

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة 08 ماي 1945 قالة



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: مالية المؤسسة

فرع: علوم مالية

تحت عنوان:

تقييم آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر

تحت إشراف الأستاذة:

د/ عديلة مريم

من إعداد الطالبتين:

– العطراء عقون

– شيماء طلحة

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون وستروون الى عالم الغيب
والشهادة فينبئكم بما كنتم تعملون}

سورة التوبة آية (١٠٥)

شكر وتقدير

عملاً بقول رسول الله صلى الله عليه

وسلم "من لا يشكر الناس لا يشكر الله".

نحمد الله حمداً كثيراً وما توفيقنا إلى بالله عليه توكلنا وإليه

المصير، فإن أصبنا فمن عند الله وإن أخطأنا فمن أنفسنا.

فالحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين

وبعد

إنه لمن دواعي الاعتزاز والشرف أن نتقدم بخالص الشكر

والتقدير والعرفان إلى أستاذتنا الفاضلة الدكتورة

"مريم حديلة"

على ما أسدته لنا من نصح وتوجيه وإرشاد

خلال إعداد هذا العمل، وكذا لجنة المناقشة الموقرة

الذين قبلوا وتحملوا عناء قراءة ومناقشة هذه المذكرة.

كما نتقدم بجزيل الشكر ممزوج بالدعاء لكل

أستاذتنا من التعليم الابتدائي إلى الجامعي، وإلى كل من

أمدتنا بيد العون والمساعدة والدعاء لإتمام إنجاز هذا العمل.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
-	شكر وعرهان
-	فهرس المحتويات
-	فهرس الجداول والأشكال
-	فهرس الملاحق
أ-و	مقدمة
الفصل الأول: المشاريع المقاولاتية وطرق تمويلها	
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مدخل إلى التمويل
3	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التمويل
5	المطلب الثاني: وظائف وأنواع التمويل
8	المطلب الثالث: مصادر التمويل
33	المبحث الثاني: أساسيات حول المشاريع المقاولاتية
33	المطلب الأول: ماهية المشاريع المقاولاتية
39	المطلب الثاني: مراحل إنشاء وتمويل المشاريع المقاولاتية
45	المطلب الثالث: آليات دعم ومساندة المشاريع المقاولاتية
54	خلاصة
الفصل الثاني: واقع آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر	
56	تمهيد
57	المبحث الأول: تقييم بدائل تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر
57	المطلب الأول: تقييم التمويل بواسطة رأس المال المخاطر للمشاريع المقاولاتية في الجزائر
65	المطلب الثاني: تقييم التمويل بواسطة الصبغ الإسلامية للمشاريع المقاولاتية في الجزائر
73	المطلب الثالث: تقييم التمويل بواسطة التمويل التأجير للمشاريع المقاولاتية في الجزائر
74	المطلب الرابع: بدائل تمويل أخرى للمشاريع المقاولاتية في الجزائر
81	المبحث الثاني: تقييم تطبيق صبغ تمويل المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية في الجزائر

فهرس المحتويات

81	المطلب الأول: تعريف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية ومهامها
87	المطلب الثاني: تقييم المشاريع الممولة عن طريق المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية خلال الفترة (2014-2020)
93	المطلب الثالث: دراسة حالة مشروع ممول عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
104	خلاصة
106	الخاتمة
110	قائمة المراجع
-	الملاحق
-	الملخص

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
34	الأسس التاريخية للمقاولاتية	1-1
42	مصادر التمويل ومراحل تطور المشروع المقاولاتي	2-1
60	تقييم الخدمات التمويلية المقدمة من طرف "Sofinance" للمؤسسات للمشاريع المقاولاتية خلال الفترة (2010-2017)	1-2
74	تطور حجم الإيجار التمويلي مقارنة مع الشكل الإجمالي لرأس المال الثابت FBCF للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة (2012-2018).	2-2
83	التركيبية المالية للتمويل الثلاثي	3-2
84	التركيبية المالية للتمويل الثنائي	4-2
86	مدة تسديد القروض الممنوحة للمشاريع الممولة من طرف وكالة ANADE	5-2
95	الشروط الخاصة بالقرض بدون فائدة	6-2
96	تسديد القرض بدون فائدة (تمويل ثلاثي)	7-2
101	يمثل هيكل الاستثمار للمشروع	8-2
102	يمثل هيكل التمويل المبدئي	9-2
103	إطفاء الديون البنكية	10-2

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
21	تمويل أطور تطور المشروع المقاولاتي	1-1
25	أطراف عقد تحويل الفاتورة وكيفية تطبيقه	2-1
38	خصائص المشروع المقاولاتي	3-1
43	الاحتياجات المالية وخيارات التمويل حسب دورة حياة المشروع المقاولاتي	4-1
44	مصادر التمويل بالتزامن مع مراحل تطور المشروع المقاولاتي ودرجة المخاطر	5-1
67	رسم تخطيطي طريقة المضاربة في بنك السلام	1-2
88	المشاريع الممولة حسب قطاع النشاط عن طريق وكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)	2-2
89	المشاريع الممولة حسب الجنس من طرف وكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)	3-2
90	المشاريع الممولة حسب نوع التمويل من طرف وكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)	4-2
91	التمويل عن طريق مرحلة التمويل من طرف وكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)	5-2
92	التمويل عن طريق المناطق من طرف الوكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)	6-2

المقدمة

المقدمة:

شهدت الجزائر عدة أزمات منذ الاستقلال إلى غاية اليوم، بدءا بانفجار أزمة الديون سنة 1982م، انخفاض سعر البترول سنة 1986م، والانعكاسات السلبية لبرنامج التعديل الهيكلي، واعتبار قطاع المحروقات المورد الوحيد لتمويل التنمية رغم تنوع الثروات، لذلك باشرت الجزائر التكيف مع مختلف هذه المتغيرات من خلال مجموعة من الإصلاحات مست العديد من القطاعات أهمها القطاع المؤسسي الذي كان يعتمد بدرجة كبيرة على المؤسسات كبيرة الحجم، وبالتالي إعادة هيكلته، وفتح المجال أمام مبادرة القطاع الخاص الذي تعتبر المشاريع المقاولاتية الممثل الرئيسي له، لما لها من قدرة على التأقلم السريع مع التحولات والتغيرات التي يشهدها النشاط الاقتصادي، لكن هذه المشاريع تواجهها الكثير من المشكلات، منها التسويقية، المالية والإدارية، التي تهدد استمرار الكثير منها، الأمر الذي استدعى إقامة العديد من آليات التمويل وشبكات الدعم التي تهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع على تجسيد أفكارهم على أرض الواقع من خلال تزويدهم بالتمويل والنصح والاستشارة فيما يخص كل المراحل التي تمر بها عملية إنشاء المشروع ولا سيما في المراحل الأولى من بداية نشاطه التي تعتبر الأصعب بالنسبة له.

لقد تزايد الاهتمام بالمشاريع المقاولاتية مؤخرا في الجزائر وذلك إدراكا للدور الحيوي والفعال الذي تلعبه في رفع المستوى الاقتصادي والاجتماعي، وكذا مواكبة التطورات الحاصلة في الاتجاه الاقتصادي لدول العالم، ونظرا لسهولة تكيفها التي تجعلها قادرة على رفع الكفاءة الإنتاجية، التقليل من البطالة ورفع مستوى المعيشة وغير ذلك من الأهداف التي تمثل في مجملها دافعا حقيقيا للتنمية.

غير أن تمويل المشاريع المقاولاتية يمثل الانشغال الأهم لأصحاب هذه المشاريع ، لأنها تواجهها العديد من الصعوبات التي تعيق تطورها ونموها وضمان بقائها فهي تفتقر إلى التسيير الجيد في إدارة الأمور المالية ونقص التمويل، ومنه أصبح ضروريا على الجزائر إيجاد حلول للبحث عن مصادر تمويلية بديلة من خلال تفعيل الهيئات والبرامج الحكومية الموجودة بهدف طرح بدائل أخرى للتمويل، وذلك بإقامة أجهزة حكومية متخصصة في تقديم الدعم المالي للمشاريع والمؤسسات ومرافقتها في جميع المراحل لتحقيق الاستمرار والنمو، بالإضافة إلى مؤسسات خاصة بالتمويل والتي تعد من أهم الإنجازات لترقية المشاريع والمؤسسات المساهمة في خلق مناصب الشغل وتوزيع النسيج الاقتصادي من خلال دورها في تمويل ومرافقة المقاولين في إنشاء المشاريع.



إشكالية الدراسة:

بناء على ما سبق يمكن طرح إشكالية البحث الرئيسية الموالية:

ما هو واقع آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر؟

وتتفرع من الإشكالية الرئيسية التساؤلات الفرعية الموالية:

- هل تعتمد المشاريع المقاولاتية لتمويلها على المصادر الذاتية فقط؟
- ماهي البدائل المستحدثة لتمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر؟

فرضيات الدراسة:

من أجل الإجابة على إشكالية الدراسة والأسئلة الفرعية تم وضع الفرضيات الآتية والتي تلخص موضوع

الدراسة:

- تعتمد المشاريع المقاولاتية على المصادر الذاتية في تمويلها بالإضافة إلى مصادر أخرى.
- تساهم آليات التمويل المختلفة في تمويل المشاريع المقاولاتية من خلال توفير الأموال الكافية.

أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها في كونها:

- تتناول موضوع المشاريع المقاولاتية التي تعد من الموضوعات الهامة في حياة منظمات الأعمال، فهو يحظى باهتمام كبير من طرف الخبراء والمفكرين وحتى مسؤولي المشروعات نظرا لل صعوبات التي تواجهها المشروعات المقاولاتية لتغطية احتياجاتها المالية.
- الحداثة وندرة الأبحاث حول الموضوع باللغة العربية، حيث تبحث الدراسة في موضوع حديث، إلا أن له أهمية كبرى في حياتنا اليومية، مما يحتم إثراء الموضوع بالأبحاث والدراسات.
- بالإضافة إلى أهمية هذه الدراسة للباحث إذ أن الباحث سيستفيد منها على مستوى عمله.

أهداف الدراسة:

وبناء على ما تقدم فإن هذه الدراسة هي محاولة لبلوغ الأهداف التالية:



- التعرف على ماهية المشاريع المقاولاتية؛ والوقوف على صعوبات ومشاكل تمويل المشاريع المقاولاتية؛
- الإلمام بمصادر التمويل المختلفة للمشاريع المقاولاتية؛ والمساهمة في إبراز البدائل التمويلية المتاحة لهذه المشاريع؛
- لفت وتوجيه أنظار الباحثين وأصحاب المشاريع لدور وأهمية الأساليب المستحدثة في تمويل المشاريع المقاولاتية.

المنهج المستخدم في الدراسة:

بناء على الإشكال المطروح وبغية الوصول إلى الأهداف المرجوة من هذه الدراسة وقصد الإحاطة بجوانب موضوع الدراسة، تم الاعتماد على المنهج الإحصائي بأسلوبه الوصفي والتحليلي من خلال توضيح الجوانب النظرية للموضوع والتعريف بكافة المفاهيم المتعلقة بالتمويل والمشاريع المقاولاتية، كما تم استخدام المنهج الإحصائي بأسلوبه التحليلي في الجانب التطبيقي بغرض توضيح العلاقة بين متغيرات الدراسة بتقييم آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

دوافع اختيار الموضوع:

يرجع سبب اختيار الموضوع بصفة أساسية إلى الأسباب التالية:

دوافع موضوعية: يمكن حصر أهم أسباب اختيار الموضوع فيما يلي:

- قلة البحوث والدراسات التي تتناول موضوع المشاريع المقاولاتية.
- أهمية آليات التمويل المشاريع المقاولاتية في ظل صعوبات الحصول على التمويل من المصادر التقليدية.
- الدور الذي تلعبه المشاريع المقاولاتية في التنمية الاقتصادية.

دوافع شخصية: يمكن حصرها في النقاط التالية:

- الرغبة في تطوير المجتمع من خلال دراسة مشاكله.
- رفع المستوى العلمي وإثراء الأبحاث الأكاديمية.
- الرغبة في اكتشاف موضوع المشاريع المقاولاتية والتعرف على آليات تمويلها.
- الرغبة أكثر في إقامة مشروع مقاولاتي مستقبلا ومعرفة الآلية المناسبة لتمويله.



الدراسات سابقة:

تم إجراء مجموعة من الدراسات والأبحاث العلمية في موضوع آليات تمويل المشاريع المقاولاتية، ومن أبرز الدراسات التي لها علاقة بموضوع هذه الدراسة ما يلي:

- دراسة محمد سبتي (2008-2009) بعنوان: فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009.

بحثت هذه الدراسة في الدور الذي يلعبه رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع والمؤسسات الناشئة في اقتصاديات مختلف البلدان خاصة النامية منها في ظل متغيرات الاقتصاد العالمي، وإبراز المشاكل والصعوبات التي تواجه هذه الآلية، كذلك أهم خصائص شركات رأس المال المخاطر، كما تطرقت الدراسة إلى التدابير الخاصة لتمويل المشاريع عن طريق شركات رأس المال المخاطر الذي تبنته العديد من الدول بصورة عامة والجزائر بصورة خاصة على ضوء التحديات التي تفرضها العولمة.

وقد توصلت الدراسة إلى أن التمويل عن طريق رأس المال المخاطر يشكل إحدى الآليات الأساسية التي من شأنها تحقيق النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم، وتحقيق بعض أهداف التنمية المستدامة ومواجهة الظواهر الاقتصادية والاجتماعية كالفقر والبطالة وما إلى ذلك.

- دراسة سماح طلحي (2013-2014) بعنوان: دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2013-2014.

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة معرفة مدى فعالية البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محاولة الإشارة إلى حالة الجزائر، هذه الأخيرة التي ارتكزت بصفة أساسية على مؤسسات هذا القطاع لتكوين الخيار الاستراتيجي للإنجاح خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك لدورها الفعال في تخفيض نسب البطالة وتلبية الاحتياجات النوعية والشخصية للمستهلكين ومساهمتها في تحقيق التوازن الإقليمي وتوسيع القاعدة الاقتصادية وتحقيق التكامل بين كافة القطاعات، وكذا خلق الثروة والقيمة المضافة والاستغلال الأمثل للموارد المحلية المتاحة.

وقد توصلت الدراسة إلى أن أساليب التمويل المستحدثة ك رأس المال المخاطر، التأجير التمويلي وتحويل عقد الفاتورة، التمويلات الإسلامية والسوق المالية الثانية لها أهمية كبيرة كبداية تساهم في التخفيف من حدة المشكل التمويلي المطروح بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، وذلك نظرا لما تتمتع به هذه الطرق التمويلية المبتكرة من مزايا وخصوصيات.

-دراسة كاتية بوروية (2017-2018) بعنوان: إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2017-2018.

هدفت هذه الدراسة إلى البحث في إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية لها في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، وهذا لحاجة هذه المؤسسات لأساليب تمويلية تتوافق مع خصوصيتها من جهة وتوفير أدوات تمويلية مستدامة لها بما يسمح بديمومتها واستمرارها ورفع قدرتها التنافسية، خاصة أن العالم اليوم يعيش مرحلة تحول جذرية بانتشار الويب والرقمنة وتزايد الاهتمام بالمؤسسات الإبداعية والتكنولوجية. كما حاولت الدراسة التعرف على بعض الآليات التمويلية المستحدثة كالتمويل عن طريق البورصة، التمويل عن طريق رأس المال المخاطر، التمويل عن طريق الاستئجار، التمويل عن طريق الصكوك الإسلامية، التمويل باستخدام تحويل الفاتورة، التمويل الجماعي والقروض الميسرة.

وقد توصلت الدراسة إلى أن استحداث أساليب جديدة في المنظومة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جاء نتيجة لعوامل ترتبط بالصعوبات المتواصلة لها مع الوساطة المالية التقليدية من جهة وبظهور ابتكارات تمويلية جديدة، كما أن الأساليب المستحدثة تحتل مكانة هامة في التمويل وذلك لاعتمادها على الأسواق المالية والويب والمنصات الرقمية.

■ أما ما يميز هذه الدراسة عن بقية الدراسات هو أنها تطرقت إلى أهم الآليات الحديثة لتمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر منها رأس المال المخاطر، التمويل الإسلامي والتمويل التأجيري وبالإضافة إلى ملائكة الأعمال وكذلك التمويل الجماعي، كما تطرقت هذه الدراسة إلى آلية تمويل ومرافقة المشاريع المقاولاتية في الجزائر والمتمثلة في المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية، ودراسة أهم الإحصائيات عن المشاريع المقاولاتية مع إعطاء مثال عن دراسة حالة لمشروع ممول من طرف المديرية.



هيكل الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة وللتأكد من صحة الفرضيات قسمت هذه الدراسة إلى فصلين:

- **الفصل الأول:** المشاريع المقاولاتية وطرق تقييمها، تم تقسيمه إلى مبحثين فخصص المبحث الأول لمدخل إلى التمويل، أما المبحث الثاني تناول أساسيات حول المشاريع المقاولاتية.
- **الفصل الثاني:** تحت عنوان واقع آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر، حيث تم تقسيمه على مبحثين خصص المبحث الأول لتقييم بدائل تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر، أما المبحث الثاني فكان حول تقييم تطبيق صيغ تمويل المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية في الجزائر.

صعوبات الدراسة:

ككل الأبحاث والدراسات، ونظرا لحدثة الموضوع، واجهنا صعوبات جمة شكلت قيودا وعراقيل، تتمثل

أساسا في:

- صعوبة الحصول على المعلومات من مصادرها الرسمية.
- عدم تطابق الإحصائيات المتعلقة بالموضوع من مختلف الهيئات الرسمية.

الفصل الأول

المشاريع المقاولاتية وطرق تمويلها

تمهيد

يرى الكثير من الاقتصاديين أن تطوير المشاريع الريادية وتشجيع إقامتها، من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، وذلك باعتبارها منطلقا أساسيا لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى. ولذلك أولت دول كثيرة هذه المشاريع اهتماما متزايدا، وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل ووفقا للإمكانيات المتاحة.

ونظرا لأهمية هذه المشروعات أخذت معظم الدول النامية تركز الجهود عليها، حيث أصبحت تشجع إقامة المشروعات الريادية.

كما أنها تشكل ميدانا لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح مجالا واسعا أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل.

ومن هذا المنطلق تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: مدخل إلى التمويل

المبحث الثاني: أساسيات حول المشاريع المقاولاتية

المبحث الأول: مدخل إلى التمويل

يعتبر التمويل أحد أقدم فروع علم الاقتصاد إلا أن دراسته لم تحض بالاهتمام إلا من زمن قريب، وذلك عندما تولد إحساس بضرورة وضع المبادئ الأساسية لنظرية التمويل، فهو من بين الطرق التي تلجأ إليها المشاريع التي لديها احتياجات مالية. سيتم التطرق في هذا البحث إلى أخذ نظرة عامة عن التمويل من خلالها سيتم التعرف على بعض المفاهيم المرتبطة به.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته

سيتم التعرض من خلال هذا المطلب إلى مفهوم التمويل بالإضافة إلى أهميته.

الفرع الأول: مفهوم التمويل

التمويل لغة: هو التزويد بالمال، فهو مشتق من المال.

جاء في القاموس المحيط: "...ومثله (بالضم): أعطيته المال. والتمويل عند علماء الاقتصاد يشمل مصدر الأموال وتكلفتها وكيفية استعمالها."¹

"المال هو كل ما يملكه الفرد أو ما تملكه الجماعة من متاع أو عروض تجارية أو عروض عقار أو نقود، أو حيوان وهو يذكر ويؤنث، جمعه أموال، رجال مال أي كثير المال، جمعه ماله ومالون."²

اصطلاحاً: لقد تطور مفهوم التمويل خلال العقدين الأخيرين تطوراً ملحوظاً مما جعلنا نلاحظ تبايناً بين تعاريفه عند الاقتصاديين فهناك من يعرف التمويل على أنه "الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط، وهو جزء من الإدارة المالية."³

كما يعرف الدكتور أحمد الأشعري التمويل بأنه: "وظيفة إدارية تهتم بتحديد الموارد المالية ورصد الأرقام المطلوبة للقيام بنشاط ما في المؤسسة لتحقيق هدف محدد مسبقاً."⁴

¹ حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2015م، ص. 35.

² شوقي بوقبة، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م، ص. 30.

³ هوارى معراج، عمر حاج سعيد، التمويل التاجيري المفاهيم والأسس، كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، الأردن، 2016م، ص. 15.

⁴ حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، مرجع سبق ذكره، ص. 36.

ويعرف التمويل أيضا على أساس أنه "الفن والعلم الذي يتعلق بإدارة الأموال، حيث تعني كلمة فن أن هناك بعض الفرص لإظهار المهارات والإبداع في إدارة الأموال، أما كلمة علم فتعني أن هناك بعض الحقائق المثبتة والمستندة على النظريات والمبادئ والمفاهيم فيما يتعلق بالقرار المالي في إدارة الأموال".¹

أما في التمويل الإسلامي فهناك عدة تعاريف تنص على أنه: "تقديم ثروة، عينية أو نقدية، بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يريد لها ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية".²

وعليه يمكن القول بأن التمويل هو مجموع العمليات التي تبقى من خلالها المؤسسة قادرة على تلبية كل احتياجاتها من رؤوس الأموال، كما أنه عبارة عن علاقة بين المؤسسات المالية بمفهومها الشامل والمؤسسات أو الأفراد، لتوفير المال لمن ينتفع به سواء للحاجات الشخصية أو بغرض الاستثمار، عن طريق توفير أدوات مالية.

الفرع الثاني: أهمية التمويل

إن المؤسسات والدولة والهيئات التابعة لها، لها استخدام دائم لجميع مواردها المالية، فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجاتها. ومن هذا المنطلق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

- ✓ يساعد في إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل القومي؛
- ✓ تحريرا للأموال أو الموارد المالية المجمدة داخل المؤسسة أو خارجها؛
- ✓ يساهم في تحقيق أهداف المشروع من أجل اقتناء أو استبدال المعدات؛
- ✓ يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي؛
- ✓ يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي؛
- ✓ المحافظة على سيولة المشروع وحمايته من خطر الإفلاس والتصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة).³

ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن يعتني بها المؤسسة ذلك أنها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية، من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة، والموافقة لطبيعة المشروع المستهدف

¹ محمود عزت اللحام وآخرون، الإدارة المالية المعاصرة، دار الإعمار العلمي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014م، ص. 220.

² منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، ط. 3، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، السعودية، 2004م، ص. 12.

³ رابع خوي، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2008م، ص. 100.

واختيار أحسنها واستخدامها استخداما أمثلا لما يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة.¹

المطلب الثاني: وظائف وأنواع التمويل

تعدد وظائف التمويل وكذلك أنواعه، ففي هذا المطلب سوف نتعرف على وظائف التمويل في الفرع الأول وكذا تقسيمات التمويل في الفرع الثاني.

الفرع الأول: وظائف التمويل

يمكن تلخيص أبرز الوظائف فيما يلي:²

- تحليل البيانات المالية: حيث تخصص هذه الوظيفة بالتحويل البيانات المالية إلى شكل أو نمط يمكن استخدامها لمعرفة جوانب قوة المركز المالي للمشروع.
- تحديد هيكل أصول المؤسسة: حيث يحدد المدير نمط هيكل الأصول وأنواعها كما تظهر في قائمة المركز المالي.
- تحديد الهيكل المالي للمؤسسة: حيث تتصل هذه الوظيفة بالجانب الأيسر من قائمة المركز المالي حيث يوجد نوعين من القراءات الخاصة بالهيكل المالي، النوع الأول له صلة بالمزيج الملائم للتمويل قصير الأجل بينما النوع الثاني فيركز على المفاضلة بين قروض قصيرة الأجل وطويلة الأجل من حيث تحقيق المنفعة والدراسة المعمقة للبدائل المتاحة وعلى هذا الأساس فقرارات التمويل تتمثل في:³
 - ✓ القرارات المتعلقة بالهيكل المالي؛
 - ✓ القرارات المتعلقة بشروط الائتمان؛
 - ✓ القرارات المتعلقة بمقدار رأس المال العامل؛
 - ✓ طرق الحصول على الأموال الجديدة؛
 - ✓ توزيع الأرباح؛
 - ✓ خطط إعادة التمويل؛

¹ هواري معراج، حاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص. 16.

² يوسف حسين يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2012م، ص. 214.

³ المرجع نفسه، ص. 176.

✓ الإجراءات المحاسبية؛

✓ الاندماج والتصفية.

الفرع الثاني: أنواع التمويل

يمكن النظر إلى أنواع التمويل من عدة جوانب أهمها ما يلي:

أولا: أنواع التمويل من حيث المدة: تنقسم إلى:

1-تمويل قصير الأجل: يقصد به تمويل نشاط الاستغلال، بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في فترة

قصيرة ويستخدم كذلك لتمويل الاحتياجات المالية المؤقتة لتمويل الاستثمارات في الأصول المتداولة.¹

2-تمويل متوسط الأجل: وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشر سنوات، حيث تلجأ

المؤسسات إلى التمويل متوسط الأجل (إلى جانب التمويل القصير الأجل) ويعرض تمويل الجزء الدائم من

استثماراتها في رأس المال العامل المتداول وبالإضافة إلى موجوداتها الثابتة.²

3-تمويل طويل الأجل: وينشأ من الطلب على الأموال اللازمة لحيازة التجهيزات الإنتاجية ذات

المردودية على المدى الطويل وتوجه أيضا إلى مشاريع إنتاجية تفوق مدتها عشر سنوات. مثل القروض البنكية،

السندات... إلخ.³

ثانيا: أنواع التمويل من حيث مصدر الحصول عليها: ينقسم التمويل تبعا لمصادره إلى:

1-التمويل الذاتي: يعتبر التمويل الذاتي عنصرا من عناصر التقييم، هو عبارة عن القدرات الذاتية للمؤسسة على

تمويل الاستثمارات التي تقوم بها.⁴

¹ أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008م، ص. 35.

² محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1999م، ص. 294.

³ عبد الغفار حنفي، أساسيات الاستثمار والتمويل، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000م، ص. 496.

⁴ نظير رياض، محمد الشحات وآخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001م، ص. 221.

2- التمويل الخارجي: ويكون مصدره من خارج المؤسسة بعيدا عن مالكيها مثل: الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، ... إلخ.¹

ثالثا: أنواع التمويل من حيث الغرض: تتم عملية التمويل لغرضين أساسيين:

1- تمويل الاستغلال: يتمثل في استغلال الأموال التي ترصد لهم النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام، ودفع أجور العمال، وما ذلك من المدخرات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي تشكل في مجموعها أوجه الاتفاق.²

2- تمويل الاستثمار: يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة، وتوسع الطاقة الحالية للمشروع كافتناء الآلات والتجهيزات، وما إليها من العمليات التي يترتب القيام بها زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.³

ومن وجهة نظر المخطط الجزائري الاستثمار هو حصيلة ثلاثة نشاطات هي:

- اقتناء أو خلق سلعة معمرة بهدف زيادة طاقة الإنتاج أو إنشاء مجموعات إنتاجية كاملة؛
- تجديد التجهيز الموجود المتعلق باستبدال سلعة معمرة بسلعة أخرى معمرة للمحافظة على طاقات الإنتاج؛
- نفقات الصيانة والإصلاحات الكبيرة للعتاد المتخصصة لإطالة الحياة الاقتصادية للتجهيزات الموجودة.

أما الخاصية الأساسية لتمييز تمويل الاستثمار هي أن العائد على الأموال المنفقة على الاستثمار تتحقق بعد فترة زمنية طويلة نسبيا، كما أن العائد لا يتحقق دفعة واحدة وإنما يتوزع على فترات.⁴

¹ عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإسلامية، تخصص اقتصاد إسلامي، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008م، ص. 09.

² مصطفى السيد شبيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999م، ص. 270.

³ رابح حوي، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2003م، ص. 04.

⁴ المرجع نفسه، ص. 04.

المطلب الثالث: مصادر التمويل

تعتبر عملية أو طريقة حصول المشروع على ما يحتاجه من أموال لتلبية احتياجاته من أكبر الانشغالات وهذا راجع لما يكتسبه من تأثير على المشاريع. وفي هذا الخصوص نجد عدة مصادر نقسمها على النحو التالي:

الفرع الأول: التمويل عن طريق المصادر غير الرسمية

يتمثل التمويل عن طريق المصادر غير الرسمية في التمويل الشخصي من صاحب المشروع أو الأهل والأقارب والأصدقاء أو من السوق غير الرسمي. وسنتطرق إلى كل منها فيما يلي:

أولاً: التمويل الشخصي أو الذاتي (رأس المال الأولي لانطلاق المشروع): رأس المال هو أي شكل من أشكال الثروة المستخدمة لإنتاج ثروة أكبر للمشروع، ويظهر رأس المال بعدة أشكال منها النقدية، المخزون، المصنع، والكمائن والمعدات، وغيرها. وان تتمكن من البدء بالعمل في مشروع صغير، فإن ذلك يطلب أن تمتلك المهارة في توفير الأموال اللازمة للعمل، وذلك يتطلب الكثير من الجهد والوقت والمهارة، وبدون التمويل الكافي لا يتمكن المشروع من أن يبدأ بالعمل أو أن يستمر في العمل والتوسع والنمو في المستقبل.

المبلغ الذي يحتاجه صاحب المشروع لبدأ عمله يسمى المبلغ الأول أو رأس المال المخاطر (المغامر)، ذلك أنه يتميز بالمغامرة العالية بسبب حداثة العمل، وعلى المستثمر أن يدرك أنه من الممكن أن يخسر كل شيء مقابل احتمال تحقيق إيرادات عالية في المستقبل¹.

وفي ظل نقص المدخرات الشخصية أو عدم كفايتها يلجأ صاحب المشروع إلى مصادر غير رسمية، وهي اللجوء إلى أفراد عائلته وأصدقائه وأقاربه (3F) أو السوق غير الرسمي.

ثانياً: التمويل عن طريق الأهل والأقارب: إن التمويل عن طريق الأهل، الأقارب والأصدقاء (3F) يدخل في إطار العلاقات الاجتماعية السائدة بينهم وبين صاحب المشروع.

¹ ماجدة عطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ط. 4، 2012م، ص. 63.

ويتم هذا التمويل عن طريق الأمانة إلى حين، أو تسليفات مصحوبة بوعود لدفع عوائد عليها كلما تيسر الأمر أو عند تحقيق أرباح، أو دفع عوائد بصفة إلزامية كل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال، وعادة ما يصاحب ذلك طلب المشاركة في المشروع.¹

ومن آثار التمويل عن طريق الأهل والأقارب على المشاريع:

- يلاحظ أن التمويل من المصادر العائلية والأصدقاء يعتمد على المدخرات الصغيرة جدا وعادة ما تتجمع بشكل بطيء، وهذا سيؤثر على صاحب المشروع خاصة إذا كان الهدف تمويل رأس مال الإنشاء.
- إن استخدام هذا النوع من التمويل يؤدي إلى الخلط بين المعاملات المالية وعلاقات العمل لأفراد العائلة الواحدة والأصدقاء وبين العلاقات الشخصية بينهم.
- إن هذا النوع من التمويل لا يتطلب ضمانات كبيرة وقد تكون المبالغ الممنوحة لصاحب المشروع دون فوائد، وغير محددة المدة.²

ثالثا: التمويل عن طريق السوق غير الرسمي للإقراض: يطلق مصطلح غير رسمي في الفكر والتطبيق الاقتصادي على مزاوله النشاط الاقتصادي خارج إطار القانون والقواعد الرسمية المنظمة للنشاط في الدولة.

يلجأ أصحاب المشاريع إلى هذا النوع من التمويل بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية والأموال المقترضة من الأهل والأقارب، ويسمى المتدخلون في هذا السوق بتجار النقود حيث يعرضون قروض صغيرة ولفترات قصيرة وبأسعار فائدة مرتفعة تفوق الأسعار الجارية في السوق الرسمي، كما يطلبون ضمانات من المقترضين قد تكون حليا ذهبية أو رهونات عقارية.³

¹ جهاد عبد الله، قاسم موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م، ص. 99.

² كاتية بوروية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2019م، ص. 66.

³ عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 1996م، ص. 40-

الفرع الثاني: مصادر التمويل التقليدية (مصادر تمويل رسمية)

تلجأ المشاريع الصغيرة والقائمة عادة لتمويل مختلف احتياجاتها التمويلية إلى المصادر الداخلية) كما تمت الإشارة إليها سابقا من مدخرات شخصية ... الخ) ، والتي في حالة عدم كفايتها تظهر الاستدانة من مصادر التمويل الخارجية بمختلف أشكالها، وفي هذه النقطة سيتم معرفة مجمل مصادر التمويل المتاحة للمشاريع الريادية أثناء وبعد مرحلة البدء والتأسيس.

يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلية التي تلعب دورا هاما في تنمية المشاريع وتطويرها دون اللجوء إلى مصادر خارجية رسمية وتحمل عندها أعباء مالية إضافية، كما يمكن أن يلجأ صاحب المشروع إلى الأهل والأقارب والأصدقاء للإقراض وسد عجزه المالي، أو إلى سوق الإقراض غير الرسمي عند عدم كفاية الموارد الذاتية أو المقترضة من الأهل والأصدقاء والأقارب.¹

أولا: التمويل الذاتي: يقصد بالتمويل الذاتي الموارد الذاتية التي يمتلكها أصحاب المشاريع على شكل عقارات، نقود سائلة أو أي أصول أخرى، أي تلك المدخرات المجمعة على مدى الزمن التي يستخدمها أصحابها لإنشاء مشاريعهم.

أما إذا كان المشروع موجود ويمارس نشاطه فيقصد به الأموال المتأتية من العمليات الجارية للمشروع والتي تبقى متوفرة له إما بشكل دائم أو لفترة طويلة. يمكن التمويل الذاتي المشروع من تغطية الاحتياجات المالية اللازمة لتسديد الديون وتنفيذ الاستثمارات وزيادة رأس المال العامل.²

ومن مكونات التمويل الذاتي العناصر التالية:³

1-الإهلاكات: يعرف الإهلاك على أنه تلك المبالغ السنوية المخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث على عناصر الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن، نتيجة الاستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي أو لأي سبب آخر وهذه المبالغ ليست مصاريف وإنما تسجيل محاسبي لتدني قيمة الأصول المادية.

¹ كاتية بوروية، مرجع سبق ذكره، ص. 67.

² مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص. 193.

³ محمد الفاتح محمود بشير المغربي، تمويل ومؤسسات مالية، دار النشر للجامعات، السودان، 2017م، ص. 183-184.

2-المؤونات والمخصصات: المؤونة هي تقدير محاسبي لخسارة أو عيب محتمل ومحدد الهدف والطبيعة، ويمكن إلغاءها جزئيا أو كليا إذا أصبحت دون هدف أو غير مبررة.

وتصنف المؤونات إلى: مؤونات تدني الأصول (المخزونات، الزبائن، السندات) باستثناء الاستثمارات التي تهلك ومؤونات الخسائر والأعباء الموزعة على عدة سنوات.

3-الأرباح المحتجزة: وهي المصدر الوحيد للتمويل الداخلي بالملكية بالنسبة للمشاريع التي تتمكن من اللجوء إلى الأسواق المالية من أجل التمويل.

يقصد بالأرباح المحتجزة ذلك الجزء من النتيجة القابلة للتوزيع التي حققها المشروع من ممارسة نشاطه خلال السنة الجارية أو السنوات السابقة ولم تدفع في شكل توزيعات ولذلك فهي تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية.

ثانيا: مصادر التمويل الخارجية: ويتمثل في لجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية سواء كانت محلية أو أجنبية بواسطة التزامات مالية لمواجهة احتياجاته التمويلية وذلك في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتي المتوفرة. ويعتبر التمويل الخارجي أحد المصادر الرئيسية للتمويل بصرف النظر عن الشكل القانوني للمشروع، فصاحب المشروع ليس صاحب قرار الإقراض فقرار الإقراض يرجع لإدارة البنك في ضوء تقييمها للمركز المالي للمشروع وأصحابه والضمانات التي يقدمونها للسداد¹.

وتتعدد مصادر التمويل الخارجي (الإقراض) إلا أنه يمكن تصنيفها فيما يلي:

1-مصادر التمويل قصيرة الأجل: يقصد بها تلك الأموال التي يحصل عليها المشروع من الغير ويلتزم بردها خلال فترة لتزيد عن سنة، وهناك من يرى بأنه يمثل الأموال التي يمكن رصدها من أجل مواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري للطاقت الإنتاجية للمشروع.

وبصفة عامة يمكن ترتيب أنواع التمويل قصير الأجل في شكل ترتيب تنازلي كما يلي:

¹- هواري معراج، عمر حاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص. 18.

1-1- مفهوم الائتمان التجاري (التمويل عن طريق المورد): يمثل الائتمان التجاري المبيعات والبضائع التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسة دون أن تدفع قيمتها نقداً، وغالبا ما يكون للبضائع وليس للآلات أو الأصول الثابتة.¹

وهناك نوعان أساسيان من الائتمان التجاري هما: الحساب الجاري وأوراق الدفع.

1-2- الائتمان المصرفي (التمويل عن طريق البنوك): تستطيع المشروعات اللجوء إلى البنوك التجارية ومؤسسات التمويل المحلية للحصول على التمويل اللازم. حيث يعتبر الائتمان المصرفي قصير الأجل الذي تمنحه البنوك التجارية مصدر هاماً من مصادر التمويل التي تعتمد عليها المشروعات في تمويل العمليات قصيرة الأجل. وذلك نظراً لتعدد البنوك التجارية وتعدد فروعها بحيث يستطيع المشروع الحصول على الأموال اللازمة لتمويل عملياته قصيرة الأجل من الفروع القريبة. ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري، وذلك من حيث درجة الاعتماد عليه كمصدر للتمويل قصير الأجل.²

وتستطيع المشاريع الحصول على نوعين رئيسيين من أنواع الائتمان المصرفي:

أ- القروض قصيرة الأجل: يقصد بها تلك القروض التي لا تتجاوز مدة استحقاقها سنة، وتتنوع هذه القروض وتهتم الإدارة المالية بالقروض من حيث الضمانات أي كونها قروض قصيرة الأجل مضمونة أو قروض غير مضمونة.

ب- تسبيقات على الحساب الجاري: ويمكن أن يأخذ هذا النوع صورتين:

- **الحساب الجاري للمنشأة لدى البنك:** تتمثل هذه الوضعية في قيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة الحساب الجاري بتجاوز رصيدها الدائن لدى البنك إلى حد متفق عليه دون أي يترتب ذلك على المنشأة أضرار، أي أن رصيد المنشأة لدى البنك ممكن أن يكون دائماً وممكن أن يكون مدينة إلى حد معين.
- **السحب على المكشوف:** وهو طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائمين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة القيام باستخدام أموال أكبر مما هو موجود برصيدها لدى البنك.

¹عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل لاتخاذ القرارات، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2007م، ص ص. 542-543.

²دريد كامل آل شيب، إدارة مالية الشركات المتقدمة، الطبعة العربية، دار البيزوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م، ص. 49.

ج- تكلفة الائتمان المصرفي: يمكن تعريف تكلفة الائتمان بأنها عبارة عن الفائدة التي تدفعها الشركة إلى البنك، والتي عادة ما تكون في صورة نسبة مئوية من قيمة القرض. وتتوقف تكلفة القرض البنكي على أسلوب حساب البنك للفائدة، وعلى سمعة المقترض، وعلى الطلب والعرض من الائتمان عند طلب القرض.

