الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية والتجارية

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
الفرع: علوم اقتصادية
التخصص: إقتصاد نقدي وبنكي

المرجع : ...../2022

مذكرة بعنوان:

أثر دراسات الجدوى في البنوك التجارية على تمويل المشاريع المقاولاتية المقدمة لهيئات الدعم والمرافقة دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية - وكالة ميلة -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية
تخصص " إقتصاد نقدي وبنكي "

اعـــــداد الطلبة:
- عماد مانع
- خيرالدين جحا

إشراف الأستاذ(ة):
بنون خيرالدين

لجنة المناقشة

اسم ولقب الأستاذ(ة)	الجامعة	الصفة
.....	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
بنون خيرالدين	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا
.....	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا

السنة الجامعية 2022/2021

شكر و عرفان

الحمد لله والسلام على أشرف الأنبياء سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد :

في البداية نشكر الله تعالى الذي وفقنا في دراستنا وأنعم علينا بنعمة العلم والعقل وأمدنا بالعزيمة والإرادة ووفقنا لإتمام هذه المذكرة فما كان لشيء أن يكون إلا بإذنه.

كما نتقدم بالشكر الجزيل والتقدير الكبير للأستاذ المشرف الدكتور خيرالدين بنون الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه

كما نشكر موظفي الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وكالة ميلة الذين أمدونا بالمعلومات اللازمة.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر الجزيل لكل من كان سندا لنا وعونا لنا ولو بكلمة طيبة.

في الأخير نسأل المولى عز وجل السداد والتوفيق

والحمد لله رب العالمين

إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل إلى والدي العزيزين

و إلى زوجتي التي كانت لي سندا لي في دراستي

والى ابنتي الغالية ميليسا

إلى زملاء الدرب المقبلين معي على التخرج

وأخص بالذكر من تقاسم معي هذا الجهد زميلي وصديقي

عماد مانع

خير الدين

rawpixel

إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل إلى والدي وجدتي العزيزين أطال الله في عمرهما وأمي رحمها الله

والى زوجتي التي كانت لي سندا في دراستي

وإلى أبنائي الغاليين: محمد الأمين ولجين

وإلى زملاء الدرب المقبلين معي على التخرج

وأخص بالذكر من تقاسم معي هذا الجهد زميلي وصديقي

خير الدين جحا

عماد

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى معالجة موضوع أثر دراسات الجدوى في البنوك التجارية على تمويل المشاريع المقاولاتية المقدمة لهيئات الدعم والمرافقة ومعرفة كيف يتم تطبيق ذلك، والتعرف على كيفية دراسة الجدوى للمشروع المقاولاتي، بالإضافة إلى إبراز أهمية دراسة الجدوى على قرار تمويل المشروع المقاولاتي سواء من ناحية الوكالة الوطنية لتدعيم وتنمية المقاولاتية أو البنوك التجارية. وقد خلصت الدراسة إلى أن لدراسة الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية يمكن أن تأثر على اتخاذ قرار تمويل المشروع المقاولاتي المقدم لهيئات الدعم والمرافقة، وذلك من خلال اتخاذ قرارات مغايرة لقرارات لجنة الانتقاء وتقييم واعتماد المشاريع المقاولاتية (CSVF) ورفض تمويل المشروع.

الكلمات المفتاحية : دراسات الجدوى، البنوك التجارية، المشروع المقاولاتي، هيئات الدعم والمرافقة.

Abstract:

This study aims to address the issue of the impact of feasibility studies in commercial banks on the financing of contracting projects submitted to support and escort bodies and to know how this is applied, and to identify how to study the feasibility of the contracting project, in addition to highlighting the importance of the feasibility study on the decision to finance the contracting project, both in terms of the National Agency To support and develop entrepreneurship or commercial banks. The study concluded that the economic feasibility study in commercial banks can influence the decision to finance the contracting project submitted to the support and escort agencies, by taking decisions different from those of the Selection Committee, Evaluation and Approval of Contracting Projects (CSVF) and refusing to finance the project

Key words: feasibility study, commercial banks, support and escort bodies

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
شكر وعرفان	
الإهداء	
الملخص	I
فهرس المحتويات	II- III
قائمة الأشكال	IV
قائمة الجداول	V
مقدمـــة	أ-د
الفصل الأول: ماهية دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع المقاولاتية في البنوك التجارية	19-01
تمهـيد	01
المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية	01
المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية	01
المطلب الثاني: تعريف وأنواع البنوك التجارية	02
المبحث الثاني: ماهية دراسات الجدوى للمشاريع المقاولاتية	10
المطلب الأول: ماهية المشروع المقاولاتي	10
المطلب الثاني: دراسات الجدوى في البنوك التجارية	14
خلاصة الفصل	19
الفصل الثاني: آليات تمويل المشاريع المقاولاتية	45-20
تمهـيد	20
المبحث الأول: ماهية تمويل المشاريع المقاولاتية	20
المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته	20

المطلب الثاني: أنواع التمويل	22
المبحث الثاني: آليات تمويل المشاريع المقاولاتية	30
المطلب الأول: التمويل البنكي للمشاريع المقاولاتية	30
المطلب الثاني: هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر	35
خلاصة الفصل	45
الفصل الثالث : دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية – وكالة ميلة -	83-46
تمهيد	46
المبحث الأول: ماهية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE	46
المطلب الأول: التعريف ونشأة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فرع ميلة	46
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية –فرع ميلة-	47
المبحث الثاني: إجراءات الدعم والمرافقة في الوكالة الوطنية ANADE	52
المطلب الأول: العروض المقدمة	52
المطلب الثاني: إجراءات الحصول على الدعم	53
المطلب الثالث: نموذج الدراسة التقنو-اقتصادية	56
المطلب الرابع: ماهية لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع CSVF	63
المبحث الثالث: إجراءات منح التمويل للمشاريع المقدمة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من طرف البنوك التجارية	69
المطلب الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية	69
المطلب الثاني: دراسة إحصائية للمشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطن لدعم وتنمية المقاولاتية –ميلة-	72
خلاصة الفصل	83
الخاتمة	ه- و
قائمـــة المراجع	ix-i
الملاحـــق	

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
شكل رقم 01	الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وكالة ميلة **ANADE**	**51**

قائمة الجداول

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	رقم الصفحة
الجدول رقم 01	نمط التمويل في وكالة القرض المصغر ANGEM	**ص38**
الجدول رقم 02	نسب توزيع المساهمات المالية لتمويل المؤسسات من طرف الصندوق الوطني للبطالة (CNAC)	**ص40**
الجدول رقم 03	المستوى الأول لصيغة التمويل الثلاثي في إطار وكالة ANADE	**ص52**
الجدول رقم 04	المستوى الثاني لصيغة التمويل الثلاثي في إطار وكالة ANADE	**ص52**
الجدول رقم 05	المستوى الأول لصيغة التمويل الثنائي في إطار وكالة ANADE	**ص53**
الجدول رقم 06	المستوى الثاني لصيغة التمويل الثنائي في إطار وكالة ANADE	**ص53**
الجدول رقم 07	عدد المشاريع المقاولاتية ذات التمويل الأحادي من 2019 إلى 2021	**ص72**
الجدول رقم 08	عدد الملفات المشاريع المقاولاتية التي تم قبولها من طرف لجنة تقييم وتمويل المشاريع - من 2016 إلى 2021-	**ص73**
الجدول رقم 09	عدد المشاريع المقاولاتية التي تم قبولها من طرف اللجنة CSVF - من 2016 إلى 2021-	**ص76**
الجدول رقم 10	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2016	**ص78**
الجدول رقم 11	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2017	**ص78**
الجدول رقم 12	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2018	**ص79**
الجدول رقم 13	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2019	**ص79**
الجدول رقم 14	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2020	**ص79**
الجدول رقم 15	عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة CSVF لسنة 2021	**ص 80**

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الرقم	عنوان الملحق
01	لمحة عن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
02	الإعانات المالية
03	الهيكل التنظيمي للوكالة ANADE فرع ميلة
04	معلومات متعلقة بالمؤسسة
05	معلومات متعلقة بالمسير
06	ورقة مناطق/قطاعات(zones-sécteur)
07	ورقة الدراسة التقنية
08	ورقة الدراسة المالية
09	ورقة جدول النتائج المؤقتة
10	ورقة الميزانية الافتتاحية
11	ورقة جدول الأصول
12	عدد المشاريع المقبولة من طرف لجنة CSVF خلال الفترة 2016 إلى 2021
13	الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية المعروفة سابقا ب ANSEJ
14	مراحل إنشاء مؤسسة مصغرة
15	صيغ تمويل المشاريع المقاولاتية (التمويل الثلاثي)
16	صيغ تمويل المشاريع المقاولاتية (التمويل الثنائي)
17	الإعانات المالية والامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار جهاز الوكالة
18	ورقة جدول الأصول والخصوم
19	مثال عن جدول النتائج المؤقت
20	مثال عن الميزانية الافتتاحية

مقدمة

تمهيد:

تشكل المشاريع المقاولاتية مدخلا من مدخلات التنمية الاقتصادية، ولها أهمية اقتصادية كبيرة كونها تؤدي دورا هاما في تحقيق النمو الاقتصادي ومساهمتها في المتغيرات الاقتصادية سواء بالنسبة للدول المتقدمة منها أو النامية، فالصين مثلا تمتلك 10 ملايين مؤسسة صغيرة وايطاليا كذلك التي تعتبر من الدول الرائدة في هذا المجال.

هذه الأهمية الاقتصادية نجم عنها إهتمام متزايد من قبل الدول والحكومات من خلال تحسين مناخ الاستثمار لخلق هذه المشاريع والمؤسسات، فعملية إنشاء وتطوير المشاريع المقاولاتية تتطلب دارسات عميقة واحترام قواعد معينة من اجل استغلال امثل للموارد المالية والمادية والبشرية بكل عقلانية وبطريقة رشيدة تمكن من الاستفادة منها، لذا تعتبر مشكلة التمويل مسألة أساسية كون أن وفرة أو ندرة الموارد ونوعيتها يحدد هامش اتخاذ قرار التمويل من داخل أو خارج المؤسسة، ومن أهم التدابير التي اتخذت هو خلق هيئات لدعم ومرافقة إنشاء هذه المؤسسات.

والجزائر على غرار بقية دول العالم اهتمت بالمشاريع المقاولاتية وقامت بإنشاء هيئات تعني بها مهمتها مرافقة ودعم إنشاء المشاريع ومن بينها وكالة "أناد" والتي تقوم على مرافقة ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق منهجية أو إجراءات معينة.

وفي إطار هذه البرامج تم وضع مجموعة من الهيئات والأجهزة التي تسعى إلى دعم الأهداف التنموية وخاصة فيما يتعلق بالتشغيل والقضاء على البطالة والفقر وكذا تقديم التمويل للمؤسسات ومن بين هذه الوكالات ANADE, ANGEM, CNAC وغيرها، حيث تعمل هذه الوكالات والهيئات على تسهيل عملية الاستثمار للشباب البطال وتقديم التمويل اللازم لهم حتى يقوموا بتأسيس مشاريع خاصة بهم، ولكن قبل منحهم هذه القروض لابد من قيام هذه الوكالات بدارسة جدوى هذه المشاريع حول هذه القروض ومدى قدرتها على خلق مناصب شغل دائمة وتوليد دخل دائم لهم و كذلك الإضافة التي يمكن من خلالها دفع الاقتصاد الوطني، وذلك بالأخذ بعين الاعتبار مجموعة من العوامل التي يتم الاعتماد عليها في اتخاذ قرار منح هذه القروض من عدمه كالعوامل الاجتماعية، الخبرة العملية لطالب القرض... إلخ.

وعلى غرار الوكالات الأخرى تقوم الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتقديم الدعم والمرافقة وفق أسس منهجية وإجراءات معينة، فيمكنها تقديم تمويل للمشاريع المقاولاتية وفق صيغتين: تمويل ثنائي التي نجد فيها مساهمة الوكالة والمساهمة الشخصية، أو تمويل ثلاثي وهو الغالب تدخل البنوك العمومية كطرف ثالث بنسبة تفوق 70%.

ولكي يقوم البنك بتمويل هذه المشاريع يكون ملزما بدراسة الوضعية المالية للمؤسسة محاولا بذلك وقاية نفسه أو التقليل من خطر عدم القدرة على الوفاء بالدين من طرف المقرض. من خلال دراسة الجدوى الاقتصادية.

ولكي تؤدي دراسة الجدوى الاقتصادية إلى نتائج جيدة واتخاذ قرار استثماري أمثل لابد أن تكون مبنية على أسس صحيحة وسليمة وتتناول جميع الجوانب سواء من الناحية القانونية أو التسويقية أو الفنية أو المالية أو الاجتماعية، حيث يأتي التمويل المالي للمشروع بعد كل من الدراسة القانونية التي تسمح بمعرفة موقف الدولة من إنشائه من خلال التعرف على التسهيلات التي يمكن أن يستفيد منها والعوائق التي يمكن أن تواجهه تليها الدارسة البيئية التي تسمح بمعرفة تأثير البيئة على المشروع وتأثيره على البيئة، ثم الدراسة التسويقية التي يتم من خلالها التأكد أنه سيكون هنالك طلب كافي ومنظم على منتجات أو خدمات المشروع، وبعد أن تأتي الدراسة الفنية (الهندسية) بنتائج ايجابية بخصوص إمكانية إنشاء المشروع من الناحية الفنية، تأتي الدراسة المالية لتقوم بتقدير التدفقات الداخلة والخارجة. وتحديد هيكله التمويلي الأمثل، كما تمكن هذه الدراسة من اتخاذ القرار بشأن تمويل وإنشاء المشروع بالقدر الكافي وفي الوقت المناسب ومعرفة العوائد المحققة

منه، لتنتهي بعدها بالدراسة الاجتماعية للمشروع التي تسمح بمعرفة مدى تأثيره ومساهمته من الناحية الاجتماعية وزيادة الدخل القومي.

أولا: الإشكالية

ولتوضيح ما سبق ذكره وللتعمق أكثر في البحث يمكننا طرح التساؤل الرئيسي التالي: **ما هي الإجراءات التي تعتمدها البنوك التجارية في سبيل إتمام تمويل المشاريع المقبولة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع؟ وهل لدراسات الجدوى الاقتصادية في هذه البنوك دور في قبول منح التمويل للملفات؟**

ثانيا: الأسئلة الفرعية

من أجل توضيح السؤال الرئيسي وتناول الموضوع من كافة الجوانب نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

1. ما هو واقع دراسات الجدوى للمشاريع المقاولاتية في البنوك التجارية؟
2. هل يوجد أثر لدراسات الجدوى في البنوك التجارية على تمويل المشاريع المقاولاتية؟
3. ما هي آليات تمويل المشاريع المقاولاتية من خلال هيئات الدعم والمرافقة؟
4. ما هي الإجراءات المتخذة من قبل لجنة CSVF ؟
5. ما هي الإجراءات المتخذة من طرف البنوك التجارية في سبيل معالجة ملفات المشاريع المقاولاتية المقبولة لدى لجنة CSVF ؟

ثالثا: الفرضيات

يتطلب تحليل الإشكالية محل الدراسة اختبار صحة لجملة من الفرضيات هي:

1. تقوم البنوك التجارية بدراسات جدوى المشاريع المقاولاتية بصفة عامة قبل تمويلها .
2. تقوم البنوك التجارية بتمويل المشاريع المقاولاتية ذات الجدوى الاقتصادية.
3. تساهم هيئات الدعم والمرافقة في عملية إنشاء المشاريع المقاولاتية من خلال مجموعة من صيغ التمويل
4. تقوم البنوك التجارية بعملية دراسة جدوى للملفات المقبولة للتمويل من طرف لجنة CSVF

رابعا: أهمية الدراسة

تتمثل أهمية الدراسة في:

- ✓ الأهمية العلمية: يعتبر التوجه المقاولاتي هو الخيار الأنسب للطلبة الجامعيين، كما أن خلق مشاريع مقاولاتية يعد إضافة كبيرة للاقتصاد الوطني لذلك أي دراسة تتعلق به تعتبر إضافة علمية ولها أهمية كبيرة.
- ✓ توضيح الإطار النظري والتطبيقي لعملية دراسة الجدوى للمشاريع المقاولاتية والأساليب والطرق المستخدمة في القيام بها.
- ✓ إبراز مدى أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية بالنسبة لأصحاب المشاريع المقاولاتية.

- ✓ إبراز العلاقة بين دارسة الجدوى الاقتصادية واتخاذ القرار الاستثماري الرشيد.
- ✓ الأهمية العملية: نقوم من خلال دراستنا هذه بدراسة حالة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ميلة، حيث سنتقرب أكثر من واقع تمويل المشاريع المقاولاتية من خلال هاته الهيئة والتعرف أكثر على طريقة الدعم والتمويل وكيفية دراسة الجدوى لهذه المشاريع وأثرها على تمويلها.
- ✓ معرفة مدى تطبيق دراسات الجدوى في مؤسسة الدعم والمرافقة (الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية).

خامسا: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى:

- ✓ تسليط الضوء على دراسات الجدوى الاقتصادية بالنسبة للمشاريع المقاولاتية الاستثمارية حيث تعتبر أحد المقومات الأساسية لتنفيذ مشاريع ناجحة، وواحدة من أهم الأدوات التي تدعم القدرة على اتخاذ القرارات الاستثمارية الرشيدة في ضوء الظروف الاقتصادية المتغيرة.
- ✓ معرفة دور هيئات الدعم والمرافقة في عملية تمويل المشاريع المقاولاتية.

سادسا: منهج الدراسة وأدوات البحث

إن المنهج المتبع تحدده طبيعة الموضوع الذي نعالجه وقصد الإحاطة بأهم جوانبه النظرية اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي، بينما استخدمنا منهج دراسة الحالة في الجانب التطبيقي لهذا البحث من خلال الوقوف على مراحل دارسة الجدوى الاقتصادية التي تقوم بها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ومعرفة مدى اعتماد أصحاب المشاريع الاستثمارية الممولة من طرف الوكالة محل الدراسة على نتائج دراسة الجدوى الاقتصادية في اختيار مشاريعهم وطلب تمويلها وتأثير ذلك على نجاحها.

سابعا: أسباب اختيار الموضوع

توجد عدة أسباب رئيسية دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع، تم تقسيمها الى أسباب موضوعية وأخرى شخصية كما يلي:

الأسباب الموضوعية:

- الاهتمام الكبير بالاستثمار الخاص وهذا في إطار المشاريع المقاولاتية.
- معرفة مدى أهمية دراسة جدوى المشروعات المقاولاتية خاصة في التأثير على اتخاذ القرار الاستثماري.

الأسباب الشخصية:

- القيمة العلمية والعملية التي يحظى بها موضوع دراسة الجدوى ودوره في عملية التنمية الاقتصادية.
- الميل الشخصي إلى الموضوعات المتعلقة بدارسة جدوى الاستثمارات والمشاريع المقاولاتية.
- يرتبط هذا الموضوع ارتباطا وثيقا بتخصص الاقتصاد النقدي والبنكي.

ثامنا: صعوبات البحث

عموما تتمحور صعوبات البحث في:

- ✓ تعذر الانتقال للمكتبات قصد إثراء الموضوع أكثر بمصادر أوفر، وذلك بسبب ضيق الوقت وظروف العمل، حيث يعمل كل منا خارج ولاية ميلة.
- ✓ صعوبة الحصول على المعلومات الكافية من قبل الإدارة محل خاص الدراسة.

تاسعا: الدراسات السابقة

هناك مجموعة من الدراسات التي اهتمت بدراسات الجدوى للمشاريع الاستثمارية ولكن اختلفت فيها طريقة دراسة وتحليل الموضوع ومن بين هذه الدراسات ما يلي:

1. دراسة للدكتور معيزة مسعود أمير، والدكتور بن مويزة أحمد **"رفع القدرات التمويلية للمشاريع المقاولاتية المبتكرة"** من مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، 2020 هدفت هذه الدراسة الى مدى توفر أحد العوامل الضرورية لإنشاء وتنمية المشاريع المقاولاتية المبتكرة وتم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى أن تمويل المشاريع المقاولاتية يتطلب في مرحلة أولى مؤسسات مالية متخصصة قبل أن تتمكن من الحصول على التمويل من المصادر الخارجية التقليدية في مراحل متقدمة من نمو المشاريع.
2. دراسة للأستاذين مسعود بن جواد وحمزة طيوان **"خيارات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في الجزائر"** 2017، هدفت هذه الدراسة إلى إعطاء لمحة عامة عن أبرز الأساليب والخيارات التمويلية التي يمكن من خلالها للمقاولات الصغيرة والمتوسطة العاملة في الجزائر الحصول على الموارد المالية لتمويلها، حيث يتيح النظام البنكي والبرامج الحكومية عدة خيارات لتمويل المشاريع الجديدة وإبراز نقاط الضعف والقوة في كل هذه الأساليب التمويلية في الجزائر.

عاشرا: هيكل الدراسة

تم تقسيم هذا البحث إلى ثلاث فصول رئيسية (فصلين نظريين وفصل تطبيقي) تسبقهم مقدمة عامة.

أما بالنسبة لمحتويات الفصول التي يتكون منها هذا البحث فلقد جاءت على النحو التالي:

- **الفصل الأول** ورد تحت عنوان **"ماهية دراسات الجدوى للمشاريع المقاولاتية في البنوك التجارية"** حيث تم تقسيمه إلى مبحثين، الأول يشمل ماهية البنوك التجارية أما المبحث الثاني يتناول دراسات الجدوى للمشاريع المقاولاتية.
- وفيما يخص **الفصل الثاني** فقد كان بعنوان **" تمويل المشاريع المقاولاتية "** تم تقسيمه هو الآخر إلى مبحثين، الأول تم التطرق فيه إلى ماهية تمويل المشاريع أما المبحث الثاني فقد تضمن آليات تمويل المشاريع المقاولاتية.
- وأما **الفصل الثالث** والأخير فهو جانب تطبيقي تحت عنوان **"دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فرع ميلة"** تضمن ثلاث مباحث، الأول ماهية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فرع ميلة، أما المبحث الثاني فقد تناولنا فيه إجراءات الدعم والمرافقة في الوكالة تم في المبحث الثالث تم تخصيصه لدراسة إجراءات منح التمويل للمشاريع المقدمة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية من طرف البنوك التجارية.

الفصل الأول

تمهيد:

إن وجود المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل المؤسسات الاقتصادية وتجميع الأرصدة والمدخرات من الأمور التي لا غنى عنها، لذا فقد أصبحت البنوك التجارية تحتل مركزا حيويا في النظم الاقتصادية الحديثة بما تضطلع به من وظائف وما تزاوله من نشاط باعتبارها الوسيط بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي، وذلك من خلال تمويلها للمشاريع الاستثمارية والأنشطة الاستغلالية، ويكون ذلك بوضع أسس وقواعد أولية تتماشى وسياسة التنمية والتحويلات التي يشهدها الواقع الاقتصادي الجديد، أي أن البنوك التجارية دورا مهما في الحياة الاقتصادية وذلك من خلال الدور الذي تلعبه في جمع المدخرات وتوظيفها، وخاصة في الوقت الحاضر حيث تطورت مهامها وتعددت خدماتها، وخاصة أنها تقوم بتزويد المشاريع المقاولاتية والقطاعات المختلفة والاقتصاديات بشكل عام بالتمويل اللازم لمواكبة التطور السريع الذي يميز العصر. خاصة في السنوات الأخيرة حيث أصبح الشغل الشاغل للدول إنشاء المؤسسات المقاولاتية أو المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة مع تطوير خدمات البنوك عامة والبنوك التجارية خاصة، وهذا من أجل مواكبة التطورات الراهنة من خلال التنمية الاقتصادية. وهذا ما سنحاول إبرازه في هذا الفصل المقسم إلى مبحثين حيث:

سنتناول في المبحث الأول ماهية البنوك التجارية، أما المبحث الثاني سوف نتطرق إلى ماهية دراسة الجدوى للمشاريع المقاولاتية.

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية أهم المؤسسات المالية في الحياة الاقتصادية للدولة وهذا من خلال سد الفجوة ما بين أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز المالي أو ما بين المدخرين والمستثمرين أي أن البنوك التجارية تعتبر نوعا من أنواع المؤسسات المالية التي يرتكز نشاطها على قبول الودائع ومنح الائتمان، فالبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة، وأولئك الذين يحتاجون لهذه الأموال (أصحاب المشاريع المقاولاتية مثلا)، ويعد البنك التجاري أهم الوسائط الماليين في الاقتصاد.

المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية

أصل كلمة بنك مأخوذة من الصرف بمعنى "بيع النقد بالنقد"، ويقصد بها المكان الذي يتم فيه الصرف.ويقابلها كلمة بنك ذات أصل الأوربي والمشتقة من الكلمة الإيطالية (BANCO) التي تعني المنضدة أو الطاولة. أما سبب ارتباط هذه الكلمة بالأعمال البنكية فلأن الصرافين كانوا يستعملون مناضد خشبية لممارسة أعمالهم في أسواق بيع وشراء العملات المختلفة وذلك في أواخر القرون الوسطى كما إن كلمة (BANKRUPT) وتعني "مفلس" جاءت من أصل إيطالي حيث تعني كسر المنضدة أي منضدة الصراف كإعلان عن إفلاسه وعدم السماح له بالاستمرار في مزاولة الصرافة. وأن الأناجيل التي تتحدث

عن حياة السيد المسيح – عليه السلام – تدل على انتشار هذه الحادثة في الشرق على أرض فلسطين منذ القرن الأول للميلاد.[1]

أما نشأة البنوك التجارية ترجع إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى حين قام التجار والمرابين والصياغ في أوربا بقبول أموال المودعين مقابل إصدار إيصالات وشهادات إيداع بمبلغ الوديعة وقد لاحظ الصيارفة أن تلك الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول للوفاء ببعض الالتزامات وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة بل بنسب معينة، وتبقى باقي الودائع مجمدة لدى الصراف مما أوحى له بالقيام بإقراضها، ومن هنا أخذ البنك بهذا الشكل يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، ولم يعد الغرض من عملية الإيداع هو حفظ الوديعة فحسب بل التطلع إلى الحصول على فائدة، وبهذا تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة وتقديم القروض بناءا على هذه الودائع لقاء فائدة أيضا.[2]

تأسس أول بنك في مدينة البندقية الإيطالية سنة 1517 م، ثم أعقبه في عام 1609 م إنشاء بنك أمستردام، وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع أخر، غير أنه لم يحافظ على ثقة الأفراد، حيث توقف عن الدفع وأغلقت أبوابه عام 1814 م.[3]

أخذ عدد البنوك يزداد تدريجيا منذ بداية القرن 18، وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات، حيث كانت القوانين تقوم بحماية المودعين، ففي حالة الإفلاس يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لأصحاب هذه البنوك. تلك القوانين وتعديلاتها أدت إلى إنشاء البنوك كشركات مساهمة والفضل في ذلك يعود إلى انتشار أثار الثورة الصناعية في دول أوروبا التي أدت إلى نمو الشركات وكبر حجمها، واتساع نشاطها، فبرزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات، وقد تم تأسيس عدد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها حتى أقامت لها فروعها في كل مكان.

هكذا نشأت البنوك التجارية بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة، ويبقى إعطاء تعريف للبنوك أمرا ضروريا لا مناص منه.

المطلب الثاني: تعريف وأنواع البنوك التجارية

الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية

يعود أصل كلمة بنك كما ذكرنا سابقا إلى اللغة الايطالية وهي كلمة BANKO التي تعني المصطبة أو المنضدة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، تطور معناها ليعبر عن المنضدة التي يتم فوقها عد وتداول العملات، ثم أصبحت أخيرا تعبر عن المكان الذي توجد به المنضدة وتجري فيه المتاجرة بالنقود.[4]

[1] غانم ماجدة ، **دور البنوك التجارية في تمويل القروض الاستهلاكية**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2019،ص ص 03-04.

[2] رشاد العصار، رياض الحلبي، **النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر و التوزيع**، الطبعة 1 ، عمان، 2000، ص 63.

[3] - بوعتروس عبد الحق، **الوجيز في البنوك التجارية**، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 6.

[4] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية،، الجزائر، 1992،ص 04.

إذا نتطرق إلى تعريف البنك: "هو مكان تجميع الأموال على شكل ودائع أو مدخرات صغيرة. أو اشتراكات ليتم توظيف هذه الأموال واستخدامها تبعا لدرجة استقرارها ومقدارها وحجمها.

فالبنك هو مؤسسة مالية تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع الموارد أو الأموال الفائضة عن حاجات أصحابها (أفراد، مؤسسات، دولة)، وإعادة إقراضها وفق أسس معينة أو استثمارها في مجالات أخرى.

وهناك من عرفها على أنها "مكان التقاء عرض الأموال بالطلب عليها. كما يرى آخرون أن البنك هو " المنشأة التي تتخذ من الاتجار في النقود حرفة لها."

بالرغم من تعدد التعاريف المرتبطة بالبنوك التجارية فهي تفيد بأن البنك التجاري هو مؤسسة مالية غير متخصصة، تعمل في السوق النقدي وتطلع أساسا لتلقي الودائع بمختلف أنواعها، كما تتميز عملياتها بشكل خاص بالتعامل بالائتمان قصير الأجل.

يعتبر البنك التجاري وسيطا ينصب عمله على التعامل بالنقود، يرتكز نشاطه على أسس ومبادئ خاصة، فهو وسيط ملزم باستقبال ومنح وإنشاء وتحويل النقود، وهو يخضع لقواعد ومعايير محددة بتنظيمات وقوانين خاصة، ويستعمل في ممارسة نشاطه منتجات تتمثل في تقنيات التعامل بالنقود.[1]

يعرف البنك التجاري أيضا بأنه "المؤسسة التي تستعمل النقود كمادة أولية، حيث تعمل على تحويل هذه النقود إلى منتجات وتضعها تحت تصرف زبائنها، فهي بذلك مؤسسة مسيرة بقواعد تجارية والتي تشتري وتحول وتبيع، كما أنها تملك كأي مؤسسة أموالا خاصة أين يشكل جزء منها المخزون الأدنى، غير أن ما يميزها عن بقية المؤسسات هو أنها تشتري دائما مادتها الأولية بالاقتراض، وتبيع منتجاتها دائما بالإقراض."[2]

هذه هي إحدى وظائف البنوك التي تعتبر أساسية ضمن نشاطها، وقد اشتقت منها وظائف أخرى.

الفرع الثاني: أنواع البنوك التجارية

قبل أن نتطرق إلى أنواع البنوك التجارية لنتعرف على أنواع البنوك عامة والتي تتمثل في:[3]

أولا: أنواع البنوك عامة:

تنقسم البنوك عامة إلى عدة أنواع وهي:

1- البنك المركزي:

يعتبر البنك المركزي من أهم المؤسسات البنكية متصدرا هرم النظام المصرفي لكل دولة، فهو تلك المؤسسة النقدية التي تتكفل بإصدار النقود في كل الدول، وتشرف على نظامها المالي وتتحكم في البنوك

[1] Siruguit J.L, **Le control comptable bancaire** tome 1, p 24.
[2] - Bouyacoub F., **le risque de crédit et sa gestion,** MediaBank, n° 24, juin/juillet, Alger, 1996, p 14.
[3] محمد سعيد أنور سلطان، **إدارة البنوك**، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005، ص ص17 - 18.

العاملة فيها، ويتمثل الهدف الأساسي للبنك المركزي في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والتنمية الاقتصادية.[1]

أما المادة رقم 09 من قانون النقد والقرض الجزائري فتعرفه بأنه:
" بنك الجزائر مؤسسة وطنية تتمتع بشخصية معنوية واستقلال مالي ولا يخضع لإجراءات المحاسبة العمومية ورقابة مجلس المحاسبة كما لا يخضع لتسجيل في السجل التجاري".[2]

2- البنوك التجارية:

تعرف البنوك التجارية بأنها نوع من أنواع المؤسسات المالية يرتكز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان والبنوك التجارية بهذا المفهوم تعتبر وسيط بين أولئك الذين لديهم فائض في الأموال وعلى الرغم من أن البنوك التقليدية لا تعتبر الوسيط الوحيد في هذا الميدان إلا أنها تتميز بصفات معينة تميزها على غيرها من الوسطاء.[3]

بالإضافة إلى:[4]

3- بنوك الأعمال:

هي بنوك ذات طبيعة خاصة (ليس لها جمهور داخل وخارج) وتقتصر عملياتها على المساهمة في تمويل وإدارة المنشآت الأخرى عن طريق إقراضها والاشتراك في رأسمالها، أو الاستحواذ عليها، كما أنها تعمل في سوق رأس المال (في حين تتعامل البنوك الأخرى في سوق النقد أساسا) إذ أن أهم عملياتها من المؤسسات المتوسطة والكبرى.

4- بنوك الاستثمار:

أو ما يعرف ببنوك الائتمان المتوسط وطويل الأجل وتكون في الغالب عملياتها موجهة لمن يسمى بتكوين أو تجديد رأس المال الثابت (عقار، مصنع.....) وقد تنشط على مستوى أسواق المال حيث تكفل بالعمليات المالية كإصدار القروض، اكتتاب الأسهم، الدخول إلى البورصة. لذلك فهي تحتاج لرأس مال كبير جدا الذي تعتمد عليه في منح القروض مثل الودائع طويلة الأجل، وكذا الاقتراض من الغير لفترة محددة بتاريخ (السندات) والمنح الحكومية.

5- البنوك المتخصصة:

وتسمى أيضا بنوك التنمية، فهي متخصصة في الأصل، تختص بقطاع معين، وهي مؤسسات مالية واسعة الانتشار في العالم حاليا، وتتولى تمويل النشاطات في القطاعات الاقتصادية المهمة الزراعية، الصناعية والبناء، وهي عادة لا تقبل الودائع من الجمهور أو أن الودائع تمثل مصدر تمويل ثانوي في المصارف المتخصصة، حيث أن المصدر الأساسي لهذه البنوك هو رأس المال.[5]

6- البنوك الإلكترونية:

(Electronic banking) أو بنك الانترنيت (Internet banking) كتعبير شامل ومتطور للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم للخدمات المالية عن بعد أو البنوك الالكترونية عن بعد (

---

[1] قزولي عبد الرحيم، **النظام القانوني للبنوك التجارية في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص المعمق، قسم العلوم الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015، ص 30.

[2] أمر رقم 10-04 مؤرخ في 16 رمضان عام 1431 الموافق ل 26 غشت سنة 2010 يعدل ويتمم الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424 الموافق ل 26 غشت 2003 و المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50، ص 4.

[3] كمال مطهري، **دراسة مقارنة بين البنك الإسلامية و البنوك التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة حالة بنك البركة الجزائري وبنك القرض الشعبي الجزائري**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2017، ص 2.

[4] بوسنة كريمة، **البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر – دراسة حالة البنوك الفرنسية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية**، جامعة أبو بكر، تلمسان، 2010-2011، ص 4.

[5] سليمان ناصر، **علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائر ببنك الجزائر**، مكتبة الريام، الجزائر، 2006، ص 167.

Remote Electronic Banking) البنك المنزلي (Home Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو الخدمات المالية الذاتية (Slef- Service Banking).

وجميع تلك المصطلحات تعني أن الزبون يتاح له أن كافة أعماله الخاصة بالبنك الذي يتعامل معه عن طريق أي مكان يكون موجود به وذلك عن طريق خط يوفره له البنك يتيح له من خلال انجاز كافة معاملاته مع البنك من خلاله دون أن يضطر إلى الذهاب بنفسه إلى مقر البنك لإنجاز تلك الأعمال.[1]

ويمكن تعريف البنوك الالكترونية بأنها "عبارة عن بنوك تقدم الخدمات البنكية التقليدية أو المبتكرة التي يحتاجها العميل من خلال شبكة الانترنت على مدار (24) ساعة سبعة أيام في الأسبوع من خلال جهاز الحاسب الشخصي دون أي عوائق" وذلك بهدف:[2]

- إتاحة معلومات عن الخدمات التي يؤديها البنك دون تقديم خدمات بنكية على الشبكة أي الإعلان عن هذه الخدمات فقط.
- حصول العملاء على خدمات محدودة كالتعرف على معاملاتهم وأرصدة حساباتهم وتحديث بياناتهم وطلب الحصول على القروض.
- طلب العملاء تنفيذ العمليات البنكية، مثل تحويل الأموال.

ثانيا: أنواع البنوك التجارية:

البنوك التجارية لها عدة أنواع وتصنف حسب معايير محددة وهي:

أ- من حيث عدد الفروع تنقسم إلى:[3]

أ-1- البنوك ذات الوحدة الواحدة:

يقصد بالبنوك ذات الوحدة الواحدة تلك البنوك التي ليس لها فروع، ويقصد بالفرع في هذا الصدد الوحدة التي تقبل جميع أنواع الودائع، بالنسبة لوحدات الإيداع الآلية فإنها تعتبر في بعض التشريعات بمثابة فروع إذا ما زادت المسافة بينها وبين المركز الرئيسي عن عدد معين من الكيلومترات.

باختصار يظل البنك ذا وحدة واحدة حتى وان أنشأت وحدات تقوم بجميع الخدمات البنكية ماعدا قبول الودائع، كما لا تنتفي عنه هذه الصفة إذا ما قام بإنشاء وحدات آلية للصرف والإيداع على مسافة من المركز الرئيسي تقل عما يشترطه القانون لاعتبار الوحدات المذكورة في حكم الفروع.

أ-2- البنك ذات الفروع:

تتم العمليات البنكية من خلال فروع في مكان واحد أو أكثر من مكان وبذلك تتم الرقابة على هذه الفروع من خلال المركز الرئيسي للبنك، حيث تقوم الفروع بكافة الأعمال التقليدية وتقديم الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل كما تتعامل في مجالات الصرف الأجنبي وغيرها من العمليات البنكية.[4]

بالإضافة إلى أنواع أخرى وهي:[5]

أ-3- بنوك السلاسل:

نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم البنوك التجارية، ونمو حجم الأعمال التي تمولها من أجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع، وهذه البنوك تعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وعبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة، كما ينسق الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها ببعض، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

أ-4- بنوك المجموعات:

---

[1] منير الجنبيهي، ممدوح الجنبيهي، **البنوك الالكترونية**، دار الفكر الجامعي 20 سويتر الازاريطة، بدون ذكر الطبعة، مصر، 2005، ص، 1.

[2] عبد الغني ربوح، نور الدين غردة، **تطبيق أنظمة الصيرفة الالكترونية في البنوك الجزائرية بين الواقع والآفاق**، المؤتمر الدولي العالمي حول إصلاح النظام المصريفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، كلية الحقوق العلوم الاقتصادية قسم علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، بدون ذكر السنة، ص ص6-7.

[3] منير ابراهيم هذى، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات المكتب العربي الحديث**، مصر، الطبعة الثالثة، 2015، ص 39.

[4] حسين محمد سمحان، إسماعيل يونس يامن، **اقتصاديات النقود والمصارف**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص 105.

[5] نفس المرجع، ص ص17-18.

وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتملك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها، ولهذا النوع من البنوك طابع احتكاري، وأصبحت سمة من سمات العصر، وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة ودول غرب أوروبا.

أ-5- البنوك الفردية:

وهي بنوك صغيرة الحجم نسبيا، يملكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة، وعادة ما تستثمر مواردها في أصول عالية السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة، والأصول القابلة للتحويل إلى نقود خلال فترة زمنية قصيرة وبدون خسائر أو بخسائر قليلة، أي هي تحاول دوما تجنب المخاطر التي لا تقدر على تحملها لصغر حجمها وضآلة إمكانياتها المالية.[1]

ب- من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية:

تنقسم البنوك التجارية من حيث نشاطها إلى ما يلي:[2]

ب-1 البنوك التجارية العامة:

هي تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو في إحدى المدن الكبرى وتباشر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها، وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الائتمان قصير ومتوسط الأجل، وكذلك فهي تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

ب-2 البنوك التجارية المحلية:

هي تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محددة نسبيا مثل محافظة معينة أو ولاية أو مدينة أو إقليم محدد.

أما المركز الرئيسي للبنك والفروع يقع في هذه المنطقة المحددة، وتتميز هذه البنوك بصغر الحجم، كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات البنكية التي تقوم بتقديمها.

ج- من حيث حجم النشاط:

ج-1 بنوك الجملة:

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى.

ج-2 بنوك التجزئة:

وهي عكس النوع السابق بحيث تتعامل مع العملاء الصغار والمنشآت الصغيرة لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم، وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجرة التجزئة، فهي منتشرة جغرافيا، وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية، ومنفعة التملك، والتعامل للأفراد، وبذلك فإن بنوك التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

الفرع الثالث: وظائف وأهداف البنوك التجارية

أولا: وظائف البنوك التجارية:

للبنوك التجارية عدة وظائف منها ما هو تقليدي و حديث:

1-1: الوظائف التقليدية:

تقوم البنوك التجارية بثلاث وظائف تقليدية رئيسية وهي: منح الائتمان، قبول الودائع، خصم الأوراق التجارية:

1-1-1: قبول الودائع:

فالوديعة لدى البنوك التجارية هي بالأحرى نوع من الائتمان يمنحه المودع للبنك، ويعني قبول البنك لها والتزامه أمام صاحبها بأن يدفع له أي مبلغ في شكل نقود قانونية، ويترتب على عملية الإيداع فتح بما يسمى بالحساب المصرفي، وباعتبارها أبرز الوظائف فهي تحرص دائما على تنميتها، "فهذا الفتح

[1] إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، **إدارة البنوك التجارية**، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص 142.

