
 - استشراف آفاق المستقبل لتجاوز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، وذلك في ظل اعتماد قانون للبنوك التشاركية بالبلد، وهو ما سيشكل إسهاماً حقيقياً - إن شاء الله- في تحقيق مقاصد سامية في هذا المجال من حيث الفاعلية والتنمية والمرونة والاستمرارية، استدراكاً للأخطاء السابقة التي لا يزال يتخبط فيها التمويل التقليدي اليوم بجميع أشكاله وألوانه.
- الكلمات المفتاحية: المقاولات الصغرى والمتوسطة - التمويل البنكي التقليدي - التمويل البنكي التشاركي - المعوقات التمويلية - الآفاق المستقبلية.
- تصنيف JEL: D92, G32, P17, P27.

Abstract:

Topics and studies dealing with research and analysis have identified the real causes that stand in the way of the qualification of small and medium-sized enterprises in order to play an effective role in achieving their economic and social development. The issue of funding for this type of institution has been an important part of these studies and research, as it is a major impediment to its development and growth. Despite efforts to facilitate their access to traditional bank finance (as the main funding source for these businesses), by providing a range of legal programs, mechanisms and tools in this context, they continue to suffer from a number of funding bottlenecks. Therefore, participatory financing (Islamic) emerges as a contemporary financing alternative, tailored to its needs as well as its current and future specificities and ambitions.

The aim of this paper is to look at the reality of traditional bank finance for small and medium-sized enterprises in Morocco, and the reasons why it has limited and inappropriate funding, in addition to looking at the horizons opened by the participatory finance (Islamic) to overcome the forms of financing and development, which made us stand The major axes that formed the backbone of this research include the following:

- To simplify the reality of the traditional financing of small and medium-sized enterprises in Morocco.
- Identify the reasons for the limited bank finance for this category of contracting.
- Looking ahead to overcome the problem of financing small and medium enterprises in Morocco, with the adoption of a law on participatory banks in the country, which will make a real contribution-hopefully-in achieving lofty goals in this field in terms of effectiveness, development, flexibility and continuity, To offset past mistakes in which traditional financing is still mired in all its forms and colours.

Keywords: Small and medium-sized contractors- traditional bank finance- participatory banking finance- financial bottlenecks-future prospects.

JEL Classification: D92, G32, P17, P27.

* مرسل المقالة: رشيدة الخير.

مقدمة:

يرى كثير من الاقتصاديين المعاصرين أن تطوير المؤسسات ذات المشاريع الصغيرة، وتشجيع إقامتها، وكذلك المشاريع المتوسطة، هو رافدٌ من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص؛ وذلك باعتبارها منطلقاً أساسياً لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى. ولذلك أولت دول كثيرة هذه المشاريع اهتماماً متزايداً، وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل والإمكانيات المتاحة.

ونظراً لأهمية هذه المشروعات أخذت معظم الدول النامية تركّز الجهود عليها، حيث أصبحت تشجع إقامة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة بعد أن أثبتت قدرتها وكفاءتها في معالجة المشكلات الكبيرة.

ويأتي الاهتمام المتزايد - على الصعيدين الرسمي والأهلي- بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة؛ لأنها - بالإضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة - يقل حجم الاستثمار فيها كثيراً بالمقارنة مع المشروعات الكبيرة، كما أنها تُعدُّ ميداناً لتطوير المهارات الإدارية، والفنية، والإنتاجية، والتسويقية، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي؛ مما يُخفف الضغط على القطاع العام من خلال توفير فرص العمل والاستقرار الاجتماعي.

والذي لا يختلف حوله اثنان، أنّ المقاولات الصغرى والمتوسطة تعيش اليوم العديد من الصعوبات والعقبات التي تقفُ سداً منيعاً أمام نموّها وازدهارها، وعلى قائمتها صعوبة الولوج إلى التّموليات البنكيّة، إضافة إلى ضعف القدرات الذاتية، وارتفاع معدّل المخاطرة، وعدم كفاية الضّمانات.

والذي يُجمع عليه الباحثون والدارسون المتخصّصون أنّ قضية تطوير وتنمية المقاولات الصغرى والمتوسطة، تُعتبر إحدى الرّهانات الكبرى الملقاة على كاهل صنّاع القرار داخل مختلف الاقتصاديات المتقدّمة منها والنّامية؛ وذلك لما تلعبه من دور هامّ وحيويّ في التّموم الاقتصادي، وخلق فرص الشّغل، والتّماسك الاجتماعي، وخلق الثروات وزيادة الدّخل المحلي، بل يمكن أن نقول: إنّ مساهمتها ووجودها هو بمثابة العمود الفقري لأيّ اقتصاد في عالمنا المعاصر، نظراً لفعاليتها ونشاطها الكبير، وسهولة تكيفها بفضل حجمها.

ومن خلال تركيزنا في دراستنا على الواقع المغربي المعاصر، لا حظنا أنّ المقاولات الصغرى والمتوسطة أصبحت تحتلّ مكانة مهمّة ضمن المنظومة الاقتصادية للبلد، فهي تمثّل حوالي 95 في المائة من النّسيج المقاولاتي المغربي^[1].

غير أنّ هذه الأهميّة العددية، لا تُخفي من ورائها مجموعة من الصّعوبات والمعيقات التي تواجهها، وتحوّل بالتالي دون تفعيلها وتنميتها. وتبقى صعوبات التّمويل^[2] أهمّها. هذه الأخيرة هي التي شكّلت مادّة أساسية لإشكالية بحثنا، والتي نوردتها فيما يلي:

أولاً: إشكالية البحث:

في ظلّ اقتصاد المديونية الذي يعتمد بالدرجة الأولى على القروض باعتبارها مصدراً رئيسياً للتّمويل، انخرط المغرب في مسلسل إصلاح لنظامه البنكي، حظيت ضمنه المقاولات الصغرى والمتوسطة باهتمامٍ تلبور عبر اعتماد مجموعة من البرامج والآليات، والتي من صلب غرضها واهتمامها تسهيل وولوج هذه المقاولات إلى القروض البنكية. وهو هدفٌ ما زال يعرف مجموعة من المعيقات والتعثرات التي تُترجم جانباً من إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، الأمر الذي يجعل التّساؤل في هذا الموضوع الجوهرى مشروعاً وبالبحاح وهو:

إلى أي مدى يمكن أن يكون التّمويل التّشاركي الحلّ الأمثل لمعالجة إشكاليّة تمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة ببلادنا؟

وفي ارتباط وثيق بهذا السؤال، تفرّعت عنه مجموعة من الأسئلة الجزئية والتي تُشكّل وحدة موضوعيّة لبحثنا، نوردتها في الآتي:

- 1- هل نجحت المقاربة المعتمدة في الإصلاحات التي عرفها النظام المصرفي، والقائمة على تبسيط شروط التّمويل وتوفير أقصى ما يمكن من آلياته لفائدة تمويل الاقتصاد عموماً- والمقاولات الصّغرى والمتوسطة خصوصاً - في تحقيق الولوج السهل والكافي لهذه الأخيرة إلى التّمويل المصرفي كأحد أهم أهداف هذه الإصلاحات؟
- 2- إذا كان الجواب بالسلب، فما هي الأسباب التي حالت دون نجاح هذه المقاربة؟
- 3- كيف يمكن أن نستثمر تحديداً لهذه الأسباب في اقتراح مقاربة أخرى، نستشرف من خلالها آفاقاً جديدة لتجاوز إشكاليّة تمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة ببلادنا، خصوصاً في ظلّ المتغيرات التي يعرفها المحيط المالي الوطني، والتي من أهمها: اعتماد قانون للبنوك التّشاركية؟^[3]

ثانياً: أهمية الموضوع:

تتجلى أهمية الموضوع، كونه يسهم في تسليط الضّوء على جانب من البحث الدائر حالياً حول سبل إيجاد نوافذ لمعالجة المشاكل المتحكّمة في إفراز إشكالية تمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة بالمغرب، خصوصاً ما تعلق منها بصعوبة الولوج إلى التّمويل البنكي، والآفاق التي يمكن أن يوقرها التّمويل التّشاركي لهذه المنشآت.

ثالثاً: أهداف الموضوع:

نظراً لأهمية الموضوع المبحوث وأثره في واقعنا المعاصر، جاء البحث ليحقّق أهدافاً موضوعية كبرى تتماشى مع أهميته وراهنيته، وهي تتجلى بالأساس في الآتي ذكره:

- 1- بسط واقع حصيلة التّمويل التقليدي للمقاولات الصّغرى والمتوسطة بالمغرب.
- 2- التّعرّف على الأسباب المتحكّمة في محدودية التّمويل البنكي لهذه الفئة من المقاولات.
- 3- استشراف آفاق تجاوز إشكالية تمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة بالمغرب، في ظلّ اكتمال الصيغة النهائية لقانون البنوك التّشاركية بالبلد، من خلال المصادقة على قانون التأمين التّكافلي، والذي لا زالت اللجنة المكلفة به منكبّة على إعداد وضبط صياغته.. والذي من المفروض أن يرى النور قبل مَتَمِّ 2018.
- 4- بيان الحالة الرّاهنة المتعلّقة بتمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة بالمغرب، والآفاق المستقبلية لتنميتها وتحسين أوضاعها، في ظلّ التّحكّم والهيمنة الاقتصادية العالمية الكاسحة.

رابعاً: محددات البحث:

إنّ معالجتنا لإشكالية البحث، اقتضت منا أولاً تحديد إطارها الموضوعي والمكاني بشكلٍ يضمن تفادي الغموض والاستطراد في المعالجة، وهذا ما عملنا على توضيحه وفقّ الآتي:

- 1- فيما يتعلّق بالنسبة للإطار الموضوعي، أشرنا إلى أنّ دراستنا همّت المقاولات الصّغرى والمتوسطة بمفهومها الشّمولي، وكما يُعرّفها ميثاقها الوطني، باعتباره التّعريف الرّسمي المعتمد حالياً^[4].
- 2- تحدّدت دراستنا للموضوع في إطار بحثٍ مشاكل تمويل المقاولات الصّغرى والمتوسطة في علاقتها مع البنوك، باعتبار هذه الأخيرة، تستأثر بنسبة كبيرة ضمن هذا التّمويل، بالمقارنة مع باقي المصادر^[5].

3- من خلال ما أشرنا إليه في عنوان البحث، فإننا بصدد مقارنة نوعين من التمويل البنكي: التمويل البنكي التقليدي، والتمويل البنكي التشاركي.

4- فيما يتعلق بالإطار المكاني: فإنَّ بحثنا انصبَّ على مقارنة إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، وما يمكن أن تُقدِّمه البدائل التمولية المنصوص عليها في قانون البنوك التشاركية. ولن تمنعنا هذه المقاربة من التحرُّر من الحدود المكانية للموضوع (المغرب)، من خلال الاستئناس بتجارب دول سبقتنا في مجال التعامل بالتمويل التشاركي (الإسلامي).

5- بالنسبة للإطار الزماني: إنَّ بحثنا لواقع وآفاق تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، انسحب على واقع التمويل البنكي لهذه الشريحة قبل صدور قانون البنوك التشاركية، وبالضبط في ظل الإصلاحات^[6] التي عرفها النظام البنكي بمقتضى قانون 1993^[7] و2006^[8]، ثم آفاق تمويلها في ظلِّ الإصلاح الأخير الذي تمَّ من خلاله التأطير القانوني للمالية التشاركية بالمغرب^[9].

خامسًا: منهج البحث:

اعتمدنا في بحثنا لمعالجة هاته الإشكالية المنهج الوصفي التحليلي، وذلك تماشيًا مع طبيعة الموضوع وأهدافه، فاستقرنا عددًا من الكتب والأبحاث والدراسات المعاصرة، كما استأنسنا ببعض الدراسات والأبحاث الغربية للمقارنة أحيانًا ولإغناء الموضوع، ثم قمنا بتحليل الآراء حسبما دعت الضرورة العلمية والمنهجية إلى ذلك، كما وظَّفنا - في هذا السياق - مجموعة من الإحصائيات الرسمية المستمدة من تقارير ودراسات متنوِّعة، وقد أفادتنا في تجميع عددٍ من المعلومات الضرورية لإثراء الموضوع وجمع أطرافه بعضها إلى البعض.

ونظرًا لأن دراستنا تكتسي - في جزءٍ منها - صبغة قانونية محضة، فقد استدعى ذلك استخدامًا - بين الفينة والأخرى - لأدوات المنهجية القانونية، ومنها على الخصوص: النصوص القانونية المنظمة والدوريات.

سادسًا: خطة البحث:

انطلاقًا من الإشكالية المحورية للبحث، وبناءً على محدداتها والمنهج المتَّبَع، اعتمدنا خطة قوامها مبحثان:

✓ المبحث الأول: وقفنا فيه على مظاهر وأسباب محدودية التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة، فتطرَّقنا إلى بيان قضية واقعة محدوديَّة ولوج المقاولات الصغرى المتوسطة إلى التمويل البنكي (المطلب الأول)، وهذا التحليل شكَّل لنا معلماً أساسياً في استشراف آفاق تجاوز سلبيات ومحدودية التمويل البنكي التقليدي، ودراسة ما يمكن أن يقدمه التمويل التشاركي كبديلٍ تمويليٍّ لمقاولاتنا من شأنه مصاحبتها في عملية التأهيل وتقوية تنافسيتها وتطوير أدائها (المطلب الثاني)، ثم تطرَّقنا إلى بيان مسألة مهمة تشكِّل تحديًا أمام المقاولات الناشئة اليوم، وهي قضية ارتفاع تكلفة التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة (المطلب الثالث).