2- مصادر التمويل طويلة الأجل: التمويل طويل الأجل هو التمويل الذي تزيد مدته عن الخمس أو السبع سنوات وليس له حد أقصى، إذ يمكن أن يصل إلى عشرون سنة أو أكثر.

وتنشأ الحاجة إلى مصادر التمويل طويل الأجل، نتيجة للتوسعات التي تنوي المنشآت القيام بها. وهذا النوع من التمويل يستحق الدفع بعد فترة زمنية تزيد عن العام الواحد، ومن ثم فالأفضل على الأصول الثابتة. ومن هنا تبدو الأهمية الكبيرة للتمويل طويل الأجل، والذي كثيرا ما يحدد سرعة واتجاه المنشآت.¹

ويمكن تصنيفها إلى نوعين من المصادر:

2-1- أموال الملكية: وهي²:

أ- الأسهم العادية: يمكن تعريف الأسهم العادية بأنها حصص متساوية من رأس مال شركة المساهمة، وتعتبر الأسهم العادية وسيلة من الوسائل الأساسية للتمويل طويل الأجل، وتكاد تكون المصدر الوحيد لشركات المساهمة، وخاصة عند بداية التكوين.

ب- الأرباح المحتجزة: هو ذلك الجزء من حقوق الملكية الذي تستمده الشركة من ممارسة عملياتها المربحة ويتمثل هذا الجزء في المتبقي من أرباح السنة بعد تجنب الاحتياطات المختلفة والتوزيعات المقررة، أي الأرباح المحتجزة تكون بنجاح المشروع بعد تنفيذه وتحقيقه الأرباح، إذ تم الاحتفاظ بجزء منها بغرض إعادة استثمارها، فالمنشآت المختلفة تقوم بتمويل جزء لا يستهان به من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحتجزة.

ج- الأسهم الممتازة: وهي تمثل مستند ملكية لصاحبها وتختلف عن الأسهم العادية فيما يلي:

- يتمتع حملة الأسهم الممتازة بحق الأولوية على حملة الأسهم العادية فيما يتعلق بالحصول على الأرباح الموزعة؛
- عادة نجد أن هناك حد أقصى لمقدار العائد الذي يمكن لحملة الأسهم الممتازة الحصول عليه؛

¹ دريد كامل آل شبيب، مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ط. 3، 2013م، ص. 202.

² سليمان الناصر، تطور صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية، جمعية التراث، غرداية، الجزائر، 2002م، ص. 38.

- غالباً لا يكون لحملة الأسهم الممتازة الحق الدائم في التصويت.
- وتشترك الأسهم الممتازة مع الأسهم العادية فيما يلي:
- الشركة ليست ملزمة بدفع عائد ثابت على هذين النوعين من الأوراق المالية؛
- استحقاق العائد بعد الدفع أو الأخذ بعين الاعتبار جميع النفقات اللازمة لقيام الشركة بأعمالها؛
- يتمتع حامل السهم الممتاز بكافة المزايا والحقوق التي يتمتع بها حامل السهم العادي؛
- إن إصدار الأسهم الممتازة يؤدي إلى زيادة الموارد المالية المتاحة للشركة والمتاجرة بالملكية واستعمال أموال الغير دون اشتراكهم في الإدارة.

2-2- الأموال المقترضة: والتي أهم مصادرها¹:

أ-السندات: تعتبر السندات جزءاً من القروض طويلة الأجل، تصدرها المؤسسات بهدف الحصول على أموال لتمويل نفقاتها الاستثمارية والتشغيلية.

والسند هو صك تصدره المؤسسة وهو يمثل عقد بين المؤسسة (المقترض) والمستثمر (المقرض)، وبمقتضى هذا الاتفاق يقترض الطرف الثاني مبلغاً معيناً للطرف الأول، الذي يتعهد بدوره برد أصل المبلغ وفوائد متفق عليها في تواريخ محددة. وتنقسم السندات إلى:

— سندات غير مضمونة برهن أصول: هي تلك التي يصبح فيها حامل السند دائناً عاماً في حالة التصفية، حيث أن هذا النوع من السندات له أولوية على أصول بذاتها وتكون القدرة على تحقيق الأرباح هي الضامن لقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

— سندات مضمونة برهن أصول: ويكون الضامن في الغالب الأصول الثابتة التي تمتلكها المنشأة على أن ينص في السند ذاته على نوع أو أنواع الأصول الضامنة في حالة عدم وفاء المنشأة بالتزاماتها.

— سندات الدخل: تلتزم المنشأة بدفع فوائد هذه السندات فقط في حالة تحقيقها لأرباح كافية لدفع هذه الفوائد، بما يعني أن الفوائد نفسها لا تعتبر من قبيل الالتزامات الثابتة.

¹ عبد الله بلعدي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 27-31.

ب- القروض المصرفية طويلة الأجل: تمثل الأموال التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها من المؤسسات المالية المحلية أو الأجنبية، وتمثل هذه القروض التزاما على المنشأة يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية تزيد عن خمسة عشرة سنة وتصل أحيانا إلى ثلاثين سنة وذلك وفقا للقواعد والشروط التي يتم الاتفاق عليها بين المقرض والمقترض.¹

الفرع الثالث: البدائل الحديثة التمويل

إن المشاريع الريادية تحتاج إلى موارد مالية لتمويل مختلف الأنشطة التي تقوم بها بالإضافة إلى المصادر الداخلية والمصادر الخارجية والمتمثلة في القروض بمختلف أنواعها الآنف الذكر، هناك بدائل خارجية للتمويل تتيح للمشاريع والمؤسسات المصغرة وحديثة التأسيس خاصة التي تعاني ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على الائتمان البنكي الحصول على احتياجاتها المالية.

أولا: التمويل بواسطة الصيغ الإسلامية: تعتبر الشريعة الإسلامية رأس المال من عناصر الإنتاج، وتسمح له بجر منفعة معينة لصاحبه، ولكن ليس عن طريق الفائدة المسبقة أي الربا الذي يعتبر محرما شرعا بنص القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، لكن عن طريق العوائد اللاحقة أي الربح المتأتي من استثمار المال في المشاريع المختلفة.

1- التمويل بالمشاركة: تعد المشاركة أسلوب تمويلي مستحدث، ويعتبر من أفضل ما طرحته البنوك الإسلامية من أساليب تمويلية.

1-1- مفهوم المشاركة: تعرف المشاركة اصطلاحا على أنها "عقد بين مشاركتين في رأس المال والربح"، وتعرف أيضا على أنها "اشتراك شخصين أو أكثر في مال استحقوه بوراثته ونحوها أو جمعوه بينهم أقساطا ليعملوا فيه بتنميته في تجارة أو صناعة أو زراعة". وعليه فالمشاركة هي تعاقد اثنين فأكثر على إنشاء عمل أو مشروع تجاري أو صناعي بقصد الاسترباح أو تحقيق الربح.²

1-2- أنواع المشاركات: صيغة المشاركة قد تكون إما طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل، وذلك حسب نوع المشاركة والتي تتنوع في تطبيقها إلى مشاركة دائمة، مشاركة منتهية بالتملك ومشاركة متغيرة.

¹عبد الله بلعدي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 32-33.

²رابح خوي، رقية حساني، أساليب التمويل بالمشاركة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المشاركة- رأس المال المخاطر)، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الأردن، 2015م، ص ص. 123-124.

أ-المشاركة الدائمة (المستمرة): وهي نوع من المشاركة يقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكية هذا المشروع، وكذا شريكا في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة.

ب-المشاركة المتغيرة: وهي بديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين، حيث يتم العميل بدفعات نقدية حسب احتياجاته ثم يتم أخذ حصة من الأرباح النقدية في أثناء العام.¹

ج-المشاركة المنتهية بالتمليك (المشاركة المتناقصة): هي شراكة يعطي فيها المصرف حق للشريك في الحل محل في الملكية ودفعة واحدة، أو على دفعات حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها.

ويكون تمويل المصرف في هذه الحالة كليا أو جزئيا للمشروع ويوجه جزء معين من أرباح المشروع لتسديد أصل التمويل الذي قدمه المصرف للعميل، حيث يحصل البنك على نسبة معينة من صافي الدخل المتوقع وإذا تم التسديد بهذه الطريقة تصبح ملكية المشروع بالكامل إلى الشريك المتعامل.

فهدف المصرف هنا ليس البقاء بصورة دائمة داخل المشروع (في ملكيته له) ولكن هدفه هو توفير التمويل اللازم للشركة، وتوفير الضمان لنفسه من خلال تملكه حصة فيه، هذا طبعا بعد الهدف الأساسي للمصرف والمتمثل في الأرباح المتأتية من عملية المشاركة في حد ذاتها.²

2-التمويل بالمضاربة: المضاربة هي عقد مشارك بين طرفين، يقدم أحد الأطراف رأس المال ويقدم الطرف الآخر جهده المتمثل الدارة والخبرة أو المناظرة. أن يدفع رجل ماله لأخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح حسب ما يشترطان.³

3-التمويل بالمزراعة: المزارعة هي دفع أرض وحب لمن يزرعه ويقوم عليه أو مزروع لمن يعمل عليه بجزء مشاع من المتحصل ويلزم العامل ما فيه صلاح الثمرة والزرع وزيادتهما من السقي والاستسقاء والحراث والآلة.⁴

¹ رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص ص. 133-134.

² عبد الرحمان يسرى أحمد، قضايا إسلامية معاصرة في النقود والبنوك والتمويل، الدار الجامعية، مصر، 2004م، ص. 281.

³ علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2017م، ص. 220.

⁴ فؤاد عبد اللطيف السراطوي، التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999م، ص. 112.

4-التمويل بالمساقاة: المساقاة أن يدفع الرجل كرمه أو حائط نخله أو شجر تينه أو زيتونه أو سائر مثمر شجره لمن يكفيه القيام بما يحتاج إليه من السقي والعمل على أن ما أطعم الله من ثمرتها فبينهما نصفين أو على جزء معلوم من الثمر.¹

5-التمويل بالمرابحة: المرابحة هي بيع بثمان لزيادة أي بيع برأس المال وريح معلوم، أو بيع السلع بثمانها الذي قامت به مع ربح معلوم.²

6-التمويل بالسلم: السلم يعرف السلم في اللغة بالسلم أو السلف أي أن السلف تقدم رأس المال والسلم تسليمه في المجلس، وقيل في التسمية بالسلم أنها لتسليم رأس المال فيه، وتسمية سلفا لتقدمه على تسليم المبلغ، أي معجلا على وقته.³

7-التمويل بالإستصناع: الإستصناع طلب الصنعة وهو أن يقول لصانع شيء اصنع لي شيئا، ويعطي الثمن للمسمى أو لا يعطي شيئا فيعقد الآخر معه.⁴

8-البيع الآجل: البيع الآجل هو بيع السلعة بثمان مؤجل يزيد عن ثمنها نقدا، فهو يعني تسليم المثل وتأخير الثمن وهو بهذا يقوم على تمكين المشتري من حيازة السلعة والانتفاع بها على أن يدفع قيمتها المتفق عليها على أقساط محددة على مدى فترة زمنية معينة.⁵

9-الإجارة: الإجارة هي صيغة تمويلية شائعة، توجد لدى الإسلام بضوابط معينة، وفكرتها الكلية تتمثل في قيام جهة ما بتقديم أصول مالية إنتاجية يمكن أن يستفاد بها مع بقاء عينها لجهة أخرى تحتاج إليها على سبيل الإجارة، ويزداد العنصر التمويلي كلما كانت الأجرة مؤجلة وكلما امتد زمن الإجارة.⁶

¹علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة، مرجع سبق ذكره، ص. 236.

²حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م، ص. 244.

³سليمان الناصر، مرجع سبق ذكره، ص. 124.

⁴أحمد حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007م، ص. 191.

⁵علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيبة، مرجع سبق ذكره، ص. 253.

⁶قيصر عبد الكريم الهيبي، أساليب الاستثمار الإسلامي وآثاره على الأسواق المالية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2006م، ص. 122.

وتطورت بدرجة كبيرة في الوقت الحاضر أشكال الإجارة بحيث تتخذ أشكال عديدة تتناسب والحاجة إليها، ومن هذه الأشكال ما يلي:¹

9-1- التآجير التشغيلي: وهو التآجير الذي يرتبط باستخدام وتشغيل الأصول التي يتم تأجيرها كاستئجار السيارات أو الحاسبات الإلكترونية، أو أجهزة تصوير المستندات وما إلى ذلك وفي الغالب يكون التآجير التشغيلي هو لفترة زمنية قصيرة الأجل، وقد يتم لفترة زمنية أطول إلا أنه لا يمتد عادة ليشمل العمر الإنتاجي للأصول المؤجرة.

9-2- التآجير التمويلي: هو أسلوب تمويل يستخدم من أجل توفير الموارد المالية اللازم لشراء الأصول المختلفة، إذ انه عقد إيجار بين المؤجر والمستأجر بخصوص تأجير واستئجار لأصل معين لمدة معينة، ويقوم المستأجر باستخدام الأصل والحصول على المنفعة المقبلة ثمن (إيجار) يدفع لصاحب الأصل.

10- القرض الحسن: هو دفع مال لمن ينتفع به ويرده له وهو نوع من السلف لانتفاع المقترض بشيء الذي يقترضه. وهو عقد لازم إذ قبضه، فليس للمقترض الرجوع فيه، إما المقترض فليس باللازم فله حقه الرجوع من القرض.²

ثانيا: التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: تعتبر شركات رأس المال المخاطر شركات تمويلية كونها توفر السيولة للمشروعات والمؤسسات، وتعد نوعا من المشاركة بها مخاطر عديدة، حيث أن رأس المال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة.

1- نشأة رأس المال المخاطر: يعود أصل مهنة رأس المال المخاطر إلى اليوناني طاليس مؤسس علم الهندسة الحديثة، كان أول مقاول في الزراعة اعتمد على استخدام القروض لعصر الزيتون واستخراج الزيت، واعتبر أصحاب هذه الأموال مقرضين مخاطر، وهناك من يرجع الفضل في استخدام هذه التقنية إلى كريستوف كولومبس في القرن الخامس عشر عندما أراد فتح الطريق للتسوق والسفر وتمويل رحلات التجارة والاستكشاف من خلال نجاحه في إقناع حكام اسبانيا بتمويل هذه الرحلة حينها لم يدرك أنه قام بعملية رأس المال المخاطر، إلا أن ظهور وتطور رأس المال المخاطر بشكله الحديث كان في الوم أ بعد الحرب العالمية الثانية على يد الجنرال الفرنسي جورج دوريو

¹ سليمان الناصر، مرجع سبق ذكره، ص. 115.

² فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004م، ص. 137.

Georges Doriot الذي أنشأ سنة 1946 بأمريكا أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم بالتعاون مع مجموعة من الممولين من بوسطن تحت اسم منظمة الأبحاث والتطوير الأمريكية 'ARD' American Research & Development، والتي عملت على تمويل شركات صغيرة تعمل في مجال التجديد، خاصة الشركات الإلكترونية، بعد ذلك عرف رأس المال المخاطر انطلاقة حقيقية ابتداء من 1950، تحت اسم Capital Venture، وأصبح النموذج الأمريكي في نشاط رأس المال المخاطر مرجعية لكل العالم في هذا المجال، ثم انتقل بعد ذلك في بداية سنة 1983 إلى دور أوروبا أين تأسست الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر European Venture Capital Association لتطوير هذه الحرفة، حيث عرفته إنجلترا أولاً، ثم فرنسا وهولندا، ثم انتشر بداية من سنة 1992 بألمانيا وباقي الدول الأوروبية وبعض الدول كمصر وتونس، وفي مطلع القرن الحالي ظهر في مختلف دول العالم كالجنازير والمغرب ودول الخليج، استجابة لمواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري.¹

2-تعريف رأس المال المخاطر: أطلقت تسميات رأس المال الجريء ورأس المال المغامر على رأس المال المخاطر وقد اختلفت وجهات النظر في تحديد مفهوم شامل وموحد له، وفيما يلي أهم التعريفات المتبناة للدلالة على هذه التقنية التمويلية:

عرفته الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر EVCA على أنه كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وذلك هو مصدر المخاطر)، أملاً في الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبياً حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات.²

كما تعرفه الجمعية الفرنسية للمستثمرين برأس المال AFIC بأنه "استثمار محقق من طرف مستثمرين برأس المال بواسطة الأموال الخاصة وشبه الخاصة في منشآت شابة أو في طور الإنشاء، تتضمن محتوى تكنولوجي كبير".

وتنظر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE إلى رأس المال المخاطر على أنه رأس المال المقدم من الشركات التي تستثمر مواردها المالية وتدعم مديري المؤسسات الناشئة غير المدرجة في البورصة، فيكون الهدف منه

¹ عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في دعم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001م، ص ص. 04-

.05

² رابح حوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص. 156.

تحقيق عائد مرتفع، وهذا من خلال إنشاء القيمة من قبل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع شركات رأس المال المخاطر وخبراتها المهنية.¹

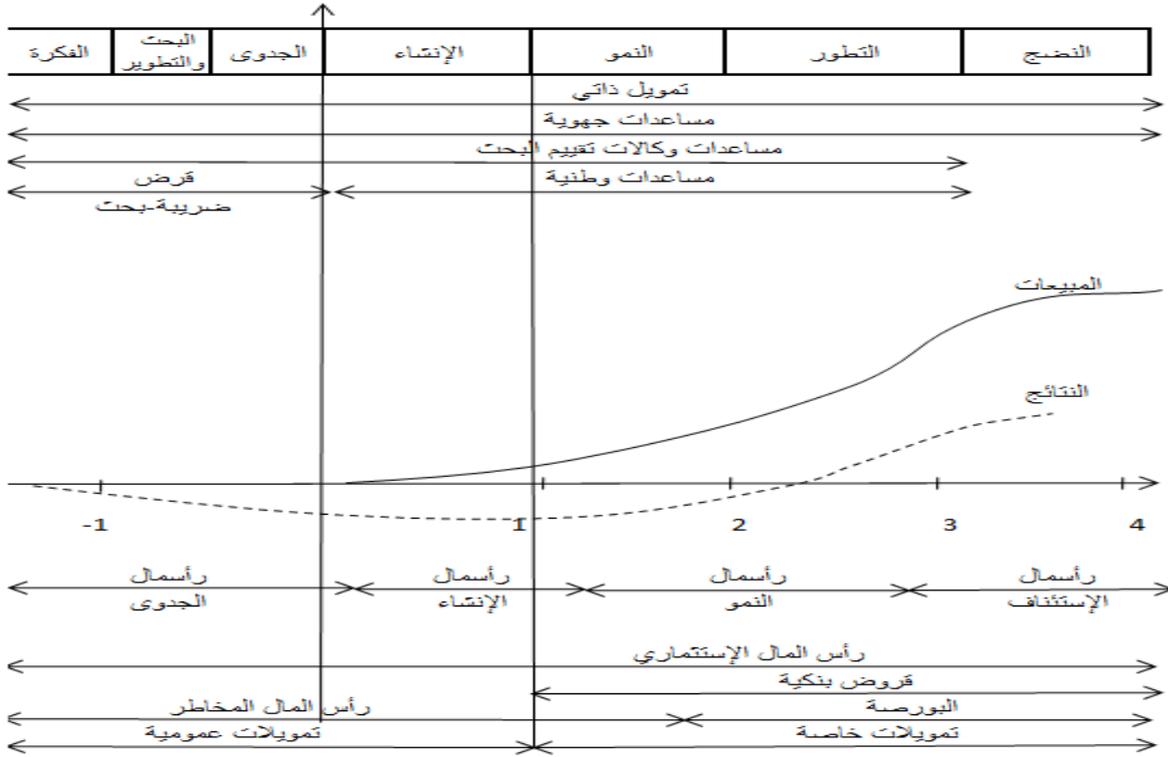
3- أهمية التمويل برأس المال المخاطر: تبرز أهمية رأس المال المخاطر بالنسبة للمؤسسة الممولة في العديد من العناصر نذكر منها:²

- ✓ زيادة الأموال الخاصة للمؤسسة نظرا لمشاركة شركة رأس المال المخاطر في رأسمالها؛
- ✓ لا تقتصر مشاركة شركة رأس المال المخاطر على الجانب المالي فحسب، بل تكون مصحوبة أيضا بالمتابعة والنصح، وهذا ما يمكن المؤسسة الممولة من السير الجيد لمشاريعها والاستفادة من الخبرات والطرق الحديثة في التسيير؛
- ✓ يتم التمويل برأس المال المخاطر عبر مراحل وليس دفعة واحدة، فبعد انتهاء أي مرحلة تلجأ المؤسسة من جديد إلى شركة رأس المال المخاطر (في حالة استمرار احتياجها للتمويل)، وهذا ما يضمن جدية الاستثمار من خلال عرض نتائج الأعمال المنجزة لكل مرحلة ممولة، مما يعطي فرصة جديدة للمؤسسة لتدارك فشلها قبل تراكم الخسائر عليها؛
- ✓ لا تنسحب شركة رأس المال المخاطر من المؤسسة إلا بعد أن تصبح هذه الأخيرة قادرة على الإنتاج والنمو بنفسها؛
- ✓ لا تكون أموال شركة رأس المال المخاطر مستحقة أو واجبة الأداء إلا إذا كانت حالة المؤسسة لا تسمح بذلك، على اعتبار أنها أصبحت تشكل جزءا من أموالها الخاصة، وتشارك مع المؤسسة في الخسائر؛
- ✓ يعتبر المخاطرين برأس المال أخصائيين في جمع المعلومات عن حالة الوضع المالي والمشاريع الاستثمارية للمؤسسات الابتكارية، وبالنظر أيضا إلى حيازة المخاطرين برأس المال لمعارف تقنية في أحيان كثيرة، فإنهم لا يعانون من عدم تماثل المعلومات بقدر ما يعاني منه مقدمو القروض البنكية التقليدية؛
- ✓ تعتمد عوائد رأس المال المخاطر على مدى نجاح ونمو المشروع، والذي يوفر حافزا جيدا لرأس المال المخاطر ليعم مع الإشارة إلى عوامل نجاح وجذب للمشروع.

¹ رابح خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص. 157.

² عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، ص. 04.

الشكل رقم (1-1): تمويل أطوار تطور المشروع.



المصدر: محمد سبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة -Finalep-، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2009م، ص. 24.

ثالثا: التمويل عن طريق المستثمرين الملائكة (ملائكة الأعمال): لقي مصطلح (Angel investor) في قاموس المفردات انتشار في تسعينات القرن العشرين عندما دخلت كلمة المستثمر الملاك الولايات المتحدة الأمريكية، ويقوم المستثمر الملاك أو الملاك التمويلي بدور رئيسي في التمويل حيث توفر المجموعة الأولى من التمويل الخارجي بعد الادخار الشخصي والأموال الواردة من العائلة والأصدقاء.

1- مفهوم ملائكة الأعمال: وردت العديد من التعريفات للمستثمر الملاك، نذكر منها التالي:

التعريف الأول: Angel investor أو Business angel هو شخص يملك مال وفيه يقدم رأس المال للمشاريع الناشئة، عادة في مقابل دين أو قرن قابل للتحويل إلى حصة ملكية.

التعريف الثاني: المستثمر الملاك (Angel investor) هو مصطلح يطلق على رجال المال والأعمال وأصحاب الثروات الذين يقومون بتمويل المشاريع الصغيرة التي لا زالت ناشئة وتسعى إلى التطور وذلك من أرصدتهم الخاصة وبالطبع يتم ذلك بمقابل والمقابل هو الحصول على حصة معينة من المشاريع الممولة عن طريقهم وذلك بالاتفاق مع

أصحاب المشاريع وتكون الحصة مبنية على قيمة التمويل ومدى إسهام الممول في تطوير ونجاح المشروعات فهم في الأساس مستثمرون قبل أن يكونوا ملائكة.¹

2- خصائص المستثمرين الملائكة: يتميز المستثمرون الملائكة بمجموعة من الخصائص نذكر منها:²

- المستثمرون الملائكة يقومون بتمويل الشركات الناشئة بالجزء الأكبر من رأس المال، فالتمويل الذي يأتي من المستثمرين الملائكة يعادل أضعاف التمويل الذي يحصل عليه رائد الأعمال من أقاربه وأصدقائه والتمويل المخاطر الذي يحصل عليه من المستثمرين المخاطرين؛
- هم أشخاص أغنياء وعلى استعداد لدفع مبالغ ضخمة في مجال الأعمال الناشئة؛
- يأتي دور المستثمرين الملائكة في المرحلة الثانية من تمويل الشركة الناشئة؛
- يقدم المستثمرون الملائكة المال مقابل حصص المشاركة في رأس مال المؤسسة المنشأة؛
- المستثمرون الملائكة لا يستثمرون في المشاريع الناشئة إلا إذا ضمنوا أنهم سيحققون عائدات ضخمة تعادل أضعاف المبالغ التي قاموا بالاستثمار بها في الشركة الناشئة، فالمستثمرون الملائكة لا يستثمرون في الشركة الناشئة بمجرد انطلاقتها بل يستثمرون في الشركات الناشئة التي انطلقت وبدأ طريق النجاح لها جليا؛
- عادة يستثمر المستثمرون الملائكة في الشركات الناشئة بمبالغ ضخمة قد تصل إلى ملايين الدولارات وهذا ما يؤمن للشركة الناشئة التمويل المطلوب والمروري لها؛
- غالبا ما يتجمع المستثمرون الملائكة في مجموعات كبيرة لها مقرات دائمة.

3- أنواع المستثمرين الملائكة: يأتي المستثمرون من خلفيات مختلفة تؤدي إلى طرق عدة للاستثمار بسبب هذا

التنوع، فهناك أربعة أنواع من المستثمرين هم:

3-1- المستثمرون المتقاعدون: ويشكلون 20٪ من إجمالي المستثمرين، إنهم الأشخاص الذين يتقاعدون من

مهنتهم ويلجؤون إلى الاستثمار ويعملون من المنزل في كثير من الأحيان ويستثمرون في قائمة من الشركات الناشئة الواعدة.

¹ رابح خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص ص. 195-196.

² عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، المجلد 04، العدد 02، جامعة الوادي، الجزائر، 2019م، ص. 26.

3-2-المستثمرون المتنقلون: ويشكّلون 20٪ من إجمالي المستثمرين، ويستغرقون وقتاً للتعلّم بنشاط عن الاستثمار، قبل تقديم التمويل.

3-3-المهنيون النشطون: وهم الفئة الكبرى ويشكّلون 40٪ من مجموع المستثمرين، ويقوم المستثمرون في هذه الفئة بما لا يقلّ عن 3-10 استثمارات سنوياً وتزداد اليوم هذه الفئة من المستثمرين بشكل كبير.

3-4-رواد المستقبل: يشكّلون 20٪ من المستثمرين المهنيين في المجالات الأخرى والذين يهتمون بزيادة الأعمال، وغالباً ما تتراوح أعمار المستثمرين في هذه الفئة بين 30 إلى 40 سنة، ويكون لهم خبرة في الأعمال التجارية، ويكونون على استعداد لمعرفة المزيد عن الاستثمارات، ويتمتعون بالكثير من المعرفة حول أحدث التقنيات، ولكنهم يفتقرون إلى رأس المال اللازم.

في حين يتشجّع كلّ المستثمرين بسبب المكافآت المالية، يكون المستثمرون الذين يعتزمون أن يصبحوا رجال أعمال مهتمين بشكل خاص في التوجيه ومساعدة الشركات الناشئة التي يقومون بتمويلها، وذلك لاكتساب الخبرة والتعلم، وبالنسبة للبعض، يمكن للاستثمار أن يكون طريقة لتحفيز للعمل في المستقبل.¹

4-أهم ميزات وسلبات الاستثمار الملائكي: ما يميز الاعتماد على المستثمرين الملائكة أنه من خلال الاعتماد عليهم في مرحلة ما بعد إطلاق الشركة الناشئة ستحصل الشركة على التمويل المروري للعمليات التشغيلية في الشركة الناشئة، ولتبنى استراتيجية تسويق قوية تستطيع الشركة الناشئة من خلالها الوصول إلى جمهورها المستهدف خاصة أن المستثمرين الملائكة يقدمون تمويلاً ضخماً عادة للشركات الناشئة، ولكن هناك سلبية كبيرة للاعتماد على المستثمرين الملائكة تتلخص بمشكلة الملكية إذ أن المستثمر الملاك يشترط حصة في الشركة الناشئة قد تصل إلى 50٪، وهذا ما يعني خسارة جزء كبير من أرباح هذه الشركة الناشئة لصالح المستثمر الملاك بشكل دائم، فإذا كانت الشركة الناشئة مميزة وتحمل فكرة فريدة قد تدر على صاحبها الملايين من الأفضل ألا يتم الاعتماد على المستثمرين الملائكة.²

¹ عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، مرجع سبق ذكره، ص. 27.

² محمد الأخضر قريشي، ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، المجلد 04، العدد 01، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2018م، ص ص. 197-198.

رابعاً: التمويل باستخدام عقد تحويل الفاتورة **Factoring**: تعتبر عملية شراء أو خصم الذمم أداة من أدوات التمويل، والتي تقوم من خلالها مؤسسة مالية متخصصة أو إحدى البنوك التجارية الذي تتوافر لديه هذه الخدمة المصرفية، **factor** في هذا النشاط تسمى الفاكتر بشراء حسابات أوراق القبض والعملاء الموجودة بحسابات المؤسسة الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدة استحقاقها بين 20 يوماً و120 يوماً، ومن هنا فإن هذه العملية تتيح للمؤسسة الحصول على نقدية جاهزة ومستمرة دون الحاجة إلى انتظار تواريخ الاستحقاق وتحصيل ديونها من العملاء والمدينين¹.

1-تعريف عقد تحويل الفاتورة: عبارة عن آلية تستخدمها مؤسسات الأعمال من أجل الحصول على قيمة فواتيرها الآجلة وكذا الحصول على خدمات أخرى من مؤسسة مالية متخصصة تتولى عملية تحصيل قيمة هذه الفواتير الآجلة وتحمل مخاطر عدم الدفع مقابل عمولة يتفق عليها².

2-آلية سير عملية عقد تحويل الفاتورة: تقوم شركات عقد تحويل الفاتورة بتمويل الفواتير المحررة على الزبائن في علاقة تجارية تنشأ بين ثلاثة أطراف، يتمثل الطرف الأول في التاجر أو الصانع أو الموزع لسلعة ما، وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات أوراق القبض والعملاء المدينة التي يبيعها للمؤسسة التمويلية المتخصصة "الفاكتور"، أما الطرف الثاني: فهو زبون الطرف الأول، أي الشخص الذي اشترى السلع من الطرف الأول ولم يدفع ثمنها فوراً بل تعهد بتسديدها في أجل لاحق، وأخيراً الطرف الثالث المتمثل في المؤسسة المالية المتخصصة أو تلك الإدارة المختصة في البنك التجاري التي يعهد لها بهذا النشاط، وتسمى الفاكتر، حيث تمر هذه الخدمة بالمراحل التالية³:

- قد يعطي التاجر أو الصناعيين تسهيلات للدفع لزيائهم تشجيعاً لهم على الشراء ورفع قيمة مبيعاتهم، وذلك لقاء مستندات أو فواتير يوقعها الزبائن لفائدة هؤلاء التاجر بعد تحديد مواعيد الاستحقاق، وفي حالة الحاجة للسيولة يقوم ذلك التاجر بعرض ما تجمع لديه من فواتير على الفاكتر من أجل تحصيل قيمتها قبل تاريخ استحقاقها، وذلك من خلال تحرير استمارة تتضمن جميع البيانات التي توضح نشاطه، رقم أعماله، نوع الخدمة

¹اسماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2014م، ص 174-173.

²مریم تومي، الطيب بوحالة، أثر التمويل بتقنية عقد الفاتورة وفق القانون التجاري الجزائري، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، المجلد 04، العدد 03، جامعة خنشلة، الجزائر، 2021م، ص. 118.

³اسماح طلحي، عبد القادر عوادي، نسرین عوام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 04، العدد 02، أم البواقي، الجزائر، 2021م، ص 384-385.

المطلوبة، بالإضافة إلى ثلاثة تقارير مالية سنوية وقائمة بأسماء الزبائن الدائمين وعناوينهم وأسماء البنوك التي يتعاملون معها، ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معهم.

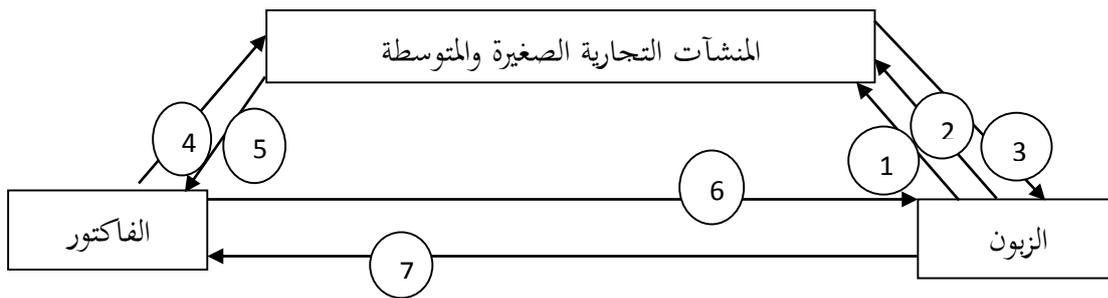
- وفي المرحلة الثانية يقوم الفاكتر بدراسة الملف المقدم من طرف زبونه وذلك بالتدقيق والتأكد من المعلومات المقدمة إليه والتي على ضوءها يمكن إصدار قرار بقبول أو رفض التعاقد مع المقترض، وكذا اختيار نوع الخدمة التي يمكنه تقديمها إليه، فإذا ما تمت الموافقة يقوم الفاكتر بشراء الفواتير ثم إخطار المدينين بأنه يتعين عليهم سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق إليه مباشرة.

- يقوم الفاكتر بسداد نسبة من قيمة الفواتير قد تصل إلى 80% إلى البائع قبل موعد استحقاق الأوراق التجارية والتي تتراوح مدتها ما بين 30 يوما و120 يوما.

- في موعد استحقاق الفواتير يحصل الفاكتر كامل قيمتها من المشتري، حيث يسدد 20% الباقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة بالإضافة إلى سعر فائدة على المبلغ المتمثل في 80% مقابل الخدمة التمويلية المقدمة.

ويمكن تلخيص كيفية سير عقد تحويل الفاتورة وعلاقة عناصره الثلاثة من خلال الشكل:

الشكل رقم (1-2): أطراف عقد تحويل الفاتورة وكيفية تطبيقه.



المصدر: طلحي سماح، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2014، ص. 173.

1. يقوم الزبون بتقديم طلبية للمورد؛

2. يبيع المورد سلعا ومنتجات معينة للعميل؛

3. يوقع الزبون على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورد؛

4. يتفق المورد مع المؤسسة التمويلية أي الفاكور على أن يبيعها حسابات القبض والذمم؛
5. يمنح الفاكور المورد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم؛
6. يقوم الفاكور بإخطار عميل المرد مطالبا إياه بسداد قيمة مستندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق؛
7. يقوم الزبون في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى الفاكور.

خامسا: التمويل عن طريق البورصة (السوق الثانية) كانت الدول المتقدمة هي السبابة في إنشاء سوق مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأمريكا، بريطانيا، وفرنسا. وبعدها انتقلت إلى دول جنوب شرق آسيا منها كوريا، وأخيرا إلى الدول العربية منها: المغرب، مصر، تونس. وتعد السوق المالية الثانية مصدر تمويلي مستحدث وفعال أثبت نجاحه في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1-نشأة وتطوير السوق المالية الثانية: ظهرت بورصات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جراء النجاح المحقق من طرف السوق المالي NASDAQ الذي أنشأ منذ 1971 حيث سمح لشركات رأس المال المخاطر بتمويل هذا النوع من المؤسسات التي تتمتع بقدرات عالية على الابتكار والإبداع التكنولوجي ولديها إمكانيات واسعة للتطوير والنمو في المستقبل، ثم انتقلت هذه الأسواق من أمريكا إلى أوروبا وفي مقدمتها بريطانيا التي قامت بإنشاء السوق المالي AIM Alternative Investment Market سنة 1995 والتي تعتبر أول سوق لرؤوس الأموال متخصصة في تداول وتسعير قيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث عرفت تطورا كبيرا بعد سنة 2000 وخاصة 2005 إذ وصل عدد الشركات المسجلة بها إلى 1600 شركة كما بلغ حجم التداول والمعاملات فيها 61 مليار دولار أمريكي.

كما أنشأت السوق الثانية الفرنسية عام 1983 والتي تضم جزءا من السوق المنتظمة لبورصة باريس أكثر من 320 شركة، تبعثها بعد ذلك إنشاء السوق الجديدة الفرنسية في 28 ديسمبر 1995 والموجهة خصيصا للمؤسسات الصغيرة الفتية المبدعة ذات القدرة الكبيرة على النمو، وكذلك بهدف تطوير مهنة رأس مال المخاطر في فرنسا.

أما على مستوى الدول العربية فلم تسجل الأسواق المالية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أية تطورات معتبرة عدا محاولة المغرب للاستجابة للنسيج الصناعي الذي يتميز في أغلبه بصغر حجم مؤسساته من خلال إنشاء السوق الجديدة المغربية عام 2000 عن طريق الأموال الخاصة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بقدرة نمو كبيرة والتي ترغب في الاستفادة من السوق المالية لتسريع عملية نموها، إضافة إلى مصر

التي حاولت مسايرة التطورات العالمية فقامت بإنشاء بورصة النيل سنة 2007 والتي تعمل ضمن إطار بورصتي القاهرة والإسكندرية وذلك بهدف تعزيز مصادر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى وإن تم التداول فيها لمدة ساعة واحدة فقط يوميا¹.

2-تعريف السوق المالية الثانية: من التعاريف المتداولة عالميا التعريف الذي يشير إلى أن بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك السوق المخصصة لتداول أسهم الشركات الصغيرة والآخذة في نمو رأسمالها وغير المؤهلة لدخول الأسواق الرئيسية التي تمول المؤسسات الكبيرة والضخمة.

أو هي تلك السوق المنظمة للأسهم العادية التي تركز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات معدلات النمو المرتفعة المحتملة والتي تتميز بانخفاض الأعباء الإدارية كمبدأ يحكم عملها وعملياتها².

وتمتاز السوق المالية الثانية عن غيرها من الأسواق المالية بعدة خصائص نذكر أهمها فيما يلي:

— سوق مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

— شروط التقيد فيها ميسرة نسبيا؛

— السماح للشركات المقيدة بإبرام عقود السيولة³.

3-وظائف السوق المالية الثانية: تشكل السوق الثانية آلية هامة في تجميع الموارد وتوظيفها في المؤسسات

الاستثمارية الصغيرة والمتوسطة بما يحقق التنمية الاقتصادية، حيث تؤدي هذه السوق عدة وظائف نذكر من

أهمها⁴:

3-1-الوظيفة التمويلية: تعمل السوق الثانية على تعبئة المدخرات السائلة وتوجيهها نحو المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة بما يحقق التمويل المطلوب الذي يختلف عن التمويلات البنكية القصيرة الأجل لأن الجهاز البنكي لا

يخاطر بتوظيف الودائع في التمويل الاستثماري الطويل الأجل، فالسوق المالية عبارة عن مساحة وعائية أوسع

¹عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص ص. 325-326.

²عبد الغفار حنفي، أساسيات الاستثمار والتمويل، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2001م، ص. 540.

³المرجع نفسه، ص. 541.

⁴سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، مرجع سبق ذكره، ص ص.

