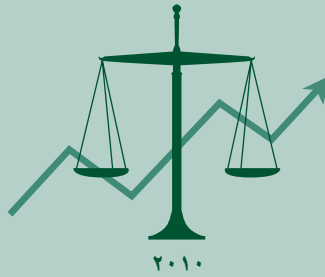


2

سلسلة القانون والاقتصاد

المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين النص والتطبيق مواضيع مختارة



جامعة بركزيت
BIRZEIT UNIVERSITY
INSTITUTE OF LAW
معهد الحقوق



المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين النص والتطبيق: مواضيع مختارة



معهد الحقوق - جامعة بيرزيت

بيرزيت ٢٠١٠

المنشآت الصغيرة والمتوسطة - فلسطين

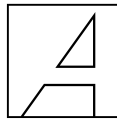
القانون والاقتصاد - فلسطين

© جميع الحقوق محفوظة لـ: معهد الحقوق، جامعة بيرزيت، فلسطين
نشر هذا الكتاب بدعم من مؤسسة كونراد أديناور

ISBN 978-9950-318-23-6

Copyright © 2010 by Institute of Law, Birzeit University, Palestine.
SMEs – From Theory into Praxis: Selected Topics.

*This Publication is supported by
Konrad Adenauer Stiftung*



Konrad
Adenauer
Stiftung

التصميم والإخراج الفني: كولاغ للإنتاج الفني، هاتف: ٠٢ ٢٩٧٠٢٨٥

فريق البحث

أ.د أمين دواس أ.هيا الحاج أحمد
أ. فايز بكيرات أ. محمود علاونه

التدقيق اللغوي

نصر الله الشاعر

تقديم

اكتسب موضوع المنشآت الصغيرة والمتوسطة أهمية كبرى في السنوات الأخيرة في ظل تنامي حجمها، إذ تشكل نسبتها الغالبية العظمى من بين عدد المنشآت الاقتصادية في فلسطين.

من هنا، أطلق معهد الحقوق في جامعة بيرزيت في العام ٢٠١٠، مشروعاً بحثياً، تحت عنوان «المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين النص والتطبيق: مواضيع مختارة» بدعم من مؤسسة كونراد أديناور- رام الله؛ وذلك بغية دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، عبر رصد الإطار القانوني العام لهذه المنشآت، وبيان دور كل من الغرف التجارية والهيئات المحلية في دعم هذه المنشآت، وآليات فض المنازعات التجارية فيها.

استغرق تنفيذ المشروع مدة سنة، نظم فريق العمل من خلالها عدداً من ورش العمل الداخلية والخارجية، وقام بإجراء المقابلات الشخصية مع المؤسسات ذات العلاقة بعملها، هذا إلى جانب تنفيذ استبانة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، شمل كلاً من الضفة الغربية وقطاع غزة.

يأمل معهد الحقوق أن تشكل هذه الدراسة الثانية ضمن سلسلة القانون والاقتصاد خطوة مهمة نحو بناء تقاليد الرصد العلمي في الأراضي الفلسطينية؛ بهدف الإسهام في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، بعد أن أصدر المعهد الدراسة الأولى في هذه السلسلة بعنوان: «الدليل القانوني للبيئة التجارية في فلسطين».

ويتوجه المعهد بالشكر للباحثين الوطنيين وفريق عمل المشروع، ولكل من أسهم في إخراج هذه الدراسة إلى النور.

مدير معهد الحقوق

د. غسان فرمند

تقديم مؤسسة كونراد اديناور / رام الله

تأتي هذه الدراسة «المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين النص والتطبيق: مواضيع مختارة» لتشكل المنشور الثاني في سلسلة بعنوان «القانون والاقتصاد»، تصدر عن معهد الحقوق في جامعة بيرزيت وتمويل من مؤسسة كونراد اديناور - رام الله.

تعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لأي اقتصاد. وهي أكبر مزود للعمالة وكذلك تعتبر مصدرا رئيسيا للابتكار، وضمانة لاقتصاد تنافسي ومستدام وفعال، كما أنها تلعب دورا هاما في إزالة الاختلالات وعدم التوازن الناتج عن التنوع الاقليمي والقطاعي للمنشآت الاقتصادية. وبناء عليه، فإن قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة يسهم والى ابعد الحدود في الحد من ظاهرة الفقر، ويلعب دورا هاما في تحقيق التنمية للدول.

ففي ألمانيا على سبيل المثال، تشكل القوى العاملة في هذه المنشآت الغالبية العظمى من مجموع هذه القوى، ونسبة تصل الى ما يقرب من ٧٠٪ منها. وفي الاتحاد الأوروبي هناك حوالي ٢٢ مليون منشأة صغيرة ومتوسطة، توفر ما يقرب من ٧٥ مليون وظيفة، وهو ما يمثل نسبة تصل إلى ٩٩٪ من مجمل المنشآت.

في السنوات الأخيرة، شهد الاقتصاد في الأراضي الفلسطينية نموا كبيرا، لعبت فيه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والتي تمثل ٩٩٪ من حجم المنشآت الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية أيضا، دورا أساسيا في هذا الصدد. ومع ذلك، لا يزال هناك العديد من المشاكل في الإطار التنظيمي الذي يحكم ممارسات هذه المنشآت، وهناك حاجة حقيقية لاجراء الدراسات الشاملة والمحدثة عن طبيعة عمل هذه المنشآت، واهم المعوقات التي تواجه مسيرتها في الاراضي الفلسطينية. تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وبيان أهميتها وماهية المشاكل التي تواجه عملها، سواء على الصعيد الداخلي لها، أو على صعيد علاقتها بالهيئات والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية.

مؤسسة (كونراد اديناور) مؤسسة سياسية المانية، تؤمن بمبادئ تعزيز سيادة القانون والديمقراطية والحكم الرشيد، وقواعد اقتصاد السوق الاجتماعي. تفخر مؤسسة كونراد اديناور بتمويل هذه الدراسة «المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين النص والتطبيق: مواضيع مختارة». وتؤمن أنها ستسهم في تغيير الإطار التنظيمي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطيني.

فلكس دانه

الممثل المقيم- مؤسسة كونراد اديناور

PREFACE

The Study “SMEs – From Theory into Praxis: Selected Topics” is the second publication in a series titled “Law and Economics” that the Institute of Law at Birzeit University conducted in cooperation with the Konrad-Adenauer-Stiftung.

Small and Medium Enterprises (SMEs) are the backbone of any economy. They are the largest provider of employment as well as a major source of innovation and are essential for a competitive, sustainable and efficient economy, as they are able to remove regional and sector imbalances in the economy.

Therefore, the SME sector is important for poverty reduction and plays a significant role in the development of a country.

In Germany, nearly 70% of the workforce is employed by SMEs. In the European Union there are about 23 million SMEs that provide nearly 75 million jobs and represent 99% of the totality of enterprises.

In recent years, the economic growth in the Palestinian Territories increased significantly. SMEs, which represent 99% of the economic enterprises in the Palestinian Territories as well, have played a core role in this connection. Nevertheless, there are still many problems in the regulatory and practice framework of SMEs, and there is a real need of comprehensive and up-to-date information about their embedment in the Palestinian Territories. The study therefore aims to examine the definition and significance of SMEs and their internal problems as well as their relation to governmental and non-governmental agencies.

The Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) is a German political foundation aiming to strengthen the rule of law, democracy, and social market economy. KAS is proud to support the study “SMEs from Theory into Practice: Selected Topics”. We believe it will contribute to change the framework in which Palestinian SMEs operate.



Felix Dane
Representative to the Palestinian Territories
Konrad-Adenauer-Stiftung

فريق العمل على الاستبانة

تصميم الاستبانة وتحليل البيانات

ايمن رزق الله

غزة	الضفة الغربية	
اسماعيل أبو مهادي	عائشة شعار	استقلال قاسم
حازم أبو جياب	عرين دويكات	الاء بليسي
زكريا السلوت	علاء عجاج	اماني بياتته
صالح الدحوح	فاروق طباحي	انوار ابو عيشة
عبد الفتاح مهنا	فراس زهد	اياد فواضلة
هشام السطري	قتيبة درويش	ايمن الديسي
	محمد حميدة	تمام فروخ
	محمد رشدي	حسن حمدان
	مدين اديب	دانه بعيرات
	مرام ساحلية	دعاء صابر
	مرام ناصر	رزان برغوثي
	مها حمودة	رشا عباس
	موسى ابو علي	رعد صافي
	مي شبيطة	رنا فواضلة
	ميس جودة	سجى الطيراوي
	نوار بدير	سماح ابو عرفة
	هبة مناع	سيف ابوريدي
	ولاء اسحاق	شذى غزاونة
	وئام احمد	صابرين الحاي

إدخال البيانات

ادخال البيانات "غزة"	ادخال البيانات "الضفة الغربية"
رامي مراد	ناتاشا البرغوثي
	نادية فواضلة
	نسرین فائق محمد

قائمة المحتويات

٥	تقديم
١٩	الجزء الأول المنشآت الصغيرة والمتوسطة: إطار عام
٥٦	الجزء الثاني الإطار القانوني لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين
١٢٥	الجزء الثالث دور الغرف التجارية في حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين
١٧٩	الجزء الرابع « دور الهيئات المحلية في تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الحالة الفلسطينية »
٢١٧	الجزء الخامس فض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين: الوسائل والآليات
٢٧٥	ملحق نموذج الاستبانة

المقدمة

يشكل الموروث التشريعي المتنوع نتيجة الحقب السياسية المتعاقبة على فلسطين، قوام النظام القانوني لها. ومنذ تأسيس السلطة الفلسطينية، برزت عملية تشريعية، تضع ضمن أهدافها خلق انسجام بين التشريعات السالفة وتوحيدها، بالإضافة إلى سن تشريعات جديدة وإصلاح المؤسسات القانونية. وفي هذا السياق، برزت الحاجة إلى إجراء الإصلاحات القانونية، في مجالات القوانين المالية والتجارية، من قبل العديد من الجهات المحلية التي تمثل شريحة واسعة من السياسيين الفلسطينيين، ومؤسسات المجتمع المدني، والنشطاء والمفكرين، كما طالبت جهات خارجية بتنفيذ هذه الإصلاحات القانونية. ومما لا شك فيه أن أيًا من المطالب الداخلية والخارجية لإجراء الإصلاح لم تتفق بالضرورة على أجندة أو مفاهيم أو دوافع مشتركة.

وعلى الرغم من إعلان السلطة الفلسطينية الشروع في تنفيذ سياستها الإصلاحية، التي تضع على رأس سلم أولوياتها إصلاح التشريعات الاجتماعية والمالية والتجارية، لم يحظ الدور الذي تضطلع به المنشآت الصغيرة والمتوسطة بنصيبه من الاهتمام المطلوب والملائم، في إطار العملية التشريعية. وقد خضعت السلطة الفلسطينية للضغوطات التي فرضتها المؤسسات الاقتصادية الفلسطينية والدولية، كالبנק الدولي، التي تدعوها إلى إجراء إصلاحات تشريعية، ومن شأن ذلك دفع السلطة الفلسطينية في اتجاه تسريع وتيرة الإصلاحات التشريعية، في ميادين القوانين المالية والتجارية.

سنت السلطة الفلسطينية العديد من التشريعات المتعلقة بالقوانين التجارية والمالية، ومع ذلك، لم يزل عدد من العوائق الخارجية والداخلية التي تعوق عملية التنمية الاقتصادية، وتؤثر على فعاليتها. ويبدو أن الإصلاح الجاري في القطاعات المالية والتجارية، بالإضافة إلى سياسات التنمية الاقتصادية واستراتيجياتها تركز اهتمامها على المنشآت الكبيرة¹، على الرغم من أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل النسبة العظمى للاقتصاد الفلسطيني.

ونظرًا لأهمية هذه المنشآت؛ أخذت معظم الدول النامية تركز الجهود عليها، حيث أصبحت تشجع إقامة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ولا سيما بعد أن أثبتت قدرتها وكفاءتها في معالجة المشكلات الرئيسية التي تواجه الاقتصاديات المختلفة، وبدرجة أكبر من الصناعات الكبيرة. ويأتي الاهتمام المتزايد - على الصعيدين الرسمي والأهلي - بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، لأنها بالإضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة، يقل حجم الاستثمار فيها كثيرًا بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة، كما أنها تشكل ميدانًا لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح

١. غسان فرمند وآخرون، الإطار القانوني للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، ٢٠٠٦، ص ٢.

مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي؛ مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل.

وقد وجدت هذه المنشآت مختلف أشكال الرعاية والمساندة، من القطاعين العام والخاص؛ لمساهمتها الكبيرة في قطاع الصناعة، فعلى سبيل المثال تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ما نسبته ٩٠٪ تقريباً من المنشآت في العالم، وتوظف (٥٠٪ - ٦٠٪) من القوى العاملة في العالم. فكان لا بد من توفير الدعم، بمختلف أشكاله، لهذه القطاعات الحيوية نظراً لأهميتها، وحتى تتخلص من أهم العقبات التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ألا وهي عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لاستمرارية نشاطها، وعدم قدرتهم أيضاً على توفير الضمانات التقليدية الكافية التي تشترطها البنوك التجارية لتقديم التمويل لها. فالبنوك التجارية تسهم عادةً في المشاريع الكبيرة، وتفضل التعامل وتقديم القروض لها، بسبب انخفاض درجة المخاطرة لدى هذه المشروعات من ناحية، ولسهولة تعامل البنوك معها من ناحية ثانية، ولقدرتها على توفير الضمانات المطلوبة من ناحية ثالثة، أو لوجود أهداف واهتمامات مشتركة.^٢

لكل ما تقدم، ومن خلال وحدة القانون والاقتصاد، التي تم تأسيسها في العام ٢٠٠٨ في معهد الحقوق بجامعة بيرزيت؛ لتعنى بدراسة الجوانب القانونية ذات التأثير الاقتصادي، وكان باكورة إنتاجها البحثي في هذا المجال العمل على إصدار «الدليل القانوني للبيئة التجارية في فلسطين»، لذلك كله؛ ارتأى القائمون على معهد الحقوق في جامعة بيرزيت تخصيص البحث القانوني للعام ٢٠١٠ في وحدة القانون والاقتصاد لدراسة الجوانب القانونية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، في نطاق البيئة القانونية لها في فلسطين.

وبعد أن قام فريق العمل على المشروع بمراجعة الأدبيات والأعمال القانونية ذات العلاقة بهذا الشأن، قررنا عدم تناول الموضوع بصورة تقليدية، أشبعت بحثاً فيما سبق من دراسات، بل قررنا العمل على تناول بعض الجوانب المهمة من حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة والتركيز عليها؛ لما سيكون لها من أثر في تنمية الدور الاقتصادي لهذه المنشآت. وهو ما تحقق بالفعل، فوقع الاختيار على مواضيع محددة لتكون الأساس لهذه الدراسة، وهي بالإضافة إلى التعريف بالمفاهيم العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، تناولت البحث في الإطار القانوني لتمويل هذه المنشآت، وعلاقتها بكل من الغرف التجارية والهيئات المحلية، وأخيراً البحث في وسائل حل المنزاعات التي تواجه عمل هذه المنشآت.

٢. ماهر المحروق، إيهاب المقابلة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهميتها ومعوقاتهما، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان، ٢٠٠٦، ص ١. متوافر على الموقع الآتي: www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeyal.../smes.doc، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠.

أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة وبشكل مباشر، إلى التركيز على بعض المشاكل التي تعاني منها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أثناء دورة حياتها، لمحاولة الوقوف على مكامن الخلل فيها من الناحيتين القانونية والعملية، وكذلك التعرف على أهم الإشكاليات التي تعاني منها هذه المنشآت، سواء في آليات عملها الداخلية، أو في علاقتها مع المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، وفيما بينها، من خلال الدراسات المتخصصة في المواضيع المحددة التي لجأت إليها هذه الدراسة.

أهمية الدراسة :

تكمن أهمية هذه الدراسة في أنها لا تعتمد الأسلوب التقليدي، من حيث التركيز على عمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، من خلال المواضيع التقليدية التي تطرق إليها الباحثون، وأشبعوها بحثاً، من حيث تعريفها وأهميتها ومعوقاتهما، بل ارتأى فريق العمل وبعد طول تفكير، تقسيم هذه الدراسة على شكل مقالات متخصصة في مواضيع محددة، تهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، بحيث لم يتم التطرق إليها بشكل مباشر من قبل.

منهجية الدراسة :

بخصوص المنهجية المتبعة في هذه الدراسة، فقد تم الارتكاز على عدد من المناهج، بدءاً بالمنهج الوصفي التحليلي، مروراً بالمنهج المقارن، مع استخدام المنهج التاريخي بشكل جزئي حسب مقتضيات الدراسة. ووفقاً لمقتضيات الدراسة فقد تنوعت الأدوات البحثية التي لجأ إليها فريق البحث في إخراج هذه الدراسة، ومن ضمن الأدوات التي استخدمها فريق البحث:

1. التركيز على الإطار النظري، من خلال المنهج الوصفي التحليلي في القوانين الفلسطينية ذات العلاقة.
2. اللجوء إلى القوانين والتجارب المقارنة العربية والأجنبية ذات الصلة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة.
3. إجراء عدد من المقابلات الشخصية مع المؤسسات والأفراد ذوي العلاقة بعمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
4. البحث الميداني من خلال تدريب عدد من الباحثين على آليات العمل الميداني، لتنفيذ الاستبانة على أرض الواقع مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

٥. اللجوء إلى أسلوب الاستبانة، من خلال عينة تم اختيارها عشوائياً، تشمل ٤٤٨ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، شملت كلاً من الضفة الغربية وقطاع غزة، مع التحليل لبيانات هذه الاستثمارات.

ولغايات إعداد هذه الدراسة، تم اللجوء إلى توزيع استمارة على عينة الدراسة، جرى تقسيم الاستثمارات إلى خمسة أقسام رئيسية، وذلك على النحو الآتي:

• **القسم الأول:** خصص القسم الأول من الاستثمارات لإعطاء تصوّر عام، حول وضع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية، حيث تركزت الأسئلة في هذا الجزء على عمل المنشآت والمناطق التي تغطيها، وطبيعة عملها، ونوع الإدارة فيها، والرقابة عليها، وعدد العاملين، ورأس المال، وغيرها من الأسئلة، لتعطي صورة واضحة عن توزيع هذه المنشآت في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة.

• **القسم الثاني:** خصص القسم الثاني لبحث موضوع تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حيث تناول هذا القسم طبيعة المؤسسات التي تقوم بالتمويل، ونوع التمويل الذي تحصل عليه هذه المنشآت، وحجم التمويل، وطبيعة الضمانات التي يتم تقديمها للحصول على تمويل، والأغراض الرئيسية لهذه القروض.

• **القسم الثالث:** خصص القسم الثالث للتعرف إلى دور الغرف التجارية في حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ومدى توافق الخدمات التي تقدمها هذه الغرف مع احتياجات هذه المنشآت، وهل هذه الغرف تقوم بالدور المنوط بها وفقاً لأحكام القانون؟ وما هي أهم المعوقات التي تعاني منها هذه المنشآت في علاقتها مع الغرف التجارية؟ وكيف تسهم الغرف التجارية في تنمية عمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتطويرها؟

• **القسم الرابع:** خصص القسم الرابع لبحث دور هيئات الحكم المحلي في تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وما هي طبيعة العلاقة التي تربط المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالهيئات المحلية؟ وهل تقوم الهيئات المحلية بأي دور رقابي على هذه المنشآت؟ وما هي طبيعة الرقابة التي تمارسها هذه الهيئات؟

• **القسم الخامس:** خصص القسم الخامس من الاستثمارات للتعرف إلى آليات فض المنازعات التجارية في هذه المنشآت، وطبيعة المنازعات التجارية التي تنشأ في المنشآت الصغيرة والمتوسطة وآليات فضها، وما هي الآليات التي تحبذ استخدامها؟ ومن يقوم بالرقابة عليها؟ وغيرها العديد من القضايا التي لها علاقة مباشرة بآليات فض المنازعات التجارية.

عينة الدراسة

تم تصميم عينة عشوائية ذات مرحلة واحدة (one stage stratified random sample)، بحيث تمثل المؤسسة وحدة المعاينة الأولية، وقد روعي في توزيع المنشآت أن تتناسب وتوزيعها (حجمها الفعلي) حسب حجم القطاعات الاقتصادية والمحافظات، بناء على نتائج تعداد السكان والمساكن عام ٢٠٠٧، ففطت الدراسة المنشآت المصنفة على أنها منشآت صغيرة ومتوسطة الحجم فقط.

وقد اختيرت العينة بصورة عشوائية، على أن تكون ممثلة لمجتمع الدراسة، فوقع الاختيار على ٤٤٨ منشأة ممثلة ما بين الضفة الغربية وقطاع غزة، موزعة على ١٩٢ منشأة في قطاع غزة، و ٢٥٦ منشأة في الضفة الغربية. أي بنسبة ٥٧٪ للضفة الغربية، ٤٢٪ لقطاع غزة.

وقد أعطي لكل محافظة عينة تتناسب مع الحجم الإجمالي للعينة، ومع إجمالي عدد المنشآت في هذه المحافظة، والنشاط الاقتصادي لهذه المنشآت، وقد شملت العينة كافة المدن والقرى والمخيمات والمحافظات في الضفة الغربية وقطاع غزة.

أما القطاعات الاقتصادية التي غطتها العينة، فهي: التجارة، والزراعة، والخدمات، والمطاعم والاستراحات والفنادق، وأخرى (تعليم، صحة، مالية، نقل ومواصلات). وقد حقق القطاع التجاري أعلى نسبة في العينة البالغ ٢٨,٨٪، يليه القطاع الصناعي الذي بلغت نسبته ٢٠,٢٪، ومن ثم قطاع الخدمات البالغة نسبته ٢٨٪، ويأتي في النهاية القطاع الزراعي الذي سجل نسبة ١١٪ من عينة الدراسة.

تقسيم الدراسة :

قسّمت هذه الدراسة إلى مقدمة وخمسة أجزاء على شكل مقالات مختارة وفي مواضيع محددة، على النحو الآتي:

- **الجزء الأول:** المنشآت الصغيرة والمتوسطة: مفاهيم عامة.
- **الجزء الثاني:** الإطار القانوني لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- **الجزء الثالث:** دور الغرف التجارية في حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين.
- **الجزء الرابع:** دور الهيئات المحلية في تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الحالة الفلسطينية.
- **الجزء الخامس:** آليات فض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الواقع الفلسطيني.

الجزء الأول

المنشآت الصغيرة والمتوسطة: إطار عام

اعداد
فريق البحث

قائمة المحتويات

٢٣	تقديم
٢٤	أولاً: تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة.....
٢٦	ثانياً: معايير تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي والاقليمي ...
٢٩	ثالثاً: معايير تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الفلسطيني
٣١	رابعاً: أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة.....
٣١	خامساً: خصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها
٣٣	سادساً: وصف بياني لخصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية:
٥٤	قائمة المراجع

تقديم

يرى كثير من الاقتصاديين أن تطوير المشاريع الصغيرة وتشجيع إقامتها، وكذلك المشاريع المتوسطة من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، 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 ووفقاً للإمكانيات المتاحة.^٢

وتلعب المنشآت الصغيرة والمتوسطة دوراً مهماً ومحورياً في اقتصاديات السوق الحديثة، سواء على المستوى العالمي أو على المستوى المحلي، نظراً للأهمية التي تشكلها هذه المنشآت في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتبرز هذه الأهمية في أن هذا النوع من المنشآت تعمل على حل جملة من المشاكل التنموية، في مقدمتها امتصاص العمالة الزائدة والتخفيف من حدة البطالة، ومعالجة مشكلة الفقر وزيادة الدخل، حيث توفر المنشآت الصغيرة والمتوسطة فرص عمل واسعة جداً.^٤

وتظهر التجارب العملية للصناعات الصغيرة في بعض الدول المتقدمة أن الحاجة تقتضي وجود مثل هذا النوع من المشاريع، وذلك انطلاقاً من الدور الحيوي لهذه الصناعات في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول، وتؤكد تجارب العديد من الدول، مثل اليابان والصين والهند وغيرها من الدول الآسيوية، أن دعم المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة وتشجيعها قد حقق طفرة نوعية ملحوظة، على المستويين: الاقتصادي، والاجتماعي، لهذه الدول.

ويختلف تعريف هذه المنشآت، وتحديد مفهومها، من دولة إلى أخرى؛ بسبب اختلاف المعيار الذي يتم على أساسه تصنيف هذه المنشآت، مع الأخذ بعين الاعتبار التفاوت النسبي الكبير بين المشروع الصغير في البلدان الصناعية المتقدمة، مقارنة بالمشروع الصغير في البلدان النامية، من حيث معياراً حجم رأس المال والعمالة، فمن الدول ما يصنفها بناء على معيار كمي، ومنها ما يصنفها على معيار نوعي.

وليس من السهل الوصول إلى تعريف محدد وواضح لتعظيمه على الدول، فتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يختلف من دولة لأخرى، ويختلف مفهومها من دول متقدمة إلى دول نامية، فما تعتبره دول متقدمة منشأة صغيرة تعتبره الدول النامية منشأة كبيرة، بالتالي ليس بالأمر

٢. ماهر المحروق، إيهاب المقابلة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أهميتها ومعوقات، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان، ٢٠٠٦،

ص ١.

٤. سمير الصوص، مرجع سابق، ص ١.

اليسير وضع تعريف موحّد على مستوى العالم لهذا النوع من المنشآت، وسنحاول في هذا الجزء من الدراسة التعرّيج على تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة دولياً وإقليمياً ومحلياً، مع التطرق إلى أهم معايير تصنيفها، هذا إلى جانب التطرق إلى أهميتها وخصائصها، وأهم العوائق التي تواجهها هذه المنشآت، وذلك على النحو الآتي:

أولاً: تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة

تلعب المشروعات الصغيرة دوراً جوهرياً في إستراتيجيات التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة، وتشكل هذه المشروعات ما نسبته ٩٠٪ تقريباً من المنشآت في العالم، وقد بلغت نسبتها على سبيل المثال ٩٠٪ من المنشآت الاقتصادية في السوق الأمريكية، وما بين ٨٥ و ٩٠٪ في أوروبا، ونسبة ٧١٪ في اليابان، ونسبة ٩٠٪ في المملكة العربية السعودية، ونسبة ٩٦٪ في جمهورية مصر العربية، ونسبة ٩٩٪ في فلسطين.^٥

فمن اليسير وصف المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ولكن من العسير تعريفها تعريفاً مقبولاً على المستوى الدولي بل وحتى على المستوى الإقليمي، ويعزى هذا إلى الاختلاف في الهياكل الاجتماعية والاقتصادية من دولة إلى أخرى، فضلاً عن تباين المعايير في تحديد الأسس التي يتم بموجبها تحديد شكل المشروع، ومنها البيانات الإحصائية التي تستخدم في تعريفها، حيث إن هناك نقصاً في هذه البيانات، ولذا فإن تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة سيظل متبايناً.^٦

ويختلف مفهوم المشروعات الصغيرة من دولة إلى أخرى^٧، بل وأحياناً من قطاع إلى آخر داخل

٥. نصر عبد الكريم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠، ص ٥؛ إيد عبد الفتاح النور، قياس كفاءة التمويل الحكومي الموجه نحو تنمية المشروعات الصغيرة في الأردن، المجلة العربية للعلوم الإدارية، مجلد ١٦، عدد ٢، سبتمبر ٢٠٠٩، ص ٢٨٤.

٦. ماهر حسن المحروق، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أهميتها ومعيقاتها، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان - الأردن، ٢٠٠٦، ص ٢، متوافر على الموقع الآتي:

www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/.../smes.doc تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠.

٧. محمد البلتاجي، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة الأردنية الهاشمية - عمان، ٢٩ - ٣١/٥/٢٠٠٥م، ص ٢، متوافر على الموقع الآتي: <http://iefpedia.com/arab/?p=4930>، تاريخ الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠.

٨. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩، ص ١٢.

٩. رامي مراد، انظر الرابط التالي: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806>، تاريخ الزيارة: ٢٣/١١/٢٠١٠.

١٠. فسي الولايات المتحدة واليابان وبلدان الاتحاد الأوروبي، فإن سقف رأس المال للمشاريع الصغيرة يتجاوز ٢٠ مليون دولار، مع أكثر من ١٠٠ عامل. في حين أن كافة المشاريع الصغيرة في البلدان النامية يتراوح حجم رأس المال لكل منهما بين ٢٠ و ٥٠ ألف دولار، وعمالة بين ١ و ٢٠ عاملاً، انظر: سمير زهير الصوص، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في فلسطين - مع استعراض بعض التجارب الدولية الناجحة، مقالة منشورة =

الدولة الواحدة،^{١١} فقد أشارت إحدى الدراسات الصادرة عن معهد ولاية جورجيا بأن هناك أكثر من (٥٥) تعريفاً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في (٧٥) دولة،^{١٢} وكذلك تختلف الدول فيما بينها بخصوص المعيار الذي تتبناه لتعريف المؤسسات الصغيرة، ما إذا كان معياراً نوعياً أم كمياً.^{١٣} ويكون المعيار نوعياً إذا ما تعلق بمشاركة الإدارة في أداء العمل والعاملين، بحيث غالباً ما يستفرد مالك المشروع الصغير باتخاذ القرارات التشغيلية والإدارية، ناهيك أيضاً عن وجود معايير قانونية وتنظيمية للمشروعات الصغيرة.^{١٤} ويكون المعيار كمياً إذا ما اعتمد على حجم العمالة، أو رأس المال، أو حجم الموجودات، أو المبيعات السنوية، أو المستوى التكنولوجي، أو غير ذلك.^{١٥}

ليس ثمة مفهوم أو تعريف محدد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، فالمنشأة التي تعتبر صغيرة في دولة متقدمة قد تعتبر كبيرة في دولة نامية، وتختلف الآراء حول تحديد مفهوم دقيق للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.^{١٦} كما يختلف تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومفهومها من دولة لأخرى وفقاً لاختلاف إمكانياتها، وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، مثل طبيعة مكونات وعوامل الإنتاج، ونوعية الصناعات الحرفية التقليدية القائمة قبل الصناعة الحديثة والكثافة السكانية، ومدى توافر القوى العاملة ودرجة تأهيلها، والمستوى العام للأجور والدخل، وغيرها من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية التي تحدد ملامح وطبيعة الصناعات القائمة فيها، كما يختلف التعريف وفقاً للهدف منه، أهو للأغراض الإحصائية أم للأغراض التمويلية أم لأية أغراض أخرى.^{١٧}

ويعتمد اختيار الدولة لأي معيار من هذه المعايير لتصنيف هذه المشاريع، على عامل أو أكثر من العوامل الآتية:

-
- = على الموقع الآتي: <http://articles.alzoa.com/view.php?id=900>. تاريخ الزيارة: ٢٣/٩/٢٠١٠؛ عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، دراسة حول المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية - غزة - فلسطين، يونيو: ٢٠٠٥، ص ٢: رامي مراد، المشروعات الصغيرة... واقع وآفاق، الحوار المتمدن - العدد: ٢٩١٢ - ٢٠١٠ / ٢ / ١٠، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806>. تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.
١١. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٢؛ عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٥؛ سمير الصوص، مرجع سابق.
١٢. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٢.
١٣. حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، دراسات إسلامية، العدد ٨، مارس ٢٠١٠، متوافر على الموقع الآتي: http://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/22317/1/MPRA_paper_22317.pdf. تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠؛ محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٥ - ٦.
١٤. حسين الأسرج، مرجع سابق.
١٥. قازن: فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٢؛ محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٥؛ ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٣.
١٦. باسم مكحول، منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة في شمال فلسطين الواقع والاحتياجات، مركز بيسان للبحوث والإنماء، ط ١، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٥، ص ١٤.
١٧. سمير الصوص، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في فلسطين مع استعراض لبعض التجارب الدولية الناجحة، انظر الرابط الآتي: <http://articles.alzoa.com/view.php?id=900> تاريخ الزيارة ٢٢/١١/٢٠١٠. للمزيد انظر أيضاً، باسم مكحول، مرجع سابق، ص ١٤.

١. سياسات الحكومة التي تشجع إقامة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
٢. درجة التطور الاقتصادي والتقدم التكنولوجي للدولة.
٣. مدى الدور الذي تلعبه هذه المنشآت في مسيرة التنمية الاقتصادية.
٤. حجم السوق المحلي وحجم أنشطة الاستيراد والتصدير.^{١٨}

ثانياً: معايير تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي والاقليمي

إن معايير تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يختلف من دولة لأخرى بناءً على اختلاف درجة التطور الصناعي والتكنولوجي في هذه الدولة أو تلك، واختلاف الأهمية النسبية من دولة إلى أخرى للمعايير المستخدمة في تصنيف هذه المشاريع.

لقد أثار موضوع تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة خلافات كثيرة، في معظم الدول والمؤسسات الدولية، وذلك لأن هناك أكثر من معيار يمكن على أساسه تعريف هذه المنشآت، مثل رأس المال، وعدد العمال والنشاط الاقتصادي. ولحل هذه الخلافات قامت بعض الدول بتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة بنص قانوني، ليتم اعتماده في جميع المجالات المتعلقة بهذه المنشآت، كما في حالات إجراء المسوح المتعلقة بها، وتسجيلها وترخيصها.^{١٩}

وفيما يأتي نشير إلى المعايير الدولية والإقليمية في هذا المجال، على النحو الآتي:

• أ. تعريف البنك الدولي:

يعرف البنك الدولي المنشآت الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال، وتعتبر المنشأة صغيرة، إذا كانت توظف أقل من ٥٠ عاملاً، حيث صنّف البنك الدولي المنشآت التي يعمل فيها أقل من ١٠ عمال بالمنشآت المتناهية الصغر، والتي يعمل فيها بين ١٠ و ٥٠ عاملاً بالمشروعات الصغيرة، والتي يعمل فيها بين ٥٠ و ١٠٠ عاملاً بالمشروعات المتوسطة.

• ب. تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "UNIDO":

تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) المشروعات الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالكٌ واحد، يتكفل بكامل المسؤولية، ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين ١٠

١٨. سمير الصوص، مرجع سابق.

١٩. مهند حامد واخرون، مرجع سابق، ص ١٢.

٥٠٠ عاملاً،^{٢٠} وتصنف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو UNIDO) المنشآت في الدول المتقدمة على أنها صغيرة إذا قلّ عدد العاملين فيها عن ١٠٠ عامل، وعلى أنها متوسطة إذا قلّ عدد العاملين فيها عن ٥٠٠ عامل. وأما في الدول النامية فتكون المنشآت متناهية الصغر إذا قلّ عدد العاملين فيها عن ٥ عمال، وصغيرة إذا كان عدد العاملين فيها بين ٥ و ١٩ عاملاً، ومتوسطة إذا كان عدد العاملين فيها بين ٢٠ و ٩٩ عاملاً.^{٢١}

• ج. تعريف الاتحاد الأوروبي:

وفقاً للاتحاد الأوروبي، تكون المنشأة متناهية الصغر عندما توظف أقل من عشرة عمال وتستثمر أقل من مليوني يورو، وتكون صغيرة عندما توظف أقل من خمسين عاملاً وتستثمر أقل من عشرة ملايين يورو، وتكون متوسطة عندما توظف أقل من ٢٥٠ عاملاً وتستثمر أقل من خمسين مليون يورو.^{٢٢}

وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ففي الولايات المتحدة الأمريكية، وإيطاليا وفرنسا تعتبر المنشأة صغيرة ومتوسطة إذا كانت توظف حتى ٥٠٠ عامل، وفي السويد لغاية ٢٠٠ عامل، وفي كندا وأستراليا حتى ٩٩ عاملاً، في حين أنها في الدنمارك هي المنشآت التي توظف لغاية ٥٠ عاملاً.^{٢٣}

• د. تعريف منظمة العمل الدولية:

وفقاً لمنظمة العمل الدولية تكون «المشروعات أو الصناعات الصغيرة، وحدات صغيرة الحجم جداً، تنتج وتوزع سلعاً وخدمات، وتتألف من منتجين مستقلين، يعملون لحسابهم الخاص، في المناطق الحضرية في البلدان النامية، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة، وبعضها الآخر قد يستأجر عمالاً أو حرفيين، ومعظمهم يعمل برأس مال ثابت صغير جداً، أو ربما بدون رأس مال

٢٠. عبد الفتاح نصر الله وغازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٥.

٢١. أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف - الجزائر، يومي ١٧ و ١٨ أبريل ٢٠٠٦، ص ٣٢٢، متوافر على الموقع الآتي: <http://ratoulrecherche.jeeran.com/30achrafmeddouaba-EGYPT.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/٨: محمد عبد الحليم عمر، أساليب التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.arab-expo.org/1.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/٧.

٢٢. فراس ملحم، تطوير تشريعات الاستثمار الفلسطينية لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠، ص ٢، متوافر على الموقع الآتي:

http://www.pal-econ.org/index.php?option=com_docman&task=cat_

[view&gid=45&Itemid=29](http://www.pal-econ.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=45&Itemid=29). تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/٨: مهنت حامد وآخرون، تجارب الدول في تطوير أعمال المنشآت الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة: دروس لفلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩، ص ١٤.

٢٣. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٢.

ثابت، وتستخدم كفاءة ذات مستوى منخفض، وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة، وتوفر فرص عمل غير مستقرة، وهي تدخل في القطاع غير الرسمي، يعني أنها ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية ولا تتوافر عنها بيانات في الإحصاءات الرسمية^{٢٤}.

وقد درجت العديد من الدول المتقدمة والنامية على تبني تعريف منظمة العمل الدولية، والتي تعرف المشاريع الصغيرة بأنها المشاريع التي يعمل فيها أقل من ١٠ عمال والمشاريع المتوسطة التي يعمل فيها ما بين ١٠ و ٩٩ عاملاً، وما يزيد على ٩٩ عاملاً تعد مشاريع كبيرة.

• هـ. تعريف الدول العربية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة:

وأما في الدول العربية تقسم الصناعات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم النشاط إلى: صناعات صغيرة جداً (MICRO) والتي تشغل أقل من ٥ عمال وتستثمر أقل من ٥٠٠٠ دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة)، وصناعات صغيرة (SMALL) تشغل ٥ - ١٥ عاملاً وتستثمر أقل من ١٥٠٠٠ دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة)، وصناعات متوسطة (MEDIUM) تشغل ١٦ - ٢٥ عاملاً وتستثمر ١٥٠٠٠ - ٢٥٠٠٠ دولار (عدا الأبنية والعقارات)^{٢٥}.

وقد تبنت الدول العربية معايير مختلفة في تعريفها للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ومنها على سبيل المثال القانون البحريني الذي اعتمد على رأس المال كأساس لتعريفها، فعرف المشاريع الصغيرة بأنها تلك المنشآت التي يبلغ متوسط رأسمالها المستثمر أقل من ٨٠٠,٠٠٠ دينار بحريني، أما المشاريع المتوسطة فتتمثل في المنشآت التي يستثمر كل منها ٨٠٠,٠٠٠ وأقل من ٢٥٠٠,٠٠٠ دينار بحريني، كما أشار إلى هذا المعيار قانون تنمية المنشآت الصغيرة المصري رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤، وأضاف عليه معياراً آخرًا؛ وهو عدد العمال، وبذلك يكون قد تبني معياراً مزدوجاً، حيث جاء في المادة ١ منه «يقصد بالمنشأة الصغيرة في تطبيق أحكام هذا القانون، كل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاطاً اقتصادياً إنتاجياً أو تجارياً أو خدمياً، ولا يقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه ولا يجاوز مليون جنيه، ولا يزيد عدد العاملين فيها على خمسين عاملاً».

فمن الملاحظ الاختلاف بين الدول المتقدمة والدول النامية في تعريف المشاريع الصغيرة والمتوسطة. مما يجعل من الصعوبة إجراء المقارنة بينهما، فالمشاريع التي يقل عدد العاملين فيها عن ٥٠٠ عامل في أمريكا ودول أوروبا الغربية، وأقل من ٣٠٠ عامل في اليابان وكوريا الجنوبية تعد مشاريع صغيرة، بينما تعد هذه المشاريع كبيرة جداً بالنسبة للدول النامية.

٢٤. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٤.

٢٥. عبد الفتاح نصر الله وغازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٥-٦، انظر أيضا سمير الصوص، مرجع سابق، رامي مراد، مرجع سابق.

ثالثاً : معايير تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الصعيد الفلسطيني

في فلسطين تختلف آلية التعامل مع المشروعات الاقتصادية، حسب طبيعة النشاط والجهة ذات المسؤولية، وهي تختلف من مؤسسة لأخرى: فبينما تصنف الإدارة العامة للشركات والتراخيص في وزارة الاقتصاد الوطني المشروعات حسب قيمة رأس المال المستثمر فقط (بحيث تكون مشاريع صغيرة ومتوسطة عندما تكون قيمة رأس المال المستثمر أقل من ٥٠ ألف دولار، ومشاريع كبيرة عندما تكون قيمة رأس المال المستثمر أكثر من ٥٠ ألف دولار)،^{٢٦} وتصنف وزارة المالية المشروعات حسب الشرائح الضريبية للمكلفين، فإن قانون تشجيع الاستثمار لعام ١٩٩٨ يعطي امتيازات حسب فئات رأس المال والعمالة. والبلديات تحبي الرسوم ضمن معايير مختلفة^{٢٧}، كما أن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني قام بمسح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للمنشآت التي تشغل أقل من ٥٠ عاملاً.

ووفقاً للمركز الفلسطيني للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، يكون المشروع متناهي الصغر عندما يوظف ٢-٤ عمال، ويكون صغيراً عندما يوظف ٥-٩ عمال، ويكون متوسطاً عندما يوظف ١٠-٢٥ عاملاً،^{٢٨} أما الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني فقد اعتمد معيار العمال في بيانات التعداد العام للمنشآت حيث صنف هذه المنشآت على النحو الآتي:^{٢٩}

- المنشآت التي توظف من ١-٤ عمال.
- المنشآت التي توظف من ٥-٩ عمال.
- المنشآت التي توظف من ١٠-١٩ عاملاً.
- المنشآت التي توظف من ٢٠-٤٩ عاملاً.
- المنشآت التي توظف ٥٠ عاملاً فأكثر.

أما مشروع^{٣٠} قانون المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فإنه يعرف المشروع الصغير على أنه المنشأة

٢٦. سمير الصوص، مرجع سابق.

٢٧. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٧ - ص ٨.

٢٨. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٤. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٦٢،١٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين تشغل ١-٤ عامل، و ٢١،٨٪ تشغل ٥-٩ عامل، و ١٥،١٪ تشغل ١٠-١٩ عاملاً.

٢٩. موقع الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني/ <http://www.pcbs.gov.ps/portals-pcbs/establishment-census/> EST.2007.pdf تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠

٣٠. علما بان هذا المشروع لم يكتمل بشكله النهائي، حيث أن ما هو موجود هو بعض الافكار التي وضعها على صيغة مواد، ولم يخرج الى الان مشروع متكامل.

التي يعمل فيها أقل من ٥ عمال، ولا يتجاوز رأسمالها عشرين ألف دولار.^{٢١} أما المشروع المتوسط فهو كل منشأة اقتصادية تشغل ٥-١٩ عاملاً بحيث لا يقل رأسمالها عن ٢٠ ألف دولار ولا يزيد على ١٠٠ ألف دولار.^{٢٢}

وبشكل عام تختلف آليّة التعامل مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، بحسب النشاط الذي تمارسه، والجهة المسؤولة عنه، وهي تختلف من مؤسسة إلى أخرى، كما أشرنا آنفاً، فإن لكل جهة معاييرها في تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة، هذا ما أدى إلى تشتت جهود المؤسسات الفلسطينية في التعامل مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وفق طبيعة كل مؤسسة، دون وجود جهة رسمية^{٢٣} تعمل على مأسسة عمل هذه المنشآت ومتابعتها، وتحديد السياسات الخاصة لها؛ للنهوض بهذه المنشآت حتى تستطيع العمل في ظل المنافسة القوية التي تواجهها، وفي ظل المتغيرات المحلية والدولية الصعبة.

وهناك العديد من الدول لجأت إلى تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة في نصوص قوانينها^{٢٤} الداخلية بشكل مباشر، وبتعريف صريح وواضح ومحدد، وفي معظمها يعتمد على رأس المال أو العمالة، باعتبارها قابلة للقياس. والهدف من تعريف هذه المنشآت في نصوص القوانين، هو تجنب التضارب أو الاختلاف، في تعريفها وتصنيفها داخل الدولة الواحدة، وليكون هناك آلية واحدة وإجراءات موحدة للتعامل معها.

وتتوزع المشروعات الاقتصادية الصغيرة في فلسطين بين:

١. المشروعات الصناعية (صناعات استهلاكية صغيرة، أو مهن وحرف صناعية).
٢. المشروعات التجارية (تجارة الجملة والتجزئة، الوكلاء والسماسة).
٣. المجالات الخدمية (المكاتب الخدمية المختلفة، ووكالات السياحة والتأمين وغيرها، والخدمات الفندقية، والخدمات الشخصية والنقل).
٤. الحيازات الزراعية المملوكة للسكان المحليين^{٢٥}.

٢١. المادة (١) منه: محمد خليفة، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ١٩٠٢، ص ٥١. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٤،٤٢٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين يتراوح رأسماله بين ٥ و١٠ آلاف دولار، و ٥،٥٢٪ يتراوح رأسماله بين ١١ و٢٠ ألف دولار.

٢٢. محمد خليفة، المرجع السابق، ص ٢٨.

٢٣. المرجع السابق، ص ٢٩.

٢٤. المرجع السابق، ص ٢٩.

٢٥. رامي مراد، مرجع سابق.

٥. المشاريع النسوية الصغيرة، التي لعبت دوراً في التطور الاقتصادي والاجتماعي للمرأة، وفي تنمية الاقتصاد المحلي.

وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٢٠,٢٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين تعمل في الصناعة، و ٣٨,٨٪ في التجارة، و ٢٨٪ في الخدمات، و ١١٪ في النشاط الزراعي، وأن ٢,٢٪ من هذه المشروعات مملوكة لنساء، و ٧,١٠٪ مملوكة لنساء ورجال بصورة مشتركة.

رابعاً: أهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

ترجع أهمية هذه المنشآت إلى الاعتبارات^{٣٦} الآتية:

- تعتمد المنشآت الصغيرة على العمالة المكثفة، وتميل إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
- تسهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في رفع كفاءة تخصيص الموارد في الدول النامية، فهي تميل إلى تبني الأساليب الإنتاجية الكثيفة العمالة، بما يظهر وضع تلك الدول من حيث وفرة العمل وقوته، وندرة رأس المال.
- تدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بناء القدرات الإنتاجية الشاملة، فهي تساعد على استيعاب الموارد الإنتاجية على مستويات الاقتصاد كافة، وتسهم في إرساء أنظمة اقتصادية تتسم بالدينامية والمرونة.

خامساً: خصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها

تتمثل أهم خصائص المشروعات الصغيرة^{٣٧} فيما يأتي:

١. يدير هذه المشروعات الصغيرة مالِك المشروع نفسه^{٣٨}. وقد تبين من استبانة الدراسة أن أكثر من ٨٠٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين تتم إدارتها بشكل فردي من قبل مدير/ مالِك المشروع، وأن جلها تتم إدارته من قبل رجال بشكل رئيس.

٣٦. فاطمة حسن عاشور، جدوى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية، جريدة الوسط البحرينية، عدد ٢٤٢٩، بتاريخ ٢٠٠٩/٥/١٢، ص ١٢.

٣٧. لمزيد من التفصيل، انظر: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٥ - ٦. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٣٠ - ٣١. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٩ - ١٠؛ فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٣؛ محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٨ - ٩.

٣٨. إياد النصور، مرجع سابق، ص ٢٨٤.

٢. غالبًا ما يكون الشكل القانوني لهذه المشروعات مشروعًا فرديًا أو شركة عادية أو مساهمة خصوصية محدودة. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٤, ٥٤% من المشروعات محل الدراسة في فلسطين مملوكة بشكل فردي، و ٦, ٣٠% ملكيتها عائلية، و ٨, ٩% ملكيتها جماعية، وأن معظمها يمتلكها رجال فقط.
٣. توفر هذه المشروعات بيئة عمل ملائمة حيث يعمل صاحب المشروع والعاملين جنبًا إلى جنب لمصلحتهم المشتركة، خصوصًا وأنه تربطهم عادة روابط أسرية.
٤. تعدّ هذه المشروعات الجهة المكملّة والمغذية للمشروعات الكبيرة بمستلزمات الإنتاج.
٥. تعدّ هذه المشروعات المصدر الرئيس لتوفير الوظائف وفرص العمل^{٣٩}.
٦. تشكل هذه المشروعات النواة الرئيسة للمنشآت الكبيرة مستقبلًا، حيث تتطور وتتمو بمعدلات مرتفعة.
٧. تساعد هذه المشروعات في تطوير المناطق الريفية والنائية وتميبتها، والتي تكون عادة الأقل حظًا في النمو والتنمية، وتدني مستويات الدخل، وارتفاع معدلات البطالة.
٨. تعدّ هذه المشروعات مجالًا خصبًا لتطوير الإبداعات والأفكار الجديدة.
٩. تعتمد هذه المشروعات على التمويل الداخلي عادة، لصعوبة الوصول إلى التمويل الخارجي^{٤٠}، ولأن الاعتماد على التمويل الذاتي يعيق نجاح هذه المشروعات، وبخاصة في المرحلة الأولى من حياتها حيث الربحية القليلة والأعباء الثابتة.
- أما أهم الصعوبات^{٤١} والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة، على سبيل المثال لا الحصر فهي:
- ضعف الأطر القانونية الناظمة وغيابها.
 - انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المشاريع، مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية.
 - عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي، وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى مشاكل ارتفاع تكاليف النقل، وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات، وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.

٣٩. إياد النسور، مرجع سابق، ص ٢٨٤.

٤٠. إياد النسور، مرجع سابق، ص ٢٨٥.

٤١. فاطمة حسن عاشور، مرجع سابق، ص ١٢.

- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان، بدافع التقليد والمحاكاة، أو لاعتياده على استخدام هذه السلع الأجنبية؛ مما يحدّ من حجم الطلب على المنتجات المحلية.
- عدم توافر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية؛ مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستورد لمثيلاتها.

سادساً: وصف بياني لخصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية:

وحتى تكتمل الصورة، ونستطيع القيام بمقاربة ما بين الجانب القانوني والعملي، كان لا بد من اللجوء إلى الميدان، وذلك لاستمزاز رأي المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والغوص في سبر أعماقها، ومعرفة توجهاتها حول بعض القضايا التي تهمها، هذا إلى جانب محاولة الإحاطة ببعض المعلومات والبيانات التي تخص هذه المنشآت، في عدد من الجوانب المتعلقة بنطاق عمل هذه المنشآت ونوعها، وطبيعة النشاطات التي تغطيها، وتصنيفها، ومعايير تعريفها، وآلية إدارتها، ونوع هذه الإدارة، أهي إدارة يقوم بها الرجال فقط، أم هي إدارة مشتركة ما بين الرجال والنساء. وطبيعة الملكية في هذه المنشآت، والجهات التي تتبعها هذه المؤسسات، ومن هي الجهات التي تخضع لها هذه المنشآت، من حيث الرقابة والإشراف. وتنفيذاً لهذه الغاية، لجأ فريق العمل إلى تنفيذ استبانة بحيث شمل زيارة ٤٤٨ منشأة في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، وبالرجوع إلى عينة الدراسة، فقد كانت نتائجها على النحو الآتي:

١. النطاق الجغرافي لنشاط المنشآت الصغيرة والمتوسطة الاقتصادي:

في محاولة فريق الدراسة تحديد الطبيعة الجغرافية للنشاط الاقتصادي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية، توجهنا إلى عينة الدراسة بالسؤال عن نطاق عمل المنشأة أو المشروع جغرافياً، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

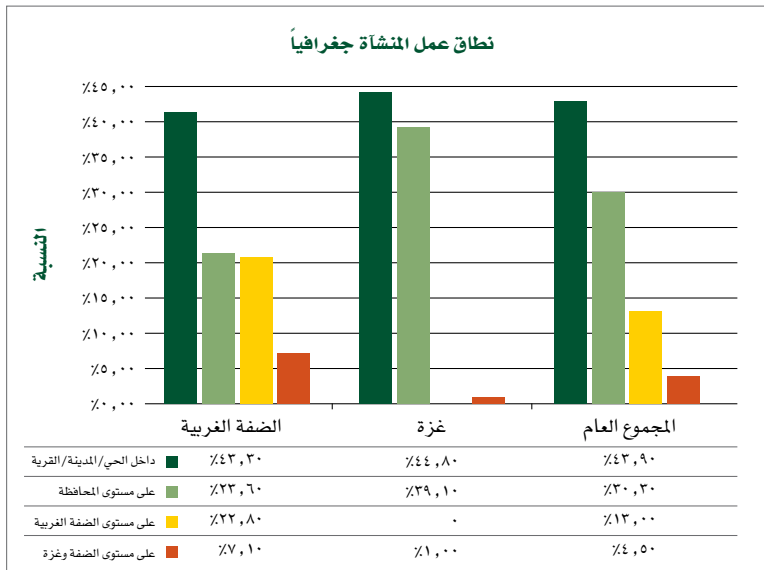
نطاق عمل المنشأة جغرافياً	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
داخل الحي/المدينة/القرية	٤٣,٢%	٤٤,٨%	٤٣,٩%
على مستوى المحافظة	٢٣,٦%	٣٩,١%	٣٠,٣%
على مستوى الضفة الغربية	٢٢,٨%		١٣,٠%
على مستوى الضفة وغزة	٧,١%	١,٠%	٤,٥%
على مستوى القطاع	٣,١%	١٥,١%	٨,٣%

تظهر المعطيات السابقة أن النطاق الجغرافي للنشاط الاقتصادي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في غالبته ينحصر في إطار وحدة الحكم المحلي، أي في نطاق جغرافي محدود، حيث أن نسبة ٤٣,٩٪ من هذه المنشآت ينحصر نشاطها الاقتصادي في نطاق الحي، أو القرية، أو المدينة التي تتواجد فيها هذه المنشآت.

وهذه نتيجة منطقية، تتماشى مع طبيعة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التي عادة ما تكون إمكانياتها لا تتصف بالضخامة، كما أن مقوماتها المادية والبشرية أيضا محدودة.

غير أنه من جهة أخرى قد يكون مرد الانكماش الجغرافي للنشاط الاقتصادي لهذه المنشآت إلى قلة الخبرة، لدى القائمين على إدارة هذه المنشآت، من حيث عدم الدراية والمعرفة بالمهارات التسويقية الضرورية، أو حتى عدم المعرفة بطبيعة السوق وتحديد احتياجاته بشكل عام. وقد تلعب سياسة السوق المفتوح دوراً في إضعاف فرص مثل هذه المنشآت، في الفوز بالمنافسة على تسويق منتجاتها.

ولعل ما يؤكد هذه الفرضيات ما أظهرته نتائج الدراسة، من أن بعض هذه المنشآت استطاعت أن تخرج من النطاق الجغرافي المحدود لنشاطها الاقتصادي، لتصل إلى انتشار أوسع لمخرجاتها الاقتصادية، حيث تبين أن هناك ما نسبته ١٣٪ من هذه المنشآت يمتد النطاق الجغرافي لنشاطها الاقتصادي ليغطي الضفة الغربية بأكملها، كما أن هناك ما نسبته ٤,٥٪ من هذه المنشآت العاملة في غزة استطاعت أن تمتد بنطاق نشاطها الاقتصادي لتغطي كامل غزة، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١).



٢. ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

عادة ما يكون مالك المنشأة الصغيرة أو المتوسطة هو مديرها، وهذا ما يجعلها أكثر جذباً للاستثمارات الصغيرة، إذ يتولى بنفسه العمليات الإدارية والفنية والمالية للمنشأة. لهذا النوع من المنشآت فوائد لصاحب المشروع الفرد - على عكس ما نجده في أحيان كثيرة في حالة الشركاء - من حيث الحصول على الاستقلال عن سلطة الآخرين، والتحرر منها وامتلاك حرية القرار، أو التحكم فيما يفعل وكيفية ما يفعل، وأن ما يجنيه من أرباح سيؤول إليه مباشرة، وإلى ما هنالك من مزايا.

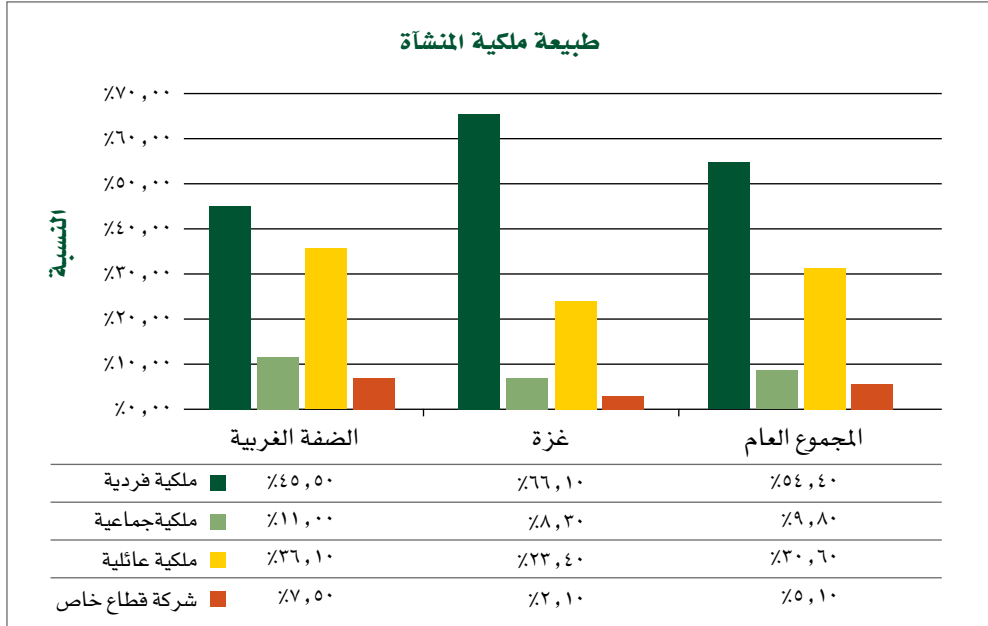
إلا أنها تحمل كذلك عدة عيوب، تتمثل بالمجازفة برأس المال الذي يملكه أو الذي افترضه، والعمل لساعات أطول، وأن مسؤولية النجاح أو الفشل ورعاية من يعملون لحسابه ستقع على عاتقه، وأنه سيتحمل مسؤولية القيام بكل وظائف المشروع إذا لزم الأمر.

وفي محاولة التأكد من هذه المزية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من حيث ملكيتها، توجهنا إلى عينة الدراسة بالسؤال عن هذه الملكية، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

ملكية المنشأة	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
ملكية فردية	٤٥,٥ %	٦٦,١ %	٥٤,٤ %
ملكية جماعية	١١,٠ %	٨,٣ %	٩,٨ %
ملكية عائلية	٣٦,١ %	٢٣,٤ %	٣٠,٦ %
شركة قطاع خاص	٧,٥ %	٢,١ %	٥,١ %

جاءت معطيات الإجابة السابقة لتؤكد على الطبيعة المميزة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من حيث ملكيتها الفردية، حيث تبين أن النسبة الكبرى، والبالغة ٥٤,٤ % من أشكال ملكية هذه المنشآت هي ملكية فردية.

في حين احتلت الملكية العائلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، المركز الثاني، من حيث أشكال ملكية هذه المنشآت، حيث بلغت نسبة المنشآت المملوكة للعائلة ٣٠,٦ % من بين مجموع هذه المنشآت، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٢).



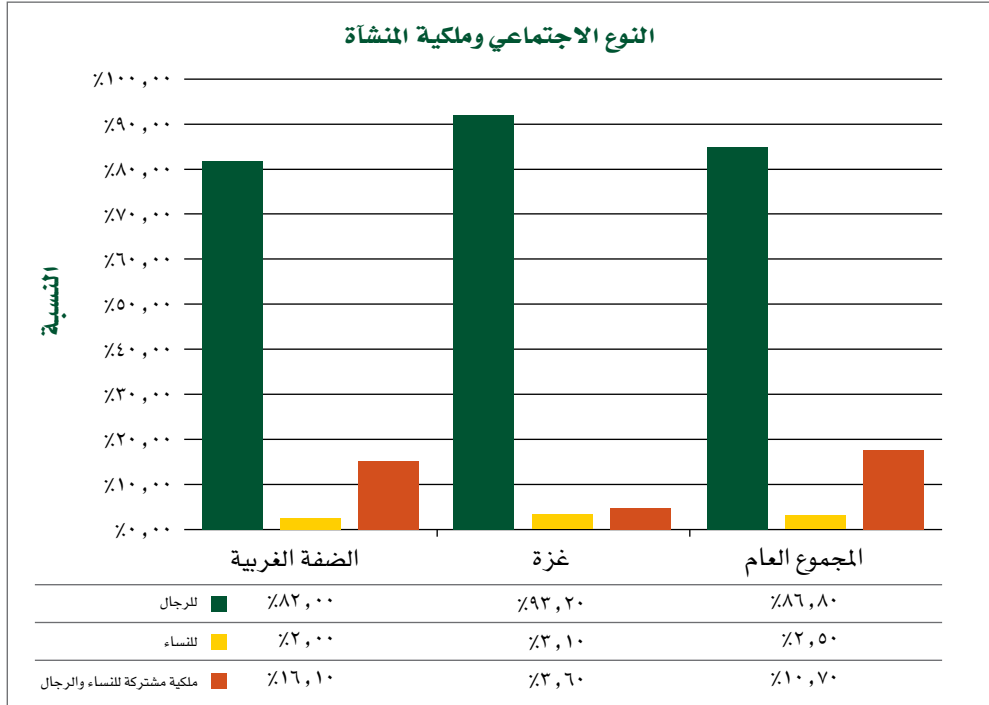
٣. النوع الاجتماعي و ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

يتبادر إلى الذهن، وللوهلة الأولى أن بساطة المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل البيئة الملائمة للملكية المرأة، لا سيما في الشكل الفردي للإدارة، وقد يكون هذا الواقع في العديد من الدول، ولكن ما هو الوضع لملكية هذه المنشآت في الأراضي الفلسطينية من ناحية النوع الاجتماعي. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن جنس المالك لهذه المنشآت، وأتت الإجابات على النحو الآتي:

هل ملكية المنشأة تعود بشكل رئيس	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
لرجال	82,0%	93,2%	86,8%
لنساء	2,0%	3,1%	2,5%
ملكية مشتركة لنساء ورجال	16,1%	3,6%	10,7%

لقد أظهرت نتائج الدراسة وفي هذه الجزئية بالذات عكس ما هو متوقع، حيث أن النسبة الكبرى من ملكية المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعود للرجال، حيث بلغت نسبة المشاريع المملوكة من قبل الرجال 86,8%، في حين أن نسبة المشاريع التي تعود ملكيتها للنساء لم تتجاوز 2,5%. في حين أن المشاريع التي كانت ملكيتها مشتركة ما بين رجال ونساء بلغت نسبتها 10,7%، وإن كانت نسبة

الملكية المشتركة أعلى في الضفة منها في غزة كما تظهر الأرقام أعلاه، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٣).



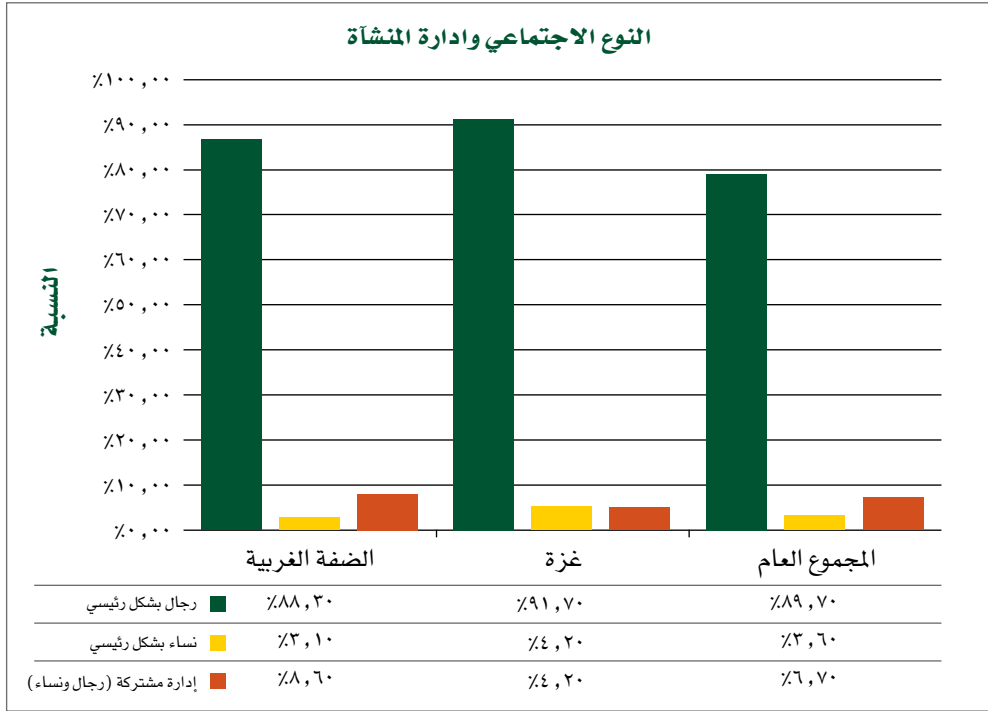
٤. النوع الاجتماعي وإدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

بعد أن بينا فيما سبق هيمنة الرجال على ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أردنا أن نتساءل هل تنعكس الهيمنة في الملكية على الهيمنة في الإدارة أيضا. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن جنس من يتولى إدارة هذه المنشآت، وأتت الإجابات على النحو الآتي:

تدار المنشأة من قبل	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
رجال بشكل رئيس	٪٨٨,٣	٪٩١,٧	٪٨٩,٧
نساء بشكل رئيس	٪٣,١	٪٤,٢	٪٣,٦
إدارة مشتركة (رجال ونساء)	٪٨,٦	٪٤,٢	٪٦,٧

وكما هو متوقع، فإن سيطرة الرجال على ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، انعكس على هيمنة الرجل في إدارة هذه المنشآت، وهو الأمر الذي تظهره الأرقام السابقة، حيث بلغت نسبة المنشآت

المدارة من قبل الرجال ٨٩,٧٪، في حين أن نسبة المنشآت المدارة من قبل النساء لم تتعدَّ ٣,٦٪، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٤).



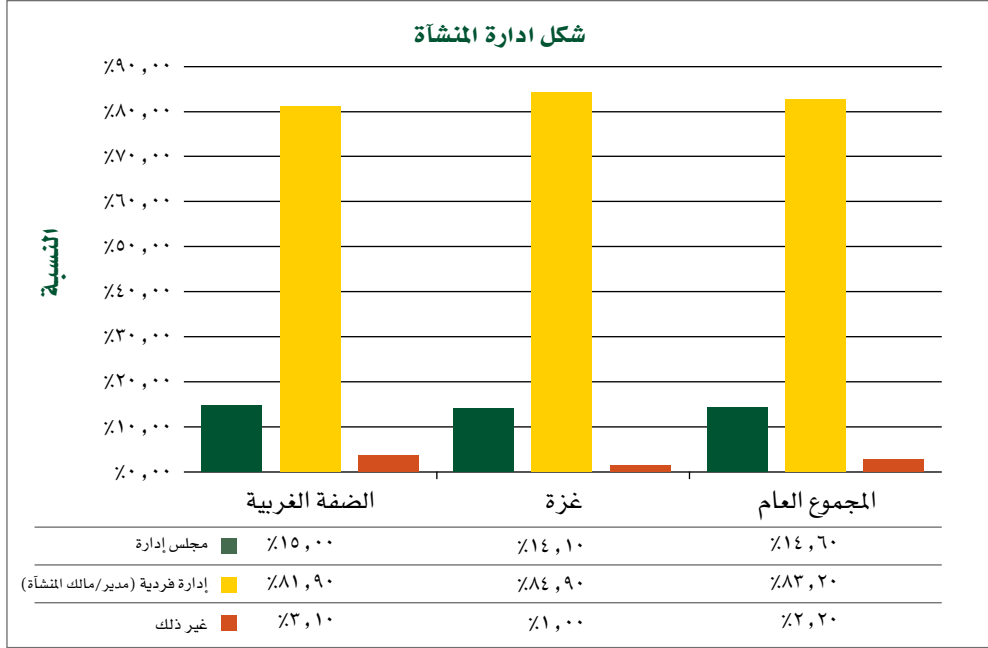
٥. شكل إدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

بعد أن بينا فيما سبق هيمنة الملكية الفردية على ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أردنا أن نتساءل: هل تظهر الهيمنة في الملكية على الهيمنة في شكل الإدارة أيضاً. توجهنا إلى عينة الدراسة لسؤال عن شكل إدارة هذه المنشآت، وأتت الإجابات على النحو الآتي:

من قبل من تدار المنشأة (شكل الإدارة)	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
مجلس إدارة	١٥,٠٪	١٤,١٪	١٤,٦٪
إدارة فردية (مدير/مالك المنشأة)	٨١,٩٪	٨٤,٩٪	٨٣,٢٪
غير ذلك	٣,١٪	١,٠٪	٢,٢٪

وكما هو متوقع، فإن سيطرة الملكية الفردية على أشكال الملكية الأخرى للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، انعكس على هيمنة الإدارة الفردية لإدارة هذه المنشآت، وهو الأمر الذي تظهره الأرقام

السابقة، حيث بلغت نسبة المنشآت المدارة بأسلوب الإدارة الفردية ٨٣,٢٪، في حين أن نسبة المنشآت المدارة باستخدام أسلوب مجلس الإدارة لم تتعدَّ ٦,١٤٪، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٥).



٦. عدد العاملين في المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

يمثل عدد العاملين في المنشأة أبسط المعايير المتبعة للتعريف وأكثرها تداولاً، ذلك أن استخدام عدد العمال معياراً لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يمتاز بعدد من المزايا منها، أن هذا المعيار يسهل عملية المقارنة بين القطاعات والدول، كما أنه مقياس ومعياري ثابت وموحد. ذلك أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف، كما أنه من السهولة جمع المعلومات حول هذا المعيار.

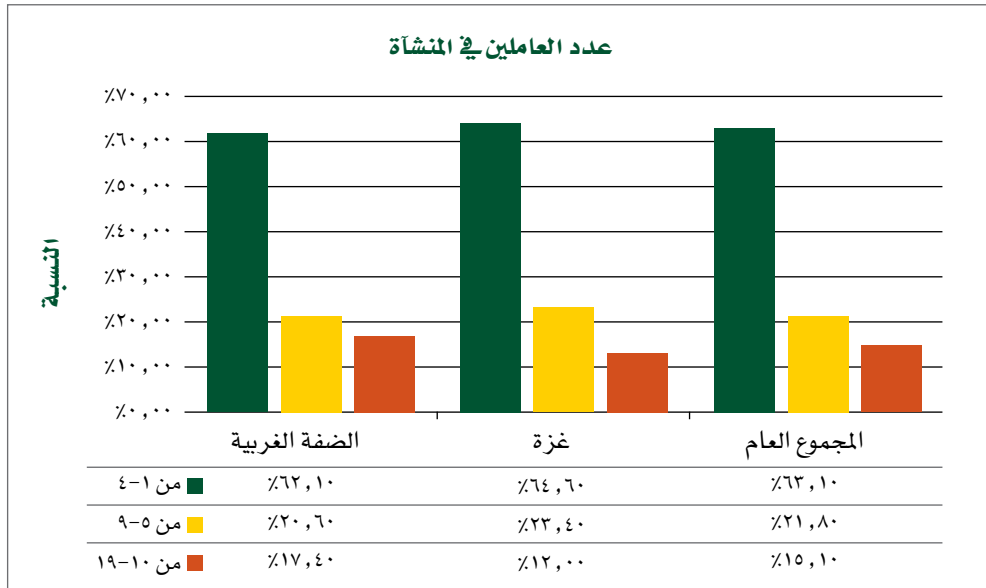
لا يحتاج المشروع الصغير إلى عدد كبير من العمال لبدأ نشاطه، بقدر ما يحتاج إلى مهارة أولئك العمال. وعلى الرغم من قلة عدد العاملين في المشروع الواحد، إلا أن تعدادها الكبير وانتشارها الواسع يجعلانها كثيفة العمالة، ما يميزها في استقطاب الأيدي العاملة، وبالتالي قدرتها على امتصاص الأيدي العاطلة عن العمل، مقارنة بالمشروعات الكبيرة التي يستعاض فيها بالآلة عن الإنسان، وبهذا تتميز المشروعات الصغيرة في توفير المزيد من فرص العمل.

وقد اعتمدنا في هذه الدراسة على المعيار الكمي لعدد العمال، والمعتمد من قبل الجهاز المركزي

للإحصاء في التعداد العام للمنشآت في العام ٢٠٠٧، وما اعتمده أيضاً مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين. ولتحديد مواصفات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية من حيث عدد العمال في هذه المنشآت. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن عدد العمال فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

عدد العاملين في المنشأة	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
٤-١	٦٢,١ %	٦٤,٦ %	٦٣,١ %
٩-٥	٢٠,٦ %	٢٣,٤ %	٢١,٨ %
١٩-١٠	١٧,٤ %	١٢,٠ %	١٥,١ %

تظهر النسب المستخلصة من الإجابات على السؤال السابق، أن النسبة الكبرى من المنشآت تشغل عدداً من العاملين يتراوح ما بين ٤ و١ عمال، حيث بلغت نسبة هذه المنشآت ٦٣,١ %، في حين كانت النسبة الثانية للمنشآت التي تشغل ما بين ٥ و٩ عمال، وبلغت نسبتها ٢١,٨ %، وكانت النسبة الدنيا للمنشآت التي تشغل ما بين ١٠ و١٩ عاملاً، حيث بلغت نسبتها ١٥,١ %، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٦).

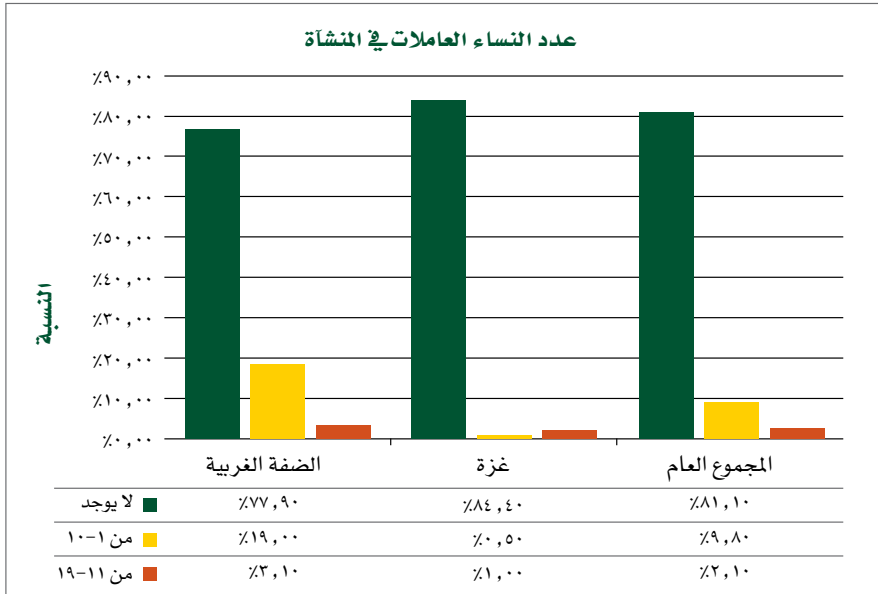


٧. النوع الاجتماعي والعمل في المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

لقد أظهرت الأرقام السابقة ضعفاً في تمثيل النساء في المنشآت الصغيرة، سواء على مستوى الملكية لهذه المنشآت، أو على مستوى إدارتها. ولكن هل هذا الضعف متواجد على مستوى العمالة أيضاً؟ توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن عددعاملات النساء فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

تشغيل النساء	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
صفر	٧٧,٩٪	٨٤,٤٪	٨١,١٪
١-١٠	١٩,٠٪	٥,٠٪	٩,٨٪
١١-١٩	٣,١٪	١,٠٪	٢,١٪

ومرة أخرى توالى ضعف مشاركة النساء في العمل لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حيث بلغت نسبة المشاريع التي لا تشغل نساء مطلقاً النسبة العليا، فبلغت ٨١,١٪. في حين كانت نسبة المنشآت التي تشغل ما بين ١٠ و ١٠٠ من النساء لا تتعدى ٩,٨٪. وأخيراً بلغت نسبة المنشآت التي تشغل نساء بعدد يتراوح ما بين ١١-١٩ لا تتعدى ٢,١٪، كما أن الأرقام السابقة تظهر أفضلية للمشاريع العاملة في الضفة على نظيرتها من غزة في تشغيل النساء، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٧).



٨. حجم رأسمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

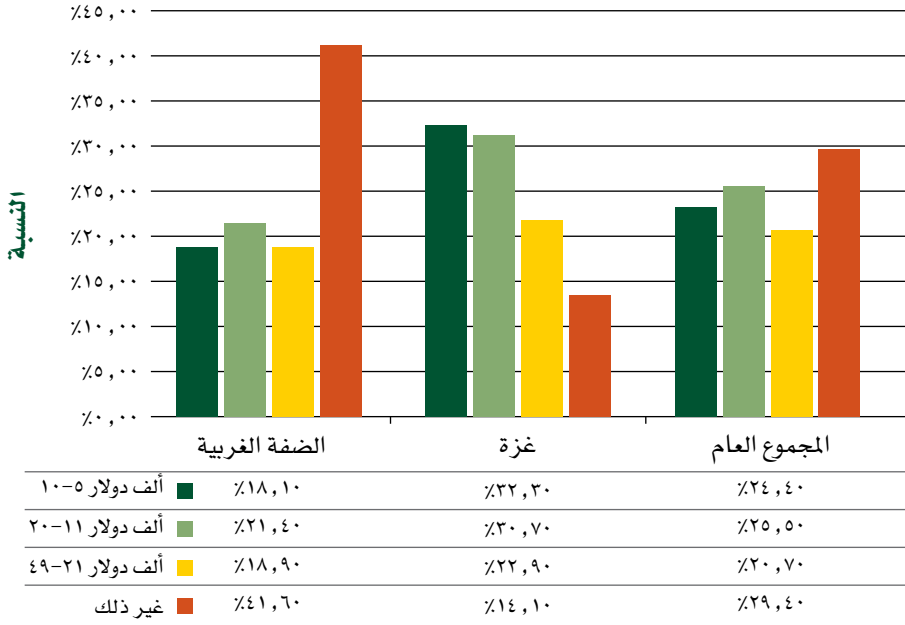
يعد حجم الاستثمار (رأس المال المستثمر) معياراً أساسياً في العديد من الدول، للتمييز بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة وبين المشروعات الكبيرة، على اعتبار أن حجم الاستثمار يعطي صورة عن حجم النشاط كمياً. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن حجم رأس المال فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	ما هو حجم رأسمال المنشأة؟
٢٤,٤ %	٣٢,٣ %	١٨,١ %	١٠-٥ آلاف دولار
٢٥,٥ %	٣٠,٧ %	٢١,٤ %	٢٠-١١ ألف دولار
٢٠,٧ %	٢٢,٩ %	١٨,٩ %	٤٩-٢١ ألف دولار
٢٩,٤ %	١٤,١ %	٤١,٦ %	غير ذلك

أظهرت عينة الدراسة أن حجم رأس المال بالنسبة للمنشآت في الفئة ما بين ١٠ و٥ آلاف دولار، وصلت نسبتها في الضفة الغربية إلى ١٨,١ % بينما في غزة وصلت النسبة إلى ٣٢,٣ %: مما يعني أن هنالك فرقاً كبيراً ما بين الوضع في غزة وفي الضفة، بينما جاء حجمها في كل من الضفة الغربية وغزة ٢٤,٤ %.

أما الفئة ما بين ٢٠ و١١ ألف دولار فقد كانت نسبتها في الضفة الغربية ٢١,٤ % بينما في غزة وصلت النسبة إلى ٣٠,٧٥ %، والمجموع العام لكل من الضفة الغربية وغزة وصل إلى ٢٥,٥ % . وفي الفئة ما بين ٤٩ و٢١ ألف دولار وصلت النسبة في الضفة الغربية إلى ١٨,٩ % بينما في غزة ٢٢,٩ %، والمجموع العام لكل من الضفة وغزة لهذه الفئة وصل إلى ٢٠,٧ % . وعند النظر في هذه النتائج يتبين بأن نسبة المنشآت في غزة ضمن جميع الفئات فيها هو أكبر من مثلتها في الضفة بالنسبة لحجم راس المال، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٨).

حجم رأس مال المنشأة



٩. طبيعة النشاط الاقتصادي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة:

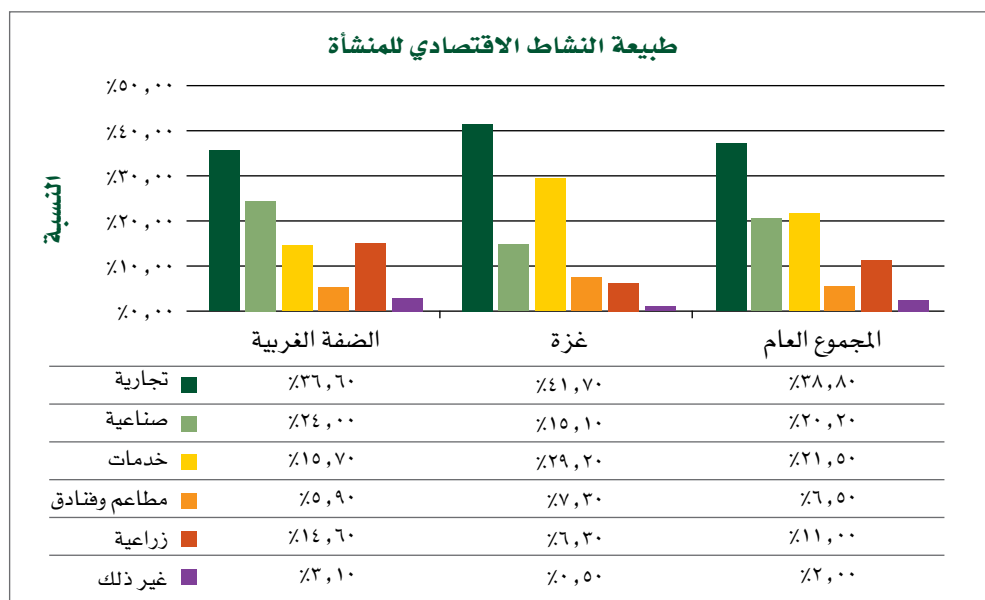
تمتاز المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتنوع النشاط الاقتصادي لها، ما بين الصناعية (صناعات استهلاكية صغيرة أو مهن وحرف صناعية)، والمشروعات التجارية (تجاره الجملة والتجزئة، الوكلاء والسماصرة) والمجالات الخدمية (المكاتب الخدمية المختلفة ووكالات السياحة والتأمين وغيرها، والخدمات الفندقية، والخدمات الشخصية والنقل)، والحيازات الزراعية المملوكة لسكان المحليين،^{٤٢} والمشاريع النسوية الصغيرة، التي لعبت دوراً في التطور الاقتصادي والاجتماعي للمرأة وفي تنمية الاقتصاد المحلي.

ولتحديد طبيعة هذا النشاط على مستوى الأراضي الفلسطينية، توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن طبيعة النشاط الاقتصادي فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

٤٢. رامى مراد، مرجع سابق.

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	ما هو النشاط الاقتصادي الرئيس للمنشأة (طبيعة عمل المؤسسة)
٣٨,٨%	٤١,٧%	٣٦,٦%	تجارية
٢٠,٢%	١٥,١%	٢٤,٠%	صناعية
٢١,٥%	٢٩,٢%	١٥,٧%	خدمات
٦,٥%	٧,٣%	٥,٩%	مطاعم وفنادق
١١,٠%	٦,٣%	١٤,٦%	زراعية
٢,٠%	٥,٠%	٣,١%	غير ذلك

حيث تبين من استبانة الدراسة أن ٢٠,٢% من المنشآت محل الدراسة في فلسطين تعمل في الصناعة، موزعة بنسبة ٢٤,٠% في الضفة، مقابل ١٥,١% في غزة، و ٣٨,٨% في مجال التجارة موزعة بنسبة ٣٦,٦% في الضفة مقابل ٤١,٧% في غزة، و ٢٨% في مجال الخدمات بنسبة ١٥,٧% في الضفة مقابل ٢٩,٢% في غزة، وخدمات المطاعم والفنادق بنسبة ٦,٥% بنسبة ٥,٩% في الضفة مقابل ٧,٣%، و ١١% في مجال النشاط الزراعي بنسبة ١٤,٦% في الضفة الغربية، مقارنة بنسبة ٦,٣% في غزة، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (٩).

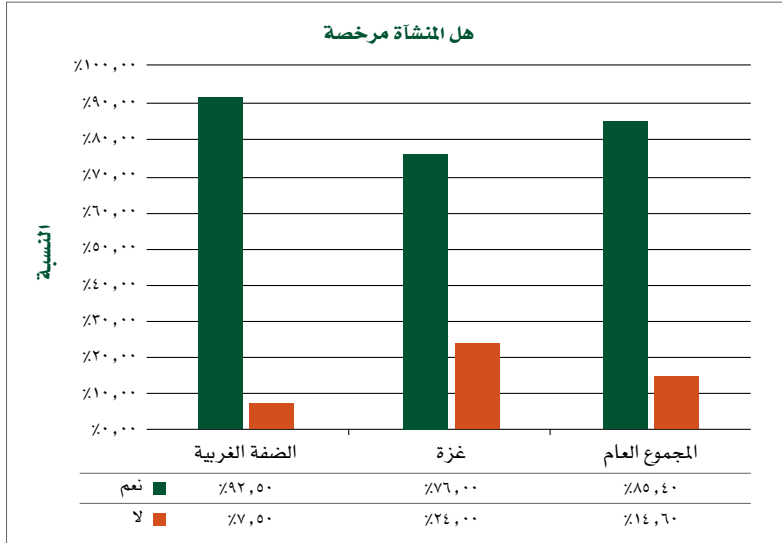


١٠. ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

تفرض القوانين الفلسطينية على أي منشأة تعمل داخل فلسطين الترخيص، وهذا يعود الى طبيعة عمل المنشأة والجهة المسؤولة عنها، وفي بعض الأحيان تتعدد جهات الترخيص، وقد يكون هناك ترخيص وتسجيل في ذات الوقت. وبالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، فالوضع ليس بالواضح، وهذا يعود إلى غياب الإطار القانوني الناظم الذي يحدد، ويوحد إجراءات ترخيصها والجهات المسؤولة عنها. وقد توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن ترخيصها أمام الجهات الرسمية من عدمه، فكانت الإجابات والنتائج على النحو الآتي:

هل المنشأة مرخصة	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
نعم	٩٢,٥%	٧٦,٠%	٨٥,٤%
لا	٧,٥%	٢٤,٠%	١٤,٦%

حيث تبين من عينة الدراسة أن ما نسبته ٨٥,٤% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين هي منشآت مرخصة، بنسبة ٩٢,٥% في الضفة الغربية مقابل ٧٦,٠% في غزة، وأثبتت البيانات أن ما نسبته ١٤,٦% هي منشآت غير مرخصة في فلسطين، بنسبة ٧,٥٥% في الضفة الغربية، و ٢٤,٠% في غزة، وهذه نسب ليست بالبسيطة، وتعود أسباب عدم الترخيص إلى تعدد إجراءات الترخيص وعدم توحيدها، وتعقيد إجراءات الترخيص، وبعضها الآخر يعود إلى ارتفاع قيمة الرسوم المفروضة عليها، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٠).



١١. جهة ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

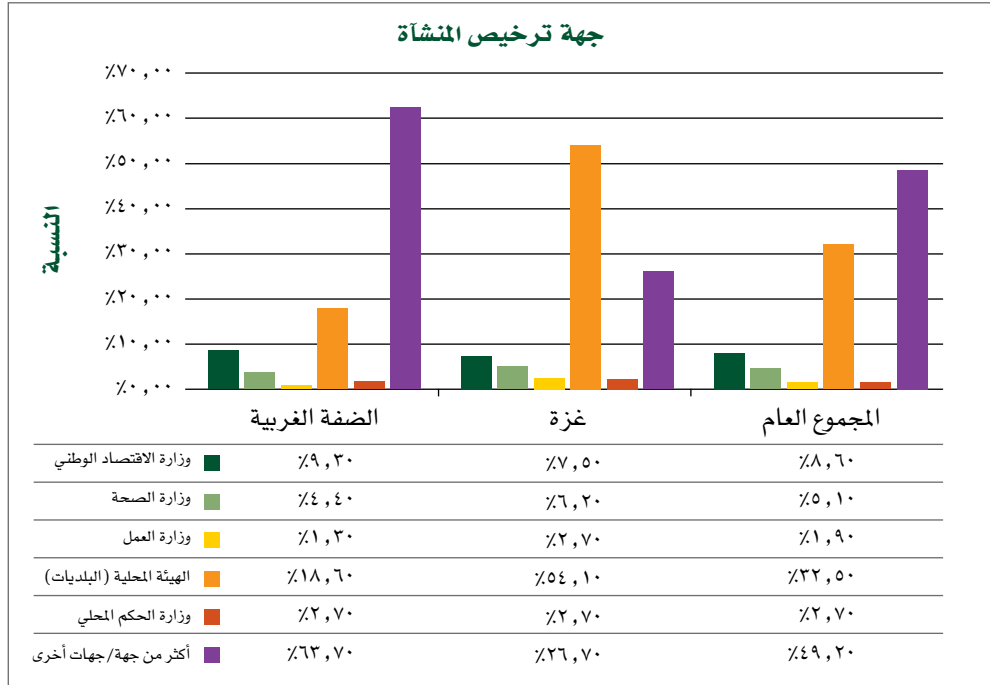
قد تعاني المنشآت الصغيرة والمتوسطة من مشكلة البيروقراطية في عمليات الترخيص، أو من كثرة المتطلبات في التسجيل، أو تعقيد إجراءات إنشاء المنشآت الصغيرة وتعددها، وصعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها، حيث تعاني المشروعات الصغيرة من مشكلة تعدد الجهات ذات العلاقة بترخيص هذه المشاريع، وانتهاءً إلى غياب التنسيق بين هذه الجهات وبين الجهات الناطمة للمشروعات الصغيرة في حال وجدت. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن الجهات ذات العلاقة بترخيص المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	الجهة التي تم ترخيص المنشأة لديها
٨,٦٪	٧,٥٪	٩,٣٪	وزارة الاقتصاد الوطني
٥,١٪	٦,٢٪	٤,٤٪	وزارة الصحة
١,٩٪	٢,٧٪	١,٣٪	وزارة العمل
٣٢,٥٪	٥٤,١٪	١٨,٦٪	الهيئة المحلية
٢,٧٪	٢,٧٪	٢,٧٪	وزارة الحكم المحلي
٤٩,٢٪	٢٦,٧٪	٦٣,٧٪	أكثر من جهة/ جهات أخرى

أظهرت عينة الدراسة أن ما نسبته ٨,٦٥٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين مرخصة لدى وزارة الاقتصاد الوطني، بنسبة ٩,٣٪ في الضفة الغربية مقابل ٧,٥٪ في غزة، وما نسبته ٥,١٪ مرخصة لدى وزارة الصحة الفلسطينية، بنسبة ٤,٤٪ في الضفة مقابل ٦,٢٪ في غزة، ونسبة المنشآت المرخصة لدى وزارة العمل ١,٩٪ بنسبة ١,٣٪ في الضفة مقابل ٢,٧٪ في غزة، وما نسبته ٣٢,٥٪ مرخصة لدى الهيئات المحلية، بنسبة ١٨,٦٪ في الضفة الغربية، مقابل ٥٤,١٪ في غزة، ولدى وزارة الحكم المحلي وصلت النسبة إلى ٢,٧٪ وبنسبة وصلت إلى ٢,٧٥٪ في كل من الضفة وغزة بالتساوي.

وبينت عينة الدراسة أن ما نسبته ٤٩,٢٪ مرخصة لدى أكثر من جهة حكومية بنسبة ٢٦,٧٪ في الضفة، مقابل ٤٩,٢٥٪ في غزة، فعند النظر في هذه النسبة من المشاريع المرخصة لدى أكثر من جهة في فلسطين، هذا يعطينا صورة واضحة عن مدى التخبُّط الذي تعيشه هذه المنشآت؛ بسبب تعدد جهات الترخيص، وما قد يؤدي له هذا التعدد من صعوبات في وجه هذه المنشآت، وبالتالي عزوف الكثير منها عن ترخيص المنشأة والعمل خارج إطار القانون، هذا إلى جانب غياب هيئة

أو جسم مسؤول عن ترخيص عمل هذه المنشآت ومتابعتها، بحيث يكون هناك سياسة « الشباك الواحد» في عملية الترخيص للمنشآت، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١١).