[2] محمد عبد الفتح الصيرفي، **إدارة البنوك**، دار المنهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص ص32-33.

يحقق لكل من صاحب الوديعة والبنك عدة فوائد، فالعميل يمكن أن يستخدم التسهيلات التي يقدمها البنك المتعلقة بتنظيم معاملاته المالية المستقبلية والاستفادة من خدمات مصرفية كالحصول على دفتر الشيكات أو دفتر خاص (دفتر ادخاري) كذلك يحصل على عائد (فائدة) على الأموال المودعة".[1]

وتعمل البنوك على تنمية الوعي المصرفي والادخاري من خلال التوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية لتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع ورفع كفاءة الأوعية الادخارية، وتنقسم الودائع إلى أنواع مختلفة، بحيث تصنف الودائع حسب النشاط الاقتصادي فتشمل:

1- ودائع البيوت التجارية: يتماشى هذا النوع مع طبيعة النشاطات الاقتصادية التجارية لما يتصف به من استقرار أو تقلب مما يدعي الأمر إلى دراسة أوضاع وظروف المؤسسات التجارية المتعاملة مع البنك لتقدير توقيت عمليات السحب المتوقعة من ودائعها.
2- ودائع المنشآت الصناعية: يرتبط هذا النوع من الودائع للسحب والإيداع بالدورة الإنتاجية، إذ في بداية الدورة الإنتاجية تتزايد المسحوبات لتمويل المشتريات من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج ودفع الأجور والمرتبات، وعند نهاية الدورة الإنتاجية تبدأ الودائع في الزيادة نتيجة المبيعات النقدية.
3- ودائع المنشآت الزراعية: تتعلق هذه الودائع بأثرها بمواسم الزراعة، بحيث تزيد المسحوبات مع بداية موسم الزراعة في المقابل تزيد الودائع مع بيع المحصول، هذا السحب يعد منتظم موسمي للأفراد والمزارعين لمواجهة النفقات الشخصية.
4- ودائع المنشآت الخدمية: وهي الخاصة بودائع الفنادق ومؤسسات النقل والسياحة، فهي تحتاج إلى مبلغ كبير لعمليات التجديد والتوسيع.

2-1-1- منح الائتمان:

تعتبر هذه الوظيفة من الأساسيات في وقتنا الحاضر وهي المحرك الأساسي للعمليات الاستثمارية لهذا علينا إعطاء تعريف للائتمان:

أ - تعريف الائتمان: يعرف الائتمان على أنه علاقة بين طرفين دائن ومدين وذلك من خلال مبادلة قيم آجلة بقيم عاجلة فهو بمثابة الثقة، يعني أن البنك يثق في مقدرة عميله فيعطيه رؤوس أموال أو يعطيه كفالة وضمانة قبل الغير.[2]

أما من المنظور الاقتصادي تعني تسليف مال لاستثماره في الإنتاج والاستهلاك وهي تقوم على أساس عنصرين هما الثقة والمدة، ويجب أن تتوفر أربع عناصر منها: علاقة مديونية، وجود دين، الأجل، المخاطرة.

ولأن البنوك التجارية كانت في بدايتها تقوم بعمليات الإقراض من أموالها الخاصة، هذا الائتمان المتمثل في القروض القصيرة الأجل والمتوسطة قد تعدى إلى أموال الغير، الشيء المميز أن هذا الائتمان من ودائع ليس لها وجود فعلي، فالتعرف على هذا المنطلق الأخير يستند إلى آلية تتم بها عملية خلق الودائع نتعرض لها الآن:

أ-1- خلق الودائع:

نقصد بعملية خلق الودائع: هو أن تقوم البنوك التجارية مجتمعة بتقديم قروض لعملائها وتزيد قيمتها كثيرا عن قيمة الودائع الأولية لأن المبالغ المودعة لديها من الأصل، أي أنها تخلق هذه الودائع أو (القروض) خلقا، فتزيد من العرض الكلي للنقود.[3] وبالنسبة للمنطلق الذي يقف عنده عملية خلق الودائع يتمثل فيما يلي:

- الدعامة الأولى: "أن تتوافر الثقة في مقدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها في أي وقت، من جانب جمهور المتعاملين معها ليشجعهم على الاستمرار في الاحتفاظ بودائعهم وسحبها إلا عند حاجتهم

[1] محمود يونس وآخرون، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية للنشر، مصر، الطبعة 01، ص 32.
[2] مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص 222.
[3] ضياء مجيد موسوي،**الاقتصاد النقدي**، دار الفكر، الجزائر، 1993، ص ص279- 280.

الحقيقية إليها. ونتيجة الوعي المصرفي فالدائنين يرفضون السداد بأوراق البنك ويحبذون تسديدها عن طريق الشيكات".

- الدعامة الثانية: "فتتمثل في التسليم بصحة قانون الأعداد الكبيرة وهو ما يجعلها تتوقع وجود تدفق من إيداعات بعض العملاء تساوي على الأقل (إن لم يكن يفوق) مسحوبات البعض الآخر من ودائعهم في كل لحظة من الزمن."[1]

وهكذا يمكن أن نتصور أن البنوك التجارية عندما تتلقى وداع حقيقية (أولية) تحتجز منها مقدار كاحتياطي نقدي وقانوني اختياري والباقي تتصرف فيه لتحقيق ربح من فوائد القروض وعوائد الاستثمار، فلا يمكن أن تستنزف هذه الأخيرة ما يعادلها نقدا لأن قدر الائتمان الممنوح سوف يكون في صورة وديعة جديدة، هذه الوديعة الجديدة تتميز عن الوديعة الأولية التي تسببت في ظهورها تعرف باسم الوديعة المشتقة.[2] نستطيع أن نحتجز جزءا منها كاحتياطي نقدي والجزء الآخر يمنح في شكل ائتمان جديد وبالتالي يعود جزء منه مرة أخرى كوديعة جديدة مشتقة ومن هذا المنطلق يتمكن من وديعة أولية أن يخلق ودائع جديدة وهمية يقوم بإقراضها لتعود إليه كلها أو جزء منها مرة أخرى.

أ-2- ودائع نقد:

هنا تقوم البنوك بإصدار الودائع بأسماء العملاء مقابل تدفق نقدي إلى خزينتها حيث التدفق النقدي: النقود المصدرة من قبل البنك المركزي، النقود في التداول، ومصدر الودائع نقد يكون إما:

- إصدار نقدي جديد من البنك المركزي.
- أو نتيجة سحب مقدار من النقود من التداول.

أ-3- ودائع مقابل قروض وسلفيات:

فقيام البنك بسلفيات وقروض يمنحها لعملائه يمكن هؤلاء من الحصول على نقود لم يكونوا قد أودعوها من قبل وبالتالي حصول البنك التجاري على أصل يدر عائدا سواء على شكل فائدة أو على شكل خصم.

أ-4- ودائع مقابل شراء أوراق مالية:

تقوم البنوك التجارية بقروض طويلة الأجل عن طريق قيامها بشراء أوراق مالية (عملية استثمار) وبالتالي يكون البنك التجاري قد خلق مبالغ لم يكن لها وجود من قبل.

3-1-1 خصم الأوراق التجارية:

"التي تعتبر أداة مهمة للائتمان التجاري وتتمثل في الكمبيالة، وقد تكون هذه الأوراق قابلة للدفع بعد فترة من الزمن في حين أن المستفيد يحتاج إلى نقود حاضرة لمباشرة أعماله فيتقدم بها إلى أحد البنوك التجارية ليقوم بخصم قيمتها بعد استنزال الخصم وهو يمثل الفوائد الباقية قبل استحقاقها بالإضافة إلى عمولة يحصلها البنك مقابل قيامه بهذه العملية."[3]

فالأوراق التجارية هي صكوك تتضمن التزاما بدفع مبلغ معين من النقود يستحق في وقت قصير وهي قابلة للتداول عن طريق التظهير ويمكن اعتبارها كأداة لتسوية الديون.

والمقصود بخصم الأوراق التجارية بالمفهوم الواسع هو بيعها للبنك في مقابل تقاضي البنك فوائد إلى غاية تاريخ الاستحقاق مضاف إليها بعض المصاريف البنكية، وتصبح الكمبيالة بعد ذلك ضمن أصول البنك وتوظيفاته، لهذا تحرص البنوك على توفير الأوراق التجارية التي تتوفر على شروط إعادة الخصم لدى البنك المركزي.

---

[1] محمود يونس وآخرون، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية للنشر، مصر، الطبعة 01،دون ذكر السنة، ص 217.

[2] محمود يونس وآخرون،مرجع سبق ذكره، ص 219.

[3] عبد المطلب عبد المجيد، **النظرية الاقتصادية وتحليل جزئي وكلي للمبادئ**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2003، ص 346.

وإن كانت هاته العملية تحقق مصالح البنك من خلال إعادة خصمها، أو بيعها لبنك آخر محققة بذلك درجة عالية من السيولة بالمقارنة مع السلفيات بضمان الكمبيالة.

وبصفة عامة فعملية الخصم تسهل أصل من أصول العميل بما يمكنه من توفير السيولة اللازمة، لمقابلة التزاماته.

2-1: الوظائف الحديثة:

نتيجة لمراحل تطورات النشاطات الاقتصادية والتحول الجدري من مرحلة القيام بعمليات الإقراض والإيداع على مستوى الدولة إلى الدخول إلى عالم الاستثمار وامتلاكها للعديد من المشروعات الصناعية والخدمات التجارية، هذا ما أدى بظهور وظائف حديثة تتماشى مع التطورات الحاصلة على مستوى البنوك التجارية ونذكر منها:

1- الاستثمار في الأوراق المالية من خلال بيع وشراء الأسهم والسندات تبعا لارتفاع وانخفاض أسعارها ويسمى الاستثمار في هذه الحالة بالاستثمار الغير مباشر.
2- تمويل التجارة الخارجية إذ تقوم البنوك بدور الوسيط في المعاملات الخارجية، وهي عبارة عن بنوك أجنبية تتعامل معها بصفة منتظمة كما تقوم البنوك أيضا بعمليات بيع وشراء العملات الأجنبية وفقا للقانون.[1]
3- تحليل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة وصرف الشيكات المسحوبة عليها.
4- المساهمة في إصدار أسهم وسندات الشركات المساهمة.
5- شراء وبيع الأوراق المالية لحساب العملاء.
6- تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء.
7- إصدار الشيكات السياحية.
8- خدمات البطاقات الائتمانية.
9- خدمات بطاقة الصراف الآلي.
10- تقديم بعض الخدمات الأخرى كتأجير خزائن شخصية للعملاء وتسوية الحسابات بينهم وقبول مدخراتهم والقيام بدراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات لخدمة العملاء وغيرها من الخدمات الكثيرة التي أدخلت البنوك في مرحلة البنوك الشاملة.[2]
11- تقديم كفالات وخطابات الضمان للعملاء.
12- تحويل الأموال الضرورية للعملاء إلى الخارج.

إدارة عقارات العملاء أثناء حياتهم وبعد مماتهم بما في ذلك حل الشركة وسداد الأموال التي عليهم.

ثانيا: أهداف البنوك التجارية:

إن تنظيم وضبط وظائف وأعمال البنوك من شأنه أن يحقق الأهداف التي تسعى لبلوغها وهي الربحية، السيولة والأمان، وعليه فإن البنوك التجارية ترمي إلى تحقيق أكبر الأرباح بالتوازي مع توفير السيولة اللازمة، آخذة في الحسبان عنصر الأمان.

2-1- هدف الربحية:

يحاول البنك تعظيم أرباحه من خلال تعظيم إيراداته أو تدنية تكاليفه حيث تأخذ الإيرادات شكل الفوائد على القروض التي يمنحها للغير أو عوائد لمجوداته من الأصول المالية بمختلف أنواعها أو العمولات التي يحصل عليها مقابل الخدمات البنكية، أما التكاليف فيتحمل البنك نوعين منها: التكاليف التشغيلية (أجور العمال، مصاريف الاستغلال ...) والتكاليف التجارية المالية (أرباح بيع وشراء العملات، الفوائد، العملات الدائنة .....).

2-2- هدف السيولة:

نقصد بالسيولة في البنك، قدرته على الوفاء، التزاماته المتمثلة في القدرة على مجابهة طلبات سحب المودعين وطلبات الائتمان،[1] لذلك نجد أن البنوك تقوم بتوظيف أموالها في توليفة وتشكيلة متكاملة من

[1] عبد المطلب عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص 346.
[2] نفس المرجع السابق، ص 347.

الأصول المناسبة التي تجعل من قدرة البنك على تسييل جزء منها بسرعة لمواجهة حركات السحب أمرا ميسورا.[2]

2-3- هدف الأمان:

لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس مالها، فأي خسائر من هذا النوع معناه التهام جزء من أموال المودعين وبالتالي إفلاس البنك التجاري ولهذا تسعى البنوك التجارية إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطرة.[3]

ومن خلال استعراض أهداف البنك التجاري نلاحظ وجود تعارض كبير وواضح بينها فالاحتفاظ بالسيولة العاطلة يؤثر على الربحية، كما أن السعي لتعظيم الربح يقود البنك إلى المخاطرة، وهو ما يدمر هدف الأمان، لذلك يسعى البنك دائما إلى المواءمة بين هذه الأهداف، والذي ينعكس من خلال الدور الفعال للإدارة البنكية.

المبحث الثاني: ماهية دراسات الجدوى للمشاريع المقاولاتية:

يشكل التوجه المقاولاتي فلسفة مستحدثة في علم الاقتصاد، مترجمة في خلق وإنشاء المشاريع المقاولاتية التي باتت تشكل اليوم خيارا استراتيجيا لدى عديد الدول.

ونظرا لخصوصية المشاريع المقاولاتية وصعوبة استمرار تواجدها في بيئة تنافسية معقدة، كان لابد من القيام بدراسات جدوى لها بهدف وضع صورة شاملة للمشروع أو لمجموعة البدائل التي تخضع للدراسة، بغرض التوصل إلى اتخاذ قرار سليم بشأنها على أساس البيانات والتحليلات التي تتسم بأكبر قدر من الواقعية والدقة، كما تمثل ضرورة حتمية لابد منها قبل الانطلاق في تمويل المشروع وهذا ضمانا لنجاحه وتجنيب البنوك الدخول في تمويل مشاريع غير مربحة.

تأسيسا على ذلك وبهدف التعرف أكثر على كل ما يتعلق بدراسة الجدوى للمشاريع المقاولاتية جاء هذا المبحث مقسم إلى مطلبين:

المطلب الأول: ماهية المشروع المقاولاتي
المطلب الثاني: دراسة الجدوى الاقتصادية

المطلب الأول: ماهية المشروع المقاولاتي

أولا نتعرف على المقاول:

1.1 تعريف المقاول:

تعددت وجهات النظر التي حاولت إعطاء تعريف للمقاول وذلك نظرا لأهميته في العملية المقاولاتية وتم التركيز فيها على كل من الخصائص التي يتحلى بها والأعمال التي يقوم بها، حيث تم تعريفه بأنه:

---

[1] عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، **إدارة الائتمان**، دار وائل للطباعة والنشر،الأردن، 1999ن ص 200.
[2] عبد الحميد محمد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، منشأة المعارف، الإسكندرية، دون تاريخ، ص 87.
[3] طه طارق، **إدارة البنوك ونضم المعلومات المصرفية**، دون دار النشر، الإسكندرية، مصر،2000،ص 160.

- " ذلك الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة الأعمال مع أخذ المخاطرة لتحقيق الربحية".[1]
- "المبادر في تبني الأفكار الجديدة، وهو من يسعى الى اكتشاف الفرص وتعظيمها ومن يمتلك روح المخاطرة، الرؤية الواضحة والقدرة على التخطيط والتعامل مع الظروف الغامضة من أجل إضافة قيمة أو تطوير منتجات لتحقيق الربح والنمو".[2]

ومن التعريفين السابقين نقول أن المقاول هو ذلك الشخص الذي اجتمعت فيه صفات متنوعة بين فطرية ومكتسبة جعلته مبادرا ومغامرا وقادرا على تحويل الأفكار الإبداعية إلى واقع ملموس وتنفيذها على شكل مشروع مقاولاتي بغية تحقيق الأهداف والوصول إلى التميز.

2.1 تعريف المقاولاتية:

تزايد الاهتمام بالمقاولاتية وتم تداول المصطلح كثيرا في العديد من الأبحاث والدراسات وقد أعطي له عدة تعاريف منها:

- " الأفعال والعمليات الاجتماعية التي يقوم بها المقاول لإنشاء مؤسسة جديدة أو تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد من أجل إنشاء الثروة".[3]
- "خصائص وسلوكيات تتعلق بالابتداء بعمل، التخطيط له، تنظيمه، تحمل مخاطره والإبداع في إدارته".[4]
- "نشاط إنساني اقتصادي بالدرجة الأولى تجتمع فيه إمكانيات القدرة على المبادرة في إنشاء واستغلال الموارد المادية والبشرية المتاحة، خلق فرص الإبداع والعمل على تنظيمها من أجل تحسين عمليات الإنتاج وخلق قيمة مضافة."[5]

فالمقاولاتية هي مختلف العمليات الهادفة الى خلق مشروع جديد أو تطوير مشروع قائم اعتمادا على الإبداع، المخاطرة وحسن استغلال الفرص المتاحة للوصول الى الأهداف بتحقيق الأرباح وخلق القيمة، حيث تتسم المقاولاتية بارتكازها على الإبداع، مما جعلها تخرج عن الشكل النمطي العادي وتتميز بمجموعة من الخصائص، منها:[6]

- ارتفاع نسبة المخاطرة فيها لأنها تأتي بالجديد.
- تحقيق عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق.
- أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها (مقارنة بالمؤسسات النمطية التي تطرح منتجات عادية).
- الفردية النسبية مقارنة بإنشاء المؤسسات مع مجموعة من الشركاء، مما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس الإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

وإنشاء المشروع المقاولاتي يأخذ في الغالب شكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لسهولة إقامتها ومرونتها العالية العائدين لخصوصية حجمها.

3.1 مقومات الفكر المقاولاتي:

---

[1] بلال خلف السكارنه، **الإبداع الإداري**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط1،2011 ،ص 94.

[2] نجوية الحدي، **المقاولاتية كرهان لامتصاص البطالة**، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، جامعة الجلفة، ع2، ص 95.

[3] سكينة مراد بودية وحنان براهيمي، **أثر التحولات الديمغرافية على المقاولاتية في الجزائر**، الآفاق للدراسات الاقتصادية، جامعة تبسة، ع2، ص226.

[4] صالح مهدي محسن العامري، وطاهر محسن منصور الغالبي، **الإدارة والأعمال**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، ط2، 2008، ص 172.

[5] بلال خلف السكارنه، مرجع سابق، ص94.

[6] صبرينة مانع وفضيلة بوطورة، **المرافقة المقاولاتية آلية داعمة لإنشاء وترقية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر "ANGEM"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد الثالث، العدد الأول، 2018، ص154.

تنحصر عوامل نجاح المقاول في إدارة المؤسسة الصغيرة فيما يلي:[1]

1: وجود الفرصة الاستثمارية الحقيقية: وهناك طريقتان لتحديدها الأولى تعتمد على أن السوق تحتاج إلى سلعة أخرى أكثر جودة وأقل سعر وهو ما يعرف بالتوجه الإنتاجي، إلا أن هذا الاتجاه قد يكون صعبا إذا كانت المنافسة مع شركات كبرى، أما بالنسبة للاتجاه الثاني فهو المدخل العلمي والذي يعتمد على التعرف على السوق الإنتاجية واحتياجاته ومدى تقبله للمنتجات وهو ما يعرف "بالتوجه التسويقي" أي من خلال التسويق ويتم ذلك إما بالبحوث الميدانية من خلال المقابلات مع العملاء بأخذ عينة ممثلة لهؤلاء العملاء أو عن طريق البحث المكتبي الذي يعتمد على البيانات الموجودة في الكتب والدوريات العلمية والجهات الحكومية .

2: القدرة الإدارية: وتعني أن يستطيع المالك انجاز أهداف المشروع من خلال الآخرين ويكون ملما لمجال النشاط الذي يعمل فيه جيدا وكذا الأنشطة القريبة منه .

3: توافر القدر المناسب من رأس المال والقرض: إذ لابد من تحديد رأس المال اللازم بدقة وذلك من خلال تحديد أنواع وأحجام الأصول المطلوبة وهذا لا يتم إلا بدراسة دقيقة للمشروع.

4: القدرة على تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة: وهي القدرة على ممارسة الأساليب الحديثة في الإدارة سواء كانت تسويقية أو إنتاجية، فقد نجد العديد من المؤسسات المصغرة التي تعتمد على أساليب تقليدية خاصة الحرفية التي تتميز بتكلفة إنتاجية عالية.

4.1 دور المقاولاتية:

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني، حيث يمكن للصناعات الصغيرة أو المتوسطة أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد، حيث يمكن استعراض الدور الذي يمكن أن تقوم به الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية في :

1: تعبئة الموارد المحلية:[2]

وذلك من خلال دورها في توزيع الإنتاج وتنويع الهيكل الإنتاجي عبر القطاعات والمناطق المختلفة، وتعبئة الموارد وتوجيهها نحو الاستثمار.

2: تنويع الهيكل الصناعي:[3]

تؤدي أعمال المقاولة دورا هاما في تنويع الإنتاج وتوزعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظرا لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم رأس مالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع الاستهلاكية فضلا عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

3: تدعيم التنمية الإقليمية:[1]

[1] الجودي محمد علي، نحو تطور المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015، ص ص 34،33.

[2] رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، بسكرة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008،ص22.

[3] رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، بسكرة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008،ص22.

تتميز المشاريع المقاولاتية بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة وذلك نظرا لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما أنها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة ولا تشترط تكوينا عاليا في العمل الإنتاجي أو تكاليف مرتفعة في التسيير.

4: معالجة بعض الاختلالات الاقتصادية:

تعاني بعض الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار وتعمل أعمال المقاولة على علاج ذلك الاختلال نظرا لانخفاض تكلفة إنشاءها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، بالإضافة إلى ذلك تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع المحلية بدلا من استرادها .

5: زيادة الناتج المحلي:

تتضح أهمية الدور الاستراتيجي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي للدول المتقدمة من خلال المساهمة في تكوين الناتج المحلي من خلال عملها على توفير السلع والخدمات سواء للمستهلك النهائي أو الوسيط مما يزيد من الدخل الوطني للدولة .

إلى جانب الدور الاقتصادي الذي تلعبه المقاولاتية هناك أدوار على الصعيد الاجتماعي يمكن إجمال أهمها فيما يلي:[2]

1: زيادة التشغيل:

إن الاهتمام الدولي المتزايد بالمقاولات راجع إلى الدور الذي تؤديه على مستوى التشغيل وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة كونها تستخدم الأساليب الإنتاجية كثيفة العمل، مما يجعلها أداة هامة لاستعاب العرض المتزايد للقوة العاملة خاصة في الدول النامية التي تتميز بالتوفر النسبي لليد العاملة على حساب رأس المال لذلك فهي تساهم في تحريك سوق العمل وضمان توازنه.

2: عدالة توزيع الأرباح:

إن وجود مقاولات بالعدد الكبير والمتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخول، بحيث أنها تتطلب إمكانية استثمارية متواضعة والذي يسمح لعدد كبير من أفراد المجتمع بإنشاء تلك المقاولات، بينما تحتاج عملية الاستثمار في الصناعات الكبرى إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

3: مكافحة الفقر والترقية الاجتماعية:

منذ منتصف الثمانينات ظهرت أهمية المقاولة الصغيرة كوسيلة لمكافحة الفقر وإدماج الفئات المقصاة اجتماعيا واقتصاديا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي، ثم في الدول المتقدمة نتيجة لارتفاع معدلات البطالة، وهذا راجع إلى نجاح تجارب في الدول النامية وخاصة تجربة "بنك الفقراء" في بنغلاديش فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر.

4: ترقية روح المبادرة:

[1] الجودي محمد علي، مرجع سابق ص 42.
[2] الجودي محمد علي، مرجع سابق ص 47.

تؤكد مختلف الدراسات المهتمة بالتنمية الصناعية أن أعمال المقاولة هي منبع المبادرة، بفضلها شهدت مختلف الاقتصاديات بروز منظمات تعمل عل تشجيع طبقة من المقاولين الصغار، وهذا ما أكده الرئيس الأمريكي ريغان سنة 1985 بقوله "تأتي معظم الابتكارات والأعمال الجديدة والتقنيات والقوة الاقتصادية في الوقت الراهن من دائرة صغيرة، ولكن آخذة في النمو من الأبطال الذين هم رجال الأعمال الصغار والمنظمون الأمريكيون ذو كفاءة وجرأة يتحملون مخاطر كبيرة في سبيل الاستثمار وابتكار المستقبل."

على هذا الأساس يبرز دور الأعمال المقاولة في ترقية روح المقاولة الذاتية والمهارة وبعكس المؤسسات الكبيرة التي لا توفر هذه الفرص.

المطلب الثاني: دراسة الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية

الفرع الأول: مفهوم وأهمية دراسة الجدوى

1-1- مفهوم دراسة الجدوى:

يعتبر مصطلح دراسة الجدوى الأكثر شيوعا في الاستخدام وفيما يلي أهم التعريفات لها:

التعريف الأول: "هي تلك الدراسات المكثفة التي يقوم بها فريق من الخبراء المتخصصين في مجال التسويق والمجالات الفنية والمالية والاقتصادية والإدارية لغرض اتخاذ قرار بالقبول أو رفض المشروع المقترح".[1]

التعريف الثاني: "مجموعة من الاختبارات والتقديرات التي يتم إعدادها للحكم على صلاحية المشروع الاستثماري المقترح في ضوء توقعات التكاليف والعوائد المباشرة والغير مباشرة طوال العمر الاقتصادي للمشروع".[2]

التعريف الثالث: " مجموعة الدراسات المتعلقة بتقييم الفرص الإنتاجية والاجتماعية والتسويقية لمشروع معين، تتطلب هذه الدراسات توافر بيانات ومعلومات تمكن متخذ القرار من اتخاذ القرار الاستثماري السليم".[3]

التعريف الرابع: "هي عبارة عن تلك الدراسات العلمية الشاملة لكافة جوانب المشروع أو المشروعات المقترحة والتي قد تكون إما بشكل دراسات أولية أو من نوع الدراسات التفصيلية والتي من خلالها يمكن التوصل الى اختيار بديل أو فرصة استثمارية من بين عدة بدائل أو فرص استثمارية مقترحة، البديل الذي يضمن تحقيق الأهداف المحددة".[4]

التعريف الخامس: "هي الوسيلة التي يتم بناء عليها اتخاذ القرار الاستثماري المناسب الذي يحقق الأهداف المنشودة".[5]

التعريف السادس: "هي أسلوب علمي لتقدير احتمالات نجاح أو فشل مشروع ما قبل بدء التنفيذ الفعلي لذلك المشروع، وذلك على ضوء قدرة المشروع على تحقيق أهداف المستثمر، ومدى نجاح فكرته

---

[1] عبد الستار محمد العلي، **إدارة المشروعات العامة، الطبعة الثانية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 168.

[2] مدحت القريشي، **دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الصناعية**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن عمان، 2009، ص 13.

[3] حمد محمود العجلوني، سعيد سامي الحالق، **دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروع**، بدون طبعة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان 3 الأردن، 2013 ، ص 34.

[4] محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، إبراهيم محمد خريس، **دراسات الجدوى الاقتصادية والمالية**، ط1، دار صفاء لمنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 37.

[5] جهاد فراس الطيلوني، **دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع** ، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2010 ، ص 21.

الاستثمارية، ومن هنا فان دراسة الجدوى تعتبر الأداة العلمية التي قد تجنب صاحب رأس المال أو المستثمر على تحمل الخسائر المحتملة وذلك قبل البدء في عملية الاستثمار".[1]

التعريف السابع: "هي تلك الدراسة المكثفة التي يقوم بها عدد من الخبراء المتخصصين في مجالات التسويق والمعاملات الفنية والمالية والاقتصادية والإدارية لغرض اتخاذ قرار بقبول أو رفض أو تطوير المشروع".[2]

من التعاريف السابقة، يمكن القول أن دراسة الجدوى هي الدراسة العلمية الشاملة لكل جوانب المشروع أو المشروعات المقترحة والتي قد تكون إما بشكل دراسات أولية تفصيلية والتي يمكن التوصل من خلالها الى اختيار بديل أو فرصة استثمارية من بين عدة بدائل أو فرص استثمارية مقترحة ،كما يجب أن تتصف هذه الدراسة بالدقة والموضوعية والشمولية، فهي مجموعة من الدراسات المتخصصة التي تهدف الى التأكد من أن مخرجات المشروع (منافع وإيرادات) أكبر من مدخلاته (تكاليف) أو على الأقل مساوية لها.

1-2- أهمية دراسة الجدوى في البنوك التجارية:

تعد دراسة الجدوى في البنوك التجارية ذات أهمية بالغة للأسباب التالية:[3]

- توفر دراسة الجدوى الراحة والطمأنينة لأصحاب البنوك التجارية وللمستثمرين، إذ توضح له مدى نجاح المشروع ومعدلات الأرباح المتوقعة.
- تساعد كذلك على الوصول الى أفضل تخصيص ممكن للموارد الاستثمارية النادرة نسبيا.
- تساعد دراسات الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية على تحقيق التوزيع الأمثل لرأس المال المملوك والمقترض على الاستخدامات في مختلف الأصول من أراضي ومباني وآلات لتشغيل المشروع وسداد الأجور.
- أصبحت دراسات الجدوى شرطا ضروريا في عملية الاقتراض من البنوك ومنح الائتمان حيث لم تعد البنوك تكتفي بالضمانات فقط بالنسبة للمشروعات الاستثمارية بل تعتمد أيضا على دراسات الجدوى ونتائجها.
- تجنب دراسات الجدوى المشروعات الاستثمارية التعرض لمشاكل تمويلية في منتصف الطريق تحول دون إتمام المشروع لأنها تمكن من تحديد مصادر التمويل المختلفة، فضلا عن التعرف على تكلفة التمويل لكل مصدر من المصادر المختلفة التي يعتمد عليها المشروع الاستثماري مستقبلا.
- تهتم دراسات الجدوى بتحليل الحساسية الذي يعمل على قياس المخاطر في المشروعات، وإيجاد العلاقة القوية بين البدائل والمشروعات المختلفة، وإيجاد التعارضات بين المشروعات المختلفة.
- التأكد من فرص نجاح المشروع، وتوقع احتمالات تعثره ومدى تأثير ذلك على قدرته على الوفاء بالالتزامات نحو المقرضين.

تفيد دراسة الجدوى البنوك والمؤسسات المالية الممولة في التأكد من قدرة المشروع المراد تمويله على تحقيق دخل كاف للوفاء بالالتزامات نحو الممولين، إضافة إلى التأكد من فرص نجاح المشروع، وتوقع احتمالات تعثره ومدى تأثير ذلك على قدرة الوفاء بالالتزامات نحو المقرضين، ومدى كفاية الضمانات المقدمة لسداد الدين في حال تعثر المشروع أو عجزه عن الوفاء بالتزاماته.

---

[1] نعيم نمر داود، **دراسة الجدوى الاقتصادية**، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، ط1، 2011 م، ص21.
[2] رامي حريد، **مطبوعة في مقياس دراسة الجدوى واختيار الاستثمارات**، جامعة عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، 2018/2017، ص 11.
[3] حسن حامد عبد الحفيظ، أساليب دراسات الجدوى والتقييم، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص79.

ومن المعلوم أن اهتمام البنوك التجارية عموما بدراسات الجدوى لا يعني بالضرورة قبول دراسات الجدوى المقدمة إليهم مباشرة دون مراجعة أو تدقيق، فمستوى الثقة بدراسة الجدوى الاقتصادية أمر يتوقف على مجموعة من العوامل أهمها:

- خبرة الجهات التي تولت إعداد الدراسة ومعرفتها.
- صحة الفرضيات التي بنيت عليه الدراسة وخصوصا في مجال التوقعات المستقبلية.[1]

الفرع الثاني: المراحل التحليلية لدراسة الجدوى في البنوك التجارية

2-1 الدراسة القانونية والبيئية:

تهدف الدراسة القانونية للمشروع الاستثماري الى بحث قوانين الاستثمار المتمثلة في التشريع المالي والضريبي وتشريعات العمل والأجور والمرتبات والتأمينات الاجتماعية وغيرها من القوانين التي تؤثر على أداء المشروع الاستثماري.[2]

كما يتم إضافة الى ذلك تحديد الشكل القانوني وتحديد القوانين والتشريعات التي يخضع لها المشروع الاستثماري، صياغة العقود القانونية واستفاء المستندات والموافقات من الجهات الرسمية.

أما الدراسة البيئية للمشروع يتم من خلالها قياس وتحديد اثر المشروع الاستثماري على البيئة، وهذا الجانب يركز على الآثار الضارة للمشروع على البيئة الفنية والطبيعة والمادية وكذلك صحة السكان والعمالة ومدى ما سيضيفه من منافع أو أثار ايجابية، ومن جهة أخرى تحليل اثر البيئة على المشروع والتعرف على كل الأطراف والعوامل التي سيتعامل معها المستثمر في مشروعه. وتكتسي الدراسة البيئية أهمية كبيرة في الوقت الحالي، نظرا للقوانين المحددة للاستثمار آخذا بعين الاعتبار حماية البيئة، ومن أهمية هذه الدراسة نجد:

- ضمان قبول المشروع من طرف السلطات المختصة، وذلك عند توفي الشروط التي تحمي البيئة من نواتج المشروع، واختيار المواقع التي تمكن من معالجة الأضرار التي قد يحدثها المشروع على البيئة.
- استبعاد حدوث منازعات بين أصحاب المشاريع والمتضررين منها، والذين قد يطالبون بتعويضات كبيرة.

2-2 الدراسة التسويقية والفنية:

يقصد بالدراسة السوقية مجموعة من الدراسات والبحوث التسويقية تتعلق بالسوق الحالي والمتوقع للمشروعات المقترحة محل التمويل، ينجم عنها توافر قدر من البيانات والمعلومات التسويقية تسمح بالتنبؤ بحجم وقيمة المبيعات من منتجات محددة ومشروعات معينة خلال فترة مقبلة أو مستقبلية.
حيث تجيب الدراسة التسويقية عن الأسئلة التالية، أو تحدد ما يلي:

ماذا ولماذا ننتج؟ كم ننتج؟ لمن نبيع؟ بكم نبيع؟ كيف نبيع؟

ويتطلب الأمر لإجراء الدراسة التسويقية إعداد إطار تفصيلي للأهداف المطلوب الوصول إليها لإنتاج السلعة أو تقديم الخدمة، وتشمل كل من: توصيف المنتج سواء سلعة أو خدمة، توصيف المستهلكين

[1] نصيرة حمودة، دور دراسة الجدوى الاقتصادية في ترشيد القرار الاستثماري والتمويلي دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عنابة مجلة دفاتر بوادكس، جامعة باجي مختار –عنابة-، العدد 05، 2016، ص 316.
[2] احمد عبد الرحيم زردق، محمد سعيد بسيوني ، **مبادئ دراسات الجدوى الاقتصادية**، كلية التجارة، جامعة بنها،2011 ، ص 74.

واحتياجاتهم ومستواهم الاقتصادي، توصيف السوق وحجمه الحالي والمستقبلي والمنافسين وأسعار السلع المماثلة والقوانين المحددة لتداول السلعة أو تسعيرها، تحديد مدى تجاوب السوق لفكرة المنتج أو الخدمة الجديدة التي يسعى المشروع لتقديمها، تحديد نصيب السلعة أو الخدمة من الفجوة التسويقية (الفرق بين الطلب الكلي والعرض الكلي للسلعة أو الخدمة)، وبالتالي تحديد الطاقة الإنتاجية والرقم المتوقع للمبيعات بالإضافة الى إعداد الهيكل التسويقي بما يشمله من تكلفة التسويق.[1]

ومن الملاحظ انه في بعض الدول النامية لا تأخذ دراسة السوق للمشروعات الجديدة الأهمية التي تنالها الدراسات الفنية والمالية، ويرجع ذلك لأسباب عديدة منها:

- الاعتقاد السائد بين المخططين في هذه الدول في أن المشاكل الرئيسية التي تواجه إقامة مشاريعهم الاستثمارية تتمثل أساسا في المشاكل الإنتاجية والتمويلية وليست مشاكل تسويقية.
- عدم توافر البيانات والمعلومات اللازمة لإجراء مثل هذه الدراسات.
- عدم توافر الخبرات التسويقية اللازمة لإجراء مثل هذه الدراسات.
- ضعف الوعي التسويقي عموما وأهميته بالنسبة للمشروعات الجديدة خصوصا.

وتظهر أهمية هذه المرحلة من دراسات الجدوى فيما يترتب على نتائجها من اتخاذ قرار بالبدء في المرحلة التالية من الدراسات أو التوقف عند هذا الحد.

فإذا كانت نتائج دراسة السوق مشجعة فسوف يتخذ القرار بالبدء في إجراء دراسات الجدوى الفنية والهندسية للمشروع، والتي تستمد بياناتها ومعلوماتها من الدراسة التسويقية، ويتكون الإطار التحليلي للدراسة الفنية من العناصر التالية: تقدير حجم المشروع أو الطاقة الإنتاجية للمشروع، اختيار موقع المشروع، تحديد نوع أو أسلوب الإنتاج والعمليات الإنتاجية، اختيار نوع الآلات والمعدات (التكنولوجيا الملائمة للمشروع)، التخطيط الداخلي للمشروع، تقدير العمر الإنتاجي للمشروع وتقدير احتياجات المشروع من الأيدي العاملة ومستلزمات الإنتاج ...الخ. ويتم في هذه الدراسة تجهيز المعلومات اللازمة لتحديد التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل.[2]

3.الدراسة المالية:

تتم الدراسة المالية بغية تحديد مستوى ربحية المشروع وبيان مدى اتفاقها مع الأهداف المنشودة لأصحاب المشروع، ويتم ذلك في ضوء البيانات والمعلومات التي تم التوصل إليها من خلال الدراسة التسويقية والفنية، حيث يتم تحليلها وتبويبها في قوائم مالية تقديرية. وتهدف الدراسة المالية للمشروع الى تحديد التدفقات الداخلة والخارجة وتحديد الهيكل التمويلي الأمثل وعمر المشروع ...الخ، ويقصد بالهيكل المالي تشكيلة المصادر التي حصل منها المشروع على الأموال بهدف تمويل استثماراته، كما يعتبر التنبؤ بالتدفقات النقدية (الداخلة والخارجة) من أهم أنشطة دراسة الجدوى، ويمكن التوصل إلى مبالغ التدفقات النقدية السنوية على النحو التالي:

- تحديد المبيعات السنوية (بافتراض أنها حصلت كلها نقديا).
- تحديد التكاليف السنوية الكلية (بافتراض أنها دفعت في مواعيدها نقدا).
- طرح التكاليف من الإيرادات للحصول على صافي الربح.
- إضافة قيمة الاهتلاك الى صافي الربح للحصول على التدفق النقدي السنوي .

[1] زاهر عبد الرحيم حافظ، **مفاهيم تسويقية حديثة**، دار الراية للنشر، عمان، 2009، ص 209.
[2] احمد طلال الكداوي، **تقييم القرارات الاستثمارية**، اليازوري للطباعة، الأردن، 2008، ص 63.

وتمكن مجمل هذه الدراسات من توفير البيانات اللازمة لتقييم المشروع الاستثماري على أساس علمي وسليم، وبالتالي ترشيد اتخاذ القرار، وذلك اعتمادا على معايير التقييم واتخاذ القرار مثل: معيار صافي القيمة الحالية، فترة الاسترداد، رأس المال المستثمر، دليل الربحية، معدل العائد الداخلي، تحليل التعادل وتحليلات الحساسية وغيرها من المعايير.[1]

الفرع الثالث: صعوبات إجراء وتطبيق دراسات الجدوى

على الرغم من الاهتمام المتزايد بدراسات الجدوى الاقتصادية ، إلا أن هناك العديد من الصعوبات والمشاكل التي يمكن مواجهتها عند السعي الى إجراء أو تطبيق دراسات الجدوى أهمها ما يلي:[2]

1-3 عدم توافر ودقة المعلومات:

تعتبر مشكلة عدم توافر ودقة المعلومات العقبة الأولى أمام الدراسة العلمية لجدوى المشروعات، والتي تؤدي إلى صعوبات كثيرة في إعداد التقديرات الصحيحة التي يمكن الاستناد عليها في اتخاذ قرار استثماري سليم ويرجع ذلك بصفة أساسية الى عدم وضوح دور أجهزة المعلومات في توفير المعلومات لطالبيها، مما يؤدي إلى الحصول على دراسات جدوى غير واقعية، تتسبب في فشل الكثير من المشروعات بعد فترة قصيرة من إنشاءها.

2-3 ارتفاع التكاليف:

تتصف مثل هذه الدراسات بارتفاع تكلفتها، وتزداد هذه التكلفة كلما تعددت أوجه نشاط المشروع وازداد حجمه، وكثيرا ما شكل ارتفاع تكاليف هذه الدراسات عائقا لاسيما في حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ذات الموارد المحدودة.