تستوعب استثمارات مباشرة ذات مدة زمنية أطول وبمخاطر أقل، وهو ما يمثل التمويل اللازم للقيام بالتوسعات والصفقات الاستثمارية اللازمة.

3-2- الوظيفة الثمنية (التسعيرية): تقوم هذه السوق بإعطاء مؤشرات يومية عن اتجاهات الأسعار للأوراق المالية المتداولة وظروف الاستثمار، حيث أن أسعار الصفقات تعلن بطريقة ظاهرة ويمكن لجميع المتعاملين رؤيتها، ومن ثم تسجل حركة الأسعار لجميع العروض والطلبات في تسعيرة البورصة، وبالتالي تساعد الأفراد والمؤسسات على اتخاذ قراراتهم الاستثمارية بالشكل المناسب وفي الوقت المناسب.

3-3- الوظيفة الإعلامية: تقدم السوق الثانية معلومات دائمة عن الشركات المدرجة فيها وتعاملاتها في شراء وبيع الأوراق المالية ومؤشرات أسعار أوراقها المالية ومعلومات عن أوضاع البورصة سواء للمستثمرين أو المدخرين مما يجذب المدخرات ويقلل من المخاطر.

3-4- الوظيفة التوزيعية: تعد من أهم الوظائف الاقتصادية للسوق المالية الثانية حيث تقوم هذه الأخيرة بوظيفة توزيع القيم المتداولة على المستثمرين، وذلك بعرض مجموعة من الأدوات المالية التي تهيئ للمستثمر فرصاً أوسع للاستثمار في مختلف الأدوات وبأفضل سعر ممكن وبأدنى تكلفة وفق شكلين أساسيين هما:

- تكوين رأس مال إضافي للمساهم إلى جانب رأس المال التأسيسي، الأمر الذي يؤدي إلى توسع قاعدة الملكية وتطوير حجم ونوع المؤسسات وجذب أموال المدخرين بشكل أفضل، وذلك من خلال طرح فرص أكثر للاكتتاب في كل من الأسهم العادية، المضمونة والممتازة كما تتيح عملية شراء وبيع الأدوات المالية المبتكرة.

- تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على أموال إضافية للاستثمارات الطويلة الأجل إما عن طريق الاقتراض من المؤسسات التمويلية كصناديق الاستثمار وشركات التأمين أو عن طريق المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل المؤسسات القائمة أو الجديدة.

4- أهمية السوق المالية الثانية: إن وجود السوق المالية الثانية في الاقتصاديات المعاصرة أصبح ضرورة ملحة لنمو اقتصادي ومالي متوازن وكذا لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنشيط الاستثمار في هذا القطاع الذي يعتبر

من أهم الركائز التي تقوم عليها الاقتصاديات حاليا، من هذا المنطلق يتم التطرق إلى أهمية السوق الثانية بالنسبة للاقتصاد ككل وكذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

سادسا: التمويل عن طريق قرض الإيجار: يعتبر القرض الإيجاري أو كما يسمى الائتمان الإيجاري مجال جديدا لاستثمار موارد البنك، حيث يلعب دورا مهما في تدعيم الخدمات المصرفية التقليدية، بالإضافة أنه يعد فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل، وان كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بفكرة القرض، فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، ورغم حداثة هذه الطريقة، فإنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها، بالنظر إلى المزايا العديدة التي تقدمها لهم².

1- مفهوم الائتمان الإيجاري: تعود فلسفة قرض الإيجار إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو الذي وضحها من خلال مقولته " تكمن الثروة في الاستعمال أكثر من الملكية " كما تم إنشاء أول مؤسسة متخصصة في هذا النوع من التمويل في شكلها الحديث إلى سنة 1952، وهي شركة الأمريكية "USLC" التأجير هو إتقان بمقتضاه يقوم مستخدم الأصل أي مستأجره بدفع القيمة الإيجارية المتفق عليها لمالك الأصل أي مؤجره، هذا وعادة ما تستحق الدفعة الأولى من الإيجار فور توقيع العقد، وأن تكون الدفعات متساوية أما جدول الدفعات فيتوقف على ظروف كل مستأجر. والائتمان الإيجاري هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا بذلك 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 الإيجار³.

كما تعرف هذه التقنية في بندها الأول حسب اتفاقية أوتاوة العالمية حول قرض الإيجار المنعقدة في 1988 أنها: عملية يقوم من خلالها المؤجر بعقد اتفاق مع المستأجر يسمى عقد 05 أوتاوة بكندا في 25 التوريد مع طرف ثالث هو المورد (من يملك الأصل موضوع العقد) من أجل حيازة أصل يحتاجه المستأجر لممارسة أعماله، وهذا ما يمكن تلخيصه تحت اسم عقد قرض الإيجار، هذا الأخير الذي يمنح حق استعمال الأصل المؤجر ما دام المستأجر يسدد دفعات الإيجار⁴.

¹ جبار محفوظ، سامية عمر عبدة، دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة فرنسا)، المجلة الجزائرية للدراسات المالية المصرفية، المجلد 02، العدد 01، جامعة سطيف، الجزائر، 2016م، ص. 34.

² سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، مرجع سبق ذكره، ص. 159.

³ هوارى معراج، عمر حاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص. 03.

⁴ المرجع نفسه، ص. 04.

إذن الائتمان الإيجاري هو عبارة عن إيجار لمدة معينة وبيع بانتهاء المدة أما الثمن فمقسم على أقساط تغطي مدة الإيجار.

2-أنواعه: هناك العديد من أنواع الائتمان الإيجاري وذلك حسب الزاوية التي يتم منها النظر إليه ولكن من خلال هذه الدراسة سوف نستعرض نوعين منه: الائتمان الإيجاري حسب طبيعة العقد والائتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع العقد.

1-2-الائتمان الإيجاري حسب طبيعة العقد حسب هذا التصنيف هناك نوعين هما: الائتمان الإيجاري المالي والائتمان الإيجاري التشغيلي .

أ-الائتمان الإيجاري المالي: حسب المادة الثانية من الأمر رقم 09-96 المتعلق بالائتمان الإيجاري، وتعتبر ائتمان إيجاري ماليا:

إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمساوي والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعنى إلى المستأجر، ويعنى ذلك أن مدة عقد الائتمان الإيجاري كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضاف إليه مكافأة هذه الأموال المستثمرة.¹

ويتميز الائتمان الإيجاري المالي عادة بالخصائص التالية :

✓ تقع الأعباء الخاصة بصيانة وخدمة الأصول المستأجرة على عاتق المؤسسة التي تقوم بالاستئجار؛
✓ لا يستطيع المستأجر إيقاف عميلة الاستئجار وإنما عليه الاستمرار في سداد أقساط الاستئجار حتى نهاية العقد؛

✓ يستمر عقد الاستئجار المالي لفترة زمنية طويلة نسبيا تتفق عادة مع الحياة الإنتاجية للأصل وبالتالي يستهلك الأصل بالكامل خلال هذه الفترة فيحصل مالك الأصل على قيمة الأموال المستثمرة في الأصل.

ب-الائتمان الإيجاري التشغيلي: حسب المادة الثانية دائما من نفس الأمر، يعتبر ائتمانا إيجاريا عمليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية أصل المعنى أو تقريبا كلها إلى المستأجر وهذا يسمح بالقول أن جزء من كل ذلك يبقى على عاتق المؤجر ومعنى ذلك أن فترة العقد غير كافية لكي

¹سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، مرجع سبق ذكره، ص. 161.

يسترجع المؤجر كل نفقاته. بالتالي فإنه يجب انتظار أخرى لاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتجديد العقد أو بيع الأصل.¹

وتعتبر الحسابات الآلية الآلات تصوير المستندات والسيارات والجرارات وما شابهها من أهم أنواع المعدات التي يتم استئجارها في ظل هذا النوع من الاستئجار الذي يسمى أحيانا باستئجار الخدمات ويتميز الائتمان الإيجاري التشغيلي بالخصائص التالية²:

- ✓ يلتزم مالك الأصل بصيانة وخدمات الأصل المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الثابتة التي يقوم المستأجر بسدادها؛
- ✓ يستمر هذا النوع من الاستئجار لفترة زمنية قصيرة نسبيا تكون عادة أقل من الحياة الإنتاجية للأصول، وبالتالي فإن قيمة الاستئجار لا تغطي تكلفة الأصل ومن ثم يتوقع مالك الأصل استعادة قيمة الاستثمارات الموظفة في هذا الأصل من خلال تكرار عمليات تأجيرها، إما لنفس المنشأة أو لمنشآت أخرى؛
- ✓ تشمل عقود الاستئجار التشغيلي عادة ما يفيد بإمكانية إيقاف عملية الاستئجار قبل انتهاء المدة المتفق عليها ومن الواضح أن هذا الشرط يتقابل مع مصلحة المستأجر إلى حد كبير حيث يمكنه في هذه الحالة إعادة الأصل إلى المؤجر طالما انتهت الحاجة إليه أو في حالة ظهور معدات أحدث وبصفة خاصة في حالة الأصول والمعدات التكنولوجية التي تتطور بشكل سريع كالحاسب الآلي مثلا، أي إذا ما تقادم الأصل بسبب التطور التكنولوجي أو لم تعد المؤسسة المستأجرة بحاجة إليه، فيمكنها إلغاء هذا العقد استنادا إلى بنود الإلغاء الموجودة فيه، مما يجنبها خطر التقادم التكنولوجي.

2-2- الائتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع العقد: يمكننا حسب هذا التصنيف التفريق بين نوعين من الائتمان الإيجاري:

- أ- **الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة:** يسمح هذا النوع من الائتمان للمستأجر أن يستفيد من معدات لا يستطيع شراؤها بوسائله المحدودة، ويستعمل هذا النوع من الائتمان الإيجاري من طرف المؤسسات المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة، وهي كأنواع الائتمان الإيجاري الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخصا

¹ سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، مرجع سبق ذكره، ص. 162.

² المرجع نفسه، ص. 162-163.

طبيعياً أو شخصياً معنوياً لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار وفي نهاية هذه المدة، تعطي لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى، أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائياً¹.

ب- الائتمان الإيجاري للأصول غير المنقولة: في الواقع لا يختلف هذا النوع من الائتمان الإيجاري من ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق، ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تتشكل غالباً من بنايات شيدت أو هي في طريق التشييد حصلت عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت هي ببناؤها وتسليمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار.

وفي نهاية فترة العقد تتاح للمؤسسة المستأجر إمكانية الحصول نهائياً على الأصل حتى ولو كان ذلك تفنيدياً مجرد وعد انفرادي بالبيع أو تتاح لها إمكانية الاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء أو تتاح لها أخيراً إمكانية التحويل القانوني للملكية البناء المقام على أرض هي أصلاً ملك للمؤسسة المستأجرة².

¹ هواري معراج، عمر حاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص. 86.

² المرجع نفسه، ص. 87.

المبحث الثاني: أساسيات حول المشاريع المقاولاتية

يمكن تفسير الاهتمام المتزايد بالمشاريع المقاولاتية لقدرتها على الرفع في مستويات الإنتاج، زيادة العائدات، وتجديد النسيج الاقتصادي وذلك من خلال تعويض المؤسسات الفاشلة وإعادة التوازن للأسواق وتوفير واستحداث مناصب شغل، وسيتم التعرف في هذا المبحث على ماهية المشاريع المقاولاتية ومراحل إنشائها وتمويلها، وهياكل دعم المشاريع المقاولاتية.

المطلب الأول: ماهية المشاريع المقاولاتية

قبل التطرق إلى ماهية المشاريع المقاولاتية، لابد من التعرف على صاحب هذه المشاريع والذي يطلق عليه اسم المقاول.

الفرع الأول: تعريف المقاول

لقد تطور مصطلح المقاول عبر مرور الزمن متمشيا مع التغيرات التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي، فقد استعمل هذا المصطلح لأول مرة سنة 1916 من طرف Montchrestien وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما، أو مجموعة من الأعمال المختلفة وكانت توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، إنجاز الطرقات، ضمان تزويد الجيش بالطعام إضافة إلى غيرها من المهام.¹

ثم بدأ مصطلح المقاول يتوسع ليعني "الشخص الذي يباشر في عمل ما"، أو هو شخص جد نشيط يقوم بإنجاز العديد من الأعمال، كما عرفه أب المقاولاتية Schumpeter سنة 1935 ب: "هو شخص مبدع يقوم باستخدام الموارد المتاحة بطريقة مختلفة كما يعتمد على الاختراعات والتقنيات المبتكرة من أجل الوصول لوليفات إنتاجية جديدة."² ونجد كذلك عدة صيغ للتعريف بالمقاول على أنه:

— الذي يدرك الفرصة، وينشئ المؤسسة التي تسعى من أجلها³؛

¹ محمد علي الجودي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015م، ص. 03.

² المرجع نفسه، ص. 06.

³ Filion louis jaques, **le-champ de l'entrepreneuriat historique, évolution, tendances**, revue internationale, P.M.E, vol 10, n 02, 1997, pp. 130-172.

- رجل التغيير الذي يقوم بأشياء جديدة ومختلفة، ولا يمكن تصور مقاول لا يجلب أشياء جديدة¹؛
- شخص لديه دور خاص لا غنى عنه في تطور النظام الاقتصادي الليبرالي، هو في كثير من الأحيان أصل الابتكارات، فإنه ينشئ مؤسسات ووظائف ويشارك في تجديد وإعادة هيكلة النسيج الاقتصادي، فهو المبتكر الذي يجلب التدمير الخلاق.

مما سبق يمكن تعريف المقاول على أنه: " الفرد العامل الذي يتميز عن غيره بصفات تولد مع فطرته أو تكون مكتسبة من بيئته والذي يبادر لتجسيد الأفكار ذات المردود الفعال، بعيدا عن التقليد والروتين".

ثانيا: المقاولاتي عموما ترجع جذور المصطلح المقاولاتية إلى كلمة *Entrepreneuriat* بالفرنسية والمشتقة من الفعل *Entreprendre* والتي تعني الإنشاء².

كما تعتبر المقاولاتية من أهم المفاهيم الاقتصادية في المجتمع الحديث وهو ما يطلق عليه في الأدبيات الصادرة من المشرق العربي بريادة الأعمال.

ولقد وجدت عدة تعاريف للمقاولاتية لخصت معظمها في الجدول التالي:

الجدول رقم(1-1): الأسس التاريخية للمقاولاتية

المصدر	المفاهيم	الباحث
Mahé de Boislandelle (1988) Landstron (1939)	القدرة على تعبئة الإدارة الموارد البشرية والمادية وإدارتها لإنشاء وتطوير عمل تجاري.	Serre(1600)
Gartner (1989-1990) Fris et Coll (2002) Roberts et Woods (2005) Losh et Yami (2008)	- القدرة على تحمل مخاطر إنشاء الخاصة بك؛ - القدرة الوظيفية للفرد على تولي المسؤولية لتحمل المخاطر في بيئة غير مؤكدة.	Cantillon (1734)

¹ Bygrage William & Zacharkis Andrew, **Entrepreneurship**, 2010, p.49, sur le site: <https://up.top4top.net/download-1440t6ae71-pdf.html>, consulté le : 15 /04/ 2022, 15:20

²Mohamed Lamine Alloune, Wassila Sebti, **Entrepreneurship between Idea and Success Factors**, Journal of Economic Growth and Entrepreneurship Spatial and entrepreneurial development studies laboratory, Vol. 02, No. 01, Faculty of Economics, Commerce and Management Sciences, University Ali Lounici, Algeria, 2019, p. 04.

Turgot (1769)	مزيج من المخاطرة والإبداع أو من الابتكار والإدارة السليمة في أي منظمة جديدة أو قائمة.	Crozier et Friedberg (1977) CE(2003) Filon (2007)
Smith(1776)	قدرة الفرد على تحمل المسؤولية وتحمل المخاطر وبالتالي ضمان تنفيذ المشاريع تشمل القدرة على إنتاج البضائع ولخلق القيمة والتي بدورها تؤثر على المقاول.	Cossette (1994) Lamdstrom (1999) Bryat et Julien (2000) Ahl (2006)
Say (1803)	القدرة على إنشاء منظمة وإدارتها، طريقة لتوليد الأرباح أو جعلها تنمو هكذا أحد أبعاد الأرباح والنمو.	Churchill et Lewis (1983) D'amboise (1997) Carree Thurief (2005)
Vnight (1921)	القدرة على إدارة عدم اليقين والمخاطر، لهذا المؤلف يمكن احتساب المخاطر بينما لا يمكن أن يكون عدم اليقين.	Audretsd (2002) Fris et Coll (2002)
Schumpeter (1934)	- القدرة على إدخال الابتكارات (المنتجات/الطرق) والتسبب أو الاستفادة من عدم التوازن في السوق؛ - أدخل خلق القيمة في عملية حوار بين صاحب المشروع والسوق.	Nooteboom (2006)
Kirzner (1973)	يتضمن القدرة على اكتشاف واستغلال الفرص وهو ما يعادل اكتشاف عيوب النظام لاستعانة التوازن.	Dutta et Crossan (2005) Companys et Mc Millen (2007) Julien et Vaghely (2008)

source : Piere-André Julien et Louise Cadieux, **La mesure de l'entrepreneuriat**, Québec, 2010, p.25, sur le site : <http://colleitions.banq.qc.ca/ark:/52327/bs2020630>, consulté le : 07 /05/2022, h16:50.

وعليه يمكن تعريف المقاولاتية بأنها عملية خلق نوع جديد من المنظمات والأعمال التي لم يسبق القيام بها أو تطوير منشأة قائمة بأعمالها وتسخير الفرص المتاحة لتطوير هذه المنشآت والتقدم بها بأسلوب ابتكاري ومتجدد.

ثالثا: المشروع: تعددت تعريفات المشروع على تباين الآراء والاتجاهات بالتعاطي مع مفهوم المشاريع.

فجمعية إدارة المشاريع البريطانية Association of projects managment تعرف المشروع بأنه: "مجموعة من الأنشطة المترابطة غير الروتينية لها بدايات ونهايات محددة، وتنفذ بواسطة أشخاص أو منظمات لتحقيق أهداف محددة، وفق تكلفة وزمن وجود مسبق تحديدها أيضا".¹

بينما في منهجية PMI: "سعي مؤقت لإيجاد منتج أو خدمة أو نتيجة فريدة".²

من التعريفين السابقين يمكن استنباط بعض الخصائص التي يتسم بها أي مشروع فكونه مؤقتا فذلك يعني أن يكون له بداية ونهاية محددة والوصول إلى نهاية المشروع يكون عندما تتحقق أهدافه كلها.

رابعا: المشروع المقاولاتي (الريادي) يعتبر المشروع المقاولاتي (الريادي) اللبنة الأولى لتأسيس منظمات الأعمال على مختلف مستوياتها وأحجامها مما يجعل من هذه الأخيرة قادرة على الدخول إلى أسواق العالم الأخرى.

المشاريع الريادية تقوم على عدة محاور أهمها:³

- ✓ الأفكار والأعمال الجديدة التي تقوم بطرح منتج جديد وأفكار جديدة وبناء أعمال حول المفهوم الجديد؛
- ✓ الأفكار المالية والأعمال الجديدة وهي التي تتعلق بإيجاد أعمال جديدة بناء على المفاهيم القديمة، وتقديم المنتجات والخدمات مع القليل من الابتكار والإبداع مع وجود بعض المخاطر المالية.

مما سبق يمكن تعريف المشروع المقاولاتي على أنه ذلك المشروع الذي يأتي بأفكار جديدة لتقديم خدمات ومنتجات متميزة أو أسلوب إنتاج جديد أكثر كفاءة والتي تركز على المخاطرة.

إن أي مشروع مقاولاتي لا يمكن أن يجسد أو أن ينطلق دون توفير الأموال اللازمة لذلك، بالتكلفة الملائمة ومن مصادر مختلفة فالأموال تعتبر ضرورة لقيام المشروع و تشغيله ونموه بالحجم الأمثل وبالشكل المناسب، فمن

¹ Mohamed Lamine Alloune, Wassila Sebti, op. cit, p. 05.

² ناصر بن ابراهيم بن سعد المحميد، إدارة المشاريع الاحترافية وفق منهجية PMI، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر، السعودية، 2016م، ص. 12.

³ بلال خلف السكرانة، الريادية وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص. 21.

أشكال المشروع المقاولاتي من ناحية معيار الإبداع مشاريع صغيرة ومتوسطة، ومشاريع ناشئة ولكل منها آلية تمويل تميزه، ولذلك ستقوم هذه الدراسة على هذين النوعين من التمويل: التقليدي (مشاريع صغيرة و متوسطة)، والتمويل المستحدث (مشاريع ناشئة).

1- خصائص المشروع المقاولاتي وأهميته: بعد التعرف على المشاريع المقاولاتية والمقاول سنتعرف على خصائص هذه المشاريع وأهميتها فيما يلي:

1-1- خصائص المشروع المقاولاتي: يتميز المشروع الريادي بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

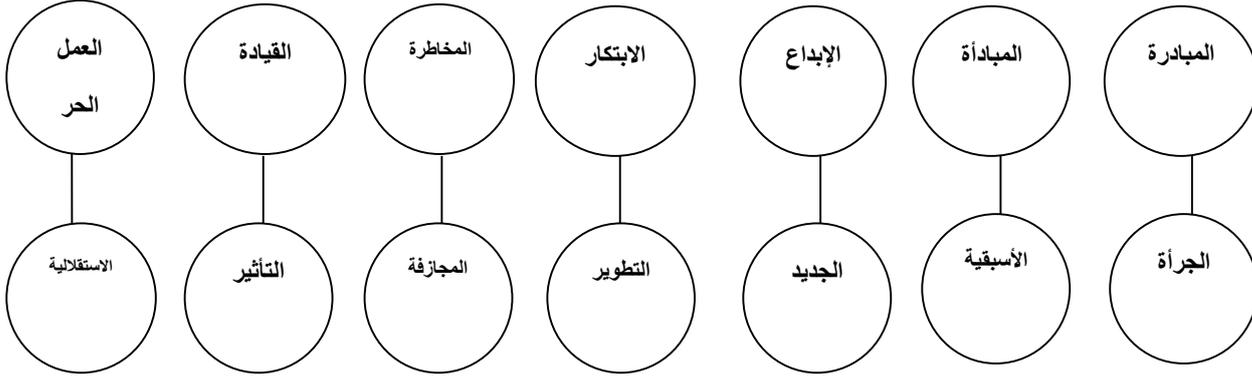
- ✓ تتميز المشاريع الريادية بكونها مجرد بداية لشيء مختلف كحل كبير لمشروع متواصل النمو والتحديد؛
- ✓ تكون منتجات المشاريع الريادية غير عادية لتحقيق عائدات غير عادية بسبب القيمة المضافة العالية التي ترافق منتجاتها؛
- ✓ المشروع الريادي على أساس الابتكار والإبداع والتميز والتحديد؛¹
- ✓ القدرة على النمو من المؤكد أن حجم المشروع لا يمكن اعتباره مؤشرا كافيا إذا كان المشروع رياديا أم لا، ومع ذلك فإن المشروع الريادي يتمتع بقدرة كبيرة على النمو؛
- ✓ زيادة الأعمال تساهم في خلق أنشطة اقتصادية جديدة من خلال عمليات البحوث والتطوير والإنتاج والتوزيع سواء المنتجات أو الخدمات المبتكرة؛²
- ✓ زيادة الأعمال منهج للبحث عن أو توليد الفرص دون التقيد بالإمكانيات أو الموارد المتاحة؛
- ✓ زيادة الأعمال هي عملية أو منظومة متكاملة تساهم من خلال عمليات البحث والتطوير والإنتاج على خلق أنشطة اقتصادية ومنشآت ناشئة وفرص وظيفية جديدة تساعد في تحقيق وتحسين التنمية الشاملة؛
- ✓ زيادة الأعمال هي تأسيس عمل أو مشروع ريادي قائم على فكرة تتسم بالإبداع والمخاطرة من خلال ممارسة عملية ترتبط بالمبادرة والمبادأة والعصامية؛

¹ إبراهيم بدران، مصطفى الشيخ، الريادية والإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص. 269.

² مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال، طبع مشترك مؤسسة الوراق، الأردن، الدار الجزائرية، الجزائر، 2020م، ص. 22 - 23.

✓ ريادة الأعمال هي منظومة تبدأ بتحديد فكرة غير تقليدية ثم تحويلها إلى مشروع ريادي تجاري جديد أو تطوير مشروع قائم باستخدام موارد محدودة وفق اعتبارات العائد والمخاطر ومن هذه التعريفات لريادة الأعمال يتضح ارتباط هذا الاصطلاح بعناصر أساسية:

الشكل رقم (1-3): خصائص المشروع المقاولاتي



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مصطفى كافي، يوسف كافي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 22-23.

1-2- أهمية المشاريع الريادية والمبادرات: تغير اهتمام علماء الاقتصاد بالريادة على مدى التاريخ، فقد أدرك علماء الاقتصاد الأوائل أهمية الريادة والمشاريع الريادية لنمو الاقتصاد، حيث اعتبروا الرياديين "قباطنة الصناعة": أي قادة نمو الاقتصاد.¹

كما أظهرت الدراسات العلمية دور الريادة كمحرك للاقتصاد، أي العامل الذي ينشط الاقتصاد ويساعده على النمو ويعزي نمو الاقتصاد الغربي خلال العقود الأخيرة إلى انتشار النزعة الريادية بين أشخاص أقاموا أعمالاً ومشاريع صغيرة فحولوها إلى أعمال كبيرة ناجحة، كما أكدت الدراسات أنه كلما ازداد عدد الرياديين في اقتصادها كلما أسهم ذلك في نمو هذا الاقتصاد.

وللمشاريع الريادية آثار إيجابية تتمثل فيما يلي:²

- ✓ أحداث التغيير والتحول، إذ يعتبر الإبداع من أهم الخصائص المميزة للريادة، خاصة أن المشاريع الريادية (المقاولاتية) تعمل كوكيل للتغيير من خلال ممارسة الأنشطة الريادية؛
- ✓ إيجاد العديد من المشروعات التي تعتبر مهمة لتطوير الاقتصاد وتنميته؛

¹ سعاد نائق برنوطي، إدارة أعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005م، ص. 26.

² مزهر شعبان العاني وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة منظور ريادي تكنولوجي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م، ص. 24.

- ✓ إيجاد فرص العمل ذات الأهمية على المدى الطويل من أجل تحقيق النمو الاقتصادي؛
- ✓ زيادة الكفاءة من خلال زيادة التنافس، إذ أن دخول منافسين جدد لحفز الآخرين للاستجابة بشكل كفؤ وفعال؛
- ✓ أحداث التغيير في هيكل السوق والعمل من خلال زيادة تبني الإبداع التنظيمي والتكنولوجيا الحديثة.

المطلب الثاني: مراحل إنشاء وتمويل المشروع المقاولاتي

سوف يتم من خلال هذا المطلب عرض مراحل إنشاء وتمويل المشروع المقاولاتي.

الفرع الأول: مراحل إنشاء المشروع المقاولاتي

لكل مشروع دورة حياة خاصة به تنطلق من نقطة ما وتنتهي عند نقطة أخرى، وهناك العديد من الأفراد الذين تعاملوا مع المشروعات وحاولوا تصنيف مراحلها، إلا أنه وباختلاف المداخل لكن جوهر الحياة للمشاريع يتشابه في معظمه.

1-المرحلة الأولى: تحديد الهدف: أي الغاية التي يسعى إليها من أجل إنشاء هذا المشروع وهل تم اختيار الفكرة المشروع المناسبة، ومدى الاستعداد والرغبة لأداء هذه الفكرة وكذلك هل لديك قدرة شخصية لإدارة هذا المشروع من خلال الخبرات الفنية ومعلومات ومعرفة سابقة، تدريب سابق، مهارات إدارية وسلوكية في التعامل مع الآخرين.¹

وعند كتابة أهداف المشروع يجب أن تركز على أن الأهداف نهاية أي أنها غايات لا وسائل أو مراحل.

وللأهداف خصائص أهمها:²

- محددة: من خلال معرفة ماذا؟ وكيف؟ ومتى؟ وأين؟ ومن؟؛
- مقاسية: أي أن النتائج يمكن قياسها بدقة وتحديد مقدار التطور الممكن؛
- منطقة عمل الهدف: أن تحدد مكان عمل الهدف (المكان والأفراد وفئاتهم والمستفيدين)؛
- واقعية: يمكن تحقيقها بمعنى أنها ضمن الإمكانيات والموارد المتاحة؛

¹ محمد هيكمل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية للنشر، مصر، 2003م، ص ص. 41-42.

² فيصل القرعان، دورة حياة المشاريع وإدارتها، دورة تدريبية، أنظر الموقع: <https://sabrinallifestylehome.files.wordpress>

■ جدول زمني: جدول ضمن إطار زمني.

2-المرحلة الثانية: دراسة جدوى مبدئية لفكرة المشروع: دراسة جدوى مبدئية لفكرة المشروع ومراحل عمليات أنشطة المشروع، وهل يحقق المشروع فائدة لصاحبه والمجتمع، وهل أقرت المشروع واعدة بالنجاح.

3-المرحلة الثالثة: توفير التمويل المالي: وهذا يتم من خلال معرفة توفر القدرات المالية لصاحب المشروع أو الاستعانة بمصادر تمويلية أخرى تساعد على نجاح فكرة المشروع.

4-المرحلة الرابعة: إعداد دراسة الجدوى التفصيلية: وهذا يتضمن:

أ-دراسة بيئية: هل المشروع يتوافق مع البيئة؟؛

ب-دراسة تسويقية: هل المشروع قادر على سد حجم معين من الطلب على المنتج؟؛

ج-دراسة فنية: هل المشروع قادر على سد الفجوة على الطلب في السوق؟؛

د-دراسة مالية: هل ميزانية المشروع المالية قادرة على تغطية تكاليف الإنتاج؟؛

هـ-دراسة اقتصادية: هي عبارة عن عملية جمع المعلومات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها وبالتالي لمعرفة إمكانية تنفيذه وتقليل المخاطر وربحية المشروع؛

و-دراسة اجتماعية: هل سيحقق المشروع عائدا اجتماعيا يعود بالنفع على المجتمع المحلي والمستهلك أو الفئة المستهدفة؟

5-المرحلة الخامسة: إعداد برنامج زمني للمشروع: ويتبع ذلك من خلال ما يلي:

أ- وضع خطوات وأوليات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع؛

ب- إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة؛

ج- تحديد الفترات الزمنية لإنجاز العمل؛

د- تحديد تكاليف كل عمل أو نشاط؛

هـ- دراسة اقتصادية: هي عبارة عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذه وتقليل مخاطر وربحية المشروع، وبالتالي يجب معرفة مدى نجاح هذا المشروع أو خسارته مقارنة بالسوق المحلي واحتياجاته.¹

6-المرحلة السادسة: التنفيذ والتجهيز: وهي المرحلة التي تتعلق بالكيفية التي يتم بها إنشاء المشروع وتجهيزه وكذلك تنفيذه بالشكل المناسب للقيام بالإنتاج المطلوب، وهذا يتم كما يلي:

أ- شراء وتركيب الآلات والمعدات؛

ب- اختبارات التشغيل والإنتاج؛

ج- التسويق والبيع.

وهذه المرحلة تعتبر من المراحل الأساسية، حيث يجب إعداد جدول تنفيذ يبين الخطوات المختلفة للتنفيذ، والوقت اللازم لكل خطوة من تلك الخطوات.²

7-المرحلة السابعة: المتابعة والتقييم³: وهي محاولة الوقوف على مستوى الأداء الخاص بنشاط معين تم تحديده مسبقا اعتمادا على معلومات مجمعة (المتابعة) للوصول إلى إصدار حكم نهائي بخصوص ذلك النشاط وإلى أي مدى يحقق الأهداف المرسومة له والمتوقع تحقيقها بالكامل في نهاية الفترة الزمنية.

الفرع الثاني: مصادر التمويل ومراحل تطوير المشروع المقاولاتي

تختلف مصادر تمويل المشروع على حسب مراحل تطوير المشروع والمتمثلة عموما في مرحلة البحث والتطوير، مرحلة الانطلاق، مرحلة بداية النمو ومرحلة التوسع كما نلاحظ في الجدول التالي:

¹ عبد الكريم يعقوب، دراسة جدوى المشروع، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008م، ص. 08.

² نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، دار البلدية للنشر والتوزيع، الأردن، 2011م، ص. 17.

³ فيصل القرعان، مرجع سبق ذكره، دون ذكر الصفحة.

الجدول رقم (1-2): مصادر التمويل ومراحل تطوير المشروع

مرحلة بداية النمو	مرحلة الانطلاق	مرحلة البحث والتطوير	المراحل المصدر
			أموال المقاول
			الأصدقاء والعائلة
			المستثمر الممول
			المستثمر المخاطر
			البنوك
			التمويل الحكومي

المصدر: إسحاق خرشي، المقاولاتية - البحث عن الفكرة - إنشاء المؤسسة - المرافقة المقاولاتية، دار النشر ألفا للوثائق، الجزائر، 2021م، ص.113.

يمثل الجدول رقم (1-2) مصادر تمويل المشروع ومراحل تطوير المشروع، تتمثل مصادر تمويل المشروع المقاولاتي، تتمثل مصادر تمويل المشروع في أموال المقاول، الأصدقاء والعائلة، المستثمر الممول، المستثمر المخاطر، البنوك مع التمويل الحكومي، أما مراحل تطوير المشروع فتكمن عموماً في مرحلة البحث والتطوير، مرحلة الانطلاق، مرحلة بداية النمو ومرحلة التوسع.

يعتمد المقاول في مرحلة البحث والتطوير والخاصة بفكرة المشروع وكيفية تحويلها لسلعة أو خدمة على ممتلكاته الخاصة وممتلكات الأصدقاء والعائلة بالإضافة إلى التمويل الخاص بالمستثمر الممول (حجم التمويل للمستثمر الممول منخفض بالمقارنة مع حجم التمويل الذي يمنحه المستثمر المخاطر) وهذا راجع لميزات هذه المرحلة التي لا تجذب المستثمر المخاطر وفي نفس الوقت لا يستطيع البنك ولا التمويل الحكومي منح القروض للمقاول في هذه المرحلة.¹

بتطوير فكرة المشروع وتجاوز مرحلة البحث والتطوير وصولاً إلى مرحلة الانطلاق، تبقى أموال المقاول، الأصدقاء والعائلة، المستثمر الممول مصدر هاماً للتمويل، كما يظهر في هذه المرحلة مصدراً آخر للتمويل والمتمثل في

¹ إسحاق خرشي، المقاولاتية - البحث عن الفكرة - إنشاء المؤسسة - المرافقة المقاولاتية، دار النشر ألفا للوثائق، الجزائر، 2021م، ص. 113.

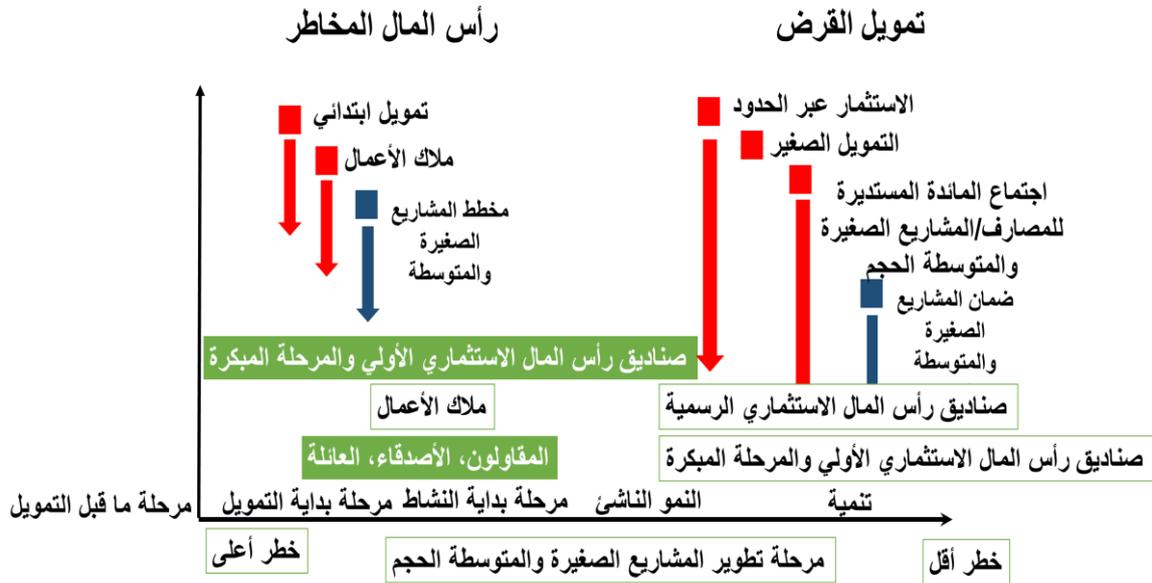
المستثمر المخاطر الذي يستطيع تمويل المشروع في هذه المرحلة كون أن المشروع بدأ يتضح نوعا ما ويجذب اهتمام المستثمر المخاطر بالإضافة إلى أن السلعة أو الخدمة المقدمة قد تم تطويرها في المرحلة السابقة.

في المرحلة الثالثة والخاصة ببداية النمو نجد مصادر أخرى للتمويل، فبالإضافة إلى المستثمر المخاطر الذي يواصل تمويل المشروع في هذه المرحلة، يمكن للبنوك والمصادر التمويل الحكومي دعم المشروع بالتمويل اللازم لهذه المرحلة والتي تتميز بدرجة مخاطر منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة.¹

الفرع الثالث: مصادر التمويل بالتزامن مع مراحل تطوير ودرجة المخاطر:

يمكن أيضا توضيح مختلف مصادر التمويل بالتزامن مع مراحل تطوير وما يرتبط به من مخاطر حجم الاستثمار وكمية المبيعات كما هو موضح في الشكل رقم (1-4).

الشكل رقم (1-4): الاحتياجات المالية وخيارات التمويل حسب دورة حياة المشروع



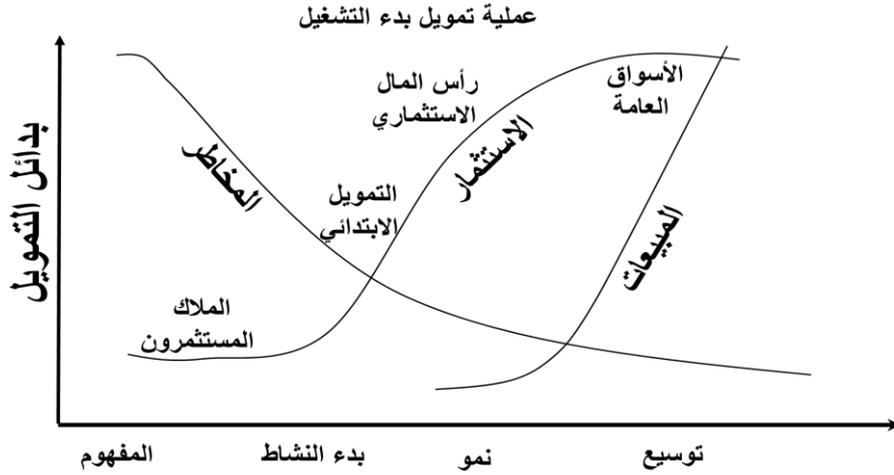
المصدر: محمد الأخضر قرشي، مرجع سبق ذكره، ص. 199.

كما نلاحظ في الشكل رقم (1-5) فإن مراحل تطوير المشروع متضمنة أربعة مراحل أساسية المتمثلة في مرحلة المنتج، مرحلة الانطلاق، مرحلة النمو ومرحلة التوسع، وتختلف مصادر التمويل باختلاف هذه المراحل بالنظر إلى درجة المخاطر، حجم الاستثمار وكمية المبيعات، بحيث نرى أنه في مرحلة البحث عن الفكرة وبالنظر إلى درجة

¹ إسحاق خريشي، مرجع سبق ذكره، ص. 114.