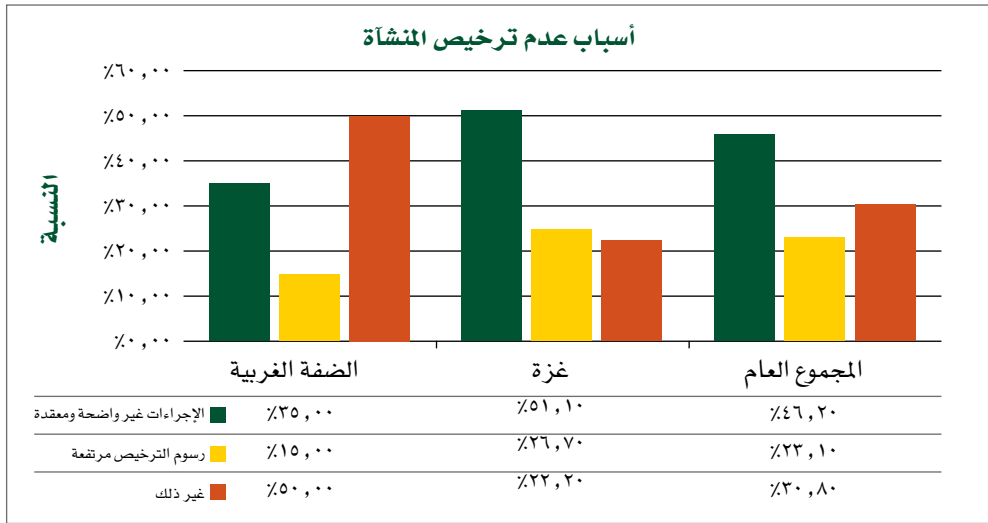
١٢. أسباب عدم ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

قد تتعدد وتتعدد أسباب عدم ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وهذا قد يعود إلى عدة أسباب، جزء منها عائد إلى إجراءات الترخيص والرسوم المفروضة، أو تعدد جهات الترخيص، وقد يكون أحياناً ضعف الأطر القانونية الناظمة للترخيص. توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن السبب الذي يقف وراء عدم ترخيص المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	إذا كانت (غير مرخصة) فما السبب الرئيسي لذلك
٪٤٦,٢	٪٥١,١	٪٣٥,٠	الإجراءات غير واضحة ومعقدة
٪٢٣,١	٪٢٦,٧	٪١٥,٠	رسوم الترخيص مرتفعة
٪٣٠,٨	٪٢٢,٢	٪٥٠,٠	غير ذلك

من خلال البيانات السابقة يتبين لنا بأن نسبة المنشآت غير المرخصة بسبب أن الإجراءات غير

واضحة ومعقدة ٢, ٤٦٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، وجاء في المرتبة الثانية لأسباب عدم الترخيص، عدم الترخيص لأسباب أخرى بنسبة ٨, ٣٠٪. وعند الرجوع الى بيانات الدراسة، تبين أن من ضمن الأسباب الأخرى لعدم الترخيص التي ذكرت في العينة الأسباب الآتية: طبيعة المشروع لا تحتاج للترخيص، المؤسسة حديثة أقل من ٦ شهور، المشروع غير دائم، الإهمال من ذوي الشأن، البناء موجود في منطقة C، لا توجد فائدة من الترخيص، الأوضاع الاقتصادية الصعبة. وأكد ما نسبته ١, ٢٣٪ أن عدم الترخيص يعود لأسباب تتعلق بالرسوم المرتفعة للترخيص، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٢).

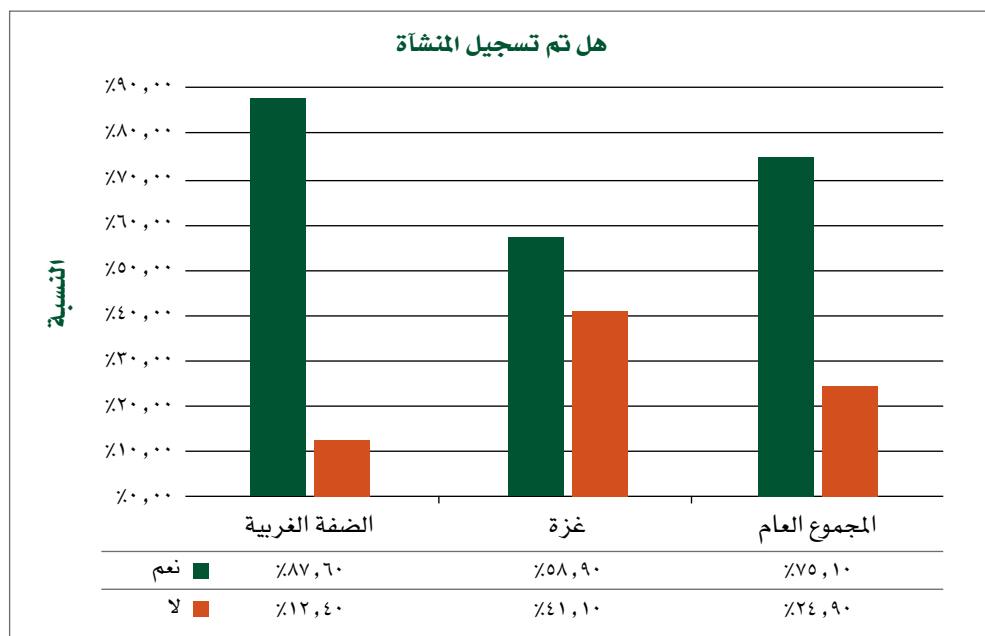


١٣. تسجيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

قد تفرض القوانين إلى جانب إجراءات الترخيص، إجراءات أخرى، تتعلق بالتسجيل لدى جهات أخرى، للحصول على بعض الامتيازات، وعادة ما تكون هذه الجهات على صلة مباشرة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، كعملية التسجيل لدى الغرفة التجارية، التي بناء عليها يعطى الشخص صفة التاجر، ويمنح بعض الخدمات التي تقدمها الغرف. ولكن عدم التسجيل لا يؤدي إلى زوال الشخصية القانونية بعكس الترخيص الذي يترتب عليه وجود الشخصية المعنوية أو زوالها. وقد توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن تسجيل المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

هل تم تسجيل المنشأة	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
نعم	٨٧,٦٪	٥٨,٩٪	٧٥,١٪
لا	١٢,٤٠٪	٤١,١٠٪	٢٤,٩٠٪

أظهرت البيانات أن ما نسبته ٧٥,١٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين هي منشآت مسجلة، بينما بلغت نسبة المنشآت غير المسجلة ٢٤,٩٠٪، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٣).

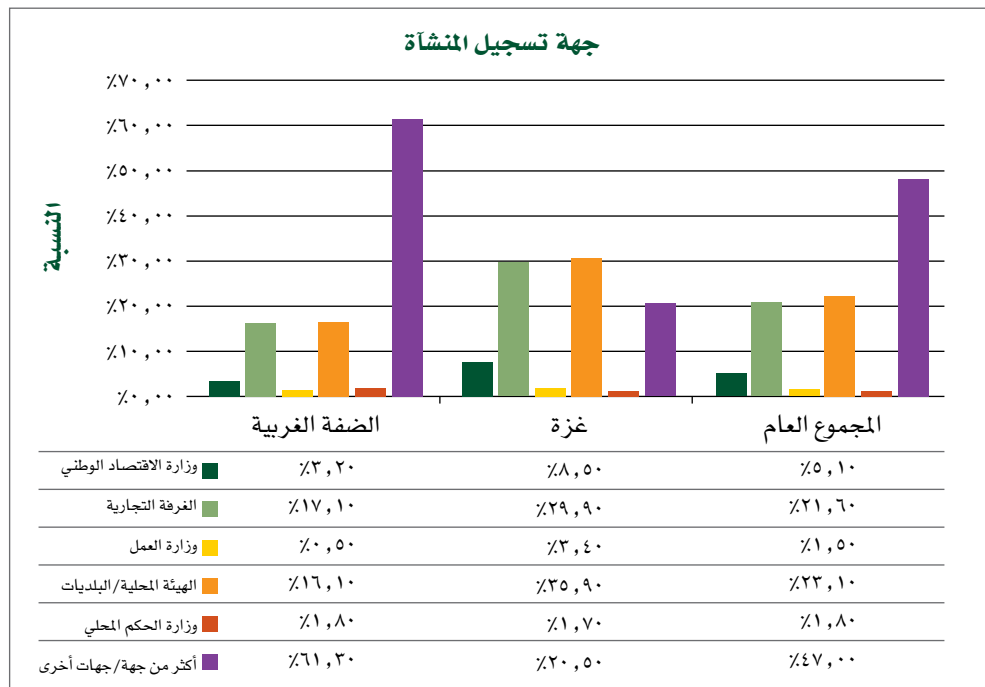


١٤. جهة تسجيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

أما حول الجهات التي يتم فيها التسجيل لهذا النوع من المنشآت، فقد تنوعت ما بين الجهات الرسمية والخاصة، حيث توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن الجهات ذات العلاقة بتسجيل المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	ما الجهة التي تم تسجيل المنشأة لديها؟
٥,١%	٨,٥%	٣,٢%	وزارة الاقتصاد الوطني
٢١,٦%	٢٩,٩%	١٧,١%	الغرفة التجارية
١,٥%	٣,٤%	٥%	وزارة العمل
٢٣,١%	٣٥,٩%	١٦,١%	الهيئة المحلية
١,٨%	١,٧%	١,٨%	وزارة الحكم المحلي
٤٧,٠%	٢٠,٥%	٦١,٣%	أكثر من جهة/جهات أخرى

حيث أظهرت البيانات أن ما نسبته ٥,١% من المنشآت في فلسطين هي مسجلة لدى وزارة الاقتصاد الوطني، بينما وصلت نسبة المنشآت المسجلة لدى الغرفة التجارية إلى ٢١,٦%، وسجلت ١,٥% منها لدى وزارة العمل، و ٢٣,١% منها لدى الهيئات المحلية، وما نسبته ١,٨% لدى وزارة الحكم المحلي، وما نسبته ٤٧,٠% مسجلة لدى أكثر جهة من هذه الجهات. والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٤).

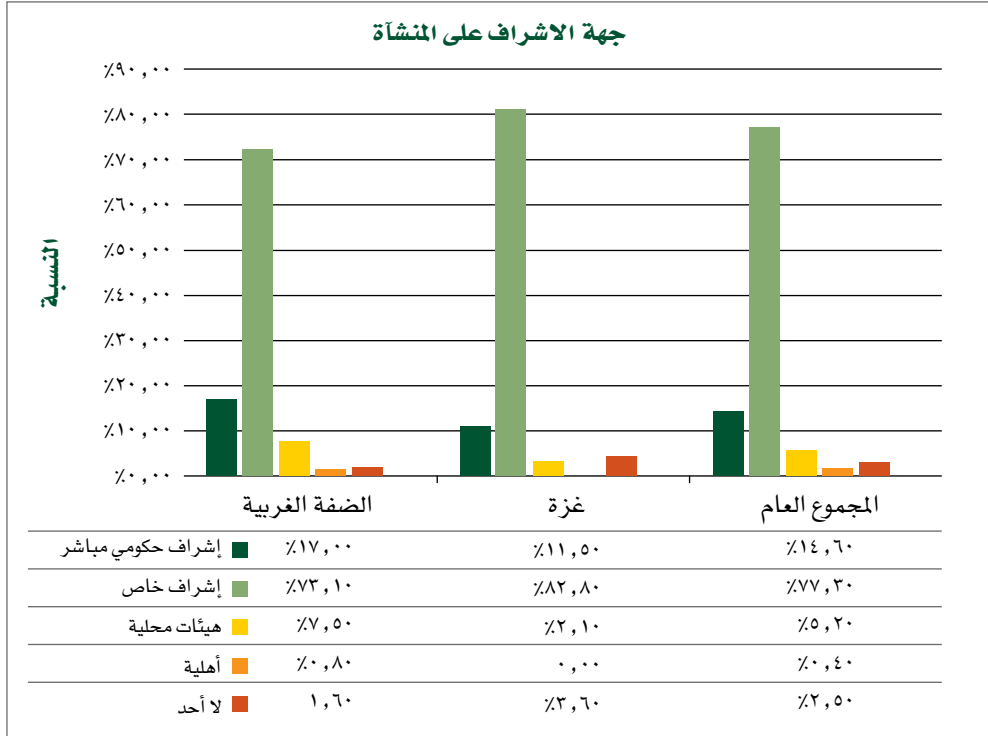


١٥. جهة الإشراف على المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

بشكل عام تكون الجهة المسؤولة عن الترخيص هي ذاتها صاحبة الصلاحية في الإشراف أو الرقابة على الجهة التي قامت بترخيصها، وقد تتعدد جهات الإشراف، وهذا يتبع لتعدد جهات الترخيص. وللسؤال حول جهات الترخيص، توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن الجهات ذات العلاقة بالإشراف على المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	الجهة التي تشرف على عمل المنشأة
١٤,٦%	١١,٥%	١٧,٠%	إشراف حكومي مباشر
٧٧,٢%	٨٢,٨%	٧٣,١%	إشراف خاص
٥,٢%	٢,١%	٧,٥%	هيئات محلية
٤,٠%		٨,٠%	أهلية
٢,٥%	٣,٦%	١,٦%	لا احد

تبين من البيانات أن ما نسبته ١٤,٦% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين تخضع لإشراف حكومي مباشر، بينما يخضع ما نسبته ٧٧,٢% من هذه المنشآت لإشراف خاص، وما نسبته ٥,٢% يخضع لإشراف الهيئات المحلية، وما نسبته ٤,٠% لإشراف هيئات أهلية، وما نسبته ٢,٥% لا يخضع لإشراف أي جهة كانت، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٥).



١٦. جهة الرقابة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

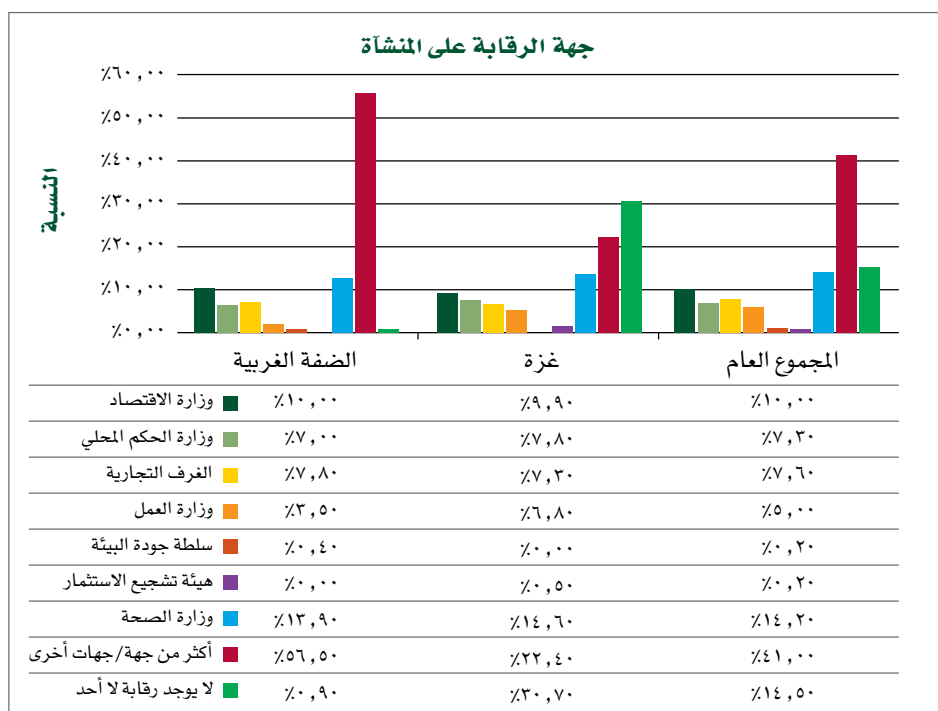
تفرض القوانين الفلسطينية على المنشآت بشكل عام، بعض القيود أو لنقل المعايير عند البدء في عملها، ومنها أثناء حياة المشروع، وقد تتعلق هذه المعايير بالصحة أو البيئة أو المواصفات والمقاييس، ويفرض القانون على الجهات الرسمية الرقابة على المنشآت كل حسب اختصاصه. وقد توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن الجهات ذات العلاقة بالرقابة على المنشآت فيها، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

الجهة التي تراقب عمل المنشأة (الرقابة)	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
وزارة الاقتصاد	10,0%	9,9%	10,0%
وزارة الحكم المحلي	7,0%	7,8%	7,3%
الغرف التجارية	7,8%	7,3%	7,6%
وزارة العمل	3,5%	6,8%	5,0%

سلطة جودة البيئة	٠,٤٠%	٠,٢%
هيئة تشجيع الاستثمار	٠,٥%	٠,٢%
وزارة الصحة	١٣,٩%	١٤,٦%
أكثر من جهة/جهات أخرى	٥٦,٥%	٤١,٠%
لا يوجد رقابة لا احد	٠,٩%	١٤,٥%

تبين من البيانات أن ما نسبته ١٠,٠% من المنشآت في فلسطين، يخضع للرقابة من قبل وزارة الاقتصاد الوطني، وما نسبته ٧,٢% منها يخضع لرقابة وزارة الحكم المحلي، ونسبة ٧,٦% يخضع لرقابة الغرف التجارية، وما نسبته ٥,٠% يخضع لرقابة وزارة العمل، وما نسبته ٠,٢% يخضع لرقابة سلطة جودة البيئة، و ٠,٢% لهيئة تشجيع الاستثمار، و ١٤,٢% يخضع لرقابة وزارة الصحة.

وتبين من عينة الدراسة أن ما نسبته ٤١,٠% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين يخضع لرقابة أكثر من جهة من الجهات السابقة معاً، كما بينت الدراسة أن ما نسبته ١٤,٥% لا يخضع لرقابة أي جهة، والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٦).



قائمة المراجع

الكتب:

١. إيداد عبد الفتاح النسور، قياس كفاءة التمويل الحكومي الموجه نحو تنمية المشروعات الصغيرة في الأردن، المجلة العربية للعلوم الإدارية، مجلد ١٦، عدد ٣، سبتمبر ٢٠٠٩.
٢. باسم مكحول، منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة في شمال فلسطين الواقع والاحتياجات، مركز بيسان للبحوث والانماء، ط١، رام الله- فلسطين، ٢٠٠٥.
٣. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، دراسة حول المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، يونيو: ٢٠٠٥.
٤. ماهر حسن المحروق، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أهميتها ومعيقاتها، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان - الأردن، ٢٠٠٦.
٥. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.
٦. محمد خليفة، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.
٧. مهند حامد وآخرون، تجارب الدول في تطوير أعمال المنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة: دروس لفلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.
٨. نصر عبد الكريم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠.

المقالات:

- فاطمة حسن عاشور، جدوى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية، جريدة الوسط البحرينية، عدد ٢٤٣٩، بتاريخ ١١/٥/٢٠٠٩.

المواقع الإلكترونية:

١. www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/.../smes.doc، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠.
٢. <http://iefpedia.com/arab/?p=4930>، تاريخ الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠.

- ٢ . <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806> ، تاريخ الزيارة
٢٣/١١/٢٠١٠ .
- ٤ . <http://articles.alzoa.com/view.php?id=900> ، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠ .
- ٥ . <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806> ، تاريخ الزيارة
٢٣/٩/٢٠١٠ .
- ٦ . [http://www.pal-econ.org/index.php?option=com_docman&task=cat_](http://www.pal-econ.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=45&Itemid=29)
٢٩/١٠/٢٠١٠ . تاريخ الزيارة
- ٧ . <http://ratoulrecherche.jeeran.com/30achrafmeddouaba-EGYPT.pdf> ، تاريخ
الزيارة ٨/١٠/٢٠١٠ .
- ٨ . <http://www.arab-expo.org/1.pdf> ، تاريخ الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠ .
- ٩ . http://mpira.ub.uni-muenchen.de/22317/1/MPRA_paper_22317.pdf ، تاريخ
الزيارة ١/١٠/٢٠١٠ .
- ١٠ . [http://www.pcbs.gov.ps/portals/-pcbs/Establishment-census/EST.2007.](http://www.pcbs.gov.ps/portals/-pcbs/Establishment-census/EST.2007.pdf)
تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠ .pdf

الجزء الثاني

الإطار القانوني لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين

اعداد
أ.د. أمين دواس

قائمة المحتويات

٦١	المقدمة
٦١	المبحث الأول: أدوات تمويل المنشآت الصغيرة
٦٥	المطلب الأول: الأدوات التقليدية لتمويل المنشآت الصغيرة ومعيقاتها
٦٥	الفرع الأول: الأدوات التقليدية لتمويل المنشآت الصغيرة
٦٩	الفرع الثاني: معوقات تمويل المنشآت الصغيرة
٧٦	المطلب الثاني: أدوات التمويل الإسلامي
٧٨	الفرع الأول: أنواع أدوات التمويل الإسلامي
٩٠	الفرع الثاني: تجارب عملية للتمويل الإسلامي
٩٤	المبحث الثاني: سبل تجاوز معوقات تمويل المنشآت الصغيرة
٩٤	المطلب الأول: مؤسسات ضمان مخاطر الائتمان للمنشآت الصغيرة
١٠٢	المطلب الثاني: توفير البيئة القانونية الملائمة لتمويل المنشآت الصغيرة
١٠٢	الفرع الأول: قانون المصارف
١٠٤	الفرع الثاني: قانون الشركات
١٠٥	الفرع الثالث: قانون تشجيع الاستثمار
١٠٨	الفرع الرابع: مشروع قانون ضمان الحقوق في المال المنقول
١١٢	الفرع الخامس: مشروع قانون التأجير التمويلي
١١٨	الخاتمة
١٢٠	قائمة المراجع

المقدمة

تبين أن المنشآت الصغيرة تلعب دورا جوهريا في استراتيجيات التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة^{٤٢}، وأنها تشكل ما نسبته ٩٠٪ تقريبا من المنشآت في العالم^{٤٣}. وفي فلسطين، كما في الدول الأخرى، تعتمد هذه المنشآت على التمويل الداخلي عادة؛ لصعوبة الوصول إلى التمويل الخارجي^{٤٤}. ولأن الاعتماد على التمويل الذاتي يعيق نجاح هذه المنشآت، وبخاصة في المرحلة الأولى من حياتها حيث الربحية القليلة والأعباء الثابتة، فإن هذه المسألة ستكون محل الاهتمام في هذا البحث.

وفيما يأتي ستم دراسة أدوات تمويل المنشآت الصغيرة (المبحث الأول)، وسبل تجاوز معيقات تمويل المنشآت الصغيرة (المبحث الثاني).

المبحث الأول

أدوات تمويل المنشآت الصغيرة

يقصد بتمويل المنشآت الصغيرة إمداد تلك المنشآت بالأموال أو الموارد اللازمة للقيام بنشاطها الاقتصادي^{٤٥}. وتبع أهمية التمويل للمنشآت الصغيرة من أهمية تلك المنشآت ذاتها؛ باعتبارها أساس الإنتاج وأصل النشاط الاقتصادي الذي بدأ بمنشآت صغيرة قبل أن تظهر المنشآت الكبيرة^{٤٦}، ولما تتمتع به من قدرة عالية على تنمية الاقتصاد، ومواجهة مشكلة البطالة، وإعداد قاعدة عمالية، وتفعيل مشاركة المرأة، وكذلك توسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص، وتطوير المستوى المعيشي للأفراد، ونقل العديد من الطبقات الفقيرة من خط الفقر إلى دائرة الحياة^{٤٧}. وهي تمثل فوق ذلك القنوات الأساسية في استهلاك ما تنتجه المشروعات الكبيرة من خامات ومواد

٤٢. نصر عبد الكريم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠، ص ٥؛ إياد عبد الفتاح النسور، قياس كفاءة التمويل الحكومي الموجه نحو تنمية المشروعات الصغيرة في الأردن، المجلة العربية للعلوم الإدارية، مجلد ١٦، عدد ٢، سبتمبر ٢٠٠٩، ص ٢٨٤.

٤٤. ماهر حسن المحروق، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أهميتها ومعيقاتها، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان - الأردن، ٢٠٠٦، ص ٢، متوفر على الموقع التالي: www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/.../smes.doc، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠.

٤٥. إياد النسور، مرجع سابق، ص ٢٨٥.

٤٦. محمد عبد الحليم عمر، أساليب التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر، ص ٧، متوفر على الموقع التالي: <http://www.arab-expo.org/1.pdf>، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠؛ أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف - الجزائر، يومي 17 و 18 أبريل ٢٠٠٦، ص ٣٣٣، متوفر على الموقع التالي: <http://ratoulrecherche.jeeran.com/30achrafmeddouaba-EGYPT.pdf>، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠.

٤٧. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٥.

٤٨. أشرف دوابة، مرجع سابق، ص ٣٣٣؛ إياد النسور، مرجع سابق، ص ٢٨٤.

وسيطرة، وفي الوقت نفسه تمد المشروعات الكبيرة بما تحتاجه من قطع غيار وأجزاء ومكونات؛ مما يسهم في إثراء عملية التنمية بشقيها الاقتصادي والاجتماعي^{٤٩}.

تتوزع الجهات التي تمول المنشآت الصغيرة في فلسطين بين المصارف، سواء كانت تجارية أم إسلامية^{٥٠}، عامة أم متخصصة في القروض الصغيرة^{٥١}، والجمعيات الأهلية^{٥٢} ومؤسسات التمويل غير الحكومية^{٥٣}؛ المحلية أو الدولية^{٥٤}، أو التي تتم بالشراكة بين مؤسسات محلية ودولية^{٥٥}. وقد

٤٩. أشرف دوابة، مرجع سابق، ص ٢٢٢.

٥٠. يتكون القطاع المصرفي الفلسطيني من عشرين مصرفاً تعمل من خلال شبكة من الفروع والمكاتب وصل عددها إلى ٢٠٩، ١٠٤ منها للمصارف المحلية، و١٥٥ للمصارف الوافدة، انظر: فايز بكيرات وآخرون، الدليل القانوني للبيئة التجارية في فلسطين، معهد الحقوق - جامعة بيرزيت، ٢٠١٠، ص ٢٩٠. ومعظم هذه المصارف تجارية، في حين أن بعضها إسلامية، وهي كما يأتي: الشرق الأوسط المحدود (HSBC)، والبنك الأردني الكويتي، والبنك الإسلامي العربي، والبنك الإسلامي الفلسطيني، وبنك الأقصى الإسلامي، والبنك الأهلي الأردني، والبنك التجاري الأردني، والبنك التجاري الفلسطيني، والبنك العربي، والبنك العربي الفلسطيني للاستثمار، والبنك العقاري المصري العربي، وبنك الاتحاد، وبنك الأردن، وبنك الاستثمار الفلسطيني، وبنك الاسكان للتجارة والتمويل، وبنك الرفاه لتمويل المشاريع الصغيرة، وبنك القاهرة عمان، وبنك القدس، وبنك فلسطين الدولي، وبنك فلسطين م.ع.م، انظر: <http://www.pma.ps/atemplate.aspx?id=859>.

٥١. مثل بنك الرفاه لتمويل المشاريع الصغيرة الذي بدأ عمله في شهر أيار عام ٢٠٠٦، بحيث يوفر عدة خدمات مصرفية، منها تمويل المشاريع الصغيرة إذ يقوم بإفراض الفئات التي لا تستطيع الوصول إلى مصادر تمويلية مناسبة بأسلوب تجاري ومريح. وقد كانت الخطوة الأولى لتوسيع خدماته بعرض الأنواع المتعددة للمشاريع الصغيرة في قاعدة تجارية، مع الأخذ بعين الاعتبار الموانع السياسية والاقتصادية والاجتماعية، حيث مكنت هذه الرؤية في خلق هوية البنك الخاصة من بين المؤسسات المالية الفلسطينية، الذي يقوم على دمج الخدمات المصرفية العادية وخدمات المشاريع الصغيرة في التسهيلات والقروض في مؤسسة واحدة. ولعل أهم الخدمات المالية التي يوفرها البنك لقطاع المشاريع الصغيرة تتمثل فيما يأتي: تمويل مشاريع مولدة للدخل وتساهم في خلق فرض عمل، وتمويل مشاريع داعمة للدخل ومعززة له كالمشاريع المنزلية وبخاصة النسوية منها، وتقديم قروض لتمويل رأس المال العامل، وتمويل احتياجات الموسم (أو ما قبل الموسم).

٥٢. ومنها مثلاً: الجمعية الفلسطينية لصاحب الأعمال «أصالة»، والتي بدأت عملها عام ١٩٩٧م، باسم (مركز المشاريع النسوية)، وتم تسجيلها حسب قانون الجمعيات الأهلية الفلسطينية، في كانون الثاني من عام ٢٠٠١. وتقوم الجمعية بتقديم خدمات تساعد النساء اللواتي يعشن في حالة من الفقر في تغيير حياتهن، ووضعهن الاجتماعي، من خلال مشاركة ناجحة في النشاطات الاقتصادية.

٥٣. ومنها مثلاً: المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية «فاتن»، والتي كانت جزءاً من مؤسسة إنقاذ الطفل في الضفة الغربية وقطاع غزة، وفي ١٤ تموز ١٩٩٨ تم تسجيل هذه المؤسسة كشركة مساهمة خصوصية غير هادفة للربح في غزة تحت رقم (٥٦٢١٢٤٤٧٨) استناداً لقانون الشركات لسنة ١٩٢٩ المعمول به في غزة، وباشرت نشاطاتها في آذار ١٩٩٩م، انظر: سمير أبو زيد، المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية - عطاء لا محدود، متوافر على الموقع الآتي:

www.saa.unito.it/meda/pdf/faten%20arabic.doc، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠. وكذلك شركة ريف للتمويل، والتي هي شركة فلسطينية مساهمة خاصة غير ربحية سجلت بتاريخ ٢٠٠٧/٧/٢ تحت رقم ٥٦٢١٢٤٣٧٣٤، وتعمل على تقديم الخدمات المالية المتنوعة والمستدامة للمشاريع الصغيرة في المناطق الريفية وخدمة الفئات المحتاجة من المزارعين والمزارعات من الشباب. ومنها أيضاً: مؤسسة المركز العربي للإقراض، وصندوق التنمية الفلسطيني، ومؤسسة إقراض فاتن، ومؤسسة أنيرا الدولية، ومؤسسة الأنروا لإغاثة وتشغيل اللاجئين، و CHF، YMCA، انظر: نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٤٢.

٥٤. مثل: البنك الإسلامي للتنمية الذي مول برنامج تمكين العائلات المحرومة اقتصادياً (DEEP) الذي نفذته برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بالشراكة مع السلطة الفلسطينية. وقد عمل هذا البرنامج، والذي كان عبارة عن مشروع استطلاعي لمدة ٣٠ شهراً، من خلال مؤسسات أهلية محلية وسيطة ومؤسسات الإقراض الصغير لتوفير رزمة شمولية من الخدمات المالية وغير المالية، التي تلي احتياجات الأسر الفقيرة والشديدة الفقر في فلسطين، من خلال تمكين الأسر الفقيرة المبادرة لإدارة مشاريع خاصة بها من الوصول إلى خدمات مالية، عن طريق مؤسسات الإقراض الصغير وبرامجه، وكذلك تمكين وبناء قدرة المؤسسات الأهلية ومؤسسات الإقراض الصغيرة من الوصول إلى الأسر الفلسطينية الفقيرة والأسر الشديدة الفقر وتلبية احتياجاتها، بالإضافة إلى مأسسة الممارسات الرشيدة في هذا المجال، وكذلك العمل على إيجاد مؤسسة محلية مستدامة وقابلة للحياة بكل هياكلها للاستمرار ومواصلة خدمة الأسر الفقيرة.

٥٥. مثل: صندوق النمو الفلسطيني للاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة (Palestine Growth Capital Fund)، الذي أنشئ =

تبين من استبانة الدراسة أن ٤٧,٤٪ من مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة محل الدراسة في فلسطين هي مصارف، و ٢٨,١٪ جمعيات أهلية، و ٨,٨٪ شركات غير ربحية، و ١٥,٨٪ مؤسسات دولية.

وقد قامت منظمات الإقراض غير الحكومية في فلسطين بتأسيس الشبكة الفلسطينية للتمويل الصغير والمتناهي الصغر «شراكة»^{٥٦}، مع العلم بأن هذه المؤسسات تمنح قروضاً صغيرة ومتناهية الصغر من ٢٠٠-١٢٠٠٠٠ دولار أمريكي؛ بهدف تمويل مشاريع مدرّة للدخل في القطاع الرسمي وغير الرسمي، لا سيّما وأن معظم المشروعات الاقتصادية في فلسطين هي مشروعات صغيرة، وتوظف العدد الأكبر من العاملين^{٥٧}، ولكنها لا تحصل على أكثر من ٢٪ من التسهيلات الائتمانية للمصارف العاملة في الأراضي الفلسطينية، وبالتالي ليس لديها القدرة للحصول على الخدمات

= بمبادرة من صندوق الاستثمار الفلسطيني بالشراكة مع شركة أبراج كابيتال؛ بهدف الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة في فلسطين. وقد قام صندوق الاستثمار الفلسطيني في البداية باستثمار ١٠ ملايين دولار أمريكي، في حين قدمت "أبراج كابيتال" ٥ ملايين أخرى، بينما سيتم تجنيد استثمار إضافي من مستثمرين آخرين، ليصل الحجم الكلي للصندوق إلى ٥٠ مليون دولار أمريكي مع نهاية العام ٢٠١٠. ولعل أهم الأهداف التي يسعى هذا الصندوق إلى تحقيقها تتمثل في إتاحة الفرصة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة للحصول على التسهيلات الاستثمارية اللازمة لنمو هذه الشركات وتوسعها. وأخذاً بالاعتبار أن «أبراج كابيتال» تعد أكبر مجموعة للاستثمار في مشاريع الملكية الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتعمل من خلال شركة تابعة متخصصة بإدارة الاستثمارات الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة تسمى "ريادة لتنمية المشاريع"، وهي المنصة التي أطلقتها "أبراج" مؤخراً لإدارة الاستثمارات في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وهي كذلك الجهة التي ستشرف على إدارة صندوق النمو في فلسطين، ولأن "ريادة" تجمع بين أكبر مصدر على الإطلاق لرأس المال الطويل الأجل المخصص لرواد الأعمال في المنطقة، وإستراتيجية استثمارية مطورة خصيصاً لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة؛ فإنها تعمل على معالجة أكبر مشكلة تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة في الحصول على التمويل. ويستهدف هذا الصندوق قطاعات اقتصادية متعددة، من أهمها تكنولوجيا المعلومات، وهو قطاع واعد بحاجة إلى الدعم المستمر لينمو ويتطور، إلى جانب الصناعات المعلوماتية التي تركز على المعرفة المتخصصة، كالخدمات، والصناعات الطبية والتعليمية. كما يقوم الصندوق بالاستثمار في القطاع الزراعي، بالإضافة إلى قطاع الصناعة والخدمات والتجارة، وكذلك يركز على المشاريع القادرة على الاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة، والتي بإمكانها التكيف مع مختلف الظروف السياسية والاقتصادية المحيطة، إلى جانب امتلاكها المقدرة على الابتكار في مجال تخصصها، وامتلاكها إمكانيات التوسع إقليمياً وعالمياً.

٥٦. أسست هذه الشبكة سنة ٢٠٠٢ وسُجّلت رسمياً في سنة ٢٠٠٤ جمعية غير ربحية في وزارة الداخلية، وتمثل منتدى المؤسسات التمويلية متناهي الصغر والبرامج غير الربحية، الذي يهدف إلى تزويد المشاريع الصغيرة بالخدمات المالية، ويركز جهوده على النمو في صناعة التمويل متناهي الصغر في فلسطين. وترتبط الشبكة بمؤسسات التمويل متناهي الصغر معاً، وتحافظ على قنوات الاتصال مفتوحة للحوار بين المؤسسات والجهات الفاعلة الأخرى في هذا المجال. وتزود الشبكة أعضائها بمجموعة متنوعة من الخدمات والأنشطة لتعزيز قدرات موظفيها وبالتالي أدائها، لمساعدة مؤسسات التمويل متناهي الصغر على الوصول إلى الاستدامة التشغيلية والمالية والحفاظ عليها. وترى الشبكة أن الإدارة الجيدة لصناعة تمويل المشاريع متناهية الصغر على المستوى الوطني، بالإضافة إلى تزويد أصحاب المشاريع الصغيرة بالخدمات المالية على نحو منهجي، من شأنها تفعيل القدرات المحتملة داخل قطاع المشاريع الصغيرة، وزيادة مساهمتها في الدخل القومي الإجمالي، وبالتالي زيادة رفاه الأفراد. ووفقاً لتقديرات الشبكة، فإن الأنشطة الاقتصادية الفلسطينية تعتمد إلى حد كبير على نمو المشاريع الصغيرة المتزايد. وترى الشبكة أيضاً أن الجهود المشتركة للسلطة الوطنية الفلسطينية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر وصناع القرار في المجتمع ومنظمات المجتمع المدني، فضلاً عن منظمات التنمية الدولية المانحة؛ هي الضمانة لتحقيق هدف الشبكة ومؤسسات الإقراض الإجمالي، أي الحفاظ على استدامة المشاريع الصغيرة ونجاحها ورفع إنتاجيتها من خلال الاستمرار في توفير منتجات التمويل الصغير.

٥٧. فراس ملحم، تطوير تشريعات الاستثمار الفلسطينية لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠، ص ٣، متوفر على الموقع التالي:

http://www.palecon.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=45&Itemid=29

تاريخ الزيارة ٨/١٠/٢٠١٠، ص ١.

المالية من خدمات المصارف؛ لعدم وجود الضمانات الكافية لديها^{٥٨}. ويقدر إجمالي الطلب على القروض الصغيرة بأكثر من ٨٠ مليون دولار سنوياً، يتم توفير حوالي ٤٠ مليون دولار فقط، منها حوالي ٢٠ مليون دولار عبر منظمات أهلية غير ربحية، عبر برامج مموّلة من الجهات المانحة^{٥٩}.

في العادة تتعب مؤسسات التمويل العاملة في فلسطين أدوات التمويل التقليدية^{٦٠}، في حين أن بعضها يطبق أيضاً أدوات التمويل الإسلامية^{٦١} لتجنب الربا الذي ينفر البعض من اللجوء إلى البنوك

٥٨. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، دراسة حول المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، يونيو: ٢٠٠٥، ص ٢٦ - ص ٢٧.

٥٩. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٦؛ رامي مراد، المشروعات الصغيرة... واقع وآفاق، الحوار المتمدن - العدد: ٢٩١٢-٢٠١٠ / ١٠/٢/، متوفر على الموقع التالي: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.

٦٠. وهذه هي البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الصغير، مثل: المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية «فان»، التي تقدم قروضاً متنوعة: كالفروض بضمان المجموعة والتوفير GGLS (وهي على مرحلتين: تتلخص المرحلة الأولى في وجود مجموعة من النساء - ثلاثة على الأقل - تقدم لهن قروض صغيرة (٢٠٠ دينار أردني)، بشكل فردي لمدة ٢٤ أسبوعاً؛ بغرض زيادة رأس المال العامل وتطوير المشروع، وتضمن كل مجموعة سداد كل فرد فيها، وتسدد المجموعة هذا القرض وفائدته بدفعات كل أسبوعين، تضعها في أحد البنوك المحلية وفي ذات الوقت تودع توفيراً في حسابها. وعند سداد المجموعة لقرضها تصبح مؤهلة لدورة ثانية من القروض بقيمة أعلى (٢٠٠ دينار أردني). وعند إتمام هذه المرحلة يمكن للمقترضات أن يجتزئن في المرحلة الثانية إما قرضاً لمدة ٢٤ أسبوعاً (٤٠٠، ٥٠٠، ٦٠٠، دينار أردني) مع التوفير الإجمالي؛ أو قرضاً لمدة ٤٠ أسبوعاً (٦٠٠، ٨٠٠، ١٠٠٠ دينار أردني بدون توفير)، والقروض السريعة (التي تغطي لمجموعات من ثلاث مقترضات على الأقل، نشيطات في برنامج الإقراض بضمان المجموعة لمدة تزيد على سنة، وللمقترضات في المرحلة الأولى من منتج القروض الفردية. ومدة القرض السريع هي شهر واحد، ويتم سداد القرض كاملاً على دفعة واحدة، وتصل أعلى قيمة للقروض السريع ٥٠٪ من قرض المقترضة الحالي)، والقروض الفردية المرحلة الأولى (حيث تتراوح قيمة القرض الأول بين ١٠٠٠-٢٠٠٠ دولار أمريكي، يتم سدادها على دفعات شهرية في مدة لا تزيد على ١٠ شهور، مع إمكانية أن تصل القروض المكررة إلى ١٠٠٠٠ دولار أمريكي لمدة سنتين) والمرحلة الثانية (والمصممة للنساء من خارج فئات ويحيث تتراوح قيمة القرض الأول بين ١٠٠٠-١٠٠٠٠ دولار أمريكي، يتم سدادها على دفعات شهرية في مدة لا تزيد على ٤-٢٤ شهراً)، انظر: سمير أبو زنيد، مرجع سابق. وكذلك المركز العربي للتطوير الزراعي (أكاد ACAD)، الذي يوفر ثلاثة أنواع من المنتجات، هي: قروض صغيرة بقيمة (٥٠٠-١٥٠٠ دولار) لمدة ٣-٤ سنوات مع فترة سماح ٦ أشهر، مع توقيع طالب الضمان اتفاقاً بالإضافة إلى كفيلين يتلقيان رواتبهم عبر المصارف، وقروض صغيرة جداً تصل إلى ٢٠٠٠ دولار لمدة أقصاها ٢٤ شهراً، وقروض تمويل رأسمالي للإقراض التعاوني وأموال ادخار في المناطق الريفية. وحتى العام ٢٠٠٢ كانت خدمات أكاد الإقراضية مقتصرة على القطاع الزراعي، وبعد ذلك تم تبني سياسة التوسع التي بدأت أكاد بموجبها تقديم قروض لجميع القطاعات باستثناء الإسكان.

٦١. وهذه هي البنوك الإسلامية: البنك الإسلامي العربي، والبنك الإسلامي الفلسطيني، وبنك الأقصى الإسلامي، وبعض مؤسسات التمويل الصغير، مثل: الجمعية الفلسطينية لصاحبات الأعمال «أصالة»، التي تقدم قروضاً متناهية الصغر (micro lending) سواء قروض ضمان جماعي أم قروضاً فردية، أو قروضاً فردية صغيرة (small lending)، أو قروض المشاريع العائلية، وكذلك أدوات تمويل إسلامي بمفهوم تنموي شامل. وكذلك شركة ريف للتمويل، التي تقدم تمويلاً عينياً للجمعيات الزراعية (التعاونيات)، وتمويلاً عينياً للمزارعين، وتمويلاً عينياً للجمعيات أو أعضاء (منتسبي) الجمعيات التعاونية العاملة في القطاع الزراعي، أو الأفراد، أو الشركات الزراعية، وتمويلاً عينياً للمهندسين الزراعيين القدامى أو حديثي التخرج حسني السمعة والمعرفة في مجال المشروع الممول. كما وتقدم الشركة خدمات التمويل الإسلامي كالتأجير المنتهي بالتمليك، والمرابحة، وبيع السلم. وتطبق صيغة التمويل عن طريق الإيجار المنتهي بالتمليك في شركة ريف على المعدات والآلات والشاحنات والجرارات، بحيث يجري شراء هذه المواد ثم تستأجر لفترة معينة التي يمكن للمستأجر امتلاكها في نهاية فترة الإيجار وفقاً للشرعية. هنا تقوم شركة ريف بعمل عقود الإيجار لشراء الموجودات، بناء على طلب العميل لوقت محدد، وباتفاق مسبق على رسوم الإيجار تدفع نقداً، أو على دفعات آجلة. وتشمل هذه الأقساط: المبلغ المدفوع من قبل شركة ريف لهذه الموجودات والأرباح من عقد الإيجار. وعن طريق المرابحة توفر ريف التمويل اللازم (جزئياً أو كلياً) لكل عملية تجارية معينة بناء على طلب الزبون، التي هي عقد بيع بين الشركة وزيائتها ببيع سلع بسعر يتضمن هامش ربح متفق عليه بين الطرفين، بحيث تباع البضاعة إلى العملاء مع سعر إضافي، يدفع نقداً، أو يسدد مع الدفعات، وهذا يكون مبيئاً في العقد (سعر السلع الأساسية تسدد نقداً أو على دفعات شهرية خلال مدة العقد). وتقوم ريف بممارسة بيع =

التجارية^{٦٢}؛ مما يؤدي إلى حرمان أعمالهم من هذا النوع من التمويل رغم الحاجة إليه^{٦٣}. وفيما يلي ستم دراسة الأدوات التقليدية لتمويل المشروعات الصغيرة ومعيقاتها (المطلب الأول)، وكذلك أدوات التمويل الإسلامي (المطلب الثاني).

المطلب الأول

الأدوات التقليدية لتمويل المنشآت الصغيرة ومعيقاتها

الفرع الأول

الأدوات التقليدية لتمويل المنشآت الصغيرة

تقسم أدوات التمويل التقليدية عادة إلى أدوات مباشرة وأخرى غير مباشرة :

أولاً: أدوات التمويل المباشرة:

وتشمل أدوات التمويل الداخلي وأدوات التمويل الخارجي:

١. أدوات التمويل الداخلي (الذاتي):

ويقصد بذلك مدخرات صاحب المشروع أو ثروته الخاصة^{٦٤}. التي يلجأ إليها صاحب المشروع الصغير عادة في مرحلة بداية المشروع^{٦٥}، والتي تعد حقيقة مصدر التمويل الأول لهذه المشروعات في فلسطين^{٦٦}. ومن الأدوات الداخلية للتمويل أيضا الأرباح المحتجزة^{٦٧} والفوائد على الاستثمارات

= السلم عن طريق أن يتعهد البائع (المشروع الصغير) بتوريد سلع معينة إلى المشتري (شركة ريف) في موعد لاحق محدد مقابل دفعة محددة في وقت معلوم.

٦٢. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٨٨٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين تعزف عن طلب القروض من مؤسسات التمويل.

٦٣. سامر مظهر قنطلجي، التمويل المالي والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مجلة غرفة تجارة وصناعة حماة، العدد الخامس، تموز ٢٠٠٢، متوافر أيضاً على الموقع الآتي: <http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Banks/ba-9.htm>. تاريخ الزيارة ٢٠/٩/٢٠١٠.

٦٤. Islamic Research and Training Institute - Islamic Development Bank, Redeemable Islamic Financial Instruments and Capital Participation in Enterprises, Research Paper No. 29, 24, available at: <http://islamfinland.files.wordpress.com/2009/08/idb-redeemable-islamic-> , p.

financial-instruments-and-capital-participation-in-enterprises.pdf; مرجع سابق، ص ٥.

٦٥. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٩؛ فلاح خلف الربيعي، دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة، متوافر على الموقع الآتي: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/>، تاريخ الزيارة ١٢/١٠/٢٠١٠، ص ١٤.

٦٦. نضال رشيد صبري، مصادر التمويل للقطاع الخاص التحليلي "دراسة تحليلية"، المجلة العربية للإدارة، مج ٢٢، ١٤، يونيو (حزيران) ٢٠٠٢، ص ١٣٩؛ نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٤٩؛ محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩، ص ١٢.

٦٧. فيلالى بومدين، إشكالية تمويل المشروعات في الوطن العربي، الفكر السياسي، العدد العشرون، خريف ٢٠٠٤، ص ١٧٤، متوافر على الموقع الآتي: www.4geography.com/vb/t5608.html، ٧٤؛ نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٢٠، ص ١٢٩.

والإيجارات^{٦٨}. وبالإجمال، يلجأ صاحب المشروع الصغير إلى هذا النوع من التمويل عندما يرغب بالاحتفاظ لنفسه بملكية مشروعه وإدارته^{٦٩}.

غير أن هذا النوع من التمويل الذاتي البسيط يواجه مشاكل حقيقية؛ لعدم الفصل بين الذمة المالية الشخصية لصاحب المشروع والذمة المالية للمشروع كشخصية معنوية مستقلة، ما يؤدي عادة إلى قيام صاحب المشروع بتغطية العجز في ميزانيته الخاصة، عن طريق السحب على ميزانية المشروع، وبالتالي إرباك الوضع المالي للمشروع^{٧٠}. أضف إلى ذلك انعدام الاحتياطات المالية للمشروعات الصغيرة أو قلتها؛ بسبب عدم احتفاظها بنسبة الأرباح التي تنص عليها القواعد المحاسبية، ناهيك عن ضعف الوعي المحاسبي لصاحب المشروع؛ مما يضطره إلى اللجوء إلى مكاتب المحاسبة الخارجية وتحمل نفقات إضافية^{٧١}.

٢. أدوات التمويل الخارجي:

وتشمل عادة أدوات التمويل الرسمية، وأدوات التمويل غير الرسمية.

أ. أدوات التمويل الرسمية:

تتمثل أدوات التمويل الرسمية عادة في الاقتراض من المصارف التجارية، ومؤسسات الإقراض المتخصصة، وصناديق التوفير والادخار^{٧٢}. وفي العادة يلجأ المشروع الصغير إلى هذه الأداة من أدوات التمويل في مرحلة التشغيل^{٧٣}، وكذلك في مرحلة النضج، وإن كان التمويل الذاتي يلعب دوراً أيضاً في هذه المرحلة^{٧٤}.

وبوجه عام فإن معظم المشروعات الصغيرة في فلسطين، كما هو الحال في الدول الأخرى^{٧٥}، تحتاج إلى مثل هذا التمويل^{٧٦}، في حين أن مؤسسات التمويل لا ترغب في تمويل هذه المشروعات؛ كونها لا تمتلك الاحتياطات المالية، أو الأصول الكافية لمقابلة الضمانات المطلوبة كمقابل عن القروض، ما يولد لدى الممول الاعتقاد بأن هذه المشروعات غالباً ما تتعثر في السداد، وبالتالي تصنيف هذا النوع من القروض كقروض ذات مخاطرة مرتفعة، مقارنة بإقراض المشروعات الكبيرة الذي تكون مخاطرته منخفضة^{٧٧}.

٦٨. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١٠.

٦٩. 27. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p.

٧٠. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٤.

٧١. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٤.

٧٢. أشرف دوابة، مرجع سابق، ص ٢٢٢.

٧٣. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٩.

٧٤. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٠.

٧٥. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٨.

٧٦. دروس لفلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩، ص ٥٤. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٤٧.

٧٧. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١٠.

ومن أجل الحصول على هذا النوع من التمويل، ينبغي أن تتوافر في المشروعات الصغيرة مجموعة من الشروط، تتعلق بنوع النشاط الاقتصادي للمشروع، ومدى قدرته على تدوير رأس المال المستثمر، ومدى توافر الإدارة الجيدة، لا سيما وأن مؤسسات التمويل تفرض هذه الشروط على صاحب المشروع؛ بسبب عدم قدرته على توفير الضمانات الكافية للحصول على القرض، وارتفاع درجة المخاطرة في هذا النوع من القروض^{٧٨}.

وقد تبين من استبانة الدراسة أن ١٢٪ فقط من المشروعات محل الدراسة في فلسطين تتقدم بطلبات قروض إلى مؤسسات التمويل، وأن ٤٧،٤٪ من هذه المؤسسات هي مصارف، و ٢٨،١٪ جمعيات أهلية، و ٨،٨٪ شركات غير ربحية، و ١٥،٨٪ مؤسسات دولية. وتبين أيضاً أن ٧٥،٥٪ من هذا التمويل يتمثل في القروض العادية، و ١٣،٢٪ تأجير تمويلي، و ١١،٣٪ تمويل إسلامي. وأبانت الاستبانة أيضاً أن ٨١٪ من متوسط حجم التمويل السنوي الذي تحصل عليه المشروعات محل الدراسة في فلسطين لا يتجاوز خمسة آلاف دولار.

ب. أدوات التمويل غير الرسمية:

تتمثل أدوات التمويل غير الرسمية بالاقتراض من الأقارب والأصدقاء، والمرابين، ومدائني الرهونات، ووكلاء المبيعات^{٧٩}، والاقتراض من خلال عضوية جمعيات الادخار المدور^{٨٠}. وفي فلسطين يفضل أصحاب المشروعات الصغيرة الاقتراض من أفراد الأسرة والأصدقاء^{٨١} والموردين^{٨٢} على الاقتراض من المصارف أو مؤسسات التمويل الأخرى. وفوق ذلك، فإن هذا النوع من الاقتراض، وإن تميز ببساطة إجراءاته وانخفاض تكلفته، وبكونه يخدم فئات معينة لا يقصدها التمويل الرسمي^{٨٣}، تحفه المخاطر من زاويتين: فإذا ما تعرض المشروع إلى الخسارة أو الفشل تدخل المقرض (غير الرسمي) في شؤون المشروع، وإذا ما نجح المشروع مارس المقرض الضغط؛ لتحويل قرضه إلى حصة في رأس مال المشروع^{٨٤}.

٧٨. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٥.

٧٩. أشرف دوابة، مرجع سابق، ص ٢٢٢.

٨٠. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٢٤، ص ١٢٧ - ١٢٨.

٨١. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٤٩.

٨٢. بلانيت فايننس (PLANET FINANCE)، مسح سوق الإقراض متناهي الصغر في الضفة الغربية وقطاع غزة، مايو / أيار ٢٠٠٧،

ص ٢٩.

٨٣. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٢٢.

٨٤. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١٠.

ثانياً: أدوات التمويل غير المباشرة :

وتتمثل أهم هذه الأدوات فيما يأتي:

١. برامج الكفالة المصرفية:

تتبنى الكثير من الدول^{٨٥} والمنظمات الدولية^{٨٦} برامج الكفالة المصرفية، لتأمين حصول المشروعات الصغيرة على التمويل اللازم، خصوصاً وأنها لا تستطيع عادة تقديم الضمانات المطلوبة للحصول على القروض. وفي فلسطين ينص مشروع قانون المشاريع الصغيرة والمتوسطة على أن تسعى هيئة المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى تأمين أفضل شروط الائتمان للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، مع تأمين ضمانات للمقرضين، دون أن يوضح آلية توفير هذه الضمانات^{٨٧}.

٢. التأجير التمويلي:

لما كان التمويل من خلال المصادر المباشرة ليس بالأمر السهل، يتجه أصحاب المشروعات الصغيرة إلى البحث عن وسائل بديلة أخف عبئاً، كالشراء مع تأجيل الدفع مثلاً، أو الشراء مع دفع الثمن على أقساط^{٨٨}، أو مختلف السبل الأخرى التي تسمح للمشروع بتفادي صعاب الأدوات التقليدية في التمويل^{٨٩}، ومنها التأجير التمويلي. ويقصد بالتأجير التمويلي العملية المالية والتجارية التي تتم بين طرفين، أولهما هو المصرف أو مؤسسة التمويل وتسمى عادة المؤجر، فتضع تحت تصرف الطرف الثاني، وهو المشروع المستفيد أي المستأجر، مالا منقولاً كان أم عقاراً، لفترة محددة غير قابلة للإلغاء، مقابل دفع هذا الأخير أجرة دورية^{٩٠}.

يعد التأجير التمويلي أسلوباً من أساليب التمويل، يقوم بمقتضاه المؤجر (أي الممول) بشراء أصل رأسمالي تم تحديده، ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يستلم الأصل من المورد، على أن يقوم بأداء دفعة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة، مقابل استخدام هذا الأصل وتشغيله^{٩١}. ومما ساعد على انتشار هذا الأسلوب، أنه أصبح بإمكان المشروعات الصغيرة استئجار أصول معينة، لقاء سلسلة من المدفوعات المستقبلية المحددة بفترة زمنية معينة. ولعل ما يميز هذا

٨٥. ومنها: اليابان، وإيطاليا وألمانيا، انظر: مهدي حامد وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٦ - ص ٣٠.

٨٦. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١١.

٨٧. محمد خليفة، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩، ص ١٨.

٨٨. فيلالتي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٤.

٨٩. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢٣.

٩٠. فيلالتي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٥.

٩١. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١١.

الأسلوب أنه يساعد المشروعات الصغيرة على استخدام الأصول الرأسمالي دون الحاجة إلي الدفع مسبقاً. غير أن العديد من الدول (النامية) تنظر إلى الإطار التشريعي الملائم الذي ينظم عقود التأجير التمويلي، فبقيت متأخرة نسبياً في استخدام هذه الأداة للتمويل؛ بسبب سيطرة الأدوات التقليدية في التمويل على المصارف ومؤسسات التمويل، التي لا تقبل عادة المخاطرة في مجالات جديدة للتمويل، ويعيبها النقص في الاحتراف في المجال المالي^{٩٢}.

٣. برنامج الإقراض الجزئي:

بموجب هذا البرنامج يتم التنسيق بين المصارف والجهات القطاعية المشرفة، من أجل تقديم القروض للمشروعات الصغيرة بشروط خاصة، كاشتراط حمل صاحب المشروع لشهادة أكاديمية في مجال اختصاص المشروع، أو اشتراط خبرة معينة، أو مهارة نادرة من أجل الحفاظ على الإرث الحر في^{٩٣}. ونظراً لارتفاع نسبة المخاطرة لهذا النوع من التمويل، فإن مساهمة المصارف التجارية فيه محدودة جداً^{٩٤}.

ولعل المصدر الرئيس لتمويل المشروعات الصغيرة يأتي عادة من المصادر الذاتية المتحققة من الإرباح المحتجزة لهذه المشروعات، وتأتي القروض المكفولة من مؤسسات الكفالة المصرفية بالمرتبة الثانية. وبوجه عام، كلما صغر حجم المشروع زاد اعتماده على موارده الذاتية والعائلية وغير الرسمية، وقل اعتماده على المصادر الرسمية، وكلما كبر حجم المشروع اعتمد على المصادر الرسمية في التمويل، وقل دور التمويل الذاتي والمصادر غير الرسمية^{٩٥}.

الفرع الثاني: معيقات تمويل المنشآت الصغيرة

وتنقسم هذه المعوقات إلى معيقات عامة وأخرى خاصة.

أولاً: المعوقات العامة لتمويل المنشآت الصغيرة: يُعدّ الحصول على التمويل أحد أهم المعوقات التي تواجه تنمية المشروعات الصغيرة في مختلف دول العالم. ومما يعيق تمويل هذه المشروعات في فلسطين بوجه عام ما يأتي:

١. ضيق نطاق التمويل المتاح:

في فلسطين، كغيرها من الدول العربية، يعتمد تمويل المشروعات الصغيرة غالباً على المنح التي

٩٢. فيلالبي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٥.

٩٣. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١١.

٩٤. فلاح الربيعي، مرجع سابق، ص ١١ - ص ١٢.

٩٥. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١١.

تقدمها المؤسسات والمنظمات المحلية والإقليمية والدولية والحكومات الأجنبية، ما يعني النقص في مصادر التمويل المتاحة^{٩٦}. أضف إلى ذلك أن المصارف لا تستجيب عادة لاحتياجات المشروعات الصغيرة؛ بسبب اعتقادها أنها المصدر الأوحده للتمويل، وأن تمويلها للمشروعات الكبيرة أفضل من تجزئة التمويل، وبذل مزيد من الجهد في تمويل المشروعات الصغيرة^{٩٧}، ناهيك عن أن المصارف لا تنظر لمسألة منح القروض للمشروعات الصغيرة حتى الآن على أنه عملية مصرفية أساسية لها نماذج أو نظم مطبقة لديها^{٩٨}.

ومن ناحية أخرى، فإن العديد من المشروعات الصغيرة ليس لديها حسابات لدى المصارف^{٩٩}، لا سيما وأنها تعتمد في البداية على التمويل غير الرسمي، ما يعني أن هذه المدخرات ليست جزءاً من حجم الودائع المتوافرة لدى المصارف ومؤسسات التمويل والمناح للقروض المختلفة لدعم المشروعات الصغيرة.

٢. ضعف مشاركة المؤسسات المحلية والدولية في الاستثمار في مؤسسات الإقراض:

هنالك اهتمام لدى بعض المؤسسات المحلية والدولية للاستثمار في بعض مؤسسات الإقراض، إلا أن الشكل القانوني الحالي لمعظم مؤسسات الإقراض الصغير في فلسطين يشكل عقبة أمام استقطاب شركاء لهذه المؤسسات؛ الأمر الذي يستوجب تحويل الشكل القانوني لهذه المؤسسات إلى شركات ربحية، أو غير ربحية بما يتضمن ذلك مشكلة تحويل ملكية أصول هذه المؤسسات^{١٠٠}، كما أنّ ضعف الرقابة على مؤسسات الإقراض في فلسطين من قبل جهات اختصاص يقلل من فرصة استقطاب شركاء جدد لمؤسسات الإقراض الصغير^{١٠١}.

٣. طول مدة الإجراءات :

تعاني المنشآت الصغيرة في العادة من إضاعة جزء ليس هينا من وقتها للحصول على التمويل اللازم^{١٠٢}؛ ذلك أن المصارف تطلب منها المستندات ذاتها التي تطلبها من المنشآت الكبيرة^{١٠٣}،

٩٦. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٧، مهند حامد وآخرون، مرجع سابق، ص ٥٢؛ إياد النسور، مرجع سابق، ص ٢٨٤.

٩٧. أشرف دوايه، مرجع سابق، ص ٢٣٦.

٩٨. أشرف دوايه، مرجع سابق، ص ٢٣٦.

٩٩. بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٤١.

١٠٠. باسم مكحول، مستقبل الصناعة: الاستدامة المالية لمؤسسات الإقراض الصغير، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/p1b.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.

١٠١. باسم مكحول، مرجع سابق.

١٠٢. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤١، ١٤٨.

١٠٣. أشرف دوايه، مرجع سابق، ص ٢٢٧.

أضف إلى ذلك ضرورة أن تلتزم هذه المنشآت الصغيرة بمعايير محاسبية وأثمانية وشخصية، قد يصعب توافرها فيها من الناحية العملية^{١٠٤}.

٤. سعر الفائدة على القرض:

في العادة يكون سعر الفائدة على القرض الممنوح للمنشآت الصغيرة مرتفعاً^{١٠٥}، بالقدر الذي يغطي التكاليف الثابتة لتقييم القروض والإشراف عليها من قبل مؤسسات التمويل^{١٠٦}. وقد تبين أن نسبة الفائدة على القروض الممنوحة للمنشآت الصغيرة في فلسطين، تصل أحياناً إلى ٢٤٪^{١٠٧}. وعليه، إذا وجد تنافس بين منشآت كبيرة ومليئة مالياً، ومنشآت صغيرة وضعيفة مالياً، فسوف تحصل الأولى على كل ما تريد، في حين أن الأخيرة ستحصل على القليل فقط، وبالشروط التي تضمن مقدرتها على رد ديونها أيضاً^{١٠٨}.

وحتى إذا ما توافرت برامج لإقراض المشروعات الصغيرة بسعر فائدة منخفض نسبياً، ترعاها جهات محلية ودولية، فإنها لا تتصف بالاستمرارية^{١٠٩}، فضلاً عن استغلال مؤسسات التمويل لتلك القروض عن طريق منحها للمنشآت المقترضة بسعر فائدة أعلى كثيراً من سعر الفائدة الممنوحة به، ففي مصر مثلاً يحصل الصندوق الاجتماعي للتنمية على قروض بنسبة فائدة ٢٪، ويقترض الشباب بفائدة ٩-١١٪^{١١٠}.

أضف إلى ذلك أن العديد من أصحاب المنشآت الصغيرة يرفضون التعامل بالفائدة، لكونها ربا محرماً شرعاً^{١١١}؛ الأمر الذي حال دون استفادتهم من تلك القروض.

٥. ضعف نظام الرقابة والمتابعة :

لدى إقراض المنشآت الصغيرة، تهتم مؤسسات التمويل في الدول العربية بالمتابعة الدفترية على

١٠٤. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٧.

١٠٥. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٦؛ نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤١.

١٠٦. محمد البلتاجي، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة الأردنية الهاشمية - عمان، ٢٩ - ٣١/٥/٢٠٠٥م، ص ٢، متوفر على الموقع التالي:

<http://iefpedia.com/arab/?p=4930>، تاريخ الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠م، ص ١٢.

١٠٧. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٣٧؛ محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ٢٢.

١٠٨. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٧.

١٠٩. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٧.

١١٠. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٧.

١١١. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٥١. بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٤١، ص ٦٤.

حساب المتابعة الميدانية^{١١٢}؛ ما يعنى ترك المجال لصاحب المشروع الصغير لاستخدام التمويل في غير ما خصص له، وبالتالي إهدار التمويل، وعدم القدرة على السداد عند الاستحقاق^{١١٣}.

ثانياً: المعوقات الخاصة لتمويل المنشآت الصغيرة من المصارف التجارية:

في العادة، تحجم المصارف التجارية عن تمويل المنشآت الصغيرة لعدة أسباب، لعل أهمها:

١. ارتفاع تكاليف معاملة الإقراض:

بالمقارنة مع الشركات الكبيرة، تكون تكاليف معاملة إقراض المشروعات الصغيرة مرتفعة^{١١٤}، سواء بالنسبة للمصرف المقرض أم بالنسبة للمشروع المقرض ذاته، ففيما يتعلق بالمصرف فإنه يتحمل في العادة نفقات تزيد من تكلفة القرض المقدم للمشروع الصغير^{١١٥}، كنفقات جمع المعلومات عن المشروع، ونفقات تحليل طلبات الاقتراض، ونفقات الرقابة على القروض؛ ذلك أن معظم المشروعات الصغيرة تتوطن بعيداً عن المدن الرئيسية، وتضعف لديها المهارات المحاسبية^{١١٦}. وفيما يتعلق بالمشروع الصغير ذاته، ترتفع تكلفة القرض، مقارنة بالتكلفة التي يتحملها المشروع الكبير^{١١٧} الذي يوزع تلك التكلفة على عدد أكبر من وحدات الإنتاج، ناهيك طبعاً عن ثبات المصروفات الإضافية للقرض، وعدم ارتباطها بحجم القرض^{١١٨}.

٢. عدم توفر سجل ائتماني للمنشآت الصغيرة، وعدم انتظام سجلاتها المحاسبية:

وفقاً للأعراف المصرفية الصحيحة يُعدّ إعداد السجل الائتماني من المعايير المهمة للحصول على التمويل، غير أن العديد من المشروعات الصغيرة تفتقد للخبرة المصرفية، والقدرة على إعداد سجل ائتماني، يمكن تقديمه إلى المصارف، للحصول على التمويل اللازم^{١١٩}. أضف إلى ذلك أن هذه المشروعات لا تمسك في العادة سجلات، ولا تعد قوائم مالية منتظمة ومعتمدة من مدققي الحسابات المعتمدين^{١٢٠}، وإنما يكتفي أصحابها بإمساك سجلات إحصائية شخصية، لا تكفي للدراسة التي يعدها المصرف عادة، لدى اتخاذ القرار بمنح التمويل^{١٢١}.

١١٢. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٢٧.

١١٣. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٢٧.

١١٤. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٢٠.

١١٥. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٦.

١١٦. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٧.

١١٧. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٦؛ ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٤.

١١٨. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٧.

١١٩. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١١.

١٢٠. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١١.

١٢١. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١١.

٣. اختلاف المعلومات في سوق الائتمان:

تقوم المشروعات الكبيرة، التي هي في العادة شركات مساهمة، بنشر بياناتها المالية، ما يمكن المصرف المقرض من معرفة المركز المالي لمثل هذه المشروعات. وفي المقابل، يكون صاحب المشروع الصغير هو أفضل من يعرف عن مقومات مشروعه وعوامل نجاحه وفشله أكثر من أي طرف آخر، ما يعني أن تحليل تمويل هذا النوع من المشروعات يقوم على أساس افتراضي؛ نظراً لقلة المعلومات المتوافرة عنها^{١٢٢}. ونظراً لهذا الاختلاف في المعلومات في سوق الائتمان، فإن مشكلة المصرف تكمن في قدرته على التمييز بين المقترض الجيد والمقترض السيئ^{١٢٣}. ومما يعزز عدم تأكد المصرف المقرض من الوضع المالي للمشروع الصغير المقترض، عدم معرفته بمعدلات العائد المتوقعة للمشروع المقترض، وبمدى الاستقامة الأخلاقية لدى المقترض، لا سيما إذا طالت مدة الاقتراض^{١٢٤}.

ويترتب على هذا الاختلاف في المعلومات في سوق الائتمان اختيار المصرف للمقترض السيئ الذي يقبل بدفع فائدة مرتفعة، علمًا بأن احتمالات التعثر في السداد ستزداد كلما كان المقترض على استعداد لقبول فائدة مرتفعة^{١٢٥}، فمن ناحية يقبل المقترض السيئ بدفع الفائدة المرتفعة؛ لأن احتمال قيامه بالتسديد يكون ضئيلاً، ومن ناحية أخرى فإن ارتفاع الفائدة يجبر المشروع الجيد على الانسحاب من سوق الائتمان؛ ما يؤدي في النتيجة إلى زيادة نسبة المخاطرة في القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة.

أضف إلى ذلك أن الطبيعة البشرية للمقترض تدعوه للتفكير في عدم التسديد، أو عدم الامتثال لشروط القرض؛ ما يدفع المصرف عادة إلى تشديد الشروط التي تجبر المقترض على الالتزام بشروط القرض، كتحديد قيمة الضمان وسعر الفائدة^{١٢٦}. وعليه فالمقترض الجيد ستكون لديه القدرة والرغبة بتقديم الضمان المطلوب ولو كانت قيمته عالية، وكذلك دفع سعر فائدة أقل؛ وذلك لثقتة العالية بمشروعه وبإمكانيات نجاحه بصورة جيدة، في حين أن المقترض السيئ يرفض تقديم الضمان بقيمة عالية، لكنه يقبل بدفع سعر الفائدة المرتفع^{١٢٧}، ما يضطر المصرف إلى تجاوز هذه المشكلة، إما عن طريق تقديم الوعد للمقترض بتجديد القرض له في المستقبل؛ لتحفيزه على تقديم معلومات صحيحة، أو فرض العقوبات على المقترض الذي لا يقدم معلومات كاملة أو صحيحة أو الذي يتعثر في السداد^{١٢٨}.

١٢٢. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٩؛ نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٦.

١٢٣. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٩.

١٢٤. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٨.

١٢٥. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٨.

١٢٦. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٨.

١٢٧. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٩.

١٢٨. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٨.

٤. ارتفاع درجة المخاطرة:

تصنف المصارف القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة على أنها قروض ذات مخاطرة عالية^{١٢٩}؛ نظراً لطبيعة تكوين هذه المشروعات التي تعتمد في الغالب على شخص واحد^{١٣٠}، أو عائلة واحدة في صورة شركة تضامن^{١٣١}، إضافة إلى ضعف المراكز المالية^{١٣٢}. وكذلك فإن افتقار أصحاب المشروعات الصغيرة أو افتقارهم إلى الخبرة العملية لإدارة تلك المشروعات والتعامل مع معطيات السوق المتغيرة، يعرض تلك المشروعات للمخاطر^{١٣٣}.

أضف إلى ذلك الحجم المتواضع لتلك المشروعات (نقص الضمانات) وحدائتها، ما يعني ضعف سجلها الائتماني^{١٣٤} وحدائتها عمرها الإنتاجي، وانخفاض كفاءتها التنظيمية، ومحدودية الثقافة المصرفية لدى أصحابها^{١٣٥}، وكذلك تأثرها الشديد بتقلبات السوق، ومعدلات اضمحلالها العالية نسبياً^{١٣٦}؛ مما يشكل عائقاً أمام قيام المصرف بتمويل تلك المشروعات، بسبب اهتمام المصارف دائماً بتمويل المشروعات ذات المخاطر المنخفضة^{١٣٧}.

ومما يزيد الوضع سوءاً أن معظم المشروعات الصغيرة في فلسطين تعمل في إطار الاقتصاد غير الرسمي^{١٣٨}؛ مما يؤدي إلى صعوبة توثيق عملها، والتعرف إلى ما لديها من إمكانيات اقتصادية، لا سيما في ظل غياب الإطار التشريعي الناظم لها أو نقصه.

٥. النقص في الضمانات:

يعتمد المصرف في قرار الإقراض على ما يقدمه المشروع الصغير المقترض من ضمانات^{١٣٩}، وبخاصة الضمانات العينية التي تعد شرطاً أساسياً للحصول على التمويل في الدول النامية، وذلك خلافاً للدول المتقدمة التي تعطي الأولوية لإيرادات المشروع، أو للتدفقات النقدية الداخلية

١٢٩. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٢؛ ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٦.

١٣٠. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ١٢.

١٣١. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٥. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ١٤.

١٣٢. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١١ - ١٢.

١٣٣. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٢٨.

١٣٤. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٥.

١٣٥. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٧.

١٣٦. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٢.

١٣٧. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ١٥.

١٣٨. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ١٥، ص ٢٢. محمد خليفة، مرجع سابق، ص ٢٠؛ نصر عبد الكريم، مرجع سابق،

ص ٤٢.

١٣٩. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤١.

للمشروع^{١٤٠}. ومما يزيد الأمر سوءاً أنّ جزءاً غير يسير من الأراضي في فلسطين لم تتم تسويتها، وبالتالي عدم تسجيلها في دوائر تسجيل الأراضي (الطابو)، إضافة إلى عدم وجود قوانين تسمح للمقترض بضمان الأموال المنقولة (غير الخاضعة للتسجيل الرسمي). وعليه فإن طلب الضمانات من المشروعات الصغيرة الناجحة يمنعها من الحصول على القروض^{١٤١}؛ لعدم كفاية الضمانات (العينية) المتوفرة لديها عادة^{١٤٢}، وقد تبين أن معظم طلبات أصحاب المشروعات الصغيرة للتمويل يتم رفضها من مؤسسات التمويل في فلسطين؛ بسبب عدم كفاية الضمانات المقدمة^{١٤٣}. وحتى إذا ما توافرت هذه الضمانات، فإنّ التنفيذ (الجبري) على الأموال العينية المرهونة يكون في العادة مكلفاً؛ بسبب تجاوز نفقاته قيمة القروض الصغيرة^{١٤٤}، ناهيك طبعاً عن الصعوبة التي تواجه المصرف المقرض، في محاولته تسييل موجودات مثل هذه المشروعات^{١٤٥}، نظراً لانخفاضها من جانب، والاعتبارات الاجتماعية من الجانب الآخر^{١٤٦}.

ومن أجل تقادي عدم وجود عقارات مسجّلة، فقد تتجه مؤسسات التمويل إلى الحصول على ضمانات، عن طريق تحويل عدد من الموظفين في المشروع الصغير روايتهم إلى المصرف المقرض؛ ضماناً للتمويل الممنوح لهذا المشروع، وعلى ألا تقل روايتهم معاً عن قيمة القسط الشهري للتمويل. غير أن هذا الشرط يحول عادة بين المشروعات الصغيرة وإمكانية الحصول على التمويل اللازم، وذلك لصعوبة حصول صاحب المشروع على من يضمنه براتبه، وحتى إذا وجد من يضمنه فقد يطلب مبلغاً من التمويل الممنوح مقابل ضمانه، وهو ما يعنى سوء استخدام ذلك التمويل، وظهور المشروعات الوهمية بغرض الحصول على القروض فقط^{١٤٧}.

٦. عدم وجود دراسات جدوى سليمة:

في الغالب لا توجد لدى المشروعات الصغيرة دراسات جدوى بالمستوى المطلوب؛ وذلك بسبب ارتفاع تكلفة إعداد هذه الدراسات، ولا يستطيع أصحاب المشروعات الصغيرة تقديمها عادة^{١٤٨}. وحتى إذا توفرت هذه الدراسات، فقد ينظر المصرف إليها على أنها مجرد إجراء شكلي لتقديم طلب

١٤٠. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ١٨.

١٤١. أسامة اصطقان، الـ (Leasing) أو عقد التأجير التمويلي وتكييفه القانوني في التشريع المقارن، المحامون (مجلة نقابة المحامين في الجمهورية العربية السورية)، الأعداد: ٧-٨-٩ تموز وأب وأيلول ٢٠٠٧، السنة: ٧٢، ص ٩٤٥.

١٤٢. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١١. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٧. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٢.

١٤٣. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٧. بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٤٠.

١٤٤. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٠.

١٤٥. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤١.

١٤٦. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٧.

١٤٧. أشرف دوايه، مرجع سابق، ص ٢٣٦.

١٤٨. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١١.

التمويل، ويركز على تقييم صاحب المشروع وفقاً لمعيار ملاءته المالية، تماماً كما يفعل في حالة كبار العملاء، ما يعني ضعف فرص أصحاب المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل اللازم مقارنة بكبار العملاء، رغم أن أولئك في الحقيقة أشد حاجة إلى التمويل من هؤلاء.

المطلب الثاني

أدوات التمويل الإسلامي

في عصر العولمة تتصاعد حاجة المشروعات الصغيرة إلى المنافسة، ما يعني أن توفير التمويل الميسر لها يسهم في رفع قدرتها على المنافسة، عن طريق تحديث آلياتها ومعداتها، وتمكينها من الحصول على آلات ومعدات جديدة ومتطورة^{١٤٩}. ويقصد بالتمويل الإسلامي التمويل على أساس الشريعة الإسلامية، التي تهدف في الواقع إلى توفير الحماية للمقترضين، من خلال منع الممارسات غير العادلة، وبخاصة حظر إعطاء الربا أو تلقيه (أي نسبة فائدة ثابتة محددة سلفاً^{١٥٠}). وقد تبين أن ٤٠٪ من الفلسطينيين فقط تستفيد من الخدمات المصرفية^{١٥١}، وأن معظم أصحاب المشروعات الصغيرة في فلسطين يفضلون أدوات التمويل الإسلامية على أدوات التمويل التقليدية^{١٥٢}، ولو كانت الأولى أكثر كلفة^{١٥٣}. وعليه، ولأنه من الضروري أن يراعي النظام المصرفي البيئة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع المالي الموجود في فلسطين؛ فإن توفير أدوات التمويل الإسلامي يسهم في حل مشاكل تمويل المشروعات الصغيرة، لا سيما وأن هذه الأدوات للتمويل تتمتع بمزايا لا تعرفها أدوات التمويل التقليدي، ولعل أهم هذه المزايا ما يأتي:

١. تعدد أدوات التمويل الإسلامية: فهناك أساليب للتمويل قائمة على البر والإحسان، كالقرض

١٤٩. حسين عبد المطلب الأسرح، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، دراسات إسلامية، العدد ٨، مارس ٢٠١٠، متوفر على الموقع الآتي: http://mpr.a.uni-muenchen.de/22317/1/MPRA_paper_22317.pdf. تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/١.

International Trade Centre, Islamic Banking – A Guide for Small and Medium Sized Enterprises, Geneva, 2009, available at: http://www.intracen.org/publications/Freepublications/Islamic_Banking.pdf, pp. 5, 48-49; Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 31

بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٢٤، هامش ٧١.

١٥١. كلمة السيد يانز تويبورغ – فراندزن، ممثل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٢ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوفر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/Booklet-.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.

١٥٢. كلمة السيد أنور الجيوسي، رئيس مجلس إدارة شراكة، "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٢ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوفر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/Booklet-.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.

١٥٣. بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٤٢، ص ٦٦.

الحسن والصدقات التطوعية والزكاة والوقف^{١٥٤}، وأخرى قائمة على المشاركات، كالمضاربة والمشاركة والمزارعة، وثالثة قائمة على الائتمان التجاري، كبيع المراجعة، وبيع السلم، وبيع الاستصناع، والتأجير المنتهي بالتمليك^{١٥٥}؛ الأمر الذي يؤدي إلى إتاحة المجال بشكل أوسع لتمويل المشروعات الصغيرة^{١٥٦}.

٢. خلافاً للقروض التي تقدمها المصارف التجارية، تتنوع أدوات التمويل الإسلامي بحسب الاحتياج^{١٥٧}، وتستخدم في كل قطاع ولكل فئة مستهدفة أداة تمويل معينة^{١٥٨}.

٣. تقوم أدوات التمويل الإسلامية على أساس دراسة الجدوى الاقتصادية، والحلال من الناحية الشرعية، ما يعني أن المشروعات الصغيرة التي تطلب التمويل تخضع للأولويات الإسلامية من ضروريات وحاجيات وتحسينات^{١٥٩}، وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة^{١٦٠}.

٤. توفر أدوات التمويل الإسلامية دعماً مالياً وغير مالي للمشروع، وتهتم أساساً بربحية المشروع لا بموارده، ولا تكون الربحية بموجبها محددة سلفاً وإنما مرتبطة بنتائج المشروع^{١٦١}.

٥. تنقل أدوات التمويل الإسلامية التمويل من أسلوب الضمان والعائد الثابت إلى أسلوب المخاطرة والمشاركة، والغرم بالغرم، فلا مجال هنا لاستفادة طرف على حساب آخر كما في التمويل التقليدي، وهي بذلك تحقق معيار العدل في المعاملات^{١٦٢}.

٦. تعد أدوات التمويل الإسلامية أكثر مرونة وإنتاجية من نظام الفائدة التي تثقل كاهل المدينين، فنظراً لتجنب هذه الأدوات سعر الفائدة ثمناً للإقراض والاقتراض باعتباره ربا محرماً شرعاً^{١٦٣}؛ تهتم مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة بالضرورة بإدارة الاستثمار بدلاً من

١٥٤. لمزيد من التفصيل، انظر: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٤٣ - ص ٥٥.

١٥٥. قارن: أنس الحسنأوي، أهمية التمويل الإسلامي الأصغر للسوق الفلسطينية وللإقتصاد الفلسطيني - التمويل الإسلامي: دراسة ميدانية، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٢ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/AnasHasnawi.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.

١٥٦. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٣٨.

١٥٧. International Trade Centre, Ibid, p. 11

١٥٨. أنس الحسنأوي، مرجع سابق؛ حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٥٩. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٦٠. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٣٨.

١٦١. أنس الحسنأوي، مرجع سابق.

١٦٢. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٣٨. International Trade Centre, Ibid, p. 50.

١٦٣. حسين الأسرج، مرجع سابق.

إدارة الإقراض، وبالجدوى الاقتصادية للمشروع بدلاً من الضمانات^{١٦٤}.

٧. تضمن أدوات التمويل الإسلامي التنمية الحقيقية، عن طريق التأكد من استخدام التمويل المتاح في مشاريع حقيقية، في حين أن الأموال المقترضة بموجب أساليب التمويل التقليدية قد تستخدم لأغراض شخصية، بعيدة كل البعد عن المشروعات التي لأجلها تم إعطاء التمويل^{١٦٥}. وفيما يلي سيتم بيان أنواع أدوات التمويل الإسلامي (الفرع الأول)، وبعض التجارب العملية في استخدامها (الفرع الثاني).

الفرع الأول

أنواع أدوات التمويل الإسلامي

تتمثل أدوات التمويل الإسلامي التي يكثر العمل بها في المؤسسات المالية في الدول المختلفة اليوم في الأدوات القائمة على المشاركات، كالمضاربة والمشاركة والمزارعة، وتلك القائمة على الائتمان التجاري كالإجارة (مثل التأجير المنتهي بالتمليك) والبيع (مراوحة أو سلم أو استصناع)^{١٦٦}، وفيما يأتي بيانها:

أولاً: المضاربة:

وهي شركة بين اثنين أحدهما يقدم المال (وهو رب المال، المالك المستفيد أو المستثمر) والآخر يقدم العمل^{١٦٧} (وهو المضارب أو المشروع الصغير)، ويجوز للمصرف أو مؤسسة التمويل بموجبه أن تدفع مثلاً مالياً إلى المضارب الذي يرغب في إنشاء مصنع، أو لديه رغبة في الزراعة^{١٦٨}، أو يمكن أن يدخل المصرف أو مؤسسة التمويل شريكاً في شركة استثمارية قائمة عبر تمويلها، وعلى أن يتم تقاسم الأرباح حسب الاتفاق بينهما^{١٦٩}. ووفقاً لأحكام المضاربة لا يتحمل المستثمر خسارة تتجاوز رأسماله^{١٧٠}، ما يعني عدم جواز أن يقوم المضارب بتجارة تفوق قيمتها سقف التمويل المقدم من

١٦٤. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٣٨.

١٦٥. باسل جرار، مرجع سابق.

١٦٦. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٥٢,٨٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين التي تتعامل بالتمويل الإسلامي تلجأ إلى المراوحة، و ٣٠,٨٪ يستخدم البيع لأجل، و ٧,٧٪ يستخدم المشاركة، و ٧,٧٪ يستخدم المزارعة.

١٦٧. هشام جبر، إدارة المصارف الإسلامية: أصولها العلمية والعملية، نابلس، ٢٠٠١، ص ١٥١؛ محمد عبد الفغار الشريف، التمويل المصرفي المجمع تعريفه - صيفه - أحكامه الشرعية، مجلة الحقوق - جامعة الكويت، السنة التاسعة عشرة، العدد الثالث، سبتمبر ١٩٩٥، ص ٣٦٠؛ International Trade Centre, Ibid, pp. 9, 12.

١٦٨. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٥٢، ص ١٦٢.

١٦٩. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

International Trade Centre, Ibid, p. 9. Islamic Research and Training Institute, Ibid, ١٧٠. p. 35.

المصرف أو مؤسسة التمويل^{١٧١}، ولا يتحمل المضارب خسارة تتجاوز وقته وعمله في المشروع^{١٧٢}، ولكن يتحمل كل خسارة ناتجة عن الإهمال أو إساءة استخدام التمويل^{١٧٣}.

وحتى يتسنى اقتسام الربح بين الطرفين يلتزم المستثمر بتسليم المال إلى المضارب^{١٧٤}، وشريطة أن يكون هذا المال نقداً^{١٧٥} معين المقدار^{١٧٦}. ولا يجوز أن يكون الربح الذي يعود على المستثمر مبلغاً ثابتاً، وإنما حصة شائعة من الأرباح التي يحققها المشروع^{١٧٧}. ولا يجوز للمستثمر أن يتدخل في عمل المضارب^{١٧٨}، وإن كان يجوز له فقط مراقبته ومتابعة أدائه^{١٧٩}. وتنتهي المضاربة بانتهاء العمل، أو هلاك المال، أو حلول الأجل المتفق عليه إن كانت مؤقتة^{١٨٠}، وكذلك بالموت والجنون وفقدان الأهلية^{١٨١}.

وبوجه عام تكون المضاربة على نوعين: مطلقة، أو مقيدة^{١٨٢}. وتكون مطلقة عندما يقدم المستثمر المال من غير تعيين العمل والمكان والزمان، وإنما يترك للمضارب الحرية في التصرف كيف شاء، دون أن يلتزم بالرجوع إلى المستثمر إلا بعد انتهاء المضاربة^{١٨٣}. وتكون المضاربة مقيدة عندما يشترط المستثمر على المضارب بعض الشروط لضمان ماله المستثمر من قبله في المضاربة^{١٨٤}.

وتنقسم المضاربة من حيث طبيعة المشروع إلى المضاربة التجارية والمضاربة الإنتاجية، ولعل المجال التجاري هو أساس العمل في المضاربة، بحيث يكون للمضارب التجارة في رأس المال بحدود ما يتطلبه العرف^{١٨٥}. غير أنه يجوز أيضاً استخدام المضاربة في مشروع صناعي، فأخذاً بالحسبان ما توفره المضاربة من توزيع عادل للمخاطر بين المستثمر والمضارب، فهي تشجع الراغبين في العمل، وبخاصة أصحاب المهارات، على إقامة مشروعات صغيرة لقاء حصوله على التمويل اللازم من

International Trade Centre, Ibid, p. 13. ١٧١

١٧٢. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٥٧. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

١٧٣. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٣٩؛ محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٤: International Trade Centre, Ibid, p. 13.

١٧٤. محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٣.

١٧٥. محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٣.

١٧٦. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٥٥؛ محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٣.

١٧٧. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٥٥؛ محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٣.

١٧٨. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٥٥. International Trade Centre, Ibid, pp. 9, 13.

١٧٩. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤٠. International Trade Centre, Ibid, p. 13.

١٨٠. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 32

١٨١. محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٦٤.

١٨٢. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٨٣. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٦١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٨٤. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٦١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٨٥. حسين الأسرج، مرجع سابق.

المستثمر^{١٨٦}. وبذلك تسهم المضاربة في تحقيق التنمية عن طريق إنشاء مشروعات صغيرة جديدة تستهدف توفير منتج جديد، أو استخدام تكنولوجيا جديدة، أو تطبيق فكرة مستحدثة، أو غزو أسواق جديدة^{١٨٧}. ولأنه لا يجوز للمستثمر أن يتدخل في عمل المضارب، فإن المضاربة توفر مجالاً واسعاً أمام أصحاب المهارات للإبداع والتميز، وتسخير مواهبهم وقدراتهم في الإبداع والتميز، دونما عوائق من أرباب المال. ولأن المضارب شريك في الربح الناتج من المشروع، فإنه يسعى عادة لبذل أقصى جهوده الممكنة لإنجاح فكرته ومشروعه، ما يعني أن المضاربة بوصفها أداة للتمويل تقوم على الكفاءة والمهارة والأمانة لدى المضارب^{١٨٨}، لا على ملاءته المالية.

ثانياً: المشاركة:

يقصد بالمشاركة الاشتراك بين شخصين أو أكثر، في استثمار مال معين أو أموال معينة؛ بهدف اقتسام الأرباح والخسائر الناتجة عن القيام بعمل أو أعمال محددة^{١٨٩}. ويمكن أن تكون المشاركة متغيرة، ما يعني أنها تكون بديلاً للإقراض بفائدة، من خلال الحساب الجاري المدين بفائدة، حيث يتم تمويل العميل (المشروع الصغير) بدفعات نقدية حسب احتياجه، ثم يأخذ الممول حصة من الأرباح خلال العام^{١٩٠}. ويتضح أن المشاركة تختلف عن المضاربة في أن رأس المال يتم تقديمه من جميع الشركاء^{١٩١}، ولكنها تتفق معها في أن المصرف أو مؤسسة التمويل يقدم لصاحب المشروع الصغير التمويل اللازم^{١٩٢}.

وتجوز المشاركة في مشروع جديد أو بتوفير أموال إضافية للمشروعات القائمة^{١٩٣}، ما يعني جواز أن يقوم المصرف أو مؤسسة التمويل بالدخول في شراكة مع مشروع صغير أو أكثر، يساهم جميعهم في رأس المال، مع إمكانية أن يشارك المصرف أو مؤسسة التمويل في الإدارة الفعلية للمشروع^{١٩٤}. ويتم اقتسام الأرباح والخسائر بينهم طبقاً لمساهمتهم في رأس المال^{١٩٥}، وبحيث يكون الربح وفقاً

١٨٦. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٨٧. وقد تبين من تجربة غينيا في المضاربة، أنه بعد أن تم رفضها في البداية من قبل المصارف والمؤسسات والخبراء المعنيين بزعم أنها غير منظمة ونسبة المخاطرة فيها عالية، تم لاحقاً تأسيس أول صندوق مضاربة من قبل الفقراء المستهدفين أنفسهم، بحيث يتم اقتسام الأرباح بنسبة ٦٠٪ للمستفيد و ٤٠٪ للصندوق، وقد بلغ عدد المساهمين فيه (١٠٨)، وقيمة المساهمات (٢٤) مليون فرنك غيني، تضاعف خمس مرات بعد سنتين، انظر: أنس الحستاوي، مرجع سابق.

International Trade Centre, Ibid, p. 13. ١٨٨

. International Trade Centre, Ibid, p. 9 ١٨٩

١٩٠. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٩١. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٢. International Trade Centre, Ibid, p. 12.

١٩٢. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 32.

١٩٣. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٥. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 16.

١٩٤. أشرف دوايه، مرجع سابق، ص ٢٣٩. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

International Trade Centre, Ibid, pp. 9, 11 ١٩٥

لما اتفقوا مسبقاً نسبة شائعة معلومة^{١٩٦}، أو حسب نسبة رأس مال كل منهم إذا لم يتفقوا على نسبة معينة^{١٩٧}، وأما الخسائر فتكون حسب نسبة رأس مال كل منهم فقط^{١٩٨}، ما يعني توزيع المخاطر بين الطرفين^{١٩٩}.

والمشاركة إما أن تكون ثابتة بحيث تبقى حصة كل شريك في رأس مال المشروع قائمة طوال مدة المشروع^{٢٠٠}، أو متناقصة (أي منتهية بالتمليك) بحيث يوافق أحد الشركاء (وهو المصرف أو مؤسسة التمويل) على منح الآخر الحق في شراء حصته في المشروع تدريجياً^{٢٠١}، ما يعني أن نجاح المشروع يؤدي إلى تناقص حصة الشريك الأول، وتعاظم حصة الآخر (صاحب المشروع) إلى أن ينفرد بالنهاية في تملك رأس مال المشروع جميعه^{٢٠٢}، وبالتالي تغير نسبة الربح والخسارة بالنسبة لكل منهما، وفقاً لما يتفقان عليه^{٢٠٣}. ولدى استرجاع المصرف أو مؤسسة التمويل لحصته في المشاركة بالكامل، يكون المجال مفتوحاً أمامه لتمويل مشروعات أخرى^{٢٠٤}.

ويمكن استخدام هذه الوسيلة للاستثمار في المشروعات الصغيرة التي تنتج سلعاً وخدمات ضرورية، في مجال الغذاء والكساء والإسكان والتعليم والصحة وغير ذلك^{٢٠٥}، عن طريق مساهمة المصرف أو مؤسسة التمويل في المشروع، وفقاً لقاعدة «الغنم بالغرم». وتلائم هذه الوسيلة المشروعات الصغيرة، وبخاصة عندما تكون المشاركة منتهية بالتمليك، إذ يحد ذلك صاحب المشروع الصغير على تحقيق الربح من أجل إخراج الممول (المصرف أو مؤسسة التمويل) وتملك المشروع^{٢٠٦}. ولأن صاحب المشروع الصغير يساهم بحصة من التمويل، فإنه يكون حريصاً على نجاح المشروع^{٢٠٧}، ناهيك طبعاً عن إمكانية استفادته من استخدام اسم المصرف أو مؤسسة التمويل الشريكة، عند تسويق منتجات المشروع^{٢٠٨}. وفي المقابل فإن ربحية مؤسسة التمويل أو المصرف تزداد بزيادة نمو نشاط المشروع^{٢٠٩}.

