وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 8 ماي 1945 قالمة
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في علوم التسيير
تخصص: ريادة الأعمال

# مساهمة آليات التمويل في دعم المقاولاتية السياحية في الجزائر
# دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية – NESDA -

**من إعداد الطلبة:**

- حسناء تريكي
- عبد السلام بن طاجين

**الأستاذة المشرفة:**

د. صليحة بوزيد

**السنة الجامعية : 2024-2025**

# الإهداء

إلى من كانا لنا السند والدعم في كل مراحل حياتنا،

إلى من غرسا فينا حبّ التعلم والعمل، وكانا مصدر قوتنا في لحظات الضعف...

نهدي هذا العمل إلى والدينا الأعزاء،

عرفانًا وامتنانًا لما بذلتموه من تضحيات لأجل أن نصل إلى هذا اليوم.

إلى إخوتنا وأخواتنا،

لكم منا كل المحبة، فأنتم النور الذي رافق دربنا.

إلى أصدقائنا وزملائنا،

الذين تقاسموا معنا ضغوط الدراسة ومواقف الحياة.

إلى كل من آمن بنا وشجّعنا،

نهدي إليكم ثمرة مجهودنا وتعبنا، متمنين أن نكون عند حسن ظنكم دائمًا.

# شكر وتقدير

نتقدم بخالص الشكر و عظيم الامتنان إلى أستاذتنا الفاضلة الدكتورة بوزيد صليحة على ما قدمته لنا من توجيهات علمية دقيقة، وملاحظات بناءة، وصبر متواصل طيلة فترة إعداد هذه المذكرة. لقد كانت لنا نعم الداعمة والموجهة، فلها منا كل التقدير والاحترام.

كما نتوجه بجزيل الشكر إلى كافة أساتذة الكلية ، الذين أثروا رصيدنا العلمي والمعرفي طيلة سنوات الدراسة، وإلى الطاقم الإداري الذي لم يبخل علينا بالدعم و التسهيلات.

ولا يفوتنا أن نخص بالشكر مسؤولي الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتيةNESDA ، الذين أتاحوا لنا فرصة الاطلاع الميداني على واقع المقاولاتية السياحية، ومدونا بكل الوثائق و المعلومات اللازمة لإنجاح هذا البحث.

شكرًا لكل من ساندنا ولو بكلمة طيبة.

# فهرس المحتويات

# قائمة المحتويات


| فهرس المحتويات | الصفحة |
|---|---|
| الإهداء | |
| شكر وتقدير | |
| قائمة المحتويات | I |
| قائمة الجداول | III |
| المقدمة العامة | أ – ح |
| الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمقاولاتية السياحية | |
| تمهيد | 1 |
| المبحث الأول: مفهوم المقاولاتية السياحية | 2 |
| المطلب الأول: تعريف المقاولاتية السياحية وأهميتها | 2 |
| المطلب الثاني: خصائص المقاولاتية السياحية وأنواعها | 7 |
| المطلب الثالث: دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمية المستدامة | 10 |
| المبحث الثاني: ماهية التمويل | 11 |
| المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته ومخاطره | 11 |
| المطلب الثاني: أنواع التمويل (من حيث المدة، المصدر، الغرض) ووظائفه والعوامل المحددة له | 15 |
| المطلب الثالث: أسس التمويل وضماناته ومصادره | 20 |
| خلاصة الفصل الأول | 35 |
| الفصل الثاني: طرق تمويل المقاولاتية السياحية في الجزائر | |
| تمهيد | 36 |
| المبحث الأول: واقع المقاولاتية السياحية في الجزائر | 37 |
| المطلب الأول: تطور المشاريع السياحية في فترات زمنية مختلفة | 37 |
| المطلب الثاني: الإطار القانوني الداعم للمشاريع السياحية | 43 |
| المطلب الثالث: المعوقات والتحديات التي تواجه المقاولاتية السياحية | 47 |
| المبحث الثاني: طرق تمويل المقاولاتية السياحية في الجزائر | 49 |
| المطلب الأول: طرق التمويل التقليدي (القروض البنكية، التسهيلات الائتمانية) | 49 |
| المطلب الثاني: التمويل الحديث (رأس المال المخاطر، التمويل الإسلامي، التأجير التمويلي، الفاتورة، التمويل الجماعي) | 54 |
| خلاصة الفصل الثاني | 58 |

| الفصل الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA | |
|---|---|
| تمهيد | 59 |
| المبحث الأول: الإطار العام للوكالة | 60 |
| المطلب الأول: التعريف بالوكالة وأهدافها ومهامها | 60 |
| المطلب الثاني: شروط الاستفادة وآليات الدعم | 61 |
| المطلب الثالث: الامتيازات الجبائية والضريبية | 62 |
| المبحث الثاني: تحليل آليات التمويل في الوكالة | 62 |
| المطلب الأول: تحليل أنواع التمويلات (ثنائية، ثلاثية، تمويل ذاتي) المقدمة من طرف الوكالة | 62 |
| المطلب الثاني: مدى نجاعة آليات التمويل في دعم المشاريع السياحية | 66 |
| المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة سياحية ممولة – الوكالة السياحية شلاماط – | 67 |
| المطلب الأول: عرض المؤسسة ونشاطها | 67 |
| المطلب الثاني: تحليل التمويل المقدم وتأثيره على الأداء | 67 |
| المطلب الثالث: النتائج من واقع المؤسسة | 68 |
| خلاصة الفصل الثالث | 72 |
| الخاتمة العامة | 73 |
| قائمة المراجع | |
| الملاحق | |
| الملخص باللغة العربية | |
| الملخص باللغة الإنجليزية | |

# قائمة الجداول:


| الرقم | الجدول | الصفحة |
|---|---|---|
| 01 | أنواع المقاولاتية السياحية في الجزائر | 9 |
| 02 | دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمي المستدامة | 10 |
| 03 | تطور عدد المشاريع السياحية في الجزائر خلال الفترة 1990-2000 | 38 |
| 04 | تطور عدد المشاريع الاستثمارية السياحية في الجزائر 2001-2011 | 39 |
| 05 | تطور طاقة الإيواء السياحية للفترة 2001-2012 | 40 |
| 06 | تطور طاقة الإيواء السياحية للفترة 2013-2022 | 41 |
| 07 | التمويل الثلاثي المقدم من طرف الوكالة | 62 |
| 08 | التمويل الثنائي المقدم من طرف الوكالة | 64 |
| 09 | التمويل الذاتي المقدم من طرف الوكالة | 65 |
| 10 | معلومات حول شروط تسديد الديون | 66 |
| 11 | نتائج المشروع بعد عامين من التمويل (وكالة شلاماط) | 68 |
| 12 | مراحل الحصول على التمويل | 70 |
| 13 | نتائج المشروع بعد عامين من التمويل (دار الضياف "الصفاء") | 71 |

## المقدمة:

تُعد السياحة من أهم القطاعات الاقتصادية الحيوية في العصر الحديث، لما لها من دور فعّال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، حيث أصبحت تمثل مصدرًا رئيسيًا للدخل القومي للعديد من الدول، وتساهم في خلق فرص العمل، وتحفيز الاستثمار، وتطوير البنية التحتية. كما تُعَد السياحة قطاعًا متجددًا بفضل تنوع أشكالها وتعدد فئاتها، مما يمنحها قدرة استثنائية على التكيف مع متغيرات السوق والطلب العالمي.

وفي ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية المتسارعة، برزت المقاولاتية السياحية كخيار استراتيجي لدعم القطاع السياحي وتعزيز ديناميكيته، من خلال تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريع سياحية مبتكرة تسهم في تحسين جودة الخدمات، وتنويع العروض السياحية، والاستثمار في المقومات الطبيعية والثقافية للوجهات السياحية. وتتيح المقاولاتية السياحية أيضًا إمكانية إدماج الشباب والنساء والمجتمع المحلي في عجلة التنمية، ما يعزز من شمولية النمو وتحقيق العدالة المجالية.

غير أن نجاح هذه المشاريع يظل رهينًا بوجود آليات تمويل فعالة ومتكيفة مع خصوصيات القطاع السياحي، الذي يتميز أحيانًا بالموسمية وارتفاع نسبة المخاطر. وفي هذا السياق، تبرز أهمية توفير بيئة تمويلية مرنة تشمل أدوات التمويل التقليدي كالقروض البنكية والدعم الحكومي، إلى جانب الوسائل البديلة مثل التمويل التشاركي، والحاضنات، وصناديق الاستثمار.

وفي هذا الإطار، جاءت هذه الدراسة لتسلط الضوء على دور آليات التمويل في دعم المقاولاتية السياحية في الجزائر، من خلال دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية(NESDA) ، باعتبارها أحد الفاعلين الرئيسيين في مجال مرافقة وتمويل المؤسسات المصغرة، ولا سيما في القطاعات ذات الأهمية الاقتصادية والاجتماعية، مثل السياحة. وقد حاولنا من خلال هذا البحث الإجابة عن السؤال الرئيسي التالي:

**ما مدى مساهمة آليات التمويل المتاحة في دعم المقاولاتية السياحية في الجزائر؟**

وللإجابة عن السؤال الرئيسي ارتأينا اقتراح مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- ماهي المفاهيم الأساسية التي تقوم عليها المقاولاتية السياحية؟
- ما هي أهم مصادر التمويل المتوفرة للمشاريع السياحية في الجزائر؟
- ما مدى نجاعة الآليات التي تعتمدها الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية في تمويل هذا النوع من المشاريع؟

**فرضيات البحث**

- المقاولاتية السياحية هي نشاط ريادي يهدف إلى إنشاء مشاريع سياحية مبتكرة تستثمر الموارد المحلية وتُساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بطريقة مستدامة.
- تختلف مصادر تمويل المشاريع السياحية بين التمويل التقليدي (البنوك) والبدائل الحديثة (صناديق الاستثمار، التمويل التشاركي).
- تُعد آليات تمويل الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية خطوة إيجابية لدعم المشاريع السياحية، لكنها لا تزال بحاجة إلى تعزيز أكبر في جوانب التنسيق البنكي والتكوين والمرافقة لضمان فعاليتها واستدامتها.

**أهداف البحث**

يسعى هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العلمية والعملية التي تُسهم في تسليط الضوء على موضوع المقاولاتية السياحية كرافد من روافد التنمية الاقتصادية في الجزائر، من خلال التركيز على الجوانب التمويلية بوصفها عنصرًا محوريًا في إنجاح هذا النوع من المشاريع. وتتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

**1.التعرّف على واقع المقاولاتية السياحية في الجزائر**

يهدف هذا البحث إلى تحليل الوضع الحالي للمقاولاتية السياحية في الجزائر من حيث حجم المشاريع السياحية المنشأة، وتوزيعها الجغرافي، وطبيعة الأنشطة التي تمارسها، بالإضافة إلى التحديات التي تواجه تطورها وانتشارها. كما يسعى إلى إبراز مدى انسجام السياسات العمومية مع تطلعات رواد الأعمال في هذا المجال، واستكشاف مدى وجود بيئة حاضنة للمبادرة السياحية تشمل الجوانب القانونية، التنظيمية، والبنية التحتية.

**2.تحليل مختلف طرق تمويل المشاريع السياحية**

يسعى هذا الهدف إلى دراسة الوسائل التمويلية المتاحة في السوق الجزائرية لتمويل المشاريع السياحية، سواء كانت تقليدية مثل القروض البنكية، أو حديثة مثل التمويل الإسلامي، التأجير التمويلي، رأس المال المخاطر، والتمويل الجماعي. ويتم ذلك من خلال استعراض خصائص كل نمط تمويلي، وشروطه، ومدى ملاءمته لخصوصيات المشاريع السياحية التي تتطلب تمويلاً طويل الأجل وتتميز بطابع موسمي ومخاطر مرتفعة.

**3.دراسة العوائق التي تواجه رواد الأعمال في القطاع السياحي**

يركز هذا الهدف على تحليل الصعوبات التي يواجهها أصحاب المشاريع السياحية في مختلف مراحل إنشاء المشروع وتشغيله، خاصة تلك المرتبطة بالحصول على التمويل، التعقيدات الإدارية، ضعف التكوين، قلة المرافقة، وغياب التنسيق بين الهيئات الداعمة، كما يسعى إلى تحديد الفجوات في منظومة الدعم والمرافقة التي يُفترض أن تُسهّل انطلاق المشاريع السياحية، وتُعزز من استمراريتها.

# المقدمة

وقد جاء اختيارنا لموضوع "**دور آليات التمويل في دعم المقاولاتية السياحية في الجزائر – دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA)** لأهميته في الاقتصاد الوطني، ونتيجة لمجموعة من الاعتبارات العلمية والعملية والشخصية، نوجزها فيما يلي:

1. **أهمية المقاولاتية السياحية كخيار استراتيجي للتنمية** :إذ تتيح هذه المقاربة الجمع بين تثمين الموارد السياحية المحلية من جهة، وتشجيع المبادرة الفردية وخلق مناصب شغل من جهة أخرى، وهو ما يتماشى مع أهداف الجزائر في تنويع اقتصادها الوطني.
2. **محورية التمويل في إنجاح المشاريع السياحية** :انطلاقًا من كون التمويل يُعد أحد أهم العوامل المحددة لنجاح أو فشل المشاريع السياحية، ارتأينا تسليط الضوء على الإشكاليات المرتبطة بالحصول على الدعم المالي، وتحديد أنماط التمويل الأنسب لهذا النوع من المشاريع.
3. **ضعف الدراسات الميدانية حول العلاقة بين التمويل والمقاولاتية السياحية** :لاحظنا ندرة الأبحاث التطبيقية التي تتناول بالدراسة والتحليل تجربة المؤسسات الداعمة للمشاريع السياحية، وخاصة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتيةNESDA ، رغم الدور المهم الذي تلعبه في مرافقة الشباب المقاول.
4. **اهتمامنا الشخصي بالمجال السياحي والمقاولاتي** :باعتباره مجالًا يجمع بين البعد التنموي والبعد الابتكاري، ويعكس تطلعات شريحة واسعة من الشباب الجزائري في خلق مشاريع ذات طابع محلي ومستدام.

**المنهج المتبع**

تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي في هذه الدراسة، وذلك بهدف فهم وتحليل واقع التمويل المقدم من الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية، من خلال تحليل معطيات التمويل المقدم من طرف الوكالة وكذا متابعة حالة واقعية لمؤسستين سياحيتين تم دعمهما فعليًا، وتحليل بياناتهما.

**أدوات جمع البيانات**

اعتمدت الدراسة على مجموعة من الأدوات لجمع المعلومات، أبرزها:

- المقابلة مع عمال الوكالة
- الوثائق الرسمية المقدمة من الوكالة.
- ملاحظة ميدانية حول تطور نشاط المؤسسة بعد التمويل.

**الحدود الزمنية والمكانية**

تمت هذه الدراسة على مستوى الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية لولاية قالمة في الفترة الممتدة من 12 افريل 2025 الى 12 ماي 2025 وذلك بهدف الحصول على كل المعلومات الأساسية اللازمة لهذه الدراسة

**الدراسات السابقة**

1. دراسة د. شريفي فوزي، **دور مؤسسات التمويل المصغر في تمويل المشاريع السياحية**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة مستغانم، 2019

استعرضت الدراسة دور مؤسسات التمويل الأصغر مثل "أناد" و"كناك" في دعم المشاريع السياحية الصغيرة، مع التركيز على العراقيل التي تواجهها المقاولات للحصول على التمويل ولخصت في أن فعاليتها تتأثر بالبيروقراطية ونقص برامج المرافقة بعد التمويل، مما يؤدي إلى ضعف استدامة المشاريع السياحية رغم تقديم التمويلات لكنها غالبًا لا تغطي كامل احتياجات المشروع، مما يجعل المقاولين يعتمدون على مصادر أخرى مثل القروض البنكية، والتي قد تكون صعبة المنال.

**2.** دراسة د. بوعبد الله رابح، **المقاولاتية السياحية كآلية لتحقيق التنمية المحلية – دراسة حالة بعض المشاريع السياحية في الجزائر**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة سطيف، 2020

تناولت الدراسة دور المقاولات السياحية الصغيرة والمتوسطة في تنشيط القطاع السياحي، مع تحليل دورها في خلق فرص العمل وتنمية المجتمعات المحلية. وخلصت إلى أن المقاولات السياحية يمكن أن تكون رافعة أساسية لتنمية الاقتصاد المحلي إذا توفر الدعم المناسب والتأطير المؤسسي.

3. دراسة د. سامي زروقي، **التمويل البنكي وأثره على نجاح المشاريع السياحية الصغيرة والمتوسطة**، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2022

أظهرت دراسة سامي زروقي حول التمويل البنكي وأثره على نجاح المشاريع السياحية الصغيرة والمتوسطة أن غياب الضمانات المالية يمثل أحد أكبر العوائق أمام حصول المؤسسات السياحية على القروض البنكية، مما يحدّ من قدرتها على النمو والتوسع، كما أكدت الدراسة أن قلة البرامج التكوينية في إعداد دراسات الجدوى تؤثر سلبًا على قدرة رواد الأعمال على تقديم ملفات تمويل مقنعة للبنوك، مما يقلل من فرصهم في الحصول على الدعم المالي اللازم.

وبالتالي يمكن القول إن الدراسات السابقة قد وفرت أرضية مفاهيمية مفيدة، خاصة فيما يتعلق بعلاقة المقاولاتية السياحية بالتنمية المحلية، وأهم العراقيل التمويلية التي تواجهها إلا أنها، في مجملها، لم تجمع بين التحليل المتكامل لأشكال التمويل المتوفرة، وخاصة المؤسساتية منها مثلNESDA ، وبين الدراسة الميدانية لتأثير هذا التمويل على مشاريع سياحية حقيقية، أما بحثنا الحالي فيُعد محاولة لسد هذا الفراغ من خلال دراسة حالة تفصيلية للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، وتحليل مدى فاعلية آلياتها التمويلية في دعم المقاولاتية السياحية، انطلاقًا من تقييم واقعي وميداني.

**هيكلة البحث**

تقتضي معالجة موضوع " المقاولاتية السياحية وسبل تمويلها في الجزائر – دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA)– "، إلى تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول رئيسية، تم ترتيبها وفقًا لتسلسل منطقي يراعي التدرج من الجانب النظري إلى الجانب التحليلي الميداني، وذلك على النحو الآتي:

**الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمقاولاتية السياحية**

يتضمن هذا الفصل الجانب النظري التأسيسي للموضوع، ويهدف إلى توضيح المفاهيم والمصطلحات الأساسية المرتبطة بالمقاولاتية والسياحة والتمويل. حيث تم فيه التطرق إلى تعريف المقاولاتية السياحية من خلال تحديد خصائصها ومجالات نشاطها وأهميتها في الاقتصاديات المحلية والوطنية. كما تم تحليل العوامل التي تساعد على بروز هذا النوع من المقاولات، لا سيما في بيئات الاقتصاد المتنوع.

ويتناول الفصل أيضًا مفاهيم التمويل، من حيث أنواعه، وظائفه، وأبعاده في دعم الاستثمار، مع التطرق إلى العلاقة الجدلية بين التمويل ونمو المشاريع السياحية.

**الفصل الثاني: طرق تمويل المقاولات السياحية في الجزائر**

يركز هذا الفصل على دراسة مختلف الوسائل التمويلية المتاحة للمقاولات السياحية في السياق الجزائري، سواء التقليدية منها أو الحديثة، وذلك بهدف تحديد مدى ملاءمتها لطبيعة هذه المشاريع التي تتميز بخصوصية من حيث المردودية الزمنية، والمخاطر المرتبطة بها.

وقد تم التطرق إلى التمويل البنكي كخيار تقليدي، مع تحليل دوره وحدوده، إلى جانب تناول البدائل الحديثة مثل التمويل الإسلامي، رأس المال المخاطر، التأجير التمويلي، والتمويل الجماعي.

كما يستعرض الفصل الإطار القانوني والتنظيمي الذي يحيط بالتمويل السياحي في الجزائر، والصعوبات التي يواجهها رواد الأعمال في الولوج إلى هذه المصادر التمويلية.

**الفصل الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتيةNESDA**

يشكل هذا الفصل الجانب التطبيقي من الدراسة، حيث تم تخصيصه لتحليل تجربة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA) في تمويل المشاريع السياحية المصغرة. وقد بدأ الفصل بتقديم لمحة تعريفية شاملة عن الوكالة، من حيث نشأتها، مهامها، أهدافها، وآليات تدخلها في تمويل ومرافقة المؤسسات الناشئة. كما تم تحليل طبيعة التمويل الثلاثي الذي تعتمده الوكالة، وشروط الاستفادة منه، مع دراسة المعوقات التي يواجهها أصحاب المشاريع في تعاملهم مع هذه الهيئة.

ويتضمن الفصل دراسة حالة ميدانية لمؤسسة سياحية استفادت من دعمNESDA ، حيث تم تحليل تأثير هذا التمويل على إطلاق المشروع وتطوره، ومدى فاعلية المرافقة المرافقة الممنوحة. ويُختتم الفصل بجملة من الاستنتاجات والتوصيات المستخلصة من الواقع الميداني.

**صعوبات البحث**

رغم الجهود المبذولة في إعداد هذا العمل البحثي، فقد واجهنا جملة من الصعوبات على المستويين النظري والميداني، نُجملها فيما يلي:

1. **ندرة المراجع المتخصصة:** واجهنا صعوبة في الحصول على مراجع علمية حديثة ومتكاملة تتناول بشكل مباشر العلاقة بين التمويل والمقاولاتية السياحية في السياق الجزائري، ما دفعنا إلى الاعتماد على مصادر متعددة ومتفرقة.
2. **صعوبة جمع البيانات الميدانية:** تمثلت في محدودية تجاوب بعض الهيئات المعنية بتقديم المعلومات، سواء من حيث الوقت أو توفير الوثائق الرسمية، ما أثر نسبيًا على شمولية التحليل الإحصائي.
3. **قلة الدراسات السابقة حول تجربة NESDA :** كونها هيئة حديثة نسبيًا في تسميتها ومهامها الجديدة، مما جعل عملية التوثيق لممارساتها التمويلية أكثر تعقيدًا، وفرض علينا البحث في التقارير والدلائل الداخلية التي يصعب الوصول إليها أحيانًا.
4. **القيود الزمنية والإدارية:** واجهنا صعوبة في تنسيق الزيارات الميدانية، وإجراء المقابلات المبرمجة ضمن الإطار الزمني المحدود لإنجاز المذكرة، إضافة إلى تزامن مراحل البحث مع فترات العطلة أو الضغط الإداري
5. **تعقيد الإطار المفاهيمي المتداخل:** يتطلب الموضوع الجمع بين مفاهيم تنتمي لمجالات متعددة (الاقتصاد، السياحة، التمويل، المقاولاتية)، ما استدعى جهدًا إضافيًا في التوفيق بين المقاربات وتوحيد المصطلحات

**تمهيد :**

تعد السياحة واحدة من أهم مصادر الدخل في الاقتصاد الوطني للعديد من دول العالم، حيث تمثل أحد أهم مكونات الصادرات الخدمية ذات التأثير الكبير في ميزان المدفوعات، كما أنها من الأنشطة التي تساهم بفعالية في زيادة الناتج المحلي الإجمالي وزيادة إيرادات النقد الأجنبي، وتمثل السياحة صناعة متطورة ومتعددة الاتجاهات والتشابكات مع مجمل الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.

اما المقاولاتية السياحية فتعد من أهم الأنسجة الاقتصادية التي يعول عليها في تنمية القطاع السياحي في الجزائر، بالنظر لما قد يساهم به هذا النسيج في تحسين واجهة الجزائر السياحية وعروضها السياحية وتغطية الطلب السياحي.

تم تقسيم هذا الفصل الى مبحثين:

**المبحث الأول:** مفهوم المقاولاتية السياحية

المطلب الأول: تعريف المقاولاتية السياحية وأهميتها

المطلب الثاني: خصائص المقاولاتية السياحية وأنواعها

المطلب الثالث: دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمية المستدامة

**المبحث الثاني:** ماهية التمويل

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته

المطلب الثاني: أنواع التمويل ووظائفه والعوامل المحددة له

المطلب الثالث: أسس التمويل وضماناته ومصادره

**المبحث الأول: مفهوم المقاولاتية السياحية**

المقاولاتية في القطاع السياحي موضوع حديث النقاش والبحث إذ اعتبر الباحثون والمؤلفون صناعة السياحة كقطاع تبرز من خلاله المؤسسات الصغيرة ميدانا خصبا للمقاولاتية، إضافة إلى أن المقاولين يلعبون دورا هاما في صناعة الصورة السياحية المناسبة للبلد.

**المطلب الأول: تعريف المقاولاتية السياحية وأهميتها**

المقاولاتية السياحية ليست مجرد نشاط اقتصادي، بل هي ركيزة أساسية تساهم في تطوير الوجهات السياحية وخلق فرص العمل وتحقيق تنمية متوازنة تلبي متطلبات السوق والمجتمع.

ومن هذا المنطلق، يصبح من الضروري فهم مفهوم المقاولاتية السياحية، وأهميتها

**الفرع الأول: تعريف المقاولاتية السياحية**

قبل تعريف المقاولاتية السياحية وجب التطرق أولا لتعريف المقاولاتية والسياحة:

**أولا. تعريف المقاولاتية**

– يعرف Gartner william أن المقاولاتية هي: "عملية إنشاء منظمات جديدة وحتى يتسنى لنا فهم هذه الظاهرة يتوجب علينا دراسة العملية التي تؤدي إلى ولادة وظهور هذه المنظمات، بمعنى اخر مجموع النشاطات التي تسمح للفرد بانشاء مؤسسة جديدة"[1]

– إستخدم مفهوم المقاولاتية على نطاق واسع حيث تعرف على انها "العملية التي يقوم من خلالها الفرد او مجموعة من الافراد باستخدام جهد منظم ووسائل للسعي وراء الفرص لتأمين القيمة والنمو لمشروع بالتجاوب مع الرغبات والحاجات من خلال الإبداع والتفرد"[2]

وتجدر الإشارة إلى أنه هناك فرق بين المقاولة والمؤسسة الصغيرة و المتوسطة، عموما يمكن حصر هذا الفرق في ثلاث نقاط أساسية هي:

- **النمو:** إن المقاولات تملك إمكانية النمو قوية أكثر من الأعمال الصغيرة، فالمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تكون فريدة فقط من الناحية المحلية فهي في الغالب محدودة في إمكانية النمو .

[1] دباح نادية، **دراسة واقع المقاولاتية**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماجستير في إدارة الاعمال، جامعة الجزائر 3، 2011، ص 21.

[2] عبد الله قلش، مختار نوال، **متطلبات تعزيز دور المقاولاتية في ترقية الاستثمار السياحي في الجزائر**، مجلة الاجتهاد، المجلد الثامن، عدد 3، جوان 2019، ص 230.

- **الإبداع:** قد يكون إبداع مثلا: منتج جديد، طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة...، إلخ، حيث يرتكز نجاح المقاولات على الإبداع، أما المؤسسات الصغيرة، فتؤسس وتقدم المنتج أو الخدمة، وهذا لا يعني أنها لا تقوم بشيئا جديدا ولكنها تميل إلى المحلية، ولا تعمل إلى التوجه نحو العالمية.
- **الأهداف الإستراتيجية:** إن المشروع المقاولاتي عادة يذهب إلى أبعد من الأعمال الصغيرة في الأهداف، فهو يملك أهداف إستراتيجية ترتبط بالنمو، تطوير السوق، الحصة السوقية، المركز السوقي، رغم أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تملك بعض الأهداف تكون عادة مرتبطة بالمبيعات وبعض الأهداف المالية

بالإضافة إلى ما سبق:

- ✓ تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع.
- ✓ ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق.
- ✓ أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية.
- ✓ تتميز المقاولاتية بالفردية النسبية المبادرة مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء[1].