✓ المبحث الثاني: تناولنا من خلاله مظاهر وأسباب محدودية التمويل البنكي التقليدي للمقاولات الصغرى والمتوسطة، باعتبار أن النظام البنكي المغربي قد عرف مجموعة من الإصلاحات، كان من بين أهدافها وضع نظام عصريٍّ حرٍّ وقادرٍ على تأمين تعبئة أفضل للدَّخار، وتخصيص للأموال بفعالية أكثر.. هذه الحركية بالإضافة إلى تقليصها لتكلفة الأموال، من شأنها - أيضًا - تحسين ظروف استثمار المقاولات، خاصة الصغرى منها والمتوسطة، التي تم الحرص على تخصيصها بمجموعة من الآليات.

غير أنه بتقييم آثار الإصلاحات التي عرفها النظام بالمغرب على التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة، يمكن الوقوف عند مظاهر حدود هذه الإصلاحات وعجزها عن توفير التمويل الكافي والنوعي لهذه الشريحة من المقاولات (المطلب الأول).

إن الحدود الإصلاحية المشار إليها راجعة بالأساس إلى مجموعة من الأسباب، عملنا على إبراز بعضها - حسبما يسمح به مقام البحث والتحليل - من خلال بيان وتحليل للعلاقة التمولية الرابطة بين الطرفين (المطلب الثاني).

إن التوجه النفعي للمؤسسات البنكية عبر مغالاتها في مطالبة زبائنها بتقديم ضمانات، خصوصاً تلك التي لها ارتباط بالذمة المالية للمقاول، من شأنه أن يؤثر على ارتفاع تكلفة التمويل الموجه للمقاولات الصغرى والمتوسطة (المطلب الثالث)

المبحث الأول: مظاهر وأسباب محدودية التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب.

وتناولنا من خلاله المطالب التالية:

- المطلب الأول: واقع محدودية ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي.
- المطلب الثاني: هشاشة العلاقة بين المقاول الصغرى والمتوسطة وبين البنوك، أو الأسباب المفسرة لمحدودية التمويل البنكي.
- المطلب الثالث: ارتفاع تكلفة التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

المطلب الأول: واقع محدودية ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي

في إطار النشاط التمولي للبنوك، نجد أن هناك قطاعات وفاعلون اقتصاديون يحظون بنصيب وافر ضمن التمويلات الموزعة^[10]. وتبقى مقاولاتنا الصغرى والمتوسطة خارج هذه الشريحة، وهو ما تبين لنا من خلال قراءة فاحصة في حصيلة تمويلها البنكي، سواء المتعلق منها بالقروض التقليدية وقروض دعم التشغيل الذاتي، أو ذلك المتعلق بصيغ تمويل التأهيل وصناديق الضمان، يمكن من خلالها الخروج بالملاحظات الآتية:

➤ أولاً: ضعف حجم وفعالية القروض المخصصة لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

يمكننا أن نتأكد من ذلك من خلال الدراسة التي قامت بها مديرية التوقعات الاقتصادية التابعة لوزارة المالية، في شأن تقييم حصيلة تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، وذلك خلال الفترة الممتدة ما بين (1996 - 2003)^[11]، والتي يتبين من خلالها أن سياسة إنعاش المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب تعاكسها تعبئة ضعيفة للقروض البنكية.

وعلى الرغم من نمو تسهيلات البنوك خلال هذه الفترة بنسبة (7,3) في المائة، فإن تمويل هذه الفئة من المقاولات على المدى الطويل قد عرف تراجعاً ملحوظاً خلال الفترة المدروسة، وذلك بنسبة (-22,1) في المائة، وبذلك لم تبلغ حصتها سوى (7,7) في المائة من الجاري الإجمالي للقروض ذات المدى المتوسط مقابل (49,7) في المائة المسجلة سنة 1996^[12]، هذا في الوقت الذي ارتفع فيه توزيع القروض ذات المدى المتوسط خلال نفس الفترة، بنسبة (6,4) في المائة كمتوسط سنوي.

ورغم ما عرفته نسبة القروض البنكية المقدمة للمقاولات الصغرى والمتوسطة ضمن مجموع القروض المقدمة للمقاولات من نمو مطرد خلال العشر سنوات الأخيرة، حيث بلغت نسبة (35) بالمائة سنة 2012، و(36) بالمائة سنتي 2014 - 2015، إلا أن هذا لا يحجب الرؤية عن حقيقة غلبة التمويل قصير الأجل، حيث تمثل قروض الخزينة أزيد من (40) بالمائة مقابل (31) بالمائة بالنسبة لقروض التجهيز، و(10) بالمائة بالنسبة لقروض العقار الممنوحة للمقاولين^[13].

إنَّ ضعفَ التَّمويلِ ذي الأجلِ المتوسطِ والطويلِ، يدفع بالمقاولات الصغرى والمتوسطة نحو الاستدانة قصيرة الأمد "السهلة"، لكنها ثقيلة التكاليف. حيث تُشكِّلُ تسهيلات الصندوق أكثر من نصف الديون الإجمالية لهذه المقاولات، وهو ما من شأنه التأثير سلبًا على بنيتها المالية التي تتخذُ البنوك من هشاشتها ذريعة لرفض مديها بالقروض اللازمة لكي يبقى بذلك تمويل مقاولاتنا الصغرى والمتوسطة يدور في فلك هذه الحلقة المفرغة من التَّنبية ومواكبة التَّطوُّر^[14].

➤ ثانيًا: ضعف فعالية قروض دعم التشغيل الذاتي (نموذج برنامج مقاولتي).

من أجل تشجيع الشباب على خلق مقاولاتهم، وبالتالي تحقيق اندماجهم في الحياة المهنية وسوق الشغل، والتقليص من نسبة البطالة^[15]، تم وضع أشكال من القروض البنكية الهادفة إلى دعم التشغيل الذاتي، بدأت بقروض المقاولين الشباب وقروض المنعشين الشباب، اللذان تم تعويضهما بصيغة قروض خلق المقاولات الشباب، بعدما عرفا مجموعة من المشاكل، انتهاء ببرنامج مقاولتي، هذا الأخير الذي اعتمدها نموذجًا للتدليل على ضعف إسهام قروض التشغيل الذاتي في دعم استثمارات الشباب.

حسب آخر الإحصائيات الصادرة عن وزارة التشغيل، لم يُمكن هذا البرنامج من خلق سوى (5900) مقاولات صغيرة ما بين سنتي (2007 - 2014)، وقد أرجعت الوزارة هذا الأمر إلى تقاعس البنوك التي لم تسهم في تمويل ثمانية عشر (18) مشروعًا سنة 2013، مقابل أزيد من خمسمائة (500) سنة 2009، ثم إنَّه منذ بداية اعتماد البرنامج لم تُموَّلِ البنوك سوى (32 بالمائة) من مجموع الشباب الحاملين للمشاريع^[16]، والتي ما فتئت تبدي حذرًا متزايدًا، مبررة رفضها بعدم تقديم الشباب لمشاريع قابلة للتَّمويل!!^[17].

➤ ثالثًا: محدودية استغلال ضعف استغلال صناديق الضمان والخطوط الأجنبية لتمويل وتأهيل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

إنَّ البحث عن مصادر جديدة لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، كان وراء إنشاء مجموعة من صناديق الضمان، وكذا صناديق الضمان المشترك، هدفها مرافقة هذه الأخيرة في مجهودات التَّأهيل. إلى جانب ذلك، جاءت خطوط تمويلية أخرى ذات مصدر خارجي، إما عن طريق الاتفاقيات الموقعة في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أو العلاقات التي تربط بلادنا بدول أخرى، لتصاحب المقاولات الصغرى والمتوسطة من أجل التَّأهيل وأخرى تم الإعلان عنها في إطار برامج الإقلاع الصناعي عن تديرين أساسيين للنهوض بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، فالبرنامج الأول يهدف إلى مواكبة المقاولات في جهودها للتحديث ولتحسين مردوديتها (برنامج مساندة)، أما الثاني فيرمي إلى مساعدتها في الحصول على الدعم المالي من طرف البنوك المغربية (برنامج امتياز). لكن بدراسة آخر حصيلة^[18] لمختلف هذه الآليات، نستخلص محدودية دعمها لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، والتي تتجلى في الآتي:

➤ أولًا: تواضع حصائل صناديق الضمان والتمويل المشترك^[19]:

بالنسبة للصندوق الوطني لتأهيل المقاولات: فقد بلغ عدد المشاريع المستفيدة منه سبعة وستون (67) مشروعًا، بينما لم يتم استغلال، وإلى حدود أكتوبر 2007 سوى (37,67) بالمائة من أصل الميزانية المرصدة. أما بخصوص "فوديب": فقد تمَّ تمويل ثلاثة وأربعين مشروعًا، ولم يتم استغلال - وإلى حدود نهاية 2005 - سوى حوالي (49,9) في المائة من مجموع مبلغ الهبة.

أما صندوق تحديث الوحدات الفندقية: فقد تمَّ الالتزام بنسبة (54) في المائة، مُوَّلَ بمقتضاها تسعة عشر (19) مشروعًا تمَّ قبوله، أما حصة التَّمويل البنكي فقد بلغت نسبة واحد (1) في المائة، وذلك إلى حدود 13 يناير 2009.

أما فيما يخص صندوق هيكله الديون البنكية (استمرار): فقد تمّ ضمان خمسة وعشرين مليون وستمئة ألف (25,6) من الالتزامات لفائدة ستة عشر مقاوله إلى حدود الواحد والثلاثين من دجنبر 2006.

وبالنسبة لصندوق الدعم المالي للمقاولات الصغيرة جداً والصغرى والمتوسطة، والذي تمّ إطلاقه بمبادرة من بنك المغرب والمجموعة المهنية لبنوك المغرب وصندوق الضمان المركزي في يونيو 2014، بهدف تعزيز التوازن المالي للمقاولات الصغيرة جداً والصغرى والمتوسطة، وتمكينها من المساهمة في النمو الاقتصادي، فقد عرف في بداية انطلاقه مساهمة ملموسة في ضمان القروض الممنوحة لهذه المنشآت، فاقت المليار درهم لفائدة (167) مقاوله، لكن سرعان ما عرف هذا النشاط تراجعاً ملحوظاً بنسبة (-37 في المائة)، فيما يخص تمويل صندوق الضمان المركزي، وبنسبة (-37 في المائة) بالنسبة للقروض الممنوحة من طرف البنوك التجارية^[20].

ومما سلف يتضح أنّ مجموع تحمّلات الصندوق المركزي للضمان في علاقته مع مختلف صناديق الضمان متواضعة، بالمقارنة مع حاجيات تقوية ودعم النسيج المقاولاتي، والذي يبقى جزءاً كبيراً منه على هامش مسلسل التأهيل. ونأخذ هنا على سبيل المثال "صندوق الدعم المالي للمقاولات الصغيرة جداً والصغرى والمتوسطة"، الذي يتبين من خلال شروطه، أنّه يعيد دعم المقاولات القويّة والتي تواجه صعوبات مالية عابرة، مستبعداً بذلك شريحة كبيرة من المقاولات التي توجد في طور النمو، والتي قد تحتاج إلى دعم مالي للرفع من مستواها، وثباتها في عالم الاقتصاد والتغيرات الإقليمية والدولية.

وبالتالي يبقى هذا دليل ملموس على تحفّظ البنوك في التعامل مع نظام الضمان من أجل تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، خصوصاً تمويل حاجيات الاستثمار ودعم تنافسية المقاولات، والتي تحتاج بالطبع إلى تمويل طويل الأجل. هذا، وبالرغم مما عرفته القروض المضمونة من طرف صندوق الضمان المركزي من نموّ مطرد يكشف عنه زيادتها بنسبة 47 في المائة ما بين سنة 2013 و2014، فإن هذا الارتفاع تحكّمت فيه بالدرجة الأولى النتائج الإيجابية التي حقّقها صندوق ضمان الاستغلال^[21]؛ وهو صندوق غرضه ضمان عمليات تمويل متطلبات رأس المال العامل للمقاولات المعنية بالدرجة الأولى.

➤ ثانيًا: ضعف استغلال اعتمادات خطوط التمويل الأجنبية.

إلى حدود نهاية سنة 2005 لم يتم الالتزام سوى بنسبة (61,8) في المائة من مجموع الميزانية الخاصة بهذه الخطوط^[22]. ويمكن تفسير ضعف استعمال خطوط الاعتماد الأجنبية إلى مجموعة من الأسباب، ولعلّ أبرزها ما يلي:

- السبب الأول: يكمن في ضعف الوساطة، خصوصاً قبل تأسيس الوكالة الوطنية للنهوض بالمقاولات الصغرى والمتوسطة.
- السبب الثاني: يتمثل في غياب التحفيز للبنوك المغربية التي تفضل تقديم منتجاتها التمويلية التي تتقن استعمالها، وتجنّي وراء ذلك أرباحاً مهمّة عوض الانخراط في مساطر ثقيلة وضعيفة المردودية.
- السبب الثالث: يتجلى في ثقل المساطر، وطابع الشروط الخاصة بالقروض الممنوحة في إطار هذه الخطوط.

من خلال ما سبق، يتضح ما يلي:

1- إنّ حدود التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة، لا يجد سببه في قلة الآليات التمويلية، لكن المشكل يكمن في صعوبة الولوج إلى هذا التمويل من أجل الاستفادة من هذه الموارد، والتي يعاب عليها أيضاً، عدم مواكبتها لمختلف مراحل تطوّر المقاوله، وما تفرزه من حاجيات تمويلية خاصّة.