١٩٦. حسين الأسرج، مرجع سابق.

١٩٧. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٣. International Trade Centre, Ibid, p. 12.

١٩٨. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٩. International Trade Centre, Ibid, p. 12.

١٩٩. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 23. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 35.

٢٠٠. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٥. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٠١. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 24. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 38.

٢٠٢. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٥. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 39.

٢٠٣. International Trade Centre, Ibid, p. 12.

٢٠٤. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 24.

٢٠٥. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٢.

٢٠٦. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٩.

٢٠٧. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٩.

٢٠٨. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٢.

٢٠٩. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٢.

والمضاربة، مثل المشاركة، فهي توفر للمشروعات الصغيرة التمويل النقدي اللازم من المصادر الرسمية كالمصارف الإسلامية، أو غير الرسمية من الأشخاص العاديين^{٢١١}، ولكن في كل الأحوال على حساب ملكية المشروع ذاته^{٢١٢}، ما يعني أن على صاحب المشروع أن يلجأ إلى المشاركة المتناقصة^{٢١٣}، أو إلى وسيلة تمويلية أخرى، إذا لم يكن مستعداً للتنازل بخصوص ملكية المشروع. وحتى بعد أن تتكون شركة المضاربة أو المشاركة بمساهمات من أطرافها، فهي ذاتها - وبخاصة إذا كانت لمدة طويلة - قد تحتاج إلى تمويل نشاطاتها لاحقاً، عن طريق اللجوء إلى أدوات التمويل الإسلامية الأخرى^{٢١٤}.

ثالثاً: المزارعة:

ويقصد بها المشاركة بين طرفين يقوم أحدهما بتوفير الأرض والآخر بزراعتها، على أن يكون الناتج لصاحب الأرض والزارع معاً^{٢١٥}. وفي الحقيقة يمكن للمصرف، أو مؤسسة التمويل، تمويل القطاع الزراعي بطرق مختلفة، كأن يقوم بشراء أراضٍ زراعية، وتقديمها للمزارعين لزراعتها مقابل حصة من المحصول^{٢١٦}، أو أن يقوم ببيع البذور والأسماد لأصحاب الأراضي الزراعية مقابل حصة من المحصول، أو سداد ثمنها نقداً عند جني المحصول^{٢١٧}، أو أن يقوم بتقديم الآلات الزراعية للمزارعين عن طريق التأجير أو المشاركة^{٢١٨}، أو أن يقوم بشراء المحصول عن طريق بيع السلم^{٢١٩}.

والجدير بالإشارة أن هذه الأداة من أدوات التمويل قد استخدمت بنجاح في السودان وباكستان، وأحدثت تنمية زراعية فعالة^{٢٢٠}. ولأن القطاع الزراعي يعد من أهم القطاعات الاقتصادية في فلسطين، نظراً لعظم مساهمته في الناتج المحلي، وفي التصدير، وفي تشغيل العمال^{٢٢١}، ولأن نصيبه من التمويل من المصارف التجارية قليل جداً^{٢٢٢}؛ فإن صيغة المزارعة يمكن أن تلعب دوراً بارزاً في تنشيط هذا القطاع.

٢١٠. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 26.

٢١١. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 16

٢١٢. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 39

٢١٣. Islamic Research and Training Institute, Ibid, p. 20

٢١٤. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٨.

٢١٥. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢١٦. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٨ - ١٧٩.

٢١٧. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢١٨. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٣. قارن أيضاً: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١١ - ١٢.

٢١٩. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٣.

٢٢٠. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤٥.

٢٢١. نضال صبري، مرجع سابق، ص ١٤٥.

رابعاً: التأجير المنتهي بالتمليك:

الإجارة عموماً عقد على منفعة مباحة معلومة^{٢٢٢} مدّة معلومة، بعوض معلوم^{٢٢٣}. ومن أبرز صورها ما يسمى بالتأجير المنتهي بالتمليك، الذي بموجبه تقوم المؤسسة المالية بشراء سلعة محددة تحديداً نافياً للجهالة^{٢٢٤}، وغير قابلة للتلف السريع^{٢٢٥}، كالمعدات والآلات والشاحنات والجرارات أو غيرها، أو استئجارها^{٢٢٦}، ومن ثم تعيد تأجيرها للمشروع الصغير مقابل مبلغ الإيجار المتفق عليه، وعلى أن تنقل ملكية السلعة إلى المشروع الصغير (المستأجر) أو على الأقل يكون له الخيار في شرائها في نهاية فترة الإيجار^{٢٢٧} بسعر قد يكون منخفضاً نوعاً ما، أو بسعرها في السوق، أو في بعض الأحيان بدون مقابل، وفقاً لما تم الاتفاق عليه بين الطرفين^{٢٢٨}. ولعل ما يجعل هذا العقد حلالاً في الشريعة الإسلامية عدم ذكر البيع في عقد الإجارة، وإنما يتم إبرام عقد آخر منفصل هو عقد وعد بإبرام عقد بيع، أو هبة الأصل المؤجر للمستأجر، في نهاية عقد الإجارة^{٢٢٩}.

وعليه، يستطيع المصرف الممول توفير المعدات والآلات اللازمة لأي من المشروعات الصغيرة، سواء عن طريق شرائها أو استئجارها، ثم يعيد تأجيرها إلى تلك المشروعات، مع احتفاظه بملكيتها^{٢٣٠}، وفي حالة تأخر المشروع عن السداد يمكن للمصرف أن يسترد هذه المعدات والآلات باعتبارها ما زالت ملكاً له^{٢٣١}، ما يعني أن هذه الصيغة للتمويل تفضل صيغة المرابحة^{٢٣٢}. ولا نقاش في أن تملك المصرف للمعدات والآلات محل العقد يعد ضماناً مهماً للمصرف، وفي الوقت ذاته أسلوباً للتغلب على أهم معوقات تمويل المشروعات الصغيرة التي لا تتوافر لديها الضمانات الكافية^{٢٣٣}.

ومن ناحية أخرى يكون القسط الإيجاري لتلك المعدات والآلات بالنسبة للمشروع الصغير مصروفاً دورياً من عائد التشغيل يمكن تحمّله شهرياً^{٢٣٤}. أضف إلى ذلك أن نفقات الإصلاح والصيانة غير التشغيلية تقع على مؤسسة التمويل، بصفتها مؤجراً، وليس على المشروع الصغير (المستأجر) وذلك

٢٢٢. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٢.

٢٢٣. محمد الشريف، مرجع سابق، ص ٢٥٢.

٢٢٤. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٨٧.

International Trade Centre, Ibid, p. 15. ٢٢٥

٢٢٦. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٢٧. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٨٦.

٢٢٨. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤٠. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢٤. International Trade Centre, Ibid, p. 16

٢٢٩. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٥. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

٢٣٠. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١٩.

٢٣١. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٥. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

٢٣٢. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٥. International Trade Centre, Ibid, p. 9.

٢٣٣. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٣٤. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٥. حسين الأسرج، مرجع سابق.

طوال مدة الإجارة^{٢٣٥}. وعليه، يوفر التأجير المنتهي بالتمليك للمشروعات الصغيرة احتياجاتها من الأصول الرأسمالية اللازمة، دون حاجة إلى تخصيص جزء من أموالها لشرائها، وإلقاء عبء على ميزانيتها؛ مما يتيح لها سيولة أكبر، وبالتالي فرصة أوسع في توظيف أموالها في أوجه أنشطته الأخرى، مما يعنى تحقيق المزيد من الاستثمارات^{٢٣٦}.

وتناسب هذه الأداة من أدوات التمويل الإسلامي المشروعات الصغيرة الإنتاجية، التي تحتاج إلى خطوط إنتاج، مثل المطابع ومصانع التعبئة والتغليف^{٢٣٧}، وكذلك المشروعات الصغيرة التي تحتاج إلى الأجهزة والمعدات مثل المعامل الطبية^{٢٣٨}.

خامساً: بيع المرابحة:

تعد المرابحة أكثر صيغ التمويل استخداماً من قبل المصارف الإسلامية^{٢٣٩}، ويقصد بها بيع سلعة معينة (كالعقار، أو السيارات، أو المعدات الطبية، أو الأجهزة التي تحتاج إليها المصانع، أو المواد الأولية التي يُحتاج إليها في المشاريع الإنشائية أو غير ذلك، حتى لو كانت بحاجة إلى الاستيراد من الخارج) بسعر يشمل السعر الذي اشترى البائع السلعة به، مضافاً إليه هامش ربح محدد يدفع إلى البائع^{٢٤٠}. ويجوز أن يكون هامش الربح نسبة مئوية من السعر الذي اشترى البائع السلعة به أو مبلغاً ثابتاً، ويغطي هذا الهامش عادة تكاليف البائع الإضافية، مثل نفقات الشحن والتخزين والنقل وغيرها، مما يدخل في التكلفة الإجمالية لوصول السلعة إلى البائع. وعليه يعد هذا البيع من بيوع الأمانة والثقة بين المشتري والبائع، من حيث إفصاح البائع عن التكاليف الحقيقية للسلعة^{٢٤١}.

وقد تطور مفهوم المرابحة ليتناسب مع الوضع التجاري المعاصر، وبما يظهر الجوانب التمويلية لها، فظهرت للمرابحة صور جديدة أهمها:

١. عقد المرابحة البسيط: وبموجبه يتفق المصرف أو مؤسسة التمويل، مع جهة متخصصة في التعامل بسلعة معينة، على توفير هذه السلعة والتي تكون في الغالب رائجة، كي يقوم المصرف أو مؤسسة التمويل بعرضها على أصحاب المشروعات الصغيرة؛ لبيعها لأجل أو بالتقسيط، مع إضافة هامش ربح معين^{٢٤٢}، يعتمد غالباً على فترة السداد التي يرغب بها صاحب المشروع،

٢٣٥. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤٠. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٥. International Trade Centre, Ibid, p. 16.

٢٣٦. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤١.

٢٣٧. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٣٨. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ١٩.

٢٣٩. International Trade Centre, Ibid, p. 7. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٤٠. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١١٦. بلانيت فايننس، مرجع سابق، ص ٤٢، هامش ١٧.

٢٤١. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١١٦.

٢٤٢. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٩.

بحيث يزيد الهامش كلما زادت الفترة، وذلك حسب نسب ربح مئوية يتفق عليها طرفا العقد، وبالتالي تتضمن العملية بجانب البيع ائتمانياً تجارياً يمنحه البائع لصاحب المشروع (المشتري) ^{٢٤٣} الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته ^{٢٤٤}، إما مرة واحدة بعد أجل معين، أو على أقساط ^{٢٤٥}. وفوق ذلك تصلح المربحة أداة لتمويل المشروعات الصغيرة العاملة في القطاع غير الرسمي التي لا يتوافر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترخيص حكومي ^{٢٤٦}، وهو حال معظم المشروعات الصغيرة في فلسطين.

٢. المربحة للأمر بالشراء، أو مع التعهد بالشراء: وبموجبها تقوم مؤسسة التمويل أو المصرف، وبناء على طلب من المشروع الصغير، بشراء سلعة معينة، على أساس أن المشروع الصغير طالب التمويل سوف يشتري هذه السلعة بعد تملك مؤسسة التمويل لها، مع هامش ربح يضاف إلى سعر السلعة ^{٢٤٧}، الذي يزيد أو ينقص حسب فترة السداد. وتتميز هذه الطريقة للتمويل بإمكانية توفير ما يحتاج إليه المشروع الصغير من معدات أو مواد خام، عن طريق قيام المصرف أو مؤسسة التمويل بتلبية احتياجات هذا المشروع من الأصول الثابتة ^{٢٤٨}، أو شراء المواد الخام، ومستلزمات التشغيل التي تستخدم في صناعة المنتجات النهائية ^{٢٤٩}.

وتتمثل مخاطر هذه الطريقة في التمويل في تملك المشروع الصغير للوحدة الإنتاجية أو استخدامها النهائي للمواد الخام، ثم تعثر سداد الأقساط في آجالها المتفق عليها ^{٢٥٠}. غير أنه يمكن التغلب على تلك المخاطر عن طريق الحصول على ضمانات من جهات حكومية ^{٢٥١}، أو القيام برهن المال محل المربحة لمصلحة الممول ^{٢٥٢}، أو اشتراط إلزام المشتري بحلول جميع الأقساط وقطع الأجل لها، عندما يتأخر عن سداد أحد الأقساط في موعده بدون عذر ^{٢٥٣}. وفي المربحة للأمر بالشراء قد ينكث صاحب المشروع عن وعده بشراء المال محل المربحة، ولذلك يجوز إلزامه بدفع مبلغ من

٢٤٣. International Trade Centre, Ibid, p. 7.

٢٤٤. International Trade Centre, Ibid, p. 14.

٢٤٥. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٩.

٢٤٦. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٠.

٢٤٧. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٤٠. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٢٤.

٢٤٨. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٠.

٢٤٩. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢١.

٢٥٠. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٥١. فني السعودية مثلاً يقدم صندوق التنمية الصناعي ضمانات في حدود ٧٥٪ من التمويل الممنوح للمشروعات الصغيرة، وذلك ضمن برنامج "كفالة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة" والصادر بالقرار الوزاري رقم ١١٦٦ لعام ١٤٢٥ هجرية من قبل معالي وزير المالية، انظر:

محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٥٢. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١١.

٢٥٣. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٢.

المال مقدماً لضمان جديته، ولحملة على الشراء^{٢٥٤}، وإذا نكث لاحقاً يصادر من هذا الضمان ما يعوض الممول عن الأضرار التي يمكن أن تلحق به جراء ذلك^{٢٥٥}. وفي كل الأحوال، لا يملك الممول إلا الرجوع على البضاعة الممولة لدى تعثر المشروع الصغير في السداد، ولا يجوز له أن يفرض رسوماً أو جزاءات على أساس المبلغ القائم، ما يعني أن المبلغ الذي سيتم تسديده من قبل المشروع الصغير لا يزداد بمرور الزمن، كما هو الحال في القروض التقليدية^{٢٥٦}.

غير أن المراجعة، بوصفها أداة لتمويل المشروعات الصغيرة، تتميز بأنها توفر لصاحب المشروع ما يحتاج إليه بدون اللجوء إلى الاقتراض بفائدة، لشراء ما يلزمه من أصول ثابتة أو مستلزمات تشغيل^{٢٥٧}، وتمكّنه من سداد الأقساط المستحقة عليه من عائد مبيعاته^{٢٥٨}. كما أنها توفر للمصرف أو مؤسسة التمويل وسيلة لتشغيل أمواله بأسلوب حلال شرعاً، وتحقق له ربحاً يمثل الفرق بين تكاليف الحصول على السلعة وثمان البيع مرابحة^{٢٥٩}. ويمكن استخدام المراجعة وسيلةً للتمويل في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي، من زراعة، وصناعة، وتجارة، وخدمات، وإنشاءات^{٢٦٠}.

سادساً: بيع السلم

تبين أن المراجعة ترد على سلعة موجودة، أما إذا احتاج صاحب المشروع الصغير إلى تمويل سلعة يتم إيجادها في المستقبل، فسيبيله إلى ذلك هو السلم أو الاستئجار^{٢٦١}. ويعرّف بيع السلم على أنه بيع سلعة معلومة، إلى أجل معلوم، وذلك بثمن معلوم حال العقد^{٢٦٢}، ما يعني أنه يصلح أيضاً بديلاً للإقراض بفائدة، من خلال نظام الجاري المدين بفائدة، حيث يتم توفير سيولة نقدية للعميل (المشروع الصغير) مقابل شراء منتجاته ودفع ثمنها حالاً، وعلى أن يكون الاستلام فيما بعد لأجل معلوم^{٢٦٣}. ولأنه يشترط في البيع عمومًا وجود السلعة المباعة وقت العقد، فإن بيع السلم يعد استثناءً، ويكون جائزاً عند توفر شروط معينة كأن تكون السلعة محددة^{٢٦٤} (أي قابلة للوصف من حيث الكمية والنوعية والجودة) وتاريخ التسليم ثابت^{٢٦٥}، من أجل تجنب أي نزاع محتمل.

٢٥٤. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٢٩.

٢٥٥. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١١. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٢٩، ص ١٢٩.

٢٥٦. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٥٧. International Trade Centre, Ibid, p. 22.

٢٥٨. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٠.

٢٥٩. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٠.

٢٦٠. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٦١. International Trade Centre, Ibid, p. 8.

٢٦٢. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٩. حسين الأسرج، مرجع سابق، p. 16. International Trade Centre, Ibid.

٢٦٣. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٣.

٢٦٤. International Trade Centre, Ibid, p. 16.

٢٦٥. International Trade Centre, Ibid, p. 8.

ويتضح أن بيع السلم يوفر للمشروعات الصغيرة النفقات اللازمة للقيام بالإنتاج، مع سدادها لهذا الدين، من خلال منتجاتها، بتسليمها المصرف أو مؤسسة التمويل ما يتفق عليه من سلع^{٢٦٦}. وبذلك يوفر السلم لها ميزة تسويقية باعتبار أن طالب الائتمان (المشروع الصغير، البائع) يسد ما عليه من ديون سلعاً من إنتاجه، بما يضمن وجود طلب على الإنتاج قبل البدء فيه^{٢٦٧}.

والسلم، كأى عملية ائتمان أخرى، ينطوى على مخاطر عدم السداد أو تسليم السلع المتعاقد عليها فى الموعد المحدد، غير أنه يمكن مواجهة هذه المخاطر بالتأكد ابتداء من الجدارة الائتمانية للعميل، عن طريق دراسة سلوكه الائتمانى فى معاملاته السابقة، أو بطلب ضمانات مناسبة منه، يقوم المصرف أو مؤسسة التمويل بتسييلها واستيفاء حقه منها، عند التوقف عن السداد^{٢٦٨}.

ويمكن ممارسة هذا العقد من خلال دخول التجار فى عقود بيع الآجل، بدفع ثمن ما يحتاجون إليه من الأصناف المنتجة، كالمحاصيل الزراعية أو الفواكه أو المنتجات الحرفية لمشروع صغير، مرة واحدة فى عقد سلم واحد، أو على عدة مرات فى عقود سلم متتابعة، لضمان استلام البضاعة فى الوقت الذى يحتاجون إليها فيه^{٢٦٩}. وكذلك يجوز لمؤسسة التمويل أو المصرف عقد اتفاقيات مع المشروعات الكبيرة التى تستخدم إنتاج المشروعات الصغيرة مكونات لمنتجها النهائى، على بيعها لهم عن طريق عقد السلم الموازى^{٢٧٠}. وفى حالة قيام المشروعات الصغيرة بإنتاج منتج نهائى تقوم مؤسسة التمويل أو المصرف بالاتفاق مع بعض عملائها (الموزعين) على بيع تلك المنتجات لهم إما سلماً موازياً^{٢٧١} أو مرابحة^{٢٧٢}.

ويمكن استخدام صيغة التمويل عن طريق بيع السلم للتمويل القصير الأجل للمشروعات الصغيرة الإنتاجية، التى تحتاج إلى تمويل رأس المال العامل (مواد خام، أو رواتب، أو مصروفات تشغيلية)، أو للتمويل الطويل الأجل، بتمويل رأس المال الثابت للمشروعات الصغيرة لشراء المعدات والآلات؛ لأن الحد الأعلى لزم من التسليم يمكن أن يمتد إلى حوالي عشر سنوات كما يقرر الفقهاء^{٢٧٣}. وكذلك يستخدم بيع السلم فى تمويل المشروعات الزراعية لصغار الفلاحين^{٢٧٤}، حيث يتم شراء المحصول

٢٦٦. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤٠. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢٠.

٢٦٧. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢١.

٢٦٨. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢١.

٢٦٩. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢١.

٢٧٠. وهو أن يبيع المصرف أو مؤسسة التمويل سلماً من جنس ما أسلم فيه قبل قبضه، انظر: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢١.

٢٧١. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٧٢. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٠. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٧٣. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢٠.

٢٧٤. International Trade Centre, Ibid, p. 8.

مقدمًا^{٢٧٥}، أو في تمويل السلع الصناعية، أو تمويل التجارة، ونشاط المقاولات^{٢٧٦}.

سابعًا: بيع الاستصناع

ويقصد به التعاقد على صنع شيء معين بأوصاف معلومة^{٢٧٧}، وعلى أن تكون مادته من الصانع مقابل أن يدفع المستصنع مبلغًا معينًا^{٢٧٨} سواء عند بداية العقد أو خلال فترات متفاوتة أثناء أداء الصانع للعمل المتفق عليه بينهما^{٢٧٩}، وذلك حسب الاتفاق الموجود في العقد^{٢٨٠}. ويمكن للمصرف أو مؤسسة التمويل تحرير عقد استصناع بينه وبين صاحب المشروع الصغير (المشتري أو المستصنع) يلتزم المصرف بمقتضاه بتسليم السلعة المطلوبة لهذا المشروع بالموصفات المحددة في موعد معين للتسليم، وبثمن متفق عليه يدفع على أقساط. ثم يقوم المصرف من خلال معرفته بالسوق وبعملائه، لا سيّما أصحاب المشروعات الصغيرة الآخرين، بالتعاقد مع أحد هؤلاء العملاء بعقد مستقل يقضى بأن يصنع أو ينتج العميل المذكور السلعة محل العقد الأول^{٢٨١}، ويسلمها في فترة زمنية معينة، تسبق الفترة المحددة في العقد الأول، وبثمن يقل عن الثمن الأول، بهامش يمثل عائد المصرف أو مؤسسة التمويل من وراء العقد، ويقوم المشروع الصغير (المشتري أو المستصنع) بدفع الثمن على دفعات، وفقًا لمراحل إنتاج السلعة؛ لضمان استخدام التمويل فيما خصص له^{٢٨٢}. وبعد ذلك تقوم مؤسسة التمويل باستلام السلعة من البائع (الصانع) في ميعاد استلامها، وتسلمها للمشتري (المستصنع)^{٢٨٣}. وبالنتيجة، تمكّن صيغة التمويل هذه أصحاب المشروعات الصغيرة (الآخرين) من التغلب على مشاكلهم التمويلية والتسويقية، بدون التعرض لمخاطر القروض وفوائدها، والمشاكل القانونية والاقتصادية المرتبطة بها^{٢٨٤}، وفي الوقت ذاته توفر لصاحب المشروع الصغير المستصنع السلع التي يحتاج إليها.

ويعد الاستصناع من الصيغ التمويلية التتموية؛ لأنه يسهم في إنشاء وحدات جديدة لم تكن

٢٧٥. حسين الأسرح، مرجع سابق.

٢٧٦. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٢٠.

٢٧٧. International Trade Centre, Ibid, p. 8.

٢٧٨. هشام جبر، مرجع سابق، ص ١٧٩.

٢٧٩. International Trade Centre, Ibid, pp. 8, 17.

٢٨٠. ويذكر أن الاستصناع لدى المذاهب الفقهية الثلاثة - المالكية والشافعية والحنابلة - يعد نوعًا من السلم يسمى «السلم في الصناعات» بينما يرى الحنفية أنه عقد مستقل بذاته، ما يعني أن الحنفية لا يشترطون تسليم الثمن عند التعاقد بل يمكن تأجيله أو تقسيطه، أما لدى المذاهب الثلاثة الأخرى فإنه يلزم أن تطبق عليه كل شروط السلم ومن أهمها تسليم الثمن عند التعاقد، انظر: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٩ - ص ٢٠.

٢٨١. حسين الأسرح، مرجع سابق.

٢٨٢. Compare: International Trade Centre, Ibid, p. 8.

٢٨٣. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤٠.

٢٨٤. حسين الأسرح، مرجع سابق.

موجودة من قبل^{٢٨٥} مثل تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو ما شابه ذلك^{٢٨٦}، ويناسب الاستصناع كذلك المشروعات الصغيرة القائمة التي تريد التوسع في حجم أعمالها، عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية لديها^{٢٨٧}.

ويتضح أن أدوات التمويل الإسلامي تناسب كل المراحل التي يمر فيها المشروع: ففي مرحلة التأسيس والتزود بالمعدات والآلات، تفيد صاحب المشروع كل من المرابحة والإجارة والبيع لأجل والمزارعة، وفي مرحلة التطوير والإنتاج التي يحتاج خلالها صاحب المشروع إلى النقود تفيد المضاربة والمشاركة، وفي مرحلة تسويق منتجات المشروع يفيد السلم والاستصناع^{٢٨٨}. وفي كل الأحوال، تمر عملية التمويل وفقاً لأدوات التمويل الإسلامي في المراحل الآتية^{٢٨٩}:

- يتقدم صاحب المشروع الصغير بطلب للمصرف أو مؤسسة التمويل، يعبر فيه عن رغبته في الحصول على تمويل لمشروع معين.
- يدرس المصرف أو مؤسسة التمويل طلب صاحب المشروع، في ضوء دراسة الجدوى المقدمة منه، بالإضافة إلى الاستعلام عنه، والزيارة الميدانية له؛ من أجل التعرف إلى شخصية العميل، وسمعته، ورغبته وقدرته على السداد، وخبرته ومقدرته على إدارة نشاطه، ومركزه المالي، والضمانات التي يستطيع تقديمها، سواء أكانت ضمانات عينية أم شخصية.
- يقوّم المصرف أو مؤسسة التمويل الموقف الائتماني للمشروع، وقد يرفض تمويله، أو يطلب بيانات إضافية لاتخاذ القرار التمويلي، أو يأخذ بالفعل قراراً بتمويل المشروع إذا تبين له سلامة موقفه، وجدواه من الناحية الاقتصادية والاجتماعية، ومن ثم يقوم بتنفيذ القرار التمويلي وفقاً للمبلغ والضمانات والأسلوب التمويلي الإسلامي المناسب، حيث يتم اختيار واحدة أو أكثر من أدوات التمويل المذكورة أعلاه.
- يقوم المصرف أو مؤسسة التمويل بالرقابة والمتابعة للتمويل الممنوح للمشروع؛ للتأكد من استخدامه في الغرض المخصص له، وإذا تعثر صاحب المشروع، لسبب أو لآخر، يتم التعامل معه حسب طبيعته: فإذا كان مماطلاً، أي قادراً لكنه غير راغب في السداد، جاز للمصرف أو مؤسسة التمويل استرداد حقوقها من خلال ما بحوزتها من ضمان، أو رفع أمره للقضاء، مع ضرورة التنسيق بين مؤسسات التمويل وسلطة النقد بكل مصداقية، لحظر التعامل مع

٢٨٥. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٨٦. International Trade Centre, Ibid, p. 17.

٢٨٧. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢١. حسين الأسرج، مرجع سابق.

٢٨٨. أنس الحسنأوي، مرجع سابق.

٢٨٩. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٣٢٩.

هذا العميل. وإذا كان راغباً في السداد، لكنه غير قادر على ذلك، لما يعانيه من صعوبات مؤقتة، وجب على المصرف أو مؤسسة التمويل مساعدته، والوقوف إلى جانبه، عن طريق تقديم تمويل إضافي له، أو تأجيل سداد التمويل المستحق إلى تاريخ لاحق، أو حتى إسقاط جزء من قيمة التمويل؛ خشية أن يؤدي التشدد بحقه إلى إعلان إفلاسه، وتصفيته، دونما فائدة كبيرة تعود على الممول. وأما إذا كان صاحب المشروع راغباً في السداد، لكنه غير قادر على ذلك حالياً أو مستقبلاً، وجب على المصرف أو مؤسسة التمويل التفاهم معه، وإقناعه في تصفية المشروع؛ لما في ذلك في هذه الحالة من مصلحة للطرفين معاً^{٢٩٠}.

الفرع الثاني

تجارب عملية للتمويل الإسلامي

لأن التمويل من أهم معيقات تنمية المشروعات الصغيرة، فلا بد من حلول تتناسب مع البيئة الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع. وفيما يأتي نعرض لبعض التجارب العملية للتمويل الإسلامي في دول مختلفة:

أولاً: تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني:

يعمل هذا البنك على توزيع التمويل على القطاعات الاقتصادية المختلفة، تقليلاً للمخاطر وتوزيعها، وعلى نشر الوعي المصرفي الإسلامي، إلى جانب ربط التنمية الاقتصادية مع التنمية الاجتماعية. ويستخدم بنك فيصل العديد من أدوات التمويل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة، كالمrabحة، والمشاركة، والمضاربة، والسلم، والمزارعة، والإجارة، إضافة إلى تكتيف البحث عن صيغ إسلامية جديدة؛ تحقيقاً لمتطلبات العملاء. وقد قام البنك بتخصيص فرع لتمويل المنشآت الصغيرة، مع منح بعض الامتيازات، مثل الإعفاء من هامش الجدية، وقبول الضمانات الشخصية. ولقد أسهمت هذه التجربة في التنمية الزراعية والصناعية، كما حقق البنك الإسلامي منها نجاحاً وعائدًا مرتفعاً^{٢٩١}.

ثانياً: تجربة بنك التمويل المصري:

يعد هذا البنك واحداً من المصارف الإسلامية بجمهورية مصر العربية، وقد قام البنك، وبالتسيق مع صندوق الضمان الاجتماعي بمصر، بنشاط لتمويل المشروعات الصغيرة وذلك من خلال^{٢٩٢}:

٤. تخصيص بعض فروعه لتمويل تلك المشروعات الصغيرة.

٢٩٠. أشرف دوابه، مرجع سابق، ص ٢٤١. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٢ - ١٣، ص ٢٣.

٢٩١. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢٠. محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١٨.

٢٩٢. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٢١.

ب. إعداد دليل إجراءات لتمويل المشروعات الصغيرة.

ج. استخدام أدوات التمويل الإسلامي لتمويل تلك المشروعات، كالمشاركة المتناقصة والمنتھية بالتملك، والتأجير مع الوعد بالتملك.

ولقد تبين تحول العديد من العملاء من نظام التمويل بالفائدة من البنوك التقليدية، إلى هذه الفروع لأن هذه الصيغ تناسب مشروعاتهم الصغيرة.

ثالثاً: برنامج كفالة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالسعودية:

وهو برنامج تم إصداره بموجب القرار الوزاري رقم ١١٦٦ لعام ١٤٢٥ هـ، ويتولى إدارته صندوق التنمية الصناعي السعودي، بالتعاون مع البنوك السعودية، لإنشاء صندوق بمبلغ ٢٠٠ مليون ريال، مناصفة بين الصندوق والبنوك، من أجل ضمان تمويل المشروعات الصغيرة. وبموجب هذا البرنامج، يقوم الصندوق بكفالة مخاطر تمويل المشروعات الصغيرة، طبقاً لمجموعة من الشروط والضوابط المحددة بملف الإجراءات والتعليمات المنظمة للكفالة^{٢٩٣}. وفوق ذلك، تسعى المصارف والفروع الإسلامية في البنوك التقليدية في المملكة، لتمويل المشروعات الصغيرة بالصيغ الإسلامية^{٢٩٤}.

رابعاً: تجربة فلسطين:

تجب الإشارة في هذا الصدد إلى أن قانون المصارف الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠٢ (وكذلك مسودة القانون المعدل) تنظم وتضبط أعمال المصارف الإسلامية التي تخضع جميع أعمالها وأنشطتها لما تفرضه أحكام الشريعة الإسلامية^{٢٩٥}. وأخذاً بالحسبان أن كثيراً من الناس تحجم عن التعامل مع المصارف التجارية ومؤسسات التمويل التقليدية لأسباب شرعية؛ مما يؤدي إلى حرمان أعمالهم من التمويل رغم الحاجة إليه، فإن وجود المصارف الإسلامية وتنظيمها وضبط عملها في فلسطين يوفر البيئة الملائمة لحصول هذه الشريعة على التمويل اللازم لنمو مشروعاتها الصغيرة وتطويرها.

٢٩٣. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٣١.

٢٩٤. محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ٣١.

٢٩٥. ووفقاً للمادة الأولى من هذا القانون يقصد بالمصرف الإسلامي "أي شركة مساهمة عامة تهدف إلى تجميع المدخرات من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين من أجل استخدامها في أوجه التمويل والاستثمار لصالح الفرد والجماعة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية"، وكذلك فقد تضمن الفصل الثاني عشر من القانون ذاته (المواد ٧٠ - ٧٥) الأحكام التي تتعلق بضبط أعمال المصارف الإسلامية، وبخاصة فيما يتعلق بخضوع جميع أعمال هذه المصارف الإسلامية وأنشطتها لما تفرضه أحكام الشريعة الإسلامية (المادة ٧١)، وخضوعها لأحكام قانون المصارف (المادة ٧٢/أ)، والنزاهة بتعيين هيئة رقابية شرعية، قبل مباشرتها لأعمالها، لا يقل عدد أفرادها عن ثلاثة أشخاص، ويكون رأيها ملزماً في جميع نشاطات المصرف الإسلامي (المادة ٧٥).

ولقد تم تطبيق أسلوب التمويل الإسلامي في فلسطين من خلال برنامج التمكين الاقتصادي للأسر الفقيرة (DEEP^{٢٩٦})، وتبيّن وجود إقبال على هذا النوع من التمويل لأسباب دينية^{٢٩٧}. وهناك إجماع على أن التمويل الإسلامي (وبخاصة المراجعة) يقلل من عنصر المخاطرة الناجم عن إساءة استخدام القرض^{٢٩٨}. ولأن المؤسسات المالية المشاركة في مثل هذا البرنامج من برامج التمويل الإسلامي (وهي البنك الإسلامي للتنمية) هي مؤسسات تموية فاعلة، ومتميزة، وليست مجرد وسيط مالي عادي؛ فإن العلاقة بينها وبين المشروع المستفيد هي علاقة شراكة وتضامن، لا مجرد علاقة دائن بمدين فقط^{٢٩٩}.

غير أن مؤسسات التمويل الصغير تركز فقط على الجانب الإجرائي في التمويل الإسلامي، ما يعني الضعف في استخدام أدوات التمويل الإسلامي^{٣٠٠}. ومع أن مؤسسات التمويل تعتقد بأن تكلفة التمويل الإسلامي أعلى من التمويل التقليدي من البنوك التجارية، فإن القائمين على برنامج DEEP، الذي يعتمد أدوات التمويل الإسلامي، يعتقدون أن تكلفته أقل لدى تطبيقه بشكل صحيح^{٣٠١}.

وفيما يتعلق ببرنامج DEEP، فقد تولدت في البداية الهواجس الآتية^{٣٠٢}:

- صعوبة تقبّل أدوات التمويل الإسلامي من قبل الفئة المستفيدة من البرنامج والعاملين في مؤسسات التمويل الصغير.
- عدم استمرار صندوق الإقراض الدوار، بعد أن تكون مؤسسات التمويل الصغير قد حفزت الطلب على التمويل الإسلامي، واستثمرت في الموارد البشرية والبنية التحتية، مما يلحق بها خسائر مادية، وفقدان لمصداقيتها، وعدم القدرة على وضع الخطط المستقبلية، إضافة إلى عدم تحقيق أهداف المشروع الأساسية، إلا بكمية ونوعية محدودة.
- ولما كانت تجربة تمويل المؤسسات عن طريق القروض هي تجربته جديدة، بالنسبة لبعض

٢٩٦. كلمة السيد يانز تويبورغ - فراندزن، ممثل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmbi.ps/-upload/file/Booklet-.pdf>. تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.

٢٩٧. وقد تبين من التجربة الغيبية أن الطلب يتزايد على التمويل الإسلامي الذي يقدمه البنك الإسلامي للتنمية، رغم وجود خطوط تمويل أخرى، إضافة إلى توجه التمويل الأوروبي المحلي وتمويل برنامج الأمم المتحدة للتنمية المحلية نحو التمويل الإسلامي، انظر: أسن الحسناوي، مرجع سابق.

٢٩٨. باسم مكحول، مرجع سابق.

٢٩٩. أسن الحسناوي، مرجع سابق.

٣٠٠. باسم مكحول، مرجع سابق.

٣٠١. باسم مكحول، مرجع سابق.

٣٠٢. باسل جرار، مرجع سابق.

مؤسسات التمويل؛ فقد تخوّفت هذه المؤسسات من عدم القدرة على الالتزام بالسداد في مواعيد الاستحقاق، وبخاصة في ضوء تقلّبات الوضع الاقتصادي والسياسي في فلسطين.

ومع ذلك، فقد تمكنت المؤسسات الشريكة في برنامج DEEP من توفير التمويل الإسلامي الأصغر لحوالي ١٨٠٠ عائلة، بقيمة إجمالية بلغت سبعة ملايين دولار^{٢٠٢}، وقد بدأ حوالي ٢٠٪ من هذه العائلات مشروعها الخاص من خلال هذا التمويل^{٢٠٣}. ويهدف البرنامج إلى إنشاء صندوق دوّار، يستمر في تقديم التمويل للمؤسسات؛ لتقوم بدورها بتوفير التمويل للفقراء المؤهلين، وتتوافر حالياً ستة ملايين دولار رأس مال للصندوق الدوار، تمّ إقرارها لمؤسسات التمويل، ويتوقع أن يصل رأسماله إلى خمسة وعشرين مليون دولار، ويمكن أن يزيد على ذلك عبر مساهمة مانحين آخرين^{٢٠٤}. وقد أثبت البرنامج بالنتيجة أن أدوات التمويل الإسلامي ملائمة جداً لتمويل المشاريع الصغيرة، ولتحقيق أهداف مؤسسات التمويل الصغرى وتعزيز دورها شريكاً في عملية الاستثمار، وفي تنمية المجتمع المحلي اقتصادياً واجتماعياً، وأن نسبة نجاح المشروعات التي حصلت على التمويل الإسلامي أكبر من غيرها التي حصلت على تمويل بطرق أخرى، وأن نسبة السداد من قبل المشروعات التي حصلت على التمويل الإسلامي أعلى نسبياً من نسبة السداد من قبل المشروعات التي حصلت على التمويل التقليدي^{٢٠٥}.

٢٠٢. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٤٢.

٢٠٤. إياد النابلسي، مشروع التمكين الاقتصادي للعائلات الفلسطينية المحرومة - التمويل الإسلامي الأصغر، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/Iyad-Nabulsi.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.

٢٠٥. إياد النابلسي، مرجع سابق.

٢٠٦. باسل جرار، مرجع سابق.

المبحث الثاني

سبل تجاوز معيقات تمويل المنشآت الصغيرة

إضافة إلى تأمين وصول المشروعات الصغيرة إلى التمويل من قبل المصارف ومؤسسات التمويل، عن طريق إيجاد مؤسسات لضمان مخاطر الائتمان لهذه المشروعات (المطلب الأول)، فإنه يمكن أيضاً تجاوز معيقات تمويل المشروعات الصغيرة في فلسطين، عن طريق تحسين فعالية البيئة القانونية في فلسطين وزيادتها؛ لضمان الحقوق (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مؤسسات ضمان مخاطر الائتمان للمنشآت الصغيرة

أمام المخاطر والمعيقات التي تواجه نشاط المصارف، ومؤسسات التمويل، المتعلق بتمويل المشروعات الصغيرة، الذي يضطر المصرف التجاري عادة إلى اشتراط تقديم ضمانات (عينية) عالية القيمة، لتأمين استرداد القرض، وحماية مصالح المودعين أموالهم لديه؛ أمام ذلك فقد ظهرت الحاجة إلى وجود مؤسسة تتولى ضمان مخاطر القروض الممنوحة من المصارف لهذه المشاريع، بصورة أكثر عملية وأماناً، وذلك من أجل تشجيع المصارف على توفير التمويل للمشروعات الصغيرة، وتقادي الحذر الذي كانت تلتزمه تجاهها^{٢٠٧}، وفي الوقت ذاته تنمية وتفعيل الدور الذي تمارسه هذه المشروعات في خلق فرص عمل جديدة، وتنمية المناطق الريفية والنائية.

وقد تكون مؤسسة الكفالة المصرفية مؤسسة خاصة أو جهة حكومية^{٢٠٨}. وتعمل مؤسسة الكفالة المصرفية الخاصة عن طريق فتح حساب مصرفي جارٍ لتغطية حالات التعثر في السداد التي قد تظهر في المستقبل من جانب المشاريع الصغيرة المقترضة، ويتم تمويل هذا الحساب من مساهمات رجال الأعمال الراغبين بالحصول على القروض، أو عبر دعم المنظمات غير الحكومية، أو من خلال مجموعة المصارف المساهمة في هذا البرنامج، والرسوم التي تحصل عليها المؤسسة^{٢٠٩}.

وقد تتولى الحكومة بصفتها الاعتبارية مسؤولية الكفالة المصرفية للمقترضين من أصحاب المشروعات الصغيرة، وفي حالة التخلف عن السداد، تقوم الحكومة بالدفع من ميزانية مخصصة

٢٠٧. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٠.

٢٠٨. فهي تتخذ شكل مكتب في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وتركيا، أو هيئات كما في اليابان، أو شركات كما في مصر والأردن. وفي بعض التجارب يتم ضمان المخاطر من خلال تكافل المقترضين أنفسهم كما في بنجلاديش، انظر: عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٢٧.

٢٠٩. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٠.

لهذا الغرض^{٢١٠}. ورغم أن هذا الأسلوب يتفادي المشاكل الإدارية والبيروقراطية التي قد ترافق عمل مؤسسة الكفالة المصرفية الخاصة، فإن تطبيق برامج الكفالة المصرفية الحكومية يواجه مشكلة الخطر الأخلاقي، وبخاصة في الدول النامية^{٢١١}؛ على اعتبار أن بعض المقترضين سيميلون إلى عدم الالتزام بتنفيذ شروط الاقتراض، اعتقاداً منهم بأن التسديد مضمون من صندوق مؤسسة الكفالة المصرفية، ولن تترتب أية عواقب على حالات التخلف في السداد من قبلهم^{٢١٢}.

وتسعى مؤسسة ضمان التمويل الممنوح للمشروعات الصغيرة إلى تحقيق الأهداف الآتية فيما يتعلق بتلك المشروعات:

- تسهيل وصول هذه المشروعات إلى التمويل المقدم من جهات التمويل المختلفة.
 - السماح للمشروعات ذات السمعة الجيدة بالحصول على الائتمان بسهولة، مع إمكانية زيادة قيمة التمويل.
 - تبسيط إجراءات الحصول على الائتمان وتسهيلها، بما يكفل سرعة تنفيذ المعاملة^{٢١٣}.
- وأما فيما يتعلق بمؤسسات التمويل، فتسعى هذه المؤسسة إلى تحقيق الأغراض الآتية:
- تشجيع هذه المؤسسات على تقديم التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة.
 - تقديم الدعم الفني لها فيما يخص ضمانات التمويل.
 - تجنب خسائر القروض وحالات إفلاس المشروعات الصغيرة المقترضة، من خلال تزويد مؤسسة التمويل بالمعلومات الكاملة عن ظروف المقترض؛ مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف تقييم المخاطر^{٢١٤}.

وفيما يأتي لبيان بعض التجارب في الدول المجاورة، فيما يتعلق ببرامج الكفالة المصرفية، إضافة إلى التجربة الفلسطينية في هذا المجال:

٢١٠. مثلاً، تم في كوريا عام ١٩٧٦ إنشاء صندوق حكومي لضمان القروض Korea Credit Guarantee Fund Credit؛ لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من الافتقار إلى ضمان للقروض، لتمكينها من الحصول على رأس المال المطلوب للقيام بالمشروع، من خلال دفع تأمين من قبل المقترض يساوي نسبة محددة من قيمة القرض، سمير زهير الصوص، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في فلسطين - مع استعراض بعض التجارب الدولية الناجحة، مقالة منشورة على الموقع الآتي: <http://articles.alzoa.com/view.php?id=900>. تاريخ الزيارة ٢٢/٩/٢٠١٠.

٢١١. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٠ - ص ٢١.

٢١٢. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ٨.

٢١٣. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٢٨؛ ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١١.

٢١٤. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٢٨؛ ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١١.

أولاً: التجربة المصرية

وفقاً لقانون تنمية المنشآت الصغيرة لسنة ٢٠٠٤، يكون الصندوق الاجتماعي للتنمية هو الجهة المختصة بالعمل علي تنمية المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، بحيث ينشأ في كل محافظة، بقرار من المحافظ، وبالتنسيق مع الصندوق الاجتماعي للتنمية، صندوق أو أكثر لتمويل المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، من خلال المؤسسات والجمعيات الأهلية. وتتكون موارد هذه الصناديق من: التمويل الذي يتاح من الصندوق الاجتماعي للتنمية، وما تخصصه الدولة من اعتمادات لتمويل هذه الصناديق؛ بغرض تمويل المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، وما تخصصه المجالس الشعبية المحلية من الموارد المحلية، وكذلك التمويل الذي يتاح من مؤسسات التمويل من الهبات والمنح التي تقدم لدعم المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، المادة (٥). ويقدم الصندوق الاجتماعي للتنمية تمويلًا ميسراً، للمنشآت الصغيرة أو المتناهية الصغر من موارده، وفقاً للقواعد والإجراءات التي يضعها مجلس إدارة الصندوق، وذلك فضلاً عما يتيح من تمويل لصناديق تمويل تلك المنشآت في المحافظات، المادة (٧). ويجوز للصندوق الاجتماعي للتنمية الحصول على التمويل اللازم من الأسواق المالية المحلية، وذلك بالشروط والأوضاع التي يتفق عليها مع وزارة المالية، ويستخدم التمويل الذي يحصل عليه الصندوق في إعادة التمويل لصناديق تنمية المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر في المحافظات، وذلك في الحدود والضوابط التي يقرها مجلس إدارته، المادة (٨). وينشئ الصندوق الاجتماعي للتنمية، بقرار من مجلس إدارته وبمساهمة صناديق تمويل المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر في المحافظات، نظاماً لضمان مخاطر الائتمان التي تتعرض لها هذه المنشآت، ودون أن يترتب على ذلك أية أعباء على الموازنة العامة للدولة، أو موازنات المحافظات^{٢١٥}، المادة (٩).

وقد تم أيضاً إنشاء شركة للكفالة المصرفية شركة مساهمة عامة، طبقاً لقانون الشركات المصرية رقم (١٥٩) لسنة ١٩٨١، بمساهمة من تسعة مصارف مصرية، ذات ملكية مشتركة، وشركة تأمين، وكان ذلك في عام ١٩٩١^{٢١٦}. وتهدف الشركة إلى تشجيع المشروعات الصغيرة وتمييتها في مختلف المجالات الإنتاجية والخدمية وتطويرها، من خلال تيسير حصولها على الائتمان المصرفي أو لتطوير أداؤها، أو تيسير مزاولتها للنشاط، وذلك كله من خلال توفير الضمان للأموال الممنوحة من قبل المصارف، وتمارس الشركة عملها من خلال اتفاقية تم توقيعها مع اثنين وثلاثين

٢١٥. وفوق ذلك، فقد عمد هذا القانون إلى تسهيل إنشاء المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر، وحدد جهة واحدة للإشراف عليها تكون صاحبة الاختصاص في هذا المجال ممثلة في الصندوق الاجتماعي للتنمية الذي يقوم من خلال وحداته بإجراءات التسجيل والترخيص لتلك المشروعات، وتعريفها بفرض الاستثمار ومخاطرها، وإعداد دراسات جدوى أولية عنها، وتقديم المشورة لها عن أفضل الأماكن وأحسن مصادر الشراء، وتزويدها بدليل مبسط للسجلات الكمية والمحاسبية والإرشادات اللازمة للتعامل مع الجهات العامة، وتعريفها بالمعارض المحلية والدولية، ومعاونتها على الاشتراك فيها، ومساعدتها في الحصول على المعرفة والتطورات في تقنيات الإنتاج والتسويق.

٢١٦. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٩.

وتقوم الشركة بتغطية ما نسبته ٥٠٪ من قيمة التمويل المطلوب^{٢١٨}، على أن يكون الحد الأدنى لقيمة الضمان للمنشأة الواحدة ١٠ آلاف جنيه، والحد الأقصى ٧٠٠ ألف جنيه مصري. وعليه، يمكن للمنشأة أن تحصل على تمويل يتراوح ما بين ٢٠ ألفاً و ٤,١ مليون جنيه، وتبلغ مدة الضمان ما بين ستة أشهر وخمس سنوات حداً أقصى ويجوز تمديدتها. كما يجوز أن تكون هناك فترة سماح، وتخصم الشركة ١٪ سنوياً من رصيد القرض، مقابل المصروفات الإدارية^{٢١٩}.

وتقدم الشركة أنواعاً مختلفة من الضمانات، تتمثل في ضمانات الأطباء والصيدلة والمراكز الطبية ومعامل التحليل، وقروض الصندوق الاجتماعي، فضلاً عن عدد آخر من النشاطات المختلفة^{٢٢٠}. وقد تمكن برنامج الكفالة المصرفية المنفذ من قبل هذه الشركة من تحقيق نتائج كبيرة، خلال السنوات الخمس الأولى من عمله؛ إذ تمكن من توفير تمويل قيمته ٦٩٧ مليون جنيه، ضمنت الشركة منها ٣٢٥ مليون جنيه، ومتوسط قيمة القرض الواحد ١٤٣ ألف جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة^{٢٢١}. وتقتضي السياسة المتبعة حالياً في الشركة عدم الموافقة على ضمان أي مشروع، ما لم يكن ممولاً ذاتياً بنسبة ٣٠٪ إلى ٥٠٪ من قيمة الاستثمار الكلية^{٢٢٢}.

ثانياً: التجربة الأردنية:

وفقاً لقانون البنك الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة لسنة ٢٠٠٣، يؤسس في المملكة البنك الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة، الذي يهدف بصورة خاصة إلى ما يأتي: توفير التمويل اللازم للشرائح الفقيرة في المجتمع؛ لمساعدتها على إقامة مشاريع إنتاجية صغيرة، للحد من ظاهرة الفقر والبطالة في هذه الشرائح، ومتابعة توسيع قاعدة هذه المشاريع، ونشر ثقافة الإقراض المتناهي الصغر، وكذلك أي أنشطة أخرى ذات علاقة بأهدافه الرئيسية. وللبنك في سبيل تحقيق أهدافه القيام بما يأتي: منح القروض والتسهيلات الائتمانية للشرائح الفقيرة، واستثمار أمواله بشراء السندات الصادرة عن الحكومة أو المضمونة من قبلها، والاقتراض وإصدار إسناد قرض بالشروط التي يضعها المجلس، وفقاً للتشريعات النافذة بهذا الخصوص، المادة (٤). ويتم تأسيس البنك من حكومة المملكة الأردنية الهاشمية وبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية، ويسجل شركة مساهمة خاصة لدى مراقب عام الشركات، ويخضع البنك في غير الحالات

٢١٧. مهتد حامد وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٤.

٢١٨. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٦.

٢١٩. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٢.

٢٢٠. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٩.

٢٢١. فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٩.

٢٢٢. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٢؛ فلاح خلف الربيعي، مرجع سابق، ص ٢٩.

المنصوص عليها في هذا القانون وفي عقد تأسيسه ونظامه الأساسي لأحكام قانون الشركات النافذ المفعول، المادة (٥). ويتولى مجلس إدارة البنك الصلاحيات الآتية: رسم سياسة البنك بما في ذلك تحديد مجالات أنشطته واستثماراته، ووضع الخطط والبرامج اللازمة لتنفيذ هذه السياسة، ووضع أسس تحديد شرائح المستفيدين من قروض البنك والتسهيلات الائتمانية، بما في ذلك أسس الإقراض وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك مع مراعاة الأصول المتبعة في العمل المصرفي، ووضع أسس استخدام المستفيدين للقروض والتسهيلات الائتمانية، وتسديد الالتزامات المترتبة عليهم للبنك، وتحديد نسب الفوائد والعمولات والعمائد المالية التي يستوفيهما البنك عند تقديم القروض أو التسهيلات الائتمانية، وفق أحكام هذا القانون، المادة (٦). ولا يجوز للبنك قبول ودائع الغير، وإنما له قبول مساعدات نقدية مستردة، من أي جهة ترغب في دعم أنشطة البنك، على أن لا يستوفى عنها أي فوائد أو عوائد مالية، شريطة موافقة مجلس الوزراء على هذه المساعدات، إذا كانت من مصدر غير أردني، المادة (٩). ولا يجوز توزيع أي أرباح على حَمَلَة الأسهم، ويعفى البنك وجميع معاملاته وعقوده مع الغير، بما في ذلك عقود القروض، وكذلك سندات الكفالات، من جميع الضرائب والرسوم والرخص، وأي أعباء مالية أخرى، بما في ذلك ضريبة الدخل، والضريبة العامة على المبيعات، ورسوم طوابع الواردات، ورسوم الجمارك، ورسوم الاستيراد وغيرها، سواء كانت عائدة للخزينة أو أي من الدوائر الحكومية أو المؤسسات الرسمية والعامة. المادة (١٠).

ومن أجل خلق نوع من التوازن بين حجم القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والمشروعات الكبيرة من جهة أخرى؛ فقد استُحدث برنامج ضمان القروض الذي تنفذه الشركة الأردنية؛ لضمان القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ذات الجدوى الاقتصادية، نظراً لأهمية هذه الشريحة، ومساهمتها في الناتج القومي^{٢٢٢}. وقد تأسست هذه الشركة برأسمال قدره ١٠ ملايين دينار، عام ١٩٩٤، وتهدف إلى تحقيق مجموعة من الغايات^{٢٢٤} هي:

١. تقديم الضمانات اللازمة لتغطية مخاطر تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الممنوحة من قبل المصارف والمؤسسات المالية المشاركة، بمختلف آجالها وأنواعها، تغطية كلية أو جزئية، والموجهة لتأسيس المشاريع الاقتصادية أو توسيعها؛ بغية رفع كفاءتها الإنتاجية والتسويقية، وذلك بهدف خلق فرص العمل، وتوفير إمكانيات كسب أو ادخار العملات الأجنبية.

٢. تقديم الضمانات اللازمة لتغطية المخاطر في مجال ائتمان الصادرات الأردنية، في أي قطاع من القطاعات الاقتصادية بشكل عام، وفي أي قطاع أو مجال يحقق مصلحة الشركة بشكل خاص.

٢٢٢. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٢.

٢٢٤. انظر: <http://www.jlhc.com/arabic/about.htm>

٣. القيام بأعمال إعادة الضمان والحصول على ضمان مقابل لجميع المخاطر المتعلقة بالتمويل أو لأي منهما، الذي تقوم الشركة بضمان تغطيته.

٤. توفير عمليات الضمان لحساب الشركة الخاص، أو لجهات أخرى.

٥. إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشاريع، وكذلك الدراسات اللازمة لأداء أعمال الشركة، ومراجعة سياساتها وتعديلها بما يتفق وتطور القطاعات الاقتصادية المختلفة في الأردن.

٦. تطوير أدوات أو وسائل أو نماذج مستحدثة أو تقليدية، وتعديلها، وتطبيقها، والتدريب على استخدامها في مختلف المجالات ذات العلاقة بالشركة، بما في ذلك تطوير الوسائل أو الأدوات لضمان عمليات التمويل التي تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، وبما يكفل تحقيق غايات الشركة وأهدافها^{٣٢٥}.

ونظراً لكون طبيعة عمل الشركة وتنفيذها لبرنامج ضمان القروض يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالمصارف، من خلال توفيرها الضمان للائتمان الذي تقدمه هذه المصارف لمختلف المقترضين؛ فقد كان لا بد من وجود إطار، يحدد وينظم العلاقة التي تنشأ فيما بين الشركة بصفتها جهة منفذة؛ لضمان القروض الممنوحة من المصارف من جهة، وبين المصارف من جهة أخرى. وقد تم عقد اتفاقية ضمان بين الشركة والمصارف المشاركة في مظلة الضمان، محددة واجبات الشركة وواجبات المصرف المشارك، وتحدد أيضاً الرسوم وسقف الضمان والمطالبات بقيمة الضمان، والمشروعات المقبولة وضمانها وغير المقبولة وضمانها، ونسبة الضمان المخصصة للمشاريع المستهدفة. كما تضمنت الاتفاقية أحكاماً عامة أخرى، وملاحق مفصلة تنظم العلاقة بين الشركة والمصرف المشارك^{٣٢٦}.

ثالثاً: التجربة الفلسطينية

يوجد في فلسطين حالياً برنامجان لضمان القروض:

١. برنامج CHF بشراكة صندوق الاستثمار الفلسطيني، ومؤسسة الاستثمار عبر البحار OPIC، ومبادرة الشرق الأوسط للاستثمار (Middle East Investment Initiative) MIEE بقيمة ١٦٠ مليون دولار.

٢. الصندوق الفلسطيني الأوروبي لضمان القروض بقيمة ٣٠ مليون دولار.

٣٢٥. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٣ - ص ١٤.

٣٢٦. ماهر المحروق، مرجع سابق، ص ١٤.

١. برنامج ضمان القروض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة:

لقد أطلق صندوق الاستثمار الفلسطيني هذا البرنامج؛ من أجل توفير ضمانات مالية للمصارف، لتشجيعها على إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء القائمة أو تلك التي في طور الإنشاء؛ وذلك من أجل تطوير أصولها الرأسمالية، وزيادة فرص الحصول على رأس مال يساعدها في تطوير مشاريعها القائمة، أو في خلق مشاريع لديها مقومات الاستمرارية، والقدرة على لعب دور أساس في تحفيز النشاط الاقتصادي في فلسطين^{٢٢٧}، وعمل الصندوق مع شركائه على توفير ضمانات مالية للبنوك لإقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة. فإلى جانب ٨ بنوك محلية عاملة في فلسطين ومشاركة في البرنامج، هنالك مؤسستان دوليتان رائدتان أسهما في البرنامج هما:

١. مؤسسة الاستثمار عبر البحار (OPIC): وهي مؤسسة أمريكية، تعمل على تعزيز التطوير الاقتصادي في الدول النامية.

٢. مبادرة الشرق الأوسط للاستثمار (MEII): وهي مؤسسة أمريكية غير ربحية، تعمل على تعزيز التطور الاقتصادي، في الشرق الأوسط.

إضافة إلى ذلك يتلقى البرنامج دعمًا مهمًا من جهات دولية عديدة، فعلى سبيل المثال قامت الحكومة النرويجية بتوفير تمويل بقيمة ٥ ملايين دولار لتغطية النفقات التشغيلية للبرنامج. كما وتقوم وكالة المساعدات الأمريكية USAID بتوفير تمويل، بقيمة ٢ مليون دولار، لتغطية مصاريف الدعم الفني المقدم للمصارف من خلال البرنامج.

ويقدم هذا البرنامج ضمانات للمصارف لتمويل المشروعات الصغيرة، بحيث تغطي تلك الضمانات ما نسبته ٧٠٪ من القرض، في حين يتحمل المصرف المقرض ما نسبته ٣٠٪ من نسبة المخاطرة المتبقية. ومما لا شك فيه أن هذا البرنامج يسهم في تشجيع المصارف العاملة في فلسطين على منح القروض، وتحفيز عملية تمويل المشروعات الصغيرة، من خلال تبني نظام إقراض أقل اعتمادًا

٢٢٧. ومن أهم الجوانب الإيجابية الإضافية لبرنامج ضمان القروض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ هو توفيره للدعم الفني والتقني للبنوك، من أجل مساعدتها في تطوير المهارات الفنية والمصرفية اللازمة لتنفيذ البرنامج، فضلاً عن مساعدتها في ذات الوقت على تحسين مستوى الإقراض لديها، وتطوير آلية مثلى لاستغلال ودائعها. وقد تم حتى الآن عقد ٥٠ جلسة تدريبية مع موظفي الإقراض في البنوك في مواقع عملهم، وجلساتي تدريب على التدفق النقدي والتحليل الائتماني، في حين تم عقد مجموعة ورش عمل أخرى هدفت إلى تقييم الاحتياجات التدريبية للبنوك، وكذلك مناقشة تقدم سير البرنامج، وكيفية تطوير آلياته للاستفادة منه بطريقة أفضل، انظر: <http://www.pif.ps/english.php?lang=ar&page=12741823231451>. وقد تبين من استبانة الدراسة أن ٧٠,٨٪ من المشروعات محل الدراسة في فلسطين، تعتقد بأن تقديم خدمات تدريبية للعاملين في المشروع يسهم في تطوير عمل المشروع.

وقد تم حتى الآن أيضا خلق ٢,٠٠٠ فرصة عمل جديدة، من خلال المشاريع التي قام البرنامج بتسهيل توفير التمويل لها. ومن المتوقع أن يسهم البرنامج خلال السنوات الخمس المقبلة في خلق ما مجموعه ١٥,٠٠٠ فرصة عمل في مختلف أنحاء الوطن، وذلك من خلال تحفيز نشاطات القطاعات الاقتصادية المختلفة، وخلق مشاريع إنتاجية وخدمية جديدة ومدرة للدخل سيدعمها البرنامج. هذا بالإضافة إلى توفير فرص عمل للنساء، وصلت نسبتها إلى ٢٤٪ من مجمل الوظائف التي تم توفيرها حتى نهاية عام ٢٠٠٩؛ ما يعطي دفعة قوية للمرأة الفلسطينية من أجل الانخراط في سوق العمل، والدفع باتجاه تحولها إلى فرد منتج في المجتمع، انظر: <http://www.pif.ps/english.php?lang=ar&page=12741823231451>.

على الضمانات (العينية) المبالغ فيها، وأكثر تركيزاً على سياسة التدفق النقدي، وجدوى المشاريع. وحتى نهاية شهر كانون الأول ٢٠٠٩، حقق البرنامج نجاحات متميزة؛ فقد قدّم ضمانات لـ ٢٢٨ قرصاً، بما تصل قيمته إلى حوالي ٢, ٥١ مليون دولار أمريكي، تراوح حجم معظم تلك القروض ما بين ١٠٠,٠٠٠ و ٢٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي. ومن المتوقع أن يستمر البرنامج في النجاح المتصاعد خلال العام ٢٠١٠، بحيث تصل قيمة الضمانات المقدمة إلى ٨٥ مليون دولار أمريكي^{٢٢٨}.

وقد حرص صندوق الاستثمار الفلسطيني، من خلال هذا البرنامج، على شمولية استفادة مختلف القطاعات الاقتصادية منه، وقد حظي قطاعا الخدمات والصناعة بالنصيب الأكبر من القروض، بواقع ٢٢٪ لكل منهما، وتلاههما قطاع التجارة بواقع ٢١٪، كما شملت القروض قطاعات الصناعة والإنشاءات والزراعة والسياحة والمواصلات وغيرها، في مختلف المحافظات والمدن الفلسطينية^{٢٢٩}.

٢. اتفاقية ضمان القروض لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الموقعة بين بنك فلسطين والصندوق الأوروبي الفلسطيني EPCGF:

بتاريخ ٩/٩/٢٠٠٩، تم توقيع اتفاقية ضمان قروض ائتمانية بين بنك فلسطين م.ع.م والصندوق الأوروبي الفلسطيني لضمان القروض EPCGF لضمان تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم في فلسطين، التي يكفل بموجبها الصندوق الأوروبي ما نسبته ٦٠٪ من القرض، الأمر الذي يعزز قدرة البنك على التوسع في عمليات الإقراض للمشروعات الصغيرة، ويمكنها من الحصول على التمويل اللازم لتوفير رأس المال العامل، بالإضافة إلى الاستثمار في رأس المال؛ مما يسهم في تعزيز القدرة الائتمانية لهذه المشروعات، بالإضافة إلى توفير فرص عمل جديدة تعزز النمو الاقتصادي. ويكون الحد الأعلى لسقف القروض هو ١٠٠,٠٠٠ دولار، وتصل فترة السداد فيها إلى ٥ سنوات، بغرض تمويل رأس المال العامل أو الموجودات الثابتة^{٢٣٠}.

هنالك توجه جاد من الصندوق الفلسطيني الأوروبي لضمان القروض لتصميم برامج مخصصة لضمان قروض مؤسسات الإقراض الصغير، وبفوائد ٥, ١٪ على المحفظة، و١٪ عمولة تدفع لمرة واحدة^{٢٣١}. ومن حيث المبدأ تستعد مثل هذه الصناديق لضمان قروض مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة، في حال توافرت متطلبات العمل ومعاييرها. وعليه، وحتى تقوم هذه الصناديق بضمان أوسع لقروض مؤسسات الإقراض الصغير، ينبغي لهذه الأخيرة توفير الخطط الإستراتيجية، وخطط الأعمال، وأنظمة المتابعة للتقارير الإدارية والمالية^{٢٣٢}.

٢٢٨. انظر: <http://www.pif.ps/english.php?lang=ar&page=12741823231451>

٢٢٩. انظر: <http://www.pif.ps/english.php?lang=ar&page=12741823231451>

٢٣٠. جريدة القدس، الخميس ١٠ سبتمبر ٢٠٠٩.

٢٣١. باسم مكحول، مرجع سابق.

٢٣٢. باسم مكحول، مرجع سابق.

المطلب الثاني

توفير البيئة القانونية الملائمة لتمويل المنشآت الصغيرة

وفيما يلي سيتم إلقاء الضوء على بعض التشريعات القائمة، وتلك التي ينبغي سنّها في فلسطين، ذات العلاقة بتمويل المشروعات الصغيرة من قريب أو بعيد، وهذه هي: قانون المصارف، وقانون الشركات، وقانون تشجيع الاستثمار، ومشروع قانون ضمان الحقوق في المال المنقول، ومشروع قانون التأجير التمويلي. وسنتناول كلاً منها في فرع مستقل:

الفرع الأول

قانون المصارف

يسري قانون المصارف رقم (٢) لسنة ٢٠٠٢ على المصارف والشركات المالية، إلا أنه لم يتضمن أية إشارة صريحة لمؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة. وبتاريخ ٢٠/٨/٢٠٠٧ صدر قرار عن مجلس الوزراء بتكليف سلطة النقد، بالإشراف والرقابة على مؤسسات الإقراض المتخصصة^{٣٣٢}، وكلفها بإصدار نظام خاص لتنظيم عمل هذه المؤسسات^{٣٣٣}. ومنذ العام ٢٠٠٦ تبنت سلطة النقد خطة إستراتيجية للتحويل إلى بنك مركزي كامل الصلاحيات؛ ما أدى إلى المساهمة في تطوير أداء كل القطاعات الخاضعة إلى رقابتها، بما في ذلك مؤسسات الإقراض^{٣٣٤}، وإلى ضرورة توفير الإطار التشريعي اللازم؛ ما دفعها إلى اقتراح مسودة قانون المصارف بصيغته المعدلة، والذي يضع الركيزة الأساسية لترخيص ورقابة مؤسسات الإقراض^{٣٣٥}، ما جعل سلطة النقد تقوم فعلاً بإعداد مسودة نظام ترخيص مؤسسات الإقراض^{٣٣٦}، بعد النقاش بخصوصها مع جميع الأطراف ذوي العلاقة^{٣٣٧}. ولعل الهدف الأساس لدى سلطة النقد من وراء ذلك كله يكمن في تحقيق التكامل بين الجهاز المصرفي ومؤسسات الإقراض، وفي تعزيز ثقة المؤسسات المحلية والدولية فيها^{٣٣٨}.

٣٣٢. مهنت حامد وآخرون، مرجع سابق، ص ٦٥.

٣٣٤. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ١٢.

٣٣٥. رياض أبو شحادة، نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ٢١ كانون الأول ٩٠٠٢، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الأتي: www.fimlap.sp/elfi/daolpu/2002/09/22، تاريخ الزيارة ٢٢/٩/٢٠١٠.

٣٣٦. المواد: ١/٣، ٥، ٤/٦، ١١/٦، ٢٧/٢ من مسودة قانون المصارف. ووفقاً لهذه المسودة يقصد بمؤسسة الإقراض المتخصصة "كل مؤسسة أو هيئة اعتبارية من هيئات المجتمع المدني مسجلة ومرخصة في فلسطين، وهدفها الرئيس منح القروض لأغراض خاصة وفق ما يحدد بنظام خاص يصدر لهذه الغاية"، المادة ١.

٣٣٧. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٢٤.

٣٣٨. كلمة السيد جهاد الوزير، محافظ سلطة النقد، "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ٢١ كانون الأول ٩٠٠٢، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الأتي: www.fimlap.sp/elfi/daolpu/2002/09/22، تاريخ الزيارة ٢٢/٩/٢٠١٠.

٣٣٩. رياض أبو شحادة، مرجع سابق.

وتتطلع سلطة النقد إلى الإشراف على هذه المؤسسات^{٢٤٠}، بهدف تعزيز مبادئ الحوكمة لديها، من خلال: تحديد مؤهلات وصلاحيات مجلس الإدارة والمسؤولين البارزين، والتدقيق الداخلي والخارجي والرقابة الشرعية، والسجلات والتقارير والبيانات المالية، والإفصاح والشفافية^{٢٤١}. وقد قامت سلطة النقد بإضافة ثمان مؤسسات تمويل إلى قاعدة بيانات الائتمان التابعة لها؛ ما أدى إلى تحسين نوعية التمويل وتخفيف التعثر في السداد^{٢٤٢}.

وفوق ذلك، يمكن تحفيز المصارف على تمويل المشروعات الصغيرة بأسعار فائدة منخفضة، من خلال منحها إعفاءات ضريبية على الأرباح المحققة من أنشطة تمويل تلك المشروعات^{٢٤٣}، إضافة إلى وضع حد أدنى للتسهيلات الائتمانية كنسبة من الودائع التي يتوجب على المصارف - تحت طائلة المسؤولية - تقديمها للمشروعات الصغيرة^{٢٤٤}،^{٢٤٥} وكذلك تخفيض نسبة الاحتياطي الإلزامي للمصارف، بالتناسب مع قدر الأموال التي يتم تمويلها للمشروعات الصغيرة^{٢٤٦}. وفوق ذلك، يمكن الاستفادة من التجربة الأردنية، حيث تنص المادة (١٠) من قانون البنك الوطني لتمويل المنشآت الصغيرة رقم (٥٢) لسنة ٢٠٠٢ على إعفاء هذا البنك من جميع الضرائب والرسوم والرخص، وأية أعباء مالية أخرى؛ لتشجيعه على التوسع في تمويل المشروعات الصغيرة.

٢٤٠. وفقاً لمسودة قانون المصارف، "تسري أحكام هذا القانون على جميع المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة والمصارف المتخصصة التي رخص لها بالعمل في فلسطين وفقاً لأحكام هذا القانون"، المادة ٢. وتتولى سلطة النقد الرقابة والإشراف على المصارف بأنواعها، ومؤسسات الإقراض المتخصصة، المادة ٢/٣. وتحتفظ سلطة النقد بسجل مركزي لتسجيل مؤسسات الإقراض المتخصصة المرخصة، ويدون فيه جميع المعلومات المتعلقة بها، المادة ١/٥. وتتقوم سلطة النقد سنوياً بنشر قائمة بجميع مؤسسات الإقراض المتخصصة المرخصة، كما وتنتشر بشكل ربع سنوي أية موافقات لمنح تراخيص جديدة، وكذلك التغييرات التي قد تحصل على القائمة المذكورة، المادة ٢/٥. وتحدد سلطة النقد التعليمات المنظمة لسرية الحسابات المصرفية، وتبادل المعلومات والبيانات المتعلقة بمديونية العملاء بين المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة، بما يكفل سريتها، ويضمن توافر البيانات اللازمة لسلامة عمليات منح الائتمان وإدارة المخاطر، المادة ١/١٣. ويجوز لسلطة النقد التفتيش على مؤسسات الإقراض المتخصصة وفروعها ومكاتبها العاملة في فلسطين لفحص الدفاتر والسجلات والأنظمة الآلية والبيانات المالية، ولها في ذلك أن تستعين بخبراء مختصين، وتلتزم مؤسسات الإقراض المتخصصة بالتعاون مع مفتشي سلطة النقد، المادة ١٠٥. ويجوز لسلطة النقد اتخاذ إجراء تصحيحي واحد أو أكثر، بحق أية مؤسسة إقراض متخصصة تخالف أحكام قانون المصارف، أو الأنظمة والتعليمات الصادرة بموجبه، المادة ٢٥.

٢٤١. رياض أبو شحادة، مرجع سابق.

٢٤٢. كلمة السيد جهاد الوزير، محافظ سلطة النقد، "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ٢١ كانون الأول ٩٠٠٢، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: fimlap.www//:ptth.

٢٤٣. fdp.-telkooB/elfi/daolpu/-sp تاريخ الزيارة ١٠٢/٩/٢٢.

٢٤٤. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٥٧.

٢٤٥. مهني حامد وآخرون، مرجع سابق، ص ٥٥.

٢٤٥. ويمكن في هذا الصدد الاستفادة من التجربة الإندونيسية حيث تلزم التشريعات المصرفية المصارف العاملة بتخصيص ما لا يقل عن ٢٠٪ من التسهيلات الائتمانية للمشروعات الصغيرة والصغيرة جداً، انظر: محمد خليفة / إبراهيم أبو هنتوش، مرجع سابق، ص ٢٢.

٢٤٦. نصر عبد الكريم، مرجع سابق، ص ٥٧.

الفرع الثاني قانون الشركات

يسري في قطاع غزة قانون الشركات (companies) لسنة ١٩٢٩، وقانون الشركات العادية (part-nerships) لسنة ١٩٣٠، ويسري في الضفة الغربية قانون الشركات الأردني لسنة ١٩٦٤ الذي ينظم الشركات العادية^{٢٤٧} (العامة^{٢٤٨}، والمحدودة^{٢٤٩}) والشركات المساهمة المحدودة (الخصوصية^{٢٥٠}، والعامة^{٢٥١}). وإذا ما اختار المشروع الصغير شكل الشركة، فإنه عادة ما يكون شركة عادية (عامة أو محدودة) أو شركة مساهمة خصوصية محدودة. وأما إذا اختار أن يكون مشروعاً فردياً، فلا يمكن أن يتخذ شكل الشركة؛ لأن تشريعات الشركات القائمة لا تعرف شركة الشخص الواحد.

تتعدد الأشكال القانونية لمؤسسات الإقراض والجهات الرقابية عليها بين: الشركات الربحية وغير الربحية، والمنظمات الأهلية، والمؤسسات الدولية، والغرف التجارية، والجمعيات التعاونية، والجمعيات الخيرية، والمعاهد الخاصة. وقد تم تشكيل فريق عمل من سلطة النقد والمانحين ووزارة التخطيط وشراكة؛ بهدف تنسيق الجهود المبذولة من الأطراف ذوي العلاقة لدعم عمل مؤسسات الإقراض، وبخاصة مساعدتها على الالتزام بالشكل القانوني الجديد (شركات ربحية وشركات غير ربحية)^{٢٥٢}. ولا شك في أن تعديل قانون الشركات رقم ١٢ لسنة ١٩٦٤، بموجب القرار بقانون رقم (٦) لسنة ٢٠٠٨، سمح بتسجيل شركات غير ربحية تتناسب وطبيعة أعمال مؤسسات الإقراض؛ إذ نصت المادة (٤) منه على أنه: «يجوز تسجيل شركات لا تهدف إلى تحقيق الربح تتخذ شكل الشركة المساهمة الخصوصية في سجل خاص يسمى (سجل الشركات التي لا تهدف إلى تحقيق الربح) وتحدد أحكامها وشروطها وغاياتها والأعمال التي يحق لها ممارستها والرقابة عليها وأسلوب وطريقة حصولها على المساعدات والتبرعات ومصادر تمويلها وأسلوب

٢٤٧. وفقاً للمادة (١/٩) من هذا القانون، يقصد بالشركة العادية "ارتباط قائم بين شخصين أو أكثر على أن لا يتجاوز عدد الشركاء فيها العشرين شخصاً لتعاطي أي عمل بالاشتراك يقصد اقتسام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة".

٢٤٨. وفقاً للمادة (١-١/٩) من هذا القانون، يقصد بالشركة العادية العامة "الشركة التي يكون جميع الشركاء فيها مسؤولين بصفة شخصية وبالتضامن والتكافل عن ديون الشركة وجميع عقودها والتزاماتها".

٢٤٩. وفقاً للمادة (٢-١/٩) من هذا القانون، يقصد بالشركة العادية المحدودة "الشركة التي تشمل نوعين من الشركاء الأول شريك عام أو أكثر مسؤولون بصفة شخصية بالتكافل والتضامن عن ديون الشركة وجميع عقودها والتزاماتها والثاني شريك أو أكثر محدودو المسؤولية كل منهم مسؤول برأسماله الذي دفعه في الشركة".

٢٥٠. وفقاً للمادة (٢٩) من هذا القانون، يقصد بالشركة المساهمة الخصوصية المحدودة "الشركة التي يتقسم رأسمالها إلى أسهم لا تطرح للاكتتاب العام وتكون مسؤولية المساهمين بها محدودة بمقدار مساهمة كل منهم برأسمال الشركة"، وتتكون من شخصين إلى خمسين شخصاً.

٢٥١. وفقاً للمادة (٢٩) من هذا القانون، يقصد بالشركة المساهمة العامة المحدودة "الشركة الخالية من العنوان ويتألف رأسمالها من أسهم قابلة للتداول وتطرح للاكتتاب العام وتكون مسؤولية المساهمين بها محدودة بمقدار مساهمة كل منهم برأسمال الشركة"، وتتكون من سبعة أشخاص أو أكثر.

٢٥٢. رياض أبو شحادة، مرجع سابق.

إنفاقها وتصفيتهما وأيلولة أموالها عند التصفية والوفاء والبيانات التي يجب أن تقوم بتقديمها للمراقب وسائر الأمور المتعلقة بها بموجب نظام خاص يصدر لهذه الغاية». ولأن بعض المشروعات الصغيرة تكون حقيقة مشروعات فردية؛ فإنه يتعين الإسراع في إقرار مشروع قانون الشركات الذي أعدته وزارة الاقتصاد الوطني، والذي يسمح بتأسيس شركة مساهمة خصوصية من شخص واحد بموافقة الوزير، الأمر الذي سيمكن هذه المشروعات الصغيرة من أن تكون مسجلة، ولديها سجل ائتماني رسمي، يسهل عليها الحصول على التمويل اللازم من مؤسسات الإقراض المتنوعة. ولعل ما يساعد المشرع على تبني شركة الشخص الواحد أن قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني لسنة ١٩٩٨ يتضمن إمكانية أن يكون المشروع المستثمر مجرد ملكية فردية^{٣٥٢}.

الفرع الثالث

قانون تشجيع الاستثمار

فيما يتعلق بالإعفاءات من الرسوم الجمركية والضرائب غير المباشرة التي تستفيد منها المشاريع الاستثمارية (والتي تشمل «أي كيان مؤسس ومسجل حسب الأصول وفقاً لأحكام هذا القانون بقصد الربح، بما في ذلك أية شركة أو فرع أو ائتمان أو شراكة أو ملكية فردية أو مشروع مشترك أو غيرها من المؤسسات») فقد حصرتها المادة (٢٢) من القانون ذاته بالموجودات الثابتة للمشروع، والتي يتم إدخالها خلال مدة معينة تحددها هيئة تشجيع الاستثمار (والتي تتراوح في العادة بين شهرين وثلاثة أشهر^{٣٥٤})، ويقطع الغيار المستوردة للمشروع، شريطة ألا تزيد قيمتها على ١٥٪ من قيمة الموجودات الثابتة، وعلى أن يتم إدخالها أو استعمالها في المشروع، خلال مدة تحددها الهيئة من تاريخ بدء الإنتاج أو العمل، وبقرار من الهيئة، بالموافقة على قوائم قطع الغيار وكمياتها. وتعفى أيضاً الموجودات الثابتة اللازمة لتوسيع المشروع، أو تطويره أو تحديثه، من الجمارك والضرائب، إذا ما أدى ذلك إلى زيادة إنتاجية تقرها الهيئة، وكذلك الزيادة التي تطرأ على قيمة الموجودات الثابتة المستوردة لحساب المشروع، إذا كانت الزيادة ناتجة عن ارتفاع أسعار تلك الموجودات في بلد المنشأ، أو من ارتفاع أجور الشحن، أو تغيير في سعر التحويل.

ويتضح أن المشروعات الصغيرة تستطيع، من حيث المبدأ، أن تستفيد من الإعفاءات من الرسوم الجمركية، والضرائب غير المباشرة، المذكورة آنفاً، غير أن ما يحد من فرصتها لذلك أن معظمها تعمل في القطاع غير الرسمي، وبالتالي فهي غير مسجلة وفقاً لما يتطلبه قانون تشجيع الاستثمار من المشروع المستثمر^{٣٥٥}. وأما فيما يتعلق بمنح الإعفاءات الضريبية لفترات مختلفة فقط، فيتحيز

٣٥٢. تنص المادة (١) من هذا القانون على أنه يقصد بالمشروع: "أي كيان مؤسس ومسجل حسب الأصول وفقاً لأحكام هذا القانون بقصد الربح بما في ذلك أية شركة أو فرع أو ائتمان أو شراكة أو ملكية فردية أو مشروع مشترك أو غيرها من المؤسسات".

٣٥٤. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٥٥.

٣٥٥. محمد خليفة، مرجع سابق، ص ٢٢.

قانون تشجيع الاستثمار لدعم المشروعات الجديدة الضخمة نسبياً، التي يتجاوز رأسمالها ١٠٠٠٠٠ دولار^{٣٥٦}، وبالتالي يشجع الاستثمارات الأجنبية على حساب الاستثمارات والمشروعات الصغيرة المحلية، مع العلم بأن الإعفاءات الضريبية لم تشكل حافزاً أو أولوية في قرار المستثمر للمشاريع التي استفادت من قانون تشجيع الاستثمار، أي أن الإعفاءات الضريبية لم تحقق هدف تحديدها^{٣٥٧}. أضف إلى ذلك أن معظم المشروعات الصغيرة في فلسطين غير مسجلة، وتعمل في إطار الاقتصاد غير الرسمي، ما يعني عدم إمكانية أن تستفيد من الإعفاءات التي يمنحها هذا القانون الذي يشترط في المشروع الاستثماري أن يكون مسجلاً حسب الأصول. وعليه، يجب إعادة النظر في آلية تشجيع الاستثمار، بما يتوافق مع القدرة الذاتية للاقتصاد الفلسطيني كأولوية وطنية، وتحفيز المشروعات الصغيرة على الاستثمار، وبالتالي زيادة الإنتاج والتشغيل في المجتمع الفلسطيني^{٣٥٨}. إن منح المشروعات الصغيرة حوافز للاستثمار يشجعها أيضاً على التسجيل حسب الأصول، وبالتالي دخولها القطاع الرسمي المنظم^{٣٥٩}.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن مشروع قانون المشاريع الصغيرة والمتوسطة يعفي المشروعات الصغيرة من ضريبة الدخل بالكامل، خلال السنتين الأولى والثانية من مباشرتها العمل، وبنسبة ٥٠٪ خلال السنة الثالثة، وبنسبة ٥٠٪ خلال السنة الرابعة^{٣٦٠}. ويتضح أن هذه الحوافز تقل كثيراً عن الإعفاءات من الضرائب للمشروعات الاستثمارية الكبيرة بموجب المادة (٢٢) من قانون تشجيع الاستثمار المذكورة أعلاه.

وتجدر الإشارة أيضاً في هذا الصدد إلى أن الدول تعاملت بطرق مختلفة بخصوص تقديم الحوافز التشجيعية للمشروعات الصغيرة من خلال قوانين الاستثمار^{٣٦١}، فبينما وضع قانون الاستثمار

٣٥٦. وفقاً للمادة (٢٢) من هذا القانون "تمنح المشاريع التي تقرها الهيئة والحاصلة على التراخيص اللازمة وفقاً للقانون الحوافز الواردة في هذا القانون وفقاً للتالي: أ- أي استثمار قيمته من مائة ألف إلى أقل من مليون دولار يمنح إعفاء من ضريبة الدخل لدى استحقاقها لمدة خمس (٥) سنوات تبدأ من تاريخ بداية الإنتاج أو مزاولة النشاط، ويخضع لضريبة دخل على الربح الصافي بمعدل اسمي قدره ٠١٪ لمدة ثمانية (٨) سنوات إضافية. ب- أي استثمار قيمته من مليون إلى خمسة ملايين دولار يمنح إعفاء من ضريبة الدخل لدى استحقاقها لمدة خمس (٥) سنوات تبدأ من تاريخ بداية الإنتاج أو مزاولة النشاط، ويخضع لضريبة دخل على الربح الصافي بمعدل اسمي قدره ٠١٪ لمدة اثنتي عشرة (١٢) سنة إضافية. ج- أي استثمار قيمته خمسة ملايين دولار فما فوق يمنح إعفاء من ضريبة الدخل لدى استحقاقها لمدة خمس (٥) سنوات تبدأ من تاريخ بداية الإنتاج أو مزاولة النشاط، ويخضع لضريبة دخل على الربح الصافي بمعدل اسمي قدره ٠١٪ لمدة ست عشرة (٦) سنة إضافية. د- المشاريع الخاصة نوعياً ورأسمالياً والتي يصدر بتحديدها قراراً من مجلس الوزراء بناء على اقتراح الهيئة تمنح إعفاء من ضريبة الدخل لدى استحقاقها لمدة خمس (٥) سنوات تبدأ من تاريخ بداية الإنتاج أو مزاولة النشاط وتخضع لضريبة دخل على الربح الصافي بمعدل اسمي قدره ٠١٪ لمدة عشرين سنة (٢٠) سنة إضافية.

٣٥٧. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٦٢.

٣٥٨. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، مرجع سابق، ص ٩١ - ص ٩٢.

٣٥٩. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنطش، مرجع سابق، ص ٥٥.

٣٦٠. محمد خليفة، مرجع سابق، ص ٨١ - ص ٩١، ص ٢٣.

٣٦١. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٧.

اللسطيني لسنة ١٩٩٨ حدًا أدنى لرأس المال المستثمر من أجل استفادة المنشأة من الإعفاءات الضريبية، ما أخرج المشروعات الصغيرة من دائرة الاستفادة من جل حوافز الاستثمار، نجد مجلة تشجيع الاستثمارات التونسية لسنة ١٩٩٣ قد أفردت أحكاما خاصة بتشجيع الاستثمار في المشاريع الصغيرة^{٣٦٢}، في حين أن قانون تشجيع الاستثمار المصري لسنة ١٩٩٧ لم يشترط حدًا أدنى لرأس المال المستثمر أو لحجم العمالة في المشروع. وعليه، فبينما جاء موقف القانون المصري محايدًا بهذا الخصوص، وجاء موقف المجلة التونسية إيجابيا، كان موقف القانون الفلسطيني سلبيا^{٣٦٣}. وعليه يتعين تخفيض الحد الأدنى من رأس المال المطلوب لتمكين المشروعات الصغيرة من الاستفادة من الإعفاءات الضريبية الواردة في القانون^{٣٦٤}، وفوق ذلك، وعلى أمل أن يستفيد المشرع الفلسطيني من تجارب الدول الأخرى الإيجابية، لدى تعديل قانون تشجيع الاستثمار لصالح المشروعات الصغيرة، فإنني أورد أهم الأحكام الواردة في المجلة التونسية بهذا الخصوص.

ففي ظل العنوان الثامن من المجلة التونسية ”تشجيع الباعثين الجدد والمؤسسات الصغرى والمتوسطة والمهّن الصغرى“ نصت المادة (٤٤) على أنه: ”يعتبر باعثن جدد الأشخاص الطبيعيون من ذوي الجنسية التونسية المستثمرون بصفة فردية أو في صلب شركات والذين:- لهم الخبرة أو المؤهلات اللازمة - يتحملون مسؤولية التصرف في المشروع بصفة شخصية وكامل الوقت- لا يملكون قدرا كافيا من المنقولات والعقارات الخاصة بهم- وينجزون لفائدتهم أول مشروع استثمار؛ ويقع تحديد الأنشطة وتعريف الاستثمار والمناطق التي تخول الانتفاع بالتشجيعات بأمر. كما يعتبر باعثن جددًا في ميدان الفلاحة والصيد البحري:- أبناء الفلاحين والصيادين البحريين الذين لا يتجاوز عمرهم الأربعين سنة، والذين يتعاطون نشاطهم الرئيسي في ميدان الفلاحة والصيد البحري؛- الشبان الذين لا يتجاوز عمرهم الأربعين سنة والذين يمارسون الفلاحة والصيد البحري أو اكتسبوا تجربة في أحد هذين النشاطين؛- الفنيون الحاملون لشهادات من معاهد التعليم أو التكوين في الفلاحة أو في الصيد البحري“. وبينت المادة (٤٥) من المجلة ذاتها أنه: ”يمكن للباعثين الجدد الانتفاع بالحوافز التالية: ١- منحة استثمار ٢- منحة بعنوان مساهمة الدولة في تحمل مصاريف دراسات المشاريع؛ ٢ مكرر- منحة بعنوان مساهمة الدولة في تحمل مصاريف المساعد الفنية والمصاريف المتعلقة باقتناء أراض مهياة أو محلات لازمة لإنجاز مشاريع صناعية أو خدمات. وتضبط نسب وطرق صرف هذه المنح بأمر؛ ٣- تكفل الدولة مساهمة الأعراف في النظام القانوني للضمان الاجتماعي بعنوان الأجور المدفوعة للأعوان التونسيين وذلك لمدة خمس سنوات الأولى ابتداء من الدخول في طور النشاط

٣٦٢. وهذا هو أيضا موقف تشريعات تشجيع الاستثمار في كل من اليابان وكوسوفو وبلغاريا والهند، انظر: فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٧.

٣٦٣. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٦.

٣٦٤. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٥٢.

الفعلي“. ووفقاً للمادة (٤٦ جديد) ” يمكن للباعثين الجدد في ميادين الصناعة والخدمات والفلاحة والصيد البحري الانتفاع باعتمادات يقع إرجاعها أو بمساهمات في رأس المال لفائدة الباعثين الجدد. وتستند الأرباح المتأتية من المساهمات في رأس المال لفائدة الباعثين الجدد“، ووفقاً للمادة (٤٦ مكرر) ” يمكن للمستثمرين الذين يقومون ببيع مشاريع في المؤسسات الصغرى والمتوسطة في ميادين الصناعة والخدمات والفلاحة والصيد البحري الانتفاع بمساهمة في رأس المال ويمنحه بعنوان مساهمة الدولة في تحمل مصاريف الدراسات والمساعدة الفنية“، ووفقاً للمادة (٤٧) ” يمكن للمستثمرين الذين يقومون ببيع مشاريع في المؤسسات والمهن الصغرى في ميادين الصناعة والصناعات التقليدية والخدمات الانتفاع: ١- باعتمادات يقع إرجاعها، ٢- بمنحة استثمار“، ووفقاً للمادة (٤٨) ” تخول الاستثمارات المنجزة في الصناعات التقليدية الإنتفاع بالاعفاء من المعاليم الديوانية والأداءات ذات الأثر المماثل وبتوقيف العمل بالأداء على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات المستوردة والتي ليس لها مثل مصنوع محلياً وبتوقيف العمل بالأداء على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات المصنوعة محلياً“.

ويتضح أن المشرع التونسي بين الحواجز التي يمكن للباعثين الجدد الانتفاع بها بوجه عام (المادة ٤٥)، وكذلك الحواجز التي يمكن للباعثين الجدد في ميادين معينة الاستفادة منها (المواد ٤٦-٤٨)، إلا أنه يؤخذ عليه أنه حصر (في المادة ٤٥) الاستفادة من الحواجز بالباعثين الجدد حاملي الجنسية التونسية فقط^{٣٦٥}.

الفرع الرابع

مشروع قانون ضمان الحقوق في المال المنقول

أخذاً في الاعتبار أن معظم موجودات وممتلكات الشركات والمنشآت (٧٨٪ من رأس المال^{٣٦٦}) تتكون من أموال منقولة، كالألات والمعدات وحساب الذمم المدينة؛ فإن المشكلة الحقيقية التي تواجه هذه الشركات والمنشآت في الحصول على التمويل اللازم لا تكمن في الواقع في توافر الضمان ذاته، بل في عدم إمكانية استغلال الضمان المتوافر لدى المدين في أغلب الأحيان. وعليه يشكل مشروع قانون ضمان الحقوق في المال المنقول أهمية بالغة، لإنعاش الاقتصاد الفلسطيني خصوصاً المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتمكن من الحصول على التمويل؛ لعدم مقدرتها على تقديم الضمانات (التقليدية) الكافية لذلك.

يأتي مشروع هذا القانون لتوسيع قاعدة الضمانات، عن طريق إدخال المنقولات بجميع أنواعها، بما

٣٦٥. فراس ملحم، مرجع سابق، ص ٧.

٣٦٦. المجموعة الوطنية العليا للخطة التشريعية للحكومة، ورقة السياسات مشروع قانون بشأن ضمان الحقوق في المال المنقول، تاريخ

٢٠١٠/٤/٦.

فيها المادية والمنوية، الحالية والمستقبلية، بالإضافة إلى جميع الحقوق المتعلقة بدفع التزام مالي (المادة ١)، ما سيدخل طائفة واسعة من المنقولات والتي لا يعتد بها حالياً نظراً لصعوبة التنفيذ عليها في حالات الإخلال بالالتزامات المترتبة على المدين، ولعدم وجود سجل للأموال المنقولة يمكن من خلاله ترتيب حقوق الأولوية، وذلك خلافاً للآلية التقليدية المعروفة في فلسطين، التي بموجبها يتم وضع الأموال غير المنقولة، أو الأموال المنقولة الخاضعة للتسجيل (كالمركبات) تأميناً للمدين. إن وجود نظام قانوني سليم يتيح رهن المال المنقول (غير الخاضع للتسجيل الرسمي، كالمركبات) يعد ركيزة أساسية لاستغلال القيمة الاقتصادية للمال المنقول، كضمان للحصول على التمويل اللازم، خاصة وأن سياسة الإقراض - وإن كانت تركز أساساً على قدرة المدين على السداد - تؤكد بأن الضمان ما زال يعتبر شرطاً مسبقاً للإقراض^{٣٧}.

