



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية : العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم : العلوم الاقتصادية  
فرع : العلوم الاقتصادية  
تخصص : نقدي وبنكي

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر اكايمي في العلوم الاقتصادية

الموضوع:

دور البنوك التجارية في تمويل المشاريع  
المقاولاتية المسجلة في إطار  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

إعداد الطالبتين :

بشرى ذويب

معمرى دنيا

إشراف :

الأستاذ: واضح فواز

السنة الجامعية : 2021/2020



## إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله القادر المقدر من هو أطف من العباد واحن الذي قال في كتابه الجليل  
(ووصينا الإنسان بوالديه إحسانا )

اهدي عملي هذا :

إلى من هي سندي من قطرات الندى وأصفى من ماء الدجى إلى المثل الأعلى والقدوة  
الصارخة ورمز الإرادة المتجددة إلى من تفرح لفرحي وتحزن لحزني إلى من رافقتني  
دعواتها في كل خطوة من خطوات حياتي إليك أُمي الغالية.

إلى من استمد منه قوتي واستمراريتي إلى من ألبسني ثوب مكارم الأخلاق والأدب من  
كان قدوة اقتدي بها إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم إلى صاحب  
القلب الكبير أبي العزيز .

إلى من تقاسمت معهم حلو الحياة ومرها إلى من كانت بسمتهم ونضرتهم تبعث في نفسي  
القوة والحب والحياة إخوتي سندي في هذه الدنيا مومن صلاح صهيب .

إلى من علمتني الحب الحنان ولبسم الشفاء إلى القلب الناصع بالبياض إلى روح جدتي  
رحمة الله عليها.

إلى القلب الحنون سعاد والى شعاع النور الذي اخترق بيتنا الكتاكيت بهاء واحمد  
إلى صديقة العمر ورفيقة الدرب إلى من كانت لي سندا في السراء و الضراء والى  
صاحبة الابتسامة الساحرة والروح المرحة والى رفيقة هذا العمل دنيا معمرى  
والى كل من تحملهم ذاكرتي ولم تحملهم منكرتي

ذويب بشرى

## شكر وعرفان

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم " لا يشكر الله من لا يشكر الناس "

رواه الترمذي

الحمد لله الذي وفقنا لإعداد هذا البحث

لا يسعنا في هذا المقام إلا أن نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان

وخالص التقدير إلى الأستاذ الفاضل الدكتور : واضح فواز

الذي أشرف على هذا العمل والذي لم يبخل علينا بالإرشاد والتوجيه

وعلى تكرمه بقبول الإشراف على هذا البحث ، وعلى ما قدمه من مساعدة

وتوجيهات قيمة واهتمامه على هذا العمل

كما نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى لجنة المناقشة على قبولها لمناقشة هذه

المذكرة وتقييمها .

وكما نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى السيد عبد الرحمان بن حامد لمساعدته في

انجاز هذا البحث وإخراجه على هذا الوجه

فجزى الله تعالى الجميع خير الجزاء

## إهداء

الصلاة والسلام على اشرف المرسلين وخير خلق الله محمد عليه افضل الصلاة والسلام  
والذي كريم..

لا استطيع ان اقول لك شكرا فهي لاتقال الا في نهاية الاحداث وانا ارى نفسي  
دائما في البداية ،انهل من خيرك وعطائك الذي لاينتهي واطل في كل لحظة  
اقضيها معك اتعلم كثيرا ،فمن غيرك زرع في الميول العلمية وشجعني على  
مواصلة في مشواري الدراسي ادامك الله ورعاك لتكون منارة دائمة في حياتي ....  
والدتي حورية ..

ربما لا تتاح الفرصة دائما لي لاقول لك شكرا ...وربما لا املك جرة التعبير عن  
الامتان والعرفان ولكن يكفي ان تعرفي يا نور العين وبهجة الفؤاد ان لك ولوالدي  
ابنة تنتظر فرصة واحدة لتقدم لكم الروح و القلب والعين هدية رخيصة لكل  
ماقدمته حماك الله و ادامك عصفورا مغردا يملا حياتنا باعذب الالان .  
اخوتي ...

الى من حبهم يجري في عروقي ويلهج بذكراهم فؤادي الى اختاي امل وندى واخي  
رمزي .  
صديقاتي ...

الى من سرنا سويا ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح والابداع الى من تكاتفنا يد  
بيد ونحن نقطف زهرة تعلمنا والى صديقتاي ورفيقتا دربي واعز ماملك الهام  
وبشرى .

الى مشرفي الفاضل فواز واضح

معمرى دنيا

## الملخص

الهدف من هذه الدراسة هو توضيح دور البنوك التجارية في تمويل المشاريع المقاولاتية المسجلة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، حيث تعتبر البنوك التجارية أهم قنوات لتوزيع الأموال، إلا أنها تتميز بأهم وظيفة لتحويل المدخرات للاستثمار، إذ أن باتساع نشاط البنوك التجارية تكمن وظيفتها في تقييم الودائع ومنحها للقروض باعتبارها أخطر وظيفة تمارسها كونها من أموال المودعين حيث لا بد للبنك الحذر عند تقديمها، إذ يشكل اهتمام البنوك بالمشاريع المقاولاتية من مجالات التي تمثل مجالاً هاماً لرفع من تنافسيتها وزيادة ربحيتها، حيث أن المقاولاتية تقوم بدور فعال في الاقتصاديات من خلال مساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب العمل. ولنجاح البنوك التجارية وعلاقتها بالمقاولاتية يتطلب بتوافر الإجراءات التي تجعل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الزبائن التي يتعامل معها البنك. ومن خلال هذه الدراسة نلاحظ أن بنك التنمية المحلية والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب يلعب دوراً إيجابياً في تمويل المشاريع المقاولاتية وخاصة تطبيق مجموعة من الإجراءات لمنح القروض ووضع مجموعة من الاتفاقيات وتوفير أهم الضمانات لها. **الكلمات المفتاحية:** البنوك التجارية، المشاريع المقاولاتية، التمويل، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

## الفهرس

الشكر والتقدير

الإهداء

ملخص الدراسة

قائمة الفهرس

قائمة الأشكال

قائمة الجداول

مقدمة ..... 1

### الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية والمقاولاتية

تمهيد..... 05

المبحث الأول: مدخل عام للبنوك التجارية..... 06

المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية ونشأتها. .... 06

أولاً: نشأة البنوك التجارية..... 06

ثانياً: مفهوم البنوك التجارية ..... 07

المطلب الثاني: أهمية وأهداف وخصائص البنوك التجارية..... 09

أولاً: أهمية البنوك التجارية..... 09

ثانياً: أهداف البنوك التجارية..... 10

ثالثاً: خصائص البنوك التجارية..... 11

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية وأنواعها..... 13

أولاً: وظائف البنوك التجارية..... 13

ثانياً: أنواع البنوك التجارية..... 16

المطلب الرابع: موارد واستخدامات البنوك التجارية..... 19

أولاً: موارد البنوك التجارية..... 19

ثانياً: استخدامات البنوك التجارية..... 22

المبحث الثاني : مدخل عام للمقاولاتية والمقاول..... 25

المطلب الأول : ماهية المقاولاتية والمقاول..... 25

أولاً: ماهية المقاولاتية ..... 25

ثانياً :مفهوم المقاول..... 30

المطلب الثاني: أشكال المقاولاتية..... 34

- 35.....المطلب الثالث : دوافع المقاولاتية.....
- 36.....المطلب الرابع : إنشاء المشاريع المقاولاتية.....
- خلاصة الفصل

#### الفصل الثاني : البنوك التجارية ودورها في تمويل المشاريع المقاولاتية

- 44.....المبحث الأول : آلية تمويل البنوك التجارية المشاريع المقاولاتية .....
- 44.....المطلب الأول : تعريف التمويل وأهميته في المشاريع المقاولاتية.....
- 44.....أولاً :تعريف التمويل.....
- 45.....ثانياً :أهمية التمويل.....
- 47.....المطلب الثاني : القروض المصرفية لتمويل المشاريع المقاولاتية.....
- 47.....أولاً : قروض الاستغلال.....
- 50.....ثانياً : قروض الاستثمار.....
- 54.....ثالثاً :قروض التجارة الخارجية.....
- 62.....المطلب الثالث :إجراءات منح القروض المصرفية ومعايير منح القروض البنكية.....
- 62.....أولاً:إجراءات منح القروض .....
- 63.....ثانياً :معايير منح القروض البنكية.....
- 66.....المبحث الثاني : الهياكل الداعمة لتمويل المشاريع المقاولاتية.....
- 66.....1.. ..الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ.....
- 68.....2..الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM.....
- 72.....3..الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار ANDI .....
- خلاصة الفصل

#### الفصل الثالث: واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- 75.....تمهيد.....
- المبحث الأول: تقديم عام حول الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و بنك التنمية المحلية.....
- 76.....المطلب الأول : بطاقة فنية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.....
- 77.....المطلب الثاني : بطاقة فنية لبنك التنمية المحلية لولاية المسيلة.....
- المبحث الثاني : شروط التأهيل وصيغ تمويل المشروعات من طرف
- 80.....ANSEJ وBDL.....
- المطلب الأول: الخطوات المتبعة لإنشاء مشروع مصغر من طرف
- 80.....BDL وANSEJ.....

- 80.....الفرع الأول : التعامل مع ملفات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
- 81.....الفرع الثاني: التعامل مع ملفات بنك التنمية المحليةBDL
- 82.....المطلب الثاني : أنواع القروض و استثمارات و شروط التأهيل
- 82.....الفرع الأول: أشكال استثمارات و شروط تأهيلها لوكالة ANSEJ
- 83.....الفرع الثاني : أنواع القروض و شروط التأهيل لبنك التنمية المحلية
- المطلب الثالث : صيغ تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وبنك التنمية المحلية
- 85.....
- 85.....الفرع الأول : التمويل الثنائي
- 87.....الفرع الثاني :التمويل الثلاثي
- 91.....الخاتمة

قائمة المصادر والمراجع

الملاحق

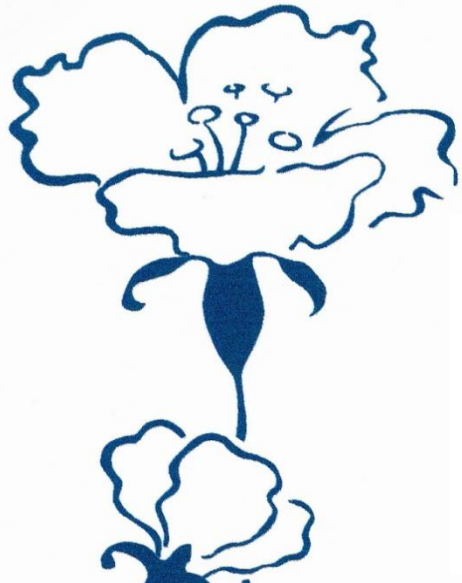
## قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
86	الهيكل المالي للتمويل الثنائي	01
88-87	الهيكل المالي للتمويل الثلاثي	02

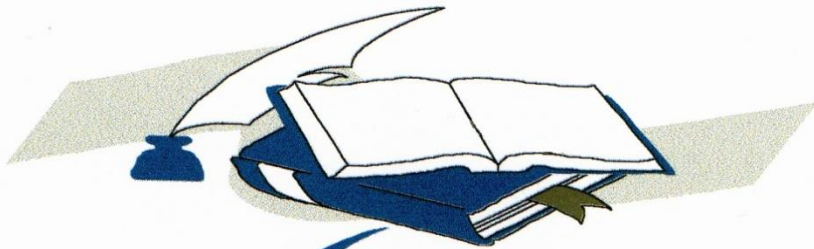
### فهرس الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
15	وظائف البنوك التجارية	01
18	أنواع البنوك التجارية	02
32	الصفات الأربع للمقاول العام	03
42	مراحل اعداد مخطط الاعمال	04
50	قروض الاستغلال	05
54	قروض الاستثمار	06
56	الخطوات المتبعة في إجراءات عملية التحصيل المستندي	07
61	تمويل العملية التجارية عن طريق اعتماد المستندي	08
79	الهيكل التنظيمي لوكالة BDL المسيلة	09





# مقدمة



عرفت بلدان العالم التي تبنت نظاما اشتراكيا في السابق مثل الجزائر موجة من الإصلاحات الاقتصادية وعدة التحولات في مختلف المستويات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية حيث كان لها انعكاسات مباشرة على المجتمع الجزائري ومن بين هذه التحولات التحول نحو الاقتصاد الحر.

وأمام هذا الوضع المتأزم كان على الجزائر وضع آليات تهدف إلى تشجيع المبادرات الحرة من خلال إنشاء المؤسسات التي اعتبرتها الجزائر فعلا ذو قيمة كبيرة ومسارا ضمن الديناميكية التنموية لكن هذا لا يمكن أن يتحقق بفعالية إلا من خلال رسخ وتعزيز ما يسمى بالثقافة المقاولاتية .

ضف إلى ذلك أن جميع الاقتصاديين يتفقون على أهمية الدور الاقتصادي الذي تلعبه هذه المؤسسات سواء كانت الصغيرة او متوسطة إلى جانب المؤسسات الكبرى في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من خلال توفير فرص العمل كما لا تنسى السعي إلى تشجيع الاستثمار خاصة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزز هذا المسعى في الجزائر بإنشاء هيئات وأساليب من شأنها دعم ومرافقة المقاولاتية وبهذا الخصوص تم استحداث أجهزة حكومية كالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) والصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) والوكالة الوطنية لدعم الاستثمار (ANDI) هذه الأجهزة التي سنحاول تقييم نشاطهم الفعلي من خلال دراسة محصلة نشاطهم على مستوى الجزائر ككل وكذا دورها في نجاح مشاريعهم المقاولاتية.

من هذا المنطق جاءت هذه الدراسة لتبين أهمية هذه الأجهزة الحكومية وتقييم دورها في إنشاء ودعم تلك المشاريع في الجزائر ويمكننا صياغة إشكالية دراستنا في السؤال التالي :

ما هو دور البنوك التجارية في تمويل المشاريع المقاولاتية المسجلة في اطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ؟

حيث تقودنا هذه الإشكالية إلى طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية التي سنحاول الإجابة عنها من خلال دراستنا للموضوع:

- ماهي اهم المشاكل التي تواجه المشاريع المقاولاتية في الجزائر؟
- كيف تساعد أجهزة دعم والمرافقة الحكومية في دعم المقاولاتية في الجزائر؟
- كيف تتعاون البنوك التجارية مع أجهزة دعم والمرافقة في تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر؟
- **فرضيات الدراسة:**

على ضوء ما طرحت من التساؤلات حول موضوعنا وأمل في تحقيق أهداف الدراسة تم وضع مجموعة من الفرضيات التي تسع لاختبارها وهي على النحو التالي:

- إن طبيعة نشاط هذه المشاريع يجعلها تواجه العديد من المعوقات والصعوبات على المستوى الوطني، ومن أبرزها مشكلة التمويل .
- استحدثت الجزائر مجموعة من الأجهزة لدعم وتشجيع المقاولاتية، وتساهم هذه الاجهزة بدرجة كبيرة من الفعالية في دعم ومرافقة المشاريع المقاولاتية .
- البنوك التجارية تساهم بتمويل المشاريع المقاولاتية باعتبارها ممول رئيسي لها من خلال تقديم مجموعة من القروض المختلفة لتلبية مختلف الحاجيات .

**أهداف الدراسة:**

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر منه:

- إبراز أهداف الأجهزة الحكومية في ظل المشاريع المقاولاتية في الجزائر
- محاولة معرفة أهداف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب المسيلة ومدى استجابتها لتمويل المشاريع.

**منهجية الدراسة:**

وفقا للإشكالية المطروحة سلفا والفرضيات الموضوعية من خلالها اعتمدنا عليها المنهج الوصفي التحليلي وذلك من أجل إلمام بالجوانب النظرية والتطبيق للموضوع

## هيكل الدراسة:

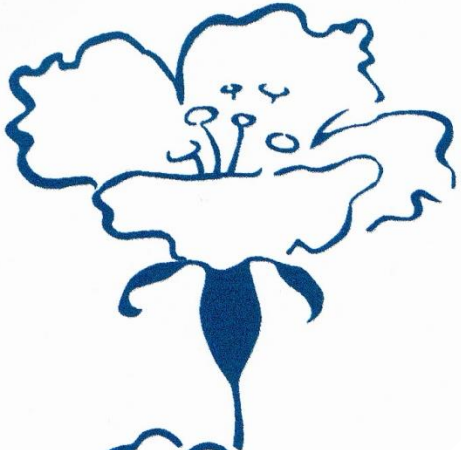
للإجابة على الإشكالية واختبار الفرضيات وتحقيق الأهداف ارتأينا أن نقسم البحث  
ثلاث فصول بعد المقدمة العامة

حيث في **الفصل الأول** والذي كان تحت عنوان الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية  
والمقاولاتية قسمناه إلى مبحثين الأول مدخل عام للبنوك التجارية و المبحث الثاني : مدخل عام  
للمقاولاتية والمقاول .

وفي **الفصل الثاني** الذي تطرقنا فيه إلى البنوك التجارية ودورها في تمويل المشاريع  
المقاولاتية وقسمناه إلى مبحثين الأول تحت عنوان آلية تمويل البنوك التجارية المشاريع  
المقاولاتية ، والثاني الهياكل الداعمة لتمويل المشاريع المقاولاتية والتي نذكر منها الوكالة الوطنية  
لدعم تشغيل الشباب ANSEJ و الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM و الوكالة  
الوطنية لدعم الاستثمار ANDI .

**والفصل الثالث** والذي تناولنا فيه واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية  
لدعم تشغيل الشباب وقسمناه إلى مبحثين، الأول تقديم عام حول الوكالة الوطنية لدعم تشغيل  
الشباب و بنك التنمية المحلية، والثاني شروط التأهيل وصيغ تمويل المشروعات من طرف  
BDL و ANSEJ.

وفي الأخير تم الخروج بالخاتمة وبعض التوصيات والنتائج .

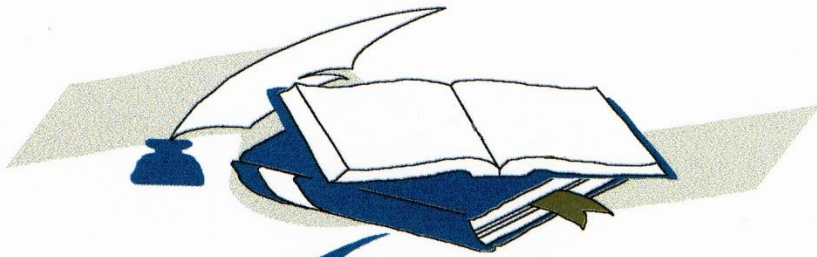


# الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي

للبنوك التجارية

والمقاولاتية



**تمهيد:**

تعتبر البنوك التجارية من أنواع المؤسسات المالية التي تركز على قبول الودائع ومنح الائتمان وتأخذ المركز الثاني في الترتيب الهرمي للبنوك بعد البنك المركزي، حيث تعتبر مكان يلتقي فهو عارض الأموال بالطالبيين، وتسعى من خلال نشاطها لتحقيق الربح. ويعتبر التمويل من المواضيع الهامة والأساسية في إنشاء وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها خاصة المشاريع المقاولاتية، إذ تحتاج إلى أدوات التمويل لتغطية احتياجاتها المالية للقيام بوظائفها، وسيتم التعرف من خلال هذا الفصل على البنوك التجارية من تعريف وخصائص ووظائف وموارد واستخدامات وأهداف، بالإضافة إلى التطرق لأساسيات حول المقاولاتية وأهم مراحل انشاء المشاريع .

**المبحث الأول: مدخل عام للبنوك التجارية:**

تعد البنوك التجارية مؤسسات مالية تتعامل بالائتمان، تسمى ببنوك الودائع وما يميزها هو قبول الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية وأن وظيفة البنك التجارية تلقي الودائع بكل أنواعها) تعبئة الادخارات وتوظيف جزء كبير من الودائع قي شكل قروض وأن جل العمليات التي تحدث على مستوى هاته البنوك مهمة وأهمية بالغة وقد تعددت أنواعها ووظائفها وتعددت بذلك تعاريفها، فتميزت بعدة خصائص وأهداف حيث في هذا المبحث سيتم التطرق إلى أهم تعاريف البنوك التجارية وأهدافها وأهميتها كما سوف يتم التطرق إلى وظائفها وأنواعها ومواردها واستخداماتها.

**المطلب الأول: مفهوم البنوك التجارية ونشأتها.****أولاً: نشأة البنوك التجارية.**

نشأت البنوك التجارية كمحصمة لظروف ومتطلبات اقتضتها التطورات الاقتصادية على مر السنين، ولعل الصيارفة في أوروبا وإيطاليا بالذات هم أول من طرق هذا الباب فلقد كان التجاري ورجال الأعمال يودعون أموالهم لدى هؤلاء الصيارفة بقصد حفظها مقابل إيصالات يحررها الصيارفة لحفظ حقوق أصحاب الودائع وهكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الأولى للبنوك وهي إيداع الأموال وكان المودع إذا أراد ذهبه يعطي الصانع الإيصال و يأخذ الذهب ومع مرور الزمن أصبح الناس يقبلون الإيصال فيما بينهم كوسيلة للتبادل ويبقى الذهب مكدسا في خزائن الصانع وقد تنبه الصانع إلى هذه الحقيقة فصار يقرض مما لديه من الذهب مقابل فائدة وهكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الثانية للبنوك وهي الإقراض، أما خلق النقود أو إصدارها فقد نشأت عندما كان القرض يأخذ شكل إيصال يحرره الصانع ويعطيه للمقترض وخاصة بعدما أصبح الناس يتقنون بهذه الإيصالات لأنها قابلة للاستبدال بالذهب في أي وقت، وقيام الصانع بالأعمال لم يأت طفرة وإنما كان نتيجة لتطور استغرق زمنا طويلا واكبه ازدياد كبير في ثقة جمهور المتعاملين مع الصانع مما حول مؤسسته إلى نواة الأولى للبنك التجاري.<sup>(1)</sup>

1- زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، ط4، الأردن، 2013،

حيث لم يكتفي الصيارفة بمجرد قبول الودائع فقد عملوا على استثمار أموالهم الخاصة بإقراضها للغير نظير فوائد التي يحصلون عليها منهم وفي مرحلة لاحقة عملوا على استثمار الودائع التي لديهم \_ أي مال الغير المودع عندهم \_ بإقراضها للأفراد نظير فائدة ( بعد أن لاحظوا أن جانبا كبيرا من هذه الودائع يظل راكدا بدون أن يسحب علاوة على تيار الودائع الجديد) وقد حققوا من وراء ذلك أرباحا طائلة وباختصار: قبول الودائع، الإقراض من المال المملوك، الإقراض من مال الغير.<sup>(1)</sup>

خلال تلك المرحلة من التاريخ تم إنشاء أول بنك منظم عام 1157 في مدينة فينسيا الإيطالية تلاه بنك للودائع في مدينة برشلونة الإسبانية عام 1401، بعدها بدأت البنوك بمفهومها الحديث بالظهور عام 1578 بايطاليا ثم عام 1609، في هولندا.<sup>(2)</sup>

**ثانيا: مفهوم البنوك التجارية.**

**1). التعريف العلمي:** هناك عدة تعريف للبنك التجاري تم تقديمها في الكتابات المتعلقة بهذا النوع من المؤسسات المالية نورد منها ما يأتي:

1. البنك التجاري: هو المؤسسة التي تتعامل مع الدين أو الائتمان وهذا التعريف ينقصه الكثير مما تقوم به البنوك التجارية في الوقت الحاضر.

2. البنك التجاري: هو المؤسسة التي تقبل الودائع التي لا يتجاوز استحقاقها عاما واحدا مع توظيف تلك الودائع في قروض تستحق خلال مدة أقصاها سنة، وهذا التعريف يغلب عليه نشاط البنوك التجارية في البدايات الأولى لنشأتها.

**2). التعريف القانوني:** يمكن ذكر بعض التعريفات القانونية التي جاءت في القوانين المنظمة لأعمال البنوك، كما يلي:

1. في المملكة العربية السعودية: عرف نظام مراقبة البنوك الصادر بالمرسوم الملكي رقم 5م بتاريخ 22/2/1386هـ البنك في مادته الأولى بأنه شخص طبيعي أو اعتباري ازول في المملكة عمل من الأعمال البنكية بصفة أساسية ثم فصل تلك الأعمال بأنها أعمال تسلم النقود كودائع جارية أو ثابتة، وفتح الحسابات الجارية.

1- شاعر القزويني، محاظرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، وهران، ط5، 2011، ص25.

2- احمد صلاح عطية، محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002-

2003، ص10.

2. في الكويت جاء القانون الكويتي: رقم 22 لسنة 1986، والمعدل بالقانون رقم 130 لسنة 1997، في شأن النقد وبنك الكويت المركزي، وتنظم المهن البنكية، ليعرف البنوك بأنها المؤسسات التي يكون عملها الأساسي والذي تترأسه عادة قبول الودائع لإستعمالها في عمليات بنكية كخصم الأوراق التجارية وشرائها وبيعها ومنح القروض والسلف وصدار الشيكات وطرح القروض العامة والخاصة.<sup>(11)</sup>

**البنوك التجارية:** هي عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة في تمويل نشاط معين، تتلقى الودائع وتهدف إلى تحقيق الأرباح بأقل مخاطر مقبولة من خلال:  
- تقديم الخدمات البنكية.

- ما تخلقه من نقود الودائع ( قروض وتسهيلات الممنوحة للأفراد والمؤسسات).