2- إن مظاهر محدودية التمويل هاته ليست بمحض الصدفة، وإنما هي ناجمة عن مجموعة من الأسباب والعوامل المتحكمة في رسم علاقة المقاول الصغرى والمتوسطة بالبنوك، وما ينجم عنها من آثار على تحديد وتيرة ونوع التمويل البنكي الذي تستفيد منه هاته المقاولات.

المطلب الثاني: هشاشة العلاقة بين المقاول الصغرى والمتوسطة، وبين البنوك، أو الأسباب المفصلة لمحدودية التمويل البنكي.

إن صعوبة ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي، كانت - وما زالت - موضوع نقاشات وحوارات جادة بالمغرب. فمن جهة تشتكي المقاولات من حذر البنوك، وضعف اهتمامها بتمويلها، بينما تجيب البنوك بأن السبب هو ضعف جودة ملفات الاستثمار وطلبات القروض. إن هذه المظاهر الناجمة عن هاته الوضعية تكشف عن مدى هشاشة العلاقة الائتمانية الرابطة بين المقاول الصغرى والمتوسطة، ويتبين لنا الأمر أكثر، إذا ما علمنا الظروف التي يتم في إطارها منح القروض من طرف البنوك، وما تتميز به هذه الأخيرة من ارتفاع في التكلفة. ويجدر بنا - في هذا السياق - أن نبيّن هذا الإشكال من خلال الوقوف على الأسباب الجوهرية التالية:

➤ أولاً: حذر وتخوف البنوك من تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة: الأسباب المتحكمة.

غالباً ما تتخوف البنوك من منح قروض، خصوصاً للمقاولات ذات البنية المالية الهشة، نظراً لما يمكن أن ينجم عن ذلك من مخاطر التقصير في الأداء، وهذه الرؤية مبنية على أسباب، منها:

أ- ضعف بنية المقاولات الصغرى والمتوسطة:

مما هو معلوم في عالم المال والاقتصاد، أن هناك مصدران للتمويل، وهما: التمويل الدائم المكون من الرساميل الذاتية وديون التمويل، ثم الديون ذات المدى القصير التي يمكن أن تكون من مصدر تجاري على شكل تسهيلات في الأداء، ممنوحة من طرف الممولين أو من مصدر بنكي. وتعد الرساميل الذاتية مرادفاً لتحقيق المقاول لاستقلالها المالي، مع ما ينجم عن ذلك من تقليص لمخاطر الائتمان^[23]، غير أنه بتحليلنا لتركيب البنية المالية لهذه المقاولات، يلاحظ ضعف نسبة هذه الأموال، مقابل ارتفاع نسبة المديونية قصيرة الأجل، وهو ارتفاع تتحكّم فيه مجموعة من الأسباب الظاهرة. ومن بينها:

1- غلبة الودائع لأجل داخل موارد البنوك، التي تدفعها إلى الحرص على القيام بمعاملات قصيرة الأجل.

2- أهمية حاجيات رأس المال العامل والتمويل الدوري داخل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

ونظراً لتواجد - في الغالب - فارق بين فترة إنفاق المقاول وتوافر الموارد لتغطية هذه النفقات، تلجأ المقاول الصغرى والمتوسطة، في ظل عدم قدرة موارد الاستغلال على سدّ هذه الحاجيات، إلى القروض البنكية قصيرة الأجل، والذي يشكل كل من الخصم والحساب المكشوف ضمنها أهم موارد التمويل المستعملة.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه القروض، لا تستعمل فقط كمصادر آنية، ولكن كمصادر دائمة لتمويل حاجيات رأس المال العامل، وهو الأمر الذي من شأنه الإسهام في ارتفاع الاستدانة ذات المدى القصير بشكل مفرط.

المقاربة البنكية التي تعتمد الدّمة المالية للمقاول كميّار مهمّ في تعاملاتها مع هذه الأخيرة. فمن وجهة نظر اقتصادية لموظفي القطاع البنكي، يبقى مدد المقاولات الصغرى والمتوسطة بقروض طويلة الأجل، عملاً يحمل في طياته مخاطر كبيرة: نظراً لضعف أموالها الدّاتية بالمقارنة مع ديونها^[24].

ب- ارتفاع درجة مخاطر تمويل المقاول الصغرى والمتوسطة من وجهة نظر بنكية.

غالباً ما تتذرع البنوك بالمخاطر المتعلقة بتمويل المقاول الصغرى والمتوسطة، لكي تبرر ضعف تمويلاتها لفائدة هذه

الشريحة من المقاولات.

فضعف التدبير المالي لهذه الشريحة من المقاولات ذات الطابع العائلي المنغلق، بالإضافة إلى عدم توفر معظمها على الضمانات اللازمة، يبرران حذرو وتحفظ البنوك - في غالب الأحيان - من هذا التمويل.

إن البنك باعتباره مقولة من المقاولات، يخضع في تسييره لمجموعة من الضوابط الأساسية. فعندما يهتم بتوزيع الموارد المالية المتاحة على مختلف الاستخدامات، فهو يحاول أن يختار أفضل الاستعمالات الممكنة والاستخدام الأفضل للموارد المالية - من وجهة نظر البنك - هو ذلك الاستخدام الذي يستجيب للعديد من الاعتبارات المالية وغير المالية^[25].

فأما الأولى: فهي ترتبط أكثر بمعايير الربحية، المردودية والسيولة، وأما الثانية: فهي تشكل في الواقع، واحدة من مصادر التهديدات بالنسبة للبنك، تتمثل في التغييرات التي يمكن أن تحدث ما بين لحظة منح القرض ولحظة استرداده.

إن مخاطر تمويل المقولة الصغرى والمتوسطة بالنسبة للبنك، ذات تسمية واحدة، تتمثل - في غالب الأحيان - في الانخفاض أو الضياع النهائي للمردودية، خصوصاً وأن هذا النوع من المقاولات يبقى ضعيفاً أمام مواجهة التغييرات التي يمكن أن تحدث في محيطها العام، وما يمكن أن تعرفه السياسة الاقتصادية من تحولات اقتصادية عميقة على أكثر من صعيد (أنماط الإنتاج الاقتصادية، القيم الثقافية، والتقاليد الاجتماعية... إلخ)^[26].

والملاحظ أن المخاطر هنا ترتبط أكثر بالمردودية، وبدرجة توازن البنية المالية، وكذا بالتغييرات التي يمكن أن تمسّهما، وهو ما لا يُحيد كثير من المهتمين الذين يرون إمكانية فشل مشروع استثماري قائم على بنية مالية - مبدئياً - جيدة^[27].

إن توقع ارتفاع درجة مخاطر تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة من طرف البنوك، يؤثر - بدون شك - على طرق دراستها وقبولها لملفات القروض المقدمة من طرف هذه الأخيرة، وهذا ما تناولناه في المحور التالي.

➤ ثانياً: عدم فعالية الأساليب المعتمدة لقبول منح القروض للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

إن البنك مهما كانت مصادر موارده المستعملة، فإنه يريد توظيف هذه الأخيرة بالشكل الذي يحافظ عليها ويضمن سلامتها. وهذا الأمر يصبح لزاماً عندما يتعلق الأمر باستعمال موارد الغير. غير أن ما يعاب على البنوك التجارية المغربية، هو اعتمادها لمقاربة تقليدية (كلاسيكية) في دراسة ملفات القروض، ومبالغتها في طلب الضمانات.

أ- اعتماد المقاربة التقليدية في دراسة ملفات القروض البنكية.

مما جرت به العادة في مجال المال والأعمال، أن البنوك التجارية، لا بد أن تفحص يومياً عدداً مهماً من طلبات القروض، وتتخذ مجموعة من القرارات التي تراها مناسبة لعملها، وقد تكون في جزء كبير منها هذه الطلبات غير ملائمة. فإذا كان من المقبول الحكم بضرر قرار منح قرض لمقولة "سيئة"، فإن هناك أيضاً قرارات أخرى قد تضرر بالمقولة "الجيدة"، ترجع - في كثير من الأحيان - إلى عدم اعتماد تشخيصات جيدة ومنطقية لوضعيتها المالية للمقولة.

وللتفصيل في هذه الإشكالية، اعتمدنا على خلاصات دراسة، قام بها أحد الباحثين الأكاديميين حول موضوع: "استراتيجية توزيع القروض وتشخيص توقف المدينين عن الدفع"^[28]، حاول من خلالها دراسة المعايير المعتمدة في قرارات منح القروض للمقاولات من جهة، وتفسير محددات توقف هذه الأخيرة عن الدفع من جهة أخرى. وهكذا تم التمييز بين نوعين من المعاملات والنسب المالية المعتمدة، أحدهما: متعلق بنشاط الاستغلال (معامل الإنتاجية، معامل المردودية)، أما الآخر: فهو متعلق بالبنية المالية (معامل نصيب المصاريف المالية في النتائج، معامل القدرة على التسديد، معامل المديونية، ثم معامل الملاءة)^[29].

ومن خلال المقارنة بين هذه العوامل والأخرى المتحكمة في تقصير المقاولات، تبين أن:

من بين الخمس عوامل التي تم اعتمادها بمناسبة دراسة ملف القرض، نجد فقط "معامل المديونية"، و"معامل الملاءة"، هما المؤثران في منحه، في حين أنهما لم يكونا المتحكمان في تقصير المقاولات المعنية. وهو ما يمكن أن يشكل إجحافاً

في حق مجموعة من المقاولات السليمة التي لم تستفد من تصنيف جيد، نتيجة تقدير خاطئ لمخاطر التقصير في الأداء، في حين كان "معامل المردودية" و"معامل المصاريف المالية"، هما المتحكّمين الرئيسيين في تقصير تلك المقاولات، غير أنّهما لم يؤثرا في اتخاذ قرار منح التمويل.

إنّ اعتماد درجة "الملاءة" ومستوى "المدىونية" بصفة أساسية، يمكن أن يؤدي بالبنك، إما إلى المبالغة والإفراط في تقدير خطر التقصير أو تقديره بأقل من الحقيقة، وتصنيفه بالتالي "المقاولات السليمة" ضمن تلك التي يحمل تمويلها مخاطرة كبيرة، والعكس صحيح، مساهمًا بذلك (البنك نفسه) في تحقيق مخاطر الائتمان.

ب- تشدّد البنوك في طلب الضمانات البنكية:

تلجأ البنوك المغربية إلى طلب الضمانات، باعتبارها أحد معايير تخصيص وتقييد توزيع مواردها بين زبائنها^[30]، لكن نجد أن ذلك يتم على حساب المقاولات الصغرى والمتوسطة، المطالبة دائمًا برهن مجموع أموالها من أجل البرهنة على الوفاء بالتزاماتها مستقبلاً.

وتبقى الضمانات المبالغ في طلبها من طرف البنوك، أحد أهم الانتقادات الموجهة لهذه الأخيرة.

ولعل الأمر سيّضح أكثر، مع معطيات تقرير البنك الدولي حول "تقييم مناخ الاستثمار بالمغرب"، التي تفيد بأنّه ضمن نسبة المقاولات التي طلبت قرضًا وتمّ رفض ملفاتها؛ لأن (69 بالمائة) منها لا يملك ضمانات^[31].

أما فيما يخص أنواع الضمانات التي غالبًا ما تطلبها البنوك، تلعب الضمانات العقارية دور "بطاقة الدخول" إلى سوق الائتمان^[32]. وهكذا تبقى ملكية الأرض - في الواقع المغربي - شرطًا مهمًا للحصول على القروض البنكية، وهو ما يضرّ بالمقاولات الصغرى والمتوسطة التي لا تتوفر - غالبًا - على هذا النوع من الضمانات^[33]، وبالإضافة إلى هذه الضمانات، فإن البنوك المغربية تتّجه إلى تعبئة ضمانات أخرى، كالرهن الحيازي للأصول التجارية، والرهن الحيازي للمعدات^[34].

إنّ التوجّه النّفعي للمؤسّسات البنكيّة، عبر مغالاتها في مطالبة زبائنها بتقديم ضمانات، خصوصًا تلك التي لها ارتباط بالدّيمة الماليّة للمقاول، من شأنه التأثير على ارتفاع تكلفة التمويل الموجه للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

المطلب الثالث: ارتفاع تكلفة التمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة

لقد ظلّت المقاولات الصغرى والمتوسطة تتحمّل أسعار فائدة جدّ مرتفعة، دون أن يكون لها نصيب في الاستفادة من شروط التمويل الأكثر امتيازًا كمثيلها الكبرى، مجبرة بذلك على أداء تعويض مرتفع عن المخاطر.

إنّ هشاشة المقاول الصغرى والمتوسطة، لا تفسّر وحدها اكتواء هذه الأخيرة بارتفاع أسعار الفائدة، بل إن "عدم تناسب المعلومات" بين الطرفين من جهة، وضعف الوضع التفاوضي للمقاول من جهة أخرى، أمران مؤثران على ارتفاع تكلفة هذا التمويل.

- أولاً: عدم تناسب المعلومات.

غالبًا، ما يستعمل "عدم تناسب المعلومات"، من أجل البرهنة على وضعية تكون فيها المعلومة غير مدركة بنفس الطريقة من طرف مختلف الفاعلين. فقد يمتلك هؤلاء نفس المعلومة، لكن يكون بعضهم مدرّكًا لها بطريقة أحسن وأفضل من الآخرين^[35].