3-3 نقص الخبرة والكفاءة والمهارة في إعداد الدراسات:

يتطلب القيام بدراسات الجدوى وجود فريق من الخبراء ذوي الاختصاصات المختلفة، وتعاني الدول النامية بالأخص من مشكلة النقص الواضح في الخبراء المتمرسين في دراسات الجدوى ممن تتوافر لديهم الخبرة والكفاءة والمهارة، مما تترتب عليه ضعف وقصور الدراسات المقدمة.

4-3 صعوبة تقدير المتغيرات الداخلة في الدراسة:

مع ازدياد حجم المشروعات وطول مدة تشغيلها، تزداد صعوبة تقدير المتغيرات الداخلة في دراسات الجدوى كالطلب والتكاليف، أو أن تكون بعض المتغيرات من النوع غير المباشر أو غير القابل للقياس الكمي، كما في التقييم الاجتماعي للمشروعات.

5-3 مخاطر عدم التأكد:

في ظل العولمة والتحول لآليات السوق، تزايدت مشاكل التعامل مع المتغيرات الداخلية في الاقتصاد الوطني والتغيرات العالمية على مستوى الاقتصاد العالمي، وهذا من شانه أن يزيد من مخاطر عدم التأكد في تقدير المتغيرات الداخلة في دراسات الجدوى خلال العمر الافتراضي للمشروع كالأسعار والطلب

[1] نصيرة حمودة، مرجع سبق ذكره، ص ص321-322.

[2] تمجغدين نورالدين، **دور أهمية دراسات الجدوى في تقييم وتمويل مشروعات القطاع الخاص**، دراسة حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة (منطقة الجنوب الشرقي)، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2019، ص ص36-37.

وأسلوب الإنتاج وغيرها، وهو ما يتطلب المزيد من التعمق في البحث عن الأدوات التي تتغلب على تلك المشكلات وهنا تكتسب تحليلات الحساسية دورا كبيرا في هذا المجال.

3-6 مشكلة اختيار المعيار أو المعايير الملائمة في التقييم:

فليس هناك معيار أمثل ممكن تطبيقه في كل مكان منهما، فضلا عن اختلاف الأهداف، فتعدد معايير التقييم يجعل القائمين على العملية يعانون من صعوبة تحديد وتقييم النتائج، وترتيب الأولويات والآثار المترتبة عن تنفيذ المشروعات المقترحة.

فعلى سبيل المثال: صعوبة وضع معيار دقيق لتكلفة الاستثمار الرأسمالية كتدفقات نقدية خارجة، وكذلك بالنسبة للتدفقات النقدية الداخلة وذلك راجع لغياب السوق المالي، وبالتالي تعجز وضع معدل الخصم يعكس الحالة الاقتصادية، مما يعني صعوبة تحديد تكلفة الاستثمار.

3-7 درجة الوعي والقناعة بأهمية الدراسة:

إن عدم الاهتمام بدراسة الجدوى والاقتناع بأهميتها وعدم الإنفاق عليها يجعل من جدية المستثمرين ضعيفة اتجاه إقامة المشروعات، حيث غالبا يسعون الى تقديم دراسات صورية بهدف الحصول على مزايا معينة كالاستفادة من تخصيص الأراضي أو قروض والتربح منها.

3-8 المعوقات الفنية: وتتمثل خاصة في:

- المعوقات الفنية المتعلقة بتحديد وقت البداية والنهاية للمشروع وتصميم المشروع هندسيا، خاصة عندما تكون الخبرات اللازمة لإجراء الدراسات الفنية ضئيلة أو مكلفة.
- طول الفترة التي تستغرقها عمليات إنشاء وتنفيذ المشروعات الاستثمارية كنتيجة لتعدد الأجهزة المختصة بدراسة وإقرار هذه المشروعات.
- طول المدة التنفيذية للمشروع عما هو مخطط له، مما يقلل من فائدة دراسة الجدوى التي تسبق إعدادها عن المشروع.
- صعوبة تحديد ماهية المرحلة التفصيلية التي تحتاج الى أكثر تفصيل واهتمام وأكبر مدة زمنية وأكبر قدر من الميزانية، وعندما تكون أهداف المشروع تتمتع بنفس القدر من الأهمية.

خلاصة الفصل:

استخلصنا من هذا الفصل أن المشاريع المقاولاتية متعددة الأهداف والخصائص باختلاف أنواعها أو الجهة القائمة بها، وحتى يتم اتخاذ القرار بشأنها لابد من دراسة الجدوى الاقتصادية لها ومعرفة دورة حياتها، ليكون القرار الاستثماري ناجح. وينعكس هذا القرار بقرار ضمني يرتبط بمصادر التمويل وأشكاله خاصة من طرف البنوك التجارية سواء حق ملكية أو اقتراض، أي يجب على البنوك التجارية أن تقوم بدراسة مالية وفنية واقتصادية وإدارية للمشاريع بغية قبولها أو رفض تمويلها وهذا قد يكون حماية لموارده وسمعته أو للمجتمع ككل سواء كان المستهلك أو المقاول صاحب المشروع بحد ذاته أو حماية للوطن ككل، لأنه ليس من الممكن أن يكون كل ما هو معروض ومطروح من مشاريع فهو مقبول من الناحية التمويلية.

الفصل الثاني

تمهيد:

يعتبر التمويل من أبرز المشكلات التي تعاني منها المشروعات المقاولاتية وذلك نظرا لخصوصيتها خاصة نقص الموارد المالية ورأس المال وصغر حجمها وكثافة العمالة...الخ، مما يجعلها في حاجة ماسة للتمويل الدائم والمستمر، ونظرا لأهمية المشروعات المقاولاتية تم إنشاء العديد من هيئات الدعم والمرافقة بهدف تنمية وتطوير المشروعات المقاولاتية وإزالة عوائق التمويل التي تعترضها في مسارها، ولهذا ارتأينا إلى أن نخصص هذا الفصل حول تمويل المشاريع المقاولاتية، وعليه فقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: ماهية تمويل المشاريع المقدمة.

المبحث الثاني : آليات تمويل المشاريع المقاولاتية.

المبحث الأول: ماهية تمويل المشاريع المقاولاتية

إن المشروعات المقاولاتية تحتاج إلى التمويل المناسب حتى تنمو وتواصل حياتها، لذا وجب علينا التعرف على مفهوم وأهمية التمويل بالنسبة لهذه المشاريع.

المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته

إن التمويل من العناصر الأساسية لمواجهة التحديات المتزايدة التي تواجه المؤسسة في نشاطها ونموها، ولهذا فلا يمكن أن تحقق أهدافها أو تطبق برامجها بدون هذا العنصر الحيوي.

حيث سنتناول في هذا المطلب كل من مفهوم التمويل في الفرع الأول وأهمية التمويل في الفرع الثاني.

الفرع الأول: مفهوم التمويل:

نجد أن للتمويل عدة تعاريف نظرا لاختلاف الآراء نذكر منها ما يلي:[1]

المفهوم الاقتصادي: ويعني توفير الموارد المالية اللازمة للمؤسسة لتغطية الاستثمارات سواء كانت هذه الموارد دائمة أو مؤقتة.

المفهوم الحقيقي: هو توفير الموارد الحقيقية كالسلع والخدمات وتخصيصها لأغراض التنمية من أجل إنشاء مشاريع استثمارية.

المفهوم النقدي: ويقصد به توفير الموارد النقدية التي توفر بواسطتها الموارد الحقيقية.

بالإضافة إلى هذه التعاريف هناك تعاريف أخرى نذكر منها:

" يعرف التمويل على أنه توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع مشروع خاص وعام فهو الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد وتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها، ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد".[1]

[1] شهرزاد برجي، **إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير منشورة في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد"تلمسان"، 2012،ص82.

" يعرف التمويل بمفهومه العام بأنه لجوء المؤسسات الى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي، وتعتمد المشروعات في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية فإذا لم تفي بذلك اتجهت تلك المشروعات الى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا العجز، ولهذا ينصرف المعنى الخاص للتمويل الى أنه نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي الى فئات العجز المالي".[2]

" التمويل هو مجموعة الوظائف الإدارية في المؤسسة التي تتعلق بإدارة حركة النقود حتى تتوفر للشركة وسائل تحقيق أهدافها بوجه مقبول قدر الإمكان، وتستطيع في الوقت نفسه مواجهة التزاماتها المالية عندما يحين موعدها".[3]

" يعرف التمويل على أنه توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام".[4]

" نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي".[5]

ومن خلال ما سبق ذكره نستنتج أن التمويل هو تقديم الأموال الضرورية للمؤسسة من أجل قيامها بمختلف نشاطاتها سواء كانت مؤسسات صغيرة أو متوسطة أو كبيرة.

والتمويل يتصف بعدة خصائص نذكر منها:

1- الاستحقاق: يعني أن الأموال التي يحصل عليه المشروع من التمويل لها فترة زمنية معينة وموعد محدد ينبغي سدادها فيه بغض النظر عن أي اعتبارات أخرى.

2- الحق على الدخل: يعني أن مصدر التمويل له الحق الأول بالحصول على أمواله والفوائد المترتبة عليها من سيولة أو دخل المشروع.

3- الحق على الموجودات: إذا عجز المشروع الاستثماري من تسديد التزاماته من خلال السيولة أو الموجودات المتداولة تلجأ الى استخدام الموجودات الثابتة وهنا يكون الحق الأول لمصدر التمويل بالحصول على أمواله والفوائد المترتبة عليها قبل تسديد أي التزامات أخرى.

4- الملائمة: هي تعني أن تنوع مصادر التمويل وتعددها يعطي للمستثمر فرصة الاختيار للمصدر التمويلي الذي يناسب المشروع في التوقيت والكمية والشروط والفوائد.

5- الضمانات المطلوبة لاستخدام أموال التمويل: إن البنك لا يقوم بإقراض الأموال إلا بضمان استردادها عند الحاجة إليها أو استرجاعها في حالة ما إذا خسر المشروع فهو شديد الحيطة والحذر عند إقراضه للأموال وتختلف الضمانات باختلاف مصدر أو نوع الأموال.[6]

الفرع الثاني: أهمية التمويل

للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:[1]

---

[1] كتوش عاشور قورين حاج قويدر، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، ورقة بحث مقدمة الى الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة حسيبة بن بوعلي –الشلف، يومي 21-22 نوفمبر2016، ص2.

[2] بن عزة هشام، **دور القرض الايجاري" leasing" في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة بنك البركة الجزائري -**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة وهران، 2012/2011،ص27.

[3] عبيد أحمد حجازي، **مصادر تمويل مع شرح لمصدر القروض وكيفية معالجتها ضريبيا**، دار النهضة العربية2001، ص12.

[4] أحمد بوراس، **تمويل المنشات الاقتصادية**، دار العلوم للنشر والتوزيع، ط1، ص25.

[5] أشرف محمد دوابة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية**، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، 18/17 أفريل، 2006، ص333.

[6] عبد الله بلعيد، **التمويل برأس المال المخاطر**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008، ص37.

- يساعد على انجاز المشاريع المعطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني؛
- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات؛
- يضمن التمويل السير الحسن للمؤسسة، فهو يعمل على تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها ويوفر احتياجات التشغيل ويزيد من الدخل؛
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي؛
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية (والمقصود بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات الى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة)؛
- خلق روح التكامل والتنافس بين المؤسسات؛
- العمل على تطوير المؤسسات؛
- العمل على مواجهة البطالة وخلق وتوفير مناصب العمل؛
- توسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص ونشر ثقافة العمل الحر؛
- استثمار هذه الأموال في أصول أو موجودات منتجة اقتصاديا؛
- زيادة الصادرات والإحلال محل الواردات مما ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات؛
- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة، وتحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم.

المطلب الثاني: أنواع التمويل

لقد أصبح الحديث عن المشروعات المقاولاتية كإستراتيجية تنموية فعالة في معظم دول العالم خاصة وأنه يعتبر بمثابة الدعامة الأساسية لقطاع المؤسسات الضخمة، وكما هو معتاد فان الدول المتطورة كان لها السبق في ترقية هذا القطاع، على عكس الدول النامية التي استفاقت أخيرا الى الدور الذي يمكن أن تحققه هذه المؤسسات في مجال التنمية الاقتصادية ، وفي هذا الصدد سنتطرق الى مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام أصحاب هذه المشاريع لتمويل إنشاء وتوسيع وتجديد مختلف استثماراتهم.

حيث سنتناول في هذا المطلب كل من محددات الاختيار بين مصادر التمويل في الفرع الأول ومصادر تمويل المشاريع المقاولاتية في الفرع الثاني.

الفرع الأول: محددات الاختيار بين مصادر التمويل

عندما تقرر المنشأة نوعية الأصول التي ترغب في اقتناءها أو المشاريع التي تهدف الى انجازها، فإنها تقيم مختلف مصادر التمويل المحتملة في ضوء الاعتبارات التالية:

1- **الملائمة بين المصدر وطبيعة الاستخدام:** القاعدة المعمول بها هي أن مصادر التمويل طويلة الأجل تستخدم لتمويل الموجودات الثابتة لأنها تعتبر طويلة الأجل، ومصادر التمويل قصيرة الأجل تكون

[1] رابح خوني، **ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مذكرة ماجستير في علون التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2003،ص658.

ملائمة للاستخدامات قصيرة الأجل (الأصول المتداولة)، تسمح بتحويلها بعد فترة قصيرة الى سيولة نقدية نستطيع منها تسديد المصادر قصيرة الأجل.

2- **الخطر أو المخاطرة:** ينظر للخطر في مجال العوامل المحددة للتمويل من منظورين هما:

أ- **خطر التشغيل:** يرتبط بطبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة، وعندما يكون هذا النشاط ذو مخاطرة عالية تنصح المؤسسات بعدم اللجوء الى الاقتراض، وإنما الاعتماد على أموالها الذاتية لأن المؤسسة لن تستطيع الوفاء بالتزامات الدين من فوائد وغيرها إذا تعرضت الى عدم انتظام نشاطها التشغيلي.

ب- **خطر التمويل:** يرتبط بطبيعة النشاط الذي تمارسه وينتج عن زيادة الاعتماد على الاقتراض في تحويل عمليات المؤسسة، ومثل هذا الاعتماد المتزايد يؤدي الى زيادة أعباء الدين، وقد يعرض المؤسسة للفشل في حالة عجزها عن خدمة الدين، وبالتالي فان المشروع المقاولاتي عندما يفشل يكون أصحاب المشروع آخر من يستوفي حقه.

3- **المرونة:** وتعني المرونة قدرة المؤسسة على زيادة أو تخفيض الأموال المقترضة تبعا للتغيرات الرئيسية في الحاجة الى الأموال.

4- **التوقيت:** إن عملية التوقيت في الحصول على الأموال تعتبر نقطة في غاية الأهمية، لأن عملية التوقيت الجيد في الحصول على الأموال تقلل تكلفة الحصول عليها، وبأفضل شروط ولكن في بعض الأحيان تلجأ المؤسسة الى التوقيت غير المناسب لحاجتها للأموال.

5- **الظروف الاقتصادية:** في حالة توسع المشروعات تلجأ الى الاقتراض لتمويل عملياتها.

6- **حجم المؤسسة:** عادة المؤسسة ذات الحجم الكبير تلجأ الى تمويل مصدر كبير.

الفرع الثاني: مصادر تمويل المشاريع المقاولاتية

إن الهيكل المالي للمشاريع المقاولاتية هو عبارة عن انعكاس لتأثير مجموعة من العوامل المرتبطة بطبيعة النظام المالي بالإضافة الى تفضيلات المسيرين لمصادر التمويل المتاحة للحصول على الأموال بالكمية والوقت المناسبين، والتي تقوم على أساس ترتيب مصادر التمويل حسب الأفضلية، حيث يحاول المدير المالي استخدام الموارد المالية الداخلية والأموال المتحصل عليها من طرف الأصدقاء والأقارب قبل اللجوء الى الاقتراض بمختلف صيغه، إما في إطاره الغير رسمي أو الإطار الرسمي، كالقروض المصرفية، الائتمان التجاري والتمويل الايجاري، السحب على المكشوف وعقود تحويل الفاتورة، بالإضافة الى الاعتماد على مساهمات بعض المؤسسات المالية المتخصصة كمؤسسات رأسمال المخاطر والمؤسسات الحكومية التي تحاول توفير الموارد المالية للمقاولات بالاعتماد على مختلف التقنيات والآليات المعدة لهذا الغرض .

1- مصادر تمويل المشاريع المقاولاتية حسب مراحل النمو:

إن دراستنا لمراحل نمو المشاريع المقاولاتية تعتبر من بين الحلول التي يمكن الاعتماد عليها مبدئيا في تشخيص مشكلها التمويلي، وفي أية مرحلة من مراحل حياتها تعاني من هذا العائق، حيث يمكن تقسيم مراحل نمو المشروع المقاولاتي الى خمسة مراحل، نحاول من خلالها تحديد مصادر التمويل المتاحة في كل مرحلة من مراحل نموه.

أ- مرحلة الإنشاء:

حيث أنه في هذه المرحلة يتم تحديد طبيعة نشاط المؤسسة وكيفية عملها وما هي الخدمات أو المنتجات التي ستقدمها، بالاعتماد على أربعة خطوات أساسية وهي وضع فكرة المشروع والبحث ودراسة الجدوى ثم وضع النموذج الأولي للمشروع.

ونظرا لأن معظم المشاريع في هذه المرحلة هي عبارة عن استثمارات غير مادية أي تتعلق بالبحث والدراسة، فان رقم الأعمال يكون منعدم وبالتالي فالتدفقات النقدية تكون سالبة، مما يعني أن المشروع في هذه المرحلة يمتاز بارتفاع التكاليف وانخفاض العوائد وبالتالي ارتفاع نسبة المخاطرة.

ونظرا لارتفاع درجة المخاطرة في هذه المرحلة من دورة حياة المقاولات والتي تمتاز فيها بارتفاع معدل الفشل، فان عدد قليل من هذه المؤسسات يمكنها الاستمرارية وتخطي المرحلة بنجاح.

وبسبب هذه الوضعية يجد حاملي المشاريع المقاولاتية صعوبات في الحصول على السيولة اللازمة لتلبية الاحتياجات الاستثمارية، وهذا راجع لعدم توفرهم على مصادر تمويل طويلة الأجل قابلة لتحمل درجة المخاطرة المرتفعة بها مقابل عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية إن تمكن المشروع من تجاوز هذه المرحلة بنجاح.

مما يضطر العديد من حاملي المشاريع المقاولاتية للاعتماد على مصادر تمويل شخصية والتي تتمثل في رأسمالها الخاص أو بعض المساهمات من الأصدقاء والعائلة، والتي تمتاز على العموم بصغر حجمها وصعوبة توفيرها في الوقت الملائم، ولهذا فان المشكل التمويلي يبرز بشدة في هذه المرحلة من نمو المشروع المقاولاتي.[1]

ب- مرحلة الانطلاق:

بعد إنشاء المشروع يتم الانطلاق أو بداية العملية الإنتاجية والتسويقية للمنتوج وهذا من خلال توفير كميات محدودة من السلع، بهدف محاولة التعريف بالخدمات والمنتجات التي توفرها المؤسسة معتمدة على مختلف الطرق الاشهارية المستخدمة.

في هذه المرحلة حجم التكاليف يرتفع بالتدريج مقابل تدفقات نقدية سالبة إجمالا، مما يبقي على معدل مخاطرة مرتفعا في مثل هذه الاستثمارات، وهو الأمر الذي يجعل من صاحب المشروع يعتمد على أمواله الخاصة في تمويل الاحتياجات. ولكن على خلاف المرحلة الأولى فان في هذه المرحلة ونتيجة لبدأ عملية التشغيل تظهر الحاجة لتوفير مصادر تمويل قصيرة الأجل والمتمثلة في:

- **الائتمان التجاري:** يعرف الائتمان التجاري بأنه مصدر من مصادر التمويل قصيرة الأجل وهو يمثل قيمة المشتريات الآجلة للبضاعة والموارد الأولية التي تتحصل عليها المؤسسة من الموردين وبالتالي فالائتمان التجاري يعتبر تلقائي لأنه يرتبط بالتغير في حجم المشتريات ورغم ذلك يكون التمويل عن طريق الائتمان التجاري مكلفا جدا بالنسبة للمؤسسة المقترحة إذا لم تسدد قيمة المشتريات في الآجال المحددة وهذا ما يسيء لسمعتها في السوق.[2]

- **الائتمان المصرفي:** تعتبر البنوك التجارية بطبيعتها مؤسسات مالية مانحة للقروض قصيرة الأجل التي يحتاجها المستثمرون لتمويل عملياتهم التشغيلية، وبما أن البنوك التجارية يقتصر دورها غالبا على تقديم الأموال للعمليات الجارية فهي بالمقابل تبتعد ما أمكنها ذلك على منح القروض طويلة الأجل، إلا أن هناك

[1] معيزة مسعود أمير و بن مويزة أحمد، **رأسمال المخاطر كتقنية للرفع من القدرات التمويلية للمشاريع المقاولاتية المبتكرة**، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد05، العدد02، ديسمبر2020،ص ص 86-87.

[2] لبحيري نصيرة لمياء بوعروج، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، ورقة بحث مقدمة الى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20أوت سكيكدة، يومي 13-14 أفريل 2008،ص51.

بنوك أخرى متخصصة في هذا المجال مثل البنوك الصناعية والعقارية، الزراعية ومؤسسات أخرى قادرة على تقديم القروض طويلة الأجل، مثل مؤسسات الضمان الاجتماعي، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد.

ويعتبر الائتمان المصرفي من مصادر التمويل المهمة التي قد يلجأ إليها العديد من منشآت الأعمال، وهذا الائتمان لا يتم بشكل تلقائي وإنما يخضع للتفاوض بين المنشأة والمصرف. فعندما تحتاج منشآت الأعمال الى أموال لفترات قصيرة ولا يمكن توفيرها عن طريق الائتمان التجاري أو عن طريق الأرباح المحتجزة فإنها تلجأ الى الائتمان المصرفي.[1]

إن ظهور الحاجة إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل لحاملي المشاريع المقاولاتية جاء بهدف تلبية احتياجات دورة الاستغلال، والتي لا يمكن تغطيتها باستخدام الأموال الخاصة لصاحب المشروع حيث أنها لا تكفي حتى لتغطية الأصول الثابتة.

وفي ظل ارتفاع احتمال فشل المشروع في مثل هذه المرحلة، يصبح من الصعب الحصول على التمويل من المصادر الخارجية التقليدية، مما يجعل من المشكل التمويلي العائق الأساسي لتطوير المقاولات في هذه المرحلة من دورة حياتها.

ج- مرحلة النمو:

في هذه المرحلة تصبح الوضعية المالية للمؤسسة في تحسن مستمر، حيث أن تدفقاتها النقدية تكون ايجابية بسبب تحقيقها لمستويات رقم أعمال مرتفعة نتيجة لزيادة حجم المبيعات.

ولكن في هذه المرحلة يجب على المؤسسة مسايرة التطورات الحاصلة على مستوى السوق من خلال التغيير في طرق الإنتاج أو تطوير سياساتها التجارية والتسويقية، بهدف ضمان استمراريتها ومكانتها بين مختلف المؤسسات المنافسة، مما يضطرها للاعتماد مرة أخرى على مصادر تمويل خارجية طويلة وقصيرة الأجل لتوفير السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية في هذه المرحلة.

ونظرا للاستقرار النسبي الذي تمتاز به المؤسسة وارتفاع مردوديتها من خلال زيادة المبيعات وتحقيق نتائج ايجابية، فان درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة، مما يسمح للمؤسسة الحصول على التمويل الخارجي من المصادر التقليدية مثل القروض البنكية.[2]

ولهذا فان مشكل التمويل في هذه المرحلة يكون أقل حدة بالنسبة للمشاريع المقاولاتية، نظرا لتوفرها على مصادر تمويل مختلفة.

د- مرحلة النضج:

في هذه المرحلة ونظرا لاستقرار مستوى المبيعات تلجأ المؤسسة إلى الوضعية الدفاعية لحماية حصتها على مستوى السوق والتركيز أكثر على تلبية الحجم المطلوب من منتجاتها دون اللجوء إلى تطويرها، ولكن بخلاف مرحلة النمو الأولى فان هذه المرحلة لا تشكل أي عائق تمويلي بالنسبة لمالكي المقاولات، بالنظر إلى ارتفاع مردوديتها وكذلك امتلاكها لحلول محاسبية يمكن اللجوء إليها لتمويل احتياجاتها لهذه المرحلة، كالاعتماد على الأرباح المحتجزة وأقساط الاهتلاك.

[1] عدنان تاية النعيمي وآخرون، **الإدارة المالية : النظرية والتطبيق**، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان-الأردن، الطبعة الرابعة، 2011، ص353.

- **الأرباح المحتجزة:** يقصد بها الأرباح التي لا تقوم المؤسسة بتوزيعها على المساهمين وذلك لتقوية مركزها المالي ومساعدتها على النمو والتطور، كما تعتبر الأرباح المحتجزة صمام أمان بالنسبة للمؤسسة تستطيع الرجوع إليه في حالة تعرضها لأي طارئ.

- **الاهتلاكات:** يعرف الاهتلاك على أنه طريقة لتجديد الاستثمارات أي أن الهدف من حساب الاهتلاك هو ضمان تجديد الاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي كما يعرف على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة التي تتعرض لها الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع الزمن.

- **المؤونات:** تعرف المؤونة على أنها انخفاض من نتيجة الدورة المالية والمخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول، كما تعرف على أنها الانخفاض الغير عادي في قيمة الأصول وعلى المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض.[1]

وعلى العموم من خلال تطرقنا لمراحل نمو المشاريع المقاولاتية يمكن أن نستنتج أن العراقيل التمويلية التي تعاني منها مرتبطة بدورة حياتها، فكلما توجهنا إلى مرحلة متقدمة من مراحل نموها كلما انخفضت حدة هذه العراقيل بسبب توفرها على مصادر تمويل مختلفة، وكلما كانت المؤسسة في المراحل الأولى من نشأتها كلما زادت حدة المشكل التمويلي، نظرا لنقص مصادر التمويل خاصة الخارجية منها بسبب ضعف مردوديتها وبالتالي ارتفاع مستوى المخاطرة الاقتصادية فيها بالأخص في مرحلتي الإنشاء والانطلاق.

2- مصادر تمويل المشاريع المقاولاتية حسب قدرتها التنموية والابتكارية:

من خلال بعض الدراسات الاقتصادية والمتعلقة بالبحث في مصادر تمويل المشاريع المقاولاتية، تم تقسيم هذه الأخيرة الى أربعة أصناف حسب قدرتها التنموية والابتكارية الى المؤسسات الفتية، المؤسسات صغيرة الحجم الناضجة، المؤسسات في توسع، المؤسسات المبتكرة.

أ- المؤسسات الفتية: (les jeunes entreprises)

وهي المؤسسة التي يقل عمرها عن 5 سنوات من بداية نشاطها، حيث أن قلة تجربتها لا تسمح لها بالحصول على التمويل الكافي من مصادر التمويل الخارجية المختلفة، فهذا النوع من المؤسسات يتطلب مصادر تمويل مختلفة وبأقل التكاليف، نظرا لضعف مردوديتها الاقتصادية وعدم تحكمها في مختلف تقنيات الإنتاج، مما يستلزم توفر المناخ الملائم لدعمها من خلال تمكينها من الحصول على السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية.

ب- مؤسسات في مرحلة توسع: (les entreprises en expansions)

وهي المؤسسة التي تحقق معدلات نمو جد مرتفعة فيما يخص رقم الأعمال وعدد العمال مقارنة بالأصناف الأخرى، فبالنسبة لهذا النوع من المقاولات تكون في حاجة مستمرة إلى مصادر تمويل مختلفة نظرا لارتفاع احتياجاتها التمويلية سواء كانت استثمارية أو إنتاجية، والتي يحتمل أن تفوق قدرتها الذاتية، ولكن باعتبار أن هذا النوع من المؤسسات يعتمد على رفع معدلات النمو من خلال التوسع والتنويع في الاستثمارات ذات المخاطرة الاقتصادية الأكبر، ونتيجة لعدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية لهذه المشاريع، فإنها تكون بحاجة إلى تمويل من خلال مصادر خارجية قادرة على تحمل مستويات مخاطرة كبيرة.

[1] فراجي بلحاج، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بالجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011، ص123.

وفي ظل حالة عدم التأكد من العوائد المستقبلية فان التمويل من المصادر التقليدية يصبح غير ممكن، نظرا لصعوبة تحديد درجة عدم التأكد في مثل هذه المشروعات، مما يجعل المشكل التمويلي للمقاولات التي هي في توسع يبرز بشدة نتيجة لنقص مصادر التمويل القابلة لتحمل معدلات المخاطرة الكبيرة.

ج- المؤسسات الصغيرة الناضجة: (les petites entreprises matures)

وهي المؤسسات التي تفوق فترة نشاطها 20 سنة، فعكس ما هو الحال بالنسبة للأصناف الأخرى من المقاولات فان هذه المجموعة من المؤسسات لا تعتبر أن المشكل التمويلي هو العائق الأساسي لاستمراريتها، حيث يفسر هذا الاختلاف بنقص متطلباتها التمويلية خاصة تلك المتعلقة بالاحتياجات الاستثمارية، نظرا لاستقرارها وعدم حاجتها لاستثمارات توسعية جديدة.

كما أن المؤسسات ونظرا لطول فترة نشاطها فإنها تمتلك القدرة الأكبر على الاستمرارية بسبب سيطرتها على تقنيات الإنتاج، مما يسمح لها بتحقيق عوائد مرتفعة وبأقل مخاطرة، وهو الأمر الذي يجعلها تحوز على اهتمام المؤسسات المالية، مما يتيح إمكانية الحصول على التمويل الملائم من مختلف المصادر بدون أي عراقيل.[1]

د- المؤسسات المبتكرة: (les entreprises innovantes)

حيث عرفتها الشبكة الأوروبية للبحوث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها المؤسسة التي توجه أكثر من 7.5% من مصاريف المستخدمين إلى التكوين والبحث. وعند التطرق الى تمويل المشروعات ذات الابتكارات الجديدة يطرح هنا مشكل رئيسي يتمثل في صعوبة تقدير العوائد الاقتصادية المستقبلية من هذه الاستثمارات وما مدى قدرتها على فرض مكانتها على مستوى السوق. ولهذا فتمويل الابتكارات يتطلب مؤسسات مالية ذات كفاءة عالية، أي قادرة على تحديد مستوى المخاطر الاقتصادية بأكثر دقة، للأسباب التالية: عدم التأكد من العوائد المستقبلية، فالمؤسسة المالية التقليدية والمتمثلة عادة في البنوك لها خبرة في التقدير النظري للمخاطر بالاعتماد على مجموعة من العمليات الحسابية ولكن يبقى الإشكال في عدم قدرتها على حساب أو تحديد مستوى عدم التأكد من تحقيق العوائد في مثل هذه المشاريع المبتكرة والتي تتطلب الكثير من الخبرة والمهارة والمتابعة، مما يجعل المؤسسات المالية التقليدية تتجنب تمويليها.

الانخفاض المفاجئ للعوائد المتوقعة في مثل هذه المقاولات مقارنة بما سيتحمله صاحب رأس المال من مخاطرة، بسبب صعوبة الحفاظ على براءات الاختراع أو الابتكار الجديدة، الأمر الذي سيؤدي الى ظهور منتجات مقلدة من طرف المنافسين مما يجعل المؤسسة المبتكرة تخسر جزء معتبر من عوائدها المتوقعة لصالح منافسيها.[2]

ومن خلال ما سبق نلاحظ أن المشكل التمويلي للمشاريع المقاولاتية يأخذ بعدين أساسيين، حسب مراحل نمو المشروع وحسب قدرتها التنموية والابتكارية. حيث نجد أن أغلبية الحالات التي تكون عليها المشاريع المقاولاتية خاصة المبتكرة منها، تعاني من العراقيل التمويلية التي تحد من قدرتها في الحصول على السيولة من مختلف مصادر التمويل، والتي ترجع للأسباب التالية:

- عدم توفرها على الضمانات الكافية للحصول على القروض؛
- محدودية التمويل الذاتي بسبب ارتفاع احتياجاتها الاستثمارية؛
- ارتفاع معدل الفشل؛

[1] معيزة مسعود أمير وبن مويزة أحمد، مرجع سبق ذكره، ص89.
[2] معيزة مسعود أمير وبن مويزة أحمد، مرجع سبق ذكره، ص90.

- عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية؛
- نقص المعلومات لدى المؤسسات المالية ما يزيد من صعوبة تقدير مستوى المخاطرة؛
- صغر حجم القروض البنكية وارتفاع معدلات الفائدة؛
- عدم توفرها على التمويل طويل الأجل لتمويل احتياجاتها الاستثمارية.

3- الصيغ التمويلية الحديثة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة:

توجد أمام المقاولات الصغيرة والمتوسطة عدة مصادر تمويل تحصل من خلالها على التمويل وسنتعرض فيما يلي الى أهم هذه المصادر:

1.3- تسهيلات الصندوق: هي قروض عرضية لمواجهة صعوبات السيولة المؤقتة التي تعترض المؤسسة بسبب الاختلال البسيط بين الإيرادات والنفقات الناتج عن وصول مواعيد استحقاق الفواتير المسحوبة على المؤسسة، ويسمح البنك في هذه الحالة للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن لفترة محددة عادة ما تكون عدة أيام عند نهاية الشهر، للقيام بتسديد ما عليها من التزامات عاجلة(تسديد الفواتير، دفع الأجور،...الخ).[1]

2.3- السحب على المكشوف: يقصد بالسحب على المكشوف أن يسمح البنك للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن، على أن يفرض البنك فائدة تتناسب والفترة التي تم خلالها سحب مبلغ يزيد عن الرصيد الدائن للمؤسسة ويتوقف البنك عن حساب الفائدة بمجرد أن يعود الحساب إلى حالته الطبيعية.

3.3- قروض الموسم: إن أنشطة الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون غير منتظمة على طول دورة الاستغلال، حيث تكون دورة الإنتاج والبيع موسمية، وهنا تظهر مشكلة التمويل أو نقصه بسبب الفترة الفاصلة بين عمليتي الإنتاج والبيع أو التسويق وتحصيل قيمة المبيعات، لذا عمدت البنوك الى تقديم وتكييف نوع خاص من القروض لمثل هذه النشاطات، وهذه القروض تسمى بالقروض الموسمية، وهي تستعمل لمواجهة الاحتياجات الناجمة عن النشاط الموسمي، ونشير إلى أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط وإنما يمول جزء فقط منها.[2]

4.3- التمويل التأجيري: التمويل التأجيري هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

5.3- التمويل عن طريق رأسمال المخاطر: هو كل رأس مال يوظف على أنه تمويل لابتكار جديد، أو توسع مؤسسة من دون التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد، وهذا هو مصدر الخطر، وتكون هذه الصيغة في التمويل على شكل مشاركة، بمعنى أن صاحب رأس المال يصبح شريكا في المؤسسة.[3]

يقوم المستثمرين في رأسمال المخاطر بتمويل المشاريع المقاولاتية التي تحتوي على مالكين يمتازون برغبتهم الكبيرة على العمل المشترك في سبيل انجاز المشروع وتطويره وامتلاكهم لنظرة تسويقية واضحة، بالإضافة إلى ذلك فان أيضا المستثمرين في رأسمال المخاطر يتابعون تمويلهم للمشروع عن طريق

---

[1] مسعود بن جواد و حمزة طيوان، **خيارات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في الجزائر**، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، 2017، ص164.

[2] مسعود بن جواد و حمزة طيوان، مرجع سبق ذكره، ص164.

[3] Olivier Tores, **PME de Nouvelle approche, Economica**, 1998, p105

مساهمتهم في اتخاذ القرارات المالية للمؤسسة، إضافة إلى القدرة المطلقة في الحصول على كل المعلومات المطلوبة حول نشاط المؤسسة.

فالحصول على الأموال من مؤسسات رأسمال المخاطر غير متاح لكل المؤسسات، نظرا لارتفاع تكلفته مقارنة بمصادر تمويل أخرى، ولكن في نفس الوقت يعتبر مصدر مالي مهم بالنسبة للمشاريع المقاولاتية المبتكرة التي عادة ما تمتاز بتحقيقها لمعدلات نمو مرتفعة تمكنها من تغطية تكاليف التمويل من مؤسسات رأسمال المخاطر.

6.3- التمويل الجماعي: تعتبر منصات التمويل الجماعي من التطبيقات المعاصرة لتوفير مصادر تمويلية غير تقليدية للمشاريع المقاولاتية، لاسيما منها الأعمال الريادية الابتكارية التي تتمثل في المؤسسات الناشئة التي لا تزال في بداية نشاطها.

فالتمويل الجماعي يمثل ظاهرة جديدة تعطي الأفراد فرص تمويل مشاريعهم وأعمالهم عبر منصات الكترونية ومواقع الانترنت.[1]

فأصحاب الأفكار والمشاريع الريادية (أصحاب العجز) يتجهون إلى التمويل الجماعي من أجل الحصول على التمويل اللازم لمشاريعهم، من خلال طرح وعرض فكرتهم على مجموعة من الأشخاص (أصحاب الفائض- الممولين-) من خلال مواقع الكترونية على شبكة الانترنت والمتمثلة في منصات التمويل الجماعي وذلك خلال فترة زمنية محددة، فيقوم الأشخاص المعجبون بالفكرة المعروضة بتمويلها أو شراءها أو الاستثمار فيها أو التبرع لها، الى أن يتم جمع المبلغ المطلوب للبدء في عملية تنفيذ المشروع.

7.3- المستثمرون الملائكة: أو ما يعرف كذلك بملائكة الأعمال، وهم رجال أعمال أو أشخاص مهنيون لديهم ثروة كبيرة يقومون بتمويل المشاريع الناشئة من أموالهم الشخصية في المراحل الأولى من المشروع، حيث يقدمون رأس المال والخبرة لمساندة المشاريع الجديدة الواعدة. ويعترض هذه الشركات الناشئة العديد من المخاطر، حيث تتراوح نسبة احتمال فشلها بين 60 و80 في المائة دون أن يحصل صاحب المشروع أو المستثمرون الملائكة على أي عائد، وفي العديد من الحالات يفقدون كل أموالهم ومع هذا فان المشجع في هذا الأمر يكمن في أن واحدا من كل عشرة أو اثنين من كل عشرة من هذه الشركات لا يحقق فقط أرباحا تعادل ضعف أو ثلاثة أضعاف رأس المال الأصلي، بل ربما 10 أو 20 أو 30 ضعفا وقد يكون أكثر.

فمثلا يميل المستثمرون في أوروبا إلى العمل في مجموعات (مجموعات المستثمرين الملائكة) والتي بلغت في آخر إحصاء 474 مجموعة تتشكل منها شبكة المستثمرين الأوروبية (EBAN) إلى تقديم مبالغ ضئيلة نسبيا، لكنها في حالات استثنائية قد تصل إلى أكثر من خمسة ملايين أورو.[2]

4- إجراءات تمويل المشروع المقاولاتي من قبل البنك:

تعتبر البنوك من المصادر التي يتم عن طريقها الحصول الأموال اللازمة لتمويل المشروع المقاولاتي، ومن إجراءات تمويل المشروع المقاولاتي من قبل البنك نذكر:

- **الفحص الأولي لطلب القرض:** حيث يقوم البنك بدراسة الطلب لتحديد مدى صلاحيته المبدئية وفقا لسياسة الإقراض في البنك خاصة من حيث الغرض، الأجل وأسلوب السداد، كما يساعد هذه العملية لمعرفة شخصية

[1] شياد فيصل، **فرص بديلة للتمويل في العالم العربي التمويل الجماعي الإسلامي**، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد08، العدد01،ص239، 2019.

[2] حجاب عيسى و عيشاوي وهيبة، **دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية**، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة ، جامعة الوادي- الجزائر، المجلد 04، العدد 02، ديسمبر2019.

العميل من خلال لقاءه مع المسؤولين وقدراته على اتخاذ القرار المبدئي إما بالاستمرار أو الاعتذار مع توضيح الأسباب للعميل.

- **التحليل الائتماني للقروض:** حيث يتضمن تجميع المعلومات التي يتم الحصول عليها من المصادر المختلفة لمعرفة إمكانيات العميل الائتمانية السابقة للبنك، ومدى ملائمة رأس المال من خلال التحليل المالي بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية المختلفة والتي يمكن أن ينعكس أثرها على نشاط المؤسسة.

- **التفاوض مع المقترض:** حيث يتم تحديد مقدار القرض والغرض الذي سيستخدم فيه وكيفية صرفه وطريقة سداده والضمانات المطلوبة وسعر الفائدة ويتم الاتفاق على كل هذه العناصر من خلال عمليات التفاوض لتحقيق المصالح.

- **اتخاذ القرار:** ففي حالة قبول التعاقد يتم إعداد مذكرة لاقتراح الموافقة على طلب القرض والتي تتضمن بيانات المنشأة طالبة القرض، موقفها الضريبي، وصف الضمانات المقدمة، مؤشرات السيولة، الربحية، والنشاط الائتماني بشأن القرض، بناء على كل هذه المعلومات يتم الموافقة على منح القرض من السلطة الائتمانية المختصة.

- **صرف القرض:** يشترط لبدء استخدام القروض توقيع المقترض على اتفاقية القرض وكذلك تقديمه للضمانات المطلوبة واستفاء الالتزامات التي ينص عليه اتفاق القرض.