**ثانيا. تعريف السياحة**

– تمثل السياحة جميع أشكال السفر والإقامة للسكان غير المحليين، وانتقال الأفراد خارج الحدود السياسية للدولة التي يعيشون فيها مدة تزيد على أربع وعشرين ساعة وتقل عن عام واحد، على أن لا يكون الهدف من وراء ذلك الإقامة الدائمة أو العمل أو الدراسة أو مجرد العبور الدولة الأخرى.[2]

[1] Thierry Verstraete et Estèle Jouison-Laffitte, **business model pour entreprendre, le modèle GRP: théorie et pratique**, de boeck supérieur, Paris, 2009, p p 14-15.

[2] عثمان محمود غنيم، بنيتا نبيل سعد، **التخطيط السياحي في سبيل تخطيط مكاني شامل ومتكامل**، الطبعة الثانية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003، ص ص 23-22.

**تعريف المقاولاتية السياحية**

تعددت تعاريف المقاولاتية السياحية وتنوعت، وفيما يلي بعض هذه التعاريف:

– يمكن تعريف المقاولاتية السياحية بأنها أنشطة مختلفة تتعلق بالسياحة والضيافة وقطاعات الترفيه من خلال إنشاء وتشغيل المشاريع السياحية القانونية، كما يمكن تعريفها بأنها مجموعة الأنشطة المرتبطة بإنشاء واستغلال مؤسسة سياحية قانونية، وهذه الأخيرة تسعى لتحقيق الربح وإرضاء حاجات ورغبات السياح والزوار، كما تمارس مهامها ضمنيا بين الفنادق، بيوت السياحة وكالات السفر والمحيط العملي، فالمقاولة تضمن المحافظة على القيم والثقافات التي تعد من عوامل نجاح وتطور الأعمال.[1]

– وبعبارة أخرى هي وحدة متخصصة في إنتاج أو توزيع أو تحويل السلع والخدمات بهدف تحقيق الربح، بغض النظر عن تصنيفها القانوني، حيث تمتلك شخصية اعتبارية وتخضع لنظام الربح الحقيقي.[2]

وبصورة عامة هي المكان المعد لإستقبال السياح وتقديم المأكولات والمشروبات فيه، وكذلك وسائل النقل لنقل السياح في رحلات برية وبحرية وجوية.[3]

– من التعاريف السابقة يمكن القول ان المقاولاتية السياحية هي مبادرة يقوم بها شخص أو مجموعة أشخاص بهدف إنشاء مشروع سياحي مثل وكالة سفر، فندق صغير، مخيم بيئي، أو حتى نشاط ترفيهي موجه للسياح.

هذا النوع من المقاولاتية يجمع بين روح المبادرة وحب الاكتشاف والترويج للمكان، حيث يسعى صاحب المشروع لتقديم تجربة سياحية فريدة تساعد على جذب الزوار، وتنشيط الاقتصاد المحلي، وتثمين التراث الثقافي والطبيعي لمنطقة ما.

– تستند المقاولاتية السياحية إلى فهم دقيق لتطلعات السياح واحتياجاتهم، إضافة إلى إلمام شامل بالموقع المستهدف من حيث خصائصه ومقوماته، ويتطلب هذا النوع من المشاريع كفاءات في التسويق، التخطيط، والتواصل، إلى جانب القدرة على الابتكار من خلال توظيف التكنولوجيا أو طرح أفكار جديدة من شأنها جذب شرائح متنوعة من الزوار وتعزيز جاذبية الوجهة السياحية.

---

[1] عبد الله قلش، مختار نوال، مرجع سبق ذكره، ص 231.

[2] خروف منير، ثوامرية ريم، فريحة ليندة، **الفنادق البيئية كأبرز أدوات السياحة البيئية المستخدمة لتحقيق التنمية**، الملتقى الوطني الموسوم بالسياحة كألية للتنويع الاقتصادي في ظل متطلبات التنمية المستدامة، (الواقع والمأمول)، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف، ميلة، (يومي 11 و12 ديسمبر 2018)، ص ص 228 – 230.

[3] المرجع نفسه.

**الفرع الثاني: أهمية المقاولاتية السياحية.**

تعد السياحة من أسرع الصناعات نموا في العالم، وتتجلى أهميتها من خلال ما تحققه من منافع اقتصادية، اجتماعية وثقافية للدول نذكر أهمها فيما يلي :

- زيادة الدخل الوطني من خلال زيادة الدخل السياحي الذي يتحقق بزيادة نسبة الإشغال الفندقي[1] وزيادة العملات الأجنبية بزيادة أعداد التدفق السياحي[2]. [3]
- يتميز النشاط السياحي بأنه يعمل على إيجاد الكثير من فرص العمل المباشرة وغير المباشرة، وغالبا ما تكون الصورة المباشرة تشمل العمل ضمن حدود القطاع السياحي مثل الفنادق ووكالات السفر وشركات النقل و بيع التذاكر والتسويق السياحي، والعمالة غير مباشرة هي القطاعات الأخرى التي تتأثر بالنشاط السياحي بشكل مباشر، وتسهم في تصنيع وتجهيز المستلزمات السياحية المتمثلة بالطعام والشراب ووسائل النقل[4].
- تنشيط حركة الإنتاج والاستثمار في القطاعات الأخرى، فللسياحة قدرة عالية على خلق سلسلة من العمليات والنشاطات الإنتاجية والاستثمارية في الاقتصاد الوطني، وذلك بسبب امتداد آثار الطلب السياحي المعقدة والمركبة في العديد من السلع والخدمات إلى القطاعات الرئيسية والثانوية التي تساهم في تصنيع المنتج السياحي [5]
- تحصيل أنواع مختلفة من الضرائب والرسوم التي تفرض على الأنشطة والخدمات السياحية مثل رسوم تأشيرات الدخول إلى البلاد، رسوم الإيواء والطائرات، رسوم رسو السفن البحرية، الرسوم على تذاكر السفر والمحلات العامة، فواتير الإقامة في الفنادق والمأكولات والمشروبات[6]
- المساهمة في دعم ميزانية الحكومة سواء من خلال الإيرادات المتحققة من المنشآت السياحية التي تكون الحكومة هي المالكة لها، والمنشآت السياحية التي تكون مملوكة من قبل المؤسسات والأفراد.

---

[1] هو كل ما يتعلق بتسيير وتشغيل الفندق من الداخل، سواء من حيث النظافة، الاستقبال، تقديم الطعام، ترتيب الغرف، الأمن، وغيرها من المهام التي تضمن حسن سير العمل وجودة الخدمة.

[2] حركة وتنقل السياح من مكان إلى آخر خلال فترة زمنية معينة، سواء داخل البلد (سياحة داخلية) أو خارجه (سياحة دولية).

[3] محمد العطا عمر، **أثر الأعمال الإرهابية على السياحة**، مركز الدراسة والبحوث، دمشق، 2023، ص 3.

[4] محمد دياب وآخرون، **التنمية السياحية والسياسة المالية والنقدية**، دار الأيام، الأردن، 2013، ص 7.

[5] محمد دياب واخرون، مرجع سبق ذكره، ص 8.

[6] نعيم طاهر، سراب إلياس، **مبادئ السياحة**، الأردن، دار المسيرة، 2020، ص 22 .

- تطوير المناطق المتدهورة والريفية من خلال بعث وإحياء أنشطة الصناعات التقليدية والريفية، وتثمين الأقطاب الصناعية لهذه المناطق في شكل متاحف للصناعات القديمة، وتطوير المناطق الريفية بمناظرها الطبيعية من خلال النشاط السياحي
- تشجيع المستثمرين المحليين على إنشاء المشاريع السياحية، وهذا بدوره ينعكس على زيادة فرص العمل والدخل[1]
- تساهم السياحة في توزيع الثروة والدخل، فخروج سكان المدن إلى الريف لقضاء بعض الوقت يصاحبه شراء بعض المستلزمات الموجودة في المناطق الريفية وهذا يؤدي إلى إعادة توزيع الدخل القومي داخل الدولة، وتضطر الحكومات إلى توفير الخدمات التي تجذب السياح مثل خدمات النقل والاتصالات والبنية التحتية والفنادق وخدمات التعليم والصحة[2].
- تشكل السياحة إحدى القنوات الرئيسية والمهمة في جذب العملات الأجنبية إلى الداخل لسد العجز المالي في ميزان المدفوعات، حيث تدون الحقوق والديون الناشئة عن النشاط السياحي في سجل ميزان المدفوعات بميزان منفرد بالميزان السياحي.[3]
- يولد قطاع السياحة صادرات غير منظورة[4]، تتجنب الكثير من أعباء التصدير (نقل، تأمين، ترويج) الذي يتم مجانا دون مقابل.
- المقاولاتية السياحية تُعتبر رافدًا أساسيًا لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول ذات المقومات السياحية، فهي تُسهم في خلق فرص عمل وتحفيز روح المبادرة لدى الشباب.
- تُساهم في تثمين الموارد المحلية من تراث وطبيعة، وتُحفّز الاستثمار في الخدمات السياحية، مما يعزز من جاذبية البلد ويُقلل من الاعتماد على القطاعات التقليدية مثل المحروقات.

[1] نعيم طاهر، سراب الياس، مرجع سبق ذكره، ص 25.

[2] محمد العطا عمر، **أثر الأعمال الإرهابية على السياحة**، دمشق، مركز الدراسة والبحوث، 2023، ص 15.

[3] محمد العطا عمر، مرجع سبق ذكره، ص 16.

[4] إيرادات تحصل عليها الدولة من بيع خدمات وليس سلعًا مادية إلى الخارج، على عكس الصادرات العادية التي تشمل بيع منتجات مثل النفط، التمور أو الأجهزة، فإن الصادرات غير المنظورة هي الأموال التي تدخل البلد مقابل خدمات لا تُشحن أو تُرى.

**المطلب الثاني: خصائص المقاولات السياحية وأنواعها**

تتسم المقاولاتية السياحية بجملة من الخصائص التي تميّزها عن غيرها من الأنشطة الاقتصادية، أبرزها ارتباطها الوثيق بالمجال الجغرافي، تأثره بالمواسم والطلب الخارجي، إضافة إلى الحاجة إلى الإبداع والتجديد المستمرين لتلبية تطلعات السياح كما تتعدد أنواع المقاولاتية السياحية حسب طبيعة النشاط وطبيعة الفئة المستهدفة

**الفرع الأول: خصائص المقاولاتية السياحية** [1]

تتمثل خصائص المقاولاتية السياحية فيما يلي:

- ✓ **الابتكار والإبداع:** يعتمد نجاح المشاريع السياحية على تقديم منتجات وخدمات مبتكرة، مثل السياحة الذكية، الفنادق المستدامة، والتجارب التفاعلية، إضافةً إلى استخدام التكنولوجيا الحديثة كالتطبيقات الذكية والواقع الافتراضي لتحسين تجربة السائح.
- ✓ **الاستدامة والمسؤولية البيئية:** تشجع المقاولاتية السياحية السياحة الإيكولوجية، التي تحافظ على الموارد الطبيعية وتحمي التنوع البيئي. وتعتمد على ممارسات صديقة للبيئة، مثل استخدام الطاقة المتجددة وتقليل النفايات، كما يتأثر القطاع السياحي بالتغيرات الموسمية والأزمات الاقتصادية والصحية، مما يستدعي وضع استراتيجيات مرنة لمواجهة التحديات.
- ✓ **التسويق الرقمي والتكنولوجيا:** يعتمد نجاح المشاريع السياحية على الترويج عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمنصات الرقمية، إلى جانب توفير تجربة حجز سلسة عبر الإنترنت من خلال منصات الحجز المباشر والتقييمات الفورية من العملاء.
- ✓ **الشراكات والتعاون مع الفاعلين في القطاع:** تعتمد المقاولاتية السياحية على التعاون مع الفنادق، المطاعم، شركات النقل، والجهات الحكومية لضمان نجاحها، كما أن دعم الحرف التقليدية والمجتمعات المحلية يعزز الاقتصاد السياحي المحلي.
- ✓ **التخصص واستهداف فئات محددة من السياح:** تتجه المقاولاتية السياحية نحو أنواع متخصصة مثل السياحة العلاجية، الثقافية، البيئية، وسياحة المغامرات، مما يساهم في تلبية احتياجات فئات سياحية مختلفة وضمان استدامة المشاريع.

[1] عفيفي أحمد، **ريادة الأعمال السياحية والتنمية المستدامة**، دار الفكر العربي الجزائر،2020، ص 36.

- ✓ **التكيف مع المتغيرات الاقتصادية والسياسية**

يعتمد القطاع السياحي على **الاستقرار الاقتصادي والسياسي**، لذا يجب على رواد الأعمال وضع استراتيجيات للتكيف مع التغيرات المحتملة.

- ✓ **تطوير رأس المال البشري**

تعتمد المقاولاتية السياحية على **الكفاءات البشرية المدربة** لضمان جودة الخدمات المقدمة، مما يتطلب ضرورة تقديم برامج تدريب مستمرة للعاملين في القطاع، خاصة في مجالات الاستقبال، الإرشاد السياحي، والتعامل مع الثقافات المختلفة.

- ✓ **الموسمية والتقلب**

تتميّز بمردودية غير ثابتة نظرًا لتغيّر حجم الطلب السياحي حسب الفصول والمناسبات، مما يتطلب مرونة في التسيير المالي والتشغيلي.

- ✓ **الارتباط بالموارد المحلية**

تعتمد بشكل مباشر على استغلال المقومات الطبيعية والثقافية كالمواقع التاريخية، البيئة، التراث، والعادات المحلية.

- ✓ **تعزيز السياحة المستدامة والمسؤولة**

تشجيع السياحة الاجتماعية التي تراعي تأثير النشاط السياحي على المجتمعات المحلية واعتماد سياسات تحافظ على التوازن البيئي والثقافي، وتجنب التأثير السلبي للسياحة الجماعية.

- ✓ **تنويع المنتجات والخدمات السياحية**

تقديم عروض سياحية متنوعة تشمل السياحة الريفية، البيئية، التاريخية، وسياحة المغامرات .

**الفرع الثاني: أنواع المقاولاتية السياحية**

تختلف أنواع المقاولاتية السياحية وفقًا لطبيعة النشاط، الجمهور المستهدف، وتأثيرها الاقتصادي والبيئي، وسنتطرق في هذا الفرع إلى تقديم أنواع المقاولاتية السياحية:

**الجدول رقم (1): أنواع المقاولاتية السياحية في الجزائر**

| الرقم | نوع المقاولاتية السياحية | الخصائص الأساسية | مجالات النشاط |
|---|---|---|---|
| 1 | التقليدية | -موسمية الطلب- استثمارات كبيرة نسبيًا- تأثر بالأزمات الاقتصادية | -الفنادق والمنتجعات- وكالات السفر- المطاعم السياحية |
| 2 | البيئية (الإيكولوجية) | -تعتمد على الموارد الطبيعية- تقليل الأثر البيئي- جذب سياح مستدامين | -السياحة الريفية- المحميات الطبيعية- الإقامات البيئية(Eco-Lodges) |
| 3 | الثقافية | -تعزز الهوية الثقافية- شراكة مع مؤسسات ثقافية- تنويع العرض السياحي | -المتاحف والمواقع الأثرية- المهرجانات- الحرف والأسواق الشعبية |
| 4 | التكنولوجية | -تعتمد على الابتكار- جودة وخدمة محسّنة- تحليل سلوك السياح | -تطبيقات الحجز- الفنادق الذكية- الواقع الافتراضي والذكاء الاصطناعي |
| 5 | الصحية والعلاجية | -تستهدف الباحثين عن الراحة- شراكة مع القطاع الصحي- تحتاج ضمانات جودة | -المنتجعات الصحية- السياحة العلاجية- العلاجات التقليدية (الحمامات، الكبريتية...) |
| 6 | الرياضية والمغامرات | -موجهة للشباب- تحتاج تجهيزات خاصة- تعتمد على التضاريس الطبيعية | -التسلق- الغوص وركوب الأمواج- المغامرات الصحراوية وسباقات السيارات |
| 7 | الفاخرة | -استثمارات مرتفعة- أرباح عالية- جودة وخدمة استثنائية | -الفنادق والمنتجعات الفاخرة- الرحلات الخاصة- الطعام والسياحة الحصرية |

**المصدر**: بلقاسم لمياء، **السياحة البيئية كآلية لتحقيق الاستدامة في الجزائر**، *مجلة السياحة والتنمية المستدامة*، العدد 7، 2020، ص 132.

**المطلب الثالث: دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمية المستدامة للقطاع السياحي.**

يتمثل دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمية المستدامة في جملة من العناصر تتمثل في الجدول التالي:

**الجدول رقم (2): دور المقاولاتية السياحية في تحقيق التنمية المستدامة**

| المجال | دور المقاولاتية السياحية |
|---|---|
| خلق فرص عمل وتعزيز الاقتصاد المحلي | يمكّن أصحاب المبادرات السياحية من أن يصبحوا محركات رئيسية للتوظيف.<br>يساهم في تحفيز النشاط الاقتصادي عبر دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة. |
| احترام مبدأ الاقتصاد الدائري | استخدام الطاقة المتجددة مثل الألواح الشمسية في الفنادق الصغيرة.<br>إعادة تدوير المياه والنفايات للحدّ من الأثر البيئي السلبي.<br>تقليل التكاليف التشغيلية على المدى الطويل عبر حلول مستدامة. |
| تمكين المجتمع المحلي | دعم السياحة المجتمعية مثل البيوت البيئية في الهضاب العليا.<br>إشراك السكان المحليين في تقديم الخدمات وتدريبهم على الإرشاد السياحي والحرف التقليدية.<br>تعزيز الحفاظ على التراث الثقافي عبر الأجيال. |
| تعزيز سلسلة القيمة المحلية | الاعتماد على منتجين حرفيين ومزارعين صغار لتوريد الطعام والمنتجات اليدوية.<br>تقليل الحاجة إلى الاستيراد وزيادة فرص التسويق للقطاع الزراعي والحرفي.<br>توفير منفذ اقتصادي جديد للمجتمعات المحلية عبر دعم المنتجات التقليدية. |

**المصدر:** بنعوني، **دور التمويل في نجاح المقاولاتية السياحية الجزائرية**، مجلة الاقتصاد والتنمية، عدد 12، 2017، ص 17.

**المبحث الثاني: ماهية التمويل**

في ظل الاقتصاد الحديث فإن كل شخص يستخدم مفاهيم التمويل بشكل من الأشكال سواء أكان هذا التمويل ملكاً للدولة، او ممولاً من أشخاص بغض النظر عن حجمه. من هنا فإن مجال العلوم المالية هو مجال واسع، إذ أخذ بالتطور المستمر مع تطور مجالات الحياة كافة، كما ان مجال العلوم المالية هو الاستثمار والأسواق المالية والنقدية وتمويل الشركات والتمويل الدولي، فالتمويل علم لا يقتصر فقط على الحصول على الأموال، بل يتعدى ذلك في هذا المبحث سنتطرق الى مفهوم التمويل وظائفه وأهدافه ومخاطره.

**المطلب الأول: مفهوم التمويل واهميته ومخاطره**

إن وظيفة التمويل تعتبر من أهم وظائف المؤسسات المالية، حيث أنها تقدم لذوي العجز المالي قروضا لمواجهة عجزها وبذلك تزيد في حركة النشاط الاقتصادي، كما أن المؤسسة القائمة بالمشروع لابد لها من القيام بدراسة مالية للمشروع وتقدير مبلغ الاحتياج وكيفية الحصول عليه، مع ضرورة إعداد خطة مالية دقيقة تشمل توزيع الميزانية، وتقدير التكاليف التشغيلية والاستثمارية، وتحديد مصادر التمويل المتاحة، سواء من القروض المصرفية، أو التمويل الذاتي، أو الاستثمارات الخارجية.

**الفرع الأول: مفهوم التمويل**

تباين آراء الباحثين حول تعريف التمويل، حيث لم يُحسم الاتفاق على تعريف موحّد له.

سنستعرض بعض المفاهيم المتداولة فيما يلي:

– يشير إلى توفير الموارد المالية الضرورية لإنشاء المشروعات الاستثمارية أو تكوين رؤوس أموال جديدة، بهدف تعزيز الطاقات الإنتاجية وتحقيق إنتاج السلع والخدمات بكفاءة واستدامة[1].

– هو البحث عن إمكانية الدفع بطريقة عقلانية تضمن توفير الموارد المالية الضرورية لتحقيق الأهداف المسطرة، ومن هنا فهو ينطوي على مشكلتين أساسيتين: الأولى تتعلق بالحجم المحدود للموارد، واما الثانية تتعلق بكيفية تسيير هذه الموارد[2].

– هو التغطية المالية الكاملة للمشروع سواء من الداخل او من الخارج، فهو عملية تزويد المؤسسة برؤوس الأموال التي هي بحاجة إليها لتغطية مصاريف دورتها الاستغلالية والاستثمارية، حيث يتكون من مجموعة أسس عملية والتي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادر مختلفة وحسن استخدامها من قبل الافراد والمنشآت[3]

[1] رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص95.
[2] منير إبراهيم هندي، **الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل**، توزيع منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص60.
[3] فورد ويستون، يوجين برجام، **التمويل الإداري**، دار المريخ، الرياض، 2009، ص20.

ومن خلال هذه التعاريف نستخلص أن التمويل خاص بالمبالغ النقدية وليس السلع والخدمات وأن يكون التمويل بالمبالغ المطلوبة لا أكثر ولا أقل على أن يقدم في الوقت المناسب، أي في أوقات الحاجة إليه بهدف تطوير المشاريع الخاصة أو العامة.

**الفرع الثاني: أهمية التمويل وأهدافه**

**1.اهمية التمويل**

تسعى المؤسسة إلى البحث عن الموارد المالية اللازمة لتلبية مختلف احتياجاتها سواء كانت طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، وذلك من خلال المصادر المتاحة أمامها لبلوغ أهدافها وتطلعاتها المستقبلية ولهذا فوظيفة التمويل تكتسي أهمية بالغة في عملية تسيير أي مؤسسة وتكمن هذه الأهمية فيما يلي[1]:

- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستعملها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي.
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من مخاطر الإفلاس والتصفية

حيث تبرز أهمية التمويل كإحدى الوظائف الأساسية التي تهتم بها المؤسسة، إذ يساهم في تحديد كفاءة القرارات المالية من خلال البحث عن مصادر التمويل المناسبة، وضمان توافقها مع طبيعة المشروع الاستثماري المستهدف، واختيار البديل الأكثر فعالية لتحقيق أعلى عائد بأقل تكلفة ودون مخاطر وهذا كله من خلال ما يلي[2]:

- ✓ تمكين المؤسسة من تنفيذ مشاريع جديدة أو استكمال المشاريع المعطلة، مما يساهم في زيادة الدخل.
- ✓ تحرير الأموال والموارد المالية المجمدة، سواء داخل المؤسسة أو خارجها، لضمان استخدامها بكفاءة.
- ✓ دعم تحقيق أهداف المؤسسة عبر تمويل عمليات اقتناء واستبدال المعدات اللازمة.
- ✓ توفير حل سريع يساعد المؤسسة في تجاوز حالات العجز المالي.
- ✓ الحفاظ على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس أو التصفية.

[1] بلقاسم لمياء، **معوقات التمويل البنكي للمشاريع السياحية**، مجلة اقتصاديات السياحة، العدد 4، 2020، ص 113.

[2] رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 96.

**2.اهداف التمويل**

إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه المؤسسة الاقتصادية هو تحقيق أكبر عائد ممكن، يمكنها من تغطية جميع مستلزماتها واحتياجاتها إضافة إلى هذا الهدف هناك مجموعة من الأهداف تسعى من أجل تحقيقها، ونذكر منها[1]:

- ✓ تحقيق أقصى ثروة بالنسبة للمساهمين من خلال تحقيق المنفعة القصوى له والتي تقاس بقيمة أسعارها في الأسواق المالية .
- ✓ تحقيق وتقييم الخدمات والمقدرة على البقاء والاستمرارية للمؤسسة .
- ✓ تحديد المصدر الذي يضيف أقل التكاليف ويؤدي إلى تحقيق إيراد إضافي والذي يكون بشروط تتناسب مع احتياجات المؤسسة وحسب حالتها في الوقت الحاضر والمستقبل .
- ✓ القدرة على اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة .
- ✓ تحقيق نظام سليم وأساس جيد لتوجيه الأموال في المؤسسة واستخدامها فيما يحقق الأهداف الطويلة الأجل .
- ✓ استخدام الموارد التي تم الحصول عليها استخداما امثل والذي يؤدى إلى زيادة فعاليات وإنجازات المؤسسة.

**الفرع الثالث: مخاطر التمويل**

تقدم البنوك بتوزيع القروض المالية على المؤسسات الاقتصادية وتتخذ في ذلك مجموعة من الاجراءات الاحترازية ومن هذا المنطلق حاولنا التطرق إلى أهم المخاطر التي تواجه البنوك أثناء عملية التمويل[2] :

**1- المخاطر المادية** :تشمل تلف السلع والمواد الأولية نتيجة طول فترة التخزين أو ضعف الطلب، أو بسبب حوادث كالحريق، مما يسبب خسائر مالية تؤثر بشكل مباشر على الوضع المالي للمؤسسة.

**2- المخاطر الفنية** :تنبع من ضعف التسيير أو عدم توافق مهارات القائمين على المشروع مع الأهداف المسطرة، مما يؤدي إلى تأخر الإنجاز وتحمل المؤسسة لتكاليف إضافية غير متوقعة.

[1] عدنان هاشم، رحيم السامرائي، **الإدارة المالية- منهج تحليلي شامل**، الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1997، ص 23.

[2] وزيد نصيرة، **السياحة الرياضية في الجزائر: بين الواقع والآفاق**، *مجلة السياحة والرياضة*، العدد 5، 2021، ص 77.

**3- المخاطر الاقتصادية:** هي تلك التي تنجم عن عوامل مالية وسوقية تؤثر مباشرة على قدرة المؤسسة في تنفيذ مشاريعها، وتنقسم إلى نوعين أساسيين:

- **مخاطر نقص الموارد:** تتمثل في عدم توفر المواد أو المدخلات الأساسية اللازمة لإنجاز المشروع، مما يؤدي إلى توقف الأشغال وارتفاع تكاليف التنفيذ.
- **مخاطر انخفاض الطلب:** تشير إلى تراجع الطلب على المنتج النهائي، وبالتالي ضعف المردود المالي الذي يُفترض أن يُستخدم في تسديد أقساط التمويل والالتزامات الأخرى. وترجع هذه المشكلة إلى عدة أسباب منها:
- ضعف تقدير رغبات المستهلكين نتيجة نقص الخبرة والمعلومات.

وهناك مخاطر أخرى تتعلق بالتمويل تتمثل في[1] :

**4- مخاطر التضخم المالي** :حيث يؤدي ارتفاع معدلات التضخم إلى انخفاض مردودية المشروع، بحيث تصبح أقل من معدل التضخم، مما يضعف القيمة الفعلية للعائدات.

**5- مخاطر عدم التسديد** :تحدث عندما يعجز المدين عن سداد ديونه، حتى في حالة تصفية ممتلكاته وتحويلها إلى سيولة نقدية.

**6- مخاطر الصرف** :تتمثل في تقلب أسعار صرف العملات الأجنبية، مما يؤدي إلى فقدان جزء من القيمة المالية عند تحويلها.

**7- المخاطر القانونية** :تنتج عن تغير التشريعات أو القوانين الاقتصادية التي قد تؤثر على مردودية المشروع أو شروط التمويل بشكل مباشر.