ويبقى "عدم تناسب المعلومات" إشكاليًا عامًا بالنسبة لكل تمويل خارجي، والذي يمكن أن يؤدي بالبنك إلى منح قرض على أساس نفس معدل الفائدة إلى مقاولات تمثل مخاطر مختلفة. كما يمكن أن يؤدي إلى انتقائية جد متشددة في مجال منح قروض إلى المقاولات الصغرى والمتوسطة، وكذا ارتفاع تكلفتها. ولكي نفهم هذا الوضع أكثر، نأخذ مثال مقاوله تحتاج في وقت من الأوقات إلى تمويل، هكذا تقرر الحصول على قرض بنكي، يتوجه مسيرها نحو وكالته البنكية، يقدم طلب القرض،

يدرسه البنكي لقياس مدى قدرة المقاول على الوفاء، وذلك بالاعتماد على مجموعة من المعايير، والتي كلما اتخذت الاتجاه السليم، كلما قلت أسعار الفائدة المطبقة؛ ذلك أن مخاطر الائتمان تكون أقل. لكن نجد البنك يقترح على المقاول نسبة ثابتة، وأيضاً أنماط ضمانات ثابتة، لماذا؟ لأن هناك - دائماً - ذلك الاعتقاد لدى البنكي، كون المقاول يخفي معطيات يمكن أن تكون مفاتيح أساسية للوضعية الحقيقية لذمة المقاول أو مشروعه؛ إنه "عدم تناسب المعلومات" بكل بساطة، والذي يؤدي إلى سلوك طرق للانتقاء، تقييدية بشأن البعض دون الآخر و"بروز" نظام المفضلين" (كما هو الشأن بالنسبة للمقاولات الكبرى بالمغرب)، وتطبيق تعويض على الآخرين (كما هو الشأن بالنسبة للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب). فما يكون على المقاول سوى اختيارين: إما قبول هذه الشروط باهظة الثمن، أو الامتناع ومغادرة، بذلك، سوق القروض^[36].

بالمغرب، تبقى مجموعة من المقاولات الصغرى والمتوسطة مُقصاة من سوق القروض طويلاً؛ لأن علاقتها مع البنك لا تقوم على أساس معلومات جيدة وضرورية بالنسبة لهذا الأخير من أجل توقع المخاطر، طالما أنها تبقى غير متحمسة لجعل حساباتها أكثر شفافية، فلا يمكن المجازفة بالتكلفة الضريبية من أجل الحصول على قرض بنكي^[37].

- ثانياً: ضعف الوضع التفاوضي للمقاول الصغرى والمتوسطة في علاقتها مع البنوك.

في ظلّ ضعف قنوات التمويل البديلة، تبقى المقاول الصغرى والمتوسطة مرتبطة إلى حدّ كبير بالتمويل البنكي. مع هذا الوضع تبقى ملزمة بأداء جزء كبير من المصاريف البنكية الثابتة المرتبطة بتدبير أدوات الأداء وخدمات الاستشارة. فانخفاض الإنفاق الحكومي من جهة، وانحسار التمويل البنكي من جهة ثانية، أنتج وضعاً مالياً صعباً بالنسبة إلى مؤسسات القطاع الخاص التي تحاول تنظيم أمورهما المالية لمواجهة الوضع الجديد في السوق. ومن جهة أخرى أثبت الواقع أن ارتفاع تكلفة القروض يرجع بالأساس إلى الممارسات البنكية غير "المشروعة" التي تضرّ بهذه المقاولات.

هكذا - مثلاً - فإنّ العمل بالسنة البنكية المكونة من 360 يوماً عوض 365 يوماً، فيما يخصّ خصم الفوائد يؤدي إلى ارتفاع نسب هذه الأخيرة. ومن تم فإنّ فائدة بنسبة (12 المائة) ستصبح $12\% \times 366 \div 360 = 12,2$ في المائة، وهو ما يؤدي - في نفس الوقت - إلى تحويل نسب فائدة عادية إلى أخرى ربوية. فإذا كان بنك المغرب قد أوجب عدم تجاوز سقف (14,19 في المائة)، فإنّه باعتماد السنة البنكية المكونة من (360) يوماً سترتفع هذه النسبة إلى (14,335 في المائة).

والذي نخلص إليه من خلال ما تمّ تناوله فيما سبق، أنه يتّضح لنا أن إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في علاقتها مع البنوك التجارية التقليدية، مرتبطة بإشكاليين أساسيين:

- الأول: إشكال صعوبة ولوج هذه المقاولات إلى التمويل البنكي (والمتمحمة فيه مجموعة من العوامل).

- الثاني: إشكال عدم ملاءمة بعض صيغه لواقع هذه الأخيرة وعدم تكيفه مع حاجياتها. فهو تمويل - في غالب الأحيان - قصير الأمد، لا يتّجه لدعم دورة استثمار المقاولات الصغرى والمتوسطة وتقوية أموالها الذاتية، وهو إشكال يفرض أهميته بقوة، خصوصاً في ظلّ أزمة مالية، بدأت تتضح آثارها السلبية على مجموعة من القطاعات، خصوصاً تلك المتجهة للتصدير.

إنّ هذا الوضع كان سبباً في إتخاذ مجموعة من المبادرات، كان آخرها أنّ بنك المغرب وضع نظاماً تحفيزياً لإعادة تمويل القروض الموجهة لهذا الصنف من المقاولات، وإحداثه "صندوق الدعم المالي للمقاولات الصغيرة جداً والمقاولات الصغرى والمتوسطة" بغرض تعزيز مساهمتها في النمو الاقتصادي.

ومن وجهة نظرنا إنّ تجاوز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى لا ترتبط بإحداث وتنوع آليات التمويل، بقدر ما ترتبط بطبيعة هذه الآليات وصعوبة الولوج إليها؛ وهو ما يستدعي ميلاد علاقة دائمة بين الطرفين، أساسها الثقة، تعتمد في منحها

للتحويل الضمانات المعنوية (الجودة، خصائص التسيير، المراقبة...) إضافة إلى مقارنة انتقاء تأخذ بعين الاعتبار تلاؤم المشروع مع المخطط العام للتنمية الاجتماعية للبلاد، وذلك بتقنيات تبتعد عن إرهاق كاهل المقاولات الناجم عن تطبيق الفوائد (الخصم التجاري نموذجاً).

إنّ مثل هذه الخصائص وغيرها تمثل أساس التّمول المصرفي الإسلامي، وهو ما يجعلنا نتساءل عما يمكن أن تقدّمه المصارف التشاركية بالمغرب من بدائل تخدم إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

المبحث الثاني: إمكانيات تجاوز إشكالات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل قانون البنوك التشاركية
يكشف الواقع التّمولي للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، في علاقته مع البنوك التجارية وما يعرفه من معوّقات، مدى الحاجة إلى تجاوز هذه الأخيرة والعمل على علاجها. وتبدو هنا أهمية منتجات المالية التشاركية بما تحمله من خصائص وسمات متميّزة، في إيجاد وتقديم بدائل تساهم في حلّ مشاكل تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة (المطلب الأول)، شريطة رفع مجموعة من العراقيل والتّحديات التي تواجه اعتمادها (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مدى قدرة منتجات المالية التشاركية في الاستجابة لحاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة التّمولية
إنّ ما يميّز البنوك التشاركية في مجال التّمول المصرفي، هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة، وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح، هاته العلاقة هي التي تُحدث تغييراً جذرياً في أنواع المنتجات التّمولية.

هكذا تقوم أدوات التمويل في البنوك التشاركية، على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، كالمضاربة والمشاركة. وإلى جانبها أدوات تعتمد على مبدأ الهامش الربحي، كالبيع والإجارة، وأدوات لا تعتمد على أيّ ربح، كالقرض الحسن، والمضاربة. وقد أنشأ القانون البنكي الجديد منتجات تمويلية تهمّ على وجه الخصوص: المربحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السّلم والاستصناع، كما يسمح ذات القانون للبنوك التشاركية بتمويل عملائها بواسطة أي منتج آخر، والذي تُحدّد مواصفاته التقنية، وكذا كفاءات تقديمه إلى العملاء بعد الرّأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى^[38].

مبدئياً، ومن خلال خصائص هذه المنتجات، يتبيّن لنا إمكانية ملاءمتها لحاجيات المقاولات، حيث إنّها تحمل في طيّاتها من الخصائص، ما يمكن أن تستجيب به لحاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة، وهو ما يمكن التّحقّق منه بالاعتماد على تجارب بعض البنوك الإسلامية في تمويل هذه الأخيرة^[39].

الفرع الأول: مدى ملاءمة منتجات المالية التشاركية لحاجيات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

❖ أولاً: صيغة التمويل بالمربحة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

عرّف قانون البنوك التشاركية المربحة في المادة (58)، الفقرة (أ) بأنها: «كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولاً أو عقاراً محدّداً وفي ملكيته لعميله بتكلفة اقتنائه، مضاف إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقاً»^[40].

وتكمن أهمية هذا العقد (أي: المربحة) في كونه غير ربوي، ورغم كون هذه العملية مكلفة نسبياً، إلّا أنّها خالية من الربا، ومرونتها، وتغطيتها لمختلف المجالات والقطاعات، فضلاً عن كون البنك ينضبط لنظرية المخاطرة^[41]، وقاعدة ((الغنم بالغرم))^[42]، وهو ما ليس موجوداً في الأبنك الربويّة.

وبذلك يتّضح أنّ هذه المعاملة المبنية على المربحة نوعٌ من بيوع الأمانة^[43]؛ التي تتمّ بين البائع والمشتري، مع الأخذ بعين الاعتبار الثمن الأصلي، وإيضاح الرّبح المضاف إلى الثمن، على أن يكون البيع حاضرًا...^[44]، وهي بذلك تتميز بمجموعة مزايا قادرة على التّغلب على معوّقات تمويل المقاولات موضوع البحث، ونورد بعضها في الآتي:

- 1- الحدّ من مشكلة نقص التمويل الكافي والملائم لاحتياجات هذه المقاولات، فالمتعاملون بصيغة المرابحة يتمكنون من الحصول على السلع التي يحتاجونها والتي لا يتوافر ثمنها لديهم وبالمواصفات التي يُحدِّدونها^[45].
- 2- إنّ هذه الصيغة تمكّن البنك من استغلال الودائع تحت الطلب أو الحسابات الجارية، باعتبارها قصيرة الأجل وسريعة الطلب من توسيع إمكانياتها التمويلية بواسطة المرابحة، وهو ما يخفف من المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة التمويلية.
- 3- تساهم هذه المعاملة في مواجهة صعوبة انتظام التدفقات المالية للمقاولات، وذلك لما تتميز به المرابحة من سعة نطاق تمويليّ، لا يشمل فقط تمويل الأموال الإنتاجية (عقار، تجهيزات... إلخ)، وإنما أيضاً السلع والخدمات الاستهلاكية التي تحتاجها المقاولات طيلة دورة حياتها.

❖ ثانياً: صيغة التمويل بالإجارة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

الإجارة - كما عرفها قانون البنوك التشاركية - هي: «كل عقد يضع بموجبه بنك تشاركي، عن طريق الإيجار، منقولاً أو عقاراً محدداً وفي ملكية هذا البنك تحت تصرف عميل قصد استعمال مسموح به قانوناً»^[46].

وبالنظر إلى مميزات هذه الصيغة، فإنه يلاحظ - مبدئياً - أنها قادرة على الحدّ من مجموعة من المعوّقات التمويلية للمنشآت الصغيرة، وذلك مثل:

أ- التّغلب على مشكلة الضمانات التي تفتقر إليها المقاولات الصغرى والمتوسطة.

تحدّد صيغة الإجارة من مخاطر الائتمان المتعلقة بعدم إمكانية تحصيل الأقساط، وذلك لاقتران البيع بصيغة التأجير، فقانوناً وشرعاً تظل ملكية العين المستأجرة في يد المؤجّر، ومن ثم إذا توقّف الزبون عن السداد أو أفلس يستردّ المؤجّر العين المؤجّرة.

ويُعدّ تملك البنك التشاركي للوحدة الإنتاجية أحد أهم أشكال الضمانات، وهو ما يُسهّم في التّغلب على أهمّ معوّقات المقاولات التي لا يتوافر لديها ضمانات^[47].

ب- سدّ الحاجيات التمويلية لدورة الاستغلال الخاصة بالمقاولات الصغرى والمتوسطة.

يُتيح عقد الإجارة للمقاولات تخصيص الأموال المتاحة لديها في تمويل دورة استغلالها خلال مدة تكون عموماً أطول من تلك التي تسمح بها طرق التمويل الأخرى. وهو بذلك يلبي حاجات أصحاب المقاولات الصغرى والمتوسطة غير الراغبين في ولوج التمويل البنكي التقليدي، إما لرغبتهم في الحصول على تمويل لأطول أجل، مع تقسيطه حسب توقعاتهم الربحية أو لعدم قدرتهم الحصول على هذا التمويل^[48].

• ثالثاً: صيغة التّموليل بالمشاركة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة:

حسب مقتضيات القانون الجديد للبنوك التشاركية، فإنّ عقد المشاركة هو: «كلّ عقد يكون الغرض منه مشاركة بنك تشاركيّ في مشروعٍ قصد تحقيق ربح»^[49].

ويشارك الأطراف في تحمّل الخسائر في حدود مساهمتهم، وفي الأرباح حسب نسبٍ محدّدة مسبقاً بينهم. وقد تكتسي المشاركة أحد الشكّلين التاليين:

- الأول: المشاركة الثابتة^[50]: يبقى الأطراف شركاء إلى حين انقضاء العقد الرابط بينهم. وقد بُحثت هذه المعاملة في العديد من المؤتمرات، ومنها مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي، الذي حضره تسعة وخمسون عالماً في تخصصات مختلفة، في الفترة 23 - 25 جمادى الآخرة 1399هـ الموافق: 22-24 مايو 1979م، وقد أجمعوا أن هذه الشركة تُقرّها الشريعة الإسلامية بإلزام وفقاً لأحكام الفقه المالكي، وديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى... وذلك بضوابط محدّدة، منها: إذا ما كان

نشاطها حلالاً، وما يُرزق منها من ربح يُوزَّع بين الشريكين أو الشركاء بنسبة رأس مال كل منهم، وأن تكون الخسارة بالتساوي، ونحوها من الضوابط التي قرَّروها في الموضوع^[51].