- **متابعة القرض والمقترض:** الهدف من هذه المتابعة هو الاطمئنان على حسن سيرة المنشأة وعدم حدوث أي تغيرات في مواعيد السداد المحددة، وقد تظهر من التصرفات من المقترض والتي تتطلب اتخاذ الإجراءات القانونية لمواجهتها وهذا للحفاظ على حقوق البنك.

- **تحصيل القرض:** يقوم البنك بتحصيل مستحقاته حسب النظام المتفق عليه وذلك إذا لم تقابله أي من الظروف السابقة عند المتابعة وهي الإجراءات القانونية أو تأجيل السداد أو تجديد القرض مرة أخرى.[1]

المبحث الثاني: آليات تمويل المشاريع المقاولاتية

من أصعب ما يواجه المقاول لتمويل مشروعه مصادر التمويل لأن البنوك أو المستثمرين لا يمكن أن يجازفوا بأموالهم بتمويل مشاريع بأكملها وهي لم تولد بعد لأنه يحمل في طياته مخاطرة كبيرة جدا أي أنها لم تعرف أسبقية تاريخية حتى يمكن الحكم على مدى نجاح أو فشل المشروع المراد تمويله. لهذا قامت الدولة الجزائرية بوضع عدة سياسات وضوابط لمواجهة هذه الإشكالية من بينها وضع هيئات الدعم المرافقة ومنح تسهيلات للبنوك من أجل منح تمويل بضمانات حتى ولو كانت تتمثل هذه الأخيرة في المشاريع في حد ذاتها.

المطلب الأول: التمويل البنكي للمشاريع

يتمثل التمويل البنكي في منح القروض لأصحاب المشاريع لذا سنحاول هنا التطرق إلى التعرف على القروض البنكية وأنواعها.

تعتبر عملية الإقراض ظاهرة تاريخية حيث استمرت في التطور إلى غاية وقتنا الحاضر وأصبحت من ابرز الطرق لتغطية الاحتياجات المالية للمؤسسات والأفراد لهذا تلجا للبنوك من اجل تمويل مشاريعهم، والبنوك بدورها تضع تحت تصرفهم وسائل عديدة من الائتمان، حيث تجعله هذه العملية دائما، ورغم الضمانات التي يشترطها البنك عند منح القروض فان عملية منح القروض تبقى النشاط الرئيسي للبنك نظرا للعائد الذي يحققه. لذلك وجب علينا معرفة أهم التعاريف للقرض وعناصره وإلى مختلف أنواعه وأهميته:

[1] جمعون نوال، **دور التمويل في التنمية الاقتصادية**، مذكرة ماجستير، كلية علوم التسيير، جامعة الجزار2005، ص22.

الفرع الأول: تعريف القروض البنكية و عناصرها

تعتبر القروض مصدر من مصادر التمويل سواء للأفراد أو المؤسسات أو الدولة، ويتم اللجوء إليها عند عدم كفاية الموارد الضرورية للقيام بمختلف الأنشطة. ومنه من خلال هذا الفرع سنتطرق إلى تعريف القروض ومختلف أنواعها و أهميتها.

أولا: تعريف القروض البنكية:

هناك عدة تعاريف للقروض البنكية نذكر منها ما يلي:

1- يعرف القرض على أنه: "عملية مالية يضع من خلالها المقرض "الدائن" مبلغ مالي تحت تصرف المقترض "المدين" بموجب عقد يتضمن كل من المدة معدل الفائدة، الضمانات، طريقة التسديد".[1]
2- ويعرف أيضا: "هو وضع تحت تصرف الغير رأسمال مع التزام باسترداده إما رأس ماله نفسه أو ما يعادله، ويعرف كذلك على أنه منح البنك الثقة أو إعطاء حرية التصرف في المال حقيقي مقابل الوعد بالتسديد لذلك المال."[2]
3- ويعرف كذلك: "على انه علاقة اقتصادية قانونية يمنح لاستخدامه في فترة زمنية معينة مقابل التعهد بتسديد قيمته في وقت لاحق مع دفع فائدة نظير ذلك."[3]

من خلال هذه التعريفات يتضح أن القروض هي تلك الخدمات المقدمة للعملاء التي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال و فوائدها والعملات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة، أو على أقساط في تواريخ محددة، ويتم تدعيم هذه العلاقة بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفي البنك لاسترداد أمواله في حال توقف العميل عن السداد بدون أي خسائر.

ثانيا: عناصر القروض البنكية

ترتبط العملية الإقراضية بمجموعة من العناصر بحيث تأقلمه على الشكل الذي يخدم المصالح البنكية من جهة، والشخص الطالب للقرض من جهة أخرى و يمكن تلخيصها كالتالي:[4]

1- **عنصر الثقة:** وهي الثقة التي يمنحها الدائن للمدين.

2- **عنصر الزمن:** هناك فاصل زمني يمنح القرض ووقت استرجاعه وقد تكون هذه المدة قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل.

3- **مبلغ القرض:** ويرتبط بحجم الموارد القابلة للتوظيف لدى البنك ملائمة العميل و قدرته على السداد.

4- **المقابل:** وهو العائد الذي يحصل عليه البنك و يتمثل في سعر الفائدة والعمولات.

5- **الضمانات:** وهي التي تمكن البنك من استرداد أمواله في حالة ما إذا توقف العميل عن السداد.

ثالثا: أنواع القروض البنكية

[1] حلوش كمال، **"تمويل الاستثمارات"علوم الاقتصادية**، ديوان المطبوعات الجامعية، جامعة تلمسان، 2009، ص 32.
[2] شاكر القزويني، **"محاضرات في اقتصاد البنوك" ديوان المطبوعات الجامعية**، الطبعة الثانية، الجزائر، 1992، ص 90.
[3] حسن سمير عشيش، **التحليل الائتماني**، مكتبة المجتمع العربي، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص، 59.
[4] طلعت أسعد عبد الحميد، **الإدارة الفعالة خدمة البنوك الشاملة**، مصر، 1998، ص 128.

تنوعت القروض الممنوحة من قبل البنوك و المؤسسات المالية الأخرى وذلك بسبب تعدد وتنوع حاجات الناس ورغباتهم وتعدد الأنشطة الاقتصادية واتساع حجمها حيث أصبحت القروض تحوي العديد من الأنواع والتقسيمات ذلك على حسب الأغراض المختلفة. ويمكن تصنيف القروض إلى نوعين أساسيين وهما القروض الموجهة لنشاطات الاستثمار والقروض الموجهة لنشاطات الاستغلال.

3 -1:القروض الموجهة لنشاطات الاستثمار:

القروض الموجهة لنشاطات الاستثمار نوعان: قروض متوسطة و طويلة الأجل، إذ يرتبط كل منهما بطبيعة الاستثمار.

3-1-1: قروض متوسطة الأجل: توجه هذه القروض لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها 07 سنوات مثل: المعدات والأدوات، وسائل النقل وتجهيزات الإنتاج وغيرها وهي نوعان:

أ- القروض القابلة للتعبئة: يعني أن البنك المقرض يمكنه إعادة خصم هذه القروض لدى المؤسسة المالية الأخرى أو البنك المركزي دون انتظار أجل استحقاق القرض الذي منحه.

ب.القروض غير قابلة للتعبئة: يعني أن البنك لا يمكنه إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى فالبنك المركزي إذن فهو مجبر على انتظار سداد المقترض لهذا القرض.

3-1-2: القروض طويلة الأجل: توجد هذه القروض لتمويل الاستثمارات التي تفوق غالبا 07 سنوات، ويمكن أن يمتد أحيانا إلى غاية 20 سنة مثل: الحصول على العقارات (المباني، والأراضي،.....).[1]

3-2: القروض الموجهة لنشاطات الاستغلال:

القروض الموجهة لنشاطات الاستغلال هي كل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في فترة قصيرة والتي لا تتعدى 12 شهرا، (خلال سنة الاستغلال)، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج ومن أمثلتها: التموين، التخزين، الإنتاج، التوزيع، ومن المحصول، ويمكننا بصفة إجمالية أن نصنف هذه القروض إلى صنفين هما:

3-2-1: القروض العامة أو قروض الخزينة أو قروض عن طريق الصندوق: سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية وليست موجهة لتمويل أصل عيني، وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض فيما يلي:

أ - المكشوف: هو عبارة عن قرض بنكي يمنحه عادة البنك إلى عملائه الدائنين الموثق فيهم أي من لديهم وضعية مالية جيدة ومدى قدرتهم في تسيير القروض للتقليل من عناصر عدم التسديد ومدة هذا القرض تمتد من 15 يوما إلى سنة كاملة.

ب – قروض الموسم: هي فرع خاص من القروض البنكية، و تنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، ومما تجدر الإشارة إليه أن البنك لا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط، وإنما يقوم فقط بتمويل جزء من هذه التكاليف ويمنح لمدة تمتد إلى غاية 09 أشهر.

ج - قروض الربط: هي عبارة عن قروض تمنح للزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد و لكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية.

[1] طاهر لطرش، **التقنيات البنكية**، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص ص57-60.

2-2-3: القروض الخاصة: هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة و إنما توجه لتمويل أصل معين من هذه الأصول وهناك ثلاث أنواع من القروض الخاصة تتمثل في:

أ- **تسبيقات على البضائع:** هي عبارة عن قرض يقدم الى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول على ذلك مقابل بضائع كضمان للمقرض وينبغي على البنك أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة و طبيعتها و مواصفاتها ومبالغها وكل ما يتعلق بها من خصائص مرتبطة بها.

ب- **تسبيقات على الصفقات العمومية:** وهي عبارة عن اتفاقيات للشراء أو تنفيذ الأشغال لصالح السلطات العمومية ونظرا لطبيعة الأعمال التي تقوم بها السلطات العمومية و خاصة من أهمية المشاريع وحجمها وطرق الدفع التي تعتبر ثقيلة نسبيا حيث يجد المقاول نفسه في حاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لهذه السلطات ولذلك يضطر إلى اللجوء للبنك للحصول على هذه الأموال من أجل تمويل إنجازه للأشغال ويمكن للبنوك أن تمنح نوعين من القروض لتمويل صفقات عمومية وهي إما إعطاء كفالات لصالح المقاولين أو منح قروض فعلية.

ت- **القرض بالالتزام:** إن القرض بالالتزام أو بالتوقيع لا يتجسد في إعطاء الأموال الدقيقة من طرف البنك إلى الزبون وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدم ثقته فقط ويكون مضطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز الزبون على الوفاء بالتزاماته وفي مثل هذا النوع من القروض يمكن التمييز بين ثلاث أشكال رئيسية و هي:

- **الضمان الاحتياطي:** هو التزام يمنحه الشخص يكون بنكا يضمن بموجبه تنفيذ الالتزامات التي قبل بها أحد مديني الأوراق التجارية إذا فهو تعهد لضمان القروض الناجمة عن خصم الأوراق التجارية.
- **الكفالة:** هي التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه تسديد الدين الموجود على عاتق المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته إذ تحدد فيه مدة مبلغ الكفالة ويستفيد الزبون منها في علاقته مع الجمارك وإدارة الضرائب وفي حالة النشاطات الخاصة بصفقات عمومية.

د- **القروض المقدمة للأفراد:** هي ذات طابع شخصي هدفها تمويل نشاطات الاستهلاك خاصة بالأفراد ومن بينها بطاقات القرض التي تستعمل في تسديد المشتريات الشخصية للأفراد دون استعمال النقود، القروض الشخصية المقدمة لذوي الدخول الثابتة إذ يتناسب مبلغها مع الدخل الشهري للمستفيد.

ذ- **ثمن القرض:** عندما يقوم البنك بمنح القرض فانه يتقاضى مقابل ذلك أجرا يتمثل في الفائدة فالبنك يتخلى عن السيولة الآنية لفائدة زبائنه وينتظر منهم الالتزام بإعادتها في تاريخ لاحق ومعدل الفائدة هو ثمن الانتظار.[1]

الفرع الثاني: أهداف وأهمية القروض البنكية

تقوم البنوك بعدة وظائف مختلفة من أهمها وظيفة الإقراض ذلك للدور الكبير الذي تلعبه حيث تتمتع هذه الأجهزة بأهمية بالغة، ولذا يتوجب على إدارة الإقراض تحديد الأهداف الذي ترجو إلى تحقيقها في المستقبل، وهذا ما سوف نوضحه في هذا الفرع.

أولا: أهمية القروض البنكية

القروض البنكية تعمل على:[2]

[1] طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص60-69.
[2] رفقة المحجوب، **"المالية العامة"**، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع،الطبعة الأولى، مصر، 1997، ص 487.

1- زيادة القوى الشرائية التي تساعد على التوسع في استغلال الموارد الاقتصادية وتحسين المعيشة.

2- زيادة الكفاءة في استخدام الموارد.

3- تسهيل تراكم رؤوس الأموال.

4- تخفيض الاستثمار الخاص عن طريق رفع أسعار الفائدة.

5- إنشاء مصانع جديدة تزيد من حجم الإنتاج في الدولة أي زيادة في الدخل القومي.

6- محاربة البطالة بخلق فرص عمل جديدة وذلك بدعم الاستثمار.

7- تمويل حاجة الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات.

8- تمكن القروض من القضاء على القوى التضخمية.

9- تسمح القروض باستعمال أفضل لرؤوس الأموال.

10- تسهيل المعاملات التي تقوم على أساس العقود والوعد بالوفاء وسد فراغ الخزينة.

11- مساعدة الوسطاء تجار التجزئة والجملة في الوصول إلى السلع وتخزينها ثم بيعها أي تسهيل في عملية، الإنتاج والتوزيع والاستهلاك.

وبشكل عام فان القروض البنكية تساهم في ازدهار النشاط الاقتصادي وتقدمه ورخاء المجتمع الذي تخدمه وهذا ما أدى بالدولة الجزائرية بالاعتماد عليه في تمويل المشاريع المقاولاتية وخاصة في تمويل المشاريع المقامة من طرف الشباب البطال ومرافقته ودفعهم لإنشاء وإنجاح هذه المؤسسات وتجسيد أفكارهم الخاصة بإنشاء المشاريع المقاولاتية على أرض الواقع.

ثانيا: أهداف القروض البنكية

تهدف سياسة الإقراض إلى تحقيق ما يلي:[1]

1- سلامة القروض التي يمنحها البنك.

2- تنمية نشاط البنك بصورة مستمرة وتحقيق عائد مرضي.

3- كفاية الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في مراحلها المختلفة.

ومما سبق نستنتج دور القروض البنكية والذي يتمثل في:

1- **وظيفة الإنتاج:** تستجوب احتياجات الإنتاج والاستثمار الإنتاجي في الاقتصاد وتوفير قدر كبير من رؤوس الأموال ونتيجة لصعوبات توفير هذا القدر من الادخار والاستثمارات الفردية فان اللجوء إلى المصارف والمؤسسات المالية لهدف الحصول على القروض أصبح أمرا طبيعيا وضروريا لأجل تمويل العمليات الإنتاجية والاستثمارية بمختلف أنواعها.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **"اقتصاديات النقود و البنوك"**، دار الجامعية"، مصر،2007، ص ص145-146.

2- **وظيفة التمويل الاستهلاكي:** المقصود بها حول المستهلكين على السلع الاستهلاكية الحاضرة بواسطة القروض المقدمة من البنوك، مما يساعد على توزيع الإنفاق الاستهلاكي عبر الزمن كما أن الائتمان الاستهلاكي، يساهم في زيادة رقعة السوق وزيادة حجم الإنتاج والاستثمار.

3- **وظيفة تسوية المبادلات:** تظهر أهمية قيام القروض بوظيفة تسوية المبادلات وإبراء الذمم من خلال مكونات عرض النقود وكمية وسائل الدفع في المجتمع فزيادة الأهمية النسبية لنقود الودائع من إجمالي مكونات عرض النقد. إن معظم المعاملات في تسوية المبادلات السلعية والخدماتية يتم بواسطة الشيكات كوسيلة للدفع ووسيط للتبادل مع اعتماد اقل على النقود الحاضرة في القيام بهذه المهمة وهذا ناشئ عن تقدم العادات المصرفية في المجتمع.

المطلب الثاني: هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر

تعتبر هيئات الدعم والمرافقة من أهم الآليات الجديدة المبتكرة لدعم المشاريع الاستثمارية حيث تسعى للتخفيف من التعقيدات مما يضمن إنشاء مشاريع في ظروف جيدة وزيادة نسب نجاحها.

ان هيئات المرافقة والدعم هي عبارة عن هيئات متخصصة، تقوم بالنصح والتكوين والتمويل وتعليم أصحاب المشاريع مهارات التسيير، التي تمكنهم من تجاوز العراقيل التي تواجههم في مراحل إنشاء مؤسساتهم.

ويقول (Olivier culliere) إن نشاط هيئات الدعم والمرافقة يقوم على التقريب بين مجموع الفاعلين في عملية إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة من الهيئات القانونية، المنظمات الاستشارية، الجماعات المحلية، الوكالات العامة والخاصة، الجمعيات المهنية، المجالس المختلفة، البنوك، مؤسسات التأمين، الضرائب، مؤسسات رأس المال المخاطر... وغيرها.[1]

ونتيجة للضرورة الملحة لتطوير قطاع المؤسسات المصغرة وتشجيع الاستثمارات والنهوض بالقطاعات الاقتصادية قامت الدولة الجزائرية بإنشاء العديد من الهيئات الداعمة من أجل مساعدة الشباب البطال بممارسة أنشطتهم الخاصة وأوكلت لها مهمة مرافقة المؤسسات، والنهوض بها من جانب الإنشاء والتطوير، لتمكنها من كسب أسس متينة من شأنها دعم إنشاء مؤسسات جديدة، وضمان ديمومتها، وتطوير المؤسسات القديمة التي كانت موجودة سابقا.

تعتبر هيئات الدعم والمرافقة هي الوسيط التي تستعملها الدولة في تنفيذ سياساتها المتعلقة بدعم القطاع المقاولاتي، وهذا ترجم إلى إنشاء عدة مؤسسات من خلال العديد من الهيئات الخاصة بتمويل ومرافقة الشباب البطال ودفعهم لإنشاء وإنجاح هذه المؤسسات وتجسيد أفكارهم الخاصة بإنشاء المشاريع المقاولاتية على أرض الواقع، ولعل ابرز هذه الهيئات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، والصندوق الوطني للبطالة CNAC، الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE، الوكالة الوطنية في ترقية الاستثمار ALSPI (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI)، والهيئات المرافقة.

وتتمثل أهم هذه الهيئات في:

الفرع الأول: هيئات الدعم في الجزائر

تتمثل أهم هيئات دعم المقاولاتية في الجزائر في:

أولا: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE:

[1] هواري منصوري، بن عياد محمد سمير، بم مصطفى ليندا، **دور الهيئات المرافقة لتشغيل الشباب في المؤسسات الجامعية الجزائرية في الرفع من جودة المشاريع مع دراسة حالة دار المقاولاتية جامعة ادرار**، مجلة المشكاة في الاقتصاد التنمية والقانون، المجلد 05، العدد 10، 2019.

والتي تعرف بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ سابقا، والتي أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي 296/96 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996م، وقد وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل والمتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، ثم تحولت لتصبح تابعة لوزارة التشغيل والتضامن الوطني، وهي هيئة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشبابي من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة ومشاريع استثمارية، وتتمثل مهام الوكالة في النقاط الرئيسية التالية:[1]

- تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.
- تبليغ الشباب ذوي المشاريع الذين استفادت مشاريعهم من قروض البنوك والمؤسسات المالية بمختلف الإعانات والامتيازات التي تمنحها الوكالة.
- تسير تخصصات الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب، لاسيما منها الإعانات وتخفيض نسب الفوائد.
- القيام بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها ذوي المشاريع.
- تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع، كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم.
- تحدث بنكا للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا.
- تقدم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي وتعبئة القروض.

و شروط الاستفادة من إعانة هذه الوكالة تتمثل في:[2]

- أن يتراوح عمر الشاب أو الشباب ما بين 19 و 35 سنة، وعندما يحدث الاستثمار ثلاث (3) مناصب عمل دائمة على الأقل (بما في ذلك الشباب ذوي المشاريع الشركاء في المقاولة)، يمكن رفع سن مسير المقاولة المحدثة إلى 40 سنة كحد أقصى.
- أن يكون ذوي تأهيل مهني أو ذو ملكات معرفية معترف بها.
- أن يقدم مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق الحد الأدنى المحدد حسب قيمة المشروع المحدث.
- ألا يكون شاغلا وظيفة مأجورة وقت تقديم طلب الإعانة.
- كما تشترط الوكالة أيضا لكي تقدم دعمها أن لا يتجاوز مبلغ الاستثمار 10 مليون دينار جزائري وذلك بعد الإصلاحات للوكالة في سنة 2008.

أما صيغ التمويل وشروط التأهيل فإننا سوف نتطرق لها بالتفصيل في الفصل التطبيقي الثالث.

ثانيا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغرANGEM:

[1] www.ansej.org.com consulte le 14/03/2022 a 20 h.

[2] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 290/03 المؤرخ في 2003/09/06 يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع ومستواها، الجريدة الرسمية رقم 54 الصادرة في 2003/09/10، ص 10.

يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم وهذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل.

ظهر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا أنه لم يعرف – في صيغته السابقة – النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل إنضاج المشاريع ومتابعة إنجازها. وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر".[1]

وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر، تم إنشاء الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004. وهي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لمجمل نشاطاتها.[2]

أما مهام الوكالة فهي تتمثل في النقاط التالية:

- تسير جهاز القرض المصغر وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- تدعم المستفيدين وتقدم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ أنشطتهم.
- تمنح قروض بدون مكافأة.
- تبلغ المستفيدين أصحاب المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف الإعانات التي تمنح لهم.
- تضمن متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة.
- تقدم الاستشارة والمساعدة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر في مسار التركيب المالي ورصد القروض.[3]
- الحفاظ على العلاقة المستمرة مع البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص تمويل المشاريع، وتنفيذ مخطط التمويل ومتابعة تنفيذ واستغلال الديون المستحقة في الوقت المحدد.
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة فيما يخص تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل.
- تنظيم المعارض (معرض – بيع) جهوية ووطنية لمنتجات القرض المصغر.
- التكوين المستمر للموظفين المسؤولين بتسيير الجهاز.[4]

أما أهداف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر فهي:[1]

---

[1] www.angem.dz consulte le 15/03/2022 a 15 h

[2] المواد 01 و02 و03 من المرسوم التنفيذي رقم 14/01 المؤرخ في 2004/01/22 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 06 الصادرة في 2004/01/25، ص 08.

[3] المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 14/01 المؤرخ في 2004/01/22 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 06 الصادرة في 2004/01/25، ص ص08-09.

[4] www.angem.dz consulte le 15/03/2022 a 15 h.

- رفع الوعي بين سكان الريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الاقتصادية والثقافية، من السلع والخدمات، المولدة للمداخيل والعمالة.
- تنمية روح المقاولاتية، لتحل محل الإتكالية، وبالتالي تساعد على الإدماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص.
- دعم توجيه، ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم ومرحلة الاستغلال.
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM.
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل والمؤسسات الجد المصغرة.
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع.

وللحصول على القرض المصغر يجب توفر الشروط التالية:[2]

- بلوغ سن 18 سنة فما فوق.

- عدم امتلاك دخل أو مداخيل غير ثابتة وغير منتظمة.

- إثبات مقر الإقامة.

- التمتع بمهارة مهنية تتوافق مع النشاط المرغوب انجازه.

- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء نشاط ما.

- القدرة على دفع المساهمة الشخصية التي تقدر ب1% من التكلفة الإجمالية للنشاط.

- دفع الاشتراكات لصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

- الالتزام حسب جدول زمني محدد، بتسديد القرض للبنك، ومبلغ السلفية بدون فوائد للوكالة الوطنية، لتسيير القرض المصغر.

لذا تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على صيغتين في التمويل انطلاقا من سلفية صغيرة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز100.000 دج وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج موجهة لخلق نشاطات والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك وتسمح كل صيغة بحكم خصوصيتها بتمويل بعض الأنشطة وجلب اهتمام فئة معينة من المجتمع.[3]

جدول مختصر لنمطي التمويل:

الجدول رقم 01: نمط التمويل في وكالة القرض المصغر ANGEM

---

[1] نفس المكان.

[2] www.angem.dz consulte le 15/03/2022 a 15 h.

[3] المرسوم التنفيذي رقم 134/11 المؤرخ في 2011/03/22، الجريدة الرسمية العدد 19 الصادرة في 2011/03/27، ص ص08-09.

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
لا تتجاوز 100.000دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	%0	-	%100	-
لا تتجاوز 250.000دج	كل أصناف (شراء مواد أولية) على مستوى ولايات الجنوب	%0	-	%100	-
لا تتجاوز 1.000.000دج	كل الأصناف	%1	%70	%29	-

المصدر: المرسوم التنفيذي رقم 134/11 المؤرخ في 2011/03/22، الجريدة الرسمية العدد 19 الصادرة في 2011/03/27.

مع بعض الامتيازات الممنوحة من الوكالة إلى المستفيدين تتمثل في:

- الدعم، النصح، المتابعة التقنية والمرافقة، تضمنها الوكالة في إطار إنشاء أنشطتهم.
- يمنح قروض بدون فائدة كما هي موضحة في الجدول السابق.
- الاستفادة من تكوين مجاني في تسيير المؤسسات الصغيرة بالإضافة إلى ذلك بعد انطلاق نشاطهم، يمكن المشاركة في الصالونات عرض/بيع التي تنظمها الوكالة بشكل دائم، في جميع أنحاء الوطن.

ثالثا: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC:

يقوم الصندوق الوطني بتمويل ودعم المشاريع الاستثمارية والمؤسسات المصغرة باعتباره هيئة من هيئات الدعم وسنتطرق في هذا المطلب إلى مفهومه ومهامه.

تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 188/94 المؤرخ في 06 جويلية 1994، ويساهم الصندوق في نطاق مهامه وبالاتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية الشغل في تطوير وإحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه.[1]

أما فيما يخص مهام الصندوق فهي تتمثل فيما يلي:[2]

- التكفل بالدارسات التقنية الاقتصادية للمشروع.

- تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات للمحافظة على مناصب الشغل.

- إحداث الأعمال الجديدة لفائدة البطالين.

وأيضا:

- ضبط بطاقة للمنخرطين وتحصيل الاشتراكات المخصصة لتمويل أداءات التأمين عن البطاقة ورقابة تسريح العمال.

[1] WWW.CNAC.DZ CONSULTE LE 15/03/2022 A 16 H.

[2] المادة 05 من المرسوم التنفيذي 188/94، المؤرخ في 06 جويلية 1994، المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجريدة الرسمية العدد 44، الصادرة بتاريخ 7 جويلية 1994، ص 05.

- تسيير الأداءات المقدمة من قبل المنخرطين.
- مساعدة ودعم البطالين بالاتصال مع المصالح العمومية للتشغيل وإعادة إدماج المستفيدين منهم من أداءات التأمين عن البطالة.
- تأسيس صندوق للاحتياط حتى يمكنه من مواجهة التزاماته إزاء المستفيدين في جميع الظروف.
- الاتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية التشغيل من استحداث مناصب عمل لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم.

أما شروط الالتحاق بالجهاز فهي تتمثل في:[1]

- أن يبلغ صاحب المشروع من العمر مابين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة.
- يتمتع بالجنسية الجزائرية.
- لا يشتغل أي منصب مدفوع الأجر، أو يمارس نشاط لحسابه الخاص أثناء إيداع طلب الإعانة.
- مسجل لدى مصالح الوكالة الوطنية للتشغيل بصفة طالب عمل، أو مستفيد من نظام تعويض الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
- يتمتع بمؤهلات مهنية و/أو معارف أدائية ذات صلة بالنشاط المراد إنجازه.
- أن يكون قادرا على تجنيد مساهمة شخصية نقدية أو عينية في تركيبة المشروع المادية.
- لم يستفد من قبل من إعانة في إطار إحداث النشاط.

وأما البطالين ذوي المشاريع المصرحين باكتسابهم معارف وكفاءات خاصة بالنشاط المراد القيام به، والذين ليس بحوزتهم شهادات أو دليل لإثبات هذه المعرفة يتم توجيههم من طرف المصالح المرافقة إلى مراكز التكوين المتعاقدة مع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة لإثبات كفاءتهم، من تنظيم وتمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.[2]

أما فيما يخص آليات التمويل وصيغته في الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة فهي تعتمد على صيغة التمويل الثلاثي يشترك فيه كل من صاحب المشروع والبنك والصندوق الوطني للبطالة كل بنسبة معينة بتكلفة استثمارية لا تتعدى 10 ملايين دينار جزائري:

والجدول رقم 02 التالي يوضح نسب توزيع المساهمات المالية لتمويل المؤسسات من طرف الصندوق الوطني للبطالة (CNAC):

مستويات التمويل	المساهمة الشخصية		قرض بدون فائدة		القرض البنكي
	مناطق خاصة	مناطق أخرى	مناطق خاصة	مناطق أخرى	

[1] المادة 02، لمرسوم التنفيذي رقم 158-10 يتمم ويعدل المرسوم التنفيذي رقم 1412 مؤرخ في 03 جانفي 2004 يحدد شروط إعانات الممنوحة للبطالين ذوي المشاريع البالغين مابين 35 - 50 سنة ومستوياتها، الجريدة الرسمية العدد 39، المؤرخة في 22 يونيو 2010، ص 16.

[2] منشورات الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، **الموقع الإلكتروني:** WWW.CNAC.DZ تاريخ الإطلاع 2022/03/17، ساعة الإطلاع: 20:20.

أقل أو يساوي 5.000.000دج	%1	%1	%29	%29	%70
مابين 5.000.001دج و10.000.000دج	%8	%2	%22	%28	%70

المصدر: منشورات الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، الموقع الإلكتروني: WWW.CNAC.DZ تاريخ الإطلاع 2022/03/17، ساعة الإطلاع: 20:20.

باختصار يقدم الصندوق عدة خدمات، من بينها ما يقدمه للبالغين من العمر بين 30 و 50 سنة، حيث يمكنهم إنشاء مؤسساتهم بمساهمة شخصية بنسبة 01% أو 02% من تكلفة الاستثمار التي تصل إلى 10 ملايين دينار جزائري، كما يستفيدون من:[1]

- إعانة بمبلغ يقدر ب 500.000دج بدون فائدة لكراء محل لإيواء النشاطات المستقرة.
- قرض بدون فائدة بنسبة 28% أو 29% حسب تكلفة الاستثمار الإجمالية.
- تخفيض نسب الفوائد البنكية ما بين 60% و 95% .
- إرجاء لمدة ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي.
- هذا ويساعد الصندوق حاملي شهادة التعليم العالي البالغين من العمر ما بين 30 و 50 سنة على إنشاء مكاتب جماعية بمساهمة شخصية بنسبة 01% أو 02% من تكلفة الاستثمار التي تصل إلى 10 ملايين دينار جزائري كما يستفيد من:[2]
- جمع حصص الحد الأقصى للاستثمار وفقا لعدد الشباب أصحاب المشاريع.
- إعانة بمبلغ يصل إلى مليون دينار جزائري لكراء محل لإيواء المكتب الجماعي.
- قرض بدون فائدة بنسبة 28% أو 29% حسب تكلف الاستثمار الإجمالية.
- تخفيض نسب الفوائد البنكية ما بين 60% و 95%.
- إرجاء لمد ثلاث سنوات لتسديد القرض البنكي مع إرجاء لمدة سنة لدفع الفوائد البنكية.

رابعا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI:

لقد تم إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات "APSI" كهيئة حكومية بموجب قانون الاستثمار في سنة 1993، وهي مكلفة بمساعدة أصحاب المشاريع لإكمال المنظومة الإجرائية المتعلقة بإقامة المشروعات وذلك بغية تقليص آجال الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة المشروعات بحيث لا تتجاوز 60 يوما وقد ساهمت هذه الوكالة منذ نشأتها في تنمية الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. برغم الحوصلة النهائية المتعلقة بانجاز المشاريع المصرح بها التي لا تزال غير دقيقة ونظرا للصعوبات التي واجهت أصحاب المشاريع الاستثمارية ومن أجل تجاوزها أنشأت الدولة الجزائرية الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

[1] منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، مرجع سبق ذكره.
[2] منشورات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، مرجع سبق ذكره.

"ANDI" خلفا لوكالة ترقية ودعم الاستثمارات وذلك بموجب قانون الاستثمار الصادر في سنة 2001 وتهدف هذه الوكالة إلى:[1]

- تشجيع وتطوير الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال الخدمات التي تقدمها، مع منح مزايا ضريبية معتبرة لها، وهذا كله من أجل المساهمة في تخفيض نسبة البطالة.

- تحقيق وتبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات والمشاريع.

4-1: مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: منذ إنشاء الوكالة عام 2001 أوكلت إليها العديد من المهام منها:[2]

- استقبال وإعلام ومساعدة المستثمرين الوطنيين والأجانب.

- تسهيل الإجراءات المتعلقة بإقامة المشاريع من خدمات الشباك الموحد الذي يلم جميع المصالح الإدارية ذات العلاقة بالاستثمار.

- منح الامتيازات المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيبات المعمول بها.

- مراقبة ومتابعة الاستثمارات لتتم في إطار الشروط المحددة.

4-2: شروط الوكالة:

يستفيد من الشروط التالية:[3]

- كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم أو غير مقيم يرغب في إنشاء شركة خاضعة للقانون الجزائري وقع اختياره على الاستثمار في نشاط اقتصادي لإنتاج السلع والخدمات غير المستثناة.

- لا يمكن للأشخاص الذين استفادوا من الامتيازات الجبائية في إطار مختلف أجهزة دعم التشغيل (ANADE، ANGEM، CNAC) الانضمام إلى الوكالة.

- انتهاء فترة الإعفاء فيما يخص مرحلة الاستغلال الممنوحة في إطار جهاز دعم التشغيل.

4-3: تحفيزات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: تعمل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على منح العديد من الامتيازات تعمل كتحفيز والمتمثلة في:[4]

- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل في إنجاز المشروع.

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز المشروع.

- التكفل بكل أو جزء من تكاليف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية بالنسبة للمناطق الخاصة.

---

[1] محمد ناصر حميداتو والعيد غربي، **إسهامات هيئات المرافقة المقاولاتية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، ملتقى دولي حول: إستراتيجية تنظيم مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة يومي: 18 و19 أفريل 2012، ص18.

[2] محمد قوجيل، **تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دارسة ميدانية لعينة من المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار فرع ورقلة-**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2008- 2007، ص 85.

[3] -بشرى طيور، **دور هيئات الدعم والمرافقة في تشجيع المقاولاتية في الجزائر - دراسة حالة وكالات أم البواقي-**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية ، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2019/2018، ص ص50-51.

[4] محمد ناصر حميداتو والعيد غربي، مرجع سبق ذكره، ص 08.

- الإعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات، الدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني لمدة 03 سنوات عندما يوظف المستثمر أقل من 100 عامل أو 05 سنوات في حالة توظيفه لأكثر من 100 عامل، و 10 سنوات من انطلاق المشروع بالنسبة للمناطق الخاصة.

- بالإضافة إلى الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الممنوحة الموجهة لانجاز المشاريع الاستثمارية.

- والإعفاءات من دفع حق نقل الملكية بعوض عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

الفرع الثاني: هيئات المرافقة في الجزائر:

تعتبر هيئات المرافقة من أهم الأساليب المستخدمة و المستحدثة في دعم ومرافقة وتشجيع الفئات الهشة في المجتمع، وتشمل عدة أشكال أهمها المرافقة المعنوية التي يحتاجها المنشئ منذ النقطة الأولى لانطلاق مشروعه، والتي تشمل التوجيه والتكوين والإعلام، حيث تسعى للتخفيف من التعقيدات مما يضمن إنشاء مؤسسات في ظروف جيدة وزيادة نسب نجاحها. والتي تمكنه من التغلب على العقبات التي تواجهه عند إنشاء مؤسسته، ومن أهم هذه الهيئات حاضنات الأعمال، مشاتل المؤسسات، مراكز التسهيل.

أولا: حاضنات الأعمال:

إن المشاريع المقاولاتية الناشئة تحتاج إلى دعم وعناية حتى تنضج وتتمكن من الاستمرار والصمود في وجه المنافسة وتحديات السوق، ومن أجل ذلك تم إنشاء ما يسمى بحاضنات الأعمال.

1 -1: نشأة حاضنات الأعمال:

تعود نشأة حاضنات الأعمال إلى عام 1959، في باتافيا بنيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن تبلورت فكرتها وتطورت في ثمانينات القرن الماضي كأحد آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقد تطور مفهومها وتعددت أشكالها وأهدافها. كما شهدت انتشارا كبيرا على المستوى العالمي. وقد تلازمت فكرة الحاضنات مع فكرة مساعدة خريجي الجامعات والمعاهد العليا على إقامة مؤسساتهم. ومساعدة الباحثين على الانتقال بنتائج بحوثهم من مرحلة الإبداع المخبري إلى التطبيق الفعلي على ارض الواقع.[1]

فحاضنات الأعمال تعتبر أداة لرعاية صغار المستثمرين، من خلال تشجيع وتنمية روح الاستثمار والمبادرة لديهم في مختلف المجالات، ليكونوا نواة رجال الأعمال مستقبلا، حيث أن الدعم والمساندة لا يتوقف عند الجانب المالي فقط بل يمتد ليشمل مختلف النواحي الأخرى التي غالبا ما تكون سببا في زوال المؤسسة الناشئة، حيث يستمر الدعم والرعاية إلى غاية لمس مؤشرات النجاح والتأكد منها، ومن ثم تأتي مرحلة الفطام من الحاضنة.[2]

2-1: مهام حاضنات الأعمال:

يمكن تلخيص المهام الرئيسية لحاضنة الأعمال على النحو التالي:[3]

[1] -منى منصوري، رضا يوسف بوعصيدة، **حاضنات الأعمال كآلية لتدعيم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 04، العدد 01، جامعة الشهيد حمة الأخضر بالوادي، جوان 2019، ص 232.

[2] بن نعمان جمال، **حاضنات الأعمال ودورها في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة –مع الإشارة إلى الإطار القانوني لحاضنات الأعمال في الجزائر –**، جامعة أمحمد بوقره، بومرداس، ص 495.

[3] تومي محمد، فلاق علي، **دور حاضنات الأعمال كمرفق عام في تعزيز المرافقة المقاولاتية - التجربة الجزائرية والدولية**، مجلة مجتمع تربية عمل، المجلد 03، العدد 02، جامعة المدية، ديسمبر 2018.

- إعادة تأهيل جيل جديد من أصحاب الأعمال من خلال مساعدتهم على بدء أعمالهم الجديدة.

- دعم المشاريع الناشئة في جميع القطاعات الاقتصادية وخاصة خلال مراحلها الحرجة المبكرة.

- توفير جميع الوسائل اللازمة لخلق بيئة ناجحة للأعمال الناشئة.

- تنمية الموارد البشرية لتمكين الأعمال الجديدة من تلبية الاحتياجات الإدارية، والمالية، والمحاسبية، والتقنية، والتسويقية خلال مرحلة الإنشاء.

ثانيا: مشاتل المؤسسات:

تعتبر مشاتل المؤسسات من بين هيئات المرافقة المقاولاتية في الجزائر فهي تسعى لاحتضان ومرافقة الشباب البطال وسنتناول نشأتها ومهامها.

1-2: نشأة مشاتل المؤسسات:

لقد تم إنشاء مشاتل المؤسسات وفقا للمرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 26 فيفري 2003. وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتكون في أحد الأشكال الآتية:[1]

المحضنة: وهي عبارة عن هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع في قطاع الخدمات.

ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بأصحاب المشاريع في قطاع الصناعات الصغيرة والمهن الحرفية.

نزل المؤسسات: ويتكفل هذا النزل بحاملي المشاريع ذوي النشاطات التي تهتم بميدان البحث.

2-2: مهام مشاتل المؤسسات:

يمكن تلخيص مهام المشاتل في النقاط الآتية:[2]

- استقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة لمدة زمنية معينة.

- تسيير وإيجار المحلات التي تتناسب واحتياجات نشاطات المؤسسات.

- تقديم الخدمات المتعلقة بالتوطين الإداري والتجاري للمؤسسات حديثة النشأة والمتعهدين بالمشاريع.

- تضع تحت تصرف المؤسسات المحتضنة تجهيزات المكتب ووسائل الإعلام الآلي.

- تقديم إرشادات خاصة لأصحاب المشاريع قبل وبعد إنشاء مؤسساتهم.

- تقديم إرشادات خاصة واستشارات في الميدان القانوني والمحاسبي والمالي والتجاري.

- المساعدة على التكون المتعلق بمبادئ تقنيات التسيير خلال مرحلة نضج المشروع.

ثالثا: مراكز التسهيل:

هي هيئة مستحدثة من طرف الدولة من مهامها مرافقة أصحاب المشاريع.

---

[1] المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

[2] بشرى طيور، مرجع سبق ذكره، ص ص50-51.