**8- المخاطر الصناعية والتجارية والاجتماعية** :وتشمل عدة جوانب، مثل:

- ضعف المنافسة أو ظهور منافسين جدد.
- نقص مستمر في وسائل الإنتاج.
- عدم تطابق المنتج مع حاجيات السوق.
- غياب آليات مراقبة فعالة لسير عملية الإنتاج والموارد البشرية.

**9- مخاطر سياسية** :ترتبط بالأوضاع أو القرارات السياسية التي قد تؤثر على استقرار الاستثمارات.

[1] طارق الحاج، **مبادئ التمويل**، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص22.

**المطلب الثاني أنواع التمويل ووظائفه والعوامل المحددة له**

**الفرع الأول: أنواع التمويل**

تعتبر وظيفة التمويل من أهم وظائف المؤسسة التي يتم من خلالها توفير الأموال اللازمة التي تحتاجها المؤسسة، من مختلف المصادر سواء كان داخلي أو خارجي، مع الأخذ بعين الاعتبار العوامل المحددة له. يمكن النظر لأنواع التمويل من عدة زوايا وتتمثل في[1]:

**أ- من زاوية المدة التي يستغرقها التمويل:** وتتمثل في:

- **تمويل قصير الأجل** :ويقصد به الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة كالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع الأجور وشراء المواد والتوسع الموسمي وغيرها من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها من الحصيلة المنتظرة للفعاليات الجارية نفسها، وينقسم الى[2]:

**1. الائتمان التجاري:** هو نوع من التمويل قصير الأجل يُمنحه من المورد إلى المشتري عند شراء بضائع بهدف إعادة بيعها أو استخدامها كمادة أولية للإنتاج. يلجأ المشتري إلى هذا النوع من الائتمان في حالة عدم كفاية رأس المال العامل لتغطية الاحتياجات الجارية، أو عند عدم تمكنه من الحصول على قروض مصرفية منخفضة التكلفة ويعتمد منح هذا التمويل على عاملين رئيسيين:

- العوامل الشخصية: مثل الوضع المالي للبائع، ومدى رغبته في تصريف مخزونه، وتقييمه لمخاطر الائتمان.
- العوامل التجارية والمنافسة: مثل طبيعة السلع المباعة، ومستوى المنافسة، وموقع العملاء، والحالة الاقتصادية العامة.

2. **الائتمان المصرفي:** يشير إلى القروض قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك للمؤسسات، ويعتبر ثاني أكثر مصادر التمويل القصير الأجل استخدامًا بعد الائتمان التجاري. يتميز الائتمان المصرفي بكونه أقل تكلفة من الائتمان التجاري، خاصة عندما تعجز المؤسسة عن الاستفادة من الخصومات، كما أنه أكثر مرونة لأنه يكون في صورة نقدية وليس بضائع، ولا يتأثر تلقائيًا بتغير حجم النشاط.

وينقسم الائتمان المصرفي إلى نوعين رئيسيين هما[3]:

**أ. القروض المكفولة بضمان:** في بعض الحالات، يشترط البنك تقديم ضمانات محددة قبل منح القرض، وذلك لضمان استرداد المبلغ الممول

---

[1] درار كمال، **التراث الثقافي كدعامة للسياحة الجزائرية**، *مجلة الثقافة والهوية*، العدد 4، 2019، ص 88.

[2] محمد هيثم الزغبي، **الإدارة والتحليل المالي**، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص75.

[3] علي عباس، **الإدارة المالية في منظمات الأعمال**، إثراء للنشر والتوزيع، الشارقة، 2008، ص ص 25-27.

**ب. القروض غير المكفولة بضمان:** يتم منح هذا النوع من القروض بناءً على اتفاق بين البنك والمؤسسة، حيث يُفتح اعتماد مالي يسمح للمؤسسة بالاقتراض عند الحاجة خلال فترة زمنية محددة، بشرط ألا تتجاوز قيمة القرض حدًا معينًا في أي وقت خلال تلك الفترة. يتميز هذا النوع من القروض بمرونته، إذ لا يتطلب تقديم ضمانات مادية مسبقة.

– **تمويل متوسط الأجل:** وتتراوح مدته من سنتين إلى خمسة سنوات موضوعه في الغالب يخص تمويل المشتريات والمعدات والآلات الخاصة بالبرمجة وهناك نوعان من هذا التمويل تتمثل في[1] :

**1. القروض المباشرة:** يتم سداد هذه القروض وفق جدول منتظم على مدار عدة سنوات، حيث تُعرف الأقساط المدفوعة باسم "مدفوعات الاهتلاك"، غالبًا ما يكون القرض مضمونًا بأصل معين أو بأي شكل من أشكال الضمانات المتاحة.

**2. التمويل بالاستئجار:** يقوم هذا النوع من التمويل على استئجار المباني والمعدات بدلًا من شرائها، رغم أن التملك قد يكون مفيدًا في بعض الحالات، شهد هذا النموذج توسعًا كبيرًا، حيث بات يشمل جميع الأصول الثابتة تقريبًا بعد أن كان مقتصرًا على الأراضي والمباني.

– **تمويل طويل الأجل:** ينشأ من الطلب على الأموال لتكوين رأس المال الثابت وتزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسع، وتشمل أنواعه:

**1. السندات:** يعتبر السند تمويل طويل الأجل، يحمل سعر فائدة ثابت، توافق بموجبه الشركة التي أصدرته بدفع الفائدة المستحقة عليه لمالك السند في تواريخ محددة، بالإضافة إلى التزامها بدفع قيمة السند في تاريخ استحقاقه وتصدر السندات بفترات استحقاق تتراوح بين 5 إلى 10 سنوات، ويتم إصدارها عن طريق الإعلان والدعاية وتعرض على الجمهور، وتباع إلى عدة مستثمرين مختلفين أفراد أو شركات[2].

**2. الأسهم:** هو صك ملكية يمثل لحامله جزءا من رأس مال مشروع معين، وبالتالي فإنه يخول له حق المشاركة في عائد هذا المشروع؛ فإن حقق المشروع أرباحا يكون عائد السهم كما موجبا وإذا حقق المشروع خسارة يكون كما سالبا[3].

---

[1] محمد هيثم الزغبي، مرجع سبق ذكره، ص 75.

[2] سمير محمد عبد العزيز، **التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية**، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1998، ص113

[3] معروف هوشيار، **الاستثمارات والأوراق المالية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 92.

**ب- من زاوية مصدر الحصول عليه:** ويقسم إلى:

- **تمويل ذاتي** :هو وسيلة تمويلية جد هامة وهي أكثر استعمالا بحيث تسمح للمؤسسة بتمويل نشاطها الاستغلالي بنفسها دون اللجوء إلى أي مصدر آخر؛

- **تمويل خارجي** :يكون هذا التمويل بلجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية أو عن طريق زيادة رأس مالها بطرح أسهم جديدة في السوق، وينقسم التمويل الخارجي إلى[1]:

**1. التمويل المباشر:** يعبر عن العالقة المباشرة بين المقرض والمستثمر دون تدخل أي وسيط ما مصرفي أو غير مصرفي، فالوحدات التي لها فائض في الموارد توجهها إلى الوحدات ذات العجز في الموارد التي تحتاجها في عملياتها الاستثمارية.

**2. التمويل غير المباشر:** يتم هذا النوع من التمويل عن طريق الأسواق بواسطة المؤسسات المالية بمختلف أنواعها (مصرفية أو غير مصرفية)، فتقوم هذه الأخيرة بتجميع المدخرات النقدية من الوحدات ذات الفائض سواء كانوا أفراد أو مشروعات لم توزعها على الوحدات التي تحتاج إليها.

**ج- من زاوية الغرض الذي يستخدم من أجله:** ويتضمن ما يلي:

- **تمويل الاستغلال** :وهي تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الاحتياطات والمعاملات قصيرة الأجل والتي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة؛

- **تمويل الاستثمار:** ويتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع باقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.

**الفرع الثاني: وظائف التمويل**

ويمكن تلخيص وظائف التمويل كالاتي: [2]

- **تحليل البيانات المالية** :تختص هذه الوظيفة بتحويل البيانات المالية إلى شكل أو نمط يمكن من استخدامها لمعرفة جوانب قوة المركز المالي للمشروع

[1] إبراهيم محمد نايت، **آليات تمويل المنشآت الرياضية والمتابعة المالية لها (دراسة وصفية لمجموعة من المنشآت الرياضية الجزائرية)**، رسالة ماجستير في نظرية ومنهجية التربية البدنية والرياضية غير منشورة، جامعة الجزائر3، 2012، ص ص 82-83.

[2] درار كمال، **التراث الثقافي كدعامة للسياحة الجزائرية**، *مجلة الثقافة والهوية*، العدد 4، 2019، ص 88.

– **تحديد هيكل أصول المؤسسة** :يحدد المدير نمط هيكل الأصول وأنواعها كما تظهر في قائمة المركز المالي ويعني ذلك حجم النقود المستثمرة في الأصول الثابتة والمتداولة

– **تحديد الهيكل المالي للمؤسسة** :يوجد نوعين من القرارات الخاصة بالهيكل المالي، فالنوع الأول له صلة بالمزيج الملائم للتمويل قصير وطويل الأجل بينما النوع الثاني فيركز على المفاضلة بين القروض قصيرة وطويلة الأجل من حيث تحقيق المنفعة للمؤسسة والدراسة المعمقة للبدائل المتاحة.

**الفرع الثالث: العوامل المحددة للتمويل**

تتاح أمام المؤسسات الحصول على الأموال اللازمة لتمويل مشاريعها الاستثمارية وتغطية احتياجاتها امام عدة مصادر، فنجد بعضها يعتمد على الأموال الذاتية وبعضها الآخر يعتمد إلى حد كبير على الأموال المقترضة والبعض قد يختار أمر وسيط بين ذلك. وهذا الأمر يتوقف على عدة عوامل نذكر منها[1]:

**1 – الملائمة بين طبيعة المصدر وطبيعة الاستخدام:**

القاعدة العامة في التمويل هي أنه يتم تمويل الموجودات الثابتة من مصادر طويلة الأجل كأموال الملكية أو القروض طويلة الأجل، أما المصادر قصيرة الأجل فهي ملائمة لتمويل الإستخدمات القصيرة الأجل وتعتبر عملية الملائمة بين طبيعة المصادر وطبيعة الإستخدمات عملية ضرورية لإيجاد ارتباط بين التدفقات النقدية المتوقع الحصول عليها من الأصول الممولة وتسديد الالتزامات الناشئة من اقتناء هذه الأموال .

**2 – الخطر والدخل:**

من المعروف أن الدائنون يتقدمون على أصحاب المؤسسات في الحصول على الدخل وفي ناتج تصفية المشروع، لهذا فالمساهمون العاديون هم أول من يشعر بالخطر ذلك أن أي انخفاض في المبيعات قد يؤدي إلى عدم حصولهم على الدخل، ومن ناحية أخرى فإن الالتزامات الثابتة(أقساط القروض وفوائدها) قد تؤدي إلى حرمانهم من الحصول على دخل، ويمكن النظر للخطر مجال العوامل المحددة من منظورين هما خطر التشغيل وخطر التمويل ويرتبط الخطر الأول بطبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة والظروف الاقتصادية التي تعمل فيها ويتوجب على المؤسسة أن تعتمد على المزيد من رأس المال في الحالات التي تكون فيها مخاطر التشغيل مرتفعة بدلا من الاعتماد على الاقتراض لأن عدم انتظام حجم النشاط سيؤثر في قدرة المؤسسة على خدمة دينها، أما خطر التمويل فينتج عن زيادة الاعتماد على الاقتراض في تمويل عمليات المؤسسة ويؤدي هذا الاعتماد المتزايد إلى

[1] مفلح محمد عقل، **مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي**، الطبعة الأولى، مكتبة المجمع العربي، عمان، الأردن، 2006، ص ص 155-159.

زيادة أعباء خدمة الدين وقد يعرض المؤسسة للفشل في حالة عجزها عن خدمة دينها وفي هذه الحالة تتهدد مصالح المالكين أكثر من غيرهم لأنه آخر من يستوفى حقوقهم عند تصفية المؤسسة .

**3 – الإدارة والسيطرة:**

إن بقاء سيطرة المالكين الحاليين على المؤسسة من العوامل التي تلعب دورا بارزا في تخطيط مصادر التمويل، لهذا السبب كثيرا ما نجد المالكين يفضلون التمويل عن طريق الاقتراض وإصدار الأسهم الممتازة بدلا من إصدار الأسهم العادية لأن الدائنين العاديين والممتازين كلهم لا يهددون مثل هذه السيطرة وبصورة مباشرة لأنهم لا يملكون حق التدخل في الإدارة.

**4– المرونة:**

وتعني قدرة المؤسسة على زيادة أو تخفيض الأموال المقترضة تبعا للتغيرات الرئيسية في الحاجة إلى الأموال، كما تعني تعدد الخيارات المستقبلية المتاحة أمامها، خاصة إذا ما تعددت مصادر التمويل المتاحة بشأن الحصول على الأموال، ويتيح توفر المرونة للمؤسسة إمكانية الخيار من بين بدائل عديدة عندما تحتاج المؤسسة إلى التوسيع أو الانكماش في مجموع الأموال التي تستخدمها وإمكانية استخدام المتاح من

وهناك عدة عوامل أخرى تؤثر في تحديد أنواع التمويل نذكر منها على الخصوص[1]:

**1. الملائمة:** يعني هذا الملائمة بين أنواع الأموال المستخدمة ومجمل الأصول التي يتم تمويلها باستعمال تلك الأموال، فمثلا استخدام الأموال طويلة الأجل للاحتياجات طويلة المدى كشراء أصول ثابتة والأموال قصيرة الأجل لتغطية الاحتياجات الموسمية

**2. الدخل:** يمكن للمدير المالي في المؤسسة تحسين العائد المحقق على أموال المشروع وذلك عن طريق الاقتراض بكلفة أقل من العائد المحقق على الموجودات حيث يطلق على هذه العملية المتاجرة بالملكية؛

**3. الخطر:** المقصود بالخطر هنا هو الخطر الذي يلحق بأصحاب المشروع نتيجة لزيادة الالتزامات على المشروع، وكثرة عدد الأفراد الذين يتقدمون عليهم في الأولوية على الدخل وعلى الموجودات عند التصفية، ويزداد الخطر عند زيادة احتمال عدم بقاء شيء لأصحاب المشروع حيث يأتي هؤلاء بمطالبة حقوقهم بالنسبة للدخل وعليه فإن أي فشل يلحق بالمؤسسة يكون الملاك الباقون هم أول من يتأثرون به.

**4. السيطرة والإدارة:** إن رغبة الملاك الباقين في الاحتفاظ بالسيطرة على المؤسسة من العوامل التي تلعب دورا هاما في تخطيط أنواع الأموال المستخدمة، فعادة الدائنين لا يتدخلون في إدارة المؤسسة عندما تكون

[1] زاوي نوال، **دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) في تمويل المشاريع السياحية**، *مجلة بحوث اقتصادية*، العدد 6، 2021، ص 95.

الأصول طبيعية، ولكن إذا توسعت المؤسسة في نشاطها والاقتراض إلى حد عجزها من دفع الفائدة أو تسديد الأصل، فهنا الدائنون قد يضعون أيديهم على أصول المؤسسة للحصول على حقوقهم، وفي هذه الحالة فإن الأطراف المسيطرة سوف تفقد جل سيطرتها لأن المؤسسة ستختفي عن الوجود.[1]

**5. المرونة:** وهي قدرة المؤسسة على تعديل مصادر الأموال بالزيادة أو النقصان تبعا للتغيرات الأساسية في الحاجة لهذه الأموال، فإن توفر عامل المرونة في المؤسسة يحقق الأمور التالية:

- القدرة على استخدام الأموال المتاحة في أي وقت؛
- زيادة قدرة المؤسسة في التعامل بمورد محتمل؛
- إمكانية الحصول على بدائل عند رغبة المؤسسة في التوسع أو الانكماش في الأموال

**6. التوقيت:** إن هذا العامل يرتبط بالمرونة وهو يعني أن المؤسسة تختار الوقت المناسب للحصول على الأموال بأقل تكلفة ممكنة وعن طريق اقتراض أموال الملكية تحقق المؤسسة ثروات كثيرة وفق التوقيت السليم لعمليات الاقتراض والتمويل.[2]

**7. معايير المديونية:** هناك مستويات محددة لنسبة إجمالي الديون إلى إجمالي صافي حقوق المساهمين لمختلف أنواع الصناعات، ويجب ألا تشذ المؤسسة في حجم مديونيتها عن هذا النمط، لأن ذلك يجعل الدائنين يشكون في سلامة الموقف المالي للمقترض[3].

**المطلب الثالث : أسس التمويل وضماناته ومصادره**

**الفرع الأول : أسس التمويل**

**أولا : طرق التمويل**

تمثل طرق التمويل مصدرًا حيويًا للمؤسسات لتغطية احتياجاتها وتنفيذ مشاريعها الاستثمارية، وتنقسم بشكل رئيسي إلى **التمويل المباشر** و**التمويل غير المباشر**[4].

**أ- التمويل المباشر:** يعكس علاقة مباشرة بين المقرض والمستثمر دون تدخل وسيط مالي، مصرفيًا كان أو غير مصرفي، ويأخذ أشكالًا متعددة حسب طبيعة الطرف المقترض:

---

[1] المرجع نفسه، ص 96.

[2] وخميس فاطمة الزهراء، **دور التمويل في ترقية المؤسسات السياحية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، *مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية*، جامعة البليدة 2، العدد 14، 2018، ص 122.

[3] خليفي محمد، **آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، *مجلة دراسات اقتصادية*، جامعة ورقلة، العدد 9، 2020، ص 78.

[4] مصطفى رشيد شيحة، **اقتصاديات النقود والمصارف والمال**، الطبعة السادسة، الإسكندرية، 2019، ص ص 450-446.

- **بالنسبة للمشروعات** :يمكن أن تحصل على تمويل من عملائها أو من مشروعات أخرى، أو عبر إصدار سندات تحقق للمستثمر عائدًا ثابتًا، وهي وسيلة تُفضّلها المؤسسات لمواجهة الالتزامات المالية تجاه دائنيها، كما أنها تُرضي الأفراد باعتبارها أقل مخاطرة وتوفر دخلًا ثابتًا.
- **بالنسبة للأفراد** :يمكنهم الحصول على التمويل لتلبية احتياجاتهم سواء كانت استهلاكية أو استثمارية، عبر علاقات مباشرة مثل القروض بين الأفراد أو بينهم وبين المشروعات، ويكون ذلك غالبًا عن طريق أوراق تجارية.
- **بالنسبة للحكومات** :تلجأ إلى التمويل المباشر من خلال إصدار سندات لفائدة الأفراد أو المشروعات، غير المرتبطة بمؤسسات مالية، على اختلاف أنواعها وفترات استحقاقها وأسعار فائدتها.

ورغم تعدد أشكاله، فإن التمويل المباشر يحتل مكانة أقل نسبيًا مقارنة بطرق التمويل الأخرى التي تتضمن مؤسسات وسيطة أكثر تنظيمًا وانتشارًا.

**ب- التمويل غير المباشر:**

هو ذلك النمط من التمويل الذي يتم عبر الأسواق المالية من خلال المؤسسات الوسيطة بمختلف أنواعها (مصرفية وغير مصرفية).

حيث تقوم هذه المؤسسات بجمع المدخرات النقدية من الوحدات ذات الفائض المالي (كالأفراد أو المشروعات)، ثم تعيد توزيعها على الوحدات التي تحتاج إلى تمويل.

وتعمل هذه المؤسسات على التوفيق بين متطلبات المدخرين واحتياجات المستثمرين، خصوصًا في ظل تردد العديد من المدخرين في توظيف أموالهم مباشرة بسبب المخاطر أو ضعف الثقة بالاستثمارات المطروحة.

ولهذا، تلجأ المؤسسات المالية إلى إصدار أدوات مالية جذابة، مثل السندات، وتوفير خدمات تلبي رغبة المدخرين في السيولة أو المضاربة.

ومن أبرز مزايا التمويل غير المباشر:

- قدرة المؤسسات الوسيطة على تحويل المدخرات من حالة الاكتناز إلى حالة التوظيف والاستثمار.
- قدرة بعض المؤسسات (خاصة المصرفية منها) على مضاعفة القوة الشرائية المخصصة للاستثمار، بالاعتماد على جزء من المدخرات المتبقية كنسبة احتياطية.

**ثانيا: خطوات التمويل**

تختلف آلية تنفيذ وظيفة التمويل من مؤسسة لأخرى، تبعًا لعوامل متعددة كالحجم، طبيعة النشاط، والبيئة التشغيلية، مما يجعل من الصعب وضع نموذج موحد يصلح لجميع المؤسسات، ومع ذلك، يمكن تحديد بعض الخطوات الأساسية التي تشكل إطارًا عامًّا لتنفيذ وظيفة التمويل، وتشمل[1]:

**1. تحديد الاحتياجات المالية للمؤسسة :**

يتوجب على المؤسسة تقييم احتياجاتها المالية بشكل دوري، سواء في الوقت الحاضر أو على المدى الطويل، وترتيبها بحسب أولويتها. ويستلزم ذلك إعداد خطة مالية مرنة وقابلة للتعديل، خاصةً عند تأسيس المشروع، حيث يجب تحديد المتطلبات من الأصول الثابتة كالأراضي والمباني. كما ينبغي أن يستمر هذا التقييم بشكل منتظم لمواكبة التطورات والمستجدات التي قد تطرأ على النشاط.

**2. تقدير حجم التمويل المطلوب :**

بعد تحديد الاحتياجات، تبدأ المؤسسة بحساب الكمية اللازمة من الأموال لتغطيتها، وهي عملية دقيقة تتطلب تقديرًا يتراوح بين حد أدنى وحد أقصى للتمويل، ويتم ذلك بالاعتماد على تكلفة الأصول الرأسمالية، رأس المال العامل، والنفقات الفردية المرتبطة بالمشروع.

**3. تحديد شكل التمويل المناسب:**

تختار المؤسسة شكل التمويل الملائم حسب طبيعة نشاطها، فقد تعتمد على القروض أو تلجأ إلى إصدار الأسهم والسندات. وفي حالة الأنشطة الموسمية، يتم الاعتماد على قروض موسمية بدفعات تتماشى مع الدورات الاقتصادية، من الضروري ضمان التوازن بين مدة التمويل ونوعه، لتجنّب التزامات مالية ثقيلة قد تؤثر سلبًا على الأداء المالي.

**4. إعداد جدول زمني للاحتياجات المالية:**

بعد تحديد الاحتياجات ومقدار التمويل المطلوب، يجب على المؤسسة إعداد جدول زمني شامل يراعي توقيت الحاجات الفعلية، والمدة التي يستغرقها الممولون للاستجابة لطلبات التمويل، هذه الخطوة تساعد في التوزيع المنضبط للموارد وضمان جاهزية المؤسسة لعمليات التنفيذ.

[1] مصطفى رشيد شيحة، مرجع سبق ذكره، ص ص 470-471.

**5. تصميم وتطوير الخطة التمويلية:**

تتضمن الخطة التمويلية كافة الأنشطة التي ستُستخدم لتوليد الإيرادات، والضمانات المقدّمة للحصول على التمويل. كما تُبيّن الخطة حجم التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، مما يمنح المقرضين رؤية واضحة حول قدرة المؤسسة على السداد، ويعزز الثقة في تمويل المشروع.

**6. تنفيذ الخطة ومراقبتها وتقييمها:**

يتطلب تنفيذ الخطة أن تكون قابلة للتطبيق وواقعية، إلى جانب المتابعة المستمرة ورصد الانحرافات، سواء كانت ناجمة عن أخطاء في التنفيذ أو ظروف خارجية، كما يجب تحديث الخطة دوريًا لتتماشى مع التطورات والمتغيرات المالية والاقتصادية، ضمانًا لاستمرارية النجاح المالي.

**ثالثا: وظيفة التمويل ومجالات المعرفة الأخرى[1]**

هناك علاقة بين وظيفة التمويل ومجالات المعرفة الأخرى كالحساسية والاقتصاد، حيث تعتمد الوظيفة المالية على العلوم الاقتصادية في تموين بيئة التمويل وخاصة الاقتصاد التجميعيMicroeconomics والاقتصاد الجزئي Macroecomics ، فالأول يختص بالبيئة العامة والمنظمات المالية، أما الثانية تختص بتحديد الإستراتجيات المثلى للشركات المساهمة والمشروعات الفردية وهذه الجوانب لها تأثير على ممارسات الإدارة المالية وذلك كما يلي :

**1-العلاقة بين الاقتصاد التجميعي والوظيفة المالية :**

إن الاقتصاد التجميعي يهتم بالبيئة التي تمارس فيها وظائف التمويل، ولهذا فإن النظريات الاقتصادية تفيد في فهم المتغيرات التي لها علاقة بهذه البيئة إذ أنه يعطي اهتماما للنظام المصرفي ككل والوسطاء الماليين وأيضا السياسات المالية الحكومية ومتابعة النشاط الاقتصادي داخل المجتمع وكيفية السيطرة عليه، إذ أن هذه النظريات الاقتصادية تتطرق إلى المنظمات والمؤسسات المالية الدولية التي تتدفق الأموال فيما بينها وتأثير العولمة على ذلك.

**2 - علاقة الاقتصاد الجزئي بالوظيفة المالية:**

للعمل داخل البيئة المالية التي تشكلها للمؤسسات لابد من الإلمام بالاقتصاد الجزئي كأساس لرسم وتخطيط العمليات وتعظيم الأرباح إذ لا يواجه المدير المالي المنافسين Inizations nax profit فقط داخل الصناعة، وإنما يجب أن يتصدى للظروف الاقتصادية المرتقبة سواء كانت ملائمة أو غير ملائمة.

[1] عبد الغفار حنفي، **الإدارة المالية المعاصرة ( مدخل اتخاذ القرارات )**، الطبعة الأولى، دار الثقافة الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، بيروت، 1991، ص 13 .

فمن المعلوم أن نظرية الاقتصاد الجزئي تهتم بالأداء الاقتصادي الفعال للمشروع حيث أنها تؤثر على التصرفات التي تعمل على تحقيق الأداء المالي الجيد لذلك فهي تهتم بالعلاقة ما بين العرض والطلب واستراتيجيات تعظيم الربح.

أي أنه من اللازم والضروري لفهم البيئة المالية environment Financial ونظريات اتخاذ القرار Théorie décision المعروفة والدراية الكاملة للعلوم الاقتصادية فهما تعتبر لب الإدارة المالية المعاصرة.

**3 – علاقة وطبيعة التمويل بالمحاسبة:**

يعتقد البعض بأن وظيفة التمويل هي نفسها المحاسبة، وقد يمكن الجمع بينهما ورغم ذلك توجد هناك علاقة وثيقة بينهما، حيث تعتبر المحاسبة كمدخل لوظيفة التمويل، أي المحاسبة هي وظيفة فرعية من وظائف التمويل.

ويمكن أن نرى ذلك من خلال التنظيم التقليدي لأنشطة الشركة حيث تصنف هاته الأنشطة إلى ثلاثة أقسام أساسية هي :

- التمويلFinance ؛
- الإدارةmanagement؛
- التسويق marketing.

أي أن وظيفة المحاسبة تدخل تحت نطاق التمويل .

ورغم ذلك يوجد اختلافين أساسيين بينهما، حيث أن الاختلاف الأول يتعلق بطريقة وأسلوب معالجة وتسجيل تدفق الأموال والاختلاف الثاني يتعلق باتخاذ القرار .