المخاطر الكبيرة لا يجد صاحب المشروع إلا أمواله الخاصة، أموال الأصدقاء والعائلة بالإضافة إلى تمويل المستثمر الممول لذا تكون حجم الاستثمارات منخفضة والمبيعات صفرية.¹

الشكل رقم (1-5): مصادر التمويل بالتزامن مع مراحل تطوير ودرجة المخاطر



Source : S.D Singh, Uruba Andaleeb, A Study of Financing Sources for Start-up Companies in India, 1, Research India Publications, India, 2016, 08, Number 0International Review of Business and Finance, Volume 4.0P.

أما بالنسبة لمرحلة الانطلاق فتبقى درجة المخاطر مرتفعة نوعا ما ولكن يتضح المشروع من خلال السلع والخدمات المتقدمة لذلك يمكن أن يحصل المقاول على مصدر آخر للتمويل والمتمثل في المستثمر المخاطر الذي يساهم في توسيع الاستثمار، كما يبدأ المقاول في تحقيق بعض المبيعات.

أما في مرحلة النمو فتتخفف درجة المخاطر لذا يتحصل المقاول على مصدر آخر لتمويل الاستثمار والمتمثل في التمويل الحكومي من خلال أجهزة الدعم المتوفرة في كل دولة بالإضافة إلى الحصول على القروض من عند البنوك، تتصف مرحلة التوسع أيضا بارتفاع المبيعات وفي هذه المرحلة لا يواجه المقاول صعوبات تمويلية.

نستخلص مما سبق أن هناك العديد من المصادر لتمويل المشروع وهي تختلف باختلاف مراحل نمو المشروع ففي مرحلة فكرة المنتج إلى مرحلة البحث والتطوير يتم الاعتماد أكثر على الأموال الخاصة بالمقاول بالإضافة إلى مساعدة الأصدقاء والعائلة بالنظر إلى ارتفاع درجة المخاطر في هذه المرحلة بالإضافة إلى تمويل المستثمر الممول لذا تكون حجم الاستثمارات، أما في مرحلة الانطلاق فيتم الاعتماد أكثر على المستثمر الممول والمستثمر المخاطر

¹إسحاق خرشي، مرجع سبق ذكره، ص. 114.

وبدرجة أقل البنوك، أما المرحلة الثالثة وهي مرحلة النمو التي تتميز بانخفاض نسبي لدرجة المخاطر فنجد أن التمويل يعتمد على البنوك والتمويل الحكومي بدرجة أكبر وعلى المستثمر المخاطر بدرجة أقل.¹

المطلب الثالث: آليات دعم ومساندة المشاريع المقاولاتية

تتضمن آليات الدعم والمساندة، إلى جانب النصوص التشريعية والقواعد المتضمنة في السياسة الاقتصادية قوانين المالية، مجموعة من المؤسسات المقامة لهذا الغرض التي أثبتت نجاعتها في مساندة ودعم وتطوير المشروعات المقاولاتية بما يضمن لها النجاح والاستمرار في التوسع والتطوير. وهناك أنظمة رئيسية معتمدة في كثير من الدول وهي كالتالي:

الفرع الأول: حاضنات الأعمال:

سنتعرف على نشأة حاضنات الأعمال وكذا تعريفها بالإضافة إلى أهميتها.

أولاً: النشأة: يرجع تاريخ الحاضنات إلى أول مشروع تمت إقامته في مركز التصنيع المعروف باسم BATAVIA عندما قامت عائلة في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية وذلك عام 1959 تحويل مقر شركتها التي توقفت عن العمل بمركز للأعمال يتم تأجير وحداته للراغبين في إقامة مشروع مع توفير النصائح والاستشارات لهم ولاقى هذه الفكرة نجاحاً كبيراً خاصة وأن المبنى يقع في منطقة أعمال وقرباً من عدد من البنوك ومناطق سوق مطاعم وتحولت هذه الفكرة فيما بعد إلى ما يعرف بالحضانة منذ عام 1959 وقيمه آلاف الشركات الصغيرة والمتوسطة في هذا المركز لكن هذه المحاولة إقامة الحاضنات لم تتم متابعتها بشكل منظم حتى بداية أعوام الثمانينات وتحديدًا في عام 1984 حيث قامت هيئة المشروعات الصغيرة وإقامة عدد من الحاضنات في هذا العام لم يكن يعمل في الولايات المتحدة الأمريكية 20 حاضنة فقط والذي ارتفع عددها بشكل كبير خاصة عند قيام الجمعية الأمريكية لحاضنات الأعمال NBIA عام 1985 من خلال رجال الصناعة الأمريكية إلى حوالي 550 حاضنة وذلك من خلال معدل إقامة بلغ حوالي حاضنة في الأسبوع منذ نهاية عام 1986.

¹ إسحاق خرشي، مرجع سبق ذكره، ص ص. 115-116.

أما في الجزائر وفقا للتشريع الجزائري حسب المرسوم التنفيذي رقم 03-178 المؤرخ في 24 ذي الحجة عام 1423 الموافق ل 25 فيفري 2003 يتضمن القانون الأساسي لمشاكل المؤسسات على أنها مؤسسات عمومية صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي¹.

ثانيا: تعريف حاضنة الأعمال: تعد حاضنات الأعمال أول آلية دعم ومساندة للمشروع المقاولاتي منذ نشأته بدأ من الفكرة إلى أن ينطلق المشروع ويجسد في الواقع.

1-التعريف الأول: إن فكرة الحاضنات مستوحاة من مصطلح حاضنة التي يعني الحماية والرعاية الخاصة لحديثي الولادة من الأطفال غير المتمكنين حيث يجري وضع الأطفال فيها فور ولادتهم من أجل تخطي الصعوبات التي قد تحيط بحياتهم واستمراريتها وتقديم الرعاية والعناية الطبية اللازمة لهم و تهيئة السبل المتاحة التي تدعم حالة البقاء والدمومة بعد ذلك يغادر الوليد الحاضنة بعد أن يتم التأكد من انه يصبح قادرا على معايشة مفردات البيئة الاعتيادية وهكذا يكون مفهوم الحاضنات في مجال مشاريع الأعمال قريبا من مفهوم حضانة الأطفال فالمشاريع بحاجة إلى من يراها ويدعمها في بداية مرحلة انطلاقها لتأخذ طريقها وتلعب دورها في سوق العمل والإنتاج.²

2-التعريف الثاني: هي مؤسسة قائمة بذاتها (لها كيانها القانوني) تعمل على توفير جملة من الخدمات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسة صغيرة بهدف سحبهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز مرحلة الانطلاق (سنة أو سنتين) ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعه للدولة أو أن تكون مؤسسة خاصة أو مؤسسة مختلطة غير أن تواجه الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعما أقوى.³

3-التعريف الثالث: هي عملية وسيطة بين مرحلة بدء النشاط ومرحلة النمو لمنشآت الأعمال وهذه العملية تحتوي على تقديم أو تزويد المبادرون بالخيرات والمعلومات والأدوات اللازمة لنجاح المشروع.⁴

¹ الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، 2003م، ص. 13-16.

² أنوار أحمد نحر العزام، صباح محمد موسى، تأثير استخدام الحاضنات الأعمال في انجاز المشاريع الريادية في الأردن، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 83، الجامعة المستنصرية، الأردن، 2018م، ص. 142.

³ حسين رجب، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (نظام المحاضن)، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة تليجي عمار، الأغواط، الجزائر، 09 أفريل 2002م.

⁴ علي سماي، دور الحاضنات التكنولوجية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 07، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2010م، ص. 138.

من التعاريف السابقة يمكن تعريف الحاضنة أنها الهيئات التي تهدف إلى مساعدة المؤسسات المبتكرة الناشئة ورجال الأعمال الجدد وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين لتخطي أعباء مرحلة الانطلاق والتأسيس كما تقوم بتسويق منتجات هذه المؤسسات.

ثالثا: أهمية حاضنات الأعمال: تتجلى أهمية حاضنات الأعمال فيما يلي¹:

- توفير الحاضنات أماكن ومساحات متنوعة ومجهزة لإقامة مشروعات متخصصة وغير متخصصة؛
- توفر الحاضنات برامج متخصصة لتمويل المشروعات الجديدة من خلال شركات رأس المال المعاصر أو برامج تمويل حكومية أو شبكة من رجال الأعمال المستثمرين؛
- توفير الحاضنات جميع أنواع الدعم من دعم فني وإداري وتسويق المشروعات المشتركة بها؛
- تدار هذه الحاضنات عن طريق الإدارة المركزية المتخصصة في إدارة مشروعات صغيرة ومتوسطة؛
- تقوم الحاضنة والمستشارين المعاونين على متابعة وتقييم المشروعات المشتركة بشكل مستمر؛
- يتم اختيار المشروعات الملتحقة طبقا لمعايير شخصية وفنية بأسلوب علمي يعتمد على دراسة جدوى وخطة مشروع؛
- اشترك الحاضنات التكنولوجية في خاصية ارتباطها بمؤسسات علمية وجامعات ومراكز البحوث؛
- بعض الحاضنات توفر المعدات والأجهزة الخاصة بالحاسب الآلي وتجهيزات مكتبية.

رابعا: آلية عمل الحاضنات: يمكن عرض آلية عمل الحاضنات الناجحة كما يلي²:

تعمل حاضنات الأعمال على تقديم حزمة من الخدمات للمشاريع الخاصة الصغيرة وهذه الخدمات لا تقدم إلا للأعضاء المنتسبين للحاضنة وقام بتقديم طلبات من أجل المساعدة لهذه المؤسسات.

¹ ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2012، ص. 91-92.

² عبد الصمد سعودي، عيسى حجاب، تقييم دور حاضنات الأعمال في إنشاء ودعم المشاريع المقاولاتية في الجزائر، مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE، أُنظر الموقع: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/24795>، تاريخ الإطلاع: 2022/04/23، 14:00.

بعد تأسيس الحاضنة وتوفير المكان المناسب فإن طلبات الانتساب من قبل أصحاب المبادرات من الشباب الذين يحملون أفكارا جديدة لتنفيذها تبدأ بالتوافد على الحاضنة.

وتقوم لجنة متخصصة بدراسة جميع الطلبات المقدمة إليها ومن ثم إصدار قرارها بشأن قبول أي نوع منها ومن ثم تعمل على تقديم خدمة من الخدمات والتسهيلات (خدمات إدارية، استشارية، مالية، قانونية... وغيرها) من الخدمات التي تقدم مقابل إيجار أو رسم احتضان ويتم توقيع عقد بين المؤسسة والحاضنة يتضمن تعهد من المؤسسات بدفع رسوم الاحتضان وإخلاء الحاضنة بعد فترة زمنية محددة وهذا لكي يتاح للحاضنة استيعاب مؤسسات أخرى بحيث تتعهد الحاضنة بتقدير كافة الوسائل اللازمة لدعم المؤسسات الصغيرة وهو إجراء معمول به كثيرا من الدول التي طورت مجال الحضانات.

وفيما يخص معايير التحاق المشروعات بالحضانات يمكن القول إن أهم شروط الالتحاق هو مدى احتياج المشروع لدعم من الحاضنة ويجب أن تكون تلك المؤسسات مبنية على الأشخاص المؤهلين أصحاب الأفكار الجديدة والتي تساعده على النمو السريع والتخرج بأسرع وقت ممكن.

اختيار المشروعات المراد ضمها إلى الحاضنة مهمة تقتضي البحث عن المشروع الذي يعمل صفات القدرات مميزة لتكون مثال الناجح في الاحتضان ويمكن أن نذكر المعايير التالية¹:

- ✓ المشاريع الجيدة ذات النمو سريع؛
- ✓ المشاريع القائمة على المبادرات التكنولوجية واستخدام التقنيات الحديثة لإنتاج منتجات عالية الجودة؛
- ✓ المشاريع التي تحقق الترابط والتكامل مع المشروعات القائمة؛
- ✓ المشاريع تحقق تأهيل كوادر إدارية وتساهم في تنمية مهارات فنيه؛
- ✓ إمكانية تنفيذ الفكرة على البدء فورا؛
- ✓ واقعية وقابلية خطة المشروع للتحقيق؛
- ✓ المحتوى التكنولوجي للمشروع (أبحاث ومتطورة، تقنيات جديدة).

¹ عبد الصمد سعودي، عيسى حجاب، تقييم دور حاضنات الأعمال في إنشاء و دعم المشاريع المقاولاتية في الجزائر، مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE، أنظر الموقع : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/24795> تاريخ الإطلاع: 2022/04/23، 14:10.

الفرع الثاني: الحدائق العلمية:

تعرف الحديقة العلمية Science Park على أنها واحد يتعاون بين الإمكانيات المعرفية لمنسوبي الجامعات وطلبتها من جهة وبين المتطلبات المعرفية العلمية التي تحتاجها المؤسسات الصناعية وشركات التجارية والهيئات الخدمية الأخرى.

وعلى ذلك فإن الحديقة العلمية تحتوي عادة على مواقع للشركات والمؤسسات صناعية وتجارية مختلفة تتعاون مع كليات الجامعة وأقسامها من خلال معطيات هذه المؤسسات والشركات جديدة للعمل والاستثمار المعرفي المشترك¹.

وبينما تحتوي الحدائق العلمية بالإضافة إلى ما سبق ما يعرف بالحاضنة التكنولوجية وهي أماكن مخصصة لمؤسسات معرفية في طور الانتشاء تستند على معارف جديدة قدمتها بحوث جامعية وتأخذ طريقها إلى السوق كمنتجات أو خدمات جديدة ومتميزة.

وتستطيع مثل هذه المؤسسات الانطلاق بعد فترة الحضانة الأولى إلى العمل على نطاق واسع مع المحافظة على العلاقة مع الحديقة العلمية للجامعة لتحديد معرفها واكتساب القدرة على المنافسة المعرفية المستمرة.

كما تتميز الحاضنات التكنولوجية بوجود وحده الدعم العلمي والتكنولوجي والتي تقام بالتعاون مع الجامعات ومراكز الأبحاث وتهدف إلى الاستفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشروعات ناجحة من خلال الاعتماد على البنية الأساسية لهذه الجامعات المعامل بالإضافة إلى أعضاء هيئته التدريس والباحثين والعاملين بالخبراء في مجالاتهم.

وتهدف الحاضنات التكنولوجية أساسا إلى التسويق العلم والتكنولوجيا من خلال التعاقدات والاتفاقات التي تتم بين مجتمع المال والأعمال وتطبيقات البحث العلمي فهي إذا تركز على الشراكة والتعاون كاستراتيجية للتنمية الاقتصادية.

¹ الزين منصوري، آليات دعم ومساندة المشروعات الذاتية والمبادرات لتحقيق التنمية حالة الجزائر، الملتقى العلمي الدولي حول المقاولاتية (التكوين وفرص الأعمال)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 7-8 أبريل 2010م، ص. 06.

الفرع الثالث: نظام المشاتل:

مشاتل المؤسسات هي عبارة هياكل استقبال مؤقتة موجهة للمنشئين تهدف إلى دعم وتسيير ظروف الانطلاق وذلك من خلال توفير محلات للإيواء بما تنطوي عليه من الخدمات الضرورية كوسائل الاتصال وغيرها ولمده محدودة (مثلا في فرنسا 23 شهرا كحد أقصى)، وتقديم الخدمات متخصصة (حسب اختصاص مشتلها).

وتكون المشاتل في أحد الأشكال التالية¹:

- ✓ المحضنة: هيكل دعم يتكفل بحملي المشاريع في قطاع الخدمات؛
- ✓ ورشة الربط: هيكل دعم يتكفل بحملي المشاريع في قطاع الصناعة الصغيرة والمهن الحرفية؛
- ✓ نزل المؤسسات: هيكل دعم يتكافل إلى ميدان البحث الجزائر في سنة 2003 لإنشاء عدد من مشاتل المؤسسات وهي محضنة الأغواط، محضنة باتنة، محضنة بليدة، محضنة تلمسان، محضنة سطيف، محضنة عنابة، محضنة قسنطينة، محضنة وهران، محضنة الوادي، محضنة تيزي وزو.

الفرع الرابع: مراكز التسهيل:

هي هيئة تتكفل بإجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأيضا إعلام وتوجيه ودعم ومرافقة حاملي المشاريع²، كما تعتبر أيضا قاطرة لتنمية روح المؤسسة كل من رجال الأعمال والمستثمرين والمقاولين والإدارات المركزية والمحلية ومراكز البحث وكذا مكتب الدراسات والاستشارة ومؤسسات التكوين وكل الأخطاء الصناعية والتكنولوجية والمالية³.

ولقد تم إنشاء مراكز التسهيل في الجزائر بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 3 وذلك طبقا لأحكام المادة 13 من القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتتولى مراكز التسهيل المهام التالية:

- دراسة الملفات التي يقدمها المقاولون والإشراف على متابعتها؛
- اهتمامات أصحاب المؤسسات في أهداف عملية وذلك توجيههم حسب مساهم المهني؛

¹ محمد علي الجودي، مرجع سبق ذكره، ص. 69.

² المرجع نفسه، ص. 70.

³ ليث عبد الله القهيوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، ص. 95.

- مساعدة المستثمرين على تخاطر العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس الإجراءات الإدارية؛
 - مرافقة المقاولين في ميداني التكوين والتسيير؛
 - تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الاتصال المتعلقة بفرص الاستثمار والدراسات القطاعية والاستراتيجية والدراسات الخاصة بالفروع؛
 - تقديم خدمات في مجال الاستشارة في وظائف التسيير والتسويق وتستهدف الأسواق وتسيير الموارد البشرية وكل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- بالإضافة إلى حاضنات الأعمال الحدائق العلمية ومراكز التسهيل يمكن أن نجد أشكال أخرى للمرافق المقاولاتية التي تأخذ شكل المناولة المنظمات غير الحكومية مراكز التكوين المهني التي تكسب المقاول القدرة على إنشاء وتسيير المشروع بإضافة إلى مقاولاتية الداخلية والتي من خلالها تقوم المؤسسة بتشجيع عمالها على إنشاء مشاريع مقاولاتية وتعمل على توفير المرافق لهم.¹

الفرع الخامس: نظام المناولة (المقاول من الباطن):

نظام المناولة يتسع في دول العالم المتقدم ويغطي نسبة كبيرة من إنتاجها الصناعي، وسوف يتم التطرق في هذه النقطة إلى ما يلي:

أولاً: تعريف المناولة الصناعية: يمكن إعطاء تعريف شامل تتمحور فيه أغلب التعاريف المعطاة في هذا الصدد، وهي جميع العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية، بموجبها تقوم منشأة مقدمة للأعمال بتكليف منشأة أو أكثر تسمى منفذة لأعمال أو مناولة متخصصة لإنجاز أو أكثر من العمليات الإنتاج طبقاً لعقد محدد مسبقاً وملزماً لطرفين.²

ويتضح من التعريف أنها العملية التي تكلف بواسطتها مؤسسة، مؤسسة أخرى، لتنفيذ إنتاج معين لصالح الأولى والتي تسمى في هذه الحالة بالأمرة، وتسمى المؤسسة المنتجة بالمناولة.

¹ إسحاق خرشي، مرجع سبق ذكره، ص. 128.

² عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، ص. 45.

إن مصطلح المناولة متعارف عليه في دول المغرب العربي ودول شمال إفريقيا أما في المشرق العربي فهو متعارف عليه بالتعاقد أو التعاقد من الباطن¹. ولكي تكون عملية المناولة ناجحة يجب احترام الالتزامات المبرمة في العقد ما بين الطرفين الأمر والمنفذ.

ثانيا: خصائص عقد المناولة: يتميز عقد المناولة بمجموعة من الخصائص يمكن إيجازها حسب ما ورد في القانون الفرنسي كونه السباق في هذا المجال وكون أهم جوانب القانون الجزائري مرتبطة بالقانون الفرنسي بشكل كبير فيما يلي:²

- ✓ عقد المناولة هو عقد رضائي: فهو ينعقد بمجرد تراضي طرفيه على محل المقولة، فيجوز إبرامه بالكتابة أو شفويا، وهو ما نصت عليه المادة 561 من القانون المدني الجزائري.
- ✓ هو عقد من عقود المعاوضات: حيث أن كلا طرفي عقد المناولة يأخذ مقابلا لما يعطي، فالمناول يقوم بالعمل المتفق عليه مقابل المبلغ الذي يحصل عليه من رب العمل، ولا يشترط أن يكون المقابل معيناً عند إبرام عقد المناولة.
- ✓ عقد المناولة ملزم الطرفين: حيث يترتب من عقد المناولة التزامات على عاتق الطرفين المتعاقدين، أهمها إنجاز العمل المطلوب بالنسبة للمناول وبالنسبة للأمر بالعمل أو رب العمل يلتزم بدفع الأجر المستحق عن هذا العمل، ويترتب عن هذه الصفة التبادلية نتائج هامة تتعلق بالفسخ والدفع وبعد التنفيذ وغيرها.
- ✓ هو عقد وارد على العمل ودون تبعية المقاول المناول لأمر بالعمل: فالمناول يقوم بالعمل المكلف به وإنما يقوم بذلك باسمه الخاص مستقلا عن أي إرادة أو إشراف من جانب الأمر بالعمل، فالعقد يحدد العمل أو النتيجة المراد تحقيقها، المقاول يختار الوسائل والأدوات التي يراها مدية إلى إنجاز هذا العمل أو تحقيق هذه النتيجة دون أن يكون للأمر أن يتدخل لتوجيه هذا الاختيار أو رقابته على التنفيذ.

¹طلعت بن ظافر، المناولة أو التعاقد من الباطن نشاط استراتيجي ناجح في تنمية الصناعة، جريدة الشرق الأوسط الصادرة يوم 2020/08/30 على الساعة 16:20، متوفرة على الموقع : www.Archive.aawsat.com

²أحمد بن الدين، المناولة الصناعية كاستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة في الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة تلمسان، الجزائر، 2013م، ص. 115.

الفرع السادس: الامتياز التجاري (الفرانشيز):

في العقد الماضي أظهرت الدراسات أن العمل بنظام منح حقوق الامتياز التجاري قد رفع نسب نجاح أكثر من 85 من المشروعات الجديدة التي بدأت بتطبيق هذا الأسلوب في العمل.

أولاً: تعريف الامتياز التجاري: كلمت الامتياز التجاري فرانشيز هي كلمة فرنسية الأصل مشتقة من فعل affranchir وتعني أن تكون حراً، وتجارياً فان الامتياز التجاري هو صيغة للتعامل التجاري بين طرفين¹:

- **الأول:** مانح الامتياز وهو الطرف الذي يعبر اسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به إلى:
 - **الثاني:** ممنوح الامتياز وهو الطرف المستفيد والذي يدفع رسوم الامتياز إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته مقابل حصوله على استخدام الاسم وشعار ونظام مانح الامتياز في منطقة محددة ولفترة محددة هي فترة العقد بين الطرفين.
- وقانونياً، الامتياز التجاري هو العقد الذي يمنح بمقتضاه الطرف الأول مانح الامتياز حق استخدام (الملكية الفردية، الاسم التجاري، العلامة التجارية، براءة الاختراع). لتمكينه من بدء النشاط التجاري وأداء العمل في منطقة الامتياز وخلال فترة محددة.

ثانياً: أهمية الامتياز التجاري بالنسبة للمشروعات المقاولاتية: يعتبر نظام الفرانشيز استنساخ للمشاريع الناجحة وتطبيقاتها بنفس الأسلوب التي نجحت به، كما أن عامل الاسم التجاري الناجح له تأثير كبير لجذب المستهلك للمشروع والتعامل معه.

- ✓ من وجهة نظر مانح الامتياز فإن فوائد تطبيق إدارة نظم الامتياز التجاري تتمثل في توسيع قاعدة نشاطه ومضاعفة وحدات البيع بأقل مخاطرة.
- ✓ من وجهة نظر الحاصل على الامتياز فإن فوائد تطبيق إدارة نظم الامتياز التجاري تتمثل في مشاركة مانح الامتياز القوة الاقتصادية والتسويقية والطموح لتحقيق أرباح أكثر من بدء العمل بشكل مستقل².

¹ ليث عبد الله القهوي، بلال محمود الوادي، مرجع سبق ذكره، ص. 99.

² المرجع نفسه، ص. 100.

خلاصة الفصل:

في الأخير يمكن القول أن المشاريع المقاولاتية تلعب دورا رائدا في تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي، بسبب قدرتها على توفير مناصب الشغل والمساهمة في الناتج الوطني، إلا انه رغم هذه الأهمية فهي تصطدم بمجموعة من العقبات والمشاكل التي تحد من أدائها وأهمها صعوبة الحصول على التمويل خاصة من البنوك التجارية، في ظل هذه الصعوبة ظهرت بدائل أخرى متاحة لتمويل المشاريع المقاولاتية وهي: الائتمان الإيجاري، وعقد تحويل الفاتورة، والتمويل الإسلامي، والتمويل عن طريق رأس المال المخاطر.

والتي تعتبر ذات مزايا عديدة مقارنة بمصادر التمويل التقليدية، بالإضافة إلى ملاءمتها وتطابقها مع خصائص المشاريع المقاولاتية الأمر الذي يجعلها فعالة في حل إشكالية تمويل هذه المشاريع وبالتالي يجب الاستفادة من هذه المزايا لتمويل هذه المشاريع خاصة في الدول النامية التي لا يزال فيها هذا النوع من المشاريع يركز على البنوك في الحصول على التمويل.

الفصل الثاني

واقع آليات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر

تمهيد:

اهتمت الجزائر مؤخرا بالمشاريع المقاولاتية وذلك نظرا لدورها في التقليل من البطالة ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، إلا أن هذه المشاريع تواجه عدة مشاكل أهمها مشكلة التمويل، حيث لجأت الدولة إلى استعمال بدائل تمويلية مستحدثة كرأس المال المخاطر، صيغ التمويل الإسلامية، التمويل التاجيري ومؤخرا بروز ملائكة الأعمال كما أنشأت الدولة هيآت دعم ومساندة لهذه المشاريع أبرزها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

وعليه تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: تقييم بدائل تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

المبحث الثاني: تقييم تطبيق صيغ تمويل المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية.

المبحث الأول: تقييم بدائل تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر

شهدت الجزائر مرحلة انتقالية، أدت إلى خصخصة القطاع العام وتحرير القطاع الخاص، أدى إلى تحرر مالي ومصرفي. بالإضافة إلى إنشاء أساليب جديدة لتمويل المشاريع المقاولاتية.

المطلب الأول: تقييم التمويل بواسطة رأس المال المخاطر للمشاريع المقاولاتية في الجزائر

أقدمت الحكومة الجزائرية على تبني أول خطوة في سبيل هندسة سوق لرأس مال مخاطر من خلال إنشاء الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة "Finalep" الشركة المالية للاستثمار للمساهمة والتوظيف "sofinance" و"الجزائر استثمار"، حيث تقوم هذه الشركات بمنح التمويل اللازم للمشاريع المقاولاتية مقابل أخذ حصة في رأس مالها.

الفرع الأول: شركات رأس المال المخاطر الموجودة في الجزائر

توجد عدة شركات لرأس مال المخاطر في الجزائر نذكر من بينها:

أولاً: شركة Sofinance: تم إنشاؤها في 04 أفريل 2000 وتم اعتمادها من طرف بنك الجزائر في 09 جانفي 2001 برأس مال قدره 5 مليار دج، من مهام هذه الشركة المساهمة في إنشاء المؤسسات الجديدة في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر. تؤدي هذه الشركة مهامها ووظائفها بهدف تدعيم وإنعاش الاقتصاد الوطني وذلك ببعث انطلاقة جديدة فيما يتعلق بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة¹.

1- مسار عملية التمويل برأس مال المخاطر على مستوى "Sofinance": تتدخل "sofinance" في تمويل أعلى الميزانية للمشاريع المقاولاتية، من خلال أخذ مساهمات عن طريق رأس مال مخاطر في رأس مال مشاريع في طور الإنشاء، أو رأس مال التطوير والنمو، أو عن طريق تمويل إعادة الهيكلة تحويل الملكية وإعادة شراء أسهم مملوكة من طرف شركة أخرى لرأس مال مخاطر بهدف ضمان استدامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمحافظة على مناصب الشغل فيها يكون تدخلها بنسبة 49 % على الأكثر من رأس مال المشروع الممول حيث تكون أكبر قيمة للمساهمة هي 50 مليون دج (بالنسبة لصناديق الاستثمار) في فترة الاستثمار محدودة بين 3 إلى 7 سنوات،

¹sur le site: www.Sofinance.dz, consulté le :19/05/2022,h15 :11

وهذا وفقا للتشريعات التي تحكم شركات رأس المال المخاطر في الجزائر، تستعمل "Sofinance" كوسيلة للاكتتاب واحدة من الأوراق المالية التالية¹:

أسهم عادية، شهادات الاستثمار، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم حصص اجتماعية وقيم منقولة أخرى. تمر عملية تقوية الأموال الخاصة للمشروع بخمس مراحل أساسية يقوم بها المكلف بالدراسات على مستوى المؤسسة المالية وهي²:

1-1-التنقيب والبحث عن المشاريع وانتقاؤها: تحليل المشروع المقترح من خلال دراسة كل الجوانب التي تساهم في تحقيقه، ويكون انتقاء المشاريع على أساس طبيعة المشروع ونوعية خطة العمل، الكفاءة التقنية والتسييرية للميادين، المردودية الاقتصادية والمالية للمشروع وقدرته على توفير مناصب شغل، وأخيرا أهمية المشروع للنم والاقتصادي والاجتماعي للولاية في حالة الصناديق الولائية.

1-2-إضفاء الطابع الرسمي على المشاركة: بعد الموافقة على تمويل المشروع المقدم في إطار صندوق استثمار ولائي، يتم إعلام الخزينة العمومية عن طريق تقرير رسمي مصحوب بطلب المساهمة وملخص عن المشروع، يتم إمضاء اتفاق المساهمة بين الطرفين لحماية مصالحهم، وإنشاء الشركة الجديدة رسميا عند الموثق في شكل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة أسهم.

1-3-تسيير المشاركة ومتابعتها: خلال تواجد "Sofinance" في رأس مال المشروع الممول، يستفيد الشركاء من التقارير الدورية التي تسمح لهم بمتابعة ميزانيات الاستثمار والانجازات المحققة من عملية الاستغلال.

1-4الخروج من المشاركة: هدف "Sofinance" هو البقاء الاستثمار الذي مولته مدة 5 إلى 7 سنوات بعدها تتخلى عن أسهمها وفق ما هو متفق عليه مع المساهمين في بداية المشروع.

2-خصائص عملية أخذ مساهمة على مستوى الشركة المالية Sofinance: تتميز عمليات أخذ المساهمات في "Sofinance" بالمرور بمجموعة من المراحل والخطوات نعرضها فيما يلي³:

¹Wassimchattara , **sofinance Spa, un établissement financier au service de la pme**, journée d'étude sur l'investissement et les régimes dérogatoires, Batna, 26/02/2012, P. 39

²LynaTahmi , **Le capital investissement dans le paysage financier Algérien** , 2012 , p. 88-90.

³أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف **sofinance**، مجلة البحوث الاقتصادية، العدد الأول، المجلد الرابع، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2017، ص. 115 _ 117.

2-1-دراسة معمقة للمشروع: تكون على أساس ميزانيات مستقبلية متوقعة يقوم بإنشائها مكتب الدراسات الذي أوكلت إليه مهمة دراسة ملف المشروع، حيث يتم تقديم تقديرات للربح المتوقع والمردودية المتوقعة خلال سنوات الاستثمار، يكون بعدها خروج المؤسسة المالية من المشروع.

عكس الدراسة التي يقوم بها البنك لتقييم المشروع والتي تكون على أساس ميزانيات سنوات سابقة. كما أن الحصص العينية التي يقدمها المقاول وتكون ملكا له مثل الأراضي والمباني تعتبر جزء من رأس مال المشروع وليست رهنا كما هو الحال في البنك.

2-2-تقديم نوعين من الدعم: تقوم المؤسسة المالية بمنح نوعين من الدعم للمشروع الممول، وهما دعم مالي ودعم غير مالي. يكون الدعم المالي من خلال موافقة لجنة التمويل المتكونة من المدير العام ونواب مختلف الإدارات والمكلف الرئيسي بالدراسات، على تقديم مساهمة مالية في رأس مال المشروع الطالب للتمويل، أما الدعم غير المالي فيتمثل في المرافقة الإدارية لصاحب المشروع، التي تقوم بها لجنة الرقابة التي عينتها الجمعية العامة.

2-3- مساهمة مالية ضئيلة : تساهم "Sofinance" في تمويل المشاريع بقيمة 50 مليون دج كسقف مساهمة من خلال صناديق الاستثمار الولائية أيا كانت القيمة الإجمالية للمشروع، وهي بهذا تقوم باستغلال نسبة 5% فقط من ميزانية الصندوق في المشروع الواحد، هذه النسبة تجعل الشركة في وضع آمن على الأغلب.

2-4- التقييم المالي للمشروع: يهتم المخاطر برأس المال بمعرفة قدرة المشروع على النمو وتحقيق مردودية مستقبلية وكذا فوائض قيمة عند التنازل عن الأسهم الممتازة. ويتم هذا الإجراء من خلال استخدام أساليب كمية لاتخاذ قرار التمويل، حيث تتمثل هذه الأساليب في تحديد فترة الاسترجاع (الفترة اللازمة لاسترجاع قيمة الاستثمار من خلال تدفقات الاستغلال)، القيمة الحالية الصافية (الفرق بين قيم تدفقات الخزينة) ومعدل العائد الداخلي (معدل التحيين الذي يعدم القيمة الحالية الصافية، ويساوي تكلفة الاستثمار وإيرادات الاستغلال).

2-5-خلق القيمة ومناصب الشغل في المشروع الممول: إن منح "Sofinance" تمويلا لمشروع مقاولاتي سيمكنه من إنتاج مناصب شغل جديدة، كما تقوم الشركة بالمتابعة المستمرة للمشروع خاصة في السنوات الأولى، هذه الاحترافية في التسيير تؤدي إلى تحقيق فوائض قيمة على المساهمات الممنوحة في البداية.

2-6- بيع المساهمة: تطبيق "Sofinance" آلية واحدة للخروج من المشروع الذي مولته وهي تباع حصتها لصاحب المشروع سواء بشكل تدريجي أو في نهاية الفترة المتفق عليها للتمويل والمرافقة. وهذا بسبب غياب تنوع تشريعي وعملي لطرق الخروج.

ثانيا: تقييم تجربة التمويل بواسطة رأس مال المخاطر في الجزائر:

إن نشاط رأس مال المخاطر في الجزائر كآلية لتمويل المشاريع المقاولانية جد حديث وضعيف إذا ما قورن بنظيرتها في الدول المتقدمة وهذا ما توضحه الجداول الآتية لبعض الإحصائيات الخاصة لنشاط شركة رأس المال المخاطر "Sofinance".

الجدول رقم (2-1): تقييم الخدمات التمويلية المقدمة من طرف "Sofinance" للمشاريع

المقاولانية خلال الفترة (2010-2017)

2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	الاستثمارات
116937	1047000	1245600	1195626	795626	622000	622000	622000	المساهمات في رأس المال
6250598	5138000	4933000	4182943	4273328	350500	3166000	4500000	قرض الإيجار
8279666	1608000	672000	575000	541000	400000	295000	334000	التزامات بالإمضاء
500000	500000	500000	500000	850000	1150000	1431000	15311000	أوراق مالية ذات عائد ثابت

Source : sofinance en chiffres ، sur le site: www.Sofinance.dz consulté le: 29/05/ 2022، h 10 :14

نلاحظ من خلال الجدول السابق ثبات قيمة رأس الماء المساهم به من طرف شركة Sofinance خلال السنوات الثلاث الأولى من 2010 إلى 2012 عند 622000 دج ليشهد بعد ذلك ارتفاع ملحوظ قدر بـ 1245600 دج ليعود لينخفض من جديد إلى 1047000 دج لسنة 2016 دون إهمال الزيادة المتواضعة في سنة 2017.

أما بالنسبة لقرض الإيجار نلاحظ أنه انخفض ما بين السنتين 2010 و 2011 من 4500000 دج إلى 3166000 دج ليعود ليشهد ارتفاع محسوس من سنة 2011 إلى غاية 2017 من 3166000 دج إلى 625598 دج ماعدا سنة 2014 التي شهد فيها انخفاض طفيف.

من خلال تحليلنا السابق ووقوفنا على هذا التباين الكبير المبالغ بين الممولين نلاحظ أن شركة "Sofinance" تعتمد في تمويلها في المشاريع المقاولانية، على قروض الإيجار بدرجة أولى لأن إجراءاتها عموماً تكون سهلة ولا تتطلب الكثير من الوقت والمخاطرة، لأن موضوعها تأجير معدات وآلات لمدة معينة مقابل مبلغ معين عكس التمويل برأس مال المخاطر الذي يجبر المؤسسة الممولة شركة "Sofinance" على تحمل المخاطر وهذا ما لا ترغب فيه "Sofinance"، كما أن معالجة طلبات التمويل والمشاريع المعروضة على المسؤول بالدراسات تتطلب وقتاً حتى يتمكن هذا الأخير من إنجاز دراسة تفصيلية لخطة عمل المشروع المعروض عليه، والتأكيد أيضاً من إمكانية تسويق الفكرة، إمكانية وجود الطلب على المنتج الذي سيعرض المنافسة في السوق، التفصيل في المساهمات العينية والنقدية التي سيجليها صاحب المشروع، المردودية المتوقعة تحقيقها، فرض الخروج المتاحة أمام الشركة المالية بعد انقضاء فترة التمويل والاستثمار خاصة في ظل غياب بورصة نشطة .

كل هذه الإجراءات تتطلب زمناً ليس بالقصير للحصول على الموافقة على إنجاز المشروع.

من ناحية أخرى نجد تحيز أو ميول المقاول أنه يحمل أفكاراً تنتمي للقطاع الفلاحي، وهو القطاع الذي لا تموله كل شركات رأس مال المخاطر في الجزائر لأنه قطاع مستفيد من الدعم الحكومي، لهذا فمن الضروري فتح المجال أمام إنشاء شركات رأس مال مخاطر خاصة، تعمل بشكل أكثر مرونة من نظيرتها العمومية.

2- شركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة "FINALEP":

الشركة الجزائرية الأوروبية للمساهمات أو ما يطلق عليها لتسمية "FINALEP" وهو ما يوافق الأحرف الأولى من الشركة (Finance Algéro-Européenne de participation) شركة ذات أسهم مختصة في رأس المال الاستثماري.¹

تم إنشاؤها تحت شكل مؤسسة مالية سنة 1991 برأس مال اجتماعي قدره 737 مليون دج بين متعاملين جزائريين يملكان الأغلبية بنسبة 60% وهم بنك التنمية المحلية BDL والقرض الشعبي CPA بنسبتي 40% و20% على التوالي، ومتعاملين أوروبيين بنسبة 40% يتمثلان في الوكالة الفرنسية للتطوير بنسبة 28,74% والبنك الأوربي للاستثمار بنسبة 11,26%. لقد قامت "FINALEP" في سنة 2018 برفع رأس مالها ليصبح أكثر من 70 مليون دج.

¹ انظر الموقع: www.finalep.dz، تاريخ الاطلاع: 2022/05/29، 13:57.