- الثاني: المشاركة المتناقصة^[52]: ينسحب البنك تدريجياً من المشروع وفق بنود العقد^[53].

والذي يظهر من خلال الاطلاع على هذه الصيغة، أنها تُبرز فكرة أن البنك التشاركي ليس مجرد ممول، ولكنه مشارك للمتعاملين معه، وأن العلاقة التي تربطه بهم هي علاقة شريك بشريكه وليست علاقة دائن بمدين. وتمتع هذه الصيغة بالمرونة التي تظهر في إمكانية تمويلها لأي منشأة، سواء كانت صغيرة أو كبيرة، لا سيما المشاركة المتناقصة حيث تمكن الشريك من تملك المنشأة بعد الانسحاب التدريجي للبنك.

إن طرق تسيير مجموعة من المقاولات تجعلها بعيدة عن كسب ثقة البنك، بينما هذا النوع من التمويل يقوم على أساس خلق علاقة بين الطرفين طويلة الأمد، يلعب فيها البنك دوراً فعالاً في تسيير المشروع، كما أنه يبقى وسيلة لتمويل طويل الأمد للمقاولات الصغرى والمتوسطة (كتمويل تحتاج إليه لتأسيس أو رفع رأس المال، وأيضاً اقتناء وتجديد التجهيزات)، وهو ما يجعل صيغة المشاركة العقود طلباً من طرف المقاولين الراغبين في تأسيس مقاولات صغرى ومتوسطة (شركات ذات المسؤولية المحدودة، شركات تضامن)^[54].

• رابعاً: صيغة التمويل بالمضاربة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

عرّف قانون البنوك التشاركية عقد المضاربة بأنه: «كل عقد يربط بين بنك أو عدة بنوك تشاركية (رب المال) تقدم بموجبه رأس المال نقداً أو عيناً أو هما معاً، ومقاول أو عدة مقاولين (مضارب) يقدمون عملهم قصد إنجاز مشروع معين. ويتحمل المقاول أو المقاولون المسؤولية الكاملة في تدبير المشروع. يتم اقتسام الأرباح المحققة باتفاق بين الأطراف ويتحمل رب المال وحده الخسائر إلا في حالات الإهمال، أو سوء التدبير، أو الغش، أو مخالفة شروط العقد من طرف المضارب»^[55].

إن هذه الصيغة هي شكل من أشكال إقامة وتنظيم المشروعات الاستثمارية، بحيث يقوم فيها المضارب بالإدارة، بينما يؤمن البنك التشاركي الموارد المالية والمادية اللازمة لإقامة المشروع، وتوزع الأرباح بين البنك ورب العمل بنسبة، متفق عليها، وإذا حدثت خسارة فإن البنك يتحملها في حالة عدم تقصير المضارب وعدم إخلاله بشروط المضاربة المتفق عليها.

وبالتالي، فإن هذه الصيغة بميزاتها العديدة تكون قادرة على مواجهة معوقات التمويل التقليدي للمقاولات الصغيرة والمتوسطة ويتجلى ذلك من خلال ما يلي:

1- الحد من مشكلة الضمانات، حيث إن هذه الأخيرة هنا ليست ضمانات عينية أو شخصية، بقدر ما هي ترتبط أكثر بالمنتج والسوق وشخصية المقاول، والتي يتوجب الحرص على مراعاتها.

2- التغلب على مشكلة نقص التمويل الكافي للمقاول. فأسلوب المضاربة يتعدى كونه شراكة مالية بين الطرفين، ذلك أنه يشكل في الواقع، شراكة فعلية تساهم في تأهيل وارتقاء هذه المقاولات، تتحقق من خلال المزج بين المال والخبرة، حيث يمكن للطرفين أن ينجحا معاً أو يخسران معاً، وذلك وفق قاعدة (الغنم بالغرم)، وهذا ما يجعل البنك حريصاً على اختيار المقاول المضاربة، كما يجعل هذه الأخيرة حريصة على تحقيق الربح مقابل ما تبذله من مجهودات، ثم إن الطبيعة الاستثمارية التي تتسم بها العلاقة الرابطة بين الطرفين تجعل هذه الأخيرة بعيدة كل البعد عن علاقة الدائن بالمدين، كما هو الحال في البنوك التقليدية، وما يترتب على ذلك من نتائج تساهم في التغلب على المعوقات التمويلية للمقاولات الصغرى والمتوسطة^[56].

• خامساً: صيغة التّمول بالسّلم ومدى ملاءمتها للمقاولات الصّغرى والمتوسطة.

عرّف القانون البنكي السّلم بأنّه: «كل عقد بمقتضاه يعجل أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، مبلغاً محدداً للمتعاقد الآخر الذي يلتزم من جانبه بتسليم مقدار معين من بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل»^[57]. وبناء على التعريف، فإن السّلم عقد من عقود الاستثمار، يتم بموجبه الشراء المسبق لإنتاج المؤسسة أو للمحصول الزراعي المتوقع مقابل حصول المقاوله البائعه على التمويل المسبق الذي بواسطته يقوم بنشاطها الإنتاجي أو التجاري. ويظهر أن هذه الصيغة تلائم بصفة أكثر المشروعات الزراعية لصغار الفلاحين، وكذا تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة^[58]. ويمكن أن تلعب هذه الصيغة بمميزاتها هاته، دوراً كبيراً في توفير السيولة النقدية لهذه المنشآت، عن طريق شراء البنك إنتاج المقاوله بعقد السّلم الأصلي (دفع نقدي واستلام مؤجل)، أو عقد اتفاقيات مع الشركات التي تستخدم إنتاج المقاولات الصغيرة كمكونات لمنتجها النهائي وبيعها لهم عن طريق عقد السّلم الموازي أو الاتفاق مع بعض عملائه (الموزعين) على بيعهم المنتجات النهائية للمقاولات إما سلفاً موازياً أو مرابحة. وهو ما يبرز الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه هذه الصيغة في تمويل رأس المال العامل لهذه المقاولات^[59].

• سادساً: صيغة التّمول بالاستصناع ومدى ملاءمتها للمقاولات الصّغرى والمتوسطة.

عرّف قانون البنوك التشاركية "الاستصناع" بكونه: «كل عقد يشترى به مما يصنع يلتزم بموجبه أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، بتسليم مصنوع بمواد من عنده، بأوصاف معينة يتفق عليها وبثمن محدد يدفع من طرف المستصنع حسب الكيفية المتفق عليها بين الطرفين». ويمكن تمويل المقاولات بهذه الصيغة، من خلال صورتين:

- الأولى: يقوم بمقتضاها البنك بالتعاون مع الجهات المعنية بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، بدراسة للأسواق المحلية والخارجية لتحديد السلع التي يكثر رواجها والأكثر ملاءمة لأذواق المستهلكين ومتطلباتهم، وكذا البحث عن إيجاد سلع جديدة أو سلع موجودة مع إدخال تحسينات عليها والترويج لها لجذب المستثمرين وتمويلهم من خلال عقد الاستصناع يقضي بإسناد البنك تصنيع هذه السلع إلى العديد من المقاولات الصغرى والمتوسطة.

- أما الثانية: فيقوم بمقتضاها البنك باستصناع السلعة عن طريق إحدى المقاولات ثم تأجيرها تأجيراً تمويلياً لمنشآت صغيرة^[60].

إنّ التمويل بصيغة الاستصناع له من المزايا ما يجعله قادراً على مدّ المشروعات بالأموال اللازمة قصيرة، متوسطة أو طويلة المدى، مغطياً بذلك كافة الدورات الإنتاجية للمقاوله، أضف إلى ذلك تخليص أصحابها من معظم المشاكل التنظيمية والثقافية والتسويقية دون التعرض لمخاطر الديون وفوائدها ومشاكلها القانونية والاقتصادية، كما تظهر أهمية هذه الصيغة التمويلية في الدور الذي يمكن أن تلعبه في خلق وحدات جديدة.

وبناء على ما سبق، يتّضح أنّ التمويل التشاركي (نظرياً)، يظل تمويلًا متلائمًا مع الحاجيات التمويلية لنسيج المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا، سواءً عبر منتجات التمويل بهامش ربحي، أو منتجات التمويل بالمشاركة، ويمكن لهذه الصيغة أن تُحقّق الآتي:

1- يمكن أن تلعب دوراً أساسياً في حلّ مشكل ضعف رأس المال العامل الذي تعاني منه هذه المقاولات مقارنة مع المنشآت الكبرى، مما ينجم عنه نقص دائم في السيولة الناجم عن هشاشة بنيتها المالية.

2- أن تعالج مشكل الاستدانة الزائدة، الناجمة عن ضعف أموالها الذاتية، والتي تخلق تكاليف مالية مهمة تتحملها المقاوله وتخلخل توازنها المالي. بينما هذه المنتجات لا تقوم على فوائد ثابتة. وإنما تقوم على مبدأ توزيع الأرباح والخسارات.

3- أن تسهم في حل مشكل الضمانات كعميق أساسي للمقاولات الصغيرة للولوج إلى التمويل الكافي، باعتبار أن خصائصها لا تستلزم الضمانات التقليدية المعمول بها.

4- أن تخرج هذه المقاولات من مأزق توزيع الموارد التمويلية المتاحة، على أصحاب الملاء المالية فقط.

ونأتي هنا للتحقق من هذه الفرضيات، انطلاقاً من حقيقة وواقع تطبيق هذه المنتجات، اعتماداً على تجارب بعض البنوك الإسلامية، وكذا اعتماداً على دراسات ميدانية قام بها بعض الباحثين والمهتمين في مجال التمويل التشاركي ببلادنا.

الفرع الثاني: واقع استجابة التمويل التشاركي لحاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة.

من بين آثار ضعف الأموال الذاتية للمقاولات الصغرى والمتوسطة، عدم قدرتها على تمويل رأس المال الثابت. هكذا، فصعوبة التجاء هذه المقاولات للسوق المالية - من جهة-، وكذا صعوبة حصولها على الأشكال التمويلية البنكية التقليدية (حيث تظل إما عاجزة عن تمويل رأس المال الثابت بالكامل، أو واقعة في شبك مديونية قد لا تستطيع الوفاء بها....) من جهة أخرى يكشف عن أهمية عمليات التأجير أو عمليات المشاركة المتناقصة، وأيضاً المراجعة.

فمن الجهة العملية الخاصة بتمويل المشاريع خصوصاً الصغرى والمتوسطة: نجد أن المراجعة قد تمكنت من خدمة الآلاف من أصحاب هذه المشاريع الذين استطاعوا عن طريقها الحصول على تمويل يرتبط بنشاطهم الإنتاجي مباشرة، وبشروط أفضل مئات المرات، بل لا تقارن بشروط التمويل التقليدي^[61].

بالنسبة للإجارة: فقد أثبتت التجربة مرونتها - وإن كانت نسبيةً-، وقدرتها على الاستجابة لحاجيات المشروعات الصغرى والمتوسطة، هذا بالرغم من ارتفاع تكلفتها.

نأتي الآن إلى ما يمكن أن تقدمه هذه المنتجات من حلول بشأن مشكل الضمانات، وكما يلاحظ أنه بدراستنا لهذا الجانب تمّ التّحقّق من باقي الفرضيات المقدّمة.

معلوم أن قضية الضمان ترتبط بعملية التوظيف وطبيعة المخاطر التي يحتمل التعرض لها. فطبيعة المخاطر التي يتعرض لها البنك في حالة التمويل بواسطة القروض التقليدية، تختلف عن تلك التي يتعرض لها في حالة التمويل بالمنتجات البديلة المذكورة.

إنّ المخاطر التي تواجه البنك في الحالة الأولى، هي مخاطر عدم الالتزام بالتسديد، وبالتالي يجب توفير الضمانات اللازمة. إن نوعية الضمان يجب أن تكفل له استرداد حقوقه (ضمانات عينية وشخصية). فالعلاقة هنا بين الطرفين (المقاوله والبنك)، علاقة دائن بمدين. بالمقابل، نجد طبيعتها في ظل التمويل التشاركي، علاقة مشاركة في الربح والخسارة (خصوصاً في ظل عقد المشاركة)، وفي ضوء ذلك، لا ترجع المخاطر هنا فقط، لاحتمالات عدم التزام العميل بالتسديد، وإنما ترتبط أيضاً بنوعية العملية الاستثمارية.

فأول هاته المخاطر التي يمكن أن يتعرّض لها البنك في هذا الصدد، تأتي من قبل العميل المستثمر طالب التمويل. حيث يمثّل عنصرًا أساسيًا لنجاح أو فشل العملية الاستثمارية، إذ يرجع بعضها إلى عدم كفاءته الفنية والإدارية، بينما يرجع البعض الآخر إلى عدم أمانته ومحاولة تزويره الوثائق. ومن تمّ فطبيعة الضمانات التي يجب توافرها هنا، يلزم أن تكون ملائمة لطبيعة المخاطر^[62].

ويتّضح مما سبق أن الضمانات اللازمة لمواجهة هذا النوع من المخاطر تتركز حول نوعين: ضمانات أساسية تتمثل في توافر الكفاءة الأخلاقية والعملية في الزبون، و ضمانات تكميلية تتمثل في الضمانات الشخصية والضمانات الحقيقية.