**الفرع الثاني : ضمانات التمويل[1]**

تقوم المؤسسات التي تطلب القرض بتقديم معلومات ثمينة تسمح للبنك بتقديم وضعيتها وإمكانياتها وتقدير إمكانية حدوث الخطر ونوعه ودرجته وبناءا على هذا التقدير يقرر فيما إذا كان يقبل منح القرض أو يرفض ذلك

وبما أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغاء الخطر بصفة نهائية، ومن أجل زيادة الاحتياط قد يلجأ البنك إلى طلب ضمانات كافية من المؤسسات التي تطلب القرض والتي تعتبر ذات أهمية كبرى بالنسبة له، وفي الواقع تختلف طبيعة الضمانات التي يطلبها البنك والأشكال التي يمكن أن يأخذها.

ويمكن على العموم تصنيفها إلى صنفين رئيسيين هما: الضمانات الشخصية والضمانات الحقيقية.

[1] طاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، بن عكنون، 2005، ص ص 165-172.

**1. الضمانات الشخصية:**

الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يعدون بتسديد الدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق، وعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا ولكن يتطلب ذلك تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضامن، ويمكن تمييز نوعين من الضمانات الشخصية هما: الكفالة والضمان الاحتياطي.

**أ- الكفالة :**

هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين إذا لم يستطيع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول أجال الاستحقاق.

ونظرا لأهمية الكفالة كضمان شخصي ينبغي أن يعطي له اهتمام كبير ويتطلب أن يكون ذلك مكتوبا ومتضمنا طبيعة الالتزام بدقة ووضوح، ومن جهة أخرى تجبر الأنظمة المختلفة البنوك على ضرورة إعلام المدين بمبلغ الدين محل الالتزام وأجاله وذلك خلال كل فترة معينة وهذا لتفادي الكثير من المنازعات الناجمة عن سوء التفاهم بين البنوك والعملاء.

**ب- الضمان الإحتياطي :**

يعتبر من بين الضمانات الشخصية على القروض ويمكن تعريفه على أنه التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة الموقعين عليها على التسديد، ويختلف عن الكفالة كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية والأوراق التجارية التي يسري عليها هذا النوع من الضمان: السند لأمر، السفتجة والشيكات.

والهدف من هذه العملية هو ضمان تحصيل الورقة في تاريخ الاستحقاق كما يختلف الضمان الاحتياطي عن الكفالة في كون الأول هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى ولو كان منح المبلغ غير تاجر لأن العمليات التي تهدف الأوراق محل الضمان إلى إثباتها هي عمليات تجارية.

**2- الضمانات الحقيقية :**

ترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان، وتتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات والعقارات يصعب تحديدها هنا وتعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية، وذلك من أجل ضمان استرداد القرض ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض وفي الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع من خلال 15 يوما ابتداء من تاريخ القيام بتبليغ عاد ى للمدين، ويمكن أن يأخذ هذا النوع من الضمان شكلين هما الرهن الحيازي والرهن العقاري.

**أ- الرهن الحيازي:**

وينقسم إلى نوعين:

**- الرهن الحيازي للمعدات والأدوات الخاصة بالتجهيز**

يسري هذا النوع على الأثاث والأدوات ومعدات التجهيز والبضائع ويجب على البنك قبل أن يقوم بالإجراءات القانونية الضرورية أن يتأكد من سلامة هذه المعدات والتجهيزات، كما ينبغي عليه التأكد من البضاعة المرهونة غير قابلة للتلف وألا تكون قيمتها معرضة للتغيير بفعل تغيرات الأسعار.

ويقيد عقد الرهن الحيازي بالسجل العمومي الذي يمسك بكتابة المحكمة التي يوجد بدائرة اختصاصها المحل التجاري، ولا يجوز أن يبيع المدين الأشياء المرتهنة قبل تسديد الديون المستحقة عليه إلا بعد موافقة الدائن المرتهن.

**- الرهن الحيازي للمحل التجاري**

كون من عناصر عديدة ومن بين هذه العناصر نجد على وجه الخصوص عنوان المحل التجاري والاسم التجاري والحق في الإجازة، الأثاث التجاري، المعدات، الآلات وبراءة الاختراع والرخص والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية ... الخ. ولكن إن لم يشمل عقد الرهن الحيازي المحل التجاري وبشكل دقيق وصريح أي العناصر التي تكون محلا للرهن فإنه في هذه الحالة لا يكون شاملا إلا عنوان المحل التجاري والحق في الإجازة والزبائن والشهرة التجارية.

**ب- الرهن العقاري:**

هو عبارة عن عقد يكتسب بموجبه الدائن حقا عينيا على العقار لوفاء بدينه ويمكن له أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار.

وفي الحقيقة لا يتم الرهن إلا على العقار الذي يستوفي بعض الشروط التي تعطي للرهن مضمون حقيقي، أما العقار ينبغي أن يكون صالحا للتعامل فيه وقابل للبيع في المزاد العلني كما يجب أن يكون معينا بدقة من حيث طبيعته وموقعه وذلك في عقد الرهن أو في عقد رسمي لاحق، وما لم تتوفى هذه الشروط فإن الرهن يكون باطلا .

وإذا حل أجل استحقاق الدين ولم يقم المدين بالتسديد فإنه يمكن للدائن وبعد تنبيه المدين بضرورة الوفاء بالديون المستحقة عليه، أن يقوم بنزع ملكية العقار منه ويطلب بيعه.

**الفرع الثالث: مصادر التمويل[1]**

يمكن للمؤسسات أن تلجأ إلى مصادر متنوعة للحصول على التمويل الذي يُلبّي احتياجاتها التشغيلية والاستثمارية، حيث تشمل هذه المصادر مختلف عناصر الخصوم المدرجة في الميزانية، سواء كانت قصيرة، متوسطة، أو طويلة الأجل. ويُطلق على هذا التكوين الإجمالي اسم هيكل التمويل العام، بينما يُطلق على التمويل طويل الأجل تحديدًا اسم هيكل رأس المال.

وتتعدد طرق تصنيف مصادر التمويل حسب الهدف المقصود من التصنيف، فالبعض يعتمد على معيار الملكية ويقسمها إلى تمويل ذاتي (رأس مال خاص) وتمويل بالديون، في حين يُفضّل آخرون تصنيفها بناءً على العلاقة بالمؤسسة، بحيث تُقسم إلى مصادر داخلية (ناتجة من أرباح المؤسسة أو احتياطاتها) ومصادر خارجية (مثل القروض أو إصدار الأسهم والسندات)، كما يُستخدم أحيانًا معيار مدة الاستحقاق الذي يُميز بين التمويل قصير، متوسط، وطويل الأجل.

وفي ظل هذا التعدد، تُركّز الدراسات المالية عادة على معيار الملكية بوصفه أكثر دقة في تحليل الخيارات التمويلية. ويُعتبر اختيار المصدر الملائم للتمويل من أهم العوامل المؤثرة في الاستراتيجية المالية للمؤسسة، إذ ينبغي عليها مقارنة البدائل المتاحة واختيار الأنسب بناءً على تحقيق التوازن بين العائد المنتظر والمخاطر المحتملة، ولا يتحقق هذا التوازن إلا من خلال معرفة شاملة مسبقة بمصادر التمويل الممكنة

**أولا: الأموال الخاصة**

تمثل الأموال الخاصة أحد المرتكزات الأساسية في هيكل التمويل الذي تعتمد عليه المؤسسة الاقتصادية، إذ إنها تعود ملكيتها إلى أصحاب المؤسسة وتشكل المصدر الأول في تمويل استثماراتها طويلة الأجل، وتُعد هذه الأموال حجر الأساس الذي تستند إليه المؤسسة في بناء قدرتها التمويلية، كما أنها تُسهم في ترسيخ المركز المالي وتوفير نوع من الحماية للدائنين في حال تعثرت المؤسسة، نظرًا لكونها أصلًا ثابتًا ضمن هيكل الميزانية.

وتتنوّع أشكال التمويل الخاص حسب مصدره، إذ يمكن تصنيفه إلى تمويل داخلي وتمويل خارجي، فالتمويل الداخلي يُستمد من الموارد الذاتية للمؤسسة، مثل الأرباح المحتجزة أو الأموال الناتجة عن بيع بعض استثماراتها، ويعكس قدرة المؤسسة على تمويل نشاطها انطلاقًا من إمكانياتها الخاصة دون اللجوء إلى جهات خارجية، أما التمويل الخارجي الخاص، فيتمثل في إصدار أدوات مالية مثل الأسهم التي تمنح مالكها حق ملكية جزئية في رأس المال، مما يتيح للمؤسسة تعبئة أموال إضافية دون اللجوء إلى الاقتراض.

[1] إبراهيم بلقلة، **محاضرات في مقياس تمويل المؤسسة**، موجهة لطلبة الأولى ماستر علوم إقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسة، 2021، ص ص 16-32.

**1- التمويل الداخلي عن طريق الأموال الخاصة:**

يقصد بالتمويل الداخلي تلك الموارد المالية التي تتمكن المؤسسة من توفيرها من خلال نشاطها الذاتي، دون الحاجة إلى اللجوء لمصادر خارجية كالقروض أو المستثمرين. ويتميّز هذا النوع من التمويل بكونه مستمرًّا وطويل الأجل في خدمة المؤسسة، إذ يُستخدم لتلبية الاحتياجات المالية الأساسية، مثل تسديد الديون، وتنفيذ المشاريع الاستثمارية، وتعزيز رأس المال العامل.

تتكون مصادر التمويل الداخلي أساسًا من الفائض النقدي الناتج عن العمليات التشغيلية للمؤسسة، ويمثّل ذلك الأرباح غير الموزعة والاحتياطات المتراكمة، بالإضافة إلى المبالغ الناتجة عن بيع أصول غير مستخدمة أو غير ضرورية للنشاط. ورغم أهمية هذا المصدر، إلا أن استخدامه غالبًا ما يكون محدودًا نظرًا لطبيعته الاستثنائية وندرة موارده، ما يجعل الاعتماد عليه مشروطًا بقدرة المؤسسة على توليد فائض مالي كافٍ من داخلها

**1-1-التمويل الذاتي:**

يقصد بالتمويل الذاتي تلك الموارد المالية التي تُولدها المؤسسة من داخلها نتيجة نشاطها الاعتيادي، دون الحاجة إلى اللجوء لمصادر خارجية كالاقتراض أو إصدار الأوراق المالية. ويظهر هذا النوع من التمويل من خلال الفائض النقدي الذي يتكوّن بعد نهاية الدورة المالية، وهو ما يسمح للمؤسسة باستخدام الجزء غير الموزع على الشركاء لأغراض تمويلية كالحصول على قروض إضافية أو توسيع رأس المال.

ويُعد التمويل الذاتي أحد أبرز أنواع التمويل الخاص الذي يعكس قدرة المؤسسة على خلق مواردها الذاتية لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية، وهو مؤشر على صحة أدائها المالي واستقلاليتها في اتخاذ القرار.

هذا الفائض النقدي الصافي يتألف أساسًا من الأرباح غير الموزعة، إلى جانب مخصصات الاستهلاك والاحتياطات، والتي تُعتبر موارد داخلية دائمة تُسهم في تقوية المركز المالي للمؤسسة، ورغم أن جزءًا من الأرباح يُوزع على الشركاء، فإن الباقي يُشكّل القاعدة المتاحة التي يمكن التصرف فيها لتمويل المشاريع أو دعم التوسع، ويُعرف هذا الجزء تحديدًا بالتمويل الذاتي.

**1-1-1-أنواع التمويل الذاتي:**

يمثل التمويل الذاتي أحد المرتكزات الأساسية لرأس المال المضمون داخل المؤسسة، إذ يُمكن إعادة استثماره مباشرة في النشاط انطلاقًا من الفوائض المالية المتولدة عن عمليات الاستغلال. وتكمن أهمية هذا النوع من التمويل في دوره الفعّال في دعم وتقوية البنية المالية للمؤسسة، وتعزيز قدرتها على تحقيق الاستقلالية في إدارة مواردها دون اللجوء إلى مصادر خارجية.

وبناءً على ذلك، يمكن التمييز بين نوعين من التمويل الذاتي:

- التمويل الذاتي بغرض الاستمرار: ويُستمد أساسًا من مخصصات الاستهلاك المرتبطة بالأصول الثابتة، ويُستخدم في تجديد الوسائل الإنتاجية وضمان استمرارية نشاط المؤسسة بنفس الفعالية.
- التمويل الذاتي بغرض النمو: ويتكوّن من الاحتياطات والمخصصات ذات الطابع الاحتياطي، التي تُستخدم لتمويل التوسع وتطوير المشاريع المستقبلية.

ويؤدي التمويل الذاتي دورًا تكميليًا محوريًا لجميع عمليات الاقتراض، حيث إن الاعتماد المفرط على القروض دون وجود قاعدة تمويل داخلية يعرض المؤسسة لخطر الانكشاف المالي. لذلك، فإن التمويل الذاتي يُستخدم لأغراض متعددة، منها:

- المساهمة في تمويل الاستثمارات الجديدة، ويُدرج ضمن عناصر دراسة الجدوى وخطط الإنفاق الرأسمالي؛
- تحقيق التوازن المالي الدائم للمؤسسة، من خلال زيادة الأموال الخاصة بما يتناسب مع قيمة التمويل الذاتي؛
- تغطية الاحتياجات الناتجة عن دورة الاستغلال، مثل النفقات التشغيلية والدورية التي تتطلب مرونة تمويلية

**2-التمويل الخارجي عن طريق الأموال الخاصة (التمويل بالأسهم):**

تُعدّ الأوراق المالية من أهم الأدوات الاقتصادية المعتمدة في الأسواق المالية، حيث تُستخدم على نطاق واسع من قبل المؤسسات الحكومية والخاصة لتعبئة الموارد المالية طويلة الأجل، وذلك من خلال إصدار صكوك مالية متنوعة تُعرض للمستثمرين مقابل منحهم حقوقًا معينة مثل الحصول على عوائد مالية دورية أو حصة في أصول المؤسسة.

وتنقسم الأوراق المالية إلى نوعين رئيسيين :الأسهم والسندات، ويُشكّل التمويل عبر الأسهم أحد أشكال الأموال الخاصة ذات المصدر الخارجي، إذ يُتيح للمؤسسة جمع رأس المال من خلال منح المستثمرين حق الملكية المباشرة في رأسمالها، وينقسم هذا النوع من الأسهم إلى فئتين أساسيتين أسهم عادية وأسهم ممتازة.

**2-1-الأسهم العادية:**

تُعدّ الأسهم العادية إحدى أدوات الملكية التي تطرحها الشركات للاكتتاب العام، وتتميز بكونها قابلة للتداول والتجزئة، دون أن تكون لها مدة استحقاق محددة، مما يجعلها دائمة ومستمرة طوال عمر المشروع، كما لا تُلزم الشركة بدفع أرباح ثابتة لحاملي هذه الأسهم، سواء من حيث القيمة أو توقيت الاستحقاق، وهو ما يمنحها مرونة كبيرة في التوزيع المالي.

وتُعتبر الأسهم العادية المصدر الرئيسي لتمويل الشركات، خصوصًا خلال مرحلة التأسيس، إذ تُمكّنها من تعبئة رأس المال دون اللجوء إلى الدين. وتخضع قيمة السهم العادي لتغيّرات متعددة، ترتبط بالظروف المالية والاقتصادية للمؤسسة، ويمكن تصنيف هذه القيمة إلى ثلاث مستويات رئيسية:

- القيمة الاسمية :وهي القيمة المدوّنة على شهادة السهم، وتُحدد ضمن عقد تأسيس الشركة، وتُمثل القيمة الأصلية للسهم؛
- القيمة الدفترية :تُستخلص من البيانات المحاسبية للمؤسسة، وتُحسب بقسمة إجمالي حقوق الملكية (باستثناء الأسهم الممتازة) على عدد الأسهم العادية المُصدرة؛
- القيمة السوقية :وهي السعر الذي يتم به تداول السهم في السوق المالي (البورصة أو السوق الثانوي)، وغالبًا ما تختلف عن القيمة الاسمية أو الدفترية، إذ تعكس هذه القيمة التقييم الحقيقي للمؤسسة، خاصة في ظل وجود سوق مالي يتسم بالكفاءة والشفافية.

**2-2-الأسهم الممتازة:**

تُعرف الأسهم الممتازة بأنها أوراق مالية هجينة تجمع في خصائصها بين الأسهم العادية والسندات، وتُظهر هذه الطبيعة الهجينة بوضوح عند محاولة تصنيفها مقارنةً بكلا النوعين. فهي تشترك مع السندات من حيث وجود قيمة إصدار محددة، كما أن الأرباح التي تُخصص لها تشبه إلى حدّ كبير دفعات الفائدة، لكونها ثابتة في الغالب ويُفترض دفعها قبل توزيع أي أرباح على حملة الأسهم العادية.

ومع ذلك، وعلى غرار الأسهم العادية، لا تُعتبر المؤسسة ملزمة بدفع الأرباح لحملة الأسهم الممتازة في حال عدم تحقيق أرباح فعلية، أي أن دفع العائد مرتبط بوجود نتيجة مالية إيجابية، ولا يُمثل التزامًا قانونيًا كما هو الحال مع الفوائد المترتبة على السندات. وتُمنح الأسهم الممتازة نسبة محددة من الأرباح المعلنة، ما يمنح أصحابها أولوية في التوزيع، دون أن يرتقوا لمرتبة الدائنين في حال تصفية المؤسسة.

تُعد الأسهم الممتازة من الأدوات المالية التي تتمتع بخصائص مزدوجة تجمع بين عناصر الملكية، كما هو الحال في الأسهم العادية، وسمات الدين كما هو الحال في السندات، لذلك يُطلق عليها الأوراق المالية الهجينة. وتبرز هذه الطبيعة المركبة في طريقة تصنيفها، إذ يصعب تحديد ما إذا كانت أقرب للأسهم أم للسندات.

وتُصدر الأسهم الممتازة بقيمة محددة تُعرف بـ"قيمة الإصدار"، وتحصل على أرباح ثابتة تُشبه إلى حد كبير الفوائد الدورية، غير أن توزيع هذه الأرباح يخضع لعدة شروط. ففي حالة عدم تمكن المؤسسة من دفع التوزيعات في الموعد المحدد، فإن الأرباح تتراكم، ويجب تسويتها بالكامل قبل تمكين حملة الأسهم العادية من أي توزيعات.

لكن بعض المؤسسات تنص في عقود تأسيسها على أن التوزيعات تُصرف فقط في السنوات التي تحقق فيها أرباحًا فعلية، مما يُقيّد ميزة التراكم بشرط الربحية.

ويُمكن تقييم الأسهم الممتازة وفق ثلاث قيم رئيسية:

- **القيمة الاسمية** :وهي القيمة التي يصدر بها السهم لأول مرة، وتُدوَّن على الصك المالي، وتُستخدم كأساس لحساب الأرباح النسبية؛
- **القيمة الدفترية** :تتساوى غالبًا مع القيمة الاسمية نظرًا لأن الأسهم الممتازة لا تُمكّن حامليها من المشاركة في الأرباح المحتجزة؛
- **القيمة السوقية** :وهي السعر الذي يتم تداول السهم به في السوق المالي، ويعكس القيمة الفعلية حسب ظروف العرض والطلب والأداء المالي للمؤسسة.

أما أبرز خصائص الأسهم الممتازة، فتتمثل في منح أصحابها أولوية في الحصول على الأرباح، وكذلك الأولوية في استرجاع الحقوق في حال تصفية المؤسسة، كما تُصدر دائمًا بقيمة محددة، وتُعتمد نسبة الأرباح فيها غالبًا على هذه القيمة الاسمية، ما يمنحها طابعًا ثابتًا ومستقرًا في التوزيع

**ثانيا: الديون**

يمكن للمؤسسة الاقتصادية أن تعبّئ مواردها المالية من مصادر خارجية، سواء عن طريق الجهات المالية الرسمية كالبنوك وشركات التأمين، أو عبر مؤسسات أخرى على شكل ديون، وتتنوع آليات التمويل بالاستدانة، إذ يُمكن للمؤسسة أن تحصل على الأموال من مدخرات الأفراد والمؤسسات مباشرة، وذلك من خلال إصدار أوراق مالية تمثل ديونًا مستحقة عليها.

كما يظل اللجوء إلى البنوك خيارًا شائعًا، حيث يمكن للمؤسسة طلب قروض مصرفية تختلف من حيث النوع والمدة الزمنية، وتشمل القروض قصيرة الأجل المخصصة للحاجات التشغيلية اليومية، والقروض المتوسطة والطويلة الأجل التي تُستخدم في تمويل الاستثمارات الكبرى وتوسعة النشاط الاقتصادي.

وبذلك فإنه يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من القروض:

**1-التمويل قصير الأجل:**

ينظر إلى التمويل القصير الأجل على أنه تحدٍّ دائم تواجهه المؤسسات التي تعتمد عليه، ويختلف مدى تأثيره بحسب حجم وطبيعة نشاط المؤسسة، فعلى الرغم من أن هذا النوع من التمويل لا يُستخدم عادة لتمويل الأصول الثابتة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرًا لمحدودية مواردها، تجد فيه وسيلة أساسية لتغطية احتياجاتها

التشغيلية، بعكس المؤسسات الكبرى التي تمتلك أصولًا ثابتة ضخمة وتتمتع بقدرة مالية أكبر، مما يجعل حاجتها إلى التمويل القصير أقل حدة.

ويُعرَّف التمويل القصير الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يُستخدم غالبًا لتغطية العمليات التشغيلية الجارية، مثل تمويل رأس المال العامل، والمشتريات اليومية، والنفقات المتكررة، ويتميز هذا التمويل بقصر مدته، إذ لا تتجاوز عادة سنة واحدة، ويُعتبر جزءًا أساسيًا من إدارة السيولة داخل المؤسسة لضمان استمرارية النشاط.

وينقسم التمويل القصير الأجل إلى:

**1-1-الإئتمان التجاري:**

يُعرف التمويل من خلال الائتمان التجاري بأنه شكل من أشكال التمويل قصير الأجل، يُمنح للمشتري من قبل المورد عند قيامه بشراء بضاعة بهدف إعادة بيعها أو استخدامها كمادة أولية في عمليات التصنيع، ويُستخدم هذا النوع من التمويل غالبًا من طرف المشتري عندما لا يكون رأس المال العامل كافيًا لتغطية احتياجاته التجارية.

يجدر التنبيه إلى أن الائتمان الاستهلاكي أو البيع بالتقسيط الموجّه من التاجر إلى المستهلك لا يُصنف ضمن الائتمان التجاري، لأن هذا الأخير يُشترط فيه أن تُباع البضاعة لغرض إعادة البيع أو التداول التجاري، وليس للاستهلاك النهائي

**1-2- الائتمان المصرفي:**

تلجأ المؤسسات إلى هذا النوع من التمويل عندما تكون في حاجة إلى موارد مالية على المدى القصير، ولا تتمكن من تلبيتها عبر الائتمان التجاري أو من خلال الأرباح المحتجزة، ويتميز الائتمان المصرفي بكونه أقل تكلفة نسبيًا، خاصة في الحالات التي يتعذر فيها على المؤسسة الاستفادة من خصومات الموردين، كما يُعد خيارًا مهمًا لتمويل الأصول الدائمة لدى المؤسسات التي تواجه صعوبات في الحصول على تمويل طويل الأجل.

وما يميز الائتمان المصرفي أيضًا هو مرونته النسبية، إذ يُقدم في شكل نقدي مباشرة وليس كبضاعة كما هو الحال في الائتمان التجاري، ما يمنح المؤسسة حرية في الاستخدام. ومع ذلك، تبقى مرونته محدودة من جهة أخرى، إذ إن حجمه لا يتكيف تلقائيًا مع تغيّرات النشاط التجاري، مما يُحتّم على المؤسسة إعادة التفاوض بشأنه كلما طرأت تغيرات على حجم عملياتها

**2- التمويل القصير وطويل الأجل:**

يقصد بالتمويل متوسط وطويل الأجل تلك الموارد المالية التي تحصل عليها المؤسسة من شركاء اقتصاديين خارجيين، وتتميز بكونها ذات فترة استحقاق تمتد إما لعدة سنوات (تمويل متوسط الأجل) أو لعقود زمنية (تمويل

طويل الأجل)، وتُستخدم هذه الموارد غالبًا لتمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى أو دعم توسّع النشاط على المدى البعيد.

وتتمثل أهم مصادر هذا النوع من التمويل في القروض التي تمنحها البنوك التجارية والمؤسسات المالية المتخصصة، والتي تخضع لشروط تعاقدية محددة من حيث المدة، الفائدة، وضمانات السداد، يمكن تقسيمها إلى:

**2-1-القروض المصرفية:**

يقصد بالاقتراض ذلك الاتفاق التعاقدي الذي يتم بين الطرف المموِّل (المُقرِض) والطرف المستفيد (المُقترض)، والذي يُلزم المُقرِض بموجب هذا الاتفاق بتقديم مبلغ مالي محدد، على أن يتعهد المُقترض بإعادة المبلغ الأصلي وفق جدول سداد متفق عليه مسبقًا يشمل قيمة كل دفعة وتوقيت سدادها، بالإضافة إلى دفع فوائد محددة تُحسب بناءً على شروط العقد ونسبة الفائدة المتفق عليها.

ويُعد الاقتراض من أبرز وسائل التمويل التي تلجأ إليها المؤسسات أو الأفراد لتغطية احتياجاتهم الاستثمارية أو التشغيلية، ويخضع هذا النوع من المعاملات لضوابط قانونية ومالية تضمن حقوق كلا الطرفين وتحد من مخاطر عدم السداد

ويمكن تقسيم القروض المصرفية إلى:

**2-1-1-القروض المصرفية متوسطة الأجل:**

تُعرّف القروض متوسطة الأجل بأنها تلك التمويلات التي تتراوح مدتها عادةً بين سنتين وسبع سنوات، وتُستخدم غالبًا لتغطية احتياجات المؤسسات فيما يتعلق بتجهيزات الإنتاج وتحديث الوسائل التقنية. وتُشترط البنوك عند منح هذا النوع من القروض أن تكون مدته متوافقة مع فترة صلاحية الاستثمار المُمول، بحيث تتيح للمؤسسة القدرة المالية على السداد خلال المدة المحددة.

وغالبًا ما تراعي الجهات الممولة الإمكانيات المالية للمؤسسة، مع افتراض أن هذه الأخيرة ستكون قادرة، خلال فترة القرض، على توليد التمويل الذاتي الكافي – كمخصصات الاستهلاك – لإعادة تكوين الأصول المستثمرة.

وتُمنح القروض متوسطة الأجل إما بشكل مباشر من قبل البنوك، أو بالتعاون مع هيئات مالية متخصصة، وذلك بحسب طبيعة المشروع وظروف المؤسسة المستفيدة.

**2-1-2-القروض المصرفية طويلة الأجل:**

يُقصد بالقروض طويلة الأجل تلك التمويلات التي تتراوح مددها بين 10 سنوات وأكثر، وتُخصص غالبًا لتوفير موارد مالية ضخمة تلبّي احتياجات المؤسسات الكبرى، لا سيما في تمويل مشاريعها الاقتصادية التي تتطلب

استثمارات طويلة المدى، وتُمنح هذه القروض من قبل البنوك أو من مؤسسات مالية متخصصة، تُوظّف مواردها في دعم الأنشطة الإنتاجية طويلة الأجل.