ويجوز للمال المنقول أن يضمن أكثر من التزام تعاقدي، ويجوز أن يوفر ضماناً لالتزام مالي أو غير مالي، ويجوز أن يكون الالتزام قد نشأ في الماضي، أو ينشأ في الحاضر، أو يتعلق بحقوق مستقبلية، أو أن يكون تسهيلات ائتمانية (المادة ٢). ويبقى حق الضمان في المال المنقول الضامن قائماً رغم بيعه أو تأجيريه أو الترخيص باستعماله أو استبداله أو التصرف فيه بأي شكل آخر ما لم ينص القانون أو يتم الاتفاق على غير ذلك (المادة ٨).

ويشترط لنشوء حق الضمان في المال المنقول أن يكون للمدين حقوق أصلية في المال المنقول الضامن، وينشأ هذا الحق ويصبح قابلاً للتنفيذ، عند توقيع المدين لعقد ضمان يوفر وصفاً مفصلاً للمال المنقول الضامن، ويعطي الطرف المضمون لقاء البديل المتفق عليه بينهما (المادة ٦)، ما يعني عدم الحاجة إلى مواعيد خاصة، أو بيانات، أو توقيعات رسمية. ويسجل عقد الضمان في سجل المال المنقول إما بشكل خطي أو إلكتروني، وإما بقبول واحد أو أكثر. ويكون عقد الضمان نافذاً فيما بين طرفيه، وفي مواجهة المشتريين والدائنين، ما لم ينص القانون على خلاف ذلك (المادة ٩).

وبموجب مشروع القانون فإنه ينشأ في وزارة الاقتصاد الوطني سجل حقوق الضمان في الأموال المنقولة يهدف إلى إعلام الغير بوجود حقوق ضمان مترتبة على المنقولات (المادتان ١، ٢٧) وإلى ترتيب الأولوية على الحق في الضمان حسب تاريخ التسجيل (المادة ١/١٥). ومن أبرز ما ورد في مشروع القانون أن سجل حقوق الضمان في الأموال المنقولة يوفر وسيلة إلكترونية لتسجيل الإشعارات، ويتيح إمكانية التحري عنها، وتعتبر القيود الإلكترونية للسجل والمستخلصات المستخرجة منه والمصادق عليها من قبل المسجل حجة على الكافة، وبينة قانونية لغايات الإثبات أمام المحاكم (المادة ٢/٢٧).

٣٧. المجموعة الوطنية العليا للخطة التشريعية للحكومة، ورقة السياسات مشروع قانون بشأن ضمان الحقوق في المال المنقول، تاريخ

ويعتبر السجل المرجع الرسمي لغايات تسجيل الإشعارات، أو غيرها من الحقوق، في الأموال المنقولة الخاضعة لأحكام هذا القانون، فيما عدا البضائع الاستهلاكية (المادة ٤). وتسجل حقوق الضمان في المركبات المرخصة في سجل دائرة النقل والمواصلات وفقاً للقوانين والأنظمة السارية عليها (المادتان ١١/٦، ٢٧/٤)، وتسجل حقوق الضمان في الأوراق المالية في سجلات مركز الأيداع والتحويل والتسوية وفقاً لقانون الأوراق المالية الساري المفعول، والأنظمة الصادرة بموجبه (المادتان ١١/٩، ٢٧/٥). ويشترط في الإشعار لحق الضمان أن يتضمن البيانات التالية: هوية المدين (رقم الهوية أو رقم تسجيل الشركة أو رقم جواز السفر بالنسبة للمدين غير الفلسطيني)، واسم الطرف المضمون أو وكيله وعنوانه، ووصف المال المنقول الضامن الذي يغطيه الإشعار (المادة ٢٩/١). ويكون الإشعار ساري المفعول من لحظة قيده في السجل، وللمدة المحددة فيه ما لم يتم تمديده، وشريطة ألا تتجاوز المدة عشر سنوات (المادة ٢٠).

وتعتبر المعلومات الواردة في إشعار التسجيل والفهارس وغيرها من القيود المنشأة لدى السجل فيما يخص الإشعارات، قيوداً وسندات رسمية تنفيذية، وقيوداً عامة، بحيث يحق للجماهير الاطلاع على الإشعارات المدونة في السجل (المادة ٢٨). ويقوم المسجل بفهرسة الإشعارات حسب رقم هوية المدين، وفيما يخص الإشعارات التي تتضمن رقماً متسلسلاً للمعدات المرقمة بأرقام متسلسلة حسب الرقم المتسلسل (المادة ٢٦/٢).

وبخصوص المعلومات من السجل، نص مشروع القانون أن على المسجل أن يصدر، بناءً على طلب أي شخص، تقريراً مستخلصاً من السجل، يتضمن المعلومات التالية: مشروحات حول ما إذا كان السجل يتضمن أي إشعارات نافذة تخص رقم تسجيل محددًا، أو رقم هوية للمدين، أو رقمًا متسلسلاً للمعدات، أو رقم تسجيل كل إشعار وتاريخ ووقت تسجيله، ورقم هوية المدين، واسم كل طرف مضمون في كل إشعار وعنوانه، وجميع المعلومات التي يتضمنها كل إشعار (المادة ٢٧/١).

ويصدر المسجل إذا طلب منه ذلك تقريراً مصدقاً عن نتائج التحري، ويعتبر التقرير المذكور سنداً رسمياً مستخلصاً من السجل، وبينه قانونية لغايات اثبات مضمون السجل أمام المحاكم دون حاجة لأدلة خارجية لإثبات صحته (المادة ٢٧/٢). ونص مشروع القانون على أن الغاية من المعلومات المتوافرة في السجل تنحصر في الإشعار بوجود حق ضمان محتمل في المال الضامن. وبحسب مشروع القانون فإنه لغايات الحصول على معلومات إضافية يحق للشخص الذي قام بطلب المعلومات أن يطلبها من الطرف المضمون، ويحق للطرف المضمون حسب تقديره المطلق أن يفصح عن بنود عقد الضمان، ويعطي وصفاً أكثر تفصيلاً للمال المنقول الضامن، وطبيعة الالتزام المضمون وقيمته، على الرغم من أي نص مخالف في قوانين أخرى (المادة ٢٧/٢).

كما نص مشروع القانون على أنه يكون لحقوق المال المضمون، وحقوق أصحاب الدين الممتاز في نفس المال الضامن الأولوية، بحسب تاريخ تسجيل الإشعار، أو التثبيت بوسيلة أخرى (كحيازة المال المنقول الضامن، كالبضائع والسندات، أو السيطرة على حساب الوديعة، المادة ١١/٣-٤) ما لم ينص القانون على خلاف ذلك (المادة ١/١٥)، ويتم تحديد الأولوية بالتوقيت الذي تم فيه تسجيل الإشعار أو تثبيت حق الضمان في المال المنقول بأية وسيلة أخرى (المادة ٢/١٥). ووسائل تثبيت حق الضمان في المال المنقول، وفقا لمشروع القانون، هي: تسجيل الإشعار، أو حيازة المال الضامن، أو السيطرة عليه أو التثبيت الفوري دون اتخاذ أي إجراء آخر (المادتان ١٠، ١١). ومن أجل تحقيق أهداف اجتماعية أو تجارية معينة؛ فقد استثنى مشروع القانون بعض الحقوق من القاعدة العامة في الأولويات، فنصّ مثلاً على تمتع حق الضمان لتمويل شراء معدات بأولوية (ضمن شروط معينة^{٣٦٨}) على أي حق ضمان آخر يتعارض معه؛ بحسبان أن ممول المشتريات دفع نقداً في هذه الحالة.

أخذاً بالاعتبار أن الخطر الأكبر الذي يواجه مؤسسة التمويل، أو المصرف الممول يتمثل في عدم القدرة على استعادة القرض عند تعثر المدين المقترض، فإن الوسيلة الأساسية للتخفيف من هذا الخطر تكمن في الاعتماد على الضمانات التي يجوز حيازتها، أو السيطرة عليها، أو بيعها لدى تعثر المقترض. وعليه، فقد كان ضرورياً أن يوفر مشروع القانون الشفافية فيما يتعلق بالحقوق المتضاربة المتعلقة بالمال المنقول الضامن.

ويراعى عند تحديد رسوم تسجيل الإشعار، وطلبات إعداد تقارير التحري من قبل مجلس الوزراء (بموجب نظام) تغطية المصاريف الفعلية فقط، في حين أنه لا يوجد أي رسم، مقابل الدخول والاطلاع على قيود السجل بوسائل إلكترونية، أو لأية خدمات أخرى (المادة ٢٨). وعليه، ولأن الرسوم المترتبة لا تكون نسبة من قيمة الالتزام أو المال المنقول الضامن؛ فإن مشروع القانون يسهم في إزالة العوائق أمام حصول المشروعات الصغيرة على التمويل اللازم أو الحد من تلك العوائق.

ومما لا نقاش فيه أن توفير التمويل بضمان المال المنقول يتيح للمشروعات الصغيرة فرصة حقيقية للنمو السريع، وتوسيع نشاطها التجاري، عن طريق توفير النقد اللازم لتمويل احتياجاتها على المدى القصير؛ ما يعني بالنتيجة عدم اضطرارها للاعتماد على التراكم البطيء لأرباحها المكتسبة. إن صدور هذا القانون في فلسطين يشجع مؤسسات التمويل والمصارف (التجارية والإسلامية) على توفير التمويل للمشروعات الصغيرة بضمان أصولها، التي تشمل على حساب الذمم المدينة، والمخزون، والمواد الأولية، والمنتج قيد الإنتاج، والآلات والمعدات والمركبات، وحقوق الملكية الفكرية، وغيرها من الأموال المنقولة التي يمكن تحديد قيمتها. وعليه يجوز للمشروع الصغير أن يحصل

٣٦٨. وذلك إذا كان حق ضمان تمويل الشراء مثبتاً وأخذ المدين حيازة المعدات أو ثبت الحق خلال عشرة أيام، المادة (١/١٩).

على اعتماد مالي قابل للتجديد، حتى مبلغ معين يتم تحديده كسقف أعلى، وذلك بضمان قاعدة اقتراض تتضمن المخزون، وذممًا مدينة ونقدًا. يتم تقديم مبلغ معين للمشروع الصغير عند شراء المخزون (بما لا يزيد في العادة على ٥٠٪ من سعر الشراء)، ويتم صرف مبلغ إضافي عند تحويل المخزون إلى ذمة مدينة (بما لا يزيد في العادة على ٨٠٪ من القيمة الاسمية)، وعندما يتم تسديد حساب الذمم المدينة، وتصل الأموال إلى الحساب المحدد (lock-box) تتم تسوية الاعتماد، ويصبح هذا الخط متاحًا لمنحه من جديد، لقاء أي مخزون إضافي من الأموال المنقولة المتبقية لدى المشروع الصغير^{٣٦٩}.

وفوق ذلك، يوفر مشروع القانون آليات سريعة وفعالة وغير مكلفة لتحصيل الحقوق في الضمان؛ فوفقًا للمادة (٤١)، يجوز للطرف المضمون (المصرف أو مؤسسة التمويل) - إذا أخل المدين المقرض (المشروع الصغير) بالتزامه سداد قيمة القرض - حيازة المال المنقول الضامن، أو السيطرة عليه، دون اللجوء إلى أي إجراء قضائي، وذلك بموافقة المدين. وإذا لم يوافق المدين المتعثر على ذلك، وبالتالي تظهر الحاجة إلى اللجوء إلى القضاء لحجز المال المنقول الضامن وبيعه، جاز للمقرض اتخاذ إجراءات مستعجلة للتعامل مع الديون المتعثرة.

الفرع الخامس

مشروع قانون التأجير التمويلي

يعد التأجير التمويلي أحد أهم الأدوات المالية الحديثة المهمة في تمويل التجارة والاستثمار، نظرًا لما تقدمه شركات التأجير لعملائها من تسهيلات كبيرة، للحصول على أنواع متعددة من الأصول، تمتد من الآلات والمعدات والتجهيزات أو وسائل النقل والاتصال، إلى الأصول العقارية، دون ضمانات مقدمة^{٣٧٠}. ويعدّ هذا النوع من التأجير أبرز ما ابتدعه الفكر الاقتصادي والمالي بوصفه صيغة تمويلية جديدة أكثر استجابة للاحتياجات التمويلية للمنشآت، لتتوسع في إنتاجها أو تشغيلها، دون إضافة أعباء جديدة على كاهل المشروع.

ويعدّ قطاع التأجير التمويلي في فلسطين قطاعًا ناشئًا، بحيث يشكل حوالي ١٪ فقط من إجمالي الناتج القومي الفلسطيني^{٣٧١}. ولعل من أهم العوامل التي حالت دون نمو هذا القطاع في فلسطين؛ هو نقص الوعي لدى الكثيرين من أصحاب رؤوس الأموال، حول طبيعة هذا النشاط ومفهومه وميزاته^{٣٧٢}. ومع ذلك، فقد تم خلال العام ٢٠٠٨ توقيع اتفاقية بين هيئة سوق رأس المال الفلسطيني

٣٦٩. المجموعة الوطنية العليا للخطة التشريعية للحكومة، ورقة السياسات مشروع قانون بشأن ضمان الحقوق في المال المنقول، تاريخ ٢٠١٠/٤/٦.

٣٧٠. أسامة اصطفتان، مرجع سابق، ص ٩٤٥.

٣٧١. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٣٠.

٣٧٢. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٣٢.

ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، لتطوير البيئة القانونية للتأجير التمويلي، التي تشمل إعداد قانون التأجير التمويلي، واللوائح التنفيذية المنظمة له، والتعليمات بشأن المحاسبة في عقود التأجير التمويلي، والتعليمات مخصصات ديون التأجير التمويلي. وقد تم في الربع الأخير من العام ٢٠٠٨ إنجاز مشروع قانون التأجير التمويلي بمصادقة مجلس إدارة الهيئة في جلسته المنعقدة بتاريخ ١٠/١١/٢٠٠٨ رقم (١٥)، ورفع لمجلس الوزراء لإقراره والمصادقة عليه^{٢٧٢}. وقد تم تعديل مسودة هذا المشروع بعد مناقشته مع وزارة الاقتصاد الوطني، والخطة التشريعية للمجموعة الاقتصادية وجميع الجهات ذات العلاقة. وكذلك، فقد أصدر مجلس إدارة الهيئة تعليمات ترخيص شركات التأجير التمويلي رقم (٥/ ت ت) لسنة ٢٠٠٧، وكذلك تعليمات تنظيم سجل عقود التأجير التمويلي رقم (٦/ ت ت) لسنة ٢٠٠٧.

وبموجب المادة (١١) من تعليمات ترخيص شركات التأجير التمويلي «يكون العقد، عقد تأجير تمويلي عندما يتحمل المستأجر المسؤولية الجوهرية ومخاطر الملكية وذلك بتحقيق أي من العناصر التالية: ١. إذا كان الإيجار ينتهي بتمليك المأجور للمستأجر مقابل ثمن متفق عليه. ٢. إذا كانت فترة الإيجار تغطي ٧٥٪ أو أكثر من العمر الافتراضي المتبقي للمأجور. ٣. إذا كانت القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار تساوي ٩٠٪ أو أكثر من القيمة العادلة للمأجور عند نشأة العقد. ٤. إذا تضمن العقد وعداً بشراء المأجور (محل العقد) في نهاية فترة التعاقد بسعر محدد بالعقد، وهو ما يعرف بخيار الشراء في نهاية العقد»^{٢٧٤}. وبموجب المادة (١٢) من التعليمات ذاتها «يجوز أن يتضمن عقد التأجير التمويلي أحكاماً تتعلق بما يلي: ١. جواز قيام المستأجر بتأجير المأجور من الباطن وذلك بعد موافقة المؤجر الخطية. ٢. جواز قيام كل من المؤجر والمستأجر برهن المأجور ضماناً لتنفيذ التزامات أي منهما بعد موافقة الطرف الآخر خطياً على ذلك». وأما المادة (١٣/١) من هذه التعليمات، فقد نصت على: «تعد الهيئة سجل عقود التأجير ويدون فيه البيانات المتعلقة بعقود التأجير ومواصفات المأجور وأي تعديلات تطرأ عليه». ووفقاً للمادة (٤) من تعليمات تنظيم سجل عقود التأجير التمويلي «للمؤجر أن يطلب تسجيل البيانات المتعلقة بالعقد بعد إبرامه ويقوم المسجل بتسجيل البيانات التالية: أ. طرفا العقد: المؤجر والبيانات الخاصة به بما في ذلك رقم تسجيله في سجل الترخيص والمفوض بالتوقيع عنه والمستأجر والبيانات الخاصة به بما في ذلك الهوية إذا كان شخصاً طبيعياً ونوعه ورقم تسجيله إذا كان شخصاً معنوياً. ب. ملخص عن الشروط الأساسية للعقد. ت. مدة العقد. ث. بيانات المورد، إن وجد. ج. بيانات المقاول، إن وجد. ح. البيانات المتعلقة بالمأجور. خ. نوع المأجور ووصفه وخصائصه. د. الرقم المتسلسل للمأجور المنقول في حال وجوده. ذ. أية تعديلات تطرأ على العقد». وبموجب المادة (٨) من التعليمات ذاتها

٢٧٢. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٣٠، هامش ٦٨١.

٢٧٤. انظر أيضاً: محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ٣٤. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩.

« ١. لصاحب المصلحة، مع عدم الإخلال بحق طرفي العقد معا في اعتبار أي بيان يتعلق بالعقد سرياً تقديم طلب إلى المسجل على النموذج المعتمد لهذه الغاية يحدد فيها البيانات التي يرغب بالاطلاع عليها مستعينا في سبيل ذلك برقم طلب التسجيل المتسلسل أو اسم المؤجر أو المستأجر أو الرقم المتسلسل للمأجور في حال وجوده. ٢. يجيب المسجل على الطلب خلال مدة لا تزيد عن أسبوع من تاريخ تقديم الطلب». ولأن حيابة المنقول ليست سنداً للملكية في التأجير التمويلي؛ فقد كان لزاماً أن يتم إشهار عمليات التأجير التمويلي، عن طريق تقييدها في سجل خاص يكون حجة على الكافة، بما يضمن ملكية المؤجر للأموال محل العقد وعدم انخداغ الغير بأنها ملك للمستأجر وبما يعني ذلك أنه شخص مليء^{٣٧٥}.

وفيما يتعلق بمشروع قانون التأجير التمويلي في فلسطين، فيبدو أنه تأثر بقانون التأجير التمويلي النموذجي الذي أعده المعهد الدولي لتوحيد القوانين الخاصة في روما (ينيدروا)، ما يعني اشتماله على أفضل الممارسات الدولية الخاصة بصياغة قوانين التأجير التمويلي. ويهدف هذا المشروع إلى توفير الإطار التشريعي اللازم لتمويل المشروعات الصغيرة، وذلك بما يحقق نمو قطاع صغار المستثمرين، من خلال تمكينهم من الحصول على إمكانيات التمويل من مصدر جديد؛ هو التأجير التمويلي، وبالتالي زيادة البدائل المتاحة أمام المشروعات الصغيرة، الأمر الذي يسهم في توسيع نطاق العملية الاستثمارية، ومن ثم الإسهام في إيجاد المزيد من فرص العمل بصفة عامة، والقضاء على البطالة والتخفيف من آثارها. كما أن التأجير التمويلي أسلوب تمويل يوفر وسيلة لتطوير الإنتاج، وتمتية المشروعات الصغيرة.

ويستند التأجير التمويلي بصفته أسلوب تمويل، إلى الأصل الممول لا الضمانات المقدمة^{٣٧٦}، ولا ضرورة فيه لوجود سجل مالي أو ائتماني، أو ضمانات إضافية^{٣٧٧}، إضافة إلى انه يوفر حماية للدائنين^{٣٧٨}. أضف إلى ذلك أن فكرة التأجير التمويلي تحقق للمشروع الحصول على المعدات، والأصول الرأسمالية، له دون أن يضطر (ابتداء) إلى أداء كامل القيمة والتكلفة اللازمة لذلك^{٣٧٩}. وعليه، فإن التأجير التمويلي يعد أداة فعالة لتحسين قدرة المشروعات الصغيرة، من خلال تمويل أصولها الإنتاجية، على اعتبار أن الائتمان التأجيري يسهم في تزويد هذه المشروعات، بما تحتاجه من أصول رأسمالية لازمة لأنشطتها، مما يجعله من أكفأ نظم التمويل وأقدرها^{٣٨٠}، خصوصاً في

٣٧٥. أسامة اصطفان، مرجع سابق، ص ٩٥١.

٣٧٦. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩.

٣٧٧. فواز صالح حمودي، مشكلات الاستئجار التمويلي Leasing وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٢، العدد الأول، ٢٠٠٥، ص ٢٢٨.

٣٧٨. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٥.

٣٧٩. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩.

٣٨٠. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٤٢.

ظل عدم قدرة سوق الإقراض على استيعاب كافة احتياجات الاستثمار، وأن هناك حدوداً لما يمكن للمشروعات اقتراضه من مؤسسات التمويل والمصارف، لتمويل شراء المعدات والآلات والتجهيزات. أضف إلى ذلك أن المصرف الممول (التجاري أو الإسلامي) يشترط عادة تقديم ضمانات معينة، قد يصعب توفيرها، أو يشترط مساهمة المشروع في عملية تمويل الشراء بنسب معينة قد يؤثر توفيرها على مستوى السيولة في المشروع، خصوصاً مع ارتفاع تكلفة الأصول الرأسمالية في ذات الوقت الذي تخضع فيه هذه الأصول للتقادم، نتيجة للتطورات التكنولوجية المستمرة^{٢٨١}. يتميز التأجير التمويلي عن القروض التي تقدمها المصارف التجارية في أن طالبي التأجير التمويلي لا يحتاجون إلى ضمان؛ كون الأصل المؤجر سيكون باسم المؤجر^{٢٨٢} حتى يتم تسديد المبلغ (المادة ١/٦). وبذلك، فإن التأجير التمويلي يفتح آفاقاً واسعة للمشروعات الصغيرة للانتفاع من الآلات والمعدات الإنتاجية المؤجرة، ويمكنها من اجتياز التمويل النقدي المباشر للتمويل العيني.

وتتمثل فلسفة التأجير التمويلي في تحقيق الثروات من استعمال الأصول لا بامتلاكها، فتبقى الملكية القانونية للأصول للمؤجر^{٢٨٣} في حين أن ملكيتها الاقتصادية تكون للمشروع المستأجر^{٢٨٤}، وبالتالي لا حاجة للمشروعات الصغيرة في أن تمتلك المعدات الإنتاجية لتحقيق الإيرادات، فمجرد استعمال المشروع لهذه المعدات سيمكنها من تحقيق الإيرادات. تقوم شركات التأجير التمويلي (المؤجر) بشراء وامتلاك الأصل وفقاً للمواصفات المحددة مسبقاً من قبل المشروع المستأجر^{٢٨٥}، ثم نقل حيازة الأصل للمشروع (المستأجر)، حيث يقوم هذا الأخير مقابل دفعات محددة تدفع للمؤجر باستعماله لتحقيق الإيرادات^{٢٨٦}، وبذلك يمكن التأجير التمويلي للمشروعات الصغيرة من الحصول على الأصول الإنتاجية، دون الحاجة إلى استثمار جزء كبير من رأس مالها في هذه الأصول (المادة ١/٤). وفي حالة إخلال المستأجر بدفع الإيجار، يقوم المؤجر باستعادة الأصل المؤجر وبيعه، بما يعوضه عن الخسائر التي ترتبت عن عدم دفع أو تعثر المستأجر، ولأن المؤجر يكون مالكا للأصل طوال فترة التأجير (المادة ١/٦)، فإن حق الملكية يلعب في هذه الحالة دور الضمان الحقيقي في مواجهة المستأجر والغير^{٢٨٧}، وبالتالي تتم استعادة الأصل وبيعه بشكل سريع، على العكس من الرهن الحيازي العقاري.

وعليه يكفل التأجير التمويلي العديد من المزايا بالنسبة للمشروع الصغير المستأجر وبالنسبة

٢٨١. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٢.

٢٨٢. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩؛ أسامة اصطفان، مرجع سابق، ص ٩٤٥.

٢٨٣. أسامة اصطفان، مرجع سابق، ص ٩٤٨؛ Wainman, David, Leasing, Sweat & Maxwell, London 1995, p. ٣١.

٢٨٤. فيلالتي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٦؛ Wainman, Ibid, p. ٣١.

٢٨٥. فيلالتي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٦.

٢٨٦. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢١؛ Wainman, Ibid, p. ٣١.

٢٨٧. فيلالتي، بومدين، مرجع سابق، ص ١٧٩.

لمؤسسة التأجير التمويلي، ففيما يتعلق بالمستأجر يوفر له هذا العقد التمويل الكامل لاستثماراته دون أن يتكلف بأي نفقات سابقة لحيازة الأموال المؤجرة^{٢٨٨}، كدفع جزء من ثمن المعدات المشتراة بالتقسيط، أو تقديم ضمان عيني أو شخصي للحصول على القرض اللازم لشرائها، الأمر الذي يمكنه بالنتيجة من الاحتفاظ بأمواله الخاصة لتشغيلها لأغراض أخرى في المشروع^{٢٨٩}، كما يحتفظ في الوقت نفسه بإمكانية استخدام طرق أخرى للتمويل كالاقتراض العادي، من أجل التوسيع من طاقته الاستثمارية^{٢٩٠}. كذلك يستطيع المستأجر أن يتفاوض مع المؤجر لتحديد مبلغ الأجرة، على أساس المردودية الاقتصادية للمعدات المؤجرة^{٢٩١} (pay as you earn)، كما يمكنه أن يطلب من المؤجر تغيير المعدات إذا ما تجاوزتها التغيرات التقنية أو التكنولوجية، دون أن يكلفه ذلك الكثير^{٢٩٢}، وبما يؤدي إلى زيادة قدرته التنافسية^{٢٩٣}، ناهيك طبعاً عن إمكانية أن يمتلك المستأجر المال المؤجر بعد انتهاء مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء^{٢٩٤}، المادة (٦).

وفيما يتعلق بمؤسسة التمويل أو المصرف الممول تُعدّ هذه الأداة من وسائل الائتمان الأقل خطورة بالنسبة لها^{٢٩٥}؛ نظراً لأن حق ملكية الأصل المؤجر الذي تحتفظ به يعد أقوى ضمان في يدها، ويمكنها من استرداد حقوقها بالكامل^{٢٩٦}، مقارنة مثلاً بالقرض الذي تمنحه للمشروع الصغير من أجل شراء الأصل حيث لا يكون في وسعها في هذه الحالة - إذا ما تعثر المقترض - سوى الرجوع إلى الضمان المقدم، لعله يكفي لاسترجاع القرض كاملاً^{٢٩٧}. أضف إلى ذلك أن مؤسسة التمويل، أو المصرف المؤجر تشتري الأصل الذي يكون المستأجر بحاجة إليه، وحدد مواصفاته مع المزود، ما يعني تأكد إبرام الصفقة، وعدم الحاجة إلى انتظار قدوم المستأجرين، وتعطيل استثماراتها لفترة معينة^{٢٩٨}، إضافة إلى تأكد حصوله على هامش ربح منها^{٢٩٩}. ناهيك طبعاً عن إمكانية أن يرجع المستأجر على المورد للمعدات بالعيوب الخفية مباشرة، ما يعني عدم انشغال مؤسسة التمويل، أو المصرف الممول، في النزاعات المتعلقة بمدى مطابقة الأصل للمواصفات المطلوبة، المادة (٩).

ويتضح أن صدور قانون التأجير التمويلي في فلسطين يشكل حماية، وفرصة سانحة للمصارف

٢٨٨. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٩، ص ٢٢٢.

٢٨٩. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩.

٢٩٠. فيلال، يومدين، مرجع سابق، ص ١٧٩.

٢٩١. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٩.

٢٩٢. فيلال، يومدين، مرجع سابق، ص ١٨٠؛ فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٦.

٢٩٣. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٢٠.

٢٩٤. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٨.

٢٩٥. فايز بكيرات وآخرون، مرجع سابق، ص ٢٣٠.

٢٩٦. فواز حمودي، مرجع سابق، ص ٢٢٥.

٢٩٧. فيلال، يومدين، مرجع سابق، ص ١٨٠.

٢٩٨. فيلال، يومدين، مرجع سابق، ص ١٨٠.

٢٩٩. Wainman, Ibid, pp. ٧٢, ٢.

(التجارية والإسلامية) إذا ما تبنته في استثمار أموالها بطريقة مأمونة، إلى جانب تشجيع قيام شركات للتأجير التمويلي لتمويل المشروعات التي بحاجة إلى هذا النوع من التمويل. وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى تجربة مصر، في تشجيع إنشاء شركات التأجير التمويلي؛ من أجل دعم أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، حيث بلغ اجمالي القيمة التراكمية لعقود التأجير التمويلي في مصر نحو ٢٥,٧ مليار جنيه، منذ صدور القانون الخاص بهذا النشاط في عام ١٩٩٥ وحتى نهاية عام ٢٠٠٨م^{٤٠٠}. ناهيك أيضاً عن صدور قانون للتأجير التمويلي، ليس فقط في مصر، بل وفي غيرها من دول الجوار، كالأردن ولبنان.

٤٠٠. سمير الصوص، مرجع سابق.

الخاتمة

بعد دراسة أدوات التمويل المتاحة أمام المنشآت الصغيرة في فلسطين، سواء أكانت أدوات التمويل التقليدي أو أدوات التمويل الإسلامي، والمعوقات المختلفة أمام وصول تلك المشروعات إلى هذا التمويل، وكذلك السبل الممكنة لتوفير التمويل اللازم لتلك المشروعات بيسر وسهولة، فإن الباحث يشدد على التوصيات الآتية:

١. تحديد جهة موثوقة للقيام بإعداد دراسات الجدوي لكافة المشروعات الصغيرة، وإعطاء دورات لأصحاب تلك المشروعات على كيفية التعامل مع البنوك، لا سيما في مجال إعداد الملفات الائتمانية، وكذلك توفير بيانات ومعلومات مالية عنها لمؤسسات التمويل والمصارف (التجارية والإسلامية)، مما يمكنها من اتخاذ قرارات التمويل بثقة ومرونة.
٢. تفعيل سجل الأموال المنقولة، حتى تستطيع المشروعات الصغيرة استخدامها ضمانات للحصول على التمويل اللازم من مؤسسات التمويل والمصارف (التجارية والإسلامية).
٣. إنشاء صندوق لضمان القروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة من قبل المصارف ومؤسسات التمويل، من أجل تذليل المعوقات المتعلقة بارتفاع الضمانات المطلوبة وتعددتها لمنح هذا التمويل. ولعل الإشارة الواردة في مشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى واجب هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة تأمين ضمانات للمقرضين، تتضمن إمكانية إنشاء مثل هذا الصندوق.
٤. ضرورة إقرار مسودة قانون المصارف؛ كونها تنص على ضرورة ترخيص مؤسسات الإقراض المتخصصة، وعلى رقابة وإشرافها سلطة النقد عليها، ما يشجع الجهات الدولية المانحة على التعامل معها. وفوق ذلك، يمكن تعديل قانون المصارف، لينص على منح المصارف إعفاءات ضريبية على الأرباح المحققة من أنشطة تمويل المشروعات الصغيرة، ووضع حد أدنى للتسهيلات الائتمانية، كنسبة من الودائع التي يتوجب على المصارف - تحت طائلة المسؤولية- تقديمها للمشروعات الصغيرة، وكذلك تخفيض نسبة الاحتياطي الإلزامي للمصارف، بالتناسب مع قدر الأموال التي يتم تمويلها للمشروعات الصغيرة.
٥. إعفاء المشروعات الصغيرة من ضريبة الدخل في السنوات العشرة الأولى من عمل المشروع، وتجديد هذا الإعفاء بنسبة ٥٠٪ للسنوات الخمس التالية، وبنسبة ٢٥٪ لسنوات خمس أخرى تلي ذلك. ويمكن أن يتم ذلك بتعديل قانون الاستثمار أو بإصدار قانون خاص بالمشروعات الصغيرة.

٦. لأن طريقة التأجير التمويلي أثبتت منذ زمن طويل فائدتها في الدول المصنعة، فإنه ينبغي أن يتم تبني هذه الأداة من أدوات التمويل، وفتح مجال الاحتراف أمام الوساطة المالية؛ بهدف الزيادة في مصادر التمويل لمختلف القطاعات الاقتصادية في فلسطين، ما يعني ضرورة صدور قانون التأجير التمويلي في فلسطين.

٧. من أجل حث مؤسسات التمويل في فلسطين على تطبيق أدوات التمويل الإسلامي في تمويل المشروعات الصغيرة، والتي تتميز عن أدوات التمويل التقليدي؛ ينبغي صدور تشريع في فلسطين ينظم هذه الأدوات، ويبين الأحكام المتعلقة بها بكل وضوح.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

١. أسامة اصطفان، ال (Leasing) أو عقد التأجير التمويلي وتكييفه القانوني في التشريع المقارن، المحامون (مجلة نقابة المحامين في الجمهورية العربية السورية)، الأعداد: ٧-٨-٩ تموز وآب وأيلول ٢٠٠٧، السنة: ٧٢، ص ٩٤٥ - ص ٩٥٢.
٢. أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف - الجزائر، يومي ١٧ و ١٨ أبريل ٢٠٠٦، ص ٣٢٢ - ص ٣٤٤، متوافر على الموقع الآتي:
<http://ratoulrecherche.jeeran.com/30achrafmeddouaba-EGYPT.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/٨.
٣. المجموعة الوطنية العليا للخطة التشريعية للحكومة، ورقة السياسات مشروع قانون بشأن ضمان الحقوق في المال المنقول، تاريخ ٦/٤/٢٠١٠.
٤. أنس الحسنawi، أهمية التمويل الإسلامي الأصغر للسوق الفلسطينية وللإقتصاد الفلسطيني - التمويل الإسلامي: دراسة ميدانية، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع التالي:
<http://www.palmfi.ps/upload/file/AnasHasnawi.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.
٥. إياد نابلسي، مشروع التمكين الاقتصادي للعائلات الفلسطينية المحرومة - التمويل الإسلامي الأصغر، ورقة عمل مقدمة إلى "المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير"، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي:
<http://www.palmfi.ps/-upload/file/Iyad-Nabulsi.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.
٦. إياد عبد الفتاح النسور، قياس كفاءة التمويل الحكومي الموجه نحو تنمية المشروعات الصغيرة في الأردن، المجلة العربية للعلوم الإدارية، مجلد ١٦، عدد ٣، سبتمبر ٢٠٠٩، ص ٢٨٣ - ص ٤٠٩.

٧. باسم مكحول، مستقبل الصناعة: الاستدامة المالية لمؤسسات الإقراض الصغير، ورقة عمل مقدمة إلى ”المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير“، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/p1b.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.
٨. بلانيت فايننس (PLANET FINANCE)، مسح سوق الإقراض متناهي الصغر في الضفة الغربية وقطاع غزة، مايو / أيار ٢٠٠٧.
٩. حسين عبد المطلب الأسرج، صيغ تمويل المشروعات الصغيرة ف الاقتصاد الإسلامي، دراسات إسلامية، العدد ٨، مارس ٢٠١٠، متوافر على الموقع الآتي: http://mpr.aub.unimuenchen.de/22317/1/MPRA_paper_22317.pdf، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/١٠/١.
١٠. رامى مراد، المشروعات الصغيرة... واقع وآفاق، الحوار المتمدن - العدد: ٢٩١٣ - ٢٠١٠ / ٢ / ١٠، متوفر على الموقع التالي: <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=202806>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.
١١. رياض أبو شحادة، نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير، ورقة عمل مقدمة إلى ”المؤتمر الوطني الأول لصناعة التمويل الصغير في فلسطين - نحو سياسة وطنية لصناعة التمويل الصغير“، الأحد ١٣ كانون الأول ٢٠٠٩، فندق البست إيسترن، رام الله، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.palmfi.ps/-upload/file/Reyad%20Shihadeh.pdf>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٢.
١٢. سامر مظهر قنطجى، التمويل المالي والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مجلة غرفة تجارة وصناعة حماة، العدد الخامس، تموز ٢٠٠٢، متوافر أيضا على الموقع الآتي: <http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Banks/ba-9.htm>، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٠.
١٣. سمير أبوزنيد، المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية - عطاء لا محدود، متوافر على الموقع الآتي: www.saa.unito.it/meda/pdf/faten%20arabic.doc، تاريخ الزيارة ٢٠١٠/٩/٢٣.
١٤. سمير زهير الصوص، المشاريع الصغيرة والمتوسطة في فلسطين - مع استعراض بعض

- التجارب الدولية الناجحة، مقالة منشورة على الموقع الآتي:
http://articles.alzoa.com/view.php?id=900، تاريخ الزيارة ٢٣/٩/٢٠١٠.
١٥. عبد الفتاح أحمد نصر الله / غازي الصوراني، دراسة حول المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، يونيو: ٢٠٠٥.
١٦. فايز بكيرات وآخرون، الدليل القانوني التجارية في فلسطين، معهد الحقوق - جامعة بيرزيت، ٢٠١٠.
١٧. فراس ملحهم، تطوير تشريعات الاستثمار الفلسطينية لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠، متوافر على الموقع الآتي:
http://www.pal-econ.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=45&Itemid=29، تاريخ الزيارة ٨/١٠/٢٠١٠.
١٨. فلاح خلف الربيعي، دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة، متوافر على الموقع الآتي:
http://mpr.a.uni-muenchen.de/14082/، تاريخ الزيارة ١٢/١٠/٢٠١٠.
١٩. فواز صالوم حمودي، مشكلات الاستئجار التمويلي Leasing وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٣، العدد الأول، ٢٠٠٥، ص ٢٢٣ - ص ٢٤٤.
٢٠. فيلالى بومدين، إشكالية تمويل المشروعات في الوطن العربي، الفكر السياسي، العدد العشرون، خريف ٢٠٠٤، ص ١٧٤ - ص ١٨٣، متوافر على الموقع الآتي:
www.4geography.com/vb/t5608.html
٢١. ماهر حسن المحروق، المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أهميتها ومعيقاتها، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان - الأردن، ٢٠٠٦، متوافر على الموقع الآتي:
www.alolabor.org/nArabLabor/images/stories/Tanmeya/.../smes.doc، تاريخ الزيارة ١٠/١٠/٢٠١٠. محمد البلتاجي، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، بحث مقدم إلى المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة الأردنية الهاشمية - عمان، ٢٩ - ٣١/٥/٢٠٠٥م، متوافر على الموقع الآتي: http://iefpedia.com/arab/?p=4930، تاريخ

الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠.

٢٢. محمد خليفة، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.

٢٣. محمد خليفة / إبراهيم أبو هنتش، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.

٢٤. محمد عبد الحليم عمر، أساليب التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر، متوافر على الموقع الآتي: <http://www.arab-expo.org/1.pdf>، تاريخ الزيارة ٧/١٠/٢٠١٠.

٢٥. محمد عبد الغفار الشريف، التمويل المصرفي المجمع تعريفه - صيغه - أحكامه الشرعية، مجلة الحقوق - جامعة الكويت، السنة التاسعة عشرة، العدد الثالث، سبتمبر ١٩٩٥، ص ٢٤٣ - ص ٣٠٦.

٢٦. مهند حامد وآخرون، تجارب الدول في تطوير أعمال المنشآت الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة: دروس لفلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠٠٩.

٢٧. نصر عبد الكريم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، ٢٠١٠.

٢٨. نضال رشيد صبري، مصادر التمويل للقطاع الخاص التحليلي "دراسة تحليلية"، المجلة العربية للإدارة، مج ٢٣، ١٤، يونيو (حزيران) ٢٠٠٣، ص ١٢٩ - ص ١٥٥.

٢٩. هشام جبر، إدارة المصارف الإسلامية: أصولها العلمية والعملية، نابلس، ٢٠٠١.

ثانياً: باللغة الإنجليزية

1. International Trade Centre, Islamic Banking – A Guide for Small and Medium Sized Enterprises, Geneva, 2009, available at: http://www.intracen.org/publications/Free-publications/Islamic_Banking.pdf.
2. Islamic Research and Training Institute - Islamic Development Bank, Redeemable Islamic Financial Instruments and Capital Participation in Enterprises, Research Paper No. 29, available at: <http://islamfinland.files.wordpress.com/2009/08/idb-redeemable-islamic-financial-instruments-and-capital-participation-in-enterprises.pdf>.
3. Wainman, David, Leasing, Sweet & Maxwell, London 1995.

الجزء الثالث

دور الغرف التجارية في حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين

اعداد
هيا الحاج أحمد

فهرس المحتويات

المقدمة.....	١٢٩
١. تقديم عام: نشأة الغرف التجارية في فلسطين وتنظيمها القانوني.....	١٣١
٢. عضوية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرف التجارية.....	١٣٤
١.٢ تأسيس الغرف التجارية وآلية انتساب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لها.....	١٣٤
٢.٢ الرسوم المفروضة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة.....	١٤٢
٣.٢ تصنيف المنشآت المنتسبة لعضوية الغرف التجارية.....	١٤٣
٤.٢ تمثيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المجالس الإدارية للغرف التجارية:.....	١٤٥
٣. الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً للواقع القانوني والعملي.....	١٥٥
١.٢ الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية مستندة إلى التشريع.....	١٥٥
٢.٢ خدمات تقدمها الغرف التجارية مستندة إلى الواقع العملي.....	١٦٢
٣.٢ خدمات تقدمها الغرف التجارية مع الجهات ذات العلاقة.....	١٦٦
٤.٢ تقييم أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لخدمات الغرف التجارية.....	١٦٨
الخاتمة.....	١٧٤
المصادر والمراجع.....	١٧٧

المقدمة

تتمتع المنشآت الصغيرة والمتوسطة بأهمية بالغة في التنمية الاقتصادية، فهي تؤدي عملها جنباً إلى جنب مع المنشآت الكبيرة؛ مما يحقق التكامل والتجانس في الهياكل الاقتصادية، ويساعد على تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية الشاملة.

ولقد بدأ الاستشعار بأهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول الاقتصادية الكبرى، بحيث أخذت زمام المبادرة من حيث توفير الرعاية والدعم لها، فأُسست لها الأجهزة المتخصصة، ووفرت لها الأطر التشريعية والهيكلية التي تساعدها على القيام بدورها الاقتصادي، إضافة إلى المساعدة الفنية والمالية والتدريبية والإدارية، وقد أنيط هذا الدور في غالبية دول العالم بأكثر المؤسسات التأطيرية فعالية وتمثيلاً للقطاع الخاص وهي الغرف التجارية. وقد وجدت لتحقيق غايات وأهداف تصب في بوتقة التنمية والإصلاح، والنهوض بمنشآت القطاع الخاص، ومن بينها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ضمن الأطر التشريعية المنظمة للغرف التجارية أو المنشآت الصغيرة والمتوسطة في كل بلد.

وانطلاقاً من أن الغرف التجارية الصناعية الزراعية في فلسطين مناط بها تقديم الخدمات وتطوير القطاع الخاص، الذي تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة الغالبية العظمى من منشآته، وإدراكاً لأهمية هذا القطاع ودعمه وتمميته؛ كانت هذه الورقة والتي تهدف إلى تقديم رؤية واضحة حول الدور المنطوق بالغرف التجارية في دعم هذا القطاع الحيوي وتطويره، مع تسليط الضوء على العلاقة التكاملية لمشاركة قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تأسيس الغرف التجارية وعضويتها، والخدمات التي تقدمها الغرف التجارية لأعضائها الذين هم في غالبيتهم من قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، والخدمات التي يجب على الغرف التجارية تقديمها لهذا القطاع.

إن أهمية هذه الورقة تنبع من كونها تسلط الضوء على المبادرات والآليات التي يمكن أن تضطلع بها الغرف التجارية، وبالتعاون مع مؤسسات أخرى، في تنمية القطاع الأهم في فلسطين وتطويره وهو قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الذي يوصف بقاطرة الاقتصاد الأولى.

لقد تم اعتماد عدة مناهج في إعداد هذه الورقة التي شمل نطاقها تغطية كل من الغرف التجارية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في محافظات الوطن في قطاع غزة والضفة الغربية، بحيث أُتبع المنهج الوصفي والتحليلي والمقارن، إضافة إلى استخدام أدوات البحث المتعددة التي أعطت حيوية في دقة المعلومة وواقعيته من خلال المقابلات الشخصية مع العديد من الشخصيات ذوي

الاختصاص، وإعداد استمارة تم توزيعها على ٤٤٨، بحيث تم توزيع ١٩٢ استمارة في قطاع غزة، ٢٥٦ استمارة في الضفة الغربية، وقد انعكس هذا الأمر على دقة التحليل والمعلومات التي تم استقاؤها من خلال ذلك. وتستعرض الورقة في سبيل تحقيق ذلك المحاور الرئيسية الآتية:

١. تقديم عام: حول نشأة الغرف التجارية في فلسطين وتنظيمها القانوني.

٢. عضوية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرف التجارية.

٢.١ تأسيس الغرف التجارية وآلية انتساب أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لها.

٢.٢ الرسوم المفروضة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

٢.٣ تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة المنتسبة للغرف التجارية.

٢.٤ تمثيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجال إدارة الغرف التجارية.

٢. الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

٢.١ خدمات تقدمها الغرف التجارية مستندة للتشريع.

٢.٢ خدمات تقدمها الغرف التجارية مستندة للواقع.

٢.٣ خدمات تقدمها الغرف بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة.

٢.٤ تقييم أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لخدمات الغرف التجارية.

١ . تقديم عام

نشأة الغرف التجارية في فلسطين وتنظيمها القانوني

ظهرت الغرف التجارية والصناعية في العالم بداية على شكل تجمعات،^١ تكونت إما بمبادرة من رجال الأعمال؛ نتيجة لشعورهم بالتهديد لأعمالهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة، ولتوفير قدر أكبر من الحماية، وذلك لعدم قدرة كل منهم على حماية مصالحه بصورة منفردة، أو بمبادرة من الحكومة لرغبتها في مشاركة رجال الأعمال لها في اتخاذ عدد من القرارات.^٢ وتعد غرفة حلب التي تعود نشأتها إلى العهد العثماني أول غرفة تجارية في العالم العربي، أما على الصعيد الفلسطيني فقد أنشئت غرفة تجارة القدس في العام ١٩٣٦، وغرفة تجارة طولكرم في العام ١٩٤٢، وغرفة تجارة رام الله في العام ١٩٥٠، وغرفة تجارة نابلس في العام ١٩٥٣.^٣

وفي الوقت الحالي توجد أربع عشرة غرفة تجارية وصناعية في فلسطين - بما فيها الغرف السابقة - موزعة على المحافظات وفقاً للآتي: غرفة تجارة وصناعة جنين، غرفة تجارة وصناعة نابلس، غرفة تجارة وصناعة رام الله، غرفة تجارة وصناعة القدس، غرفة تجارة وصناعة الخليل، غرفة تجارة وصناعة سلفيت، غرفة تجارة وصناعة طوباس، غرفة تجارة وصناعة قلقيلية، غرفة تجارة وصناعة طولكرم، غرفة تجارة وصناعة شمال الخليل، غرفة تجارة وصناعة جنوب الخليل، غرفة تجارة وصناعة أريحا، غرفة تجارة وصناعة بيت لحم، غرفة تجارة وصناعة غزة. وتتوزع عضويتها بين كل من القطاعات التجارية والزراعية والصناعية والخدماتية وقطاع المقاولات والبناء.^٤

نظم القانون العثماني الغرف التجارية من خلال قانون غرف التجارة والصناعات لسنة ١٣٢٨ هـ، إلا أن هذا القانون تم إلغاؤه، ولغاية الآن لم يصدر تشريع موحد ينظم الغرف التجارية في فلسطين، فهناك عدة تشريعات من قوانين وأنظمة داخلية تطبقها الغرف التجارية، وهي بشقيها تقع ضمن حقتين متوازنتين إحداها هي الحكم الأردني للضفة الغربية، والأخرى هي الإدارة المصرية لقطاع غزة، وحيث أن هذه الحقتين كانت تتصف بالنشاط التشريعي والتنظيمي للمؤسسات العامة غير الحكومية. ففي الضفة الغربية ينظمها القانون المؤقت رقم (٤١) لسنة ١٩٤٩،^٥ وقد صدر هذا

١. يذكر المؤرخون أن الغرف التجارية لم تعرف بمفهومها الحالي إلا في العام ١٩٥٩م بفرنسا، عندما بادر مجموعة من تجار مرسلينا إلى إنشاء تجمع لهم لتمثيل مصالحهم في المرفأ.

٢. طليل السعيد شحاتة، فؤاد أبو الفتوح أبو إسماعيل، غرفة تجارة وصناعة الكويت، ط١، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، ١٩٨٤-١٩٨٥، ص١٧.

٣. المرجع السابق، ص ١٩-٢١. وانظر أيضاً باسم مكحول وآخرون، مراجعة نقدية لمشروع قانون الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطيني، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، القدس ورام الله، أيلول ٢٠٠٤، ص٣.

٤. يبلغ عدد أعضاء الهيئة العامة لغرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله-البيرة للعام ٢٠١٠/٢٠٠٩، (٦٠٠٠) عضو، موزعين على القطاعات الآتية: التجارة ٥٣٪، الصناعة ٩٪، الخدمات ٢٠٪، الحرف ١٢٪، المقاولات ٦٪.

٥. المنشور في العدد (٩٩٢) من الجريدة الرسمية الأردنية، بتاريخ ١٦/٨/١٩٤٩، ص ٢٣١.

القانون ليطبق على الضفة الشرقية "إمارة شرقي الأردن"، وفي العام ١٩٥٠ عقب صدور قرار "الضم"،^٦ صدر القانون رقم (١١) لسنة ١٩٥٣ الذي بموجبه تم مدّ تطبيق قانون الغرف التجارية رقم (٤١) لسنة ١٩٤٩ على الضفة الغربية، أما الغرف التجارية في قطاع غزة فينظمها قانون الغرف التجارية للمنطقة الواقعة تحت رقابة القوات المصرية بفلسطين رقم (٢٢٦) لسنة ١٩٥٤.^٧ من هنا يمكننا القول إن الإطار القانوني للغرف التجارية والصناعية في فلسطين يتصف بأنه:

أولاً: ليس حديثاً، فقد مضى عليه ما يزيد نصف قرن. ثانياً: ليس موحداً، إنما يعود إلى فترة الحكم الأردني على الضفة الغربية، والإدارة المصرية لقطاع غزة.

أما السلطة الفلسطينية فقد أعلنت في العام ١٩٩٤، تبنيها للتشريعات التي كانت سارية في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة قبيل خضوعها للاحتلال الإسرائيلي في العام ١٩٦٧، وفقاً لما جاء في المادة (١) من القرار رقم (١) لسنة ١٩٩٤، التي نصّت على أنه: "يستمر العمل بالقوانين والأنظمة والأوامر التي كانت سارية المفعول قبل تاريخ ١٩٦٧/٦/٥ في الأراضي الفلسطينية "الضفة الغربية وقطاع غزة" حتى يتم توحيدها".^٨

وعقب صدور هذا القرار، سعت السلطة الفلسطينية إلى إصدار تشريعات جديدة موحدة، ففي صيف العام ١٩٩٤، تولى مجلس السلطة الفلسطينية (السلطة التنفيذية منذ ١٩٩٤/٧/٥، المجلس التشريعي منذ ١٩٩٦/٣/٧) سلطة إصدار التشريعات المنظمة لمختلف جوانب الحياة العامة لأفراد المجتمع، بهدف تنظيم الحياة وبلورة وحدة القانون ما بين محافظات الضفة الغربية وغزة.^٩

لعبت الغرف التجارية دوراً مهماً في خدمة القطاع الخاص في فلسطين ودعمه، وبما أن قطاع المنشآت المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر يشكل الغالبية العظمى ٩٥٪ من منشآت القطاع الخاص في فلسطين، فإن تأثير الغرف التجارية على هذا القطاع يتوجب أن يكون ذا اعتبار خاص. لذا فإن هذه الورقة تسلط الضوء على الدور المناط بالغرف التجارية لدعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتطويرها بين الواقع والنص القانوني؛ في سبيل تقديم إجابة على أسئلة متعددة حول إمكانية ما تقدمه الغرف التجارية لمساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجالات متعددة، من

٦. صدر قرار الضم في العام ١٩٥٠، وذلك بعد مؤتمر أريحا وبموجبه توحدت الضفة الغربية مع الضفة الشرقية تحت مسمى «المملكة الأردنية الهاشمية».

٧. المنشور في العدد (٤٠) من الوقائع الفلسطينية، الإدارة المصرية، بتاريخ ١٤/١٠/١٩٥٤، ص ١٠٠٨. وقد صدر هذا التشريع إلى المرسوم الجمهوري بشأن تعيين حاكم إداري في قطاع غزة لسنة ١٩٥٤، وإلى الأمر بشأن تخويل سلطات للحاكم العام لقطاع غزة رقم (١٥٤) لسنة ١٩٥٤.

٨. قرار رقم (١) لسنة ١٩٩٤ المنشور في العدد (١) من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ٢٠/١١/١٩٩٤، ص ٧١٠.

٩. المقتني: منظومة القضاء والتشريع في فلسطين، للمزيد انظر الرابط الآتي:

http://lawcenter.birzeit.edu/iol/ar/index.php?action_id=210&PHPSESSID=a7abe0ab0c200a9034d23164a85460cde18bfd4b

أهمها احتياجات هذا النوع من المنشآت، من حيث التمويل والتأهيل والتدريب، وتحسين القدرة التنافسية، وإنشاء المعارض المحلية والدولية وغيرها.

ونستعرض في هذه الورقة، في سبيل تحقيق ذلك، المحاور الآتية:

- أولاً: عضوية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرف التجارية .
- ثانياً: الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة .

٢. عضوية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرف التجارية

توجد حالياً أربع عشرة غرفة تجارية موزعة على محافظات الضفة الغربية وقطاع غزة، تشكل هذه الغرف التجارية أكبر اتحاد يمثل القطاع الخاص، علماً بأن هذه الغرف قد تأسست على مراحل مختلفة، فما هي متطلبات تأسيس غرفة تجارية جديدة؟ كما أن هذه الغرف قد فتحت الباب أمام كافة المنشآت للانضمام إلى عضويتها، فما هي المتطلبات والإجراءات لانتساب المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى الغرفة التجارية؟ هذا ما سنعالجه.

١.٢ تأسيس الغرف التجارية وآلية انتساب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لها

يتطلب تأسيس غرفة تجارية جديدة تقديم طلب من قبل ثلاثين شخصاً من أرباب التجارة في المنطقة التي ستنشأ فيها الغرفة، على أن يتشكل مجلس إدارة كل منها من ستة أعضاء إلى اثني عشر عضواً بمن فيهم الرئيس، وفقاً لنص المادة (٢) من قانون الغرف التجارية والصناعية المؤقت المعدل رقم (٢١) لسنة ١٩٦١، التي جاء نصها على النحو الآتي:

”تؤسس غرفة تجارية واحدة في كل من العاصمة ومراكز الألية بقرار يصدره وزير الاقتصاد الوطني يحدد فيه مركز الغرفة وعدد أعضاء مجلس إدارتها بما فيهم الرئيس على أن لا يقل العدد عن (٦) ولا يتجاوز اثني عشر وذلك بناء على طلب ما لا يقل عن ثلاثين شخصاً من أرباب التجارة في المكان الذي ستنشأ فيه الغرفة“

هذه المادة جاءت مطلقة، ولم تقيد من يحق لهم التقدم بطلب تأسيس غرفة تجارية جديدة، وهذا الإطلاق يدفعنا للتساؤل عن مدى أحقية أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تأسيس غرفة تجارية جديدة. نص المادة جاء مطلقاً، والمطلق يجري على إطلاقه ما لم يرد نص يقيد، ولا يحتوي القانون على نص مقيد، بل اقتصر على قيد وحيد وهو أن لا يقل عدد المتقدمين عن ثلاثين شخصاً من مزاولي النشاط التجاري في النطاق الجغرافي للغرفة التجارية المراد تأسيسها. وهذه المادة تتطابق مع الواقع العملي، فلا يوجد ما يمنع على أرض الواقع من أن يكون كافة مقدمي الطلب من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

أما مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤، فقد حدد متطلبات تأسيس غرفة تجارية جديدة في المادة (٣) منه، حيث نصت على أنه: ”تؤسس غرفة تجارية صناعية زراعية واحدة في العاصمة القدس وفي مركز كل محافظة من محافظات فلسطين بقرار من الوزير على أن لا يقل العدد عن تسعة ولا يتجاوز العدد اثني عشر عضواً وذلك بناء على طلب ما لا يقل عن (٣٠٠) من أرباب التجارة أو الصناعة أو الزراعة الحاصلين على رخص مزاوله المهنة في المحافظة“.

يتضح لنا من النص أعلاه أن متطلبات الترخيص وفقاً للمشروع (٢٠٠٤)، تتجلى بتقديم طلب لوزير الاقتصاد من قبل عدد لا يقل عن (٣٠٠) من أرباب التجارة أو الصناعة أو الزراعة.

بمقارنة النصين أعلاه نجد أن موقف القانون الساري حالياً لا يتطابق مع موقف مشروع القانون، وإنما افترقا من حيث العدد الواجب توافره لتقديم الطلب والشروط اللازم توافرها في مقدمي طلب التأسيس، ذلك أن الثاني أي المشروع يتطلب ٣٠٠ شخص أي عشرة أضعاف العدد الذي يستلزمه القانون الساري، كما أن المشروع تطلب وصفاً أكثر دقة وانضباطاً حين أضاف عبارة "الحاصلين على رخص مزاوله المهنة في المحافظة" التي خلا منها القانون الساري حالياً. فلم يكتف المشروع بأن يكون مقدمو الطلب ممن يحترفون التجارة أو الصناعة أو الزراعة، بل أضاف إلى ذلك وصفاً آخر هو الحصول على ترخيص مزاوله المهنة بالمحافظة، وبذلك يخرج من نطاق النص أرباب التجارة أو الصناعة أو الزراعة المزاولين دون ترخيص. وهذا أفضل؛ فالترخيص والتسجيل خطوة مهمة في حياة المنشأة، لأن هذا يعني أن مقدمي الطلب مكلفون بتطبيق القوانين والأنظمة ومساءلون قانوناً عن أية مخالفة لها، كما يوفر نوعاً من الرقابة والإشراف.^{١١} إلا أنه وفي المحصلة يمكن لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة إنشاء غرف تجارية استناداً إلى القوانين السارية أو مشروع القانون، الأمر الذي يمكن من خلاله استنتاج مدى قدرة هذه المنشآت على التأسيس والقيادة والتمكين الفعال في عضوية الغرف التجارية، فإذا كان لها القدرة على التأسيس فإنه ومن باب أولى للمؤسس أن يكون من أعضاء مجلس الإدارة والهيئة العامة للغرف التجارية، وعليه فإنه يكون ذا فعالية عالية في التأثير على القرار ونوعية الخدمات التي يمكن للغرف التجارية تقديمها؛ كون العضوية الفاعلة فيها من مجلس إدارة والهيئة العامة هي النسبة العليا من ممثلي أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلا أن عدم إدراك أصحاب هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة لهذا الأمر منذ تأسيس الغرف التجارية، وعدم اهتمامهم للأجسام التمثيلية كالغرف التجارية وما يمكن تقديمه من قبلها لهم، أدى إلى إكساب أصحاب الصناعات ورجال الأعمال من المنشآت الكبيرة عضوية مجلس الإدارة في الغرف التجارية باعتبارهم الأكثر حظاً ونصيباً لاعتلاء المناصب العليا في رأس التمثيل في الغرف التجارية وهو مجلس الإدارة.

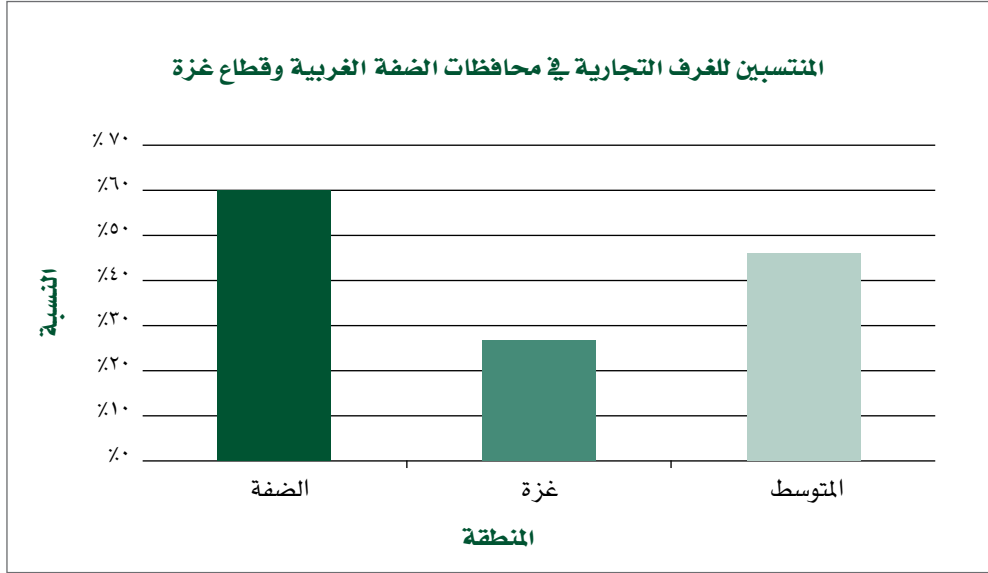
هذا ويبلغ عدد المنتسبين للغرف التجارية ما بين ٤٠ و ٥٠ ألف منشأة بين كبيرة ومتوسطة وصغيرة ومتناهية الصغر،^{١١} إلا أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل ٩١-٩٥٪ من المنتسبين للغرف التجارية.^{١٢} وبالرجوع إلى عينة الدراسة المكونة من ٤٤٨ منشأة، موزعة بين ٢٥٦ منها

١٠. أما الأمر رقم (٣٢٦) بإصدار قانون الغرفة التجارية الساري في القطاع، فلم يتناول أحكام تأسيس غرفة تجارية جديدة، فقد نص في المادة ٢ منه على أنه: «تشأ غرفة تجارية فلسطينية في المنطقة الواقعة تحت رقابة القوات المصرية بفلسطين ويكون مقرها مدينة غزة».

١١. مقابلة مع الأستاذ علي مهنا، الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية والزراعية، رام الله، ١٣/٧/٢٠١٠.

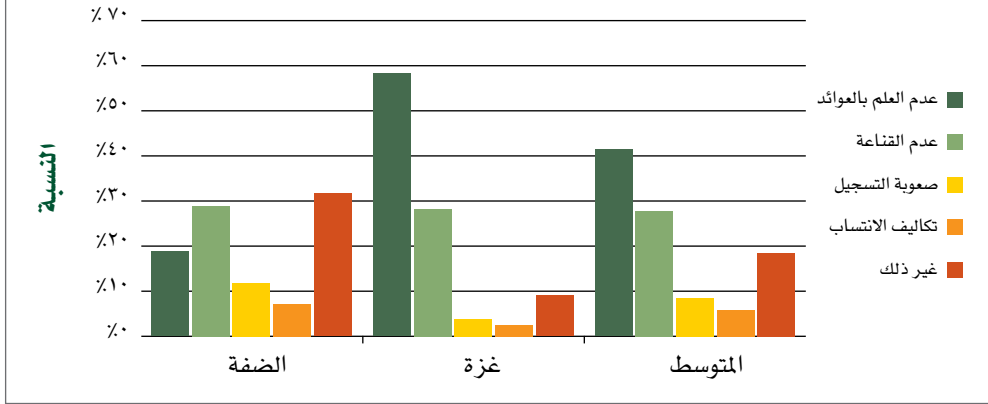
١٢. مقابلة مع الأستاذ صلاح حسين، غرفة تجارة رام الله، بتاريخ ١١/٨/٢٠١٠.

في الضفة الغربية، و ١٩٢ في قطاع غزة، نجد أن نسبة المنتسبين للغرف التجارية من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة هي ٢, ٤٦٪، بحيث تتوزع هذه النسبة على الضفة لتشكّل ٨, ٦٠٪، وفي قطاع غزة ٢, ٢٧٪. وهذا يعطي مؤشراً على عدم إقبال أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الانسحاب إلى عضوية الغرف التجارية. فأكثر من نصف المنشآت الصغيرة والمتوسطة لم تنسب للغرف التجارية الموزعة على المحافظات الفلسطينية وفقاً للشكل رقم (١):



أما الأسباب التي تكمن وراء عدم إقبال أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة للانسحاب إلى عضوية الغرف التجارية، فقد أظهرت نتائج تحليل بيانات العينة محل الدراسة اختلاف وجهات نظر أصحاب هذه المنشآت، وتفاوت آرائهم بين محافظات الضفة الغربية وقطاع غزة، كما هو موضح في الشكل رقم (٢):

أسباب عدم الالتحاق بالغرف التجارية في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة

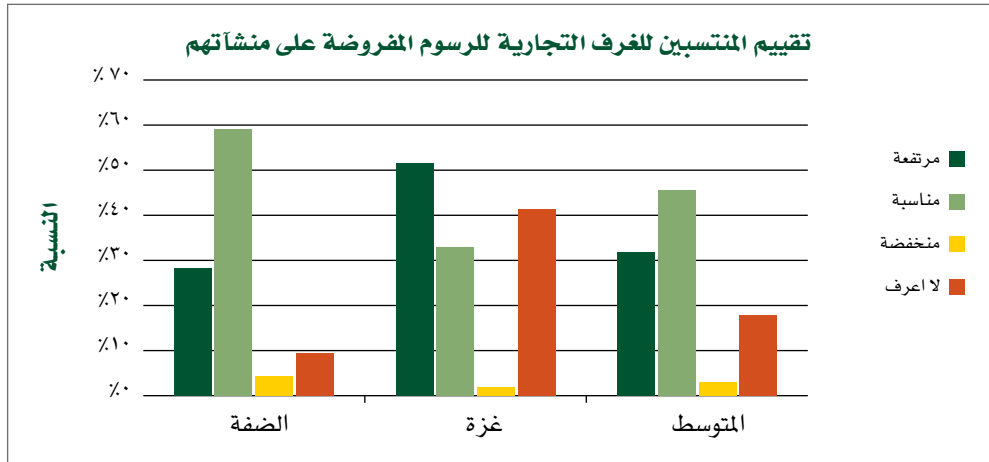


حيث أجمع ٥٠، ٤١٪ من غير المنتسبين للغرف التجارية، في كل من محافظات الضفة الغربية وقطاع غزة، من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أن السبب في ذلك هو عدم علمهم بالخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنتسبين لعضويتها، إلا أن نسبة الذين لا يعلمون بخدمات الغرفة التجارية في قطاع غزة تصل إلى ما يفوق ضعفي هذه النسبة في الضفة الغربية، فقد بلغت هذه النسبة في قطاع غزة إلى ٨، ٥٧٪، وفي الضفة الغربية ٢، ١٩٪، ولعل هذا يرجع إلى تقصير الغرف التجارية في تعريف الجمهور بالخدمات التي تقدمها وبدورها في خدمة القطاع الخاص، مما يتطلب منها إعطاء الجانب الإعلامي مزيداً من الاهتمام، وعقد سلسلة من الندوات التعريفية واللقاءات، ودعوة غير المنتسبين لعضويتها لحضور هذه اللقاءات والندوات.

أما الفئة الأخرى من غير المنتسبين للغرف التجارية فيعززون عدم انتسابهم للغرف إلى عدم قناعتهم بالخدمات التي تقدمها الغرف التجارية، وهنا تتقارب وجهات النظر بين أفراد هذه الفئة في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، تلك الفئة تشكل ٢، ٢٨٪ من غير المنتسبين للغرف في فلسطين، ذلك أن نسبة غير المنتسبين من المنشآت الصغيرة والمتوسطة للغرف التجارية لعدم قناعتهم بالخدمات التي تقدمها في الضفة مساوية لما هو في قطاع غزة، فالأولى تبلغ (٢، ٢٨٪) والثانية تبلغ (١، ٢٨). وهذا يتطلب من الغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة بذل الجهود اللازمة لتحسين خدماتها وتطويرها، والارتقاء بها إلى المستوى المطلوب لتشكيل قناعة لدى هذه الفئة أن الانتساب للغرفة المتواجدة في محافظتهم سيعود بالفوائد الفعلية عليهم.

أما الفئة الثالثة من غير المنتسبين للغرف التجارية، فتبرر عدم انتسابها للغرف بصعوبة إجراءات

تسجيل العضوية في الغرف ومتطلباتها، وتشكل هذه الفئة ٢، ٧٪ من غير المنتسبين للغرف في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، موزعة ١، ١٢٪ في الضفة الغربية و٧، ٣٪ في قطاع غزة. علماً بأن ٤، ١٨٪ من غير المنتسبين في الضفة الغربية وقطاع غزة قد برروا عدم انتسابهم للغرف التجارية بغير ذلك، أي غير الأسباب السابقة أعلاه. في حين يكمن ارتفاع رسوم الانتساب وراء عدم انتساب ٧، ٤٪ من غير المنتسبين في الضفة الغربية وقطاع غزة. وهنا تتفاوت وجهات النظر بين غير المنتسبين في الضفة الغربية وقطاع غزة، فجندها في الضفة الغربية تساوي أربعة أضعافها في غزة، ذلك في الضفة الغربية تبلغ ١، ٨٪، في حين تبلغ في قطاع غزة ٢، ٢٪. أما وجهة نظر المنتسبين للغرف التجارية في الرسوم فإنها تتفاوت فبعضهم يجدها مناسبة لوضع منشأته، وبعضهم الآخر يجدها مرتفعة، ويرأها غيرهم منخفضة، وفقاً للشكل (٢):



فيرى ٢، ٢٢٪ من المنتسبين للغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة أن الرسوم المفروضة للانتساب للغرف التجارية مرتفعة، ففي الضفة الغربية تصل هذه النسبة إلى ٩، ٢٧٪ من المنتسبين للغرف في محافظات الضفة، بينما ترتفع هذه النسبة في قطاع غزة لتصل إلى ٤٢٪ من المنتسبين للغرف التجارية المتواجدة في قطاع غزة. أما من يرون من المنتسبين أن الرسوم مناسبة، فلا يجدونها مرتفعة ولا منخفضة، فقد بلغت نسبتهم في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة ٧، ٤٥٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتتوزع هذه النسبة بين الضفة الغربية وقطاع غزة، لتصل في الضفة تقريبا إلى ثلاثة أضعافها في غزة، فقد وصلت هذه النسبة في الضفة الغربية إلى ٤، ٥٩٪، بينما في قطاع غزة كانت ٨، ٢٢٪. في حين يرى ٢، ٣٪ من المنتسبين لعضوية الغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة أن هذه الرسوم منخفضة، وبمقارنة آراء هذه الفئة بين الضفة وقطاع غزة نجد تقارباً بينهما، حيث كانت النسبة في الضفة الغربية ٩، ٣٪، بينما في غزة ١، ٢٪. علماً

بأن ٧,٧٪ منهم لم يبد رأيه في هذه الرسوم.

يمكننا أن نبرر اختلاف وجهة نظر المنشآت الصغيرة والمتوسطة المنتسبة للغرف التجارية في قطاع غزة عن مثيلاتها في الضفة الغربية، حيث ارتفعت نسبة من يرون أن الرسوم مرتفعة، وانخفضت نسبة من يرى أن هذه الرسوم مناسبة أو منخفضة، باختلاف الوضع الاقتصادي وتفاوته في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة؛ فمعدل دخل الفرد في الضفة يفوق بشكل ملحوظ معدل دخل الفرد في قطاع غزة، كما أن قطاع غزة يشهد كثافة سكانية مرتفعة، كما لا يمكننا أن نتجاهل تأثير الوضع السياسي والحصار على القطاع على الوضع الاقتصادي.

أما الوضع القانوني فتجد أن التشريعات النافذة لدينا حددت آلية انتساب أية منشأة للغرف التجارية، دون أن تفرد نصوصاً ترسم من خلالها آلية خاصة لانتساب المنشآت الصغيرة والمتوسطة للغرف التجارية، كما جاء في النظام رقم (٥٨) لسنة ١٩٦١ الصادر استناداً للمادة (٧) من قانون الغرف التجارية رقم (٤١) لسنة ١٩٤٩ الساري في الضفة الغربية، والأمر رقم (٣٢٦) لسنة ١٩٥٤ الساري في قطاع غزة على النحو الآتي:

• أولاً: النظام رقم (٥٨) لسنة ١٩٦١

يلزم هذا النظام كل منشأة تجارية، صناعية، زراعية، خدماتية صغيرة أو متوسطة أو كبيرة التسجيل في الغرفة التجارية، ويشكل مجموع المنتسبين من التجار والصارفة والمصدرين والمستوردين وشركات التأمين والسياحة والمؤسسات المالية ومؤسسات المحاسبة وأصحاب الفنادق الهيئة العامة للغرفة التجارية، كما جاء في المادة (٣) من النظام:

"أ. تتألف الهيئة العامة من المنتسبين إلى عضوية الغرف التجارية.

ب. يجب على التجار والصارفة والمصدرين والمستوردين والوسطاء والمقاولين والمتهدين وشركات التأمين والسياحة أو وكلائهم والمؤسسات التجارية والمالية ومؤسسات المحاسبة وأصحاب الفنادق أن ينتسبوا إلى عضوية الغرف التجارية قبل ممارستهم العمل إذا كان في البلد التي يتعاطون فيها العمل غرفة تجارية".

فهذا النص يظهر إلزامية الانتساب للغرف التجارية لكافة المنشآت، وبالرجوع للبند ب/٣ المذكور أعلاه نجد ما يأتي:

أولاً: التعداد الوارد في هذا البند لمن يحق له أن ينتسب للغرفة التجارية جاء على سبيل المثال لا الحصر، ذلك أنه استخدم عبارات فضفاضة مثل مؤسسات مالية، مؤسسات تجارية، كما يخرج

من عضوية الغرف التجارية أصحاب المهن الحرة من المحامين والأطباء.^{١٣}

ثانياً: عضوية الغرف التجارية مفتوحة أمام أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فكافة الأنشطة الوارد ذكرها في هذا البند تمارسها منشآت صغيرة ومتوسطة، باستثناء شركات التأمين التي تلزمها التشريعات السارية وطبيعة عملها أن تتخذ شكل المنشأة الكبيرة.

حدد النص القانوني متطلبات العضوية وشروطها بأن يكون ممارساً لنشاط تجاري، وأن يكون متمتعاً بالحقوق السياسية والمدنية، وأن يماس أعماله بمراكز ومحلات وعناوين تجارية رئيسة أو فرعية، أن يدفع رسوم التسجيل والاشتراك السنوي، واستيفاء المتطلبات القانونية لدى الدوائر الرسمية المختصة.^{١٤}

أما في الواقع العملي، فيتوجه صاحب المنشأة الصغيرة أو المتوسطة ممن يمارسون نشاطاً يندرج ضمن البند ب من المادة ٢، للتسجيل، وفقاً للإجراءات الآتية:

١. تعبئة طلب الانتساب المشتمل على بيانات عن المشروع مثل موقعه وطبيعته نشاطه، ودفع مبلغ ٥٠ شيكلاً رسوم طلب غير مستردة.

٢. إرفاق الطلب بالأوراق الرسمية التي تثبت ممارسة المهنة وملكية المشروع، وهي:

- عقد الإيجار أو سند الملكية.
- رخصة الحرف والصناعات.
- سجل تجاري من وزارة الاقتصاد الوطني.
- رخصة المصنع في حالة المنشأة الصناعية.
- شهادة من وزارة الزراعة أو دائرة البيطرة في حال المنشأة الزراعية أو تربية الحيوانات أو النحل.

١٣. أما الصيادلة فقد أصبحت الغرف التجارية تسمح لهم بالانتساب لها؛ نظراً للتغير الذي طرأ على نشاطها، حيث اتجهت معظمها إلى بيع مواد بالإضافة إلى المستحضرات الطبية والأدوية، مقابلة مع الأستاذ صلاح حسين، غرفة تجارة رام الله والبييرة.

١٤. المادة ٤ من النظام:

يسجل عضواً في الهيئة العامة ممن تتوافر فيه الشروط الآتية:

أ. أن يكون ممن توافرت فيه الشروط المبينة في المادة الثالثة من هذا النظام.

ب. أن يكون متمتعاً بحقوقه السياسية والمدنية.

ج. أن يمارس أعماله بمراكز ومحلات وعناوين تجارية رئيسة أو فرعية.

د. أن يدفع رسم التسجيل والاشتراك السنوي.

هـ- في حالة الشركات المساهمة والعادية والمحدودة والأسماء التجارية يجب أن تكون مسجلة لدى الدوائر الرسمية المختصة.

- صورة لهوية صاحب المنشأة والشركاء أو المفوض (للأشخاص المدرجة أسماؤهم في طلب الانتساب).
 - صورة عن جواز السفر (في حالة المستثمر الأجنبي).
 - صورة شخصية لكافة الأشخاص المدرجين في طلب الانتساب.
٢. دفع رسوم انتساب ١٠٠ دينار، ورسوم اشتراك تتراوح ما بين ٤٠ و٨٠ ديناراً لأصحاب المنشآت متناهية الصغر، والصغيرة، والمتوسطة.^{١٥}

بمقارنة النص القانوني مع الواقع العملي نجد أن النص بعيد كل البعد عن الإجراءات العملية التي درجت الغرف التجارية على اتباعها، فلم يكن النص القانوني الوارد في النظام مفصلاً وشارحاً للإجراءات، ومرد ذلك قدم هذا النظام، وعجزه عن مجاراة تطورات المجتمع ومستجداته. رغم أن النظام (٥٨) هو تشريع ثانوي، الأصل أنه مكمل وموضح ومفصل لعدد من النقاط الواردة في قانون الغرف التجارية (٤١) لسنة ١٩٤٩.

• ثانياً: الأمر رقم (٣٢٦) بإصدار قانون الغرف التجارية لسنة ١٩٥٤

أما بالنسبة للأمر رقم (٣٢٦) الساري في قطاع غزة فلم يفرد نصوصاً خاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، حاله حال مثيله الساري في الضفة الغربية، بل جعل باب الانتساب مفتوحاً "لكل تاجر فلسطيني من الذكور يبلغ من العمر ٢١ سنة ميلادية مقيداً بالسجل التجاري، هذا في حال كانت المنشأة تتخذ شكل النشاط الفردي، أما في حال كانت المنشأة عبارة عن شركة تجارية، فتختار أحد الشركاء المتضامنين في شركات التضامن، أو أحد الشركاء في الشركات العادية، أو أحد الوكلاء المديرين في الشركات المساهمة، على أن لا يمثل أحد هؤلاء الشركاء أكثر من شركة واحدة".^{١٦} أي أنه يحق لكل تاجر الانتساب للغرفة التجارية بشرط الحصول على السجل التجاري من دائرة السجل التجاري ورخصة الحرف الصادرة من البلدية، وتنقسم فئات العضوية إلى: عضوية فردية، عضوية شركة عادية، عضوية شركة مساهمة خصوصية، عضوية شركة مساهمة عمومية، عضوية رجال الأعمال.^{١٧} إضافة إلى ذلك، اشترط الأمر (٣٢٦) للانتساب تسديد الرسوم السنوية

١٥. دليل الخدمات، اتحاد الغرف التجارية والصناعية والزراعية، القدس، فلسطين، ٢٠٠٨، ص٧. ونشرة صادرة عن غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله والبيرة، (د.م). (د.ت)، ص٢.

١٦. المادة (٦) من الأمر رقم ٣٢٦ الساري في قطاع غزة.

١٧. الموقع الإلكتروني لغرفة تجارة غزة، للمزيد انظر الرابط الآتي:

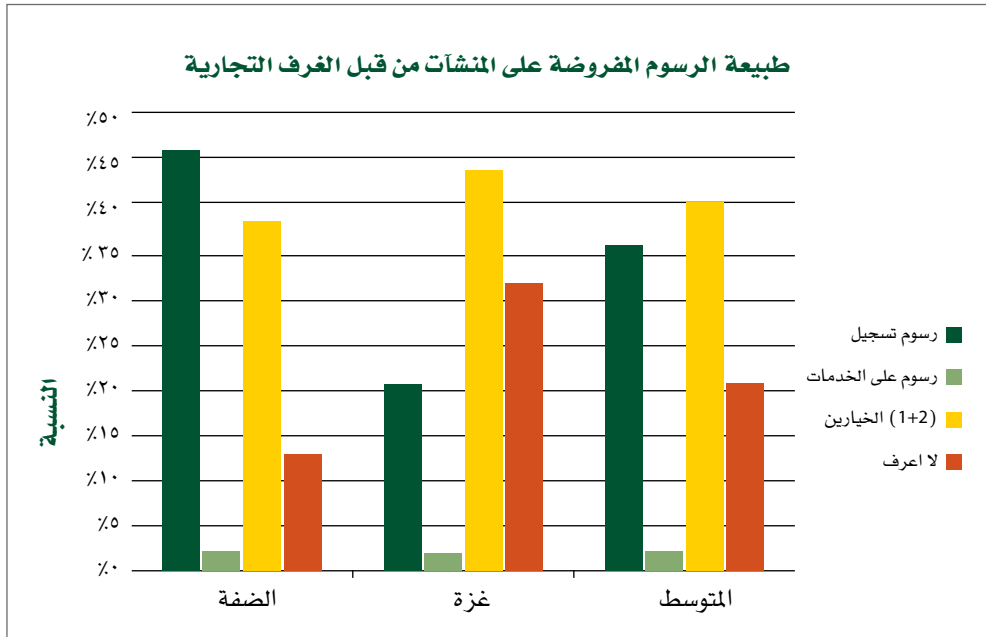
<http://www.pal-chambers.org/arabic/arabichamb/gzamembs.html>، تمت الزيارة بتاريخ

٢٠١٠/٨/١٦

ومقدارها (١٠٠) قرش، مع العلم أن هذا الرسم لا يتناسب مع الواقع، سواء من حيث المقدار أو العملة، فالقرش لم يعد عملة متداولة في الأراضي الفلسطينية.

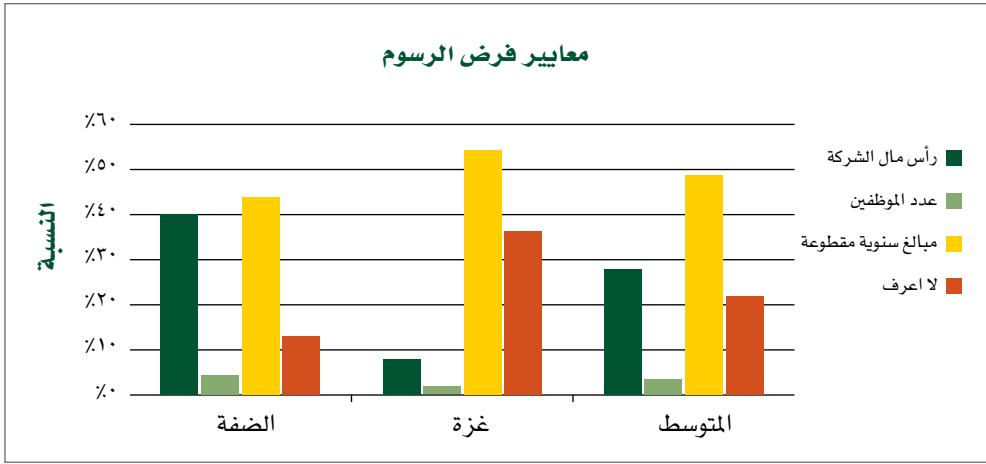
٢.٢ الرسوم المفروضة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة

إن الرسوم التي تفرض على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، هي إما أن تكون رسوم تسجيل في عضوية الغرف التجارية، أو رسومًا على الخدمات التي تقدمها هذه الغرف مقابل تقديم هذه الخدمات. وقد وجدنا أن ١, ٣٦٪ من عينة الدراسة في الضفة الغربية وقطاع غزة يدفعون ويلتزمون بدفع رسوم التسجيل والانتساب للغرف التجارية، بينما ٩, ٢٪ منهم يدفعون رسومًا مقابل الخدمات التي يتلقونها من الغرف التجارية التي ينتسبون إليها في الضفة الغربية وقطاع غزة، في حين يسدد ١, ٤٠٪ رسوم الانتساب والتسجيل في عضوية الغرف التجارية ورسوم الخدمات التي يتلقونها من الغرف المسجلين في عضويتها. مع العلم بأن ٩, ٢٠٪ يسددون رسومًا دون علمهم بطبيعة هذه الرسوم؛ أي رسوم عضوية أم رسوم خدمات! كما هو موضح في الشكل رقم (٤):



يختلف المعيار الذي تفرض الرسوم استنادًا إليه، بين رأس مال المؤسسة وعدد العاملين فيها، وقد تكون تلك الرسوم عبارة عن مبالغ مقطوعة، ذلك أن ٢, ٢٧٪ من المنسبين للغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة تفرض عليهم الرسوم استنادًا لرأس مال المنشأة التي يمتلكونها. وفي الضفة الغربية ٤٠٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة تسدد الرسوم بالاستناد لرأس مال

تلك المنشأة، بينما ٥, ٧٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة تفرض بناء على رأس مالها. في حين ٧, ٢٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة تفرض عليهم الرسوم استناداً إلى عدد العاملين فيها، إلا أن ٥, ٤٨٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة تسدد مبالغ مقطوعة سنوياً. ٤, ٤٤٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية تسدد مبالغ مقطوعة، أما في غزة فتبلغ هذه النسبة ٨, ٥٤٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ويردّ هذا التخبط في المعايير المستند إليها لفرض الرسوم إلى الفراغ التشريعي، فلا نجد على سبيل المثال تشريعاً ثانوياً سارياً ينظم المسائل التفصيلية، كالرسوم ومعايير فرضها على المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة. كما هو موضح في الشكل رقم (٥):



٣.٢ تصنيف المنشآت المنتسبة لعضوية الغرف التجارية

بعد أن يستوفي صاحب المنشأة متطلبات الانسحاب للغرفة التجارية، ويكتسب عضويتها يندرج ضمن درجة من درجاتها، تحدد هذه الدرجة وفقاً لرأس مال المنشأة، فرأس مال المنشأة هو المؤشر الاقتصادي المعتمد لتصنيف أعضاء الهيئة العامة للغرفة التجارية، بحيث أصبحت الدرجة معياراً يظهر مكانة المنشأة الاقتصادية وحجمها، وفي حالة الشركات فإنه يتم اعتماد رأسمال المنشأ المسجل في عقد التأسيس، أما في حالة المشروع الفردي فإنه يتم تقدير رأسمال المنشأة عند قيام الموظف المسؤول من قبل الغرفة بزيارة المشروع وموجوداته.^{١٨} وقد درجت الغرف التجارية على اعتماد التصنيف الآتي: الدرجة الممتازة، الدرجة الأولى، الدرجة الثانية، الدرجة الثالثة.^{١٩}

١٨. تسجيل المشاريع الاستثمارية في فلسطين، غرفة تجارة رام الله - البيرة، مطبعة الأمل، القدس، ٢٠٠٠، ص ٥٦.

١٩. يتوزع الأعضاء في غرفة محافظة رام الله-البيرة، للعام ٢٠١٠/٢٠٠٩ حسب تصنيف الدرجات وفق الآتي: الدرجة الممتازة ١٧٩٩ عضواً، الدرجة الأولى ١٤٢٢ عضواً، الدرجة الثانية ١٦٩٠ عضواً، الدرجة الثالثة ٩٧١ عضواً.

الدرجة الممتازة: هي الدرجة التي يتم فيها تسجيل كافة الشركات والمصالح الاقتصادية التي يزيد رأسمالها عن ٥٠٠٠٠ دينار، حيث تمثل كبرى الشركات والمصالح الاقتصادية على مستوى المحافظة.

الدرجة الأولى: هي التي يتم فيها تسجيل كافة الشركات والمصالح الاقتصادية التي يتراوح رأسمالها ما بين ١٥٠٠٠ و ٥٠٠٠٠ دينار، وتحتوي هذه الدرجة على المؤسسات الاقتصادية ذات الحجم المتوسط.

الدرجة الثانية: ويتم فيها تسجيل كافة المؤسسات والمصالح الاقتصادية التي يتراوح رأسمالها ما بين ٦٠٠٠ و ١٥٠٠٠ دينار، وبذلك فإنها تحتوي محلات التجارة بالمرق ومكاتب الخدمات الصغيرة.

الدرجة الثالثة: وتضم الأشخاص والمؤسسات ذات النشاط الاقتصادي الضعيف، التي في الغالب لا يتجاوز رأس مالها ٦٠٠٠ دينار.^{٢٠}

يمكننا القول إن هذا التصنيف متبع في الغرف التجارية باستثناء غرفة محافظة الخليل ونابلس وبيت لحم وقلقيلية، حيث استحدثت تصنيفاً جديداً يشتمل على درجة إضافية جديدة، ليصبح تصنيف أعضاء الهيئة العامة لكل من هذه الغرف هو: الدرجة الخاصة، الدرجة الممتازة، الدرجة الأولى، الدرجة الثانية، الدرجة الثالثة. وتضم الدرجة الخاصة المشاريع الاقتصادية الكبرى.

أما المعيار الذي اعتمده هذه الغرف أساساً لتصنيف المنشآت بين كبيرة ومتوسطة وصغيرة، ففي قطاع غزة تكون المنشآت إما شركات مساهمة عامة، أو شركات مساهمة خصوصية، أو شركات عادية، أو عبارة عن شركة السجل الفردي، وتخرج شركات المساهمة العامة من نطاق المشروعات الصغيرة والمتوسطة. في حين تتفق كل من غرفة تجارة وصناعة قلقيلية وطولكرم وبيت لحم ونابلس والخليل والقدس، حيث تصنف هذه المشروعات بناء على رأس المال، أما غرفة تجارة جنين فقد استندت إلى عدد العمال في المنشأة لتصنيفها منشأة صغيرة أو متوسطة أو كبيرة. وقد درجت الغرف التجارية في الضفة الغربية لاعتماد تصنيف معين كدرجات ممتازة، أولى، ثانية، ثالثة، باستثناء كل من غرفة تجارة نابلس والخليل وبيت لحم وقلقيلية، فقد اعتمدت هذه الغرف الدرجة الخاصة، إضافة للدرجة الممتازة والأولى والثانية والثالثة.^{٢١}

٢٠. المرجع السابق.

٢١. الاستمارة التي أعدت لغايات هذه الدراسة ووزعت على الغرف التجارية.

٢. ٤ تمثيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المجالس الإدارية للغرف التجارية

تقوم الهيئة العامة للغرفة التجارية المكونة من المنتسبين للغرفة التجارية بانتخاب أعضاء مجلس إدارة الغرفة،^{٢٢} وقد اشترط نظام الغرف رقم (٥٨) الساري في الضفة الغربية مجموعة من الشروط لعضوية مجلس الإدارة، حددها في المادة (٨) منه على النحو الآتي:

"يشترط في عضو مجلس إدارة الغرفة أن يكون حائزاً على الصفات الآتية:

١. أن يكون مسجلاً في الغرفة من الدرجة الممتازة أو الدرجة الأولى أو الثانية أو الثالثة.
٢. أن يكون قد بلغ الثلاثين من عمره.
٣. أن يكون قد انتسب إلى الغرفة خلال السنتين السابقتين للسنة التي يرشح نفسه فيها، وفي حالة الغرف المحدثة أن يكون قد مارس التجارة أو أي محل شملته المادة الثالثة من هذا النظام مدة ثلاث سنوات متوالية.
٤. أن يكون مسدداً جميع ما عليه من رسوم الغرفة وذلك قبل اليوم الأول من إعلان موعد الانتخابات.
٥. أن يكون مقيماً إقامة دائمة في العاصمة أو في مركز المقاطعات الإدارية التي تؤلف الغرفة فيها وأن يحسن القراءة والكتابة باللغة العربية.
٦. أن لا يكون قد أفلس ولم يستعد اعتباره.
٧. أن لا يكون محكوماً عليه بجناية أو جنحة أخلاقية سابقة ولا محجوراً عليه ولا مصاباً بالأمراض العقلية عند الترشيح."

ويتضح من هذا النص أن عضوية مجالس الإدارة مفتوحة أمام أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وفقاً للبند الأول من المادة أعلاه، وذلك حين اشترطت لعضوية مجلس الإدارة التسجيل في أية درجة من درجات الغرفة التجارية، سواء أكانت ممتازة أم أولى أم ثانية أم ثالثة، ولم تقصرها على المسجلين في الدرجة الممتازة والأولى، بل ساوى النص القانوني بين كل الدرجات.

كذلك الحال بالنسبة للأمر رقم (٢٢٦) الساري في قطاع غزة، فقد خصص المادة (٨) منه لتحديد شروط عضوية مجالس إدارة الغرف التجارية، فجاء نصها وفقاً للآتي:

٢٢. المادة (٢) من قانون الغرف التجارية رقم (٤١) لسنة ١٩٤٩، الساري في الضفة الغربية.

" يشترط في عضو الغرفة التجارية عدا الشروط الواجب توافرها في الناخب ما يأتي:

١. أن لا يقل سنه عن ٣٠ سنة ميلادية.
٢. أن يحسن القراءة والكتابة.
٣. أن يكون قد زاول التجارة أو الصناعة مدة خمس سنوات متتالية أو مدة سنتين إذا كان من الحاصلين على درجة علمية من إحدى الجامعات أو دبلوم من إحدى المدارس العليا.
٤. أن يرشح نفسه للانتخابات وأن يودع في خزينة بلدية غزة وقت الترشيح مبلغ عشرين جنيهاً ويخصص هذا المبلغ لإيرادات الغرفة إذا عدل أصلاً عن الترشيح أو لم يحز في الانتخابات عُشر ما أعطي من الأصوات الصحيحة على الأقل.

ويجب أن تتوافر في الأعضاء المعينين الشروط المنصوص عليها في الفقرات الأولى والثانية والثالثة من هذه المادة".