بذلك فإن البنوك التجارية هي أحد المؤسسات المالية الإيداعية التي تستهدف للحصول على الربح والذي يتمثل في الفرق بين التكلفة الحصول على الودائع وكلفة مصادر الأموال، كالقروض المتحصل عليها.<sup>(2)</sup>

**البنوك التجارية:** بأنها مؤسسات مالية تقوم بقبول الودائع، تدفع عند الطلب أو لأجل محددة، تمنح السلف والقروض وتباشر عموميات الادخار والاستثمار محميا ودوليا مما يسأهم في إنشاء المشروعات ويحقق في أهدافه خطة التنمية الاقتصادية وما تموميا من عموميات بنكية، تجارية، مالية ن ووفقا لما يقرره البنك المركزي.<sup>(3)</sup>

**البنك التجاري:** يعرف أيضا: مؤسسة التي تستعمل النقود وكمادة أولية، حيث تعمل على تحويل هذه النقود على منتجات وتضعيا تحت تصرف زبائنها، في ذلك مؤسسة مسيرة بقواعد تجارية والتي تشتري وتحول وتبيع، كما أنها تملك كأى مؤسسة أموالا خاصة أين يشكل جزء منها المخزون الأدنى، غير أن ما يميزها عن بقية المؤسسات هو أنها تشتري دائما مادتها الأولية بالاقتراض، وتبيع منتجاتها دائما بالإقراض.<sup>(4)</sup>

1- رمضان الشرح وآخرون، **البنوك التجارية**، مكتبة الأفاق للنشر، الكويت، 2011، ص ص28-29.

2- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، **إدارة البنوك التجارية**، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2016، ص39.

3- ثريا عبد الرحيم الخزرجي، شربن بدر البارودي، **اقتصاد المعرفة ( الأسس النظرية والتطبيق في المصارف**

**التجارية)** ، مؤسسة الوارق للنشر والتوزيع ، الأردن، 2012، ص144.

4- العاني إيمان، **البنوك التجارية وتحديات الاللكترونية**، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص4.

البنوك التجارية هي تمك البنوك التي رخص ليا بتعاطي الأعمال البنكية والتي تشمل تقديم الخدمات البنكية لاسيما قبول الودائع بأنواعها المختلفة واستعمالها مع الموارد الأخرى للبنك في الاستثمار كليا، وجزئيا بالإقراض أو بأية طريقة أخرى يسمح بها القانون.<sup>(1)</sup> من خلال التعاريف السابقة نستنتج أن البنوك التجارية هي مؤسسة ائتمانية غير متخصصة التي تقبل الودائع من الأفراد مستخدمة هاته الودائع في منح القروض، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل، أي أن وظيفتها الأساسية هي الاضطلاع بعملية الاقتراض بالإقراض.

**المطلب الثاني: أهمية وأهداف وخصائص البنوك التجارية.**

**أولا: أهمية البنوك التجارية.**

لقد تطور النشاط البنكي بتطور النشاط الاقتصادي وأصبحت البنوك الداعم

الأساسي على الصعيدين التنموي والاستثماري وتظهر أهمية البنوك فيما يلي: <sup>(2)</sup>

1. قيام البنوك التجارية بالوساطة المالية، وعلى ذلك فمن يتعين على صاحب المال أن يجد نفسو المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للثنتين.
2. تستطيع البنوك التجارية الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية، نظرا لتنوع الاستثمارات التي تقوم بها، ومن ثم توزيع المخاطر بين الاستثمارات المختلفة.
3. تمتلك البنوك التجارية موجودات قريبة من النقود تدر عائدا، مما يقلل الطلب على النقود وتزيد بذلك سيولة الاقتصاد.
4. تقدم البنوك التجارية موجودات مالية متنوعة بمخاطر مالية مختلفة، وعوائد مختلفة أيضا وتستوعب بذلك جميع رغبات المستثمرين وشروطهم.<sup>(3)</sup>
5. تمثل البنوك التجارية الركيزة الأساسية لتطبيق أدوات السياسة النقدية التي تطبقها الدول من خلال بنوكها المركزية، حيث تستخدم البنوك المركزية أسعار فائدة المدينة

1- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الطبعة الثانية، الأردن، 2000، ص35.

2- ريماء حيدر شيخ السوق، اثر كفاية راس المال في المصارف التجارية الخاصة في سورية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في التمويل والمصارف، كلية الاقتصاد، جامعة حماة الجمهورية العربية السورية، 2017، ص17.

3 ريماء حيدر شيخ السوق، مرجع سابق، ص18.

والدائنة والنسب المالية الرقابية في التأثير على حالات الاقتصاد من حالات الكساد أو رواج أو تضخم.

6. إن وجود البنوك التجارية يؤدي إلى تحقيق نمو اقتصادي ناتج عن تفاعل المؤسسات التجارية من جانب والمتعاممين معها من جانب آخر حيث تعمل على تسهيل معاملات التجاري والمستثمرين وتوظيف أعداد كبيرة ومن الموظفين فيها.<sup>(1)</sup>

7. تشجيع الأسواق المالية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفا من المخاطرة.<sup>(2)</sup>

8. منح القروض له تأثيره الكبير على الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري ومن ثم يؤثر على الدخل القومي ومستوى التشغيل ومعدلات البطالة.

9. كما تمثل ودائعها مكون أكبر في عرض للنقود وذلك بمنحها القدرة على خلق نقود إضافية ويترتب على ذلك آثار اقتصادية مثل تأثيرها على الإنتاج والأسعار ومستوى الاستهلاك.<sup>(3)</sup>

### ثانياً: أهداف البنوك التجارية .

تهدف البنوك التجارية إلى<sup>(4)</sup>

الربحية: يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف ثابتة تتمثل في الفوائد على الودائع، وفقاً لفكرة الرفع المالي، أن أرباح تلك البنوك أكثر تأثيراً بالتغير في إيراداتها، وذلك بالمقارنة مع منشآت الأعمال الأخرى، لذا يقال أن البنوك التجارية تعد من أكثر منشآت الأعمال تعرضاً لآثار الرفع المالي، فإذا ما ازادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة للأرباح بنسبة أكبر، وعلى العكس من ذلك إذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة انخفضت الأرباح بنسبة أكبر، بل قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر وهذا ما يقضي من إدارة البنك ضرورة السعي لزيادة الإيرادات وتجنب

1-باسل جبر حسن أبو محسن، العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية العاملة في فلسطين (1997-2004)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبة والتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية بغزة، 2006، ص20.

2-ريما حيدر شيخ السوق، مرجع سابق، ص18.

3- عبد الوهاب يوسف احمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص151.

4منير إبراهيم، إدارة البنوك التجارية، مدخل اتخاذ القرارات، المكتب العربي، الحديث، الإسكندرية، ط3، 2000، ص10.

حدوث انخفاض بها، أما الاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لتمويل الاستثمارات فيحقق البنك حافة صافي الفوائد، التي تتمثل الفرق بين الأرباح المتولدة عن استثمار تلك الودائع وبين الفوائد المدفوعة عليها.<sup>(1)</sup>

**السيولة:** يتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب، ومن ثم يكون البنك مستعداً للوفاء بها في أي لحظة، تعد هذه السمة من أهم السمات التي تتميز بها عن المنشآت الأعمال الأخرى ففي الوقت الذي تستطيع فيه هذه المنشآت تأجيل السداد ما عليها من مستحقات ولو لبعض الوقت، فإن مجرد إشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كفيلة بأن تزعزع ثقة المودعين، ويدفعهم فجأة لسحب ودائعهم مما قد يعرض البنك للإفلاس Runon Bank ، ويزودنا التاريخ بدروس مستفادة في هذا الصدد، فمثلاً اضطر بنك انترا اللبناني إلى التوقف عن دفع مستحقات المودعين إلى التوقف عن دفع مستحقات المودعين واقفل أبوابه في 14 تشرين الثاني لعام 1966، وذلك نتيجة لزيادة مفاجئة في السحوبات لم يتمكن البنك من مواجهتها بما لديه من موارد نقدية.<sup>(2)</sup>

**الأمان (الضمان):** من المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعاً عندما تزيد درجة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون، ولما كانت البنوك التجارية تعتمد إلى حد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعات، فإن البنوك التجارية لا بد وان توازن بين الربحية ودرجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل.<sup>(3)</sup>

### ثالثاً: خصائص البنوك التجارية.

من أهم خصائص البنوك التجارية ما يلي:<sup>(4)</sup>

1. إن السمة الأساسية للبنوك التجارية تتمثل في قدرتها على خلق الائتمان وإضافتها بذلك إلى كمية النقود دفترية أي نقود مصرفية وهذه الخاصية للبنوك التجارية إنما تميز تلك البنوك عن البنوك المتخصصة.

1منير إبراهيم ،مرجع سابق، ص11.

2- سامر جمدة ،البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص20.

3محمد عبد الفتاح الصيرفي ،إدارة البنوك، دار المنهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص24.

4عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص36.

2. تتمثل الموارد الذاتية للبنوك التجارية ( رأس المال المدفوع ومخصصات البنك مع ملاحظة أن المخصص المحتجز على ذمة توريده لمصلحة الضرائب مقابل الضرائب المستحقة عن أرباح العام لا يدخل في الموارد الذاتية للبنك ) نسبة صغيرة من المجموع اللي لمواردها، ومعنى ذلك أن الموارد الخارجية أي الموارد غير الذاتية للبنوك التجارية تمثل نسبة ضخمة من المجموع الكلي لموارد نوع يمثل الجزء الأكبر من تلك الودائع ألا وهي الودائع تحت الطلب وهذا من شأنه أن يجعل لمسألة السيولة أهمية خاصة لدى البنوك التجارية.
3. البنوك التجارية هي أيضا مؤسسات بنكية موضوعها النقود والعمليات التي تدور حول قيام النقود بوظائفها ( وسيط للمبادلة- أداة الدفع- مخزن للقيمة- ومقياس للقيمة)، وغالبا ما تكون النقود هنا ذات أهمية نوعية خاصة ( نقود الودائع ) وربما تكون أقل أهمية من ناحية الوصف القانوني والنتائج الرسمية بيذا الوصف، لكن تعتبر اكبر أهمية من الناحية الواقعية ومن حيث الآثار الاقتصادية على خمقيا .
4. يمثل البنك المركزي التطبيق الصحيح الدقيق لمبدأ وحدة البنك أي أن بنك مركز واحد لكل اقتصاد معين، فالبنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدر اتساع السوق النقدي، والنشاط الاقتصادي، وحجم المدخرات وما يترتب على ذلك من تعدد عملياتها وادخال عنصر المنافسة بين أعضائها.
5. البنوك التجارية مشروعات رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل نفقة ممكنة، وذلك بتقديم خدماتها البنكية أو خلقها نقود الودائع، وهي غالبا ما تكون مملوكة للأفراد أو المشروعات في شكل شركات مساهمة، ولما كانت هذه البنوك بما لها من قدرة على خلق نقود الودائع، وبما لها من سلطة في تجميع المدخرات، واتمام عمليات الإقراض والتمويل، فان هناك اتجاها عاما لتدخل الدولة لمراقبتها عن طريق السيطرة على رؤوس أموالها بالاشتراك فيها أو حتى تملكيا مباشرة وتأميمها.
6. تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها بجانب وظائفها الرئيسية في خلق الودائع والهدف من ذلك هو تحقيق قيام النقود بوظائفها.(1)

1مصطفى رشيد شيخة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة للنشر، الإسكندرية، 1999، ص ص.89.90.

**المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية وأنواعها:****أولاً: وظائف البنوك التجارية.**

يمكن تقسيم وظائف البنوك التجارية إلى الوظائف تقليدية وأخرى حديثة وإلى وظائف فرعية.

**1. الوظائف التقليدية:(1)****1.1. قبول الودائع على اختلاف أنواعها التالية:**

أ . تحت الطلب (الحساب الجاري): تودع لدى البنك دون قيد أو شرط ويستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت شاء أثناء الدوام الرسمي للمصرف ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع.

ب . تحت إشعار: الوديع التي لا يمكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار البنك فترة زمنية متفق عليها.

ت . ودائع لأجل: وديعة تودع لدى بنك تجاري ولا يجوز لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها إلا بعد انقضاء المدة المتفق عليها.

ث . ودائع التوفير: وهي الودائع الإدخارية أي تودع بهدف الإدخار والاستثمار معاً، ومن أهم هذه الودائع ودائع التوفير وهي عبارة عن مبالغ نقدية يتم إيداعها لدى البنك وإثباتها في دفاتر خاصة تسمى بـدفاتر التوفير، يحملها المودع وذلك مقابل فائدة يحصل عليها المودع.(2)

**2.1. فتح الحسابات الجارية.**

3.1. تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة Liquidity والربحية Profitability والضمان أو الأمن security، ومن أهم أشكال التشغيل والاستثمار ما يلي: (3)

أ . منح القروض والسلف المختلفة وفتح الحسابات الجارية المدينة.

1انس البكري، وليد صافي، النقود والبنوك بين النظرية والتطبيق، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص

112.

2كامل فاتح المطايعة، الاستثمار في المصارف، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014، ص 157.

3مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص 84.85.

- ب. تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها.
- ج. التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات بيعا وشراء لمحفظتها أو لمصلحة عملائها.
- د. تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الإعتمادات المستندية.
- هـ. التعامل بالعملات الأجنبية بيعا وشراء: والشيكات السياحية والحوالات الداخلية منها والخارجية.
- و. تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة، وصرف الشيكات المسحوبة عليها.
- ز. المساهمة في إصدار الأسهم والسندات الشركات المساهمة.
- ح. تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات والمستندات والأشياء الثمينة.
2. الوظائف الحديثة:

1. تقديم خدمات إستشارية للعملاء بما يتعلق بأعمالهم ومشاريعهم التنموية
2. المساهمة والدعم في تمويل المشاريع التنموية والمشاريع السكنية.
3. تحصيل الأوراق التجارية لصالح العملاء
4. شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب العملاء.
5. شراء وبيع عملات أجنبية.
6. شراء وبيع شيكات سياحية. (1)
7. إدارة أعمال وممتلكات العملاء وتقديم الإستشارات الإقتصادية والمالية لهم من خلال دائرة متخصصة Trust Department. هي تمويل الإسكان الشخصي من خلال الإقراض العقاري، ومما يجدر ذكره أن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال يجب أن لا يتجاوزه.
8. المساهمة في خطط التنمية الإقتصادية، وهنا يتجاوز البنك التجاري الإقراض لأجل قصيرة لأجل متوسطة وطويلة الأجل نسبيا. (2)
9. تأجير الخزائن.
10. تحويل العملات لمخارج، نقل الأموال، تحويل نفقات السفر والسياحة.

1- انس البكري، وليد صافي، مرجع سابق، ص ص 113، 114.

2- محمد مصطفى السنهوري، مرجع سابق، ص 85.

11. شراء الصكوك الأجنبية وصكوك المسافرين سداد فواتير الخدمات، ادخار المناسبات.

12. أخيراً تقديم مختلف الخدمات البنكية الالكترونية.<sup>(1)</sup>

ويضاف إلى هاتين المجموعتين من الوظائف الرئيسية للبنوك التجارية في مجتمعات التي تأخذ بمبدأ التخطيط المركزي للاقتصاد (الاقتصاد الموجه) وظائف أخرى منها:<sup>(2)</sup>

أ . **وظيفة التوزيع: Distribution:** في المجتمعات ذات التخطيط الاقتصادي المركزي يتم توزيع كافة الأموال اللازمة للإنتاج أو إعادة الإنتاج والمتولدة من مصادر خارجة عن المشروع نفسه عن طريق المصرف، ويتم ذلك عادة بالطرق الائتمانية، لا يوجد أي مؤسسة أخرى غير المصارف تزاوّل هذا النشاط في ظل ذلك النظام.

ب . **وظيفة الإشراف والرقابة: Sepersion and control:** تتولى البنوك في المجتمعات ذات التخطيط المركزي عملية توجيه الأموال المتداولة في استخداماتها المناسبة مع متابعة هذه الأموال للتأكد من أنها تستخدم فيما رصدت له من أغراض، وللتأكد من مدى ما حققه استخدامها من أهداف محددة مسبقاً للمشروعات التي استخدمتها.

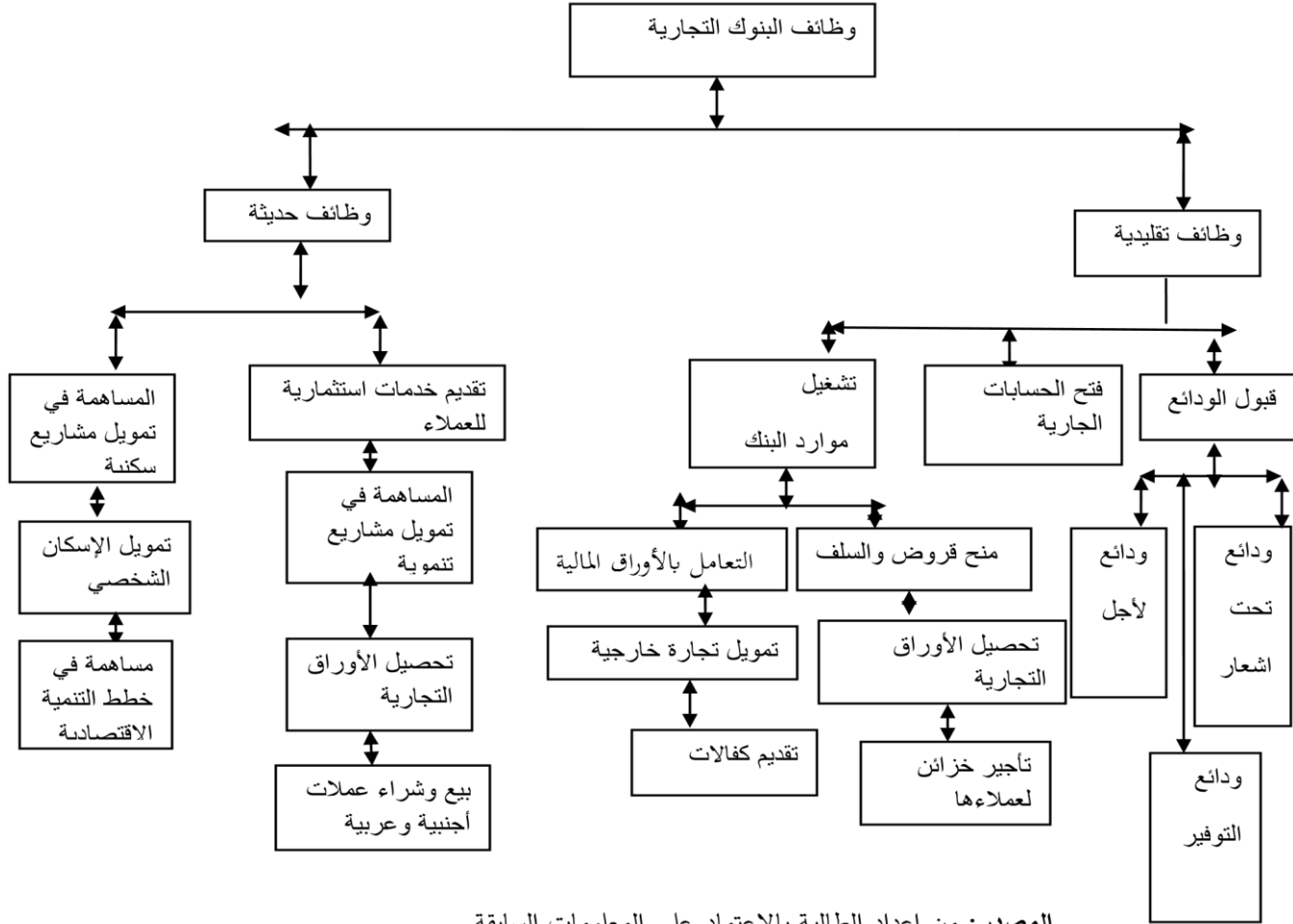
ومن هنا يظهر الشكل التالي ملخصاً لما تم دراسته عن وظائف البنوك التجارية

فيما يلي:

1- ثريا عبد الرحيم الخزرجي، شرين بدري البارودي، مرجع سابق، ص 146.

2 - محمد مصطفى السنهوري، مرجع سابق، ص 86.

الشكل رقم (1) : وظائف البنوك التجارية.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة

## ثانيا: أنواع البنوك التجارية.

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقا للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى

البنوك وذلك على النحو التالي:<sup>(1)</sup>

أ. من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية:

### 1 البنوك التجارية العامة:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو في إحدى المدن الكبرى، ويتأثر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجيا وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الائتمان قصير ومتوسطة الأجل، كذلك فهي تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

1 محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لنديا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2007، ص 28.

1. **البنوك التجارية المحمية:** ويقصد بها تلك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبية مثل محافظة معينة أو مدينة أو ولاية أو إقليم محدد.

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

#### ب . من حيث النشاط:

1 **بنوك الجملة:** ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى.

2 **بنوك التجزئة:** وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغرى لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم، وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة، فهي منتشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال المنافع الزمنية والمكانية، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

#### ج . من حيث عدد الأفرع:

1. **البنوك ذات الفروع:** يقصد بالبنوك ذات الفروع Branch Bank البنك ذات الوحدة المتعددة التي تدار من مركز رئيسي واحد ولها مجلس إدارة واحد، وكذا نفس المجموعة من المساهمين وكما سبق أن ذكرنا يشترط أن تقبل الوحدة كافة أنواع الودائع حتى تعتبر فرعا، وتختلف التشريعات بشأن حق البنوك في إنشاء فروع، فبعض التشريعات تعطيها الحق في ذلك.<sup>(1)</sup>

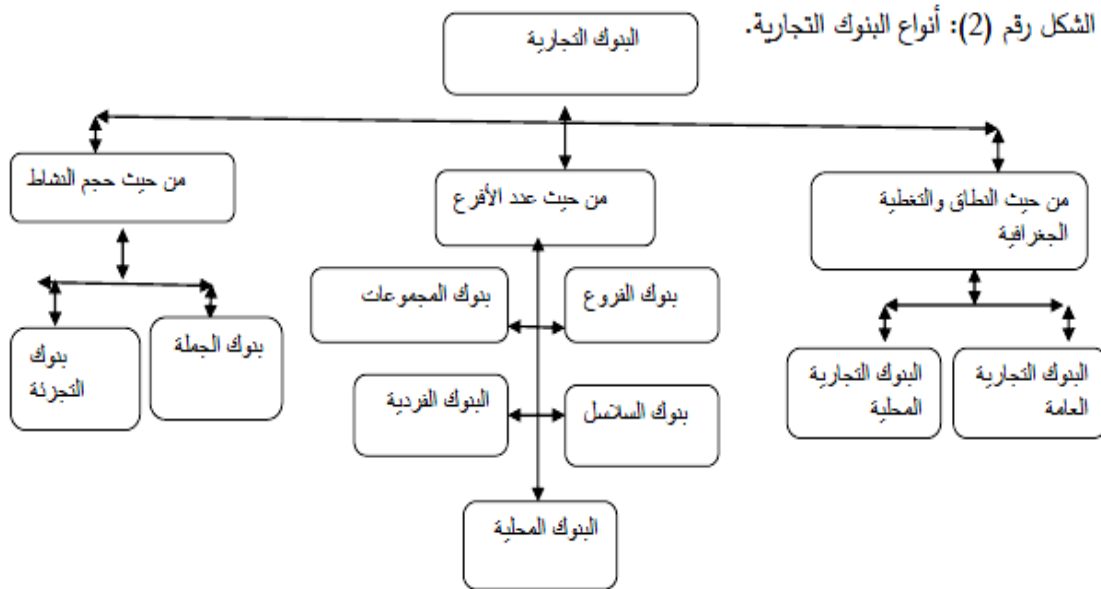
2. **بنوك السلاسل:** نشأت مثل هذه البنوك، مع نمو حجم البنوك التجارية وكبر حجم أعمالها، لتعمل من خلال سلسلة متكاملة من الفروع منفصلة عن بعضها إداريا، يشرف عليها مركز رئيس واحد يتولى سلطة رسم السياسة العامة لوحدات السلسلة كافة، ويقوم المركز الرئيسي بالتنسيق بين أعمال هذه الوحدات ونشاطاتها، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة.<sup>(2)</sup>

1- منير إبراهيم هنيدي، مرجع سابق، ص 39.

2 هشام جبر، إدارة المصارف، جامعة القدس المفتوحة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008،

- 1 **بنوك المجموعات: Group Bank:** وهي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية فتمتلك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها، ولهذا النوع من البنوك طابع احتكار، وأصبحت سمة من سمات العصر، وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة أو دول غرب أوروبا.
- 2 **البنوك الفردية:** هي منشآت صغيرة يمتلكها أفراد أو شركات أشخاص، ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة أو تتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في الوقت قصير وبدون خسائر.
- 3 **البنوك المحمية :** وهي تنشأ لتباشر نشاطها في منطقة جغرافية محددة، قد تكون مقاطعة أو ولاية أو محافظة أو حتى مدينة محددة، وإذا كان الحكم المحلي في الدولة متفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية ولإشراف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عمله.<sup>(1)</sup>

وبناء على ما سبق من دراسة لأنواع البنوك التجارية نوضحها في الشكل التالي:



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعلومات السابقة.

**المطلب الرابع: موارد واستخدامات البنوك التجارية.**

في هذا المطلب سيتم التعرض لموارد البنك التجاري واستخداماته.