وتخضع المؤسسات المستفيدة من هذا النوع من التمويل لجملة من الشروط المرتبطة بطبيعة القرض، منها:

- تحديد قيمة القرض، ومعدل الفائدة المطبق عليه، وتاريخ الاستحقاق؛
- تقديم الضمانات أو الرهونات اللازمة لتأمين القرض؛
- الاتفاق على فترة السماح وجدول السداد الزمني الخاص بأعباء القرض؛
- توضيح مجالات استخدام القرض بدقة، للتأكد من توافقه مع أهداف التمويل.

ويُسدد هذا النوع من القروض إما عبر دفعات دورية منتظمة تشمل الفوائد والأقساط، أو من خلال دفعة واحدة في تاريخ استحقاق محدد مسبقًا. ويتميّز القرض طويل الأجل بسرعة إجراءاته ومرونة شروطه، نظرًا لكونه ناتجًا عن تفاوض مباشر بين المؤسسة المقترضة والجهة الممولة دون وسطاء، مما يمنح الطرفين حرية تعديل البنود عند حدوث تغيرات اقتصادية تستدعي ذلك.

**2-2-السندات:**

**2-2-1-تعريف السندات وخصائصها:**

يُعد السند وثيقة مديونية تصدرها المؤسسة تمنح لحاملها الحق في استرداد القيمة الاسمية المحددة في تاريخ الاستحقاق، بالإضافة إلى الحصول على عائد دوري يُحتسب كنسبة مئوية من هذه القيمة، ويُعتبر السند من الأوراق المالية القابلة للتداول في الأسواق المالية، مما يمنحه بعدًا استثماريًا مرنًا.

ويتميّز السند بامتلاكه لقيمة اسمية ثابتة تُسدد لحامل السند عند حلول أجل السداد، إضافة إلى الفوائد السنوية المتفق عليها، أما القيمة السوقية للسند فهي متغيرة، تخضع لتقلبات السوق، وتُستخدم لأغراض التداول دون أن تُلزم المؤسسة بدفع الفرق بين القيمة السوقية والاسمية عند الاستحقاق.

وقد بدأت بعض المؤسسات تتجه نحو إصدار سندات طويلة الأجل بأسعار فائدة متغيرة، لتعزيز جاذبيتها في ظل تقلبات السوق. ومن الجدير بالذكر أن حامل السند لا يُعد مساهمًا في المؤسسة ولا يمتلك حق التدخل في إدارتها، غير أنه يتمتع بأولوية استرداد ديونه في حال التصفية، قبل حملة الأسهم الممتازة والعادية.

**خلاصة الفصل:**

تناول هذا الفصل موضوع المقاولاتية السياحية باعتبارها ركيزة أساسية لتطوير القطاع السياحي، ووسيلة فعّالة لتعزيز النمو الاقتصادي المحلي، خاصة في الدول التي تمتلك مؤهلات سياحية طبيعية وثقافية متنوعة مثل

الجزائر. وقد تم التطرق في البداية إلى مفهوم المقاولاتية السياحية، مبرزين دورها في خلق فرص عمل وتحقيق قيمة مضافة محلية من خلال تنويع المنتجات والخدمات السياحية، سواء التقليدية منها أو الحديثة المرتبطة بالبيئة والتكنولوجيا والصحة والثقافة.

كما عُرضت أنواع المقاولاتية السياحية بتصنيف منهجي يعكس تنوعها، إلى جانب خصائص كل نوع، ما يبرز مرونة هذا القطاع وقدرته على التأقلم مع التحولات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

أما في المحور الثاني، فقد خُصص لموضوع تمويل المقاولاتية السياحية، حيث تبين أن التمويل يُعد من أهم التحديات التي تواجه أصحاب المشاريع السياحية، خصوصًا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**تمهيد**

تعول السلطات الجزائرية بالجزائر الجديدة على خلق نموذج اقتصادي جديد بعيدا عن الريع الذي اعتمد عليه اقتصاد البلاد منذ عقود، وبالتالي أصبح الاستثمار ودعم المؤسسات الناشئة من أولويات صناع القرار الاقتصادي الجزائري، من أجل المساهمة في دفع عجلة التنمية وتعزيز الآلة الإنتاجية المحلية.

وللحديث أكثر حول هذا الموضوع تطرقنا من خلال هذا الفصل الى عموميات حول المؤسسات الناشئة وطريقة تمويلها حيث قسم هذا الفصل الى:

المبحث الاول: المقاولاتية السياحية في الجزائر

المبحث الثاني: تقنيات تمويل المقاولات السياحية

## المبحث الأول: المقاولاتية السياحية في الجزائر

نظرا لأهمية القطاع السياحي في تعبئة موارد المجتمع والتنمية في مختلف القطاعات حظي هذا القطاع باهتمام الدولة الجزائرية في الآونة الأخيرة

من خلال هذا المبحث سنتطرق الى واقع المقاولات السياحية في الجزائر (المطلب الأول) وكذا الإطار القانوني لها (المطلب الثاني) والمعوقات والتحديات التي تواجهها (المطلب الثالث)

### المطلب الأول: واقع المقاولات السياحية في الجزائر

الجزائر كبلد سائر في طريق النمو وكبقية دول العالم تبحث عن مكانة لها بين الدول التي تهتم بالقطاع السياحي من أجل التخلص من التبعية الاقتصادية لقطاع المحروقات كقطاع استخراجي فقط آيل للزوال قريبا، من خلال المخططات الاقتصادية قبل الألفية الثانية، ثم التخطيط في آفاق 2030 من أجل جعل الجزائر قطبا سياحيا مهما في أفريقيا والبحر المتوسط، محاولة وبخطى بطيئة لكنها مستمرة بالبحث عن حلول ووسائل أكثر تطورا للوصول إلى درجة تشغيل شبه كامل للقطاع.

#### الفرع الأول: المقاولاتية السياحية خلال فترة الانتقال إلى اقتصاد السوق

يعتبر عقد التسعينات مرحلة تحول سياسي واقتصادي شهدته الجزائر شمل كل المجالات، أهمها التخلي عن النهج الاشتراكي ودخول البلاد اقتصاد السوق، وذلك تماشيا مع التحولات السياسية والاقتصادية التي يشهدها العالم. وما يميز هذه الفترة هو تقلص دور القطاع العام في النشاط الاقتصادي، وفتح المجال للقطاع الخاص الوطني والأجنبي للاستثمار بشكل واسع في كل القطاعات بما فيها القطاع السياحي[1].

[1] قرومي حميد، بن بتيش بلال، **واقع وآفاق الاستثمار السياحي في الجزائر، الملتقى الد ولي العلمي الثاني الاستثمار السياحي في الجزائر ودوره في تحقيق التنمية المستدامة**، المركز الجامعي تيبازة، (يومي 26 و 27 نوفمبر 2014)، ص10.

وفي الفترة الممتدة من سنة 1990 إلى 2000 كان تطور المشاريع الاستثمارية السياحية في الجزائر كما يوضحه الجدول الموالي:

**الجدول رقم (3): تطور عدد المشاريع الاستثمارية السياحية خلال الفترة 2000-1990**

| السنوات | العدد | معدل التطور% |
|---|---|---|
| 1990 | 380 | - |
| 1991 | 480 | 26.31 |
| 1992 | 493 | 2.71 |
| 1993 | 510 | 3.45 |
| 1994 | 605 | 18.63 |
| 1995 | 653 | 7.93 |
| 1996 | 659 | 0.92 |
| 1997 | 740 | 12.29 |
| 1998 | 781 | 5.54 |
| 1999 | 800 | 2.43 |
| 2000 | 827 | 3.37 |

**المصدر** قرومي حميد، وبن بتيش بلال، مرجع سبق ذكره، ص10

**الفرع الثاني: وضعية المقاولاتية السياحية خلال فترة الإنعاش الاقتصادي: 2001-2012.**

منذ مطلع الألفية الثالثة، تبنّت الجزائر مسارًا تنمويًا طموحًا يقوم على تفعيل مختلف القطاعات الاقتصادية التي تؤثر بشكل مباشر في رفع مستوى الناتج الداخلي الخام. وفي هذا السياق، أطلقت الدولة مجموعة من **البرامج الاستثمارية المتنوعة بدءًا من سنة 2001**، استهدفت القطاعات الحيوية كالصناعة، الزراعة، السياحة، والنقل، وذلك من أجل تنشيط النمو الاقتصادي وتحقيق تنمية شاملة ومستدامة.

وقد رصدت الحكومة **مخصصات مالية ضخمة** لتنفيذ هذه المشاريع، تأكيدًا منها على أهمية التخطيط الاقتصادي متعدد الأبعاد، وعلى ضرورة الانتقال من نموذج اقتصادي تقليدي قائم على الريع نحو نموذج أكثر ديناميكية يرتكز على الإنتاج والتنافسية.

وقد شكّلت هذه البرامج أرضية أساسية لإصلاح البنية الاقتصادية وتوسيع قاعدة الاستثمار، بما يتيح فرصًا جديدة للشغل ويُعزز من قدرة الاقتصاد الوطني على الصمود في وجه التحديات الداخلية والخارجية.

وقد حظي قطاع السياحة خلال هذه الفترة بمجموعة كبيرة من البرامج والمشاريع، وأطلقت استثمارات بمبالغ ضخمة ضمن مختلف إلى برامج لتنمية القطاع إلى جانب فتح المجال أمام القطاع الخاص الوطني والأجنبي للاستثمار، وهذا ما انعكس على تطور الاستثمار السياحي وزيادة عدد المشاريع السياحية،

وسيتم استعراض مختلف الانجازات التي تحققت في قطاع السياحة خلال فترة تطبيق برامج الإنعاش الاقتصادي من خلال الجدول الموالي:

**الجدول رقم (4): تطور عدد المشاريع الاستثمارية السياحية خلال الفترة 2001-2011 .**

| السنوات | العدد | معدل التطور % |
|---|---|---|
| 2001 | 924 | - |
| 2002 | 981 | 6,17 |
| 2003 | 1042 | 6,22 |
| 2004 | 1057 | 1,44 |
| 2005 | 1105 | 4,54 |
| 2006 | 1134 | 2,62 |
| 2007 | 1140 | 0,53 |
| 2008 | 1147 | 0,61 |
| 2009 | 1151 | 0,35 |
| 2010 | 1152 | 0,09 |
| 2011 | 1184 | 2,78 |

**Source** : *Office national des Statistiques, l'Algérie en quelques chiffres- résultats 2001-2012-, site internet : www.ons.dz. تم الاطلاع يوم 31 مارس 2025*

يتضح من بيانات الجدول أن قطاع المشاريع الاستثمارية السياحية في الجزائر شهد تحسنًا ملحوظًا خلال الفترة الممتدة من سنة 2001 إلى سنة 2011، حيث ارتفع عدد المشاريع من 924مشروعًا سنة 2001 إلى 1184مشروعًا سنة 2011، بمعدل نمو سنوي متوسط يُقدّر بـ .2.56%

أما فيما يخص قدرات الإيواء السياحي، فقد عرفت تطورًا معتبرًا خلال نفس الفترة، وذلك بفضل تطبيق برامج الإنعاش الاقتصادي التي ساهمت في تعزيز البنية التحتية للقطاع السياحي، كما تظهره البيانات الواردة في الجدول التالي:

**الجدول رقم (5): تطور طاقة الإيواء السياحي للفترة 2001-2012.**

| السنوات | عدد الأسرة | معدل التطور (%) |
|---|---|---|
| 2001 | 72485 | - |
| 2002 | 75558 | 4,24 |
| 2003 | 77473 | 2,53 |
| 2004 | 82034 | 5,89 |
| 2005 | 83895 | 2,27 |
| 2006 | 84869 | 1,16 |
| 2007 | 85000 | 0,15 |
| 2008 | 85876 | 1,03 |
| 2009 | 86383 | 0,59 |
| 2010 | 92377 | 6,94 |
| 2011 | 92737 | 0,39 |
| 2012 | 96497 | 4,05 |

**Source :** *Office national des Statistiques, l'Algérie en quelques chiffres- résultats 2001-2012-, site internet : www.ons.dz. تم الاطلاع يوم 31 مارس 2025*

يتضح من بيانات الجدول أن الطاقة الإيوائية السياحية، وفقًا لعدد الأسرّة، شهدت تطورًا ملموسًا خلال الفترة الممتدة من 2001 إلى 2012، حيث ارتفعت من **72,485سريرًا** سنة 2001 إلى **96,497سريرًا** سنة 2012، أي بمعدل نمو سنوي متوسط قدره **2.76%**.

ورغم هذا التحسن الكمّي، فإن الطاقة الإيوائية المنجزة لا تزال **غير كافية لتلبية احتياجات الطلب المحلي والدولي**، خصوصًا وأن العديد من الوحدات لا تستوفي المعايير العالمية المطلوبة، مما يُشكّل تحديًا حقيقيًا أمام ترقية العرض السياحي النوعي.

**الفرع الثالث: وضعية المقاولاتية السياحية في الفترة الممتدة من 2013 الى 2022.**

**أولا : مؤشرات القطاع السياحي في الجزائر**

يتضح أن من أبرز المؤشرات المعبرة عن واقع القطاع السياحي هو عدد الفنادق والقدرة الاستيعابية المتوفرة بها، حيث يشكّل هذا المؤشر أساسًا مهمًا في تقييم الأداء السياحي للدول.

وقد شهدت قدرات الإيواء السياحي في الجزائر تطورًا معتبرًا، خاصة من حيث عدد الأسرّة والمنشآت الفندقية، غير أن هذا المستوى يبقى بعيدًا مقارنةً بما توفره الدول الرائدة في المجال السياحي. فالبنية الإيوائية للفنادق لا تُمثل فقط مصدرًا لجذب السياح وتحقيق عائدات من العملة الصعبة، بل تُعد أيضًا من أهم المقومات التي تُسهم في تحسين جودة الخدمات السياحية وراحة الزوار.

لذا، فإن هذا المؤشر يُعتمد عليه لقياس مدى تقدّم القطاع السياحي في البلد، ويعكس إلى حد كبير قدرة الوجهة السياحية على المنافسة، كما تُظهر ذلك بيانات الدول المتقدمة في المجال.

لقد عرفت طاقات الايواء تطورا كبيرا وهذا ما يوضحه الجدول الموالي :

**الجدول رقم (6): تطور طاقة الإيواء السياحي للفترة 2013-2022.**

| السنة | 2013 | 2014 | 2015 | 2022 |
|---|---|---|---|---|
| **عدد الفنادق** | 1176 | 1185 | 1195 | 1502 |
| **عدد الأسر** | 98804 | 99605 | 102244 | 132266 |

**Source :** *Office national des Statistiques, l'Algérie en quelques chiffres- résultats 2001-2012-, site internet : www.ons.dz. تم الاطلاع يوم 31 مارس 2025*

يتضح من بيانات الدول المذكورة أعلاه أن عدد الفنادق في الجزائر شهد تطورًا ملحوظًا خلال فترة الدراسة، وهو ما يعكس توسّعًا في حجم المشاريع الاستثمارية السياحية.

كما يظهر من الأرقام أن عدد الأسرّة المتوفرة في الفنادق ارتفع بين سنتي 2013 و2022، مما يدلّ على تنامي الاستثمارات السياحية التي استهدفت توسيع الطاقة الإنتاجية وتحسين القدرة الاستيعابية للقطاع السياحي بهدف استقبال عدد أكبر من السياح وتلبية حاجياتهم المتزايدة.

**ثانيا: افاق المقاولاتية السياحية في الجزائر**[1]

عملت الدولة على تشخيص معوقات الاستثمار السياحي ومعالجتها بهدف خلق بيئة مناسبة للاستثمار، خاصة من أجل سد النقص المسجل في مجال الإيواء، الذي لا يزال غير قادر على الاستجابة للطلب المتزايد الناتج عن الانتعاش السياحي.

وفي هذا الإطار، تم إطلاق **الاستراتيجية الوطنية لتأهيل القطاع السياحي في أفق 2030**، باعتبارها جزءًا من **المخطط الوطني لتهيئة الإقليم**، الذي يسعى إلى تحقيق تناغم وتكامل في إنجاز مختلف المشاريع القطاعية.

ويُعد هذا المخطط بمثابة الأرضية الأساسية لتنمية السياحة في الجزائر، حيث يوفّر الإطار الاستراتيجي والمرجعي لتطبيق السياسات السياحية حتى عام 2030، ويهدف إلى تثمين الإمكانيات السياحية المتوفرة في البلاد وتسخيرها لتطوير القطاع، لاسيما من خلال معالجة العجز في الطاقة الإيوائية، إذ لا تتجاوز القدرة الحالية **80 ألف سرير** على المستوى الوطني، منها فقط **10%**تستوفي المعايير العالمية، بينما يفوق الطلب ملايين السياح سنويًا.

وتسعى الاستراتيجية الجديدة، من خلال هذا المخطط، إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أبرزها:

- تحسين المؤشرات الاقتصادية الكبرى كالتشغيل، النمو، الميزان التجاري والمالي، وجذب الاستثمار؛
- توسيع الآثار الإيجابية للسياسة السياحية لتشمل قطاعات أخرى مثل الصناعة التقليدية، النقل، الخدمات، الصناعة، وفرص العمل؛
- تعزيز الانفتاح الوطني والدولي، والموازنة بين تطوير السياحة وحماية البيئة؛
- تثمين التراث التاريخي والثقافي كمقوم أساسي في جذب السياح؛
- تحسين صورة الجزائر وتعزيز قدرات سوقها المحلي.

يتضمّن المخطط الوطني لتطوير القطاع السياحي مجموعة من المشاريع الكبرى، من أبرزها إنشاء **سبعة أقطاب سياحية متميزة**، إلى جانب **عشرين قرية سياحية نموذجية** و**حدائق إيكولوجية** ذات طابع سياحي، موزّعة عبر مختلف جهات الوطن. وتُمثّل هذه المشاريع نماذج مبتكرة تهدف إلى **إعادة هيكلة المجال الإقليمي** وتحسين جاذبية الجزائر كوجهة سياحية تنافسية.

[1] قرومي حميد، وبن بتيش بلال، مرجع سبق ذكره، ص 17

وتشمل قائمة الأقطاب السياحية ما يلي:

- القطب السياحي المتميز شمال شرق البلاد
- القطب السياحي المتميز شمال وسط البلاد
- القطب السياحي المتميز شمال غرب البلاد
- القطب السياحي المتميز جنوب شرق البلاد
- القطب السياحي جنوب غرب البلاد
- القطب السياحي المتميز بالجنوب الكبير (منطقة الطاسيلي)
- القطب السياحي المتميز بالجنوب الكبير (منطقة الأهقار)

**المطلب الثاني: الإطار القانوني للمقاولاتية السياحية في الجزائر**

بذلت الدولة خلال مرحلة التسعينات جهودا معتبرة لتهيئة مناخ ملائم للاستثمار في جميع القطاعات ومنها القطاع السياحي، حيث بادرت بإصدار عدة نصوص قانونية تهدف إلى تشجيع الاستثمار، حيث كانت البداية بإصدار قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 [1]، الذي يهدف إلى تقديم تسهيلات ائتمانية للمؤسسات الاقتصادية وجعل البنوك في خدمتها، كما اهتم بتوجيه وتشجيع الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية بالمساهمة في البنوك والمؤسسات المالية الخاضعة للقانون وتشجيع كل أشكال الشراكة دون قيود.

حيث تم إصدار قانون للاستثمار وفق المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993[2]، والذي منح امتيازات جديدة للقطاع الخاص من خلال نصه على مجموعة من المبادئ الداعمة للاستثمار تشمل:

- تحقيق المساواة بين المستثمر المحلي والأجنبي
- تقليص أجال دراسة الملفات والعقود وتسريع التحويلات وتعزيز الضمانات
- إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات بهدف دعم التدابير التحفيزية والتشجيعية.

[1] القانون رقم 90-10 المتعلق بالقرض والنقد المؤرخ في 14 أفريل 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 520 16، الصادرة في 18 أفريل 1990، ص 3.

[2] المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الاستثمار الجريدة الرحمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، الصادرة في 05 أكتوبر 1993، ص ص 3-5.

وتضمنت هذه المرحلة أيضا وضع الإطار القانوني للخوصصة وفقا للأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995[1]، وتهدف هذه العملية إلى الارتقاء بالمؤسسة الخاصة وخاصة تلك التي تكون في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

وتم خلال هذه المرحلة أيضا تهيئة المناخ الاقتصادي الذي ينمو ويتطور ضمنه القطاع الخاص، وقد مست هذه التهيئة القطاعات التالية[2]:

- ❖ النظام المصرفي من خلال الإجراءات المتحدة ابتداءً من سنة 1992 الهادفة إلى تحرير البنوك وتقديم التسهيلات للقطاع الخاص، وتخفيض أسعار الفائدة؛
- ❖ التشريعات الجبائية التي شهدت تعديلات من خلال قوانين المالية(1998 - 1992)
- ❖ السياسة الجمركية التي أبدت تجاوبا وذلك في إطار تحرير التجارة الخارجية من خلال تخفيض الرسوم الجمركية وتسهيل للمعاملات المالية وفتح السوق الجزائرية على الخارج
- ❖ إنشاء سوق مالية لتبادل الأوراق المالية سنة 1993.

إلا أنه وعلى الرغم من المجهودات المبذولة غير أن المؤشرات الاقتصادية بقيت تشير إلى تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات، ولهذا قررت الدولة المضي في عملية إدماج وترقية القطاع الخاص حتى يقوم بالدور المنوط به خاصة في ظل تحسن الأوضاع المالية مع بداية الألفية الجديدة

ويتضح الاهتمام بالقطاع السياحي خلال هذه المرحلة من خلال:

- تحسين مناخ الاستثمار والتأكيد على أهمية القطاع الخاص:

ويتضح ذلك من خلال[3] :

- إحلال الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار سنة 2001 مع إدخال اللامركزية في نشاطها وذلك بإنشاء مكاتب محلية.
- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار؛

---

[1] الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 يتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 48 الصادرة في 03 سبتمبر 1995، ص ص 3 - 5.

[2] عثمان يوريان، **قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف وآليات التأهيل**، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 و18 أفريل 2006.

[3] سكينة بوفامة، رابح حمدي باشا، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي للتنمية، العدد76، 2006، ص 10.

- الإشارة ضمن برامج الحكومة لفعالية القطاع الخاص في التشغيل وإمكانيات النمو وتواجد ثروات معتبرة لم يتم استغلالها بعد؛
- تأكيد خبراء المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي في مختلف التقارير على ضرورة دعم القطاع الخاص لتفعيل دوره في التنمية.
- إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 والذي يعتبر نقطة تحول حاسمة في مسار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقبل هذا القانون كان تطور المؤسسات مرتبط بغياب إطار تنظيمي وتشريعي فعال يسمح بتحديد دقيق المؤسسات القطاع إلى أن تم صدور القانون الذي شكل الانطلاقة الفعلية. للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر[1].

وهناك مزايا أخرى ممنوحة لترقية المقاولاتية السياحية منها ما جاء في قانون التنمية المستدامة رقم 03-01 المؤرخ في 17 فيفري 2003 [2]، حيث تنص المادة 04 من القانون على أنه يستفيد المستثمر في قطاع الصناعة السياحة من دعم الدولة والجماعات الإقليمية

حسب المادة 07 توفر الدولة كل الشروط الضرورية لترقية ودعم المستثمرين على انجاز المشاريع السياحية في المناطق التي تحتل مكانة إستراتيجية تؤهلها لأن تكون قبلة للعديد من السياح.

ووفق للمادة 11 من نفس القانون يقع على عاتق الدولة إعداد الدراسات وأشغال التهيئة لمناطق التوسع السياحي، كما يستفيد المستثمرون من سهولة اقتناء العقار السياحي الذي لا يكون محل بيع إلا إذا كان لفائدة الاستثمار السياحي.

[1] القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، الصادرة في 15 ديسمبر 2001، العدد 77، ص 4.

[2] القانون رقم 03-01 المؤرخ في 17 فيفري 2003 المتعلق بالتنمية المستدامة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 6 11، الصادرة في 17 فيفري 2003، ص 74.

أما وفق قوانين المالية فالامتيازات والحوافز الممنوحة لتشجيع المقاولاتية السياحية فهي متعددة، وتذكر منها: [1]

- ❖ تستفيد الخدمات المقدمة في المحطات الاستشفائية المعدنية من تخفيض الرسم على القيمة المضافة ب 7% حسب المادة 18 من القانون رقم 03-22 المتضمن في قانون المالية لسنة 2004 2003 المؤرخ في 28 ديسمبر 2003
- ❖ تحدد نسبة الضريبية على أرباح الأنشطة السياحية ب 19% في حين تخضع النشاطات الأخرى لنسبة 25% حسب المادة 05 من الأمر رقم 08-02 المؤرخ في 24 جويلية 2008 كما يطبق الامتلاك المالي التنازلي على المباني والمحلات التي تستعملها مؤسسات قطاع الصناعة السياحية في ممارسة نشاطها السياحي حسب المادة 07 من نفس الأمر؛
- ❖ تستفيد الاستثمارات في المشاريع السياحية المنجزة على مستوى ولايات الشمال والجنوب على التوالي من تخفيض نسبته 3% و4.5% من معدل الفائدة المطبقة على القروض البنكية حسب المادة 79 من نفس الأمر؛
- ❖ تستفيد عمليات التنازل عن الأراضي الإنجاز مشاريع الاستثمار السياحي على مستوى الهضاب العليا والجنوب من تخفيض نسبته 50% و80% حسب المادة 82 من نفس الأمرة.
- ❖ تستفيد الأعمال المتعلقة بعصرنة المؤسسات السياحية والفندقية المقرر إنجازها في ولايات الشمال والجنوب في إطار مخطط الجودة من تخفيض بنسبة 3% و4.5% من معدل الفائدة المطبقة على القروض البنكية حسب الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009
- ❖ تستفيد الشركات المستثمرة في ولايات إليزي وتندوف وأدرار وتمر است من تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات مدة 05 سنوات

حسب المادة 15 من القانون رقم 09-09 المؤرخ ي 30 ديسمبر 2009 المتضمن في قانون المالية لسنة 2010

- ❖ تستفيد من الإعفاء لمدة 10 سنوات المؤسسات السياحية المستحدثة من قبل مستثمرين وطنيين أو أجانب باستثناء الوكالات السياحية والسفر وكذا الشركات السياحية المختلطة حسب الفقرة 03 من المادة 10 من القانون رقم 03-13 المؤرخ في 29 ديسمبر 2010؛

[1] يدو محمد، يوساري حمية، **الاستثمارات السياحية كمحرك للتنمية السياحية المستدامة حالة الجزائر**، الملتقى الدوي العلمي الثاني حول الاستثمار السياحي في الجزائر ودوره في تحقيق التنمية المستدامة، المركز الجامعي تيبازة، يومي 26 و 27 فيفري 2001 .

كما تستفيد من الإعفاء لمدة 03 سنوات ابتداءً من تاريخ بداية ممارسة النشاط وكالات السياحة والأسفار وكذا المؤسسات الفندقية حسب الفقرة 04 من المادة 10 من نفس القانون..