2-1 مساهمات المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة حتى نهاية 2019:

لقد بلغ مجموع محفظة شركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة في بداية 2019 إحدى عشر (11) مساهمة بمبلغ التزامات إجمالية قيمتها 863,7 مليون دج مقارنة ببداية سنة 2018 والتي كان فيها عدد المساهمات يبلغ تسعة (9) مساهمة بمجموع 776,7 مليون دج، وقد تم إضافة المساهمتين الجديدتين خلال سنة 2019 وهما مؤسستين تنشط إحداهما في صناعة الأغلفة والتعليب في حين تنشط الثانية في مجال التكوين المهني بقيمة 50 و37 مليون دينار جزائري على التوالي، حيث بلغت نسبة مساهمة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة فيها تبلغ 4,55% و 38,71% تواليا .

بالمقابل، لقد قامت "finalep" للمساهمة بعمليات عديدة عن طريق صناديق الاستثمار الولائية، حيث بلغ عدد المشاريع المساهم فيها 31 بما قيمته 2461 مليون دج في بداية سنة 2019 مقارنة بسنة 2018 أين كان عدد المشاريع المساهم فيها 25 مشروع بقيمة مساهمات بلغت 1871 مليون دج يعتبر القطاع الصناعي من أبرز القطاعات التي ساهمت فيها الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة حيث أن 6 مؤسسات رغم أنها لم يسبق على إنشائها إلا سنتين إلا أنها بدأت بتحقيق نتائج ايجابية، تجدر الإشارة إلى أن قيمة المساهمة التي تقدمها شركة المالية الجزائرية الأوروبية "finalep" لكل مشروع تتراوح بين 18 و100 مليون دينار وبنسبة مساهمة تتراوح بين 13% و49%.

خلال السداسي الثاني لسنة 2019، قامت شركة "finalep" بتحقيق اتفاق للمساهمة في 6 مشاريع بقيمة كلية تبلغ 346 مليون دج. تختلف المردودية المتحصلة من المشاريع التي تقوم لشركة "finalep" بالمساهمة فيها من سنة لأخرى ومن مؤسسة لأخرى، وقد شهدت تحسن خلال السنوات الأخيرة من 30 مليون إلى 44 مليون، 50 مليون دج خلال السنوات 2017 و2018 وسنة 2019 تواليا.¹

3- شركة الجزائر استثمار:

"الجزائر استثمار" هي شركة رأسمال استثماري، طابعها القانوني ذات مساهمة، يحكمها القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 والمتعلق بشركة رأس مال الاستثماري. أنشأت في 28 ديسمبر 2009 بينما بدأت نشاطها في 7 جويلية 2010.

¹ لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها 2020، أنظر الموقع: www.cosob.org تاريخ الاطلاع 29/05/2020 15:30h

أنشئت بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR BANK" والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط "CNEP BANK".

لقد تم اعتمادها من طرف وزارة المالية بتاريخ 11 ماي 2010 برأسمال اجتماعي يبلغ مليار دج¹.

3-1 مهام شركة الجزائر استثمار:

تتمثل المهام الرئيسية لشركة "الجزائر استثمار" فيما يلي:

- منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منتج مالي لمعالجة العجز في أعلى جدول ميزانية المؤسسة (الأموال الخاصة)؛
- تشجيع المستثمرين في خلق مؤسسات جديدة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال؛
- المشاركة في برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- المشاركة في تنمية السوق المالي (البورصة)؛
- تحسين الهيكل المالي للمؤسسة لتمكينها من الحصول على القرض المصرفي.

3-2 عرض المشروع على شركة الجزائر استثمار:

يتم إرسال المشروع عن طريق البريد الإلكتروني difp@eldjazair-istithmar.dz

من أجل القيام بدراسة أولية في أقرب الآجال، يرجى إرسال:

- التعريف بالمؤسسة ونشاطها؛
- مسار مسيري المؤسسة (السيرة الذاتية)؛
- عرض حول السوق حيث تشارك فيه المؤسسة وموقعها التنافسي؛
- المعلومات المالية ذات الصلة لنشاط المؤسسة الماضي والحالي؛
- خطة العمل بما في ذلك مناطق التنمية المقترحة، الوسائل البشرية والمادية والموارد المالية اللازمة لتنفيذها-معلومات حول المشروع - يتم صك المعلومات في حقول من أجل فهم أكثر المشروع ومن أجل الإيجابية عن التساؤلات.

¹Sur le site : www.eldjazair-istithmar.dz , consulté le : 26/05/2022 , h18 :20

الفرع الثاني: الصعوبات المعرقة لتطور شركات رأس المال المخاطر في الجزائر:

عند تحليل ودراسة لنشاط رأس المال المخاطر للجزائر يتضح جليا أن ممارسة هذه المهنة لا تزال أبعد مما نتصور عن ممارسات المكرسة في الثقافة الاقتصادية والمالية، وذلك بسبب الصعوبات المتعددة التي تعيق انتشارها وتعرقل نموها. ومن بين هذه العراقيل نذكر منها¹:

أولا: غياب ونقص الموارد المالية:

من أهم العوائق التي تواجه شركات رأس المال المخاطر في الجزائر هو عدم كفاية مواردها المالية التي تساعد على تدخلاتها مثل مثيلتها في دول العالم، فتجدها تحتاج إلى أموال ضخمة في تمويل المشاريع المبتكرة ذات التكنولوجيا العالية غير أن العدد المحدود لشركات رأس مال المخاطر المحدودة تعتمد في الغالب على أموالها الخاصة عكس الشركات الأجنبية العاملة في نفس المجال تحوز إضافة إلى أموالها الخاصة على دعم مالي حكومي أو كذا خطوط تمويلية معتبرة من الخواص.

ثانيا: غياب تقنيات وميكانيزمات التخرج

عادة ما يقوم أصحاب شركات رأس المال المخاطر بتخارج الاستثمار إما عن طريق تسجيل الشركة في البورصة أو من خلال بيع حصتهم إلى مشتري تجاري أو عن طريق شراء الإدارة لخصص المساهمين، وعادة ما نجد الممولين المخاطرين لا يرغبون علاقة دائمة أو ارتباط كبير مع المؤسسة بل يطمحون إلى بيع الحقوق الملكية التي تم شراؤها في المستقبل ولكن بغياب ثقافة البورصة في الجزائر والتي تعتبر طريقة لبيع مساهمات المستثمرين المخاطرين فإنه لا يوفر لهم استراتيجيات وخيارات فعالة لتنازل عن المشاركات، ولا يبقى أمامهم سوى التخارج أو التنازل عن الاستثمار بنفس الفوائد التي يجنيها المقاولون من الاستثمار الصناعي وهو الأمر الذي يشكل إشكالا كبيرا.

حيث تعتبر مرحلة التخرج من المراحل التمويلية الهامة، لأنها لا تسمح لتصفية المشاركات من خلال إعادة بيعها بقيمة نقدية أكبر الأمر الذي يسمح بإعادة استثمار الأرباح المحققة في تمويل أعمال أخرى.

¹روينة عبد السميع واسماعيل حجازي، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية جامعة حسينية بن بوعلي، شلف، 17-18 أبريل 2006، ص 390-391.

ثالثا: غياب قاعدة قوية للزبائن المحتملين

وهو ناتج عن غياب التنويع في محافظتها بما يضمن لها التسيير الجيد للمخاطر أي غياب توعية الاستثمارات التي تجذب شركات رأس المال المخاطر دعمها وتمويلها في الساحة الجزائرية

رابعا: غياب الثقافة الاقتصادية والمالية

إن تأخر تواجد شركات رأس المال والمخاطر في الدول النامية بصفة عامة وفي الجزائر بصفة خاصة لمن العوامل القوية لغياب الثقافة المالية والاقتصادية وعدم تكييف المؤسسات البنكية والمالية وخاصة المتخصصة منها مع البيئة المالية، والتي تتميز بتخلف واضح في جميع المعاملات البنكية والمالية والذهنية. السائدة في الجزائر لا تعكس مستوى الشركات المخاطرة والتي تتسم بروح المغامرة في المشاريع الجديدة وذات التكنولوجيا المتقدمة والعالية المخاطر.

خامسا: تأخر وضع الإطار القانوني والجبائي

حيث وجد أن شركة "finalep" بدأت مزاوله نشاطها في ضل انعدام أي تشريع قانوني أو تجريبي بتنظيم عملها إلى غاية 2006 حين تم إصدار القانون المتعلق بشركات رأس المال المخاط، وهو الأمر الذي أدى إلى زيادة المدة المتوقعة للمشروع وبالتالي عزوف المستثمرين الممولين الخواص عن الاستثمار في مثل هذه الظروف.

مما سبق يمكن القول إن آلية التحويل برأس المال المخاطر للمشاريع المقاولانية غير ناضجة وغير واضحة بعد نتيجة لحدائتها من جهة ومن الصعوبات التي تواجهها من جهة أخرى.

المطلب الثاني: تقييم التمويل بواسطة الصيغ الإسلامية للمشاريع المقاولانية في الجزائر

إثر صدور القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض في الجزائر ظهرت البنوك الخاصة في الجزائر، والتي كان أولها بنك البركة الجزائري كبنك يعمل وفق الشريعة الإسلامية وتلاها بنك السلام.

من خلال الدراسات التي قام بها الكثير من الباحثين في مجال الصرفة الإسلامية في الجزائر لوحظ أن مساهمة بنك البركة وبنك السلام في تمويل المشاريع المقاولانية في الجزائر محدود إلى حد ما في ظل الصيغ التمويلية المتاحة، والضمانات المطلوبة. لقد صدر بالجريدة الرسمية النظام المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، وكذا بشروط الترخيص المسبق لها من طرف بنك الجزائر.

ولقد تضمن المرسوم الرئاسي صدور النظام 0202 المحدد للعمليات البنكية والمؤرخ في 20 رجب عام 1441هـ الموافق لـ 15 مارس سنة 2020 وعرف المرسوم الصيرفة الإسلامية بأنها إحدى الصور الصرفة المعتمدة التي تمثل في قواعدها للتعاليم الشرعية الإسلامية، في ما يتعلق بالمعاملات المالية، فعلى سبيل المثال في الصرفة الإسلامية لا يجوز التعامل بالفائدة ويحل محلها نمط يعرف بنسبة هامش الربح، كما حدد المرسوم منتجات الصرفة الإسلامية في العمليات التالية : المراجعة والمضاربة والمشاركة والإجارة والسلم والإستصناع وحسابات الودائع وأيضا الودائع في حسابات الاستثمار¹.

الفرع الأول: تقييم تطبيق صيغة التمويل بالمشاركة

تعتبر صيغة التمويل بالمشاركة من أفضل الأساليب التمويلية المقترحة من طرف البنوك الإسلامية، ففي حالة عجز المشروعات المقاولانية من الحصول على المبالغ الضخمة المطلوبة لتنفيذ المشاريع يأتي الدور الفعال للبنك الذي يقوم بالتمويل اللازم على أساس المشاركة في النتائج المحتملة حيث يتقاسم الطرفان النتائج المحققة سواء ربحاً أو خسارة وذلك بحسب النسب المتفق عليها.

وفي الجزائر وبالتحديد بنك البركة يتم التحويل بالمشاركة بصيغتين أساسيتين وهما²:

1- صيغة المشاركة الدائمة:

يشارك بنك البركة في تمويل مشروع جديد وذلك إما الشراء أو اكتساب سندات أو حصص اجتماعية، أو يشارك في تمويل مشروع قائم وذلك بصفة دائمة حيث يصبح البنك شريكا ممتلك لحصة في رأس المال ذلك المشروع بشكل دائم ومستحقا لنصيبه من الأرباح بشكل دوري بما يوافق نسبة مشاركته في التحويل الإجمالي.

إذن فبنك البركة باستخدامه هذه الصيغة أو الأسلوب فهو يوفر السيولة الكافية للمشروعات على المدى الطويل، وفضلا عن ذلك فالبنك يعتبر طرفا فعالا في المشروع لأنه يساهم في تحديد طرف الإنتاج في ضبط توجهات المشروع، كما أنه يراقب الأداء ويشارك في نتائج النشاط من ربح وخسارة دون أن يثقل كاهن المشروع بديون والتزامات مالية يكون مجبرا على تسديدها.

¹ الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 24، 2020/3/16،

² sur le site : www.elbaraka-bank.com , consulté le :30/05/2022,h15 :30

2-صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك

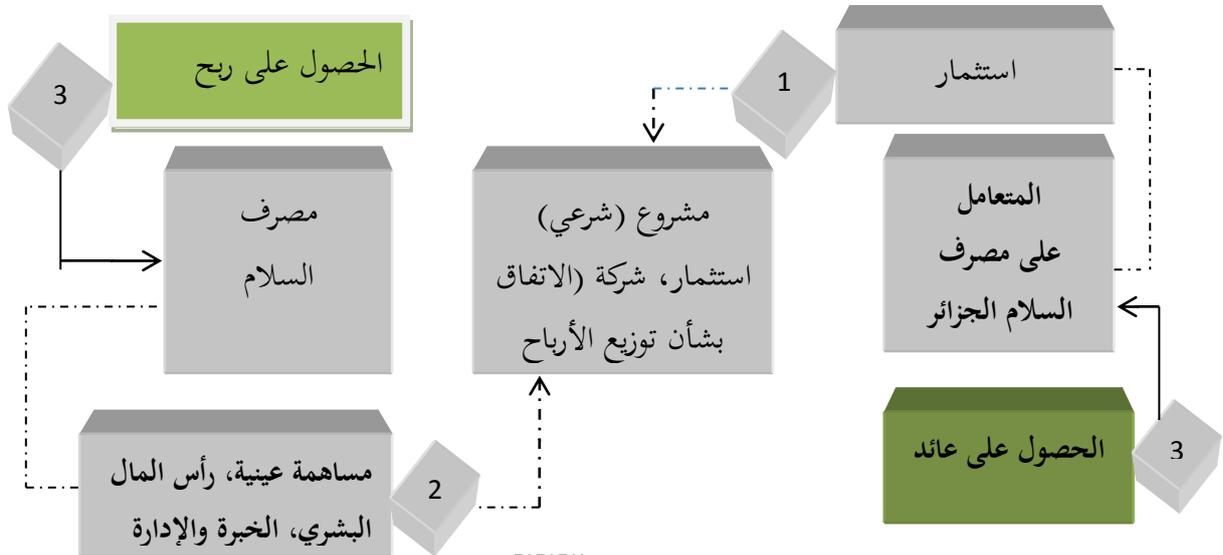
يمارس بنك البركة الإسلامي أسلوب المشاركة المنتهية بالتمليك بعدة صيغ نذكر منها:

- الصيغة التي يتفق من خلالها البنك مع الشريك (صاحب المشروع) على تحديد حصة كل منها برأس مال المشاركة، ويشترط أن يحل الشريك محل البنك يعقد مستقل بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة.
- الصيغة التي من خلالها يتفق البنك مع الشريك في التحويل الكلي أو الجزئي للمشروع ذو عائد متوقع
- الصيغة التي ضمتها يحدد نصيب كل شريك في شكل حصص أو أسهم ذات قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع ويحصل كل شريك على نصيبه من الأرباح مستقبلا.

ثانيا: تقييم تطبيق التمويل بالمضاربة:

عقد المضاربة بين المصرف والمتعامل في صفقة أ ومشروع، يقوم المصرف بتمويل هو يتكفل المتعامل بإدارته وتنفيذه على أن يوزع الربح بينهما بحسب النسب المتفق عليه¹.

الشكل رقم (2-1): رسم تخطيطي لطريقة المضاربة في بنك السلام



المصدر: بنك السلام، أنظر الموقع: www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4، تاريخ الاطلاع يوم 2022/05/30، 12:08h

يعتبر أسلوب المضاربة عديم التكلفة، غير أنه له سلبيات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في عدم التأكد من الربح، علاوة أن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمسكون الدفاتر المحاسبية ولا

¹ بنك السلام، أنظر الموقع: www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4 ، تاريخ الاطلاع يوم 2022/05/30، 12:08h

يملكون حسابات واضحة، مما يعيق عملية توزيع الأرباح بين الطرفين في هذه الحالة، ولكن وفي حالة التغلب على تلك الصعوبات، يمكن الاستفادة من هذه الصيغة بشكل كبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل شح الموارد المالية وعدم امتلاك أصحاب تلك المؤسسات لرأس المال الكافي خاصة في بداية المشروع.

الفرع الثاني: تقييم صيغة المراجعة:

تعتبر المراجعة من أكثر الأساليب شيوعاً حيث تستخدم في تمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية، كما تستخدم في مختلف الأنشطة والقطاعات سواء أكان ذلك خاصاً بالأفراد أو بالمؤسسات، وذلك لتمويل أنشطة صناعية أو تجارية أو غيرها، من خلال حصولهم على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من داخل أو خارج البلد¹.

في إطار عملية المراجعة يوقع البنك مع الزبون (صاحب المشروع) على عقد تمويل الذي قد ينص على فتح خط تمويل أثر عملية مراجعة مصرفية، وذلك ضمن اتفاقية يمكن تفسيرها على أنها وعد بالبيع يشتمل أصول يتم التفاوض بشأنها عملية بعملية ..، حيث يوكل البنك زبونه الذي قدم الأمر بالشراء للتفاوض مع المورد على شروط شراء السلعة. تدخل المراجعة في تمويل المشاريع خاصة في مرحلة الانطلاق، حيث تلي احتياجات هذه المشاريع (المقاولانية) بأقساط تتناسب وظروفها وتدفعاتها النقدية ودخلها، وذلك حسب متطلبات كل قطاع، حيث تلي احتياجات القطاع الحرفي عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة والمواد الخام، وتلي احتياجات قطاع المهن الحرة عن طريق شراء الأجهزة الطبية والمختبرات، وتلي احتياجات القطاع التجاري عن طريق شراء البضائع المحلية والمستوردة، وتلي احتياجات القطاع الزراعي بشراء الآلات الزراعية والأسمدة والبذور، والصناعي بشراء المعدات الصناعية والمواد الأولية، واحتياجات القطاع الأشغال العمومية عن طريق شراء المعدات و مواد البناء. فهي تعمل على توظيف مصادر أموالها باستثمارات قصيرة الأجل تتناسب مع تلك المصادر.

¹ يوسف مومني، محمد بن علي، طرق التمويل الإسلامي لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 02،

المجلد 04، أكتوبر 2021 ص. 19.

الفرع الثالث: تقييم صيغة الإستصناع

يستعمل بنك البركة إحدى الصيغتين التاليتين للتمويل إما لإنجاز مشروع بطلب من الزبون أو الإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية.¹

أولا صيغة التمويل بالإستصناع لإنجاز مشروع بطلب من الزبون:²

يمكن أن يتدخل البنك في إحدى الصيغتين التالية:

1- البنك صانع والزبون مستصنع:

- ✓ يكلف البنك مقاولا محترفا لإنجاز مشروع مطلوب طبقا لعمل الإستصناع والذي من خلاله يلعب البنك دور صاحب المشروع (المستصنع والمقاول الصانع)؛
- ✓ يتم تسديد الخدمات المقدمة من طرف المقاول على أساس تقديم الوثائق المبررة (وضعية الأشغال، فواتير وضعية الرواتب... الخ)؛
- ✓ يمكن أن يسدد صاحب المشروع الخدمات المقدمة من طرف البنك في أي وقت من العملية في شكل مؤونات جزئية ومنتزاةة في حساب الاستصناع؛
- ✓ في هذه العملية نحسب الأرباح العائدة للمصرف من التمويل بإضافة لتكلفة الإنتاج (مجموع المصاريف المسددة للمقاول وكل النفقات المجرات من إطار العقد) هامش ربح متفق عليه مع صاحب المشروع.

2- البنك مستصنع والزبون صانع :

- ✓ هنا يكون البنك هو صاحب ومالك المشروع يكلف الزبون إنجاز لحسابه مشروع وموضوع التمويل؛
- ✓ يرسل الزبون (المقاول) للمصرف فاتورة أولية أو كشف يحدد في تعيين المشروع المراد إنجازها والمبلغ الواجب دفعة (مبلغ التمويل)؛

¹ sur le site www.albaraka-bank, consulté le 30 /05/2022,h12 :14:

² أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر، عمان، 2010، ص.146

- ✓ يسدد للمصرف للعميل مبلغ الفاتورة أو الكشف وهذا بوضع تحت تصرفه التمويل المتفق عليه عند التوقيع على العقد وهذا حسب تقدم الأشغال أو عند تسديد المشروع؛
- ✓ يستلم البنك المشروع من الزبون بموجب وصل للاستلام ويوكله لغرض بيع المشروع لحسابه على أساس سعر أدنى يشمل مبلغ التمويل الممنوح إليه هامش الربح البنك المعتاد، في المرحلة الثانية من هذه العملية يتم التوقيع على عقد بيع المصنوعات بالوكالة.

ثانيا: صيغة التمويل بالاستصناع لإنجاز مشروع في إطار صفقة عمومية:

- ✓ في حالة طلب التمويل من طرف الزبون والذي يكون أساسا مقاولا في إطار إنجاز صفقة، يجب إضافة في عقد الصفقة بند خاص يتعلق بالمساهمة المباشرة للمصرف في إنجاز جزء أو كل الأشغال موضوع الصفقة؛
- ✓ عقد إستصناع ثاني يوقع مع المقاول يتدخل من خلاله كمساهم في إنجاز الأشغال؛
- ✓ يمنح للمصرف تسبيقات للمقاول تسوى حسب التسديدات المحرات من طرف المحاسب بموجب إجراءات رهن الصفقة العمومية المذكورة أعلاه؛
- ✓ عدم اختتام عملية توزيع الأرباح الإضافية ما بين البنك والمقاول على أساس معيار وتوزيع يضمن للطرف الأول هامشه العادي في الربح مقارنة مع مدة تعبئة تمويله؛
- ✓ احتمال ثان ممنوح للمصارف لتمويل الصفقات العمومية، يتمثل في إنشاء أو المساهمة في شركات الإنجاز؛
- ✓ في مجال الضمانات يمكن أن يطلب البنك رهنا عقاريا أو رهنا حيازي للأصل المنجز وهذا عندما يتعلق الأمر باستصناع عادي (البنك / الزبون) أما في حالة استصناع مبرم في إطار صفقة عمومية فيجب تحصيل رهن الصفقة العمومية.

الفرع الرابع: تقييم تطبيق صيغة التمويل بالسلم:

يتم التطبيق العملي لعقد السلم من قبل بنك البركة الجزائري تبعا للخطوات التالية¹:

- ✓ يقوم البنك بإجراء طلبه لحساب عملية لكمية من السلع بكمية تتطابق مع حاجياتها لتمويلية؛
- ✓ يسلم الزبون (البائع) للبنك فاتورة تحدد طبيعة وكميات وسعر السلع المطلوبة؛
- ✓ يوقع الطرفان على شروط عقد السلم مع تحديد الشروط المتفق عليها (بيع السلع، الكميات، السعر، الآجال وكيفيات التسليم والبيع لحساب البنك)؛
- ✓ وبالموازاة يوقع الطرفان عقد البيع بالوكالة الذي يسمح من خلاله البنك للبائع بتسليم أو بيع السلع إلى شخص آخر، كما يلتزم البائع تحت مسؤولياته الكاملة بتحصيل ولتسديد مبلغ البيع للبنك؛
- ✓ يجب تحقيق ربح صافي من عملية بيع السلع من قبل البائع لحساب البنك بعد خصم العمولات والمصاريف الأخرى، كما يجب أن يكون هذا الربح مساويا على الأقل لنسبة المردودية السنوية الدين كما هي محددة في سياسته التمويلية.

الفرع الخامس: معوقات تطبيق صيغ التمويل الإسلامية في الجزائر:

من الواقع المعاش في الجزائر يتبين أن التمويلات الإسلامية يمكن القول أنها تجربة محدودة من الناحية العملية في البنك حيث يعتمد بشكل واسع على أسلوب المراجعة والسلم في التمويل، في حين نجد أن اعتماده على أسلوب المشاركة محدود جدا. أما أن استعماله لأسلوب المضاربة يكاد يكون معدوما، كما أن بنك البركة لوحظ تمويله الكبير لقطاع التجارة وإهماله لقطاعات حيوية أخرى. كما أن مشكل الوضع الأمني في تلك الفترة التي تزامن مع عمر البنك وإلى عوامل أخرى توجزها في النقاط التالية¹:

¹وثائق مقدمة من طرف بنك البركة الجزائري بنك السلام، أنظر الموقع: www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4 , تاريخ الاطلاع

- ✓ عدم الاهتمام الكافي بالجانب البشري في بنك البركة الجزائري، معظم الموظفين غير ملمين بالمعلومات الكافية حول النظام البنكي الإسلامي والمعاملات المالية الإسلامية، لأن العدد الأكبر منها تم جلبها من البنوك التقليدية الأخرى؛
- ✓ نقص الموظفين المختصين في المتابعة الميدانية للمشاريع من أجل ضمان السير الحسن لها والتطبيق الأمثل لبنود العقد. بالإضافة إلى نقص عدد الموظفين المؤهلين للقيام بدراسة الجدوى والتخطيط والتنفيذ وفق الأصول الإسلامية والقواعد العلمية والفنية الحديثة للمشاريع التي تعرض على البنك على أساس المضاربة وغيرها؛
- ✓ عدم تفرقة بنك الجزائر بين بنك البركة الجزائري والبنوك الأخرى من خلال تطبيقه لنفس سياسة الاحتياط القانوني وسياسة السقوف الائتمانية وسياسة السيولة النقدية. الأمر الذي من شأنه أن يعيق نظام المضاربة وغيرها من الأساليب التمويلية؛
- ✓ عدم تفاهم طبيعة عمل البنوك الإسلامية بالشكل الكافي من طرف المتعاملين معها في المجتمع الجزائري والذين يرون في بعض إيرادات البنك دخلا ربويا، كما أن المودعين يطالبون البنك بمعدل أرباح لا يقل عن معدل الفائدة السائد في السوق؛
- ✓ عدم توفر الاستعداد لتحمل المخاطر لدى المودعين وهذا أيضا من المعوقات الأساسية التي تعترض تطبيق التمويل؛
- ✓ صعوبة قيام البنك بدراسة استقصائية حول الكفاءة المهنية والأخلاقية للزبائن نظرا لعدم التنسيق بين الأجهزة البنكية وغير البنكية؛
- ✓ عدم الاعتماد على ميزانيات دقيقة من طرف المتعاملين مع البنك وهذا مؤكده المراقبة المحاسبية التي يجريها البنك ميدانيا على عملائه.

¹ عبد المجيد تيمماوي، شراف براهمي، دور مؤسسات التمويل الربوية في تحقيق التنمية الاقتصادية- عرض بعض التجارب-ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة 21-22 نوفمبر 2006، ص 365-366.

المطلب الثالث: تقييم التمويل التأجيري للمشايع المقاولاتية في الجزائر:

مع تزايد تطور أهمية القرض الإيجاري في الكثير من البلديات أعيد النظر فيه على المستوى الوطني من خلال قانون خاص بهذا النوع من أنواع التمويل وذلك وفقا لأمر 96-09 بتاريخ 10/01/1998 الذي تناول قرض الإيجار من جوانب عديدة حتى يسهل اعتماده واستعماله، حيث يعتبران هذا النوع من القرض كعملية تجارية ومالية محققة من طرف البنوك والمؤسسات المالية أو من طرف شركة قرض تأجيري معتمد لهذا العمل هذه العملية تتم على شكل عقد إيجار¹.

الإيجار التمويلي قد يكون وطنيا " التعاقد في الداخل " أو دوليا عندما يكون أحد أطراف العقد لا يقيم في الجزائر. هذا الأمر تعرض أيضا إلى حقوق وواجبات الأطراف المتعاقد، حيث أن المادة 19 من الفصل الثاني أوضحت أن المؤجر يبقى المالك للأصل خلال فترة التعاقد والمستأجر يستفيد فقط من حق الاستعمال ويتحمل كل الالتزامات القانونية، فهذا الأخير ملزم بدفع أقساط الإيجار وإجراء عمليات الإصلاح المستعجلة والمحافظة على الأصل ثم جاءت التعليمات 96/07 في 22/10/1996 التي حدد فيها بنك الجزائر طرق تأسيس شركات الإيجار، وكذلك اعتمادها، وهذا بتوفير المعلومات أي الملف الذي يجب تقديمه إلى مجلس النقد والقرض للحصول على الاعتماد.

وبعد التأطير القانوني والتنظيمي لصيغة التمويل التأجيري في الجزائر وتقدم المزايا الجبائية والجمركية التي تصاحب تطبيق هذه الصيغة ظهرت بعض التجارب في هذا الميدان إلا أن عملياتها تتسم بالضيق والخير الشديدين، نذكر منها²:

- الشركة العربية للإيجار المالي (ALC)؛
 - شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية (ASL)؛
 - المغربية للإيجار المالي - الجزائر (MLA).
- وتمارس هذا النشاط كذلك بنوك خاصة أجنبية وهي كالتالي:

¹محمد كعواش، أمين كعواش، تقييم تجربة الجزائر في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث الاقتصادي، العدد 03، جوان 2015، ص. 104.

²sur le site : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downarticle/8/5/3/3/14300>, consulté le : 16 /05/2022,

البركة Bank Baraka، سوسيتي جنرال الجزائر SGA، نتيكسس "Natixis"، سيتي لام الجزائر "Algerie cetélem" وبنيني بريا الجزائر "BNP paribas"، ويمارس هذا النشاط كذلك بنك عمومي وهو بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR إلا أن نشاطه يقتصر فقط على إيجار العتاد الفلاحي المنتج محليا وسنحاول من خلال الجدول التالي مدى مساهمة الإيجار التمويلي في الشكل الإجمالي لرأس المال الثابت.

الجدول رقم (2-2): تطور حجم الإيجار التمويلي مقارنة مع الشكل الإجمالي لرأس المال الثابت FBCF للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة 2012-2018 (مليار دج).

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الشكل الإجمالي لرأس المال الثابت FBCF	4992.4	5690.3	6311.8	7062.2	7544.3	7691	8202.5
حجم الإيجار التمويلي	23.5	30.7	41.2	42.2	53.9	59	60
نسبة حجم الإيجار التمويلي إلى FBCF (%)	0.4	0.5	0.65	0.59	1.71	0.76	0.73

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الموقع: <http://www.bank-of-Alegria.dz/html/rapport.htm>

من خلال الجدول رقم (2-2) نلاحظ أن المساهمة ضئيلة جدا لحجم الإيجار التمويلي في الشكل الإجمالي لرأس المال الثابت FBCF للمؤسسات الاقتصادية في الجزائر، إلا أنها شهدت تحسن حيث بلغت النسبة 0.76% في سنة 2017 مقابل 0.4% في سنة 2012 مع تسجيل تراجع في النسبة سنة 2018، وقد تصل النسبة إلى أكثر من 1% إذا أضفنا حجم الإيجار التمويلي الممنوح من طرف البنوك التجارية العمومي والخاصة منها التي تمارس هذا النشاط الإيجار التمويلي في حين نجد ذات النسبة في المغرب أكبر من 8%.

صنفت الشركة المالية الدولية "SFI" على أن سوق الإيجار التمويلي في الجزائر على أنه سوق جنيني لأن نسبة الاقتحام هي أقل من 5%.

المطلب الرابع: بدائل تمويل أخرى للمشاريع المقاولاتية في الجزائر

ظهرت في الجزائر بدائل تمويل مستحدثة، غير المتعارف عليها والتي تحاول التماشي مع أوضاع المشاريع المقاولاتية ومسايرتها.

الفرع الأول: ملائكة الأعمال

أولاً: ملائكة الأعمال القسبة "Casbah Business Angel":

رغم أهمية شبكات ملائكة الأعمال في دعم المؤسسات الناشئة بفعل التمويل الذي يقدمونه، بالإضافة إلى دورهما الأساسي في تقديم خبراتهم وعلاقاتهم العامة للمؤسسات التي يساهم ونفيها، إلا أن هذا المصدر لا زال غائبا عن تمويل المؤسسات في الجزائر. وتعتبر المبادرة التي قام بها عم الجزائريون في الولايات المتحدة في سنة 2012، والمتمثلة في إنشاء صندوق استثمار خاص بتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر أو لتجربة في هذا المجال، وسمي هذا الصندوق بـ "Casbah Business Angel" وقد حددت الميزانية الابتدائية لهذا الصندوق بأكثر من 11 مليون دينار. كما تم فتح الصندوق لجميع المستثمرين من القطاع الخاص الراغبين في المساهمة في تنفي المشاريع في الجزائر في قطاعات مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) والطاقة المتجددة.

ثانياً: ملائكة الأعمال "MARKITORE":

تعمل منذ عام 2010 بالشراكة مع الزبائن من جميع القطاعات لتحديد أفضل الفرص ومساعدتهم في مواجهة تحدياتهم وتطوير أنشطتهم كما نقدم لهم رؤيتنا للأسواق والمؤسسات، بالإضافة إلى خبراتنا على جميع مستويات الهيكل التنظيمي نضمن لهم ميزة تنافسية مستدامة، منظمات ذات أداء أفضل ونتائج مستدامة.

وهي مجموعة من الأشخاص الطبيعيين والمعنويين ذوي طابع مالي أو أشخاص موثقين وذو جدية. إذا قرر تمويل المشروع، فإنه يمر عبر المساهمة برأس المال. وبعبارة أخرى، يشتري الملاك التجاريين حصصاً من مشروع المقاول أثناء الإنشاء، إذا استثمر ملاك الأعمال في مشروعك، فذلك لأنه يؤمن بشدة به¹.

1- الامتيازات

المنطق هو أن ملاك الأعمال الذي يستثمر في مشروع المقاول لديه مصلحة في نجاحه. وللنجاح يجب أن يتطور المشروع بسرعة وبشكل جيد. سيقوم ملاك الأعمال بتشغيل شبكته المهنية لمساعدتك (الإدارية، التقنية، التجارية،...) بالإضافة إلى ذلك، يملك ملاك الأعمال أيضاً روح رجل أعمال (المقاول) سيحرص على تقديم خبرته ذات الاستثمارات القيمة.

¹Sur le site : <https://markitor.com/www.shorturl.at/ftFJK>, consulté le :08/06/2022, h18 :48

لاختيار ملاك الأعمال المناسب لصاحب المشروع يجب أن:

1-1- اختر ملائكة الأعمال الخاصة بالمقاول بعناية:

مستثمرين أو/ وملائكة الأعمال: أخذ المعلومات عن الشبكة وطريقة اختيار المشاريع وفق موقعها الجغرافي (دائرة الاستثمار، الإقليمية أو الوطنية)، وقطاع نشاطها (تكنولوجيات الإعلام والاتصال TIC، الصناعات الغذائية، البيئة...) خاصة (شبكة الخريجين القدماء من المدارس الكبرى على سبيل المثال).

1-2- نشر ملخص للمشروع:

يطلق عليه موجز تنفيذي " Executive summary " أو ملخص التنفيذيين¹:

- بفضل الموقع الإلكتروني للشبكات التي قام المقاول بتحديدتها واستمارة الاتصال.
- إما عن طريق الاتصال بهم عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق الهاتف لتقديم المشروع بسرعة ولطلب الإجراءات لإيداع ملف.

1-3- ملف لكل واحد:

تكملة الملف الذي أرسلته كل شبكة الى المقاول أو الذي قام بتنزيله من موقعهم.

بالإضافة إلى ذلك، تستخدم شبكة شركائنا MARKITOR.COM لجمع وانتقاء الملفات. تقوم بتسجيل الدخول وإنشاء حساب للمقاول وبيانات المؤسسة الناشئة START-UP مع المستثمرين المحتملين أو القدوم إلى مكتبهم الرئيسي: مركز الأعمال سماحات 58، شارع محمد خميسي، سيدي بلعباس 22،000 الجزائر.

1-4- الانتقاء الأولي:

كل شبكة يختارها المقاول، تدرس الملف. تقوم باختيار أولي للملفات المستلمة على أساس (ملخص التنفيذيين) وتتحقق من أن المشروع يتوافق مع رأي الشبكة، ومعايير الاستثمار (المنطقة، وقطاع النشاط، ونضج المشروع، والتمويل المطلوب...) إلخ.

¹ Sur le site : <https://markitor.com/www.shorturl.at/ftFJK>, consulté le :08/06/2022, h18 :48

1-5- الانتقاء:

يتم الاحتفاظ بمشروع واحد فقط من أصل 8 في المتوسط. يمكن لصاحب المشروع تقديم مشروعه شفهيًا مع مستشاري مدرب من المستشارين MARKITOR Business Angels لمدة عشر دقائق متبوعاً بجلسة أسئلة وأجوبة بينه وبين Business Angels يستمر العرض ما بين 15 و45 دقيقة اعتماداً على المشروع الاستثماري.

1-6- الحكم:

يتناقش رجال ملائكة الأعمال حول الملف فيما بينهم.

1-7- تعليمات الملف:

تبدأ مرحلة التعليمات مما يسمح بإجراء تحليل معمق للمشاريع المختارة. ثم تلتقي بالمستثمرين المحتملين خلال عدة اجتماعات للإجابة على أسئلتهم التكميلية حول جميع جوانب مشروع المؤسسة، بدءاً من مخطط الأعمال إلى فريق التسيير.

1-8- التقييم:

تقوم بتقدير ومفاوضة قيمة مؤسستك، تستطيع أيضاً التفاوض وتقييم شركتك في وقت دخول المستثمرين في رأس المال الخاص بك.

1-9- التفاوض:

ثم تبدأ مرحلة التفاوض، وصياغة الوثائق، العقود القانونية والمناقشات حول شروط الاستثمار والخروج من ملائكة الأعمال.

هذا الانفتاح في رأس المال يتطلب في كثير من الأحيان صياغة عقد تأسيسي جديد: التحول إلى شركة ذات أسهم SPA، شركة ذات مسؤولية محدودة SARL على سبيل المثال، وصياغة ميثاق المساهمين الذي يحكم العلاقات بين المستثمرين ورجال الأعمال، وشروط الخروج من رأس المال...

يمكن للمستثمرين المهتمين دخول رأس المال الخاص بالمقاول بشكل فردي أو من خلال شركة استثمار SARLMIXTE في مشروع مشترك يمثل مجموعة من المستثمرين المهتمين. إذا كانت المبالغ المطلوبة كبيرة، فقد تكون هناك حاجة إلى تحويل الأموال.

1-10-الإغلاق:

كل منها يعطي نية استثماره وإذا تم تأكيد الاستثمار، فإن المشروع يدخل مرحلة الإغلاق، تتحقق من خلال التوقيع على العقود القانونية.

2-مهام MARKITOR

- MARKITOR مجمع مكاتب استشارات متعدد الاختصاصات؛
- يعد MARKITOR مكتب استشارات في إدارة الأعمال واستراتيجية المؤسسات من بين المكاتب المؤهلة من طرف وزارة الصناعة والمناجم والوكالة الوطنية للوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (ANDPME)؛
- شريك الفرص الاقتصادية في شمال إفريقيا. PNB-NAPEO؛
- عضو في الشبكة العالمية للمقاولية GEN؛
- عضو في شبكة معهد إدارة أعمال المشاريع للولايات المتحدة الأمريكية. PMI؛
- تخلق ميزة تنافسية مع حلول فريدة من نوعها؛
- تقدم فرص للتنمية الشخصية؛
- بناء القدرات وتبسيط المنظمات؛
- تنجح كفريق واحد بالصبر والثقة؛
- امتلاك تأثير دائم¹.

¹ Sur le site : <https://markitor.com/www.shorturl.at/ftFJK>, consulté le :08/06/2022, h18 :48

ولقد قامت الجزائر في يوم 10 جوان 2022 على إطلاق أول برنامج تلفزيوني في الجزائر خاص بالابتكار، والذي يحمل اسم "ابتكار" على عرض مشاريع المؤسسات الناشئة على المستثمرين الملاك "BUSINESS ANGELS" وكبريات الشركات في الجزائر من أجل إقناعها للاستثمار في مؤسساتهم.