1-3: نشأة مراكز التسهيل:

وهي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، أنشئت تطبيقا للمادة 13 من القانون 18/01 وتعتبر هذه المراكز هيئات استقبال وتوجيه ومرافقة حاملي المشاريع، ومنشئي المؤسسات والمقاولين، والإدارات المركزية والمحلية، ومراكز البحث، وكذا مكاتب الدارسات والاستشارة ومؤسسات التكوين، وكل الأقطاب الصناعية و التكنولوجية والمالية.[1]

2-3: مهام مراكز التسهيل:

تقوم هذه المراكز بمهام عديدة وأهمها:[2]

- دارسة الملفات والإشراف على متابعتها، وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع، وتجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس.

- مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التكوين والتسيير، ونشر المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار.

- دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجية الجديدة، وتقديم الاستثمارات في مجال تسيير الموارد البشرية، والتسويق والتكنولوجية والابتكار، ويدير مركز التسهيل مجلس توجيه ومراقبة، ويسيره مدير، وتسمح هذه المراكز بتوجيه المؤسسات نحو اندماج اكبر في الاقتصاد الوطني والعالمي، وذلك عن طريق توفير إستراتيجية حول الأسواق المحلية والدولية، وتهتم مراكز التسهيل بنوعين من المستثمرين:

أ- **الصنف الأول:** يكون فيه المستثمر صاحب فكرة، ولا يملك رأس مال ويحتاج إلى توجيه ومرافقة في ميدان النشاط الذي يقوم به.

ت- **الصنف الثاني:** يكون فيه المستثمر مالك المؤسسة، ويبحث عن معرفة إرشادات في التكنولوجيا الجديدة، أو كيفية تطوير وسائل الإنتاج أو المنتوج عن طريق تدعيم مادي على شكل اتفاقيات مع مراكز البحث والمخابر.

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل الإلمام بأهم التعاريف و المفاهيم للتمويل من خلال ماهية تمويل المشاريع بحيث تتعدد وتتنوع عملية تمويل الاستثمارات في المشاريع المقاولاتية حسب شكل العملية التمويلية والهيئة الداعمة أو المرافقة لها وكذا طبيعة المؤسسة أو الشخص الطالب للقرض ومن خلال هذا الفصل تم التوصل إلا أن التمويل البنكي يختلف حسب الحاجة إليه، والجهة المصدرة إضافة إلى طبيعة المؤسسة، كما تختلف شروط وضمانات منح الائتمان باختلاف ظروف الطلب والحاجة.

---

[1] غيتي نسرين، مرجع سبق ذكره، ص 120.

[2] المادة 04، من المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 2003/02/25 **يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها**، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 19.

الفصل الثالث

تمهيد:

يعتبر الاهتمام بقضايا التمويل والتشغيل وتكثيف الجهود وتنفيذ المشاريع والأفكار المقاولاتية على أرض الواقع لمواجهة ظاهرة البطالة من أهم التحديات التي تواجهها دول العالم بما فيها الجزائر، الأمر الذي استلزم عليها توفير جميع الشروط اللازمة، ووضع هياكل وآليات خاصة، وانتهاج سياسات اقتصادية لضمان تحقيق الأهداف.

وفي هذا المسعى، اعتمدت الدولة الجزائرية عدة أساليب وطرق من أهمها إنشاء جهازا جديدا لتأطير سياسة دعم التشغيل، يتمثل في جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بهدف امتصاص البطالة لدى شرائح واسعة من الشباب وإدماج نشاطاتهم في ميكانيزمات السوق.

وعلى هذا الأساس قسمنا هذا الفصل حتى يتماشى مع دراستنا إلى مبحثين بحيث سنتناول في المبحث الأول تقديم الوكالة والمصالح القائمة على تنظيمها، وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى مدى تماشي نموذج الوكالة مع دراسة حالة جدوى بين الوكالة وأهم المشاريع المقاولاتية + إحصائيات، ثم اختبار ومناقشة الفرضيات.

المبحث الأول: ماهية الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE

استحدثت الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE والتي كانت في السابق يطلق عليها اسم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ سنة 1996 م، وعرفت على أنها هيئة ذات طابع خاص، أسندت رسميا لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ولها فروع جهوية ومحلية، وتعتبر الوكالة إحدى الهياكل التي أنشأتها الدولة بهدف تنمية وتطوير المؤسسات والمشاريع الاستثمارية في الجزائر وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرجوة من خلال ما تقدم من امتيازات وتسهيلات لتشجيع الشباب حاملي المشاريع على استكمال ونجاح مشاريعهم، وقبل الخوض في التفاصيل يجب عرض تقديم عام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

المطلب الأول: تعريف ونشأة الوكالة الوطنية لتدعيم وتنمية المقاولاتية فرع ميلة

طبقا لقانون النصوص التشريعية التنظيمية لجهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تعرف المواد 2-3-4-5 الوكالة كما يلي:

هي هيئة ذات طابع خاص تسري عليها أحكام المرسوم التنفيذي رقم 96-296 والمؤرخ في 11 ربيع الثاني 1414هجري الموافق لي 08 سبتمبر 1996 م وأطلق عليها اسم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حيث تم وضعها بموجب هذا المرسوم تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة كما أنها تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويكون مقرها الجزائر العاصمة يمكن نقلها إلى أي مكان أخر من التراب الوطني بموجب مرسوم تنفيذي يتخذ بناء على تقرير من الوزير المكلف بالتشغيل.

وتم إنشاء فرع للوكالة الوطنية لتشغيل الشباب على مستوى ولاية ميلة في سنة 1998 م الكائن مقرها في شارع بوالطوط المجمع الإداري (أ) وغير اسمها إلى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في جانفي 2020.

حيث تضمن العدد رقم 70 من الجريدة الرسمية لسنة 2020، مرسوم تنفيذي يقضي بتحويل وكالة "أنساج" إلى "الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية"، وحسبما جاء في نص المرسوم رقم 20- 329 المؤرخ في 06 ربيع الثاني 1417 هجري الموافق ل 22 نوفمبر 2020 م.

يقوم هذا الجهاز على مجموعة من المبادئ الأساسية وهي:[1]

- دمج نشاطات الشباب في آليات السوق؛
- تدخل البنوك حسب المنطق الاقتصادي والمالي فيما يخص تقييم الأخطار واتخاذ القرار لتمويل المشاريع؛
- إعادة تركيز تدخل السلطات العمومية في مهام المساعدة والاستشارة؛

وكأي تنظيم آخر، وحسب المادة 02 من نفس المرسوم تضع الوكالة مجموعة من الشروط التي يجب أن تستوفي في صاحب المشروع وهي كالتالي:[2]

- أن يتراوح عمر الشاب بين 19 و35 سنة، وعندما يحدث الاستثمار ثلاث مناصب شغل دائمة على الأقل، يمكن رفع سن مسير المقاولة المحدثة إلى 40 سنة كحد أقصى؛
- أن يكوم ذا تأهيل مهني و/أو ذا مكتسبات معرفية معترف بها؛
- أن يقدم مساهمة شخصية في الأموال خاصة وفقا لمبلغ الاستثمار المخطط؛
- ألا يكون شاغلا وظيفة مأجورة وقت تقديم طلب الإعانة.

تعرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية على أنها: "هيئة ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي موضوعة تحت تصرف سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، يكون مقر الوكالة بمدينة الجزائر ويمكن نقله إلى أي مكان آخر من التراب الوطني بموجب مرسوم تنفيذي يتخذ بناءا على تقرير من الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة "وتضم الوكالة شبكة تتكون من 51 فرع تغطي كل الولايات وكذا العديد من الملحقات المتواجدة على مستوى بعض المناطق.

يجدر الإشارة أنه بإمكان الوكالة أن تحدث أي فرع جهوي أو محلي بناء على قرار مجلسها التوجيهي.

وكالة ميلة: على غرار معظم وكالات الوطن تم إنشاء وكالة ميلة في 18 أفريل 1998 م وكان مقرها أنداك بحي 500 مسكن، تم نقلها في ما بعد إلى المجمع الإداري 45 مكتب حي بوطوط حاليا تم إنشاء 04 ملاحق أخرى هي شلغوم العيد، فرجيوة، تلاغمة حسب ما يوضحه الهيكل التنظيمي الأتي:

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ـ فرع ميلة ـ

أولا: الهيكل التنظيمي:

[1] حليمة حاج علي، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة- دراسة حالة ولاية قسنطينة-**، مذكر مقدمة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة، 2008-2009، ص 170.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 52 الصادرة في 11 سبتمبر 1996، ص 17.

تضم الوكالة لولاية ميلة جهاز يتكون من مجموعة من المكاتب تعمل بالتنسيق فيما بينها مشكلة بذلك هيكل تنظيمي لهذا الفرع وهذا من خلال الدراسة الميدانية لها استطعنا أن نقدم الهيكل التنظيمي الذي يتمثل فيما يلي:

1- المدير: وهو المسؤول الأول عن الوكالة، وصاحب القرار فيها، ولا يمكن للمكاتب الأخرى القيام بأي نشاط دون موافقته، وتتمثل مهامه في:

- السهر على تطبيق قرارات المديرية العامة.
- الإشراف على تسيير الوكالة وتنظيم أعمالها.
- توزيع المهام على العمال حسب الصلاحيات.
- التنسيق مع الهيئات التي لها علاقة مع الوكالة وبالأخص البنوك.
- الإمضاء على الوثائق.
- استقبال المواطنين لتقديم التوضيحات.
- تطوير البرامج ووضع استراتيجيات على المستوى المحلي

2- مكتب الأمانة: ويعتبر بمثابة همزة وصل بين الإدارة والموظفين، بينها وبين الجمهور، وتتمثل مهامه فيما يلي:

- استلام البريد الوارد وتسجيله وتقديمه للمدير للإطلاع عليه.
- تسجيل البريد الصادر وتسليمه للمدير للإمضاء عليه.
- استلام البريد الموقع من طرف المدير وتوزيعه على المكاتب.
- تنظيم المواعيد واللقاءات مع المدير.
- استقبال المكالمات الهاتفية وتحويلها حسب الطلب.
- كتابة مختلف التقارير والرسائل الخاصة بالمدير باستعمال الحاسوب، وإرسالها عن طريق الفاكس أو البريد.

3- **مكتب الاستقبال ومرافقة الشباب:**

يقصد بالمرافقة السير جنبا إلى جنب مع الشباب المستثمر مند إنشاء المشروع إلى استغلاله، تتكون هذه المصلحة من أربع ملحقات على مستوى الولاية هي: مصلحة ميلة، مصلحة شلغوم العيد، مصلحة فرجيوة، ومصلحة التلاغمة.

ويقوم هذا المكتب بالمهام التالية:

- التكفل بشرح وتوضيح الرؤى بالنسبة للشباب الحاملين للأفكار والراغبين في تجسيدها.
- تسليم واستلام الملفات التي تكون مستوفية للشروط المطلوبة من طرف الجهاز.

- دراسة فكرة المشروع ومدى تأثيرها وانسجامها مع الشباب والمحيط الاقتصادي.

4- مكتب الدراسة والتأهيل: ويقوم بما يلي:

- الاطلاع على الملفات والتأكد من توفر جميع الشروط القانونية.
- استقبال ودراسة الملفات دراسة تقنية واقتصادية وتوجيهها
- تحرير شهادة التأهيل ومنحها.
- تحرير وثيقة في حالة رفض الملف مع تبرير سبب رفض الوكالة.

5- **مكتب تمويل المشاريع:** وتتمثل مهام هذا المكتب فيما يلي:

- إعداد التركيبة المالية، وإعداد دفتر الأعباء والسندات لأمر.
- دراسة المشروع ماليا وقانونيا.
- تحويل نسخة من الملفات المدروسة إلى المديرية العامة للموافقة عليها.
- برمجة الدورات التكوينية لحاملي المشاريع ومتابعتها.

6- مكتب الاستغلال ومتابعة المشاريع: ويقوم بالمهام التالية:

- متابعة المؤسسات المصغرة التي دخلت مرحلة الاستغلال.
- معاينة بداية النشاط للتأكد من إنجاز المشروع من جميع النواحي خاصة ما يتعلق بالعتاد والتجهيزات المقتنية.
- تحرير محضر بداية النشاط الذي يمثل الانطلاق الرسمي والقانوني للمؤسسة.
- المتابعة الميدانية والدورية للمؤسسة المصغرة خلال المدة القانونية المذكورة في دفتر الشروط.
- مرافقة وتوجيه أصحاب المؤسسات المصغرة من أجل التغلب على الصعاب المحتملة الخاصة بالتسيير والإنتاج وكيفية التعامل مع المؤسسات المصرفية والجبائية.

7- **مكتب المحاسبة المالية:**

يتكون من رئيس المصلحة و محاسب رئيسي للمالية وتعتبر هذه المصلحة المسؤولة عن وضع الميزانية وإدارة الحسابات للوكالة وكذا تحصيل الديون. وأما المهام التي يقوم بها فهي تتمثل فيما يلي:

- متابعة الحسابات البنكية الخاصة بتسيير المؤسسات المصغرة.
- إعداد الحالات الشهرية والوضعية البنكية ووضعية السوق.
- إعداد أوامر تحويل القرض بدون فائدة.
- إعداد أوامر التحويل لتحصيل القروض بدون فائدة.

- متابعة تسجيل تحصيلات القروض بدون فائدة.
- القيام بالجرد كل سنة.
- الإشراف على شراء وتسيير متطلبات الوكالة.
- متابعة جميع السجلات الموجودة في الوكالة (سجل الراتب، سجل الوقاية والأمن، سجل طلب العمل، سجل الموظفين، سجل العطل السنوية.....).

8- **مكتب الحفظ (الإحصاء ونظام المعلوماتية):** ويقوم بما يلي:

- جمع الإحصاءات بكل أنواعها.
- متابعة إحصائيات الملفات المودعة بالوكالة وتصنيفها.
- إحصاء الملفات قبل وبعد التمويل.
- مراجعة الملفات وتسجيلها في بطاقة الحاسوب.
- تبادل المعلومات بين فرع الوكالة والإدارة العامة.
- مراقبة نظام المعلومات.

9- **مكتب الشؤون القانونية:** ويقوم هذا المكتب بما يلي:

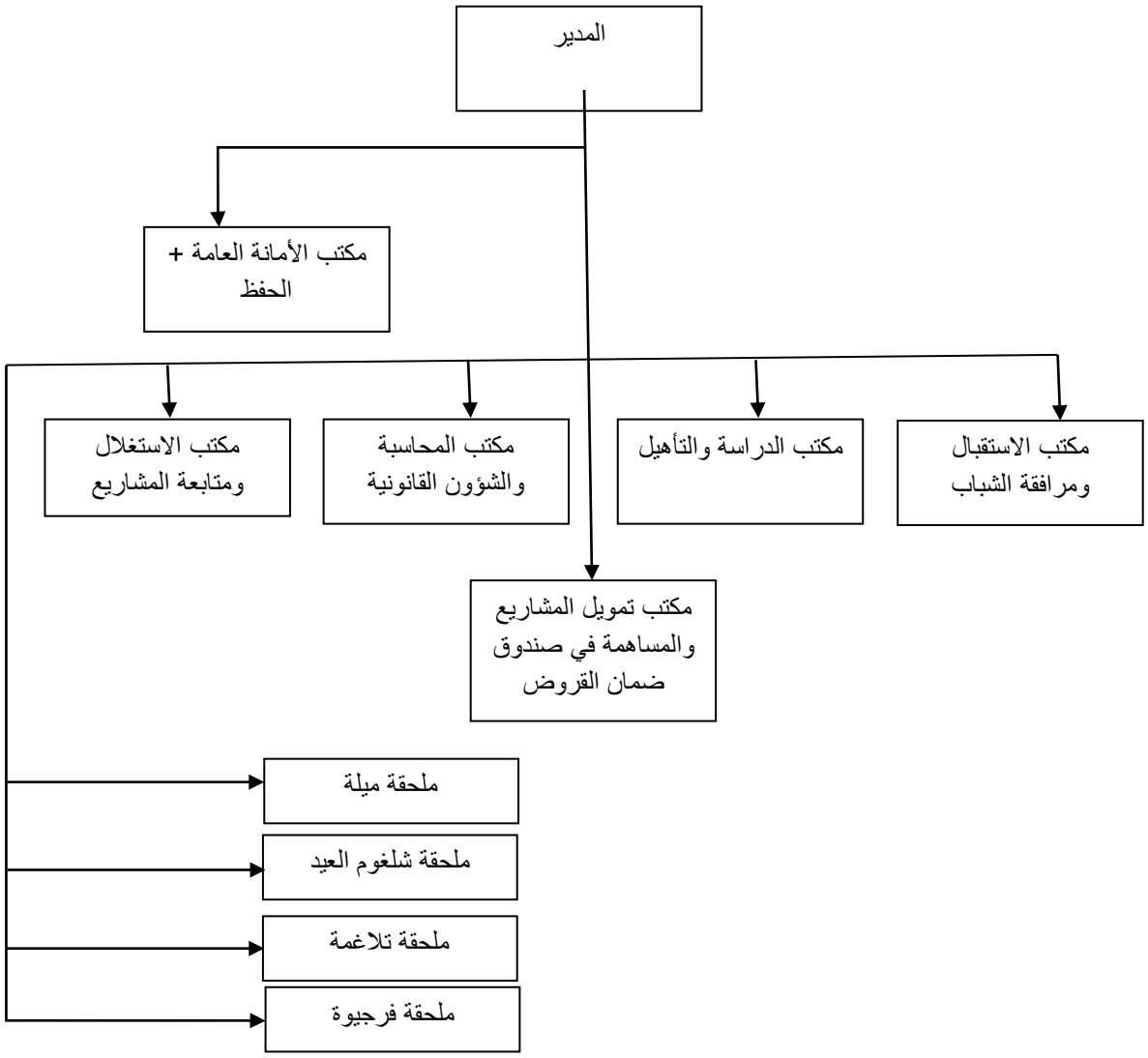
- مراقبة السندات لأمر التي وقع عليها أصحاب المؤسسات المصغرة.
- توجيه إنذار لأصحاب المؤسسات المصغرة في حالة عدم الوفاء بالدين.
- الاتصال بالمحضر القضائي من أجل مباشرة إجراءات التحصيل بقوة القانون.
- مراقبة وجود أو عدم وجود المؤسسة المصغرة في المحيط الاقتصادي، وذلك بتكليف محضر قضائي لمعاينة وجود المؤسسة من عدمها على أرض الواقع.
- يسهر على دارسة مختلف النزاعات والشكاوى وتقديم الحلول اللازمة لها.

10- **مكتب ضمان القروض (الأخطار):** تتمثل مهام هذا المكتب فيما يلي:

- متابعة تسديد الاشتراكات في صندوق ضمان أخطار القروض.
- متابعة تسديد القرض البنكي.
- تنظيم الخرجات الميدانية مع ممثل البنك والمكلف بالمتابعة من أجل الوقوف على وضعية المؤسسات المتأخرة في سداد أقساط القرض البنكي.
- تسديد القرض البنكي من طرف صندوق ضمان أخطار القروض، في حالة العجز النهائي للمؤسسة المصغرة عن تسديده، بشرط استرجاعه لمبلغ التعويض بعد بيع البنك المعني للمرهونات الخاصة بالمؤسسة المصغرة.

- منح شهادات الانخراط في صندوق الضمان، ومتابعة تسديد الأقساط الخاصة به.

الشكل رقم (01) التالي يوضح لنا كل ما سبق:



المصدر: وكالة ANADE فرع ميلة

<u>ثانيا: دور الوكالة في توجيه وتقييم مشاريع الشباب المستثمر:</u>

تهدف الوكالة الوطنية ANADE إلى خلق مشاريع استثمارية ناجحة عن طريق التقييم الفعال حسب مختلف خطوات دراسة الملف:

- **التقييم الأولي للشاب المستثمر:** ويتعلق الأمر بالفحص الشخصي للشباب المستثمر والتعرف عليه وعلى إمكانياته المتعلقة بقدرته على تسيير المشروع ومؤهلاته المختلفة ونظرته العامة وتصوره لمشروعه وكذا توفره على شروط التأهيل السابقة الذكر.

- **تعديل فكرة المشروع:** حيث في بعض الأحيان يكون لازما على مصالح الوكالة بإعادة توجيه الشاب حسب مؤهلاته المبنية أو العتاد المراد اقتناءه من طرف الشاب لأنه في الواقع قد يكون لدى الشاب مشكلة التعبير عن الفكرة أو العتاد...، حيث تقوم الوكالة بإعادة توجيه الشاب وفقا لمتطلبات السوق.

- **التقييم الأولي للمشروع:** وهنا يتعلق الأمر بالدراسة المبدئية لفكرة المشروع ومدى تطابقه مع القوانين المعمول بها على مستوى الوكالة من حيث ما يلي:

- هل المشروع مجمد أو لا على مستوى مصالح الوكالة؛
- هل المورد مقبول أو مرفوض من طرف مصالح الوكالة ومصالح التجارة والضرائب؛
- هل العتاد المطلوب مطابق للنشاط المراد تجسيده.

المبحث الثاني: إجراءات الدعم والمرافقة في الوكالة الوطنية ANADE

في هذا المبحث سوف نتطرق إلى دور وعمل اللجنة CSVF في انتقاء وقبول المشاريع المقاولاتية المطروحة من طرف الشباب المقاول لأنها هي المسؤولة على قبول أو رفض المشاريع المقاولاتية مع قبولها من طرف البنوك:

المطلب الأول: العروض المقدمة

هناك عدة عروض تقدمها الوكالة للشاب المستثمر من أجل إنشاء مؤسسة صغيرة وهي:

أ - التمويل الثلاثي:

يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من الشاب المستثمر والبنك والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في شكل قرض تمنحه الوكالة للشاب المستثمر بنسبة فائدة مخفضة 100% لكل القطاعات والنشاطات وتختلف نسب المشاركة حسب قيمة المشروع أو الاستثمار أي:

- إذا كانت قيمة الاستثمار ≥ 5000000دج:

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة شخصية	القرض البنكي
حتى 5000000دج	%29	%01	%70

الجدول رقم 03: المستوى الأول لصيغة التمويل الثلاثي في إطار وكالة ANADE

أي أن الوكالة تقدم ما معدله 29% للمقاول من أجل إنشاء مروع معين، والنسبة الكبير يمولها البنك بنسبة 70%، وهذا عندما يكون الاستثمار أقل من 5000000دج.

- إذا كانت قيمة الاستثمار ≤ 5000000 دج:

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (من طرف الوكالة)	المساهمة شخصية	القرض البنكي
من5000000 دج إلى 10000000 دج	%28	%02	%70

الجدول رقم 04: المستوى الثاني لصيغة التمويل الثلاثي في إطار وكالة ANADE

فالنسب الوحيدة المختلفة عن سابقتها هي نسبة المساهمة الشخصية التي أصبحت 02% والقرض المقدم من الوكالة ب 28%.

ب - التمويل الثنائي:

في التمويل الثنائي تتشكل التركيبة المالية من المساهمة الشخصية للشاب المستثمر والوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والتي نوضح نسب المشاركة فيما يلي:

- إذا كانت قيمة الاستثمار ≥5000000 دج:

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة من طرف الوكالة	المساهمة شخصية
حتى 5000000 دج	%29	%71

الجدول رقم 05: المستوى الأول لصيغة التمويل الثنائي في إطار وكالة ANADE

نلاحظ من خلال الجدول أن التمويل الثنائي (الوكالة والمساهمة الشخصية) أن مساهمة الوكالة مازالت كما هي 29% أما نسبة المساهمة الشخصية فقد ارتفعت إلى 71%، وهذا عندما يكون مبلغ الاستثمار أقل أو يساوي مبلغ خمسة ملايين دينار جزائري (5000000 دج).

- إذا كانت قيمة الاستثمار ≤ 5000000 دج:

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة شخصية
من 5000001 دج إلى 10000000 دج	%28	%72

الجدول رقم 06: المستوى الثاني لصيغة التمويل الثنائي في إطار وكالة ANADE

كما قامة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية على خفض المساهمة الشخصية بالنسبة للطلبة حاملي الأفكار والشباب العاطل عن العمل ذوي المشاريع ضمن جهاز الوكالة الوطنية "أناد" إلى نسبة 5 % من الكلفة الجمالية للاستثمار عندما يقل عن 10 ملايين دينار جزائري أو يساويها، وذلك وفق المرسوم التنفيذي رقم 21-125 الصادر في العدد 25 من الجريدة الرسمية.

وقد حدد المرسوم السابق الذكر أيضا مبلغ القرض غير المكافئ بالنسبة للطلبة حاملي الأفكار والشباب العاطل عن العمل من ذوي المشاريع بنسبة 25 % من الكلفة الإجمالية للاستثمار عندما يقل عن 10 ملايين دينار جزائري أو يساويها.[1]

المطلب الثاني: إجراءات الحصول على الدعم

تعد مصلحة المرافقة جوهر الوكالة والتي تقوم بمرافقة الشاب من بداية التقدم للوكالة إلى نهايتها، حيث تمر المرافقة بعدة مراحل سنحاول التطرق لها من خلال النقاط التالية:

[1] https://promoteur.anade.dz consulte le 15/03/2022 a 14 h.

1- مرحلة تقديم الفكرة.

2- مرحلة دراسة الفكرة وقبولها.

3- مرحلة تمويل المشروع.

أولا: مرحلة تقديم الفكرة:

كل شاب يريد إنشاء مشروع مقاولاتي من خلال الوكالة عليه إيجاد فكرة عن مشروع ما والتقدم به إلى مصالح الوكالة لمرافقته ودعمه ماليا، وهذا مرورا بـــــ:

1- الاستقبال والتوجيه:

يتوجه الشاب إلى الوكالة لطرح فكرته ومعرفة مختلف الإجراءات اللازمة للتسجيل على مستوى الوكالة.

بحيث يتم استقباله من طرف مصلحة الاستقبال والتوجيه، لمعرفة انشغالاته أين يتم توجيه الشاب إلى مصلحة المرافقة، يقدم الشاب فكرته للمرافق وأهم ما يدور في فكرته عن طريق توجيه بعض الأسئلة عن الشاب والفكرة والمؤهلات المتاحة من أجل تجسيد هذه الفكرة على أرض الواقع.

عندما يتعرف الشاب على أهم الوثائق والإجراءات يقوم بالتسجيل في الموقع الرسمي للوكالة (WWW.ANADE.ORG.DZ) وهذا لاستخراج استمارة المعلومات وملئها اعتمادا على الوثائق المطلوبة من طرف الوكالة وتتمثل في:

- شهادة ميلاد، شهادة الإقامة، بطاقة التعريف الوطنية.....
- الفاتورة الشكلية للعتاد المراد اقتناؤه.
- الفاتورة الشكلية للتأمين.
- نسخة من شهادة التسجيل على مستوى الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب.
- صورتان شمسيتان.
- نسخة من المؤهل العلمي أو شهادة من التكوين المطلوب يتماشى مع نوع المشروع.

2- إيداع الملف الأولي:

يقوم الشاب بإيداع الملف لذا الوكالة الذي يحتوي على استمارة المعلومات والوثائق المذكورة سابقا في مصلحة المرافقة بالتحديد.

أين يعطى موعدا للشاب للقيام معه بحصة فردية يسأله فيها عن مجموعة من الأسئلة حول النشاط الذي يريد ممارسته ومدى معرفته له قبل أن يدرج ضمن قائمة الملفات المبرمجة للتقييم والدراسة.

ثانيا: مرحلة دراسة فكرة المشروع وقبولها:

كل شاب يتقدم بفكرة مشروع لمصالح الوكالة يعتقد بأنه لابد من تجسيدها على أرض الواقع، أما بالنسبة للمرافق فهي تستدعي دراسة دقيقة تؤهله لذلك بحيث تمر بعدة محطات أهمها المقابلة الفردية التي يجريها الشاب مع مرافقه وعرضه على لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع.

- يقوم المرافق بإعطاء موعد للمقابلة الفردية مع الشاب والتي تقتصر على إجابة الشاب على بعض الأسئلة المتنوعة التي يصف من خلالها عرض المشروع، دراسة السوق، الدراسة الفنية التي يمر من خلالها المنتوج حتى وصوله للسوق.
- عندما تتم المقابلة الفردية بنجاح حسب رأي المرافق يقوم هذا الأخير بإدخال البيانات إلى نظام المعلومات كي يكون شيء محفوظا بشكل ألي.
- لتـأتي بعد ذلك المرحلة تقييم المشروع من قبل اللجنة CSVF والتي سوف نتحدث عنها بالتفصيل في المطلب الرابع من هذا المبحث.

ثالثا: مرحلة تمويل المشروع:

بعد اجتياز الشاب للمراحل السابقة وقبوله من طرف اللجنة تبدأ مرحلة التمويل، بعد قيام المرافق بإعداد ملف التمويل يوجه الشاب إلى مصلحة التحصيل والمنازعات وبالتحديد لدى محضر قضائي كي يدرجه ضمن قائمته للخروج إلى المحل الذي يريد ممارسة نشاطه فيه وأخذ صور له وإعداد محضر المعاينة الخاص بمرحلة ما قبل التمويل.

ثم يوجه الشاب إلى مصلحة التكوين أين يتم تكوينه لمدة ثلاث (03) أيام من قبل الإطار المكلف بالتكوين والذي يمنحه شهادة تثبت ذلك.

لم يتبقى أمام الشاب سوى التوجه إلى صندوق كفالة القرض من الأخطار لاستخراج وثيقة تثبت انخراطه في هذا الصندوق، مصحوب بالوثائق التالية:

- الموافقة البنكية.
- وصل دفع المساهمة الشخصية.
- نسخة من بطاقة التعريف.

بعد انتهاء المرافق من استخراج الوثائق والتي سوف نتعرض لها في دراسة التقنو اقتصادية بالتفصيل والتأكد من صحتها يقوم بالاتصال بالشاب من أجل الإمضاء والمصادقة عليها، ويقوم بتوجيه الملف إلى رئيس مصلحة المرافقة الذي يوجهه إلى مصلحة الإحصاء والذي يرسله هو الأخر إلى مصلحة المحاسبة والمالية وهي أهم مرحلة من أجل منح التمويل وهذا بعد التأكد من دقة الحسابات. أين تعد للشاب حوالة مالية بنسبة 29% أو 28% حسب مبلغ المشروع.

وبهذا ينطلق الشاب إلى بداية اقتناء العتاد المراد شرائه، بعد إرسال الملف البنكي مصحوبا بجدول إرسال يحمل اسم الشاب المستثمر وبعض الوثائق المكونة للملف البنكي (عقد الكراء، السجل التجاري، محضر المعاينة، عقد الانخراط في صندوق الضمان القروض، الرقم الضريبي، قرار منح الامتيازات الضريبية، هيكل التمويل، فاتورة العتاد الشكلية وفاتورة التأمين، أمر إرسال الحوالة ووصل الدفع.)

وبعدها يقوم المرافق بإعداد دفتر الشروط، وقرار منح الامتيازات الجبائية والإعانات المالية، ثم يقوم المرافق بإعداد أمر بسحب شيك، يسلم هذا الأمر للشاب المستثمر بعد إمضائه من طرف المدير، الذي يتوجه به إلى البنك المتعامل معه بحيث يستلم شيك بالقيمة التي يتضمنها الأمر.

المطلب الثالث: الدراسة التقنو اقتصادية

يعتبر هذا الجانب من البحث أهم مرحلة في دراستنا التي نهدف من خلالها إلى تجسيد كل ما تطرقنا إليه في الجانب النظري بأسلوب علمي، وهذا من خلال نموذج يعرف بالدراسة التقنيو الاقتصادية للمشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والبنوك الأربعة (BADR –BNA-CPA-BDL)، حيث تقوم هذه الأطراف بتقييم المشاريع التي يريد الشاب المستثمر إنشائها وذلك باستخدام نموذج للتقييم.

الفرع الأول: نموذج الدراسة التقنو اقتصادية:

يعتبر نموذج الدراسة التقنو اقتصادية من بين النماذج المعتمدة في تقييم مشاريع الشباب المستثمر ويعتمد أساسا على الحوار الأولي الشخصي بين الوكالة والشباب المستثمر حيث يحتوي اللقاء الأولي على ما يلي:

- شروط التأهيل:

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 و40 سنة.
- أن يكون حامل المشروع ذوي شهادة أو تأهيل مهني أو له مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى.
- أن يقدم حامل المشروع مساهمة شخصية مطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة.
- أن لا يكون حامل المشروع قد استفاد من إعانة لاستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم.

بعد تأكد الوكالة من توفر الشروط المذكورة أعلاه في الشاب المستثمر تنتقل إلى دراسة فكرة المشروع.

1- فكرة المشروع: رغم أن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تمول جل الأنشطة في كل القطاعات سواء القطاع الفلاحي، الصناعي والخدمات إلا أن هناك استثناءات في بعض الأنشطة لا تمولها الوكالة حاليا نذكر منها ككراء السيارات، نقل البضائع، نقل المسافرين...

وتجدر الإشارة إلى أن السوق متشبع بهذه الأنشطة لذلك كان لزاما على الوكالة إعادة النظر في المشاريع الاستثمارية الممولة من طرفها، في حالة ما إذا كان المشروع قابلا للتمويل من طرف الوكالة وليس مشبع في السوق يمكن للشاب تقديم ملفه لدى الوكالة.

2- **التسجيل عبر الموقع الالكتروني:** تطبيقا لتعليمات السيد الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة والخاصة بتخفيف الإجراءات لاسيما المتعلقة منها بالتسجيل الالكتروني تم تقليص المعلومات الموجودة على استمارة التسجيل وذلك في إطار تحديث وتسهيل الإجراءات للشباب المقاول ليتم استكمال ملئ الاستمارة على مستوى الوكالة الولائية حيث تحتوي الاستمارة على المعلومات التالية: رقم بطاقة التعريف الوطنية،الاسم، اللقب،تاريخ الازدياد، رقم شهادة الميلاد،مكان الازدياد، عنوان الإقامة، بلدية الإقامة، الولاية ...

لتقوم بعدها مصالح الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بمعية الشاب المستثمر بتقييم المشروع ودراسة جدواه الاقتصادية عن طريق إعداد نموذج مخطط الأعمال بالاعتماد على ما يلي:

- الفواتير الشكلية للعتاد والفواتير الشكلية لتأمين العتاد.
- نوع التمويل حيث يوجد نوعين: تمويل ثنائي وتمويل ثلاثي كما تم التطرق إليه سابقا.

الفرع الثاني: مكونات نموذج الدراسة التقنو اقتصادية:

أولا: ورقة الواجهة(page de garde): تحتوي على المعلومات التالية:

- **تاريخ إعداد مخطط العمل:** ويكون بعد أن يودع صاحب الملف ملفه على مستوى الوكالة مباشرة حيث يتم إعداد هذا المخطط - كما سلف ذكره - بمعية الشاب المستثمر أي إعداد المخطط هو تاريخ إعداد الملف؛

- **اسم الفرع:** حيث يتغير حسب ولاية الفرع؛

- **رقم ملف الشاب المستثمر:** وهو الرقم التسلسلي للملف حسب سجل إيداع الملفات في الوكالة المحلية؛

- **اسم الملحق:** تجدر الإشارة هنا إلى أن كل فرع له ملحقات مثلا: فرع ميلة له أربع ملاحق ملحقة ميلة، ملحقة شلغوم العيد، ملحقة فرجيوة، ملحقة التلاغمة؛

- **تاريخ إيداع الملف:** وهو التاريخ الذي تم فيه وضع الملف من طرف الشاب على مستوى الوكالة؛

- **رمز النشاط:** هو الرمز المعتمد من طرف السجل التجاري؛

- **الأشكال القانونية:** تجدر الإشارة إلى أن الأشكال المعتمدة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هي:

1. **شخص طبيعي:** لديه سجل تجاري؛
2. **حرفي:** لديه بطاقة حرفي؛
3. **مهنة حرة:** طبيب، مهندس، بيطري، محامي، محضر قضائي، موثق...الخ بشرط يكون لديه الاعتماد؛
4. **SNC:** شركة تضامن؛
5. **SARL:** شركة ذات مسؤولية محدودة؛
6. **EURL:** شركة فردية ذات مسؤولية محدودة؛
7. **فلاح:** (لأنه يعمل في القطاع الفلاحي ويقدم بطاقة الفلاح بعد الموافقة في اللجنة)

وتترك الحرية في الاختيار للشاب حسب قطاع نشاطه.

- **اسم المؤسسة:** وهنا نضع اسم ولقب الشاب المستثمر؛

- **قطاع النشاط:** الخدمات، الفلاحة، الصناعة؛

- **المناطق ذات الأولوية:** أو ما تعرف بالمناطق الخاصة وهي تعرف بمناطق الهضاب العليا والتي لها امتيازات جبائية خاصة؛

- **نوع التمويل:** كما اشرنا إليه سابقا يوجد نوعين ثلاثي وثنائي.

- **اسم ولقب المرافق:** هنا كل مرافق له عدة مشاريع يرافقها.

ثانيا: ورقة بطاقية المؤسسة(formulaire): وتحتوي على المعطيات السابقة الذكر في الواجهة إضافة إلى ما يلي:

1 . معلومات متعلقة بالمؤسسة: وتتمثل فيما يلي:

- **مكان المشروع:** البلدية، الولاية؛

- **منطقة النشاط:** أي منطقة حضرية، فلاحية، صناعية، ساحلية؛

- **العنوان الاجتماعي للمشروع:** وهو العنوان السكني لصاحب المؤسسة؛

- **مدة تحقيق المشروع:** وعادة ما تكون 12 شهرا أو أقل؛

- **عدد العمال المتوقعون:** وهنا يكون عدد العمال المقدرين في المؤسسة ويختلف عددهم حسب النشاط وكذا حسب الجنس ذكر أو أنثى، وعدد العمال ذوي الاحتياجات الخاصة إن وجدوا؛

- **وصف دقيق للمنتوج أو الخدمة:** يتعلق الأمر بتشكيلة المنتجات أو الخدمات؛

- **السوق المستهدف:** يتعلق الأمر بأخذ الاختيارات التالية : هل السوق المستهدف محلي، جهوي، وطني أو خارجي (حالة تصدير).

2. معلومات متعلقة بالمسير: وتحتوي معلومات شخصية من:

- اسم ولقب المسير ولقب المرأة في حالة كانت متزوجة؛

- اسم ولقب الأم والأب؛

- تاريخ ومكان ميلاد الشاب المستثمر؛

- الوضعية العائلية (أعزب، متزوج، أرمل، مطلق)؛

- المؤهلات العلمية المهنية.

إضافة إلى المعلومات الخاصة بالمؤسسة والمسير هناك أيضا معلومات خاصة بمساعدي المسير في حالة ما إذا كانت الشركة من نوع شركة تضامن وهي نفس المعلومات المتعلقة بالمسير.

في آخر الورقة نجد اسم ولقب المرافق.

ثالثا: ورقة مناطق/قطاعات(zones-secteur): تعتبر قاعدة معطيات وبيانات للورقة formulaire ولبقية مكونات النموذج حيث تحتوي بصفة عامة على:

- قائمة الولايات والمناطق الخاصة ومناطق الهضاب العليا حيث تعتبر هذه الأخيرة من المعطيات المهمة في النموذج لما لها من امتيازات جبائية خاصة بها؛

- الأشكال القانونية؛

- نوع التمويل؛

- التسمية؛

- جداول خاصة بالإعفاءات الجبائية.

رابعا: ورقة مخطط الأعمال(plan D'affaires): تعتبر الورقة اللب في المخطط لما تحتويه على معلومات شاملة حول المشروع حيث نجد في بداية الورقة نفس المعلومات المذكورة في ورقة الواجهة من النموذج وتحتوي أيضا معلومات على المسير وعلى مساعديه وهي نفس المعلومات المذكورة في ورقة بطاقية المؤسسة(formulaire).

في نفس الورقة نجد أيضا معلومات خاصة بالمشروع والسوق والدراسة التقنية المالية وهي:

- **المعلومات الخاصة بالسوق:** أو ما يعرف بدراسة السوق حيث نجد معلومات يقدمها الشاب المستثمر بمعية مرافقه عن الوكالة، ويتعلق الأمر بالعرض الكلي للمنتوج والطلب الكلي إضافة إلى السوق المحتملة وكذا قنوات التوزيع وسياسة التسعير وسياسة الترويج.

- **المعلومات الخاصة بالدراسة التقنية:** يتعلق الأمر هنا بجدول تقييم المشروع والذي يحتوي على المعلومات التالية: المصاريف الإعدادية، المساهمة في صندوق أخطار القروض، التأمين، مصاريف أخرى، معدات الإنتاج، معدات محلية، معدات مستوردة، حيوانات، معدات النقل(شاحنات،سيارات)، التهيئة، أدوات تجهيزات المكتب، تجهيزات الإعلام الآلي، الحقوق الجمركية، رسوم أخرى، تكاليف التركيب، تكاليف النقل، رأس المال العامل، مصاريف أخرى.

خامسا: ورقة مصاريف الاستغلال(Détail Postes Exploitation): وهي تعتبر الورقة التي تحدد فيها مختلف التكاليف والمبيعات وتحتوي على:

- **رقم الأعمال:** حيث يحسب كما يلي:

رقم الأعمال= الدخل اليومي × عدد أيام الشهر × 12

حيث يعتبر رقم الأعمال هو مجموع المنتوج المباع، البضاعة المباعة، الخدمة المقدمة، تكاليف السلع والبضائع المستهلكة ويتعلق الأمر بالمواد الأولية المستهلكة من قبل المؤسسة في حالة ما إذا كانت مؤسسة إنتاجية كالنجارة، الحدادة...