**المطلب الثالث: المعوقات والتحديات التي تواجه المقاولاتية السياحية في الجزائر**

كما هو معلوم لقد منحت الدولة جزائرية عدة امتيازات وتسهيلات للمستثمرين بصفة عامة وفي هذا القطاع بصفة خاصة وبالأخص حاليا من أجل تعزيز هذا النوع من الاستثمارات هذا من جهة، ولكن من جهة أخرى لم تأتي هذه التحفيزات بما هو منتظر منها في النهوض بهذا القطاع وتفعيل دوره في التنمية المحلية والاقتصادية على هذا الأساس يمكن تسليط الضوء على هذه العوائق فيما يلي:

**الفرع الأول: معوقات المقاولاتية السياحية في الجزائر**

**أولا. الظروف الاقتصادية الصعبة وتراجع احتياطات الدولة من العملة الصعبة**

بالرغم من وفرة مقومات السياحة للجزائر والاهتمام الذي حصنه به إلا أن أداء هذا القطاع يبقى دون المستوى المطلوب وخاصة في ظل الظروف الحالية التي فرضت على الدولة اتباع سياسة تقليص النفقات، كرد فعل على تقلص إيرادات الدولة وشح مواردها، حيث تشير الاحصائيات حسب صندوق النقد الدولي إلى تراجع وبشكل كبير للاحتياطات الرسمية مع التقلص المستمر في الفترة التي تغطيها هذه الاحتياطات[1]

**ثانيا. ضعف جاذبية الاستثمار**

بين تقرير بيئة الأعمال الصادر عن البنك الدولي سنة 2016م والذي يركز على مدى جاذبية الاستثمارات وتسهيل عمل المؤسسات والتسهيلات في أداء الأنشطة الاقتصادية، أن الجزائر احتلت المرتبة 15 عربيا والمرتبة 163 عالميا، كما تظهر أن مكانتها ضمن هذا المؤشر ضعيفة مقارنة ببعض الدول العربية حسب إحصائيات 2017 م.

ويظهر ضعف جاذبية قطاع السياحة للاستثمارات نتيجة تدني معدلات نموه والطلب عليه، فالتحليل الخاص بتطور عدد السياح والإنفاق السياحي والإيرادات السياحية بالجزائر يؤشر على أنها سوق غير واعدة ولهذا لم تكن مغربة بما يكفي لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية لأنها تؤثر سلبا على معدل العائد على الأموال المستثمرة

[1] *Mohammad Mamun, Rashid Chhanda,* ***The Role of Tourism Entrepreneurship Businesses in the Economic Development*** *: An Overview International Journal of Business and Tehnopreneurship, (2018), P 171.* تم الاطلاع يوم 10 أفريل 2025

**ثالثا. اختلال الاستقرار الاقتصادي:**

ويظهر من خلال ارتفاع معدلات التضخم وتدني قيمة العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية، فارتفاع معدل التضخم يؤثر سلبا على نشاط المؤسسات نتيجة تغير في أسعار وتكاليف الاستثمار الناتجة عن ارتفاع تكاليف المواد الأولية مما يجعل هذه المؤسسات مضطرة إلى رفع أسعار الخدمات السياحية الأمر الذي يؤثر على القيمة المقدمة للزبون ومن ثم التأثير على رضاه حيث تبين الإحصائيات ارتفاع معدلات التضخم في الجزائر وخاصة في السنوات الأخيرة.

**الفرع الثاني: التحديات التي تواجه المقاولاتية السياحية**

لا تخلو المقاولاتية السياحية من المخاطر والتحديات ومن بينها:

- ضعف صورة الجزائر السياحية هذا الضعف يبرز من خلال ما يلي :
- ضعف المنتوج السياحي الجزائري مما يقلل من تنافسيته إقليميا ودوليا
- ضعف التنسيق بين الشركاء في المجال السياحي
- محدودية طاقات الايواء وقلة جودتها مقارنة بأسعارها خاصة بالنسبة للدول المجاورة كتونس والمغرب
- استراتيجية تسويقية للمنتوج السياحي ضعيفة وحتى غائبة
- ضعف وقلة برامج التنشيط والترفيه الفني والسياحي
- ضعف التكوين وتاهيل المستخدمين في المجال السياحي مع غياب التخطيط الاستراتيجي في مجال التكوين
- ضعف أداء وكالات السياحة
- عدم مسايرة قطاع السياحة لعالم الرقمنة وتكنولوجيا الاعلام والاتصال
- غياب الثقافة السياحية في المجتمع وكذا ضعف الوعي السياحي المجتمعي
- غياب ميثاق يحدد اخلاقيات مهنة وكالات السياحة والاسفار
- مستوى الامن السياحي محدود [1]

[1] عبد القادر عوينان، **السياحة في الجزائر: الإمكانيات والمعوقات**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2013، ص 40.

## المبحث الثاني: طرق تمويل المقاولاتية السياحية في الجزائر

عملية التمويل لا تتم بطريقة عشوائية بل وفق أسس ومحددات للاختيار بين مصادر التمويل المناسبة، في هذا الإطار قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين المطلب الأول تطرقنا فيه الى طرق التمويل التقليدية اما المطلب الثاني فتطرقنا فيه لطرق التمويل الحديثة

### المطلب الأول: طرق التمويل التقليدية

#### الفرع الأول: القروض البنكية

تمثل حاجة المؤسسة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة ضرورة أساسية تفرضها طبيعة البيئة الاقتصادية التي تعمل فيها، وقد شهدت العلاقات البنكية تطورًا ملحوظًا باتجاه التبسيط والتنميط، مع الحفاظ على الابتكار في الخدمات المصرفية، مما ساهم في تقليل التكاليف وتكييف المنتجات المالية وفقًا لاحتياجات المؤسسات المختلفة، وفي وقتنا الحالي، تتسم المعاملات البنكية بدرجة أعلى من الاستقرار والتجانس، مدفوعة بتحرير القطاع المالي من جهة، وتدخلات البنوك المركزية من جهة أخرى عبر أدوات كمية ونوعية. كما أدى دمج تكنولوجيات الإعلام والاتصال في الأنشطة المصرفية إلى تسريع العمليات وتسهيل التفاعل بين المؤسسات والبنوك.

وبالنظر إلى التمويل طويل ومتوسط الأجل، تُعد الأسواق المالية مصدرًا رئيسيًا له، إلا أن المؤسسات الناشئة غالبًا ما تواجه تحديات في الوصول إليها. لذا، يبقى التمويل البنكي الخيار الأكثر ملاءمة لتلبية احتياجات هذه المؤسسات، حيث يتم تقديم القروض وفقًا لطبيعة النشاط، والتي تنقسم إلى نوعين رئيسيين[1]:

**أ. قروض الاستغلال:** هي عبارة عن قروض قصيرة الأجل، تسمح بمواجهة ظرف مؤقت. تتراوح مدة هذا النوع من القروض من بضعة أيام إلى بضعة شهور ولا تتجاوز السنة الواحدة، تلجأ المؤسسة لهذا النوع إذا أرادت التغطية النسبية لاحتياجات خزينتها وإذا ارادت مواجهة عملية تجارية من زمن محدود.

[1] صولي محمد، بورنان سهام، **التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، دار الهدى، الجزائر، 2020، ص 142.

وتصنف قروض الاستغلال إلى صنفين هما القروض العامة والقروض الخاصة[1]:

– **القروض العامة:** سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية وليست موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى كذلك بالقروض عن طريق الصندوق، أو قروض الخزينة وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن ذكرها فيما يلي :

– **تسهيلات الصندوق:** هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة والقصيرة جدا التي يواجهها الزبون، والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، فهي إذا ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون، حيث يقتطع مبلغ القرض ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثال حيث تكثر نفقات الزبون وال يكفي ما عنده بالخزينة من سيولة لتغطية هذه النفقات، فيقوم البنك حينها بتقديم هذا النوع من القروض .

– **الحساب المكشوف:** هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا تصل إلى سنة كاملة، وهو يستعمل لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة وبالتالي هو تمويل حقيقي لنشاطات يقوم بها الزبون [2]

– **القروض الموسمية:** هذا النوع من القروض البنكية يُخصص لتمويل الأنشطة الموسمية، حيث لا يغطي البنك جميع التكاليف المرتبطة بها، بل يموّل جزءًا منها فقط. يتم منح هذه القروض لفترات محددة تمتد عادةً حتى تسعة أشهر، وفقًا لطبيعة النشاط واحتياجات المؤسسة.

– **قروض الربط:** عبارة عن قروض للفترة قصيرة تحقق هدف المستثمر وتجنبه خسائر تأخر نشاطه وهذا النوع من القروض يعوض السيولة المنعدمة أو يمكن أن تكون نتيجة لبعض العوامل مثل :مبيعات مختلفة كالعقارات، آلات، السلع، تأخر ايراداتها يؤدي إلى طلب قرض الربط وهو مؤقت ريثما تتم التدفقات النقدية؛

[1] إسماعيل إبراهي، **تمويل الاستثمار ودوره في التنمية الاقتصادية**، دار الكتب الجامعية، الإسكندرية، 2016، ص 262.

[2] الطاهر لطرش، **التمويل البنكي للمؤسسات الاقتصادية**، دار الخلدونية، الجزائر، 2005، ص 58.

إصدارات مختلفة ألسهم وسندات ونتيجة لتأخر تدفق الأموال يأخذ عملية الاستثمار فيتم التمويل بقروض الربط وانما توجه لتمويل.[1]

– **القروض الخاصة:** تُعدّ **القروض الخاصة** إحدى أدوات التمويل التي تعتمدها المؤسسات في حالات محددة، وتهدف أساسًا إلى تمويل أصول غير متداولة أو عمليات مالية ذات طبيعة استثنائية، بحيث لا تُوجّه هذه القروض لتغطية الاحتياجات العامة أو الروتينية للمؤسسة، وإنما لموارد أو أصول بعينها. ويتميّز هذا النوع من التمويل بمرونته وتنوع أشكاله حسب الحاجة وطبيعة النشاط.

وسنتناول أنواعه كما يلي :

**1. التسبيقات على البضائع**

هي قروض تُقدَّم للزبائن لتمويل مخزون معين من البضائع، حيث يتم تقديم هذه البضائع كضمان للبنك أو الجهة الممولة .ويشترط أن يقوم البنك، قبل الموافقة على التسبيق، بمراجعة دقيقة تشمل:

- ✓ التأكد من وجود البضاعة فعليًا في المخازن
- ✓ تحديد طبيعتها ونوعها ومدى قابليتها للتخزين أو التلف
- ✓ التحقق من مواصفاتها وقيمتها السوقية
- ✓ التأكد من إمكانية بيعها في حال تعثر الزبون في السداد هذا النوع يُستخدم غالبًا في التمويل التجاري قصير الأجل ويُساعد المؤسسات في مواجهة فجوات السيولة المرتبطة بالدورات التموينية.

**2. تسبيقات على الصفقات العمومية**

يُمنح هذا النوع من التمويل للمؤسسات والمقاولين الذين يتولون تنفيذ مشاريع مكلّفين بها من طرف الدولة أو الهيئات العمومية، وذلك في إطار عقود رسمية تُبرم مع الجهات الحكومية، سواء كانت إدارات مركزية أو جماعات محلية أو مؤسسات عمومية ذات طابع إداري.

[1] جلالي حليمة، **دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2017، ص 38.

وتشمل الجهات المتعاقدة:

- الإدارات المركزية
- الجماعات المحلية
- المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري

ويهدف التسبيق إلى تمكين المقاول من الانطلاق في تنفيذ الأشغال أو توريد المعدات، قبل صرف الدفعات الرسمية من الجهة العمومية، مما يُجنّب تعطيل المشروع ويسمح بمرونة مالية في الإنجاز.

### 3. الخصم التجاري

وهو شكل مميز من القروض القصيرة الأجل، يُمنح عبر آلية مالية تعتمد على **الورقة التجارية**، مثل السندات لأمر والسفتجات.

يقوم البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، وبذلك:

- ❖ يُمنَح حامل الورقة سيولة مباشرة
- ❖ يُصبح البنك الدائن الأساسي حتى حلول موعد السداد

وتمثل عملية الخصم أداة فعالة لتحسين السيولة النقدية لدى المؤسسات والتجار، دون الحاجة إلى انتظار أجل الدفع، وهي منتشرة بشكل واسع في العمليات التجارية بين الشركات.[1]

### 4. قروض الاستثمار

تُوجه هذه القروض للمؤسسات التي تسعى إلى تمويل مشاريع طويلة الأمد، مثل:

- توسعة النشاط
- اقتناء المعدات والتجهيزات الثقيلة

[1] بن خمة إدريس، **التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل التحولات الاقتصادية**، دار الهدى، الجزائر، 2016، ص 7.

- بناء المنشآت والمرافق الإنتاجية
- تحسين الطاقة الإنتاجية أو تطوير خطوط إنتاج جديدة

وتُعتبر قروض الاستثمار جزءًا من الهيكل المالي الأساسي لأي مؤسسة تنموية، وهي تتطلب عادةً تقديم دراسات جدوى مفصلة، وضمانات عقارية أو مالية، نظرًا لطول مدة السداد وحجم التمويل الكبير المطلوب. كما تخضع لمراقبة دقيقة من حيث الجدوى الاقتصادية والعائد المتوقع.

حيث نذكر نوعين من التمويل بالقروض هما :

أ- **التمويل بالقروض متوسطة الأجل:** توجه القروض المتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي تتجاوز مدة استعمالها 7 سنوات مثل الات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، حيث لا يجب أن تتجاوز مدة حياة الأصل الممول مدة القرض، ويلاحظ أن من أهم ما يميز هذه القروض هي فترة السداد التي تتراوح بين سنة 0 و01 سنوات إضافة إلى الضمان، حيث أن البنوك وشركات التأمين تطلب ضماناً يتراوح بنسبة31% و 21% من قيمة القرض [1]

**ب-القروض طويلة الأجل:** القروض طويلة الأجل غالبا ما تفوق مدة استحقاقها السبع سنوات ومن الممكن أن تمتد إلى أكثر من عشرين سنة، ويتم تسديد الفوائد بشكل دوري، فيما يتم رد أصل القرض على أقساط متساوية في تواريخ محددة أو يتم سداده مرة واحدة في تاريخ استحقاق متفق عليه، ونظرا لطول مدة استحقاقها ودرجة عدم التأكد من نجاح المشاريع الاستثمارية الممولة، ترتفع درجة مخاطرة هذه القروض، هذا ما يجعل المقرض يرفع من معدل الفائدة المطلوب على مثل هذا النوع من القروض و كذلك يطالب بضمانات من المقترض لضمان استرجاع المبلغ المقترض في حالة عدم نجاح المشروع، وهذا ما يثقل كاهل المقترض ويجعل من القروض طويلة الاجل مصادر تمويل مكلفة. [2]

أما النوع الثاني من القروض فيتمثل في :

[1] باكر علي، **دور البنوك في تمويل الاستثمار في الجزائر**، دار الهدى، الجزائر، 2017، ص 9.

[2] شعبان محمد، **التمويل البنكي للمشاريع الاستثمارية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 24.

**ب- قروض التجهيز**

يُمنح هذا النوع لتغطية تكاليف تجهيز المؤسسة من حيث الأدوات والمعدات الضرورية لانطلاق أو تحسين النشاط، ويشمل:

- شراء وسائل الإنتاج والآليات
- تجديد المعدات التقنية والإدارية
- تحسين الكفاءة التشغيلية دون توسّع كبير في حجم النشاط

تُعدّ هذه القروض أقل حجمًا من قروض الاستغلال، لكنها ضرورية لتحديث الأداء وضمان الجودة التشغيلية

**المطلب الثاني: طرق التمويل الحديثة**

**الفرع الأول: التمويل عبر راس المال المخاطر**

يعرف رأس المال المخاطر بأنه[1]: " تقنية خاصة لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، حيث تجمع هذه التقنية بين تقديم النقد من جهة والمساعدة في إدارة المؤسسةَ الممولة من جهة أخرى بما يحقق نموها وتطورها".

ويعد التمويل عبر **رأس المال المخاطر** من أهم الآليات الداعمة لنمو المؤسسات الناشئة والمبتكرة، لا سيما تلك التي لا تمتلك الإمكانيات المالية والخبرة الكافية لبلورة أفكارها وتحويلها إلى مشاريع قابلة للتوسع. فهذه المؤسسات غالبًا ما تُواجه صعوبات في الحصول على التمويل التقليدي من البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى، بسبب غياب الضمانات اللازمة وارتفاع درجة المخاطرة المرتبطة بنشاطها وطبيعة ابتكاراتها.

وهنا تبرز أهمية رأس المال المخاطر باعتباره وسيلة تمويل **ليست فقط مالية**، بل أيضًا **استشارية واستراتيجية**، حيث يقدّم المستثمرون دعمًا مباشرًا في مرحلة التأسيس أو الانطلاق، مع إدراكهم لاحتمالية الخسارة مقابل فرصة تحقيق أرباح كبيرة في حال نجاح المشروع.

[1] صالحي عبد القادر، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2008-2007، ص 71.

ويساهم هذا النوع من التمويل في:

- توفير بيئة ملائمة لتجريب الأفكار الجديدة دون الخضوع لشروط تمويل صارمة
- تحفيز الابتكار وريادة الأعمال، خاصة في القطاعات التقنية والمعرفية
- خلق ديناميكية اقتصادية ترتكز على تنويع مصادر النمو
- دفع عجلة التشغيل وخلق فرص عمل جديدة
- تعزيز القدرة التنافسية الوطنية ودمج الاقتصاد المحلي في سلاسل القيمة العالمية

وبالتالي، فإن رأس المال المخاطر يُمثل أحد **دعائم الاقتصاد العصري**، ويسهم في تنشيط النظام الإنتاجي وتطويره من خلال دعم الأفكار الجريئة والمشاريع الريادية.

**الفرع الثاني: التمويل التأجيري**

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أي أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في بداية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار، إن اللجوء إلى استئجار الأصول بدلا من تملكها يحقق مرونة كبيرة على مستوى عمليات خاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتختلف أشكال التمويل التأجيري باختلاف مدة العقد والهدف منه إما التأجير التشغيلي، التأجير التمويلي، البيع ثم الاستئجار والتأجير الرفعي و هو نوعان :

أ. **التأجير التمويلي:** يعتبر علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم مالك الأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة حق الانتفاع من أصل معين خلال فترة زمنية معينة مقابل مبلغ يدفع بشكل دوري وهذا العقد غير قابل للإلغاء عكس التأجير التشغيلي، والمؤسسة المستأجرة هي التي تقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي تقوم المؤسسة المؤجرة بشرائه .

ب. **التأجير التشغيلي:** وفيه يتم تأجير الأصل لمدة تقل عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الاصل ويكون مسئولا عن الأعطال التي تحدث له أو عن إجراء تصليحات فيه، حيث انه على

المؤجر العمل على أن يضل هذا الأصل صالحا للاستخدام، وبالتالي تكون العالقة التعاقدية بين المؤجر والمستأجر لتشغيله والانتفاع به

**الفرع الثالث: التمويل الإسلامي**

هو تقديم الأموال العينية أو النقدية ممن يملكها البنك (إلى شخص آخر) العميل ليتصرف فيها، ضمن أحكام وضوابط الشريعة الاسلامية وذلك بهدف تحقيق عائد "مباح"، والتمويل الإسلامي يدور حول تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المشروعات المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الاسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية [1]

تقوم المصارف التجارية بعمليات القروض والسلفيات لعملائها مقابل فائدة ربوية محددة مقدما، أما المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة، ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح وتتجلى فيما يلي:

– **المرابحة** :هي أن يتفق العميل والبنك الإسلامي الممول لشراء السلعة لبيعها مرابحة، على أن يقوم هذا الأخير بشراء سلعة معينة من السوق أو من شخص بعينه مع التزام العميل بشرائها بعد ذلك، ويلتزم البنك ببيعها للآمر بالشراء بثمن معجل أو مؤجل دفعة واحدة أو بالتقسيط مع زيادة في ثمن السلعة كربح للبنك، ولتمام عملية المرابحة لابد من وجود ثلاثة أطراف وهي العميل الآمر بالشراء والبائع وهو البنك الإسلامي والبائع الأصلي؛

– **المشاركة** :يعتبر التمويل بالمشاركة من أهم الأساليب التمويلية التي تستخدمها البنوك الإسلامية بفعالية وأخذ نواحي تميزها وتخصصها عن البنوك التقليدية، حيث يتم تقديم التمويل الذي يطلبه المتعامل معه دون أن يتقاضى البنك فائدة محددة من قبل وإنما يشارك البنك في الناتج المحتمل، سواء كان ربحا أو خسارة حسب أسس توزيعية متفق عليها بين البنك والعميل، ومن هنا تكون العلاقة بين الأطراف علاقة شراكة لا علاقة دائن بالمدين؛

[1] بوشريط سمير، وآخرون، **الصيغ التمويلية الإسلامية ودورها في دعم الاستثمار**، مجلة البحوث المالية والمحاسبية، المجلد 6، العدد 2، 2018، ص 4.

- **المضاربة:** هي عقد بين طرفين يدفع بمقتضاه الطرف الأول إلى الطرف الآخر مالا معلوما ليتاجر له فيه والربح بينهما حسب الاتفاق1. وفيما يخص البنوك الإسلامية، تعني المضاربة دخول البنك في صفقة محددة مع متعامل أو أكثر، بحيث يقدم البنك المال اللازم للصفقة ويقدم المتعامل جهده ويصبح الطرفان شريكين في الربح والخسارة ويكون البنك هو الشريك صاحب رأس المال والمتعامل هو الشريك المضارب، فإذا تحقق الربح وزع وفقا للنسب المتفق عليها وإذا تحققت الخسارة يتحمل المصرف خسارة في رأس ماله ويتحمل المتعامل خسارة في عمله فحسب، ولا يترتب عليه أي مديونية نتيجة للخسارة ولا يتحمل جزءا منها إلا إذا ثبت أن هناك تقصير من جانبه؛

- **السلم:** هو عقد يجري بين طرفين أحدهما يدفع الثمن عاجلا، والآخر يتسلم سلفة آجلا فهو بيع سلعة موصوفة في الذمة مقابل ثمن يدفع في مجلس العقد؛

- **الإستصناع:** يتمثل في تمويل البنك لمشروع معين تمويلا كاملا من خلال التعاقد مع المستصنع (طالب الصنعة) على تسليمه المشروع كاملا، بمبلغ محدد وبمواصفات محددة وفي تاريخ معين ومن ثم يقوم البنك بالتعاقد مع مقاول أو أكثر لتنفيذ المشروع حسب المواصفات المحددة، ويمثل الفرق بين ما يدفعه البنك للمقاول وبين ما يسجله على حساب المستصنع الربح الذي يؤول للبنك؛

- **القرض الحسن:** يقوم القرض الحسن على إتاحة البنك مبلغا محددا لأحد عملاته حيث يضمن سداد القرض الحسن، دون تحميل العميل أية أعباء أو عمولات، أو مطالبته بفوائد وعائد استثمار هذا المبل أو مطالبتهبأي زيادة من أي نوع، بل يكفي البنك فقط أن يسترد أصل القرض أي الأموال التي أقرضها لهذا العميل أو لهذا الفرد.[1]

[1] حساني عليمة، **تحويل الفاتورة كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة ماجستير، جامعة باتنة، 2013، ص 92.

**خلاصة الفصل**

يُعد التمويل عنصرًا أساسيًا في نجاح المقاولاتية السياحية، حيث يساهم في تحويل الأفكار إلى مشاريع قائمة. تولي الجزائر اهتمامًا متزايدًا بتمويل المشاريع السياحية عبر آليات متعددة تشمل التمويل البنكي التقليدي والتمويلات العمومية، إضافةً إلى صيغ حديثة مثل رأس المال المخاطر والتمويل الإسلامي والتأجير التمويلي.

لكن لا يزال هذا القطاع يواجه تحديات، أبرزها ضعف مشاركة البنوك بسبب الطبيعة الموسمية للمشاريع وغياب الضمانات الكافية، إلى جانب التعقيدات الإدارية التي تعيق حصول المؤسسات الناشئة على التمويل. كما أن صيغ التمويل الحديثة، رغم توفرها، تحتاج إلى مزيد من التوعية لضمان انتشارها الفعّال.

لذلك، يتطلب تطوير منظومة التمويل السياحي تبسيط الإجراءات، وتعزيز ثقافة التمويل البديل، وتشجيع البنوك على تحمل جزء من المخاطر ضمن إطار تشاركي يدعم الاستثمار السياحي.

**تمهيد**

تهدف هذه الدراسة الميدانية إلى تسليط الضوء على واقع تمويل المقاولاتية السياحية في الجزائر من طرف الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية (NESDA)، وذلك لتحديد مدى نجاعة آليات الدعم في تجسيد المشاريع السياحية على أرض الواقع، وتبيان التحديات والنتائج الفعلية بعد الاستفادة من التمويل. كما تمت دراسة حالة شركتين ممولتين من طرف الوكالة المدروسة

## المبحث الأول: الاطار العام للوكالة

في هذا المبحث سيتم التعرف على الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية ونشأتها وكذا مهامها وأهدافها

### المطلب الأول: التعريف بالوكالة وأهدافها

#### أولا : التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA)

تُعدّ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، المعروفة اختصارًا بـ **NESDA**[1]، هيئة حكومية ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي، مقرها بولاية قالمة، تخضع لوصاية الوزير المنتدب المكلف بالمؤسسات الناشئة والمصغرة، بصفته مساعدًا لرئيس الوزراء. تُسند إلى هذه الوكالة مهمة أساسية تتمثل في تعزيز نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تشجيع إنشاء المشاريع وتوسيعها، بما يسهم في خلق فرص عمل وتقليص نسب البطالة، فضلًا عن تطوير التعاقد الخارجي ورفع قيمة الصادرات الوطنية.

#### ثانيا : أهداف الوكالةNESDA

تهدف NESDA إلى تحقيق جملة من الأهداف الاستراتيجية، من أبرزها:

- تشجيع إنشاء وتوسيع أنشطة إنتاج السلع والخدمات من طرف حاملي المشاريع.
- تعزيز روح ريادة الأعمال في الأوساط الشبابية والمهنية.
- تسهيل الإجراءات المتعلقة بإنشاء المؤسسات المصغرة.
- دعم الابتكار والمبادرات المقاولاتية في مختلف القطاعات.

[1] **N**ational **A**gency for the **S**upport and **D**evelopment of **E**ntrepreneurship

**المطلب الثاني: مهام الوكالة وشروط الاستفادة من الدعم**

**أولا: مهام الوكالة**

تضطلع الوكالة بعدة مهام أساسية، نذكر منها:

- تقديم الدعم والاستشارة والمرافقة لحاملي المشاريع في مختلف مراحل إنشاء وتسيير مشاريعهم.
- توفير المعلومات الاقتصادية، التقنية، والتشريعية ذات الصلة بمجالات النشاط المقاولاتي.
- تطوير العلاقات مع الفاعلين الاقتصاديين (البنوك، مصلحة الضرائب، صناديق الضمان الاجتماعي...).
- تعزيز الشراكات متعددة القطاعات لتحديد فرص الاستثمار.
- تنظيم دورات تكوينية لفائدة حاملي المشاريع ضمن مراكز تطوير المقاولاتية.
- إعلام وتمويل الشباب الراغبين في إنشاء مؤسسات مصغرة، ومتابعتهم بعد إنشاء مشاريعهم.
- تحفيز كل التدابير والإجراءات التي تساهم في دعم وتوسيع الأنشطة الإنتاجية.

**ثانيا: شروط الاستفادة من الوكالة**

يُشترط في حامل المشروع الراغب في الاستفادة من امتيازات NESDA توفر المعايير التالية:

- أن يتراوح عمره بين 18 و55 سنة.
- أن يكون حاملًا لشهادة تأهيل مهني أو يمتلك مهارات معترف بها رسميًا.
- أن يُكمل التكوين المخصص له من طرف مراكز تطوير المقاولاتية.
- أن يقدم مساهمة مالية شخصية ضمن الحد الأدنى المحدد.

**المطلب الثالث: الامتيازات الجبائية والضريبية**

**أ. أثناء مرحلة إنشاء المشروع:**

- تطبيق رسم جمركي مخفض بنسبة 5% على التجهيزات المستوردة المخصصة مباشرة للمشروع.
- إعفاء من رسوم تسجيل عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.
- إعفاء من رسوم نقل الملكية على العقارات المخصصة للنشاط الصناعي.