**أولاً: موارد البنوك التجارية.****1. الموارد الذاتية: وتشمل رأس المال المدفوع وما يستتبعه من نتائج نشاط في شكل**

مخصصات بالإضافة إلى ما يكونه من احتياجات وما يظهر في ميزانية من أرباح لم

يتم توزيعها بعد وتتناول هذه العناصر باختصار (1) :

**1.1. رأس المال المدفوع: ويمثل النواة الأولى لموارد البنك الذي يبدأ به نشاطه بتكوين ما**

يلزمه من أموال ثابتة ومستلزمات هذا النشاط ما يطلبه من الإنفاق على تسيير

أعماله، ومن المعروف أن رأس المال المدفوع لا يعد ذا أهمية لموارد البنك التجاري،

وانما تتمثل أهميته في كونه مصدراً لثقة المودعين ولتدعيم مركز البنك في علاقاته

مع مراسليه بالخارج، وعادة تضع قوانين البنوك حداً أدنى لرأس المال المدفوع للبنك

التجاري عن 1/2 مليون جنيه زاد الآن هذا الحد إلى مليون جنيه أو ما يعادله

بالعملات الحرة.

**1.2. الأرباح المحتجزة: تحتجز الأرباح بصفة عامة في المشروعات لأسباب مختلفة**

وهي تمثل جزءاً من حقوق المساهمين ويرى البعض فيها وسيلة لم الحصول على

الأموال اللازمة للاستثمار داخلياً ويمكن تقسيم الأشكال التي تتخذها الأرباح

المحجزة إلى الاحتياطات، والمخصصات والأرباح غير المعدة للتوزيع (المدورة):

**أ. الاحتياطات: تقطع الاحتياطات من الأرباح لمقابلة فارغ محدد تحديداً نهائياً**

وقت تكوين الاحتياطي، والاحتياطات بأشكالها المختلفة تعتبر مصدراً من مصادر

التمويل الداخلية وانها من طبيعة رأس المال نفسها بمعنى كلما زادت الاحتياطات

زاد ضمان المودعين في تكوينها وإلا أصبح العائد على المجموع الأموال الممثلة

لحقوق المساهمين غير مجز لهم لاستثمار أموالهم في مثل هذه المشروعات

وتكون إما احتياطات خاصة أو إجبارية.

1- صبحي تادرس قريصة، **النقود والبنوك**، دار النهضة العربية، بيروت، 1984، ص 127.

□ الاحتياطات الخاصة ( الاختياري): هو احتياطي يكون المصرف من تلقاء نفسه من غير أن يفرضه القانون وهو يكونه لنفسه تحقيقاً لغرضين:<sup>(1)</sup>

1. تدعيم المركز المالي للبنك في مواجهة المتعاملين والجمهور.

2. ملاقة كل خسارة في قيمة أصول البنك تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني.

□ الاحتياطي القانوني ( احتياطي رأس المال): وهو احتياطي يطلبه القانون وينص على أن يكون بنسبة معينة من رأس المال فعندما يستقر البنك في أعماله ويبدأ في الحصول على الأرباح فإن القانون ينص على أن المصرف أن يقطع نسبة مئوية من الأرباح الصافية قبل توزيعها.<sup>(2)</sup>

أ. . **المخصصات:** تكون المخصصات في العادة قيمة الأصول لتجمعها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية طبقاً لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول و تحمل الأرباح عادة بقيمة هذه المخصصات.<sup>(3)</sup>

ب. . **الأرباح غير الموزعة ( الأرباح المدورة):** أن الاحتياطات والمخصصات تكون غير معدة للتوزيع على المساهمين كأرباح إلا أن المبالغ التي تبقى بعد اقتطاع الاحتياطات والمخصصات تكون قابلة للتوزيع على شكل أرباح أسهم وقد توزع الإدارة جزءاً منها وتستتقي جزءاً منها على شكل أرباح غير موزعة مدورة إلا أنها تكون قابلة للتوزيع ويوزعها البنك متى شاء.<sup>(4)</sup>

2. **الموارد الخارجية غير الذاتية:** غير الذاتية تعني أي شخص طبيعي أو اعتباري يلتزم قبله البنك (بحق نقدي) ويغلب على الحق النقدي شكل الوديعة أو القرض. وهنا يجب التفريق بين الموارد التي يكون مصدرها البنك المركزي وغيره من البنوك الأخرى لاختلاف العوامل التي تحكم هذين المصدرين، ومن ثم يظهران في ميزانية البنك التجاري تحت بندين مستقلين أحدهما:

أ. المستحق للبنوك والمراسلين.

ب. . المبالغ المقترضة من البنك المركزي.

1- زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص72.

2- المرجع نفسه، ص73.

3- محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سابق، ص39.

4- زياد رمضان، محفوظ جودة، مرجع سابق، ص 37.

1. **الودائع:** مبالغ نقدية مقيدة في دفاتر البنك التجاري مستحقة للمودعين بعملة محمية أو عملة أجنبية ويمكن تقسيم هذه الودائع إلى: (1)

أ. **الودائع الجارية:** يمكن وصفها بالودائع أو الحسابات الجارية ولذا تسمى في الولايات المتحدة بالودائع تحت الطلب، وهي تتضمن التزام حلالاً في أية لحظة على البنك مما يتعين معه أن يكون على استعداد دائم لمقابلة السحب منها.

ب. **الودائع غير الجارية:** من المعروف أن هذه الودائع لا تتداول بواسطة الشيكات ولكن بطريقة الخصم منها وتضم هذه المجموعة من الودائع عدة أشكال نذكر منها: (2)

1 **الودائع لأجل:** تودع لدى البنك التجاري على ألا يسحب منها إلا بعد انقضاء مدة معينة يتفق عليها صاحب الوديعة مع البنك وبالتالي لا يمثل التزاماً حلالاً على البنك أو في أية لحظة، وان يحتقن البنك مقابلها بنسبة من الاحتياطي النقدي أقل من تلك النسبة التي يتعين الاحتفاظ بها مقابل الودائع الجارية.

2 **الودائع بإخطار:** يوجد به قيد ولكنها تعتبر قد خفضت نسبياً من قيد الودائع لأجل ويتوجب به إخطار البنك لسحبه بمدة معينة الأمر الذي يجعل قابليتها للسحب منها أعلى نسبياً.

3 **ودائع التوفير:** هي المبالغ التي يدرها صغار المدخرين وتلجأ إليها البنوك لتشجيع ذوي الدخل المحدود على الادخار، وفي نفس الوقت تكون مصدراً من مصادر الموارد البنك، واجراءات الإيداع والسحب بالنسبة للتوفير أسهل ولكن معدل الفائدة عليها أقل من الودائع الأخرى، وهذه الودائع تمثل في طبيعتها ودائع صناديق التوفير البريد. (3)

4 **الودائع المجمدة:** يظير هذا النوع من الودائع داخل الميزانية للبنوك التجارية وتمثل مبالغ يودعها العملاء لغطاء العمليات البنكية التي تقوم بيا فمناها ما يمثل تأمينات الاعتمادات مستندية وتأمينات خطابات لضمان كما تشمل الأرصدة الدائنة التي تجمد لصالح البنك ومن الواضح أن تجميد أرصدة هذه الودائع بمعنى عدم السماح لمسحب منها يعطي البنوك فرصة طيبة لاستخدامها.

1- انس البكري، وليد صافي، مرجع سابق، ص ص.116.117.

2- المرجع نفسه، ص 117.

3- إسماعيل محمد هاشم، **مذكرات في النقود والبنوك**، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1996، ص 65.

2. **المستحق للبنوك والمراسلين:** أحد المصادر الهامة للتمويل وهو يمثل التزامات على البنك التجاري من قبل البنوك الأخرى المحمية والأجنبية وتنشأ الحسابات الجارية هنا لمقابلة المدفوعات المتبادلة بين عملاء البنوك في إطار العلاقات العادية اليومية وتمثل الحسابات الآجلة بأخطار قروض حصل عليها البنك من بعض البنوك لمقابلة بعض نواحي التوظيف المتاحة له.

3. **المبالغ المقترضة من البنك المركزي:** يمثل مصدر مهما وخاصة لتغطية احتياجات التمويل الموسمي ويعود لجوء البنوك التجارية للبنك المركزي للاقتراض منه في حالات عادية ممكن أن تكون بإعتبارات هي مدى كفاية مواردها من الودائع، ومدى رغبتها في الإعتماد على الاقتراض من البنك المركزي وشروط الاقتراض منه<sup>(1)</sup>

### ثانيا: استخدامات البنوك التجارية.

يمكن القول أنه وكما تعبر خصوم البنك عن موارده تعبر أصوله عن استخداماته لتلك الموارد ومن جهة المحاسبة تتعادل بالضرورة القيمة الدفترية لأصول البنك مع قيمة خصومه والتزاماته، بينما لا تظل عادة القيمة الفعلية لأصول البنك مساوية لقيمتها الدفترية بالتالي تختلف عن قيمة الخصوم أو الالتزامات، وبالتالي يمكن تصنيف هذه الأصول إلى ثلاث مجموعات رئيسية كما يلي:

#### 1. المجموعة الأولى:

الأصول النقدية التي يمكن وصفها بأنها مجموعة الأصول ذات السيولة التامة يمكن تسميته بخط الدفاع الأول لمواجهة طلبات السحب الجارية لعملائه وقد تظهر ( نقدية تخزينية البنك، أو أرصدة البنك لدى البنك المركزي).<sup>(2)</sup>

• النقدية بالخزينة: وتشمل البنكنوت، والعملات المعدنية المعاونة والعملات الأجنبية والذهب (نقود وسبائك ذهبية) لدى المصرف في تاريخ الميزانية، ويحتفظ البنك التجاري بالأصول السائلة في خزائنه والتي تغذيها الإيداعات اليومية من العملاء، لمقابلة حركة سحب المودعين، وصرف قيمة الشيكات والحوالات وغيرها المسحوبة عليه، ويتأثر حجم النقدية بالخزائن وتطوره بعدة اعتبارات أهمها: الوعي البنكي

1 - انس بكري، وليد صافي، مرجع سابق، ص ص 117، 118.

2 - المرجع السابق، ص 119 .

والادخاري، مدة استعمال الشيكات في المعاملات بين الجمهور، ثقة العملاء في الجهاز المصرفي... الخ.

• الأرصدة لدى البنك المركزي: وتعتبر هذه الأرصدة (الفعلية) عن نسبة الاحتياطي القانوني وتتكون عادة من:

- الأرصدة القانونية: وهي القدر الذي يمكن البنك من بلوغ نسبة الاحتياطي القانوني.
- الأرصدة الفائضة: وهي التي تزيد عن الحد القانوني المقرر.

وهذه الأرصدة تحتفظ بها البنوك التجارية لدى البنك المركزي بحكم القانون وبدون فائدة، وتحتسب كنسبة من الودائع لدى كل بنك، وتخول القوانين البنكية تحديدها لمجلس إدارة البنك المركزي لاعتبارات المرونة.<sup>(1)</sup>

**2. المجموعة الثانية:** وتشمل على غالبية أصول البنك التي يوظف فيها القسم الأكبر من موارده، والتي تبرز الطبيعة المميزة للنشاط التمويلي للبنوك التجارية ويمكن تفصيل المجموعات الفرعية المكونة لهذه المجموعة الكبرى من الأصول على النحو التالي:

أ . مجموعة الأصول شبه النقدية أو شديدة السيولة: ويندرج تحتها قيم متنوعة تحت التحصيل تتمثل في مستندات لقيم مالية تشتريها البنوك من عملائها قبيل استحقاقها أو قبيل تحصيلها ، وأيضا الأرصدة المستحقة على البنوك سواء كانت بنوك محمية أو في الخارج، ويدخل أيضا ضمن هذه المجموعة ما تطلق عليه البنوك الانجليزية القروض القابلة للاستدعاء ( call Money ) وهي القروض التي تمنحها تلك البنوك عادة إلى بيوت الخصم على أن تردها بعد طلبها بوقت لا يتجاوز يوم أو يومين، ومن المعروف أن احتمال توقف بيوت الخصم عن الدفع ضعيف جدا ويمكن استبعاده لأن بيوت الخصم تستطيع الحصول على نقد من بنك إنجلترا عن طريق خصم اذونات الخزينة والكمبيالات المقبولة منه.<sup>(2)</sup>

ب . مجموعة الأوراق المالية الحكومية: تمثل في اذونات الخزنة، سندات حكومية، تتمتع بدرجة عالية عن السيولة وترتفع سيولة الأوراق المالية الحكومية المتوسطة الطويلة الأجل لإمكانية الاقتراض بضمانها من البنك المركزي.

1- صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، دار وسام للطباعة والنشر، بيروت، 1998، ص19.

2- صبحي تادرس قريصة، مرجع سابق، ص ص136.137.

ت الكمبيالات المخصومة: تمثل في الأوراق التجارية التي تقبل البنوك بضمها للعملاء وتكون لفترة الزمنية قصيرة لفترة مابين، سحب الكمبيالة واستحقاقها خصم الكمبيالة بالنسبة للبنك يعني شراء قيمتها لن تستحق لدفع بعد أجل معين لا تزيد عن سنة مقابل نقد حافر يدفعه البنك لبائع الورقة ، ويكون سعر الشراء المدفوع اقل من سعر البيع لأجل هو الممثل الربح بالنسبة للبنك.(1)

ث القروض والسلف: وهي من أهم أوجه استخدامات الأموال في البنوك، والتي من وارئها عوائد مجزية، وخاصة بالنسبة للقروض قصيرة الأجل للعملاء من رجال الأعمال والمؤسسات، بالإضافة إلى مساهمة هذه القروض في دعم النشاط الاقتصادي للوحدات الاقتصادية، والتي تعتمد في تمويلها على الائتمان المصرفي.(2)

ويتمثل الفرق الأساسي الجوهرى بين القرض والسلفة، أن القرض تمنح قيمته بالكامل بعد الموافقة عليهن على حين تعيد السلفة الممنوحة في حساب جاري مدين حيث يسمح للعميل بالسحب منها حدود المبالغ المصرح بها.

**3. المجموعة الثالثة:** وتتمثل بالأصول التي يضع البنك التجاري جانبا من موارده النقدية بغرض تحقيق بحدف الرغبة بالدرجة الأولى، ويمثل عامل السيولة بنا الدرجة الثانية.(3)

1-انس البكري، وليد صافي، مرجع سابق،ص 120.

2-زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة البنوك، دار البداية ناشرون وموزعون، الأردن ، 2012، ص27.

3- انس البكري، وليد صافي، مرجع سابق، ص121.

**المبحث الثاني : مدخل عام للمقاولاتية والمقاول:**

عرف موضوع المقاولاتية اهتماما كبيرا من طرف الحكومات، وهذا أصبحت تمثل أحد أقطاب الاقتصاد وقاطرات نموه، وما يؤكد على هذا تزايد الملتقيات العلمية والمؤتمرات الدولية التي تناقش الموضوع في مختلف المحافل والمناسبات، وكذا الإعانات والتسهيلات التي تمنحها الدولة لتشجيعها.

**المطلب الأول : ماهية المقاولاتية والمقاول:**

لقد تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب ثلاث اتجاهات فكرية فإلى غاية الستينات عرف هذا المجال سيطرة الاتجاه الوظيفي الذي يدرس المقاولاتية من الجانب الاقتصادي، ليظهر بعدها اتجاه ثان إلى جانبه يركز على دراسة خصائص الأفراد وتأثيرها على المقاولاتية ومع بداية التسعينيات ظهر اتجاه جديد يتزعمه المسيرون اهتم بدراسة سير العملية ككل.

**أولا: ماهية المقاولاتية :****1. المقاولاتية حسب الاتجاه الاقتصادي (1):**

تضمن هذا الاتجاه محاولات عديدة لتعريف المقاول، انطلاقا من وظائفه الاقتصادية، مما أدى إلى تطور مفهوم المقاول عبر الزمن تماشيا مع التحولات التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي.

حيث استعملت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montcheréten وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة وبناء على ذلك كانت توكل إليه مهام تشييد المباني العمومية، إنجاز الطرق ضمان تزويد الجيش بالطعام إضافة إلى غيرها من المهام.

1- الجودي محمد علي : نحو تطور المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في

العلوم التسيير جامعة محمد خيضر ،، بسكرة ، 2015 ، ص3،4.

تم بدأ مصطلح المقاول يتوسع ليصبح أكثر شمولاً في القرن الثامن العاشر ليعني " : الشخص الذي يباشر في عمل ما " أو بكل بساطة هو " شخص نشيط يقوم بإنجاز العديد من الأعمال" وبالرغم من أن استعمال هذا المصطلح من قبل إلا أن الفضل في إدخاله إلى النظرية الاقتصادية يعود إلى كل من Cantillon سنة 1755 و J. B. Say سنة 1803 واللذان يعتبران من الاقتصاديين الأوائل الذين قدموا تصوراً واضحاً لوظيفة المقاول ككل.

فالمقاول حسب Cantillon و Say هو شخص يقوم بتوظيف أمواله الخاصة، ويعتبر Cantillon عدم يقين عنصراً أساسياً في تعريفه للمقاول حيث يعرفه وبغض النظر عن نشاطه بأنه الشخص الذي يشتري (أو يستأجر) بسعر أكيد (أو ينتج) بسعر غير أكيد، ولأن المقاول لا يمكنه التأكد من نجاح نشاطه الذي أسسه بأمواله الخاصة فهو يتحمل وحده الأخطار المرتبطة بشروط السوق، وبتقلبات الأسعار وبالظروف الطبيعية حيث يقوم بشراء العوامل الضرورية للإنتاج والمواد الأولية بسعر محدد ليقوم بتحويلها أو بيعها، وفي المقابل لا يملك ضمانات لما سيجنيه ولا يمكنه التأكد من المداخيل التي سيحصل عليها من وراء ذلك ولا من قدرة مشروعه على تغطية التكاليف وتحقيق الأرباح والتي هي الدافع الأساسي من وراء نشاطه.

## 2. المقاولاتية حسب اتجاه خصائص الأفراد: (1)

لقد تم التركيز في هذا الاتجاه على المقاول في حد ذاته، وذلك بدراسة خصائصه باعتباره وسيلة يمكن من خلالها فهم النشاط المقاولاتي وفي هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات قامت بدراسة المقاول انطلاقاً من الخصائص النفسية والخصائص الشخصية. أ: **الخصائص النفسية:** حاولت إيجاد خاصية رئيسية، أو مجموعة من الصفات يمكن من خلالها التعرف على المقاول، فنجد أعمال D. MCCLELLAND في بداية الستينات الذي من خلال دراسته أن الخاصية الأساسية التي تميز سلوك المقاول هي الحاجة إلى الإنجاز،

الفصل الأول إطار المفاهيمي للبنوك التجارية والمقاولاتية  
بمعنى الحاجة للتفوق وتحقيق الهدف فحسب المقاول هو الشخص تحكمه حاجة كبيرة  
للإنجاز يبحث عن مواقف تسمح له برفع التحدي والتي من خلالها يقوم بتحمل المسؤولية  
في إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل التي تواجهه.

### ب: الخصائص الشخصية:

اهتمت بدراسة الخصائص الشخصية للمقاول مثل الوسط العائلي الذي ينتمي إليه،  
المستوى التعليمي الذي يتمتع به، الخبرة المهنية المكتسبة، السن..... الخ  
تعرض هذا الاتجاه الاقتصادي إلى انتقادات كثيرة وذلك نهاية الثمانيات كونه غير  
قادر على تقديم شرح شامل للظاهرة، فمن الصعب شرح تصرف بهذا التعقيد باعتماد فقد  
على بعض الصفات النفسية أو الشخصية.

### ج: المقاولاتية حسب سير النشاط المقاولاتي: (1)

في هذا الإطار ظهرت مجموعة من الدراسات ركز الباحثون من خلالها على دراسة  
العوامل الأساسية التي تسمح للمقاول والمؤسسة الجديدة بالنجاح، من بينها نجد أعمال  
Drucker الذي أشار في مطلع الثمانيات إلى التحول الكبير الذي طرأ على النظام  
الاقتصادي والذي انتقل بفضل روح المقاولاتية من اقتصاد مرتكز أساساً على المسيرين إلى  
اقتصاد مبني على المقاولين لقد اهتم الباحثون بهذا الاتجاه لأنه يسمح لهم بالخروج من  
التصورات السابقة الضيقة والمحدودة التي تنحصر في دراسة عامل واحد، صفة إنسانية أو  
وظيفة اقتصادية العملية معقدة والتي يجب أن تدرس ككل متكامل ومن جميع الجوانب  
حتى تتمكن من فهمها بشكل أفضل.

---

1 - الجودي محمد علي، مرجع سابق ص 9، 10.

## تعريف المقاولاتية : (1)

إذ تعرف على أنها الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في سياقات مختلفة وبأشكال متنوعة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني، كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها.

إذا أنه عمل اجتماعي بحث على حد قول Marcel Mauss " 1824-1923 ويعرف " Berauger " وآخرون المقاولاتية ( Eritrepreneuriat ) المشتقة من ( Entrepueurierslip ) والمرتكزة على إنشاء وتنمية أنشطة فالمقاولاتية يمكن تعريفها بطريقتين.

1. على أساس أنها نشاط: أو مجموعة من الأنشطة والسيرورات تدم إنشاء وتنمية مؤسسة أو شكل أشمل إنشاء نشاط.

2. على أساس أنها تخصص جامعي: أي علم يوضح المحيط وسيرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي.

أما " Alain Fayol " فقد حددها على انها " حالة خاصة يتم من خلالها خلق ثورات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم الأكادة أي تواجد الخطر والتي تدم فيها الأفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي.

أما بالنسبة " للإتلوساكسون " وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينيات إذا نجد أن البروفيسور " Homard steveryon " بجامعة Harvard يوضح بأن " المقاولاتية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها " .

1 توفيق خذري، عماري علي: المقاولاتية كحل لمشكل البطالة لخريجي الجامعة مداخلة. المركز الجامعي خنشلة

## الفصل الأول إطار المفاهيمي للبنوك التجارية والمقاولاتية

إن المقاولاتية هي الأفعال والعمليات الإجتماعية التي يقوم بها المقاول لإنشاء مؤسسة جديدة، او تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد من أجل غنشاء ثرة ومن خلال الأخذ بالمبادرة وتحمل المخاطر والتعرف على فرص الاعمال ومتابعتها وتجسيدها على أرض الواقع.

ويتضح الفرق بين إنشاء المؤسسات والمقاولاتية من خلال فقط التوافق والاختلاف

التالية:

### نقاط الاتفاق:

- كلاهما عبارة عن إنشاء مؤسسة بصفة قانونية.
- كلاهما له نسبة مخاطرة.
- منشؤهما يتوقعون ربح من وراء إنشائهما.
- قد تصبح المؤسسة المقاولاتية مؤسسة نمطية إذا قلدت منتجاتها بشكل واسع في ظل عدم تطويرها.

### نقاط الاختلاف:

- تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع.
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالتجديد، 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، مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء، وهذا ما يمكن المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس الإدارة وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

## ثانياً: مفهوم المقاول (1):

في فرنسا في العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من أفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية، أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى الأنشطة الحضارية.

ويعتبر Say J.B (1803) من أوائل المنظرين لهذا المفهوم إذا اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج بهدف خلق منفعة جديدة وحسب كل من Julien " و " Marchesney " فهو الذي يتكفل بحمل مجموعة من الخصائص الأساسية: يتخيل الجديد ولديه ثقة كبيرة في نفسه، المتحمس والصلب الذي يحب حل المشاكل ويحب التسيير الذي يصارع الروتين ويرفض المصاعب والعقبات وهو الذي يخلق هامة.

وعليه فالمقاول هو الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة وبشكل مستقل.

إذا كان لديه الموارد الكافية على تحويل فكرة جديدة أو اختراع إلى ابتكار يجسد على أرض الواقع بالاعتماد على معلومة هامة، من أجل تحقيق عوائد مالية عن طريق المخاطرة ويتصف بالإضافة إلى ما سبق بالجرأة والثقة بالنفس كما يمكن تعريف المقاول على أنه (2).

شخص مبدع مسير لمؤسسة صغيرة ومتوسطة يساهم بنسبة كبيرة في رأس مال المؤسسة ويقوم بدور نشيط في القرارات المتعلقة بتوجهه أو حل مشاكلها (3).

1- توفيق خذري، عماري علي: المقاولاتية كحل لمشكل البطالة لخرجي الجامعة مداخلة، مرجع سابق.

2- المرجع نفسه.

3- الجودي محمد علي، مرجع سابق ص 22.

ولقد تعددت المقاربات التي تناولت المقاول من عدة جوانب وهي:

**1..المقاربة الوظيفية:** هذه المقاربة التي يمثلها " Shumpeter " وهو الأب الحقيقي للحقل المقاولاتي من خلال نظريته " التطور الاقتصادي " هذا الأخير اعتبر المقاول شخصية محورية في التنمية الاقتصادية يتحمل المخاطر منا أجل الإيداع وخاصة خلق طرق إنتاج جديدة.

**2.. المقاربة التي تركز على الفرد الهادف في إنتاج المعرفة:** والتي تركز على الخصائص البسيكولوجية للمقاول مثل الصفات الشخصية والدوافع والسلوك بالإضافة إلى أصولهم ومشاراتهم الإجتماعية وقد سلط Weber الضوء على أهمية نظام القيم ودورها في إضفاء الشرعية وتشجيع أنشطة المقاولاتية كشرط أساسي لا غنى عنه للتطور الرأسمالي.

**3..المقاربة العملياتية أو التشغيلية:** والتي أظهرت القيود المفروضة على المقاربة السابقة واقترحت الباحثين بماذا يفعل المقاول وليس الشخصية.

### خصائص ومميزات المقاول (1):

لقد تم وضع هذه الصفات في مجموعات ( الخصائص الشخصية، الخصائص السلوكية، الخصائص الإدارية).