- **تكاليف الخدمات:** قد تضطر المؤسسة إلى تحمل أعباء وتكاليف أخرى على غرار تكاليف النقل، الإصلاح والصيانة والكراء حيث تؤخذ هذه المصاريف كتكاليف خاصة بانطلاق المؤسسة؛

- **مصاريف اليد العاملة:** المتعلقة بالمصاريف المخصصة للعمال بما فيها صاحب المؤسسة؛

- **المصاريف المتنوعة:** المتعلقة بمصاريف التأمين ومساهمة صندوق ضمان أخطار القروض؛

تجدر الإشارة هنا إلى أن كل هذه المصاريف والتكاليف المختلفة إضافة إلى رقم الأعمال بما يحتويه من مجموع المنتوج المباع، البضاعة المباعة، الخدمات المقدمة تقدر على مدة 8 سنوات حسب مدة القرض البنكي وحسب نسب الزيادة وفق المعايير المعمول بها على مستوى المؤسسة المصغرة في حساب مختلف التقديرات، كما تعتبر هذه الورقة بمثابة قاعدة معطيات وبيانات بالنسبة لجدول حسابات النتائج.

سادسا: ورقة هيكلة الاستثمار(Structure D'investissement): تحتوي الورقة على ما يلي:

خلايا متعلقة باختيار منطقة النشاط حيث أن هناك منطقتين من النشاط منطقة حضرية ومنطقة خاصة حيث تسمح لنا الخلية باختيار منطقة النشاط عن طريق وضع رقم 1 أو 2 إذا كانت المنطقة حضرية أو منطقة خاصة على التوالي.

كما توجد هناك خلية أخرى تساعدنا على اختيار نمط التمويل وذلك باختيار الرقم 1 بالنسبة لنمط التمويل الثلاثي و 2 بالنسبة لنمط التمويل الثنائي، إضافة إلى هذا تحتوي أيضا على 4 خلايا أخرى هي رقم الملف، تسمية المؤسسة، تسمية صاحب المشروع، النشاط، وهذه الخلايا مرتبطة تلقائيا بالواجهة وبطاقية المؤسسة.

1. **هيكل الاستثمار:** هي عبارة عن الجدول الذي تطرقنا له في ورقة مخطط الأعمال والذي يعتبر بمثابة قاعدة معطيات لجدول تقييم المشاريع في مخطط الأعمال.

تجدر الإشارة هنا أنه يوجد ما يسمى"محول العملة" ويستعمل في حالة ما إذا كانت الفاتورة بعملة أجنبية حيث يعمل المحول على تحويل العملة الأجنبية إلى عملة محلية.

كما تحتوي ورقة الاستثمار على الهيكلة المالية والتي تعتبر جدول مصغر يبين ما يلي :(المرسوم التنفيذي رقم:11-103)

- **المساهمة الشخصية:** حيث يوضح النسبة المئوية للمساهمة الشخصية (من 1% إلى 2%) وكذا القيمة المالية للمساهمة وهذا حسب كلفة الاستثمار كما يحتوي على(PNR classique) القرض بدون فائدة والخاص ب ANADE والذي يقدر بنسبة 28% إلى 29% من كلفة المشروع ويعبر عنها بالقيمة المالية؛

- **PNR LO:** القرض التكميلي للكراء وهو قرض حسب الحاجة ويتعلق بقرض يصل إلى 500.000 دج للتكفل بإيجار المحلات لفائدة حاملي شهادة التكوين المهني، أما بالنسبة لحاملي شهادات التعليم العالي **(PNR CG)** فلا يمكن أن يتجاوز مبلغ هذا القرض 1.000.000 دج موجه لإحداث مكاتب جماعية طبية ولمساعدة القضاء وللخبراء المحاسبيين ولمحافظي الحسابات والمحاسبين المعتمدين ومكاتب الدراسات والمتابعة لقطاعات البناء والأشغال العمومية والري يطلبها الشاب المستثمر في حالة عجزه عن كراء المحل حيث يعتبر قرض جديد تمت المصادقة عليه في 2011؛

- **PNR VA:** ويتعلق الأمر دائما في إطار التدابير التي وضعت سنة 2011 حيث تساهم ANADE إضافة إلى نسبة 29% بمبلغ آخر يقدر ب 500.000 دج للشباب أصحاب مشاريع الورشات في الاختصاصات التالية: الترصيص، كهرباء العمارات، التدفئة، التكييف، الزجاج، دهن العمارات، ميكانيكي السيارات. وهذه الأنشطة موجهة للشباب الحاصلين على شهادة التكوين المهني.

إضافة إلى هذا يحتوي الجدول كذلك على نسبة القرض البنكي(70%) وكذا المبلغ بقيمته المالية.

2. جدول اهتلاك القرض البنكي: يحتوي على المعطيات التالية:

- مبلغ القرض البنكي والذي يساوي 70% من قيمة الاستثمار؛

- مدة تسديد القرض هي: 08 سنوات؛

- نسبة الفائدة البنكية والتي تختلف من بنك إلى آخر مثلا: BADR هي 5,5%

معدل خفض القرض وهو نسبة تخفيض القرض البنكي تجدر الإشارة هنا كانت النسبة في السابق من 60% إلى 95% حسب طبيعة ومنطقة النشاط لكن بعد التخلص من نسبة الفوائد البنكية كليا أصبح معدل خفض نسبة الفائدة 100% أي معدل الفوائد الحقيقي 0%(المرسوم التنفيذي رقم 13-253).

يتعلق الشق الثاني من جدول اهتلاك القرض البنكي بالمدة الكلية لسداد القرض وهي 8 سنوات.

سابعا: ورقة جدول حسابات النتائج(TCR): إذ تحتوي على معلومات خاصة برقم الملف وتسمية المؤسسة واسم المسير والنشاط حيث هذه المعلومات تتكرر في كل أوراق النموذج.

يتكون جدول حسابات النتائج من:

- **الإنتاج المباع:** ويتعلق الأمر بالكمية المنتجة المباعة والمقدرة حسب ما تم تقديره في ورقة مصاريف الاستغلال؛

- **الخدمة المقدمة:** وهنا يتعلق الأمر بالمؤسسة الخدمية كالمحامين والموثقين...الخ وهذا ما تم تقديره في ورقة مصاريف الاستغلال(التأكيد)؛

- **مواد ولوازم مستهلكة:** مثل المادة الأولية التي تدخل في تقديم المنتوج النهائي وهي تكاليف تم تقديرها دائما في ورقة مصاريف الاستغلال؛

- **الخدمات:** هي كل المصاريف المتعلقة بالنقل، الكراء، الصيانة والإصلاح وخدمات أخرى؛

- **القيمة المضافة:** والمعبر عنها في جدول TCR بالقيمة التالية:

القيمة المضافة = (الهامش الإجمالي+الإنتاج المباع+الخدمة المباعة)-(مواد ولوازم مستهلكة+الخدمات).

- **مصاريف اليد العاملة:** وهي التكاليف المتعلقة باليد العاملة بما فيها صاحب المؤسسة؛

- **مصاريف متنوعة:** وهي مجموعة المصاريف الأخرى مضاف إليها مصاريف التأمين؛

- **ضرائب ورسوم:** وهي مجموعة الرسم على النشاط المهني ورسوم أخرى وحقوق الجمارك؛

- **الاستهلاك:** مجموعة الاستهلاك السنوي لكل وسائل الإنتاج؛

- **نتيجة الدورة الخام:** هي الفرق بين القيمة المضافة وتكاليف الاستغلال؛

- **IBS ou IRG:** تجدر الإشارة إلى أنه 03 سنوات في جدول حسابات النتائج(TCR)مساوية للصفر لأن المستثمر معفى في إطار الإعفاءات الجبائية المنصوص عليها في القوانين المعمول بها؛

- **نتيجة الدورة الصافية** = نتيجة الدورة الخام – الضرائب؛

- **صافي التدفق النقدي:** وهو مجموع نتيجة الدورة الصافية والاهتلاكات؛

- **التدفق النقدي التراكمي:** هو مجموع التدفقات النقدية الصافية؛

- **التدفق النقدي المستحدث:** هو التدفق النقدي المخصوم عند معدل استحداث معين؛

- **صافي القيمة الحالية(VAN):** هو الفرق بين القيم الحالية للتدفقات النقدية الداخلة للمشروع وتكلفة الاستثمار(رأس المال المستثمر) ويكون الاستثمار مجد إذا كانت صافي القيمة الحالية موجبة.

ثامنا: ورقة الميزانية الافتتاحية(Bilan d'ouverture): تحتوي ورقة الميزانية الافتتاحية على جانبين:

جانب أصول وجانب خصوم حسب النظام المحاسبي الجزائري.

جانب الأصول نجد أنه يحتوي على:

- **المجموعة 2:** وهي الاستثمارات حسب المخطط المحاسبي حيث يندرج ضمنها ما يلي: المصاريف الإعدادية، عتاد الإنتاج، أدوات عتاد خاص بالنقل، تجهيزات مكتب، تجهيزات الإعلام الآلي، التهيئة؛

- **المجموعة 3:** وهي المخزون وتحتوي على مواد ولوازم؛

- **المجموعة 4:** وهي الذمم وتحتوي على البنك والصندوق، ومصاريف الكراء.

إضافة إلى هذا نجد في الشق الثاني من ورقة الميزانية الافتتاحية جانب الخصوم والتي تحتوي بدورها على:

- **المجموعة 1:** الأموال الخاصة؛

- **المجموعة 5:** المتمثلة في ديون الاستثمار وهي بدورها مكونة من : قروض بنكية(CMT) إضافة إلى قرض ANADE وقرض الكراء والعربة الورشة إن وجد.

تاسعا: ورقة الميزانية التقديرية(Bilan prévisionnel): وتحتوي على تحليل الدخل واحتساب الاهتلاك وكذا الدخل الصافي من أجل معرفة نتيجة الدورة المحاسبية الصافية للمشروع.

حيث نجد في عمود الأصول والخصوم حساب مبلغ اهتلاك الخصوم حسب القيمة النقدية لوسائل الإنتاج، حيث قد تكون عبارة عن عتاد أو حيوان أو وسائل إعلام آلي أو معدات مكتب حيث لكل صنف من الأصناف مدة معينة للاهتلاك تحسب على حدا مثلا:

- حسب الميزانية التقديرية للنموذج مثلا: عتاد الإعلام الآلي يتم اهتلاكه على مدة 5 سنوات كذلك الشأن بالنسبة لعتاد النقل.

- عتاد المكاتب: اهتلاكه على مدة 8 سنوات؛

تجدر الإشارة هنا بأن الاهتلاك في الميزانية التقديرية يحسب حسب الاستهلاكات لكل وسائل الإنتاج حسب قيمتها الحقيقية أثناء إنشاء المشروع.

- إذا كان لدينا عتاد بقيمة 1.200.000دج حيث إن مدة الاهتلاك في الميزانية التقديرية 10 سنوات وكان في نفس هذا النشاط عتاد للإعلام الآلي مثلا: 100.000دج علما أن مدة اهتلاكه حسب الميزانية التقديرية 5 سنوات.

يكون لدينا قسط الاهتلاك بالنسبة لعتاد الإنتاج هو كما يلي:

قسط الاهتلاك لعتاد الإنتاج = 1.200.000/ 10 = 120.000دج

وقسط الاهتلاك لعتاد الإعلام الآلي = 100.000/5 = 20.000دج

وعليه الاهتلاك الكلي = 12.000+20.000 = 140.000دج

وهذه هي طريقة حساب الاهتلاك في الميزانية التقديرية حسب النموذج.

كما تحتوي الميزانية التقديرية على الحساب الصافي حيث يحسب كما يلي:

الناتج الصافي = الناتج الخام – الاهتلاك.

هذا بالنسبة للسنة الأولى وكذا الحال بالنسبة لباقي السنوات.

تم تأتي المرحلة الثانية وهي مرحلة تقييم المشروع وقبوله من طرف اللجنة أو عدمه وهي مرحلة جد مهمة لصاحب المشروع أين يعرض الشاب مشروعه أمام اللجنة المختصة في ذلك، وهذه المرحلة سوف نتطرق لها بالتفصيل في المطلب الرابع.

المطلب الرابع: ماهية لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع (CSVF)

إن هذه اللجنة تحدد وفق المرسوم الوزاري الذي يكون من صلاحيات الوزير الأول وتكمن هذه اللجنة في:

الفرع الأول: تعريف اللجنة CSVF:

"إن هذه اللجنة هي المسؤولة عن فحص المشاريع المقدمة من قبل الشباب المقاول، برفقة الخدمات المتخصصة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE "[1]، أما فيما يخص مهامها فهي تكمن في:

- دراسة المشاريع المقدمة من قبل الشباب المقاول أصحاب المشاريع الاستثمارية المستفيدين من الخدمات المتخصصة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE.

- دراسة الهياكل الاستثمارية وتمويل المشاريع.

- إبداء الرأي في مدى ملائمة المشاريع واستمراريتها وتمويلها.

- وضع واعتماد نظامها الداخلي المعتمد من قبل المدير العام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المشاريع المقاولاتية.[2]

يعين أعضاء اللجنة بقرار من الوزير المنتدب لدى الوزير الأول، المسؤولة عن المشروعات المصغرة والمتوسطة لمدة ثلاث (03) سنوات قابلة للتجديد.[3]

يوجه الرئيس أعمال اللجنة ويشرف على فحص ومعالجة الملفات المعروضة عليها.

كما يجوز للجنة أن تستدعي أي شخص طبيعي أو اعتباري يساهم في ذلك، تعتبر مفيدة للتحقق من صحة المشاريع، للجنة أن تطلب أي مستند أو معلومات إضافية لازمة لفحص الملف.[4]

الفرع الثاني: أعضاء اللجنة وإدارتها:

أولا: أعضائها:

[1] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة01.
[2] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الخاص باللجنة CSVF،المادة02.
[3] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**. القانون الخاص باللجنة CSVF،المادة03.
[4] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة05.

فيما يخص أعضاء اللجنة يحدد بقرار من طرف الوزير الأول من أجل إنشاء المؤسسات الصغير والمتوسطة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

واللجنة تتكون من الأعضاء والممثلين:

1- رئيس اللجنة: مدير الوكالة ANADE

2- ممثل عن الوالي

3- مدير التشغيل أو ممثله

4- المدير الولائي للتكوين والتمهين أو ممثل عنه

5- ممثل عن التعليم العالي والبحث العلمي

6- المدير الولائي للفلاحة أو ممثله

7- المدير الولائي للضرائب أو ممثل عنه

8- المدير المحلي لمركز الوطني للسجل التجاري أو ممثل عنه

9- مدراء البنوك المعنية بتقديم التمويل كطرف ثالث أو ممثلين عنهم[1]

(BADR , CPA, BDL, BNA)

وفي حالة نهاية عهدة اللجنة تبدأ الوكالة في إجراءات تشكيل لجنة أخرى بنفس الشكل ومدة اللجنة.

ورئيس اللجنة هو المسئول الأول على تسيير جدول أعمال اللجنة والملفات المعروضة أمامها.[2]

ثانيا: إدارة اللجنة:

يتم توفير سكرتارية اللجنة من قبل خدمات الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، وهي مسؤولة عن:

- التحضير لاجتماعات اللجنة.
- إنشاء وإرسال الدعوات إلى أعضاء اللجنة.
- تحضير ملفات المشاريع التي سيتم تقديمها والتي تتضمن المستندات التالية:

- استمارة التسجيل.
- ورقة عرض المشروع.
- الدراسة الفنية والاقتصادية.
- صورة من بطاقة الهوية الوطنية.

[1] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة04.
[2] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة05.

- تجهيز ورقة المعلومات لتسليمها للشباب أصحاب المشاريع يوم عمل اللجنة، وتصنيف الملفات المعنية بدراسة اللجنة المراد عرضها حسب الترتيب الظاهر في القائمة.

- إعداد محاضر الاجتماعات والتأكد من ذلك، توزيعها وتصنيفها.

- تسجيل الشباب أصحاب المشاريع المعنيين بالحضور أمام اللجنة في سجل مدرج وموقع بالأحرف الأولى مخصص لهذا الغرض.

- تسجيل الطعون المقدمة من قبل الشباب أصحاب المشاريع.[1]

تجتمع اللجنة في الحالات العادية كل خمسة عشر (15) يوما بدعوة من رئيسها، كما يمكن أن تجتمع في جلسة غير عادية بناءا على طلب رئيسها.[2]

2-1: ترسل الدعوات وجدول أعمال الدورة مصحوبة بأوراق عرض المشاريع الاستثمارية وقائمة الشباب أصحاب المشاريع إلى أعضاء اللجنة قبل ثلاثة (03) أيام عمل من الموعد المحدد لانعقاد الجلسة، كما تطبق نفس الإجراءات على الدورات الاستثنائية.[3]

2-2: تجتمع اللجنة وتتداول في حضور أغلبية أعضاء اللجنة، الإدارة الداخلية للجنة الاختيار لتقييم وتمويل مشروعات الاستثمارية CSVF، في حالة عدم اكتمال النصاب القانوني للأعضاء المنعقدين، تجتمع اللجنة بعد ثلاثة (03) أيام عمل من تاريخ الاجتماع الأخير وتتداول اللجنة بغض النظر عن عدد الأعضاء الحاضرين. تتخذ قرارات اللجنة بأغلبية الأعضاء الحاضرين، في حالة تساوي الأصوات يرجح نصيب الرئيس.[4]

بعد كل جلسة للجنة، يتم وضع محاضر مرقمة مدرجة في سجل خاص، مرقمة وموقعة بالأحرف الأولى من قبل رئيسها، يتم التوقيع على محاضر الاجتماعات من قبل الأعضاء الحاضرين

- يجب أن تتضمن تاريخ الجلسة ورقمها.

- الألقاب والأسماء الأولى للأعضاء الحاضرين والمؤسسات التي يمثلونها.

- ألقاب الأعضاء الغائبين وأسمائهم الأولى.

- قائمة المشاريع المقدمة، مع تحديد رقم التسجيل المتسلسل لإيداع الملفات الخاصة بهم، وألقاب المديرين وأسمائهم الأول، وطبيعة الأنشطة.

- القرارات المتعلقة بالمشروعات.

- أي إشارة أو ملاحظات خاصة أخرى يمكن تسجيلها في المحضر.[5]

3-2: يقوم كاتب أو سكرتارية اللجنة بإرسال نسخة من محضر اجتماعات اللجنة إلى المدير العام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.[6]

---

[1] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة07.
[2] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة08.
[3] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة09.
[4] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة10.
[5] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة11.
[6] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة12.

يجب أن تتضمن ملاحظات التقديم الخاصة بالمشاريع التي فحصتها اللجنة أحد الطوابع الثلاثة التالية:
أ/ مشروع مقبول:

مشروع مقبول
CSVF لولاية .....
الجلسة رقم:..... بتاريخ: .....

ب/ مشروع مرفوض:

مشروع مرفوض
CSVF لولاية .....
الجلسة رقم:..... بتاريخ:.....

ج/ مشروع مؤجل:

مشروع مؤجل
CSVF لولاية .....
الجلسة رقم:..... بتاريخ:.....

المصدر: **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة13.

ومن الضروري وجود وحضور الشاب المقاول الحامل لفكرة مشروع كما يمكن للجنة استخدام تقنية مؤتمر الفيديو إذا لزم الأمر، بحيث يتم إبلاغ الشاب على الفور بقرار اللجنة وذلك بإرسال الإخطار بقرار اللجنة من وكالة الولاية إليه خلال مدة لا تتجاوز ثلاثة (03) أيام.[1] وهذا ما يقوم به كاتب أو سكرتارية اللجنة.

2-4: إصدار اللجنة لقراراتها (قرارات اللجنة):

1- المشاريع المقبولة: هي المشاريع التي تختارها اللجنة يترتب عليها إنشاء شهادة التأهيل والتمويل صادرة عن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE للشخص المعني، في غضون فترة لا تتجاوز ثلاثة (03) أيام عمل، بعد التحقق المعتاد من حالة الشاب المقاول مع المديريات المعنية[2].

2- المشاريع المؤجلة: عندما يتم تأجيل الملف من قبل اللجنة للحصول على معلومات إضافية المطلوب من وكالة دعم وتنمية المقاولاتية إخطار قرار اللجنة للشاب خلال مدة لا تتجاوز ثلاثة (03) أيام[3].

المشاريع المؤجلة يعاد النظر فيها مرة أخرى أمام اللجنة بعد رفع التحفظات، إذا تم قبول المشروع، يتم إصدار شهادة التأهيل والتمويل للشباب في غضون ثلاثة (03) أيام.[4]

[1] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة14.
[2] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة15.
[3] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة16.
[4] **المرسوم التنفيذي رقم 290-03 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة17.

3- المشاريع المرفوضة: في حالة الرفض بالسبب للمشروع من قبل اللجنة، فإن الوكالة الوطنية لتدعيم وتنمية المقاولاتية الولائية هي المسؤولة عن إخطار قرار اللجنة للشباب الحامل لأفكار المشاريع خلال فترة ثلاثة (03) أيام[1].

كما يجوز لأصحاب المشاريع (المقاول) المرفوضة تقديم استئناف أو طعن إلى سكرتارية اللجنة، خلال أسبوعين من الإخطار بالرفض.

بعد هذه الفترة، تعتبر اللجنة الرفض نهائيًا، ومع ذلك يجوز للمقاول تقديم استئناف إلى لجنة الاستئناف الوطنية في غضون فترة لا تتجاوز شهرًا واحدًا (1) أما إذا تجاوزت هذه الفترة يعتبر المشروع مرفوضًا نهائيًا.[2]

يمكن للشباب المقاول الذين رُفضت ملفاتهم نهائيا من قبل اللجنة أو الهيئة الوطنية، تقديم مشروع استثماري جديد على مستوى الوكالة الولائية لدعم وتنمية المقاولاتية.[3]

وهذا ما تقوم به سكرتارية اللجنة المسؤولة عن تسجيل طعون الشباب المقاول قبل تمثيلهم للدراسة واتخاذ القرار في الدورة القادمة للجنة، هذه الأخيرة ستقرر بشكل نهائي بشأن مشاريعهم.[4]

ملاحظة: إن القرارات المقبولة ليست هي قرارات نهائية بحيث يكون للبنك أو المؤسسة المالية معالجة ثانية لملف الائتمان وهذا خلال شهرين (02) على الأكثر من تاريخ إيداعه لملف طلب التمويل من طرف البنك.[5]

كما للبنك حق في التفتيش في منح الائتمان للمؤسسات المقاولاتية، أي يجوز للبنك الاعتراض على منح ائتمان بنكي للمشروع المقبول من اللجنة، أما في حالة الرفض من قبل البنك يشترط تبرير قراره ويتم إبلاغ الشاب المقاول والوكالة من قبل البنك خلال أسبوعين.

يمكن إعادة تقديم طلب الائتمان بعد رفع التحفظات بعد هذه الفترة التي تبلغ خمسة عشر (15) يومًا وفي حالة عدم وجود رد مبرر من الوكالة يحتفظ البنك بالحق في إعادة الملف كاملاً إليه.[6]

الفرع الثالث: الأسباب الرئيسية لقبول أو رفض أو تأجيل دراسة الملف من طرف لجنة CSVF

بعد إيداع الملف يتم برمجته على مستوى اللجنة CSVF تجدر الإشارة إلى أنه هناك ثلاث احتمالات (القبول، الرفض، التأجيل):

I. ظروف القبول:

الأحوال العادية الطبيعية يقبل الملف عندما تتوفر فيه شروط التأهيل المذكورة سابقا (الفصل الثالث من المبحث الأول من المطلب الأول من الفرع الثاني)

أما في الحالات الاستثنائية يمكن أن يرفض أو يؤجل دراسة الملف من طرف لجنة CSVF:

[1] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة18.
[2] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة18.
[3] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة19.
[4] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة20.
[5] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة21.
[6] **المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 09 رجب 1424 هجري الموافق ل 06 سبتمبر 2003**، القانون الداخلي للجنة CSVF، المادة22.

II. أسباب رفض الملف:

قد يرفض دراسة الملف من طرف اللجنة للأسباب التالية:

1. **كلفة المشروع مقارنة مع المشروع:** فكلفة المشروع صناعي مثلا قد تكون منطقية ومقبولة نظرا إلى قيمة وكلفة عتاد المشروع المتعارف عليه وقيمته في السوق الجزائرية إلا أن المبالغة في أسعار المعدات قد تؤدي بالمشروع إلى الرفض. مثلا لو تقدم شاب بمشروع مقهى وكانت كلفة المشروع 09 مليون دينار جزائري فيرفض المشروع على مستوى اللجنة وقد يرفض حتى عند إيداعه.
2. **الكفاءة المهنية:** رغم أن صاحب المشروع حاصل على شهادة في مجال النشاط الراغب في إنشاءه إلا أنه قد تكون هذه الشهادة غير كافية وتتطلب شهادة أعلى، فيرفض المشروع أو الملف في هذه الحالة ويوجه صاحب الملف إلى نشاط أخر أو إلزامه بإحضار شهادة أخرى أو شريك له في المشروع، فمثلا: تقدم شاب بملف دراسة وإنجاز المشاريع وكان حاصلا على شهادة تقني سامي في تسيير الأعمال مثلا من معهد التكوين والتمهين ففي هذه الحالة يوجه الشاب إلى نشاط أخر يتلاءم مع المستوى الحائز عليه.
3. **عتاد المشروع:** حيث أنه أحيانا الشاب يتقدم بفاتورة شكلية ويتم دراسة الملف على أساسها ثم يتبين أنه هناك بعض العتاد ثانوي لا يدخل في الاحتياجات الحقيقية للمشروع ويمكن الاستغناء عنه واستبداله بمفهوم المناولة (أشغال من الباطن SOUS TRITANCE) عند تجسيد المشروع، وبالتالي هنا عند رفض صاحب المشروع توجيهات اللجنة قد يرفض المشروع أو يؤجل.
4. **تشبع القطاع:** تجد الوكالة أحيانا نفسها أمام قطاع متشبع إلا أنه لا توجد نصوص قانونية تمنع إيداع الملفات في هذا النشاط أو القطاع فيتم برمجة الملف عادي أمام اللجنة فيرفض الملف بسبب تشبع القطاع.

III. أسباب التأجيل:

يؤجل دراسة الملف من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع للأسباب التالية:

1. قد يكون التأجيل بطلب من صاحب المشروع.
2. غياب فجائي لصاحب المشروع.
3. إعادة توجيه صاحب المشروع إلى نشاط آخر حسب قدراته العملية والمهنية والجسدية.
4. يؤجل المشروع عند وجود تحفظات عند مرور الشاب لأول مرة (سواء في الشهادة أو كلفة المشروع أو .....) أما في حالة أنه لم يرفع التحفظات يرفض نهائيا، ويكون له الحق في الطعن.

ملاحظة: رغم أن قبول الملف على مستوى اللجنة يعتبر ملفا معدا للتمويل إلا أن بعض البنوك تلجأ إلى إعادة النظر في الملف عندما يصل الملف إلى مصالحهم وهذا أمر عادي وقانوني حسب الاتفاقيات المبرمة مع الوكالة.

- تجدر الإشارة أنه بعد مرور صاحب الملف على اللجنة وقبول ملفه يتم إرسال نسخة منه إلى البنك.

- يتم دراسة الملف على مستوى البنك خلال مدة لا تتعدى 60 يوما، وهذا حسب القوانين والاتفاقيات المعمول بها على هذا الشأن، بعدها يرسل البنك ما يسمى بالموافقة البنكية لصاحب الملف ونسخة أخرى للوكالة.

تم تأتي مرحلة التمويل: يتم فيها الإنشاء القانوني للمشروع وفتح حساب بنكي، والحصول على الصكوك البنكية من أجل شراء العتاد وهنا يكون قد أنشئ مؤسسة مقاولاتية.

المبحث الثالث: إجراءات منح التمويل للوكالة ANADE والمقبولة في لجنة CSVF من طرف البنوك التجارية

تقوم البنوك التجارية قبل عملية تأكيد قرار اللجنة CSVF بمنح التمويل للمشروع المقاولاتي من عدم بدراسة تقنو اقتصادية وفق إجراءات معينة وهي:

المطلب الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية

يطلب البنك من المستثمرون طالبي التمويل بإعداد دراسة مفصلة عن المشروع الراغبون بتجسيده على أرض الواقع والتي تسمى بدراسة الجدوى الاقتصادية، بحيث يلجأ المستثمر بطلب من البنك إلى خبير مهني متخصص في مثل هذه الدراسات.

وإذا كان المشروع المراد انجازه في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فالبنك يعتمد على الدراسة المنجزة من طرف مرافق الشاب طالب المشروع.

الفرع الأول: مراحل دراسة الجدوى الاقتصادية في البنوك التجارية:[1]

تمر دراسة الجدوى بالعديد من المراحل يمكن تلخيصها بالمراحل الآتية:

1-1: دراسة الفرص (ما قبل دراسة الجدوى):

إن الهدف الرئيسي خلال مرحلة ما قبل دراسة الجدوى هو الوصول إلى أفضل الخيارات المتاحة والممكنة، والتي تعرف أيضا باعتماد أفضل سيناريو ممكن. وهي نقطة البداية للبدء بالأنشطة المتعلقة بالاستثمار قد يشير إليها البعض بدراسة الجدوى التمهيدية إلا أن واقع الأمر يتضمن اختلافا بينهما.

في بعض القطاعات المغامرة قد تكون غير جيدة نظرا لعدم القدرة على التنبؤ بالنتائج المستقبلية، وقد تلعب الصدف دورا في نجاح المشروع، بينما في قطاعات أخرى تكون المغامرة مقبولة حيث يمكن توقع الأحداث المستقبلية بدرجة مقبولة من الدقة.

لذلك يكون القرار الأولي بدراسة الفرصة الاستثمارية المتاحة، والأمر يتطلب إتباع منهجية عملية في هذه الدراسة حتى تكون النتائج محسوبة بشكل مسبق وبقدر الإمكان، فالدراسة المنهجية للفرص الاستثمارية أو مرحلة ما قبل البدء بدراسة الجدوى تساعد في:

- تطوير منتجات أو خدمات تكون مفيدة للزبائن أو المستخدمين.
- تطوير محتمل لفكرة مشروع.
- تعزيز قدرة المنشأة في الحصول على التمويل.

[1] علي يوسف، منذر مرهج، **تقييم المشاريع ودراسة الجدوى**، منشورات الجامعة الافتراضية السورية، 2018، ص ص21-24.

- تخفيض مخاطر الفشل.
- دعم وجهة نظر المقاول لتكون أكثر ربحية.

وعادة ما تركز دراسة الفرص على التحليل القطاعي المتعلق بالصناعة ما دون غيرها، أو التحليل الجغرافي بناءا على الفرص المتاحة في مناطق جغرافية محددة أو وفقا لطبيعة نشاط المشروع المقترح.

فدراسة فرص الاستثمار هي عملية تحديد كمي للبيانات والمعلومات اللازمة لتحويل فكرة المشروع إلى مقترح.

فمرحلة دراسة الفرص إجراء تحليل أكثر فيما يتعلق بالعناصر الآتية:

- المناخ العام للاستثمار.
- السياسات المالية والنقدية.
- معدلات نمو السكان واتجاهات الطالب.
- التكامل والترابط مع الصناعات والمشاريع الأخرى.
- إمكانية تنويع المخرجات بشكل مرن لتحقيق وفرات الحجم.
- توافر خدمات عوامل الإنتاج وتكلفتها.
- تحديد الاستراتيجيات العامة للتسويق.

2-1: دراسة الجدوى التمهيدية:

تعتبر دراسة الجدوى التمهيدية بمثابة دراسات تفصيلية إلى حد ما، تتضمن استخدام مقاييس وبيانات محددة بالمشروع قيد الدراسة، وهي تتعلق بالنواحي الاقتصادية والفنية للمشروع وتستخدم لتبرير عملية استكشاف أبعاد المشروع والاستمرار بدراسته، لإكمال المشروع المطلوب أو الحصول على التمويل المطلوب.

وهذا قد يتضمن عوامل مثل المعوقات التي قد تعترض المشروع وطرق معالجتها، وتستخدم لتحديد ما إذا كان المشروع مجدي أم لان وما إذا كان من الممكن تطويره لاحقا، لذا فإن دراسة الجدوى التمهيدية تعتبر وسيط مابين دراسة الفرص الاستثمارية ودراسة الجدوى التفصيلية، وهي عملية مهنية للتقييم الإضافي لفكرة المشروع وعادة ما تستند على المعلومات الأولية المستقاة كنتيجة لدراسات الفرص وهو ما يطلق عليه مرحلة تثبيت مبدئية للمعلومات.

3-1: مرحلة دراسة الجدوى التفصيلية:

إن الخطوة التالية هي دراسة الجدوى التفصيلية، والتي تهدف إلى تقييم ما إذا كان المشروع ممكن أم لا، من النواحي المالية والفنية، إضافة إلى أن هذه الدراسة تستخدم لتحديد ما إذا كان المشروع سيكون مربحا.

فمن خلال تحليلات الجدوى يتوفر قدر كبير من المعلومات الضرورية لوضع خطة للمشروع، مثلا يتم تحليل السوق المستهدف، وتحليل أذواق المستهلكين ورغباتهم ودالة الطلب وهذا يساعد لاحقا في وضع خطة التسويق للمشروع عند تشغيله.

وتعتبر دراسة الجدوى التفصيلية عبارة عن دراسات لاحقة لدراسات الجدوى الأولية، ولكنها أكثر تفصيلا ودقة وشمولية منها، وهي بمثابة تقرير مفصل يشمل كافة جوانب المشروع المقترح، والتي على أساسها يمكن اتخاذ قرار قبول تمويل المشروع من عدمه أو إجراء بعض التعديلات عليه.

لذا من خلال هذه الدراسات الجدوى يمكن الحكم على المشروع بالقبول أو التخلي عنه.

ملاحظة: أما فيما يخص مراحل إعداد دراسة الجدوى فقد تم التطرق لها في الفصل الأول بالتفصيل (الصفحة رقم 20).

الفرع الثاني: أسباب رفض المشروع أو الملف على مستوى البنوك:

كما تطرقنا سابقا إلى أن البنك يقوم هو الأخر بدراسة الملفات المقبولة من طرف لجنة CSVF دراسة معمقة وهو الأخر يمكنه قبول أو رفض الملفات من أجل التمويل، لذا قمنا بإيجاز أهم الأسباب التي قد تؤذي بالمشروع إلى الرفض:

1) – **الربحية:** قد تكون ربحية المشروع غير كافية من أجل تغطية التكاليف الإجمالية للمشروع من بينها أقساط القرض الممنوح.

2) – **قطاع النشاط مشبع:** تكون هناك بعض القطاعات مشبعة سواء من حيث المنتوج المراد إنتاجه أو المقاولين في تلك المنطقة.

3) – **قد يكون النشاط فيه درجة المخاطرة مرتفعة:** مثلا نشاط تربية النحل وتربية الأبقار درجة المخاطرة مرتفعة جدا فيهما.

4) - **تجربة البنك في تمويل بعض النشاطات والقطاعات:** تترك له رؤية مستقبلية واسعة في خصوص عدم قدرة الفرد على الوفاء وتسديد أقساط القرض، مثلا: نشاط مخبزة.

5) – **طالب القرض غير مؤهل:** سواء عمليا أو مهنيا أو جسديا أو...

6) – **عدم توفر الإمكانات اللازمة لنجاح المشروع:** مثلا بعض النشاطات مثل تربية الأبقار لا يمكن إيجار الأرض والإسطبل في وقت واحد ويغطي الشاب التكاليف.

7) – التنازل عن المشروع من طرف الشاب المستثمر: وهذا عندما يكتشف الشاب أن القرض يحتوي على فوائد بنكية عكس ما روج له.

ملاحظة: اللجنة المختصة بدراسة الملفات لقبول التمويل من طرف البنوك هي لجنة القروض التي يترأسها مدير البنك وأعضاؤها يتمثلون في نواب المدير.

الفرع الثالث: إجراءات دراسة ومنح القروض المقبولة من قبل لجنة (CSVF) في بنك الفلاحة والتنمية الريفية المجمع الجهوي للاستغلال - ميلة"55"-

يقوم بنك BADR مثله مثل البنوك الأخرى بدراسة التقنو اقتصادية لملف المشروع المقبول من قبل لجنة الانتقاء واعتماد وتمويل المشاريع ويقرر بعدها هل بإمكانه تمويل المشروع أم لا وهذا اعتمادا على:

تقييم خطر القرض، النشاط المراد تمويله، الدراسة التقنية والاقتصادية للمشروع، مجموع الميزانيات وجدول الحسابات للسنوات الثلاثة بالنسبة للمشاريع المكونة لها سلفا، مجموع ميزانيات وجدول حسابات

النتائج التقديرية للسنوات الخمس الآتية بالنسبة للمشاريع المراد تمويلها، الوثائق المتعلقة بنوع وقيمة الضمانات المقدمة.

بعد طرح الملف من صاحب المشروع لدى وكالة دعم وتنمية المقاولاتية (ANADE) يتم تقديم الملف إلى لجنة انتقاء المشاريع من أجل المصادقة عليه ومن ثم التوجه إلى أحد البنوك المتواجدة من أجل تمويله، يتم إيداع الملفات المقبولة على مستوى اللجنة بالمجمع الجهوي للاستغلال الذي يقوم في بادئ الأمر بالرجوع إلى مركزية المخاطر من أجل التأكد من صاحب المشروع إذا كان لا يملك أي التزام اتجاه أحد البنوك الأخرى، بعده يتم التأكد من الوثائق المكونة للملف من طرف المكلف بالدراسات يقوم بدراسة الملف وتقديمه إلى لجنة القروض للمصادقة عليها، كما يتم إخطار الوكالة بعد إرسال نسخة من الملف المرفقة بالموافقة البنكية على القرض، حيث تقوم الوكالة باستدعاء صاحب المشروع من أجل التقدم إلى البنك لفتح حساب وسداد المساهمة الشخصية وسداد مبلغ الاشتراك لصندوق ضمان أخطار القروض بالإضافة إلى استكمال الملف بالوثائق والعقود، ويتم إرسال الملف مرة أخرى إلى المجمع الجهوي للاستغلال بالضبط إلى الخلية القانونية التي تقوم بالتأكد من صحة العقود والمصادقة عليها على مستوى الوكالة وبعد استلام مبلغ القرض بدون فائدة (ANADE) لصالح صاحب المشروع بالإضافة إلى المصادقة على العقود تقوم الوكالة بتحرير شيك بنكي بمبلغ المعدات المراد شراءها لصالح المورد الذي اختار صاحب المشروع وصادقت عليه الوكالة (ANADE) بمبلغ أولي يقدر بـ: 30% من المبلغ الكلي، بعد التأكد من توفر المعدات لدى المورد من خلال شهادة وجود يتم تحرير شيك بالمبلغ المتبقي للقرض 70%.

المطلب الثاني: دراسة إحصائية للمشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية - ميلة- خلال الفترة ما بين 2016 -2021

سوف نتناول في هذا المطلب دراسة ميدانية على عدد المشاريع المقبولة والمرفوضة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع CSVF بما في ذلك الملفات أو المشاريع التي تم قبولها من طرف هذه الأخيرة ورفضها من طرف البنوك مع ذكر بعض أسباب القبول والرفض تمويل المشاريع:

الفرع الأول: عدد المشاريع المقبولة من طرف الوكالةCSVF (من 2016 م إلى غاية 2021 م):

1- **التمويل الأحادي:** (سنوات 2019 + 2020+ 2021):

الجدول رقم (07) :عدد المشاريع المقاولاتية ذات التمويل الأحادي من 2019 إلى 2021:

البيانات / القطاع	السنة	التمويل الأحادي		المجموع	النسبة المئوية
		BDL	BNA		%
الفلاحة	2019	00	00	00	00
	2020	00	00	00	
	2021	00	00	00	
الحرفي	2019	00	00	00	00
	2020	00	00	00	
	2021	00	00	00	

مؤسسات أشغال البناء	2019	00	00	00	00	
	2020	00	00	00		
	2021	00	00	00		
الصناعة	2019	00	00	00	00	
	2020	00	00	00		
	2021	00	00	00		
الصيانة	2019	00	00	00	00	
	2020	00	00	00		
	2021	00	00	00		
المهن الحرة	2019	01	03	04	30.77 %	%100
	2020	00	02	02	15.38 %	
	2021	02	05	07	53.85 %	
خدمات	2019	00	00	00	00	
	2020	00	00	00		
	2021	00	00	00		
المجموع		03 BDL 23.07 %	10 BNA 76.92 %	13	100 %	

المصدر: إحصائيات من طرف الوكالة الوطنية لتدعيم وتنمية المقاولاتية ميلة.

ما يلاحظ من خلال هذا الجدول (07) أن التمويل الأحادي تقريبا منعدما لأنه من الصعب أن يقوم البنك بتمويل أي مشروع بالكامل من الصفر وبدون أن تكون سابقة مالية للشاب المقاول وأن البنكين (BDL وBNA) قاما بتمويل المشاريع التي تكون في الأغلب نسبة المخاطرة منعدمة أي نسبة نجاحها مضمونة 100% وهي تتمثل في قطاع المهن الحرة.