من خلال تنظيم جولات تمويلية وعروض تقديمية يشرف عليها أصحاب المؤسسات والمشاريع المبتكرة. وذلك عن طريق إطلاق موقع للاستقبال طلبات المشاركة من خلال الرابط www.ibtikar.tv إذ سيتم الإعلان عن المشاريع المشاركة.

الفرع الثاني: المسرعة ألجريا فونتور : Algeria venture

في يوم 02 مارس 2021 كان الافتتاح الرسمي لمشروع فنتور من قبل رئيس وزراء الجزائر. فونتور هي أول المراكز المسرعات "Aelerator" و "centre open innovation" المملوكة للدولة الجزائرية، كما تعتبر الفريدة من نوعها في المنطقة والتي تتوافق مع المعايير العالية وتقدم جميع المرافق للشركات الناشئة.

لقد جاء ليعبد الطريق للشركات الناشئة بدءا بالتحصيل على العلامة، ويعتبر وظيفته مكملة على سبيل المثال لا الحصر صندوق الجزائر للشركات الناشئة، من خلال ضمان المراقبة والإشراف على الشركات الناشئة المستفيدة. بالإضافة إلى مساعدة الشركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية في ضبط عملياتها التجارية، ستصبح "A-venture" منصة لجذب كبار المستثمرين للشركات الناشئة المختارة عبر برنامجها المسرع.

في يوم 07 ديسمبر 2021 قامت ألجريا فونتور ممثلة بمديرها العام السيد سيد علي زروقي بعقد اتفاقية مع معهد حبة صاحبه الباحث بلقاسم حبة ذو 1500 براءة اختراع ممثلة برئيس مجلس الإدارة السيد محمد دامو، وتطرقت الاتفاقية إلى سبل تبادل الخبرات لصالح المؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع وترقيتهم.¹ كشف الوزير الأول، أيمن بن عبد الرحمان، لدى إشرافه على افتتاح الطبعة الثانية للمؤتمر الوطني للمؤسسات الناشئة "ألجيريا ديسروبت 2022"، عن استفادة 390 حامل مشروع مبتكر من الدعم المالي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، الذي أنشئ نهاية 2020. كما أشار " على الأهمية البالغة التي يوليها رئيس الجمهورية، عبد المجيد تبون، لدعم المشاريع المبتكرة والمؤسسات الناشئة، موضحا أن الصندوق الوطني لتمويل الشركات الناشئة استثمر في

¹ Sur le site : <https://aventure.dz>, consulté le: 01 /06/2022, h16 :50

بداياته الأولى، في رؤوس أموال أكثر من 70 شركة، بينما استفاد لحد الآن 390 حامل مشروع مبتكر من دعم مالي لشركات ناشئة¹.

كما تجاوز حجم الاستثمارات لفائدة المؤسسات الناشئة أكثر من 1,2 مليار دج. وبفضل وضع إطار تنظيمي للابتكار وتدعيمه، وتشجيع وسائط الدفع الإلكتروني ومراجعة الإطار التشريعي للتجارة الإلكترونية، في انتظار استكمال مراجعة القانون التجاري لجعله "أكثر مرونة" مع المؤسسات الناشئة، فضلا عن تبسيط إجراءات إنشاء هذه المؤسسات، ارتفع عدد المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة التي تحصلت على علامة (label) وتحفيزات ضريبية. وقد وصل عدد هذه المؤسسات والمشاريع إلى أكثر من 750 مؤسسة ناشئة خلال سنة ونصف الأخيرة.

ويبلغ حاليا عدد الحاضنات أكثر من 38 حاضنة تحصلت على علامة (label) والعديد منها قيد الدراسة، خاصة بعد التقدم في وضع النظام البيئي الملائم والمشجع على إنشائها لاسيما في الوسط الجامعي، الذي يعد، حسب، البيئة الأكثر ملائمة والذي يحصي أزيد من 1.600 مخبر بحث و40.000 أستاذ جامعي باحث و2.200 باحث.

في يوم 10 ماي 2022 يدعم النظام البيئي للمشاريع الناشئة بآلية جديدة للتمويل، إذ وقع Algeria venture مع الصندوق الجزائري للاستثمار (Algeriain vestment fund) على اتفاقية ستفتح آفاق لتمويل الشركات الناشئة التي تمكنت من تحقيق نمو سريع، أين قد تصل قيمة التمويل إلى 1.5 مليار دج. هذه المبادرة تضاف إلى الصندوق الوطني للشركات الناشئة، ومختلف التحفيزات لتشجيع الاستثمار في الشركات الناشئة، لتكتمل بهذا آليات التمويل شيئا فشيئا، حتى تتلاءم مع كل مراحل حياة الشركات الناشئة من انطلاقها إلى إدراجها في البورصة.

الفرع الثالث: التمويل الجماعي في الجزائر

لعب التمويل الجماعي منذ ظهوره، وعلى اعتباره من أبرز تقنيات التمويل البديل، دورا كبيرا في ضخ الموارد المالية للقضاء على مشكل التمويل، وسد الفجوة التمويلية خاصة التي تعاني منها المشروعات، حيث تشير

¹Sur le site : <https://www.entv.dz/www.shorturl.at/syFUW>, consulté le :08 /12/2021,h16 :50

آخر الإحصائيات لميول العديد من الاقتصاديات الناشئة والدول النامية إلى اعتماد هذه الأداة لدعم المشروعات المقاولاتية.

إن ممارسة هذا النشاط جد متواضع في الجزائر، حيث ظهرت أول منصة رقمية وهي TWIZA.COM لدعم أفكار الشباب الحامل للمشاريع الجديدة والمبتكرة من جهة، والجمهور (أفراد، جمعيات، رجال الأعمال) من جهة ثانية، ولكن توقفت هذه المنصة.

المبحث الثاني: تقييم تطبيق صيغ تمويل المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE

من أجل دعم نسيج المشاريع المقاولاتية، قامت السلطات الحكومية في الجزائر بإنشاء مجموعة من الوكالات التي أدت دورا كبيرا في تنشيط عملية المقاولاتية، منها المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية.

المطلب الأول: التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE (اونساج سابقا)

سيتناول هذا المطلب التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية Anade وبمهامها.

الفرع الأول: تعريف بالوكالة ومهامها

تقوم الوكالة بعدة مهام وقبل ذلك يجب التعريف أولا بها، تبعا على النحو التالي:

أولا: التعريف:

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 ذ ومراقبة اقتصادية، بهدف مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات، مقصد خلق الثروة ومناصب العمل. تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي، وتمنح إعانات مالية وامتيانز جبائية خلال كل مراحل المرافقة¹.

تضم الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية 61 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى.

¹ الجريدة الرسمية الجزائرية، المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المرخ في 22 نوفمبر 2020، المعدل للمرسوم التنفيذي 96-296

ثانيا: مهامها: ومن مهامها نجد ما يلي:

- فضلا عن مهامها المحددة في قانونها الأساسي، فإن الوكالة مكلفة بـ:
- تطبيق كل تدبير من شأنه أن يسمح برصد الموارد الخارجية المخصصة للتمويل؛
- إحداث نشاطات لصالح الشباب واستعمالها في الآجال المحددة وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛
- إعداد البطاقة الوطنية للنشاطات التي يمكن استحداثها من طرف الشباب أصحاب المشاريع وتعيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية؛
- تشجيع استحداث وتطوير الأنظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من مختلف القطاعات التي تلي احتياجات السوق المحلي و/أو الوطني؛
- إعداد وتطوير أدوات الذكاء الاقتصادي وفق منهج استراتيجي، بهدف تنمية اقتصادية متوازنة وفعالة؛
- عصرنه ورقمنة آليات إدارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة؛
- تشجيع تبادل الخبرات من خلال برامج الهيئات الدولية والشراكة مع الوكالات الأجنبية لدعم وترقية المقاولانية والمؤسسة المصغرة، كما تضمن تسيير مناطق نشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

الفرع الثاني: شروط التأهيل وصيغ التمويل

يتضمن هذا الفرع شروط التأهيل وصيغ التمويل الخاصة بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولانية.

أولا: شروط التأهيل للاستفادة من الجهاز:

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 و55 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.

❖ مراحل المرافقة:

فكرة المشروع-التسجيل عبر الموقع الإلكتروني -استقبال وتوجيه -محادثات فردية -إعداد المشروع -تكوين صاحب المشروع -المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع -موافقة البنك -الإشياء القانوني للمؤسسة -تمويل المشروع -الانطلاق في النشاط -متابعة النشاط.

ثانيا: صيغ التمويل:

ويتضمن صيغة التمويل الثلاثي، صيغة التمويل الثنائي والتمويل الذاتي.

1- صيغة التمويل الثلاثي:

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بالإضافة لتمويل البنك.

❖ التركيبة المالية: يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من الشباب المستثمر والبنك والوكالة الوطنية لدعم

وتنمية المقاولاتية (اونساج سابقا) ويتكون من:

- المساهمة الشخصية للشباب المستثمر المقدرة ب 5%؛
- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وتقدر ب 50%؛
- قرض بنكي بنسبة فائدة مخفضة بنسبة 100% لكل القطاعات والنشاطات، يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض تقدر ب25%.

الجدول رقم (2-3): التركيبة المالية للتمويل الثلاثي

التمويل الثلاثي			
قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	قرض البنك	قرض بدون فائدة وكالة أناد
حتى 10.000.000 دج	5%	70%	25%

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على وثائق مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية (أنظر الملحق رقم 1) والمتعلقة بالفترة السابقة

اونساج

2-صيغة التمويل الثنائي:

تتمثل في المساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع وتمويل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية فقط.

❖ التركيبة المالية: يتم التمويل الثنائي وفق التركيبة المالية التالية:

الجدول رقم (2-4): التركيبة المالية للتمويل الثنائي

التمويل الثنائي		
قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة وكالة أناد
حتى 10.000.000 دج	50%	50%

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على وثائق مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية (أنظر الملحق رقم 1) والمتعلقة بالفترة السابقة اونساج.

يعتمد هذا النوع من التمويل الثنائي بالدرجة الأولى على التمويل الشخصي بنسبة تصل الى 50% أما نسبة دعم الوكالة فتمثل في قرض بدون فائدة كذلك بنسبة 50%

3-التمويل الذاتي:

يعتمد هذا النوع من التمويل على التمويل الشخصي لأصحاب المشاريع بنسبة 100%؛ أين تصل قيمة الاستثمار إلى 10 ملايين دينار جزائري وتكون المساهمة إما نقدا أو عينا.

الفرع الثالث: الامتيازات الجبائية والإعانات الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية امتيازات، إعانات وكذا المرافقة والتكوين تقدمها لأصحاب المشاريع.

أولا: الامتيازات:

يستفيد الشباب المقاول من امتيازات جبائية قد تصل حتى الإعفاء أثناء مرحلة انجاز أو استغلال المشروع

كما يلي:

1-في مرحلة انجاز المشروع:

يستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الإعفاء على رسم نقل الملكية بمقابل مالي على الاكتسابات العقارية في إطار إنشاء نشاط صناعي؛
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA لمقتنيات التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بمرحلي الإنشاء والتوسيع بالنسبة للنشاطات الخاضعة للنظام الضريبي الحقيقي؛
- تطبيق نسبة منخفضة بـ 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار.

1-2 في مرحلة استغلال المشروع:

يستفيد أصحاب المشاريع في هذه المرحلة من:

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبنائات الإضافية لمدة 3 سنوات، 6 سنوات، 10 سنوات، حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ إنجازها؛
- الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة IFU أو حسب الحالة IRG، IBS، TAP لمدة 03 سنوات و06 سنوات أو 10 سنوات حسب موقع المشروع ابتداء من تاريخ الاستغلال؛
- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب الشغل يؤدي إلى سحب الامتيازات الممنوحة والمطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها ويستثنى من ذلك المستثمرين الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزافية الوحيدة ويقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة بنسبة 50% من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقدر بـ 10000 دينار لكل سنة مالية مهما يكن رقم الأعمال المحقق؛
- عند انتهاء فترة الإعفاء المذكورة في المطية الثانية، يمكن تمديدها لسنتين 02 عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة 03 عمال على الأقل لمدة غير محددة؛
- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب شغل يؤدي إلى سحب الامتيازات الممنوحة والمطالبة بالحقوق والرسوم الواجب دفعها.

ثانيا: الإعانات المالية: ويشمل قرض غير مكافئ، قرض إضافي غير مكافئ لكراء محلوقرض إضافي غير مكافئ للاستغلال.

1-قرض غير مكافئ: تمنح الوكالة قرض غير مكافئ لحاملي المشاريع والذي تتراوح نسبته بين 15% و50% حسب صيغة التمويل والمنطقة التي ينجز فيها المشروع ووضعية صاحب المشروع. تخفيض نسبة الفوائد

البنكي تخفيض في نسب فائدة قروض الاستثمارات الخاصة بأحداث أ وتوسيع الأنشطة التي تمنحها إياهم البنوك بنسبة 100%.

❖ **مدة تسديد القروض:** يوضح الجدول رقم (2-5) مدة تسديد القروض لكل من التمويل الثلاثي والثنائي للوكالة.

الجدول رقم (2-5): مدة تسديد القروض الممنوحة للمشاريع الممولة من طرف وكالة **Anade**

أنواع التمويل	المدة	مدة التأجيل أو لتسديد القرض	مدة تسديد القرض البنكي	مدة تسديد القرض غير مكافئ
التمويل الثلاثي	18 شهرا	05 سنوات	05 سنوات (بعد انقضاء فترة تسديد القرض البنكي)	05 سنوات
التمويل الثنائي	06 أشهر	05 سنوات	05 سنوات	05 سنوات

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على وثائق مقدمة على وثائق مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولانية (أنظر الملحق رقم 1) والمتعلقة بالفترة السابقة اونساج.

2- قرض إضافي غير مكافئ لكراء محل:

عند الضرورة يمكن لحاملي المشاريع الاستفادة من قرض إضافي غير مكافئ تصل قيمته إلى 500.000 دج للتكفل بإيجار المحل أ ومكان الرس وعلى مستوى الموانئ المخصص لإحداث أنشطة إنتاج السلع والخدمات باستثناء الأنشطة غير المقيمة ويمنح هذا القرض عندما يلجأ حاملي المشاريع إلى التمويل البنكي في مرحلة إحداث النشاطات.

3- قرض إضافي غير مكافئ للاستغلال:

يمكن لحاملي المشاريع، الاستفادة من قرض إضافي غير مكافئ للاستغلال بصفة استثنائية تصل قيمته إلى مليون دينار 1.000.000 دج

ملاحظة: في حالة الضرورة وبصفة استثنائية، يمكن لحاملي المشاريع الاستفادة من إعادة تمويل مؤسساتهم المنتشرة وفق صيغة التمويل الثلاثي.

ثالثا: المرافقة والتكوين

يستفيد حاملي المشاريع بلا مقابل من:

- المساعدة التقنية للوكالة ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها؛
- برامج التكوين التي تنجزها أو تطلبها الوكالة.

المطلب الثاني: تقييم المشاريع الممولة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية خلال الفترة (2014-2020)

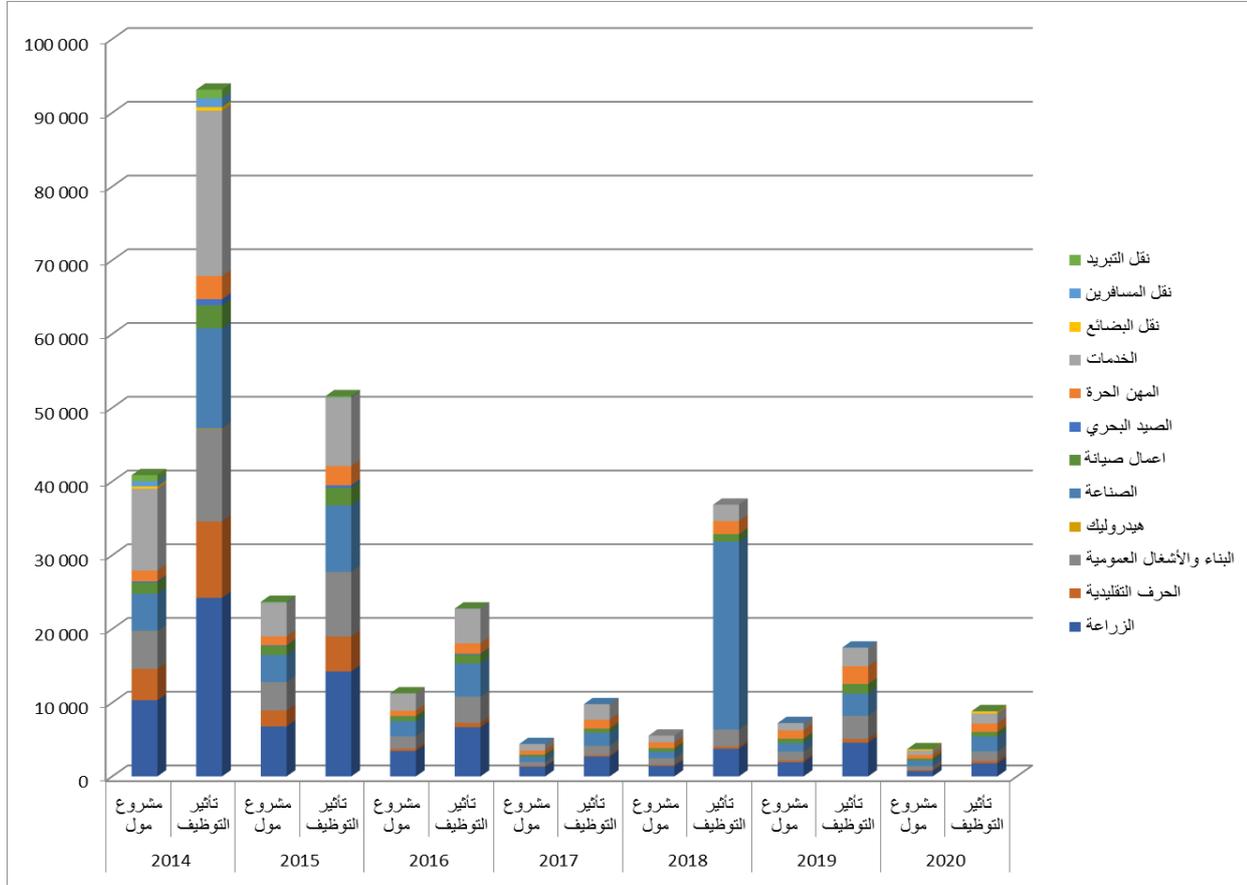
عكفت الوكالة منذ نشأتها على تمويل العديد من المشاريع في إطار دعم وتنمية المشاريع المقاولاتية.

الفرع الأول: التمويل حسب قطاع النشاط من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

تسهر الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية على تمويل كافة المبادرات المقاولاتية المنتجة أو الخدمائية.

حيث يمثل الشكل (2-2) توزيع النشاطات التي تم تمويلها في إطار جهاز المديرية منذ 2014 إلى 2020 وخلال سنوات نشاطها على قطاعات النشاط المختلفة.

الشكل رقم (2-2): التمويل حسب قطاع النشاط عن طريق وكالة Anade خلال الفترة (2014 - 2020)



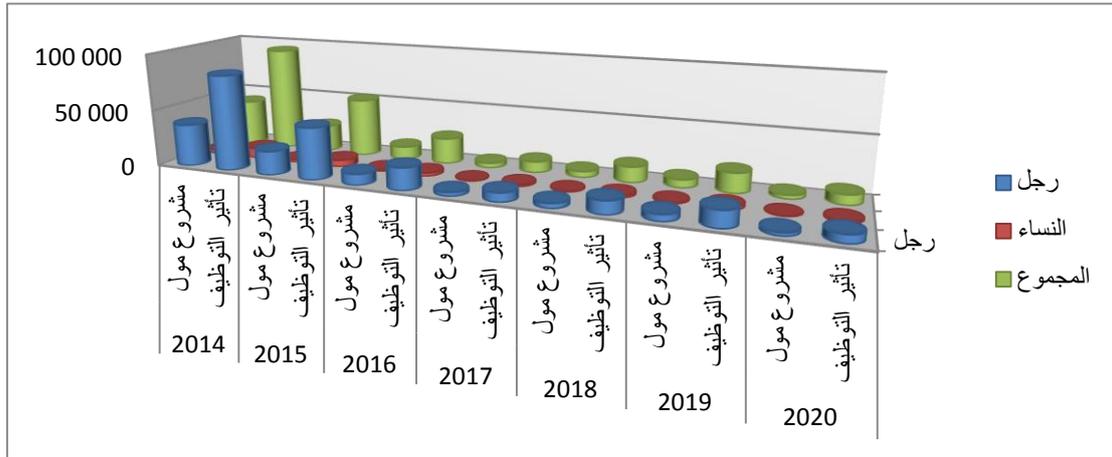
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولانية (أنظر الملحق رقم 2) المتعلقة بالفترة السابقة اونساج

ما يمكن ملاحظته من الشكل (2-2) أنه من سنة 2014 إلى غاية 2019 كان قطاع الزراعة ممول بأكثر عدد من المشاريع قدرت تقريبا أكثر من 25 ألف مشروع، وهذا ما توجهت إليه الدولة لتشجيع قطاع الزراعة وبالتالي عدم الاستيراد لمتوجات القطاع، وكذلك التقليل من الاعتماد على قطاع المحروقات. ثم يليه قطاع الخدمات بـ 21 ألف مشروع ممول عن طريق الوكالة، وفي سنة 2020 شهد قطاع الصناعة رواجاً والمتمثل في الصناعات الشبه طبية مثل (المعقم والكمامات...) متماشيا مع جائحة كورونا.

الفرع الثاني: التمويل حسب الجنس من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

بالرغم أن المرأة الجزائرية أصبحت عنصرا فعالا خارج الإطار التقليدي المعروفة به، خاصة بعد ولوجها عالم الأعمال ومساهمتها في عدد من المجالات المقاولاتية المتميزة، إلا أن الشكل (2-3) يؤكد ضالة نسبة مبادراتها المقاولاتية بالمقارنة مع الرجال.

الشكل رقم (2-3): التمويل حسب الجنس من طرف وكالة ANADE خلال الفترة (2014-2020)



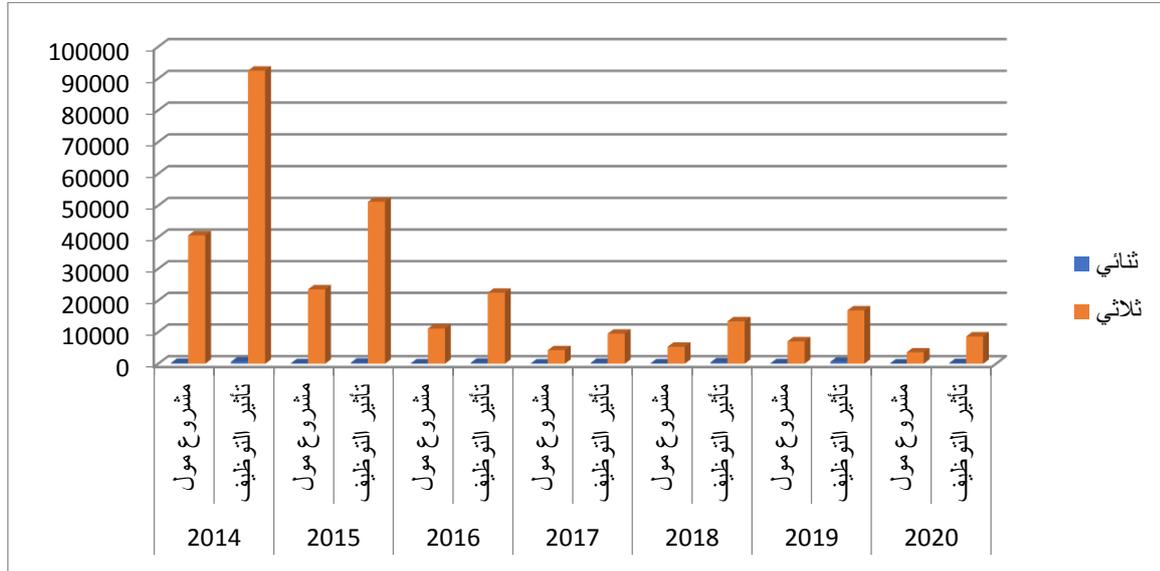
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية (أنظر الملحق رقم 3) المتعلقة بالفترة السابقة اونساج

بالرغم أن المرأة الجزائرية أصبحت عنصرا فعالا خارج الإطار التقليدي المعروفة به، خاصة بعد ولوجها عالم الأعمال ومساهمتها في عدد من المجالات المقاولاتية المتميزة، إلا أن الشكل (2-3) يؤكد ضالة مبادراتها المقاولاتية بالمقارنة مع الرجال، حيث بقيت على وتيرة مستقرة من سنة 2016 إلى غاية سنة 2020 لم تتجاوز 4000 مشروع ممول، وهو ما يعبر عن غياب الثقافة المقاولاتية لدى العنصر النسوي، عكس المقاول الجزائري الذي يتصدر عدد المشاريع الممولة لكل سنة نشاط للوكالة.

الفرع الثالث: التمويل حسب نوع التمويل ومرحلة التمويل من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

يمثل الشكل (2-4) توزيع عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية حسب صيغ التمويل، تمويل ثلاثي أو ثنائي.

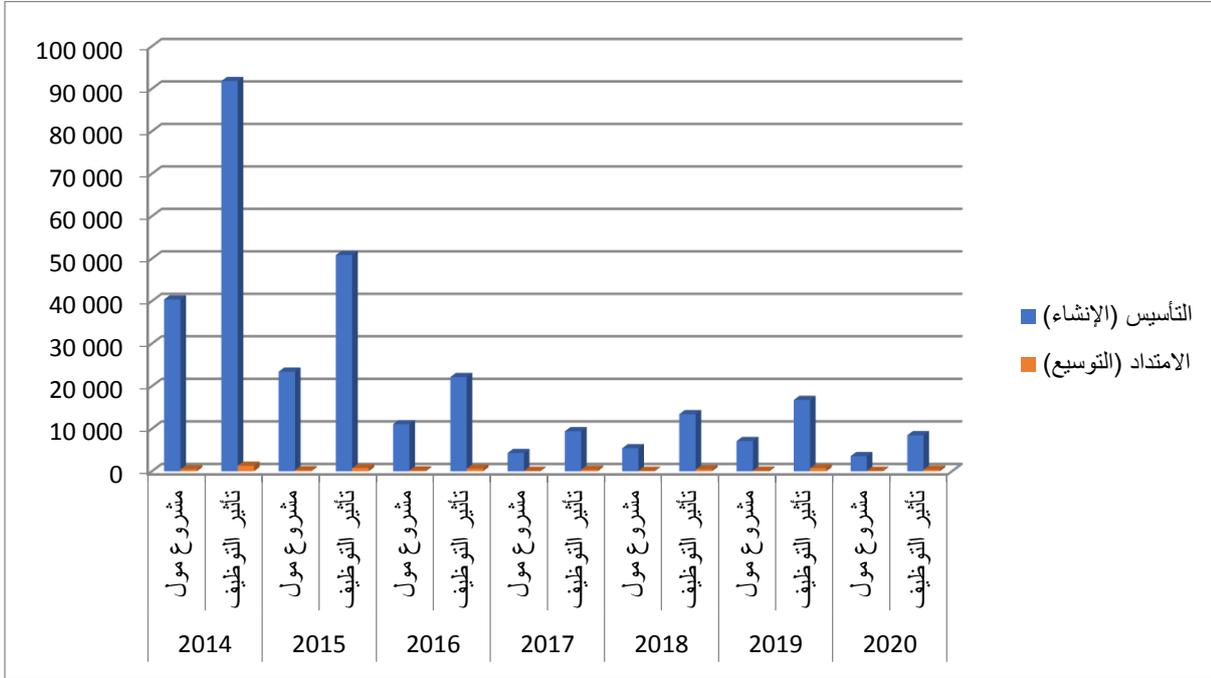
الشكل رقم (2-4): التمويل حسب نوع التمويل من طرف وكالة Anade خلال الفترة (2014-2020)



المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على إحصائيات مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولانية (أنظر الملحق رقم 4) المتعلقة بالفترة السابقة اونساج

قدرت حصيلة المشاريع الممولة بصيغة التمويل الثلاثي منذ سنة 2014 إلى غاية سنة 2020 بـ 95576 مشروع أي بنسبة 98% من إجمالي عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة Anade والتي تضم كل من مساهمة الشباب المقاول الشخصية بـ وقروض البنك المتمثلة في حصته، وجهاز الوكالة بنسبة أما التمويل الثنائي قدر بحوالي 1101 مشروع أي بنسبة 2% وهذا راجع إلى نسبة مساهمة الشاب المقاول بـ 50% وهي نسبة كبيرة بالنسبة لشباب مقاول يريد تمويل مشروعه تقدر وهي تؤكد هذه الحصيلة والنسب توجه الشباب المقاول إلى صيغة التمويل البنكي لإنجاز أفكارهم المقاولانية.

الشكل رقم (2-5): التمويل عن طريق مرحلة التمويل من طرف وكالة Anade خلال الفترة (2014-2020)



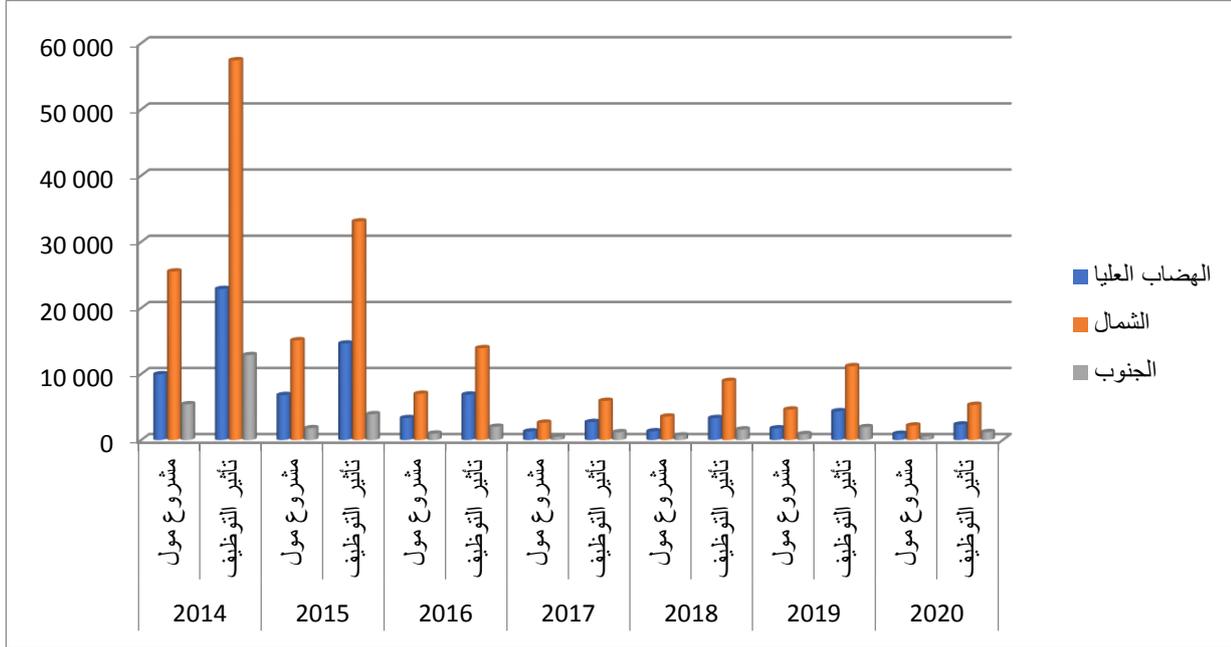
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية (أنظر الملحق رقم 5) المتعلقة بالفترة السابقة اونساج

تطور عدد المشاريع الممولة في مرحلة الإنشاء في وتيرة متفاوتة إلى غاية سنة 2015 بدأت عدد المشاريع الممولة في مرحلة الإنشاء بالانخفاض وهذا راجع إلى أن الوكالة أصبحت تفرض النوعية في المشاريع وتفرض على الشاب الذي يريد إنشاء مشروعه أن يكون حاصلًا على تكوين أو شهادة، ويوضح الشكل (2-5) أن عدد المشاريع التي تمكنت من التوسع في قدرتها الإنتاجية كانت بوتيرة نفسها كل سنة وتمثل نسبة 1% من مجموع الملفات الممولة، وهذا يمكن إرجاعه إلى أن النشاطات التي تمكن الشباب المقاول التوسع فيها محدودة جدا من ناحية نجاح المشروع والحاجة إلى توسيع قدراته الإنتاجية.

الفرع الرابع: التمويل حسب المناطق والولايات من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

تتموقع المشاريع الممولة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في مختلف المناطق والولايات الجزائرية وهذا ما يبينه الشكل رقم (2-6)

الشكل رقم (2-6): التمويل عن طريق المناطق من طرف الوكالة Anade خلال الفترة (2014-2020)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على إحصائيات مقدمة من طرف المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية (أنظر الملحق رقم 6) المتعلقة بالفترة السابقة اونساج

تتمركز غالبية المشروعات التي تم تمويلها في شمال الجزائر وهو ما يوضحه الشكل (2-6) من خلال توزيع حصيلة المشاريع الممولة في إطار جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية حسب المنطقة، وذلك راجع لخصوصيتها الإقليمية، وما تؤكدته الإحصائيات.

كذلك وانطلاقا من توزيع حصيلة المشاريع الممولة في إطار المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية على ولايات الوطن، فإن الجزائر العاصمة تتصدر أول القائمة وذلك باعتبارها ولاية استراتيجية من كل النواحي تليها بعض الولايات. (انظر الملحق رقم 7)

نجد تطور عدد المشاريع الممولة حسب المنطقة من سنة 2014 الى غاية سنة 2020 يكون بوتيرة غير منتظمة في منطقة الهضاب العليا والجنوب الجزائري، فهي بطيئة جدا.

إلا أن رغم التحفيزات لإعادة التوازن الإقليمي الاقتصادي تبقى تلك المناطق في تخلف عن الركب، تبقى المبادرات المقاولاتية في مناطق الجنوب ضئيلة مقارنة بالأخرى مع ضرورة تكثيف الجهود لإنشاء مشاريع مقاولاتية مصغرة تساهم في خدمة المجتمع المحلي.

لقد أحصت المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية نسبة 54% التي تمثل نسبة الاسترداد وهي نسبة متواضعة بالنسبة لـ 46% التي لم تسترد، ومنه على الدولة تكثيف الجهود لوضع طريقة أخرى في استرداد قروضها.

■ مما سبق نستنتج أن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية حققت تقدم ملحوظ في تمويل ودعم المشاريع المقاولاتية، حيث لقيت إقبالا كبيرا لأصحاب هذه المشاريع من الفئة الذكورية عكس الفئة النسوية التي كانت مشاركتها ضعيفة جدا، مما يستوجب تشجيع هذه الأخيرة بالتوجه لهذا النوع من المشاريع. كما لوحظ أن هذه المشاريع المقاولاتية في الجزائر تنشط بنسبة كبيرة في قطاعين مهمين وهما الزراعة والصناعة وذلك لتشجيع الإنتاج المحلي والابتعاد عن الاسترداد، والتقليل من الاعتماد على قطاع المحروقات.

كما وجد أن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية تعمل على تمويل المشاريع في مرحلة الإنشاء التي تتطلب تمويل كبير في بداية المشروع، وأهملت تمويل مرحلة التوسع للمشروع. ومن حيث الجهوية فقد ركزت الوكالة على تمويل المشاريع في المناطق الشمالية أما المناطق الجنوبية فتعاني من افتقار شديد في التمويل مما يستدعي من هذه الأخيرة تنشيط تمويل المشاريع في هذه المناطق لأنها خصبة لنشاط هذه المشاريع.

المطلب الثالث: دراسة حالة مشروع ممول عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية "ANADE"

نظرا للأهمية التي توليها الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في تمويل المشاريع المقاولاتية، ارتأت هذه الدراسة إلى

تقديم مشروع مقاولاتي ممول عن طريق Anade.

الفرع الأول: التعريف بالمشروع وصاحبه:

1-التعريف بالمشروع: هو عبارة عن مشروع تربية النحل، متواجد في مشقة جبل بابا عيسى ببلدية حمام دباغ ولاية قالمة، مول عن طريق وكالة Anade بـ 50 صندوق نحل، 100 صندوق فارغة وشاحنة نقل من الوزن الخفيف.

بطاقة تقنية للمشروع

اسم أو التسمية الاجتماعية للمشروع

عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي) جبل بابا عيسى

البلدية: حمام دباغ. الولاية: قلمة.

الشكل القانوني فلاح /مربي

النشاط تربية النحل

طلب منح الامتيازات رقم 0013840 مؤرخ في 2018/06/14

شهادة التأهيل رقم 2018/2404/08 صادرة في 2018/07/19

قرار منح الامتيازات في فترة الانجاز رقم 2018/08 صادرة في 2018/10/17

رقم الحساب البنكي

بنك BADR وكالة: 821 GUELMA

رقم الانخراط في صندوق ضمان اخطار

القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع: 97 صادرة في 2018/10/15

رقم السجل التجاري أو وصل الإيداع: -----

رقم التعريف الضريبي: -----

رقم الاستدلال الإحصائي: -----

الرقم الجبائي: -----

المصدر: من اعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 8)

3-الشروط الخاصة بالقرض بدون فائدة: يوضح الجدول أدناه الشروط الخاصة بالقرض بدون فائدة

الجدول رقم (2-6): الشروط الخاصة بالقرض بدون فائدة

مبلغ القرض	1501375.00 دج
فترة الاستعمال	سنة واحدة + 30 يوم
فترة التسديد	05 سنوات ابتداء من آخر قسط بنكي
رقم حساب تسديد القرض بدون فائدة	بنك: البنك الوطني الجزائري، وكالة قلمة.

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 9)

4-الضمانات: تتمثل الضمانات في:

- رهن العتاد المنقول المتحرك لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك؛
- الرهن الحيازي للتجهيزات لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك؛
- السندات لأمر.

الالتزامات المتعلقة بالقرض بدون فائدة: وتتمثل في:

- تسديد القرض عن طريق التحويل إلى حساب الوكالة بأقساط سداسية طبقا للآجال المحددة في جدول التسديد المبين أدناه، ويسلم للوكالة أمر التحويل المطابق للعملية.

الجدول رقم (2-7): تسديد القرض بدون فائدة (تمويل ثلاثي)

الرقم	رقم السند لأمر	تاريخ التسديد	المبلغ دج
01/../. ..	150137,50
02/../. ..	150137,50
03/../. ..	150137,50
04/../. ..	150137,50
05/../. ..	150137,50
06/../. ..	150137,50
07/../. ..	150137,50

150137,50/../.	08
150137,50/../.	09
150137,50/../.	10

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 9)

- دفع قيمة الرسوم والعمولات المرتبطة بتسخير واستعمال القرض وكذا كل الرسوم والعمولات التي يمكن أن تضاف إلى ذلك طبقا للنصوص التشريعية والقانونية (شروط البنوك).

الفرع الثاني: خطوات تمويل مشروع مقاولاتي في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

يمكن تمثيل مسار إنشاء مشروع في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية في الخطوات الموضحة في

النقاط الآتية¹:

1-التحسيس والإعلام

حصول الشاب المقاول على كافة المعلومات الخاصة بالجهاز من مرافقة وتكوين وامتنياز توفر صال استثمار، وذلك عن طريق حضور إحدى التظاهرات التي تنظمها الوكالة بصفة دورية أو عبر الاطلاع على البوابة الرقمية للوكالة، أو التقرب المباشر من إحدى فروع وملحقات الوكالة التي تغطي كافة التراب الوطني.