**1..الخصائص الشخصية:** حسب " R.Papin " هناك تعدد وتنوع كبير في الجوانب توفرها لدى المقاول الناجح، فليس بالإمكان اقتراح صفة تسمح بالقول أنه لدى شخص ما مزايا المقاول الناجح أولاً ولكن لحد أدنى من الصفات التي ينبغي توفرها لدى شخص صاحب الفكرة وهي:

- الطاقة والحركية.

1 - الجودي محمد على مرجع سابق ص 23.24 .

- القدرة على احتواء الوقت.
- القدرة على حل مختلف المشاكل.
- تقبل الفشل.
- قياس المخاطر.
- التجديد والإبداع.
- الثقة بالنفس.

بالإضافة إلى خصائص أخرى مثل: الاندفاع للعمل، الالتزام، التفاؤل، الرغبة في الاستقلالية ..... الخ، والشكل التالي يوضح أهم خصائص المقاولين.

الشكل ( 03 ) الصفات الأربع للمقاول العام:



المصدر: الفقير حمزة، تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولاتية. مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2009. ص 02

من خلال الشكل يبين لنا أربع خصائص للمقاولين تبعا للتطور أو التقليد وكذلك تبعا للجماعية أو الفردية، فنجد المقاول الليبرالي مقاولا متطورا ذو منطق فردي أما المقاول الشبكي فهو مقاول متطور ذو منطق جماعي، أما المقاول التعاوني فهو مقاول تقليدي غير متطور ودو منطق جماعي.

## 2.. الخصائص السلوكية : يمتلك المقاول نوعين من المهارات وهي:

أ: **المهارات التفاعلية**: ويمثل مجموعة المهارات من حيث بناء تكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة والمشرفين على الأنشطة والعملية الإنتاجية والسعي لخلق بيئة عمل تفاعلية تستفيد إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات ورعاية وتنمية الابتكارات، فضلا عن تحقيق العدالة في توزيع الأعمال وتقسيم الأنشطة وإقامة قنوات اتصال متفاعلة تضمن تسير العمل بروح الفريق الواحد. وهذه المهارات توفر أجواء تحسين الإنتاجية وتطوير العمل.

ب: **المهارات التكاملية**: المقاولون يسعون باستمرار إلى تنمية مهاراتهم التكاملية بين العاملين حيث تصبح المؤسسة أو المشروع وكأنه خلية عمل متكاملة وتضمن إنسانية الأعمال والفعاليات بين الوحدات والأقسام.

## 3.. الخصائص الإدارية: تشمل على تشكيلة أو توليفة متنوعة من المهارات نذكر منها:

أ: **المهارات الإنسانية**: يمثل المهارات الخاصة بالتعاون الإنساني والتركيز على إنسانية العاملين، ظروفهم الإنسانية والكيفية التي يتم فيها استثمار الطاقات خلال بناء بيئة عمل تركز على الجانب السلوكي والإنساني .

ب: **المهارات الفكرية** : وتتطلب إدارة المشروعات مجموعة المهارات الفكرية وإملاك المعارف والجوانب العلمية والتخطيطية والرؤيا لإدارة مشروعة والقدرة على تحديد السياقات والنظم وصياغة الأهداف على أسس الرشد والعقلانية.

الفصل الأول إطار المفاهيمي للبنوك التجارية والمقاولاتية

**ج: المهارات التحليلية :** وتهتم بتفسير العلاقات بين العوامل والمتغيرات المؤثرة حاليا ومستقبليا على أداء المشروع وتحليل الأسباب وتحديد عناصر القوة والضعف الخاصة بالبيئة الداخلية المشروع، عناصر الفرص والتهديدات المحيطة بالمشروع في بيئة خارجية.

**د: المهارات الفنية (التقنية) :** وتتمثل في المهارات الأدائية ومعرفة طبيعة العلاقات بين المراحل الإنتاجية والمهارات التصميمية للسلع ومعرفة كيفية أداء العديد من الأعمال الفنية خاصة فيما يتعلق بتصميم المنت وكيفية تحسين أدائه وكل ما يرتبط بالجوانب التشغيلية، ومعرفة كيفية تركيب الاجزاء وصيانة بعض المعدات والآلات والمكونات الأساسية للآلات والمعدات وهذه المهارات تكون أكثر تأثيرا على المشروعات

**المطلب الثاني: أشكال المقاولاتية : (1)**

أولا: تنقسم المقاولاتية إلى:

**أ: المقاولات الفردية:** تعتبر المقاولاتية الفردية أو المشروعات الفردية L'entreprise individuelle من المقاولات الأكثر تعددا وشيوعا نظرا لبساطة تسييرها و رأس مالها الضعيف وكما أنها تلقى تشجيعا من الدولة والمؤسسات الداعمة لتأهيل المقاوله وكذا بعض الجمعيات التي تشجع على المشروعات الصغيرة ذات المردودية المحدودة، وهذا القسم من المقاولات مملكتها فرد طبيعي أو ذاتي واحد وحيد تتدم ذمته بدمتها وهي أكثر المقاولات انتشارا وأقلها مردودية وتنظيما.

**ب: المقاولات الجماعية :** المقاولات الجماعية أو المشروعات الجماعية L'entreprise collective هي ملكية جماعية على الشياح أو الشيوخ أو دون شياح، وهي لا تختلف عن المقاولات أو المشروعات الفردية من حيث حجمها الاقتصادي الذي يكون أقوى من حيث نشاطها أيضا الذي يكون أوسع.

## ج: المقاولات التي تأخذ شكل طابع شركة L'entreprise Societaire :

وهي مقاولات التي تأخذ شكل شركة مدنية أو شكلا من أشكال الشركات التجارية كشركة المساهمة أو شركة توصية بالأسهم أو شركة ذات مسؤولية المحدودة أو شركة تضامن أو شركة توصية البسيطة أما شركة المحاصة فهي نوع من المقاولات الفردية أو الجماعية على الشياح لعدم تمتعها بالشخصية المعنوية ويمكن القول بصيغة أخرى إن الشركة تمتلك المقاوله وليس العكس شريطة أن يتم قيد الشركة في السجل التجاري.

ثانيا: من حيث حجمها : تنقسم المقاولات من حيث الحجم إلى:

أ: المقاولات الصغرى **Petite entreprise** : إن المقاولات الصغرى تعتبر من المقاولات الأكثر نشاطا وانتشارا إلى جانب المقاولات المتوسطة، كما يعتبر الأساسي الأول لتقدم أي اقتصاد عالمي وهي تعاني من ضعف التمويل البنكي الذي يمكن تحليله في حجم وقيم الضمانات المطلوبة الشيء الذي لا تتوفر عليه جل المقاولات الصغرى.

ب: المقاولات المتوسطة **Moyenne entreprise** : كما سبق الحديث عليه بالنسبة للمقاولات الصغرى ينطبق على المقاولات المتوسطة وهي تعاني من نفس الضعف الذي تعاني منه المقاولات الصغرى.

ج: المقاولات الكبرى.

**المطلب الثالث : دوافع المقاولاتية :** في أغلب الأحيان مايجعل المقاولون ينطلقون هو الإرادة في الذهاب دائما الى البعيد و الرغبة في الحرية في أداء العمل , و تأتي درجة أقل الرغبة في إمتلاك السلطة ,حيث أن الرغبة في الذهاب الى البعيد تمكن من تجاوز الحواجز و المصاعب و غالبا مايكون هذا هو هدف كل من يرغب في إنشاء مؤسسة , فالإستمرار في العمل في هذه الحالة يتسم بكل ثقة دون النظر الى الصعوبات رغبة في الوصول إلى الأهداف المسطرة بأكثر سرعة ممكنة , هذا إضافة إلى كون المقاول يفضل أن يبقى حرا في توجيهه و تسطير أهدافه و الحكم بذاته و إختيار عماله و مساعديه.

**المطلب الرابع : إنشاء المشاريع المقاولاتية :**

- **المراحل الأساسية للبحث عن الفكرة :** هناك ثلاثة خطوات أساسية للبحث عن فكرة و التي تتمثل في :
- **ملاحظة الحياة اليومية :** في هذه الخطوة يستعمل المقاول كل المعلومات المتواجدة , ولا يتغاضى عن أي منها كما لا يقتصر بحثه على الإحصائيات فقط لأنها لا تعكس الأجزاء قليلا من الحقيقة , لذا يجب الإهتمام بالظروف المالية للحياة و كل التصرفات التي بيدها الأفراد يوميا من خلال محاولة الإستعلام بعناية عن كل الأشياء التي تحيط بهم (1)
- **مقد المنافسة :** ان طرح النشاط منافي لما هو متواجد في السوق يستوجب أن تكون هناك فكرة واضحة عن نقاط القوة و الضعف لمنتجات المنافسين و أيضا لطريقة صنعها فمجرد , ما أن يبدأ المقاول بالتفكير الإنتقادي , سوف يكتشف أفكارا جديدة أضافة إلى إكتشاف العديد من الصعوبات التي قد تواجهه.
- **البحث عن الحلول و البدائل :** الأهم هذا هو تجاوز المساحة السابقة و أخذ عملية النقد بجدية للحلول و البدائل المتواجدة .و أجزاء المفاضلة بينهما و بالتالي إيجاد الفكرة الملائمة .
- **مصادر الحصول على الفكرة :** عادة ما يستعمل المقاول المعارف التي إكتسبها في مرحلة الدراسة أو خلال عمله داخل مؤسسة , الأمر الذي يساعده على إكتساب مهارة تقنية و معرفة جيدة للسوق و التسيير و التي تمكنه من إكتشاف فكرة للإنطلاق في مشروعه , و نوجد العديد من الأفكار الممكنة لتجسيد و التي يتم إستقاؤها من المستهلكين و شبكات التوزيع و عملية البحث و التطوير , و يمكننا تفصيل ذلك كما يلي :
- **المستهلكين :** بدأ إهتمام المقاولون يتجه الى الذي ينبغي أن يكونون النقطة المحورية لفكرة المنتج أو الخدمة الجديدة الممثلة بالمستهلك . إذ يمكنهم متابعة

1 la différentes étape de la creation d'entreprise consulté dans le site .<http://création.pme.wallonie.be/> / 1 avant/tout dabord/ Qui Entrepreneurcourte .  
htm.Op.Cit.13.06.2009.

الأفكار الملاحظة بصفة غير رسمية , من خلال وضع إمكانات للمستهلكين تسمح لهم بإبداء آرائهم .

\* **المؤسسات المتواجدة على مستوى السوق:** ينبغي أيضا على المقاولين أن يضعوا منهجية أكثر تنظيما لمراقبة وتقييم المنتجات والخدمات المعروضة من طرف مؤسسات أخرى سواء كانت حديثة أو قديمة وتسمح مثل هذه الدراسة بمحاولة تحسين العرض المتواجد على مستوى السوق و الخروج بإنشاء مؤسسة جديدة.

\* **شبكات التوزيع:** يعتبر الأفراد الذين يعملون على مستوى شبكات التوزيع مصدر ممتاز للحصول على أفكار جديدة , نظرا لقربهم من السوق فغالبا ما يمتلكون إقتراحات تتعلق بمنتجات جديدة , ويمكنهم أيضا فيما بعد تسويق الأفكار الجديدة.

\* **الإدارة :** يمكن للإدارة أن تساعد على إيجاد و إستغلال الأفكار الجديدة تحت شكلين الأول هو ملفات التصريح الإداري -إدارة براءات الإختراع- التي تحوي العديد من الإمكانيات للمنتجات الجديدة .

\* **البحث والتطوير :** تعتبر خدمات البحث والتطوير للمقاول من أهم مصادر للأفكار الجديدة وهي تتعلق بأمر جديد يرتبط بعمله الحالي , أو بمخبر فرد هاوي في مستودع ما ومن الطبيعي أنه إلبا ماتكون خدمة البحث والتطوير الأكثر رسمية من أول إنتاج أفكار جديدة لمنتجات جديدة. ومن بين الأفكار الحديثة التي تجدها اليوم في الإقتصاديات الحديثة .

- **طرق إنشاء الأفكار :** لاتوجد أفكارا صحيحة و أخرى خاطئة لكن ما هو خطأ هو عدم إهتمام المقاول بأهمية آراء الآخرين , فالتخطيط الفردي يظهر له بأنه الطريقة الأكثر ملاءمة فكرته أو منتوجه و لكن الأصوب هو إكتساب قدرة على إقناع الآخرين و ليس البحث عن سبب فقط من أجل إنشاء مؤسسة. وغالبا ماتضع عملية إيجاد أفكار العديد من المشاكل , فمن أول تقييم الأفكار الجديدة , يستعين المقاول بعدة طرق ومن بين إستعمالا - نذكر مجموعات التقارب والعصف الذهني والتحليل من طرف مجردي المشاكل (1)

### • مجموعات التقارب (Groupe de convergences)

إن مقاولات مجموعة التقارب تم إستعمالها في العديد من المجالات منذ سنة 1950, وهذا الطريقة تعبر عن جمع فريق يعمل تحت قيادة معدل (Modérateur) من خلال إجراء مناقشة مفتوحة و معمقة , أي ببساطة طرح أسئلة من أجل إستقطاب الإجابة من طرف الحاضرون و الشخص المعدليركز نقاش الفريق في مجال المنتج الجديد , وقد يكون ذلك بصفة مباشرة أم لا. إضافة الى ذلك فإنه لإنشاء أفكار جديدة تعتبر مجموعة التقارب طريقة ممتازة للفرز الأولى للأفكار و المفاهيم و توجد العديد من الإجراءات لتحليل و تقديم النتائج بطريقة أكثر لمية , و بفضل هذه التقنية أصبحت مجموعات التقارب الطريقة الأكثر إستعمالا لتسيير الأفكار الجديدة للمنتجات .

### • العصف الذهني (Brainstorming)

إن طريقة العصف الذهني مؤسسة على أن إبداع الأفراد يمكن أن يحفز من طرف لقاءات مع مشاركين آخرين ذوي تجارب في شكل مجموعات منظمة – فالمقاول يمكنه أن يجمع فريق من الأفراد من أجل مناقشة و خلق أفكار جديدة منظمة , و الأكيد أنه هناك العديد من الأفكار التي تطرح و التي تكون غير معقولة و ليست محتملة لتجسيد لكنه قد تكون هناك على الأقل فكرة أو فكرتين قابلة للتجسيد و عادة ماينتج ذلك عندما يكون العصف الذهني مركزا على مجال محدد , و إذا مااستعملنا هذه الطريقة ينبغي أن نتبع أربع قواعد رئيسية و هي :

- 1- لا ينبغي إصدار أي نقد للأفكار , فلا توجد تعليقات سلبية.
- 2- التكلّم العفوي مسموح فكلما كانت الأفكار حرة كانت أفضل.
- 3- من أفضل أن يكون هناك كم كبير من الأفكار لأنه كلما تحقق ذلك كلما زاد الحظ في إنشاء أفكار قابلة للتجسيد.
- 4- من المستحسن تنظيم و تحسين الأفكار , حيث أن أفكار الآخرين يمكن أن تولد فكرة جديدة و جيدة.

اذن فإن العصف الذهني يجب أن يكون عفويا و غير موجه بطريقة عمل مقيدة , فلا ينبغي أن يشارك أي خيري في أي مجال من مجالات التفكير.

### • التحليل من طرف مجردي المشاكل (Inventaire de probleme)

يعتبر التحليل من طرف مجردي المشاكل أحد الطرق التي تمكن من إنشاء أفكار جديدة , و يتعلق الأمر بإستدعاء أفراد بطريقة مماثلة لطريقة مجموعات التقارب , في حين أنه ينبغي مناقشة الأفكار من قبل المجموعة ذاتها , فالمستهلكون هم من يتلقون قائمة تضم مختلف المشاكل التي تمس صنف معين من المنتجات , و نطلب منهم الإشارة الى المنتجات لصنف محدد حسب نوع المشكل الخاص و الذي يتم مناقشته فيما بعد و تكون هذه الطريقة جد فعالة في حدود أن نتمكن من الجمع بين منتجات معروفة و مشاكل محددة , ثم إستحداث فكرة جيدة لمنتوج معين , أو خلق فكرة جديدة تماما لمنتوج جديد تماما , و هذه الطريقة هي أيضا ممتازة للإختيار فكرة منتوج جيد كما ينبغي تحليل النتائج المتعلقة بالجرد و تقييمها بحذر على أساس أن تعكس فيه بصدق فرصة إقتصادية جديدة.

### • الأفكار الخاطئة و الصحيحة : لا توجد أفكار صحيحة و أخرى خاطئة لكن ماهو

عدم إهتمام المقاول بأهمية آراء الآخرين فالتخطيط الفردي يظهر له بأنه الطريقة الأكثر ملاءمة لتجسيد فكرته أو منتوجه , و لكن تالأصوب هو إكتساب قدرة على إقناع الآخرين و ليس البحث عن سبب فقط من أجل إنشاء مؤسسة (1) و ايجاد فكرة جيدة لايعني إنتهاء مهام المقاول بل ينبغي عليه أن يتأكد من جودتها من خلال دراسة السوق .

- دراسة قابلية تجسيد الفكرة : إن إيجاد فكرة جيدة لا يعني إنتهاء مهام المقاول بل ينبغي عليه أن يتأكد من جودتها من خلال دراسة السوق .

- دراسة الجوانب المالية : يعتبر تمويل المشروع أحد الشروط الهامة لإنطلاق و إستمرارية المؤسسة مستقبلا لهذا فمن الضروري تحديد مختلف المصادر المالية و التي تتناسب و حاجياتها .

\*الحاجات من الأموال الدائمة : و تتكون من :

1- مصاريف الإنشاء : و تتمثل في أتعاب المستشار القانوني , و إصدار الشهادات و الأوراق و مصاريف الإشهار الأولي و كل المصاريف الأولية بصفة عامة.

2- الإستثمارات : مثل مصاريف إنشاء المحل , و مصاريف إقتناء التجهيزات (آلات, و معدات النقل.....

3- الودائع و الكفالات المدفوعة : مثل الإيجار و الضمانات المدفوعة.

4- الإحتياجات من رأس المال العامل : هي عبارة عن مبلغ من المال يستعمل بشكل دائم من أجل الحياة على المخزون الضروري لكي تمارس المؤسسة نشاطها بشكل عادي ,سوء تقدير إحتياجات المؤسسة من رأس المال العامل يدخل مشاكل على مستوى الخزينة في المدى القصير .

\* مصادر التمويل : يمكن تمييز بين قسمين من مصادر التمويل :

- الأموال الخاصة : تتكون من الأموال الشخصية التي يحصل عليها صاحب المشروع من خلال علاقاته مع المحيط مثل العائلة و الأصدقاء , إضافة إلى مساهمة الشركاء . و يكون هذا الجزء من الأموال ضروري في مرحلة الإنطلاق و النمو, وهو أيضا عامل مهم لأن المساهمة الشخصية تترجم ثقة صاحب المشروع في مشروعه, كما تمكنه من الحصول على قرض بسهولة<sup>1</sup>.

- التمويل الخارجي : لقد ذكرنا بأنه ينبغي أن يقوم بالتحضير لطلب تمويل خارجي, ويتمثل هذا الأخير في إعطاء الحرية للمقاول في التصرف في سلع حقيقية أو قدرة شرائية نظير وعد بأن نفس السلع أو السلع مثيلة ستعاد خلال مهمة محددة, وغالبا ما يكون ذلك مقابل أجر الخدمة و الخطر السائد<sup>2</sup>, و تتوقف قدرة صاحب المشروع على الحصول على أموال خارجية على مايلي<sup>3</sup>:

-حجم الأموال المطلوبة .

-المردودية.

-القدرة على التسديد (تتمثل في قدرة المؤسسة على تسديد ديونها)

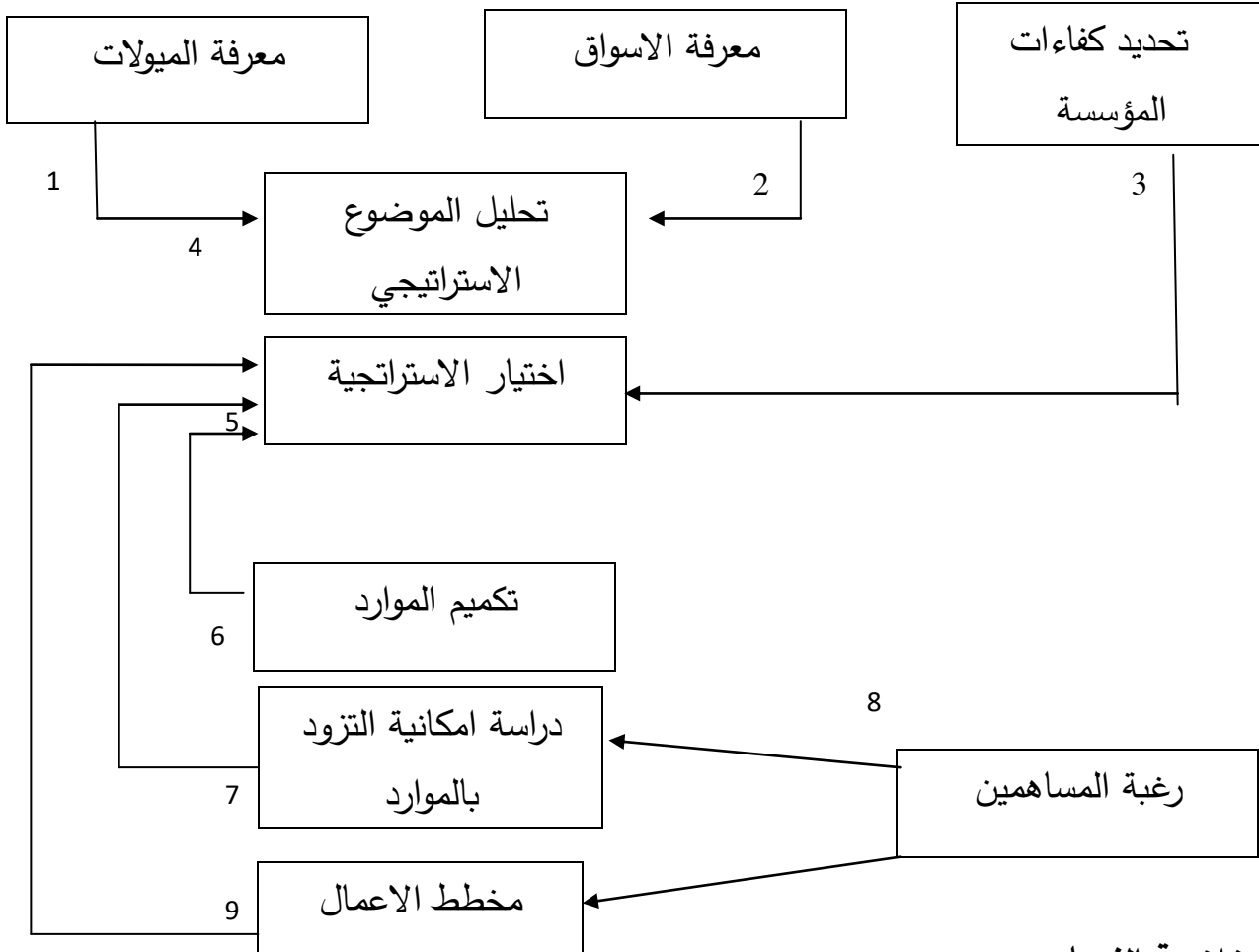
<sup>1</sup> Institut du développement Marseille.le financement de la petite entreprise en afrique.

L'Harmattom Edition. Paris.1995.P35

<sup>2</sup> Trouver des financements.consulté dans le site.hhp://www lesechos.fr/sedvices /financement-html.11/04/2004

<sup>3</sup> HervéHutin.Tout la finance de l'entreprise2eme édition .les Editions d'organisation.paris.2020.P

- ويمكن تلخيص مختلف مصادر التمويل الخارجية التالية
- مساعدات =< الدولة (تشجيع إنشاء مؤسسات) هيئات محلية
- قروض دون ضمانات =< الهيئات المحلية -شبكة مقولة - تنظيمات أخرى مثلصناديق التقاعد و قروض تضامنية.
- قروض بنكية = < بعض البنوك التجارية و التي عادة ماتمنح قروض مقابل ضمانات لفترة قصيرة أو متوسطة الأجل.
- مساهمة في رأس المال =< رأس مال المخاطر : هو عبارة عن قيام مؤسسات مالية متخصصة بتقديم أموال تأتي من المحيط الخارجي لمؤسسات جديدة تحتاج إلى أموال من أجل أن تنمو ,و هدف مؤسسات رأس المال المخاطر هو المساهمة بجزء من رأس المال , ويبيع هذه المساهمة بقيمة أكبر عندما تكون قيمة المؤسسة أكبر.
- قروض متوسطة و قصيرة الأجل =< هيئات القروض المختصة.
- القرض الإيجاري =< البنوك - التنظيمات المختصة.
- 3- إعداد مخطط الأعمال : مخطط الأعمال هو عبارة عن وثيقة تقديرية تحضر من طرف منشئ المؤسسة و التي تدل بصفة تفصيلية على محتوى المشروع و إستراتيجيته و تطويره , و النمو المرتقب لرقم الأعمال و النتائج المستقبلية و خاصة حاجات التمويل في الأشهر القادمة (رفع رأس المال الضروري) أي أن مخطط الأعمال يظهر الرؤية الإقتصادية و المالية للمؤسسة , و إعداده بالطريقة الصحيحة يضمن إهتمام و ثقة الشركاء , و الذين قد يكونوا مستثمرين أو مساعدين أو موردين.
- و من أجل إعداد هذا المخطط لابد من المرور عبر مراحل أساسية تمكن في الأخير من تحديد المحاور الأساسية التي يجب شملها.
- 1-3 : مراحل إعداد مخطط الأعمال :
- هناك تسع مراحل أساسية يجب إتباعها من أجل تحضير مخطط الأعمال و التي يمكن أيجازها في الشكل التالي :

الشكل رقم (04) مراحل اعداد مخطط الاعمال<sup>1</sup>

### خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل يتضح لنا أن البنوك على اختلاف أشكالها، والبنوك التجارية على وجه الخصوص، إحدى أدوات النظام الاقتصادي الهام في العصر الحديث، ولها أهمية بالغة في مختلف الإقتصاديات، وهذه الأهمية لم تكتسب من فراغ، وإنما من خلال النشاطات والأدوار التي تقوم بها.