**ب. خلال مرحلة الاستغلال:**

- إعفاء من الرسم العقاري على البنايات لمدة 3، 6 أو 10 سنوات حسب الموقع الجغرافي للمشروع.
- إعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة (IFU) أو الضرائب الأخرى لمدة تصل إلى 10 سنوات، حسب نظام الضرائب المعتمد وموقع المشروع.
- إمكانية تمديد فترة الإعفاء الجبائي لسنتين إضافيتين إذا التزم المستثمر بتوظيف ثلاثة عمّال على الأقل بعقود غير محددة المدة.

**المبحث الثاني: تحليل آليات التمويل في الوكالة**

**المطلب الأول: تحليل أنواع التمويلات المقدمة من طرف الوكالة**

**1.التمويل الثلاثي**

**الجدول رقم (7): التمويل الثلاثي المقدم من طرف الوكالة**

| مساهمة البنك | قرض بدون فائدة | المساهمة المقدمة من طرف الوكالة | الفئة | المنطقة | المساهمة الشخصية |
|---|---|---|---|---|---|
| 70% | 25% | 10.000.000 دج | البطالين والطلبة | كافة المناطق | %5 |
| 70% | 20% | | | مناطق الجنوب | 10% |
| 70% | 18% | | | مناطق الهضاب والمناطق الخاصة | 12% |
| 70% | 15% | | غير البطالين | بقية المناطق | 15% |

**المصدر**: الوثائق المقدمة من طرف الوكالة

يُظهر الجدول المتعلق بالتمويل الثلاثي للمشاريع المقاولاتية كيفية توزيع مبلغ إجمالي قدره 10.000.000 دج بين ثلاثة مصادر تمويل رئيسية، وهي: القرض البنكي بنسبة 70 %ثابت في جميع الحالات و قرض بدون فائدة مقدم من طرف الوكالة، والمساهمة الشخصية لصاحب المشروع، وتختلف نسبتي القرض بدون فائدة والمساهمة الشخصية تبعًا للفئة الاجتماعية والموقع الجغرافي للمشروع.

وقد اعتمدت الوكالة هذا النظام التمييزي وفق معايير جغرافية واجتماعية، بما يتيح تحقيق توازن في توزيع الدعم وتحفيز الاستثمار في المناطق ذات الأولوية، بحيث حظيت فئة البطالين والطلبة في كافة مناطق الوطن بأفضل صيغة دعم، حيث بلغت مساهمتهم الشخصية 5% فقط، بينما بلغت نسبة القرض بدون فائدة 25%.

أما في مناطق الجنوب، فبلغت المساهمة الشخصية 10%، مقابل 20% كقرض بدون فائدة، وتقل هذه النسبة إلى 18% في مناطق الهضاب العليا والمناطق الخاصة، مع ارتفاع المساهمة الذاتية إلى 12%، أما الفئة الأقل دعمًا، فهي فئة غير البطالين في بقية مناطق الوطن، حيث ارتفعت المساهمة الذاتية إلى 15%، مقابل قرض بدون فائدة بنسبة 15% فقط[1].

يُبرز هذا النظام عدة نقاط قوة، منها تكريس مبدأ العدالة الاجتماعية من خلال تخفيف الأعباء المالية على البطالين والطلبة، فضلًا عن اعتماد منطق التمييز الإيجابي الجغرافي لصالح الجنوب والمناطق الخاصة، وهو ما ينسجم مع أهداف الدولة في تحقيق تنمية متوازنة وشاملة. كما أن ثبات نسبة القرض البنكي (70%) يوفر للمشاريع قاعدة تمويلية قوية تمكّنها من الانطلاق بثقة.

إلا أن هذا النظام لا يخلو من بعض السلبيات، منها ارتفاع نسبة المساهمة الشخصية في مناطق الهضاب العليا مقارنة بالجنوب، رغم تشابه التحديات التنموية في كلا المنطقتين. كما أن المساهمة المرتفعة نسبيًا في "بقية المناطق" قد تشكّل عائقًا أمام فئة من المبادرين من ذوي الإمكانات المحدودة، حتى وإن لم يكونوا بطالين[2].

من الناحية الاقتصادية والاجتماعية، يُتوقع أن يساهم هذا النظام في تشجيع الشباب على ولوج عالم المقاولاتية، خاصة في المناطق النائية والمهمشة، مما يسهم في تقليص نسب البطالة وتنشيط الاقتصاد المحلي، كما يكرّس هذا التمويل سياسة الدولة في إعادة التوازن في التنمية بين الشمال والجنوب والهضاب[3].

---

[1] الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA، دليل المستفيد من جهاز دعم المقاولاتية، 2023.

[2] سعيدي عبد الرحمن، **فعالية دعم الدولة في إنشاء المؤسسات المصغرة في المناطق الداخلية**، *مجلة الاقتصاد المحلي والتنمية*، العدد 15، 2020.

[3] بن زينة محمد، **التمويل العمومي للمؤسسات الصغيرة في الجزائر: دراسة تحليلية**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2021.

**2.التمويل الثنائي**

**الجدول رقم (8): التمويل الثنائي المقدم من طرف الوكالة**

| التمويل الثنائي | | |
|---|---|---|
| **قيمة الاستثمار** | **المساهمة الشخصية** | قرض بدون فائدة |
| **حتى 10.000.000** | **%50** | 50% |

**المصدر**: وثائق مقدمة من طرف الوكالة

بالإضافة إلى التمويل الثلاثي، تعتمد الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية (NESDA) نمطًا ثانيًا للتمويل يُعرف بالتمويل الثنائي، والذي يُخصَّص لفئة معينة من المشاريع، خاصة تلك ذات التكاليف الاستثمارية المتوسطة أو الصغيرة. ويتكوّن هذا التمويل من عنصرين أساسيين :قرض بدون فائدة تقدمه الوكالة بنسبة 50%، ومساهمة شخصية من صاحب المشروع بنسبة 50%أيضًا. ويُطبق هذا النظام على المشاريع التي لا تتجاوز قيمة استثمارها 10.000.000دج.[1]

يتميّز هذا النموذج ببساطته وسهولته، إذ يُخفف من الأعباء البيروقراطية المرتبطة بإجراءات الحصول على قرض بنكي، كما أنه يُعد خيارًا مناسبًا للمشاريع الصغيرة جدًا أو الموجهة للخدمات المحلية أو الرقمية، التي قد لا تحتاج إلى تمويل مرتفع أو معدات معقدة.

غير أن التمويل الثنائي يتطلب من المستثمر قدرة مالية ذاتية عالية، نظرًا لأن نصف تكلفة المشروع تقع على عاتقه، ما يجعله غير مناسب لفئة البطالين أو ذوي الدخل المحدود، ما لم تتوفر لهم مصادر تمويل موازية كدعم عائلي أو شراكة خاصة[2]

من الناحية الاقتصادية، يُشجع هذا النوع من التمويل أصحاب رؤوس الأموال المتوسطة على دخول عالم المقاولاتية دون المرور بالبنوك، كما يُساهم في تسريع إجراءات إنشاء المؤسسات، لكونه يتم داخليًا بين الوكالة وصاحب المشروع، أما من الناحية الاجتماعية، فإن هذا النظام ينسجم أكثر مع فئة غير البطالين أو من لديهم خبرة سابقة في مجال معين، ما قد يرفع من فرص استدامة المشروع.

[1] الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية(NESDA) ، دليل المستفيد من جهاز دعم إنشاء المؤسسات، الإصدار 2023.

[2] خليفي نسرين، **فعالية التمويل الثنائي في دعم المشاريع الصغيرة**، *مجلة اقتصاديات التنمية المحلية*، العدد 8، 2021.

وبناءً عليه، يمكن القول إن التمويل الثنائي يمثل آلية بديلة مناسبة لفئة خاصة من المستثمرين، شريطة توفر رأس المال الذاتي والخبرة الميدانية. ويُنصح بتوجيه هذا النوع من التمويل إلى المشاريع الرقمية، السياحية الصغيرة، أو الخدمات التكميلية في المدن.

3.**التمويل الذاتي**

**الجدول رقم (9):** التمويل الذاتي المقدم من طرف الوكالة

| التمويل الذاتي | |
|---|---|
| قيمة الاستثمار | المساهمة الشخصية |
| حتى 10.000.000 | 100% |

**المصدر** الوثائق المقدمة من طرف الوكالة

يمثل التمويل الذاتي أحد الخيارات التمويلية المعتمدة في إطار أجهزة دعم المقاولاتية بالجزائر، وهو النموذج الذي يعتمد كليًا على المساهمة الشخصية لصاحب المشروع بنسبة 100%، دون أي تدخل من الوكالة من حيث القروض أو المساعدات المالية، سواء من خلال القرض البنكي أو القرض بدون فائدة ويُطبق هذا النوع من التمويل على المشاريع التي لا تتجاوز قيمة استثمارها 10.000.000 دج

يُعتبر هذا النموذج ملائمًا لأصحاب رؤوس الأموال الذاتية الذين لا يرغبون في الالتزام بديون مستقبلية، سواء تجاه البنوك أو الدولة. كما يمنح المستثمر حرية تامة في تسيير مشروعه دون متابعة أو وصاية من جهة تمويلية، وهو ما يمكن أن يُسهم في رفع مستوى المسؤولية والانضباط المالي[1].

من جهة أخرى، فإن هذا الشكل من التمويل يُقصي تلقائيًا فئة واسعة من الشباب البطالين أو محدودي الدخل، ممن لا يملكون رأس المال اللازم، ما يجعله خيارًا نخبويًا إلى حد ما، لا ينسجم مع فلسفة الدولة الرامية إلى تشجيع الإدماج الاقتصادي للفئات الهشة

اما اقتصاديًا، فهو يعزز التمويل الذاتي من فرص استدامة المشروع، طالما أن صاحب المشروع يمتلك رأس المال الكامل، مما يدل على جدية وواقعية التقدير المالي المسبق، وقدرته على التسيير الذاتي. إلا أن غياب آلية مرافقة أو رقابة من جهة مانحة قد يُعرض المشروع لمخاطر سوء التقدير أو التسيير غير المحترف، خاصة في حالة غياب التكوين أو الخبرة اللازمة[5].

[1] طيبي ليلى، **تمويل المؤسسات الناشئة: دراسة مقارنة بين النماذج**، *مجلة العلوم الاقتصادية والمالية*، العدد 14، 2022.

بناءً على ذلك، يمكن تصنيف التمويل الذاتي كخيار مناسب للفئات ذات الكفاءة العالية والخبرة الميدانية والقدرة المالية الذاتية، خاصة في قطاعات مثل التجارة، السياحة الحضرية، أو المشاريع الرقمية الصغيرة.

**1. تسديد القروض**

**الجدول رقم (10):** معلومات حول شروط تسديد القروض

| المدة / أنواع التمويل | مدة التأجيل او الارجاء لتسديد القرض | مدة تسديد القرض البنكي | مدة تسديد القرض غير مكافئ |
|---|---|---|---|
| التمويل الثلاثي | 18 شهر | 5 سنوات | 5 سنوات (بعد انقضاء فترة تسديد القرض البنكي) |
| التمويل الثنائي | 12 شهر | | 5 سنوات |

**المصدر**: الوثائق المقدمة من طرف الوكالة

تُحدد الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية (NESDA) جملة من الشروط الزمنية المتعلقة بمدة تسديد القروض، ومدة التأجيل الممنوحة قبل بدء عملية السداد، وذلك حسب طبيعة التمويل المعتمد :تمويل ثلاثي أو تمويل ثنائي . وتُعتبر هذه الشروط من العناصر المهمة في تقييم مدى ملاءمة الجهاز لخصوصية المشاريع الناشئة.

**المطلب الثاني: مدى نجاعة آليات التمويل في دعم المشاريع السياحية**

**أولا: التمويل الثلاثي**

في هذا النمط، يستفيد صاحب المشروع من قرض بنكي بنسبة 70% من إجمالي الاستثمار، إضافة إلى قرض بدون فائدة من الوكالة بالإضافة الى مساهمة شخصية ويتميّز هذا النمط بشروط زمنية مرنة:

- مدة تسديد القرض البنكي :تصل إلى 5سنوات.
- مدة الإرجاء :تصل إلى 18شهرًا، وهي فترة تمنح لصاحب المشروع للانطلاق واستقرار النشاط قبل بدء التسديد.
- مدة تسديد القرض غير المكافئ (قرض الوكالة) 5 :سنوات إضافية، تبدأ بعد انتهاء تسديد القرض البنكي

هذا التقسيم يُعطي للمستفيد مدة إجمالية تصل إلى أكثر من 10 سنوات، إذا أُضيفت فترة الإرجاء، مما يخفف الضغط المالي ويمنح المؤسسة فرصة للنمو والتوسع قبل تحمّل كامل الأعباء.

**ثانيا: التمويل الثنائي**

في المقابل، فإن التمويل الثنائي يعتمد فقط على قرض بدون فائدة من الوكالة (50%) إلى جانب مساهمة شخصية مماثلة، دون تدخل بنكي. وفي هذه الحالة ستكون:

- مدة تسديد القرض 5 :سنوات.
- مدة الإرجاء 12 :شهرًا فقط.

ويُلاحظ هنا أن مدة الإرجاء أقل بـ 6 أشهر مقارنة بالتمويل الثلاثي، كما أن مدة التسديد تبدأ مباشرة بعد الإرجاء، ما يعني أن فترة التحضير أقصر، ويتطلب ذلك من صاحب المشروع قدرة أسرع على تحقيق مداخيل تغطي الأقساط.

كما يُظهر لنا الجدول رقم 5 أن التمويل الثلاثي يمنح هامش راحة مالي أكبر على المدى الطويل، بفضل فترة إرجاء أطول وتسديد مقسّم على فترتين، مما يجعله الأنسب للمشاريع الصناعية أو ذات العائد البطيء .في المقابل، فإن التمويل الثنائي، رغم بساطته، يتطلب سرعة في دورة رأس المال، ما يجعله ملائمًا أكثر للمشاريع التجارية أو الخدمية سريعة العائد.

هذا الاختلاف في الآجال راجع الى رؤية الوكالة لتكييف التمويل مع طبيعة المشروع والقدرة الذاتية لصاحبه، ويؤكد ضرورة توجيه المستفيدين بشكل دقيق حسب نموذج التمويل الأمثل لكل حالة.

## المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة سياحية ممولة ـ الوكالة السياحية شلاماط ـ

### المطلب الأول: عرض المؤسسة ونشاطها

**تقديم عام عن الشركة**

- **الاسم التجاري** :شلاماط للسياحة والأسفار
- **النشاط** :وكالة تنظيم رحلات سياحية داخل وخارج الوطن، حجز تذاكر الطيران، توفير خدمات التأشيرة.
- **الموقع** : قالمة
- **سنة التأسيس**:2019
- **نوع المقاولة** :مؤسسة صغيرة ناشئة في القطاع السياحي

### المطلب الثاني: تحليل التمويل المقدم وتأثيره على الأداء

**التمويل الممنوح من طرفNESDA**

- **سنة التمويل**: 2019

- **الجهة الممولة** :الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية NESDA التي كانت تُعرف آنذاك بـANSEJ
- **قيمة التمويل الإجمالي:** 1,970,000 دينار جزائري
- **عدد الدفعات:** 10 دفعات
- **طبيعة التمويل:**
  - قرض بنكي مدعوم من طرف الدولة
  - منحة غير قابلة للاسترجاع (جزئية)
  - مرافقة في إعداد الملف ودراسة الجدوى

**إستعمال التمويل**

تم استغلال التمويل في:

- اقتناء معدات مكتبية وتجهيزات رقمية (حاسوب، طابعة، برمجيات حجز الرحلات)
- تأجير مقر الوكالة وتجهيزه
- تكاليف أولية لإطلاق الحملات الترويجية عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- المشاركة في معارض السياحة والأسفار

**المطلب الثالث : النتائج من واقع المؤسسة**

تتمثل نتائج المشروع بعد سنتين من التمويل(2021–2019) في الجدول الموالي :

**الجدول رقم (11):** نتائج المشروع بعد عامين من التمويل

| المؤشر | القيمة/النتيجة |
|---|---|
| عدد الزبائن السنوي(2021) | حوالي 1200 عميل |
| عدد الموظفين | 3 منهم 2 بدوام كامل و1 موسمي |
| العائدات السنوية(2021) | قرابة 3.5 مليون دج |
| الخدمات المقدمة | تنظيم رحلات داخلية، حجوزات خارجية، خدمات التأشيرة |
| التحول الرقمي | اعتماد نظام حجز إلكتروني وتفعيل صفحة رسمية فعالة على فيسبوك |
| الشراكات | تعاون مع فنادق ووكالات نقل داخلي |

**المصدر** الوثائق المقدمة من طرف الوكالة

**التحديات التي واجهت المؤسسة**

- تأثير جائحة كورونا (2020) على النشاط السياحي، مما أدى إلى تجميد مؤقت للرحلات.
- صعوبة الوصول إلى الزبائن في بداية المشروع بسبب المنافسة القوية.
- عراقيل إدارية متعلقة بتجديد بعض التراخيص السياحية.

**التقييم العام لتجربة التمويل**

**الإيجابيات:**

- ساهم تمويل NESDA في إطلاق المشروع دون أعباء تمويلية كبيرة.
- الدعم الإداري والمرافقة ساعدا على تفادي أخطاء التأسيس.
- التمويل الجزئي عبر دفعات مكّن من التوسع التدريجي.

**السلبيات:**

- طول مدة معالجة بعض الدفعات.
- غياب تكوين متخصص في التسويق السياحي الرقمي ضمن برامج المرافقة.

**ثانيا. دراسة حالة المشروع السياحي دار الضياف "الصفاء "**

**1.معلومات عامة عن المشروع**

- **اسم المشروع:** دار الضياف "الصفاء"
- **نوع النشاط:** إقامة ريفية سياحية (دار ضيافة)
- **صاحب المشروع:** فاطمة ز. (35 سنة)، حاصلة على شهادة في السياحة والفندقة
- **الموقع:** تيكجدة، ولاية البويرة
- **سنة الإنشاء: 2022**
- **الممول:** الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتيةNESDA

**2.فكرة المشروع**

جاءت فكرة المشروع استجابة للطلب المتزايد على السياحة الجبلية والبيئية، في منطقة تيكجدة التي تتميز بطبيعة خلابة.

يهدف المشروع إلى تقديم إقامة ريفية تقليدية بلمسة جزائرية، تتضمن:

- غرف نوم مريحة للزوار.
- أكلات محلية تقليدية.
- رحلات استكشافية ومسارات مشي في الطبيعة.
- ورشات للطبخ
- الحرف اليدوية المحلية

**3.مراحل الحصول على التمويل**

**الجدول رقم (12):** مراحل الحصول على التمويل

| المرحلة | التفاصيل |
|---|---|
| إعداد المشروع | دراسة جدوى بمساعدة موجه منNESDA |
| تقديم الملف | إيداع الملف عبر منصة NESDA الإلكترونية |
| القبول | مراجعة المشروع من قبل لجنة التقييم والموافقة على تمويله |
| التمويل | تمويل بنسبة 90% (60% قرض بنكي + 30% منحة دعم) |
| المرافقة | مرافقة وتكوين في التسيير السياحي والتسويق الرقمي |

**4.التمويل الممنوح**

- **قيمة المشروع الإجمالية** 6.5 :مليون دينار جزائري
- **التمويل من:NESDA**
  - قرض بنكي: 3.9 مليون دج
  - منحة دعم: 1.95 مليون دج
  - مساهمة شخصية: 0.65 مليون دج

### 5.نتائج المشروع بعد سنتين

**الجدول رقم (13):** نتائج المشروع بعد سنتين

| المؤشر | النتيجة |
|---|---|
| عدد الزوار السنوي | أكثر من 1100 زائر |
| عدد العمال | ( 5منهم 3 نساء) |
| الدخل السنوي الصافي | حوالي 2.3 مليون دج |
| أنشطة إضافية | تنظيم مهرجان سنوي صغير للأكلات الجبلية والحرف |
| التحديات | صعوبة التسويق الإلكتروني، ومشاكل موسمية في الوصول بسبب الثلوج |
| الدعم المستمر منNESDA | متابعة دورية، وربط مع برامج التكوين والدعاية عبر معارض محلية |

تعكس تجربة دار الضياف "الصفاء" مدى فعالية الدعم المقدم من قبل NESDA في تمكين المشاريع السياحية الصغيرة من النمو والاستدامة.

فقد شكّل هذا الدعم نموذجًا متكاملًا يجمع بين التمويل، والمرافقة الإدارية، والتكوين المهني، ما ساعد المؤسسة على تجاوز تحديات التأسيس والانطلاق بثبات داخل السوق السياحي المحلي.

ويبرز هذا النجاح من خلال قدرة المشروع على تقديم خدمات ضيافة ذات جودة عالية، والاستجابة لحاجيات الزبائن، بفضل تعزيز كفاءة الطاقم وتوفير الموارد الأساسية لانطلاقه.

**خلاصة الفصل**

يمثل التمويل عاملًا رئيسيًا في دعم المقاولاتية السياحية، حيث يساعد في تحويل الأفكار إلى مشاريع قائمة. في الجزائر، تعتمد الدولة على الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA) لتوفير التمويل للمشاريع المصغرة، بما فيها السياحية، عبر آليات تمويل متعددة مثل القروض البنكية التقليدية، التمويلات العمومية، والخيارات الحديثة كالتأجير التمويلي والتمويل الإسلامي.

رغم ذلك، لا يزال القطاع يواجه تحديات، منها ضعف دعم البنوك للمشاريع السياحية بسبب طبيعتها الموسمية وغياب الضمانات، إضافة إلى التعقيدات الإدارية. كما أن التمويلات الحديثة غير منتشرة بشكل كافٍ وتحتاج إلى مزيد من التوعية لضمان استفادة رواد الأعمال منها.

لتحقيق استدامة المشاريع، يجب أن يتم دعم التمويل بخدمات مرافقة تشمل التكوين، المرافقة التقنية، والتسويق، إضافة إلى تعزيز دور البنوك في تقاسم المخاطر ضمن إطار تشاركي يعزز الثقة في الاستثمار السياحي. تجربة NESDA تعد خطوة إيجابية لكنها بحاجة إلى تطوير وتكامل أكبر مع الفاعلين في المنظومة السياحية لضمان نجاحها.

## الخاتمة

في ختام هذا البحث، يمكننا التأكيد على أن المقاولاتية السياحية لم تعد مجرد خيار اقتصادي، بل أصبحت ضرورة استراتيجية في الاقتصاديات الحديثة، خاصة بالنسبة لبلدان مثل الجزائر التي تسعى إلى تنويع مصادر دخلها وتقليل اعتمادها على قطاع المحروقات، إذ يمثل هذا التوجه فرصة هامة لاستغلال الإمكانات السياحية الفريدة التي تتمتع بها البلاد على المستويين الطبيعي والثقافي، وتحويلها إلى مشاريع اقتصادية مستدامة تساهم في تحفيز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

ومن خلال تحليل التمويل كمحدد رئيسي في نمو واستمرارية المشاريع السياحية، تبين أنه يلعب دورًا جوهريًا في نجاح هذه المشاريع، بل في كثير من الأحيان يشكل العائق الأكبر أمام توسعها، فغياب مصادر تمويل مناسبة يُحبط العديد من المبادرات السياحية، خاصة المؤسسات المصغرة والناشئة التي تفتقر إلى الضمانات الكافية أو الخبرة الكافية في إدارة التدفقات المالية، لذلك، أصبح من الضروري تطوير نظام تمويلي ملائم ومتنوع يتماشى مع احتياجات المقاولين في القطاع السياحي، ويأخذ بعين الاعتبار الموسمية التي تميز النشاط السياحي.

لقد كشفت دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA) أن الدولة الجزائرية بدأت بالفعل في اعتماد آليات تمويل متخصصة لدعم المقاولاتية، من خلال التمويل الثلاثي، الدعم الجبائي، والمرافقة التكوينية، وهي خطوات إيجابية تعكس التوجه نحو دعم ريادة الأعمال السياحية، ومع ذلك، لا تزال هذه الجهود غير كافية بالنظر إلى التحديات الميدانية، مثل صعوبة الوصول إلى التمويلات البنكية، ضعف التكوين المتخصص، وغياب آليات دعم ما بعد التمويل.

ولكي تتمكن الجزائر من تعزيز المقاولاتية السياحية بفعالية، يجب أن تستند استراتيجيات الدعم إلى نهج أكثر تكاملًا وشمولًا، بحيث لا يقتصر على توفير التمويل، بل يشمل أيضًا:

– تحفيز البنوك على تحمل جزء من المخاطر عبر صيغ تمويل مرنة وتشاركية.

– تقديم برامج تدريب متخصصة لرواد الأعمال في إدارة المشاريع السياحية، خاصة في الجوانب المالية والتسويقية.

– توسيع ثقافة التمويل البديل مثل رأس المال المخاطر والتمويل الإسلامي والتأجير التمويلي، لضمان تلبية الاحتياجات المتنوعة للمشاريع

## 1. الإجابة عن الفرضيات:

- بخصوص الفرضية الأولى والتي تقوم على ان المقاولاتية السياحية تساهم في تنمية الاقتصاد وخلق فرص العمل وزيادة الإيرادات، حيث تعتبر السياحة من القطاعات الاقتصادية الحيوية التي تساهم في النمو الاقتصادي من خلال خلق فرص عمل مباشرة وغير مباشرة، وزيادة الدخل الوطني عبر إيرادات السياحة الداخلية والدولية، فقد تم اثباتها حيث ان وكالة تمويل المشاريع السياحية NESDA اهتمت بهذا الجانب من خلال تمويلها للوكالة السياحية شلاماط.
- بالنسبة للفرضية الثانية والتي تقوم على اختلاف مصادر تمويل المشاريع السياحية بين التمويل التقليدي (البنوك) والبدائل الحديثة (صناديق الاستثمار، التمويل التشاركي)، فقد تبين ذلك من خلال دراستنا كالتمويل الثلاثي الذي يجمع بين التمويل البنكي والدعم الحكومي والمساهمة الذاتية.
- اما عن الفرضية الثالثة التي تقوم على انه من بين اهم التحديات التي تعيق تمويل المشاريع السياحية، نجد الإجراءات البنكية وضعف الحوافز المالية قد أظهرت أن الإجراءات البنكية المعقدة وضعف الحوافز المالية يمثلان تحديات رئيسية تعيق نمو المقاولاتية السياحية، رغم توفير آليات دعم مثل التمويل الثلاثي والإعفاءات الجبائية، لا تزال المؤسسات الناشئة تواجه صعوبة في النفاذ إلى التمويلات البنكية.

## 2. نتائج الدراسة:

ومن أهم الاستنتاجات التي خرجت بها الدراسة، أن التمويل وحده لا يكفي، بل يجب أن يترافق مع منظومة متكاملة من الإجراءات تشمل:

- ✓ إصلاحات بنكية تراعي خصوصية المشاريع السياحية من حيث المردودية الطويلة الأجل والموسمية.
- ✓ تبسيط الإجراءات الإدارية وإزالة البيروقراطية، خاصة على مستوى الحصول على العقار السياحي ورخص الاستغلال.
- ✓ بناء استراتيجية تكوين وتأهيل في مجال التسيير السياحي والابتكار المقاولاتي.
- ✓ تحديث البنية التحتية السياحية وتوفير الخدمات الأساسية في المناطق ذات الجذب السياحي.
- ✓ تحسين التنسيق بين مختلف الفاعلين من بنوك، هيئات حكومية، مجتمع مدني، وقطاع خاص.
- رقمنة عمليات الترويج والتمويل وخلق بيئة رقمية مشجعة للاستثمار السياحي.