2-تكوين فكرة المشروع

يجب أن تكون الفكرة نتيجة الدراسة والتقصي الناجع لفرص الاستثمار وكذا توافقها مع المؤهلات العلمية أو المهنية والقدرة على تجسيدها. (أنظر الملحق رقم10).

3-التسجيل عبر البوابة الإلكترونية

بعد تعيين المشروع المراد إنشاء هو كذا العتاد الواجب اقتنائه، يمكن للشباب صاحب فكرة المشروع الدخول إلى الموقع الإلكتروني <https://promoteur.ansej.org.dz> الذي أنشأتها لوكالة قصد مباشرة عملية التسجيل، عبر إدراج البيانات المتعلقة بشخص هو شركائه إن وجدو ومؤسسته: تحديد النشاط وقطاعه، صيغة التمويل المطلوبة والقروض الإضافية إن احتاج النشاط، قيمة الاستثمار، قائمة العتاد مفصلة، قيمت هو ممونه،

¹ مصلحة المرافقة، فرع الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية Anade بولاية قالة.

تهيئة المحل إن تطلب الأمر وتنتهي العملية بطباعة استمارة التسجيل (انظر الملحق رقم11) التي يتقدم بها لأحد فروع الوكالة أو ملحقاتها قصد استقبال طلبه؛

4-دراسة المشروع ومخطط الأعمال

بعد إتمام مرحلة التسجيل يتم دعوة الشاب صاحب فكرة المشروع من طرف الإطار المكلف بالمرافقة في أجل لا يتعدى 5أيام من تسجيله في الموقع الإلكتروني، من أجل إيداع استمارة التسجيل والتأكد من صحة المعلومات المدرجة في الموقع والخاصة بصاحب المشروع والعتاد المراد اقتناء هو مقر النشاط، لاسيما محيط المؤسسة المصغرة المراد إنشاؤها. بعدها يتم تحديد موعد آخر للمقابلة الفردية في أجل لا يتعدى 7أيام من إيداع استمارة التسجيل للتعلم في دراسة تقنو اقتصادية للمشروع (أنظر الملحق رقم 12) وإنجاز مخطط الأعمال، دراسة السوق واختيار التقنيات والموارد البشرية والدراسة المالية وبرمجته للمرور على اللجنة، على أن لا تتعدى المدة بين استقبال استمارة التسجيل والمرور على اللجنة15يوما.

5-تقديم المشروع أمام لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع:

في هذه الخطوة، يقوم الشاب المبادر بعرض فكرة مشروعه أمام لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع لدراسته والفصل فيه، سواء بالقبول أو التأجيل أو الرفض المعلن.

6-في حالة تأجيل قرار اللجنة:

يتم إشعار الشاب صاحب المشروع لرفع تحفظات اللجنة اتجاه مشروعه وبرمجته مباشرة لاجتماع اللجنة لمقبل في حدود15يوما.

7-في حالة رفض اللجنة للمشروع:

يتم إشعار الشاب صاحب المشروع بأسباب الرفض، وهنا لدى صاحب المشروع الحق في الطعن في قرار اللجنة إذ المقتنع بأسبابها. وعليه يودع لدى مصلحة المرافقة طعنا في قرار الرفض في أجل لا يتعدى 15يوم وإعادة دراسة مشروعه من قبل اللجنة للمرة الثانية والأخيرة. وهنا إذا كان هناك رفض للمشروع للمرة الثانية من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع على مستوى الولاية، ويقابله عدم تقبل قرارها من قبل صاحب المشروع، يمكن للشباب التقدم بطعن في قرار اللجنة ليطم دراسة طلبه من قبل اللجنة الوطنية للطعون على مستوى الوكالة

الوطنية لدعم وتنمية المقاولانية. عدم تقبل قرارها من قبل صاحب المشروع، يمكن للشباب التقدم بطعن في قرار اللجنة ل يتم دراسة طلبه من قبل اللجنة الوطنية للطعون على مستوى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولانية.

8- في حالة القبول:

والذي يتوجب شهادة تأهيل، (أنظر الملحق رقم 13) تُقدم للشباب المقاول، فهو مطالب بإيداع الملف الإداري والمالي في أجل لا يتعدى 15 يوما، والمتكون من كل ما يؤكد صحة المعلومات التي ظهرت في استمارة التسجيل.

9- الموافقة البنكية والتأسيس القانوني للمشروع:

بعد إيداع الملف لدى البنك فيما يخص التمويل الثلاثي من طرف ممثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والحصول على الموافقة على تمويل المشروع، في فترة لا يجب أن تتعدى شهرين من دراسة الملف من طرف البنك، يصبح المقاول صاحب فكرة المشروع ملزما بإنشاء القانوني لمؤسسته المصغرة وإكمال ملفه في أجل لا يتعدى 90 يوم كحد أقصى، عدا النشاطات التي تتطلب الحصول على تصريح مبدئي لمزاوتها (أنظر الملحق رقم 14).

10- المساهمة الشخصية:

بعد تحيين هيكل استثمار وتمويل المشروع، هنا المقاول يطالب بإيداع قيمة مساهمته الشخصية في حسابه المفتوح على مستوى الوكالة البنكية التي منحت الموافقة لتمويل مشروعه.

11- تكوين المستثمر:

تحت عنوان "تقنيات التسيير في المؤسسة المصغرة"، تهدف الدورة التكوينية على مستوى فروع الوكالة إلى الرفع من الإمكانيات الخاصة بمجال التسيير للشباب مسيري المؤسسات المصغرة التي سيتم تمويلها في إطار دعم الوكالة، وفق معايير صحيحة. يكلف بالدورة إطارات تكوين معتمدين من المكتب الدولي للعمل ILO ويعتبر تكويننا إجباريا مدته 3 أيام، يتم فيها تلقين المقاولين المقاييس الرئيسية (التسويق، حساب لتكاليف، التسجيل المحاسبي، التخطيط المالي، المؤسسة والعائلة إلى غير ذلك) وتحسيسهم بضرورة التسيير الأمثل من خلال التعريف بمفهوم المؤسسة المصغرة، وظائفها الأساسية ودورة حياة المؤسسة. (انظر الملحق رقم 15)

12-تمويل المشروع:

بعد التأسيس القانوني للمؤسسة المصغرة وإتمام الملف والتكوين، تقوم الوكالة بتمويل المشروع (أنظر الملحق رقم9) والانتقال إلى إجراءات الحصول على الشيكات لاقتناء العتاد وتأمين هو شراء المواد الأولية للانطلاق في النشاط.

13-انجاز المشروع والدخول في مرحلة الاستغلال:

بعد تمويل المشروع وإتباع كل الإجراءات المعمول بها بخصوص هذه المرحلة، على الشاب صاحب المشروع الحصول على العتاد وتركيبه مقابل محضر بداية النشاط المنجز من طرف إطار الوكالة المكلف بالمتابعة.

14-الاستفادة من الامتيازات الضريبية الخاصة باستغلال مرحلة الإنشاء:

والتي وكما تم توضيح مدتها، يمكن تمديدها لسنتين عند التعهد بخلق 3 مناصب عمل دائمة. (أنظر الملحق رقم8)

15-توسيع القدرات الإنتاجية:

تخص هذه المرحلة المؤسسات المصغرة التي تم تمويلها والتي تطمح بعد انقضاء فترة الإعفاء إلى توسيع نشاطها، من خلال اقتناء تجهيزات جديدة من أجل تلبية الطلب الزائد للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها، أو اقتناء أجهزة بإمكانها تحسين نوعية خدماتها للاستجابة لمتطلبات السوق. حيث تتمثل شروط الاستفادة من مرحلة التوسيع في:

- ✓ استنفاد فترة الامتيازات الجبائية المتعلقة بمرحلة الإنشاء؛
- ✓ تسديد 70% من القرض البنكي ونسبة 50% من قرض الوكالة غير المكافئ في حالة التمويل الثلاثي؛
- ✓ تسديد نسبة 100% من قرض الوكالة غير المكافئ في حالة التمويل الثنائي؛
- ✓ تسديد كامل القرض البنكي وقرض الوكالة غير المكافئ في حالة تغيير البنك أو صيغة التمويل من الثلاثي إلى الثنائي أو التمويل الذاتي؛
- ✓ التسديد في الآجال المحددة للقرض البنكي وقرض الوكالة غير المكافئ، في الحالات التي تجاوز فيها التسديد النسب المطلوبة أعلاه؛
- ✓ تقديم الحصائل السنوية الثلاثة الأخيرة بنتائج إيجابية (الحصائل السلبية المتعلقة بالاستثمار الإضافي مقبولة)؛

✓ توفر كامل التجهيزات الأساسية المقتناة في مرحلة الإنشاء.

من خلال دراسة هذا المشروع لوحظ أن اعتماد صاحب المشروع لهذه الصيغة من التمويل عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية قد حققت نجاح حيث يتطلع صاحب المشروع إلى توسيع نشاطه عن طريق زيادة حجم إنتاج العسل والتنوع في منتجاته واستعمالها في مجالات عديدة كالتجميل والطب.

الفرع الثالث: الدراسة المالية للمشروع

تتم الدراسة المالية للمشروع من خلال دراسة هيكل الاستثمار وجدول إطفاء الديون البنكية وهيكل التمويل المبدئي.

أولاً: هيكل الاستثمار

يمثل هيكل الاستثمار للمشروع في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-8): يمثل هيكل الاستثمار للمشروع

العنوان	التكلفة	التكلفة الإجمالية بـ (دج)
قسم التكاليف الإيجار الأولية	0	0
التكاليف الأولية	3995535	3995535
مساهمة صندوق التأمين	78821	-
التأمين	270714	-
التكاليف الأخرى	50000	-
معدات الإنتاج	1735690	1735690
المعدات المحلية	1735690	-
المعدات المستوردة	0	-
معدات متحركة	3126830	3126830
مساعدات المعدات المتداولة VA	0	-
مرافق	0	0
أدوات	0	0
أثاث المكتب	0	0
تجهيزات إعلامية	0	0
الرسوم الجمركية والضرائب	0	0
ضرائب ورسوم أخرى	0	0
تكلفة التثبيت	0	0
تكلفة النقل	0	0
التجميع والاختبارات	0	0
الأموال المتداولة	100000	100000
المجموع	5362055	5362055

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 12)

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن هذا المشروع يعتمد على معدات محلية بقيمة 1735690 دج وهذا ما يشجع على الاستثمار المحلي في الجزائر، كما قدرت المعدات المتحركة بقيمة 3126830 دج والمتمثلة شاحنة من الوزن الخفيف. وقدرت تكاليفه الأولية بـ 399535 دج.

ثانيا: هيكل التمويل المبدئي

يمثل هيكل التمويل المبدئي للمشروع في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-9): يمثل هيكل التمويل المبدئي

العنوان	معدل المشاركة الأولية	المبلغ	معدل المشاركة النهائية	المبلغ
المشاركة الشخصية	%02	107241	%02	107241
نقدي	-	107241	-	107241
معنوي	-	0	-	0
مشاركة الوكالة	%28	1501375	%28	1501375
مشاركة البنك	%70	3753439	%70	3753384
المجموع	%100	5362055	%100	5362055

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 12)

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المشاركة الشخصية لا تتجاوز %02 وهي مشاركة ضعيفة بالنسبة للتمويل الشئائي، كما تقدر نسبة مشاركة الوكالة بـ %28 بمبلغ 1501375 دج، أما مشاركة البنك فتمثل %70 بمبلغ 3753439 دج.

ثالثا: إطفاء الديون البنكية

يتم تسديد الديون البنكية كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(2-10): إطفاء الديون البنكية

السنوات	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5	السنة 6	السنة 7	السنة 8
مبلغ القرض	3753384							
مدة القرض	8							
معدل الفائدة المصرفية	5.50%							
معدل المكافئة	100%							
سعر الفائدة الحقيقي	0%							
الأساسي	0	0	0	750677	750677	750677	750677	750677
المتبقي على السداد	3753384	3753384	3753384	3753384	3002707	2252030	1501354	750677
فوائد مصرفية	0	206436	206436	206436	165149	123682	82574	39411
فوائد بنكية مستحقة الدفع	0	0	0	0	0	0	0	0
المساهمة في FG	13137	13137	13137	13137	10509	788252	5255	2627
مساهمة واجبة الدفع	78821							

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من صاحب المشروع (أنظر الملحق رقم 12)

من خلال هذا الجدول نلاحظ أنه في ثلاث سنوات الأولى من بداية المشروع لا يدفع صاحبه أي قسط وابتداء من السنة الرابعة يبدأ بدفع الأقساط السنوية للقرض بمبلغ 750677 دج إلى غاية السنة الثامنة وذلك بدون فوائد بنكية، حتى اكتمال تسديد كامل مبلغ القرض والمتمثل في 373384.00 دج.

خلاصة الفصل:

في الأخير يمكن القول أن هذه الدراسة تطرقت إلى أهم آليات التمويل للمشاريع المقاولاتية في الجزائر، والتي نجد منها التمويل برأس المال المخاطر عن طريق عدة شركات el Djazair، Sofinance، finalep، Istithmar، حيث توصلت هذه الدراسة أنها آلية حديثة وضعيفة إذا ما قورنت بنظيرتها في الدول المتقدمة، أما تطبيق التمويل الإسلامي للمشاريع المقاولاتية في الجزائر تعتبر آلية محدودة من الناحية العملية. كما سلطت هذه الدراسة على تقييم التمويل التأجيري في تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر والتي تعتبر آلية مناسبة لهذا النوع من المشاريع لحصولهم على الآلات والتجهيزات دون الحاجة إلى شرائها.

كما أشارت هذه الدراسة إلى آليات التمويل أخرى مثل ملائكة أعمال القصبه " Casbah Business Angel"، ملائكة الأعمال ماركيتور "Markitore" والتمويل الجماعي التي تعتبر حديثة وغير مستعملة بكثرة في الجزائر رغم أنها مناسبة كآلية تمويل للمشاريع المقاولاتية.

وسلطت هذه الدراسة على آلية دعم ومرافقة في الجزائر متمثلة في المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية، والتي تعتبر الآلية الأكثر استعمالا في الجزائر بصيغها التمويلية، وكذا تناولت هذه الدراسة أيضا لنموذج مشروع مقاولاتي ممول عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

الخاتمة

الخاتمة:

هدفت هذه الدراسة إلى محاولة معرفة مدى فعالية البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المشاريع المقاولاتية مع محاولة الإشارة إلى حالة الجزائر، هذه الأخيرة التي ارتكزت بصفة أساسية على المشاريع المقاولاتية لتكون الخيار الاستراتيجي لإنجاح خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك انطلاقا من دورها الفعال في تخفيض نسبة البطالة وتلبية الاحتياجات النوعية والشخصية للمستهلكين ومساهماتها في تحقيق التوازن الإقليمي والجغرافي وتوسيع القاعدة الاقتصادية وتحقيق التكامل بين كافة القطاعات وكذا خلق الثروة والقيمة المضافة والاستغلال الأمثل للموارد المحلية المتاحة، خاصة وأن دورها يتعاظم أكثر في أوقات الأزمات.

مما لا شك فيه أن المشاريع المقاولاتية تعاني من عدة عقبات تحول دون استمراريتها في كثير من الأحيان، الأمر الذي قد يحد من الدور الذي تلعبه في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لذا حاولت العديد من الدول والهيئات المهمة بتلك المشاريع إيجاد حلول لها من خلال تبني بدائل تمويلية جديدة.

وقد تم التركيز مشكلة التمويل الذي يعتبر أهم عائق يقف أمام انطلاق المشاريع وتطورها وفي سبيل معالجة هذا المشكل تم تحليل الواقع التمويلي للمشاريع المقاولاتية في الجزائر بإيجاز، مع تسليط الضوء على البدائل التمويلية المتاحة لهذه المشاريع.

كما أشارت هذه الدراسة إلى آليات التمويل أخرى مثل ملائكة أعمال القصبه "Casbah Business Angel"، ملائكة الأعمال ماركيتور "Markitore" والتمويل الجماعي التي تعتبر حديثة وغير مستعملة بكثرة في الجزائر رغم أنها مناسبة كآلية تمويل للمشاريع المقاولاتية.

وسلطت هذه الدراسة على آلية دعم ومرافقة في الجزائر متمثلة في المديرية العامة لدعم وتنمية المقاولاتية، والتي تعتبر الآلية الأكثر استعمالا في الجزائر بصيغها التمويلية، وكذا تناولت هذه الدراسة أيضا لنموذج مشروع مقاولاتي ممول عن طريق الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

اختبار الفرضيات:

- تمول المشاريع المقاولاتية عن طريق مصادر تمويل متعددة منها التمويل الذاتي، التمويل عن طريق الأهل والأقارب والأصدقاء والتمويل عن طريق البنوك، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.
- اعتمدت الجزائر في تمويل المشاريع المقاولاتية على بدائل مستحدثة للتمويل منها: رأس مال المخاطر، صيغ التمويل الإسلامية، التمويل التأجيري وملائكة الأعمال بالإضافة إلى التمويل الجماعي، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

نتائج الدراسة:

- يعتبر التمويل بمثابة عصب الحياة بالنسبة للمشاريع المقاولاتية، فلا يمكن لها أن تقام بغير أن يوفر لها من الأموال ما يكفي لإنشائها وتشغيلها. كما أن الاحتياجات التمويلية لهذه المشاريع تختلف حسب مرحلة التطور الذي تمر بها، بدءاً من إنشائها إلى انطلاقها. فهي تحتاج لعدة أنواع من التمويلات منها تلك اللازمة لانطلاقها.
- تعتبر البنوك المصدر الأساسي في تمويل نشاطات المشاريع المقاولاتية، فهي المصدر الرسمي الوحيد المتاح لأغلبها، وذلك من خلال عدة أنواع من القروض المختلفة.
- افتقار الجهاز التمويلي الجزائري إلى الآليات والابتكارات التمويلية السائدة في البلدان المتطورة المتوافقة مع خصوصيات المشاريع المقاولاتية واقتصره على الصيغ التمويلية التقليدية بكثرة، الأمر الذي أدى إلى تفاقم إشكالية هذه المشاريع. بالإضافة إلى عدم توفر سياسة واضحة المعالم لدعم تمويل المشاريع المقاولاتية. ما عدا جهودات بعض الهيئات والوكالات التي تعمل بشكل منفرد دون وجود تنسيق فيما بينها.
- تكتسي الصيغ التمويلية المستحدثة كـرأس المال المخاطر، التأجير التمويلي، وعقد تحويل الفاتورة وصيغ التمويل الإسلامية أهمية كبيرة كبديل تساهم في التخفيف من حدة المشكل التمويلي بالنسبة للمشاريع المقاولاتية، وذلك نظراً لما تتمتع به هذه الطرق التمويلية المبتكرة من مزايا وخصوصيات تتوافق مع المشاريع المقاولاتية.
- عدد شركات رأس المال المخاطر محدود جداً لا يتجاوز ثلاث شركات، وأن مساهمتها في الأموال الخاصة للمشاريع المقاولاتية ضئيلة جداً مقارنة بمثيلتها في الدول المتقدمة، وهذا بسبب غياب ونقص الموارد المالية لأنها تعتمد في الغالب على أموالها الخاصة عكس الشركات الأجنبية العاملة في نفس المجال.

- شهدت البنوك العمومية فور إطلاقها نوافذ لتقديم منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية مطلع أوت 2020 اقبالا كبيرا من الجزائريين الباحثين عن الاستفسار حول الصيغ التمويلية المتوفرة، إلا أن العروض المطروحة خيبت آمالهم والمتمثلة في غلاء المنتجات المصرفية الإسلامية.
- لا تزال فكرة ملائكة الأعمال في أطوارها الأولى منحصرة في تجرّبي "casbah Business Angel"، "Markitor"، وهما تجربتين فتيّتين وليس بالإمكان لحد الآن تقييم مدى نجاحتهما.
- إن الجهود المبذولة لدعم المستوى التمويلي للمشاريع المقاولاتية فيما يخص إنشاء شركات التمويل التّاجيري وشركات رأس المال المخاطر والبنوك الإسلامية تعد غير كافية بحيث لم تتمكن من احتواء صعوبات التمويل المطروحة.
- يرجع سبب النقص الواضح للخبرة في مجال تطبيق رأس المال المخاطر، قرض الإيجار والتمويلات الإسلامية في الجزائر إلى حداثة هذه التقنيات التمويلية وعدم الانتباه إليها كبداية فعالة لحل إشكالية التمويل الكثير من المشاريع من جهة، وضعف الاعتماد على التكنولوجيا المتطورة والابتكار.

الاقتراحات:

- بعد الدراسة والنتائج المتحصل عليها يمكن عرض بعض الاقتراحات والمتمثلة في:
 - توفير الإطار التشريعي والقانوني الملائم لنشاط المشاريع المقاولاتية، مما يوفر لها دعائم قوية تؤمن لها النمو السليم.
 - إنشاء نظام إعلام اقتصادي إحصائي شامل، فعال ومتخصص للمشاريع المقاولاتية يكون مصدرا أوليا وموحدا للمعلومة الاقتصادية الدقيقة، وإنشاء بنك للمعلومات يتماشى مع التكنولوجيات المعلوماتية الحديثة.
 - وجوب تبني استراتيجية التحديد التكنولوجي وتفعيل وظيفة البحث والتطوير، بالإضافة إلى إعطاء أهمية كبيرة للموارد البشرية من خلال رسكلتها وتكوينها لرفع الكفاءة الإنتاجية والمعرفية حتى تسير التطور التكنولوجي.
 - تهيئة المحيط الخارجي والاعتناء أكثر بكل العوامل المساعدة على ترقية الصيغ التمويلية المستحدثة مع ضرورة منح الامتيازات والتحفيزات الجبائية والجمركية للشركات المالية التي تقدم خدمات تمويلية مبتكرة لشركات التمويل برأس المال المخاطر شركات قرض الإيجار وكذا البنوك الإسلامية.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع:

أولاً: المراجع باللغة العربية

أ/ الكتب:

- 1- إبراهيم بدران، مصطفى الشيخ، الريادية والإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م.
- 2- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008م.
- 3- أحمد صبحي العيادي، إدارة العمليات المصرفية والرقابة عليها، دار الفكر، عمان، 2010.
- 4- إسحاق خرشي، المقاولاتية - البحث عن الفكرة-إنشاء المؤسسة-المرافقة المقاولاتية، دار النشر ألفا للوثائق، الجزائر، 2021م.
- 5- بلال خلف السكارنة، الريادية وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008م.
- 6- جهاد عبد الله، قاسم موسى أبو عيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م.
- 7- حسين محمد سمحان، أحمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2015م.
- 8- حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م.
- 9- دريد كامل آل شبيب، مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ط. 3، 2013م.
- 10- دريد كامل آل شبيب، إدارة مالية الشركات المتقدمة، الطبعة العربية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م.
- 11- رابع خوني، رقية حساني، أساليب التمويل بالمشاركة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المشاركة-رأس المال المخاطر)، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015م.
- 12- رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2008م.
- 13- سعاد نائق برنوطي، إدارة أعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005م.

- 14- سليمان الناصر، تطور صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية، جمعية التراث، غرداية، الجزائر، 2002م.
- 15- شوقي بورقية، التمويل في البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، 2013م.
- 16- عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في دعم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001م.
- 17- عبد الرحمان يسرى أحمد، قضايا إسلامية معاصرة في النقود والبنوك والتمويل، الدار الجامعية، مصر، 2004م.
- 18- عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 1996م.
- 19- عبد الغفار حنفي، أساسيات الاستثمار والتمويل، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2000م.
- 20- عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل لاتخاذ القرارات، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2007م.
- 21- عبد الكريم يعقوب، دراسة جدوى المشروع، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008م.
- 22- علاء مصطفى عبد المقصود أبو عجيلة، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2017م.
- 23- عيسى حجاب، وهيبة عيشاوي، دور المستثمرين الملائكة في تمويل المشاريع المقاولاتية، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، المجلد 04، العدد 02، جامعة الوادي، الجزائر، 2019م.
- 24- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004م.
- 25- فؤاد عبد اللطيف السرطاوي، التمويل الإسلامي ودور القطاع الخاص، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999م.
- 26- قيصر عبد الكريم الهيتي، أساليب الإستثمار الإسلامي وآثاره على الأسواق المالية، دار رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، سوريا، 2006م.
- 27- ليث عبد الله القهيوبي، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2012.
- 28- ماجدة عطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، ط. 4، 2012م.
- 29- محمد الفاتح محمود بشير المغربي، تمويل ومؤسسات مالية، دار النشر للجامعات، السودان، 2017م.
- 30- محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 1999م.

- 31- محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية للنشر، مصر، 2003م.
- 32- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007م.
- 33- محمود عزت اللحام وآخرون، الإدارة المالية المعاصرة، دار الإعمار العلمي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014م.
- 34- مزهر شعبان العاني وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة منظور ريادي تكنولوجي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010م.
- 35- مصطفى السيد شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999م.
- 36- مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال، طبع مشترك مؤسسة الوراق، الأردن، الدار الجزائرية، الجزائر، 2020م.
- 37- منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، ط.3، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، السعودية، 2004م.
- 38- ناصر بن ابراهيم بن سعد المحيميد، إدارة المشاريع الاحترافية وفق منهجية PMI، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر، السعودية، 1437هـ.
- 39- نظير رياض، محمد الشحات وآخرون، الإدارة المالية، المكتبة العصرية للمنصورة، مصر، 2001م.
- 40- نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، دار البلدية للنشر والتوزيع، الأردن، 2011م.
- 41- هوارى معراج، عمر حاج سعيد، التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، الأردن، 2016م.
- 42- يوسف حسين يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2012م.
- ب/ أطروحات ومذكرات:
- 1- أحمد بن الدين، المناولة الصناعية كاستراتيجية لتحقيق الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات الصناعية العاملة في الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه، جامعة تلمسان، الجزائر، 2013م.

- 2- رابح خوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2003م.
- 3- سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مع الإشارة إلى حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2014م.
- 4- عبد الله بلعدي، التمويل برأس المال المخاطر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإسلامية، تخصص اقتصاد إسلامي، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008م.
- 5- كاتية بوروية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل تطوير الآليات التمويلية في ظل المتغيرات الاقتصادية الراهنة، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2019م.
- 6- محمد سبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة -Finalep-، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2009م.
- 7- محمد علي الجودي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015م.

ج/ المجالات والجرائد

- 1- أحلام بوقفة، واقع نشاط رأس المال المخاطر في الشركة المالية للاستثمارات المساهمة والتوظيف sofinance، مجلة البحوث الاقتصادية، العدد الأول، المجلد الرابع، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة، 2017م.
- 2- أنوار أحمد نهار العزام، صباح محمد موسى، تأثير استخدام الحاضنات الأعمال في انجاز المشاريع الريادية في الأردن، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 83، الجامعة المستنصرية، الأردن، 2018م.

- 3- جبار محفوظ، سامية عمر عبدة، دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة فرنسا)، المجلة الجزائرية للدراسات المالية المصرفية، المجلد 02، العدد 01، جامعة سطيف، الجزائر، 2016م.
- 4- سماح طلحي، عبد القادر عوادي، نسرين عوام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 04، العدد 02، أم البواقي، الجزائر، 2021م.
- 5- طلعت بن ظافر، المناولة أو التعاقد من الباطن نشاط استراتيجي ناجح في تنمية الصناعة، جريدة الشرق الأوسط.
- 6- عبد الصمد سعودي، عيسى حجاب، تقييم دور حاضنات الأعمال في إنشاء ودعم المشاريع المقاولاتية في الجزائر، مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE.
- 7- علي سماي، دور الحاضنات التكنولوجية في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 07، 2010م.
- 8- محمد الأخضر قريشي، ملائكة الأعمال كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية، المجلد 04، العدد 01، جامعة قاصدي مباح، ورقلة، الجزائر، 2018م.
- 9- محمد كعواش، أمين كعواش، تقييم تجربة الجزائر في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث الاقتصادي، العدد 03، جوان 2015.
- 10- مريم تومي، الطيب بوحالة، أثر التمويل بتقنية عقد الفاتورة وفق القانون التجاري الجزائري، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، المجلد 04، العدد 03، جامعة خنشلة، الجزائر، 2021م.
- 11- يوسف مومني، محمد بن علي، طرق التمويل الإسلامي لطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 02، المجلد 04، أكتوبر 2021.

د/الملتقيات والمؤتمرات:

- 1- حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (نظام المحاضن)، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة تليجي عمار، الأغواط، الجزائر، 09 أبريل 2002م.

- 2- رويبة عبد السميع واسماعيل حجازي، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 17-18 أبريل 2006.
 - 3- الزين منصوري، آليات دعم ومساندة المشروعات الذاتية والمبادرات لتحقيق التنمية حالة الجزائر، الملتقى العلمي الدولي حول المقاولاتية (التكوين وفرص الأعمال)، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 7-8 أبريل 2010م.
 - 4- عبد المجيد تيمايوي، شراف براهيم، دور مؤسسات التمويل الربوية في تحقيق التنمية الاقتصادية- عرض بعض التجارب-ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة 21-22 نوفمبر 2006.
- هـ/ الدورات التدريبية:
- 1- ليلي قطاف، سعيدة بوسعدة، الائتمان الايجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع دراسة تطبيقية لمؤسسة بسطيف، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف، الجزائر، 25 ماي 2005.
- و/ الجرائد الرسمية:
- 1- الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 13، 2003م.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

- 1- Bygrave William & Zacharkis Andrew, **Entrepreneurship**, 2010.
- 2- Fillion louis jaques, **le-champ de l'entrepreneuriat historique, évolution, tendances**, revue internationale, P.M.E, vol 10, n 02, 1997.
- 3- Lyna Tahmi, **Le capital investissement dans le paysage financier Algérien**, ESB 2012.
- 4- Mohamed Lamine Alloune, Wassila Sebti, **Entrepreneurship between Idea and Success Factors**, Journal of Economic Growth and Entrepreneurship Spatial and entrepreneurial development studies laboratory, Vol. 02, No. 01, Faculty of Economics, Commerce and Management Sciences, University Ali Lounici, Algeria, 2019.
- 5- Piere-André Julien et Louise Cadieux, **La mesure de l'entrepreneuriat**, Québec, 2010.

- 6- S.D Singh, Uruba Andaleeb, **A Study of Financing Sources for Start-up Companies in India**, International Review of Business and Finance, Volume 08, Number 01, Research India Publications, India, 2016
- 7- Wassim chattara, **sofinance Spa, un établissement financier au service de la pme**, journée d'étude sur l'investissement et les régimes dérogatoires, Batna, 26/02/2012.

ثالثا: المواقع الإلكترونية:

- 1- <https://aventure.dz>,
- 2- <https://markitor.com/>
- 3- <https://sabrinalifestylehome.files.wordpress>
- 4- <https://www.asjp.cerist.dz/en/downarticle/8/5/3/3/14300>
- 5- <https://www.entv.dz/>
- 6- www.albaraka-bank,
- 7- www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4.
- 8- www.Archive.aawsat.com
- 9- www.cosob.org
- 10- www.elbaraka-bank.com
- 11- www.eldjazair-istithmar.dz
- 12- www.finalep.dz
- 13- www.Sofinance.dz

الملاحق



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الصغيرة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات



التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات هي هيئة عمومية ذات طابع خاص ، موضوعة تحت وصاية الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الصغيرة.

تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، بهدف مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات صغيرة في مجال إنتاج السلع والخدمات، قصد خلق الثروة ومناصب العمل. تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي، وتمنح إعانات مالية وإميازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

تضمّ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات 61 وكالة ولائية تغطي كامل التراب الوطني وكذا 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 و55 سنة.
- أن يكون حامل المشروع ذوي شهادة أو تأهيل مهني و/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 إستفاد من إعادة 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 القادوني للمؤسسة - تمويل المشروع - الانطلاق في النشاط - متابعة النشاط.

التركيبة المالية:

الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

التمويل الثلاثي					
البنك	قرض بدون فائدة (وكالة أناد)	المساهمة الشخصية	المنطقة	الفئة	حتى 10.000.000 دج
٪ 70	٪ 25	٪ 05	كافة المناطق	البطالين والطلبة	
٪ 70	٪ 20	٪ 10	مناطق الجنوب	الغير بطالين	
٪ 70	٪ 18	٪ 12	مناطق الهضاب والمناطق الفاصلة بجهة المناطق		
٪ 70	٪ 15	٪ 15			

الهيكل المالي للتمويل الثنائي

التمويل الثنائي		
قرض بدون فائدة (وكالة أناد)	المساهمة الشخصية	قيمة الإستثمار
٪ 50	٪ 50	حتى 10.000.000 دج

الهيكل المالي للتمويل الذاتي

التمويل الذاتي	
المساهمة الشخصية نقدا أو عينا	قيمة الإستثمار
٪ 100	حتى 10.000.000 دج

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 ووضعية صاحب المشروع.

تخفيض نسبة فوائد البنكية:

تخفيض في نسب فائدة قروض الاستثمارات الخاصة بإحداث أو توسيع الأنشطة التي تمنحها إياهم البنوك بنسبة 100%.

مدة تسديد القروض

المدّة	مدة التأجيل أو الإرجاء لتسديد القرض	مدة تسديد القرض البنكي	مدة تسديد القرض غير مكافئ
التمويل الثلاثي	18 شهرا	05 سنوات	05 سنوات (بعد انقضاء فترة تسديد القرض البنكي)
التمويل الثاني	06 أشهر		05 سنوات

قرض إضافي غير مكافئ لكراء محل

عند الضرورة يمكن لحاملي المشاريع الاستفادة من قرض إضافي غير مكافئ تصل قيمته إلى 500.000 دج للمتكفل 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، الاستفادة 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 الاستفادة 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 مرحلتى الإنشاء والتوسعة)

1-مرحلة الإنجاز

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي للإكتسابات العقارية الخاصة في إطار إنشاء نشاط صناعي
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) لمقتنيات التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار الخاص بمرحلة 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 والداخلية مباشرة في إنجاز الإستثمار.

2-مرحلة الإستغلال

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات والبنائات الإضافية لمدة 03 سنوات ، 06 سنوات أو 10 سنوات حسب موقع المشروع ، إبتداء من تاريخ إتمامها.
- الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة IFU أو حسب الحالة (TAP أو IBS, IRG) ، لمدة 03 سنوات، 06 سنوات أو 10 سنوات حسب موقع المشروع ، إبتداء من تاريخ الإستغلال.
- عند إنتهاء فترة الإعفاء المذكورة في المطلة الثانية، يمكن تمديدتها لسنتين (02) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (03) عمال على الأقل لمدة غير محدّدة .
- (عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب شغل يؤدي إلى سحب الإمتيازات الممنوحة والمطالبة بالحقوق والرسم الواجب دفعها).