فهذا هو الإطار النظري للضمان المفترض العمل به في ظل هذا النوع من التمويل، وهو ما من شأنه حل إشكاليين، وهما:
1- إشكال اعتماد تقنيات اختيار الملفات المستفيدة من التمويل على أساس معيار الملاءة المالية. دون الأخذ بعين الاعتبار قدرة المشروع على تدبير مسلسل التمويل في اتجاه خلق القيم والاستثمارات.

2- حل إشكال عدم توفر المقاولات الصغرى والمتوسطة على الضمانات الكافية، خصوصاً في الشق المتعلق بالضمانات الحقيقية. لكن بإطلاعنا على تجارب مجموعة من البنوك الإسلامية في استخدام هذه الصيغ التمويلية، لاحظنا ما يلي:
في ظل عدم توافر عناصر الضمان الملائمة لطبيعة هذه المنتجات البديلة (عدم توافر النوعية الملائمة من المتعاملين لطبيعة هذه التموليات، بصرف النظر عن كونه راجع إلى واقع طبيعة البيئة، قصور أجهزة استعلام هذه البنوك حول الزبناء، قصور أجهزتها في دراسة وتقييم واختيار تنفيذ العمليات الاستثمارية)^[63]، أدت في النهاية إلى انحراف في التطبيق العملي عن الإطار النظري الصحيح المفترض له والذي ترتبت عنه آثار، ويجدر بنا أن نذكر أهمها فيما يلي:
1- الاعتماد على الضمانات التقليدية بصورة أساسية.

2- تفضيل المربحة والبيع الآجل، كصيغ تقترب من أساليب التمويل التقليدية في تنفيذها على المشاركة^[64]، حيث يحصل البنك على ربح مقطوع محدد مسبقاً، ويتحمل الزبون بمفرده مخاطر وخسائر العملية تقريبا. ويتضح أن أسلوب المربحة قد استحوذ على نصيب الأسد^[65]، من جملة استثمارات هذه البنوك. بينما لم تحصل المشاركة إلا على نسب قليلة جداً. فبتقييم مجموعة من تجارب البنوك الإسلامية في مجال تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة. يلاحظ اعتمادها على عقد المربحة فقط في أسلوب التمويل، دون عقد المشاركة والمضاربة، بنسب تصل إلى أزيد من النصف^[66].

3- تحوّل هذه المصارف عن تمويل غير القادرين على دفع الضمانات وأصحاب الصناعات الصغرى، إلى تمويل أرباب الأموال القادرين على تقديم الضمانات، خصوصاً ذوي المشاريع الكبرى^[67].

وعلى سبيل المثال، نشير إلى تجربة "البنك الإسلامي الأردني"، وتجربة "بنك البركة الجزائري"، حيث يلاحظ تشدّد البنكين المذكورين في مطالبة هذه المنشآت بضمانات حقيقية، قد تصل إلى (120 في المائة) من قيمة التمويل^[68].

4- التّركيز على العمليات الاستثمارية ذات الأجل القصير، عوض الاستثمارات طويلة الأجل، مع ما ينجم عن ذلك من انعكاس على محدودية استفادة المقاولات من تمويل استثماراتها؛ مما يوضّح سقوط هذه المنتجات أيضاً، في الاعتماد على التمويل قصير الأجل، وهو ما لا يتلاءم مع حاجيات تنمية المقاولات الصغرى والمتوسطة، التي تستوجب سياسة تمويلية قائمة على موارد طويلة الأمد، من شأنها الإسهام في خلق استقرار لبيئتها المالية.

من هنا يتّضح أن مختلف الإشكالات المساهمة في بلورة إشكالية ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي التقليدي تبقى واردة، أيضاً، في ظل التمويل بواسطة المنتجات البديلة "الإسلامية". صحيح أن صيغ التمويل البديلة هاته يمكن أن تساهم في تجاوز إشكال الأموال الذاتية الذي تعاني منه المقاولات الصغرى والمتوسطة (عبر عقد المشاركة)، وسد حاجياتها التمويلية الخاصة برأسمالها الثابت (عقد الإجارة وعقد المشاركة المتناقصة)، ورأسمالها العامل (عقد المربحة)، لكن إشكال أهمية الضمانات لمواجهة مخاطر التمويل والتصدي لإشكال "عدم تناسب المعلومات"، وعدم كفاءة المتعاملين، مع ماله من انعكاس على إمكانات استفادة هذه المقاولات من هذه الصيغ، غلبة التمويل قصير الأجل من جهة، وارتفاع تكلفته من جهة أخرى، كل هذا يبقى حاضراً أيضاً في ظل اعتماد صيغ المالية التشاركية.

المطلب الثاني: تحديات البنوك التشاركية في مواجهة انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة

مقابل الصعوبات والعقبات التي يقدّمها التمويل البنكي التقليدي، فإن المقاولات الصغرى والمتوسطة تبدي اهتماماً واسعاً بخصوص المنتجات التشاركية، بالرغم من فشل تجربة المنتجات البديلة^[69].

وهذا ما كشفت عنه مجموعة من الدراسات الميدانية، التي بحثت على أرض الواقع انتظارات وتطلعات هذه المقاولات من عملية ولوج البنوك التشاركية للسوق البنكية المغربية. وقبل الانتقال إلى رصد جانب من التحديات التي يجب على البنوك التشاركية رفعها لربح رهان الإسهام في تنمية المقاولات موضوع البحث، نبيّن أولاً أبرزها بإيجاز.

الفرع الأول: انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة من ولوج البنوك التشاركية للسوق البنكية ببلادنا:

اعتماداً على معطيات الدراستين الميدانيتين اللتين همتنا رصد انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة من التمويل التشاركي ببلادنا، خرجنا بهذه الخلاصة المركزة والمبينة بالأرقام في الجدول التالي:

جدول يبين أنواع التمويلات الممنوحة للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب

الدراسة رقم (2) ⁷¹			الدراسة رقم (1) ⁷⁰			انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة
٪57,6			٪ 96			تخفيض كلفة التمويل
مضاربة	مشاركة	مراوحة	مضاربة	مشاركة	مراوحة	أنواع التمويلات المرغوب فيها
٪ 31	٪ 56	٪ 83	
تركيب بياني موجز من إعداد الباحثين؛ اعتماداً على معطيات ونتائج الدراستين الميدانيتين						

من خلال قراءة فاحصة لمعطيات هاتين الدراستين، يقف الباحث على جملة من الصعوبات التي لا زالت تتخبط فيها المقاولات الصغيرة والمتوسطة، وفي المقابل هناك طموحات وتطلعات تؤدّ المقاولات المعنية تحقيقها، ويمكن رصد بعضها - بناءً على المعطيات المتوفرة- في الآتي:

1- إنّ رغبة المقاولات الصغرى والمتوسطة في التسريع بالعمل بالمنتجات التشاركية ليس مرتبطاً فقط بالجانب العقائدي (الشّرعي)، ولكنه مرتبط أيضاً بالرغبة في الحصول على تمويل بتكلفة مناسبة، والتي يمكن أن تفرزها المنافسة المتوقعة خلقها من خلال التعدّد المرتقب للمتدخلين في السوق البنكية المغربية (بنوك إسلامية - خليجية، نوافذ إسلامية مغربية، البنوك التجارية...).

ولعلّ البحث عن تكلفة منخفضة لهذه الصيغ التمويلية، يُفسّر حجم الصعوبات التمويلية التي تعاني منها مقاولاتنا والمرتبطة أساساً - كما سبقت الإشارة- بارتفاع التكلفة التّاجم عن ارتفاع نسب الفائدة، وكذا الطابع التعجيزي للضمانات المطالب بها من طرف البنوك التقليدية.

2- تُفضّل المقاولات الاستفادة من التمويل بواسطة المشاركة والمضاربة اللتان تأتيان في المرتبة الأولى وتأتي بعدها المرابحة والإجارة في المرتبة الموالية، وهو ما ينم عن رغبة المقاولات الصغرى والمتوسطة في تمويل تحل فيه المشاركة محل الضمانات وفوائد الائتمان المكلفة. وهو ما يجعل البنوك التشاركية مدعوة لتقديم تمويل تشاركي قائم بالدرجة الأولى على تقاسم الأرباح، تقوم فيه بدور الشريك المستثمر، وأيضاً المستشار المالي والإداري الذي يسهّر على مواكبة المشروع في مختلف مراحله.

وبناء على ما سبق، يتّضح أن هذه الطموحات هي أهم ما تنتظره المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا من البنوك التشاركية لتحقيقها.. فما هي التحديات التي يجب أن ترفعها - أولاً- للاستجابة لها؟

الفرع الثاني: التَّحَدِّيات الواقعيَّة للبنوك التَّشاركيَّة:

أ- ضرورة تغليب الدور التَّشاركي للبنوك الإسلاميَّة على دور الوساطة:

إنَّ أهمَّ تحدٍّ يجب رفعه من طرف البنوك التشاركية بالمغرب، هو الابتعاد عن "تقليد" البنوك التقليدية التجارية في كيفية تعاملها مع المقاولات الصغرى والمتوسطة، من خلال رفضها تحمل المخاطر، والبحث الدائم عن "الأمان"، فيما يخص توظيف أموالها.

إنَّ هذه البنوك يجب أن تركز على دورها التشاركي، والتأسيس لعلاقة قوامها الثقة وتبادل المعلومات بين كلا الطرفين، والتي تعد أهم عوامل الحد من تقييد الائتمان الذي تعاني منه هذه الشريحة من المقاولات، إلى جانب التقليل من تكلفة التمويل. ومن أجل أن تكون هناك ثقة وتبادل المعلومات، يجب أن ينظر إلى البنك كشريك، يعتمد على فهم مشخص لزيبونه، وليس على إجراءات ذات طابع عام.

إنَّ التعاون بين هذا الأخير وبين المقولة، يمكن من مصاحبتهما خلال جميع مراحل حياتهما، من خلال تمويل إقلاعها عبر قروض طويلة الأجل، وتوجيهها نحو أهم القرارات التي يمكن أن تتخذها على مستوى سياستها المالية وخطتها (استراتيجيتها) الشمولية (نظراً لأن البنك يتوفّر على معلومات مهمة حول القطاع الذي تنشط فيه). إعلامها بالمساعدات المالية المتوفرة وباقي الامتيازات الممنوحة من طرف الدولة، مدها بقروض لتمويل استغلالها، مساعدتها على حل المشاكل المالية (استشارة، إعادة جدولة الديون، خفض أسعار الفائدة، إسقاط من الديون...)، كل هذا من شأنه التّصديّ لمجموعة من الأسباب التي تتحكّم في ضعف ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي، ويبقى أبرزها مشكل غلبة المديونية قصيرة الأجل "عدم تناسب المعلومات"، ضعف الوضع التفاوضي لهذه المقاولات...

إنَّ إنجاح تجربة البنوك التشاركية، يبقى رهيناً - في نظرنا - أيضاً بالعناية بتكوين موظّفي البنوك خاصة فيما يتعلّق بالجانب الشّرعي، وأيضاً الاهتمام بالتّكوين المستمرّ لهؤلاء لماكبة كل النوازل والمستجدّات في المجال المالي/الاقتصادي.

ب- الاهتمام بتأهيل الموارد البشرية للبنوك الإسلاميَّة:

يعتبر التّوفّر على الكفاءات البشرية المؤهلة، تحدّيًا كبيرًا أمام قطاع التّمول التّشاركي عموماً، فصبيغ هذا الأخير تحتاح في تطبيقها إلى نوعية خاصة من العاملين، لدرجة تجعل توافر هذه النوعية عقبة رئيسة تحوّل دون إمكانية تطبيقها؛ وذلك لأن أنظمة عمل هذه الصّبيغ يُمثّل بناءً فكريًا خاصاً مصدره التّشريع الإسلامي في ارتباطه بالعقيدة والمعاملات والفقّه الإسلامي في ارتباطه بالأحوال والمستجدّات، كما أنّ آليات العمل بها، تختلف عن آليات العمل في الأنظمة التي تعتمد سعر الفائدة منطلقاً أساسياً في معاملاتها، الأمر الذي يستدعي ضرورة توافر كفاءات مؤهّلة تحيط بالقواعد والضوابط الشّرعية الكليّة التي تحكّم عمل هذه الصّبيغ المعاملاتية المعاصرة^[72]، مع الحرص على التكوين المستمر لها - كما ذكرنا-؛ لأن هناك دائماً مستجدّات عربية وعالمية تنزل بالمكلفين بين الفينة والأخرى؛ مما يستدعي بحثاً متواصلاً واجتهاداً مستنيراً بروح العصر يواكبها.

خاتمة:

من خلال معالجتنا لهذا الموضوع المعاصر، خلصنا إلى مجموعة من النتائج، ومن أهمها ما يلي:

1- تتحكم مجموعة من العوامل في إفراز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، أبرزها إشكال ضعف المعلومات والتواصل بين الطرفين، إشكال المبالغة في طلب الضمانات من طرف البنوك، إشكال ارتفاع تكلفة التمويل البنكي الموجه للمقاولات الصغرى والمتوسطة... فرغم مجيء الإصلاحات بالشروط والآليات التمويلية اللازمة لتقوية القدرات المالية لهذه الأخيرة، وإعدادها لمواجهة تحديات الانفتاح المتزايد للاقتصاد المغربي، فإنه لم يستطع التأثير على سلوك الطرفين في اتجاه نسج علاقة تشاركية تخدم مصلحة كليهما.

من هنا تظهر الأهمية التي يمكن أن تلعبها البنوك التشاركية على مستوى المساهمة في علاج إشكالية التمويل هاته.