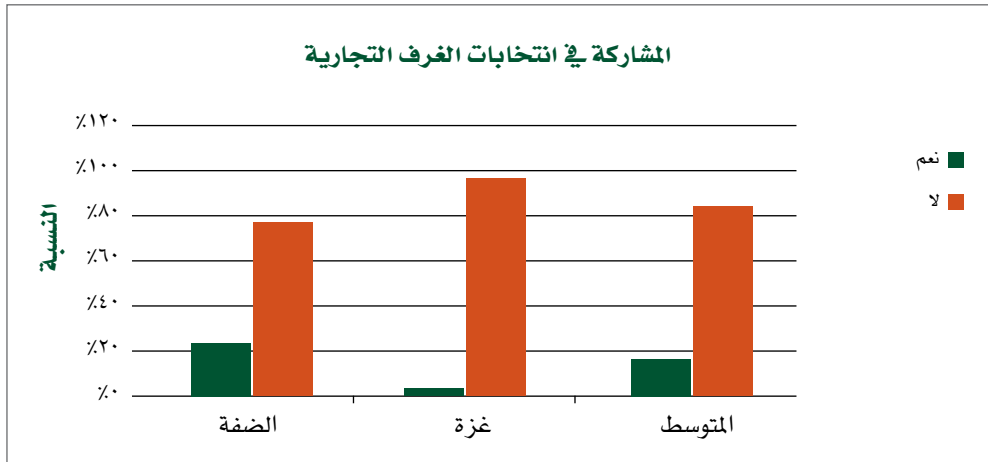
يتكون مجلس إدارة الغرفة التجارية وفقاً للنظام القانوني الساري في قطاع غزة من مجموعة من الأعضاء، يتراوح عددهم ما بين ثمانية أعضاء وأربعة وعشرين عضواً،^{٢٣} بعضهم يكتسب العضوية بالتعيين والبعض الآخر بالانتخاب السري المباشر.

بمقارنة النظام القانوني الساري في الضفة الغربية والنظام القانوني الساري في غزة، نلاحظ أنهما يشتركان معاً في مجموعة من شروط عضوية مجلس الإدارة، منها: السن حيث اشترطاً أن لا يقل عمره عن ثلاثين سنة، إجادة القراءة والكتابة، كما أن عضوية مجالس الغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة مفتوحة أمام كافة المنشآت بما فيها الصغيرة والمتوسطة، والدليل على ذلك أن النص القانوني الساري في الأولى - الضفة الغربية - اعتبر عضوية مجلس الإدارة حقاً لكافة المشروعات من كافة الدرجات الممتازة أو الأولى أو الثانية أو الثالثة، وفي قطاع غزة لم يرد قيد على أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة ليكونوا أعضاء في مجالس الغرف التجارية، بل جاء النص عاماً ينطبق على كافة المنشآت بما فيها الصغيرة والمتوسطة.

إلا أن مجالس الإدارة الحالية لهذه الغرف قد مضى ما يقارب عشرين عاماً على إجراء الانتخابات لها، فمجلس غرفة تجارة نابلس انتخب في العام ١٩٩٢، والخليل في ١٩٩١، وجنين في ١٩٩٢، وغزة في ١٩٩١، وخانيونس في ١٩٩٤-١٩٩٨، وطولكرم في ١٩٩١، في حين لم يتم انتخاب مجالس إدارة غرف أخرى منها غرفة تجارة قلقيلية، بيت لحم، رفح، الوسطى. ومرد ذلك إلى غياب قانون فلسطيني حديث ينظم انتخابات مجالس إدارة الغرف التجارية، وغياب الإرادة السياسية

٢٣. المادة (٤) والمادة (٥) من الأمر (٢٢٦).

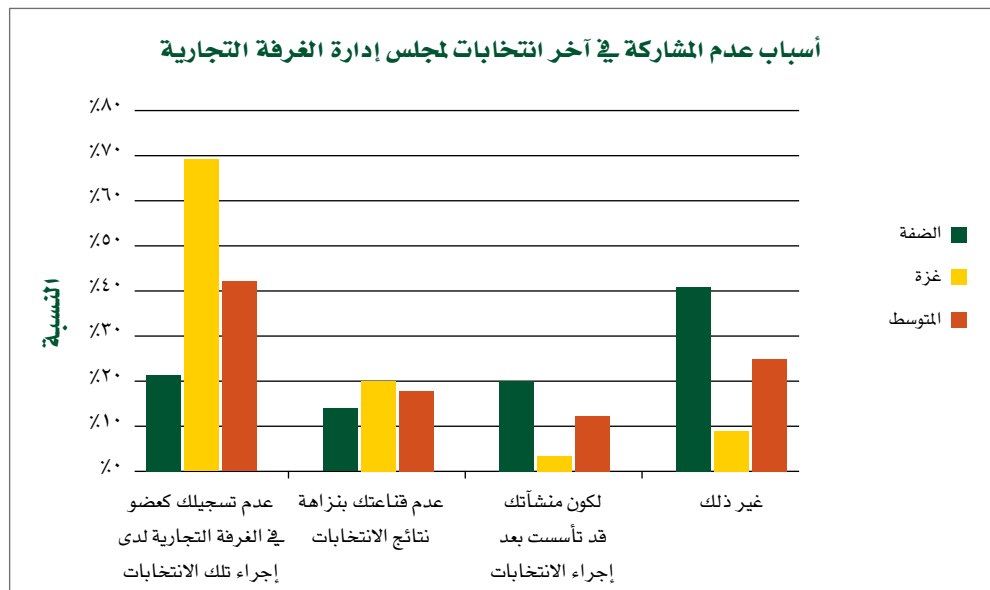
بخصوص انتخاب هذه المجالس، أما غرفة تجارة القدس فقد عقدت آخر انتخابات لمجلس إدارة الغرفة في العام ١٩٥٧، وذلك لوضع القدس تحت الاحتلال الإسرائيلي. إلا أن الكثير من المنتسبين للغرف التجارية لم يشاركوا في الانتخابات التي تمخضت عنها مجالس الإدارة الحالية للغرف، فقد بلغت نسبة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة الذين لم يشاركوا في انتخاب مجالس إدارة الغرف التجارية ٨، ٨٣٪، في المقابل شارك في هذه الانتخابات ٢، ١٦٪، إلا أن النسبة اللافتة للانتباه هي نسبة الذين لم يشاركوا في انتخابات مجالس إدارة الغرف التجارية في قطاع غزة حيث بلغت نسبتهم ٨، ٩٥٪، وفي الضفة الغربية لم يشارك ٦، ٧٥٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. كما هو واضح في الشكل رقم (٦):



والسؤال الذي يطرح نفسه: ما السبب أو الأسباب التي جعلت نسبة غير المشاركين في الانتخابات ترتفع إلى هذا الحد (٨، ٨٣٪) من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة؟ تبين من نتائج تحليل بيانات عينة الدراسة أن ٤، ٤٤٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لم يشاركوا في الانتخابات؛ لأنهم لم يكونوا لدى إجراء آخر انتخابات أعضاء في الهيئة العامة للغرف التجارية، وتباين النسبة بين الضفة الغربية وقطاع غزة ممن لم يشاركوا في الانتخابات لعدم تسجيلهم في الغرف التجارية آنذاك، ففي قطاع غزة وصلت إلى ٩، ٦٨٪، وفي الضفة الغربية ٨، ٢٣٪، أي أنها في قطاع غزة تعادل ثلاثة أضعافها في الضفة الغربية.

أما السبب الثاني لعدم المشاركة في انتخابات مجالس إدارة الغرف التجارية، فهو عدم قناعة ٥، ١٧٪ ممن قاطعوا الانتخابات في الضفة الغربية وقطاع غزة بنزاهة نتائجها، وفي الضفة الغربية بلغت نسبة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذين لا يقتنعون بنزاهة الانتخابات ونتائجها إلى ٥، ١٥٪، لكن في قطاع غزة ترتفع هذه النسبة إلى ٩، ١٩٪.

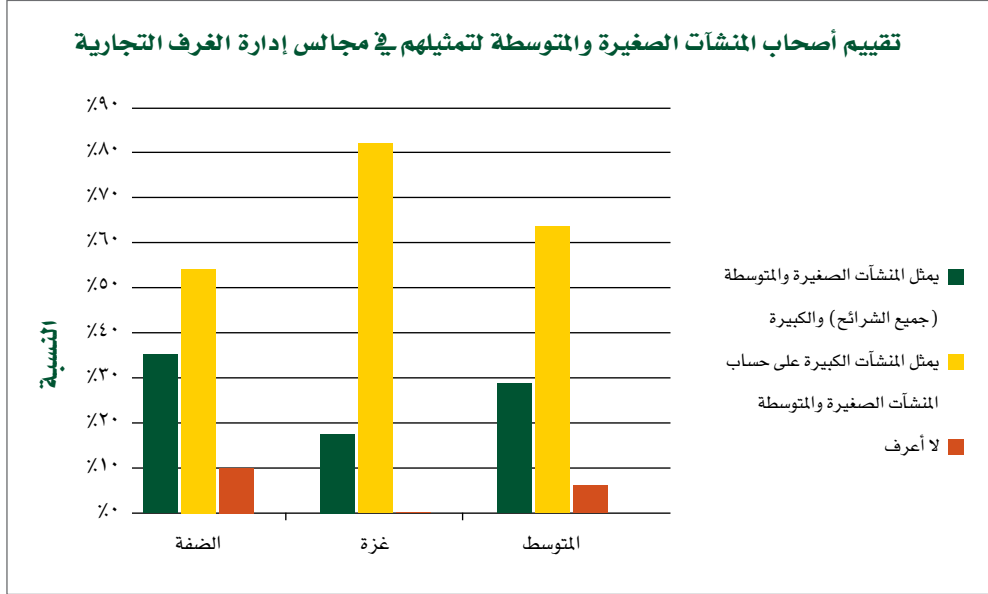
لقد مضى ما يقارب العشرين عاماً على آخر انتخابات لمجالس إدارة الغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة، ومن المؤكد أن كثيراً من المنشآت الصغيرة والمتوسطة قد خرجت إلى الوجود خلال هذه الفترة، فلامح الاقتصاد الفلسطيني اليوم تختلف عنها قبل عقدين من الزمن، لذا كان السبب الثالث لعدم المشاركة في انتخابات مجالس إدارة تلك الغرف هو أن ١٢,١٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة قد تأسست بعد التاريخ الذي عقدت فيه هذه الانتخابات. ١٩,٧٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة تأسست بعد هذه الانتخابات، و ٣,١٪ في قطاع غزة. مع العلم أن ٢٦٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة لم يكن أي من الأسباب السابقة وراء عدم مشاركتهم في الانتخابات، ويوضح الشكل رقم (٧) التفاصيل السالفة الذكر.



وبما أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل العمود الفقري للاقتصاد الفلسطيني، وتصل نسبتها إلى ٩١٪ - ٩٥٪ من الهيئة العامة للغرف التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة، فيجب أن تتجلى هذه النسبة في تشكيلة مجالس إدارة هذه الغرف، لكن هذه ليست وجهة نظر ٩,٦٤٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، والمذهل أن هذا كان رأي ٩,٨١٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة، في حين يرى ٩,٥٣٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية أن مجالس إدارة الغرف التجارية تمثل المنشآت الكبيرة على حسابهم.

يرى ٩,٢٨٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن مجالس إدارة غرفهم التجارية يمثلونهم كما يمثلون المنشآت الكبيرة، حالهم حال هذه المنشآت، وبالتمييز بين الضفة الغربية وقطاع غزة

نجد أن النظرة إيجابية إلى عدالة تشكيلة هذه المجالس في الضفة الغربية أكثر منها في القطاع، حيث بلغت الأولى ٩٠٪، بينما في الثانية ١٨٪. كما هو موضح في الشكل رقم (٨):



هذا كان رأي أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، وفي الحقيقة أن واقع تشكيلة هذه المجالس يسوّغ رأيهم هذا، فأعداد أعضاء مجالس الإدارة الحالية ونسبة توزيع الممثلين عن المنشآت كل من المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبرى في الضفة والقطاع، على النحو الآتي: يتشكل مجلس إدارة غرفة تجارة القدس من ١٠ أعضاء من بينهم ٤ أعضاء ممثلين لأصحاب المنشآت الكبرى، و٦ أعضاء ممثلين عن أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، على الرغم من أن عدد المنتسبين لعضوية هذه الغرفة هو ٢١٣٧ عضواً، ٨٢٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة موزعة على النحو الآتي: ٢٤٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة، و٥٨٪ منهم من أصحاب المنشآت المتوسطة، في حين يتشكل مجلس إدارة غرفة تجارة قلقيلية من ٩ أعضاء، من بينهم ٢ أعضاء ممثلين لأصحاب المنشآت الكبرى، في حين يمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ستة أعضاء من مجلس الإدارة، رغم أن عدد أعضائها ٢٤١٧ عضواً ٩٠٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة أما غرفة تجارة نابلس فيشكل أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة ٩٠-٩٥٪ من المنتسبين للغرفة، في حين يتكون مجلس إدارتها الحالي من ١١ عضواً من بينهم ٥ عن أصحاب المنشآت الكبرى، و٦ أعضاء عن أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. في حين نجد أن مجلس إدارة غرفة تجارة الخليل مكون من ١١ عضواً، من بينهم ٤ عن المنشآت الكبرى، وسبعة أعضاء عن أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، رغم أن هيئتها العامة مكونة

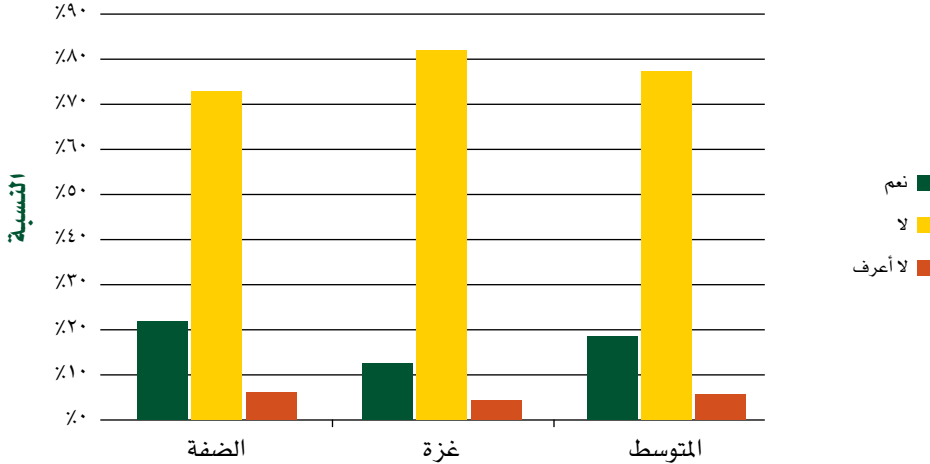
من ٢٦٦٠ عضواً، وتبلغ نسبة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة منهم ما يقارب ٥٩٪. أما غرفة تجارة جنين فيبلغ عدد الأعضاء المنتسبين لها ٥٨٠٠ عضو، ٩٩٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ويتشكل مجلس إدارتها الحالي من ٧ أعضاء وجميعهم ممثلون عن أصحاب المنشآت الكبرى. أما غرفة تجارة طولكرم فتتكون هيئتها العامة من ٢٠٠٠ عضو، ٦٠٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ومع ذلك يتكون مجلس إدارتها الحالي من ٩ أعضاء، من بينهم ٧ عن المنشآت الكبيرة، وعضوين فقط ممثلين لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. أما غرفة تجارة رام الله فتتشكل هيئتها العامة من ٦٧٠٠ عضو، ٨٧٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلا أن مجلس الإدارة الحالي مكون من ١١ عضواً، ٥٠٪ يمثلون المنشآت الكبيرة في هذا المجلس.

وفيما يتعلق بمحافظات قطاع غزة فيبلغ عدد أعضاء غرفة تجارة غزة ١١٢٠٠ عضو، يشكل أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة ٦٠٪ منهم، ومع هذا يتشكل مجلس إدارتها من ١٦ عضواً، من بينهم ١٢ عن المنشآت الكبرى، وأربعة أعضاء فقط عن أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. أما غرفة تجارة خان يونس فيبلغ عدد المنتسبين لعضويتها ٤٦٠٠ عضو، ٤٠٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلا أن مجلس إدارتها الحالي يتكون من ١٢ عضواً، ٩ من بينهم ممثلون عن المنشآت الكبيرة، وثلاثة ممثلين عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة. في حين يبلغ عدد الأعضاء المنتسبين لغرفة تجارة رفح تقريبا ١١٥٠ عضواً، ٢٠٪ منهم من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما أن مجلس إدارتها الحالي يتكون من ٨ أعضاء، من بينهم ٦ عن المنشآت الكبرى.

أما غرفة تجارة بيت لحم فيتشكل مجلس إدارتها من ١٠ أعضاء، من بينهم ٦ أعضاء يمثلون أصحاب المنشآت الكبرى، وأربعة فقط يمثلون أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. أما غرفة تجارة المحافظات الوسطى في قطاع غزة فيتشكل مجلس إدارتها من ٨ أعضاء، سبعة منهم يمثلون المنشآت الكبرى.^{٢٤} فلا تحظى المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة بالفرصة نفسها التي تحظى بها المنشآت الكبيرة في حقوقها التمثيلية في الغرف التجارية، وهذا ما أجمع عليه ٩٧،٦٪ من عينة الدراسة، وفي المقابل يعتقد ١٨٪ أن كافة المنشآت صغيرة ومتوسطة وكبيرة تحظى بالفرص التمثيلية ذاتها في الغرف التجارية،^{٢٥} وفقاً للشكل رقم (٩):

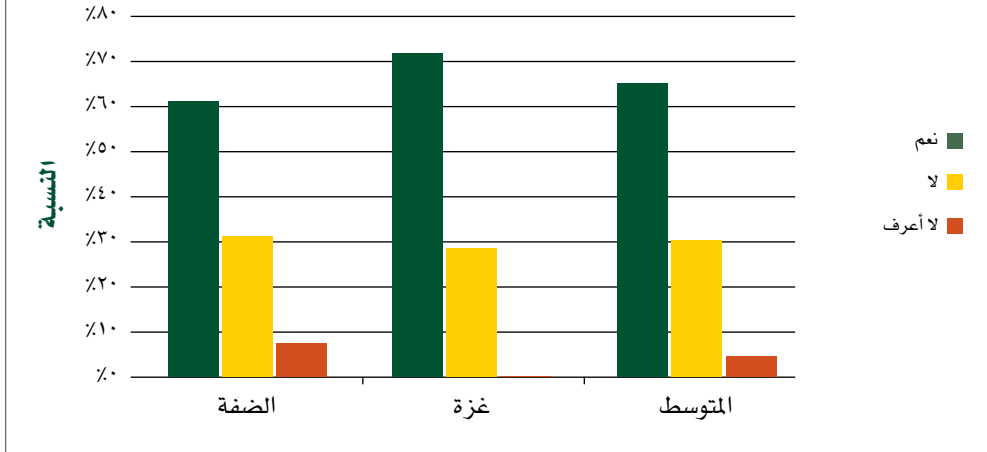
٢٤. أخذت هذه المعلومات من الاستمارة التي أعدت لغايات هذه الدراسة موجهة للغرف التجارية، علماً بأن كلا من غرفة تجارة بيت لحم وغرفة تجارة المحافظات الوسطى في قطاع غزة لم تحدد نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة من إجمالي المنتسبين لعضوية كل منهما!
٢٥. تتوزع النسب بين الضفة الغربية وقطاع غزة بخصوص هذا السؤال لتصل في الضفة إلى ٤٠، ٧٢٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذين يرون تقدم المنشآت الكبيرة في الحصول على الفرص التمثيلية على منشآتهم، وترتفع هذه النسبة في قطاع غزة لتصل إلى ٩٠، ٨٢٪.

فرص المنشآت الصغيرة والمتوسطة من ناحية "حقوق تمثيلية" مقارنة بفرص المنشآت الكبيرة في الغرف التجارية



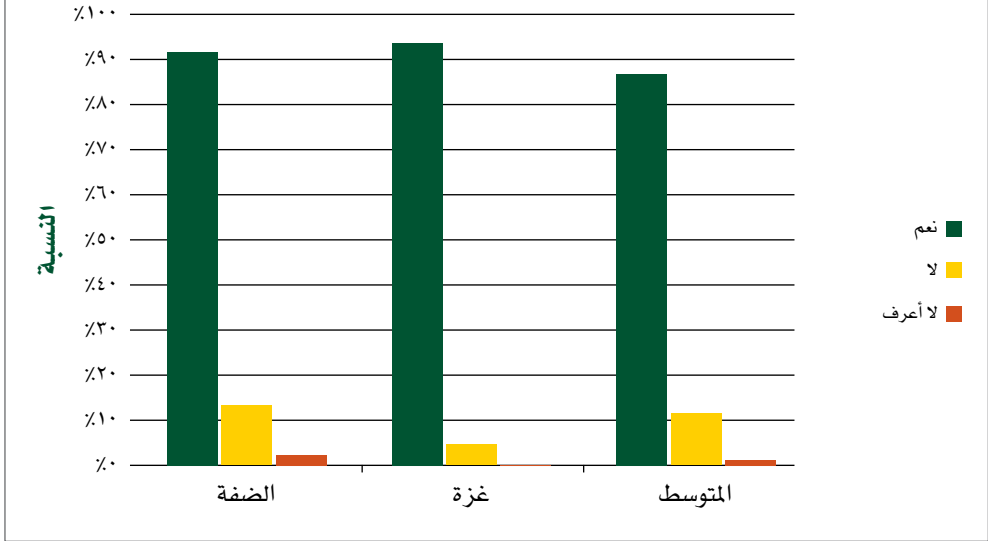
يؤكد الواقع الذي يتوافق مع قطاعات الأغلبية من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة من عينة الدراسة أن عضوية مجالس إدارتها لا تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة تمثيلاً صحيحاً؛ مما يترتب عليه عدم قدرة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة من القيام بدورها الفاعل، وعدم تلبية مطالبها ووضعها في الخطط المستقبلية، فيرى ٢، ٦٥٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة أن عدم تمثيل منشآتهم في مجلس إدارة غرفهم التجارية يؤثر سلباً على أداء الغرفة، حيث بلغت نسبة من يؤمنون بهذا ٤، ٦١٪ في الضفة الغربية، و٢، ٧١٪ في قطاع غزة؛ فالغرف في هذه الحالة ستقدم خدمات لا تلبى الاحتياجات والمتطلبات للسواد الأعظم من هيئاتها العامة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، في حين يرى ٣، ٣٠٪ أن هذا لا يؤدي إلى أية نتائج سلبية على أداء الغرف، (٣، ٣١٪ في الضفة الغربية و٨، ٢٨٪ في قطاع غزة)، علماً بأن ٥، ٤٪ لا يعلمون إن كان ذلك سيؤدي إلى نتائج سلبية أم لا، وفقاً للشكل رقم (١٠):

التأثير السلبي لعدم تمثيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجالس إدارة الغرف التجارية أداء الغرف التجارية



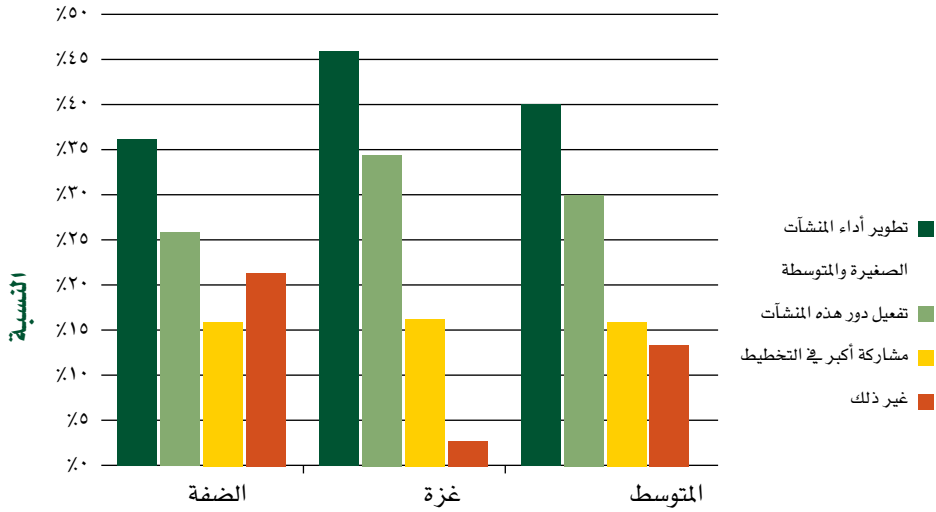
وتلافياً لأية نتائج سلبية قد يرتبها عدم تمثيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجالس إدارة الغرف التجارية للمنتسبين للغرفة، سواء على أداء الغرفة أو ثقة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالغرف التجارية؛ يمكن اللجوء إلى تخصيص حصة تمثيلية (كوتا) لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في عضوية مجلس إدارة الغرفة، وهذا ما أجمع عليه ٩٠، ٨٦٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة؛ ٩٠، ٩٣٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة يرون في الحصة التمثيلية (الكوتا) الضمان لهم، مقابل ٢، ٨٣٪ في الضفة الغربية، وربما أن نسبة المقتنعين بنظام الحصة التمثيلية مرتفعة إلى هذا الحد، فهي تظهر ثقافة الخوف من عدم مقدرتهم على منافسة المنشآت الكبيرة، هذه الثقافة التي ترسخت لديهم لتراكم تجاربهم الانتخابية السابقة. في حين أن ٢، ١١٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة لا يرون أن (الكوتا) هي الضمان لتمثيلهم في مجالس الإدارة للغرف التجارية، وفقاً للشكل رقم (١١):

الحاجة إلى كوتة (حصّة) لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في عضوية مجالس الإدارة للغرف التجارية



مع أن ٨٦,٩% قد أجمعوا على ضرورة تخصيص حصّة تمثيلية (كوتا) لهم في مجالس إدارة غرفهم التجارية، إلا أنهم يختلفون في سبب اعتقادهم هذا؛ ف٤٠,٢% منهم قد بنوا قناعتهم بنظام (الكوتا) على أن هذا يؤدي إلى تطوير منشآتهم، واللافت للانتباه أن هذا سبب قناعة ٨٠,٨% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة، مقابل ٣٦% في الضفة الغربية. بينما ٢٠% منهم بنوا قناعتهم بنظام (الكوتا) على أن هذا النظام سيؤدي إلى تفعيل دور منشآتهم، و١٦% منهم يظنون أن نظام (الكوتا) سيساعد منشآتهم على مشاركة أكبر، وإعطائهم مساحة أكثر في مخططات الغرف التجارية المنتسبين لها، وفقاً للشكل (١٢):

أسباب المطالبة بكوته تمثيلية لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجالس إدارة الغرف التجارية



٣. الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً للواقع القانوني والعملي

تحتاج المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى خدمات مساندة ومكملة أكثر مما تحتاجه المنشآت الكبيرة؛ وذلك لمحدودية مواردها المالية وقدراتها الإدارية، كما أنه لا يوجد مجال لتدراك أي قرار خاطئ في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لأن مثل هذا القرار كفيل بأن ينهي حياة المنشأة. من هنا تتضح ضرورة توفير الخدمات المكملة للمشاريع الصغيرة.^{٢٦} ولتحسين فرصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الحصول على أكثر الخدمات المساندة وأفضلها، تلجأ للانضمام إلى عضوية الأجسام النقابية، وعلى رأسها الغرف التجارية الموزعة على المحافظات الفلسطينية.

تتنوع الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنتسبين لعضويتها، وقد حدد كل من قانون الغرف التجارية الساري في الضفة الغربية والأمر (٢٢٦) الساري في قطاع غزة تلك الخدمات، في إطار اختصاصات الغرف التجارية والوظائف المنوطة بها، منها توفير البيانات والمعلومات، والتصديقات والشهادات كالتصديق على شهادة المنشأ، وفض المنازعات، وعقد المؤتمرات على الصعيد الداخلي والخارجي.

٣.١ الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية مستندة إلى للتشريع

• توفير البيانات والمعلومات

تعد الغرف التجارية مركزاً مهماً للمعلومات والبيانات والإحصاءات المتعلقة بالوضع الاقتصادي والصناعي والتجاري والخدمي في المحافظة، كما تعمل هذه الغرف على معالجة هذه المعلومات وتبويبها وتحليلها على نحو يمكّن رجال الأعمال والصناعيين والباحثين من الاستفادة منه. فعلى سبيل المثال أنشأت غرفة تجارة محافظة رام الله والبيرة دائرة تسمى "دائرة المعلومات والتوثيق" لتقوم بهذه المهمة، وهذه المهمة منسجمة مع النص القانوني، وفي حال طلب العضو تزويده بالمعلومات فعليته تعبئة نموذج طلب المعلومات، وإرفاق الأوراق الثبوتية ودفع رسم قدره (٣٠) شيكلاً مقابل هذه الخدمة التي تعمل الغرفة على توفيرها خلال مدة تتراوح ما بين يوم وأسبوع. ولا يقتصر دور الغرف التجارية على تجميع هذه المعلومات، بل تقوم بتنظيمها وتبويبها ونشرها، وتحديثها، للرد على الاستفسارات المقدمة حول المنتسبين للغرف التجارية، وتزويد الجهات الرسمية بها.

وقد أفرد المشرع في التشريعات السارية في الضفة الغربية وقطاع غزة نصاً قانونياً يتناول خدمة:

٢٦. باسم مكحول، منشآت الأعمال الصغيرة في شمال فلسطين: الواقع والاحتياجات، ط ١، مركز بيسان للبحوث والإنماء، مؤسسة الناشر، فلسطين، ٢٠٠٥، ص ٣٢.

«جمع المعلومات والإحصاءات التجارية والصناعية وتبويبها ونشرها وإمداد الوسط التجاري والصناعي والدوائر ذات الاختصاص بها»^{٢٧}، كما هو الحال في كل من مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤،^{٢٨} ومشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠١٠،^{٢٩} علماً بأن الأخير أوجب ضرورة التنسيق مع الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بصفته المنتج الرسمي للبيانات والمعلومات، وهي خدمة متاحة لكافة الجهات الرسمية وغير الرسمية، كما يمكن لكل المنشآت الكبيرة والمتوسطة والصغيرة الحصول على البيانات والمعلومات المتوافرة لدى الغرف.

رغم أن الغرف التجارية ملزمة بتقديم هذه الخدمة إلى كافة المنتسبين لعضويتها، إلا أن ٨١،٢٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة يرون أن الغرف التجارية المنتسبين لعضويتها لا تقدم لهم خدمة المعلومات، ولا تشكل بنك معلومات لهم. وتصل نسبة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذين لا تقدم لهم غرفهم التجارية هذه الخدمة في الضفة الغربية ٧٦،٥٪ في الضفة الغربية، بينما ترتفع هذه النسبة في قطاع غزة إلى ٨٩،٤٪. إلا أن ١٨،٨٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة تستفيد من هذه الخدمة، نسبتهم في قطاع غزة ١٠،٦٪، وترتفع هذه النسبة إلى ٢٣،٥٪ في الضفة الغربية. وهذا يعني أن هذه الخدمة تقدم في الضفة الغربية بمستوى أفضل منه في قطاع غزة. كما هو موضح في الشكل (١٣).

• التصديقات والشهادات (شهادة المنشأ، شهادة إعادة التصدير، تصديق سجلات المنتسبين)

شهادة المنشأ هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية للبلد المصدر، تبين مكان صنع البضاعة المراد تصديرها، وتعد وثيقة ضرورية للتعرف إلى جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي ستفرض عليها، أو المعاملات التفضيلية التي ستمنح لها. تمكّن شهادة المنشأ من التحكم في منع دخول السلع المقاطعة اقتصادياً أو الممنوعة،^{٣٠} وشهادة المنشأ الصادرة عن الغرف التجارية الفلسطينية عبارة عن وثيقة تثبت بأن البضاعة المراد تصديرها ذات منشأ اقتصادي فلسطيني، وهي إما أن تكون شهادة منشأ خاصة بالدول العربية، أو شهادة منشأ خاصة بالدول الأجنبية -

٢٧. المادة (٥) من القانون رقم (٢١) لسنة ١٩٦١ قانون الغرف التجارية والصناعية المؤقت المعدل، المنشور في العدد (١٥٥٥) من الجريدة الرسمية الأردنية، بتاريخ ١٧/٦/١٩٦١، ص ٧٤٠. وهي تطابق المادة ١٤ من الأمر ٣٢٦ الساري في قطاع غزة التي جاء نصها على النحو الآتي: «تقوم الغرفة التجارية بجمع كافة المعلومات والإحصاءات التي تهم التجارة والصناعة والزراعة وتبويبها ونشرها وإمداد الحكومة بالبيانات والمعلومات والآراء المتعلقة بالمسائل التجارية والصناعية والزراعية وكذلك تحديد الغرف التجارية».

٢٨. المادة (١/١٨) من المشروع.

٢٩. المادة (١/٨) من المشروع.

٣٠. <http://www.ramallahcci.org>، تمت زيارة الموقع بتاريخ ٢٠١٠/١٠/٢.

فعلى سبيل المثال تصدر غرفة تجارة محافظة رام الله والبيرة شهادة المنشأ بعد أن يتم استيفاء الشروط المطلوبة، المتمثلة بتقديم قائمة تعبئة يظهر من خلالها أوزان البضاعة وكمياتها (Packing List)، وفاتورة تجارية مبين فيها كميات البضاعة المراد تصديرها وقيمتها (Invoice)، وشهادة من وزارة الزراعة، في حال المنتجات الزراعية وبعض المنتجات الغذائية، أو حسب الوزارة المختصة. وبعد ذلك تتم مراجعة بيانات المنشأة المخزنة لدى الغرفة، وتحديد نسبة المدخلات المحلية للمنتج، على ألا تقل عن ٤٠٪ في حال التصدير للدول العربية، و٣٥٪ في حال التصدير لباقي دول العالم، ومن ثم تعبئة نموذج شهادة المنشأ، وتسديد رسوم الشهادة البالغة ١٠٠٠/٢ من قيمة الفاتورة، على أن لا تقل الرسوم عن ٥ دنانير، ولا تزيد على ٣٠ ديناراً، ويستغرق استصدار شهادة المنشأ ما يعادل خمسة عشر دقيقة.^{٢٢} أما البضاعة ذات المنشأ غير الفلسطيني، فتقوم الغرف التجارية بإصدار شهادة إعادة التصدير.^{٢٣} وغير ذلك من التصديقات.

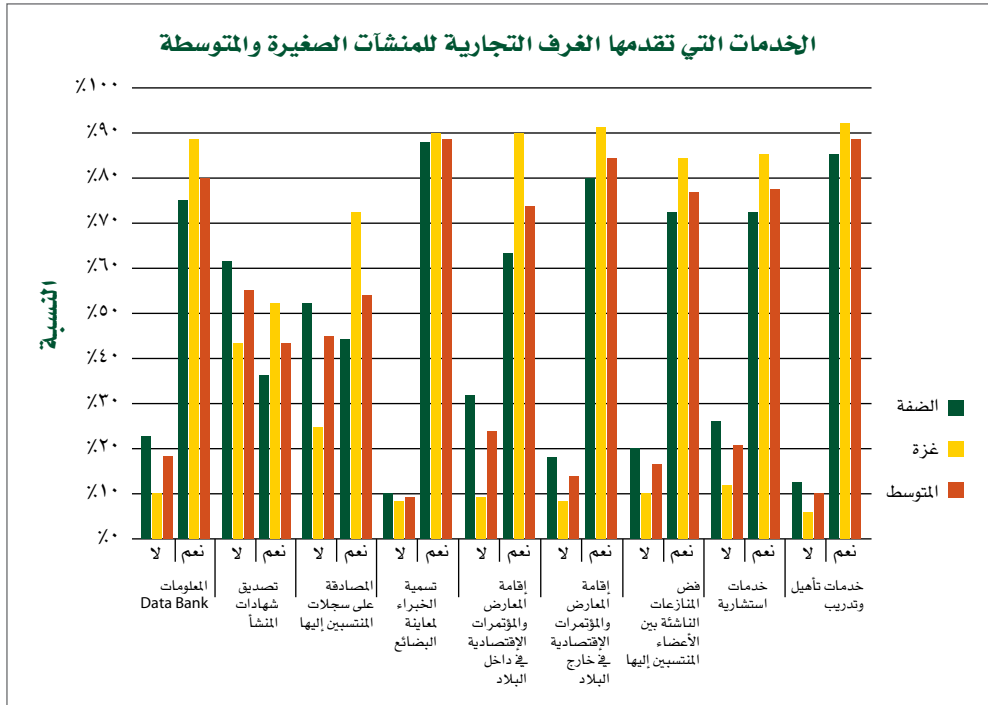
ويستفيد من خدمة التصديقات والشهادات الممنوحة من الغرف التجارية ٤، ٥٦٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، علماً بأن ٣، ٦٢٪ من منشآت الضفة الغربية الصغيرة والمتوسطة تستفيد من خدمة التصديقات، مقابل ٥، ٤٥٪ في قطاع غزة. بينما لا تقدم الغرف التجارية هذه الخدمة لـ ٦، ٤٣٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، وبالمفاضلة بين أداء الغرف التجارية لهذه الخدمة في الضفة الغربية وقطاع غزة، نجد أنه في الضفة الغربية أفضل منه في غزة؛ ذلك أن ٥، ٥٤٪ من منشآت القطاع الصغيرة والمتوسطة يرون أن الغرف لا تقدم هذه الخدمة، بينما تنخفض نسبتهم في الضفة الغربية لتصل إلى ٧، ٣٧٪. كما هو موضح في الشكل (١٣).

٢١. باستثناء شهادة المنشأ الخاصة بدول الاتحاد الأوروبي يتم إصدارها من وزارة المالية - دائرة الجمارك.

٢٢. دليل خدمات الأعضاء، غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله - البيرة، ٢٠٠٩-٢٠١٠، ص ٢٧.

٢٣. للمزيد حول إعادة التصدير انظر الصفحة الإلكترونية لوزارة الاقتصاد الوطني:

<http://www.met.gov.ps>



• فض المنازعات التجارية

تعد الغرفة التجارية حلقة وصل بين أعضائها من جهة، والشركات والمؤسسات التجارية من جهة أخرى، لذا فقد أخذت على عاتقها مهمة فض المنازعات التي قد تنشأ بين الأعضاء المنتسبين إليها أو غير المنتسبين، من الداخل والخارج.

وتمارس الغرف التجارية هذه المهمة عن طريق الوساطة ولجان التحكيم، في المنازعات التي تقع بين أعضاء الهيئة العامة، كما تتوسط الغرفة في المنازعات التجارية التي قد تقع بين أعضائها وبين شركات أجنبية أخرى، حيث تلجأ الغرفة في هذا المجال إلى الاتصال بالمعنيين في البلد الأجنبي بصفته تمثل أعضاءها في القضية المطروحة للتحكيم .

وتشترط الغرفة للدخول في أعمال التحكيم والوساطة موافقة طرفي النزاع على التحكيم، وأن يقدموا طلباً رسمياً للبدء في التحكيم بوضوحان فيه طبيعة المشكلة المراد التحكيم فيها، وأطراف النزاع.

وهذه الخدمة تقدمها الغرف التجارية الفلسطينية؛ وذلك تطبيقاً للنص القانوني المتمثل في المادة (٢٠) من الأمر ٣٢٦ الساري في قطاع غزة، والمادة (٥) من القانون (٢١) لسنة ١٩٦١ الساري

في الضفة الغربية، علماً بأن نظام الغرف التجارية رقم (٥٨) لسنة ١٩٦١ قد أفرد الفصل الرابع منه لتنظيم عمل لجان التحكيم، والآلية التي تقض فيها الخلافات الداخلية والخارجية، وفقاً للتفصيل الآتي:

أ. في حال كان الخلاف أو النزاع داخليا بين التجار وأصحاب المهن المنتسبين للغرفة:^{٢٤}

١. تقديم طلب خطي من الطرفين، أو أحدهما بشرط موافقة الطرف الآخر خطياً على قبول تحكيم الغرفة.

٢. تقوم الغرفة بعد استلام الطلب بتعيين لجنة مكونة من ثلاثة من أعضائها أو من غير أعضائها، تتوافر فيهم مواصفات الأمانة والثقة والخبرة، ويشترط أن لا يكونوا على اتصال بالموضوع.

٣. تحدد الغرفة مقدار الرسم الواجب دفعه مقابل تحكيمها في النزاع المعروض عليها، كما تحدد الغرفة لجنة التحكيم، والنفقات التي تدفع لمباشرة اللجنة لأعمالها.

٤. تباشر اللجنة أعمالها في غضون أسبوع من تاريخ تبليغها تعيينها لجنة لفضّ النزاع، ووصولها على صك التحكيم الموقع من طرفي النزاع. وتباشر اللجنة أعمال فضّ النزاع مع التزامها بتدوين كافة الإجراءات في محضر خاص يرفع مع قرارها إلى رئيس الغرفة ليصادقه، ومن ثم يتولى رئيس الغرفة تبليغه للطرفين. علماً بأن قرارات لجنة التحكيم تؤخذ بالأكثرية.

ب. أما في حال كان النزاع ذا طرف أجنبي، فتؤلف لجنة تحكيم مكونة من ممثل عن الغرفة المحلية التي ينتسب إليها العضو، ومندوب عن وزارة الاقتصاد الوطني، ومندوب عن القنصلية التي ينتسب إليها الشخص الأجنبي بطلب من وزارة الخارجية (الأردنية)، ومن ثم تمارس هذه اللجنة أعمالها بذات الآلية المتبعة في لجان التحكيم المحلية.

لقد رسم هذا النص الطريقة المثلى لفض النزاعات التجارية على الصعيد الداخلي والصعيد الخارجي، وقد وفق المشرع في إيراد مثل هذا النص في النظام لا في القانون؛ ذلك أن معالجة المسائل التصيلية محلها التشريع الثانوي لا القانون.^{٢٥} إلا أن هذا النص اشتمل عبارة (وزارة الخارجية الأردنية) وهذا لم يعد متطابقاً مع الوضع الحالي. ومن الواضح أن النص القانوني أعطى الغرف التجارية صلاحية لفضّ المنازعات الداخلية والخارجية الناشئة، بين المنتسبين

٢٤. المواد ٦٩-٧٤ من نظام الغرف التجارية رقم (٥٨) لسنة ١٩٦١، الساري في الضفة الغربية.

٢٥. فض المنازعات أحد اختصاصات الغرف التجارية الذي أكده مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤ في المادة (٢/١٨) منه، وكذلك

المادة (٨/٨) من مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠١٠، على أن يصدر نظام خاص يحدد تشكيلة هذه اللجنة وآلية عملها.

لعضويتها من المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

يؤكد ٤, ٨٢٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن الغرف التجارية لا تلعب دوراً في فض المنازعات الناشئة بينهم، على أن ٥, ٨٨٪ من منشآت القطاع الصغيرة والمتوسطة لا تقدم لها الغرف التجارية هذه الخدمة، مقابل ٧٩٪ في الضفة الغربية. إلا أن ٦, ١٧٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة تؤكد أن الغرف تلعب دوراً في فض المنازعات الناشئة بينهم. كما هو موضح في الشكل (١٣).

• عقد المؤتمرات الاقتصادية والمعارض المحلية والدولية

تعمل المعارض الدولية على تعميق قنوات الاتصال بين المجتمعات الاقتصادية الدولية وتقوي الروابط بينها، كما أنها تعدّ وسيلة لتبادل المعرفة والقدرات والتعرف إلى السلع، ومعرفة ما هو جديد، والسعي للتطوير نحو الأفضل.

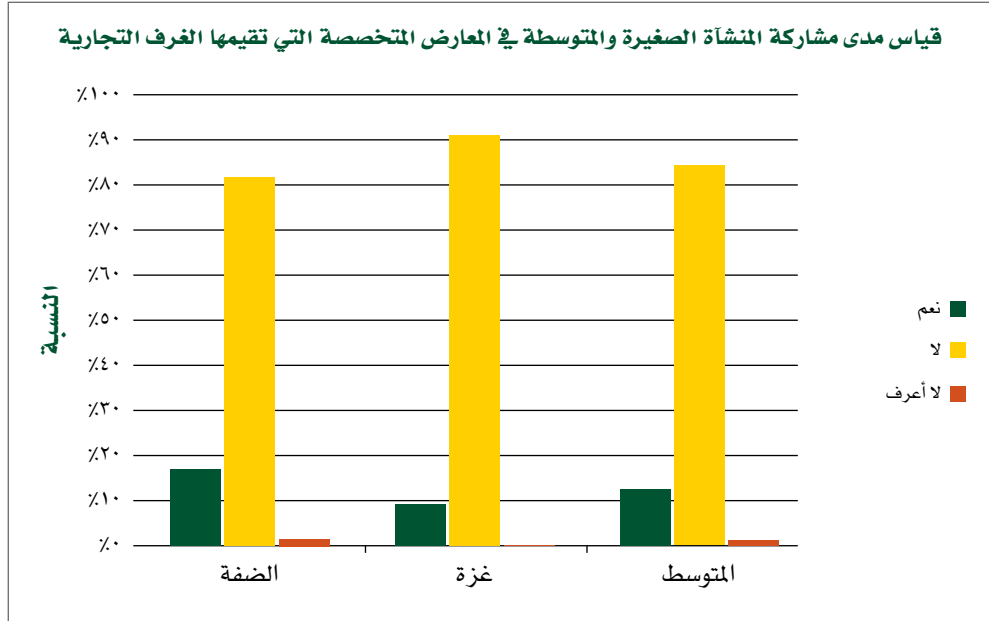
فتنشر الغرف التجارية الفلسطينية بانتظام عبر مواقعها الإلكترونية ملخصاً عن أهم المعارض العالمية التي تقام في الدول العربية والأوروبية وفي أمريكا، ويتضمن هذا الملخص اسم المعرض، ومكانه، ومدته، ونوع البضائع المعروضة فيه، والجهات القائمة على تنظيمه، وغيرها من البيانات المهمة.^{٣٦}

وفي الواقع يؤكد ٢, ٢٥٪ من منشآت القطاع والضفة الغربية أن غرفهم التجارية تؤدي دورها بإقامة المعارض والمؤتمرات الاقتصادية داخل البلاد، أما المعارض والمؤتمرات الخارجية فيرى ٣, ١٥٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة أنها تؤدي دورها. إلا أن أداء الغرف التجارية لهذه الخدمة بإقامة المعارض والمؤتمرات الاقتصادية داخل البلاد وخارجها لا يرقى إلى رضا المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، ف ٨, ٧٤٪ منهم يرون أن الغرف التجارية لا تؤدي دورها بإقامة المعارض والمؤتمرات الاقتصادية داخل البلاد، في حين ٧, ٨٤٪ يرون أن الغرف التجارية قد قصرت بإقامة المعارض والمؤتمرات خارج البلاد، كما هو موضح في الشكل (١٣).

الأصل أن الغرف التجارية تقيم المعارض المتخصصة كمعارض المفروشات، والأجهزة الإلكترونية، ومعارض الملابس والمعارض الغذائية، ليجد أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة منها متنفساً، ومجالاً لتسويق منتجاتهم، وهذه هي الصورة المثالية، إلا أن ٦, ٨٥٪ من المنشآت الصغيرة

٣٦. مثال على هذه الخدمة ما توفره غرفة تجارة نابلس عبر موقعها الإلكتروني، للمزيد انظر الموقع الإلكتروني لغرفة تجارة نابلس: <http://www.nablus-chamber.org/expolist.htm>

والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة لا تقوم بتسويق منتجاتها خلال هذه المعارض، وتفصيلاً في الضفة الغربية ٨٢٪ لا يقومون بتسويق منتجاتهم خلال هذه المعارض، وفي غزة تصل هذه النسبة إلى ٩١٪. في المقابل يسوق ٤, ١٣٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في الضفة الغربية وقطاع غزة منتجاتهم خلال هذه المعارض، كما هو موضح في الشكل (١٤):



إن وجهة نظر المنشآت الصغيرة والمتوسطة السلبية لدور الغرف في أداء خدمة إقامة المعارض على الصعيد الداخلي والخارجي، ومدى الاستفادة منها كنافذة لتسويق منتجاتهم، تعزى إلى ضعف إمكانيات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أمام منتجات المنشآت الكبيرة من جهة على الصعيد المحلي، وأمام منتجات مثيلاتها في الدول المجاورة على مستوى المعارض الدولية، التي في الغالب تقام لعرض إمكانيات المنشآت الكبيرة لا المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

• تقديم المقترحات المتعلقة بالقوانين والأنظمة ذات الصلة الاقتصادية

نصّت المادة (٥) من القانون رقم (٢١) لسنة ١٩٦١ على أن الغرف التجارية "تقدم للدوائر ذات العلاقة والمؤسسات البيانات والمقترحات المتعلقة بالقوانين والأنظمة المقررة التي لها صفة اقتصادية وفي كل ما يؤدي إلى تقدم الأعمال التجارية وازدهارها في البلاد"، أما الأمر ٢٢٦ الساري في قطاع غزة، فقد نص في المادة ١٥ منه على أنه: "يجوز للغرفة التجارية أن تقدم للحكومة ما لديها من المقترحات والآراء في المسائل الآتية:

١. القوانين واللوائح والضرائب الخاصة بالتجارة والصناعة والزراعة.
٢. التعريف الجمركية والضرائب الخاصة بالتجارة والصناعة والزراعة.
٣. إنشاء وتعديل طرق النقل والأجور والرسوم الخاصة بها.
٤. اللوائح الخاصة بالمحلات الخطرة والمقلقة للراحة والمضرة للصحة والمحلات العمومية.
٥. جميع المسائل الأخرى المتعلقة بتقديم التجارة والصناعة والزراعة".

بموجب النصين السابقين للغرف التجارية تقديم مقترحاتها وآرائها المتعلقة بالقوانين الاقتصادية والضرائب وغيرها، إلا أن كلا من النصين قد أعطى الغرف التجارية تقديم مثل هذه المقترحات بصيغة الجواز لا الإلزام، مستخدماً عبارة "يجوز"، مع أن المتوقع من الغرف التجارية المشاركة الفعالة في وضع الخطط والسياسات العامة للاقتصاد الفلسطيني، والمشاركة في إعداد مشاريع القوانين والأنظمة الاقتصادية.

• تسمية الخبراء

نصّت المادة (٥) من القانون رقم (١٢) لسنة ١٩٦١ الساري في الضفة الغربية على أن الغرف التجارية تقوم بتسمية الخبراء، حيث جاء نصها على النحو الآتي: "تسمي الغرف التجارية أو الصناعية حسب اللزوم الخبراء لمعاينة السلع والبضائع وبيان أصنافها وأوزانها وتقدير أثمانها". كذلك الحال في مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤، حيث نصّ على اختصاص الغرف بتسمية الخبراء، الذين يمتد عملهم إلى "دراسة المواضيع ذات الصبغة التجارية أو الصناعية أو الزراعية" دون أن يقتصر على "فحص ومعاينة السلع والمنتجات والبضائع وبيان أصنافها وأوزانها وتقدير أثمانها"^{٣٧}، كما يقوم الخبراء، بعد معاينة البضائع، بالمصادقة وتوقيعهم على البضاعة. غير أن ٦, ٨٩٪ من أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة يؤكدون أن غرفهم التجارية لا تساعدهم بالحصول على أسماء الخبراء لمعاينة البضائع والسلع، مقابل ٤, ١٠٪ يؤكدون أن غرفهم التجارية تعينهم في تحديد الخبراء لمعاينة البضائع والمنتجات، كما هو موضح في الشكل (١٢).

٢.٣ خدمات تقديمها الغرف التجارية مستندة للواقع العملي

إن الواقع العملي الذي عايشته الغرف التجارية، من خلال عملها عبر السنوات الماضية مع منتسبيها، قد أفرز العديد من الخدمات التي ارتأت الغرف التجارية تقديمها لمنتسبيها، رغم

٣٧. المادة (٥/١٨) من مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤.

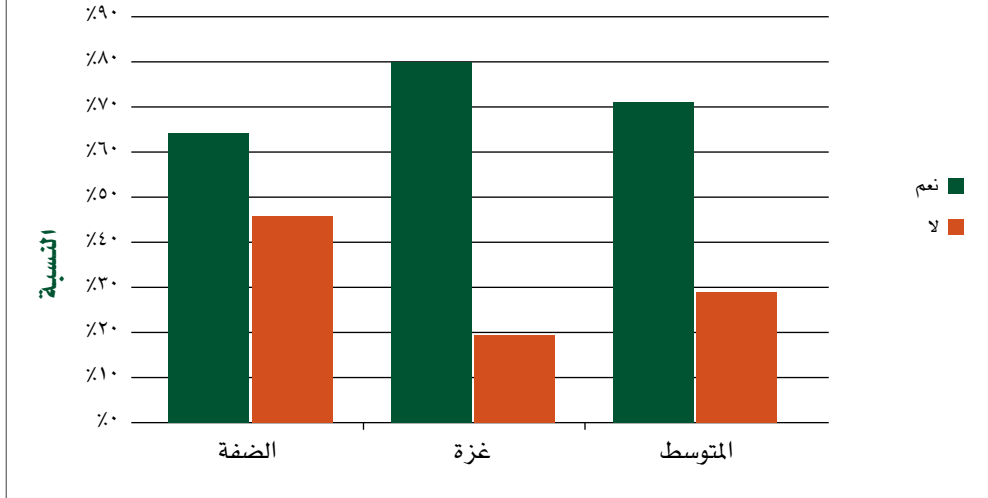
غياب النص على هذه الخدمات في ثانيا التشريعات السارية، كالتدريب وتقديم الاستشارات.

• التدريب والتأهيل وتقديم الاستشارات

تقوم العديد من الغرف التجارية الفلسطينية بعقد دورات تأهيلية وتدريب للأعضاء المنسبين لها، وقد أنشأت بعض هذه الغرف دائرة خاصة تتولى متابعة الأمور المتعلقة بالتدريب، وإعداد البرامج التدريبية في المجالات الإدارية والمهنية، وتتنوع هذه الدورات بين دورات متخصصة في الإدارة، والتسويق، والإنتاج، والمحاسبة والضرائب والجمارك، والحاسوب واللغات وإدارة المشاريع وغيرها.

استناداً إلى تحليل بيانات عيّنة الدراسة حول أداء الغرف التجارية لخدمات التدريب والتأهيل، يؤكد ٣، ٨٩٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة أن غرفهم التجارية لا تقدم هذه الخدمة، وتتقارب وجهة نظر هذه المنشآت في الضفة الغربية وقطاع غزة، حيث تبلغ في الأولى ٩، ٨٦٪ في الضفة الغربية و ٥، ٩٣٪ في قطاع غزة، من جهة أخرى ٧، ١٠٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية تقدم لها غرفها التجارية خدمات التدريب والتأهيل، ويبقى أداء الغرف التجارية في الضفة الغربية لخدمة التدريب والتأهيل أفضل منه في غزة، كما هو موضح في الشكل (١٣). مع أن تقديم خدمات التدريب والتأهيل للعاملين في المنشآت الصغيرة والمتوسطة ينعكس إيجاباً على أداء هذه المنشآت، وبالمحصلة تطور أوضاعها المادية، وهذا ما أجمع عليه ٨، ٧٠٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، مقابل ٢، ٢٩٪ لا يرون أن هذه الخدمات قد ترقى بوضع منشأتهم. ويعول أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة على خدمات التأهيل والتدريب لتحسين مستوى منشأتهم أكثر ممن هم في الضفة الغربية، حيث بلغت نسبة من قالوا بأن التدريب والتأهيل سيعمل على تحسين وضع منشأتهم في القطاع ٧، ٨٠٪، بينما تراجع هذه النسبة في الضفة الغربية لتصل إلى ٣، ٦٤٪، كما هو موضح في الشكل (١٥):

قياس مدى تأثير الخدمات التدريبية للعاملين في المنشأة على تطوير عمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة من الناحية المادية



ويمكن لكافة منتسبي الغرف التجارية المشاركة بهذه الدورات لدى نشر الإعلان عن تلك الدورات في الصحف المحلية، ودفع الرسوم التي تتفاوت من دورة إلى أخرى، ولعل هذه الخدمة من أهم الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

كما تقوم الغرف التجارية بتنظيم ورشات العمل والمحاضرات والندوات الاقتصادية، التي تعد فرصة يلتقي فيها أعضاء الهيئة العامة للغرفة. وقد نص مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠١٠ في مادته (١٢/٨) على: "إقامة المعاهد والمراكز التدريبية لخدمة أهداف القطاع الخاص ودعمه وتطويره على نحو يضمن تحقيق المصلحة العامة بما يتوافق مع القوانين ذات الصلة".

وتقدم الغرف التجارية خدماتها الاستشارية للمنتسبين لعضويتها، فيما يطلب منها من استشارات. وقد أجمع ٢٢٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة على أن الغرف التجارية المنتسبين لعضويتها تقدم لهم خدماتها الاستشارية، بينما ٧٨٪ منها تؤكد أن الغرف المنتسبين لعضويتها لا تقدم لهم خدماتها الاستشارية. وتقدم الغرف التجارية في الضفة الغربية خدماتها الاستشارية أفضل من مثيلاتها في قطاع غزة، حيث بلغت النسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من هذه الخدمات في الضفة الغربية ٢٦، ٦٪، بينما تتراجع إلى ٨، ١٣٪ في قطاع غزة، كما هو موضح في الشكل (١٣).

وتتنوع الاستشارات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما تتفاوت حاجة هذه المنشآت إليها تبعاً للمجال المقدم فيه هذه الاستشارة، وأهمها: أولاً: في مجال الفرص

الاستثمارية ١, ٥٦٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة بحاجة إلى الاستشارات في هذا المجال، مقابل ٩, ٤٣٪ لا يعتقدون أنهم بحاجة إليها في مجال الفرص الاستثمارية.

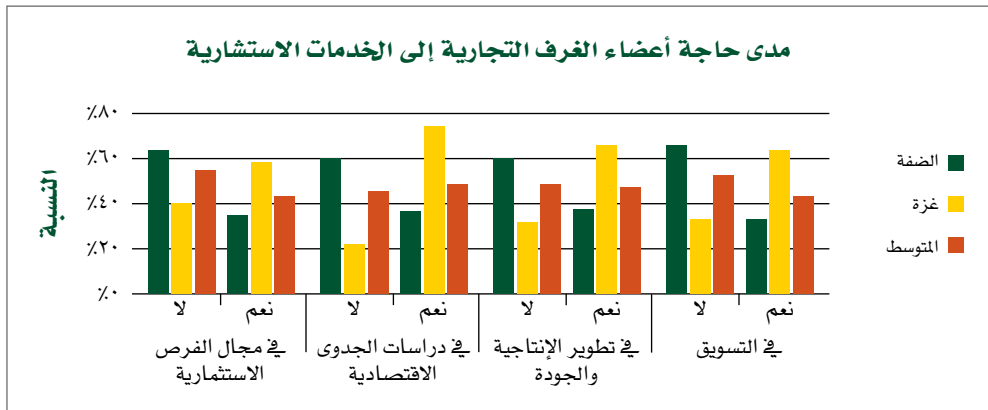
ثانيًا: الاستشارات في دراسات الجدوى، فقد أكد ١, ٥٢٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة عدم حاجة منشآتهم إلى الاستشارات في هذا المجال، ومقابل ٩, ٤٧٪ عبروا عن حاجتهم إلى الاستشارات في دراسات الجدوى.

ثالثًا: الاستشارات في تطوير الإنتاجية والجودة، إذ أكد ٦, ٥١٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة حاجة منشآتهم إليها، مقابل ٤, ٤٨٪ لا يحتاجون إلى الاستشارات في مجال تطوير الإنتاجية والجودة.

رابعًا: الاستشارات في التسويق، حيث عبّر ٤, ٥٥٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية عن حاجتهم إليها، بينما أعرب ٦, ٤٤٪ عن عدم حاجتهم إلى الاستشارات في مجال التسويق.

إن أكثر مجال تحتاج المنشآت الصغيرة والمتوسطة إليه في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة من الاستشارات فيه؛ هو مجال التعريف بالفرص الاستثمارية، فقد وصلت النسبة إلى ٢, ٦٥٪، فأكثر المجالات التي تحتاج المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى الاستشارات فيه في الضفة الغربية هو مجال التسويق، حيث بلغت النسبة ٦٧٪، ويقابله الاستشارات في مجال الفرص الاستثمارية في قطاع غزة الذي بلغت نسبة المنشآت التي بحاجة للاستشارات فيه ٤١٪.

أما أقل مجال تحتاج المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة للاستشارات فيه، فهو مجال دراسات الجدوى الاقتصادية، وفي الضفة الغربية أقل هذه المجالات حاجة للاستشارة فيه هو مجال تطوير الإنتاجية والجودة، مقابل مجال دراسات الجدوى الاقتصادية، وفقا للشكل (١٦):



• التصديقات

أخذت الغرف التجارية على عاتقها إصدار مجموعة من الشهادات والتصديقات التي اقتضتها الحاجة، فبالإضافة إلى إصدار شهادة المنشأ التي نصت عليها التشريعات السارية في الضفة الغربية وقطاع غزة، تصدر الغرف شهادة رجال الأعمال، وشهادة عضوية باللغتين العربية والإنجليزية، وإصدار شهادة موظف، والتصديق على الكفالات التجارية، ومساعدة الأعضاء في الحصول على جوازات السفر، وتصاريح الدخول إلى إسرائيل.

• إصدار الأدلة والدراسات

تعمل الغرف التجارية على إصدار الأبحاث، والأدلة، والدراسات المتصلة بالوضع الاقتصادي الفلسطيني بشكل عام، وفي بعض الأحيان تقتصر هذه الدراسات على الوضع الاقتصادي في المحافظة، وتقوم الغرف التجارية بتوزيع هذه الإصدارات مجاناً، كما تتوافر في معظم الغرف التجارية مكتبة تشتمل على الدراسات والأبحاث في الموضوعات ذات الشأن الاقتصادي، التي يستفيد منها العضو المنتسب للغرفة.

٣.٣ خدمات تقدمها الغرف التجارية مع الجهات ذات العلاقة

يؤسس المنشآت الصغيرة والمتوسطة عادة أشخاص ريادةيون، ولديهم الخبرة الفنية والرغبة في العمل الحر، ولكن تنقصهم المهارات الأخرى اللازمة لإنجاح منشأتهم. من هنا تبرز الحاجة إلى توفير خدمات تطوير الأعمال؛ لمساعدة هؤلاء على بناء قدراتهم في مجالات احتياجاتهم المختلفة لإدارة منشأتهم. إن طبيعة هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التي تعتمد في إدارتها على شخص واحد ليقوم بمجموعة متعددة منها المهام؛ تفرض على الغرف التجارية إذا ما أرادت دعم هذه المنشآت أن تعمل على بناء قدرات الأشخاص القائمين عليها، في مجال مهامهم المختلفة لضمان نجاح هذا القطاع.

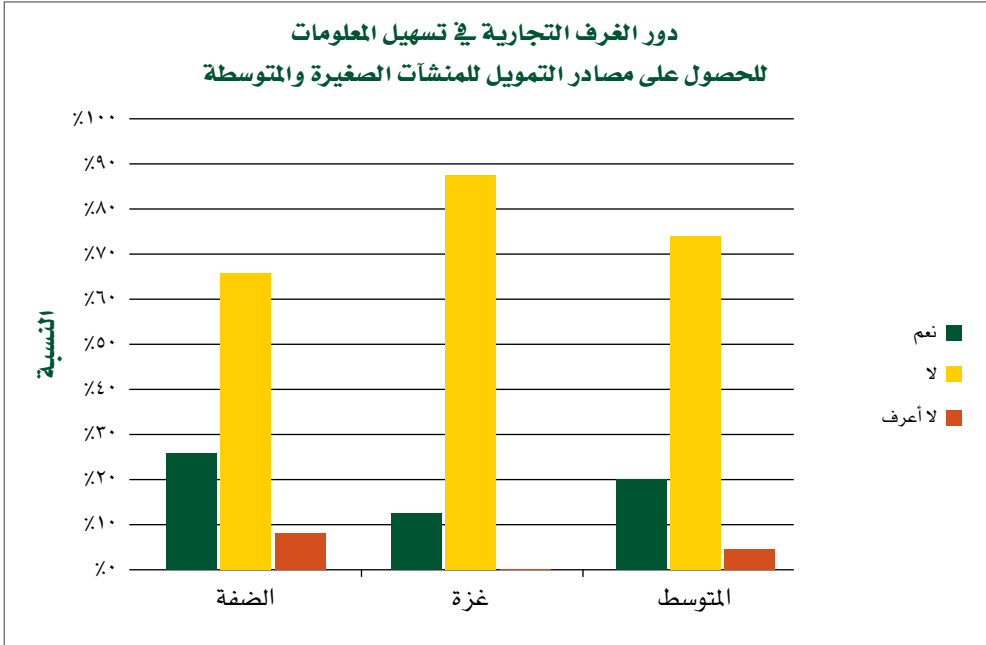
تشكل البنية التحتية جزءاً محورياً من تطور أي بلد، فتزويد الخدمات الأساسية التي تحتاج إليها المنشآت الصغيرة والمتوسطة للاحتياجات اليومية، من ماء وكهرباء، وخدمات صحية، وطرق ومواصلات، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة، يشكل عاملاً مركزياً لنجاح هذه المنشآت. فإذا ما كان هناك تمثيل حقيقي، وتفعيل لدور الغرف التجارية في تطوير سياساتها اتجاه هذا القطاع، ولجان الضغط وحشد التأييد، فإن هذا سوف ينعكس إيجاباً على عضوية الغرف، وفي الاتجاه الآخر شعور أصحاب هذا القطاع بإيجابية الدور الذي يمكن للغرف التجارية أن تقدمه في سبيل أعضائها.

إن هذا الأمر يتطلب في الدرجة الأولى أن تكون هناك علاقة جيدة ووثيقة، بين الغرف التجارية والقطاع الحكومي، والقطاع الخاص، وهذا يتأتى من خلال وضع سياسات واضحة، لكل إجراء يمكن أن يدفع عجلة التطوير والتقدم، في بناء البنية التحتية لأعضاء الغرف التجارية بالشراكة الحقيقية، والتعاون بين هذه الغرف وشركة الكهرباء في كل محافظة، إضافة للهيئات المحلية والقطاع المسؤول عن المياه، والوزارات والمديريات التابعة لها في كل محافظة، كوزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة الأشغال العامة، ووزارة الصحة، والعمل، وغيرها من المؤسسات الحكومية وعلى رأسها مجلس الوزراء، صاحب القرارات المساندة والفاعلة لكثير من السياسات الاستثمارية في فلسطين.^{٢٨}

إضافة إلى توفير البنية التحتية المناسبة، فإنه يقع على عاتق الغرف التجارية بالتعاون مع المصارف والجهات الممولة، تقديم الخدمات الاستشارية لأصحاب هذه المنشآت، عن طريق خبراء ذوي كفاءة، ولديهم التجارب العملية في فلسطين، أو تجارب الخبراء في بلادهم، إضافة إلى دور الغرف التجارية في تسهيل التمويل، وتغطية احتياجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، من معلومات وتنمية قدراتها على التصدير.

إن التعاون مع جهات التمويل يمكن أن يثمر الكثير، في تطوير قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إذا ما وُجِّه بالطريق الصحيح. فقد توفّر الغرف للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بتوفير المعلومات لهذه المنشآت عن مصادر التمويل، والجهات المانحة التي يمكن لهذه المنشآت اللجوء إليها للحصول على الدعم المالي لها، إلا أن ٥٠، ٧٤٪ من هذه المنشآت في الضفة الغربية وقطاع غزة يرون أن الغرف المنتسبين لعضويتها لا تقدم مثل هذه الخدمة لهم، مقابل ٢٠، ١٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة تقدم لهم هذه الخدمة، وفقاً للشكل (١٧):

٢٨. الاستثمار الموجهة للغرف التجارية.

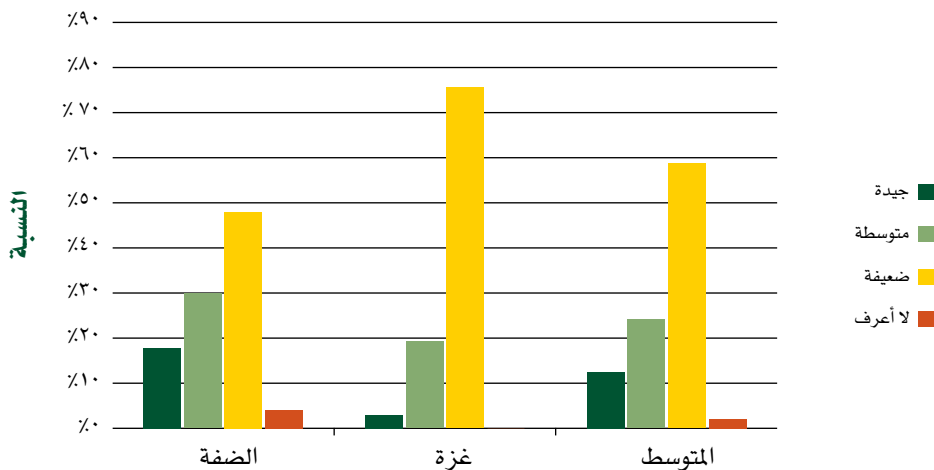


٣.٤ تقييم أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة لخدمات الغرف التجارية

تتفاوت وجهة نظر المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية تجاه الخدمات التي تقدمها لهم الغرف التجارية، بين من يصفها بالجيدة، والمتوسطة، والضعيفة، فقد رأى ١٢% من هذه المنشآت في الضفة الغربية وقطاع غزة أنها جيدة، بينما وصفها ٧، ٢٥% منهم بأنها متوسطة، وكانت النسبة العليا هي ٢، ٥٩% ممن يجدونها ضعيفة. أي أن الوضع العام ينبئ بعدم رضا منشآت الضفة الغربية وقطاع غزة على ما تقدمه الغرف التجارية لها، هذا يتطلب جهوداً مضاعفة من الغرف التجارية لتعمل على تطوير أدائها، بما ينسجم مع متطلبات وحاجات هذه المنشآت.

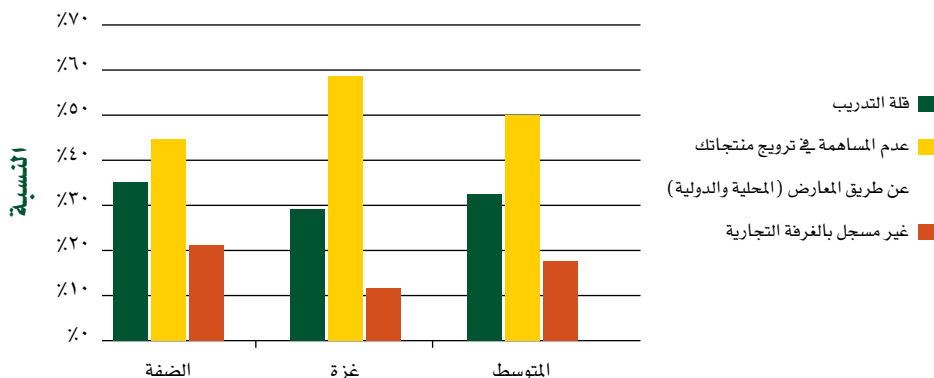
وإذا ما نظرنا إلى كل من الضفة الغربية وقطاع غزة على حدة، نجد أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة في كل منهما أجمعتم على أن الخدمات التي تقدمها الغرف ضعيفة، مع تزايد الوضع سوءاً في القطاع لتصل النسبة إلى ٧٦، ٢%، بينما في الضفة الغربية تصل تخفض إلى ٤٨%، كما هو موضح في الشكل (١٨):

تقييم أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة للخدمات التي تقدمها الغرف التجارية



بما أن الطابع العام يفيد بعدم رضا المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة عن مستوى الخدمات المقدمة من الغرفة، فمرد ذلك هو تقصير من الغرف في بعض الجوانب، ف ٦, ٣٢٪ يرون أن الغرف قد أخفقت وقصرت في جانب التدريب، فلم تعطه حقه، بينما قال ٩, ٤٩٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة إن غرفهم أخفقت حين لم تسهم في ترويج منتجاتهم في المعارض على الصعيد الدولي والمحلي. والسبب الرئيس لتقصير الغرف من وجهة نظر المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية هو قلة التدريب (٨, ٣٤٪)، وعدم المساهمة في ترويج المنتجات في غزة (٣, ٥٨٪)، وفقاً للشكل رقم (١٩):

المواطن التي أخفقت الغرفة التجارية المسجل لديها بدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة



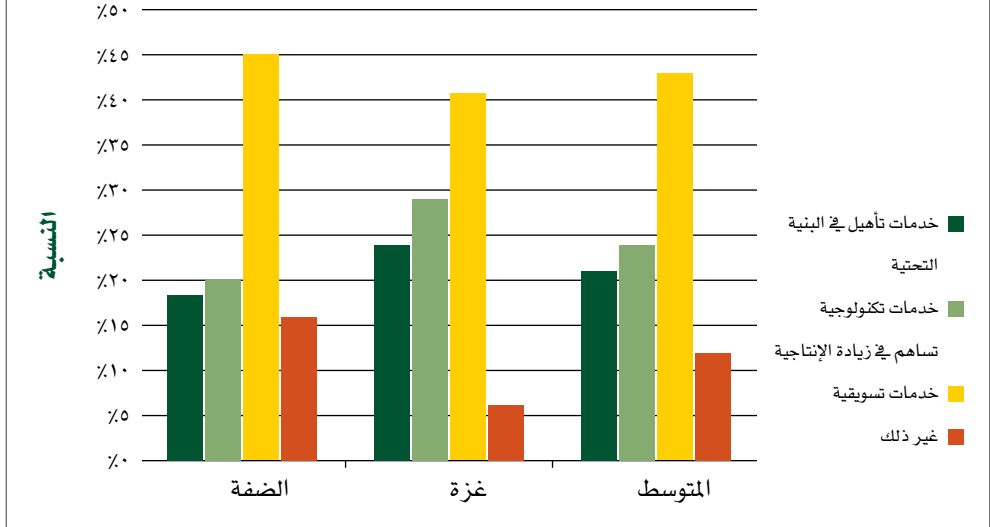
بما أن الطابع العام هو عدم رضا أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة عن الخدمات التي تقدمها لهم الغرف التجارية المنتسبين لعضويتها بوصفها أحد الاتحادات التمثيلية للقطاع الخاص التي تتنازع في الصلاحيات كاتحاد الغرف التجارية، وجمعية رجال الأعمال، والاتحاد العام للصناعات الفلسطينية، واتحاد المقاولين، على الرغم من أن الغرف التجارية ممثلة باتحادها العام تضم أكبر عدد من منشآت القطاع التجاري والصناعي والزراعي. ومردّد هذا النزاع وجود تداخل في الصلاحيات والأهداف والمهام المناطة بكل منها، على المستوى التشريعي وعلى أرض الواقع. فبينما تقدم الغرف التجارية الخدمات لمنسبها من المصانع الفلسطينية، نجد في اتجاه آخر اتحاد الصناعات الفلسطينية يدّعي بأحقّيته في تقديم هذه الخدمات مقابل رسوم الانتساب والاشتراك السنوي لأعضائه من المصانع الفلسطينية.

وقد برز في هذا الاتجاه عدة إشكاليات، أولها من الناحية التشريعية، ويجري في الوقت الحالي العمل على تعديل مسودتي مشروع معدل لقانون الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية، ومشروع قانون الغرف التجارية؛ لوضع الأمور في نصابها، وذلك يجعل المهمة الرئيسة للاتحاد العام للصناعات الفلسطينية هي تحديث الصناعة الفلسطينية وتطويرها، على أن تتولى الغرف التجارية الخدمات اليومية واللوجستية.

ومن الناحية الواقعية فإن المنشآت الصناعية سواء الصغيرة أو المتوسطة قد أثقل كاهلها من خلال تعدد المؤسسات المرجعية الممثلة لها، وبالتالي تعدد رسوم الانتساب والاشتراك على المنشأة دون أن تكون هنالك نقلة نوعية، في الخدمة المقدمة من خلال هذه المرجعيات.

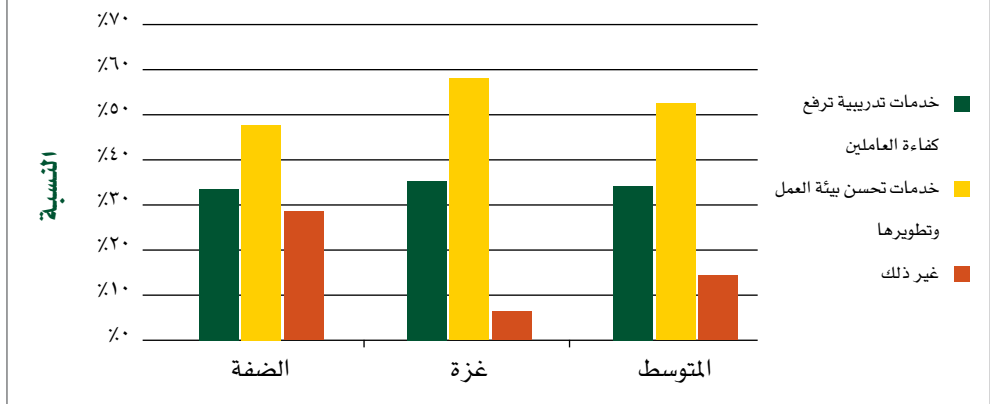
ويرى أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة أن أهم خدمة يقترح تقديمها من الغرف التجارية للعاملين في المنشأة هي الخدمات التسويقية، وقد بلغت النسبة المؤيدة لهذا المقترح ١، ٤٣٪، وتليها الخدمات التكنولوجية التي تسهم في زيادة الإنتاج (٩، ٢٣٪)، ومن ثم خدمات تأهيل في البنية التحتية (٧، ٢٠٪). علماً بأن ٣، ١٢٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة اختاروا غير هذه الخدمات، كما هو في الشكل رقم (٢٠):

أهم خدمة يجب أن تقدمها الغرف التجارية للمنشأة



أهم خدمة تقترح المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة للعاملين في هذه المنشآت هي: أولاً: خدمات لتحسين بيئة العمل وتطويرها حيث اتفق على هذا الخيار 52% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، ثانياً: خدمات تدريبية ترفع كفاءة العاملين في المنشأة، حيث بلغت نسبة الذين اختاروا هذا الخيار 34, 3% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية والقطاع، علماً بأن 13, 8% يرون أن العاملين في منشأتهم بحاجة إلى خدمات أخرى غير الخيارات السابقة، وفقاً للشكل رقم (21):

أهم خدمة يقترح أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة تقديمها من قبل الغرف التجارية للعاملين في المنشأة



وبإجراء مقارنة بين الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية الفلسطينية ومثيلاتها في الدول العربية المجاورة والدول الأجنبية، نجد أن هذه الخدمات لا ترقى إلى الدور الذي تلعبه تلك الغرف لتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودعمها والرقى بأدائها.

لذا تسعى الغرف التجارية في فلسطين إلى تطوير أدائها لتقديم الأفضل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك أسوة بالتجارب الدولية في هذا المجال، ولعل حاضنات الأعمال أبرز ما تقدمه تلك الدول لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

يمكن القول إنّ "حاضنات الأعمال" هي عبارة عن جهة تقدم منظومة خدمات متكاملة للمشروعات الصغيرة الناشئة، منذ تكوينها وحتى دخولها مرحلة الإنتاج،^{٣٩} فهي تنظر إلى المشروع وكأنه وليد يحتاج إلى الرعاية والاهتمام التام، فهو يحتاج إلى هذه الحاضنة التي تحتويه منذ ولادته، وتدفع عنه ما يحيط به من مخاطر، وتمده بالقدرة اللازمة لاستمراره في المستقبل، لذا يمكننا القول إن هدف هذه الحاضنات هو إنتاج منشآت قوية مالياً وفنياً، وعلى خطى ثابتة.

إنّ فكرة الحاضنات بهذا المفهوم ليست وليدة اللحظة، فقد انتشرت في العديد من دول العالم، منها على سبيل المثال بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، فضلاً عن انتشارها في عدد من الدول العربية، كمصر والإمارات العربية المتحدة وسوريا.

وتسعى الغرف التجارية حالياً في فلسطين، وعلى رأسها غرفة تجارة محافظة رام الله والبيرة، إلى إنشاء حاضنات الأعمال،^{٤٠} بحيث تتبنى الغرفة المشروعات الصغيرة في بداية حياتها، ولمدة ستة شهور لتوفر لها الخدمات اللازمة، وذلك بتخصيص مقر لها، وتقديم لها ما تحتاجه من الخدمات الفنية والتدريب والتأهيل، وتوفير الرأي الاستشاري؛ لتخرج بعدها وتكون قادرة على اتخاذ مقر لها، وليكون لديها الكادر المؤهل لإدارتها ومدعومة مادياً.

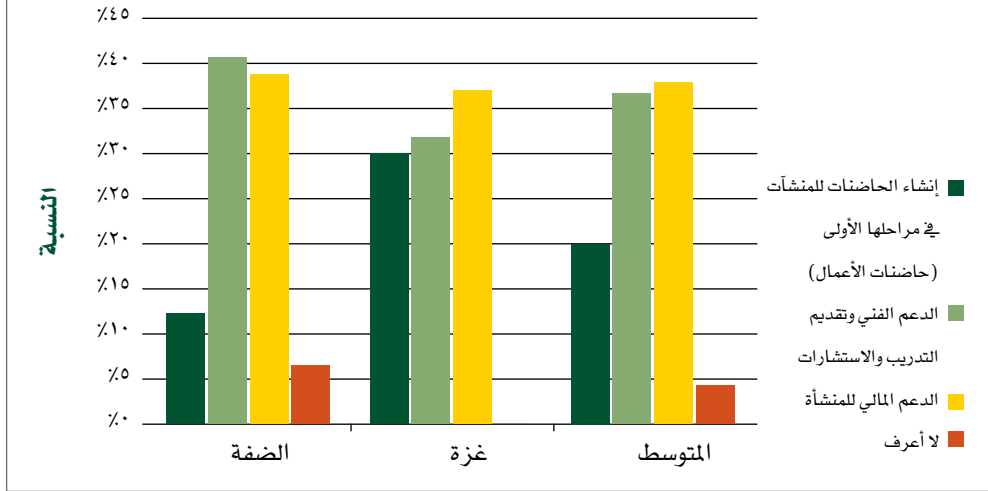
ومع أهمية دور حاضنات الأعمال في تطوير المنشآت ودعمها، خصوصاً في مراحل حياتها الأولى إلا؛ أن ٩، ١٩٪ من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة فقط يرون أن الحاضنات تعمل على تطوير منشآتهم، وقد يكون مردّد ذلك إلى غياب الثقافة لدى أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة حول حاضنات الأعمال في فلسطين، فهم يقدمون على حاضنات الأعمال أولاً الدعم المالي من قبل الغرف لمنشآتهم كأداة لتطويرها (٥، ٢٨٪)، وثانياً الدعم الفني والتدريب والاستشارات من الغرف (٣، ٣٧٪)، وفقاً للشكل (٢٢) أدناه:

٣٩. لؤي محمد زكي رضوان، المنشآت الصغيرة والمتوسطة السعودية (الواقع ومعوقات التطوير)، ورشة عمل بعنوان: تقييم المشروعات

الصغيرة والمتوسطة، القاهرة - جمهورية مصر العربية، ١٨-٢٢ يناير ٢٠٠٤، ص ١٢٥.

٤٠. مقابلة مع أ.صلاح حسين، مدير دائرة التجارة الخارجية- غرفة تجارة رام الله والبيرة، بتاريخ ١١/٨/٢٠١٠.

الآلية التي يمكن للغرف التجارية أن تساهم من خلالها بتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة



الخاتمة

إن المراجعة الدقيقة لدور الغرف التجارية، في حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية وقطاع غزة، يوضح لنا مدى الحاجة إلى توفير كافة المتطلبات لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتمييزها، من خلال مجموعة من الأسس، تبدأ بالإطار التشريعي الذي ينظم عمل الغرف التجارية ويعيد هيكلتها بما ينعكس إيجاباً على هذه المنشآت، وتنتهي بطبيعة الخدمات ونوعيتها التي تساعد في تطوير أصحاب هذه المنشآت وتأهيلهم، والقدرة على التسويق والتصدير، والارتقاء بمنتجاتهم إلى معايير الجودة المطلوبة، ونخلص من هذه الدراسة إلى النتائج الآتية:

النتائج

١. إن الإطار القانوني المنظم لعمل الغرف التجارية وعضويتها من المنشآت والتجار يتصف بالقدم، إذ إن هناك تشريعين ينظمان عمل الغرف التجارية، أحدهما مطبق في قطاع غزة والآخر في الضفة الغربية.
٢. بالرغم من أن القانون لا يمنع التمثيل العادل والفعال لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلا أن أصحاب هذه المنشآت يحتلون القسم الأكبر في عدم تمثيلهم التمثيل الحقيقي في مجالس إدارة الغرف التجارية المنتسبين لعضويتها، ويعود ذلك إلى عدم مشاركتهم في التأسيس، أو حشد التأييد الحقيقي لمشاركتهم في انتخابات مجالس الإدارة للغرف التجارية؛ مما أدى إلى عدم تطوير الخدمات التي يحتاجون إليها لتطوير أعمالهم، وذات الاهتمام الخاص في تجارتهم.
٣. إن الأسباب التي تكمن وراء عدم إقبال أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة للانتساب إلى عضوية الغرف التجارية عدة، من أهمها عدم معرفة طبيعة الخدمات التي تقدمها هذه الغرف، وعدم القناعة بالخدمات التي تقدمها الغرف لهم، وصعوبة التسجيل وتكاليف الانتساب للغرف التجارية.
٤. ثمة تباين في إجراءات الانتساب لأصحاب المنشآت الصغيرة بين النص القانوني والواقع العملي، ومردّد ذلك إلى قدم النظم القانونية والتشريعات، وعجزها عن مجاراة تطورات المجتمع ومستجداته.
٥. تفاوت تصنيفات الغرف التجارية للمنشآت الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، واختلاف معايير تصنيفها بين رأس المال وعدد العاملين في هذه المنشآت.
٦. تعدد معايير فرض الرسوم على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فقد تفرض هذه الرسوم بناءً على رأس مال المنشأة أو عدد عمالها، وقد تكون مبالغ مقطوعة.

٧. إن مجالس الإدارة الممثلة للغرف التجارية مضى ما يقارب عشرين عاما على إجراء الانتخابات لها، لذا فإن عضوية مجالس إدارة هذه الغرف لا تعكس التمثيل الصحيح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، منذ تأسيسها، فقد ترتب عليه عدم قدرة أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة من القيام بدورهم الفاعل، وعدم تلبية مطالبها وإظهارها في الخطط المستقبلية.
٨. إن الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة تنقسم إلى نوعين:
 أ. الخدمات التي تستند إلى التشريع، من توفير البيانات والمعلومات والتصديقات والشهادات (شهادة المنشأ، شهادة إعادة التصدير، تصديق سجلات المنسبين فض المنازعات التجارية، عقد المؤتمرات الاقتصادية والمعارض المحلية والدولية، تقديم المقترحات المتعلقة بالقوانين والأنظمة ذات الصلة الاقتصادية، تسمية الخبراء).
 ب. خدمات تقدمها الغرف التجارية مستندة للواقع العملي، كالتدريب والتأهيل، وتقديم الاستشارات، التصديقات، وإصدار الأدلة والدراسات.
٩. يتقدم مستوى أداء الغرف التجارية في الضفة الغربية على أداء الغرف التجارية في قطاع غزة؛ ذلك أن نسبة الشريحة المستفيدة من خدمات الغرف التجارية في الضفة الغربية أكبر منها في القطاع.
١٠. تلعب الغرف التجارية دوراً مهماً في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وإنجاحها، وهذا بدوره يعمل على دفع عجلة الاقتصاد، ولا شك أن التجارب الإقليمية في إنشاء حاضنات الأعمال، لها الدور الريادي الذي يمكن أن تقوم به الغرف التجارية بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة، سوف يكون له الأثر الكبير على تنمية حياة المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتطويرها، من خلال خدمات البنية التحتية وتسهيل التمويل، وتطوير أصحابها بالتدريب، وتطوير قدراتهم التسويقية والتصدير.

التوصيات

- ويمكن أن نجلي هذه النتائج من خلال التوصيات الآتية:
١. إصدار قانون غرف تجارية عصري موحد بين الضفة الغربية وقطاع غزة، يراعي الواقع ويفرز نصوصاً خاصة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، أو قانون خاص للمنشآت الصغيرة والمتوسطة أسوة بالدول المجاورة. وكذلك إصدار التشريعات الثانوية لقانون الغرف التجارية، بحيث تنظم هذه التشريعات كافة المسائل التفصيلية المتعلقة بانتخابات مجالس الإدارة، والرسوم المفروضة على المنشآت، ومعايير تصنيفها.
٢. ضرورة بث الدماء الجديدة في عضوية الغرف التجارية، لا سيما مجالس الإدارة، وإعطاء (كوتا) مخصصة لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛ لكي يتم تمثيلهم على أكمل وجه،

- والالتفات إلى متطلباتهم، وتطوير قدراتهم التجارية. وكذلك إجراء انتخابات لمجالس الغرف التجارية الفلسطينية، على أسس التمثيل الفاعل لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
٣. توفير حزمة من التشريعات والقوانين الداعمة والمحفزة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، كقانون تشجيع الاستثمار والسياسات المالية والتقديية، بما فيها نظام ضرائب وجمارك، وأسعار فوائيد، وصرف العملات الصعبة، بحيث لا تثقل كاهل هذه المنشآت، إضافة إلى تسهيل إجراءات الاستيراد والتصدير ومعاملتهما.
٤. توحيد مرجعية الأجسام التمثيلية للقطاع الخاص، بحيث تصبح الغرف التجارية البوابة التي يمكن من خلالها تقديم الخدمات المتنوعة والمتطورة، وفقاً لطبيعة هذه المنشآت.
٥. التوعية الإعلامية والثقافية، من خلال مختلف وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة؛ للتعريف بدور الغرف التجارية، وما يمكن أن تقدمه لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خدمات فنية وتدريبية وتوعوية وثقافية وتسويقية، تساعد في ازدهار هذا القطاع الذي يشكل الجزء الأكبر من مختلف قطاعات الاقتصاد الفلسطيني
٦. التعاون الوثيق والاتصال المباشر بين الغرف التجارية ومختلف المؤسسات الحكومية، والقطاع الخاص الفلسطيني، وجهات التمويل الأجنبية ذات العلاقة؛ لتطوير البنية التحتية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، والتمويل والتدريب، ونقل الخبرات الناجحة في دول الإقليم والعالم. وذلك لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وإنجاحها، وتسهيل التمويل وتغطية احتياجاتها من معلومات، وتمية قدراتها على التسويق والتصدير.
٧. وضع خطة إستراتيجية من قبل الغرف التجارية، تقوم على تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، من خلال:
- أ. الإسهام في معالجة مشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتذليل العقبات التي تتعرض لها، سواء في مرحلة التأسيس أو التشغيل أو التطوير.
- ب. توفير الظروف ووسائل الدعم المناسبة لتطوير فعاليتها الإنتاجية والتجارية.
- ج. تحسين نصيب هذه المنشآت في الاستثمارات وفي فعاليات الإنتاج والتصدير.
- د. توفير المعلومات والمعرفة التقنية اللازمة لتحديث وسائل الإنتاج وتجديدها، بما يرفع من مستوى الإنتاجية فيها، ويعزز قدراتها التنافسية في الداخل والخارج.
- هـ. تطوير المهارات والخبرات الإدارية لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز البناء الفني والمهني للعاملين فيها.

المصادر والمراجع

التشريعات

١. القانون المؤقت قانون الغرف التجارية والصناعية رقم (٤١) لسنة ١٩٤٩ المنشور في العدد (٩٩٢) من الجريدة الرسمية الأردنية، بتاريخ ١٦/٨/١٩٤٩.
٢. قانون الغرف التجارية للمنطقة الواقعة تحت رقابة القوات المصرية بفلسطين المنشور في العدد (٤٠) من الوقائع الفلسطينية، الإدارة المصرية، بتاريخ ١٤/١٠/١٩٥٤.
٣. المرسوم الجمهوري بشأن تعيين حاكم إداري في قطاع غزة لسنة ١٩٥٤، وإلى الأمر بشأن تخويل سلطات للحاكم العام لقطاع غزة رقم (١٥٤) لسنة ١٩٥٤.
٤. القانون رقم (٢١) لسنة ١٩٦١ قانون الغرف التجارية والصناعية المؤقت المعدل، المنشور في العدد (١٥٥٥) من الجريدة الرسمية الأردنية، بتاريخ ١٧/٦/١٩٦١.
٥. النظام رقم (٥٨) لسنة ١٩٦١، المنشور في العدد (١٥٧٩) من الجريدة الرسمية الأردنية، بتاريخ ١/١١/١٩٦١.
٦. قرار رقم (١) لسنة ١٩٩٤، المنشور في العدد (١) من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ٢٠/١١/١٩٩٤.
٧. مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠٠٤.
٨. مشروع قانون الغرف التجارية للعام ٢٠١٠.

الكتب والدوريات

١. باسم مكحول وآخرون، مراجعة نقدية لمشروع قانون الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطيني، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، القدس ورام الله، أيلول ٢٠٠٤.
٢. باسم مكحول، منشآت الأعمال الصغيرة في شمال فلسطين: الواقع والاحتياجات، ط١، مركز بيسان للبحوث والإنماء، مؤسسة الناشر، فلسطين، ٢٠٠٥.
٣. طليل السعيد شحاتة، فؤاد أبو الفتوح أبو إسماعيل، غرفة تجارة وصناعة الكويت، ط١، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، ١٩٨٤-١٩٨٥.
٤. لؤي محمد زكي رضوان، المنشآت الصغيرة والمتوسطة السعودية (الواقع ومعوقات التطوير)، ورشة عمل بعنوان: تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، القاهرة - جمهورية مصر العربية، ١٨-٢٢ يناير ٢٠٠٤.
٥. غرفة تجارة رام الله، تسجيل المشاريع الاستثمارية في فلسطين، غرفة تجارة رام الله - البيرة، مطبعة الأمل، القدس، ٢٠٠٠.