لمزيد من المعلومات تصفحوا الموقع الإلكتروني للوكالة <http://www.anade.dz>



ANADE.DG



ANADE_DG



ANADE_dg

الملحق رقم: 02

Projets financés par secteur d'activités du 01 01 2014 au 31 12 2020

2020		2019		2018		2017		2016		2015		2014		Secteur
Impact emploi	Projet financé													
1 784	742	4 571	1 916	3 750	1 422	2 699	1 315	6 677	3 446	14 237	6 779	24 226	10 330	AGRICULTURE
341	159	517	266	301	149	176	94	586	320	4 734	2 170	10 351	4 255	ARTISANAT
1 244	470	3 107	1 192	2 278	865	1 279	548	3 521	1 668	8 729	3 825	12 507	5 062	BTP
8	4	13	6	23	9	1	1	11	4	24	13	79	44	HYDRAULIQUE
2 038	767	3 007	1 157	2 504	938	1 768	710	4 517	2 066	9 031	3 681	13 609	5 093	INDUSTRIE
619	287	1 318	583	1 011	453	547	278	1 197	654	2 392	1 232	3 122	1 521	MAINTENANCE
3	1					13	4	121	33	335	83	821	157	PECHE
1 127	504	2 406	1 116	1 759	780	1 219	565	1 419	716	2 599	1 205	3 150	1 450	PROFESSIONS LIBERALES
1 370	583	2 520	998	2 226	919	2 101	890	4 711	2 351	9 262	4 545	22 403	11 090	SERVICES
294	162									7	4	505	340	TRANSPORT DE MARCHANDISES
18	14	17	11			2	1	2	1	79	42	1 179	673	TRANSPORT DE VOYAGEURS
5	4							4	3	141	97	1 188	841	TRANSPORT FRIGORIFIQUE
8 851	3 697	17 476	7 245	13 852	5 535	9 805	4 406	22 766	11 262	51 570	23 676	93 140	40 856	Total général

الملحق رقم: 03

Projets financés par genre du 01 01 2014 au 31 12 2020

2020		2019		2018		2017		2016		2015		2014		Genre
Impact emploi	Projet financé													
7 232	3 035	14 436	6 003	11 553	4 577	8 077	3 648	19 659	9 712	45 579	21 031	84 180	37 191	Homme
1 619	662	3 040	1 242	2 299	958	1 728	758	3 107	1 550	5 991	2 645	8 960	3 665	Femme
8 851	3 697	17 476	7 245	13 852	5 535	9 805	4 406	22 766	11 262	51 570	23 676	93 140	40 856	Total

الملحق رقم: 04

Projets financés par type de financement du 01 01 2014 au 31 12 2020

2020		2019		2018		2017		2016		2015		2014		Type de financement
Impact emploi	Projet financé													
224	96	606	163	427	155	278	117	314	129	367	162	655	279	MIXTE
8 627	3 601	16 870	7 082	13 425	5 380	9 527	4 289	22 452	11 133	51 203	23 514	92 485	40 577	TRIANGULAIRE
8 851	3 697	17 476	7 245	13 852	5 535	9 805	4 406	22 766	11 262	51 570	23 676	93 140	40 856	Total

الملحق رقم: 05

Projets financés par phase de financement du 01 01 2014 au 31 12 2020

2020		2019		2018		2017		2016		2015		2014		Phase de financement
I/E	P/F	I/E	P/F	I/E	P/F	I/E	P/F	I/E	P/F	I/E	P/F	Impact emploi	Projet financé	
8 477	3 572	16 758	7 104	13 423	5 413	9 425	4 291	22 147	11 066	50 836	23 420	91 819	40 394	CREATION
374	125	718	141	429	122	380	115	619	196	734	256	1 321	462	EXTENSION
8 851	3 697	17 476	7 245	13 852	5 535	9 805	4 406	22 766	11 262	51 570	23 676	93 140	40 856	Total

الملحق رقم: 06

Projets financés par regions du 01 01 2014 au 31 12 2020

2020		2019		2018		2017		2016		2015		2014		Région
Impact emploi	Projet financé													
2 344	933	4 348	1 757	3 315	1 315	2 713	1 289	6 867	3 311	14 600	6 800	22 859	9 943	HAUTS PLATEAUX
5 316	2 186	11 179	4 603	8 943	3 542	5 920	2 611	13 905	6 993	33 070	15 092	57 421	25 504	NORD
1 191	578	1 949	885	1 594	678	1 172	506	1 994	958	3 900	1 784	12 860	5 409	SUD
8 851	3 697	17 476	7 245	13 852	5 535	9 805	4 406	22 766	11 262	51 570	23 676	93 140	40 856	Total

Projets financés par agence de wilaya du 01 01 2014 au 31 12 2020

Antenne	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020	
	Projet financé	Impact emploi												
ADRAR	633	1 806	268	703	108	296	37	98	130	364	77	211	50	109
CHLEF	902	2 075	373	587	120	267	72	168	236	934	157	447	66	232
LAGHOUAT	401	712	112	209	78	178	23	35	54	107	52	104	41	68
OUM EL BOUAGHI	1 305	1 683	812	972	532	684	184	218	76	104	230	312	98	154
BATNA	1 220	2 225	927	1 692	529	890	167	264	294	498	351	568	144	235
BEJAIA	1 522	3 572	1 105	2 584	561	1 224	172	490	205	572	343	1 052	175	543
BISKRA	2 041	4 764	500	921	227	338	54	88	102	176	298	551	109	222
BECHAR	286	858	83	236	32	138	16	43	33	96	22	72	64	164
BLIDA	615	1 189	506	1 028	154	286	65	140	80	198	92	187	51	124
BOUIRA	645	1 408	458	937	214	350	112	193	159	307	185	342	80	144
TAMANRASS ET	304	510	128	271	144	264	170	280	198	397	241	502	134	258
TEBESSA	323	418	160	242	122	175	101	171	68	157	62	164	45	72
TLEMCCEN	1 093	2 202	596	1 060	327	440	117	165	151	342	161	331	97	182
TIARET	872	1 632	540	1 088	270	693	140	354	155	470	164	497	112	357
TIZI OUZOU	1 939	5 018	1 480	4 139	503	1 341	231	648	185	525	290	826	109	300
ALGER CENTRE	637	789	436	485	174	215	72	172	72	141	67	114	33	61
ALGER EST	1 263	3 099	702	1 045	387	570	196	346	108	171	157	308	88	149
ALGER	672	1 004	338	552	151	219	70	102	100	162	121	330	58	83
ALGER SUD	775	1 305	354	536	173	249	63	101	75	168	103	194	63	143
DJELFA	588	1 866	566	1 607	276	757	102	275	120	333	121	351	78	223
JJEL	724	1 880	400	1 002	149	370	54	128	102	237	63	134	40	108
SETIF	1 427	5 306	859	3 175	445	1 667	248	800	304	1 018	419	1 442	193	672
SAIDA	1 564	4 517	614	1 721	97	261	19	25	26	26	30	35	12	13
SKIKDA	841	2 311	562	1 579	321	926	108	269	79	218	191	504	122	299

SIDI BEL ABBES	852	2 543	473	1 471	354	1 016	145	466	161	483	100	266	37	92
ANNABA	777	1 262	488	702	306	461	66	249	169	500	253	676	106	268
GUELMA	765	1 874	389	922	164	389	80	173	145	365	149	409	109	303
CONSTANTINE	1 144	2 397	643	1 373	516	805	253	547	342	786	402	837	108	277
MEDEA	491	1 394	304	905	104	328	47	136	75	219	68	204	33	98
MOSTAGANEM	897	1 729	711	1 304	225	296	64	116	88	195	231	509	76	153
M'SILA	642	1 356	443	833	274	468	39	88	70	210	132	388	70	184
MASCARA	1 170	2 968	704	1 806	188	509	43	125	114	285	173	396	63	150
OUARGLA	463	1 228	135	368	42	111	30	115	25	85	45	138	42	105
ORAN	1 490	3 490	890	2 158	557	1 225	115	252	154	343	222	486	70	160
EL BAYADH	118	326	43	107	14	32	10	27	10	30	11	35	10	26
ILLIZI	169	317	58	105	27	39	15	30	9	21	28	55	31	39
BORDJ BOU ARRERIDJ	429	593	337	697	228	448	63	129	70	140	63	108	46	82
BOUMERDES	537	1 284	343	875	159	426	58	159	54	145	59	144	26	64
TARF	796	1 863	431	1 024	195	369	75	164	125	308	201	475	210	498
TINDOUF	175	481	43	93	15	33	12	26	18	44	38	81	54	91
TISSEMSILT	311	876	206	519	110	272	42	108	78	232	87	277	61	204
EL OUED	494	926	193	352	158	280	85	283	60	179	46	138	28	71
KHENCHELA	934	1 676	1 169	1 710	335	398	142	190	20	33	70	128	50	89
SOUK AHRAS	601	1 173	399	822	192	252	61	92	103	187	176	337	86	153
TIPAZA	1 101	3 294	619	1 766	186	558	54	168	151	446	192	566	68	189
MILA	950	1 628	489	654	205	244	67	105	87	220	135	385	56	166
AIN DEFLA	834	989	267	348	187	206	57	89	43	128	87	239	45	119
NAAMA	210	385	124	237	79	122	32	64	24	64	17	43	14	33
TIMOUCHEN	837	2 310	240	652	67	181	24	66	53	133	80	199	50	131
GHARDAIA	443	1 258	264	642	127	317	64	174	49	125	38	97	25	64
RELIZANE	634	1 371	392	754	154	183	70	91	126	225	145	282	61	127
Total	40 856	93 140	23 676	51 570	11 262	22 766	4 406	9 805	5 535	13 852	7 245	17 476	3 697	8 851



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

ولاية : قالمة
فرع : قالمة
ملحقة : حمام دباغ
شهادة رقم: 2018/08

قرار منح الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية
الخاصة بالإنجاز مرحلة الإنشاء

المديرة العامة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :

- بمقتضى الأمر رقم 96-14 المؤرخ في 24 جوان سنة 1996 ، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996 ، ولاسيما المادة 16 منه ،
- بمقتضى الأمر رقم 96-31 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 1996 ، والمتضمن قانون المالية لسنة 1997 .
- بمقتضى الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 26 رجب عام 1430 الموافق ل 22 جويلية سنة 2009 ، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 .
- بمقتضى قانون رقم 97-02 المؤرخ في 31 ديسمبر سنة 1997 ، والمتضمن قانون المالية لسنة 1998 ولاسيما المادة 46 منه .
- بمقتضى القانون رقم 03-22 المؤرخ في 04 ذي القعدة عام 1424 الموافق ل 28 ديسمبر سنة 2003 ، و المتضمن قانون المالية لسنة 2004 ،
- بمقتضى القانون رقم 09-09 المؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2009 المتضمن قانون المالية لسنة 2010 .
- بمقتضى القانون رقم 08-13 المؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014 ،
- بمقتضى القانون رقم 14-10 المؤرخ في 8 ربيع الأول 1436 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2014 المتضمن قانون المالية لسنة 2015 ،
- بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 جويلية سنة 1996 ، والمتعلق بدعم تشغيل الشباب، المعدل و المتمم حيثقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 الذي يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 087-302 الذي عنوانه: "صندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، المعدل و المتمم،
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 و المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الاساسي، المعدل و المتمم.
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر عام 1419 الموافق ل 09 يونيو سنة 1998 ، المتضمن احداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان اخطار القروض الممنوح اياها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الاساسي، المعدل و المتمم،
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر سنة 2003، المحدد لشروط و مستوى الاعانة الممنوحة للشباب ذوي المشاريع، المعدل و المتمم،
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-485 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق ل 23 ديسمبر 2006 المتضمن كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-089 انذ عنوانه " الصندوق الخاص لتطوير مناطق الجنوب"،
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-486 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق ل 22 جويلية 2018، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر سنة 2003، المحدد لشروط و مستوى الاعانة الممنوحة للشباب ذوي المشاريع ومستواها،
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 18-191 المؤرخ في 09 ذو القعدة عام 1439 الموافق ل 23 ديسمبر 2006 المتضمن كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-116 الذي عنوانه " الصندوق الخاص للتطور الاقتصادي للضباب العليا"
- بمقتضى القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09 اكتوبر سنة 1991 ، المتعلق بتحديد المناطق الواجب ترفيقها.
- بمقتضى المقرر الوزاري رقم 140 / 2017 ، المؤرخ في 30 نوفمبر 2017 ، المتضمن تعيين السيدة جاندر سميرة المولودة نني ، مديرة عامة بالنيابة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،
- بمقتضى طلب منح الامتيازات المقدمة رقم 0013840 بتاريخ 2018/06/14
- بمقتضى شهادة التأهيل رقم 2018/2404/08 بتاريخ 2018/07/19
- بمقتضى اتفاقية الانخراط في صندوق الكفالة المشتركة لضمان اخطار القروض الممنوح اياها الشباب ذوي المشاريع رقم 2018 07 بتاريخ 2018/10/15

يقدم

المادة 01 / : يعد هذا القرار في إطار الالتزام الموكل للمساعدة من جهاز دعم تشغيل الشباب

المادة 02 / : التعريف بالموسسة

- اسم أو التسمية الاجتماعية للموسسة : كور بلال
- عنوان المقر الاجتماعي (المتر الضريبي) : جبل بابا عيسى
- البلدية : حمام دباغ
- الولاية : قالمة
- الشكل القانوني : فلاح / مربي

النشاط : تربية النحل
رقم السجل التجاري أو وصل الإيداع : 1212450
رقم التعريف الضريبي : 181240400301151
الرقم الجبائي : 24191881612

المادة 3 / : التعريف بصاحب أو أصحاب المشروع

المشروع المشار إليه في المادة الأولى المذكورة أعلاه ينجز من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المذكورين أدناه .

صاحب المشروع 1

اللقب : كعور الاسم : بلال
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الزيداد : 1981/03/02 مكان الزيداد : البلدية : وادي زنتاني الولاية : قلمة
العنوان : حي 80 مسكن تساهمي ، حمام دباغ ، قلمة

صاحب المشروع 2

اللقب : الاسم :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الزيداد : مكان الزيداد : البلدية : الولاية :
العنوان :

المادة 4 / : التعريف بالمصير

اللقب : كعور الاسم : بلال
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الزيداد : 1981/03/02 مكان الزيداد : البلدية : وادي زنتاني الولاية : قلمة
العنوان : حي 80 مسكن تساهمي ، حمام دباغ ، قلمة

المادة 5 / : الامتيازات الممنوحة:

يمنح للمؤسسة المشار إليها في المادة 2 أعلاه في مرحلة إنجاز المشروع ، الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية التالية :

الامتيازات الضريبية

- الإعفاء من رسم نقل الملكية بمقابل مالي على الاكتسابات العقارية في إطار إنشاء نشاط صناعي.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات
- تطبيق نسبة منخفضة بـ 5% فيما يخص الحقوق الجبركية للتجهيزات المستوردة والداخلية مباشرة في إنجاز الاستثمار.

الإعانات المالية

- فرض بدون فائدة محدد في هيكل تمويل المشروع
- فرض بدون فائدة اضافي عند اقتضاء الحاجز بالنسبة للتحويل الثلاثي
- تخفيض بـ 100% في معدل نسب القوائد البنكية (بالنسبة للتمويل الثلاثي)

المادة 6 / : تاريخ مفعول الاستفادة من الامتيازات لمرحلة إنجاز الاستثمار :

حددت فترة الإنجاز لمدة سنة ويسرى مفعولها ابتداء من تاريخ توقيع هذا القرار إلا في حالة التجديد عمدا.

المادة 7 / : الإعانات الممنوحة في هذا القرار لا تعفي المؤسسة وأصحاب المشروع من التصريعات الضريبية في احترام الأجل المحددة قانونا

المادة 8 / : ترسل نسخة طبق الأصل من هذا القرار لكل الإدارات والمؤسسات المعنية بتطبيق هذا الجهاز .

رئيسة الملحقة

حرب قلمة في : 2018/10/17



التسمية الاجتماعية : كهور بلال
المقر الاجتماعي : جبل بابا عيسى
البلدية: حمام دباغ
الولاية : قالمة

قائمة برنامج التجهيزات والعتاد و التهيئة الواجب اقتنؤها

ملاحظات	الكمية	التعيين	رقم
	1	HYUNDAI HD35 CHASSIS NU CLIM	1
	100	HAUSSES ARMES	2
	100	RUCHES VIDES	3
	1	CHAUDIER A CIRE	4
	1	MATURATEUR	5
	1	DESOPERULATEUR	6
	1	EXTRACTEUR ELECTRIQUE	7
	1	COMBINAISON	8
	1	PAIRE DE GANTS	9
	1	ENFUMOIR	10
	1	HERSE	11
	1	BROSSE ABEILLE	12
	1	LEVE CADRE	13
	50	RUCHES PLEINES (ESSAINS)	14
	1	AMENAGEMENT D'UN PLATEAU RIDELLE SUR UN CAMION HYUNDAI HD35	15
	1	SERVICES ASSURANCES	16
	1	SERVICES BANCAIRES	17

ملاحظة: اذا المعدني اذناه اصرح بشر في بيان التجهيزات المذكورة في قائمة هذه الوثيقة موجهة لإنجاز الاستثمار موضوع قرار منح الامتيازات الخاصة بمرحلة الإنجاز رقم 2018/08 تاريخ 2018/10/17
اتعهد ، بالالتزام بالاستعمال المصرح به الى غاية الاهلاك التام للتجهيزات .

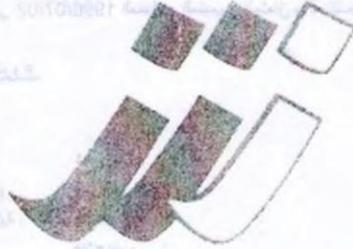
حرر ب قالمة في : 2018/10/17

توقيع و ختم الممسير

رئيسة الملحقة
رئيسة الملحقة
كهور بلال
حمام دباغ

كهور بلال
مسير
حمام دباغ - ولاية قالمة
رقم التسجيل الوطني: 1212450

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



الوكالة الوطنية
لدعم تشغيل الشباب
A N S E J

دفتر الشروط

صيغة التمويل الثلاثي

رقم 2018/08

فرع: قالمة
ملحقة: حمام دباغ



دفتري الشروط : التمويل الثلاثي

1- الموضوع :

يحدد دفتري الشروط هذا التزامات صاحب أو اصحاب المشروع المستفيدين من الامتيازات الجبائية و الإعانات المالية لجهاز دعم تشغيل الشباب طبقا للمادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 234-96 المؤرخ في 1996/07/02 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب.

2- تعريف المؤسسة و هوية صاحب او اصحاب المشروع :

- تعريف المؤسسة:

- اسم او التسمية الاجتماعية للمؤسسة : كعور بلال
- عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي) : جبل بابا عيسى
- البلدية : حمام دباغ
- الشكل القانوني : فلاح /مربي
- النشاط : تربية النحل
- طلب منح الامتيازات رقم 0013840 مورخ في 2018/06/14
- شهادة التأهيل رقم 2018/2404/08 صادرة في 2018/07/19
- قرار منح الامتيازات في فترة الانجاز رقم 2018/08 صادرة في 2018/10/17
- رقم الحساب البنكي : 00300821000421530068
- بنك BADR وكالة : 821 GUELMA
- رقم الانحراط في صندوق ضمان احضر
- القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع : 97 صادرة في 2018/10/15
- رقم السجل التجاري أو وصل الايداع : 1212450
- رقم التعريف الضريبي : 181240400301151
- رقم الاستدلال الإحصائي : 24191881612
- الرقم الجبائي : 24191881612

- هوية صاحب أو اصحاب المشروع :

صاحب المشروع 1

اللقب : كعور الاسم : بلال

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : 1981/03/02 مكان الازدياد -البلدية : وادي زناتي الولاية : قالمة

العنوان : حي 80 مسكن تساهمي ، حمام دباغ ، قالمة

صاحب المشروع 2

اللقب :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد :

العنوان :

- هوية صاحب المشروع (المسير)

اللقب : كعور الاسم : بلال

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : 1981/03/02 مكان الازدياد -البلدية : وادي زناتي الولاية : قالمة

العنوان : حي 80 مسكن تساهمي ، حمام دباغ ، قالمة

3- الشروط الخاصة بالفرض بدون فائدة:

- مبلغ الفرض : 1 501 375,00 دج

- فترة الاستعمال : سنة واحدة + 30 يوما

- فترة التسديد : 05 سنوات ابتداء من اخر قسط بدكي.

- رقم حساب تسديد القرض بدون فائدة: 00100816030030064555- بنك : البنك الوطني الجزائري . وكالة : قالمة

كعور بلال
مسرب /مربي
حمام دباغ - ولاية قالمة
رقم التسجيل الوطني : 1212450

الضمانات :

- رهن العتاد المنقول المتحرك لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك
- الرهن الحيازي للتجهيزات لصالح الوكالة في الدرجة الثانية بعد البنك
- السندات لأمر
- الالتزامات :

نحن الموقع (المهومعون) أدناه نلتزم بما يلي :

- الالتزامات المتعلقة بالقرض بدون فائدة:

المادة (01) : تسديد القرض عن طريق التحويل إلى حساب الوكالة بأقساط سداسية طبقاً للأجل المحددة في جدول التسديد المبين أدناه، و يسلم للوكالة أمر التحويل المطابق للعملية.

جدول تسديد القرض بدون فائدة (تمويل ثلاثي)

الرقم	رقم السند لأمر	تاريخ التسديد	المبلغ دج
01	0000000071	2027/12/31	150 137,50
02	0000000072	2028/06/30	150 137,50
03	0000000073	2028/12/31	150 137,50
04	0000000074	2029/06/30	150 137,50
05	0000000075	2029/12/31	150 137,50
06	0000000076	2030/06/30	150 137,50
07	0000000077	2030/12/31	150 137,50
08	0000000078	2031/06/30	150 137,50
09	0000000079	2031/12/31	150 137,50
10	0000000080	2032/06/30	150 137,50

المادة (02) : دفع قيمة الرسوم والعمولات المرتبطة بتسخير واستعمال القرض وكذا كل الرسوم والعمولات التي يمكن أن تضاف إلى ذلك طبقاً للنصوص التشريعية والقانونية (شروط البنوك).

الالتزامات العامة

المادة 01 : انجاز المشروع طبقاً للشروط المنصوص عليها في إطار جهاز دعم تشغيل الشباب.

المادة 02 : عدم التخلي - وتحت أي ظرف من الظروف - عن المعدات المقتنسة في إطار الاستثمار الموضح في هذا الدفتر والمحددة في قائمة التجهيزات إلى غاية اهتلاكها التام.

المادة 03 : الاستجابة لكل استدعاء من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتسهيل كل الزيارات الميدانية التي يقوم بها موظفو الوكالة في إطار المتابعة ، وكذا تيسير الدخول إلى المحلات والبنائيات المتعلقة بالمشروع.

المادة 04 : عدم إدخال أي تغيير على القانون الأساسي للمؤسسة، منطها التجاري، معداتها، أشغال التهيئة و موقع المشروع دون اعلام الوكالة بذلك.

المادة (05) : عملاً بأحكام المادة السانسة من قرار منح الامتيازات الخاصة بفترة الانجاز رقم 2018/08 المؤرخ في 2018/10/17 المتضمنة أجل الانجاز يقتدم صاحب المشروع إلى فرع الوكالة بعد استكمال إنجاز المشروع وقيل الانطلاق في النشاط ، بغرض الاستفادة من قرار منح الامتيازات الخاصة بفترة الاستغلال، و المتمثلة في:

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات الإضافية لمدة "3 سنوات ، 6 سنوات او 10 سنوات" حسب موقع المشروع ، ابتداء من تاريخ إتمامها.
- اعفاء كامل ، لمدة "3 سنوات ، 6 سنوات او 10 سنوات" حسب موقع المشروع، ابتداء من تاريخ استغلالها من الضريبة الجزائية الوحيدة (IFU) او الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين السارية المفعول.
- تسليم قرار منح الامتيازات الجبائية بعنوان الاستغلال، عن كل سنة ضريبية، قابل للتجديد إلى غاية انتهاء فترة الاعفاء الممنوحة. و يكون تجديد القرار المذكور في الفقرة أعلاه مشروطاً باحترام الشاب صاحب المشروع للالتزامات المفروضة عليه.
- عدم احترام الالتزامات المفروضة عليه يؤدي إلى سحب الامتيازات الممنوحة و المطالبة بالحقوق و الرسوم الواجب دفعها.
- عند انتهاء فترة الاعفاء المذكورة في المطء رقم 2 ، يمكن تمديدتها لسنتين (2) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (3) عمال على الأقل لمدة غير محددة.
- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب شغل يؤدي إلى سحب الامتيازات الممنوحة و المطالبة بالحقوق و الرسوم الواجب دفعها.

كعبان
مسري
حساب ذباغ - ولاية هلم
رقم التسجيل الوطني: 1212450

غير أن المستثمرين - الأشخاص الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزافية الوحيدة - يبقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق لنسبة 50 % من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقدر 10000 دج، بالنسبة لكل سنة مالية ، مهما يكن رقم الأعمال المحقق.

- الاستفادة من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على ارباح الشركات (IBS) حسب الحالة و كذا الضريبة على النشاط المهني

(TAP) ، وذلك خلال الثلاث "3" سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي:

- السنة الأولى من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 70 %
- السنة الثانية من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 50 %
- السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي : تخفيض قدره 25 %

المادة 06 : رهن حيازي لجميع المعدات المقتناة في إطار المشروع المشار اليه في دفتر الشروط بالإضافة الى تسجيل رهن المنقول على العتاد المتحرك لصالح البنك المقرض في الدرجة الأولى و لصالح الوكالة في الدرجة الثانية.

المادة 07 : اكتتاب تأمين على جميع معدات المؤسسة ضد كل الأخطار بنسبة 100% مع الأخذ في الاعتبار قيمتها باحتساب كل الرسوم (TTC) مع حلول البنك المقرض محل المؤسسة المكتتبه في الدرجة الأولى و الوكالة في الدرجة الثانية، على أن يجدد هذا التأمين الى غاية انتهاء تسديد القرض.

المادة 08 : للاستفادة من الامتيازات الضريبية الخاصة بمرحلة الاستغلال، يجب على صاحب المؤسسة تقديم الوثائق التالية (على نسختين) :

- فواتير شراء المعدات: آلة، سيارة، ادوات عمل، اشغال تهيئة
- البطاقة الجبائية
- السجل التجاري/ بطاقة حرفي / بطاقة فلاح ... الخ
- عقد رهن حيازي للمعدات المقتناة أو البطاقة الرمادية مسجل عليها رهن المنقول طبقاً لفواتير الشراء
- شهادة التأمين السنوية متعددة الأخطار للعتاد غير المتحرك وشاملة الأخطار للعتاد المتحرك
- رخصة الاستغلال بالنسبة للنشاطات المنظمة قانوناً

المادة 09 : تقديم نسخة من جدول تسديد القرض البنكي لمصالح الوكالة و كذا الوثائق التي تثبت تسديد أقساط القرض البنكي التي حل اجزها و ذلك طبقاً لاحكام المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 13-13 المؤرخ في 23 شعبان 1434 الموافق ل 02 جويلية 2013، المعدل و المضمم المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 24 ربيع الثاني 1417 الموافق 08 سبتمبر 1996 المحدد لشروط الاعانة المقدمة للشباب أصحاب المشاريع و مستواها و المتعلقة بدفع الوكالة نسبة التخفيض من الفائدة للمؤسسات المالية.

المادة 10 : موافاة الوكالة عند نهاية النشاط السنوي (السنة المالية) بالمعلومات التالية :

- المستخدمين الفعليين : الاسم و مؤهلاتهم
- رقم الأعمال المنصوص في الحصيلة الختامية
- وضعية تسديد كل من القرض البنكي
- نتائج النشاط السنوي

المادة 11 : الوفاء بالالتزامات الجبائية طبقاً للتشريع المعمول به.

4- احكام ختامية :

باستثناء حالة القوة القاهرة يؤدي عدم احترام الالتزامات المنصوص عليها في دفتر الشروط هذا إلى سحب الامتيازات الممنوحة لصاحب المؤسسة بنفس الاشكال التي منحت فيها دون الإخلال بالأحكام القانونية و التنظيمية الأخرى السارية المفعول. كل نزاع لم تتم تسويته بالطرق الوثوية يرفع أمام الجهات القضائية المختصة محلها. كل تصريح كاذب يعرض صاحبه للمتابعة القضائية.

قرئ و صدق عليه :

امضاء و ختم المسير

كفور بلال
مصري - ولاية هلمة
رقم التسجيل الوطني: 1212450
امضاء صاحب (اصكف) المشروع

كفور بلال

في : 2018/10/17

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التكوين و التعليم المهنيين

رقم التسجيل : 0909 . A . A . F . . S

مديرية التكوين المهني - قائمة -
مركز التكوين المهني و التمهين
براهمية مسعود - حمام الذيبال -
الرقم : 2018 / 25

شهادة النجاح المؤقتة

إن مدير المؤسسة :

- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 77/99 المؤرخ في 25 ذو الحجة 1419 الموافق لـ 11 أفريل 1999 المتضمن تنظيم وتنويع التكوين والامتحانات المهني

- بمقتضى القرار الوزاري رقم 69 المؤرخ في 13 نوفمبر 1999 و المتعلق بتحديد محتوى وشكل شهادات التكوين المهني وكيفية تسليمها.

- بناء على محضر العداوات المؤرخ في : 27 فيفري 2018

يشهد أن السيد (ة) : **كحور بسلام**
المولود (ة) في : 1981/03/02

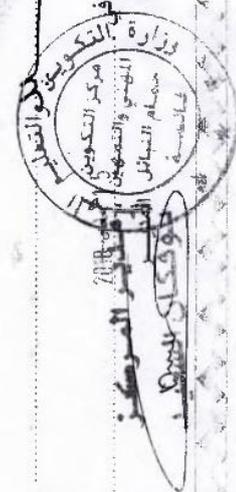
الولاية : **قالمية**

بـ : **وادي الزناتي**
اختصاص : **تربية النحل**

قد تحصل (ة) على شهادة **الكفاءة المهنية** بتقدير : **02**

مستوى التأهيل : **02**

حمام الذيبال



ملاحظة : لا تسلم الا نسخة واحدة وعند الضرورة تستخرج نسخة اخرى .

صورة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



Formulaire d'inscription

Gérant

Nom : KAOUR **Prénom :** Billel
Genre : Homme **Et de :** Kaour Khemissa
Fils(le) de : Houcin **N° acte de naissance :** 00301
Date de naissance : 02/03/1981 **Wilaya de naissance :** GUELMA
Commune de naissance : OUED ZENATI
Adresse personnelle actuelle : CITE 80 LOGTS COOPERATIVE
Commune : HÁMMAM DEBAGH **Wilaya :** GUELMA
Email : billem.kaour@gmail.com **Téléphone :** 0661842430
N° Carte ANEM : 240481003010 **Qualification ou diplômes :** Formation professionnelle
Intitulé du diplôme ou de la qualification : CERTIFICAT APTITUDE
Siege sociale s'il y a lieu :
Commune : **Wilaya :**

Sollicite les aides financières et les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANSEJ pour la réalisation de l'activité :

AVICULTEUR

dans le cadre d'un mode de financement : Triangulaire

Aides financières demandées : PNR Classique

Déclare sur l'honneur :

*N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

*Ne pas être inscrit au niveau de centre de formation ou institut ou université lors de dépôt de dossier.

*N'avoir jamais bénéficié des aides de l'état au titre de la création d'activité.

*Être inscrit à l'ANEM (Carte en cours de validité).

Nom et Prénom du gérant : KAOUR Billel

Signature :



Espace réservé à l'ANSEJ :

Antenne/Annexe:

Carte d'identité nationale n°:

Etablie le:

Par:

N° Sieje V3:

Nom et signature de l'accompagnateur:

Date de dépôt:

Annexe

Espace réservé à l'ANSEJ

N° Sieje V3

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

Liste des équipements et services demandés

N°	Désignation de l'équipement	Quantité	Prix unitaire TTC	Prix total TTC	Fournisseur
1 ✓	HAUSSSES ARMES ✓	100	2 564.10	256 410.00	098924199039803
2 ✓	RUCHES VIDES ✓	100	3 846.15	384 615.00	098924199039803
3	CHAUDIER A CIRE ✓	01	59 829.05	59 829.05	098924199039803
4 ✓	MATURATEUR ✓	01	33 613.45	33 613.45	098924199039803
5 ✓	DESOPERCULATEUR ✓	01	59 829.05	59 829.05	098924199039803
6 ✓	EXTRACTEUR ELECTRIQUE ✓	01	109 243.70	109 243.70	098924199039803
7 ✓	COMBINAISON	01	1 470.59	1 470.59	098924199039803
8 ✓	PAIRE DE GANTS	01	588.24	588.24	098924199039803
9 ✓	ENFUMOIR	01	1 367.62	1 367.62	098924199039803
10 ✓	HERSE	01	588.24	588.24	098924199039803
11 ✓	BROSSE ABEILLE	01	588.24	588.24	098924199039803
12 ✓	LEVE CADRE	01	420.17	420.17	098924199039803
13	RUCHES PLEINES (ESSAINS)	50	11 000.00	550 000.00	098924199039803
14	CAMION HYUNDAI HD78 + PLATEAU RI	01	3 653 950.00	3 653 950.00	001510419003354

Nom et prénom du gérant :

Signature



outes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal

**Tableau Récapitulatif des équipements et services demandés
(à détailler en annexe)**

Désignation	Montant total TTC
Equipements	1 735 690.38
Matériel roulant (s'il ya lieu)+Taxe véhicule incluse	3 653 950.00
Assurances multirisques (équipements)	0
Assurances tous risques (matériel roulant)	0
Aménagement (s'il ya lieu)	0
Fonds de roulement (TTC)	0



Espace réservé à l'ANSEJ :

Antenne/Annexe:

Carte d'identité nationale n°:

Etablie le:

Par:

N° Sieje V3:

Nom et signature de l'accompagnateur:

Date de dépôt:



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة العمل والنشغيل والضمان الاجتماعي
Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Zone : **1** Type de financement: **1**
 * Zone 1 : Zone normale (Activité non prioritaire) * Triangulaire
 * Zone 2 : Zone normale (Activité prioritaire) * Mixte
 * Zone 3 : Zone à promouvoir (Activité non prioritaire)
 * Zone 4 : Zone à promouvoir (Activité prioritaire)

(D) ETUDE FINANCIERE

(D.1) Structure de l'investissement:

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
Frais de la location	0	0
Frais préliminaires	399 535	399 535
Cotisation fonds de garantie	78 821	
Assurances	270 714	
Autres frais	50 000	
Equipements de production	1 735 690	1 735 690
Equipements locaux	1 735 690	
Equipements importés	0	
Cheptel	0	0
Matériels roulants	3 126 830	3 126 830
Aide Matériel roulant (VA)	0	
Amenagements	0	0
Outils	0	0
Mobilier de bureau	0	0
Matériels informatiques	0	0
Droit de douanes et taxes	0	0
Autres impôts et taxes	0	0
Frais d'installation	0	0
Frais de transport	0	0
Montage et essais	0	0
Fonds de roulement	100 000	100 000
Autres1	0	0
Autres2	0	0
TOTAL	5 362 055	5 362 055

N°Dossier : 24040013840
 Raison sociale : KAOUR BIL LEL
 Gérant : KAOUR BIL LEL
 Activité : APICULTURE

Montant des équipements importés en D.A.	Cours de conversion relevé le		
	Montant Equip	Cours Devises en DA	Montant en DA
	0,00	0,00	0,00

Handwritten signature and stamp of the Agency National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).
 Date: 15/10/2011
 Location: Guelma Le
 Status: Bon à Finance

(D.2) Structure de Financement Initiale:

(D.4) Structure réelle :

Rubrique	Taux Particip Initial	Montant	Taux Particip fin	Montant
Apport personnel	2%	107 241	2%	107 241
Nuéraires		107 241		107 241
Nature		0		0
PNR Classique	28%	1 501 375	28%	1 501 375
PNR LO		0		0
PNR VA		0		0
Crédit Bancaire	70%	3 753 439	70%	3 763 384
TOTAL	100%	5 362 055	100%	5 362 055

(D.3) Tableau d'amortissement du crédit Bancaire:

Rubrique	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	Année 8
Montant du crédit	3 753 384 00							
Durée du crédit	8							
Taux d'intérêt bancaire	5,50%							
Taux de bonification	100%							
Taux d'intérêt réel	0,00%							
Prncipal	0	0	0	750 677	750 677	750 677	750 677	750 677
Reste à rembourser (encours)	3 753 384	3 753 384	3 753 384	3 753 384	3 002 707	2 252 030	1 501 354	750 677
Intérêt Bancaire	0	206 436	206 436	206 436	165 149	123 862	82 574	39 311
Intérêt Bancaire bonifié à payer	0	0	0	0	0	0	0	0
Cotisation au FG	13 137	13 137	13 137	13 137	10 509	7 882	5 255	2 627
Cotisation à verser	78 821							

الملحق رقم: 13



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

ولاية : قالمة
فرع : قالمة
ملحقة : حمام دباغ
شهادة رقم: 2018/2404/08

شهادة التأهيل للاستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب التمويل الثلاثي.

تعريف المؤسسة :

اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة : كعور بلال
عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي) :
البلدية : حمام دباغ
الولاية : قالمة
الشكل القانوني : فلاح /مربي
النشاط : تربية الفحل

تعريف صاحب أو أصحاب المشروع :

الاستثمار المنجز من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المبينين أدناه:

صاحب المشروع 1 :

اللقب : كعور الاسم : بلال
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : 1981/03/02 مكان الازدياد -البلدية : وادي زناتي الولاية : قالمة
العنوان : حي 80 مسكن تساهمي ، حمام دباغ، قالمة

صاحب المشروع 2 :

اللقب : الاسم :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :
العنوان :

صاحب المشروع 3 :

اللقب : الاسم :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :
العنوان :

صاحب المشروع 4 :

اللقب : الاسم :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :
العنوان :



بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DEVELOPPEMENT RURAL
NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE



G.R.E DE GUELMA O24
A.L.E DE GUELMA 821
TEL : 037-15-04-13
FAX : 037-15-04-14
Nos Réf N°RF/1263 /2018

Guelma le 27/08/2018

Mr/ KAOUR BILLEL B/
CITE 80 LOGTS COOPERATIVE /HAMMAM DEBAGH
GUELMA -

OBJET / : CLT ANSEJ

ACTIVITE : APICULTURE

En réponse à votre demande de financement du projet de création d'une micro entreprise dans le cadre du Dispositif ANSEJ, nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consent à vous accorder le crédit ci dessous détaillé :

1. C.L.T Micro entreprise DA 3753 383.75
2. Durée 08 ans
3. Taux d'intérêt bonifié : Taux en vigueur.

Pour la libération de ce crédit, vous devrez aussi compléter votre dossier en présentant les documents suivants en trois exemplaires :

A PRIORI

- Versement de votre apport personnel de DA 107 239.54
- Virement du prêt ANSEJ de DA 1 501 353.50
- Registre de commerce ou document équivalent.
- Attestations fiscale et parafiscale (Extrait de rôles + Casons) + N.I.S + N.I.F
- Copie cahier de charges ANSEJ
- Copie de la décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation annexée de la liste programmée des équipements ;
- Attestation d'adhésion au fonds de garantie
- Engagement de nantissement des équipements financés ;
- Convention de prêt + chaine B.A.O
- Acte de propriété ou bail de location des terres agricoles pour 2ans renouvelable.
- 15 Timbres de 100 DA

A POSTERIORI

1. Nantissement des équipements au 1^{er} rang au profit de la Banque et au 2^{ème} rang au profit de L'ANSE Assurance tous risques subrogée au profit de la Banque au 1^{er} rang et à L'ANSEJ au 2^{ème} rang.
2. Copie de la décision d'octroi des avantages au titre de l'exploitation délivrée par L'ANSEJ
3. -Une fois effectué le virement du prêt non rémunéré accordé par L'ANSEJ et la signature de la convention de prêt avec notre banque, un chèque subordonné à l'ordre d'enlèvement établi par l'antenne de L'ANSE vous sera remis.

Nous vous informons, aussi, que la validité de cet accord est limitée à une durée de douze 12 mois, à compter de la date de sa signature. Dépassé ce délai et sauf dérogation de la banque, l'accord est annulé et devient sans objet.

Veuillez agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

COPIE :
- GRE S/D EXPLOITATION
- DOSSIER CLIENT
- ANSEJ

LE DIRECTEUR D'AGENCE
BELHADJA FAYCAL

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



شهادة مشاركة

تسلم هذه الشهادة، للمسيد
بلال كهور

صاحب المؤسسة المصغرة: تربية النحل

تقديراً لمشاركته في الدورة التكوينية الخاصة بتقنيات تسيير المؤسسة

التي نظمت من طرف فرع قاعة و هذا من 04 إلى 06 سبتمبر 2018



Le Formateur
M^r: KHANICHE Aii

الملخص:

استعرضت هذه الدراسة صيغ تمويل المشاريع المقاولاتية، ودور هذه الأخيرة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والوقوف على أهم الصيغ المستحدثة لمثل تلك المشاريع، مع الإشارة إلى واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

وباعتبار أن المشاريع المقاولاتية تعد المحرك الأساسي للتنمية الاقتصادية يتعين الإحاطة بجميع المشاكل التي تواجهها والتي من أهمها مشكلة التمويل. ويبقى من الضروري الاهتمام بالتقنيات التمويلية المستحدثة لمثل هذه المشاريع خاصة ملائكة الأعمال، منصات التمويل الجماعي، رأس المال المخاطر وغيرها من التقنيات التي أثبتت نجاعتها في تمويل المشاريع المقاولاتية. أما عن واقع تطبيق تلك التقنيات المستحدثة لتمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر فإنه ورغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية له، يظل لجوء المشاريع المقاولاتية لهذه التقنيات التمويلية جد محدود نظرا لحدائث تطبيقها في الجزائر من جهة وعدم إدراك المفاهيم الأساسية المتعلقة بها وأهميتها كبدايات تمويلية فعالة من جهة أخرى.

الكلمات المفتاحية: المشاريع المقاولاتية - تمويل المشاريع المقاولاتية - ملائكة الأعمال - رأس المال المخاطر.

Abstract:

This study reviewed the modalities for financing entrepreneurial projects, the latter's role in advancing economic development and the most important formulas developed for such projects, with reference to the reality of financing entrepreneurial projects in Algeria.

In view of the fact that entrepreneurial projects are the main drivers of economic development, all the problems they face, the most important of which is the problem of financing, must be taken into account. It remains essential to pay attention to the financing techniques developed for such projects, especially business angels, crowdfunding platforms, risk capital and other techniques that have proven to be effective in financing entrepreneurial projects. With regard to the realities of the application of these techniques developed to finance entrepreneurial projects in Algeria, despite the availability of legal and regulatory grounds, the use of such financing techniques by entrepreneurship enterprises remains very limited owing to their recent application in Algeria and the lack of awareness of the basic concepts relating to them and their importance as effective financing alternatives.

Keywords: entrepreneurial projects - Financing entrepreneurial projects - Business Angels - Risk Capital.

Résumé:

Cette étude passe en revue les modalités de financement des projets contractuels, le rôle de ces derniers dans l'avancement du développement économique et les formules les plus importantes développées pour de tels projets, en référence à la réalité du financement des projets contractuels en Algérie.

Compte tenu du fait que les projets contractuels sont les principaux moteurs du développement économique, tous les problèmes auxquels ils sont confrontés, dont le plus important est celui du financement, doivent être pris en compte. Il reste essentiel de prêter attention aux techniques de financement mises au point pour ces projets, en particulier les business angels, les plateformes de financement participatif, le capital-risque et d'autres techniques qui se sont révélées efficaces pour financer des projets contractuels. En ce qui concerne les réalités de l'application de ces techniques développées pour financer des projets de passation de marchés en Algérie, malgré la disponibilité de motifs juridiques et réglementaires, l'utilisation de ces techniques de financement par les entreprises sous-traitantes reste très limitée en raison de leur application récente en Algérie et du manque de connaissance des concepts de base les concernant et de leur importance en tant que solutions de financement efficaces.

Mots-clés: Projets contractuels - Financement de projets contractuels - Business Angels - Capital de risque.