2- التمويل الثنائي:الجدول رقم (08) عدد الملفات التي تم قبولها من طرف اللجنة CSVF والبنوك من 2016 إلى 2021**:**

البيانات / القطاع	السنة	التمويل الثنائي				المجموع	النسبة المؤوية % (عدد الملفات)
		BADR	BDL	BNA	CPA		
الفلاحة	2016	00	00	00	00	00	00

	2017	00	00	00	00	00	
	2018	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
الحرفي	2016	00	00	00	00	00	00
	2017	00	00	00	00	00	
	2018	00	00	00	00	00	
	2019	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
مؤسسات أشغال البناء	2016	00	00	01	00	01	%09.53
	2017	00	00	00	00	00	(02)
	2018	00	00	01	00	01	
	2019	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
الصناعة	2016	00	00	00	00	00	00
	2017	00	00	00	00	00	
	2018	00	00	00	00	00	
	2019	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
الصيانة	2016	00	00	00	00	00	00
	2017	00	00	00	00	00	
	2018	00	00	00	00	00	

	2019	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
المهن الحرة	2016	00	00	03	00	03	%71.42
	2017	00	00	01	00	01	(15)
	2018	00	00	04	00	04	
	2019	00	00	03	00	03	
	2020	00	00	01	00	01	
	2021	00	01	02	00	03	
خدمات	2016	00	00	00	00	00	%19.05
	2017	00	00	02	00	02	(04)
	2018	00	00	02	00	02	
	2019	00	00	00	00	00	
	2020	00	00	00	00	00	
	2021	00	00	00	00	00	
المجموع		00	01	20	00	21	100
البنك		BAR	BDL	BNA	CPA		
النسبة المؤوية (%)		00	%4.76	%95.23	00		

المصدر: إحصائيات سنوية من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ميلة.

من خلال الجدول رقم (08) نلاحظ أن عدد المشاريع الممولة حسب صيغة التمويل الثنائية (21 ملف مقبول) ضعيفة على العموم بالمقارنة مع المشاريع الثلاثية التمويل الذي بلغ عددها خلال الستة سنوات الأخيرة ب653 مشروع مقبول،أما فيما يخص نسبة المشاريع الممولة في قطاع المهن الحرة فهو الذي استحوذ على أعلى نسبة المشاريع الممولة بصيغة التمويل الثنائي (نسبة 28% التمويل الذاتي مع 72% تمويل البنك) أي أكثر من 71% الذي أستحوذ بنك BNA على نسبة كبيرة منه أكثر من 95 % أما بنك BDL فقد مول ما نسبته 04.76% فقط من المشاريع الثائية التمويل، في حين سجل قطاع الخدمات ما نسبته 19.05% الذي كان فيها بنك BNA طرف ثاني بنسبة 100%، أما القطاعات الأخرى فهي منعدمة تماما.

نستخلص من هذا أن أغلب الشباب المقاول لا يملك هذه النسبة من المشاركة في التمويل فأغلبهم يملكون الفكرة بدون تمويل ذاتي ويلجئون للوكالة من أجل الحصول التمويل الكافي لمشاريعهم.

3- التمويل الثلاثي: الجدول رقم (09) عدد المشاريع المقاولاتية التي تم قبولها من طرف اللجنة والبنوك من 2016 إلى 2021:

البيانات / القطاع	السنة	التمويل الأحادي				المجموع	النسبة المؤوية % (مجموع الملفات)
		BADR	BDL	BNA	CPA		
الفلاحة	2016	93	00	00	00	93	%35.68 (233)
	2017	37	00	00	00	37	
	2018	42	00	00	00	42	
	2019	46	00	00	00	46	
	2020	10	00	00	00	10	
	2021	05	00	00	00	05	
الحرفي	2016	00	03	02	03	08	%03.83 (16)
	2017	00	00	00	01	01	
	2018	00	00	00	00	00	
	2019	00	01	04	01	06	
	2020	00	00	00	02	02	
	2021	00	05	02	01	08	
مؤسسات أشغال البناء	2016	00	02	10	08	20	%11.49 (75)
	2017	00	01	00	02	03	
	2018	00	01	03	00	04	
	2019	00	07	03	08	18	
	2020	00	03	05	02	10	
	2021	02	05	01+02	10	20	
الصناعة	2016	03	09	14	08	34	%21.44

	2017	00	01	02	00	03	(140)
	2018	00	03	01	01	05	
	2019	02	10	07	07	26	
	2020	00	03	05	05	13	
	2021	02	18	27	12	59	
الصيانة	2016	00	02	04	00	06	%08.88
	2017	00	02	01	01	04	(58)
	2018	00	08	03	03	14	
	2019	00	06	08	04	18	
	2020	00	00	01	05	06	
	2021	00	03	04	03	10	
المهن الحرة	2016	05	02	04	06	17	%09.65
	2017	01	01	03	03	08	(63)
	2018	03	02	02	05	12	
	2019	07	03	01	01	12	
	2020	00	04	01	00	05	
	2021	00	02	03	04	09	
خدمات	2016	04	03	05	11	23	%09.03
	2017	00	08	00	00	08	(59)
	2018	01	01	00	01	03	
	2019	00	02	03	01	06	
	2020	00	01	02	06	09	
	2021	01	06	01	02	10	
المجموع		264	128	134	127	653	100
بنك		BADR	BDL	BNA	CPA		(653)

النسبة المؤوية %	40.43%	19.60%	20.52%	19.45%		

المصدر: إحصائيات سنوية من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ميلة.

ما يلاحظ من خلال الجدول رقم (09) الخاص بعدد المشاريع المقاولاتية المقبولة من طرف الوكالة والبنك خلال الستة سنوات الماضية أن حصة الأسد تعود لقطاع الفلاحة (35.68%) الممول 100% من طرف بنك ال BADR، ويليه قطاع الصناعة بنسبة 21.44% ثم قطاع البناء والري بنسبة 11.49% ثم قطاع المهن الحرة ب 09.65% وبعده قطاع الخدمات ب 09.03% وبعده قطاع الصيانة والحماية والتطهير ب 08.88% وفي الأخير القطاع الحرفي ب 03.83%، أما فيما يخص البنوك فقد استحوذ بنك BADR على النسبة الكبير من تمويل المشاريع المطلوبة من طرف الشباب المقاول أي ما نسبته 40.43%، في حين أن البنوك الأخرى نسبها متقاربة جدا (في حدود 20.00%).

لذا نستخلص أن أغلب المشاريع الممولة بالصيغة الثلاثية التمويل في السنوات الأخيرة هي مرتكزة على قطاع الفلاحة الممول من طرف بنك BADR كطرف ثالث بنسبة 70.00% ثم يليه قطاع الصناعة وهذا راجع إلى سياسة الدولة التي ركزت كل اهتمامها على هذين القطاعين.

وفي الأخير عندما يقبل المشروع المطروح من طرف الشاب المقاول أمام لجنة الانتقاء واعتماد وتمويل المشاريع (CSVF)، تقوم الوكالة بإصدار شهادة التأهيل، فيطرح ملف الشاب أمام البنك المستفيد من تمويل المشروع الذي يعرض هو الأخر أمام لجنة القروض وهذا لدراسة مدى منح الائتمان التي خول لها القانون ذلك سنة 2020 م، وهي في غالب تمنح بالقبول وهذا راجع لوجود ممثل عن كل هذه البنك في اللجنة CSVF.

الفرع الثاني: عدد المشاريع المقبولة (والمرفوضة والمؤجلة) من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع (CSVF)

الجدول (10): عدد الملفات المرتبطة بنشاط اللجنة CSVF لسنة 2016

البيانات	ثلاثية التمويل		ثنائية التمويل		أحادي التمويل		المجموع		المجموع
	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	
عدد جلسات اللجنة	24								
عدد الملفات المودعة	316	34	1	0	0	0	317	34	351
عدد الملفات المقبولة	254	30	1	0	0	0	255	30	285
عدد الملفات المؤجلة	39	4	0	0	0	0	39	4	43
عدد الملفات المرفوضة	23	0	0	0	0	0	23	0	23

الجدول(11):عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لسنة 2017

البيانات	ثلاثية التمويل		ثنائية التمويل		أحادي التمويل		المجموع		المجموع
	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	

عدد جلسات اللجنة	22								
عدد الملفات المودعة	50	2	2	0	0	2	2	52	4	56
عدد الملفات المقبولة	49	2	2	0	0	2	2	51	4	55
عدد الملفات المؤجلة	7	0	0	0	0	0	0	7	0	7
عدد الملفات المرفوضة	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1

الجدول (12): عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لسنة 2018

البيانات	ثلاثية التمويل		ثنائية التمويل		أحادي التمويل		المجموع		المجموع
	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	
عدد جلسات اللجنة	23								
عدد الملفات المودعة	148	13	5	1	1	0	154	14	168
عدد الملفات المقبولة	134	11	5	1	1	0	140	12	152
عدد الملفات المؤجلة	39	4	0	0	0	0	39	4	43
عدد الملفات المرفوضة	6	1	0	0	0	0	6	1	7

الجدول (13): عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لسنة 2019

البيانات	ثلاثية التمويل		ثنائية التمويل		أحادي التمويل		المجموع		المجموع
	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	
عدد جلسات اللجنة	20								
عدد الملفات المودعة	165	27	3	1	2	2	170	30	200
عدد الملفات المقبولة	149	25	3	1	2	2	154	28	182
عدد الملفات المؤجلة	42	8	0	0	0	0	42	8	50
عدد الملفات المرفوضة	16	2	0	0	0	0	16	2	18

الجدول (14):عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لسنة 2020

البيانات	ثلاثية التمويل	ثنائية التمويل	أحادي التمويل	المجموع	المجموع

	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	
عدد جلسات اللجنة	10								
عدد الملفات المودعة	184	25	1	0	3	4	188	29	217
عدد الملفات المقبولة	149	21	1	0	3	4	153	25	178
عدد الملفات المؤجلة	67	8	0	0	0	0	67	9	76
عدد الملفات المرفوضة	27	3	0	0	0	0	27	3	30

الجدول (15): عدد الملفات المدروسة من طرف لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لسنة 2021

البيانات	ثلاثية التمويل		ثنائية التمويل		أحادي التمويل		المجموع		المجموع
	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	ذكور	نساء	
عدد جلسات اللجنة	24								
عدد الملفات المودعة	617	57	4	1	5	2	626	60	686
عدد الملفات المقبولة	511	50	4	1	5	2	520	53	573
عدد الملفات المؤجلة	155	18	0	0	0	0	155	18	173
عدد الملفات المرفوضة	122	12	0	0	0	0	122	12	134

أولا نشير إلا أن الملف يمكنه أن يؤجل مرتين ثم يقبل أو يرفض من طرف لجنة CSVF لهذا نلاحظ أن النتائج غير متطابقة، (مثلا عدد الملفات المودعة جنس ذكر صيغة التمويل الثلاثي لذا اللجنة خلال سنة 2021 هو 617 ملف و عدد الملفات المقبولة هو 511 والمرفوضة هو 122 عند الجمع نحصل على 633 ملف وهو عدد أكبر من الملفات المودعة) وهذا راجع إلا أن الملف قد يرفض مرتين تم يقبل أو يؤجل عدة مرات ثم يقبل أو يرفض في الأخير.

ثانيا ما يمكن ملاحظته من خلال هذه الجداول أن النسبة الغالبة هي نسبة الملفات المقبولة منها بصيغة التمويل الثلاثي جنس ذكر ثم يليه التمويل الثنائي لنفس الجنس، أما الملفات المرفوضة فهي على الأرجح نسبة تتراوح مابين 10% و 22% للجنسين والصيغتين الثنائية وثلاثية، أما الصيغة الأحادية فإن نسبتها ضعيفة جدا تكاد تكوم منعدمة (2016+2017) لكن الملفات جميعها مقبولة من طرف اللجنة (2018+2019+2020+2021).

وكذلك ما يمكن ملاحظته أن اللجنة قامة برفض أو تأجيل أو قبول أي ملف يكون بعد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع حتى تقرر فيه.

وفي ظل غياب الإحصائيات الكافية لمعرفة عدد المشاريع المقبولة والمرفوضة من طرف البنوك قمنا بوضع أمثلة عنها لمعرفة الأسباب الحقيقية لرفض أو قبول الملفات:

الفرع الثالث: أمثلة لمشاريع مقبولة من قبل لجنة CSVF و ممولة أو غير ممولة من قبل بنك BADR:

مثال رقم 01:

1- **نوع القرض:** الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (ANADE)

2- النشاط: مؤسسة صيد القاري.

3- وكالة: "837" وكالة قرارم قوقة.

4- تقرير الائتمان: ويتمثل في:

أ- **الهيكل المالي:**

- تكلفة المشروع: 1.537.159,09 دج
- مساهمة العميل: 15.371,59 دج
- طلبات الائتمان: 1.076.011,36 دج
- قرض بدون فائدة مقدم من طرف (ANADE):445.776,16 دج

ب- التعريف بطالب القرض: بطال يبلغ من العمر 35 سنة، تقدم إلى وكالة (ANADE) من اجل الحصول على قرض لتكوين مؤسسة صغيرة "الصيد القاري" على مستوى بلدية قرارم قوقة؛

ج- مؤهلات: في هذا الميدان "الصيد البحري"، صاحب المشروع له رخصة لممارسة الصيد القاري ممنوحة من طرف مديرية الصيد البحري والموارد الصيدية لولاية جيجل؛

د- الهدف من القرض: القرض المطلوب يبلغ 1.076.011,36 دج يحول لشراء المعدات اللازمة لتحقيق المشروع المقترح والمتمثلة في عدة تجهيزات .

حسب الفاتورة الشكلية الموضوعة في الملف من طرف مؤسسة الصيد القاري، فالتكلفة الإجمالية للمشروع تقدر ب 1.537.159,09 دج.

5- استفادة المؤسسة من القرض: استفادت هذه المؤسسة من خلال هذا القرض بشراء المعدات بعد استكمال مدة القرض مما سهل لهم مهمة الصيد وزيادة الدخل.

مثال رقم 02:

1- **النشاط:** تربية المواشي.

2- وكالة: وكالة وادي النجا "رجاص".

3- تقرير الائتمان: ويتمثل في:

أ- **الهيكل المالي:**

- تكلفة المشروع: 3.044.658,95 دج
- مساهمة العميل: 456.698,84 دج
- مبلغ القرض المطلوب: 2.131.261,27 دج

- قرض بدون فائدة مقدم من طرف (ANADE):456.698,84 دج

ب- التعريف بطالب القرض: بطال من مواليد 1990، تقدم إلى وكالة (ANADE) من اجل الحصول على قرض لغرض ممارسة نشاط تربية المواشي ببلدية رجاص؛

ج- مؤهلات: صاحب المشروع له شهادة تكوين في تربية الأغنام والماعز ممنوحة من طرف المركز الوطني للتعليم والتكوين عن بعد.

د- موضوع القرض: 50 رأس من الغنم و50 قنطار من أغذية الأنعام.

ه- سبب الرفض: حجة البنك في رفضه هو نشاط ذو مخاطرة مرتفعة وغير مستقرة، ربحية غير مؤكدة.

ملاحظة: المشاريع المرفوضة كلها تتعلق بأنشطة تربية الحيوانات(أبقار، أغنام..)، زراعة الخضروات وزراعة الحبوب، سبب الرفض أنشطة ذات مخاطرة مرتفعة وغير مستقرة، وربحية غير مؤكدة.

الفرع الرابع: عملية دراسة ومنح القروض المقبولة من قبل لجنة (CSVF) في البنك الشعبي الجزائري CPA - ميلة -

يمول البنك الشعبي الجزائري CPA العديد من الأنشطة (أنشطة تجارية، صيدلانية، طبيب، فندقة، أشغال عمومية، مخبزة، حلاقة، نجارة،...الخ).

أما بالنسبة للمشاريع الممولة فجميع المشاريع التي تم قبولها من طرف لجنة CSVF تم تمويلها من طرف بنك CPA ميلة.

مثال رقم 01:

1- **النشاط:** مشروع للبناء والأشغال العمومية.

2- تكلفة المشروع: 5.184.300,32 دج.

3- سبب الرفض: صاحب المشروع غير متمكن (Non Métriez).

مثال رقم 02:

1- **النشاط:** مشروع تجهيز مطعم.

2- تكلفة المشروع: 3.003.306,91 دج.

3- التمويل: تم قبول تمويل المشروع.

مثال رقم 03:

1- **النشاط:** مشروع لإعادة تدوير المواد الحديدية.

2- **تكلفة المشروع:** 8.436.692,78 دج.

3- **سبب الرفض:** مشروع عالي المخاطرة.

من خلال الإحصائيات والأمثلة السابقة الذكر توصلنا إلى أن أغلب البنوك تقوم بقبول الملفات المقبولة من طرف لجنة الانتقاء واعتماد وتمويل المشاريع CSVF إلا بنك BADR الذي قام برفض

بعض المشاريع للأسباب السابقة، أي يقوم بإعادة دراسة الملفات مرة أخرى (وقبولها ورفضها) من طرف لجنة تعرف بلجنة القروض.

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل التعرف على الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بصفة عامة وفرع ميلة بصفة خاصة وأشكال التمويل التي تقدمها الوكالة وبالخصوص لجنة الانتقاء واعتماد وتمويل المشاريع(CSVF) وطريقة عملها وإدارتها، بالإضافة إلى التعرف على خطوات مرافقة الشباب أصحاب المشاريع الاستثمارية، واستعراض حصيلة نشاط الوكالة للسنوات الستة الأخيرة (من 2016 إلى 2021) من خلال القيام بدراسة ميدانية لفرع الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فرع ميلة. كما تناولنا الصيغ التمويلية التي تقدمها الوكالة والتي تمنحها للشباب طالبي الاستثمار، وهذا ما يشجع الشباب المقاول على إنشاء المشاريع والاستثمار خاصة في المجال الفلاحي والصناعي باعتبار أن المنطقة فلاحية وهذا ما يسمح باستمرار المشاريع الاستثمارية الفلاحية والصناعية والتي تهدف إلى تطوير القطاعين، كما تعرفنا على الأسباب الحقيقة لرفض مشروع ما من طرف اللجنة السابقة الذكر والأسباب التي قد تؤدي بالمشروع لرفض التمويل من طرف البنك.

الخاتمة

الخاتمة:

من خلال الدراسة التي قمنا بها وبالاعتماد على الجانب النظري والتطبيقي المتمثل في دراسة حالة على مستوى وكالة أناد ميلة تبين لنا أن لدراسة الجدوى في البنوك التجارية العمومية أهمية بالغة في التأثير المباشر على قرار تمويل المشاريع المقاولاتية المقدمة من قبل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، حيث تبين لنا أنه ليس كل مشروع مدروس وموافق عليه من قبل لجنة تقييم وتمويل المشاريع على مستوى الوكالة يتم تمويله من قبل البنوك التجارية العمومية.

النتائج:

وتوصلنا من خلال دراستنا إلى النتائج التالية:

- أن لدراسة الجدوى في البنوك التجارية العمومية تأثير كبير على قرار تمويل المشاريع المقاولاتية المقدمة من قبل هيئات الدعم والمرافقة.
- أنه ليس كل مشروع مدروس ومقبول من قبل لجنة دراسة وتقييم المشاريع CSVF يوافق على تمويله من قبل البنك الموجه له هذا المشروع لغرض تمويله كما رأينا ذلك من خلال بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة، حيث أن هناك العديد من المشاريع تم قبول تمويلها من قبل لجنة CSVF ثم بعد ذلك تم رفض تمويله من قبل البنك.

من خلال الدراسة التطبيقية على مستوى الوكالة والبنوك العمومية الأربعة : بنك القرض الشعبي الجزائري CPA، بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، بنك التنمية المحلية BDL، البنك الوطني الجزائري BNA، تبين لنا أن المشاريع المقاولاتية المدروسة من قبل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية والتي لاقت القبول بالتمويل من قبل لجنة تقييم ودراسة وتمويل المشاريع CSVF انه تم تمويلها بالكامل من قبل البنوك العمومية الثلاثة CPA–BDL–BADR بينما على مستوى بنك BADR فمنذ سنة 2020 أصبح لا يعتمد على دراسة الجدوى لوكالة أناد فقط بل يخضعها لدراسة جدوى على مستوى البنك وهو ما لاحظناه من خلال دراستنا التطبيقية على مستوى بنك BADR حيث تبين لنا بعد مقابلة مع إطار بالبنك أنه ليس كل مشروع مقبول من قبل لجنة تقييم وتمويل المشاريع CSVF سوف يتم تمويله من قبل البنك، بل تم رفض تمويل العديد من المشاريع.

اختبار الفرضيات:

بناءا على النتائج المتوصل إليها في الدراسة التطبيقية تم اختبار الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: هي فرضية صحيحة بحيث تقوم البنوك التجارية العمومية بدراسات جدوى للمشاريع المقاولاتية المقدمة لهيئات الدعم والمرافقة.

الفرضية الثانية: هي فرضية صحيحة بحيث تقوم البنوك التجارية بتمويل المشاريع المقاولاتية ذات الجدوى الاقتصادية.

الفرضية الثالثة: هي فرضية صحيحة حيث تساهم هيئات الدعم والمرافقة في عملية إنشاء المشاريع المقاولاتية من خلال مجموعة من صيغ التمويل.

الفرضية الرابعة: هي فرضية صحيحة حيث تقوم البنوك التجارية بعملية دراسة الجدوى للملفات المقبولة للتمويل من طرف لجنة CSVF .

آفاق الدراسة:

لقد تناولنا من خلال هذه المذكرة أثر دراسة الجدوى في البنوك التجارية العمومية على تمويل المشاريع المقاولاتية المقدمة لهيئات الدعم والمرافقة، إلا أننا نطرح مجموعة من البحوث والدراسات على النحو التالي:

- دراسة الجدوى في البنوك التجارية العمومية ومدى اعتمادها على دراسة الجدوى في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.
- دراسة الجدوى الاقتصادية من وجهة نظر البنوك التجارية العمومية ومن وجهة نظر الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1- رشاد العصار، رياض الحلبي، **النقود والبنوك، دار الصفاء للنشر و التوزيع**، الطبعة 1 ، عمان، 2000.

2- بوعتروس عبد الحق، **الوجيز في البنوك التجارية**، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000.

3- محمد سعيد أنور سلطان، **إدارة البنوك**، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005.

4- سليمان ناصر، **علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائر ببنك الجزائر**، مكتبة الريام، الجزائر، 2006.

5- منير الجنبيهي، ممدوح الجنبيهي، **البنوك الالكترونية**، دار الفكر الجامعي 20 سويتر الازاريطة، بدون ذكر الطبعة، مصر، 2005.

6- عبد الغني ربوح، نور الدين غردة، **تطبيق أنظمة الصيرفة الالكترونية في البنوك الجزائرية بين الواقع والآفاق**، المؤتمر الدولي العالمي حول إصلاح النظام المصريفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، كلية الحقوق العلوم الاقتصادية قسم علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، بدون ذكر السنة.

7- منير ابراهيم هذى، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات المكتب العربي الحديث**، مصر، الطبعة الثالثة، 2015.

8- حسين محمد سمحان، إسماعيل يونس يامن، **اقتصاديات النقود والمصارف**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

9- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، **إدارة البنوك التجارية**، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016.

10- محمد عبد الفتح الصيرفي، **إدارة البنوك**، دار المنهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.

11- محمود يونس وآخرون، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية للنشر، مصر، الطبعة 01.

12- مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1999.

13- ضياء مجيد موسوي،**الاقتصاد النقدي**، دار الفكر، الجزائر، 1993.

14- محمود يونس وآخرون، **أساسيات علم الاقتصاد**، الدار الجامعية للنشر، مصر، الطبعة 01، دون ذكر السنة.

15- عبد المطلب عبد المجيد، **النظرية الاقتصادية وتحليل جزئي وكلي للمبادئ**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2003.

16- عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، **إدارة الائتمان**، دار وائل للطباعة والنشر،الأردن، 1999.

17- عبد الحميد محمد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، **إدارة المخاطر الائتمانية**، منشأة المعارف، الإسكندرية، دون تاريخ.

18- طه طارق، **إدارة البنوك ونضم المعلومات المصرفية**، دون دار النشر، الإسكندرية، مصر،2000.

19- بلال خلف السكارنه، **الإبداع الإداري**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط1، 2011 .

20- نجوية الحدي، **المقاولاتية كرهان لامتصاص البطالة**، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، جامعة الجلفة، ع2.

21- سكينة مراد بودية وحنان براهيمي، **أثر التحولات الديمغرافية على المقاولاتية في الجزائر**، الآفاق للدراسات الاقتصادية، جامعة تبسة، ع2.

22- صالح مهدي محسن العامري، وطاهر محسن منصور الغالبي، **الإدارة والأعمال**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، ط2، 2008.
23- صبرينة مانع وفضيلة بوطورة، **المرافقة المقاولاتية آلية داعمة لإنشاء وترقية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر "ANGEM"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد الثالث، العدد الأول، 2018.
24- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، بسكرة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008.
25- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، بسكرة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2008.
26- عبد الستار محمد العلي، **إدارة المشروعات العامة، الطبعة الثانية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
27- مدحت القريشي، **دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات الصناعية**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، الأردن عمان، 2009.
28- حمد محمود العجلوني، سعيد سامي الحالق، **دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروع**، بدون طبعة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان 3 الأردن، 2013.
29- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، إبراهيم محمد خريس، **دراسات الجدوى الاقتصادية والمالية**، ط1، دار صفاء لمنشر والتوزيع، عمان، 2010.
30- جهاد فراس الطيلوني، **دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع** ، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2010.
31- نعيم نمر داود، **دراسة الجدوى الاقتصادية**، دار البداية ناشرون وموزعون، عمان، ط1، 2011 م.
32- رامي حريد، **مطبوعة في مقياس دراسة الجدوى واختيار الاستثمارات**، جامعة عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، 2018/2017.
33- حسن حامد عبد الحفيظ، أساليب دراسات الجدوى والتقييم، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
34- نصيرة حمودة، دور دراسة الجدوى الاقتصادية في ترشيد القرار الاستثماري والتمويلي دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عنابة مجلة دفاتر بوادكس، جامعة باجي مختار –عنابة- ، العدد 05، 2016.
35- احمد عبد الرحيم زردق، محمد سعيد بسيوني ، **مبادئ دراسات الجدوى الاقتصادية**، كلية التجارة، جامعة بنها،2011.
36- زاهر عبد الرحيم حافظ، **مفاهيم تسويقية حديثة**، دار الراية للنشر، عمان، 2009.
37- احمد طلال الكداوي، **تقييم القرارات الاستثمارية**، اليازوري للطباعة، الأردن، 2008.
38- عبيد أحمد حجازي، **مصادر تمويل مع شرح لمصدر القروض وكيفية معالجتها ضريبيا**، دار النهضة العربية2001.
39- أحمد بوراس، **تمويل المنشات الاقتصادية**، دار العلوم للنشر والتوزيع، ط1.
40- معيزة مسعود أمير و بن مويزة أحمد، **رأسمال المخاطر كتقنية للرفع من القدرات التمويلية للمشاريع المقاولاتية المبتكرة**، مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة، المجلد05، العدد02، ديسمبر2020.
41- عدنان تاية النعيمي وآخرون، **الإدارة المالية : النظرية والتطبيق**، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان-الأردن، الطبعة الرابعة، 2011.
42- مسعود بن جواد و حمزة طيوان، **خيارات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في الجزائر**، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، 2017.

43- شياد فيصل، **فرص بديلة للتمويل في العالم العربي التمويل الجماعي الإسلامي**، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، المجلد08، العدد01.
44- حجاب عيسى و عيشاوي وهيبة، **دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية**، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة ، جامعة الوادي-الجزائر، المجلد 04، العدد 02، ديسمبر2019.
45- هواري منصوري، بن عياد محمد سمير، بم مصطفى ليندا، **دور الهيئات المرافقة لتشغيل الشباب في المؤسسات الجامعية الجزائرية في الرفع من جودة المشاريع مع دراسة حالة دار المقاولاتية جامعة ادرار**، مجلة المشكاة في الاقتصاد التنمية والقانون، المجلد 05، العدد 10، 2019.
46- منى منصوري، رضا يوسف بوعصيدة، **حاضنات الأعمال كآلية لتدعيم الابتكار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 04، العدد 01، جامعة الشهيد حمة الأخضر بالوادي، جوان 2019.
47- بن نعمان جمال، **حاضنات الأعمال ودورها في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – مع الإشارة إلى الإطار القانوني لحاضنات الأعمال في الجزائر -**، جامعة أمحمد بوقره، بومرداس.
48- تومي محمد، فلاق علي، **دور حاضنات الأعمال كمرفق عام في تعزيز المرافقة المقاولاتية - التجربة الجزائرية والدولية**، مجلة مجتمع تربية عمل، المجلد 03، العدد 02، جامعة المدية، ديسمبر 2018.
49- حلوش كمال، **"تمويل الاستثمارات"علوم الاقتصادية**، ديوان المطبوعات الجامعية، جامعة تلمسان، 2009.
50- حسن سمير عشيش، **التحليل الائتماني**، مكتبة المجتمع العربي، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
51- طلعت أسعد عبد الحميد، **الإدارة الفعالة خدمة البنوك الشاملة**، مصر، 1998.
52- طاهر لطرش، **التقنيات البنكية**، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003.
53- رفقة المحجوب، **"المالية العامة"**، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع،الطبعة الأولى، مصر، 1997.
54- عبد المطلب عبد الحميد، **"اقتصاديات النقود و البنوك"**، دار الجامعية"، مصر،2007.

الملتقيات:

1- شاكر القزويني، **"محاضرات في اقتصاد البنوك" ديوان المطبوعات الجامعية**، الطبعة الثانية، الجزائر، 1992.
2- محمد ناصر حميداتو والعيد غربي، **إسهامات هيئات المرافقة المقاولاتية في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، ملتقى دولي حول: إستراتيجية تنظيم مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح ورقلة يومي: 18 و19 أفريل 2012، ص18.
3- لبحيري نصيرة لمياء بوعروج، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، ورقة بحث مقدمة الى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية في الجزائر، جامعة 20أوت سكيكدة، يومي 13-14 أفريل 2008.
4- كتوش عاشور قورين حاج قويدر، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، ورقة بحث مقدمة إلى الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة حسيبة بن بوعلي –الشلف، يومي 21-22 نوفمبر2016.

5- أشرف محمد دوابة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية**، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، 18/17 أفريل، 2006.
6- شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية،، الجزائر، 1992.

المذكرات:

1- غانم ماجدة ، **دور البنوك التجارية في تمويل القروض الاستهلاكية**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2019.
2- حليمة حاج علي، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة- دراسة حالة ولاية قسنطينة-**، مذكر مقدمة لنيل شهادة ماجستير في علو التسيير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة، 2008-2009.
3- بشرى طيور، **دور هيئات الدعم والمرافقة في تشجيع المقاولاتية في الجزائر - دراسة حالة وكالات أم البواقي-**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية ، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2019/2018.
4- محمد قوجيل، **تقييم أداء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دارسة ميدانية لعينة من المؤسسات المصغرة المنشأة في إطار فرع ورقلة-**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2008- 2007.
5- جمعون نوال، **دور التمويل في التنمية الاقتصادية**، مذكرة ماجستير، كلية علوم التسيير، جامعة الجزار2005.
6- عبد الله بلعيد، **التمويل برأس المال المخاطر**، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008.
7- قزولي عبد الرحيم، **النظام القانوني للبنوك التجارية في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص المعمق، قسم العلوم الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015.
8- كمال مطهري، **دراسة مقارنة بين البنك الإسلامية و البنوك التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة حالة بنك البركة الجزائري وبنك القرض الشعبي الجزائري**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2017.
9- بوسنة كريمة، **البنوك الأجنبية كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر – دراسة حالة البنوك الفرنسية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية**، جامعة أبو بكر، تلمسان، 2010-2011.
10- الجودي محمد علي، نحو تطور المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015.
11- تمجغدين نورالدين، **دور أهمية دراسات الجدوى في تقييم وتمويل مشروعات القطاع الخاص**، دراسة حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة (منطقة الجنوب الشرقي)، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2019.
12- شهرزاد برجي، **إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، رسالة ماجستير منشورة في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد"تلمسان"، 2012.

13- بن عزة هشام، **دور القرض الايجاري" leasing" في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة بنك البركة الجزائري -**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة وهران، 2012/2011.
14- فراجي بلحاج، **تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بالجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011.
15- رابح خوني، **ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مذكرة ماجستير في علون التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2003.

المجلات:

الجرائد الرسمية والمنشورات:

1- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 52 الصادرة في 11 سبتمبر 1996.
2- المادة 04، من المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 2003/02/25 **يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها**، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26.
3- المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13، الصادرة بتاريخ 2003/02/26.
4- المادة 02، لمرسوم التنفيذي رقم 158-10 يتمم ويعدل المرسوم التنفيذي رقم 1412 مؤرخ في 03 جانفي 2004 يحدد شروط إعانات الممنوحة للبطالين ذوي المشاريع البالغين مابين 35 - 50 سنة ومستوياتها، الجريدة الرسمية العدد 39، المؤرخة في 22 يونيو 2010.
5- المادة 05 من المرسوم التنفيذي 188/94، المؤرخ في 06 جويلية 1994، المتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الجريدة الرسمية العدد 44، الصادرة بتاريخ 7 جويلية 1994.
6- المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 290/03 المؤرخ في 2003/09/06 يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع ومستواها، الجريدة الرسمية رقم 54 الصادرة في 2003/09/10.
7- المواد 01 و02 و03 من المرسوم التنفيذي رقم 14/01 المؤرخ في 2004/01/22 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 06 الصادرة في 2004/01/25.
8- المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 14/01 المؤرخ في 2004/01/22 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 06 الصادرة في 2004/01/25.
9- أمر رقم 10-04 مؤرخ في 16 رمضان عام 1431 الموافق ل 26 غشت سنة 2010 يعدل ويتمم الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424 الموافق ل 26 غشت 2003 و المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 50.

التقارير:

المراجع باللغة الفرنسية:

1- Olivier Tores, **PME de Nouvelle approche, Economica**, 1998.
2- Siruguit J.L, **Le control comptable bancaire** tome 1.
3- Bouyacoub F., **le risque de crédit et sa gestion,** MediaBank, n° 24, juin/juillet, Alger, 1996.

المواقع الالكترونية:

1- منشورات الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، **الموقع الإلكتروني: WWW.CNAC.DZ** تاريخ الإطلاع 2022/03/17، ساعة الإطلاع: 20:20.
2- https://promoteur.anade.dz consulte le 15/03/2022 a 14 h.
3- www.angem.dz consulte le 15/03/2022 a 15 h.
4- www.ansej.org.com consulte le 14/03/2022 a 20 h.
5- WWW.CNAC.DZ CONSULTE LE 15/03/2022 A 16 H.

الملاحق

الملحق رقم 01: لمحة عن الوكالة

التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية هي هيئة عمومية ذات طابع خاص ، موضوعة تحت وصاية الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة.

تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، بهدف مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات، قصد خلق الثروة ومناصب العمل.

تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي ،وتمنح إعانات مالية و إمتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

تضمّ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية **61** وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني و كذا العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى .

شروط التأهيل للإستفادة من الجهاز:

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين **18** و**55** سنة.
- أن يكون حامل المشروع ذوي شهادة أو تأهيل مهني و/أو له مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى.
- أن يقدّم حامل المشروع مساهمة شخصية مطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة.
- أن لا يكون حامل المشروع قد إستفاد من إعانة لإستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم

مراحل المرافقة

فكرة المشروع – التسجيل عبر الموقع الإلكتروني - إستقبال وتوجيه -محادثات فردية - إعداد المشروع -تكوين صاحب المشروع- المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع - موافقة البنك - الإنشاء القانوني للمؤسسة - تمويل المشروع - الانطلاق في النشاط - متابعة النشاط.

التركيبة المالية:

الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

التمويـــــــل الثـــــــلاثي					
	الفئة	المنطقة	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة (وكالة أناد)	البنك
حتى 10.000.000 دج	البطالين والطلبة	كافة المناطق	٪ 05	٪ 25	٪ 70
	الغير بطالين	مناطق الجنوب	٪ 10	٪ 20	٪ 70
		مناطق الهضاب والمناطق الخاصة	٪ 12	٪ 18	٪ 70
		بقية المناطق	٪ 15	٪ 15	٪ 70

الهيكل المالي للتمويل الثنائي

التمويـــــــل الثـــــــنائي		
قيمة الإستثمار	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة (وكالة أناد)
حتى 10.000.000 دج	٪ 50	٪ 50

الهيكل المالي للتمويل الذاتي

التمويـــــــل الذاتـــــــي	
قيمة الإستثمار	المساهمة الشخصية نقدا أو عينا
حتى 10.000.000دج	٪ 100

الملحق رقم 02: الإعانات المالية

الإعانات المالية

قرض غير مكافئ:

تمنح الوكالة قرض غير مكافئ لحاملي المشاريع والذي تتراوح نسبته بين 15% و50%، حسب صيغة التمويل والمنطقة التي ينجز فيها المشروع و وضعية صاحب المشروع.

تخفيض نسبة الفوائد البنكية:

تخفيض في نسب فائدة قروض الاستثمارات الخاصة بإحداث أو توسيع الأنشطة التي تمنحها إياهم البنوك بنسبة 100%.

مدة تسديد القروض

المدة / أنواع التمويل	مدة التأجيل أو الإرجاء لتسديد القرض	مدة تسديد القرض البنكي	مدة تسديد القرض غير مكافئ
التمويل الثلاثي	18 شهرا	05 سنوات	05 سنوات(بعد إنقضاء فترة تسديد القرض البنكي)
التمويل الثنائي	06 أشهر		05 سنوات

قرض إضافي غير مكافئ لكراء محل

عند الضرورة يمكن لحاملي المشاريع الإستفادة من قرض إضافي غير مكافئ تصل قيمته إلى **500.000** دج للتكفل بإيجار المحل أو مكان الرسو على مستوى الموانئ المخصص لإحداث أنشطة إنتاج السلع والخدمات بإستثناء الأنشطة غير المقيمة ويمنح هذا القرض عندما يلجأ حاملي المشاريع إلى التمويل البنكي في مرحلة إحداث النشاطات.

قرض إضافي غير مكافئ للإستغلال

يمكن لحاملي المشاريع، الإستفادة من قرض إضافي غير مكافئ للإستغلال بصفة إستثنائية تصل قيمته إلى مليون دينار **1.000.000**دج.

ملاحظة : في حالة الضرورة وبصفة استثنائية، يمكن لحاملي المشاريع الإستفادة من إعادة تمويل مؤسساتهم المتعثرة وفق صيغة التمويل الثلاثي.

المرافقة والتكوين

يستفيد حاملي المشاريع بلا مقابل من:
-المساعدة التقنية للوكالة ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها.
-برامج التكوين التي تنجزها أو تطلبها الوكالة.

الإمتيازات الجبائية

(في مرحلتي الإنشاء والتوسعة)

1-مرحلة الإنجاز

•الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي للإكتسابات العقاريةالخاصة في إطار إنشاء نشاط صناعي
•الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة **(TVA)** لمقتنيات التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار الخاص بمرحلتي الإنشاء والتوسيع بالنسبة للنشاطات الخاضعة للنظام الضريبي الحقيقي.
لا تستفيد السيارات السياحية من هذا التدبير إلا إذا كانت تشكل الأداة الرئيسية للنشاط.
•تطبيق نسبة مخفضة بـ **5%** تخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في إنجاز الإستثمار.

2-مرحلة الإستغلال

•الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبناءات الإضافية لمدة **03** سنوات ، **06** سنوات أو **10** سنوات حسب موقع المشروع ، إبتداءا من تاريخ إتمامها.
•الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة **IFU** أو حسب الحالة **(TAPأو IBS, IRG)** ، لمدة **03** سنوات، **06** سنوات أو **10** سنوات ، حسب موقع المشروع ، إبتداءا من تاريخ الإستغلال.
•عند إنتهاء فترة الإعفاء المذكورة في المطة الثانية، يمكن تمديدها لسنتين **(02)** عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة **(03)** عمال على الأقل لمدّة غير محدّدة .
(عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب شغل يؤدي إلى سحب الإمتيازات الممنوحة والمطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها).