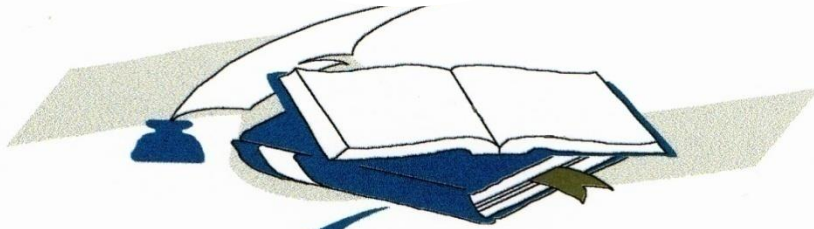
حيث أصبحت البنوك أهم قناة لتمويل التنمية والنهوض بمختلف الأنشطة الاقتصادية التي تسعى إليها دول العالم خاصة المتخلفة منها، ولها دور أساسي في متطلبات التنمية والمساهمة في إقتراض الأموال اللازمة لمختلف النشاطات وتمويل المشاريع المقاولاتية .

1 مصدره Claude Moure.le business plan 3eme édition.les éditions d'organisation. Paris



## الفصل الثاني:

البنوك التجارية ودورها في  
تمويل المشاريع المقاولاتية



## تمهيد :

تعتبر البنوك التجارية من أنواع المؤسسات المالية التي تتركز على قبول الودائع ومنح الائتمان وتأخذ المركز الثاني في الترتيب الهرمي للبنوك بعد البنك المركزي، حيث تعتبر مكان يلتقي فيه عارض الأموال بالطالبيين، وتسعى من خلال نشاطها لتحقيق الربح.

ويعتبر التمويل من المواضيع الهامة والأساسية في إنشاء وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها خاصة المشاريع المقاولاتية، إذ تحتاج هاته الأخيرة إلى أدوات التمويل لتغطية احتياجاتها المالية للقيام بوظائفها، حيث تعد من الفرص المرتقبة للبنوك التجارية مما تتميز به من خصائص ومهام تساعد في تحقيق أهداف البنوك التجارية وسيتم التعرف من خلال هذا الفصل التعرف على آلية تمويل البنوك التجارية للمشاريع المقاولاتية، من خلال معرفة القروض المقترحة لتمويلها وكذلك علاقة البنوك التجارية بها.

## المبحث الأول : آلية تمويل البنوك التجارية المشاريع المقاولاتية :

يمثل نشاط التمويل إحدى الأنشطة الأساسية في أي مؤسسة مهما كان حجمها ومن القرارات الهامة في أي مؤسسة اقتصادية، لأنه عنصر محدد لكفاءة متخذي القرارات المالية، إذ نلاحظ أن المشاريع المقاولاتية تواجه معوقات تعيق في تمويلها التي تعتبر محدد أساسي لقراراتها.

من خلال هذا المبحث نتعرض لمفاهيم عامة حول التمويل وأهميته والى القروض البنكية لتمويل المشاريع المقاولاتية ومعوقات تمويلها.

## المطلب الأول : تعريف التمويل وأهميته في المشاريع المقاولاتية:

سيتم تقديم فيه المطلب عدة تعريفات للتمويل وتبيين أهميته أيضا.

### أولا: تعريف التمويل:

- يعرف التمويل بأنه : وظيفة إدارية تهتم بتحديد الموارد المالية ورصد الأرقام المطلوبة بنشاطها في المنشأة لتحقيق هدف محدد مسبقا .<sup>(1)</sup>

---

1- حسين محمد سمحان، احمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي، دار المسيرة لمنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015 ، ص36

-**التمويل** : يتمثل أساسا في تجميع المال وتقديمه سواء كان في شكل نقدي أو على شكل عروض إلى أصحاب العجز، سواء لغرض الاستيلاك أو الاستثمار في مشاريع يتوقع أن تحقق أرباحا تغطي تكلفة هذه الأموال، إذ نجد أن هناك طرفان أساسيان يتمثلان في أصحاب الفائض المالي من جهة وأصحاب العجز المالي من جهة أخرى، وفي بعض الحالات يوجد طرف ثالث يسمى الوسيط المالي الذي عادة ما يتمثل في البنوك والمؤسسات المالية الأخرى تسمى العملية في هذه الحالة التمويل عن طريق الوساطة المالية. (1)

-**يعرف التمويل** : بأنه البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال والإختيار وتقييم تلك الطرائق والحصول على المزيج الأفضل بينها بشكل يناسب كمية ونوعية احتياجات والتزامات المنشأة المالية. (2)

-**التمويل** هو مجموع الأعمال والتصرفات التي تمدنا بوسائل الدفع في أي وقت يكون هناك حاجة إليها ، ويمكن أن يكون هذا التمويل قصير الأجل أو متوسط الأجل أو طويل الأجل. (3)

-**التمويل** : يمثل الإجراءات التي تختص بالحصول على الأموال وإدارتها لإستخدامها في الشركة. (4)

هناك معنى عام للتمويل ويعني تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي. (5)  
التمويل هو: أنه أحد مجالات المعرفة وهو يتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن إستخدامها من جانب الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات. (1)

---

1- شوقي بورقبة، التمويل في البنوك التكميلية والبنوك الإسلامية، دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة، عالم الكتب الحديث،الأردن، 2013.ص12

2- هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحميل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن ، 2000 ، ص77

3- قتيبة عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص53

4- موفق عدنان عبد الجبار الحميري ، أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع،الأردن، 2010 ، ص35

5- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص1

ومن خلال التعاريف السابقة نستخلص أن التمويل هو مجمل العمليات التي تقوم المؤسسة من خلالها بتلبية متطلباتها من أموال وأنه سيولة نقدية مطلوبة في وقت الحاجة لتطوير المشروع أو إنفاقه بهدف زيادة الإنتاج والاستيلاك.

### ثانياً: أهمية التمويل:

إن المؤسسات والدولة والمنظمات لها استخدام دائم لجميع مواردها المالية، فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد احتياجاتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات، و يمكن القول بان للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في: (2)

1. يساعد على انجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
2. يساهم التمويل في تحقيق أهداف المؤسسة من اجل اقتناء أو استبدال المعدات.
3. يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي.
4. يضمن التمويل السير الحسن للمؤسسة فيه يعمل على تحرير الأموال أو الموارد المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها ويوفر احتياجات التشغيل ويزيد من الدخل بانجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة، لهذا يعتبر قراره من القرارات الأساسية التي يجب أن تعتني بها المؤسسة.
5. إن السيولة لايمكن المحافظة عليها من طرف الشركة و حمايتها من خطر الإفلاس والتصفية إلا عن طريق قرار التمويل وللإشارة أن السيولة هنا تعني ببساطة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المرتبة عليها عند استحقاقها وتعني ببساطة أشد القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة.
6. إن الإستخدام الأكفئ للتمويل الخارجي يؤدي إلى تخفيف الضغط على ميزان مدفوعات الدولة المدينة والذي يرجع إلى خدمة ديونها الخارجية ومن أهم عوامل كفاءة استخدام التمويل الخارجي، الربحية، الملائمة، المرونة، السيولة. (3)

1- خوني رايح، رقية حساني، مرجع سابق، ص95

2-المرجع نفسه، ص96.

3- عبد الله بلعدي، التمويل براس المخاطر (دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاجتماعية والإسلامية، جامعة محمد الحاج لخضر، باتنة، 2007-2008، ص10.

7. التمويل إحدى الوظائف أو الدعامات الأربع الرئيسية في أي مشروع كان والتي لا يمكن الاستغناء عنها، فالمشروع الخاص والمشروع العام والوحدة أو المؤسسة الحكومية والمتحف والجمعية الخيرية تحتاج إلى الوظيفة المالية ولا يقتصر وجود الوظيفة المالية على المؤسسات المذكورة بل نجدها على المستوى الفردي والعائلي (1).
8. خلق روح التكامل والتنافس بين المشروعات.
9. مواجهة مشكلة البطالة وخلق وتوفير فرص العمل.
10. توسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص ونشر ثقافة العمل الحر.
11. زيادة الصادرات والإحلال محل الواردات مما ينعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات (2)

### المطلب الثاني : القروض المصرفية لتمويل المشاريع المقاولاتية :

تعد البنوك التجارية ممول رئيسي للمشاريع المقاولاتية من خلال تقديم القروض لتلبية احتياجاتها حيث من خلالها أن القروض صنفت حسب نشاط تمويلها إلى قروض الاستغلال والاستثمار وقروض التجارة الخارجية.

#### أولاً : قروض الاستغلال (les crédits d'exploitation) تعمل قروض

الاستغلال (أو القروض قصيرة الأجل) على تمويل النشاط الدوري للميزانية العمومية، وبالتحديد قيم الاستغلال و/أو القيم القابلة للتحويل (3).

وهي كل العمليات التي تقوم بها المؤسسات في الفترة القصيرة، والتي لا تتعدى في الغالب اثنا عشر 12 شهراً، وبعبارة أخرى، هي النشاطات التي تقوم بها المؤسسات خلال دورة الاستغلال، ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج (النشاط)، ويمكننا بصفة إجمالية أن نصنف هذه القروض إلى صنفين رئيسيين: القروض العامة، القروض الخاصة.

1..**القروض العامة**: سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية، وليس موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى بالقروض عن طريق

1- سليمان أبو صبحا، الإدارة المالية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2013، ص 9

2- عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 1 .

3 Farouk Bouyacoub, *L'entreprise et le financement bancaire*, Casbah éditions, Alger, 2000, p233.-

الصندوق أو الخزينة وتلجأ لها المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن إجمال هذه القروض فيما يلي:

أ. **تسهيلات الصندوق** : هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جداً، التي يواجهها الزبون أو الناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، يتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلاً حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة لقيامه بدفع رواتب العمال، فيقوم حينها البنك بتقديم هذا النوع من القروض ويتجسد ذلك في السماح للزبون بأن يكون حسابه مديناً وذلك في حدود مبلغ معين ومدة زمنية لا تتجاوز عدة أيام من الشهر.

ب. **المكشوف** : وهو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال، ويتجسد مادياً في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مديناً في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبياً قد تصل إلى سنة كاملة. (1)

"يسمح السحب على المكشوف للشركة بأن تلبي بشكل مؤقت الحاجة إلى رأس المال العامل الذي لا يتجاوز إمكانيات رأس المال العامل". (2)

ت. **قرض الموسم** : القروض الموسمية : هي نوع خاص من القروض البنكية وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه، فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة (3).

ث. **قروض الربط** : تمنح بصفة استثنائية للزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب وتحققها شبه مؤكد.

1. **القروض الخاصة** : هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، إنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول وتتضمن ثلاثة أنواع رئيسية وهي:  
أ. **التسبيقات على البضائع** : التسبيقات على البضائع هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض.

1- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص ص 57-58  
2 - Farouk BOUYACOUB, op - cit, p234

3- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 60 .

ب . التسبيقات على الصفقات العمومية : تتمثل الصفقات العمومية في اتفاقيات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية من طرف مقاولين أو موردين، ونظرا للتأخيرات الحاصلة في السداد يتدخل البنك ويقوم بتمويل الصفقات عن طريق منح تسبيقات للمقاولين أو الموردين على أن يتم السداد فور إستلام المبالغ من الخزينة العمومية في حسابات المقترضين.

ت . الخصم التجاري : هو شكل من أشكال القروض، وتتمثل هذه العملية في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل موعد استحقاقها ويحل محل هذا الشخص في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين اجل تسديدها، ويستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن ويسمى سعر الخصم (1) بالإضافة إلى القروض العامة والخاصة التي سبق التطرق إليها هناك صنف آخر من قروض الاستغلال يعرف بقروض الالتزام التي سنتناولها فيما يلي:

2..قروض الالتزام: أن القرض بالالتزام أو بالتوقيع لا يتجسد في إعطاء أموال حقيقية من طرف البنك إلى الزبون ، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى أي أن البنك هنا لايعطي نقودا ولكن يعطي ثقته فقط ويكون مضطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز الزبون على الوفاء بالتزاماته، وفي مثل هذا النوع من القروض ، يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال رئيسية هي : الضمان الاحتياطي ، الكفالة ، القبول . (2)

أ . الضمان الاحتياطي : هي التزام يتعهد من خلاله البنك بتنفيذ الالتزامات التي قبل بها احد مديني الأوراق التجارية، وفي حالة ما أعلن هذا الأخير إفلاسه وقد يكون الضمان الاحتياطي مرتببا بشروط معينة يحددها البنك لتنفيذ الالتزام كأن يضع حدود المبلغ الذي سيضمنه، كما قد لا يضع أية شروط.

ب . الكفالة : هي عبارة عن إلتزام كتابي يتعيد من خلاله البنك بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين ( المؤسسات ) في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته - عادة ما

1- إبراهيم اوراغ، محمد السعيد مزباني، أنواع العمليات المصرفية التقليدية والالكترونية ، مجلة الباحث للدراسات

الأكاديمية، العدد 3 ، جامعة الحاج لخضر ، . باتنة1 ، سنة 2018 ، ص.396

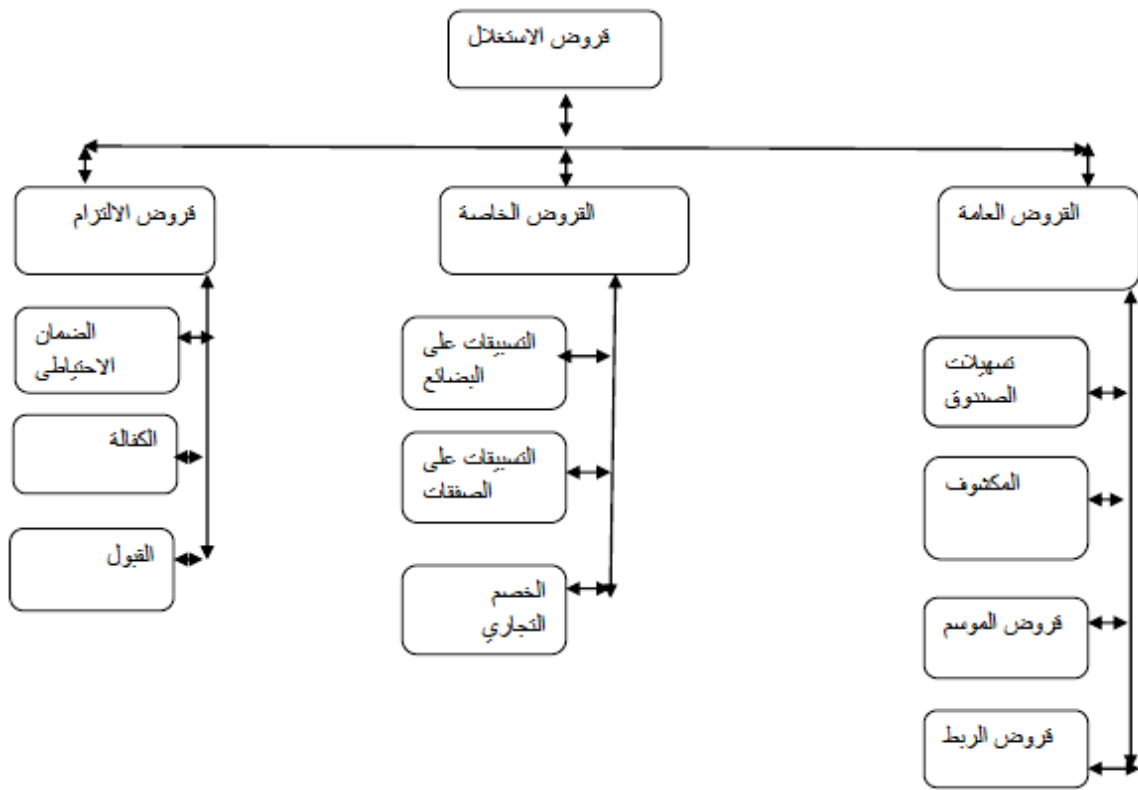
2- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 67 .

يكون الزبون لديه - يحدد في الالتزام مبلغ الكفاءة ومدتها وتستفيد المؤسسات الزبونة في تعاملها من خلال هذه الكفالة، والتي يمكن أن تحرر في أطر عديدة: إطار الديون الجبائية (مصلحة الضرائب، إدارة الجمارك)..في إطار الصفقات العمومية، الصفقات الخاصة، الصفقات في الخارج.

ت . القبول : وهو تعهد البنك بقبوله إمضاء كمبيالة لصالح زبونه ، وبالتالي يحل محله في الوفاء بالتزاماته إتجاه الشخص الدائن في تاريخ الاستحقاق، وهذا ما يجعل هذا الأخير في وضعية مريحة لاطمئنانه بإمكانية استيفاء حقه بكل سهولة .<sup>(1)</sup>

من خلال ما تم دراسته لقروض الاستغلال تم تصنيفها في الشكل التالي:

الشكل رقم : ( 05 ) قروض الاستغلال.



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الدراسات السابقة.

1- أحلام مخبي،تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، دراسة حالة شركة الأشغال العامة والطرق، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص ص 57-58.

### ثانيا : قروض الاستثمار :

تختلف عمليات الاستثمار جوهريا عن عمليات الاستغلال من حيث موضوعها وطبيعتها ومدتها، ولذلك، فإن هذه العمليات تتطلب أشكالا وطرقا أخرى للتمويل تتلاءم . في الحقيقة نشاطات الإستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة، وهي تهدف للحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته، وإما على عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية ...وعليه فالاستثمار هو عبارة عن إنفاق حالي ينتظر من ورائه عائد أكبر في المستقبل.

#### 1.. عمليات القرض الكلاسيكية لتمويل الاستثمارات :<sup>(1)</sup>

يتم التمييز في هذا الصدد بين نوعين من الكلاسيكية في التمويل الخارجي للاستثمارات : القروض متوسطة الأجل، القروض طويلة الأجل.

أ. **القروض متوسطة الأجل** : توجه القروض متوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمر استعمالها سبع 07 سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، ونظرا لطول هذه المدة، فإن البنك يكون معرضا لخطر تجميد الأموال، ناهيك عن المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد ويمكن في الواقع التمييز بين نوعين من القروض متوسطة الأجل ، ويتعلق الأمر بالقروض القابلة للتعبئة لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى معهد الإصدار والقروض غير قابلة للتعبئة .<sup>(2)</sup>

- القروض القابلة للتعبئة :في هذه الحالة تكون للبنك المقرض إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، ويسمح له ذلك بالحصول على السيولة في حالة الحاجة إليها دون انتظار أجل استحقاق القرض.
- القروض غير القابلة للتعبئة :وهنا لا يتوفر البنك على إمكانية إعادة خصم هذه القروض لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، وبالتالي فإنه يكون مجبرا على انتظار سداد المقرض لهذا القرض، وهنا تظهر كل المخاطر المرتبطة بتجميد الأموال بشكل اكبر وليس للبنك أية طريقة لتفاديها.

1- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص74.

2- المرجع نفسه، ص74.

ب . القروض طويلة الأجل : تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن أن تعبئتها لوحدها، وكذلك نظرا لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد، وتفوق مدة القروض طويلة الأجل سبع سنوات ، ويمكن أن تمتد أحيانا إلى غاية عشرين سنة، وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل الحصول على عقارات كالأراضي والمباني بمختلف استعمالاتها. (1)

## 2.. الائتمان ( القرض ) الايجاري: (2)

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

### خصائص الائتمان الايجاري:

- إن المؤسسة المستفيدة من هذا النوع من التمويل، والتي تسمى المؤسسة المستأجرة، غير مطالبة بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة، وإنما تقوم بالدفع على أقساط تسمى ثمن الإيجار .
- إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تعود إلى المؤسسة المؤجرة وليس إلى المؤسسة المستأجرة وتسنفد هذه الأخيرة من حق الاستعمال فقط.
- في نهاية فترة العقد، تتاح للمؤسسة المستأجرة ثلاثة خيارات، إما أن تطلب تجديد عقد الاتجار وفق شروط يتفق بشأنها مجددا، وتسنفد بالتالي لفترة أخرى من حق استعمال هذا الأصل دون أن تكسب ملكيته.
- تقييم عملية الائتمان الايجاري علاقة بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل.
- تقوم المؤسسة المؤجرة بإجراءات شراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة ودفع ثمنه ثم تقوم بتقديمه إلى المؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار .

1- إبراهيم اوراغ، محمد السعيد مزياني ، مرجع سابق، ص 398 .

2- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 76-77.

☞ أنواع الائتمان الاجاري: سنتعرض في هذه الفقرة إلى دراسة نوعين منه:

-الائتمان الاجاري حسب طبيعة العقد: يقسم إلى نوعين:

1.. الائتمان الاجاري المالي: حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المتعلق بالائتمان الاجاري، يعتبر ائتمانا اجاريا ماليا.

إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بممكية الأصل المعني إلى المستأجر.

2..الائتمان الاجاري العملي : حسب المادة الثانية دائما من نفس الأمر يعتبر ائتمانا اجاريا عمليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني، أو تقريبا كليا، إلى المستأجر وهذا يسمح بالقول أن جزء من كل ذلك يبقى على عاتق المؤجر.

-الائتمان الاجاري حسب طبيعة موضوع التمويل:

يمكننا حسب هذا التعريف التفريق بين نوعين من الإئتمان الاجاري:

1.الإئتمان الاجاري للأصول المنقولة: يستعمل هذا النوع من الإئتمان الاجاري من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة.

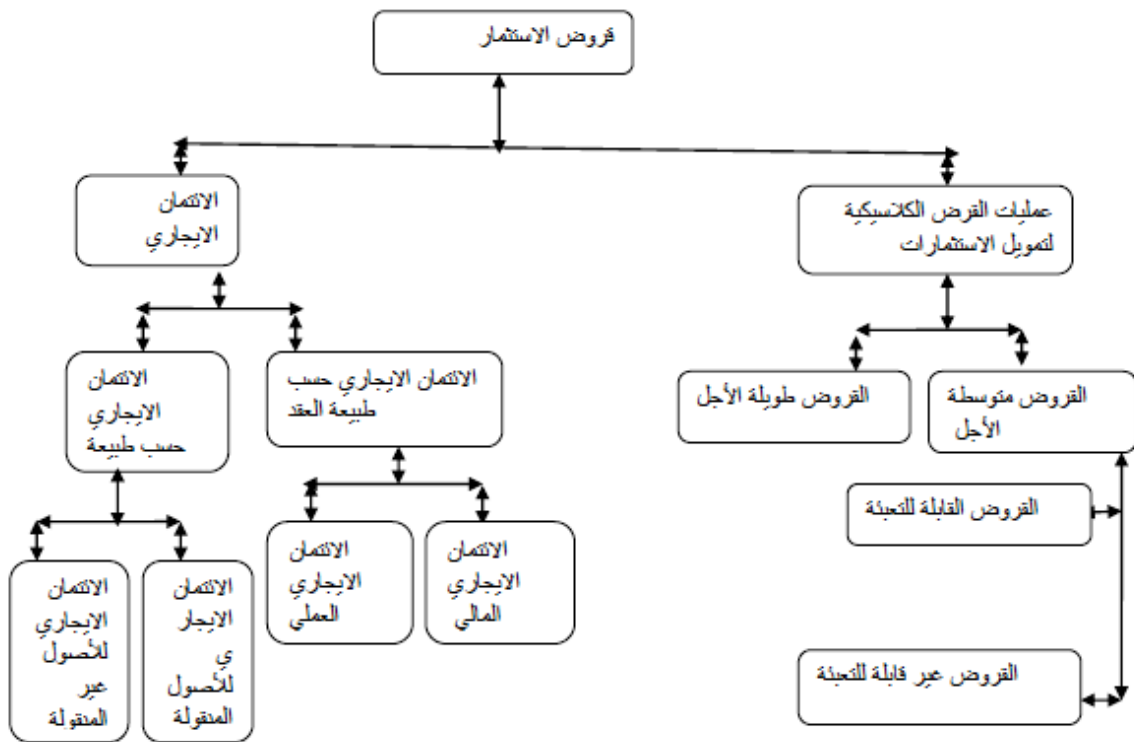
2.الائتمان الاجاري للأصول غير المنقولة: لا يختلف هذا النوع من الائتمان الاجاري من ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق ، ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تتشكل غالبا من بنايات شيدت أو هي في طريق التشييد حصلت عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت هي ببناؤها، وتسليمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار (1).

---

1- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 79-80.

ومن خلال ما تم دراسته لقروض الاستثمار نوضح الشكل التالي:

### الشكل (06) قروض الاستثمار.



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الدراسات السابقة.

### ثالثا: قروض التجارة الخارجية:

يتطلب تمويل التجارة الخارجية بتقنيات مختلفة، إذ أن أهمية المعاملات التجارية الخارجية حتمت على النظام البنكي، وضع تقنيات تمويل خاصة بها توفر فيها شروط مختلفة وتتمثل في:

#### 1. التمويل قصير الأجل:

أ. **التحصيل المستندي**:<sup>(1)</sup> هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة واعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

نلاحظ في التحصيل المستندي أن للتحصيل المستندي التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة ، كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة وتسديد المبلغ.