2- إلزامية تغليب البنوك التشاركية عند اعتمادها بالمغرب للمقاربة التشاركية في تعاملاتها التمويلية؛ لتجاوز سلبات الإصلاحات السابقة، والتأسيس لظروف ائتمانية جديدة، يتحول من خلالها الاهتمام من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار، ومن التركيز على الضمانات - بمختلف أنواعها - إلى التركيز على البحث عن الجدوى الاقتصادية، ومن منح الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادخار والاستثمار.

3- اعتماد المقاربة التشاركية من لدن البنوك الإسلامية، يظل رهيناً برفع مجموعة من المعوقات التي ستتمس - بدون شك - مجال المنافسة المشروعة المفترضة بينها وبين البنوك التجارية عبر إعادة النظر في السياسة النقدية.

ويمكن أن نأخذ هنا - على سبيل المثال - آلية سعر الخصم أو سعر الفائدة الذي يعتمد البنك المركزي في عملية مدّ البنوك بالسيولة، والتي ستجد فيه البنوك التشاركية نفسها غير مستفيدة من هذه الآلية، لاعتماد هذا الإقراض على الفائدة، وستكون بذلك مجبرة على الاحتفاظ بمعامل سيولة مرتفعة، الأمر الذي ينعكس على قدرتها الاستثمارية بطبيعة الحال، وهو ما يستلزم معالجة هذا الإشكال القانوني، وذلك بالسعي لاستحداث أسلوب يتوافق مع العمل البنكي الإسلامي، حتى يصبح البنك المركزي ملاذاً آمناً - أيضاً - لهذه البنوك.

5- أبانت مجموعة من الدراسات التي همّت النظم المالية، أنّ صعوبات الولوج للائتمان ترتبط في جزء كبير منها بعدم توافر معلومات صادقة وحديثة حول الوضعية المالية للمدّين، وحول مستوى استدانهم، وهو ما يدفع بالبنوك إلى مزيد من الحذر وإلى تقييد الائتمان، وهو مشكلٌ يعاني منه التمويل البنكي الإسلامي عمومًا. ومن تمّ يُعدّ تحسين الإعلام المالي حول المقاولات المغربية، أحد التدابير المهمة والجوهرية من أجل تأسيس محيط ملائم لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، ونُثمنُ - هنا - مجهودات بنك المغرب بخصوص إنشاء مرصد حول المقاولات الصغرى والمتوسطة، بشراكة مع الوكالة الوطنية للنهوض بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، والذي يهدف إلى بلورة مؤشرات ذات طبيعة نوعية، تتعلق بشروط ولوج هذه المقاولات للتمويلات البنكية، وكذا آليات للمواكبة؛ مما يُفضي إلى بلورة رؤية شاملة ومشاركة على الصعيد الوطني حول إشكالية تمويل هذه المقاولات.

توصيات:

- (1) فيما يتعلق بهذا الموضوع، نوصي بتطوير مستمر وفاعل للبرامج الحكومية مثل: مساندة، وامتياز، ومقاولتي؛ باعتبار أنها لم تُحقّق حالياً المطلوب منها، بدليل أن عدداً كبيراً من المقاولين الشباب متابعون أمام المحاكم ومهدّدون بالسجن.
- (2) نوصي بتفعيل جدي للمخططات والتوصيات والندوات التي عقدت في هذا الشأن، وهي لم تجد طريقها بعد إلى التنفيذ الفعلي بسبب غياب سياسة حكومية حقيقية لتأهيل المقاولات الصغرى والمتوسطة، وتعزيز قدرتها على الصمود والاستمرار الأمتل في السوق.
- (3) لا تستفيد المقاولات الصغرى والمتوسطة بالشكل الكافي من تنوّع العروض المقدّمة في السوق المالية الوطنية. وفي هذا الإطار لا بدّ من التأكيد على ضرورة إيجاد قنوات للتواصل بين الطرفين لتقريب المقاولين من الامتيازات المقدّمة لهم من قبل المؤسسات المالية، وامتلاك رؤية واضحة للمشاريع المقدّمة من طرف المقاولات مع اللجوء إلى مؤسسات وسيطة تتولّى مهمة إتمام المعاملات الماليّة بين الجانبين.
- (4) يوصي الباحثان بوضع خطة واضحة لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، وبلورة "استراتيجية" تهتمّ قضايا وانشغالات المقاولات الصغرى، وتحديد وضبط الحلول معقولة وكفيلة بتعزيز مسار هذه الفئة من المقاولات بشكل دقيق وواضح دون تخبّط أو مشاكل.
- (5) التمويل بالقروض الصغرى لهذه الفئة من المقاولات يشكّل عقبة كبيرة أمام نهوضها، لذا يجب إعادة النظر في هذا الأمر، والرفع من سقفها لتبلغ حدّاً معقولاً تستمر معه المقاولات من هذا النوع في العطاء والتشغيل.
- (6) لا بد من خلق جسر للتواصل بين مسيري المقاولات الصغرى والمتوسطة، التي تشغل 46 في المائة من المأجورين، إلى جانب مساهمتها بحوالي 30 في المائة من حجم الصادرات، والمؤسسات المالية من جهة أخرى بهدف تقريب المقاولين من العروض المقترحة في السوق المالية.
- (7) يجب تفعيل توصيات المناظرات والمؤتمرات المهمة بهذا الموضوع، خصوصاً توصيات الدورة الخامسة للقمة العالمية لريادة الأعمال المنعقدة بمراكش أيام 19-21 نونبر 2014، باعتبارها أكبر تظاهرة في الموضوع حضرها ما لا يقلّ عن ثلاثة آلاف من رجال الأعمال ورؤساء الدول وكبار المسؤولين الحكوميين ومقاولين شباب من مختلف دول العالم، وتفعيل أيضاً ما لحقها من توصيات في مؤتمرات وندوات دولية أخرى في نفس السياق.
- (8) نوصي بتفعيل ومتابعة الاتفاقيات التي تروم تعزيز الشراكة بين المقاولات الوطنية والمقاولات الصغرى والمتوسطة؛ بغية مواكبة تطوّرها وتأمين المزيد من وضوح الرؤيا لديها، ومن أجل الحصول على وسائل التمويل.
- (10) يجب على البنوك التشاركية (الإسلامية) أن تأخذ زمام المبادرة وتسهم في تنشيط هذا النوع من المقاولات مادياً؛ مع تجنّب كل الأخطاء التي وقعت فيها التمويلات التقليدية، والتي أشرنا لبعضها في ثنايا البحث.
- (9) أخيراً نوصي أن يهتم المسؤولون بالمقاولين الشباب كثيراً، وتشجيع مبادراتهم مادياً ومعنوياً ليكونوا فاعلين ونافعين لأنفسهم ومجتمعهم، بدل اللجوء لوسائل الكسب غير المشروع أو التفكير في الهجرة أو أساليب أخرى غير أخلاقية أو قانونية.

- 1- تَمَّت هذه الإحصائية بناءً على معطيات رسمية من وزارة التجارة والصناعة المغربية.
- 2- بالإضافة إلى الصُّعوبات المالية، تعاني المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب من مجموعة من الإكراهات الحقيقية مثل: إكراه الولوج إلى العقار، ضعف مستوى تعليم وتكوين اليد العاملة، وضعف بنيتها التنظيمية، المنافسة غير المشروعة للقطاع غير المهيكل، العوائق الجبائية والعوائق الإدارية.
- 3- صدر النص القانوني المنظم لعمل هذه البنوك التشاركية، بناءً على ظهير شريف رقم 1.14.193، صادر في فاتح ربيع الأول 1436 (24 ديسمبر 2014)، بتنفيذ القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات الاعتبارية في حكمها. انظر: الجريدة الرسمية عدد 6328، فاتح ربيع الآخر 1436 (22 يناير 2015).
- 4- قلنا: "بمفهومها الشمولي"؛ لأننا نُميز داخل المقاولات الصغرى والمتوسطة بين صنف الصناعات الصغرى والمتوسطة، وصنف آخر مشكّل من الأنشطة الحرة، مثل: المدارس الحرة، المصححات، ونحوها.
- 5- بالإضافة إلى البنوك كمصدر رسمي لتمويل هذه المقاولات، هناك مصادر تمويل غير رسمية، كالاقتراض من الأهل والأصدقاء، والمرابين ومدائبو الرهون...، ومصادر تمويل شبه الرسمية، كالمؤسسات المالية التعاونية...
- 6- مكّنت مراجعة القانون البنكي في سنة 1993، من تدعيم التوجّه نحو تحرير النشاط البنكي، من خلال استحداث أدوات مالية جديدة، سواء في مجال تعبئة الموارد أو فيما يتعلق بطرق التمويل.
- 7- ظهير شريف رقم 1.93.147، صادر في 15 من محرم 1414 (6 يوليو 1993)، معتبر بمثابة قانون يتعلق بنشاط من مؤسسة الائتمان ومراقبتها. انظر: الجريدة الرسمية، عدد (4210)، 1993/07/07، ص 1156.
- 8- ظهير شريف رقم 1.05.178، صادر في 15 من محرم 1427 (14 فبراير 2006) بتنفيذ القانون رقم 34.03 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات الاعتبارية في حكمها، الجريدة الرسمية، عدد (5397)، بتاريخ 2006/02/20، ص 435.
- 9- ظهير شريف رقم 1.14.193، صادر في فاتح ربيع الأول 1436 (24 ديسمبر 2014) بتنفيذ القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات الاعتبارية في حكمها. انظر: الجريدة الرسمية، عدد (6328)، بتاريخ فاتح ربيع الآخر 1436 (22 يناير 2015).
- 10- راجع - إن شئت - في هذا السياق: النظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، ص 93، 94.
- 11- *Enquête sur le climat de l'investissement*, Maroc, 2004, p. 32.
- 12- LOUALI (Hind), "Evaluation du financement de la PME au Maroc", direction de la politique économique général, août 2003, N° 9.
- 13- انظر تقرير بنك المغرب، بعنوان: "التقرير السنوي حول الإشراف البنكي"، السنة المالية 2014، ص 89.
- 14- انظر: رشيدة الخير، النظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، مرجع سابق، ص: 157.
- 15- من خلال تصريح رسمي لوزير الصناعة والتجارة والتكنولوجيات الحديثة أحمد رضا الشامي، أنه رغم البرامج الكثيرة التي فُتحت في وجه الشباب من أجل خلق مقاولات، إلا أن نسبتها في المغرب لا تزال جد ضعيفة، حيث لا يتعدى المتوسط (7.52) شركات لكل عشرة آلاف نسمة، في حين نجد هذه النسبة في تونس - مثلاً - تصل إلى (39) شركة لنفس العدد، وفي فرنسا (33.8) شركة، بينما ترتفع النسبة بدولة إسبانيا، إذ وصلت إلى (73) شركة.
- انظر: سعيد الطواف، المقاولات الصغرى والمتوسطة.. العديد من الإجراءات لكن النتائج متواضعة، صحيفة المساء، بتاريخ: 2011/11/22م.
- 16 - Voir: BENEZHA (Hajar), «Emploi: L'échec des programmes d'insertion», L'Economiste, édition 4375, du: 09 /10/2014.
En ligne: <http://www.leconomiste.com/article/960181-emploi-l-echec-des-programmes-d-insertion>. (Date d'entrée: 02/05/2019).
- 17- انظر: النظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، مرجع سابق، ص: 165.
- 18- قلنا آخر الحاصل؛ لأنه سوف يلاحظ أن هناك اختلافاً في تواريخ الإحصائيات المعتمدة، وهو أمر راجع إلى التباين في تواريخ آخر الحاصل التي استطعنا الحصول عليها. ولكن مع ذلك فليست هناك فروق شاسعة بينها، وهو الأمر الذي لن يؤثر كثيراً على الاستنتاجات التي خرجنا بها من خلال دراستنا لهذه الإحصائيات.
- 19- من أجل حلّ مشكل تمويل وتأهيل المقاولات الصغرى والمتوسطة، تمّ خلق ما يسمى بـ "صناديق الضمان"، وكذا "صناديق التمويل المشترك"، وهي صناديق غرضها الجوهرية: هو تسهيل وُلوج هذه المقاولات إلى التّمول البنكي من خلال ضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك (صندوق ضمان قروض تأهيل المقاولات، صندوق هيكلة الديون "استمرار")، أو الاشتراك مع البنك المعني بالأمر في تمويل مقاولات من المقاولات المستجيبة لشروط الاستفادة من هذه الصناديق (الصندوق الوطني لتأهيل المقاولات، صندوق إعادة هيكلة مقاولات قطاع النسيج والألبسة، صندوق تحديث الوحدات الفُنْدُقية، صندوق إزالة التلوث الصناعي... إلخ).

20- تمّ سنة 2017م إطلاق برنامج "التأهيل اللوجستيكي" للمقاولات الصغرى والمتوسطة، لفائدة حوالي 600 مقاولة صغرى ومتوسطة بغلاف مالي بلغ 63 مليون درهم..

ويندرج هذا البرنامج - الذي بادرت الوكالة المغربية لتنمية الأنشطة اللوجستيكية بإعداده بشراكة مع الاتحاد العام لمقاولات المغرب - في إطار تفعيل "الاستراتيجية اللوجستيكية الوطنية، وخاصة المحور المتعلق بتنمية "فاعلين لوجستيكيين" ناجعين ومندمجين.. وهو يمتدّ من الفترة (2017-2021) مع مرحلة تجريبية أولى (2017-2018)، وكما أخبر المسؤولون عنه، أنه يترجم الإرادة المشتركة للفاعلين من القطاعين العام والخاص من أجل جعل "اللوجستيكي" دعامة ورافعة لتحسين القدرة التنافسية العامة للمقاولات المغربية الصغرى والمتوسطة، في محيط دولي يتّسم بمنافسة اقتصادية كبيرة...