وعليه، فإن نجاح المقاولاتية السياحية في الجزائر يستدعي مقاربة متعددة الأبعاد، تدمج بين دعم الدولة، وفعالية القطاع البنكي، وديناميكية الشباب المستثمر، إلى جانب انفتاح السوق على الصيغ التمويلية الحديثة كالتمويل الإسلامي، ورأس المال المخاطر، والتمويل التشاركي الرقمي.

**3. الإقتراحات المقدمة:**

على ضوء ما سبق سنحاول تقديم بعض الإقتراحات التي يمكن أن تسهم في إعطاء بعض الامدادات للمؤسسة منها ما يلي:

- توسيع آليات التمويل لتشمل خيارات أكثر مرونة مثل التمويل التشاركي، رأس المال المخاطر، والتأجير التمويلي لتلبية احتياجات المشاريع السياحية الناشئة.
- تبسيط الإجراءات الإدارية لتسهيل حصول المقاولين السياحيين على التمويل، عبر تقليل المتطلبات وتسريع عملية الموافقة على القروض.
- تقديم برامج تكوين متخصصة لرواد الأعمال في مجالات إدارة المشاريع السياحية، التسويق الرقمي، والاستراتيجيات المالية لضمان نجاح واستدامة الأعمال.

كما نقترح مستقبلاً بفتح المجال أمام دراسات مقارنة بين التجربة الجزائرية وتجارب دول الجوار (مثل تونس والمغرب) للاستفادة من نقاط القوة وتفادي النقائص، بالإضافة إلى تتبع مسار المشاريع السياحية الممولة من طرف الدولة لتقييم نجاعة الدعم المالي في المدى المتوسط والطويل.

وفي الأخير، نأمل أن تساهم نتائج هذا البحث في توجيه السياسات العامة نحو دعم قطاع السياحة عبر مدخل المقاولاتية، باعتباره أحد المحركات البديلة للتنمية الشاملة والاندماج الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر الجديدة.

**قائمة المراجع**

**المراجع باللغة العربية :**

**أولًا: الكتب**


1. إسماعيل إبراهيم، **تمويل الاستثمار ودوره في التنمية الاقتصادية**، دار الكتب الجامعية، الإسكندرية، 2016.
2. الطاهر لطرش، **التمويل البنكي للمؤسسات الاقتصادية**، دار الخلدونية، الجزائر، 2005.
3. باكر علي، **دور البنوك في تمويل الاستثمار في الجزائر**، دار الهدى، الجزائر، 2017.
4. بن خمة إدريس، **التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل التحولات الاقتصادية**، دار الهدى، الجزائر، 2016.
5. رابح خوني، رقية حساني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
6. سمير محمد عبد العزيز، **التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية**، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، الإسكندرية، 1998.
7. شعبان محمد، **التمويل البنكي للمشاريع الاستثمارية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
8. صولي محمد، بورنان سهام، **التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، دار الهدى، الجزائر، 2020.
9. طارق الحاج، **مبادئ التمويل**، دار الصفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2002.
10. طاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، بن عكنون، 2005.
11. عبد الغفار حنفي، **الإدارة المالية المعاصرة (مدخل اتخاذ القرارات)**، الطبعة الأولى، دار الثقافة الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، بيروت، 1991.
12. عثمان محمود غنيم، بنيتا نبيل سعد، **التخطيط السياحي في سبيل تخطيط مكاني شامل ومتكامل**، الطبعة الثانية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2003.
13. عفيفي أحمد، **ريادة الأعمال السياحية والتنمية المستدامة**، دار الفكر العربي، الجزائر، 2020.
14. عدنان هاشم، رحيم السامرائي، **الإدارة المالية– منهج تحليلي شامل**، الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1997.

15. علي عباس، **الإدارة المالية في منظمات الاعمال**، إثراء للنشر والتوزيع، الشارقة، 2008.
16. فورد ويستون، يوجين بورجام، **التمويل الإداري**، دار المريخ، الرياض، 2009.
17. محمد دياب وآخرون، **التنمية السياحية والسياسة المالية والنقدية**، دار الأيام، الأردن، 2013.
18. محمد هيثم الزغبي، **الإدارة والتحليل المالي**، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2000.
19. مصطفى رشيد شيحة، **اقتصاديات النقود والمصارف والمال**، الطبعة السادسة، الإسكندرية، 2019.
20. معروف هوشيار، **الاستثمارات والأوراق المالية**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2003.
21. مفلح محمد عقل، **مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي**، الطبعة الأولى، مكتبة المجمع العربي، عمان، الأردن، 2006.
22. منير إبراهيم هندي، **الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل**، توزيع منشاة المعارف، الإسكندرية 1998.
23. نعيم طاهر، سراب إلياس، **مبادئ السياحة**، دار المسيرة، الأردن، 2020.

**ثانيًا: الرسائل الجامعية**

1. إبراهيم محمد نايت، **آليات تمويل المنشآت الرياضية والمتابعة المالية لها (دراسة وصفية لمجموعة من المنشآت (2) الرياضية الجزائرية)**، رسالة ماجستير في نظرية ومنهجية التربية البدنية والرياضية غير منشورة، جامعة الجزائر3، 2012.
2. بن زينة محمد، **التمويل العمومي للمؤسسات الصغيرة في الجزائر: دراسة تحليلية**، جامعة الجزائر 3، 2021.
3. جلالي حليمة، **دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة ماجستير، جامعة سطيف، 2017.
4. حساني عليمة، **تحويل الفاتورة كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، رسالة ماجستير، جامعة باتنة، 2013.
5. دباح نادية، **دراسة واقع المقاولاتية**، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر3، 2011.
6. صالحي عبد القادر، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، أطروحة دكتوراه، جامعة باجي مختار، عنابة، 2008-2007.
7. عبد القادر عوينان، **السياحة في الجزائر: الإمكانيات والمعوقات**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر 3، 2013.

**ثالثا: المجلات العلمية المحكمة**


1. بنعوني، **دور التمويل في نجاح المقاولاتية السياحية الجزائرية**، *مجلة الاقتصاد والتنمية*، عدد 12، 2017.
2. بلقاسم لمياء، **السياحة البيئية كآلية لتحقيق الاستدامة في الجزائر**، *مجلة السياحة والتنمية المستدامة*، العدد 7، 2020.
3. بلقاسم لمياء، **معوقات التمويل البنكي للمشاريع السياحية**، *مجلة اقتصاديات السياحة*، العدد 4، 2020.
4. بن عيسى سمير، **تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر: الواقع والآفاق**، *مجلة العلوم الاقتصادية*، العدد 10، 2018.
5. درار كمال، **التراث الثقافي كدعامة للسياحة الجزائرية**، *مجلة الثقافة والهوية*، العدد 4، 2019.
6. وزيد نصيرة، **السياحة الرياضية في الجزائر: بين الواقع والآفاق**، *مجلة السياحة والرياضة*، العدد 5.
7. زاوي نوال، **دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) في تمويل المشاريع السياحية**، مجلة *بحوث اقتصادية*، العدد 6، 2021.
8. سعيدي عبد الرحمن، **فعالية دعم الدولة في إنشاء المؤسسات المصغرة**، *مجلة الاقتصاد المحلي والتنمية*، العدد 15، 2020.
9. خليفي نسرين، **فعالية التمويل الثنائي في دعم المشاريع الصغيرة**، *مجلة اقتصاديات التنمية المحلية*، العدد 8، 2021.
10. طيبي ليلى، **تمويل المؤسسات الناشئة: دراسة مقارنة**، *مجلة العلوم الاقتصادية والمالية*، العدد 14، 2022.
11. عبد الله قلش، مختار نوال، **متطلبات تعزيز دور المقاولاتية في ترقية الاستثمار السياحي**، مجلة الاجتهاد، المجلد 8، عدد 3، 2019.
12. وشريط سمير وآخرون، **الصيغ التمويلية الإسلامية ودورها في دعم الاستثمار**، *مجلة البحوث المالية والمحاسبية*، المجلد 6، العدد 2، 2018.

**رابعًا: الملتقيات والندوات العلمية**

1. خروف منير، ثوامرية ريم، فريحة ليندة، **الفنادق البيئية كأداة لتحقيق التنمية**، الملتقى الوطني: السياحة كآلية للتنويع الاقتصادي، جامعة ميلة، 2018.
2. عثمان يوريا، **قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، الملتقى الدولي، جامعة الشلف، أفريل 2006.
3. قرومي حميد، بن بتيش بلال، **واقع وآفاق الاستثمار السياحي في الجزائر**، الملتقى العلمي، المركز الجامعي تيبازة، نوفمبر 2014.
4. يدو محمد، يساري حمية، **الاستثمارات السياحية كمحرك للتنمية المستدامة**، المركز الجامعي تيبازة، 2001.
5. سكينة بوفامة، رابح حمدي باشا، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائرCREAD**، العدد 76، 2006.

**خامسا: التشريعات والقوانين**

1. القانون رقم 90-10 المتعلق بالقرض والنقد، 14 أفريل 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16.
2. المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار، 5 أكتوبر 1993، الجريدة الرسمية، العدد 64.
3. الأمر رقم 95-22 المتعلق بخوصصة المؤسسات، 26 أوت 1995، الجريدة الرسمية، العدد 48.
4. القانون التوجيهي رقم 01-18 لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 12 ديسمبر 2001، الجريدة الرسمية، العدد 77.
5. القانون رقم 03-01 المؤرخ في 17 فيفري 2003 حول التنمية المستدامة، الجريدة الرسمية، العدد 11.

**سادسا: المصادر الإلكترونية والدلائل الرسمية**

1. الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA) دليل المستفيد من جهاز دعم إنشاء المؤسسات2023.

**سابعا : المحاضرات**

**1.** إبراهيم بلقلة، **محاضرات في مقياس تمويل المؤسسة،** موجهة لطلبة الأولى ماستر علوم إقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسة، 2021.

**المراجع باللغة الأجنبية**

**Les livres :**

1. Thierry Verstraete et Estèle Jouison-Laffitte, **business model pour entreprendre, le modèle GRP : théorie et pratique**, de boeck superieur, Paris, 2009.

**Les journales :**

1. *Mohammad Mamun-Or-Rashid & Chhanda Biswas, **The Role of Tourism Entrepreneurship Businesses in the Economic Development**, International Journal of Business and Technopreneurship, 08(02) (2018).*

# الملاحق

**التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية** هي هيئة عمومية ذات طابع خاص ، موضوعة تحت وصاية وزير إقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة .

تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، بهدف مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات، قصد خلق الثروة ومناصب العمل.

تسعى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي ،وتمنح إعانات مالية و إمتيازات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

تضمّ الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية 51 وكالة ولائية و كذا العديد من الفروع موزعة عبر كامل التراب الوطني متواجدة في الدوائر الكبرى .

**شروط التأهيل للإستفادة من الجهاز :**

- أن يكون سن حامل المشروع يتراوح ما بين 18 و55 سنة.
- أن يكون حامل المشروع ذو شهادة أو تأهيل مهني و/أو له مهارات معرفية معترف بها بشهادة أو أي وثيقة مهنية أخرى + شهادة تكوين على مستوى مركز تطوير المقاولاتية
- أن يقدّم حامل المشروع مساهمة شخصية مطابقة لأحد صيغ التمويل المختارة.
- أن لا يكون حامل المشروع قد إستفاد من إعانة لإستحداث نشاط ما من مختلف أجهزة الدعم

**مراحل المرافقة:**

فكرة المشروع ← التكوين على مستوى مركز تطوير المقاولاتية ← التسجيل عبر الموقع الإلكتروني ← إستقبال وتوجيه ← محادثات فردية ← تقييم المشروع ← المصادقة على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع ← موافقة البنك ← الإنشاء القانوني للمؤسسة ← تمويل المشروع ← الانطلاق في النشاط ← متابعة النشاط.

## التركيبة المالية:

### الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

| التمويل الثلاثي | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | الفئة | المنطقة | المساهمة الشخصية | قرض بدون فائدة (وكالة أند) | البنك |
| حتى 10.000.000 دج | البطالين والطلبة | كافة المناطق | x 05 | x 25 | x 70 |
| | الغير بطالين | مناطق الجنوب | x 10 | x 20 | x 70 |
| | | مناطق الهضاب والمناطق الخاصة | x 12 | x 18 | x 70 |
| | | بقية المناطق | x 15 | x 15 | x 70 |

### الهيكل المالي للتمويل الثنائي

| التمويل الثنائي | | |
|---|---|---|
| قيمة الإستثمار | المساهمة الشخصية | قرض بدون فائدة (وكالة أند) |
| حتى 10.000.000 دج | X 50 | X 50 |

### الهيكل المالي للتمويل الذاتي

| التمويل الذاتي | |
|---|---|
| قيمة الإستثمار | المساهمة الشخصية نقدا أو عينا |
| حتى 10.000.000دج | X 100 |

## الإعانات المالية

### قرض غير مكافئ:

تمنح الوكالة قرض غير مكافئ لحاملي المشاريع والذي تتراوح نسبته بين 15% و50%، حسب صيغة التمويل والمنطقة التي ينجز فيها المشروع و وضعية صاحب المشروع.

### تخفيض نسبة الفوائد البنكية:

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

### مدة تسديد القروض

| أنواع التمويل / المدة | مدة التأجيل أو الارجاء لتسديد القرض | مدة تسديد القرض البنكي | مدة تسديد القرض غير مكافئ |
|---|---|---|---|
| التمويل الثلاثي | 18 شهرا | 05 سنوات | 05 سنوات(بعد إنقضاء فترة تسديد القرض البنكي) |
| التمويل الثنائي | 12 شهر | | 05 سنوات |

## قرض إضافي غير مكافئ لكراء محل

عند الضرورة يمكن لحاملي المشاريع الإستفادة من قرض إضافي غير مكافئ تصل قيمته إلى **500.000** دج للتكفل بإيجار المحل أو مكان الرسو على مستوى الموانئ المخصص لإحداث أنشطة إنتاج السلع والخدمات بإستثناء الأنشطة غير المقيمة ويمنح هذا القرض عندما يلجأ حاملي المشاريع إلى التمويل البنكي في مرحلة إحداث النشاطات.

## قرض إضافي غير مكافئ للإستغلال

يمكن لحاملي المشاريع، الإستفادة من قرض إضافي غير مكافئ للإستغلال بصفة إستثنائية تصل قيمته إلى مليون دينار **1.000.000**دج.

## المرافقة والتكوين

يستفيد حاملي المشاريع بلا مقابل من:
-المساعدة التقنية للوكالة ومن استشارتها ومرافقتها ومتابعتها.
-برنامج تكوين على مستوى مراكز تطوير المقاولاتية.

## الإمتيازات الجبائية

( في مرحلتي الإنشاء والتوسعة)

### 1-مرحلة الانجاز

•الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي للإكتسابات العقاريةالخاصة في إطار إنشاء نشاط صناعي
•الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) لمقتنيات التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار الخاص بمرحلتي الإنشاء والتوسيع بالنسبة للنشاطات الخاضعة للنظام الضريبي الحقيقي.
لا تستفيد السيارات السياحية من هذا التدبير إلا إذا كانت تشكل الأداة الرئيسية للنشاط.
•تطبيق نسبة مخفضة بـ 5% تخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في إنجاز الإستثمار.

### 2-مرحلة الإستغلال

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

| activite |
| --- |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE POTERIE- FAIENCERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE CERAMIQUE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE VERRERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE MARBRERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE DINANDERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE BIJOUTERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE PRODUCTIONS LAPIDAIRES |
| ENTREPRISE ARTISANALE D'EBENISTERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE SPARTERIE ET VANNERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE TISSAGE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE FABRICATION DE TAPIS |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE MAROQUINERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE GARNISSAGE ET REPARATION DE SELLERIE AUTOMOBILE ET VEHICULE |
| PRODUCTION ARTISANALE DE MEDAILLESET ARTICLES DE FANTAISIE |
| PRODUCTION ARTISANALE D'ARTICLES DE FERBLANTERIE |
| ACTIVITÉS ARTISANALES DE PRODUCTION OU DE TRANSFORMATION LIÉES AU DOMAINE DES TEXTILES ET CUIRS |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE TANNERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE D'ARTICLES DE PELLETERIE |
| ACTIVITÉS ARTISANALES DE PRODUCTION DE QUINCAILLERIE DU BATIMENT ET DE PRODUITS EN CIMENT DESTINÉS À LA CONSTRUCTION |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE SERRURERIE ET CLES MINUTE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE PLOMBERIE |
| ENTREPRISE ARTISANALE DE MIROITERIE |
| RETAMEUR AMBULANT |
| MATELASSIER AMBULANT |
| MARECHAL FERRANT AMBULANT AU NIVEAU DES MARCHES COMMUNAUX |
| FERRONNERIE AMBULANTE |
| REPARATION DE CHAUSSURES ET ARTICLES EN CUIR |
| ARTISAN BRONZIER (TRAVAUX SUR BRONZE) |
| ARTISAN MOULEUR (MOULAGE) |
| ARTISAN SERRURIER QUINCAILLIER (FABRICATION DE SERRURES ET DE QUINCAILLERIE DE BATIMENT) |
| ARTISAN FERONNIER D'ART (FERRONNERIE D'ART) |
| ARTISAN FABRICANT DES CLES MINUTE |
| ARTISAN FERBLANTIER, ZINGUEUR (FABRICATION D'ARTICLES DE FERBLANTERIE, TOLERIE) |
| ARTISAN DINANDIER (DINANDERIE) |
| ARTISAN CISELEUR (CISELURE) |
| ARTISAN HORLOGER (HORLOGERIE) |
| ARTISAN FACONNEUR ET TRANSFORMATEUR DE VERRE (FABRICATION FACONNAGE ET TRANSFORMATION DE VERRE PLAT, MIROITERIE) |
| ARTISAN MIROITIER (MIROITERIE) |
| ARTISAN SOUFFLEUR DE VERRE (SOUFFLAGE DU VERRE) |
| ARTISAN EN VITRAIL (TRAVAUX DE VITRAIL ) |
| ARTISAN POTIER (POTERIE) |
| ARTISAN CERAMISTE (CERAMIQUE D'ART) |
| ARTISAN TAILLEUR ET SCULPTEUR DE PIERRES ET D'ARDOISES (TAILLAGE DE PIERRES ET D'ARDOISES) |
| ARTISAN MARBRIER (MARBRERIE) |
| ARTISAN PLOMBIER (PLOMBERIE SANITAIRE) |
| ARTISAN EN POSE DE SERRURERIE DU BATIMENT (SERRURERIE DE BATIMENT) |
| ARTISAN PEINTRE-VITRIER (PEINTURE ET VITRERIE) |
| ARTISAN EN POSE DES VITRINES (POSE DE VITRINES) |
| ARTISAN FABRICANT D'ALIMENTS POUR ANIMAUX |
| ARTISAN FABRICANT DE GATEAUX TRADITIONNELS (FABRICATION DE GATEAUX TRADITIONNELS) |
| ARTISAN PATISSIER (PATISSERIE) |
| ARTISAN PREPARATEUR DES PLANTES DESTINEES A LA CUISINE (PREPARATION DES PLANTES DESTINEES A LA CUISINE) |
| ARTISAN PREPARATEUR DE LAINE (PREPARATION DE LAINE DE TONTE) |
| ARTISAN TISSERAND (TISSAGE) |
| ARTISAN FABRICANT DE TAPIS TRADITIONNELS (FABRICATION DE TAPIS TRADITIONNELS) |
| ARTISAN TRICOTEUR (TRICOTAGE MANUEL) |
| ARTISAN BRODEUR SUR TISSUS (BRODERIE SUR TISSUS) |
| ARTISAN TEINTURIER TRADITIONNEL (TEINTURERIE TRADITIONNELLE) |
| ARTISAN PEINTRE SUR TISSUS (PEINTURE SUR TISSUS) |
| ARTISAN COUTURIER DE VETEMENTS TRADITIONNELS (COUTURIER DE VETEMENTS TRADITIONNELS) |
| ARTISANT TAILLEUR COUTURIER (CONFECTION DE VÊTEMENT & COUTURE). |
| ARTISAN TAILLEUR, CONFECTIONNEUR DE VETEMENTS EN CUIR (CONFECTION DE VETEMENTS EN CUIR) |
| ARTISAN TANNEUR (TANNERIE TRADITIONNELLE) |
| ARTISAN MAROQUINIER D'ART (MAROQUINERIE D'ART) |
| ARTISAN BOURRELIER SELLIER (BOURRELLERIE-SELLERIE) |
| ARTISAN BRODEUR SUR CUIR (BRODERIE SUR CUIR) |

| |
|---|
| ARTISAN BOISSELIER (FABRICATION DE BOISSELLERIE) |
| ARTISAN EBENISTE D'ART (FABRICATION D'EBENISTERIE D'ART) |
| ARTISAN FACONNEUR DE CADRES (FACONNAGE DE CADRES) |
| ARTISAN DOREUR ET SCULPTEUR SUR BOIS (DORURE ET SCULPTURE SUR BOIS) |
| ARTISAN MARQUETEUR (MARQUETERIE) |
| ARTISAN EN LITERIE (LITERIE) |
| ARTISAN MATELASSIER (MATELASSERIE) |
| ARTISAN RELIEUR ET DORDEUR D'ART (RELIURE ET DORURE D'ART) |
| ARTISAN SERIGRAPHE (SERIGRAPHIE) |
| ARTISAN PHOTOGRAVEUR (PHOTOGRAVURE) |
| ARTISAN BIJOUTIER ORFEVRE (FABRICATION DE BIJOUTERIE ET D'ORFEVRERIE EN METAUX PRECIEUX) |
| ARTISAN BIJOUTIER TRADITIONNEL (BIJOUTERIE TRADITIONNELLE) |
| ARTISAN BIJOUTIER-LAPIDAIRE DE FANTAISIE (FABRICATION DE BIJOUTERIE ET D'ARTCLES DE LAPIDAIRERIE DE FANTAISIE) |
| ARTISAN FABRICANT DE PIERRES ET MEDAILLES DE FANTAISIE (FABRICATION DE PIERRES ET MEDAILLES DE FANTAISIE) |
| ARTISAN LAPIDAIRE (LAPIDAIRERIE) |
| ARTISAN CERAMISTE SANITAIRE (FABRICATION DE LA CERAMIQUE SANITAIRE) |
| ARTISAN LUTHIER (LUTHERIE) |
| ARTISAN TABLETIER (TABLETTERIE) |
| ARTISAN PIPIER (PIPERIE) |
| ARTISAN FABRICANT D'ARTICLES D'ART EN BOIS PRECIEUX (FABRICATION D'ARTICLES D'ART EN BOIS PRECIEUX) |
| ARTISAN BIMBELOTIER (BIMBELOTERIE) |
| ARTISAN VANNIER (VANNERIE, SPARTERIE) |
| ARTISAN SCULPTEUR SUR BOIS DE PALMIERS (SCULPTURE SUR BOIS DE PALMIERS) |
| ARTISAN SPECIALISE DANS LE NETTOYAGE DES AUTOMOBILES |
| ARTISAN EN PEINTURE SUR VERRE |
| ARTISAN EN FORGE TRADITIONNELLE (FORGE TRADITIONNELLE) |
| ARTISAN REPARATEUR DE MATELAS (MATELASSIER) |
| ARTISAN POSEUR ET REPARATEUR DE TAPISSERIE |
| ARTISAN GARNISSEUR ET REPARATEUR DE SELLERIE AUTOMOBILE (REPARATION ET GARNISSAGE DE SELLERIE AUTOMOBILE) |
| ARTISAN PHOTOGRAPHE (PHOTOGRAPHIE) |
| ARTISAN MENUSIER EBENISTE (EBENISTE & MENUISERIE GENERALE) |
| ARTISAN REPARATEUR DE CARDONS ET AMORTISSEURS |
| CULTURE CONDIMENTAIRE |
| PSCICULTEUR |
| CONCISYCULTEUR |
| AGENCE DE VOYAGE ET TOURISME |

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قالمة
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE 8 MAI 1945 GUELMA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION
Ref :..... D.G/F.S.E.C.S.G/UG/20.....
Guelma le :.....

الرقم: ...04... ق.ع.ت.ا.ع.ت/ع ت/ع ق/2023
قالمة في : .....24/12/2023.....

إلى السيد: مدير مؤسسة
ANESDA

الموضوع : ف/ي إجراء زيارة ميدانية أو تربص

نحن رئيس قسم علوم التسيير نشهد بأن:
الطالب(ة): بن طاعن عبد السلام
الطالب(ة): تريكي حمزة

مسجل(ة) بقسم علوم التسيير سنة (أولى)/(ثانية) ماستر فرع : (علوم التسيير)/(علوم مالية)
تخصص : ريادة الأعمال في حاجة لأجراء زيارة ميدانية أو تربص بمؤسستكم.
موضوع الزيارة: المحاولة الساعية وسبل تويكيا بالجزائر دراسة حالة مؤسسة ANESDA

لذا نرجو من سيادتكم الموافقة لتحقيق هذه الغاية.

ولكم منا فائق التقدير و الاحترام

رئيس القسم

اسم و لقب و إمضاء الأستاذ المشرف
أ.د. بوزيد صليحة

المكانة العلمية المستقبلة

**الملخص**

تبنّت هذه الدراسة موضوع المقاولاتية السياحية كمدخل استراتيجي لتعزيز التنمية السياحية في الجزائر، من خلال تسليط الضوء على الدور الذي تلعبه آليات التمويل بمختلف أنواعها، سواء التقليدية أو الحديثة، في دعم إنشاء وتطوير المشاريع السياحية المحلية. ولتحديد فعالية هذه الآليات على أرض الواقع، تم اعتماد الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية كنموذج تطبيقي، يُمثل أرضية مناسبة لتحليل مدى نجاح سياسات التمويل الموجهة للمؤسسات الناشئة.

وقد خلصت الدراسة إلى أن التمويل يُمثل العنصر الحاسم في مسار إنجاح المشاريع السياحية، غير أن تحقيق الأثر المرجو منه يبقى مرهونًا بوجود بيئة مؤسساتية مشجعة تسمح بتكامل المبادرات وتيسير الإجراءات البنكية، إلى جانب ضرورة تعزيز التنسيق بين مختلف المتدخلين في القطاع، من هيئات داعمة ومصارف ومؤسسات عمومية، ويؤدي تحسين هذه الجوانب إلى تحفيز الاستثمار المحلي والرفع من مستوى جاذبية السياحة الوطنية، بما ينعكس بشكل إيجابي على أداء الاقتصاد الوطني ككل.

**الكلمات المفتاحية:**

المقاولاتية السياحية، التمويل، الوكالة الوطنية لدعم المقاولاتية، المشاريع السياحية، التنمية المستدامة، الجزائر.

## Abstract :

This study adopted tourism entrepreneurship as a strategic approach to promoting tourism development in Algeria, highlighting the role played by various financing mechanisms, both traditional and modern, in supporting the establishment and development of local tourism projects. To determine the effectiveness of these mechanisms on the ground, the National Agency for the Support and Development of Entrepreneurship was adopted as a practical model, providing a suitable platform for analyzing the success of financing policies directed at emerging companies.

The study concluded that financing is a crucial element in the success of tourism projects. However, achieving the desired impact remains dependent on the existence of an enabling institutional environment that allows for the integration of initiatives and the facilitation of banking procedures. It also highlights the need to enhance coordination among the various stakeholders in the sector, including support agencies, banks, and public institutions. Improving these aspects will stimulate local investment and raise the attractiveness of national tourism, which will positively impact the performance of the national economy as a whole.

**Keywords:**
Tourism entrepreneurship, financing, NESDA, tourism projects, sustainable development, Algeria.