-في التحصيل المستندي التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين:<sup>(2)</sup>  
✍ المستندات مقابل الدفع : في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.  
✍ المستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد .

#### -أطراف عملية التحصيل المستندي:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:<sup>(3)</sup>

- 1..الطرف المنشئ للعملية ( المصدر أو البائع أو المحول ) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل وتسليمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بها أمر التحصيل.
- 2..البنك المحول the remitting bank وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسما إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- 3..البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- 4.. المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل.

#### -الإجراءات المتبعة في عملية التحصيل المستندي:

1- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 119.

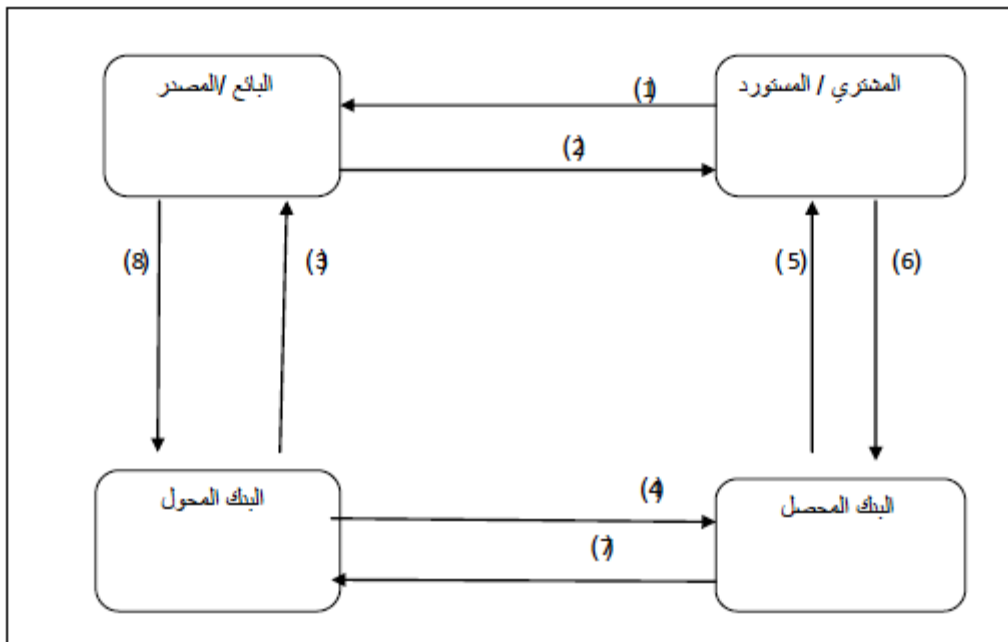
2- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 119.

3- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001 ، ص 31 .

تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضاعة معينة بين بائع في دولة ما ومشتري في دولة أخرى، حيث يجري شحن البضاعة أما إلى المشتري أو إلى البنك المحصل، وفي نفس الوقت يقوم البائع بإعداد المستندات الخاصة بصفقة البضائع التي قام بتصديرها إلى المشتري ( مثل فاتورة تجارية، وثيقة تأمين، سند شحن، شهادة المنشأ)، ويرسمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مع إعطائه التعليمات اللازمة لتقديمها إلى المشتري لتحصيلها.

- يقوم البنك البائع بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى البنك مراسل لو في بلد المشتري مع إعطائه التعليمات اللازمة لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها.
- يقوم بنك المراسل ( البنك المحصل ) بإخطار المشتري بوصول المستندات وإبلاغه بالشروط التي تتيح له حيازتها لاستلام البضاعة.
- فإذا سحب المشتري المستندات مقابل السداد النقدي، فإن البنك المحصل يحول هذه المتحصلات إلى بنك البائع لإضافة قيمتها لحسابه، أما إذا سحب المشتري المستندات مقابل توقيعه على كمبيالة مستندية فإن البنك المحصل أما أن يرسل هذه الكمبيالة إلى البنك المحول، أو يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق وعندئذ يقوم بتحصيلها من المشتري ثم يحول المتحصلات إلى البنك المصدر لإضافتها لحسابه لديه<sup>(1)</sup>.

شكل رقم (06) الخطوات المتبعة في إجراءات عملية التحصيل المستندي.



المصدر: ممدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب لمنشر والتوزيع والطباعة، لقاهرة، 2001، ص16

1. عقد توريد البضاعة.
  2. شحن البضاعة.
  3. إرسال المستندات مع الكمبيالة وتعليمات الدفع.
  4. أمر التحصيل.
  5. تقديم المستندات للمشتري.
  6. السداد النقدي .
  7. المبالغ المحصلة/ الكمبيالة المطلوبة .
  8. المبالغ المحصلة/ الكمبيالة المقبولة .
- ب . الاعتماد المستندي : هو تعهد خطي عن البنك فأتح الاعتماد the issuing bank بناء على طلب عملية (المستورد ) applicant يتعهد بموجبه بدفع و /أو قبول سحبات أو كمبيالة مسحوبة من المستفيد.<sup>(1)</sup>

1- جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية documentary credits مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص17.

-**الاعتماد المستندي**: هو تعهد صادر من قبل البنك فاتح الاعتماد يتعهد فيه بدفع مبلغ معين إلى البنك مبلغ الاعتماد (بنك مصدر)، يصدر بناء على طلب المستورد، مقابل مستندات ووثائق مطابقة لنصوص تسهيل عمليات الاستيراد والتصدير. (1)

-**أطراف الاعتماد المستندي**:

- المستفيد the beneficiary المصدر أو البائع أو المصنع والذي يتم إصدار الاعتماد لصالحه .
- طالب إصدار الاعتماد the applicant المستورد أو المشتري والذي يقوم باعطاء تعليمات إصدار الاعتماد المستندي.
- البنك مبلغ / معزز الاعتماد المستندي the advising bank / the confirming bank

-**البنك المبلغ**: يقوم بتبليغ الاعتماد المستندي دون أي التزام على عاتق ذلك البنك.  
-**البنك المعزز** : يقوم بتبليغ الاعتماد للمستفيد مع إضافة تعهد بإيفاء قيمة التقديم المطابق.

-**البنك مصدر الاعتماد المستندي Issuing bank** بنك العميل طالب إصدار الاعتماد المستندي، والذي يمثل إصداره للاعتماد تعهدا غير قابل للإلغاء بإيفاء قيمة التقديم المتطابق. (2)

-**أنواع الاعتماد المستندي**:

يمكن تقسيم أنواع الاعتمادات المستندية إلى أنواع مختلفة وذلك في ضوء مختلف المفاهيم وبحسب الزاوية التي ينظر إليها منها وتدرج في معظمها تحت الأنواع الرئيسية التالية: (3)

### 1.. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: renocable credit:

---

1- حسين بني ناني، اقتصاديات النقود والبنوك، المبادئ والأساسيات، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 21 .

2- باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، 2009 ، ص 30

3- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000 ، ص، ص 256-257.

وهو الاعتماد الذي يمكن إلغاؤه أو تعديل بعض شروطه في أي وقت من تاريخ إنشاء بدون سابق إنذار وبدون موافقة المستفيد، وهو بذلك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع وليس ضمانا للدفع ولا يعتبر هذا النوع مرغوبا فيه باعتبار انه قد ينشأ من تمويله كثير من المشاكل بالنسبة لأطرافه ( المصدر، المستورد البنوك).

## 2.. الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء:

وهو عكس النوع السابق أي لا يمكن تعديله شروطه أو إلغاؤه قبل عملية دفع قيمة البضاعة للمستفيد وذلك دون موافقة جميع الأطراف وخصوصا المستفيد، وينقسم هذا إلى نوعين آخرين هما:

### ❖ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء المعزز :

وهو الاعتماد الذي يقوم بتعزيز بنك آخر عادة بنك المصدر، وبعبارة أخرى يتعهد بنك آخر ( بنك المصدر بالدفع عند تقديم المستندات المعنية والموضحة بالاعتماد المستندي، وهنا نجد انه يوجد بنكان يتعهدان بتعهدات بالدفع وليس فقط بنك المستورد.

### ❖ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء وغير المعزز: هو الاعتماد الذي يكون به

بنك المستورد فقط يتعهد بالدفع وهذا النوع غير شائع حاليا لعدم ثقة المصدرين بينوك الدول الأخرى . (1)

## 3.. الاعتماد المستندي القابل للتحويل: هو الاعتماد الذي يخول المستفيد بتحويل الاعتماد

كليا أو جزئيا لمستفيد آخر، وينصح بعدم تشجيع مثل هذا النوع من الاعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها وخاصة إذا تم تحويل الاعتماد إلى أكثر من مستفيد ولم يتم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ بحق القبول أو الرفض لأي تعديل قد يرد على الاعتماد . (2)

## 4.. اعتماد الدفع المؤجل deferred payment credit

هو الاعتماد الذي يتم بموجب دفع قيمة المستندات المطابقة لشروط الاعتماد بعد مدة معينة يتفق عليها المستورد والبائع دون تقديم سحب زمني مع المستندات المطلوبة

1- عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق، ص257.

2- جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص23 .

لذلك عملية الخصم هنا غير واردة لعدم وجود سحب زمني حيث يتم تسليم المستندات بضمانة الاعتماد نفسه وليس توقيع سحب زمني.

وهنا يكون البنك مصدر الاعتماد و/أو البنك المعزز ملزمين بالدفع المؤجل والمحدد بالاعتماد.

### 5.. اعتماد بالاطلاع sight payment credit:

وهو الذي يتم فيو دفع قيمة الاعتماد بالاطلاع مقابل المستندات التي اشترطيا الاعتماد.

6.. اعتماد سحب زمني: وهو الذي يتم بموجبه الدفع مقابل سحب زمني يستحق في وقت لاحق محدد بالاعتماد حيث يلتزم البنك فاتح الاعتماد و /أو البنك المعزز بدفع قيمة السحب الزمني بتاريخ الاستحقاق شريطة تقديم المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.<sup>1)</sup>

7.. الاعتماد المقابل و/أو الاعتماد الظهير: هي عملية تتضمن اعتمادين بفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة، واستنادا إلى هذا الاعتماد بفتح المستفيد اعتمادا آخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول، ويطلق على الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة.

8.. اعتماد القبول: إن الغرض من اعتماد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك بتجنب اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد.

9.. اعتماد الشرط الأحمر: هذا النوع من الاعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخصم قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقا، ويعني هذا بطبيعة الحال أن معطي الأمر يوافق على السماح للمستفيد - وفقا للاتفاق بينهما - بان يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدما لتمويل نقل البضاعة من الداخل إلى ميناء الشحن أو لتعبئة البضاعة، وفي بعض الحالات تستعمل تلك المبالغ لشراء البضاعة أو

لرد سلفة كانت البضاعة مرتهنة لديه، وهذا يعتبر وسيلة لتمويل البائع الذي يفقر إلى  
الإمكانات المالية الكافية لإعداد البضاعة للشحن. (1)

## 2.. القروض متوسطة وطويلة الأجل:

❖ **قرض المشتري** : هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك  
بمد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة  
نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر 18 شهرا ويلعب  
المصدر دور الوسيط في المفاوضات مابين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام  
عملية القرض. (2)

❖ **قرض المورد**: هو قرض يمنحه مورد لمستورد يتواجد في الخارج ويكون هذا النوع من  
القروض مضمون من طرف هيئات متخصصة مثل هيئة بألمانيا، hormes ، بفرنسا  
coface فتحرر هذه الهيئات وثائق لتأمين القروض للبنوك والمؤسسات المالية  
المقرضة.

تتراوح مدة هذا القرض بين 7 سنوات إذا تعلق الأمر بالمدى المتوسط و 10 سنوات  
إذا كان بالمدى طويل الأجل وموجه لتمويل التجهيزات الضخمة. (3)

❖ **التمويل الجزافي** : يمكن تعريف التمويل الجزافي على انه العملية التي بموجبها يتم  
خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا  
آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترة متوسطة، يمكن القول  
أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السمع والخدمات.

❖ **القرض الايجاري الدولي**: هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة  
الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سمعة إلى مؤسسة  
متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري  
وتنفيذي (4)

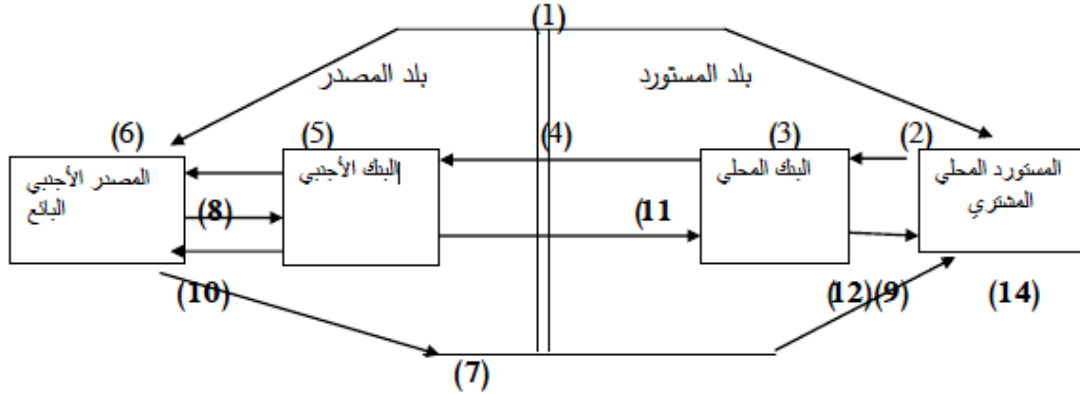
1- مدحت صادق، مرجع سابق، ص ص 19.20.21

2- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 123 .

3- أحلام مخبي، مرجع سابق، ص 65

4- الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 125.126 .

الشكل رقم: 07 تمويل العملية التجارية عن طريق اعتماد المستندي (1)



المصدر: جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2001، ص 36

1. العقد/ الاتفاق بين المصدر والمستورد والمصدر .
  2. طلب فتح اعتماد مستندي .
  3. إجراءات البنك المحلي / وفتح اعتماد
  4. إرسال الاعتماد .
  5. إجراءات البنك الأجنبي .
  6. تبليغ الاعتماد للمصدر .
  7. الشحن وتجهيز المستندات .
  8. تقديم المستندات حسب المطلوب في الاعتماد .
  9. دفع قيمة المستندات المطابقة .
  10. قيد القيمة على حساب البنك المحلي .
  11. إرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد .
  12. قيد القيمة على حساب العميل
  13. إرسال المستندات إلى المتعامل أو شركة الملاحة المحددة من قبله .
  14. التخليص على البضاعة واستلامها من قبل المستورد أو من يفوضه .
- المطلب الثالث: إجراءات منح القروض المصرفية ومعايير منح القروض البنكية.

- أولاً: إجراءات منح القروض:** يتم تحديد إجراءات منح القروض بمثابة إطار عام يرشد موظفي قسم القروض إلى خطوات محددة لعملية الإقراض واهم الإجراءات هي: (1)
- 1..دراسة طلبات الاقتراض:** يقوم العميل بتعبئة طلب الاقتراض وفقاً لنموذج معد من قبل المصرف ثم يدرس الطلب من حيث الغرض من القرض ومدته وجدول السداد وقد يتطلب الأمر مقابلة صاحب الطلب شخصياً.
  - 2..تحميل المركز الائتماني للزبون:** من خلال دراسة القوائم المالية وتحليلها لفترات تصل إلى ثلاث سنوات وتحليل بعض النسب المالية مثل نسبة السيولة والربحية والمديونية.
  - 3..الاستفسار عن مقدم الطلب:** بمعنى الاستفسار عن السمعة التجارية لمقدم طلب الاقتراض، أما من خلال قسم خاص بالبنك أو من خلال المعلومات المنشورة أو حتى من خلال البنك المركزي أو البنوك الأخرى.
  - 4..التفاوض مع العميل:** بعد دراسة المعلومات المجمعة عن طبيعة القرض ومقدم طلب الاقتراض، يقوم البنك بالتفاوض مع العميل على شروط العقد وتتضمن تحديد مبلغ القرض، كيفية الصرف منه، طريقة سداد القرض، الضمانات التي يحتاجها البنك، سعر الفائدة.
  - 5..طلب الضمان التكميلي:** في هذا الإجراء يقوم البنك بالطلب من العميل تقديم ضماناته، والمستندات التي تثبت ملكيته لهذه الضمانات بالإضافة إلى وثائق التأمين على الأصول المقدمة كضمانات.
  - 6..توقيع عقد القرض:** قد يتفق الطرفان ( البنك وطالب القرض ) على شروط التعاقد وبنود التفاوض وقد لا يتفقا، فإذا اتفق الطرفان فإنهما يقومان بتوقيع عقد أو اتفاقية بينهما تتضمن كافة هذه الشروط. (2)
  - 7..صرف قيمة القرض ( كله أو بعضه):** بعد توقيع عقد القرض بين البنك والعميل مقدم طلب الاقتراض، يقوم البنك بوضع قيمة القرض بين البنك والعميل مقدم طلب الاقتراض،

1- اسعد حميد العلي، ادارة المصارف التجارية، مدخل إدارة المخاطر، مكتبة الذاكرة للنشر والتوزيع، الاردن، 2013 ، ص ص 167-168.

2- عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ جودة، إدارة الائتمان، عمان، 1999، ص 222.

يقوم البنك بوضع قيمة القرض أو التسهيلات الائتمانية تحت تصرف العميل، حيث يكون من حق العميل سحب كل المبلغ أو جزءا منه.

**8.. سداد القرض ومتابعته:** يقوم البنك بتحصيل مستحقاته وفقا لجداول السداد المبينة في عقد القرض الموقع بينه وبين العميل، ولضمان متابعة عملية السداد فان من الضروري فتح ملف لكل عميل يوضع فيه كافة المستندات الخاصة بالقرض. (1)

**ثانيا :معايير منح القروض البنكية:** تستند البنوك على مجموعة من المعايير كمايلي : (2)

1. شخصية العميل أو سمعته.

2. المقدرة على الدفع.

3. رأس المال.

4. الضمان.

5. الظروف المحيطة.

وسنتناول فيما يلي شرح تلك العوامل:

**1..شخصية العميل وسمعته :** تقاس المخاطرة الائتمانية بشخصية المقترضين، وبالتالي فان السمعة التي يتمتع بها طالب القرض لها اثر كبير على قرار البنك بالمنح أو الرفض أو التوسع أو الانكماش في منح القرض، حتى لو توفرت الضمانات الكافية لرد القرض، فان سمعة العميل تلعب دورا هاما في العلاقة مع البنك، فكثير من البنوك يمتنع عن التعامل مع العملاء ذوي السمعة السيئة لأنها تتعك هي الأخرى على البنك وبخاصة إذا كان عدد أولئك العملاء ملحوظا.

**2..القدرة على الدفع :** (3) أن مانح الائتمان يجب أن يكون متأكدا من أن الزبون المقترض لديه صلاحية للتقدم بالحصول على قرض من المصرف ولديه القدرة والإثبات القانوني لتوقيع اتفاقية القرض، كما أن الأشخاص المندوبون عن شركاتهم لغرض توقيع اتفاقية القرض باسمها يجب أن يصطحبوا معهم التحويل القانوني من شركاتهم بحيث تمنحهم الحق للدخول في هكذا التزام أما بالنسبة للشركات التضامنية تخويلا خطيا أو أن

1-المرجع نفسه، ص 222.

2- محمد سعيد انور سلطان، مرجع سابق، ص 417 .

3- اسعد حميد العلي، المرجع السابق، ص 163.

يصطحب معه عقد الشركة، الذي يتضمن في إحدى فقراته تفويضا صريحا للشخص المعني بعقد اتفاقية القرض نيابة عن زملائه، ويمكن تجميع تلك الآراء في أربعة اتجاهات مختلفة كالآتي:

**الاتجاه الأول:** هو تفسير القدرة من خلال اقترابها من الشخصية أو أهمية الشخص للحصول على القرض.

**الاتجاه الثاني:** يتصرف إلى تحديد القدرة بالقابلية الإدارية للمقترض أي أن يكون قادرا على مباشرة أعماله وإدارتها إدارة حسنة سليمة تتضمن للمصرف إدارة الأموال المقدمة له في صورة قروض.

**الاتجاه الثالث :** ويتصرف دعاة هذا الاتجاه إلى التركيز حول الأمور المالية البحتة في توضيحهم للقدرة، حيث ينصب تركيزهم حول قدرة المقترض على خلق عائد متوقع كافي لضمان مخاطرته وتسديد القرض وبشكل عام فان قدرة المقترض على تسديد ما عليه من التزامات مستحقة اتجاه البنوك التدفق النقدي للمقترض.

**الاتجاه الرابع:** ينظر إلى القدرة بمقدار حجم التدفق النقدي للمقترض، حيث ينظر أصحاب هذا الاتجاه إلى أن قدرة المقترض على سداد القرض إنما تعتمد على حجم التدفقات النقدية المتوقع دخولها للمقترض. (1)

**3.. رأس المال :** تشترط البنوك أن تكون لدى طالب القرض رأسمال كافي كضمان للقرض، وتعكس درجة ملكية الأصول ذكاء، وبالتالي كفاءة الشركة المقترضة، بحيث تستخدم بعض هذه الأصول كضمان في حالة عدم كفاية الأرباح، ويقلل هذا من المخاطر التي يتعرض لها البنك، فالمقترض المتاجر بملكيتته يستخدم ملكيته مقابل الحصول على القرض وملكية المقترض هنا تستخدم كضمان للقرض في حالة تصفية الأصول، ففي هذا المجال لا يمكن الاعتماد فقط على نسبة الأصول التي سيتم تمويلها بالإقراض وإنما أيضا على مدى سيولة تحويل الأصول إلى نقدية.

**4.. الضمانات :** يتعين التأكد على أن ما يقدمه البنك من ائتمان يتطلب أن يكون هذا العميل أهلا للثقة من ناحية، ومن هنا يهتم الباحث الائتماني بتحديد الثغرة الائتمانية للعميل من حيث القيمة والتوقيت، ومن ثم يمكن تحديد قيمة القرض الواجب تقديمه لهذا العميل، أما الضمانات

التي يطلبها البنك من العميل فلا تعدو أن تكون تكئة يؤمن بها البنك نفسه ضد مخاطر مستقبلية غير مواتية وغير مرئية.

**5.. الظروف المحيطة :** تؤثر الظروف المحيطة بالعميل في المخاطرة الائتمانية، إذ يتأثر منح الائتمان بالتقلبات الاقتصادية والاجتماعية والتي قد تكون غير مواتية، وفي هذه الحالة لا يسأل عنها طالب القرض، فقد تتوافر العوامل الأربعة السابقة في العميل، ولكن الظروف الاقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في منح الائتمان، لذلك يجب على إدارة الائتمان في البنك التنبؤ بظروف الصناعة التي يعمل فيها العميل، ومن الضروري أن يتعرف البنك على ظروف المنافسة القائمة ومدى تأثيرها على نشاط العميل، ومدى قدرته في ظل تلك الظروف على تحقيق أهدافه (1)

### المبحث الثاني : الهياكل الداعمة لتمويل المشاريع المقاولاتية:

لقد قامت الجزائر وسعيًا منها لتشجيع لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيما بعد توجيهها لاقتصاد السوق، إلى إنشاء مجموعة من الأجهزة تتولى مرافقة الأفراد حاملي الأفكار لإنشاء مشاريعهم وتوجيههم لضمان نجاحهم، ومن أهم هذه الأجهزة نذكر ما يلي:

**1..الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ** تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .بموجب المرسوم : المرسوم التنفيذي رقم 05-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، (2) وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري وتتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية وتقع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكلفة بتشجيع ودعم والمرافقة على إنشاء المؤسسات ، هذا الجهاز موجه للشباب العاطل الباحث عن العمل عن العمل و البالغ من العمر من (19-35) والحامل لأفكار مشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات وتدعم الوكالة وتضمن المرافقة التي تشمل مراحل خلق المؤسسة وتوسيعها، وتعنى بالمشاريع التي تفوق تكلفتها الإجمالية 10 ملايين دينار جزائري، وفي حالة تراوح سن الشاب بين 35 و 40 سنة يجب إدخال شريك عمره أقل من 35 سنة وأن يكون ذو خبرة مهنية.

1- محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، دراسة تطبيقية للنشاط الائتماني وأهم محدداته ،

طبعة مزيدة المنقحة ، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 2000 ، ص159

2- المرسوم التنفيذي رقم 05-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، ص12

**1.1. دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في المرافقة :** يضمن الجهاز عملية المرافقة والتي تبدأ من مراحل خلق المؤسسة و توسيعها، ويعنى الجهاز بالمشاريع التي لا تفوق تكلفتها الإجمالية 10 ملايين دينار، وقد أنشئت الهيئة أساسا لإجراءات الدعم :  
التالية (1)

-المساعدات المالية : وتتمثل قي :

- القرض على شكل هبة من 28 إلى 29 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع .
- التخفيض في الضرائب البنكية .

-المساعدات في الحصول على التمويل : يمول البنك 70 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع من خلال إجراء مبسط من لجنة الإنتقاء والتصديق وتمويل المشاريع والضمان على صندوق الضمان المشترك.

- تقدم الهيئة صيغتين في التمويل (2)

- مختلطة : المساهمة الشخصية زائد تمويل الوكالة .
- التمويل الثلاثي :المساهمة الشخصية وتمويل الوكالة بالاضافة إلى تمويل البنك حسب الصيغ التالية :

❖ المساهمة الشخصية 1-2 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع .

❖ الوكالة من 28 إلى 29 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع، قرض على شكل هبة.

❖ البنك 70 بالمئة من التكلفة الإجمالية للمشروع .