٦. اتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية، دليل الخدمات، القدس، فلسطين، ٢٠٠٨.
٧. غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله - البيرة دليل خدمات الأعضاء، ٢٠٠٩-٢٠١٠.
٨. نشرة صادرة عن غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله والبيرة، (د.م)، (د.ت).
٩. الاستمارة التي عدت لغايات هذه الدراسة موجهة للغرف التجارية.

المقابلات الشخصية

١. مقابلة مع أ. علي مهنا، الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية والزراعية، رام الله، ٢٠١٠/٧/١٣.
٢. مقابلة مع أ. صلاح حسين، مدير دائرة التجارة الخارجية- غرفة تجارة رام الله والبيرة، بتاريخ ٢٠١٠/٨/١١.

المواقع الإلكترونية

١. الموقع الإلكتروني لغرفة تجارة غزة:
<http://www.pal-chambers.org/arabic/arabichamb/gzamembrs.html>
٢. الموقع الإلكتروني لغرفة صناعة وتجارة رام الله والبيرة:
<http://www.ramallahcci.org>.
٣. الصفحة الإلكترونية لوزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني :
<http://www.met.gov.ps>
٤. غرفة تجارة نابلس عبر موقعها الإلكتروني:
<http://www.nablus-chamber.org/expolist.htm>
٥. المفتي: منظومة القضاء والتشريع في فلسطين:
<http://www.muqtafi.birzeit.edu>

الجزء الرابع

دور الهيئات المحلية في تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الحالة الفلسطينية

اعداد
فايز بكيرات

المحتويات

١٨٣	مقدمة
١٨٤	منهجية الدراسة
١٨٤	تقسيم الدراسة
١٨٥	المبحث الأول
١٨٥	التعريف بالهيئة المحلية
١٨٦	المطلب الأول: تعريف الهيئة المحلية
١٨٦	المطلب الثاني: مستويات الهيئات المحلية الفلسطينية
١٨٧	المطلب الثالث: الصلاحيات القانونية للهيئات المحلية
١٩١	المبحث الثاني
١٩١	العلاقة ما بين الهيئة المحلية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة
١٩١	المطلب الأول: إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة
١٩٣	العلاقة ما بين ترخيص المنشأة وموافقة هيئة محلية
١٩٤	المطلب الثاني: رقابة الهيئات المحلية على أعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة
١٩٥	طبيعة رقابة الهيئة المحلية على المنشأة
١٩٨	المطلب الثالث: الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة
١٩٩	طبيعة الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة
٢٠١	المبحث الثالث
٢٠١	إنشاء الهيئات المحلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة
٢٠١	المطلب الأول: إقامة مشاريع صغيرة ومتوسطة من قبل الهيئات المحلية
٢٠٥	المطلب الثاني: أعضاء مجلس الهيئة وإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة
٢٠٦	المطلب الثالث: الهيئات المحلية وتأسيس الشركات

المطلب الرابع: الرقابة على تعاقدات الهيئات المحلية.....	٢٠٧
المطلب الخامس: الاستثمار والمشاريع المقامة من قبل الهيئات المحلية.....	٢٠٨
المطلب السادس: الضرائب والمشاريع المقامة من الهيئات المحلية.....	٢٠٩
الخاتمة.....	٢١١
المراجع.....	٢١٦

مقدمة

دعت المنظمة العربية للتنمية الإدارية إلى دعم اللامركزية الإدارية؛ من خلال توسيع صلاحيات الهيئات المحلية، الأمر الذي يساعدها على تحسين الخدمات التي تقدمها، والمهام التي تباشرها، مع إعطاء الأولوية في هذا الخصوص للمجالات التي ترتبط بالسياسات الجديدة، مثل تشجيع المشروعات الصغيرة^١.

تتميز المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالانتشار الجغرافي الواسع الذي يجعلها تغطي مناطق مختلفة وأعداداً كبيرة من السكان؛ وذلك نظراً لانخفاض تكاليف تأسيسها من جهة، ومحدودية إنتاجها من جهة أخرى، غالباً ما يكون مستهلكو هذا الإنتاج في إطار منطقة إقامة المنشأة وحدودها، وهو الأمر الذي أكدته عينة الدراسة الخاصة بالبحث، حين أظهرت أن ما نسبته ٩٠,٤٣٪ من النشاط الاقتصادي لهذه المنشآت ينحصر في إطار الحي أو القرية أو المدينة التابعة لها هذه المنشآت.

هذا الواقع أظهر الارتباط الوثيق ما بين نشاط هذه المنشأة والوحدات الإدارية المشرفة على المناطق الجغرافية التي تمارس نشاطها من خلاله، وبمعنى آخر، أن الهيئات المحلية لها دور مهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية؛ من خلال الدور الذي يجب أن تقوم به في دعم الخدمات المقدمة لهذه المنشآت.

وسعيًا لتطوير الخدمات المقدمة من قبل الهيئات المحلية في الأراضي الفلسطينية، وسعيًا وراء بناء جسور التعاون ما بينها، وما بين القطاع الخاص (ممثلًا بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة)؛ للاستفادة من قدرات هذه الأخيرة في تحقيق التنمية المنشودة اقتصادياً واجتماعياً، من خلال تطوير مستوى أداء الهيئات المحلية لمهامها، ومحاولة لتقوية الدعائم الاقتصادية لها، سعيًا لذلك تأتي هذه الدراسة لتلقي الضوء على أهم الأسس القانونية التي قد تكون عوناً على تحقيق هذا الهدف، أو على العكس قد تقف عائقاً أمام تحقيقه.

وفي محاولة التعرف على هذه الأسس القانونية كان لا بد من مراجعة العديد من التشريعات ذات العلاقة، السارية في فلسطين، سواء منها ما ينظم هذه العلاقة بشكل مباشر (كقانون الهيئات المحلية رقم (١) لسنة ١٩٩٧)، أو تلك التي تتضمن أحكاماً تعتبر ذات علاقة، وإن لم تأت لتشير للموضوع مباشرة.

١. عاشور، أحمد، إصلاح الإدارة المحلية - آفاق استراتيجية للإصلاح الإداري والتنمية الإدارية العربية في مواجهة التحديات العالمية - المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ١٩٩٥، ص ٨٤-٨٥.

منهجية الدراسة

اعتمدت الدراسة في بعض جوانبها على الأسلوب الوصفي، بحيث قدمت وصفاً للتنظيم القانوني لموضوع الدراسة، في حين كان جلها يعتمد على الأسلوب التحليلي للنصوص ذات العلاقة بدراساتها، ومحاولة الخروج بحكم القانون للمسألة مدار البحث، مقارنةً وتوفيقاً لما تضمنته النصوص الأخرى للتشريعات المستهدفة.

وقد اعتمدت الدراسة على النصوص القانونية ذات العلاقة بموضوعها من التشريعات السارية في فلسطين، دون النظر إلى التشريعات المقارنة، لنستبين ماهية الإطار القانوني للعلاقة ما بين هيئات الحكم المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

ولا ننسى هنا اعتماد هذه الجزئية من الدراسة على بعض الجوانب التحليلية لما تضمنته استبانة البحث المعدة لغايات هذه الدراسة، كما أوضحنا في مقدمة هذا الكتاب.

تقسيم الدراسة

سنحاول من خلال هذه الدراسة بيان العلاقة ما بين الهيئات المحلية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك من زاويتين، الأولى تركز على دور الهيئات المحلية في دعم تنمية وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة في النطاق الجغرافي التابعة له وتطويرها، أما الثانية فسأخصصها لبيان إمكانية أن تقيم الهيئات المحلية ذاتها المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال فحص الإطار القانوني الناظم لها في الأراضي الفلسطينية. ولا بد قبل كل ذلك من تقديم وصف مختصر للتعريف بالهيئات المحلية، وعليه سأقسم هذه الدراسة إلى مباحث ثلاثة، وذلك على النحو الآتي:

المبحث الأول (التعريف بالهيئة المحلية)

المبحث الثاني (العلاقة ما بين الهيئة المحلية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة)

المبحث الثالث (إنشاء الهيئات المحلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة)

المبحث الأول

التعريف بالهيئة المحلية

نصت المادة (٨٥) من القانون الأساسي الفلسطيني المعدل^٢ على ما يأتي:

تنظم البلاد بقانون في وحدات إدارة محلية تتمتع بالشخصية الاعتبارية، ويكون لكل وحدة منها مجلس منتخب انتخاباً مباشراً على الوجه المبين في القانون. ويحدد القانون اختصاصات وحدات الإدارة المحلية ومواردها المالية وعلاقتها بالسلطة المركزية ودورها في إعداد خطط التنمية وتنفيذها، كما يحدد القانون أوجه الرقابة على تلك الوحدات ونشاطاتها المختلفة. ويراعى عند التقسيم المعايير السكانية والجغرافية والاقتصادية والسياسية للحفاظ على الوحدة الترابية للوطن ومصالح التجمعات فيه.

أشار النص السابق إلى الأساس القانوني لشكل الإدارة المحلية في الأراضي الفلسطينية، حيث تطلب النص إصدار قانون خاص لبيان التنظيم الإداري للبلاد، ولكنه في المقابل نص كذلك على ضرورة أن يتضمن القانون تقسيم البلاد إلى وحدات إدارية محلية، ولم يغفل القانون الأساسي عن الإشارة إلى دور هذه الوحدات الإدارية في إعداد وتنفيذ خطط التنمية.

ولكن قبل الخوض في مسألة دور الهيئة المحلية في التنمية بشكل عام، وفي تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، لا بد من تحديد هوية الهيئة المحلية، أو بمعنى أدق، تحديد التكييف القانوني لها. والواقع أن قانون الهيئات المحلية الفلسطينية رقم (١) لسنة ١٩٩٧ وضع الإطار القانوني الناظم^٣، وذلك من خلال ما أورده نص الفقرة الأولى من المادة (٢) من القانون، حيث جاء فيها:

١. تعتبر الهيئة المحلية شخصية اعتبارية ذات استقلال مالي تحدد وظائفها وسلطاتها بمقتضى أحكام القانون.^٤

وكما هو واضح من خلال النص السابق، أن القانون أعطى الهيئات المحلية شخصية اعتبارية لها استقلالها المالي، وهذا ما يعني أنها وبموجب القانون ثبتت لها الشخصية القانونية، وأصبحت صالحة لاكتساب الحقوق والتحمل بالالتزامات، غير أن النص ومع إعطائها هذا الإطار القانوني

٢. المنشور في الوقائع الفلسطينية، عدد ممتاز، بتاريخ ١٩/٣/٢٠٠٣، ص ٥.

٣. المنشور على الصفحة ٥ من العدد ٢٠ من الوقائع الفلسطينية الصادرة بتاريخ نوفمبر ١٩٩٧.

٤. تقارب نص المادة (١/٢) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

الذي يمكنها من إبرام التصرفات القانونية المختلفة، إلا أنه لم يجعل لها صلاحية مطلقة في إبرام هذه التصرفات؛ لأن نهاية النص أوردت أن حدود هذه الشخصية الاعتبارية في التصرف تحدد بمقتضى أحكام القانون، كما أن منح الهيئات المحلية الشخصية المعنوية والاستقلال المالي لا بد وأن يقترن بالإشراف والرقابة من قبل السلطة المركزية؛ حتى لا يصبح هذا الاستقلال مطلقاً، وبالقدر الذي يحافظ على وحدة البلاد من خطر التفكك والانحلال^٥. وتوضيح ماهية هذه الحدود، خاصة فيما يتعلق بموضوع الدراسة هو ما سنبينه في الأجزاء التالية لاحقاً.

المطلب الأول

تعريف الهيئة المحلية

تناول الفقه الإداري موضوع الهيئة المحلية، محاولاً وضع التعريف الذي يحدد معالم هذا الكيان ومقوماته، ولا يتسع المقام هنا للبحث في كل هذه التعريفات، لذا فإننا سنتعرض للتعريف الذي نراه يبين الأسس القانونية التي يقوم عليها هذا الكيان، وهو التعريف الذي قال فيه الدكتور نواف كنعان، حيث عرف الهيئة المحلية على أنها «تنظيم إداري يمارس اختصاصه على أساس إقليمي محلي، حيث يختص هذا التنظيم في شؤون إقليم من أقاليم الدولة، وعلى مستوى مصالحه المحلية، وبالنسبة لمجموعة الأفراد الذين يرتبطون بهذا الإقليم»^٦.

وقد عرف قانون الهيئات المحلية الفلسطينية، الهيئة المحلية في المادة (١) منه، بقولها «الهيئة المحلية: وحدة الحكم المحلي في نطاق جغرافي وإداري معين». في حين عرّفها قرار مجلس الوزراء الخاص بنظام موظفي الهيئات المحلية^٧ في المادة الأولى منه بقوله «الهيئة المحلية: وتشمل البلدية أو المجلس المحلي أو المجلس القروي».

المطلب الثاني

مستويات الهيئات المحلية الفلسطينية

يقسم إقليم الدولة، بقصد تطبيق نظام اللامركزية الإقليمية، إلى وحدات إقليمية^٨، ويمكن تقسيم مستويات الهيئات المحلية في فلسطين إلى أربعة مستويات^٩، وذلك على النحو الآتي:

البلدية: ويوجد في الأراضي الفلسطينية ١١٨ بلدية، يتواجد في الضفة الغربية منها ١٠١ بلدية، في

٥. العبادي، محمد، الإدارة المحلية وعلاقتها بالسلطة المركزية، دار الثقافة، عمان، الأردن، ١٩٩٥، ص ١١٣.

٦. كنعان، نواف، القانون الإداري الأردني، مطابع الدستور، عمان، الأردن، ٢٠٠٦، ١٩٩٦، ص ١٣٨.

٧. قرار مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠٩ بشأن نظام موظفي الهيئات المحلية، المنشور على الصفحة ٨٣ من العدد ٨٢ من الوقائع الفلسطينية بتاريخ ٢٢ آب ٢٠٠٩.

٨. شطناوي، علي، الإدارة المحلية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢، ص ١٢١.

٩. عرض وتحليل لثلاث نظم حكم محلي، برنامج الإصلاح الديمقراطي المحلي، مؤسسة CHF، منشورات وزارة الحكم المحلي، ص ٢٢.

حين أن هناك ١٧ بلدية في غزة^{١٠}.

المجالس المحلية: ويبلغ عددها في الأراضي الفلسطينية ١١ مجلسًا.

المجالس القروية: والبالغ عددها ٢٤١ مجلسًا ما بين الضفة الغربية وغزة^{١١}.

لجان المشاريع المشتركة: وقد بلغ عددها في الضفة الغربية ١٢٧ لجنة، دون تواجد أي منها في غزة^{١٢}.

وبالمجمل فإن عدد الهيئات المحلية في فلسطين قد بلغ ٤٩٧ هيئة، موزعة ما بين الضفة الغربية وغزة.

المطلب الثالث

الصلاحيات القانونية للهيئات المحلية

حدد قانون الهيئات المحلية الفلسطينية في المادة (١٥) منه صلاحيات الهيئة المحلية وسلطاتها، كل منها في النطاق الجغرافي المخصص لها، وذلك على النحو الآتي:

١. تخطيط البلدة والشوارع: تخطيط البلدة وفتح الشوارع وإلغاؤها وتعديلها، وتعيين عرضها واستقامتها، وتعبيدها وإنشاء أرصفتها وصيانتها وتنظيفها وإنارتها وتسميتها أو ترقيمها وترقيم بناياتها وتجميلها وتشجيرها ومنع التجاوز عليها، ومراقبة ما يقع على الشوارع من الأراضي المكشوفة، وتكليف أصحابها بإقامة الأسوار حولها.

٢. المباني ورخص البناء: مراقبة إنشاء الأبنية وهدمها، وترميمها وتغيير أشكالها، وتركيب المصاعد الكهربائية، وإنشاء الملاجئ، وإعطاء رخص لإجراء هذه الأعمال، وتحديد موقع البناية وشكلها، ونسبة مساحتها إلى مساحة الأرض المنوي إنشاؤها عليها، وضمان توافر الشروط الصحية فيها.

٣. المياه: تزويد السكان بالمياه الصالحة للشرب أو لأية استعمالات أخرى، وتعيين مواصفات لوازمها، كالعدادات والمواسير، وتنظيم توزيعها، وتحديد أسعارها، وبدل الاشتراك فيها، ومنع تلويث الينابيع والأقنية والأحواض والآبار.

١٠. عمرو، عدنان، الإدارة المحلية في فلسطين ١٨٥٠-٢٠٠٩، بدون دار نشر، ٢٠٠٩، ص ٢٢٢-٢٢٤. عرض وتحليل لثلاث نظم حكم محلي،

المرجع السابق، ص ٢٢.

١١. عرض وتحليل لثلاث نظم حكم محلي، المرجع السابق، ص ٢٢.

١٢. عمرو، عدنان، المرجع السابق، ص ٢٢٢-٢٢٤. عرض وتحليل لثلاث نظم حكم محلي، المرجع السابق، ص ٢٢.

٤. الكهرباء: تزويد السكان بالكهرباء، وتحديد أسعار الاستهلاك وبدلات الاشتراك، بما لا يتجاوز الحد الأعلى المحدد من الوزارة.
٥. المجاري: إنشاء المجاري والمراحيض العامة وإدارتها ومراقبتها.
٦. الأسواق العامة: تنظيم الأسواق العامة وإنشائها، وتعيين أنواع البضائع التي تباع في كل منها، وحظر بيعها خارجها.
٧. الحرف والصناعات: تنظيم الحرف والصناعات، وتعيين أماكن خاصة لكل صنف منها، ومراقبة المحلات والأعمال المقلقة للراحة أو المضرة بالصحة العامة.
٨. النظافة: جمع النفايات والفضلات من الشوارع والمنازل والمحلات العامة، ونقلها وإتلافها، وتنظيم ذلك.
٩. الصحة العامة والرقابة عليها:
 - أ. اتخاذ جميع الاحتياطات والإجراءات اللازمة للمحافظة على الصحة العامة ومنع تنشي الأوبئة بين الناس.
 - ب. مراقبة المساكن والمحلات الأخرى؛ للتثبت من تصريف نفاياتها بصورة منتظمة ومن نظافة الأدوات الصحية في المحال العامة، واتخاذ التدابير لإبادة البعوض والحشرات الأخرى، ومكافحة الفئران والجرذان والزواحف الضارة.
 - ج. إنشاء المسالخ وتنظيمها، وفحص الحيوانات والدواجن المعدة للذبح، واتخاذ الاحتياطات لمنع إصابتها بالأمراض، وتعيين مواقع لبيعها، ومراقبة ذبحها وتصريف بقاياها.
 - د. مراقبة الخبز واللحوم والأسماك والفواكه والخضراوات، وغيرها من المواد الغذائية، واتخاذ الإجراءات لمنع الغش فيها، وإتلاف الفاسد منها، وتحديد أسعارها، ومكافحة الغلاء بالتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة.
 - هـ. إنشاء مراكز للإسعاف، ومصحات ومستشفيات، وغير ذلك من المؤسسات الصحية، ومراقبتها بالتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة.
١٠. المحلات العامة: تنظيم ومراقبة المطاعم، والمقاهي، والنوادي، والملاعب، ودور التمثيل والسينما والملاهي العامة الأخرى، وتحديد مواعيد فتحها وإغلاقها، واستيفاء رسوم بيع تذاكرها.

١١. المنتزهات: إنشاء الساحات والحدائق والمنتزهات والحمامات، ومحلات السباحة في البرك والبحيرات وعلى الساحل، ومراقبتها وتنظيمها.
١٢. الاحتياطات للسيول والفيضانات والحرائق والكوارث الطبيعية وغيرها: اتخاذ الاحتياطات لمواجهة أخطار السيول والفيضانات، ومنع الحرائق، ومراقبة الوقود والمواد المشتعلة، واتخاذ الاحتياطات لمواجهة الكوارث الطبيعية، وإغاثة المنكوبين.
١٣. المؤسسات الثقافية والرياضية: إنشاء المتاحف، والمكتبات العامة، والمدارس والنوادي الثقافية والرياضية والاجتماعية والموسيقية، ومراقبتها بالتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة.
١٤. وسائل النقل البري والبحري: إنشاء وتعيين وتنظيم مواقف مركبات النقل، ضمن حدود الهيئة المحلية، ومراقبتها ومراقبة القوارب والسفن والبواخر التي تعمل في المياه التابعة لمنطقة الهيئة المحلية، بالتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة.
١٥. الباعة المتجولون والبسطات والمظلات: مراقبة وتنظيم الباعة المتجولين والحمالين والبسطات والمظلات.
١٦. الأوزان والقبان: مراقبة الأوزان والمكاييل والمقاييس ودمغها ووزن ما يباع بالجملة في الأسواق العامة.
١٧. الإعلانات: مراقبة اللوحات والإعلانات وتنظيمها.
١٨. هدم الأبنية: هدم الأبنية التي يخشى خطر سقوطها، أو المضرورة، أو التي تبعث منها روائح كريهة، مؤذية وذلك بعد إندار صاحبها أو شاغلها أو المسئول عنها.
١٩. فضلات الطرق: بيع فضلات الطرق مما استملك للمشاريع العامة أو استغلالها.
٢٠. التسول: منع التسول، وإنشاء الملاجئ للمحتاجين، ومراقبة جمع التبرعات في الأماكن العامة.
٢١. المقابر: إنشاء المقابر، وإلغاؤها، وتعيين مواقعها ومواصفاتها، ونقل الموتى ودفنهم، وتنظيم الجنازات، والمحافظة على حرمة المقابر، وذلك بالتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة.
٢٢. الفنادق: مراقبة الفنادق والنزل العمومية وتنظيمها.
٢٣. الدواب: مراقبة الدواب المستخدمة في النقل والجر، وتنظيم أسواق بيع الحيوانات والمواشي، وحظر بيعها خارج هذه الأسواق.

٢٤. الكلاب: مراقبة الكلاب وتنظيم اقتنائها، وترخيصها، والوقاية من أخطارها، والتخلص من الضالة أو العقورة منها.

٢٥. الموازنة وملاك الموظفين: إقرار مشروع الموازنة السنوية، والحساب الختامي، وملاك الموظفين قبل إرسالها إلى الوزارة للتصديق عليها.

٢٦. إدارة أموال وممتلكات الهيئة المحلية: إدارة أملاك الهيئة المحلية وأموالها، وإقامة الأبنية اللازمة فيها، وتأجيرها ورنها لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات، وقبول الهبات والوصايا والتبرعات.

٢٧. الوظائف الأخرى: القيام بأي عمل آخر يقتضي عليه القيام به بمقتضى أحكام هذا القانون أو أي تشريع أو قانون آخر.

يظهر من خلال النص السابق اتساع نطاق الصلاحيات التي قررها القانون للهيئة المحلية في النطاق الجغرافي التابع لها. والجدير بالذكر أن قانون الهيئات المحلية لا يعد الإطار القانوني الوحيد الذي يبين هذه الصلاحيات، فهناك عدد من التشريعات الأخرى التي تنظم هذه الصلاحيات، وهو الأمر الذي أشار إليه النص السابق في البند ٢٧ منه.

ولعل أهم هذه التشريعات ما ورد عليه النص في قانون الحرف والصناعات رقم ١٦ لسنة ١٩٥٣، وكذلك الأمر قانون رخص المهن رقم (١٩) لسنة ١٩٦٦، وقانون ضريبة الأبنية رقم (٣٠) لسنة ١٩٥٥.

ومما تجدر الإشارة إليه في هذا المقام، أن الصلاحيات الواردة آنفاً جاءت على سبيل التعداد التشريعي، وبمعنى آخر على سبيل الحصر. وهو ما يعرف بالأسلوب الإنجليزي الذي يلجأ إلى تعداد سلطات الهيئات المحلية على سبيل الحصر، ولا يغير نص الفقرة (٢٧) من المادة السابقة من الأمر شيئاً، بل إنها تؤكد الحصر التشريعي لصلاحيات الهيئات المحلية؛ حيث أشارت إلى أن هذه الهيئات لا تمارس من الوظائف إلا بمقتضى هذا القانون (قانون الهيئات المحلية) أو أي قانون أو تشريع آخر^{١٣}.

١٣. شطناوي، علي، المرجع السابق، ص ١٠٠.

المبحث الثاني

العلاقة ما بين الهيئة المحلية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة

بعد أن تناولنا في المبحث السابق التعريف بالهيئات المحلية وبيان اختصاصاتها، ظهر جلياً أن لها من هذه الاختصاصات ما يرتبط ارتباطاً وثيقاً بعمل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التابعة لها من حيث النطاق الجغرافي، وسأعمد من خلال هذا المبحث إلى التركيز على أهم أوجه هذه العلاقة التي تؤثر سلباً أو إيجاباً على تنمية هذه المشاريع.

ويذهب جانب من الفقه^{١٤} إلى أن على الهيئات المحلية القيام بعدد من الخطوات التي تعدُّ ضرورية لنجاحها في تحقيق التنمية على مختلف الصعد، ومن أهمها تحقيق التنمية الاقتصادية، من ذلك:

١. حصر شامل لجميع أنواع الخدمات المباشرة وغير المباشرة التي يجب توفيرها، للوفاء بمتطلبات الدعم اللازم لتحقيق التنمية.
٢. إعداد الفنيين اللازمين لإدارة مختلف الإنشاءات.
٣. إعداد البرامج والنظم التي تسيّر عليها المنشآت الجديدة، لتحقيق الأغراض المتعددة منها.

المطلب الأول

إنشاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة

جاء نص المادة (٤) من قانون الحرف والصناعات^{١٥} رقم (١٦) لسنة ١٩٥٣ لتحظر تعاطي أية حرفة إلا بعد الحصول على رخصة صادرة بمقتضى القانون من سلطة الترخيص. وألزمت الفقرة السادسة من المادة (٥) من ذات القانون دفع رسوم هذه الرخصة إلى المجلس البلدي أو المحلي التابع لها جغرافياً النشاط الاقتصادي المنوي ترخيصه.

كما نصت المادة (٤) من قانون رخص المهن^{١٦} رقم (٨٩) لسنة ١٩٦٦ على عدم جواز تعاطي أية مهنة ما لم يحصل صاحبها على رخصة مهن بذلك، وأشارت المادة (٧) من ذات القانون إلى أن كل شخص يريد أن يحصل على هذه الرخصة يجب عليه التقدم إلى البلدية التي يتعاطي مهنته فيها بطلب الحصول على هذه الرخصة نظير دفع الرسوم المقررة قانوناً.

تشير النصوص السابقة إلى ميلاد العلاقة ما بين هذه المنشآت وما بين الهيئات المحلية من

١٤. الجندي، مصطفى، الإدارة المحلية وإستراتيجيتها، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٧، ص ١٣٩.

١٥. المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية، العدد ١١٢١، ص ٤٦٧، بتاريخ ١٧/١٠/١٩٥٣.

١٦. المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية، العدد ١٩٥٦، ص ٢٠٨١، بتاريخ ١٦/١٠/١٩٦٦.

اللحظة التي تولد فيها، فحتى يكتمل الشكل القانوني لها لا بد وان تمر عبر قناة الحصول على الموافقة الرسمية من الهيئات المحلية التي ستمارس ضمن حدودها نشاطها الاقتصادي.

وللتدليل على قيام هذه العلاقة، توجّهنا بسؤال إلى عينة الدراسة، عن قيامهم بتسجيل منشأتهم لدى الهيئات المحلية التابعين لها، وكانت الإجابة على النحو الآتي:

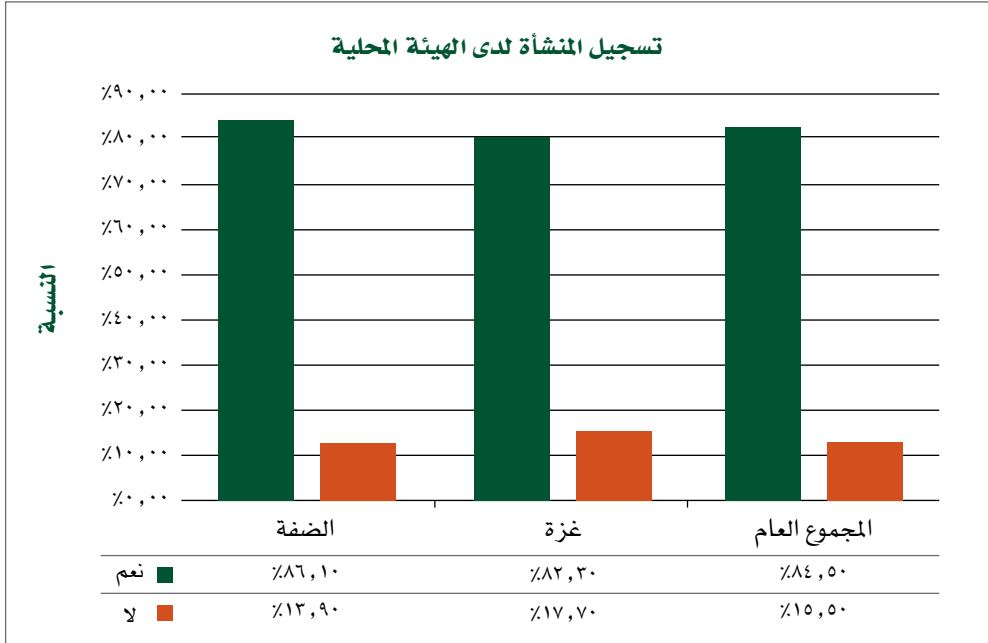
هل قمت بتسجيل المنشأة لدى الهيئة المحلية	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
نعم	٨٦,١%	٨٢,٣%	٨٤,٥%
لا	١٣,٩%	١٧,٧%	١٥,٥%

يظهر تحليل المعطيات الإحصائية من السؤال السابق، أن النسبة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المسجلة لدى الهيئات العامة التابعة لها جغرافيا، قد تجاوزت ٨٤%؛ الأمر الذي يظهر مدى ارتباط عمل هذه المنشآت بأداء الهيئات المحلية. والملاحظ أيضا تقارب نسبة التسجيل ما بين كل من المنشآت العاملة في الضفة الغربية، والأخرى العاملة في قطاع غزة.

وفي المقابل تظهر الأرقام السابقة أن هناك نسبة لا يستهان بها بلغت في مجملها ١٥,٥% من المنشآت غير مسجلة، أي أنها تمارس أعمالها دون استكمال الشكل القانوني لها، وهو الأمر الذي يشكل خرقاً لما تضمنته النصوص القانونية السابقة الذكر، التي تحظر مزاوله أية مهنة أو حرفة، في الإطار الجغرافي التابع للهيئة المحلية، دون الحصول على الترخيص اللازم، مع دفع الرسوم المستحقة.

وهذا الأمر يستلزم المتابعة؛ لأنه يشكل خرقاً من جانبين، فمن ناحية هو لا يحقق المساواة الاقتصادية، ويخل بمبدأ المنافسة المتكافئة بين المنشآت المرخصة وفقاً للأصول والمنشآت المخالفة التي لا تلتزم بدفع الرسوم، فلا تلتزم بكل التعليمات والقيود القانونية المفروضة من قبل الهيئات المحلية على هذه المنشآت.

ومن ناحية أخرى، يشكل هذا الخرق استنزافاً للموارد المالية للهيئات المحلية، وهو ما يؤثر بالضرورة في مستوى الخدمات المقدمة من قبل هذه الهيئات. الشكل رقم (١).

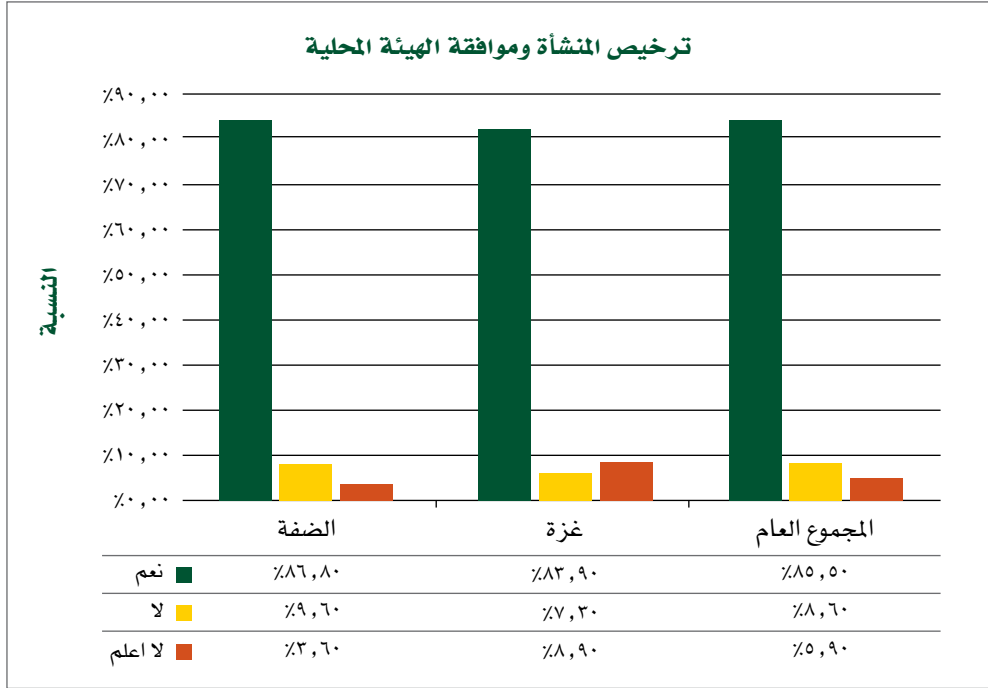


العلاقة ما بين ترخيص المنشأة وموافقة هيئة محلية:

واستكمالاً لتوضيح هذه العلاقة، توجهنا لعينة الدراسة بسؤال حول ترخيص المنشأة، وبعبارة أوضح، هل تتطلب إجراءات ترخيص المنشأة موافقة الهيئة المحلية؟ وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	هل إجراءات ترخيص المنشأة التي تملكها تتطلب موافقة الهيئة المحلية (البلدية، المجلس القروي)
85,5	83,9	86,8	نعم
8,6	7,3	9,6	لا
5,9	8,9	3,6	لا اعلم

يظهر تحليل المعطيات الإحصائية من السؤال السابق، أن إجراءات ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة يتطلب وينسبة كبيرة تصل إلى أكثر من 85% من هذه المنشآت الحصول على موافقة الهيئات المحلية التي تتبع لها هذه المنشآت جغرافياً. الشكل رقم (٢).



المطلب الثاني

رقابة الهيئات المحلية على أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أشار قانون الهيئات المحلية الفلسطينية إلى الصلاحيات والسلطات الممنوحة للهيئة المحلية، وذلك في المادة (١٥) منه، ولعل السمة الأبرز لهذه الصلاحيات كانت تتمثل في الدور الرقابي المعطى للهيئة المحلية، على مختلف المجالات والنشاطات الممارسة داخل النطاق الجغرافي التابع لهذه الهيئة.

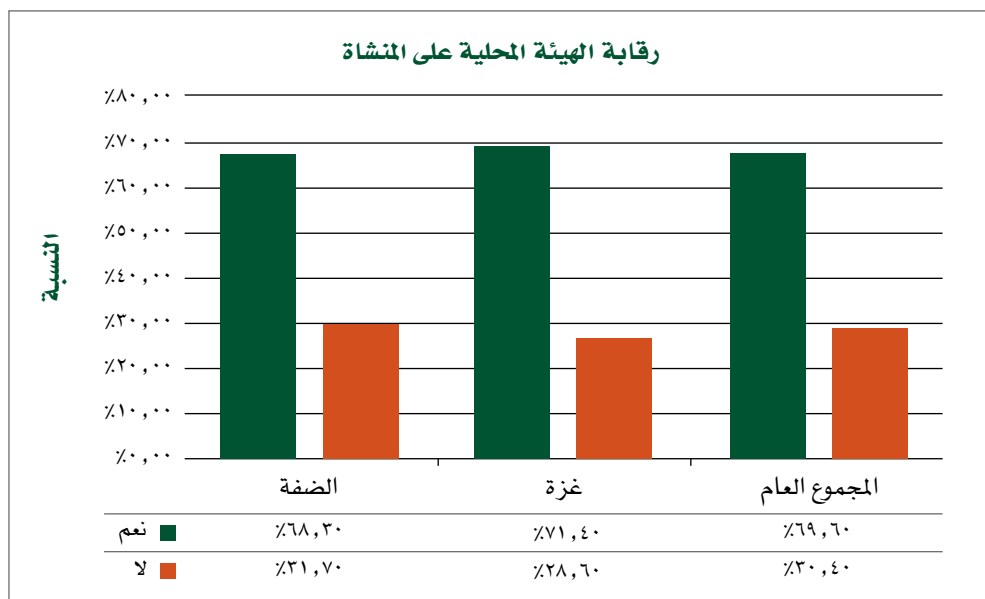
ولعل الدور الرقابي المعطى للهيئة المحلية على أعمال المنشآت الاقتصادية، هو نتيجة منطقية لدور الهيئة في إعطاء الترخيص لمزاولة هذه الأعمال ابتداءً، حيث إن من المنطقي أن تعطي الجهة التي تمنح الترخيص الرقابة على التأكد من استمرار الشروط التي منح على أساسها هذا الترخيص.

وللتأكيد على هذا الدور الرقابي للهيئة المحلية على أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تمارس نشاطها الاقتصادي ضمن حدود صلاحية هذه الهيئة؛ توجّهنا إلى عينة الدراسة بالسؤال عن ممارسة الهيئة المحلية لهذا الدور الرقابي على أعمال المنشأة، وكانت الإجابة على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	هل هناك رقابة من قبل الهيئات المحلية على منشآتكم
٪٦٩,٦	٪٧١,٤	٪٦٨,٣	نعم
٪٣٠,٤	٪٢٨,٦	٪٣١,٧	لا

يظهر تحليل المعطيات من السؤال السابق، أنه وعلى الرغم من ارتفاع نسبة المنشآت الواجب حصولها على موافقة الهيئات المحلية لترخيصها، إلا أن هذه النسبة لا تبدو كذلك فيما يتعلق بالرقابة على هذه المنشآت، حيث تتخفف نسبة أعمال الرقابة إلى ٪٦٩ من المنشآت المشمولة بها. كما يظهر من الأرقام أن نسبة المنشآت الخاضعة للرقابة من قبل الهيئات المحلية في غزة أعلى منها في الضفة الغربية.

ولعل هذا الواقع يستدعي أن تقوم الهيئات المحلية بتفعيل دورها الرقابي؛ الأمر الذي يحقق مزيداً من الضمانة حول الجودة والكفاءة في الأعمال والمنتجات التي تقدمها هذه المنشآت. الشكل رقم (٣).



طبيعة رقابة الهيئة المحلية على المنشأة:

بينما فيما سبق الدور الرقابي للهيئات المحلية على المنشآت الاقتصادية التابعة لنطاق اختصاصها

الجغرافيه، ولكن يبقى السؤال عن طبيعة هذا الدور، وبمعنى آخر ما هي أهم الأمور التي تخضع لرقابة هذه الهيئات؟ وبوجه خاص ما يتعلق منها بموضوع الدراسة، أي أعمال الرقابة التي تمارسها الهيئة المحلية على المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وبما أننا قمنا سابقا ببيان دور الهيئات المحلية في ترخيص المشاريع الصغيرة والمتوسطة العاملة ضمن نطاقها الجغرافي؛ فكان من الطبيعي أن يمتد دورها الرقابي إلى التأكد من الشروط والمقومات لمنح هذا الترخيص. هذا بالإضافة إلى أن الدراسة هدفت إلى البحث عن الدور الرقابي لهذه الهيئات على عنصر مهم من عناصر الدراسة، وهو المنتج، الذي يشكل المخرج النهائي لهذه المشاريع.

وعليه توجهنا إلى عينة الدراسة للسؤال عن طبيعة الدور الرقابي للهيئات المحلية على أعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وكانت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	ما هي طبيعة الرقابة التي تمارسها الهيئات المحلية على المنشآت؟
٦٩,٦%	٨١,٩%	٦٠,٨%	رقابة على عملية الترخيص
٧,٠%	٧,٤%	٦,٧%	رقابة على المنتجات
٢٣,٥%	١٠,٧%	٣٢,٥%	غير ذلك

تظهر الأرقام السابقة أن طبيعة الرقابة التي تمارسها الهيئات المحلية على المنشآت، تكمن بشكل أساسي في الرقابة على الشروط المطلوبة لإجراءات الترخيص، حيث بلغت نسبة المنشآت الخاضعة لهذه الرقابة ٦٩,٦%، في حين أن الجانب المتعلق برقابة الهيئات المحلية على المنتجات الخاصة بهذه المنشآت يتصف بالضعف، حيث لم تتعد نسبة المنشآت التي تخضع منتجاتها لرقابة الهيئات المحلية ٧,٠%.

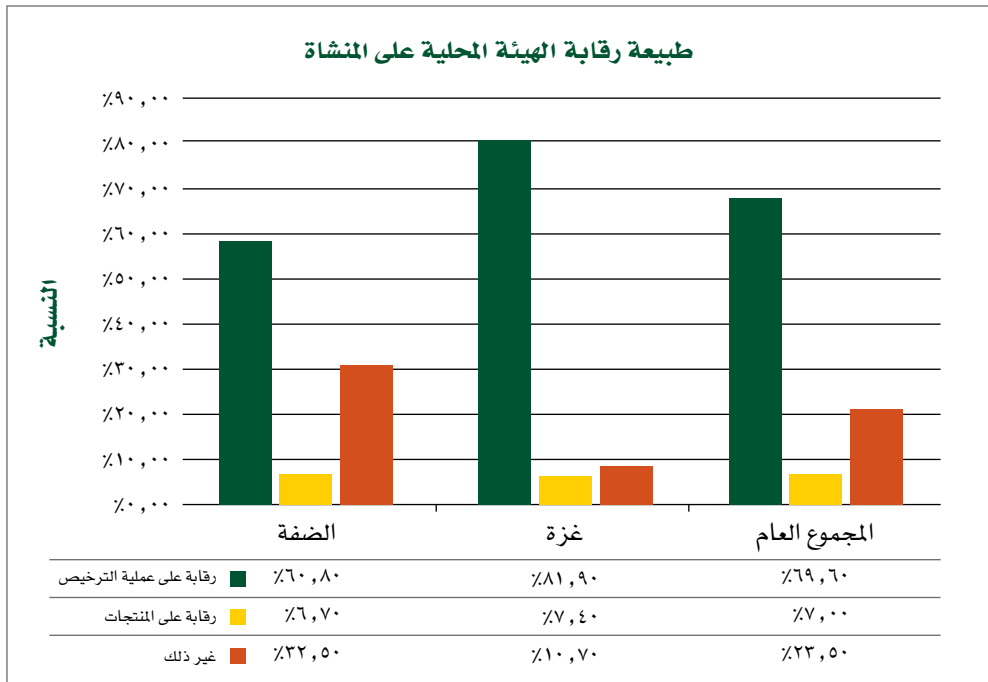
ولعل التحليل المنطقي لهذا الضعف يكمن في أن هذا الجانب من الرقابة المتعلق بالمنتجات يمارس وفقا للقوانين من قبل جهات أو هيئات أخرى، منها على سبيل المثال لا الحصر وزارة الاقتصاد، ووزارة الصحة، وغيرها.

ومرة أخرى تظهر الأرقام السابقة أن هناك فرقاً واضحاً، ما بين الدور الرقابي الذي تمارسه الهيئات المحلية على شروط الترخيص ما بين غزة والضفة، ففي حين تصل هذه النسبة في غزة

إلى ٨١,٩٠٪، تتخفّض ذات النسبة في الضفة لتصل إلى ٦٠,٨٠٪، وهو ما يستدعي البحث عن أوجه الخلل والقصور التي تعتري ممارسة الهيئات المحلية في الضفة الغربية لدورها الرقابي على شروط الترخيص الخاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وفي ختام هذه النقطة لا بد من التعرّيج على النتيجة التي أظهرتها الدراسة، في أن هناك دورًا رقابيًا للهيئات المحلية على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، يخرج عن نطاق الرقابة على شروط الترخيص والمنتجات، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن نسبة الدور الرقابي للهيئات على الأمور الأخرى بلغت ٢٣,٥٪. ويبقى السؤال عن ماهية هذه الأمور التي تمارس عليها الهيئة المحلية الدور الرقابي.

للتعرّف إلى هذه الأمور، كان لا بد من الرجوع للتنظيم القانوني لصلاحيات الهيئة المحلية وسلطاتها، فقد أظهرت المادة (١٥) من قانون الهيئات المحلية أن هناك عددًا من الأمور التي تختص الهيئة المحلية بالرقابة عليها، لعل أبرزها الأمور المتعلقة بالصحة والنظافة، والسلامة العامة. الشكل رقم (٤).



المطلب الثالث

الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة

لا تقتصر علاقة المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالهيئات المحلية على وجوب الحصول على الترخيص، والرقابة، فهذه العلاقة تقوم على اتجاهين؛ وبمعنى آخر أن للمنشآت أيضاً التزامات على عاتق الهيئات المحلية، تتجلى بوجوب قيام الأخيرة بتقديم الخدمات، وتوفير المقومات الأساسية لإنجاح عمل هذه المنشآت، بل والأكثر من ذلك يجب عليها القيام بكل ما من شأنه أن يدفع بعجلة التنمية الاقتصادية لها قدماً.

ويتأتى ذلك عن طريق دعم هذه المنشآت، وتقديم الخدمات الضرورية لها، وبصورة تساعد على النمو، فهي التي تشكل عماد الاقتصاد الفلسطيني.

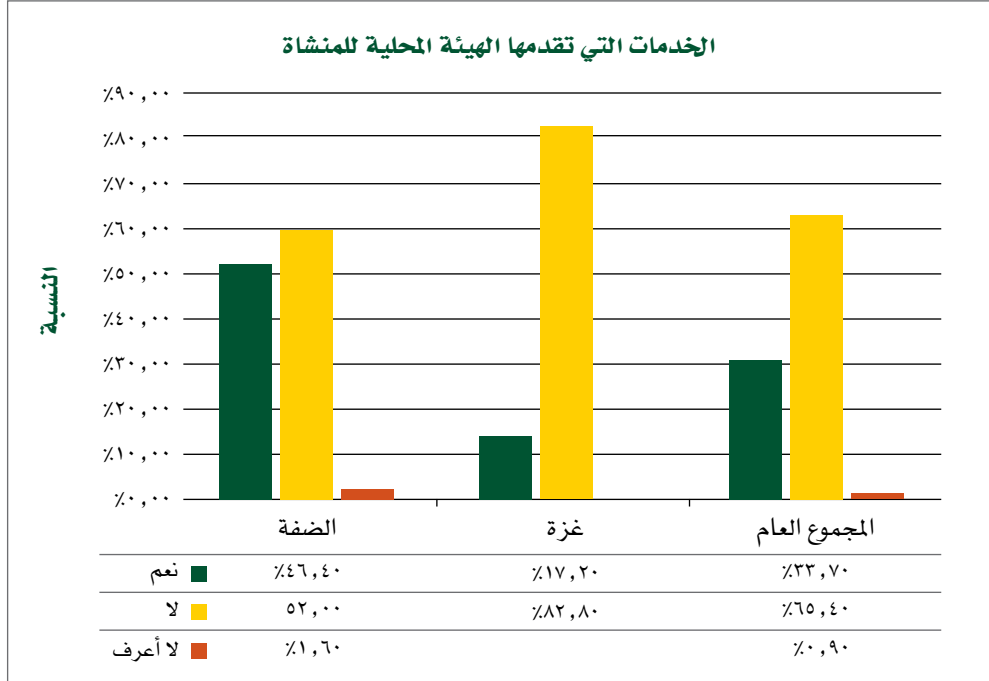
هذا الأمر كان من بين النقاط التي تنبهنا لها عند إجراء هذه الدراسة؛ وهو الأمر الذي دفعنا للتوجه إلى عينة الدراسة للسؤال عن مستوى الرضا على التعاون الذي تظهره الهيئات المحلية في تقديم الخدمات الضرورية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تقع في النطاق الجغرافي التابع للهيئة المحلية، وقد جاءت الإجابات على النحو الآتي:

هل تتعاون الهيئات المحلية معكم من خلال تقديم أية خدمات لمنشأتكم	الضفة الغربية	غزة	المجموع العام
نعم	٤٦,٤%	١٧,٢%	٣٣,٧%
لا	٥٢,٠%	٨٢,٨%	٦٥,٤%
لا أعرف	١,٦%	٠%	٠,٩%

تظهر الأرقام السابقة أن الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت ضعيفة جداً، فقد بلغت نسبة المنشآت التي تتلقى أي نوع من الخدمات من الهيئات المحلية ٣٤%، في حين بلغت نسبة المنشآت التي لا تتلقى أية خدمات من الهيئات المحلية ٦٦%. كما تظهر الأرقام أن نسبة الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت في الضفة الغربية أعلى منها في غزة.

إن المعطيات السابقة تؤكد حقيقة التقصير من قبل الهيئات المحلية في القيام بدورها المهم بوصفه دافعاً نحو التنمية الاقتصادية، وهو الأمر الذي يجب على القائمين على إدارة هذه الهيئات

تفحصه وتحديد أوجه الخلل والقصور فيه، وبالتالي وضع الخطط الإستراتيجية لمواجهة هذا الواقع، والعمل على رفع مستوى الخدمات التي تقدمها هذه الهيئات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يؤثر إيجاباً على القدرة الاقتصادية لهذه المنشآت؛ مما يؤثر على النمو الاقتصادي الفلسطيني بشكل عام. الشكل رقم (٥).



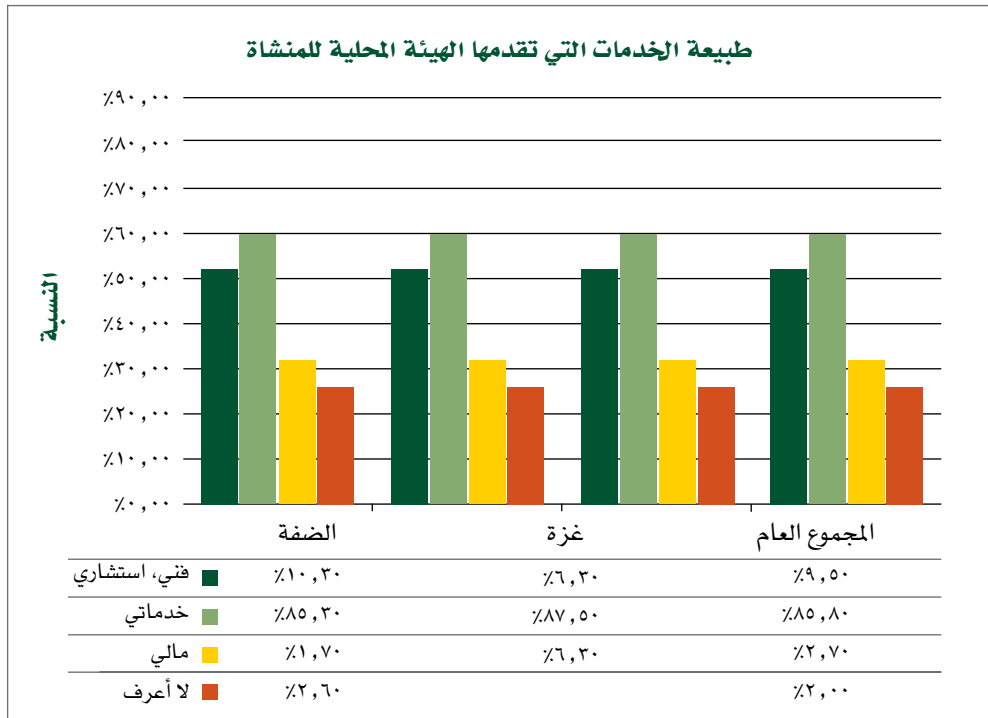
طبيعة الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة:

تبين لنا فيما سبق الضعف في مستوى الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تمارس نشاطها الاقتصادي في النطاق الجغرافي لهذه الهيئات.

ومع ذلك كان، من الضروري أن نتعرف إلى طبيعة هذه الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية - على قلتها- للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، فتوجهنا مرة أخرى إلى عينة الدراسة للسؤال عن طبيعة الخدمات والدعم الذي تقدمه الهيئات المحلية لها، وقد كانت الإجابات على النحو الآتي:

المجموع العام	غزة	الضفة الغربية	إذا نعم، هل هذا الدعم
٩,٥%	٦,٣%	١٠,٤%	فني، استشاري
٨٥,٨%	٨٧,٥%	٨٥,٣%	خِدْمِيّ (تسهيلات في البنية والخدمات)
٢,٧%	٦,٢%	١,٧%	مالي (إعفاءات من الرسوم)
٢,٠%	٠%	٢,٦%	لا أعرف

تظهر الأرقام السابقة أن الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت تتخذ بأغلبها طابع التسهيلات في البنية والخدمات، وهو ما يظهر أن النسبة العليا لهذا الشكل من الخدمات هو الغالب؛ حيث بلغت نسبته ٨٥,٨% من مجمل الخدمات المقدمة للمنشآت من قبل الهيئات المحلية. في حين كانت الخدمات المالية المقدمة للمنشآت من قبل الهيئات أقل بكثير، فلم تتعدّ نسبتها ٣,٠%، وإن كانت في غزة نسبياً أفضل منها في الضفة الغربية. (الشكل رقم ٦).



المبحث الثالث

إنشاء الهيئات المحلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

في هذا الجزء من الدراسة سنحاول الإجابة على السؤال الرئيسي لها وهو، هل تستطيع الهيئات المحلية بناء نوع من الشراكة مع القطاع الخاص، وبعبارة أخرى، هل أعطى القانون الحق للهيئات المحلية في التعاقد مع القطاع الخاص في سبيل تقديمها لخدماتها، أو في معرض ممارستها لصلاحياتها أو سلطاتها؟

والإجابة على هذا السؤال هي نعم، من خلال استقراء النصوص القانونية المختلفة، نستطيع القول إن التشريعات ذات العلاقة أعطت الحق للهيئات المحلية في التعاقد مع القطاع الخاص للقيام ببعض الصلاحيات الممنوحة لها أو بها كلاً، وحتى لا تبقى هذه الإجابة في طور الحديث النظري المجرد عن البرهان، فإننا نقدم فيما يلي مجموعة من النصوص القانونية التي تدل على صحة الحكم المقرر في هذه الفقرة.

المطلب الأول

إقامة منشآت صغيرة ومتوسطة من قبل الهيئات المحلية

أولاً: نص الفقرة (أ) من المادة (١٥) من قانون الهيئات المحلية:

تنص الفقرة (أ) من المادة (١٥) من قانون الهيئات المحلية على ما يلي:

أ. مع مراعاة أحكام هذا القانون وأي قانون أو تشريع آخر تناط بمجلس الهيئة المحلية الوظائف والصلاحيات والسلطات المبينة في البنود التالية ضمن حدود منطقة الهيئة المحلية، ويحق له أن يمارسها مباشرة أو بواسطة موظفيه ومستخدميه أو أن يعهد بها أو يبيعها إلى متعهدين أو ملتزمين أو مقاولين أو أن يعطي بها أو يبيعها امتيازات لأشخاص أو لشركات لمدة أقصاها ثلاث سنوات.

كما يجوز للمجلس أن يعطي بها أو يبيعها امتيازات لأشخاص أو لشركات مدة تزيد عن ثلاث سنوات شريطة موافقة الوزير.....^{١٧}

كما هو واضح من عبارات النص السابق، فإن المشرع بعد أن أناط بمجلس الهيئة المحلية مجموعة من الوظائف والصلاحيات والسلطات، حدد الوسائل القانونية التي يستطيع من خلالها مجلس

١٧. قارن نص المادة (١/٤١) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥، والتي أجازت للبلدية أن تعهد بكل أو بعض سلطاتها أو صلاحياتها إلى أشخاص أو شركات لمدة لا تتجاوز ٣٠ سنة، وبشرط الحصول على موافقة مجلس الوزراء على مدة الامتياز وشروطه.

الهيئة ممارسة هذه الصلاحيات، وذلك على النحو الآتي:

أ. الممارسة المباشرة:

من خلال هذه الوسيلة، يقوم مجلس الهيئة المحلية بممارسة صلاحياته مباشرة عن طريق أعضاء المجلس، أو بواسطة موظفي الهيئة المحلية ومستخدميها، دون الحاجة إلى أي تعاقدات خارجية مع أي جهة أخرى، سواء أكانت عامة أم خاصة.

القيود على هذه الوسيلة:

لم يضع المشرع أية قيود على مجلس الهيئة في ممارسته لصلاحياته باستخدام وسيلة الممارسة المباشرة، سوى القيد المكاني (النطاق الجغرافي)، وهو ما أشار إليه النص في بداية الفقرة السابقة، حين بين أن ممارسة الهيئة لصلاحياتها يكون ضمن حدود منطقة الهيئة المحلية؛ وهو ما يعني أن مجلس الهيئة يُمنع من القيام بأية مشاريع، تخرج عن النطاق الجغرافي المحدد لها بموجب القوانين والأنظمة ذات العلاقة.

ب. الشراكة مع القطاع الخاص:

الوسيلة الأخرى التي وضعها المشرع للهيئة لتقوم بممارسة صلاحياتها هي (الوسيلة غير المباشرة) أو التعاقد مع جهة خارجية (قطاع خاص) لتعهد إليها للقيام بكل هذه الصلاحيات أو بعضها. وقد أشار النص إلى عدد من الصور التي يمكن من خلالها التعاقد مع القطاع الخاص، منها عقود التعهدات، و عقود المقاولات، و عقود الامتياز.

ب.١ الصورة الأولى: التعهدات أو المقاولات:

الصورة الأولى من الصور التي أجاز فيها النص للهيئة المحلية أن تمارس كل صلاحياتها أو بعضها؛ هي التعاقد مع أشخاص أو شركات عن طريق عقود تعهد أو مقاولات، ولم يورد النص أية قيود على ممارسة الهيئة لسلطاتها باستخدام هذه الصورة من وسائل الممارسة، عن طريق الشراكة مع القطاع الخاص.

ويبقى القيد الوحيد على هذه الصورة هو ما أشرنا إليه من قيد جغرافي، يتعلق بالنطاق المكاني للهيئة المحلية في الحدود التي رسمها القانون والأنظمة لها، وبعبارة أخرى يمنع على الهيئة إبرام أي عقد مع متعهد أو مقاول لأي مشروع يقع نطاق تنفيذه خارج الحدود المكانية المقررة لها.

ب.٢ الصورة الثانية: عقود الامتياز:

الصورة الأخرى التي يمكن للهيئة المحلية أن تمارس كل صلاحياتها من خلالها أو بعضها، التي أشار إليها النص السابق؛ هي عقود الامتياز. وعلى خلاف الصورة الأولى، فإن النص وضع أحكاماً خاصة لهذه الصورة، وذلك على النحو الآتي:

ب.٢. أ عقود الامتياز لمدة تقل عن ثلاث سنوات:

أشار النص إلى هذه الصورة بالعبارات الآتية:

"ومستخدميه أو أن يعهد بها أو ببعضها إلى متعهدين أو ملتزمين أو مقاولين أو أن يعطي بها أو ببعضها امتيازات لأشخاص أو لشركات لمدة أقصاها ثلاث سنوات.

وكما هو واضح، فإن القانون أعطى الحق للهيئة المحلية بإبرام عقد امتياز مع أشخاص أو شركات، في سبيل ممارستها لاختصاصاتها المحددة قانوناً، ولكن النص أشار إلى أن عقود الامتياز هذه يجب أن لا تزيد مدتها على ثلاث سنوات؛ فهذه العقود ضمن هذا الإطار الزمني غير مشروطة بأي شرط، أو هي غير مقيدة بأي قيد، سوى القيد الجغرافي السابق بيانه طبعاً.

وقد يقول قائل إن عقود التعهدات أو المقاولات هي أيضاً يجب أن تكون ضمن هذه المدة (٣ سنوات)، إلا أن ذلك غير صحيح؛ لأن المشرع خصَّ القيد الزمني فقط بصورة إبرام عقود الامتياز، لأن بين الصورتين حرف (أو) الذي يستخدم لغة للفصل بين عدة مسائل على سبيل التخيير بينها، وهو ما يعني أن مدة السنوات الثلاث خاصة فقط بعقود الامتياز وحدها.

ب.٢. ب عقود الامتياز لمدة تزيد على ثلاث سنوات:

أشار النص إلى هذه الصورة بالعبارات الآتية:

كما يجوز للمجلس أن يعطي بها أو ببعضها امتيازات لأشخاص أو لشركات مدة تزيد عن ثلاث سنوات شريطة موافقة الوزير....»

أشارت عبارات النص السابق إلى صورة سبق شرحها، ألا وهي لجوء الهيئة المحلية إلى إبرام عقود امتياز مع أشخاص أو شركات في معرض ممارستها لكل سلطاتها أو بعضها، غير أن الجديد في هذا النص أنه اشترط في عقود الامتياز التي تزيد مدتها على ثلاث سنوات، وحتى تصبح قابلة للتطبيق أن تكون مقترنة بموافقة الوزير. وبالرجوع إلى المادة الأولى من قانون الهيئات المحلية، نجد أن الوزير المقصود بهذا النص هو وزير الحكم المحلي.

وبعبارات أوضح فإنه لا يحق للهيئة المحلية إبرام عقود امتياز مع أشخاص أو شركات، لمدة تزيد على ثلاث سنوات، إلا بعد الحصول على موافقة وزير الحكم المحلي عليها.

والواقع أن تحديد النطاق الزمني للعقود بثلاث سنوات لم يقتصر عليه الذكر في هذا النص، بل كان هناك عدد من النصوص التي أشارت إليه، وذلك على النحو الآتي:

ثانياً: نص البند (٢٦) من الفقرة (أ) من المادة (١٥) من قانون الهيئات المحلية:

المادة (١٥/أ/٢٦ ق. الهيئات):

٢٦. "إدارة أموال وممتلكات الهيئة المحلية، إدارة أملاك الهيئة المحلية وأموالها وإقامة الأبنية اللازمة فيها وتأجيرها ورهنها لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات وقبول الهبات والوصايا والتبرعات."^{١٨}

في معرض تحديد النص لصلاحيات مجلس الهيئة المحلية، ذكر النص السابق أن لمجلس الهيئة إدارة أملاكها وأموالها، وإقامة الأبنية اللازمة، وتأجيرها ورهنها لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات، ولم يأت النص على ذكر أية شروط أو قيود على المجلس، في ممارسته لهذه الصلاحية، إلا أن النص يستفاد منه ضمناً أن تصرّف مجلس الهيئة بممتلكاتها أو أموالها على الصورة المذكورة في النص، لمدة تزيد على ثلاث سنوات يحتاج إلى موافقة الوزير، وذلك بالتوفيق ما بين هذا النص والنص السابق شرحه.

ثالثاً: نص المادة (٢٠) من قانون الهيئات المحلية:

المادة (٢٠ ق. الهيئات):

"تسجل أملاك الهيئة المحلية غير المنقولة باسم الهيئة المحلية ولا تباع هذه الأملاك ولا تستبدل ولا توهب ولا ترهن ولا تؤجر مدة تزيد على ثلاث سنوات إلا بقرار من المجلس يصادق عليه الوزير."^{١٩}

جاء هذا النص ليؤكد ما ذكرناه سابقاً، من أن لمجلس الهيئة المحلية أن يتصرف بأموال الهيئة وأموالها، سواء بالرهن أو بالتأجير، لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات، دون الحاجة إلى موافقة من أحد، أما إذا كان التصرف بهذه الأملاك بموجب عقد تزيد مدته على ثلاث سنوات، فإنه يجب أخذ موافقة وزير الحكم المحلي عليه.

١٨. تقارب نص المادة (٣٨/أ/٤١) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

١٩. تقارب نص المادة (٤٤) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

المطلب الثاني

أعضاء مجلس الهيئة وإدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

الأمر الآخر الذي تحاول هذه الدراسة بيانه، هو الدور الذي يمارسه أعضاء مجلس الهيئة المحلية في الشراكة مع القطاع الخاص، وبعبارة أخرى: هل يحق لعضو مجلس الهيئة المحلية أن يكون عضواً في مجلس إدارة شركة تتعاقد على تنفيذ مشاريع مع الهيئة؟

أولاً وقبل الإجابة عن هذا التساؤل، يجب الإشارة إلى أن قرار التعاقد مع الأشخاص أو الشركات لتنفيذ أي من المهام الموكلة لمجلس الهيئة، هو قرار مجلس الهيئة، كما اتضح من النصوص التي سبق الإشارة إليها.

وقد جاء قانون الهيئات المحلية لبيان الصلاحيات المنوطة برئيس الهيئة، وذلك في المادة (١٦) منه، وما يهمننا في هذا المقام ما ورد في الفقرة (ب) من هذه المادة، التي نصت على ما يأتي:
المادة (١٦/ب ق.الهيئات):

"تناط بالرئيس الصلاحيات والمسؤوليات التالية:
ب. تمثيل المجلس في توقيع عقود الرهن والإيجار والاقتراض والصلح والعطاءات والتعهدات والمقاولات والالتزامات والبيع والشراء وفقاً للقوانين والأنظمة السارية المفعول."^{٢٠}

وكما هو واضح من هذا النص، أن رئيس مجلس الهيئة هو الذي يمثل المجلس في توقيع العقود التي تبرمها مع الجهات الأخرى.

ولكن هل وضع المشرع قيوداً على أعضاء المجلس من حيث إمكانية استفادتهم بشكل شخصي من التعاقدات التي تبرم مع الجهات الخارجية؟

جاءت الإجابة على هذا التساؤل في نصوص قانون الهيئات المحلية، وبشكل خاص ما ورد في نص المادة (١٣) منه، والتي نصت على ما يأتي:

أولاً: المادة (١٣/ب ق.الهيئات):

"١. يفقد الرئيس أو العضو عضويته في المجلس حكماً....
ب. إذا عمل....أو تملك حقاً من المجلس مستغلاً بذلك عضويته لمنفعته أو بالواسطة."^{٢١}

ثانياً: المادة (١٣/ج ق.الهيئات):

٢٠. تقارب نص المادة (١/٤٢/ب) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

٢١. تقارب نص المادة (١/٢٧/ب) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

١٠١. يفقد الرئيس أو العضو عضويته في المجلس حكماً....: ج. إذا عقد اتفاقاً مع المجلس أو أصبح ذا منفعة هو أو من ينوب عنه من أقاربه من الدرجة الأولى في أي اتفاق تم مع المجلس ويستثنى من ذلك العقود والفوائد الناجمة عن كونه عضواً في شركة مساهمة عمومية بشرط أن لا يكون مديراً لها أو عضواً في مجلس إدارتها أو موظفاً فيها أو وكيلها عنها.^{٢٢}

بعد الاطلاع على النصوص السابقة، يتضح جلياً أن المشرع منع الجمع ما بين عضوية مجلس الهيئة المحلية، وإمكانية استفادة أي من أعضائه من التعاقد مع الهيئة لتنفيذ مشروع يخصها، سواء بشكل فردي أو حتى عن طريق شركة يكون عضو مجلس الهيئة مساهماً فيها، أو يشغل منصباً لها. واستثنى المشرع حالة واحدة هي أن يكون عضو المجلس مساهماً في شركة مساهمة عامة، وتتعاقد هذه الشركة مع الهيئة لتنفيذ مشروع لها، على أن لا يكون هذا العضو مديراً لهذه الشركة أو عضواً في مجلس إدارتها.

وقد رتب المشرع جزاء على مخالفة أحكام هذه النصوص، بحيث أن العضو الذي يتعاقد مع مجلس الهيئة المحلية أو ينتفع من أي من تعاقداته، يفقد عضويته حكماً وبقوة القانون من مجلس الهيئة.

المطلب الثالث

الهيئات المحلية وتأسيس الشركات

السؤال مدار البحث في هذا الجزء من الدراسة هو: هل يحق للهيئات المحلية تأسيس الشركات في معرض ممارستها لمهامها؟

إن المتفحص في النصوص القانونية ذات العلاقة بتنظيم الهيئات المحلية لن يجد نصاً واضحاً أو صريحاً، يعطي الحق لها بتأسيس شركة في معرض ممارستها لمهامها، والأغلب أن ذلك يتعارض مع طبيعة الدور الذي تقوم به الهيئة المحلية، والخدمة العامة التي تقدمها.

كما خلا قانون الشركات الساري المفعول في الضفة الغربية، وهو القانون رقم (١٢) لسنة ١٩٦٤، خلا من الإشارة إلى إمكانية تأسيس شركة من قبل الهيئات المحلية، غير أنه أشار وبشكل ضمني إلى جواز أن تدخل الهيئة المحلية مساهماً في إحدى الشركات، وقد ورد النص على ذلك في المادة (١٠٨) من قانون الشركات المذكور، التي نصت على ما يأتي:

المادة (١٠٨) ق. الشركات):

٢٢. تقارب نص المادة (١/٢٧/ج) من قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.

٢٣. المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية، العدد ١٧٥٧، ص ٤٩٢، بتاريخ ١٩٦٤/٥/٢.

١. إذا كان الشخص اعتباري عام كالدولة أو البلديات وغيرها مساهمة في إحدى الشركات، يحق له انتداب ممثلين عنه في مجلس الإدارة حسبما اتفق أو يتفق عليه بين الأطراف المعنية.
٢. يتمتع ممثلو الشخص الاعتباري المشار إليهم بالحقوق التي يتمتع بها الأعضاء المنتخبون وعليهم نفس الواجبات ولكنهم لا يشتركون مع المساهمين في انتخاب بقية الأعضاء.
٣. والشخص الاعتباري المذكور مسؤول عن تصرفات ممثليه تجاه الشركة ومساهمها ودائتيها»

كما أشرنا سابقاً، فإن هذا النص يتضمن في طياته الإشارة إلى إمكانية دخول الهيئة المحلية مساهماً في أي من الشركات، وقد بين النص صلاحية ممثلين الهيئات المحلية في مجلس إدارة هذه الشركة.

المطلب الرابع

الرقابة على تعاقدات الهيئات المحلية

وضعت النصوص القانونية المختلفة طرق الرقابة والتدقيق على معاملات الهيئة المحلية المختلفة، ومن ضمنها التعاقدات التي يقوم بها مجلس الهيئة، وذلك على النحو الآتي:

أولاً: المادة (٣٢ ق.الهيئات):

" يقدم الرئيس حساباً ختامياً عن السنة المنتهية خلال شهرين على أكثر من انتهائها ويرسله إلى الوزير للتصديق عليه بعد إقراره من قبل المجلس "

ثانياً: المادة (٣٥ ق.الهيئات):

" فحص حسابات الهيئة المحلية ومراجعة جميع معاملاتها المالية والإدارية والقانونية وجرد موجوداتها يكون من قبل فاحصين مختصين تكلفهم الوزارة أو هيئة الرقابة العامة "

ثالثاً: المادة (٣٦ ق.الهيئات):

" يضع الرئيس تقريراً سنوياً عن الأعمال التي تمت في هيئته المحلية وترسل نسخة من هذا التقرير إلى الوزير مع ملاحظات المجلس "

رابعاً: المادة (٥ المعدلة للمادة ٣٥ من القانون الأصلي، قرار بقانون معدل.الهيئات^{٢٤}):

٢٤. قرار بقانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨، بشأن تعديل قانون الهيئات المحلية، المنشور في الوقائع الفلسطينية، العدد ٧٨، ص ٦، المنشور بتاريخ

٢٠٠٨/١٢/٩

أ. للوزير تشكيل لجان رقابة وتفتيش تقوم في أي وقت بإجراء أعمال الرقابة على جميع معاملات الهيئة المحلية المالية والإدارية والقانونية والتنظيمية والتأكد من مطابقة هذه المعاملات للقوانين والأنظمة، وعلى رئيس الهيئة المحلية تقديم جميع التسهيلات اللازمة للقيام بهذه المهمة.

ب. للوزير اتخاذ الإجراءات اللازمة لتصويب المخالفات والتجاوزات في حال ثبوتها".

يتضح من النصوص السابقة أن كل الأعمال التي يقوم بها مجلس الهيئة المحلية، ومن ضمنها التعاقدات المختلفة التي يبرمها المجلس مع الأشخاص أو الشركات المختلفة، في معرض ممارسة الهيئة المحلية لاختصاصها؛ تخضع كلها للرقابة من قبل وزير الحكم المحلي بشكل أساس، ومن قبل هيئة الرقابة العامة.

المطلب الخامس

الاستثمار والمشاريع المقامة من قبل الهيئات المحلية

بعدما قررنا فيما سبق من هذه الدراسة، أنه يحق للهيئة المحلية التعاقد مع القطاع الخاص، سواء على مستوى أشخاص أو شركات، لتنفيذ مشاريع تخص ممارسة الهيئة لمهامها، فالسؤال المثار هنا: هل تستفيد الهيئة المحلية من الحوافز الاستثمارية وفق القوانين السارية، إذا ما قررت الدخول في مثل هذه المشاريع الاستثمارية؟

للتعرف على الوضع الاستثماري للمشاريع المقامة من قبل الهيئات المحلية، كان لا بد من مراجعة القوانين ذات العلاقة، وبشكل أساسي القانون رقم (١) لسنة ١٩٩٨ بشأن تشجيع الاستثمار في فلسطين^{٢٥}.

لم يتضمن قانون تشجيع الاستثمار نصوصاً واضحة وصريحة، تشير إلى منح الحوافز الاستثمارية للمشاريع المقامة من جهات كالهيئات المحلية، غير أنه كذلك لم يتضمن ما يمنع الهيئات المحلية من الدخول في مشاريع استثمارية، وهذا ما يستشف من عبارات وردت في نص المادة الأولى من قانون تشجيع الاستثمار، التي نصت على ما يأتي:

المادة (١ ق.الاستثمار):

"المستثمر: أي شخص طبيعي أو اعتباري يستثمر أو سبق له أن استثمر في فلسطين بموجب أحكام هذا القانون أو القوانين السابقة".

٢٥. المنشور في الوقائع الفلسطينية، العدد ٢٢، ص ٥، المنشور بتاريخ ١٩٩٨/٦/٨.

هذه المادة جاءت لتعرف من هو المستثمر، وكان من بين من شملهم التعريف الأشخاص الاعتباريون على إطلاق هذا المصطلح؛ الأمر الذي يعني إمكانية شمول الهيئات المحلية بحكم هذا التعريف. وإذا كان الأمر كذلك، فإن السؤال المثار هنا: هل أشار قانون تشجيع الاستثمار إلى أية امتيازات أو حوافز تمنح للمشاريع الاستثمارية التي تكون فيها الهيئة المحلية طرفاً؟

كذلك الأمر لم يتضمن القانون أي نصوص واضحة بخصوص منح المشاريع الاستثمارية التي تشارك فيها الهيئات المحلية أفضلية خاصة في التعامل، غير أن القانون تضمن نصاً عاماً، يفتح المجال أمام منح الاستثمار الوطني، سواء من قبل أشخاص طبيعيين أو اعتباريين، معاملة تفضيلية أو تقرير الحوافز له، وهو ما ورد في نص المادة (٢٤) من قانون تشجيع الاستثمار، التي جاءت لتتص على ما يأتي:

المادة (٢٤/د ق.الاستثمار):

"يجوز للسلطة الوطنية منح معاملة تفضيلية أو تقرير حوافز أو ضمانات خاصة للمستثمر الوطني".

وختاماً كان من الأفضل لو تضمن قانون تشجيع الاستثمار نصاً واضحاً على إعطاء الحوافز الاستثمارية لمشاريع تشارك فيها الهيئات المحلية.

المطلب السادس

الضرائب والمشاريع المقامة من الهيئات المحلية

عرّف قانون ضريبة الدخل رقم (١٧) لسنة ٢٠٠٤،^{٢٦} في مادته الأولى الهيئة المحلية على أنها وحدة الحكم المحلي في نطاق جغرافي وإداري معين. وبخصوص المشاريع التي تتعاقد فيه الهيئة المحلية مع القطاع الخاص، فهل لها أية امتيازات ضريبية؟

لم يرد نص واضح وصريح على هذه المسألة، غير أن الفقرة الأولى من المادة (٦) من قانون ضريبة الدخل أشارت إلى ما يأتي:

المادة (٦/١ ق.الضريبة):

"يعفى من الضريبة المفروضة بموجب أحكام هذا القانون كل من الدخل التالية: ١. دخل الهيئات المحلية والمؤسسات العامة من عمل لا يستهدف الربح".

٢٦. المنشورة في الوقائع الفلسطينية، العدد ٥٢، ص ١٢٢، بتاريخ ٢٨/٢/٢٠٠٥.

جاء نص المادة (٦) ليحدد الدخول المعفاة من الضريبة المفروضة، وقد كان أول هذه الدخول، هو ما ورد في الفقرة الأولى من المادة التي أشارت إلى أن دخل الهيئات المحلية مُعفى من الضرائب ولكن بشرط أن يكون هذا الدخل قد أتى عن أعمال لا تستهدف الربح. وهذا يعني، بمفهوم المخالفة، أن الدخول التي تتأتى للهيئات المحلية من أعمال تستهدف الربح تبقى خاضعة للضرائب، ولا تستفيد من الإعفاء.

الختامة

تأتي المحطة الأخيرة في هذه الدراسة لتحتوي مجملها، فقد استهدفت هذه الدراسة بيان العلاقة ما بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأراضي الفلسطينية، وما بين الهيئات المحلية، حيث قمنا بتقسيمها إلى مباحث ثلاثة، وذلك على النحو الآتي:

أ. النتائج:

المبحث الأول، وخصصناه للتعريف بالهيئة المحلية، مع بيان مستوياتها وصلحياتها، وقد ظهر من خلال ذلك اتساع نطاق الصلاحيات التي قررها القانون للهيئة المحلية في النطاق الجغرافي التابع لها، كما أن هذه الصلاحيات جاءت على سبيل التعداد التشريعي، وبمعنى آخر على سبيل الحصر؛ حيث إن هذه الهيئات لا تمارس أيًا من هذه الوظائف إلا بمقتضى القانون (قانون الهيئات المحلية) أو أي قانون أو تشريع آخر.

أما المبحث الثاني، فقد خصصناه لبيان العلاقة ما بين الهيئات المحلية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وقد تناولت الدراسة بيان هذه العلاقة من أوجه عدة، وذلك على النحو الآتي:

إنشاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة

فيما يتعلق بعلاقة الهيئات المحلية بإنشاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تبين أن النسبة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المسجلة لدى هذه الهيئات، قد تجاوزت ٨٤٪؛ الأمر الذي يظهر مدى ارتباط عمل هذه المنشآت بأداء الهيئات المحلية.

وفي المقابل ظهر أن هناك نسبة لا يستهان بها بلغت في مجملها ١٥,٥٠٪ من المنشآت غير مسجلة، أي أنها تمارس أعمالها دون استكمال الشكل القانوني لها، وهذا الأمر يستلزم المتابعة؛ لأنه يشكل خرقاً من جانبين: فمن ناحية هو لا يحقق المساواة الاقتصادية، ومن ناحية أخرى، يشكل هذا الخرق استنزافاً للموارد المالية للهيئات المحلية، وهو ما سيؤثر بالضرورة على مستوى الخدمات المقدمة من قبل هذه الهيئات.

العلاقة ما بين ترخيص المنشأة وموافقة هيئة محلية

وبخصوص ضرورة حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على موافقة الهيئة المحلية لترخيصها، تبين أن إجراءات ترخيص المنشآت الصغيرة والمتوسطة يتطلب -وبنسبة كبيرة تصل إلى أكثر من ٨٥٪- من هذه المنشآت - ضرورة الحصول على موافقة الهيئات المحلية التي تتبع لها هذه المنشآت جغرافياً.

رقابة الهيئات المحلية على أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة

في بحث هذه النقطة، تبين أنه، وعلى الرغم من ارتفاع نسبة المنشآت الواجب حصولها على موافقة الهيئات المحلية لترخيصها، إلا أن هذه النسبة لا تبدو كذلك فيما يتعلق بالرقابة على هذه المنشآت، حيث تنخفض نسبة أعمال الرقابة إلى ٦٩% من المنشآت المشمولة بها. كما ظهر أن نسبة المنشآت الخاضعة للرقابة من قبل الهيئات المحلية أعلى في غزة منها في الضفة الغربية. ولعل هذا الواقع يستدعي أن تقوم الهيئات المحلية بتفعيل دورها الرقابي؛ الأمر الذي يحقق مزيداً من الضمانة، حول جودة الأعمال والمنتجات التي تقدمها هذه المنشآت وكفاءتها.

طبيعة رقابة الهيئة المحلية على المنشأة

ومن حيث طبيعة الرقابة التي تمارسها الهيئات المحلية على المنشآت، تبين أن هذه الرقابة تكمن بشكل أساس في الرقابة على الشروط المطلوبة لإجراءات الترخيص، حيث بلغت نسبة المنشآت الخاضعة لهذه الرقابة ٦٩,٦%، في حين أن الجانب المتعلق برقابة الهيئات المحلية على المنتجات الخاصة بهذه المنشآت يتصف بالضعف، حيث لم تتعد نسبة المنشآت التي تخضع منتجاتها لرقابة الهيئات المحلية ٧,٠%، ولعل ذلك يرجع إلى أن هذا الجانب من الرقابة المتعلق بالمنتجات تمارسه جهات أو هيئات أخرى وفقاً للقوانين، منها على سبيل المثال لا الحصر وزارة الاقتصاد، ووزارة الصحة، وغيرها.

كما أظهرت الدراسة أن هناك فرقاً واضحاً ما بين الدور الرقابي الذي تمارسه الهيئات المحلية على شروط الترخيص ما بين غزة والضفة، ففي حين تصل هذه النسبة في غزة إلى ٩٠,٨١%، تنخفض النسبة في الضفة لتصل إلى ٨٠,٦٠%؛ وهو ما يستدعي البحث عن أوجه الخلل والقصور التي تعترى ممارسة الهيئات المحلية في الضفة الغربية لدورها الرقابي على شروط الترخيص الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة

وفي دراسة الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، تبين أن هذه الخدمات ضعيفة جداً، فقد بلغت نسبة المنشآت التي تتلقى أي نوع من الخدمات من الهيئات المحلية ٣٤%، في حين بلغت نسبة المنشآت التي لا تتلقى أية خدمات من الهيئات المحلية ٦٦%. كما تظهر الأرقام أن نسبة الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت في الضفة الغربية أعلى منها في غزة. وهذا ما يؤكد حقيقة التقصير من قبل الهيئات المحلية في القيام بدورها المهم في الدفع نحو التنمية الاقتصادية، وهو الأمر الذي يجب على القائمين على إدارة هذه الهيئات فحصه، وتحديد

أوجه الخلل والقصور، وبالتالي وضع الخطط الإستراتيجية لمواجهة هذا الواقع، والعمل على رفع مستوى الخدمات التي تقدمها هذه الهيئات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ الأمر الذي يؤثر إيجاباً على القدرة الاقتصادية لهذه المشاريع، مما يؤثر على النمو الاقتصادي الفلسطيني بشكل عام.

طبيعة الخدمات التي تقدمها الهيئة المحلية للمنشأة

أما عن طبيعة الخدمات التي تقدمها الهيئات المحلية للمنشآت، فقد أخذت غالبيتها طابع التسهيلات في البنية والخدمات، حيث بلغت نسبتها ٨٥,٨% من مجمل الخدمات المقدمة للمنشآت من قبل الهيئات المحلية. في حين كانت الخدمات المالية المقدمة للمنشآت من قبل الهيئات أقل بكثير، فلم تتعد نسبتها ٣,٢%، وإن كانت في غزة نسبياً أفضل منها في الضفة الغربية.

وأخيراً خصصنا المبحث الثالث لبيان إمكانية إنشاء الهيئات المحلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وقد تناولت الدراسة بيان هذا الموضوع من أوجه عدة، وذلك على النحو الآتي:

إقامة منشآت صغيرة ومتوسطة من قبل الهيئات المحلية

بحثنا في إمكانية إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة من قبل الهيئة المحلية، وتبين لنا أن لمجلس الهيئة إدارة أملاكها وأموالها، وإقامة الأبنية اللازمة، وتأجيرها ورهنها لمدة لا تزيد على ثلاث سنوات، ولم يأت النص على ذكر أية شروط أو قيود على المجلس في ممارسته لهذه الصلاحية، إلا أن النص يستفاد منه ضمناً أن تصرف مجلس الهيئة بممتلكاتها أو أموالها على الصورة المذكورة في النص، لمدة تزيد على ثلاث سنوات؛ يحتاج إلى موافقة الوزير، وذلك بالتوفيق ما بين هذا النص والنصوص الأخرى.

أعضاء مجلس الهيئة وإدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

وفي بحث إمكانية أن يقوم أعضاء مجلس الهيئة المحلية بإدارة مشاريع صغيرة أو متوسطة، تبين لنا أن المشرع منع الجمع ما بين عضوية مجلس الهيئة المحلية وإمكانية استفادة أي من أعضائه من التعاقد مع الهيئة لتنفيذ مشروع يخصها، سواء بشكل فردي أو حتى عن طريق شركة يكون عضو مجلس الهيئة مساهماً فيها أو يشغل منصباً لها. واستثنى المشرع حالة واحدة؛ هي أن يكون عضو المجلس مساهماً في شركة مساهمة عامة، وتتعاقد هذه الشركة مع الهيئة لتنفيذ مشروع لها، على أن لا يكون هذا العضو مديراً لهذه الشركة أو عضواً في مجلس إدارتها.

الهيئات المحلية وتأسيس الشركات

تناول البحث في هذه النقطة، دراسة إمكانية قيام الهيئة المحلية بتأسيس شركة تقوم بتنفيذ المشاريع. وبعد تفحص النصوص القانونية ذات العلاقة بتنظيم الهيئات المحلية، لم نجد نصًا واضحًا أو صريحًا يعطي الحق لها بتأسيس شركة في معرض ممارستها مهامها، والأغلب أن ذلك يتعارض مع طبيعة الدور الذي تقوم به الهيئة المحلية، والخدمة العامة التي تقدمها. كما خلا قانون الشركات الساري المفعول في الضفة الغربية، خلا من الإشارة إلى إمكانية تأسيس شركة من قبل الهيئات المحلية، غير أنه أشار -وبشكل ضمني- إلى جواز أن تدخل الهيئة المحلية مساهمًا في إحدى الشركات.

الرقابة على تعاقدات الهيئات المحلية

وعن الرقابة على تعاقدات الهيئة المحلية، تبين لنا أن كل الأعمال التي يقوم بها مجلس الهيئة المحلية، ومن ضمنها التعاقدات المختلفة التي يبرمها المجلس مع الأشخاص أو الشركات المختلفة في معرض ممارسة الهيئة المحلية لاختصاصها، تخضع كلها للرقابة من قبل وزير الحكم المحلي بشكل أساس، ومن قبل هيئة الرقابة العامة.

الاستثمار والمشاريع المقامة من قبل الهيئات المحلية

لم يتضمن قانون تشجيع الاستثمار نصوصًا واضحة وصريحة، تشير إلى منح الحوافز الاستثمارية للمشاريع المقامة من جهات كالهيئات المحلية، غير أنه كذلك لم يتضمن ما يمنع الهيئات المحلية من الدخول في مشاريع استثمارية، كذلك الأمر لم يتضمن القانون أي نصوص واضحة، بخصوص منح المشاريع الاستثمارية التي تشارك فيها الهيئات المحلية أفضلية خاصة في التعامل، غير أن القانون تضمن نصًا عامًا، يفتح المجال أمام منح الاستثمار الوطني سواء من قبل أشخاص طبيعيين أو اعتباريين.

الضرائب والمشاريع المقامة من الهيئات المحلية

بحثنا في هذه النقطة إمكانية حصول الدخول المتحصلة من المشاريع التي تقوم بها الهيئات المحلية على إعفاء ضريبي، وقد تبين لنا أن دخول الهيئات المحلية معفاة من الضرائب، ولكن بشرط، أن يكون هذا الدخل قد تأتى عن أعمال لا تستهدف الربح.

التوصيات

في ظل المعطيات السابقة، ونتيجةً لهذه الدراسة، نقدم مجموعة من التوصيات التي نرى ضرورة العمل بها لتحقيق التنمية الاقتصادية، عن طريق دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التي بدورها تشكل عماد الاقتصاد الفلسطيني:

١. قيام الهيئات المحلية بتخصيص وحدة أو قسم إداري ضمن هيكليتها لمتابعة شؤون المنشآت الصغيرة والمتوسطة الواقعة ضمن نطاق عملها الجغرافي. وبشكل أساس أن يقوم هذا القسم بمتابعة كل الأمور الخاصة بتسجيل هذه المنشآت وترخيصها.
٢. قيام الهيئات المحلية بإجراء الدراسات الدورية المتعلقة بحاجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ضمن نطاق عملها الجغرافي؛ بهدف وضع الخطط الإستراتيجية لدعم هذه المنشآت، وتحقيق التنمية الاقتصادية، على أن تركز هذه الدراسات على البحث عن توفير أفضل الخدمات اللوجستية والمالية، الضرورية لدعم عمل هذه المنشآت، وضمان نجاحها واستمرارها.
٣. تفعيل الدور الرقابي للهيئات المحلية على المنشآت الصغيرة والمتوسطة الواقعة ضمن نطاق عملها الجغرافي؛ بهدف ضمان جودة مخرجات هذه المنشآت.
٤. إعادة التنظيم التشريعي للهيئات المحلية؛ لوضع الإطار القانوني الذي يسمح- وبشكل صريح- لهذه الهيئات باستغلال مواردها لإقامة المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛ الأمر الذي يحقق لها مزيداً من المردود المالي، وهو ما يؤثر إيجابياً في مستوى الخدمات التي تقدمها هذه الهيئات للمواطنين، مع مراعاة تقديم الحوافز المالية لمثل هذه المنشآت، سواء من ناحية الحوافز الاستثمارية أو الإعفاء الضريبي.

المراجع

أ. الكتب:

- أحمد عاشور، إصلاح الإدارة المحلية- آفاق إستراتيجية للإصلاح الإداري والتنمية الإدارية العربية في مواجهة التحديات العالمية-، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ١٩٩٥.
- عدنان عمرو، الإدارة المحلية في فلسطين ١٨٥٠-٢٠٠٩، بدون دار نشر، ٢٠٠٩.
- علي شطناوي، الإدارة المحلية، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢.
- محمد العبادي، الإدارة المحلية وعلاقتها بالسلطة المركزية، دار الثقافة، عمان، الأردن، ١٩٩٥.
- مصطفى الجندي، الإدارة المحلية وإستراتيجيتها، منشأة المعارف، الإسكندرية، ١٩٨٧.
- نواف كنعان، القانون الإداري الأردني، مطابع الدستور، عمان، الأردن، ط٢، ١٩٩٦.

ب. الدراسات:

عرض وتحليل لثلاث نظم حكم محلي، برنامج الإصلاح الديمقراطي المحلي، مؤسسة CHF، منشورات وزارة الحكم المحلي.

ت. الاعمال القانونية:

- القانون الأساسي الفلسطيني المعدل.
- قرار مجلس الوزراء رقم (١) لسنة ٢٠٠٩ بشأن نظام موظفي الهيئات المحلية.
- قرار بقانون رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨، بشأن تعديل قانون الهيئات المحلية.
- قانون ضريبة الدخل رقم (١٧) لسنة ٢٠٠٤.
- القانون رقم (١) لسنة ١٩٩٨ بشأن تشجيع الاستثمار في فلسطين.
- قانون الهيئات المحلية الفلسطينية رقم (١) لسنة ١٩٩٧.
- قانون رخص المهن رقم (٨٩) لسنة ١٩٦٦.
- قانون الشركات رقم (١٢) لسنة ١٩٦٤.
- قانون البلديات رقم ٢٩ لسنة ١٩٥٥.
- قانون الحرف والصناعات رقم ١٦ لسنة ١٩٥٣.

الجزء الخامس

فض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين الوسائل والآليات

إعداد
محمود علاونه

المحتويات

٢٢١	تقديم
٢٢٣	المبحث الأول: الوسائل القضائية لفض المنازعات التجارية وفقا للواقع القانوني والعملي
٢٢٣	المطلب الأول: النظام القضائي الفلسطيني ودوره في فض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة
٢٢٤	الفرع الأول: اختصاص المحاكم القيمي والنوعي بشأن المنازعات التجارية
٢٢٨	الفرع الثاني: الاختصاص الدولي والمحلي للمحاكم
٢٣٠	المطلب الثاني: دور الوسائل القضائية في فض النزاعات التجارية وفقا للواقع العملي
٢٥٢	المبحث الثاني: الوسائل البديلة لفض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة
٢٧٠	الخاتمة «النتائج والتوصيات»
٢٧٢	قائمة المصادر والمراجع

تقديم

كلما زادت وتعقدت درجة النشاط الاقتصادي، زادت وكثرت معها المنازعات التجارية، وتعددت الأطراف المتنازعة، فمن طبيعة أي نشاط اقتصادي أنه ينطوي على مشاركة وتعاقد أطراف عديدة مشاركة فيه؛ مما يعني أنه عرضة لحدوث اختلافات ونزاعات فيما بين تلك الأطراف، يتعين حلها؛ من أجل ضمان سير العملية الاقتصادية بدون عقبات تعيقها.

انطلاقاً من ذلك، أصبح فض المنازعات التجارية بطريقة منصفة وعادلة تضمن حقوق الأطراف المتنازعة، وتمنع تجاوز بعضها على الآخر؛ هو أحد أهم المسؤوليات التي تواجه الحكومات في الوقت الحاضر.