لمزيد من المعلومات تصفحوا الموقع الإلكتروني للوكالة http//www.anade.dz

ANADE.DG ANADE_DG ANADE_dg

الملحق رقم 03: الهيكل التنظيمي للوكالة ANADE فرع ميلة

الملحق رقم 04: معلومات متعلقة بالمؤسسة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

ANADE

RECAPITULATIF GENERAL

NOM ET PRENOM(S):	
ACTIVITE:	0
QUALIFICATIONS:	PATISSERIE
TYPE DE FINANCEMENT:	Triangulaire
MONTANT D'INVESTISSEMENT:	8 267 670,79
MONTANT APPORT PERSONNEL:	1 240 150,62
MONTANT PNR:	1 240 150,62
MONTANT CREDIT BANCAIRE:	5 787 369,55
MONTANT PNR SUPPLEMENTAIRE:	0

NOM ET PRENOM DE L'ACCOMPAGNATEUR:
DATE D'ETABLISSEMENT:

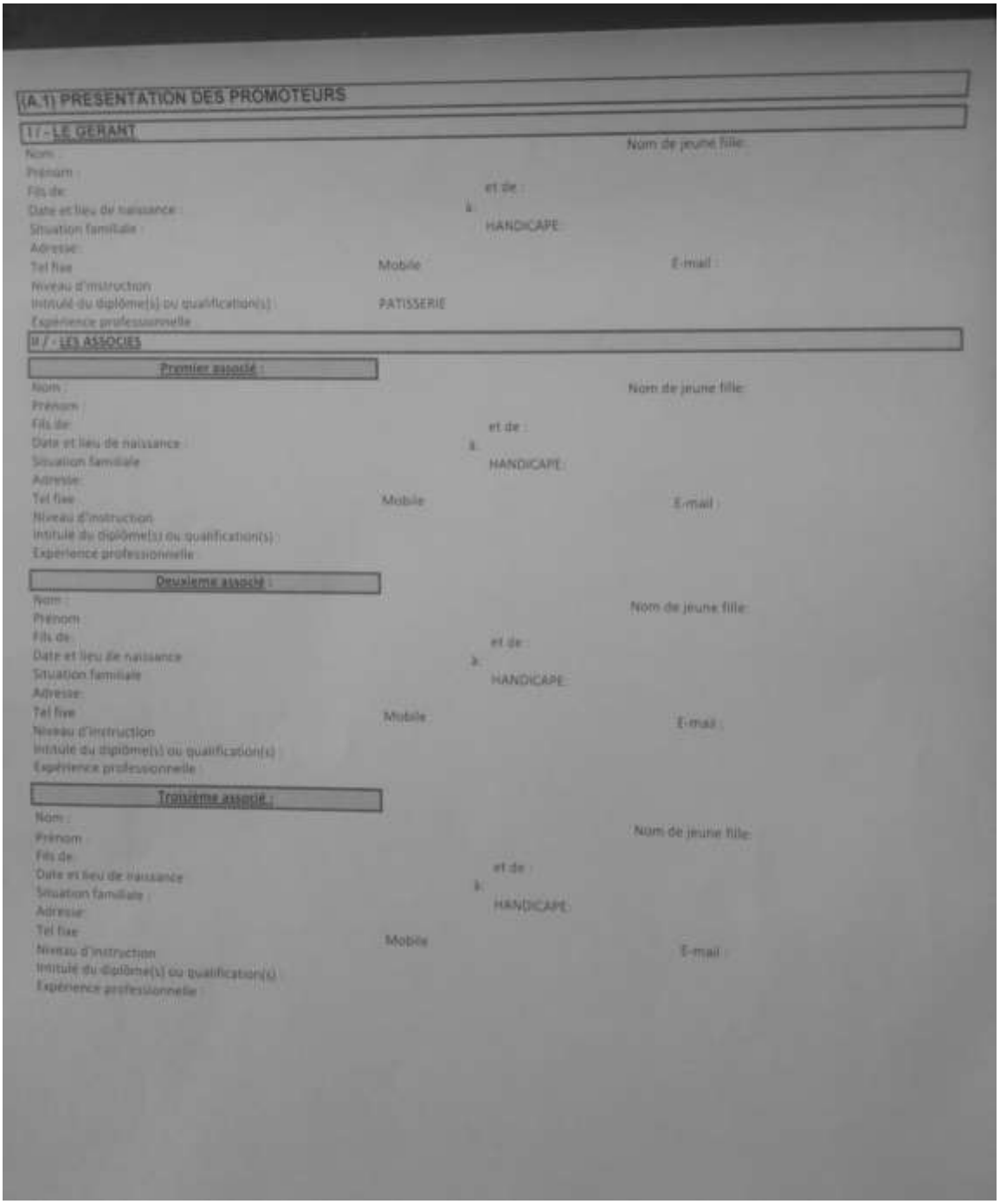
الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

ANADE

PLAN D'AFFAIRES PHASE CREATION

[A] PRESENTATION DU PROJET					
DATE D'ETABLISSEMENT DU PLAN D'AFFAIRES			DATE DE VALIDATION DE L'INSCRIPTION	00/01/1900	
ANTENNE DE	MILA		ANNEXE DE	0	
N° DOSSIER (ninje3)	0		NOMENCLATURE	C.N.R.C	CODE 0
INTITULE DU PROJET	0				
FORME JURIDIQUE	PERSONNE PHYSIQUE	LE GERANT	0		
SECTEUR D'ACTIVITE	0				
ACCOMPAGNATEUR	0	ZONE	Zone spécifique	TYPE DE FINANCEMENT	Triangulaire

الملحق رقم 05: معلومات متعلقة بالمسير



(A.1) PRESENTATION DES PROMOTEURS

I / - LE GERANT

Nom :
Nom de jeune fille:
Prénom :
Fils de:
et de :
Date et lieu de naissance :
à
Situation familiale :
HANDICAPE
Adresse:
Tel fixe
Mobile
E-mail :
Niveau d'instruction
Intitulé du diplôme(s) ou qualification(s) :
PATISSERIE
Expérience professionnelle

II / - LES ASSOCIES

Premier associé :

Nom :
Nom de jeune fille:
Prénom :
Fils de:
et de :
Date et lieu de naissance :
à
Situation familiale
HANDICAPE
Adresse:
Tel fixe
Mobile
E-mail :
Niveau d'instruction
Intitulé du diplôme(s) ou qualification(s) :
Expérience professionnelle

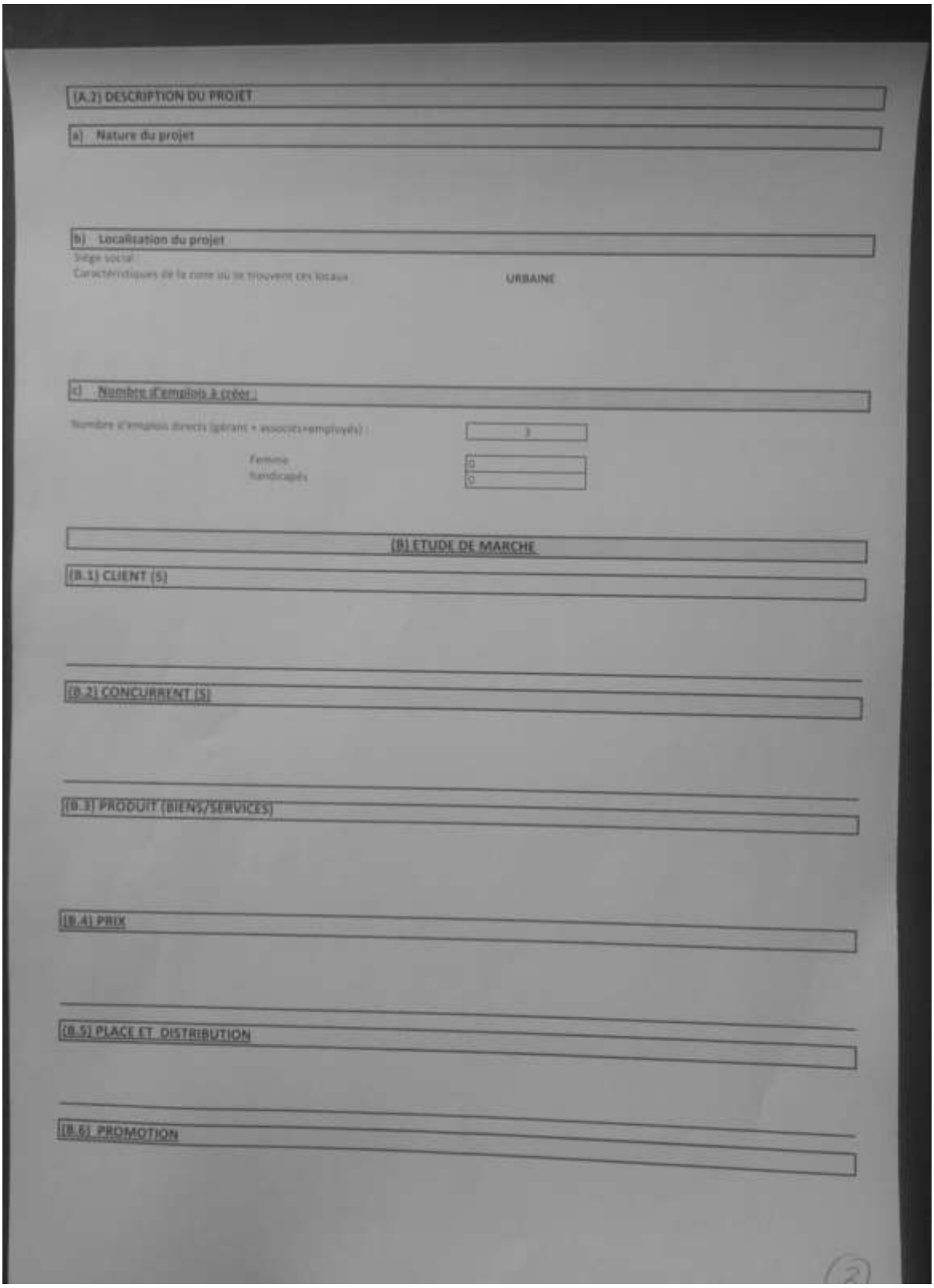
Deuxième associé :

Nom :
Nom de jeune fille:
Prénom :
Fils de:
et de :
Date et lieu de naissance :
à
Situation familiale
HANDICAPE
Adresse:
Tel fixe
Mobile
E-mail :
Niveau d'instruction
Intitulé du diplôme(s) ou qualification(s) :
Expérience professionnelle

Troisième associé :

Nom :
Nom de jeune fille:
Prénom :
Fils de:
et de :
Date et lieu de naissance :
à
Situation familiale :
HANDICAPE
Adresse:
Tel fixe
Mobile
E-mail :
Niveau d'instruction
Intitulé du diplôme(s) ou qualification(s) :
Expérience professionnelle

الملحق رقم 06: ورقة مناطق/قطاعات(zones-secteur)



(A.2) DESCRIPTION DU PROJET

a) Nature du projet

b) Localisation du projet

Siège social :

Caractéristiques de la zone ou se trouvent ces locaux : URBAINE

c) Nombre d'emplois à créer :

Nombre d'emplois directs (gérant + associés+employés) : 3

Femme : 0

Handicapés : 0

(B) ETUDE DE MARCHE

(B.1) CLIENT (S)

(B.2) CONCURRENT (S)

(B.3) PRODUIT (BIENS/SERVICES)

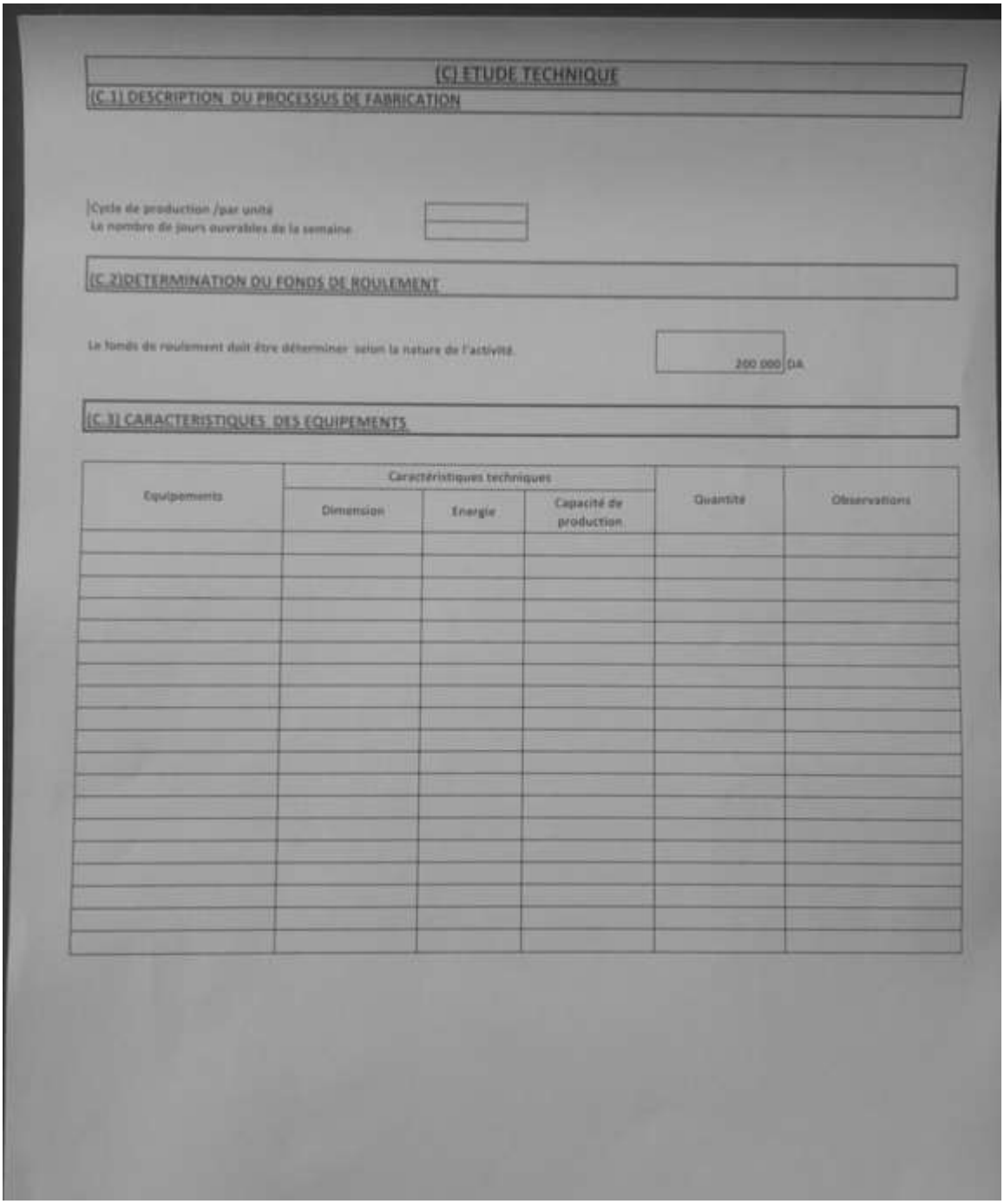
(B.4) PRIX

(B.5) PLACE ET DISTRIBUTION

(B.6) PROMOTION

2

الملحق رقم 07: ورقة الدراسة التقنية



(C) ETUDE TECHNIQUE

(C 1) DESCRIPTION DU PROCESSUS DE FABRICATION

Cycle de production /par unité
Le nombre de jours ouvrables de la semaine

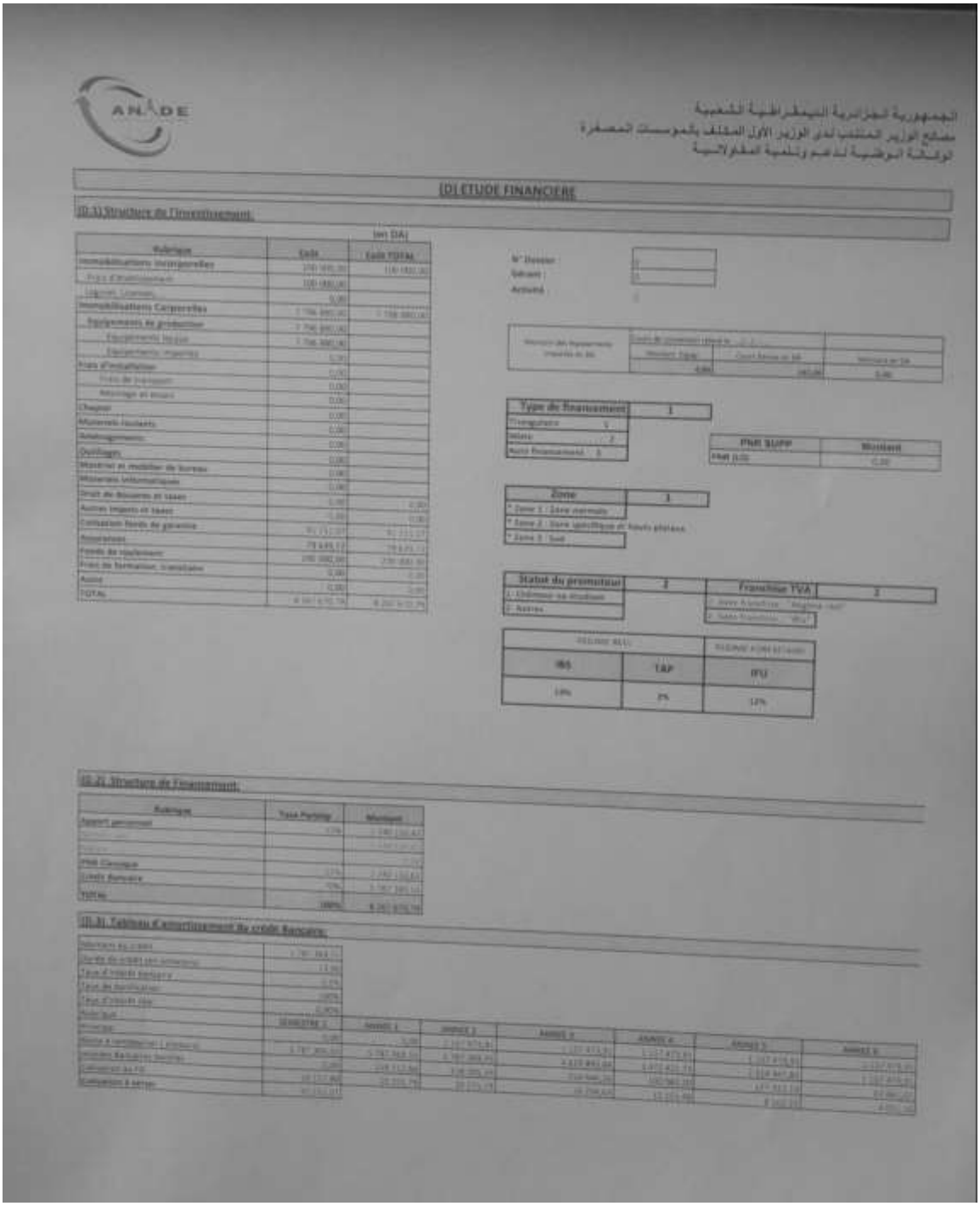
(C 2)DETERMINATION DU FONDS DE ROULEMENT

Le fonds de roulement doit être déterminer selon la nature de l'activité. 200 000 DA

(C 3) CARACTERISTIQUES DES EQUIPEMENTS

Equipements	Caractéristiques techniques			Quantité	Observations
	Dimension	Energie	Capacité de production		

الملحق رقم 08: ورقة الدراسة المالية



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

ANADE

(D) ETUDE FINANCIERE

(D.1) Structure de l'investissement

(en DA)

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
Immobilisations Incorporelles		
Frais d'établissement		
Logiciel (compta)		
Immobilisations Corporelles		
Equipements de production		
Equipements locaux		
Equipements importés		
Frais d'installation		
Frais de transport		
Assurance en douane		
Chapiteau		
Matériels roulants		
Aménagements		
Outillages		
Mobilier et matériel de bureau		
Matériels informatiques		
Droit de douanes et taxes		
Autres impots et taxes		
Cotisation fonds de garantie		
Assurances		
Fonds de roulement		
Frais de formation, installation		
Autre		
TOTAL		

N° Dossier :
Secteur :
Activité :

Mention des Paramètres importés de DA	Coefficient Global de Conversion (Base de ... DA)		
	Montant Taxes	Coût Réel en DA	Montant en DA

Type de financement	1
1 : Triangulaire	
2 : Salaire	
3 : Autre financement	

PNR SUPP	Montant
PNR (1/3)	

Zone	1
* Zone 1 : Zone normale	
* Zone 2 : Zone spécifique et hauts plateaux	
* Zone 3 : Sud	

Statut du promoteur	2	Franchise TVA	2
1 : Diplômé de l'Institut			
2 : Autres			

IBS	TAP	IFU
19%	2%	12%

(D.2) Structure de Financement

Rubrique	Taux Participa°	Montant
Apport personnel		
PNR Classique		
Crédit Bancaire		
TOTAL		

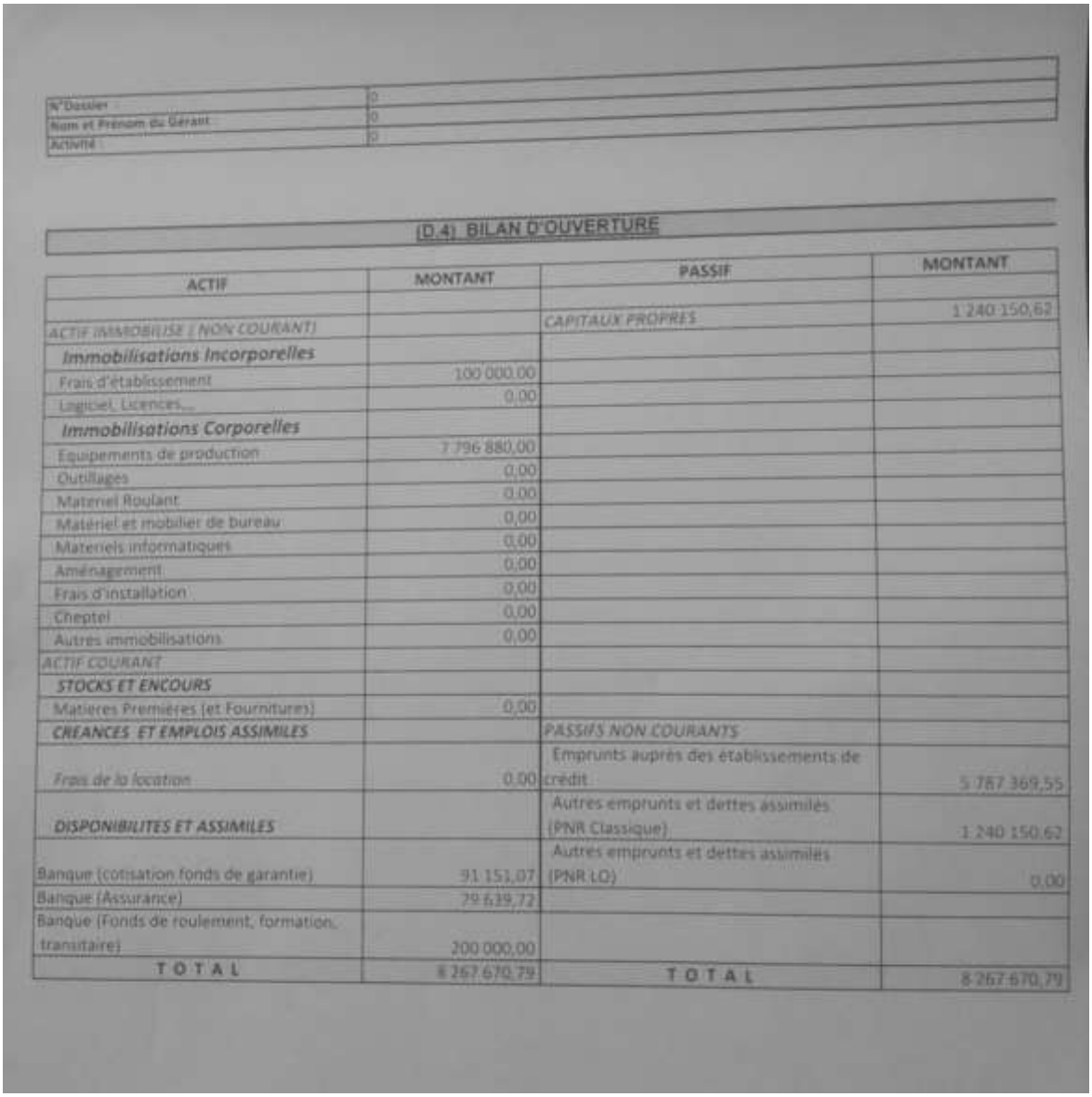
(D.3) Tableau d'amortissement du crédit Bancaire

Montant du crédit	
Durée du crédit (en semestre)	
Taux d'intérêt bancaire	
Taux de bonification	
Taux d'intérêt réel	
Mode Suit	

Désignation	Situation N	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6
Reste à rembourser (Capital)							
Intérêts Bancaires Annuels							
Cotisation au FGI							
Cotisation à verser							

الملحق رقم 09: ورقة جدول النتائج المؤقتة

الملحق رقم 10: ورقة الميزانية الافتتاحية

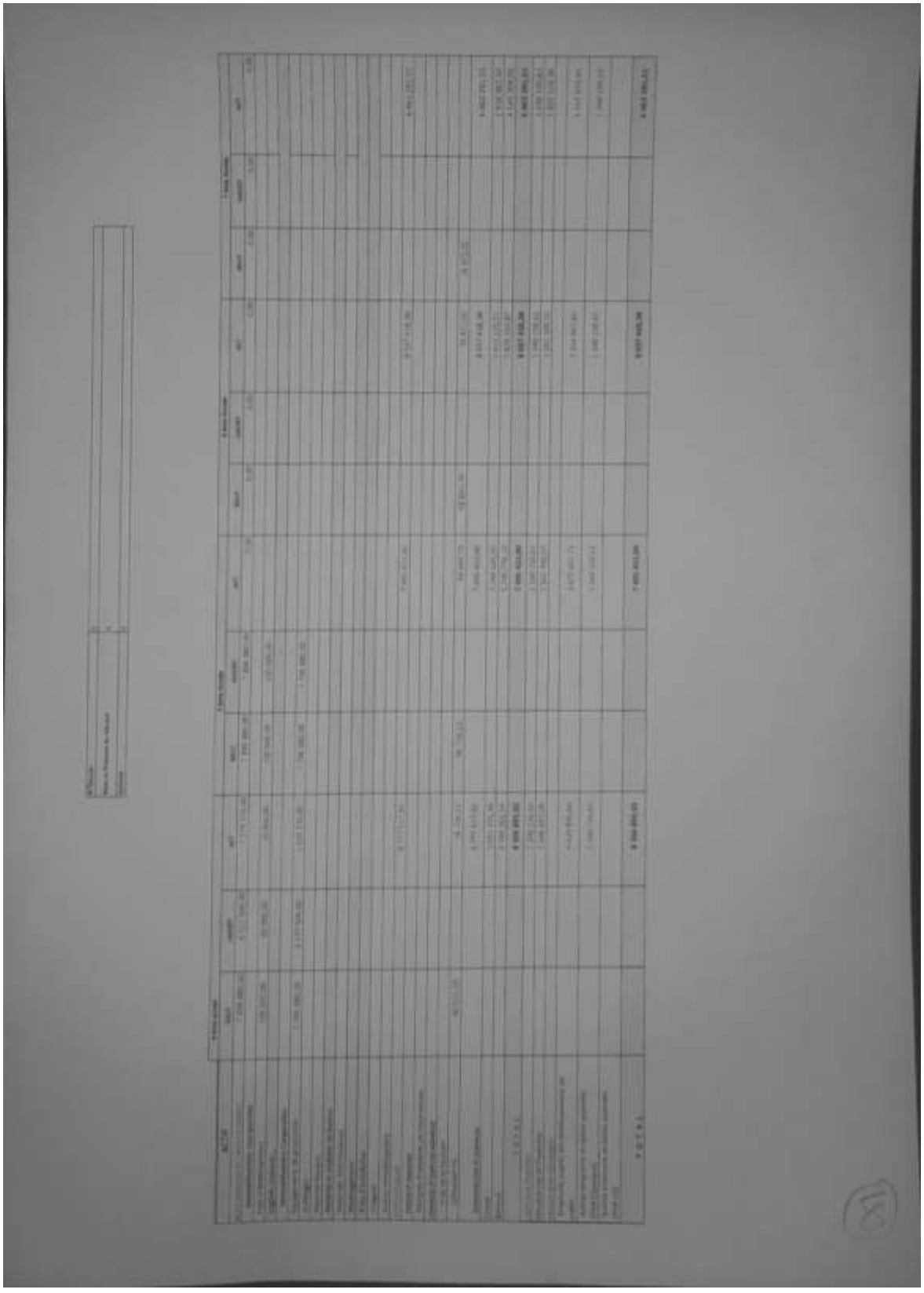


N°Dossier :	0
Nom et Prénom du Gérant :	0
Activité :	0

(D.4) BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
ACTIF IMMOBILISE (NON COURANT)		*CAPITAUX PROPRES*	1 240 150,62
Immobilisations Incorporelles			
Frais d'établissement	100 000,00		
Logiciel, Licences,...	0,00		
Immobilisations Corporelles			
Equipements de production	7 796 880,00		
Outillages	0,00		
Materiel Roulant	0,00		
Matériel et mobilier de bureau	0,00		
Materiels informatiques	0,00		
Aménagement	0,00		
Frais d'installation	0,00		
Cheptel	0,00		
Autres immobilisations	0,00		
ACTIF COURANT			
STOCKS ET ENCOURS			
Matieres Premières (et Fournitures)	0,00		
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES		*PASSIFS NON COURANTS*	
Frais de la location	0,00	Emprunts auprès des établissements de crédit	5 787 369,55
DISPONIBILITES ET ASSIMILES		Autres emprunts et dettes assimilés (PNR Classique)	1 240 150,62
Banque (cotisation fonds de garantie)	91 151,07	Autres emprunts et dettes assimilés (PNR LO)	0,00
Banque (Assurance)	79 639,72		
Banque (Fonds de roulement, formation, transitaire)	200 000,00		
TOTAL	8 267 670,79	TOTAL	8 267 670,79

الملحق رقم 11: ورقة جدول الأصول



الملحق رقم 12: عدد المشاريع المقبولة من طرف لجنة CSVF خلال الفترة 2016 إلى 2021

Agence Wilaya de MILA

Dossiers financés de l'Année 2016 au 31/12/2021

Étiquettes de lignes	AUTO FINANCEMENT		Total AUTO FINANCEMENT	MIXTE				Total MIXTE	TRIANGULAIRE					Total TRIANGULAIRE	Total général	Somme de Mont Invest
	BDL	BNA		BADR	BDL	BNA	CPA		BADR	BDL	BEA	BNA	CPA			
2016	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**4**	**0**	**4**	**105**	**21**	**0**	**39**	**36**	**201**	**205**	**832 582 782,00**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	93	0	0	0	0	93	93	424 503 341,00
ARTISANAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	2	3	8	8	24 367 290,00
BTP	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2	0	10	8	20	21	87 700 500,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	3	9	0	14	8	34	34	144 945 786,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	4	0	6	6	17 518 270,00
PROFESSIONS LIBERALES	0	0	0	0	0	3	0	3	5	2	0	4	6	17	20	51 542 488,00
SERVICES	0	0	0	0	0	0	0	0	4	3	0	5	11	23	23	82 005 157,00
2017	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**3**	**0**	**3**	**38**	**13**	**0**	**6**	**7**	**64**	**67**	**240 151 838,00**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	37	0	0	0	0	37	37	120 960 030,00
ARTISANAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	8 044 874,00
BTP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	3	3	12 784 690,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	3	3	14 902 635,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	1	4	4	12 061 567,00
PROFESSIONS LIBERALES	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	3	3	8	9	41 718 571,00
SERVICES	0	0	0	0	0	2	0	2	0	8	0	0	0	8	10	29 679 471,00
2018	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**7**	**0**	**7**	**46**	**15**	**0**	**9**	**10**	**80**	**87**	**373 871 904,00**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	42	0	0	0	0	42	42	202 088 204,00
BTP	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	3	0	4	5	11 268 506,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	1	1	5	5	33 030 623,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	3	3	14	14	58 087 489,00
PROFESSIONS LIBERALES	0	0	0	0	0	4	0	4	3	2	0	2	5	12	16	58 960 618,00
SERVICES	0	0	0	0	0	2	0	2	1	1	0	0	1	3	5	10 436 464,00
2019	**1**	**3**	**4**	**0**	**0**	**3**	**0**	**3**	**55**	**29**	**0**	**26**	**22**	**132**	**139**	**648 527 604,46**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	46	0	0	0	0	46	46	239 265 396,00
ARTISANAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	4	1	6	6	11 839 916,00
BTP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	3	8	18	18	73 234 673,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	2	10	0	7	7	26	26	180 224 634,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	8	4	18	18	63 980 104,00
PROFESSIONS LIBERALES	1	3	4	0	0	3	0	3	7	3	0	1	1	12	19	52 721 697,46
SERVICES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	3	1	6	6	27 261 184,00
2020	**0**	**2**	**2**	**0**	**0**	**1**	**0**	**1**	**10**	**11**	**0**	**14**	**20**	**55**	**58**	**269 493 310,31**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	10	10	50 293 129,00
ARTISANAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	3 653 443,00
BTP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	5	2	10	10	37 912 994,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	5	5	13	13	83 233 744,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5	6	6	17 576 728,00
PROFESSIONS LIBERALES	0	2	2	0	0	1	0	1	0	4	0	1	0	5	8	30 705 274,31
SERVICES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	6	9	9	46 117 998,00
2021	**2**	**5**	**7**	**0**	**1**	**2**	**0**	**3**	**10**	**39**	**0**	**40**	**32**	**121**	**131**	**646 402 525,80**
AGRICULTURE	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	5	15 829 053,00
ARTISANAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	2	1	8	8	36 718 169,00
BTP	0	1	1	0	0	0	0	0	2	5	0	2	10	19	20	76 948 407,00
HYDRAULIQUE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	7 888 446,00
INDUSTRIE	0	0	0	0	0	0	0	0	2	18	0	27	12	59	59	320 827 111,00
MAINTENANCE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	4	3	10	10	45 224 846,00
PROFESSIONS LIBERALES	2	4	6	0	1	2	0	3	0	2	0	3	4	9	18	70 918 020,80
SERVICES	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6	0	1	2	10	10	52 048 473,00
Total général	**3**	**10**	**13**	**0**	**1**	**20**	**0**	**21**	**264**	**128**	**0**	**134**	**127**	**653**	**687**	**3 011 029 964,57**

الملحق رقم 13 : الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية المعروفة سابقا ب ANSEJ

الملحق رقم 14: مسار إنشاء مؤسسة مصغرة

الملحق رقم 15: صيغ تمويل المشاريع المقاولاتية (التمويل الثلاثي)

الملحق رقم 16: صيغ تمويل المشاريع المقاولاتية (التمويل الثنائي)

وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
ANSEJ
إنشاء مؤسسة مصغرة
التمويل الثنائي
التركيبة المالية
في صيغة التمويل الثنائي تتشكل التركيبة المالية من:
1 -المساهمة الشخصية للشاب المستثمر.
2 -قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
الهيكل المالي للتمويل الثنائي
المستوى 1
قيمة الاستثمار
القرض بدون فائدة (وكالة دعم)
المساهمة الشخصية
حتى 5.000.000 دج
%29
%71
المستوى 2
قيمة الاستثمار
القرض بدون فائدة (وكالة دعم)
المساهمة الشخصية
من 5.000.001 دج إلى 10.000.000 دج
%28
% 72
الامتيازات الجبائية
تستفيد المؤسسة المصغرة من الامتيازات الجبائية التالية:
أ- في مرحلة إنجاز المشروع
-تطبيق معدل مخفض نسبته 5 % من الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
-الإعفاء من دفع رسوم الملكية على الإكتسابات العقارية.
-الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.
ب- في مرحلة استغلال المشروع
-الإعفاء من الرسم العقاري على البنايات وإضافات البنايات،
(لمدة ثلاث (03) سنوات ، أوستة (06) سنوات للمناطق الخاصة و الهضاب العليا ، أو 10 سنوات لمناطق الجنوب).
-الإعفاء من الكفالة المتعلقة بحسن تنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الأمر بترميم لممتلكات الثقافية.
-الإعفاء الكلي من الضريبة الجزافية الوحيد (IFU) إبتداء من تاريخ الإستغلال،
(لمدة ثلاث (03) سنوات ابتداء من تاريخ بداية النشاط،أو ستة (06) سنوات للمناطق الخاصة، أو 10 سنوات لمناطق الجنوب).
- تمديد فترة الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة (IFU) لمدة عامين (02) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (03) عمال على الأقل لمدة غير محددة.
- عند نهاية فترة الإعفاء تستفيد المؤسسة المصغرة من تخفيض جبائي بـ:
70 % خلال السنة الأولى من الإخضاع الضريبي
50 % خلال السنة الثانية من الإخضاع الضريبي
25 % خلال السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي
08 شارع أرزقي بن بوزيد العناصر – الجزائر
الهاتف : 021 .67.82.35/021.67.82.36
الفاكس: 021.67.56.51/021.67.75.74
www.ansej.org.dz

الملحق رقم 17: الإعانات المالية والامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار جهاز الوكالة

الملحق رقم 18 : ورقة جدول الأصول والخصوم

N°Dossier :	0
Raison sociale	0
Nom et Prénom du Gérant :	
Activité :	FABRICATION DE PETITS ARTICLES METALLIQUES

(D.4) BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
		1- FONDS PROPRES	47 227,23
2- INVESTISSEMENT			
Frais Préliminaires	158 220,15		
Equipements de production	4 514 503,00		
Outillages	0,00		
Materiel Roulant	0,00		
Matriels de bureau	0,00		
Materiels informatiques	0,00		
Aménagement	0,00		
Autres	0,00		
3- STOCKS			
Matieres et Fournit	0,00		
4- CREANCES		*5- DETTES D'INVESTISSEMENT*	
Caisse et banque	50 000,00	Emprunts bancaires(CMT)	3 305 906,21
Frais de la location	0,00	Autres emprunts (PNR Classique)	1 369 589,71
		Autres emprunts (PNR LO)	0,00
		Autres emprunts (PNR VA)	0,00
TOTAL	4 722 723,15	TOTAL	4 722 723,15

الملحق رقم 19 : مثال عن جدول النتائج

N°Dossier :	0
Raison sociale	0
Nom et Prénom du Gérant :	
Activité :	FABRICATION D'EMBALLAGES EN PLASTIQUE

(D.5) TCR PREVISIONNELS

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8
Ventes marchandises								
Marchandises consommées								
Marge brute	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Production vendue	3 960 000,00	4 356 000,00	4 791 600,00	5 270 760,00	5 797 836,00	6 377 619,60	7 015 381,56	7 716 919,72
Prestations fournies	1 584 000,00	1 742 400,00	1 916 640,00	2 108 304,00	2 319 134,40	2 551 047,84	2 806 152,62	3 086 767,89
Matière et fournitures consom,	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Services	90 000,00	93 600,00	97 344,00	101 237,76	105 287,27	109 498,76	113 878,71	118 433,86
Transport	20 000,00	20 800,00	21 632,00	22 497,28	23 397,17	24 333,06	25 306,38	26 318,64
Loyers charges locatives	60 000,00	62 400,00	64 896,00	67 491,84	70 191,51	72 999,17	75 919,14	78 955,91
Entretien et réparation	10 000,00	10 400,00	10 816,00	11 248,64	11 698,59	12 166,53	12 653,19	13 159,32
Autres services	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valeur ajoutée	5 454 000,00	6 004 800,00	6 610 896,00	7 277 826,24	8 011 683,13	8 819 168,68	9 707 655,47	10 685 253,74
Frais de personnel	907 200,00	925 344,00	943 850,88	962 727,90	981 982,46	1 001 622,10	1 021 654,55	1 042 087,64
Frais divers	223 668,41	158 247,71	144 369,08	131 878,32	116 744,34	102 734,54	89 736,49	77 649,01
Assurances	154 207,00	138 786,30	124 907,67	112 416,90	101 175,21	91 057,69	81 951,92	73 756,73
Autres frais	69 461,41	19 461,41	19 461,41	19 461,41	15 569,13	11 676,85	7 784,57	3 892,28
Droit de douanes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortissements	996 686,80	996 686,80	996 686,80	996 686,80	996 686,80	996 686,80	996 686,80	996 686,80
Charges d'exploitation	2 127 555,21	2 080 278,51	2 084 906,76	2 091 293,01	2 095 413,60	2 101 043,44	2 108 077,83	2 116 423,45
RBE	3 326 444,79	3 924 521,49	4 525 989,24	5 186 533,23	5 916 269,53	6 718 125,23	7 599 577,64	8 568 830,29
IFU	0,00	0,00	0,00	259 326,66	295 813,48	335 906,26	379 978,83	428 441,51
R.net d'exploitation	3 326 444,79	3 924 521,49	4 525 989,24	4 927 206,56	5 620 456,05	6 382 218,97	7 219 598,76	8 140 388,78
Cash flow net	4 323 131,59	4 921 208,29	5 522 676,04	5 923 893,36	6 617 142,85	7 378 905,77	8 216 285,56	9 137 075,58
Cash flow cumulés	4 323 131,59	9 244 339,87	14 767 015,91	20 690 909,27	27 308 052,13	34 686 957,90	42 903 243,46	52 040 319,04
Cash flow actualisés	4 040 309,89	4 298 373,91	4 508 148,72	4 519 309,88	4 717 931,40	5 261 057,84	5 858 098,05	6 514 608,61
VAN	31 774 404,30							

0

الملحق رقم 20: مثال عن الميزانية الافتتاحية

N°Dossier :	0
Raison sociale	0
Nom et Prénom du Gérant :	
Activité :	FABRICATION D'EMBALLAGES EN PLASTIQUE

(D.4) BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
		1- FONDS PROPRES	158 868,68
2- INVESTISSEMENT			
Frais Préliminaires	323 434,00		
Equipements de production	5 510 000,00		
Outillages	0,00		
Materiel Roulant	1 855 000,00		
Matriels de bureau	0,00		
Materiels informatiques	0,00		
Aménagement	0,00		
Autres	100 000,00		
3- STOCKS			
Matieres et Fournit	0,00		
4- CREANCES		*5- DETTES D'INVESTISSEMENT*	
Caisse et banque	155 000,00	Emprunts bancaires(CMT)	5 560 403,80
Frais de la location	0,00	Autres emprunts (PNR Classique)	2 224 161,52
		Autres emprunts (PNR LO)	0,00
		Autres emprunts (PNR VA)	0,00
TOTAL	7 943 434,00	TOTAL	7 943 434,00