-المزايا الضريبية :إعفاءات ضريبة القيمة المضافة، تخفيض التعريفات الجمركية قيد الإنشاء والإعفاء الضريبي أثناء مرحلة الاستغلال ( للمؤسسات أثناء تركيب المشروع وبعد خلق المؤسسة.

1- وزارة الصناعة والمناجم على الموقع

<http://www.mdipi.gov.dz/?%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D8%A7%D9%84%D>

2- نفس المرجع السابق

وهناك مجموعة من الاجراءات التي يقوم بها صاحب الفكرة من أجل الحصول على دعم حتى يتمكن من إنشاء مشروعة

**2.1. المزايا التي تمنحها الوكالة :** ويستفيد طالبي التمويل في إطار الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب مما يلي: (1)

- تخفيض حصة المساهمة الشخصية في تمويل الاستثمار إلى 1 % من مبلغ الاستثمار عندما لا يتجاوز 5 مليون دينار، و 2 % من مبلغ الاستثمار عندما لا يتجاوز 10 مليون الدينار.

- توسيع الحد الأقصى لمستوى أسعار الفائدة على القروض البنكية 80 % في الشمال و 95 % في الهضاب العليا والجنوب إلى الأنشطة الخاصة بالبناء، الأشغال العمومية والهيدروليك والصناعة التحويلية.

- تمديد فترة السماح إلى سنة واحدة بالنسبة للفوائد المؤجلة و ثلاث سنوات بالنسبة لأصل القرض الرئيسي أي لمدة 8 سنوات بالنسبة للبنك و 5 سنوات للوكالة.

- منح قرض إضافي، إذا لزم الأمر، بدون فائدة بمبلغ 500.000 دج موجه لاستئجار المباني المستخدمة للنشاط، أو لاقتناء ورشة سيارات مجهزة) ميكانيك على سبيل المثال، السباكين والكهربائيين (... عندما يتعلق الأمر مهنية لخريجي التكوين المهني

- منح قرض إضافي، إذا لزم الأمر، بدون فائدة بمبلغ 1.000.000 دج موجه لاستئجار محل جماعي للأطباء و و المحامين و المهندسين المعماريين مع حد أدنى من اثنين ( 02 ) من خريجي الجامعات.

- لإدخال مدة ثلاث سنوات، تتطور خلالها المؤسسة الصغيرة تدريجيا في اطار تسديد الضرائب إلى غاية نهاية فترة الإعفاء، تخصيص حصة من العقود العمومية المحلية للشركات المنشئة في اطار برنامج وكالة دعم تشغيل الشباب في الجزائر أونساج

ANSEJ

**2..الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM :** ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 ، حيث سمح آنذاك بإنشاء أكثر من 15000 نشاط في

مختلف القطاعات، إلا أنه لم يعرف في صيغته السابقة النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات الجزائرية منه بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل نضج المشاريع ومتابعة إنجازها<sup>(1)</sup>، وتم إنشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 في 22 جانفي 2004<sup>(2)</sup>، وتمتلك الوكالة هيئة تحت اسم "صندوق الضمان للقروض"، مهمته ضمان القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية المنخرطة فيه لفائدة المقاولين الذين تلقوا إشعارا بإعانات الوكالة.

وتقوم الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة بتطوير ( القرض المصغر)، رامية إلى تنمية القدرات الفردية للأشخاص الراغبين الأخذ على عاتقهم خلق نشاطاتهم الخاصة، هذا الجهاز موجه لدعم كل مواطن يبلغ من العمر أكثر من 18 عاما شريطة أن يكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منتظم، وكذلك بالنسبة للنساء الماكثات في البيت.

يهدف هذا الجهاز إلى الإدماج الاقتصادي و الاجتماعي عن طريق خلق نشاطات لإنتاج سلع وخدمات<sup>(3)</sup>. وتوجه قروض الوكالة إلى كل القطاعات الصناعة، الفلاحة، الصناعات التقليدية، المباني والأشغال العمومية والنشاطات التجارية الصغيرة القرض المصغر هو إقراض يسمح بشراء تجهيز صغير و مواد أولية لبدء نشاط أو حرفة ما.

حيث تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقا من سلفة صغيرة لتأمين لقمة العيش ( سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة و لتي لا تتجاوز 100.000 دج (إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1000.000 دج والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك الشريكة).

---

1- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على الموقع <http://www.nourelilm.org> / الوكالة -الوطنية-

لتسيير-القرض-المصغر -ANJEM

2- الموقع الرسمي للوكالة <http://www.angem.dz/ar/home.php>

3- موقع وزارة الصناعة والمناجم على الموقع

<http://www.mdipi.gov.dz/?%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D>

وتتمثل البنوك الشريكة في بنك الجزائر الخارجي CPA بنك التنية المحلية  
BDL بنك الجزائر الخارجي BEA البنك الوطني الجزائري BNA ، بنك الفلاحة  
والتنمية الريفية BADR (1)

**1.2. شروط الاستفادة من القرض :** تختلف شروط الاستفادة باختلاف قيمة القرض وطريقة التمويل، ولكن عموما يمكن تلخيص هذه الشروط فيما يلي:

- ☞ أن يكون سن 18 عاما فما فوق،
- ☞ أن يكون الطالب دون دخل أو دخل ضعيف، غير مستقيم أو غير منتظم،
- ☞ أن يملك طالب القرض إقامة مستقرة،
- ☞ أن يكون ذو تأهيل علمي تثبته شهادة أو شهادة معادلة أو إثبات قدرة التحكم في التخصص الذي يرغب إنشاء نشاط فيه،
- ☞ أن لا يكون الشخص قد استفاد من مساعدة أخرى لإنجاز مشروع ما.
- ☞ تجنيد مساهمة شخصية من 3 إلى 5 بالمائة من التكلفة الإجمالية للنشاط حسب الحالات.

☞ للإقتناء المواد الاولية يجب المساهمة بنسبة 10 بالمائة من التكلفة الاجمالية التي لا يجب ان تتعدى 30 الف دينار،

☞ دفع الاشتراكات لصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة القروض البنكية.

☞ الالتزام بتسديد القرض والفوائد للبنك والقرض إلى الوكالة الوطنية للقرض المصغر حسب الآجال المحددة.

**2.2. دور وكالة تسيير القرض المصغر في المرافقة :** إن الوكالة ممثلة على المستوى المحلي من خلال 49 وكالة ولائية موزعة عبر كافة أرجاء الوطن منها وكالتين ( 02 ) بالجزائر العاصمة، كما أن هذه الشبكة مدعمة بخلايا مرافقة متواجدة على مستوى الدوائر، أما الفوائد والمساعدات الممنوحة للمستفيدين من القرض المصغر هي: (2)

☞ تضمن الوكالة الدعم والنصح والمساعدة التقنية فضلا عن مرافقة مجانية للمقاولين أثناء تنفيذ أنشطتهم؛

1- الموقع الرسمي للوكالة تسيير القرض المصغر <http://www.angem.dz/ar/home.php>

2- المرجع السابق.

☞ تمنح قرض بنكي بدون فوائد.

☞ يمكن منح سلفة بدون فوائد قدرها: % 29 من الكلفة الإجمالية في نمط التمويل الثلاثي.

☞ تمنح الوكالة سلفة بدون فوائد لشراء المواد الأولية مقدرة ب % 100 من الكلفة الإجمالية للمشروع و التي لا يمكن أن تفوق مئة ألف دينار 100000 دج ، وقد تصل قيمة هذه السلفة إلى 250000 دج على مستوى ولايات الجنوب .

☞ تمنح فترة سماح تقدر بثلاثة سنوات لتسديد القرض البنك.

ويوجه القرض لشراء: (1)

-القرض ( شراء المادة الأولية) : تمنح الوكالة تمويلا بنسبة مئة بالمئة دون مساهمة من طالب القرض المصغر من قيمة شراء المادة الأولية بواسطة القرض لا تتجاوز 100000 دج.

-القرض اقتناء عتاد وتجهيزات صغيرة :تقوم صيغة هذا التمويل على التمويل الثلاثي

فرد -وكالة -بنك شريك.

### 3.2..المزايا الضريبية:

- الإعفاء كامل من الضريبة على الدخل العام أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة 3 سنوات .

- الإعفاء من الضريبة العقار عن البناءات المتعلقة بالنشاط المزاول لمدة 3 سنوات .

- تعفى من حق التحويل الاقتناءات العقارية التي قام بها صاحب النشاط لغرض إنشاء نشاطات صناعية .

- العقود المتعلقة بالشركات التي تم إنشاؤها من طرف المرقين تعفى من كل حقوق التسجيل .

- يمكن أن تستفيد من الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة التجهيزات والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار .

- يتم الإعفاء من الضريبة على الدخل العام أو الضريبة عن أرباح الشركة وكذا الضريبة عن النشاط المهني خلال مدة الثلاث سنوات كما يلي:

❖ السنة الأولى: تخفيض بنسبة 70 بالمائة

❖ السنة الثانية : تخفيض بنسبة 50 بالمائة

❖ السنة الثالثة : تخفيض بنسبة 25 بالمائة

- تحدد الحقوق الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار بتطبيق نسبة 5 بالمائة .

**3..الوكالة الوطنية لدعم الاستثمار ANDI** : هي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات

طابع إداري تتمتع بشخصية معنوية واستقلال مالي، أنشأت بموجب القانون رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001<sup>(1)</sup> ، مهمتها الرئيسية هي تطوير ومتابعة الاستثمارات وهذا بتسهيل استكمال الإجراءات الإدارية المتعلقة ببعث مشاريع خلق المؤسسات من خلال الشباك العملياتي الوحيد، تم إنشائه في إطار إصلاحات الجيل الأول التي بدأت في الجزائر في 1990 ، شهدت الوكالة المسؤولة عن الاستثمار عدة تغيرات كانت ترمو إلى التكيف مع التغيرات في الحالة الاقتصادية والاجتماعية للبلاد فكانت في البداية من 1993-2001 تسمى بوكالة الترقية ودعم و متابعة الاستثمار ، 2001 وبعد ذلك الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في شكل شباك وحيد غير ممرکز غير 48 ولاية على مستوى الوطن ، كلفت هذه الهيئة الحكومية بمهمة تسهيل وترقية و مرافقة الاستثمار . وتأخذ الأسكال التالية:

- إنشاء مؤسسات جديدة.
  - إعادة تأهيل المؤسسات.
  - تنمية وتوسيع الطاقات الانتاجية.
  - المساهمة في رأسمال الشركات.
  - المساهمة الجزئية أو الكلية في حوصصة بعض المؤسسات العمومية.
- 1.3. مهام الوكالة** : أوكلت للوكالة مجموعة من المهام يمكن إيجازها فيما يلي:

1- الجريدة الرسمية العدد 47 ، الصادر سنة 2001 .

- إعلام و مساعدة المستثمرين في إطار انجاز مشاريعهم
- تسهيل إتمام الإجراءات التأسيسية للمؤسسات و إنجاز المشاريع بواسطة خدمات الشبائيك الوحيدة اللامركزية.
- منح المزايا الخاصة بالاستثمار.
- تسيير صندوق دعم الاستثمار.
- ترقية الاستثمارات و تطويرها و متابعتها
- تساهم في تنفيذ سياسات واستراتيجيات التطوير بالتعاون مع القطاعات الإقتصادية المعنية؛
- يوفر للمستثمرين المحتملين بورصة الشراكة.

### 2.3. الشبائك الموحد للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار : الشبائك الموحد اللامركزي هو

فرع للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار المنشأة عبر الولاية . يشمل إضافة على إطارات الوكالة ممثلي الإدارات التي تتدخل في مرحلة من المراحل في مسار الاستثمار خصوصا حينما يتعلق الأمر ب:

❖ انشاء وترقيم الشركات،

❖ الرخص سيما رخص البناء،

❖ المزايا المرتبطة بالاستثمارات.

وعليه، يتكفل الشبائك الموحد باستقبال الإعلانات، استخراج شهادة الإيداع وقرار منح المزايا وكذا التكفل بالملفات التي لها علاقة بالخدمات الإدارية والهياكل الممثلة في الشبائك الموحد، متابعتها حتى إتمام معالجتها .ومن مهام الشبائك الموحد اللامركزي، تسهيل وتخفيف الإجراءات القانونية لإنشاء المؤسسات وتنفيذ المشاريع الاستثمارية . وعليه، يتكفل ممثلو الإدارات والهيئات التي يتكون منها توفير الوثائق المطلوبة وتقديم الخدمات الإدارية المتعلقة بإنجاز الاستثمار. كما أوكلت لهم مهام التدخل لدى الجهات المركزية والمحلية أو الهيئات الأصلية لتذليل الصعوبات التي يمكن ان تعترض المستثمرين.

**خلاصة :**

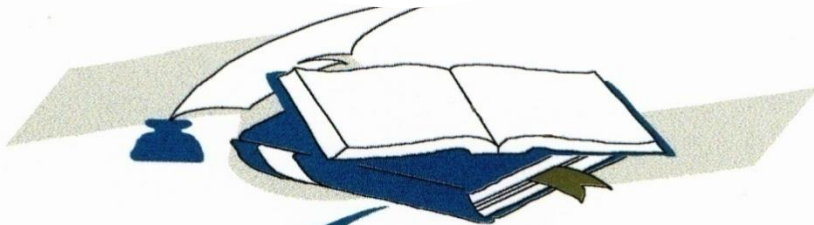
تعرضنا من خلال هذا الفصل إلى دراسة علاقة البنوك التجارية بالمشاريع المقاولاتية إلا انه قد تم التوصل إلى:

1. تعد البنوك التجارية حلقة من حلقات الاقتصاد تركز على تجميع المدخرات ومنح الائتمان وتهدف إلى لتحقيق الأرباح وما تتميز به من قدراتها على خلق الائتمان، وتعدد عملياتها.

2. يمثل نشاط التمويل من الأنشطة الأساسية لها من تقديم القروض من قروض الاستغلال والاستثمار لتمويل احتياجات المشاريع المقاولاتية .

# الفصل الثالث:

واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في  
إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل  
الشباب



### تمهيد :

تعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب جهاز ذو مقاربة إقتصادية , تهدف إلى مرافقة الشباب البطال لتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج السلع والخدمات كما تسعى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي وتمنح إعانات مالية وإمميزات جبائية خلال كل مراحل المرافقة.

باعتبار البنك هو المسؤول الأول في منح القروض, أردنا أن نختم دراستنا هذه بالجانب التطبيقي والذي نحاول فيه التعرف على ANSEJ و BDL ونبرز من خلال دراستنا هذه الدور الفعال والإيجابي للقروض الممنوحة من طرف البنك من أجل تمويل المشروعات المصغرة و تدعمها من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

المبحث الأول: تقديم عام حول الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و بنك التنمية المحلية  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل هيئة ذات طابع عمومي, تعمل تحت وصاية وزارة العمل  
والتشغيل والضمان الإجتماعي .

أما بنك التنمية المحلية فهو عبارة عن مؤسسة يقوم بصنع القروض و تمويل  
المشروعات المصغرة.

### المطلب الأول : بطاقة فنية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب : 1-نشأة الوكالة :

تأسست الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب بهدف تقديم الدعم المالي لإنشاء  
المؤسسات المصغرة , حيث تعتبر هذه الوكالة هيئة حكومية تحت سلطة رئيس الحكومة  
ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة , كما تتمتع  
بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي , أنشأت الوكالة بموجب مرسوم تنفيذي  
رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 مقرها بمدينة الجزائر و لها 53 فرع على  
المستوى الوطني<sup>(1)</sup>.

### 2-تعريف الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب

عرفت على أنها هيئة ذات طابع خاص و وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة, يتولى  
الوزير المكلف بالتشغيل متابعة نشاطاتها تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلال المالي  
و هي مكلفة بتشجيع و دعم و الالمرافقة على إنشاء المؤسسات هذا الجهاز موجه  
للشباب العاطل عن العمل البالغ من العمر من (19-35) و الحامل لأفكار مشاريع  
تمكنهم من خلق مؤسسات<sup>(2)</sup>.

### 3-من مهامها :

- التحسيس و نشر ثقافة المقاولاتية.
- تقديم النصح و الدعم المالي لحاملي المشاريع.
- مرافقة الشباب حاملي فكرة مؤسسة حتى تجسيدهم الفعلي لمشاريعهم.

1- من منشورات بنك التنمية المحلية BDL وكالة المسيلة .

2- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تعريفها ، تاريخ الزيارة 2021/05/20 الموقع [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz) .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- ضمان المتابعة الدورية للمؤسسات المصغرة من أجل ديمومتها.
- تقديم تكوين لأصحاب المشاريع وفق منهجية المكتب الدولي للعمل BIT
- 4- خصائصها :
- يمكن أن تنشأ من طرف شاب بمفرده أو مجموعة من الشباب.
- فيما عدا النشاطات التجارية, تحظى الأنشطة المنتجة للسلع و الخدمات بالقبول
- الحد الأقصى لمبلغ استثمار الإنشاء أو التوسيع هو 10 مليون.
- تنشأ و تتطور المؤسسة المصغرة في محيط اقتصادي و اجتماعي خاص.
- قابلية المشروع تقوم على أساس دراسة تقنو اقتصادية تقوم بها الوكالة بمشاركة صاحب المشروع و التي يتم عرضها من طرف صاحب المشروع أمام لجنة انتقاء واعتماد و تمويل المشاريع CSVF.
- تقوم الوكالة بتمويل كل المشاريع التي تقدم منتج أو خدمة صناعية كانت أو حرفية وفلاحية و تستثنى المشاريع التجارية.(1).
- المطلب الثاني : بطاقة فنية لبنك التنمية المحلية لولاية المسيلة:
- 1- نشأة البنك:

يعتبر بنك التنمية المحلية أحدث البنوك في الدولة , حيث انبثق من القرض الشعبي الجزائري, وقد تأسس بالمرسوم التنفيذي 85/85 الصادرة بتاريخ:20أفريل1985 برأسم قدره نصف مليار دينار جزائري, مقره الرئيسي خارج العاصمة بولاية تيبازة وهي الميزة التي يمتاز بها عن بقية البنوك تالأخرى التي تقع مقراتها الرئيسية بالعاصمة و هي عبارة عن شركة مساهمة , حيث يتوزع رأسمالها بين صناديق المساهمة التالية(2) :

- صندوق المساهمة للمناجم 35%
- صندوق المساهمة للكيمياء 35%
- صندوق المساهمة للصناعات المختلفة 20%
- صندوق المساهم للبناء 10%

1- من منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

2- من منشورات بنك التنمية المحلية BDL وكالة المسيلة .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

وقد قام بتسييره في البداية أغلب إدارات القرض الشعبي الجزائري الذي انبثق منه وقد تم إنشاؤه لغرض التنمية وتنشيط فعاليات الهيئات المحلية على وجه الخصوص وهو بنك للودائع خاضع للقانون التجاري ويتولى كل العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية الأخرى , وقد استطاع في مدة قصيرة لانتجاوز السنتين أن يفتح فروعته على جميع التراب الوطني وهو حاليا يتضمن 15 مديرية جهوية وحوالي 150 وكالة و رأسماله الحالي أي سنة 2007 بلغ 7.440.000.000 د.ج .

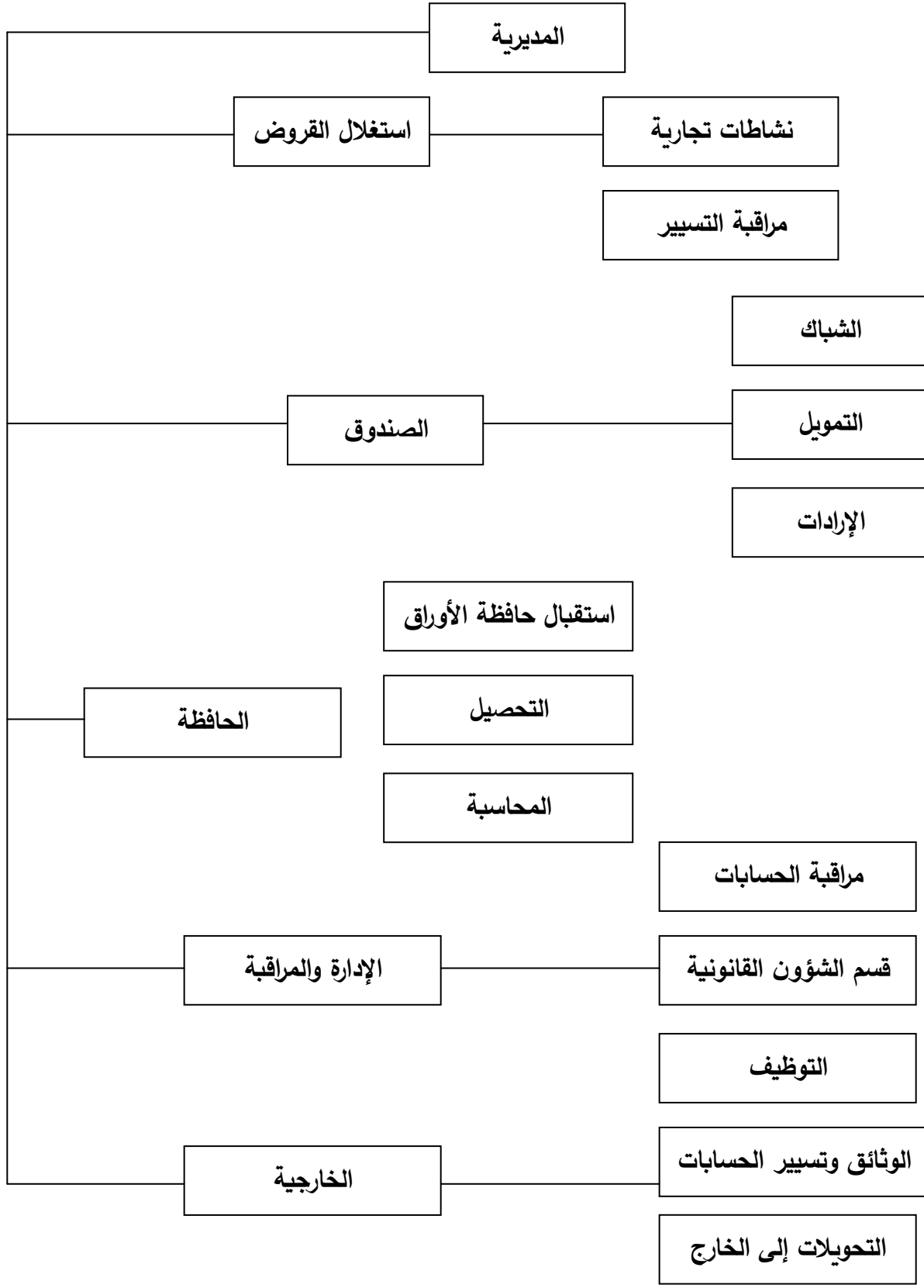
### 2-التعريف بالوكالة - BDL - بالمسيلة

أما فيما يتعلق بوكالة المسيلة التي نحن بصدد دراستها و إجراء التطبيق الميداني عليها حيث في شهر مارس 1986 تم تسييره من طرف أربع إدارات انتقلت إليه من طرق القرض الشعبي الجزائري , حيث أسندت إليه بالدرجة الأولى تنمية نشاط المؤسسات العمومية المحلية وكذا الهيئات المحلية الأخرى كالولاية ,الدائرة والبلدية عن طريق تمويل المشاريع التنموية وتمويل استراد الأجهزة والمعدات الضرورية لتسيير هذه الهيئات, حيث انتقلت إليه كل المؤسسات العمومية المحلية التي كانت موطنه على مستوى القرض الشعبي الجزائري آنذاك<sup>(1)</sup>.

---

1- من منشورات بنك التنمية المحلية BDL وكالة المسيلة .

شكل رقم : (07) الهيكل التنظيمي لوكالة BDL المسيلة<sup>(1)</sup>.



1- من منشورات بنك التنمية المحلية BDL وكالة المسيلة .

**المبحث الثاني : شروط التأهيل و صيغ تمويل المشروعات من طرف ANSEJ وBDL**  
تتصرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في هذا الإطار بالتنسيق مع بنك التنمية المحلية وذلك للحصول على مشروع مصغر و ذلك من خلال خطوات تقوم بها بين الوكالتين.

**المطلب الأول: الخطوات المتبعة لإنشاء مشروع مصغر من طرف ANSEJ وBDL.**  
**الفرع الأول : التعامل مع ملفات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب**  
الخطوات المتبعة لإنشاء مشروع مصغر من طرف الوكالة الوطنية و كيفية التعامل مع ملفات الشباب من أجل الحصول على موافقة.

**الخطوة الأولى 1:** إيداع ملف صاحب المشروع لدى فرع ANSEJ مقابل وصل إيداع ويحتوي الملف على الوثائق التالية (1):

- يحضر 04 نسخ من الملف (نسخة أصلية + 3 نسخ) حيث أنه يتم إيداع نسختين للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و نسخة للبنك و يجب على صاحب المشروع أن يحتفظ بنسخة من الملف, و يتجزأ الملف إلى جزئين ملف إداري و ملف مالي:

#### أ- الملف الإداري

- طلب لمنح امتيازات يوجه إلى المدير العام للوكالة ANSEJ.
- شهادة ميلاد تحمل رقم الحالة المدنية (رقم 12).
- وثائق تثبت المؤهلات المدنية لصاحب المشروع (شهادة تعليم. شهادة عمل).
- شهادة الإقامة لصاحب المشروع.
- تعهد بخلق 03 مناصب شغل دائمة بما في ذلك صاحب المشروع إذا كان عمر المسير يتراوح ما بين 35 و 40 سنة.
- شهادة الإعفاء من الخدمة الوطنية للمسير الذي يتراوح عملاه ما بين 19 و 20 سنة كاملة.
- شهادة عدم الإشتراك في الضمان الإجتماعي للأجراء CNAS.
- شهادة عدم الإشتراك في الضمان الإجتماعي لغير الأجراء CASNOS.