وهذا الأمر حثم ظهور هيئات مختلفة ومتنوعة وتأسيسها، على الصعيدين الدولي والوطني، تتخذ من النظر في المنازعات والخلافات التجارية، وحلها بطرق سليمة تضمن حقوق الأطراف المتنازعة مهمة لها.

ونظراً لأهمية المنازعات التجارية في العملية الاقتصادية وخطورتها في الوقت نفسه؛ فقد أصبحت القدرة على فضها، ووضع الحلول السريعة لها على أسس سليمة، من أهم معايير قياس البيئة التنافسية للاقتصاد ومواءمتها لانتعاش الأعمال وازدهارها.

ولا تعني تلك القدرة فقط ضمان حقوق الأطراف المتنازعة وإنصافها، بل تعني أيضاً استمرارية وانسيابية النشاط الاقتصادي والاستثماري بدون عقبات.

فغالبا ما ينظر المستثمر، محلياً كان أم أجنبياً، وحتى قبل دراسته لجدوى أي مشروع استثماري يعتزم الإقدام عليه، إلى القواعد والأحكام التي يجري في ظلها ترتيب النشاط وإدارتها، الاقتصادي وإلى سرعة تطبيق تلك القواعد والأحكام، وما إذا كان هذا التطبيق عائقاً أمام النشاط؛ لما ينطوي عليه من بطء وممارسات روتينية ثقيلة، أم أنه يجري بطرق سريعة وسلسة وكفؤة، تجعل من حل أي نزاع محتمل قضية عادية، لا تختلف في جوهرها عن القضايا العملية اليومية التي يواجهها المستثمر^١.

ومع تزايد وتيرة النمو والتنوع الاقتصاديين وتعقيدها، تظهر الحاجة الآن وبشكل أكبر مما مضى، إلى تشكيل محاكم أو لجان مختصة بفض المنازعات التجارية، بعيداً عن النظام القضائي

١. صحيفة الاتحاد الإماراتية، بتاريخ ٢٠٠٨/٤/٢٠ انظر الرابط الآتي: <http://www.alittihad.ae/details.php?id=17777&y=2008>

التقليدي الذي يمكن أن يفتقر إلى ما يكفي من المؤهلات المتخصصة بالقوانين والعقود الاقتصادية والتجارية المعقدة، وأن يعاني من الأعباء الروتينية.

عندما نتحدث عن وسائل حل المنازعات التجارية وذات العلاقة تحديداً في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فإنه لا بدّ، وقبل الغوص في سبر هذا الموضوع، من التعرف على وسائل وآليات فض المنازعات في الوضع الفلسطيني، وطبيعة القضاء في فلسطين، واين تعرض المنازعات التجارية؟ وما هي الوسائل المستخدمة في فض هذه المنازعات؟ هل هي طرق قضائية فقط؟ أم أنه يتم اللجوء الى الطرق البديلة لفض المنازعات؟ ومن الذي يقوم بها؟ وهل للغرف التجارية دور في هذا المجال؟ لا سيّما عندما نتحدث عن قانون الغرف التجارية، وهل يلعب قانون التحكيم دوراً في هذا المجال؟ وما هي طبيعة الإجراءات التي تطبق على هذه المنازعات؟ وهل لقانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية دور يذكر؟

هذه الأسئلة وغيرها سنحاول الإجابة عليها في هذه الدراسة، حيث تتمحور في مجملها حول طبيعة وسائل وآليات فض المنازعات التي قد تحصل في إطار المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وهذه الطرق أهي قضائية أم أن هناك طرقاً بديلة لحل المنازعات؟ وهل هناك تخصص في المحاكم عند عرض منازعات تجارية عليها؟ وهل يتم البت فيها بسرعة؟ وما هي الأهمية التي تقف خلف إنشاء غرف متخصصة أو محاكم تجارية لفض المنازعات؟ وما الدور الذي تلعبه في هذا المجال؟ وما هي الوسائل التي جاء بها قانون الغرف التجارية؟ وهل غير مشروع قانون الغرف التجارية أي شيء في هذا المجال؟ أسئلة كثيرة سنحاول الإجابة عليها في هذه العجالة البسيطة، من خلال تقسيم هذه الورقة إلى مبحثين للحديث حول الوسائل القضائية في فض النزاعات في المبحث الأول، ومن ثم نتطرق إلى الوسائل البديلة لفض النزاعات التجارية في كل من الواقع القانوني والعملي في المبحث الثاني.

حيث سيتم الاستناد إلى نتائج الاستبانة التي أُجريت على عينة الدراسة، التي ورّعت على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والتي شملت كلاً من الضفة الغربية وغزة بواقع ٤٤٨ منشأة، تم توزيع ٢٥٦ استمارة على المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الضفة الغربية، و١٩٢ استمارة في غزة، حيث ورّعت هذه العينات وفقاً لعدد المنشآت، ووفقاً للنشاط الذي تمارسه هذه المنشآت في كل محافظة. حيث ستكون جزءاً أساسياً في البحث.

المبحث الأول

الوسائل القضائية لفض المنازعات التجارية وفقاً للقانوني والعملي

لا بد لكل من يريد الحديث حول وسائل فض المنازعات من التعرّيج أو الحديث أولاً عن الوسائل القضائية لحل المنازعات، وما هي الإجراءات التي تتبعها المحاكم في هذا المجال، ومن هي المحكمة المختصة بفضّ مثل هذه النزاعات؟ وعلى أي أساس يتم تحديد الاختصاص في النزاعات التجارية وهذا ما سنحاول الإجابة عليه في المطلب الأول من هذا المبحث.

وهذا لا يعني أن الطرق القضائية والمحاكم هي الطريق الوحيدة أمام فض النزاعات، بل هناك ما يطلق عليها الوسائل البديلة «الودية» لفض المنازعات، وهو ما سنقوم بالحديث عنه في المبحث الثاني من هذه الدراسة، لسبر أعماق هذا النوع من الوسائل؛ للكشف عن طبيعتها وماهيتها وأنواعها.

المطلب الأول

النظام القضائي الفلسطيني ودوره في فض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة

في معرض حديثنا عن المحاكم والسلطة القضائية، لا نريد الخوض في طبيعتها واختصاصاتها وتشكيلها، وغيرها من أمور لا دخل لنا بها، ولكن سنحاول المرور، وبشكل مقتضب على طبيعة المحاكم وطبيعة القضايا التي تبتّ فيها بشكل عام، وما هو دورها في حال عرض منازعات تجارية عليها؟ وعلى ماذا تستند عند عرض هذا النوع من النزاعات عليها؟ وما هي الآلية التي يتم فيها تحديد الاختصاص؟

وكخلفية للموضوع يمكن القول إن السلطة القضائية قد تم تنظيمها بموجب قانون السلطة القضائية رقم ١ لسنة ٢٠٠٢^٢ الذي حدد أنواعها ودرجاتها، ويعدّ هذا القانون المرجعية القانونية للسلطة القضائية، إذ يحدّد تشكيل السلطة القضائية ومكوناتها، وأنواع المحاكم النظامية ودرجاتها وكل ما يتعلق بعمل القضاة وتعيينهم، وغيرها من قواعد وأسس تحكم عمل السلطة القضائية لا نريد الخوض فيها. كما نشير إلى قانون تشكيل المحاكم رقم ٥ لسنة ٢٠٠١ الذي عمل على تنظيم تشكيل المحاكم بأنواعها المختلفة، فقسّمها على درجتين، محاكم الدرجة الأولى، وهي محكمة الصلح والبداية كمحكمة درجة أولى، ومحكمة الاستئناف كمحكمة درجة ثانية، وهناك كل من المحكمة

٢. قانون السلطة القضائية رقم ١ لسنة ٢٠٠٢ المنشور في العدد ٤٠ من الوقائع الفلسطينية بتاريخ ١٨/٥/٢٠٠٢، ص ٩.

العليا بصفتها محكمة عدل عليا وتختص في الأمور الإدارية، ومحكمة النقض باعتبارها محكمة قانون وليس وقائع، وهناك المحكمة الدستورية التي أنشئت بموجب قانون المحكمة الدستورية رقم ٣ لسنة ٢٠٠٦، والتي لم تشكل بعد، وتباشر المحكمة العليا عمل المحكمة الدستورية الى حين تشكيلها، وهذا بصريح المادة ٢٧ من قانون تشكيل المحاكم النظامية رقم ٥ لسنة ٢٠٠١، هذا بخصوص التشكيل.

أما بخصوص الإجراءات المتبعة أمام المحاكم، فقد صدر قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١ الذي حدد اختصاص هذه المحاكم، إلى جانب قانون تشكيل المحاكم النظامية، كما تنطبق إلى الإجراءات المتبعة أمام المحاكم الواجب اتباعها، وذلك على النحو الآتي.^٢

الفرع الأول

اختصاص المحاكم القيمي والنوعي بشأن المنازعات التجارية

عندما نتحدث عن المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فإننا لا نتحدث عن آليات مختلفة عن تلك التي يتبعها القضاء، ولكن ما يختلف أن تغليب الحلول الودية قد يكون طاغيا أكثر من غيره في هذا النوع من المنشآت، والمقصود هنا المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وعند الحديث عن آليات فض المنازعات في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فإننا نتحدث عن آليات فض المنازعات التجارية بشكل عام، وقد لا تنطبق بشكل مباشر إلى المنازعات والدعاوي الجزائية أو المنازعات العمالية،^٤ حيث إننا سنحاول التركيز على المنازعات التجارية وآليات فضها في هذا النوع من المنشآت.

وبشكل عام، وكما أشرنا سالفاً، تمارس المحاكم في فلسطين عملها على درجتين، وقد نظم قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني هذا الاختصاص، من حيث الاختصاص المحلي،^٥ والقيمي، والنوعي، والدولي.

فالاختصاص - أو ولاية القضاء - هو سلطة الحكم بمقتضى القانون في خصومة معينة، واختصاص

٢. هناك بعض القوانين لها علاقة مباشرة بعمل السلطة القضائية وعمل المحاكم بشكل عام منها قانون الإجراءات الجزائية رقم ٣ لسنة ٢٠٠١ وقانون البيئات في المواد المدنية والتجارية رقم ٤ لسنة ٢٠٠١، وقانون التنفيذ رقم ٢٣ لسنة ٢٠٠٥، وغيرها من قوانين لها علاقة مباشرة في صلب عمل السلطة القضائية وعمل المحاكم.

٤. بحسب ما أفاد صلاح حسين مدير دائرة التجارة الخارجية في الفرقة التجارية في رام الله، بأن النزاعات التي من الممكن أن تحصل في المنشآت الصغيرة والمتوسطة فإنها تتمحور في النزاعات حول "الشراكة، الشيكات الراجعة، ديون غير متحصلة"، وهذا أيضا ما أكدته معظم الغرف التجارية التي تم توزيع الاستمارة عليها، حيث أكد غالبيتها أن النزاعات تتركز في الجوانب المالية والتجارية.

٥. نظم قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية هذا الاختصاص في المواد ٥، ٤، منه، وللمزيد انظر عماد سليم وآخرين، شرح قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠١، فلسطين، ص ٢٠، ٢٠٠٢.

المحكمة معناه نصيبها من المنازعات التي يجوز لها الفصل فيها، وينشأ الاختصاص بسبب تعدد جهات القضاء في الدولة، وتكون كل جهة من عدة درجات، واشتمال كل درجة على عدة محاكم، لذا يلزم توزيع العمل «الاختصاص» بين هذه المحاكم والجهات القضائية المختلفة.^٦

ويعالج قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية، الإجراءات المتبعة أمام المحاكم في فض أي من النزاعات المدنية والتجارية، وبالتالي فإن الحديث عن الإجراءات التي تتبعها المحاكم في فض النزاعات التجارية، بما فيها المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛ يستدعي الحديث عن هذا القانون، وما هي النزاعات التي تختص بها المحاكم في هذا المجال، وكيف يتم تحديد اختصاصها، وما هي الإجراءات التي تتبعها، وما هي طبيعة الاختصاصات التي يتحدث عنها هذا القانون، وما هي حدود هذا الاختصاص.

قبل الحديث عن الاختصاص النوعي والقيمي، لا بد من التذكير بأن المنشآت الصغيرة والمتوسطة، يتم تصنيفها وفقاً لاعتبارات عديدة، وهذا ما أشرنا إليه في مقدمة هذا الكتاب، فهناك من يعرفها وفقاً لعدد العمال، وهو ما يهمنا، وهناك من يصنفها وفقاً لمعيار الربح الذي تحققه هذه المؤسسة وقيمتها، وهناك من يصنفها وفقاً لرأس مالها، ولكن هذا لا يعني أن طبيعة رأس مال المؤسسة هي التي تحدد طبيعة النزاع؛ بل إن ما يحدد طبيعة النزاع وأين يعرض هو قيمة هذا النزاع نفسه.

اختص قانون أصول المحاكمات المدنية، بإرساء الأحكام المتعلقة برفع الدعاوى الحقوقية والتجارية، وتبيان الإجراءات الواجب اتباعها، في الخصومة وانقضائها وتقادمها، يسري هذا القانون على كافة الدعاوى، والطلبات، والدفع، والطعون، المدنية والتجارية، أمام المحاكم النظامية في فلسطين،^٧ وفيما يلي سنتطرق إلى كل من الاختصاص النوعي، والاختصاص القيمي على التوالي:

أولاً. الاختصاص النوعي:

يقصد بالاختصاص النوعي توزيع العمل بين المحاكم المختلفة في داخل الجهة القضائية الواحدة، طبقاً لطبيعة المنازعة أو أهميتها، فبين نصيب الطبقة الواحدة - من طبقات جهة قضائية معينه - من المنازعات التي يجوز لها الفصل فيها، كاختصاص طبقة محاكم الصلح أو البداية، أو محاكم الاستئناف، أو اختصاص محكمة النقض.^٨

٦. عثمان التكروري، شرح قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١، ص ٨٨، ٢٠٠٢.

٧. المادة (٢)، قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني.

٨. عثمان التكروري، مرجع سابق، ص ١١١.

ويعود تعدد طبقات المحاكم إلى اعتبارات عدة من ضمنها:

١. وجود محكمة عليا تشرف على تطبيق القانون، وتعمل على توحيد القضاء في المسائل القانونية.
 ٢. تخصيص محاكم للفصل في القضايا الكبيرة الأهمية، لا سيما إذا كانت هذه القضايا معقدة وهي كثيرة، ومحاكم أخرى للفصل في القضايا القليلة الأهمية، وهذه القضايا لا تحتاج في الغالب إلى العناية في الكشف عن الحقيقة.
 ٣. تخصيص محاكم للفصل في دعاوي بصفة ابتدائية، ومحاكم لنظر الدعاوي بصفة استثنائية؛ لأن القانون الفلسطيني يأخذ بمبدأ التقاضي على درجتين.
- وكون الاختصاص النوعي يتعلق في مجمله بالمحاكم العادية فيما يتعلق بتوزيع العمل بين محاكم الصلح والبدائية في المنازعات المدنية والتجارية والجزائية، فإننا سنحاول التعرّيج على هذا الاختصاص على النحو الآتي:

١. الاختصاص النوعي لمحكمة الصلح:

تختص محاكم الصلح ببعض الدعاوي اختصاصاً نوعياً، إما لشيوع هذا النوع من الدعاوي في العمل؛ مما يستلزم جعلها من اختصاص محكمة قريبة من المواطنين، أو لأن بعضها قليل الأهمية وإن كان غير قابل للتقدير، فتركه لقواعد الاختصاص القيمي كان سيجعله من اختصاص محكمة البدائية بغير داع.^٩

وبالرجوع لنصوص قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠١ وتعديلاته، نجد بأن المادة ٣٩ منه قد نصّت على اختصاصات محكمة الصلح على النحو الآتي:

١. الدعاوي التي لا تتجاوز قيمتها عشرة آلاف دينار أردني أو ما يعادلها بالعملة المتداولة قانوناً، ويكون حكمها قطعياً في الدعاوي المتعلقة بمبلغ نقدي أو مال منقول إذا كانت قيمة المدعى به لا تتجاوز ألف دينار أردني أو ما يعادلها بالعملة المتداولة قانوناً.
٢. الدعاوي الآتية مهما بلغت قيمتها:

أ. تقسيم الأموال المشتركة المنقولة وغير المنقولة.

ب. إخلاء المأجور.

ج. حقوق الارتفاق.

٩. عثمان التكروري، مرجع سابق، ص ١١٢

د. المنازعات المتعلقة بوضع اليد.

هـ. المنازعات المتعلقة بالانتفاع في العقار.

و. تعيين الحدود وتصحيحها.

ز. استرداد العارية.

ح. الانتفاع بالأجزاء المشتركة وصيانتها في المباني المتعددة الطوابق.

ط. الدعاوي والطلبات التي تنص القوانين الأخرى على اختصاص محكمة الصلح بها.

ي. دعاوي التصحيح في سجلات الأحوال المدنية وقيودها.^١

نجد من خلال هذه المادة أن الفقرة ٢ منها قد حددت الاختصاص النوعي لمحكمة الصلح، في نوع معين من القضايا والنزاعات التي تستطيع النظر فيها، بغض النظر عن قيمتها.

٢. الاختصاص النوعي لمحكمة البداية:

محكمة البداية هي صاحبة الولاية العامة في نظر جميع الدعاوي والطلبات التي لا تدخل في اختصاص محكمة الصلح، عملاً بالمادة ٤١ من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية.

كما أن المشرع ينص على اختصاص محكمة البداية بدعاوي معينه بغض النظر عن قيمتها، إما لتأكيد اختصاصها بالدعوى باعتبارها دعوى غير قابلة للتقدير، أو رغبة من المشرع في أن تنظر الدعوى القابلة للتقدير -ولو كانت قيمتها لا تتجاوز عشرة آلاف دينار- من محكمة البداية لما يراه من أهمية خاصة لهذه الدعوى بالنظر إلى نوعها. وأهم هذه الدعاوي دعاوى شهر الإفلاس، والصلح الواقي، عملاً بأحكام المواد ٢٠٩ و٢١٧ من قانون التجارة رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦.

ثانياً. الاختصاص القيمي:

وَرَّع المشرع اختصاص المحاكم العادية في بعض الدعاوي بحسب قيمة الدعوى،^{١١} وعلى ذلك

١٠. مادة ١ من قانون أصول المحاكمات المدنية رقم ٥ لسنة ٢٠٠٥ المعدل لقانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١ المنشور في العدد ٥٥ من الوقائع الفلسطينية ص ٨، بتاريخ ٢٧/٦/٢٠٠٥، المادة ٢٩ في النص الأصلي.
١١. هناك عدد من التواعد والمبادئ التي يتم بها تقدير الدعوى لا نريد الخوض بها كونها تخرج عن نطاق دراستنا هذه، ولكن نشير لها بشكل مقتضب وهي:

١. تقدر قيمة الدعوى باعتبار يوم إقامتها.

٢. العبرة في تقدير قيمة الدعوى بالطلبات الأخيرة.

٣. العبرة بالقيمة الحقيقية للدعوى.

٤. يضاف إلى الطلب الأصلي ملحقاته وتوابعه المستحقة يوم رفع الدعوى.

=

يتوقف معرفة المحكمة المختصة بنظرها، ومعرفة قابلية الحكم الصادر فيها للطعن أو عدم قابليته، وتحديد الرسوم القضائية التي يلزم رافع الدعوى بدفعها، ويتحملها في النهاية من يُحكم عليه فيها.

وبحسب المادة ١/١ من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني المعدل رقم ٥ لسنة ٢٠٠٥، فإن محكمة الصلح تختص بنظر جميع القضايا التي تزيد قيمتها على عشرة آلاف دينار أردني، وما يخرج عن هذه القيمة، يدخل في صلاحية محكمة البداية، بصفتها محكمة الولاية العامة، فيما يخرج عن اختصاص محكمة الصلح، سواء من حيث الاختصاص النوعي أو القيمي.

الفرع الثاني

الاختصاص الدولي والمحلي للمحاكم

أولاً. الاختصاص الدولي:

أشارت إلى ذلك المادة ٢٧ من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١، حيث جاء فيها أن المحاكم الفلسطينية تختص بنظر الدعاوى المدنية والتجارية التي تقام على الفلسطيني، ولو لم يكن له موطن أو محل إقامة في فلسطين، وكذلك التي تقام على الأجنبي الذي له موطن أو محل إقامة في فلسطين، وذلك كله فيما عدا الدعاوى العقارية المتعلقة بعقار واقع في الخارج.^{١٢}

كما تختص المحاكم بنظر الدعاوى المدنية والتجارية، التي تُرفع على الأجنبي، الذي ليس له موطن أو محل إقامة في فلسطين، في الأحوال الآتية:

١. إذا كان له موطن مختار في فلسطين.
٢. إذا كانت الدعوى متعلقة بمال موجود في فلسطين، أو بالتزام نشأ أو نفذ، أو كان واجباً تنفيذه فيها، أو بإفلاس أشهر فيها.
٣. إذا تعدد المدعى عليهم، وكان لأحدهم موطن أو محل إقامة في فلسطين.^{١٣}

٥. العبرة بقيمة الحق كله عند النزاع فيه.

٦. إذا تعددت الطلبات الأصلية فالعبرة بوحدة السبب أو تعدده.

١٢. المادة ٢٧، قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم (٢) لسنة ٢٠٠١.

١٣. المادة ٢٨ من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢/٢٠٠١.

ثانياً. الإختصاص المحلي للمحاكم

من أجل تحديد المحكمة المختصة اختصاصاً محلياً؛ يجب أن تأخذ القواعد القانونية بالاعتبار، إما شخص المتخاصمين، أو موضوع النزاع، أو سببه.

بشأن شخص المتخاصمين، مُنح الاختصاص للمحكمة الموجودة في دائرة أحدهما، وفي أغلب الأحيان يكون المدعى عليه. أما بشأن موضوع النزاع، أي الشيء المتنازع عليه، فقد مُنح الاختصاص للمحكمة الموجود في دائرتها هذا الشيء.

وبشأن السبب القانوني للدعوى، فقد تكون المحكمة المختصة هي المحكمة التي تم إجراء العقد في دائرتها أو جرى تنفيذه، أو المحكمة التي في دائرتها حدثت الواقعة التي نشأ عنها الضرر بأحد المتخاصمين.

نصّ القانون على قاعدة قانونية، تمنح الاختصاص بنظر الدعوى تارة لإحدى هذه المحاكم، وتارة أخرى تخيير المدعي بين عدة محاكم، تكون جميعها ذات اختصاص بنظر الدعوى.

تتعلق قواعد الاختصاص المحلي بمحاكم الدرجة الأولى، أما محاكم الاستئناف - وهي محاكم الدرجة الثانية - فاختصاصها ينحصر في الدعاوى التي تنظر فيها محاكم الدرجة الأولى، الموجودة ضمن دائرتها.

أما فيما يتعلق بالاختصاص الاختياري والتبعية، واتخاذ الإجراءات المستعجلة، فإن المحاكم تختص بـ:

١. الفصل في الدعاوى المدنية والتجارية- ولولم تكن داخلة في اختصاصها- إذا قبل الخصوم ولايتها صراحة أو ضمناً، طبقاً لقواعد الاختصاص، المنصوص عليها في قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية.

٢. أية دعاوى إذا كانت مختصة بالمسائل والطلبات العارضة، والأصلية، المرتبطة بها.

٣. الإجراءات الوقائية والتحفظية، التي ستنفذ في فلسطين رغم عدم اختصاصها بالدعوى الأصلية.^{١٤}

وهنا لا نغفل، ولا بد أن نذكر بدور محاكم البلديات، باعتبارها إحدى الوسائل القضائية، التي أنشئت بموجب أمر عسري رقم ٦٣١ لسنة ١٩٧٨ حيث يتم انتداب قاضي الصلح للعمل في هذه المحكمة، وتختص هذه المحاكم بالمخالفات التي تقع ضمن نطاق البلدية ووفقاً لأنظمتها، وهذا

١٤. المادة (٢٩) من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠١.

بحسب المادة رقم ٦ من الأمر العسكري التي جاء فيها " تكون المحكمة البلدية ذات صلاحية للقضاء بكل مخالفة ضد أنظمة البلدية الكائنة في منطقة صلاحياتها، وكذلك بكل مخالفة ضد أنظمة البلدية - كما ورد أنفاً - وبالمخالفات المقترفة ضمن حدود تلك البلدية، والمفصلة في كل واحد من التشريعات الواردة في ذيل هذا الأمر، أو في الأنظمة الصادرة، أو التي ستصدر بموجبها".

ولكن ما هو دور هذه المحاكم بالنسبة للمنشآت الصغيرة؟

نشير إلى أنه ليس لهذه المحاكم أية صلاحيات من ناحية فض النزاعات التجارية، باستثناء أن هذه المحاكم لها ولاية على المنشآت الصغيرة والمتوسطة، من ناحية مخالفة الأنظمة الخاصة بالبلدية، فيما يتعلق بالترخيص، أو الأمور الصحية أو مخالفة القوانين والأنظمة التي تنظم عمل هذه المؤسسات، ويكون فيها صلاحيات معطاة للهيئات المحلية في الرقابة عليها.

طبعاً هنا لا نغفل دور القضاء الإداري، في حال كانت الحكومة أحد أطراف النزاع مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ففي الحالة التي تتأثر فيها إحدى المنشآت الصغيرة بقرار إداري ما، يمكنها الطعن أمام محكمة العدل العليا، ولا يمكن غل يدها عن النظر في هذه الطعون.

المطلب الثاني

دور الوسائل القضائية في فض النزاعات التجارية وفقاً للواقع العملي

السؤال الآن -بناءً على العرض السابق حول الوسائل القضائية لفض النزاعات- كيف يتم هذا الأمر بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة؟ وهل الإجراءات المتبعة تناسب هذا النوع من المشاريع؟ أم هل يمكن البحث عن بدائل أخرى؟

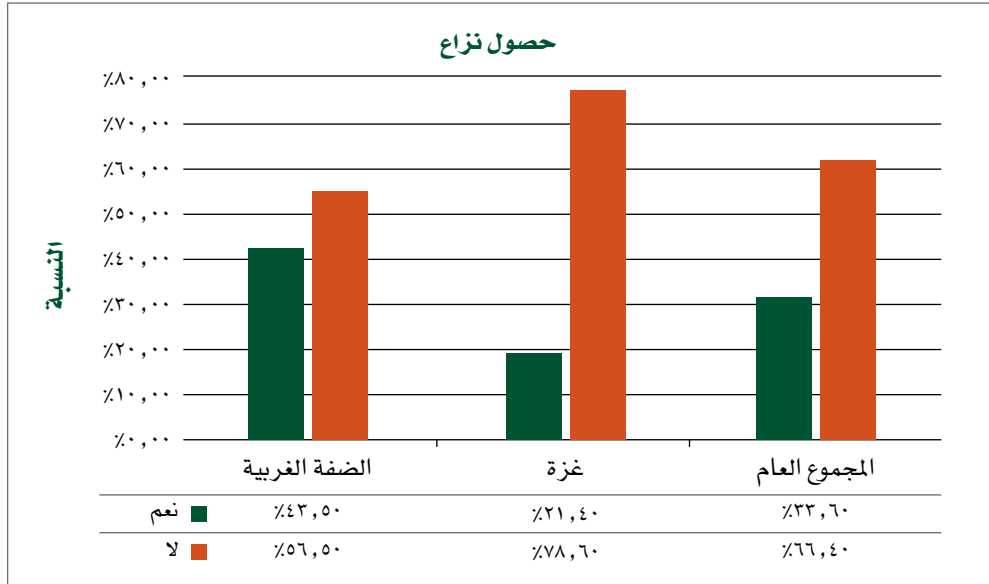
إنّ ما يحكم النزاعات التي تحصل في المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو ذات المبادئ المطبقة في المحاكم، سواء من حيث الإجراءات أو المحاكم المختصة، حيث إن طبيعة النزاع أو نوعه هو الذي يحدد الاختصاص، وهنا نتحدث عن الاختصاص القيمي أو النوعي أو الدولي، فليس هناك إجراءات مختلفة وفقاً للمنظومة التشريعية الفلسطينية يمكن اتباعها بخصوص المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛^{١٥} بالتالي تخضع لذات الإجراءات والقواعد العامة.

ولكن السؤال الذي يبرز الآن هو هل تطبيق الإجراءات العادية والقواعد العامة على هذا النوع من النزاعات يسهم في تطور هذه المؤسسات وفي حل الاشكاليات والنزاعات التي تعترى عملها؟ وهنا يمكننا القول إن طبيعة هذه المنشآت، وما يعترى عملها أثناء حياتها من مشاكل وتعثر في العمل،

١٥. هناك مشروع قانون خاص بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة إلا أنه إلى لحظة كتابة هذه الدراسة لم يعرض بشكل رسمي، كما أنه غير مكتمل بالشكل النهائي.

لا يمكن معه تطبيق القواعد العامة التي تسري على النزاعات العادية، ولذلك ينبغي تخصيص إجراءات وقواعد خاصة لهذا النوع من المنشآت؛ كون الأعمال التجارية تقوم على السرعة والائتمان، بالتالي فإن إطالة أمد النزاع سيؤدي إلى الأضرار بشكل مباشر في مصالحها.

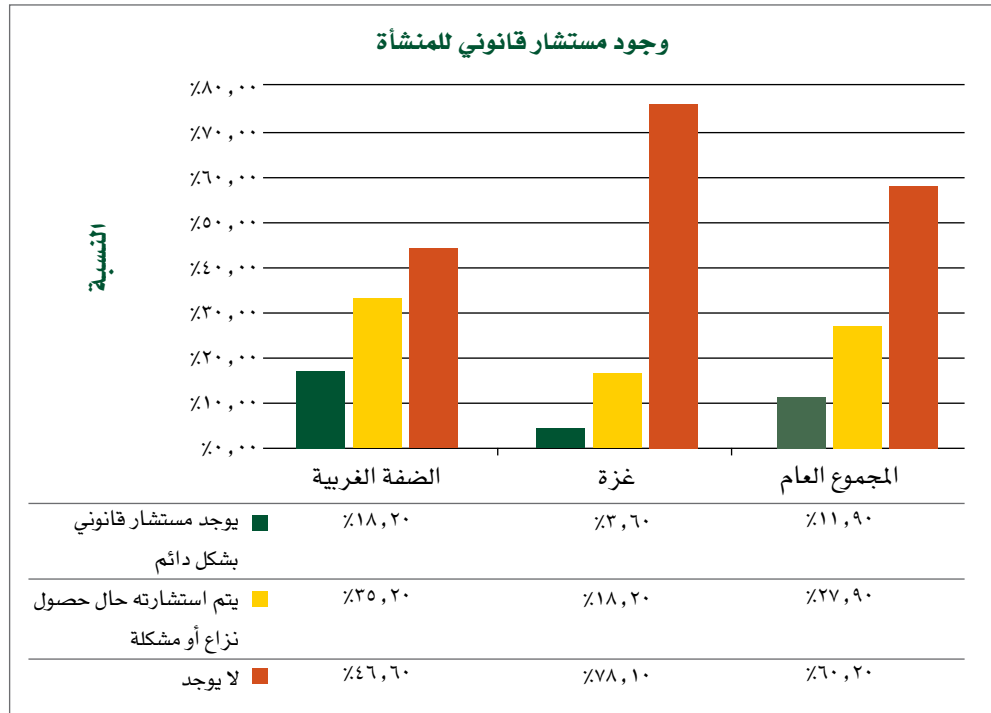
فإذا قمنا بقراءة بسيطة في نتائج الاستبانة التي تم تنفيذها، نجد بأنها أظهرت أن هناك نسبة عالية من النزاعات التي تحصل داخل هذه المنشآت، والشكل رقم (١) يبين ذلك، حيث تمحور السؤال حول حصول نزاعات في المنشأة:



بقراءة هذه النسب الواردة في الشكل السابق، يتبين أن نسبة النزاعات التي تحصل في المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مناطق الضفة الغربية تصل إلى ٤٣,٥٪، مقابل ٢١,٤٪ في غزة، حيث إن هناك تفاوتاً بمقدار النصف في النزاعات، كما أن المنشآت التي لا يحصل فيها نزاعات - وهذا بحسب العينة - وصل إلى ٥٦,٥٪ في الضفة، بينما في غزة وصل إلى ٧٨,٦٪، هذا يعطينا أن حجم النزاعات التي تحصل في هذه المنشآت ليس بالقليل، صحيح أن النسبة في غزة أقل منها في الضفة - هذا بحسب نتائج الاستبانة - إلا أنه لا يمكننا الوقوف مكتوفي الأيدي أمام وجود هذا الكم من النزاعات في المنشآت، كما أن متوسط النتائج الكلية للنزاعات التي تحصل على مستوى الضفة وغزة ٢٣,٦٪، بينما وصلت نسبة المنشآت التي لا يحصل فيها نزاعات إلى ٦٦,٤٪.

ولعل عدم وجود مستشار قانوني في بعض المنشآت الصغيرة والمتوسطة - إن لم يكن في غالبيتها - وعدم استشارة المحامين في هذا المجال، قد يزيد من نسبة هذه النزاعات؛ نظراً لأن المستشار القانوني يلعب دوراً مهماً في حماية حقوق المنشأة وتجنّبها في كثير من الأحيان من الوقوع في شرك

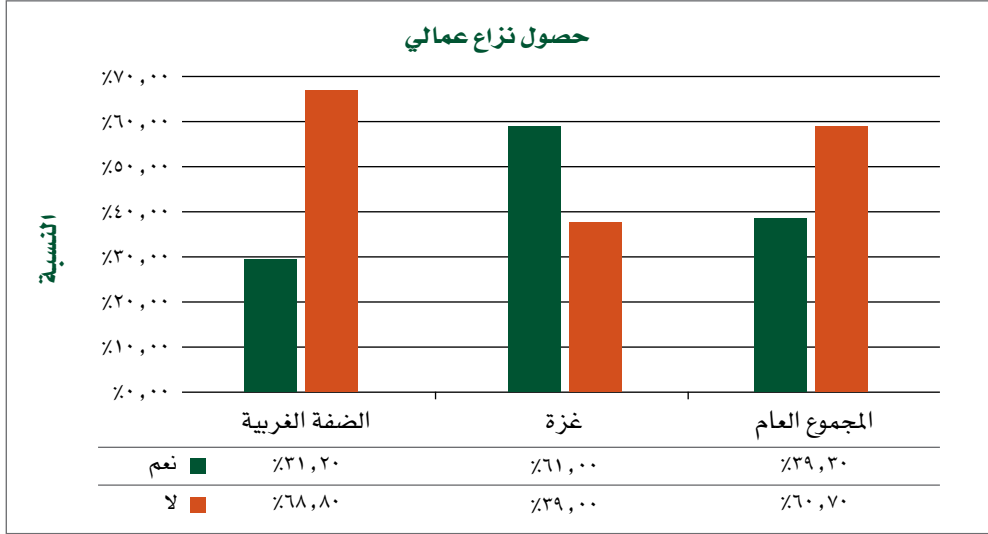
النزاعات التجارية، أو غيرها من النزاعات التي قد تكون المنشأة في غنى عنها، أو لنقل إنه يمكن تجنبها، إلا أنه وبالرجوع إلى عينة الدراسة نجد بأن هناك إهمالاً من هذه المنشآت في اللجوء إلى المستشارين القانونيين، سواء بشكل دائم أو حتى بشكل جزئي، والشكل رقم (٢) يوضح ذلك:



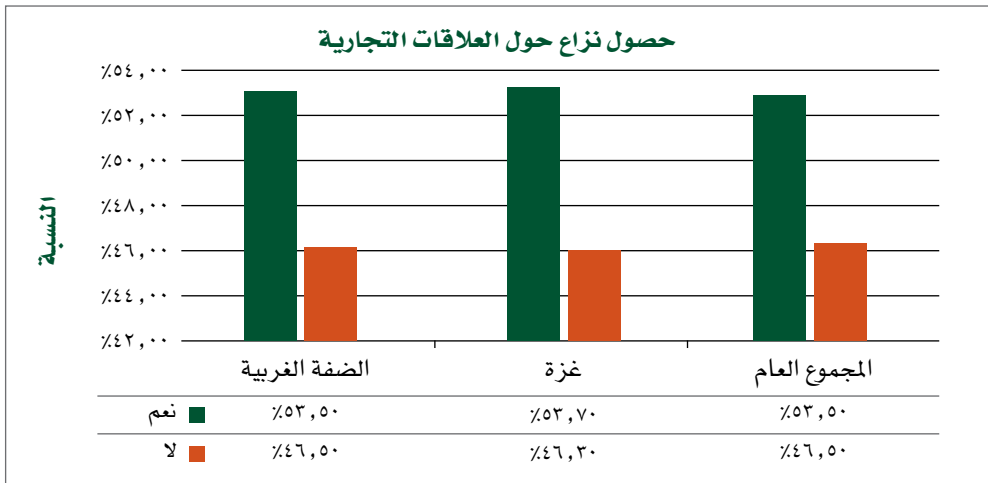
تظهر النسب في الشكل السابق أن هناك تقصيراً واضحاً من قبل المؤسسات وإهمالاً لدور المستشارين القانونيين داخل المنشآت، على الرغم من أهمية الدور الذي يلعبه هؤلاء المستشارون، حيث بلغت نسبة المنشآت التي لا يوجد فيها مستشار، ولا تقوم بالاستشارة في الضفة الغربية ٪٤٦,٦٠، بينما في غزة وصلت النسبة إلى ٪٧٨,١٠، وبلغت النسبة الكلية للمنشآت التي لا يوجد فيها مستشار قانوني ما مجموعه ٪٦٠,٢٠ وهذه نسبة عالية، وتدل على عدم اكتراث هذه المنشآت لدور المستشار وأهميته في تجنبها كثيراً من النزاعات، بل والمساعدة في فضها؛ نتيجة ما يملكه من خبرة ودراية في هذا المجال، وهذا ما يفسر وجود عدة أنواع من النزاعات التجارية سنشير إليها لاحقاً.

أما المنشآت التي يوجد فيها مستشار قانوني بشكل دائم، فقد بلغت النسبة في الضفة الغربية ٪١٨,٢٠ بينما في غزة ٪٣,٦٠ وهذه نسبة قليلة جداً، أما المنشآت التي تقوم باستشارة المستشار القانوني حال حصول نزاع، فقد بلغت في الضفة الغربية ٪٣٥,٢٠ بينما في غزة بلغت ٪١٨,٢٠.

وحول طبيعة النزاعات التي تحصل في المنشآت ونوعيتها، فبمسؤال العينة المستهدفة بالدراسة كانت النتائج على النحو المبين في الأشكال الآتية، ونسبة كل نزاع على حدة: الشكل رقم (٢).

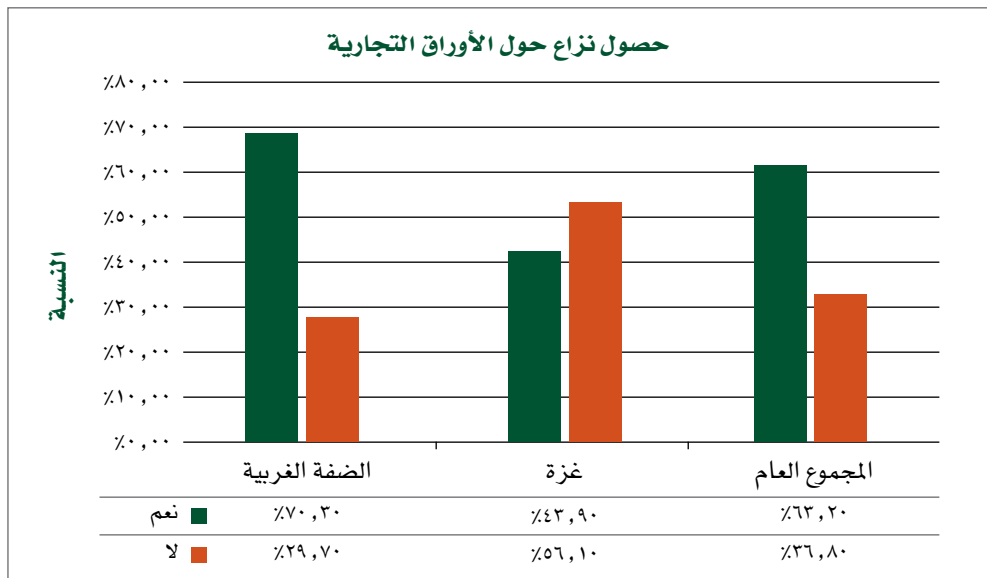


يظهر من الشكل (٢) أن النزاعات العمالية بلغت في الضفة الغربية ما نسبته ٣١,٢٠٪، بينما في غزة ٦١,٠٠٪، حيث إن النسبة في غزة أعلى منها في الضفة الغربية، على الرغم من أن الإطار القانوني الناظم لعلاقات العمل والعمال هو ذاته في كل من الضفة وغزة، أما المجموع الكلي للنزاعات فقد بلغ ٣٩,٣٠٪، وعلى النقيض من ذلك جاءت النسب في الضفة الغربية بالنسبة للمنشآت التي لا يوجد فيها نزاعات عمالية ٦٨,٨٠٪ بينما في غزة بلغت النسبة ٣٩,٠٠٪، أما المجموع العام فقد بلغ ٦٠,٧٠٪. الشكل رقم (٤).



يظهر الشكل (٤) النزاعات المتعلقة بالعلاقات التجارية التي تحصل داخل المنشأة. ووفقاً لهذا الشكل، فإن النزاعات المتعلقة بالعلاقات التجارية، في الضفة الغربية بلغت ٥٠, ٥٢٪، بينما في غزة ٧٠, ٥٣٪، وهذا ما يشكل نسبة كبيرة من النزاعات التي تحصل في هذه المنشآت. بينما بلغ المجموع الكلي لهذا النوع من النزاعات في كل من الضفة وغزة ما مجموعه ٥٠, ٥٢٪، وهذا ما يستدعي وقفة جادة؛ للنظر في الحلول التي تؤدي إلى السرعة في البت في هذه النزاعات.

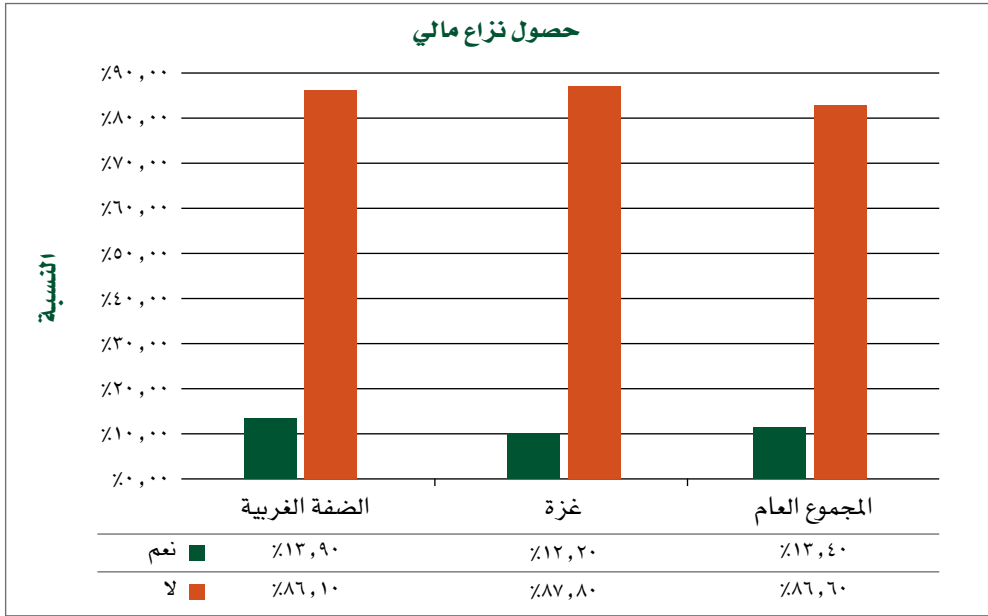
في المقابل بلغت المنشآت التي لا يوجد فيها نزاعات في العلاقات التجارية في الضفة الغربية ما مجموعه ٤٦, ٥٠٪، أما في غزة فقد بلغت ٤٦, ٣٠٪، والمجموع الكلي في الضفة وغزة ٤٦, ٥٠٪. الشكل رقم (٥).



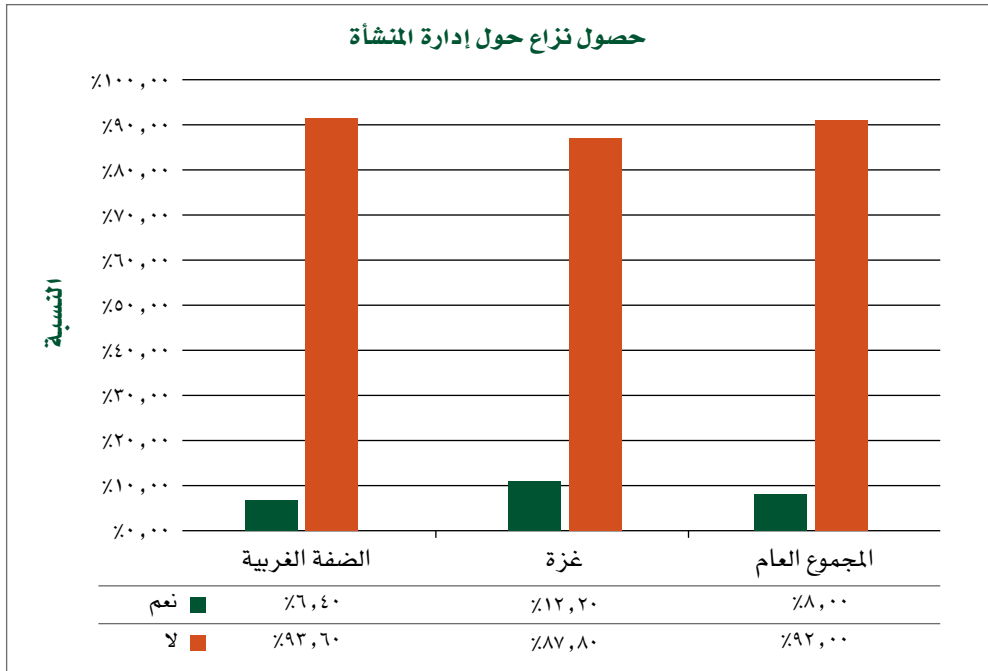
يظهر الشكل (٥) أن نسبة النزاعات المتعلقة بالأوراق التجارية هي الأعلى في الضفة الغربية بين النزاعات الأخرى، حيث بلغت النسبة ٧٠, ٣٠٪، بينما في غزة بلغت النسبة ٤٣, ٩٠٪، والمجموع الكلي بلغ ٦٣, ٢٠٪، وهذا قد يعود إلى سهولة التعامل في الأوراق التجارية، هذا إلى جانب أنه لم تكن هناك قيود مشددة على التعامل بها، على الرغم من أن هذه الأوراق من المفترض أن تتصف بالسرعة والائتمان، حيث أثبتت العديد من الدراسات في هذا المجال أن هناك مشكلة حقيقية فيما يتعلق بالأوراق التجارية، صحيح أن السلطة الفلسطينية خطت خطوات جيدة في هذا المجال، وبخاصة سلطة النقد، إلا أن هذا غير كافٍ، في حال وصل النزاع إلى المحكمة، فقد يأخذ النزاع على الأوراق التجارية في كثير من الأحيان من الوقت كأي نزاع آخر.

في المقابل بلغت نسبة المنشآت التي لا يوجد فيها نزاعات تتعلق بالأوراق التجارية ٢٩, ٧٠٪،

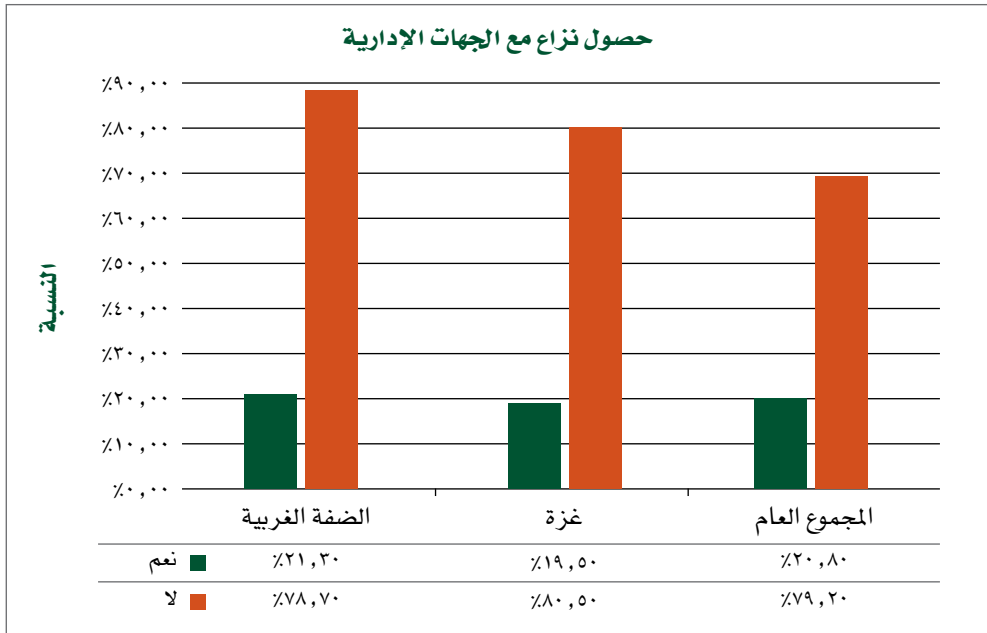
٥٦,١٠ ٪ ، حيث بلغ المجموع ٣٦,٨٠ ٪. الشكل رقم (٦).



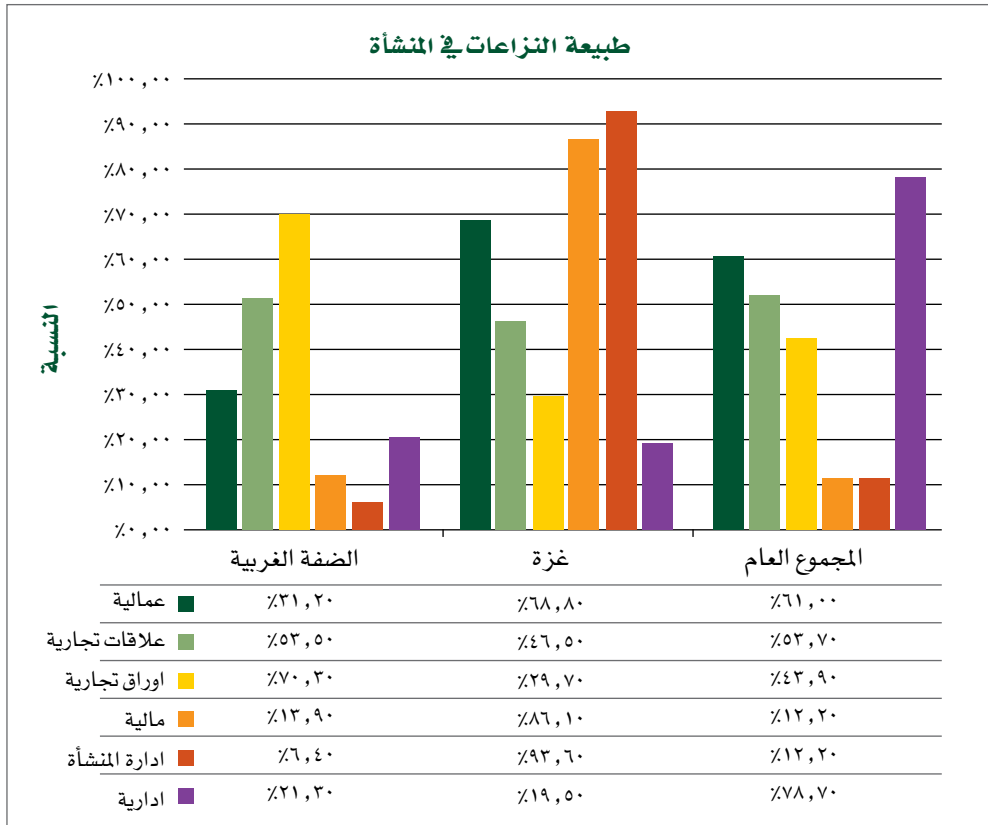
أظهرت نتائج الاستبانة، ووفقاً للشكل (٦)، أن النزاعات المالية بلغت نسبتها في الضفة الغربية ١٣,٩٠ ٪، بينما في غزة بلغت ١٢,٢٠ ٪، وبلغ المجموع العام لهذه النزاعات ١٣,٤٠ ٪، بينما جاءت نسبة المنشآت التي لا يوجد فيها هذا النوع من النزاعات أعلى، حيث بلغت في الضفة ٨٦,١٠ ٪ بينما في غزة ٨٧,٨٠ ٪ والمجموع الكلي ٨٦,٦٠ ٪. وبمقارنة هذه النتائج مع غيرها من النزاعات نجد بأن نسبة حدوثها أقل.



أظهرت نتائج الاستبانة، ووفقاً للشكل (٧)، أن النزاعات حول إدارة المنشأة لا تشكل نسبة كبيرة في كل من الضفة الغربية وغزة، حيث بلغت نسبتها في الضفة الغربية ٦,٤٠٪، بينما في غزة بلغت ١٢,٢٠٪، وبلغ المجموع العام لهذه النزاعات ٨,٠٠٪. بينما جاءت نسبة المنشآت التي لا يوجد فيها هذا النوع من النزاعات أعلى، حيث بلغت في الضفة ٩٣,٦٠٪، بينما في غزة ٨٧,٨٠٪، والمجموع الكلي ٩٢,٠٠٪، وهذه نسبة كبيرة جداً، وتوحي بأن النزاعات المتعلقة بإدارة المنشأة قليلة الحصول، وبمقارنة هذه النتائج مع غيرها من النزاعات نجد بأن نسبة حدوثها أقل بكثير.



تبين من الرجوع إلى نتائج الاستبانة، ووفقاً للشكل (٨)، أن النزاعات مع الجهات الإدارية تشكل في الضفة الغربية ٢١,٣٠٪، بينما في غزة ١٩,٥٠٪، وبلغ المجموع الكلي ٢٠,٨٠٪، أما بالنسبة للمنشآت التي لم يحصل فيها هذا النوع من النزاعات، فقد بلغت نسبتها في الضفة الغربية ٧٨,٧٠٪، بينما في غزة بلغت ٨٠,٥٠٪. وبلغ المجموع العام لهذه النزاعات ٧٩,٢٠٪.



بقراءة نتائج الشكل (٩)، نجد بأن طبيعة النزاعات داخل المنشآت الصغيرة والمتوسطة تأخذ عدة أنواع، منها العمالية، والعلاقات التجارية، والأوراق التجارية، والنزاعات المالية، وإدارة المنشأة، و النزاعات الإدارية، وتعدُّ النزاعات المتعلقة بالأوراق التجارية هي الأعلى في الضفة الغربية من بين النزاعات الأخرى، حيث بلغت نسبتها ٧٠,٣٪، يليها النزاعات المتعلقة بالعلاقات التجارية بنسبة تصل إلى ٥٣,٥٪، ومن ثم العمالية بنسبة ٣١,٢٪، وجاءت النزاعات المتعلقة بإدارة المنشأة أقل النسب، حيث بلغت ٦,٤٪، بينما في غزة جاءت النزاعات الإدارية من أعلى النسب لتصل إلى ٧٨,٧٪، يليها النزاعات العمالية بنسبة ٦١,٠٪، ومن ثم النزاعات المتعلقة بالعلاقات التجارية بنسبة ٥٣,٧٪، ومن ثم النزاعات المتعلقة بالأوراق التجارية بنسبة ٤٣,٩٪، وجاءت النزاعات ذات الطابع المالي والمتعلقة بإدارة المنشأة بأقل النسب لتصل ١٢,٢٪.

فمن خلال طبيعة النزاعات السابقة والنسب التي حصلت عليها، نجد بأن هذه النسبة ليست بالبسيطة، وغالبيتها تتمركز حول العلاقات التجارية والأوراق التجارية التي أخذت أعلى النسب

في الضفة، والنزاعات العمالية والإدارية التي أخذت أعلى النسب في غزة. وهذه النزاعات بحسب طبيعتها وحجمها، إذا لم يتم البت فيها على وجه السرعة، نظراً لطبيعة هذه المنشآت التي غالباً ما تكون منشآت صغيرة، لا يمكنها الاستمرار في حالة تعثر معاملاتها لأي سبب، وهذا يدعو للقول إن تاخر البت في النزاعات التجارية سيؤدي حتماً إلى إضعاف كثير من هذه المؤسسات ولربما سيؤدي إلى إفلاسها في مرحلة معينة؛ بسبب تعثر ديونها ومتسحقاتها، وهذا ما أكدته عدة دراسات في هذا المجال.

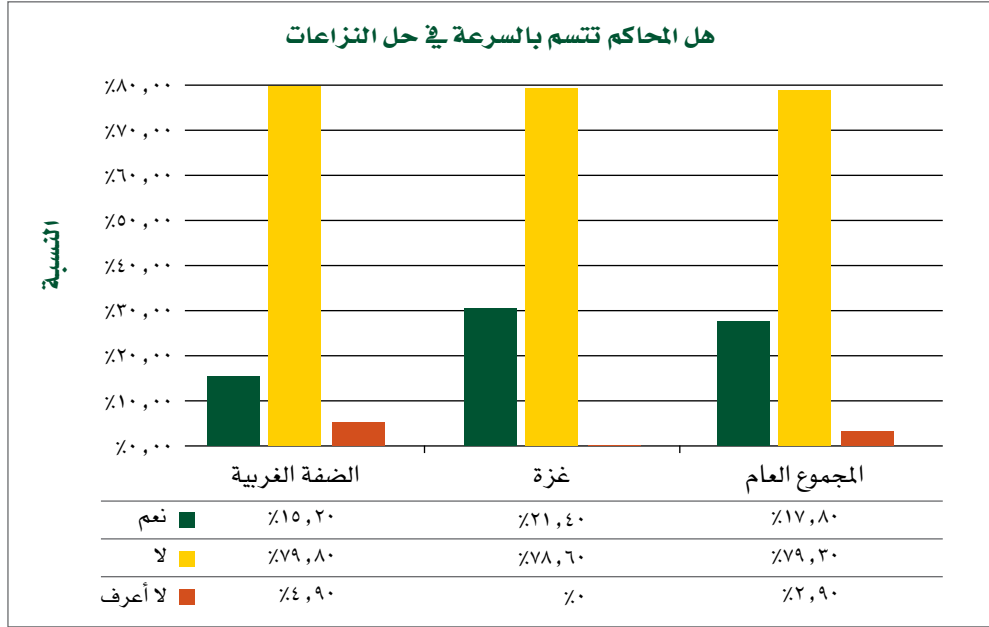
فقد أشارت دراسة أجريت في العام ٢٠٠٥ على المنشآت الصغيرة والمتوسطة في شمال الضفة إلى أن ٥٦٪ منها يعاني من صعوبات في تحصيل ديونها من المشتريين والموزعين، وتتمثل هذه المشكلة في ارتفاع نسبة الشيكات الراجعة، كما أن ٧٩٪ منها يعاني من طول فترة تحصيل الديون، ما فرض عليها أعباءً مالية إضافية، على شكل زيادات في رأس المال العامل، وحتى تلك المؤسسات التي لجأت إلى المحامين لتحصيل مستحقاتها، تواجه صعوبات في كفاءة النظام القضائي في حينه، إذ إن ١٣٪ منها تعاني من ضعف في كفاءة الجهاز القضائي.^{١٦} كما أشارت دراسة أخرى إلى بطء المحاكم النظامية في إنجاز قضاياها، فوجود عدد كثير من القضايا بسبب تعثر كثير من الشركات، يفرض ضرورة إيجاد محاكم تجارية متخصصة.^{١٧}

وهنا نعود لسؤالنا: هل الإجراءات المطبقة في المحاكم تسهم في حل النزاعات بسهولة ويسر دون أية صعوبات؟ ووفقاً لما تقتضيه طبيعة عمل هذه المؤسسات؟ أم هل يأخذ الأمر فترة طويلة؟ وهل الرسوم المفروضة على القضايا تناسب حجم هذه المؤسسات؟ لا سيّما إذا علمنا بأن معظمها يقع ضمن إطار المنشآت الصغيرة، وأن أعباء القضية وتكاليفها ومصاريفها أمام المحكمة المختصة تستدعي أحياناً تكليف محام وهذا مفروض بحسب القانون في بعض الأحيان ليعمل على القضية؛ الأمر الذي قد يكلف أكثر من قيمة النزاع بحد ذاته، فيشكل عبئاً إضافياً على المنشأة قد لا يسعفها في تسديد الالتزامات المترتبة عليها، مما يعمل على إرهاقها مرة أخرى، من خلال التكاليف المترتبة على متابعة القضية.

١٦. باسم مكحول، منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة في شمال فلسطين والواقع والاحتياجات، مركز بيسان للبحوث والإنماء، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٥، ص ٤٠.

١٧. غسان فرمند وآخرون، الإطار القانوني للمشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٦، ص ١٤.

وبسؤال العينة المستهدفة في الدراسة حول سرعة البت في القضايا المعروضة أمام المحاكم النظامية، جاءت النسب وفق الشكل رقم (١٠):



بقراءة النتائج السابقة في الشكل رقم (١٠) حول سرعة البت في النزاعات التجارية التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أظهرت الاستبانة نسبة غير متقاربة وغير متوازنة، ولها خطورتها على عمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وهذا الوضع ينطبق على كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، ففي الضفة الغربية يرى ما نسبته ٧٩,٨٠٪ من الفئة المستهدفة أنه لا يتم البت في النزاعات على وجه السرعة والاستعجال، وكذلك الأمر بالنسبة للوضع في قطاع غزة، حيث إن النسبة متقاربة، ووصلت إلى ٧٨,٦٠٪، وهذه النسبة كبيرة جداً، وتعزز ما أشرنا إليه مسبقاً من البطء في البت في النزاعات التجارية، التي يفترض أن يتم النظر فيها على وجه السرعة والاستعجال، نظراً لطبيعتها، وهذا البطء يتنافى مع ما تقوم عليه الأعمال التجارية من السرعة والائتمان. فقد بلغت النسبة الكلية لمن يرون أنه لا يتم البت في النزاعات التجارية على وجه السرعة من الفئة المستهدفة ٧٩,٣٠٪، وهذه نسبة عالية جداً؛ مما يعني أن المنحنى سيكون إلى الأسوأ بالنسبة للمنشآت التجارية، وتحديدًا الصغيرة والمتوسطة منها، إذا بقي الحال على ما هو عليه من تأخر في سرعة البت في النزاعات التجارية.

بينما وعلى الوجه الآخر جاءت نسبة من يرون أنه يتم البت في النزاعات على وجه السرعة أقل بكثير، حيث بلغت في الضفة ١٥,٢٠٪ وفي قطاع غزة ٢١,٤٠٪، وبلغ المجموع الكلي في الضفة

الغربية وقطاع غزة لمن يرون بأنه يتم البت في النزاع على وجه السرعة ٨٠، ١٧٪. وهذه النسبة قليلة بمقارنتها مع نسبة من يرون بأنه لا يتم البت في النزاعات على وجه السرعة.

ولكن بناء على هذه النسب، هل هناك دوافع تقف خلفها؟ وهل هناك عقبات تقف أمام سرعة البت في إجراءات المحاكم بالشكل المطلوب لا سيّما فيما يتعلق بالنزاعات التجارية؟

بالرجوع إلى تقارير مجلس القضاء الأعلى الصادرة في العام ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ فإننا نجد أن هناك نسبة عالية من القضايا المتراكمة من الأعوام السابقة، على الرغم من التقدم الذي أحرزته السلطة القضائية في سرعة البت في القضايا مقارنة بالأعوام السابقة، ولعل هذا من أبرز الأسباب، حيث بلغ عدد القضايا الواردة إلى المحاكم في العام ٢٠٠٨ «٧٧٥١٥» قضية، في حين كانت المحاكم قد تلقت في العام ٢٠٠٧ ما عدده «٥٢٤٥٢» قضية، وهذا ما يشكل زيادة بالوارد مقدارها ١٤٨٪ عن العام السابق، كما ارتفع عدد الدعاوي المفصلة في محاكم الضفة الغربية خلال العام ٢٠٠٨ حيث بلغ ٧٥٨٧٦ قضية، في حين كانت قد فصلت في العام الذي سبقه في ٤٥٦٦٠ قضية، وهذا يعني ارتفاعا بنسبة ١٦٦٪ في فعالية عمل المحاكم خلال العام الأخير.^{١٨}

وهنا نشير إلى أن عدد القضايا المتراكمة -بحسب مجلس القضاء الأعلى- حتى تاريخ ٢٠٠٨/١٢/٣١ بلغ «٥٨٢٨٤»، بينما كان في العام ٢٠٠٧ «٥٦٧١٥» أي بزيادة ١٦٦٩ قضية، وهذا قد يعود إلى أن عدد القضايا قد ازداد عن العام السابق، هذا إلى جانب أسباب التأجيل المختلفة.^{١٩}

ففي تقرير مجلس القضاء الأعلى للعام ٢٠٠٨ حول أسباب تأجيل القضايا وتراكمها، كان من أهم الأسباب، غياب أحد الأطراف أو الشهود بالرهف من تبلفهم موعد الجلسة، يليه طلب التأجيل من قبل أحد الأطراف أو كليهما بسبب عدم الجهوزية، كما أن من ضمن الأسباب التي ساقها التقرير غياب القاضي، والتأجيل الإداري من قبل قلم المحكمة عند عدم توافر النصاب، والتأجيل بسبب إغلاق المحكمة، حيث كانت النسب متفاوتة في هذا الأمر.^{٢٠}

الأمر الآخر الذي يمكن إرجاع عدم سرعة البت في القضايا له، يتمثل في أنه في بعض الأحيان لا يتم الالتزام بالمدد والمواعيد والإجراءات التي يقرها قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية، هذا إلى جانب الأسباب التي تعود إلى أطراف النزاع ووكلائهم، ورغبتهم في إطالة أمد المحاكمة في كثير من الأحيان؛ مما ينعكس سلبيًا على سرعة البت في النزاعات.

١٨. مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الرابع ٢٠٠٨، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٩، ص ١٣.

١٩. المرجع السابق ص ١٣، ١٤.

٢٠. للاطلاع حول هذا الموضوع ومعرفة النسب لكل سبب من أسباب التأجيل: انظر التقرير السنوي الرابع لمجلس القضاء الأعلى، مرجع سابق، ص ٢٨.

كما تم التطرق إلى أسباب تأجيل القضايا في تقرير مجلس القضاء الأعلى، حول السلطة القضائية للعام ٢٠٠٩، فأشار إلى الأسباب الآتية :

١. ضعف آلية التبليغ، مما يتسبب في عدم حضور أطراف الدعوى من الشهود والمدعى عليهم أو الخبراء، بسبب عدم تبليغهم؛ وهذا قد ينتج عن تنقلهم وعدم معرفة أماكن سكنهم.
٢. الفصل في القضايا المدنية أسرع منها في القضايا الجزائية؛ لأن الأولى يتولاها محام يساعد في اتخاذ الإجراءات والسير بالدعوى، أما القضائية الجزائية فتشترط وجود المتهم مع المحامي.
٣. عدم حضور الشهود رغم تبليغهم؛ لضعف وعي الجمهور لأهمية الشهادة في تنفيذ القوانين وتطبيقها، ومن ضمن ما يدفع الشهود إلى العزوف هو إجراءات المحكمة الطويلة، التي قد تستدعي بعض الأحيان استدعاء الشاهد في وقت متأخر، أو قد يفرض عليه العودة مرة أخرى في حال عدم كفاية الوقت.
٤. انشغال القضاة في الدورات التدريبية والمؤتمرات والندوات التي ينظمها مجلس القضاء الأعلى.
٥. لجوء المحامين أو المدعين باستمرار إلى تأجيل الدعوى لاسيما إذا كان موقف الدعوى ضعيفاً.
٦. عدم التزام النيابة العامة في بعض الأحيان بإحضار أطراف الدعوى؛ مما يؤخر إلى حد كبير الفصل في القضايا.^{٢١}

وفي تقرير مجلس القضاء الأعلى للعام ٢٠٠٩ تم الإشارة إلى أن هناك تحسناً في البت في بعض القضايا المتراكمة في بعض المحاكم في الضفة الغربية؛ مما قد يؤدي معه إلى تقليل نسبة القضايا المتراكمة، حيث بلغت نسبة الفصل في القضايا المتراكمة أمام محاكم الموضوع إلى ٦٦٪،^{٢٢} ولكن هذا لا يعني أن المشكلة تم حلها من جذورها، فما زالت قضايا الملفات المتراكمة قائمة، بل إن بعض المحاكم قد تزداد^{٢٣} لديها الملفات المتراكمة عن السنوات السابقة بسبب زيادة عدد الملفات الواردة لها، وفي بعض المحاكم قلت^{٢٤} نسبة الملفات المتراكمة لديها.

٢١. مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الخامس ٢٠٠٩، رام الله- فلسطين، حزيران ٢٠١٠، ص ١٤٤.

٢٢. مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الخامس ٢٠٠٩، رام الله - فلسطين، ٢٠١٠، ص ٩.

٢٣. مثال على ذلك محكمة نابلس، حيث بلغت نسبة فصل المحكمة في القضايا المدنية ٨٦٪ من القضايا الواردة، مما أدى إلى زيادة الملفات المتراكمة ليصل إلى نسبة ١١٪ للسنة اللاحقة، ومثال ذلك أيضاً محكمة جنين، حيث بلغت نسبة الفصل في القضايا المدنية الواردة إلى ٨٢٪، وهذا أدى إلى زيادة نسبة الملفات المتراكمة بما معدله ١٦٪ للسنة اللاحقة، انظر تقرير السلطة القضائية للعام ٢٠٠٩، مرجع سابق، ص ٨٦، ٨٥.

٢٤. مثال ذلك، أن محكمة أريحا قد بلغ عد القضايا المفصلة لديها في القضايا المدنية في العام ٢٠٠٩ ١٠٥٪، أي أن المحكمة قامت بالفصل =

ولكن كيف يؤثر هذا سلباً على المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟

إذا نظرنا إلى النسب السابقة، وبقاء مشكلة الملفات المتراكمة، وبالنسب التي أشرنا إليها لكل محكمة من المحاكم، مع ازدياد عدد الملفات الواردة في عدد القضايا، مع عدم وجود إجراءات خاصة ومتبعة للنزاعات التجارية أمام المحاكم التجارية، وعدم وجود المحاكم التجارية المتخصصة، على غرار الدول العربية أو حتى الأجنبية التي أخذت بهذا النوع من المحاكم، وكان لها جدوى على صعيد فض النزاعات بشكل أسرع، هنا تبقى أمام مشكلة التراكم، حيث ستبقى قائمة، في حال بقيت الحلول الترقيعية، فنحن بحاجة إلى وضع حلول جذرية لها، مع أن مجلس القضاء قد وضع بعض التعليمات التي تساعد في هذا المجال.^{٢٥}

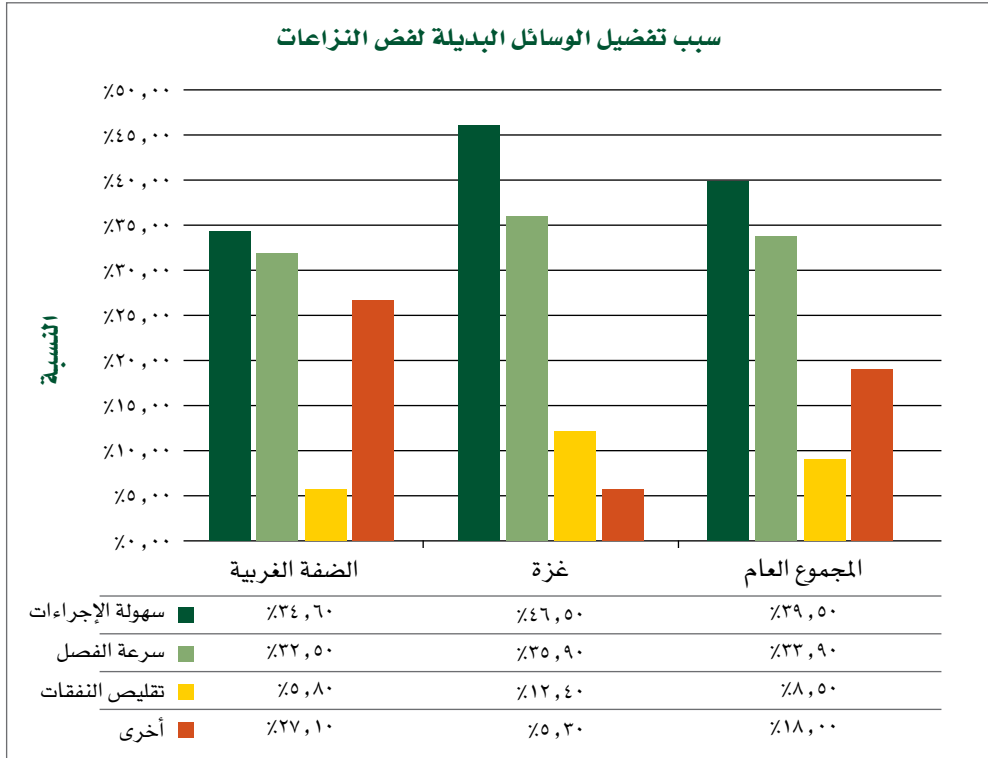
بالتالي هذا سيؤدي حتماً إلى بقاء مشكلة تأخر البت في النزاعات التجارية، بسبب سريان إجراءات التقاضي العادية عليها، وخضوعها لذات المدد وذات الإجراءات؛ مما يؤدي إلى لجوء كثير منها إلى الوسائل البديلة لفض النزاعات، وهذا ما أثبتته عينة الدراسة حيث أبدى ما نسبته ٦, ٧٢٪ من المنشآت في الضفة الغربية من عينة الدراسة أنهم يتبعون الوسائل البديلة لفض النزاعات، بينما النسبة في غزة وصلت إلى ٢, ٦٨٪، بينما شكلت نسبة المنشآت ممن يتبعون القضاء في الضفة ٨, ٤٪ وفي غزة ٧, ٦٪، وهذا فارق كبير بين الوسائل البديلة والوسائل القضائية، وهذه النسبة تشير إلى أن هناك إشكالية في سرعة البت في النزاعات التجارية.^{٢٦}

= في القضايا الواردة بالإضافة إلى ٢٪ من المتراكم، وكذلك فعلت محكمة الخليل حيث فصلت بما يعادل ٦٪ من القضايا المتراكمة. بالإضافة إلى القضايا الواردة، وهنا نورد هذه المحاكم للذكر لا الحصر. انظر تقرير السلطة القضائية للعام ٢٠٠٩، مرجع سابق، ص ٦٠، ٨٤. ٢٥. انظر حول الحلول المقترحة تقرير مجلس القضاء الأعلى ٢٠٠٨، مرجع سابق، ص ٢٩.

٢٦. أشارت دراسة أعدها البنك الدولي إلى أن من ضمن المعوقات في عمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو أداء القضاء حيث أوضحت نسبة ٤٣٪ تأثرها بأداء القضاء. كما أشارت دراسة أخرى إلى أن ضعف الجهاز القضائي في معالجة الدعاوي والإجراءات، انظر في ذلك عبد الفتاح نصر الله وغازي الصوراني، المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، ٢٠٠٥، ص ٢٠.

ما هي أسباب تفضيل الوسائل البديلة لفض النزاعات؟

وبحسب نتائج الاستبانة فإن من أهم أسباب تفضيل هذه المنشآت اللجوء إلى الوسائل البديلة سهولة الإجراءات، وسرعة الفصل في النزاعات، وتقليص النفقات، حيث كانت النتائج على النحو الآتي: الشكل رقم (١١).



بقراءة هذه النتائج في الشكل رقم (١١) يتبين أن أسباب تفضيل الوسائل البديلة تمحورت حول سهولة الإجراءات، وسرعة الفصل، وتقليص النفقات، وهي الأمور التي يحتاج إليها أي مستثمر أو منشأة، سواء أكانت صغيرة أم متوسطة الحجم؛ كون المنشأة قد تواجه أثناء حياتها العديد من المشاكل سواء التجارية أو العمالية أو الجزائية، حيث أشار ما نسبته ٣٤,٦٠% في الضفة الغربية من مجتمع الدراسة أنهم يفضلون الوسائل البديلة؛ لسهولة الإجراءات، وجاءت النسبة في غزة أعلى منها، حيث وصلت النسبة إلى ٤٦,٥٠%، وكان المجموع لكل من الضفة الغربية وغزة ٣٩,٥٠%.

بينما أفاد ما نسبته ٣٢,٥٠% من مجتمع الدراسة في الضفة الغربية أنهم يفضلون الوسائل البديلة لسرعة الفصل في القضية حيث جاءت في المرتبة الثانية، بعد سهولة الإجراءات، بينما كانت النسبة أعلى من مثيلتها في الضفة حيث وصلت النسبة إلى ٣٥,٩٠%، وكان مجموع النسبة في كل

من الضفة الغربية وغزة ٩٠,٢٣٪ .

وجاء السبب الثالث للجوء للوسائل البديلة بأقل النسب، وهو المتعلق بتقليص النفقات، حيث كانت النسبة في الضفة الغربية ٨٠,٥٪، بينما كانت النسبة في غزة أعلى منها في الضفة، حيث وصلت النسبة إلى ٤,١٢٪، وكان المجموع في كل من الضفة وغزة ما نسبته ٨,٥٠٪.

كما تمثلت الأسباب الأخرى التي يتم اللجوء فيها إلى الوسائل البديلة في "الوضع الاجتماعي، الدقة في الحكم والعدالة، العائلية، المحافظة على العلاقة مع الزبائن، القضاء غير فاعل، أكثر اخلاقية وعائلية، غياب السلطات التنفيذية"، حيث كانت مجمل نسبتها في الضفة الغربية ١٠,٢٧٪ بينما في غزة وصلت النسبة إلى ٣٠,٥٪، وكان المجموع في كل من الضفة الغربية وغزة ١٨,٠٠٪.

مدى الحاجة للمحاكم التجارية المتخصصة في فلسطين

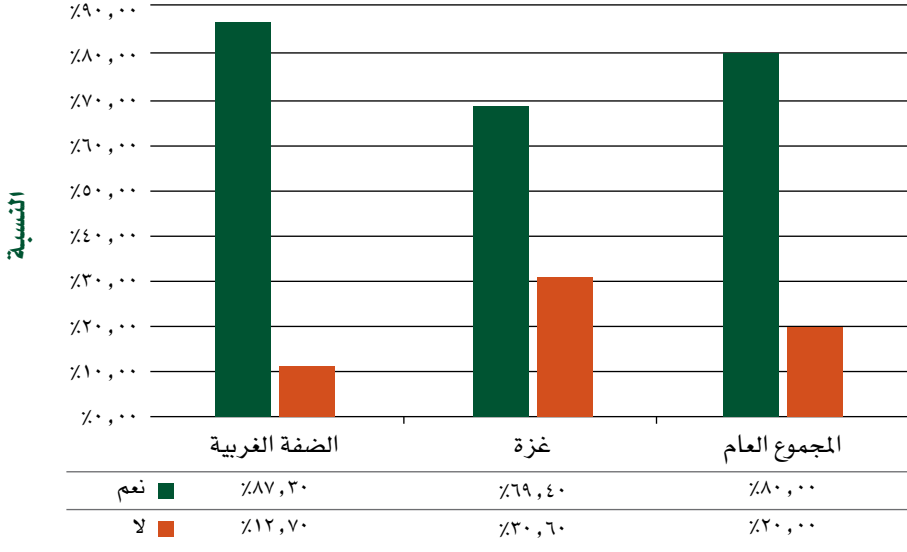
إن النسب السابقة والعرض السابق يقودنا إلى السؤال الأهم وهو هل نحن بحاجة إلى محاكم تجارية متخصصة؟

إن وجود هذا العدد وهذا الكم من القضايا سيؤدي بالتالي إلى اعتبار القضايا التجارية كغيرها من القضايا، وتطبق عليها ذات الإجراءات التي تطبق على غيرها من القضايا المدنية، ولا يتم وضع إجراءات تقاضي خاصة بها لتحقيق الغرض المرجو منها، ولا يتم مراعاة ضرورة البت فيها، على وجه السرعة كما هو مفترض وفقاً للقوانين والأعراف التي تعتبر أن الأعمال التجارية تقوم أساساً على السرعة والائتمان، بالتالي يجب البت في النزاعات التي تتعلق فيها على وجه السرعة، حتى يتم منح هذه المنشآت نوعاً من الثقة، هذا إلى جانب منح المستثمر الأجنبي والمحلي الثقة للعمل في هذه البيئة، كون أول شيء ينظر إليه المستثمر هو النظام القضائي ومدى كفاءته، وكما أشرنا، فإن عدم توخي السرعة في البت في الإجراءات يؤدي إلى عزوف كثير من المنشآت وعدم لجوئها إلى القضاء، مقابل تفضيل الوسائل البديلة لفض النزاعات، كما أشرنا مسبقاً.^{٢٧}

وحتى تكون النتائج قريبة من الواقع، وحتى لا تكون التوصية بإنشاء محاكم تجارية قائمة على مجرد اعتبار رأي شخصي للباحث، توجهنا لعينة الدراسة بسؤال من خلال الاستبانة وكان نص السؤال: «هل تؤيد إنشاء محاكم تجارية متخصصة؟»، حيث كانت النتائج على النحو الآتي وفق الشكل الآتي: الشكل رقم (١٢).

٢٧. انظر ص ٢٣١، ٢٤١ من هذه الدراسة.

هل تؤيد إنشاء محاكم تجارية



هذه النسب وهذه النتائج في الشكل رقم (١٢) تبين مصداقية ما أشرنا إليه مسبقاً حول لجوء المنشآت وتفضيلها للوسائل البديلة على الوسائل القضائية، ولأسباب التي ذكرناها آنفاً، المتعلقة بسهولة الإجراءات، وسرعة الفصل في القضية، وتقليص النفقات، هذا إلى جانب رغبتها في إنشاء محاكم تجارية، لسهولة إجراءاتها وسرعة البت في النزاعات المعروضة أمامها.

أظهرت النتائج السابقة أن ما نسبته 87,30% من عينة الدراسة في الضفة الغربية يؤيدون إنشاء المحاكم التجارية المتخصصة، بينما وصلت النسبة في غزة إلى 69,40%، حيث وصل المجموع في كل من الضفة وغزة إلى 80,00%، بينما أبدى 20,00% من عينة الدراسة في كل من الضفة وغزة، عدم تأييدهم لإنشاء المحاكم التجارية المتخصصة.

وحتى تكتمل الصورة لا بد لنا من الحديث حول المحاكم التجارية المتخصصة وأهميتها للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وقطاع الأعمال بشكل عام، وهل لجأت الدول لهذا النوع من المحاكم فعلاً؟

تتجه الأنظمة القضائية العالمية نحو التخصص في القضاء، وإن ظل بعضها قائماً على مبدأ الوحدة والازدواجية، فأصبحت بعض الدول تخصص محاكم للأحداث، وأخرى للنظر في النزاعات العمالية، وأخرى للبت في القضايا التجارية، وحتى في الوضع الفلسطيني تم لاحقاً افتتاح المحاكم المتعلقة بجرائم الفساد، وفقاً لقانون هيئة مكافحة الفساد المعدل رقم ٧ لسنة ٢٠١٠ المعدل لقانون الكسب غير المشروع رقم ١ لسنة ٢٠٠٥، وهذا هو الوضع الصحي وهذه هي الصور الغالبة والشائعة

لمبدأ التخصص في القضاء.

إن نزوع العديد من الدول في الوقت الحاضر نحو تخصيص محاكم تجارية يأتي في سياق سباقها المحموم على الانضمام إلى الأسواق الدولية المفتوحة، والانضمام لمنظمة التجارة العالمية؛ بغية خلق بيئة استثمارية ملائمة لاستقطاب رؤوس الأموال الدولية، وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في مختلف المجالات دون تردد.

لقد أدركت الدول أن تشجيع الاستثمارات لا يتمثل في التسهيلات الضريبية والجمركية، ومنح الحوافز والضمانات القانونية فحسب، بل لا بد من بناء أجسام أو كيانات تمنح الثقة لقطاع رجال الأعمال والمستثمرين في حماية أموالهم المستثمرة وكفالتها، في حالة النزاع عليها، فكانت فكرة إنشاء محاكم تجارية تنظر في هكذا منازعات تتميز بسرعة الفصل في الدعاوى، كون الأعمال التجارية أصلاً قائمة على مبدأي السرعة والائتمان.^{٢٨}

إن من شأن هذه المحاكم أن تحل الكثير من المشاكل التي تتأخر عادة في المحاكم النظامية (العادية)، إضافة إلى تخصص القضاة في المحاكم التجارية للنظر في قضايا ذات طبيعة تجارية بحتة، ففي ظل تعقيد أنماط التجارة الدولية، وكثرة إشكالاتها؛ كان لا بد من خلق كادر قضائي مؤهل ومدرب قادر على صياغة حلول قضائية ناجعة.

لقد سعت دول عديدة في الفترة الأخيرة إلى فكرة التخصص (الخصخصة) فوجدت نفسها أمام عقبات تمثلت في غياب المحاكم التجارية المتخصصة، وهذا بدوره يؤدي إلى بطء عمل المحاكم النظامية القائمة، فيما يتصل بفض المنازعات التجارية، إضافة إلى صعوبة إثبات حقوق الدائنين وإقرارها، وعدم نجاعة التشريعات التجارية المعمول بها، سواء تلك المتعلقة بأنشطة التجارة الإلكترونية أو بمحاربة الاحتكار.

وتتبع أهمية هذا النمط من المحاكم من ضرورة دفع القطاع الخاص للاستثمار، والمشاركة الفعالة في تنمية الاقتصاد الوطني، وزيادة نصيبه في الناتج المحلي، وتشجيع المستثمرين الصغار في المشاركة بالأصول المنتجة؛ نظراً لما توفره لهم المحاكم التجارية من ثقة وائتمان على مستقبل أموالهم المستثمرة، التي لم يعد يطول أمد تحصيلها من الآخرين، في حالة أن وقع نزاع عليها، ولثقتهم بأشخاص القضاة الذين سينظرون في منازعاتهم؛ كونهم مؤهلين للنظر فيها. ناهيك عن أثر ذلك في تشجيع رأس المال الأجنبي على القدوم للاستثمار في إقليم الدولة، الأمر الذي يزيد فرص العمل والتشغيل للمواطنين، ويوفر الخدمات لهم وللمستثمر في الوقت والتكلفة المناسبة.

لهذا، تعالت في الفترة الأخيرة أصوات رجال الأعمال والمستثمرين في أكثر من دولة في العالم،

٢٨. غسان فرمند وآخرون، الإطار القانوني للمشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة، رام الله - فلسطين، ص ١٤.

فمثلاً في السعودية، التي كانت تخضع النظر في القضايا التجارية للمحاكم الشرعية التابعة لديوان المطالم وليس لوزارة العدل (أو مجلس القضاء كما في بعض الدول)، وتكدست أمام المحاكم الشرعية قضايا تجارية بمليارات الريالات، كما قال متخصصون في مجال التجارة والاقتصاد إن ٥٥% من النزاعات المنظورة في ديوان المطالم هي قضايا تجارية، ويتوقع دخول ما يقارب ١٥ ألف قضية جديدة إلى السوق، مع دخول شركات التأمين وشركات الأسهم. وإزاء هذا الواقع جاءت المطالبات بضرورة استحداث محاكم تجارية متخصصة قادرة على التعامل مع هذه الملفات، هذا من منطلق الجزم بعجز القضاء الشرعي أو بطئه الكبير في صياغة حلول قضائية مرضية للخصوم.^{٢٩} وبالفعل استدرك مجلس الوزراء السعودي الأمر وأصدر قراراً يقضي بإنشاء محاكم تجارية متخصصة،^{٣٠} وتم إنشاء هذه المحاكم في العام ٢٠١٠ بقرار من المجلس الأعلى للقضاء السعودي، حيث تم إنشاء محكمة تجارية في مدينة الرياض، والدمام، وجدة، وإنشاء دوائر قضائية مؤلفة من ثلاثة قضاة؛ للنظر في القضايا التجارية في المحاكم العامة، في بعض المناطق في المملكة.^{٣١}

كما أن العديد من الدول خطت هذه الخطوة نحو إنشاء محاكم تجارية متخصصة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

أ. المحاكم التجارية في مصر:

استحدثت هذه المحاكم في مصر بموجب القانون رقم ١٢٠ لسنة ٢٠٠٨، بإصدار قانون إنشاء المحاكم التجارية، وهو التشريع الذي يحدد اختصاصاتها وتشكيلها، كما ينظم المسائل المتعلقة بها، ويصدر وزير العدل القرارات اللازمة لتنفيذ أحكام القانون، وتنشئ كل محكمة في نطاق دائرة اختصاصاتها محكمة تسمى المحكمة الاقتصادية، يندب لرئاستها رئيس بمحاكم الاستئناف لمدة سنة قابلة للتجديد، ويكون قضاتها من بين قضاة المحاكم الابتدائية ومحاكم الاستئناف. كما استحدث المشرع المصري اختصاصاً أصيلاً للمحكمة الاقتصادية في نظر الدعاوي الجنائية الناشئة عن العديد من الجرائم والجنح الاقتصادية المنصوص عليها في ١٧ قانوناً منها الجرائم الواردة في قانون سوق رأس المال، والجرائم الواردة في حماية المستهلك، وغيرها، ويحق للدوائر الابتدائية والدوائر الاستئنافية بالمحاكم الاقتصادية، أن تستعين برأي من تراه من الخبراء المتخصصين، ويكون الطعن في الأحكام الصادرة من الدوائر الابتدائية بالمحاكم الاقتصادية

٢٩. انظر صحيفة الوطن السعودية على الرابط: www.al-watan.com/data/20051115/index.asp?content=ecs5 تم الدخول

إلى الرابط بتاريخ ٢٠١٠/١١/١٢

٣٠. انظر صحيفة الوطن، المرجع السابق.

٣١. انظر الرابط الآتي: <http://www.alwatan.com.sa/news/newsdetail.asp?issueo=3445&id=139131> تم الدخول

إلى الرابط الإلكتروني بتاريخ ٢٠١٠/١١/١٢

أمام الدوائر الاستئنافية بتلك المحاكم دون غيرها.^{٢٢}

ب. المحاكم التجارية في المغرب:

أنشئت المحاكم التجارية منذ العام ١٩٩٧، وتضم محاكم تجارية ومحاكم استئناف تجارية، ويوجد في المغرب ٨ محاكم تجارية، و٣ محاكم استئناف تجارية.^{٢٣}

وفي فلسطين، فإن قانون تشكيل المحاكم النظامية رقم (٥) لسنة ٢٠٠١ لم يتضمن في ثنياه أي ذكر أو إشارة لإنشاء محاكم تجارية متخصصة، ليظل للمحاكم النظامية (الصلح، البداية) صلاحية النظر في المنازعات التجارية أيا كانت وفقا لقانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم (٢) لسنة ٢٠٠١ وتعديلاته.

إن الناظر لحالة القضاء الفلسطيني، على الرغم من التقدم في أجندة السلطة القضائية، يجده في وضع لا يحسد عليه، حيث البطء في الإجراءات، على الرغم من التقدم في بعض المحاكم في سرعة البت، وقلة عدد الكار القضائي من جانب آخر، على الرغم من التعيينات الجديدة في الكادر القضائي مقارنة بالسنوات السابقة، وتراكم القضايا أمام القضاء، مضى على الكثير منها سنوات دون حل،^{٢٤} هذا الواقع لا يشجع بحال المستثمرين، ورجال الأعمال الوطنيين والأجانب على الدخول إلى السوق الفلسطيني، علماً بأن معظم المستثمرين الوطنيين هم من أصحاب المشاريع والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم؛ ما يؤدي إلى شل هذه المشاريع ذات الحجم المحدود أصلاً، والقائمة على المبادرة الشخصية.

لقد خطت السلطة الوطنية بعض الخطوات المشجعة للبيئة الاستثمارية في فلسطين، لكن لم تكن كاملة، ولم تعقبها خطوات أخرى، منها قيام مجلس القضاء الأعلى بوضع تعليمات حول آليات السير في إجراءات الدعوى لتقليص إجراءات التقاضي، ومنها التعيينات القضائية على الكادر، واستحداث بعض المحاكم، كالمحاكم المتخصصة في جرائم الفساد، وهناك قانون تشجيع الاستثمار فيه بعض الجوانب الحسنة، لكن ولغاية تكريس الحفاظ على هذه الجوانب؛ كان على السلطة الفلسطينية استحداث مؤسسات قضائية فاعلة ومطمئنة للمستثمرين الوطنيين والأجانب صغاراً

٢٢. محمد خليفة، إبراهيم أبو هنطش، معهد ماس، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، ٢٠٠٩، ص٤٣.

٢٣. المرجع السابق، ص٤٢. وهناك بعض الدول العربية أيضا لجأت إلى المحاكم التجارية منها السعودية واليمن. انظر حول إنشاء المحاكم التجارية في اليمن اختصاصاتها والتشريعات الصادرة لتنظيم عملها، مجلة التحكيم، القضاء التجاري صعوبات الفاعلية ومقترحات التفعيل، العدد ٥١، ايار ٢٠٠٤، ص٤-٢٠. انظر أيضا، عبد الناصر نعمان محمد الحاج، أسباب القصور في أداء القضاء التجاري للقضايا التجارية المصرية، مجلة تحكيم، العدد ٥٢، حزيران ٢٠٠٤، ص٨-١٣.

٢٤. راجع في ذلك تقرير السلطة القضائية للأعوام ٢٠٠٧، ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ والتي تعطي صورة واضحة لأسباب تأجيل القضايا وعدد القضايا المتراكمة في المحاكم وأسباب تراكمها.