21- بالإضافة إلى "ضمان إكسبريس" الموجه إلى تمويل المقاولات الصغيرة جدًا.

Caisse centrale de garantie , Communiqué Activité CCG, Octobre 2014, 2.419 TPME et 19.160 ménages bénéficiaires de la garantie de la CCG au cours des 10 premiers mois de 2014.

22- جاء ذلك على لسان مديرة الوكالة الوطنية للنهوض بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، انظر:

ECHIHABI (Latifa), "stratégie nationale de modernisation et compétitivité des entreprises au Maroc", Tunis 16 Mai 2006, pp. 4 - 34.

23 - BLUNDEN, Katherine: "L'appréciation du risque bancaire", La revue Analyse financière (SFAF), n° 54, 3^{ème} trimestre, 1983, p. 45.

24- نظرًا لتخبط المقاولات الصغرى والمتوسطة في جانب التمويل البنكي، ركزت الكتابات المعاصرة على الاهتمام بها، ومساندتها، والمضي قدمًا في تشجيعها، باعتبارها أداة فعالة تقود قاطرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالبلد. راجع: أبحاث ومناقشات المناظرة الوطنية السادسة للجماعات المحلية، تحت شعار: "تكوين وإعلام المنتخبين"، توصيات وتقرير لجان العملات والأقاليم، تكوين من: 28 إلى 30 يونيو 1994م، المملكة المغربية، وزارة الداخلية، المديرية العامة للجماعات المحلية، منشورات مركز التوثيق للجماعات المحلية، ط. الأولى 1994م، الجزء الثالث، وخطب وندوات صاحب الجلالة الملك محمد السادس. 23 يوليوز 1999- 18 يوليوز 2000، منشورات وزارة الاتصال، ط. الأولى 2000م، ص 101 و249، والنظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، مرجع سابق، ص ص: 190-202.

25 -Institut de Développement, «le financement de la petite entreprise en Afrique», préface de Robert Arzano, l'Harmato (1995); p. 46 - 47.

26- Ibn Abdeljalil (Najib), «L'entreprise et son environnement, Recueil des publications», Editions Consulting, Casablanca (1999); p. 74.

27- Ibn Abdeljalil, op. cit., p. 74.

28 -MASMOUDI (Hicham), «stratégies d'octroi des prêts et analyse de la défaillance des emprunteurs. Application de modèles sur données d'entreprises», mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme d'études supérieures approfondies en économétrie (DESA), UFR «d'économétrie appliquée à la modélisation macro et microéconomique», université Hassan II, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Casablanca - Aïn Chock, Avril 2006.

29- انظر: عائشة الشرفاوي المالقي، البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، ص ص: 125 - 126.

30- ABOUCH (M), MAAROUF (A), "la banque dans la nouvelle dynamique financière: Une analyse rétrospective du cas Marocain", REMALD, N° 65, Novembre, Décembre, 2005, p.101.

- Séminaire sur «Les modes de financement des PME/PMI» organisé par l'association Marocaine d'appui à la promotion de la petite entreprise, avec le concours de la fondation Frederich Ebert, 25 novembre 1994, in «La banque dans la nouvelle dynamique financière...», op. cit., p. 102.

31- يفيد نفس التقرير بأن متوسط قيمة الضمان يقارب (250٪) من متوسط قيمة القرض الذي تم الحصول عليه، وهو أيضًا من أعلى المتوسطات الحسابية بعد جمهورية جورجيا، وغالبًا ما يتم تفسير ذلك بصعوبة، وكذا طول مسطرة تحقيق الضمانات البنكية.

32- على الرغم بما يقوم به صندوق الضمان المركزي، باعتباره مؤسسة مالية عمومية في حكم المؤسسات البنكية، أحدثت سنة 1949، يساهم بصفته آلية من آليات الدولة، في تحفيز المبادرة الخاصة عبر تشجيع خلق المقاولات وتطويرها وتحديثها، بالإضافة إلى دعم الولوج للسكن، وضمان قروض الاستثمار والاستغلال وإعادة الهيكلة المالية، ونحوها من الخدمات..

ورغم وصفه شريكاً طبيعياً للبنوك، أبرم مع هذه الأخيرة اتفاقيات للتعاون في مجال استخدام منتجات الضمان والتمويل المشترك، فإن هذه الجهود تبقى ضئيلة وغير وموأكبة للتطور الاقتصادي المنشود الذي يشهده العالم.

33- تعدُّ نسبة (22٪) فقط من المقاولات الصغرى، هي التي تمتلك أرضاً حسب معطيات التقرير الخاص بتقييم مناخ الاستثمار بالمغرب.

34- من خلال المعطيات المسلم بها، نجد أن (69٪) من المقاولات قدّمت رهناً حيازياً لأصلها التجاري، و(65٪) حسب معطيات التقرير السابق. وللتوسع في معرفة هذه الضمانات، والتّمييز بين أنواعها، راجع:

وليد العايب، لحلو بوخاري، اقتصاديات البنوك والتّقنيات البنكيّة، ص 124 وما يلها.

35-Voir: MENARD (L) et collaborateurs, **Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière**, anglais- français, imprimé au CANADA, 2^{ème} édition, 2004; p. 615.

36 -BENLAANAYA (Mohammed), **le fonctionnement du marché du crédit et le financement de l'investissement des PME au Maroc : Analyse Micro économétrique**, Thèse pour l'obtention de Doctorat en Sciences Économiques, Université Hassan II, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Casablanca, 2005-2006; P. 41.

37- تقرير البنك الدولي حول مناخ الاستثمار بالمغرب. مرجع سابق. ص: 36.

38- المادة 58 من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.

39- من النّاحية العمليّة التطبيقية، لا زال في بداية تعاملات المصارف التشاركية تعزُّ كبيراً، وتخوُّف من تمويل هذا النوع من المقاولات، وذلك بشهادة خبراء الاقتصاد في المجال...

40- انظر: القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.

41- لاستيعاب تأصيل هذه النّظرية وتطبيقاتها في موضوعنا، انظر: عدنان عبد الله محمد عويضة، نظرية المخاطرة في الاقتصاد الإسلامي: دراسة تأصيلية تطبيقية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فرجينيا، ط. الأولى 1431 هـ - 2010 م، ص: 47- 136.

42- وردت هذه القاعدة في كثير من كتب الفقه وعند الحديث على الشركات. انظر على سبيل المثال: السرخسي، المبسوط، 80/13. وأصل هذه القاعدة: حديث نبوي شريف وهو قوله صلى الله عليه وسلم في شأن زيادة الرهن ونمائه: (له غنمٌ وعليه غرمه)، يعني - والله أعلم - له زيادته وعليه نقصانه.

43- سُميت ببيع الأمانة؛ لأنها مبنية على الثقة والأطمئنان في التّعامل بين الطرفين: البائع والمشتري. انظر: الموسوعة الفقهية (الكويت)، 50/9 و 186/20.

44- انظر: محمد الوردي، أساسيات الاقتصاد الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة، طوب بريس، الرباط، 2011، ص: 288-290.

45- مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة (علاء)، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط. الأولى، 2017، ص: 242.

46- المادة 58، الفقرة (ب) من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.

47- حسين عبد المطلب الأسرح، البديل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ط. الأولى 2017 م، (بدون بيانات)، ص: 34.

48- أبو عجيبة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، مرجع سابق، ص: 259.

49- المادة 58 من القانون رقم 103.12 الصادر بالجريدة الرسمية؛ عدد 6328، فاتح ربيع الأول 1436 (20 يناير 2015).

50- وتسنّى هذه المشاركة أيضاً بـ "المشاركة الدائمة" أو "المشاركة في رأس مال المشروع"، وفيها يشارك المصرف شخصاً واحداً أو أكثر في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين لا يقلُّ على (15 في المائة) من رأس مال المشروع.. انظر: قادري محمد الطاهر وآخرون، المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، ص 40.

51- انظر: بنك دبي الإسلامي، فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية، ص: 19- 20، وأحمد علي السالوس، المعاملات المالية المعاصرة في ميزان الفقه الإسلامي، مكتبة الفلاح بالكويت والاعتصام بالقاهرة، الطبعة الأولى، 1986 م، يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، المقدمة، وص: 27- 31.

52- المساهمة المتناقصة في البنك الإسلامي: هي صيغة بديلة عن التّمول بالفروض طويلة الأجل في البنوك الربوية؛ ذلك أن المساهمة تعني: استمرارية المشاركة المتناقصة التي توجي بأنّ البنك سيخرج بعد مدّة معيّنة في شكل تدريجي في إطار ترتيب منظمٍ ومتفقٍ عليه. انظر: جمال لعمارة، المصارف الإسلامية، ص 93.

53- انظر: المادة 58، الفقرة (ج) من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.

- 54- انظر: رشيدة الخير، آفاق تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل مشروع قانون البنوك التشاركية، مجلة الفقه والقانون، ع (15)، 2014، ص: 299.
- 55- المادة 58، الفقرة (د) من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.
- 56- أبو عجيلة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، مرجع سابق، ص: 224.
- 57- المادة 58، فقرة (هـ)، من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.
- 58- الوردي، أساسيات الاقتصاد الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة، مرجع سابق، ص: 310.
- 59- أبو عجيلة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، مرجع سابق، ص: 280-283.
- 60- المادة 58، فقرة (و) من القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها.
- 61- عائشة المالقي، البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ص: 520.
- 62- انظر: رشيدة الخير، آفاق تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل مشروع قانون البنوك التشاركية، مجلة الفقه والقانون، ع (15)، 2014، ص: 301.
- 63- الحمود (تركي راجي)، التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية في دولة قطر: دراسة ميدانية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، العدد (76)، ط. الأولى، 2002، ص: 29-30.
- 64- المالقي، البنوك الإسلامية، مرجع سابق، ص: 396-397.
- 65- من التجارب التي أثبتت نجاحها، نذكر - مثلاً - تجربة بنك "فيصل الإسلامي السوداني" في مجال تمويل الصناعات الصغيرة، أن استخدام صيغة المرابحة يتم بطريقة أكبر مما هو عليه الشأن بالنسبة للمشاركة والإجارة، كصيغة لتقديم التمويل المضمون، ذلك بنسبة تصل إلى (90 %). راجع: بابكر أحمد (عثمان)، تمويل القطاع الصناعي وفق صيغ التمويل الإسلامي، تجربة بعض المصارف السودانية، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط. الثانية، 2004، ص: 70.
- وهو ما يلاحظ أيضاً في التجربة الوحيدة بالمغرب الخاصة بتسويق المنتجات البديلة، والتي تمثلها مؤسسة "دار الصفاء"، التابعة لمؤسسة "التجاري وفا بنك"، حيث تنحصر منتجاتها في صيغة المرابحة. انظر في هذا الصدد موقع المؤسسة على الشبكة العنكبوتية (الأنترنت): www.darassafaa.com
- 66- بوقرة (زهر الدين)، دور البنوك الإسلامية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الليسانس في علوم الاقتصاد، جامعة فرحات عباس، سطيف، الموسم الجامعي: 2012-2013م، ص: 61-70 و 99-101 بتصرف.
- 67- ونوغي (فتيحة)، "أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي"، بحث مقدم إلى الندوة الدولية: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاديات المغربية"، جامعة سطيف 1، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سطيف، الجزائر، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003م، ص: 15.
- 68- بوقرة، دور البنوك الإسلامية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص: 102-105، عبد الله أحمد الدعاس، خالد جمال الجعارات، "دور المصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن"، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد الرابع عشر، العدد الثاني، 2014م، ص: 189.
- 69- كشف المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي "أن مساهمة هذا النوع من المنتجات في إجمالي الودائع البنكية لم يتجاوز (0.1) بالمائة أواخر سنة 2013.
- وحسب دراسة ميدانية لأحد الباحثين همت ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا للمنتجات البنكية البديلة، فإن فقط (13 بالمائة) من العينة المعتمدة هي التي استعملت هذه المنتجات.
- مقتطف عن: "رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي حول نص القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها، الإحالة رقم 2014/08، ص: 15.
- وانظر في هذا الصدد:
- Lotfi BOULHARIR, *Les défis de financement participatif face aux contraintes financières des PME, quel apport et quelle réalité?* "Une enquête sur les entreprises marocaines, Researches and Applications in Islamic Finance, Volume 1, N° 1, février 2017, p. 52.
- 70- EL OUAZZANI Hindet ROUGGANI Khalid, «Attentes des dirigeants des PME vis à vis de l'introduction des institutions financières islamiques au Maroc: Cas des PME de la région Doukkala-Abda», 1ère Edition du Congrès International de l'Economie et de la Finance Islamique 14 – 15 Décembre 2016, FSJES Ain Chock, Casablanca.

71- Lotfi BOULHARIR, «Les défis de financement participatif face aux contraintes financières des PME, quel apport et quelle réalité?», op. cit, p. 52.

72- الأسرج، حسين عبد المطلب، "دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغرى والمتوسطة"، بحث مقدم إلى مؤتمر "المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية"، كلية الآداب والعلوم الإنسانية، بني مَلاَل (المغرب)، 21-22 مايو 2012، ص 16 بتصرف.

3-EL OUAZZANI Hind et ROUGGANI Khalid, **Attentes des dirigeants des PME vis à vis de l'introduction des institutions financières islamiques au Maroc : Cas des PME de la région Doukkala-Abda**, La 1^{ère} édition du Congrès International de L'économie et de la finance islamique, 14 - 15 décembre 2016, FSJES Ain Chock, Casablanca.