كانوا أم من أصحاب المشاريع الضخمة، فكان لا بد من تخصيص القضاء التجاري والمحاكم التجارية، بما يلبي متطلبات السوق ويوفر عنصرى السرعة والائتمان، وبخاصة في ظل البطء في الإجراءات وتأجيل العديد من القضايا وتراكم بعضها الآخر، كان لا بد أيضا من تشريع قانون أصول محاكمات تجارية يلائم هذا النمط من المحاكم، وينسجم مع خصوصية التعامل مع طبيعة النزاعات التجارية.

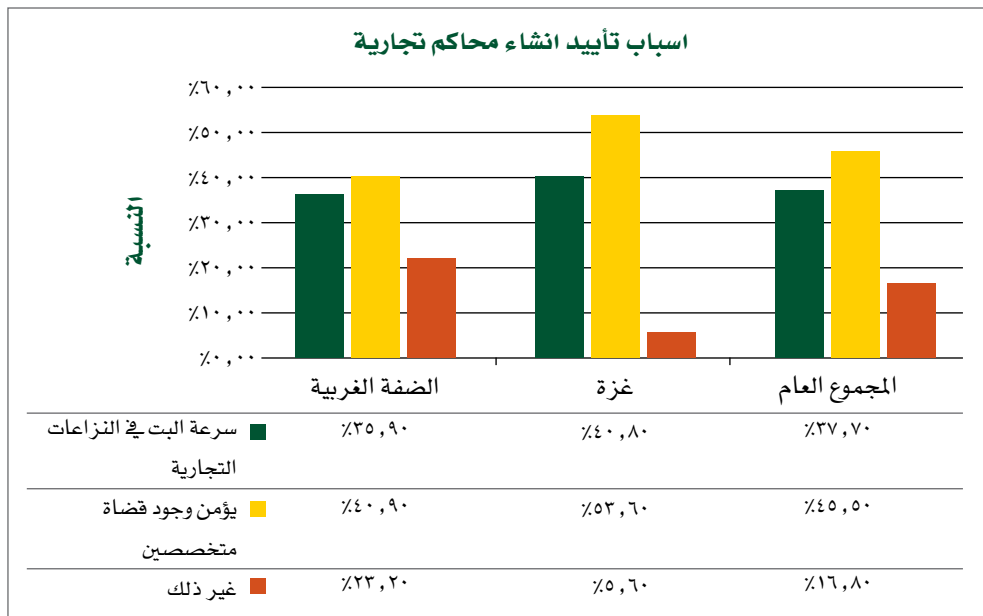
إن الباحث في الأجندة الاقتصادية للسلطة الوطنية الفلسطينية يجد فيها نزوعاً نحو تبني اقتصاد السوق والنأي عن الاقتصاد المركزي المخطط، حيث قضت المادة (٢١) من القانون الأساسي المعدل لسنة ٢٠٠٣^{٢٥} بأن النظام الاقتصادي في فلسطين يقوم على أساس مبادئ الاقتصاد الحر. كما قامت بسن قانون للمدن والمناطق الصناعية الحرة، حيث تسعى بخطوات حثيثة والتفاوض للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إن كل هذا يحتم عليها تأسيس محاكم تجارية متخصصة، ومؤسسات تحكيم فاعلة، ونرى أن هذه الخطوة كان يجب تنفيذها قبل المباشرة بإجراءات الانخراط في شرك الاقتصاد الحر؛ لأن المستثمر لا يهمله طبيعة النظام الاقتصادي بقدر ما يهمله ما يقدمه هذا النظام من فرص استثمارية له، وضمانات للحفاظ على أمواله المستثمرة، والتي من أهمها المؤسسات التي ستتولى الفصل في منازعات استثماراته، ومدى قوتها وقابليتها للفصل في المنازعات، وأيضا مدى فعالية القوانين التي تستند إليها في البت بتلك المنازعات، والقوانين الأخرى المرتبطة بالموضوع كالقانون المدني، وقانون التجارة، وهل يحتوي هذا الأخير على قواعد متقدمة ومشجعة فيما يتصل بمسائل الاعتمادات المستندية، والأوراق التجارية، والتأجير التمويلي، وما شابه أم لا، كل ذلك يحتاج إلى عملية مراجعة جادة وحقيقية من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية؛ بغية خلق مناخ ملائم للبيئة الاستثمارية، وحماية أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الذين أدى بيعهم حال البلاد السياسية والاقتصادية والقضائية إلى غلق مشاريعهم، ومنهم من راح يبحث عن بيئة استثمارية أخرى خارج البلاد؛ الأمر الذي أثر سلباً على قطاع الصناعات الفلسطينية الناشئة، وأدخل الاقتصاد الوطني ومشاريع التنمية في حالة إرباك.^{٢٦}

وليس أدل على أهمية انشاء المحاكم التجارية من النتائج التي أظهرتها الاستبانة حيث وصلت نسبة من يؤيدون إنشاء محاكم تجارية إلى ٨٠,٠% من عينة الدراسة، وليس أدل على ذلك أيضا مما أظهرته نتائج الاستبانة حول أهم الأسباب لتأييد إنشاء المحاكم التجارية، حيث كان السبب الأهم أن إنشاء المحاكم التجارية يؤمن وجود قضاة متخصصين، وهو ما تقتنطه المحاكم الفلسطينية، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية ٩٠,٤%، بينما بلغت النسبة في غزة ٥٣,٦%، وهذا إن دل على شيء، فإنما يدل على أن هناك وعياً، لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة، بضرورة وجود قضاء

٢٥. الوقائع الفلسطينية؛ عدد ممتاز، تاريخ ١٩/٣/٢٠٠٣، ص ٥.

٢٦. غسان فرمند وآخرون، مرجع سابق، ص ١٥.

متخصص، وما يفرزه هذا التخصص من أهمية، على صعيد فض النزاعات التجارية، الذي ينعكس بدوره على هذه المنشآت بسرعة البت في النزاع، وقدرة القاضي على حل النزاع وإدارته بكفاءة عالية، وجاء في المرتبة الثانية السبب المتعلق بسرعة البت في النزاعات التجارية، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية ٣٥,٩% بينما في غزة كانت النتيجة أعلى منها في الضفة ٤٠,٨%. أما الأسباب الأخرى فكانت أقل، حيث بلغ مجمل النسبة في الضفة ١٦,٨%، بواقع ٢٣,٢% للضفة و٥,٦% لغزة، والشكل التالي يوضح هذه النسب: الشكل رقم (١٣).



المبحث الثاني

الوسائل البديلة لفض المنازعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أصبح اللجوء للوسائل البديلة لفض النزاعات في وقتنا الحالي أمراً ملجأً؛ وذلك لتلبية متطلبات الأعمال الحديثة، التي لم تعد المحاكم قادرة على التصدي لها بشكل منفرد، فمع التطور المستمر في التجارة والخدمات، وما نتج عن ذلك من تعقيد في المعاملات، وحاجة إلى السرعة والفعالية في البت في الخلافات الناشئة، وتخصصية من قبل من ينظر بهذه الخلافات أو يسهم في حلها؛ نشأت الحاجة لوجود آليات قانونية يمكن للأطراف من خلالها حل خلافاتهم بشكل سريع وعادل وفعال، مع منحهم مرونة وحرية لا تتوفر عادة في المحاكم العادية، أو في القضاء النظامي.^{٢٧}

فلا عجب إذ أن تلقى الوسائل البديلة لفض النزاعات اهتماماً متزايداً على صعيد مختلف الأنظمة القانونية والقضائية؛ وذلك لما توفره هذه الأخيرة من مرونة وسرعة في البت، والحفاظ على السرية، وما تضمنه من مشاركة الأطراف في إيجاد الحلول لنزاعاتهم.

وهنا لا بد من التذكير بأن قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني قد أشار في ثنياه، وتحديداً في المادة ٦٨ منه إلى التسوية القضائية، وإمكانية أن يقوم القاضي بالتوفيق ما بين الخصوم في نزاع ما، دون النظر في موضوع النزاع، وكل ما يقوم به هو محاولة التوفيق ما بين الأطراف في هذا النزاع، ويكون اتفاق الخصوم بناءً على محضر موقع من الطرفين ومن القاضي، ويكون له قوة السند التنفيذي، على أن ذلك لا يجحف بحق الخصوم، إذا لم يتم الاتفاق على كل القضايا المختلف عليها في النزاع.^{٢٨}

وهذا أيضاً ما أكدته المادة ١١٨ من ذات القانون، بأنه يجوز للأطراف، في حال اتفاقهم على نقاط معينة، تسليم محضر الاتفاق للمحكمة، ويكون لهذا المحضر قوة السند التنفيذي. كما أقر القانون بإمكانية إيقاع المصالحة أثناء السير في الدعوى، وفي أية حالة تكون عليها الدعوى.

لقد كان القضاء منذ القدم -ولا يزال- الوسيلة الأساسية لحل النزاعات، لكن مع تطور ظروف التجارة والاستثمار الداخلي والدولي أخذت تنشأ إلى جانب القضاء وسائل أخرى لحسم المنازعات وفضها، وبذلك ظهرت الوسائل البديلة لفض المنازعات بأنواعها المختلفة، فظهر التحكيم وتطور مع تطور التجارة الدولية والتوظيفات الدولية، حتى وصل بتطوره إلى إجراءات المحكمة التي اقتربت كثيراً من إجراءات المحاكمات القضائية، ثم بشكلياته التي قربته أكثر من المحاكم

٢٧. أحمد أنوار ناجي، مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، انظر الرابط الآتي: <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html>. تم الدخول إلى الموقع بتاريخ ١٢/١١/٢٠١٠.

٢٨. مادة ٦٨ وما بعدها من قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠١.

القضائية، ثم جاءت المعاهدات الدولية لتحسنه وتحصن أحكامه، وإلى جانب التحكيم ظهرت الوساطة والتوفيق، وهذا الشكل من العدالة قديم جداً وهو أقدم من عدالة الدولة.

فإذا كانت الوساطة تتم في السابق بشكل بسيط قائم على إصلاح ذات البين، ونابعة من العادات والتقاليد السائدة في المجتمع، فقد كانت مطبقة في العهد القديم في فرنسا بمفهوم المصالحة، واستخدمت من جديد بعد الثورة الفرنسية عام ١٧٨٩، وقد ظهرت في الولايات المتحدة خلال الأعوام ١٩٦٥-١٩٧٠، وأدخلت الوساطة العائلية إلى فرنسا بتأثير من وسطاء مقاطعة الكيبك في كندا، وأعد القانون العام أول قانون يتعلق في هذا الموضوع في ١٩٧٣/١/٢، وتبعه قانون ١٩٧٦/١٢/٢٤ الذي تم بموجبه تعيين وسيط الجمهورية.^{٣٩}

فما هي الوسائل البديلة لفض المنازعات التجارية؟ وماذا يقصد بها؟

الوسائل البديلة لفض المنازعات، ADR Alternative Dispute Resolution أو الطرق المناسبة لفض المنازعات كما تسمى في الوقت الحاضر Resolution Appropriate Dispute، ويعبر عنها أحياناً بـ "فض المنازعات" Dispute Resolution،^{٤٠} ويقصد بها أي وسيلة يتم بواسطتها اللجوء إلى طرف ثالث محايد، بدل اعتماد الدعوى القضائية؛ وذلك من أجل تقريب وجهات النظر، وإبداء الآراء الاستشارية التي تتيح الوصول للحل بهذه الوسيلة.^{٤١}

ويقصد بها الآليات التي تلجأ إليها الأطراف، عوضاً عن القضاء العادي عند نشوء خلاف بينهم، بغية التوصل لحل لذلك الخلاف، وبذلك يخرج التقاضي عن إطار هذا التعريف، إذ لا يعد وسيلة بديلة لحل الخلافات بل وسيلة أصيلة، إذ إن الأصل في الأطراف اللجوء إلى المحاكم، ومحاولة حل الخلافات التي بينهم عبر التقاضي في حال نشوء خلاف بينها. وعلى الرغم من ذلك، فقد أدى ازدياد لجوء المتنازعين إلى هذه الوسائل في الفترة الأخيرة إلى -عدم جواز- تسمية تلك الوسائل بـ «البديلة»؛ ذلك أن كثرة اللجوء إليها أدت إلى تحوّلها في كثير من الأحيان إلى وسائل أصيلة يلجأ لها الأطراف ابتداءً.^{٤٢}

وليس أدل على ذلك مما أظهرته نتائج الاستبانة حول اللجوء إلى الوسائل البديلة والوسائل القضائية، حيث أظهرت النتائج أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تفضل اللجوء إلى الوسائل

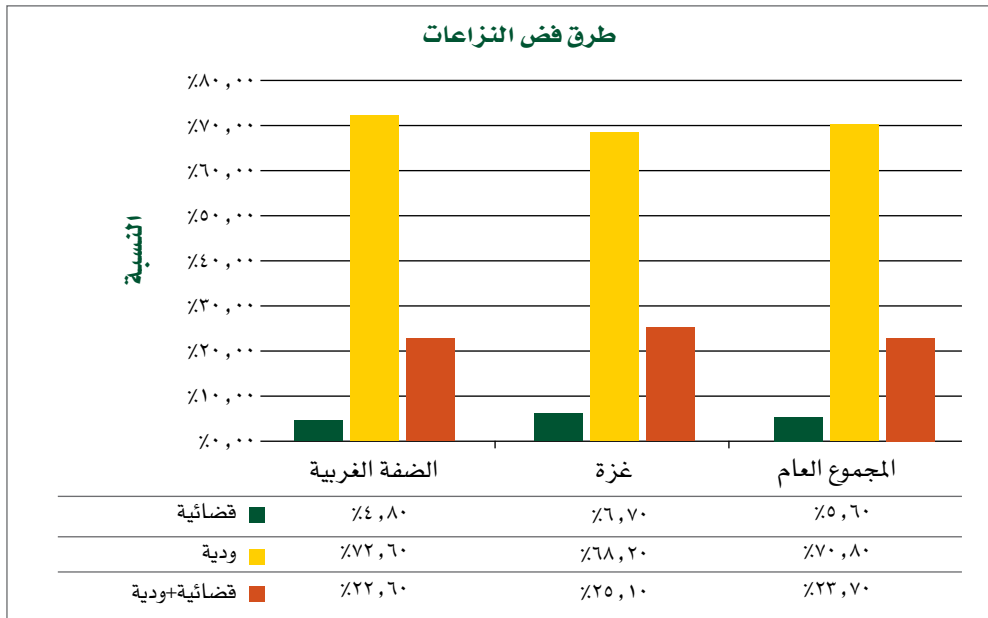
٣٩. انظر الرابط الإلكتروني الآتي: <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html> تاريخ دخول الموقع: ٢٠١٠/٩/٥.

٤٠. أحمد أنوار ناجي، مدى فعالية الوسائل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، انظر الرابط الآتي: <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html> تم الدخول إلى الموقع بتاريخ ٢٠١٠/١١/٢٢.

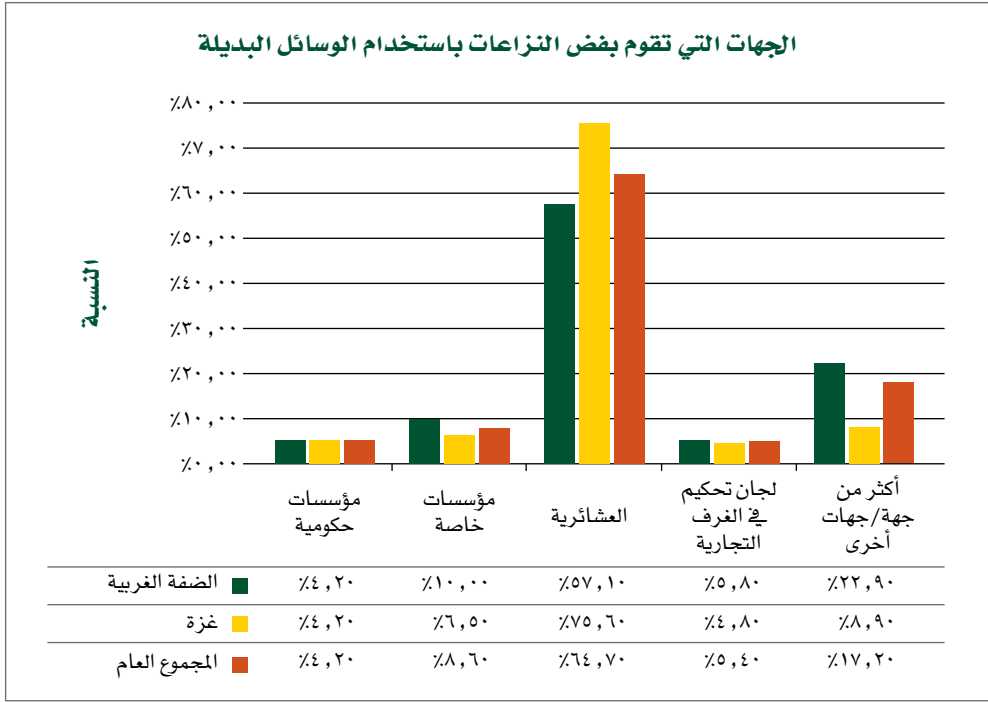
٤١. محمد أحمد القطاونه، الوساطة، في تسوية النزاعات المدنية، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، ٢٠٠٨، ص ٥. انظر أيضاً، <http://www.tahkeem.com/adr.htm> تاريخ الدخول إلى الرابط ٢٠١٠/٨/٢٦.

٤٢. مركز تحكيم، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية، انظر الرابط الآتي: <http://www.tahkeem.com/adr.htm> تاريخ الدخول إلى الموقع ٢٠١٠/٨/٢٦.

البديلة في فضّ نزاعاتها، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية حوالي ٦٠، ٧٢٪، بينما في غزة ٢٠، ٦٨٪. وتعدّ هذه النسبة عالية، علماً بأن متوسط اللجوء الى الوسائل البديلة في كل من الضفة وغزة بلغ ٧٠، ٨٠٪، وهذه النسبة هي كبيرة جداً إذا قارناها بنسبة المنشآت التي تفضل الذهاب إلى المحاكم، حيث بلغت النسب في الضفة الغربية ٤، ٨٠٪، بينما في غزة بلغت النسبة ٦، ٧٠٪ ومتوسط الوضع في الضفة وغزة بلغ ٥، ٦٠٪. وهذا مؤشر خطير. أما المنشآت التي تلجأ إلى الوسائل القضائية والبديلة معاً فقد كانت النسبة في الضفة الغربية ٢٢، ٦٠٪، بينما في غزة ٢٥، ١٠٪، والمجموع الكلي ٢٣، ٧٠٪. والشكل الآتي يوضح ذلك: الشكل رقم (١٤).



وإذا ناقشنا أسباب تفضيل أصحاب المنشآت للوسائل البديلة على القضائية، نجد أن أول سبب هو سرعة البت في هذه القضايا في الوسائل البديلة، على النقيض من الطرق القضائية التي توصف بطول أمد النزاعات فيها وتعقيد إجراءات التقاضي، وعدم البت فيها على وجه السرعة، هذا إلى جانب سهولة الإجراءات، وتقليص النفقات، وهذا ما أثبتته عينة الدراسة. ومجتمعاتنا في غالبها مجتمعات عشائرية تحبذ اللجوء إلى الوسائل البديلة قبل اللجوء إلى القضاء في أحيان كثيرة، والشكل الآتي يوضح هذه النتائج:



من خلال الشكل رقم (١٥) يتبين أن اللجوء إلى الحلول العشائرية شكّل أعلى النسب في الوسائل البديلة لفض النزاعات، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية ٥٧,١٠٪، بينما في غزة ٧٥,٦٠٪، فالنسبة في غزة أعلى منها في الضفة الغربية، وبلغ المجموع الكلي ٦٤,٧٠٪ في كل من الضفة وغزة. وقد يعود هذا إلى أن العشائرية في غزة أكثر منها في الضفة الغربية، هذا إلى جانب أن مجتمعنا الفلسطيني بشكل عام يميل إلى العشائرية أكثر من غيرها من الوسائل، وهذا يعود لطبيعة المجتمع كما ذكرنا. وجاءت النسبة قليلة بالنسبة لدور الجهات الأخرى في حل النزاعات المتعلقة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ولكن النسبة التي حصلت عليها الغرف التجارية كانت مفاجئة؛ فهي قليلة جداً بالمقارنة مع الاختصاصات التي تتولاها الغرف التجارية تجاه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إذ أن من ضمن الاختصاصات التي خولها القانون للغرف التجارية، هي فض النزاعات التجارية من خلال لجان التحكيم، وفقاً لقانون الغرف التجارية الأردني الساري ٤١ لسنة ١٩٤٩، والتعديلات السارية بموجبه في الأراضي الفلسطينية، فقد جاء في المادة ٥ من القانون المعدل لقانون الغرف التجارية رقم ٢١ لسنة ١٩٦١ أن من ضمن اختصاصات الغرف التجارية... وكذلك تعمل على فض المنازعات والخلافات التي قد تقع بين أعضائها المسجلين

وغيرهم بطريق التحكيم مباشرة أو بواسطة لجان خاصة تؤلف لهذه الغاية».^{٤٢}

وتطبيقاً لهذا الأمر جاء نظام الغرف التجارية رقم ٥٨ لسنة ١٩٦١ في المادة ٦٩ منه ليؤكد هذا الموضوع، حيث جاء فيها «تقوم الغرفة بفض الخلافات الداخلية بين التجار وأصحاب المهن والصناعات ممن تكون أسماؤهم قد سجلت في الغرفة بتقديم طلب خطي من الطرفين المتنازعين أو أحدهما بشرط أن يوافق الطرف الآخر على قبول تحكيم الغرفة بعد تقديمه الطلب المقدم من خصمه خطياً.

وما ينطبق على الوضع في الضفة ينطبق على غزة، حيث جاء في قانون «أمر» الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤^{٤٣} في المادة ٢٠ منه، الصادر عن الإدارة المصرية والساري في قطاع غزة؛ أن من ضمن اختصاصات الغرف «يجوز للغرفة أن تشكل من بين أعضائها لجاناً للتحكيم لفض المنازعات التي تقدم إليها باتفاق أصحاب الشأن».

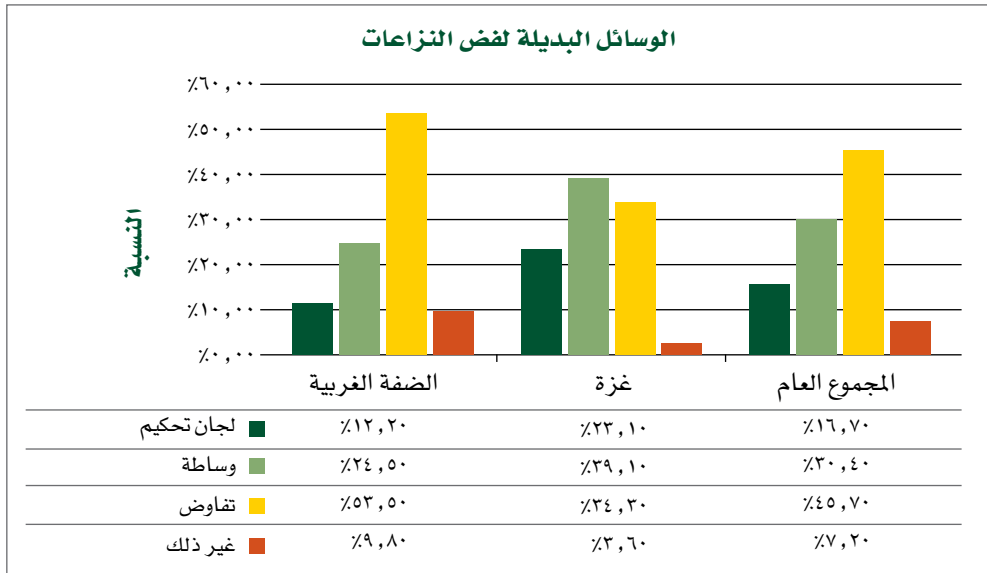
كما بين القانون ذاته في المادة ٧٩ منه أنه "يجوز للغرفة التجارية أن تصدر أنظمة داخلية أو أنظمة تحدد كيفية إجراء التحكيم... " ^{٤٤}، وبالفعل صدر نظام لجان التحكيم في الغرفة التجارية في غزة بموجب المادة رقم ٧٩ من القانون، لينص على آليات التحكيم وإجراءاته وشروطه.

٤٢. مادة ٥ من قانون المعدل لقانون الغرف التجارية رقم ٢١ لسنة ١٩٦١ .

٤٤. قانون الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤ المنشور في العدد ٤٠ ص ١٠٠٨ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ١٤/١٠/١٩٥٤، الإدارة المصرية.

٤٥. مادة ٧٩ قانون "أمر: الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤، المنشور في العدد ٤٠ ص ١٠٠٨ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ١٤/١٠/١٩٥٤، الإدارة المصرية.

هذا وقد أثبتت عينة الدراسة أن أهم الوسائل البديلة التي يُلجأ إليها لفض النزاعات هي: لجان التحكيم، والوساطة، والتفاوض. والشكل الآتي يوضح هذه النسب: الشكل رقم (١٦).



وبالرجوع إلى النسب والأرقام الواردة في الشكل رقم (١٦) نجد بأن أسلوب التفاوض هو من أكثر الأساليب التي تلجأ إليه هذه المنشآت في نزاعاتها، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية ٥٣,٥٪ بينما في غزة ٣٤,٣٪، وبلغ المتوسط ما بين الضفة وغزة ٤٥,٧٪، وجاء استخدام الوساطة طريقاً بديلاً في المرتبة الثانية، حيث بلغت النسبة في الضفة الغربية ٢٤,٥٠٪ بينما في غزة كانت النسبة أعلى حيث وصلت إلى ٣٩,١٠٪، وكان متوسط استخدام هذه الوسيلة في كل من الضفة وغزة ما مجموعه ٣٠,٤٠٪. أما لجان التحكيم فكانت في المرتبة الثالثة استخداماً حيث كانت نسبتها في الضفة الغربية ١٢,٢٠٪، وفي غزة ٢٣,١٠٪، وبلغ مجموعها في كل من الضفة وغزة ١٦,٧٠٪. وإن دلت هذه النسب على شيء، فإنما تدل على تفضيل واضح للوسائل البديلة على الوسائل القضائية في فض النزاعات التجارية؛ نظراً لما يمتاز به العمل التجاري من السرعة والائتمان التي تقتضيها طبيعة العصر، وعدم رغبة الكثير منها في اللجوء إلى القضاء، نظراً لطول أمد إجراءات النزاع. والحقيقة، أن هناك ما يكفي من العوامل التي تشجع على حل الخلافات عبر هذه الوسيلة، منها

السرعة، وقلة التكاليف، إلى جانب ما تتميز به هذه الوسائل من شفافية، وخلوها من تعقيدات الإجراءات والدعاوى والردود.

أهم الوسائل البديلة^{٤٦} لفض المنازعات

أ. التفاوض (Negotiation)

وهو قائم على الحوار المباشر بين الطرفين المتنازعين؛ سعياً لحل الخلاف. ولا يحتاج التفاوض إلى أي طرف ثالث، بل يعتمد على الحوار بين الطرفين مباشرة. إلا أنه لا يوجد ما يمنع من تمثيل المتنازعين بواسطة محامين أو وكلاء لهم، إذ لا يغيّر ذلك من طبيعة التفاوض، ما دام الوكلاء يملكون سلطة اتخاذ القرار عن موكلهم.

ب. الوساطة (Mediation)

لقد عرفت الوساطة في فلسطين منذ القدم، وهي وسيلة لحل المنازعات بين المتخاصمين، وإن كانت الوساطة تتم في السابق بشكل بسيط، قائم على إصلاح ذات البين، ونابع من العادات والتقاليد السائدة في المجتمع، فقد تطورت في العقود الأخيرة لتصبح آلية رئيسة من آليات فض النزاعات، وأصبح لها قواعدها وأصولها التي تدرس في كليات الحقوق في الكثير من الجامعات، كما أن كثيراً من الشركات الكبرى في العالم باتت تلجأ لهذه الوسيلة لحل خلافاتها؛ لما لها من مزايا تجعلها مفضلة لدى الكثيرين.^{٤٨}

وتقوم الوساطة^{٤٩} على أساس تدخل شخص ثالث محايد «وسيط» في المفاوضات، وهي مرحلة متقدمة من التفاوض، حيث يعمل الوسيط على تقريب وجهات النظر بين الطرفين المتنازعين ومساعدتهما على التوصل لتسوية.^{٥٠} ولا يجوز للوسيط اتخاذ قرار بات في أساس النزاع، بل إن دوره ينحصر في محاولة تقريب وجهات نظر الطرفين (أو الأطراف) وجسر الهوة بينهما، وفي

٤٦. تطرقنا إلى ذكر هذه الوسائل على سبيل الذكر لا الحصر، فهناك بعض الوسائل الأخرى من ضمنها مجالس النزاعات، الخبرة، المصالحة، وهنا أثرنا الحديث عن أهم هذه الوسائل.

٤٧. عرف النظام القانوني الأمريكي عدة أشكال من الوسائل البديلة منها:

١. المحكمة المصغرة.

٢. وساطة ميثغان أو الورقة المخملية.

٣. الوسيط المحكم.

٤. استئجار قاض.

٥. التحكيم وفقاً لآخر عرض.

للمزيد انظر أحمد أنوار ناجي، مرجع سابق، ص ٥.

٤٨. مركز حل الخلافات التجارية، نشرة تحكيم، نشرة شهرية، ص ٣، أيار ٢٠٠٣.

٤٩. هناك أنواع مختلفة للوساطة، وهي الوساطة البسيطة، الوساطة الاستشارية، وساطة التحكيم، الوساطة القضائية.

٥٠. مركز حل الخلافات التجارية، نشرة تحكيم، المرجع السابق، ص ٣.

طرح الحلول البديلة أمامهم، دون فرض أي منها عليهم (وإن كان بعضهم يرى أنه يتمتع على الوسيط حتى القيام بطرح حلول بديلة على الأطراف، إذ إن دوره في هذه الحالة ينقلب إلى دور الموفق، وتنقلب العملية إلى التوفيق Conciliation).

والوساطة، وإن كانت تشبه إلى حد ما التوفيق، إلا أنها تختلف عنه في بعض الحالات، فالوسيط يكون عادة شخصاً محايداً ويكون له دور أكثر إيجابية في حسم النزاع، فهو لا يجمع الأطراف دائماً في لقاءات مشتركة كالموفق، ولكنه يعمل في الغالب متردداً بينهم، منفرداً بكل طرف على حدة؛ لمحاولة التوصل إلى صيغة مرضية لطرفي النزاع، محاولاً إقناع كل طرف بأن التسوية لصالحه.

ولا يلزم المتنازعان بالسير في عملية الوساطة حتى نهايتها، إذ يستطيع أي طرف الانسحاب من العملية في أي وقت يشاء، ما لم يتم الوصول إلى تسوية، ودون أن يترتب عليه أية نتائج قانونية. إلا أن التسوية الناشئة عن عملية الوساطة، فيما لو تم التوصل إليها، تصبح ملزمة لأطرافها، ومما يميز عملية الوساطة أيضاً السرية، إذ يحظر على الوسيط أو الأطراف إفشاء ما دار فيها، أو استعماله أمام أية محكمة أو هيئة تحكيم.^{٥١}

والوساطة- كغيرها من وسائل تسوية المنازعات- لها أيضاً قواعدها الخاصة بها، فعلى اعتبار أن للوسيط دوراً محورياً كبيراً ومهماً في إتمام عملية الوساطة؛ يكون من المهم بداية أن يتوافق السلوك المهني لهذا الوسيط المختار من الأطراف أو المعين من الآخر مع قواعد سلوكيات المحكم، فليس لأي شخص القيام بدور الوسيط في أي نزاع إذا كانت له أية مصلحة شخصية تجارية أو مالية نتيجة لهذه الوساطة، كما يفترض في الوسيط أن يكون ذا مقدرة على الحوار والإقناع، وله خبرة كافية في مجال النزاع، وأن يعمل على جمع المعلومات اللازمة عن النزاع والتفاوض مع الأطراف بشأنه، وأن تكون لديه القدرة على تقريب وجهات نظر الأطراف ومساعدتهم وأن يفهم بعضهم مواقف بعض ووجهات نظره.^{٥٢}

ج. التحكيم Arbitration

لم تحتكر الدولة وحدها سلطة الفصل في المنازعات التي يمكن أن تنشأ بين مواطنيها " أفراداً وجماعات"، وإنما سمحت لهم بالالتجاء إلى نظام التحكيم، للفصل في منازعاتهم " القائمة، والمحددة، أو المحتملة وغير المحددة لحظة إبرام الاتفاق على التحكيم، شرطاً كان أم مشاركة".^{٥٣}

٥١. مركز تحكيم، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية، انظر الرابط الآتي: <http://www.tahkeem.com/adr.htm> تاريخ الدخول إلى الموقع ٢٦/٨/٢٠١٠.

٥٢. هاني محمد البوعاني، الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية، ورقة مقدمة في ورشة العمل الوطنية الثانية لمناقشة مسودة التقرير الوطني الخاص بإنفاذ العقود التجارية، واسترداد الديون في الجمهورية اليمنية، صنعاء، فندق موفينيك، ٢٠/١٢/٢٠٠٩.

٥٣. محمود السيد التحيوي، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، ص ٢٠٠٢.

فإذا كان الأصل أن القضاء - وهو مظهر لسيادة الدولة الحديثة - لا يمارَس إلا بواسطة الهيئات القضائية المختصة لذلك، فإن النظم القانونية، الوضعية وعلى اختلاف مذاهبها، واتجاهاتها، وبناءً على ما شاب ويشوب الالتجاء إلى القضاء في الدولة من ببطء، وتعقيد، وما تتطلبه من نفقات، قد ترهق جمهور المتقاضين، قد أجازت للأفراد والجماعات إخراج بعض المنازعات من ولاية الهيئات القضائية المختصة للفصل فيها، وأن يعهدوا بنظرها والفصل فيها إلى هيئة تحكيم، يتم اختيارها لهذا الغرض،^{٥٤} بل إن النظم القانونية على اختلافها قد تبنّت إلى بساطة نظام التحكيم ومزاياه، ومزايا الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية.

والتحكيم بوصفه أداة لتسوية المنازعات، يتلخص في إسناد مهمة الفصل في النزاع إلى أفراد عاديين هم المحكمون، ويجري اختيارهم بواسطة أطراف النزاع، أو بواسطة جهة أخرى يتفق عليها الأطراف «كمؤسسات التحكيم التي باتت منتشرة بشكل كبير»، وذلك انطلاقاً من تخصصهم الفني أو المالي الذي قد لا يتوافر لغيرهم، بما يجعلهم أقدر على فهم مسائل النزاع المعروض عليهم والفصل فيها، وهو ما يعني أن نظام التحكيم يكفل للأطراف تنظيم عملية حل منازعتهم، سواء تلك التي وقعت فعلاً، أو التي قد تقع مستقبلاً، دون اللجوء إلى قضاء الدولة.^{٥٥}

والتحكيم طريق استثنائي لفض المنازعات التجارية بصفة نهائية، يقوم على الاتفاق والرضاء بين أطرافه فيكتبوه عند تعاقدهم، ليكون وسيلة لفض نزاعاتهم المحتملة.^{٥٦} ولهم أن يتفقوا عليه ويرتضوه ويكتبوه، حتى بعد حدوث النزاع والمخاصمة.^{٥٧}

وبشكل عام يعرف التحكيم على أنه الاتفاق على طرح النزاع على شخص أو أشخاص معينين ليفصلوا فيه دون المحكمة المختصة به.^{٥٨}

لقد تم إدراج مفهوم التحكيم بشكل رسمي في المنظومة التشريعية الفلسطينية في العام ٢٠٠٠؛ نظراً لأهمية هذا الموضوع وحدائقه، على الرغم من أن الواقع العملي والممارسة العملية قد سبق التنظيم التشريعي، حيث جاء قانون رقم ٢ لسنة ٢٠٠٠ وفي المادة ١ من القانون، ليعرّف معنى التحكيم بنصه على أن "التحكيم: وسيلة لفض نزاع قائم بين أطرافه، وذلك بطرح موضوع النزاع

٥٤. محمود السيد التحيوي، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، مرجع سابق، ص ٢.

٥٥. هاني البوعاني، مرجع سابق، ص ٢.

٥٦. ممدوح طنطاوي، التوفيق والتحكيم ولجان فض المنازعات، الغرف التجارية ومركز التوفيق والتحكيم، ط ١، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص ٢١، ٢٠٠٢.

٥٧. بحسب المحكمة الدستورية العليا في مصر في القضية رقم ١٢ لسنة ١٩٩٤ ق دستورية، فإنه لا يجوز أن يفرض التحكيم قسراً على أشخاص لا يسمعون إليه ويأبون الدخول فيه، كل تحكيم حمل عليه أطراف الخصومة ينبغي أن يعامل باعتباره تحكيماً تم دون اتفاق، أو بناء على اتفاق لا يستهض ولاية التحكيم.

٥٨. محمدي فتح الله حسين، شرح التحكيم في المواد المدنية والتجارية في ضوء أحدث أحكام النقض، أحمد حيدر للنشر والتوزيع، ط ١، ص ٨، ٢٠٠٨.

أمام هيئة التحكيم للفصل فيه".^{٥٩}

كما تطرق هذا القانون إلى تعريف كل من المحكم وهو الشخص الطبيعي الذي يتولى مهمة التحكيم، وهيئة التحكيم التي عرفها بأنها «شخص أو أكثر يتولى مهمة الفصل في النزاع».^{٦٠}

كما ميز هذا القانون ما بين التحكيم المحلي والتحكيم الدولي، هذا إلى جانب أن هذا القانون تطرق إلى اتفاق التحكيم الذي عرفه بأنه «اتفاق بين طرفين أو أكثر يقضي بإحالة كل أو بعض المنازعات التي نشأت أو قد تنشأ بشأن علاقة قانونية معينة تعاقدية كانت أو غير تعاقدية، ويجوز أن يكون اتفاق التحكيم في صورة شرط تحكيم وارد في عقد أو اتفاق منفصل»، كما تطرق هذا القانون إلى هيئة التحكيم وتشكيلها، وإجراءات التحكيم، وإجراءات الطعن في قرار التحكيم، والمواعيد اللازمة لاتخاذ قرار التحكيم،^{٦١} وغيرها من أمور لا نريد الخوض فيها هنا.

د. التقييم الحيادي المبكر (Early Neutral Evaluation)

ويتم التقييم الحيادي المبكر من خلال عرض الأطراف (أو محاميهم) لخلافهم أمام طرف محايد ذي ثقافة قانونية واسعة (محام أو قاض سابق) يتمكن من تقييم القضية المعروضة. وبعد أن يلتقي المحايدين بالطرفين مجتمعين، يلتقي بكل طرف على حدة؛ ليستمع منه عن التفاصيل المتعلقة بالوقائع والأحداث محل الخلاف، كما يستطيع الأطراف تقديم بياناتهم الخطية أمام المحايدين. وفي النهاية، يصدر المحايدين قراراً يبين من خلاله المراكز القانونية لكل طرف، ولا يكون رأي المحايدين هنا ملزماً للأطراف، إذ لا يجبر أي منهم على الأخذ به. وفي الغالب، يأخذ المحايدين بعد إصدار «قراره» دور الوسيط، إذ يعمل على محاولة تقريب وجهات النظر بين الطرفين بعد أن يبين لهما مراكزهما القانونية، ويطلق على هذه الآلية أيضاً تسمية (التحكيم غير الملزم).^{٦٢}

والسؤال هنا كيف يجري الوضع في كل من الضفة وغزة، وفقاً لقوانين الغرف التجارية؟ وكيف تقوم هذه الغرف بفض النزاعات ما بين المنشآت؟

يعدّ الإطار القانوني الناظم لعمل الغرف التجارية في هذا المجال هو القانون رقم ٤١ لسنة ١٩٤٩ والتعديلات والأنظمة الخاصة به المطبقة في الضفة الغربية، بينما نجد في غزة قانوناً آخر يعود للحقبة المصرية وهو القانون «الأمر» رقم ٢٢٦ لسنة ١٩٥٤ والانظمة الصادرة بموجبه، وتعدّ هذه القوانين هي الأطر الناظمة للإجراءات المتعلقة بالتحكيم وفض النزاعات التجارية بالنسبة للغرف

٥٩. مادة ١ من قانون التحكيم رقم ٢ لسنة ٢٠٠٠، المنشور في العدد ٢٣ ص ٥ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ٢٠٠٠/٦/٢٠.

٦٠. مادة ١ من قانون التحكيم رقم ٢ لسنة ٢٠٠٠.

٦١. مادة ٥ وما بعدها من قانون التحكيم الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠٠.

٦٢. أحمد أنوار ناجي، انظر الرابط الآتي: <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html>. تم الدخول إلى الموقع بتاريخ

التجارية، ولكن هنا فقط للذكر نشير إلى أن هناك مشروع قانون للغرف التجارية، قد تطرق إلى اختصاص الغرف في فضّ النزاعات، ولكن لم يتعرض لكثير من التفاصيل، واكتفى بالإشارة إلى أن النظام يحدد ذلك،^{٦٢} وخيراً فعل. كما أن مشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة لم يتطرق إلى موضوع المحاكم التجارية، ولم يتطرق إلى آلية فض النزاعات^{٦٤} التجارية.^{٦٥}

من ضمن الاختصاصات التي خوّلها القانون للغرف التجارية فض النزاعات التجارية من خلال لجان التحكيم، وهذا واضح وبالنص الصريح في كلا القانونين؛ فوفقاً لقانون الغرف التجارية الأردني الساري ٤١ لسنة ١٩٤٩ والتعديلات السارية بموجبه في الأراضي الفلسطينية، جاء في المادة ٥ من القانون المعدل لقانون الغرف التجارية رقم ٢١ لسنة ١٩٦١ أن من ضمن اختصاصات الغرف التجارية «... وكذلك تعمل على فض المنازعات والخلافات التي قد تقع بين أعضائها المسجلين وغيرهم، بطريق التحكيم مباشرة، أو بواسطة لجان خاصة تؤلف لهذه الغاية».^{٦٦}

وتفصيلاً لذلك صدر نظام الغرف التجارية رقم ٥٨ لسنة ١٩٦١، حيث أشار في المادة ٦٩ منه إلى هذا الموضوع، فنصت هذه المادة على أن «تقوم الغرفة بفض الخلافات الداخلية بين التجار وأصحاب المهن والصناعات ممن تكون أسماؤهم قد سجلت في الغرفة بتقديم طلب خطي من الطرفين المتنازعين أو أحدهما بشرط أن يوافق الطرف الآخر على قبول تحكيم الغرفة بعد تقديمه الطلب المقدم من خصمه خطياً».^{٦٧}

وتطرق هذا النظام إلى لجان التحكيم وآلية عملها، حيث نص في المادة ٧٠ على تشكيل اللجنة المكلفة بالتحكيم فجاء فيها «تعين الغرفة بعد استلام طلب التحكيم الموافق عليه من الطرفين المتنازعين في أي جلسة تعقدها لجنة مؤلفة من ثلاثة من أعضائها أو غيرهم تراعى فيهم الكفاءة والخبرة والأمانة وعدم العلاقة بموضوع التحكيم بموجب قرار حسب الأصول للنظر في القضية المختلف عليها وإصدار الحكم اللازم فيها».^{٦٨}

وأشار هذا القانون إلى آلية اتخاذ القرارات في هذه اللجان، والرسوم المفروضة عليها وغيرها من تفاصيل، كما تطرّق إلى الحالة التي يكون أحد أطراف النزاع فيها أجنبياً، فنص في المادة ٧٥ على أنه عندما يحدث خلاف بين التجار والشركات والمؤسسات الفلسطينية وبين ما يقابلها

٦٢. مشروع قانون الغرف التجارية الفلسطيني.

٦٤. محمد خليفة، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد ماس، ٢٠٠٩، ص ٢٨.

٦٥. بحسب ما أفادت الدائرة القانونية في وزارة الاقتصاد فإنه إلى الآن لم يصدر عن الوزارة مشروع قانون للمنشآت الصغيرة بشكل متكامل، ولكن هناك نصوص أولية وهي غير مكتملة ليقال عنها مشروع قانون، ونحن هنا استخدمنا لفظ (مشروع) تجاوزاً.

٦٦. مادة ٥ من القانون المعدل لقانون الغرف التجارية رقم ٢١ لسنة ١٩٦١.

٦٧. مادة ٦٩ من نظام الغرف التجارية رقم ٥٨ لسنة ١٩٦١.

٦٨. إذا تطلب الأمر يتم تشكيل لجنة للتحكيم من قبل أشخاص متخصصين من أعضاء مجلس الإدارة أو من خارج الغرفة. انظر غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله والبيرة، دليل خدمات الأعضاء ٢٠٠٩ - ٢٠١٠، ص ٢١.

من الشركات والتجار والمؤسسات الأجنبية، تؤلف لجنة تحكيم من ممثل عن الغرفة، ومندوب من قبل وزارة الاقتصاد الوطني ومندوب عن القنصلية التي ينتسب إليها الشخص الأجنبي بطلب من وزارة الخارجية الفلسطينية. وتمارس هذه اللجنة عملها، وترفع مقرراتها بالطريقة نفسها المتبعة في لجان التحكيم.^{٦٩}

أما بالنسبة للوضع في غزة فإن الإطار الناظم للغرف التجارية وفض النزاعات التجارية فيها هو قانون «أمر» الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤،^{٧٠} الصادر عن الإدارة المصرية والساري في قطاع غزة، الذي أشار في المادة ٢٠ منه إلى أن من ضمن اختصاصات الغرف التجارية أنه «يجوز للغرفة أن تشكل من بين أعضائها لجاناً للتحكيم لفض المنازعات التي تقدم إليها باتفاق أصحاب الشأن».

كما أكد ذات القانون في المادة ٧٩ منه أنه "يجوز للغرفة التجارية أن تصدر أنظمة داخلية أو أنظمة تحدد كيفية إجراء التحكيم..."^{٧١} وبالفعل صدر نظام لجان التحكيم للغرفة التجارية الفلسطينية في قطاع غزة بموجب المادة رقم ٧٩ من القانون، لينص على آليات التحكيم وإجراءاته وشروطه.

وجاء في هذا النظام، وتحديداً في المادة ٢٠ منه: «تقوم الغرفة بالفصل في المنازعات والخلافات الناشئة بين التجار وأصحاب المهن والصناعات وذلك في حالة تقديم طلب خطي من الطرفين المتنازعين أو من أحدهما بشرط أن يوافق الطرف الآخر خطياً على قبول تحكيم الغرفة وعلى أن يحدد في الطلب موضوع التحكيم».

كما نصّ النظام في المادة ٣ منه على أن تعين الغرفة بعد تسلمها طلب التحكيم الخطي، في أول جلسة لها تلي الطلب، لجنة خاصة مشكلة من ثلاثة من أعضائها أو المشتركين فيها، يختار كل من طرفي النزاع أحدهما، ويختار رئيس الغرفة العضو الثالث، ويراعى في هذا الاختيار الكفاءة والخبرة؛ وذلك للنظر في القضية المختلف عليها، وإصدار الحكم اللازم فيها، على أن يتم تعيين اللجنة خلال أسبوعين من تاريخ تسلّم الطلب.

كما أشار هذا النظام إلى آليات اتخاذ القرار في اللجان والرسوم المفروضة، وتطرق إلى النزاعات التي يكون فيها طرف أجنبي، بنصّه على أنه عندما يحدث خلاف بين التجار أو الشركات أو المؤسسات المحلية وبين ما يقابلها من التجار أو الشركات أو المؤسسات الأجنبية، تؤلف لجنة تحكيم

٦٩. مادة ٧٥ من نظام الغرف التجارية رقم ٥٨ لسنة ١٩٦١.

٧٠. المنشور في العدد ٤٠ ص ١٠٠٨ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ١٠/١٤/١٩٥٤، الإدارة المصرية.

٧١. مادة ٧٩ قانون "أمر: الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤، المنشور في العدد ٤٠ ص ١٠٠٨ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ١٠/١٤/١٩٥٤، الإدارة المصرية.

بناءً على طلب الفريقين المتنازعين من مندوب الحاكم الإداري^{٧٢} العام، ومندوب عن الغرفة، ومندوب عن القنصلية أو الحكومة التي ينتسب إليها التاجر أو الشركة أو المؤسسة الأجنبية، وتتمارس هذه اللجنة أعمالها، وترفع مقرراتها بالطريقة نفسها المتبعة في لجان التحكيم الداخلية، على أن تراعى في قواعد الاختصاص أحكام القانون الدولي الخاص.

والسؤال الآن : هل تقوم الغرف التجارية بدورها في عملية التحكيم كما هو معهود لها في القانون؟ وكيف تقوم بذلك؟

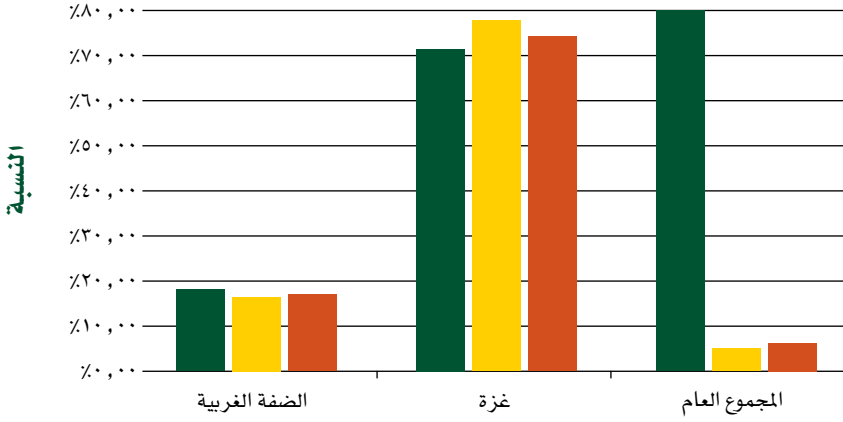
هنا وبالرجوع إلى الشكل ١٥، نجد وبسؤال المنشآت الصغيرة والمتوسطة حول الجهات التي تقوم بفض النزاعات عند حصولها، نجد بأن لجان التحكيم في الغرفة التجارية احتلت نسبة قليلة بالمقارنة مع غيرها من الجهات، حيث كانت النسبة في الضفة الغربية ٨٠,٥%، بينما في غزة أقل منها، حيث وصلت إلى ٤٠,٨%، وكان المجموع الكلي ٤٠,٥%، وهذه النسبة قليلة بمقارنته بالصلاحيات والاختصاصات المنوطة بالغرف التجارية. بناءً عليه يجب تفعيل دور هذه اللجان في الغرف التجارية، وإعطائها نوعاً من الصلاحيات لأداء عملها.^{٧٣}

كما أظهرت نتائج الاستبانة وبالسؤال حول هل تلعب الغرف التجارية دوراً في عملية حل النزاعات، كانت نسبة من يرون أن الغرف التجارية تلعب دوراً في حل النزاعات في الضفة الغربية ١٩,٥%، بينما كانت النسبة في غزة ١٨,٦%، وكان المجموع الكلي ١٩,٢%، وعلى النقيض من ذلك أشار ما نسبته ٧٢,٥% في الضفة الغربية إلى أن الغرف التجارية لا تلعب دوراً في حل النزاعات، وفي غزة كانت النسبة ٧٧,٤%، والمجموع الكلي ٧٤,٥%، وهذه نسبة كبيرة، وتوحي بأن هناك إشكالية في عمل لجان التحكيم ولجان فض المنازعات، أو أنها غير مفعلة بالشكل المطلوب ولم تأخذ الصلاحيات المنوطة بها في هذا الدور، والشكل رقم (١٧) يوضح ذلك.

٧٢. هنا المقصود وزارة الاقتصاد أو الجهة المختصة، ولكن القانون كونه من الحقبة المصرية فإنه يستخدم لفظ الحاكم الإداري.

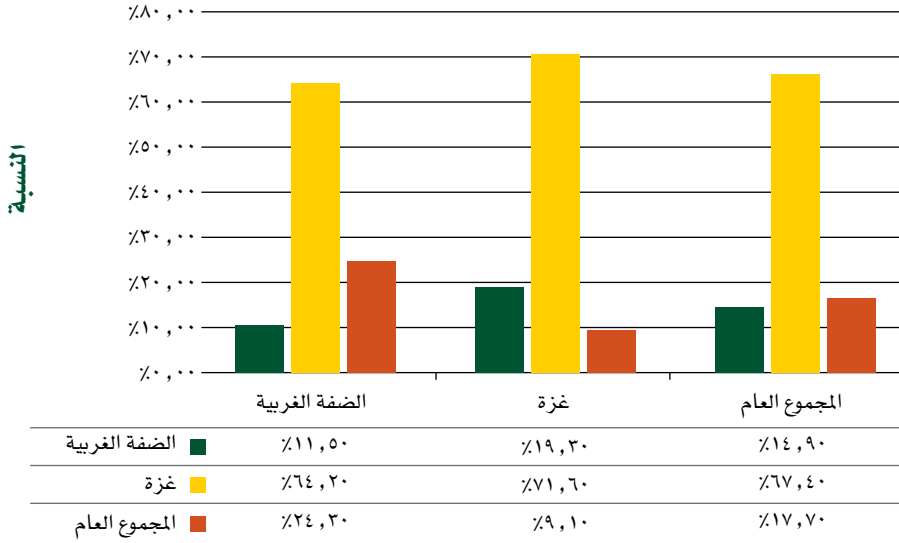
٧٣. انظر الشكل رقم ١٥.

دور الغرف التجارية في فض النزاعات



أما بخصوص اللجان المشتركة التي تشكل بالشراكة مع وزارة الاقتصاد والقنصلية المعنية في حال كان هناك عنصر أجنبي، فقد بينت الاستمارة بأن 11,4% في الضفة الغربية أشاروا إلى أنه يوجد لجان مشتركة، بينما في غزة كانت النسبة 19,2%، والمجموع الكلي 14,9%، بينما كانت نسبة من أشاروا إلى أنه لا يوجد لجان مشتركة كانت أعلى؛ وهذا قد يكون مرده إلى أن هذه المنشآت لا تعرف بأن القانون يفرض وضع لجنة مشتركة في حال كان عنصر أجنبي طرفاً في النزاع، فكانت النسبة في الضفة الغربية 64,2%، بينما في غزة كانت النسبة 71,6%، والمجموع الكلي 67,4%. أما المنشآت التي لا تعرف بوجود لجنة مشتركة فكان لها نصيب أيضاً، حيث بلغت في الضفة 24,3%، بينما في غزة 9,1%، والمجموع الكلي 17,7%، وهذه النسبة ليست بالقليلة، ولربما يكون السبب قلة الوعي بنصوص قانون الغرف التجارية، أو أن هذه المنشآت لم يسبق لها أن كانت طرفاً في نزاع فيه عنصر أجنبي أو قد يعود لعدم أخذ الغرف لدورها في التوعية بخدماتها. والشكل رقم (18) يوضح هذه النسب:

هل هناك لجان مشتركة تساهم في حل النزاع



وللفائدة هنا، فقد أشارت بعض الغرف التجارية إلى بعض الحالات العملية التي تم فيها تشكيل لجان مشتركة، ومنها غرفة القدس،^{٧٤} حيث تم الاتصال بغرفة تجارة إحدى الدول الأجنبية لخلاف حول المواصفات، وأعيدت البضائع إلى المصدر وأرسل بديل لها على حساب المصدر الأجنبي.

كما أشارت غرفة بيت لحم إلى أنه تم حل نزاع من خلال اللجان المشتركة، بين شركة فلسطينية وشركة هندية، وتم إرفاق الكتاب إلى الممثلة الهندية.^{٧٥}

وحول طبيعة النزاعات التي تعرض على الغرف التجارية، فبسؤال هذه الغرف في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة عن ذلك، كانت أهم النزاعات التي تعرض على الغرف التجارية على النحو الآتي:

١. في الضفة تمثلت أهم النزاعات في «الأسماء التجارية، ديون تجارية، توحيد أسعار، قضايا الإيجارات، قضايا الوكالات التجارية، تحصيل الديون، قضايا مصادرة بضائع، نزاعات أو خلاف حول الشراكة، شيكات راجعة. حيث كانت أكثر النزاعات التي تعرض عليها النزاعات

٧٤. هذا بحسب ما أفادت به غرفة تجارة القدس.

٧٥. بحسب ما أفادت غرفة تجارة الخليل.

التجارية، والديون غير المتحصلة، والأوراق التجارية».^{٧٦}

٢. في غرة كانت أهم النزاعات تتمحور حول النزاعات المالية، هذا إلى جانب النزاعات الرقابية من حيث الرسوم.^{٧٧}

وفيما يتعلق بطبيعة الوسائل البديلة التي تلجأ إليها الغرف في حل النزاعات المعروضة عليها، تنوّعت ما بين لجان التحكيم، والوساطة، واللجان الخاصة.

وبسؤال^{٧٨} الغرف التجارية حول أهمية تشكيل المحاكم التجارية أجابت جميعها بالإيجاب، وبأهمية إنشاء مثل هذه المحاكم؛ لما تختصره من وقت وجهد على الأطراف.

والسؤال الذي يبرز الآن هو: هل يوجد أفضلية للوسائل البديلة في حسم المنازعات التجارية على الوسائل القضائية؟

وقبل الإجابة على هذا السؤال لا بد من التعرّيج على مميزات استخدام الوسائل البديلة لفض النزاعات، مقارنة بالطرق القضائية، حيث تتمثل أهم هذه المميزات بما يأتي:

١. بساطة الإجراءات، حيث تمتاز وسائل حل النزاعات البديلة ببساطة الإجراءات؛ والسبب في ذلك أن هناك حرية أوسع وأكثر من القضاء الوطني في كل ما يتعلق بإجراءات التقاضي، مثل إدارة الجلسات وتظيمها، وتقديم البيانات والاتصال بأطراف النزاع.

٢. كما تمتاز وسائل حل النزاعات البديلة بالسرعة في فض النزاعات؛ لأن المحكمين عادة ما يقومون بالبت بقرار في فترة قصيرة أقل من تلك التي يأخذها القضاء.^{٧٩}

٣. الخصوصية وسريّة الإجراءات، والأصل أنّ إجراءات وسائل حلّ النزاعات البديلة سرّية، إلاّ على أطراف النزاع وممثليهم، بحيث يمكن القول إنّ مثل هذه السريّة تعدّ من الأعراف التي يجب مراعاتها، وهذا بخلاف إجراءات التقاضي التي يمكن أن تكون علنية، بحيث يستطيع أي شخص حضور هذه الجلسات.

٤. مساهمة الأطراف في فضّ نزاعاتهم، إنّ مساهمة الأطراف في فضّ نزاعاتهم من خلال اختيار المحكمين أو الخبراء على سبيل المثال، تعطي الأطراف نوعاً من الأمان والراحة

٧٦. هذه أهم النزاعات التي وردت الى كل من غرفة رام الله، الخليل، بيت لحم، القدس.

٧٧. هذه أهم النزاعات التي وردت إلى كل من غرفة، غرة، رفح، خان يونس، الوسطى.

٧٨. تم توجيه هذا السؤال إلى ٨ غرف تجارية وهي رام الله، الخليل، بيت لحم، القدس، غرة، رفح، خان يونس، الوسطى.

٧٩. انظر الرابط الآتي:

<http://membres.multimania.fr/berradarz/m8.htm> تاريخ الدخول إلى الموقع ٢٠١٠/١١/١٢.

النفسية، وهذا بخلاف اللجوء إلى القضاء الوطني، حيث نجد المحكمة مكوّنة من قضاة لا دور للأطراف في تعيينهم.

٥. انخفاض تكلفة المصاريف: من الميزات التي تتمتع بها وسائل حلّ النزاعات البديلة هي انخفاض تكلفة مصاريفها بالمقارنة مع القضاء.

٦. المحافظة على العلاقات التجارية بين الخصوم: تبقى العلاقات التجارية بين الخصوم قائمة، بعكس الخصومة القضائية التي تؤدي في الغالب إلى قطع مثل تلك العلاقات.

٧. خلق بيئة استثمارية جاذبة.

وعودة إلى السؤال السابق حول أفضلية الوسائل البديلة في فض المنازعات نجد ومن خلال مراجعة موضوعات تقارير مجلس القضاء الأعلى للأعوام ٢٠٠٧، ٢٠٠٨، ٢٠٠٩ ومن خلال النتائج التي خرجنا بها في الاستبانة، أصبح لدينا تصور واضح عن أهم معوقات القضاء وأسباب لجوء الكثيرين إلى الوسائل البديلة، وأن نقف على عدد من النقاط المتعلقة بأسباب تعثر عمليات فض المنازعات التجارية، وسنجد في التقرير ما يؤكد صراحة أن أحد أهم تلك الأسباب هو النظام القضائي، الذي يتولى سلطة الفصل في الخلافات والقضايا المتعلقة بالمعاملات التجارية؛ كونه لم يعط في تشكيلة المحاكم وفي النظام القضائي خصوصية لهذه المعاملات، لا سيّما فيما يتعلق بإنشاء المحاكم التجارية.

ذلك أن قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كغيره من القطاعات، يعاني من تراكم قضاياها على منصة القضاء، وهو ما أكدته السلطة القضائية في التقارير الصادرة عنها، من وجود كمّ ليس بالبسيط من القضايا المتراكمة التي يتم تدويرها سنويا، على الرغم من التقدم الحاصل على صعيد القضاء، وعلى صعيد السرعة في البت في بعض القضايا مقارنة بالسنوات السابقة.

وخلاصة للتقارير الصادرة عن السلطة القضائية، وبالرجوع لنتائج الاستبانة التي نفذناها، إلى جانب العديد من الاستبانات التي تم تنفيذها، بما فيها تلك التي نفذها البنك الدولي؛ يتبين أن القضاء وإجراءاته من أهم العقبات التي تواجه قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين.

ولعل ذلك يكون نتيجة وجود عدد من النقاط الرئيسية التي تمثل عبئاً على قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، بخاصة فيما يتعلق بفض المنازعات المترتبة على المعاملات والعقود التجارية.

ومن أبرز هذه النقاط بطء إجراءات التقاضي، وتعدد درجاته، وارتفاع تكاليفه في الدول المتقدمة بشكل خاص،^{٨٠} وقلة التخصص الدقيق لدى القضاة أو انعدامه في بعض المسائل التجارية والمالية، وعلى وجه الخصوص الحديث منها،^{٨١} بالإضافة إلى تراكم القضايا الناتج عن التأخير في إصدار الأحكام وتسليمها، وللأسباب التي أوردناها مسبقاً في ثنايا هذه الدراسة، إلى غير ذلك من الأسباب التي تكاد تشترك فيها معظم الأنظمة القضائية، وليست حكراً على القضاء الفلسطيني، يجعل من الملائم الأخذ بالوسائل البديلة لفض النزاعات كآليات مساندة للقضاء .

وحيث إن ذلك كذلك، وحيث إنه من الممكن اللجوء، وبخاصة فيما يتعلق بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى الوسائل البديلة لحسم المنازعات التجارية؛ فلماذا لا يكون للوسائل البديلة دورٌ مهمٌ، بدلاً من الاستمرار في جلد أنفسنا حول وضع القضاء وتأخر البت في القضايا، فمن خلال اعتمادنا لهذه الوسائل بشكل موسع ومنظم، وبموجب أطر قانونية واضحة ومحددة، وإجراءات موحدة؛ يمكننا التخفيف عن كاهل القضاء الشيء الكثير.

لقد غدت الوسائل البديلة بديلاً مثالياً عن القضاء الرسمي،^{٨٢} يتم من خلالها تسوية المنازعات، لا سيما إذا كانت هذه المنازعات قد وقعت نتيجة المعاملات التجارية والمالية، أو كانت ذات طابع دولي، وقد حظيت الوسائل البديلة بقدر كبير من الاهتمام من قبل المشتغلين بالقانون وقطاعات المال والأعمال في جميع أنحاء العالم؛ والسبب في ذلك يعود بلا شك لأهمية وجود هذه الوسائل لحسم منازعات قطاعات المال والأعمال، ولما لها - وعلى وجه الخصوص التحكيم - من مزايا كثيرة قد تتفوق بها على نظام القضاء الرسمي.

٨٠. أحمد أنوار ناجي، مرجع سابق ص ١٠.

٨١. هاني البوعاني، مرجع سابق، ص ٨.

٨٢. هاني البوعاني، مرجع سابق، ص ٩.

الخاتمة « النتائج والتوصيات »

هدفت هذه الدراسة بشكل مباشر إلى الوقوف على الآليات والوسائل المستخدمة لفض المنازعات في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الوضع الفلسطيني، وفقاً للواقع القانوني والعملي، وللوقوف على مكامن الخلل التي تعترى فض المنازعات التجارية على المستوى الفلسطيني، حيث تم التطرق إلى كل من الوسائل القضائية والبديلة في فض النزاعات التجارية، وفقاً للواقع القانوني، ومن ثم الواقع العملي، من خلال إجراء بعض المقابلات مع ذوي العلاقة، إضافة إلى إجراء الدراسة الميدانية المتمثلة بالاستبانة، وما ترتب على ذلك من نتائج، حيث خرجت هذه الدراسة بعدد من النتائج والتوصيات نسوقها وفق الآتي:

أولاً: النتائج

من خلال دراسة الوضع القانوني والواقع العملي خرجت هذه الدراسة بعدد من النتائج على النحو الآتي:

١. أن الوسائل القضائية في فض النزاعات التجارية في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، يشوبها نوع من القصور من حيث إجراءاتها وسرعة البت فيها، والمتطلبات الخاصة بها.
٢. أن هناك عزوفاً من قبل أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اللجوء إلى القضاء.
٣. أن هناك تفضيلاً واضحاً للوسائل البديلة لفض النزاعات التجارية على القضائية، وهذا يعود لعدة أسباب؛ منها سهولة الإجراءات، وسرعة البت في القضايا، وتقليص النفقات.
٤. يعاني القضاء الفلسطيني، من قصور في أداء المحاكم في النزاعات التجارية، وهذا يعود إلى إخضاع إجراءات النزاعات التجارية لذات الإجراءات الخاصة بالقضايا المدنية العادية.
٥. أن هناك مطالبات حثيثة، سواء على مستوى المنشآت أو حتى على مستوى الغرف، بإنشاء المحاكم التجارية.
٦. ارتفاع النسبة في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتحبيذها اللجوء للقضاء العشائري في حل نزاعاتها.
٧. تمثل النزاعات المتعلقة بالعلاقات التجارية والأوراق التجارية والنزاعات العمالية أعلى نسب في النزاعات التي تحصل مع المنشأة.
٨. أن الغرف التجارية تلعب دوراً وفق القانون في حل النزاعات التجارية، ولكن هذا الدور غير كافٍ في حل النزاعات.

٩. هناك عدم وعي، أو لنقل: "تقصير في التثقيف القانوني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة" حول لجان التحكيم، وهذا الدور قد يكون منوطاً بالرفة التجارية، التي يجب عليها أن تأخذ دورها.
١٠. شكل التحكيم والوساطة أكثر الوسائل البديلة تفضيلاً في اللجوء إليها من قبل قطاع المنشآت.
١١. أن القوانين السارية الحالية، سواء المتعلقة بالشأن القضائي، أو تلك التي تتحدث عن الغرف التجارية ودورها في فض المنازعات؛ يعترها نوع من القصور.
١٢. غياب الإطار القانوني الناظم لعمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما يؤدي إلى تشتت مرجعيات هذه المنشآت.

ثانياً : التوصيات

- بناء على النتائج السابقة، وبعد الوقوف على مكامن الخلل التي تعترى آليات فض المنازعات التجارية في الوضع الفلسطيني فإننا نوصي بما يأتي:
١. ضرورة إنشاء محاكم تجارية متخصصة للنزاعات التجارية المتعلقة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة.
 ٢. ضرورة وضع إجراءات واضحة ومحددة ومفصلة للنزاعات التجارية، بحيث تكون غير تلك المطبقة على القضاء العادي.
 ٣. سن قانون خاص بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة بحيث يشمل آليات واضحة لفض النزاعات التجارية.
 ٤. ضرورة تعميم الوسائل البديلة لحل النزاعات التجارية، وتشجيع المنشآت على اللجوء إليها؛ لما فيها من سهولة ويسر، هذا إلى جانب تخفيف الأعباء عن كاهل القضاء.
 ٥. تفعيل دور الغرف التجارية ولجان التحكيم التابعة لها في فض النزاعات.
 ٦. وضع قواعد وإجراءات موحدة وواضحة للوسائل البديلة لفض النزاعات، على غرار قانون التحكيم، كأن يتم إصدار قانون للوساطة.
 ٧. ضرورة إيجاد حلول جذرية لمشكلة تراكم القضايا أمام المحاكم النظامية.
 ٨. نشر الوعي بالوسائل البديلة لفض النزاعات.
 ٩. إنشاء مراكز التحكيم ومراكز فض النزاعات التجارية المتخصصة وتعميمها، ووضع الأطر القانونية اللازمة لها.
 ١٠. تحديث القوانين الخاصة بالغرف التجارية من خلال منحها اختصاصات أصيلة في فض

النزاعات ما بين الأعضاء في الغرفة التجارية.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: الأعمال القانونية^{٨٢}

- قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٥ لسنة ٢٠٠٥ المعدل لقانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١ المنشور في العدد ٥٥ من الوقائع الفلسطينية ص ٨، بتاريخ ٢٧/٦/٢٠٠٥.
- قانون التنفيذ رقم ٢٣ لسنة ٢٠٠٥.
- القانون الأساسي الفلسطيني المعدل للعام ٢٠٠٣.
- قانون السلطة القضائية رقم ١ لسنة ٢٠٠٢ المنشور في العدد ٤٠، ص ٩، من الوقائع الفلسطينية بتاريخ ١٨/٥/٢٠٠٢.
- قانون الإجراءات الجزائية رقم ٣ لسنة ٢٠٠١.
- قانون البيئات في المواد المدنية والتجارية رقم ٤ لسنة ٢٠٠١.
- قانون التحكيم رقم ٣ لسنة ٢٠٠٠، المنشور في العدد ٣٣ ص ٥ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ٣٠/٦/٢٠٠٠.
- قانون الغرف التجارية رقم ٤١ لسنة ١٩٤٩.
- قانون معدل لقانون الغرف التجارية رقم ٢١ لسنة ١٩٦١.
- نظام الغرف التجارية رقم ٥٨ لسنة ١٩٦١.
- قانون أمر الغرف التجارية رقم ٣٢٦ لسنة ١٩٥٤، المنشور في العدد ٤٠ ص ١٠٠٨ من الوقائع الفلسطينية، بتاريخ ١٤/١٠/١٩٥٤، الإدارة المصرية.
- مشروع قانون الغرف التجارية الفلسطيني.

ثانياً: الكتب

- التحيوي، محمود السيد، الصلح والتحكيم في المواد المدنية والتجارية، دار الفكر الجامعي، ٢٠٠٣.
- التكروري، عثمان، شرح قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم ٢ لسنة ٢٠٠١-٢٠٠٢
- خليفة، محمد، مراجعة نقدية لمشروع قانون المنشآت الصغيرة والمتوسطة في فلسطين، معهد

٨٢. تم ترتيب الاعمال القانونية من الاحداث الى الاقدم.

ماس، ٢٠٠٩.

- خليفة، محمد، وأبو هنطش، إبراهيم، معهد ماس، تقييم البيئة القانونية للمنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة في فلسطين، ٢٠٠٩.
- سليم، عماد وآخرون، شرح قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية الفلسطيني رقم ٢ لسنة ٢٠٠١، فلسطين، ٢٠٠٢.
- طنطاوي، ممدوح، التوفيق والتحكيم ولجان فض المنازعات، الغرف التجارية ومركز التوفيق والتحكيم، ط١، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٢.
- فتح الله حسين، محمدي، شرح التحكيم في المواد المدنية والتجارية في ضوء أحدث أحكام النقض، أحمد حيدر للنشر والتوزيع، ط١، ٢٠٠٨.
- فرمند، غسان وآخرون، الإطار القانون للمشاريع الصغرى والصغيرة والمتوسطة، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٦.
- القطاونه، محمد أحمد، الوساطة في تسوية النزاعات المدنية، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، ٢٠٠٨.
- نصرالله، عبد الفتاح، الصوراني، غازي، المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، غزة - فلسطين، ٢٠٠٥.

ثالثاً: التقارير

- مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الثالث ٢٠٠٨، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٩.
- مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الرابع ٢٠٠٨، رام الله - فلسطين، ٢٠٠٩.
- مجلس القضاء الأعلى، التقرير السنوي الخامس ٢٠٠٩، رام الله - فلسطين، حزيران ٢٠١٠.

رابعاً: المجالات والدوريات

- مجلة التحكيم، القضاء التجاري صعوبات الفاعلية ومقترحات التفعيل، العدد ٥١، أيار ٢٠٠٤.
- مجلة التحكيم، عبد الناصر نعمان محمد الحاج، أسباب القصور في أداء القضاء التجاري للقضايا التجارية والمصرية، العدد ٥٢، حزيران ٢٠٠٤.
- نشرة تحكيم، مركز حل الخلافات التجارية تحكيم، نشرة شهرية، أيار ٢٠٠٣.
- غرفة تجارة وصناعة محافظة رام الله والبيرة، دليل خدمات الأعضاء ٢٠٠٩ - ٢٠١٠.

خامساً : ورش عمل

- هاني محمد البوعاني، الآليات والوسائل البديلة لحسم منازعات العقود التجارية، ورقة مقدمة في ورشة العمل الوطنية الثانية لمناقشة مسودة التقرير الوطني الخاص بإنفاذ العقود التجارية، واسترداد الديون في الجمهورية اليمنية، صنعاء، فندق موفينيك، ٢٠/١٢/٢٠٠٩.

سادساً : المقابلات

- مقابلة مع صلاح حسين مدير دائرة التجارة الخارجية في الغرفة التجارية في رام الله.
- مقابلة مع الغرف التجارية في كل من رام الله، الخليل، بيت لحم، القدس، غزة، رفح، خان يونس، الوسطى.

سابعاً : المواقع الإلكترونية

- أحمد أنوار ناجي، مدى فعالية الوسئل البديلة لحل المنازعات وعلاقتها بالقضاء، الرابط الآتي: <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html>
- مركز تحكيم، الوسائل البديلة لحل المنازعات التجارية، انظر الرابط الآتي: <http://www.tahkeem.com/adr.htm>، تم الدخول الى الموقع بتاريخ ٢٦/٨/٢٠١٠.
- صحيفة الوطن السعودية على الرابط: www.al-watan.com/data/20051115/index.asp?content=ecs5
- صحيفة الاتحاد الإماراتية، بتاريخ، ٢٠/٤/٢٠٠٨ الرابط: <http://www.alittihad.ae/details.php?id=17777&y=2008>
- <http://membres.multimania.fr/berradarz/m8.htm> تم الدخول إلى الموقع بتاريخ ١٢/١١/٢٠١٠.
- <http://droitcivil.over-blog.com/article-7211899.html> تم الدخول إلى الموقع بتاريخ ٥/٩/٢٠١٠.
- تم الدخول إلى الرابط الإلكتروني بتاريخ ١٢/١١/٢٠١٠ <http://www.alwatan.com.sa/news/newsdetail.asp?issueno=3445&id=139131>

ملحق

نموذج الاستبانة

ملحق نموذج الاستبانة

تحية طيبة وبعد،،،

في إطار عمل معهد الحقوق على دراسة حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة "مواضيع مختارة"، وللوقوف على بعض مكامن الخلل الموجودة في اطارها القانوني والواقع العملي، وبدعم من مؤسسة كونراد أديناور الالمانية، ومن اجل الخروج بتوصيات تعمل على تطوير وتمية ودعم هذا القطاع، وسد الثغرات التي يعاني منها هذا القطاع الذي يشكل عماد الاقتصاد الفلسطيني حيث ان نسبة هذه المنشآت تتجاوز ٩٠٪ من المنشآت في فلسطين، وحتى تكون هذه الدراسة قابلة للتطبيق على ارض الواقع وتمس الواقع العملي فعلا، يقوم معهد الحقوق بعمل المراجعات والدراسات اللازمة لتغطية الواقع القانوني والعملي لعمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال اختيار عدد من المواضيع النازمة لها القطاع بشكل مباشر، وعليه قام المعهد بإعداد هذه الاستمارة لاستقصاء بعض المعلومات التي قد يحتاجها للوصول إلى الواقع العملي والإشكاليات التي تواجه هذه المنشآت، وبناء على ذلك نرجو منكم التكرم بالإجابة على هذه الأسئلة بكل موضوعية وجدية ودون أية حواجز، حتى تعكس هذه الدراسة الواقع الحقيقي لعمل هذه المنشآت لنضع أيدينا على الحلول المناسبة والملائمة لواقعنا.

زميلي الباحث زميلتي الباحثة: يتم مقابلة شخص من صناع القرار في المنشأة.

.....
Ques رقم الاستمارة:.....
.....
Res رقم الباحث الميداني:.....
.....
DIS المنطقة: (١) الضفة الغربية (٢) قطاع غزة
.....
Loca الموقع الجغرافي (للمنشأة):.....

الجزء الأول: معلومات عامة حول المنشأة

- S1 اسم المنشأة:
- S2 طبيعة عملها (كم ورد في تصنيف العينة):
- S3 موقع المنشأة: (١) قرية/بلدة (٢) مدينة (٣) مخيم
- S4 نطاق عمل المنشأة جغرافيا: (١) داخل الحي/المدينة/القرية (٢) على مستوى المحافظة

٣) على مستوى الضفة الغربية (٤) على مستوى الضفة وغزة (٥) على مستوى قطاع غزة

S5 هل ملكية المنشأة؟

(١) ملكية فردية (٢) ملكية جماعية (٣) ملكية عائلية (٤) شركة قطاع خاص

S6 هل ملكية المنشأة تعود بشكل رئيسي؟

(١) لرجال (٢) لنساء (٣) ملكية مشتركة لنساء ورجال

S7 من قبل من تدار المنشأة (شكل الإدارة)؟

(١) مجلس إدارة (٢) إدارة فردية (مدير/مالك المنشأة)

(٣) غير ذلك (حدد)

S8 هل تدار المؤسسة من قبل؟

(١) رجال بشكل رئيسي (٢) نساء بشكل رئيسي (٣) إدارة مشتركة (رجال ونساء)

S9 عدد العاملين في المنشأة؟

(١) ٤-١ (٢) ٥-٩ (٣) ١٠-١٩

S10 ما هي نسبة النساء (العاملات) من العدد الكلي للعاملين:.....؟

S11 ما هو حجم رأسمال المنشأة؟

(١) ٥-١٠ " ألف دولار " (٢) ١١-٢٠ ألف دولار (٣) ٢١-٤٩ ألف دولار (٤) غير ذلك

(حدد)

S12 ما هو النشاط الاقتصادي الرئيسي للمؤسسة (طبيعة عمل المؤسسة):

(١) تجارية (٢) صناعية (٣) خدمات (٤) مطاعم وفتاقد (٥) زراعية (٦) غير ذلك

(حدد)

S13 هل المؤسسة مرخصة:

(١) نعم (٢) لا

S14 إذا كانت الإجابة نعم: ما الجهة التي تم ترخيص المنشأة لديها؟

(١) وزارة الاقتصاد الوطني (٢) وزارة الصحة (٣) وزارة العمل (٤) الهيئة المحلية (البلديات) (٥) وزارة الحكم المحلي (٦) أكثر من جهة/جهات أخرى (حدد
.....)

S15 إذا كانت الإجابة لا (غير مرخصة) فما السبب الرئيسي لذلك؟

(١) الإجراءات غير واضحة ومعقدة (٢) رسوم الترخيص مرتفعة (٣) غير ذلك (حدد
.....)

S16 هل تم تسجيل المنشأة؟

(١) نعم (٢) لا

S17 إذا كانت الإجابة نعم: ما الجهة التي تم تسجيل المنشأة لديها؟

(١) وزارة الاقتصاد الوطني (٢) الغرفة التجارية (٣) وزارة العمل (٤) الهيئة المحلية (البلديات) (٥) وزارة الحكم المحلي (٦) أكثر من جهة/جهات أخرى (حدد
.....)

S18 من هي الجهة التي تشرف على عمل المنشأة؟

(١) إشراف حكومي مباشر (٢) إشراف خاص (٣) هيئات محلية (٤) أهلية (٥) أجنبية

S19 من الجهة التي تراقب عمل المنشأة (الرقابة)؟

(١) وزارة الاقتصاد (٢) وزارة الحكم المحلي (٣) الغرف التجارية (٤) وزارة العمل (٥) سلطة جودة البيئة (٦) هيئة تشجيع الاستثمار (٧) وزارة الصحة (٨) أكثر من جهة/جهات أخرى (حدد
.....)

S20 هل هناك مستشار قانوني (محامي) في المنشأة؟

(١) يوجد مستشار قانوني بشكل دائم (٢) يتم استشارته حال حصول نزاع أو مشكلة (٣) لا يوجد

الجزء الثاني: أسئلة خاصة بالنزاعات التجارية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة

S20a هل سبق وأن حصل نزاع في المنشأة؟

(١) نعم (٢) لا

S21 إذا سبق وحصل نزاع، أي من النزاعات التالية حصلت في المنشأة؟ (١) نعم (٢) لا	
1. S21 عمالية (نزاعات عمل، أجور، نهاية خدمة)	<input type="checkbox"/>
2. S21 علاقات تجارية (تجارة جملة، موردين وعملاء)	<input type="checkbox"/>
3. S21 أوراق تجارية (شيكات، كمبيالات)	<input type="checkbox"/>
4. S21 مالية (مصارف وبنوك ومؤسسات إقراض)	<input type="checkbox"/>
5. S21 إدارة المنشأة (إدارة المنشأة والعلاقة بين الشركاء)	<input type="checkbox"/>
6. S21 إدارية (العلاقة مع الجهات المرخصة والرسمية)	<input type="checkbox"/>

S22 ما هي الطرق التي تتبعها المنشأة لحل النزاعات في حال حصولها؟

(١) قضائية (٢) ودية

S23 في حال تم اللجوء إلى الوسائل البديلة "الودية" لحل النزاعات ما هو الأسلوب المتبع؟

(١) لجان تحكيم (٢) وساطة (٣) تفاوض (٤) غير ذلك (حدد)

S24 ما هو سبب تفضيلك للوسائل البديلة "الودية"؟

(١) سهولة الإجراءات (٢) سرعة الفصل (٣) تقليص النفقات (٤) أخرى (حدد)

S25 من هي الجهة التي تقوم بحل النزاع في حال اللجوء للوسائل البديلة "الودية"؟

(١) مؤسسات حكومية (٢) مؤسسات خاصة (٣) العشائرية (٤) لجان تحكيم في الغرف التجارية

(٥) أكثر من جهة/جهات أخرى (حدد)

S26 هل هناك رقابة على آلية حل النزاعات بالطريقة البديلة "الودية"؟

(١) نعم (٢) لا

S27 إذا كانت الإجابة نعم، من يقوم بعملية الرقابة؟

(١) وزارة الاقتصاد (٢) الغرفة التجارية (٣) جهات أخرى (حدد
(.....)

S28 في حال كان النزاع أمام المحاكم هل يتم البت في النزاع على وجه السرعة (الاستعجال)؟

(١) نعم (٢) لا

S29 هل تؤيد إنشاء محاكم تجارية خاصة؟

(١) نعم (٢) لا

S30 ما أهم سبب لتأييدك لإنشاء محاكم تجارية؟

(١) سرعة البت في النزاعات التجارية.

(٢) يؤمن وجود قضاة متخصصين

(٣) غير ذلك (حدد)

S30a من وجهة نظركم، هل تلعب الغرف التجارية دور في عملية حل النزاعات؟

(١) نعم (٢) لا

S30b من وجهة نظركم، هل تلعب وزارة الاقتصاد دور في عملية حل النزاعات؟

(١) نعم (٢) لا

S30c هل هناك لجان مشتركة بين الغرف التجارية ووزارة الاقتصاد ومؤسسات أخرى

تساهم في حل النزاعات؟

(١) نعم (٢) لا

S30d إذا كان هناك لجان مشتركة، هل هذا الدور يكون؟

١) مشتركا للوزارة والغرفة التجارية والمؤسسات المختلفة (٢) كل مؤسسة تقوم بدورها بشكل منفرد

الجزء الثالث: أسئلة خاصة بطبيعة العلاقة مع الغرف التجارية

S31 هل أنت عضو بالغرفة التجارية (في المحافظة)؟

(١) نعم (٢) لا

S32 إذا لم تكن عضواً في الغرفة التجارية الموجودة في محافظتك، فما السبب الرئيسي لذلك؟

(١) عدم علمك بالخدمات التي تقدمها الغرف التجارية

(٢) عدم قناعتك بالخدمات التي تقدمها الغرف التجارية

(٣) صعوبة إجراءات تسجيل العضوية

(٤) رسوم الانتساب مرتفعة

(٥) غير ذلك (حدد

S33 ما طبيعة الرسوم المفروضة على المنشآت من قبل الغرفة التجارية؟

(١) رسوم تسجيل (٢) رسوم على الخدمات (٣) الخيارين (١+٢)

S34 هل يتم فرض الرسوم بناء على؟

(١) رأسمال الشركة (٢) عدد الموظفين (٣) مبالغ سنوية مقطوعة

S35 هل الرسوم المفروضة بناء على وضع المنشأة؟

(١) مرتفعة (٢) مناسبة (٣) منخفضة

S36 هل فرص المنشآت الصغيرة والمتوسطة من ناحية "حقوقية تمثيلية" لديها نفس فرص المنشآت الكبيرة في الغرف التجارية؟

(١) نعم (٢) لا

S37 هل عدم تمثيل المنشآت (الصغيرة والمتوسطة) في مجلس إدارة الغرف التجارية يؤثر سلباً على أداء الغرف التجارية؟

(١) نعم (٢) لا

S38 هل ترى ضرورة أن يكون هناك كوتة (حصّة) لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في عضوية مجلس الإدارة للغرف التجارية؟

(١) نعم (٢) لا

S39 إذا كانت الإجابة نعم فما السبب الرئيسي لذلك؟

(١) تطوير أداء المنشأة الصغيرة والمتوسطة

(٢) تفعيل دور هذه المنشآت

(٣) مشاركة أكبر في التخطيط

(٤) غير ذلك (حدد)

S40 هل شاركت في انتخابات الغرف التجارية:

(١) نعم (٢) لا

S41 إذا كانت الإجابة نعم ففي أي سنة كانت آخر مشاركة لك في الانتخابات:

S42 إذا لم تشارك في آخر انتخابات بمجلس إدارة الغرفة التجارية فما السبب الرئيسي لعدم مشاركتك؟

(١) عدم تسجيلك كعضو في الغرفة التجارية لدى إجراء تلك الانتخابات

(٢) عدم قناعتك بنزاهة نتائج الانتخابات

(٣) لكون منشأتك قد تأسست بعد إجراء الانتخابات

(٤) غير ذلك (حدد)

S43 من وجهة نظرك هل تعتقد ان مجلس إدارة الغرفة التجارية في محافظتك
؟.....

(١) يمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة (جميع الشرائح)

(٢) يمثل المنشآت الكبيرة على حساب المنشآت الصغيرة والمتوسطة

S44 إذا كنت عضواً في الغرفة التجارية، فهل منشأتك بحاجة إلى الخدمات الاستشارية التالية:	
(١) نعم (٢) لا	
1. S44 في مجال الفرص الاستثمارية	<input type="checkbox"/>
2. S44 في دراسات الجدوى الاقتصادية	<input type="checkbox"/>
3. S44 في تطوير الإنتاجية والجودة	<input type="checkbox"/>
4. S44 في التسويق	<input type="checkbox"/>

S45 هل تقديم خدمات تدريبية للعاملين في المنشأة يؤثر على تطوير عملها من الناحية
المادية؟

(١) نعم (٢) لا

S46 هل هناك دور للغرف التجارية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة من ناحية
المعلومات للحصول على مصادر التمويل في فلسطين؟

(١) نعم (٢) لا

S47 هل تقوم بتسويق منتجاتك من خلال المعارض المتخصصة التي تقيمها الغرف
التجارية؟

(١) نعم (٢) لا

S48 أي من الخدمات التالية تقدمها الغرف التجارية لمنشأتك؟ (١) نعم (٢) لا	
1. S48 المعلومات Data Bank	<input type="checkbox"/>
2. S48 تصديق شهادات المنشأ	<input type="checkbox"/>
3. S48 المصادقة على سجلات المنتسبين إليها	<input type="checkbox"/>

4. S48 تسمية الخبراء لمعاينة البضائع	<input type="checkbox"/>
5. S48 إقامة المعارض والمؤتمرات الاقتصادية في داخل البلاد	<input type="checkbox"/>
6. S48 إقامة المعارض والمؤتمرات الاقتصادية في خارج البلاد	<input type="checkbox"/>
7. S48 فض المنازعات الناشئة بين الأعضاء المنتسبين إليها	<input type="checkbox"/>
8. S48 خدمات استشارية	<input type="checkbox"/>
9. S48 خدمات تأهيل وتدريب	<input type="checkbox"/>

49 S49 ما هي أهم خدمة تقترح تقديمها من قبل الغرف التجارية للعاملين في المنشأة؟

(١) خدمات تدريبية ترفع كفاءة العاملين

(٢) خدمات تحسين بيئة العمل وتطويرها

(٣) غير ذلك (حدد

50 S50 ما هي أهم خدمة تقترح تقديمها من قبل الغرف التجارية للمنشأة؟

(١) خدمات تأهيل في البنية التحتية

(٢) خدمات تكنولوجية تساهم في زيادة الإنتاجية

(٣) خدمات تسويقية

(٤) غير ذلك (حدد

51 S51 ما مدى تقييمك للخدمات التي تقدمها الغرف التجارية؟

(١) جيدة (٢) متوسطة (٣) ضعيفة

52 S52 كيف يمكن أن تساهم الغرف التجارية في تطوير منشأتك (خيار واحد فقط)؟

(١) إنشاء الحاضنات للمنشآت في مراحلها الأولى (حاضنات الأعمال)

(٢) الدعم الفني وتقديم التدريب والاستشارات

(٣) الدعم المالي للمنشأة

S53 أئين أخفقت الغرفة التجارية المسجل لديها في دعم منشآتك (خيار واحد فقط)؟

(١) قلة التدريب

(٢) عدم المساهمة في ترويج منتجاتك عن طريق المعارض (المحلية والدولية)

الجزء الرابع: أسئلة خاصة بطبيعة العلاقة مع الحكم المحلي

S54 هل قمت بتسجيل المنشأة لدى الهيئة المحلية؟

(١) نعم (٢) لا

S55 هل إجراءات ترخيص المنشأة التي تملكها تتطلب موافقة الهيئة المحلية (البلدية، المجلس القروي)؟

(١) نعم (٢) لا (٣) لا أعرف

S56 هل هناك رقابة من قبل الهيئات المحلية على منشآتك؟

(١) نعم (٢) لا

S57 ما هي طبيعة الرقابة التي تمارسها الهيئات المحلية على المنشأة؟

(١) رقابة على عملية الترخيص (٢) رقابة على المنتجات (٣) غير ذلك (حدد)
(.....)

S58 هل تتعاون الهيئات المحلية معكم من خلال تقديم أية خدمات لمنشآتك؟

(١) نعم (٢) لا

S59 إذا نعم، هل هذا الدعم؟

(١) فني، استشاري (٢) خدماتي (تسهيلات في البنية والخدمات) (٣) مالي (إعفاءات من الرسوم)

الجزء الخامس: أسئلة خاصة بتمويل المنشآت الصغيرة

S60 هل تقدمت للحصول على تمويل (قرض) للمنشأة؟

(١) نعم (٢) لا

S61 ما طبيعة الجهة التي تقدمتم للحصول على تمويل (قرض) منها؟

- (١) مصرف بنكي
(٢) جمعية أهلية
(٣) شركة غير ربحية
(٤) مؤسسة دولية

S62 ما هو نوع التمويل (القرض) الذي حصلت عليه للمنشأة؟

- (١) قروض عادية
(٢) تأجير تمويلي
(٣) أدوات التمويل الإسلامي

S63 إذا كان التمويل (القرض) إسلامي ما طبيعته؟

- (١) مرابحة
(٢) مضاربة
(٣) مشاركة
(٤) بيع لأجل
(٥) بيع سلم
(٦) مزارعة

S64 متوسط قيمة طلبات التمويل (القروض) التي تقدمت بها مؤسستكم سنوياً:

.....

S65 متوسط حجم التمويل (القروض) الذي حصلت عليه مؤسستكم سنوياً:

.....

S66 ما هي الضمانات التي قدمتها مؤسستكم للحصول على تمويل (قروض) لتمويل المنشأة؟

- (١) كفالة شخصية
(٢) رهن عقار
(٣) رهن مركبات

(٤) رهن منقول من أخرى (يرجى تحديد):

.....

(٥) ضمانات أخرى:

.....

S67 متوسط حجم القرض / القروض التي حصلت عليه مؤسستكم للمشروعات المختلفة؟

(١) أقل من خمسة آلاف دولار

(٢) خمسة آلاف إلى عشرة آلاف دولار

(٣) أكثر من عشرة آلاف دولار وأقل من خمسة عشرة ألف دولار

(٤) أكثر من خمسة عشر ألف وأقل من عشرين ألف دولار

٥) أكثر من عشرين ألف دولار

S68 متوسط فترة سداد القرض/ القروض التي حصلت عليها للمنشأة

١) أقل من سنة ٢) سنة إلى ثلاث سنوات ٣) أكثر من ثلاث سنوات وأقل من
خمس سنوات ٤) أكثر من خمس سنوات

S69 متوسط القسط الشهري لسداد القرض:.....

S70 نسبة الفائدة على القروض التي حصلت عليها مؤسستكم:.....

S71 باختصار: الغرض الرئيسي الذي حصلت على القرض من أجله:

.....
.....
.....