1- من منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

ب- الملف المالي : وثائق تسمح بالدراسة التقنو اقتصادية

- الفواتير الشكلية للعتاد , معفية من الرسوم (HT)

- فاتورة شكلية لتأمينات متعددة المخاطر .

- كشف التقنو اقتصادية ملحقة بالميزلنديات و جدول حسابات النتائج (TCR)تقديري لمدة خمس سنوات .

**الخطوة 2:**دراسة المشروع من طرف مصالح الفرع : القبول أو الرفض.

**الخطوة 3:** إيداع الملف من طرف الشباب المستثمر على مستوى الوكالة البنكية, المختارة (التمويل الثلاثي) مع انتظار الرد لمدة أقصاها 20 يوم.

**الخطوة 4:**دراسة المشروع من طرف الوكالة البنكية, إما القبول أو الرفض.

**الخطوة 5:**في حالة القبول تتم الموافقة البنكية. (1).

**الخطوة 6:**الرجوع للوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب مرفوقا ب:رقم الشهادة تأهيل-

الموافقة البنكية- وصل دفع المساهمة الشخصية- فواتير شكلية للعتاد مجددة -سجل تجارة - بطاقة حرفي - بطاقة فلاح -عقد كراء -عقد ملكية -القانون الأساسي للمؤسسة.

**الخطوة 7:**قرار الإمتيازات الخاصة بمرحلة الإنجاز (DOAR) قائمة التجهيزات.

**الخطوة 8:** تسليم القرار مع التوقيع على دفتر الشروط والسندات الأمرين ANSEJ و صاحب المشروع.

**الخطوة 9:** تحويل القرض بدون فائدة (PNR) إلى (ANSEJ)-تسليم الأمر باستلام الصك

**الخطوة 10:**اقتناء العتاد بواسطة صك بنكي - الدخول في مرحلة الإستغلال.

**الخطوة 11:**معاينة مبدئية للإطلاعالنشاط.

**الخطوة 12:**تسليم قرار الامتيازات الخاصة الاستغلال (DOAE) من طرف فرع الوكالة إلى صاحب المشروع لتقديمها لمصالح الضرائب(الإعفاء من الضريبة). (2).

1- من منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

2- من منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

- الفرع الثاني: التعامل مع ملفات بنك التنمية المحلية BDL .**
- الخطوات المتبعة من طرف بنك التنمية المحلية من أجل إنشاء مشروع مصغر .
- الخطوة 1 :** استقبال البنك الملف من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
- الخطوة 2 :** يمر الملف على لجنة ولائية لمصادقة المشاريع.
- الخطوة 3 :** يمر على البنك.
- الخطوة 4 :** لجنة موافقة البنك عن تمويل المشروع.
- الخطوة 5 :** استلام الموافقة البنكية.
- الخطوة 6 :** فتح حساب بنكي تجاري.
- الخطوة 7 :** محضر معاينة.
- الخطوة 8 :** اتفاقية القرض.
- الخطوة 9 :** الرهن الحيازي للعتاد.
- الخطوة 10 :** منح شيك 30% للعتاد (المساهمة الشخصية+ مساهمة ANSEJ).
- الخطوة 11 :** أمر بالدفع 70% للعتاد من طرف البنك.
- الخطوة 12 :** جدول استحقاق القرض + سند لأمر.
- الخطوة 13 :** شيك التأمين للعتاد (جميع الأخطار).
- المطلب الثاني :** أنواع القروض و استثمارات و شروط التأهيل.
- الفرع الأول: أشكال استثمارات و شروط تأهيلها لوكالة ANSEJ.**
- 1- أشكال الإستثمار وشروط تأهيل.**
- أ- استثمار الإنشاء :** و يتمثل في إنشاء مؤسسة مصغرة جديدة من طرف شاب أو أكثر أصحاب المشاريع مؤهلين لجهاز المؤسسة المصغرة للوكالة.
- ب- استثمار التوسيع :** و يتمثل في الإستثمارات المنجزة من طرف المؤسسة المصغرة بعد استيفاء مرحلة استغلال استثمار الإنشاء.
- 1- شروط تأهيل استثمار الإنشاء :**
- أن يكون بطالا.

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- أن يتراوح سن الشاب بين 19 و35 سنة و يمكن أن يصل إلى 40 سنة بالنسبة إلىالمسير إذا تعهد بخلق 03 مناصب شغل دائمة(بما فيها الشركاء).
- أن يكون لديه المؤهلات المهنية ذات العلاقة بالنشاط المرتقب.
- أن يقدم مساهمة شخصية عند تمويل المشروع.

### 2-شروط تأهيل استثمار التوسيع:

- جمع 03 سنوات من النشاط في المناطق العادية أو 06 سنوات في المناطق الخاصة.
- تسديد 70% من القرض البنكي أو تسديد كلي في حالة تغيير البنك أو طريقة التمويل من الثلاثي إلى الثنائي.
- تسديد 70% من القروض بدون فائدة في حالة التمويل الذاتي.
- تسديد مستحقات القرض بدون فائدة بانتظام.
- تقديم الحصيلة الجبائية لمعرفة التطور الإيجابي للمؤسسة المصغرة.

### الفرع الثاني : أنواع القروض و شروط التأهيل لبنك التنمية المحلية

باتباعنا أسلوب المقابلة مع نائب مدير وكالة - BDL - بالمسيلة تحصلنا على المعلومات التالية :

#### مراحل منح القروض :

#### أولاً : مرحلة تكوين الملف

تختلف وثائق تكوين ملف نوعية القرض المطلوب وحسب الطبيعة القانونية للشخص , حيث تطلب زيادة على الأشخاص الطبيعيين القانون الاساسي للمؤسسة بالنسبة للأشخاص الاعتباريين .

#### 1-مكونات ملف قرض الاستغلال : تتمثل في :

- طلب خطي
- السجل التجاري
- الميزانيات ( الميزانيات الحقيقية بالنسبة للمؤسسات القديمة , والميزانيات التقديرية بالنسبة للمؤسسات الجديدة )
- المهنة التجارية بالنسبة للشخص المعنوي .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- شهادات أداء المستحقات (الضمان الاجتماعي).
- عقد النشاط .
- عقد الملكية .
- عقد الايجار
- إثبات موقع استغلال النشاط التجاري .
- مخطط التكاليف بالنسبة للمتعاملين القدامى , والمخطط بالنسبة للمتعاملين الجدد والقدامى .
- وضعية الحقوق . وضعية العتاد .

### 2-مكونات ملف قرض الاستثمار :

بالنسبة لقرض الاستثمار زيادة عن الوثائق المطلوبة سابقا تطلب الفاتورة النموذجية للتجهيزات المراد شراؤها مع دراسة تفوق إقتصادية للمشروع المراد تمويله .

### ثانيا : مرحلة دراسة ملف القرض

تتم عن طريق مكلف في البنك المعني ,حيث يقوم بدراسة تقنو إقتصادية ودراسة خاصة حيث يتعمق المشروع ومقارنتها مع تكاليف أخالمشروع الخاصة بنفس السنة

### 1-دراسة مالية عن طريق النسب المالية :

دراسة الضمانات المقدمة وتتمثل في :

أ- ضمانات متعلقة بقروض متوسطة الأجل (قروض الاستثمار )

الضمانات الحقيقية وتشمل :

- رهن العقار من الدرجة الأولى .
- رهن التجهيزات والعتاد الممول من الدرجة الأولى .
- وثيقة التأمين متعددة الاخطار للتجهيزات والعتاد الممول يطلبها من صاحب القرض بالإضافة إلى ضمانات شخصية مثل شخص يضمن في شخص
- ب- ضمانات متعلقة بالقرض القصير الأجل .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

الضمانات الحقيقية وتشمل :

- يطلب رهن العقار من الدرجة الاولى إن أمكن
- رهن القاعدة التجارية : المحل الذي يمارس فيه النشاط التجاري .
- وثيقة التأمين للمحل التجاري بما فيه , بالإضافة إلى ضمانات شخصية .

ثالثا : مرحلة رفض أو قبول الملف

- **في حالة الرفض** : تعطى للمقترض أسباب الرفض
- **في حالة القبول** : يطلب من المقترض تقديم الضمانات المطلوبة من طرف البنك وذلك بعد تبليغه بقبول طلب القرض .

رابعا مرحلة الإستغلال

عند إستكمال شروط القرض يطلب من المقترض تقديم المساهمة الشخصية يضاف إليها القرض الممنوح من طرف البنك ثم يحول إلى المورد حسب الشروط المتفق عليها بعدها يقوم البنك بإعداد جدول إهلاك القرض (تسديد القرض ) مع إمضاء اتفاقية القرض , يتم تسديد المورد مباشرة ويمنع منعا باتا إعطاء القرض لطالبه نقدا ,ويكون عن طريق صك بنكي أو تحويل من حساب المشتري إلى حساب المورد .

المطلب الثالث : صيغ تمويل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وبنك التنمية المحلية

الفرع الأول : التمويل الثنائي

أ - التركيبة المالية :

- 1- المساهمة الشخصية للشباب والمستثمر .
- 2- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

ب- الهيكل المالي للتمويل الثنائي :

جدول رقم : 01 يبين الهيكل المالي للتمويل الثنائي

المستوى 1: المستوى 2

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة الشخصية	قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة الشخصية
حتى 50000000 دج	29 %	27 %	من 5000001 دج إلى 10000000 دج	28 %	72 %

ج - الامتيازات الجبائية :

تستفيد المؤسسة المصغرة من الامتيازات الجبائية التالية :

1- في مرحلة إنجاز المشروع :

- تطبيق معدل مخفض نسبة 5% من الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار .

- الاعفاء من دفع رسوم الملكية على مستوى الاكتسابات العقارية .

- الاعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة .

2- في مرحلة إستغلال المشروع :

- الاعفاء من الرسم العقاري على البيانات وإضافات البناءات ' (لمدة ثلاث (3) سنوات أو ستة (6) سنوات للمناطق الخاصة والهضاب العليا , أو 10 سنوات لمنطق الجنوب .

- الاعفاء من الكفالة المتعلقة بحسن تنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الامر بترميم لممتلكات الثقافية .

- الاعفاء الكلي من الضريبة الجزافية الوحيد ( IFU ) ابتداء من تاريخ الاستغلال لمدة ثلاث (3) سنوات ابتداء من تاريخ بداية النشاط أو ستة (6) سنوات للمنطق الخاصة أو 10 سنوات لمنطق الجنوب .

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- تمديد فترة الاعفاء من الضريبة الجغرافية الوحيدة ( IFU ) لمدة عامين (2) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاث (3) عمال على الاقل لمدة غير محددة .
- عقد نهاية فترة الاعفاء تستفيد المؤسسة المصغرة من تخفيض جبائي :
- 70% خلال السنة الاولى من الاخضاع الضريبي .
- 50% خلال السنة الثانية من الاخضاع الضريبي .
- 25% خلال السنة الثالثة من الاخضاع الضريبي .

### الفرع الثاني : التمويل الثلاثي :

أ- **التركيب المالية :** يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من المستثمر ,البنك

والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ويتكون من :

- المساهمة الشخصية للشباب المستثمر
- 1- بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .
- قرض بنكي منخفض الفوائد بنسبة 100 % ويتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياه الشباب ذوي المشاريع .

ب - **الهيكل المالي للتمويل الثلاثي :**

**جدول رقم 02 يبين الهيكل المالي للتمويل الثلاثي**

**المستوى 1:**

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أونساج)	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
حتى 50000000 دج	29 %	1 %	70 %

## المستوى 2:

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أونساج)	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
من: 5000000 دج 10000000 دج	28 %	2 %	70 %

المصدر: من منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

### ج- تخفيض نسب الفوائد البنكية:

تخفيض نسبة فائدة القرض البنكي ب 100 % بالنسبة لكل النشاطات  
نسبة الفائدة 0 % .

### د- الإمتيازات الجبائية:

تستفيد المؤسسة المصغرة من الامتيازات الجبائية التالية:

#### 1- في مرحلة إنجاز المشروع:

- تطبيق معدل مخفض نسبته 5 % من الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في انجاز الإستثمار.
- الاعفاء من دفع رسوم نقل الملكية على الاكتسابات العقارية.
- الاعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.

#### 2- في مرحلة استغلال المشروع :

- الاعفاء من الرسم العقاري على البنايات وإضافات البنايات.
- الاعفاء من الكفالة المتعلقة بحسن التنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الأمر بترميم الممتلكات الثقافية .
- الاعفاء الكلي من الضريبة الجزائرية الوحيدة (IFU) ابتداء من تاريخ الاستغلال.

## الفصل الثالث \_\_\_\_\_ واقع تمويل المشاريع المقاولاتية في إطار وكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- تمديد فترة الإعفاء من الضريبة الجزافية الوحيدة (IFU) لمدة عامين (02) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (03) عمال على الأقل لمدة غير محددة.

عند نهاية فترة الاعفاء تستفيد المؤسسة المصغرة من تخفيض جبائي ب :

- 70 % خلال السنة الأولى من الإخضاع الضريبي.
- 50 % خلال السنة الثانية من الإخضاع الضريبي.
- 25 % خلال السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي.

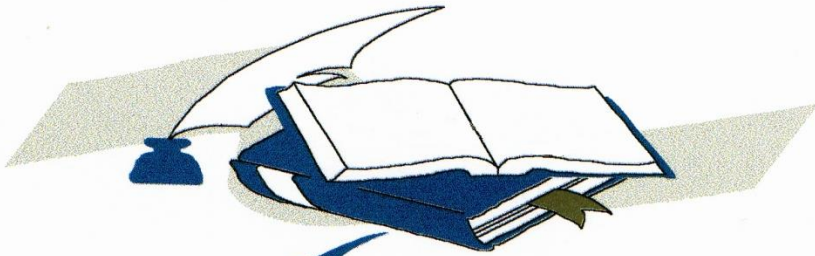
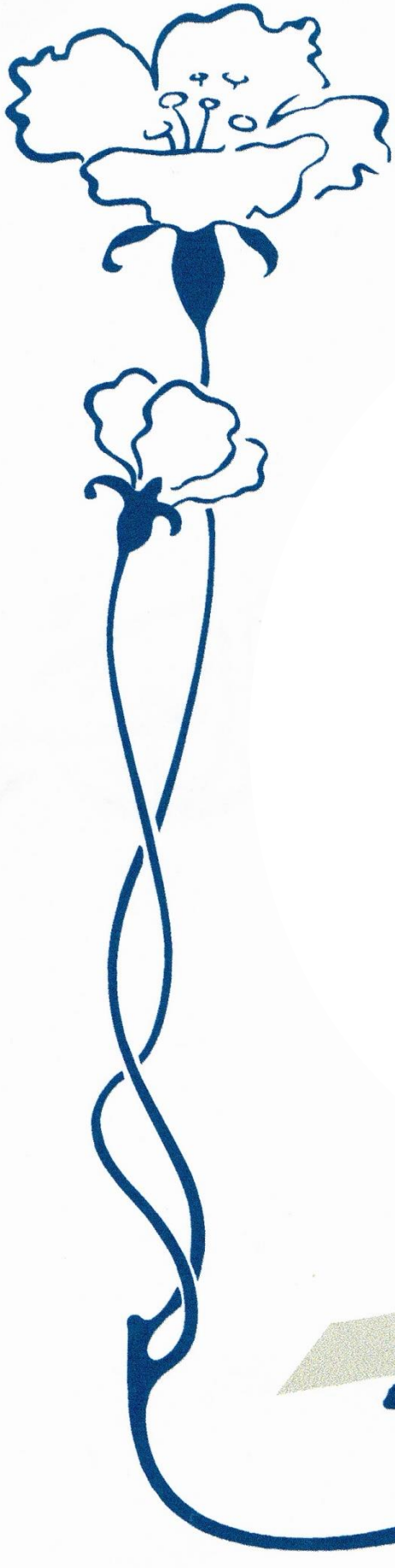
### خلاصة الفصل

تعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من اهم الوكالات على ساحة الوطن لكونها تهدف الى مرافقة الشباب البطل لإنشاء وتوسيع المشاريع المقاولاتية في مجال الخدمات وبتنسيق مع البنوك .

فبنك التنمية المحلية يلعب دورا هاما في دفع عجلة تنمية هذا النوع من المشاريع التي يقوم بتمويلها و التي تؤثر بطريقة مباشرة او غير مباشرة على كل من الإنتاج و الإستهلاك الشغل و غيرها.

و من خلال دراستنا التطبيقية التي تطرقنا اليها تمكنا من الإطلاع على الكثير من الظروف المحيطة بإنشاء المشروع منذ إيداع ملف القروض بأنواعها الى غاية الوصول الى المشاريع الممولة من قبل البنك.

# خاتمة



تشكل المشاريع المقاولاتية مدخل هام من مداخل النمو الاقتصادي كونها تؤدي دورا هاما في التنمية الاقتصادية وذلك لمساهمتها في تخفيف معدلات البطالة وتكثيف النسيج الصناعي في توفير مناصب الشغل، للوصول إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، فالمكانة التي يمكن أن تحضى بها المشاريع المقاولاتية في عملية التنمية تختلف اختلافا كبيرا بين الدول المتقدمة صناعيا والدول الأخرى الأقل تقدما.

حيث دخلت الجزائر في بداية السبعينات إصلاحات شاملة لتوازنات الاقتصاد الكلي وذلك بالدخول في الانتعاش الاقتصادي من باب المشاريع المقاولاتية حيث تستحوذ هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتمام من قبل دول العالم كافة وكذا المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية وأنها تلعب دورا حقيقيا في تحقيق الأهداف الاقتصادية لجميع الدول وتحل ميزة في الهيكل الصناعي للدول المتقدمة وممارستها دورا هاما في الهيكل الصناعي للدول المتقدمة وممارستها دورا هاما في تحقيق التنمية وخلق فرص عمل واسعة.

ورغم هذا فان قطاع المشاريع المقاولاتية لا يزال يعاني من مشاكل أبرزها مشكل التمويل لما يحمله من مصادر التمويل اللازمة، وبالتالي فان مصدر عملية تمويل المشاريع المقاولاتية هي البنوك التجارية التي تلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية ومن الدعائم الأساسية لأي قطاع مصرفي في أي دولة وبالتالي فإن المشاريع المقاولاتية ترتبط أساسا بعملية التمويل البنكي

## النتائج المتوصل إليها:

تتمثل النتائج المتوصل إليها من نتائج نظرية وتطبيقية:

1. صعوبة تحديد تعريف المشاريع المقاولاتية من مختلف معايير وبعض التكتلات والبلدان.
2. وجود الثقة الدائمة والتبادل بين البنك والمقاولين من خلال العلاقة التي تربطها وذلك لتوسيع استثماراتها واعتبارها قطاع هام للبنوك.
3. تلعب البنوك التجارية دور الوسيط بين المدخرين والمستثمرين فيها تعمل على توجيه المدخرات بأحسن طريقة وتعتبر حلقة أساسية في تمويل المشاريع المقاولاتية.
4. اتخاذ الإجراءات الوقائية والضمانات في عملية منح القرض يضمن عملية استرجاع القرض وذلك لحماية نفسه من المخاطر.
- a. -وجود زيادة لمبالغ القروض الممنوحة من البنك إذ تختلف من عام لعام حيث تزيد نسبة 5% إلى 8%
5. التعرف على القروض التي يمنحها البنك.
6. يعتبر مشكل التمويل أولى المشكلات التي تواجهها المشاريع المقاولاتية.
7. البنوك التجارية تساهم في تمويل المشاريع المقاولاتية .
8. مساهمة الاجهزة الحكومية بدرجة كبيرة من الفعالية في دعم ومرافقة المشاريع المقاولاتية
9. هيمنة صبغة التمويل الثلاثي على صبغة التمويل الثنائي بالنسبة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
10. ساهمت المشاريع المقاولاتية في اطار جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من التقليل من حدة البطالة وتحقيق التنمية المحلية.
11. تعتبر اجهزة الدعم والمرافقة المتضمنة للعديد من الاعفاءات و الامتيازات اهم الاساليب المبتكرة لترقية المقاولاتية.

التوصيات:

- ضرورة مساعدة أصحاب المشاريع وتوجيههم.
- ضرورة تفعيل دور البنوك التجارية في دعم المشاريع المقاولاتية.
- حث البنوك على الابتكارات المالية وتنويع الخدمات المصرفية وذلك لتمويل المشاريع المقاولاتية.
- تكوين نظام بنكي قائم على التطور التكنولوجي.
- تقييم المشاريع للقيام بها لتفادي من الوقوع في الخسائر.
- ضرورة وضع قانون خاص لخدمة أعمال المشاريع في خلق مناصب الشغل.
- التحكم في العقبات والمشاكل التي تعرقل المشاريع المقاولاتية.

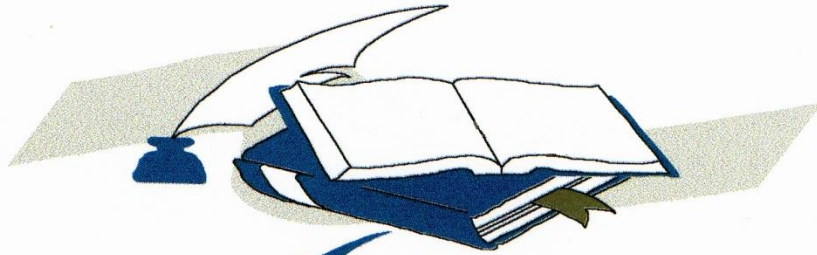
أفاق البحث:

في هذا الإطار وبناءا على الدراسة التي قمنا بها يمكن أن نطرح مواضيع جديدة بالبحث في المستقبل كمايلي :

- التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع في تشغيل الشباب.
- أساليب التمويل الحديثة ودورها في تمويل المشاريع المقاولاتية.
- التمويل الثلاثي ودوره في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ( التمويل البنكي، المساهمة الشخصية، مساهمة من الوكالات الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM ، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

المصادر

والمراجع



- 1) احمد صلاح عطية، محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002-2003.
- 2) اسعد حميد العلي، ادارة المصارف التجارية، مدخل إدارة المخاطر، مكتبة الذاكرة للنشر والتوزيع، الاردن، 2013
- 3) إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء للنشر والتوزيع، الأردن، 2016.
- 4) إسماعيل محمد هاشم، مذكرات في النقود والبنوك، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1996،
- 5) انس البكري، وليد صافي، النقود والبنوك بين النظرية والتطبيق، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، 2012،
- 6) باسم محمود نور الدين، الاعتمادات المستندية النظرية والتطبيق، اتحاد المصارف العربية، 2009
- 7) توفيق خذري، عماري علي: المقاولاتية كحل لمشكل البطالة لخريجي الجامعة مداخلة. المركز الجامعي خنشلة
- 8) ثريا عبد الرحيم الخزرجي، شربن بدر البارودي، اقتصاد المعرفة ( الأسس النظرية والتطبيق في المصارف التجارية ) ، مؤسسة الوارق للنشر والتوزيع ، الأردن، 2012.
- 9) جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية documentary credits مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001
- 10) حسين بني باني، اقتصاديات النقود والبنوك، المبادئ والأساسيات، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2014
- 11) حسين محمد سمحان، احمد عارف العساف، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل الإسلامي والتقليدي، دار المسيرة لمنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2015
- 12) خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية، الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الطبعة الثانية، الأردن، 2000.
- 13) رمضان الشرح وآخرون، البنوك التجارية، مكتبة الأفاق للنشر، الكويت، 2011.
- 14) زهير الحدرب، لؤي وديان، محاسبة البنوك، دار البداية ناشرون وموزعون، الأردن ، 2012
- 15) زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجانات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر والتوزيع، ط4، الأردن، 2013.
- 16) سامر جمدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009
- 17) سليمان أبو صباح، الإدارة المالية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2013

- 18) شاكِر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، وهران، ط5، 2011،
- 19) شوقي بورقبة، التمويل في البنوك التكميلية والبنوك الإسلامية، دراسة مقارنة من حيث المفاهيم والإجراءات والتكلفة، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2013.
- 20) صبحي تادرس قريصة، النقود والبنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1984
- 21) صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، دار وسام للطباعة والنشر، بيروت، 1998.
- 22) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر 2003
- 23) عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000
- 24) عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ جودة، إدارة الائتمان، عمان، 1999
- 25) عبد الوهاب يوسف احمد، التمويل وإدارة المؤسسات المالية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2008،
- 26) قتيبة عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2013،
- 27) كامل فاتح المطايع، الاستثمار في المصارف، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014
- 28) محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لندنيا للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2007.
- 29) محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005
- 30) محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المنهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006
- 31) محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، دراسة تطبيقية للنشاط الائتماني وأهم محدداته، طبعة مزيدة المنقحة، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 2000،
- 32) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001
- 33) مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013
- 34) مصطفى رشيد شيخة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة للنشر، الإسكندرية، 1999،
- 35) منير إبراهيم، إدارة البنوك التجارية، مدخل اتخاذ القرارات، المكتب العربي، الحديث، الإسكندرية، ط3، 2000،
- 36) موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2010
- 37) هشام جبر، إدارة المصارف، جامعة القدس المفتوحة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008،

38) هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحميل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن ، 2000  
الرسائل والأطروحات :

39) أحلام مخبي، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك، دراسة حالة شركة الأشغال العامة والطرق،  
مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة  
منتوري، قسنطينة، 2006-

40) باسل جبر حسن أبو محسن، العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية العاملة في  
فلسطين (1997-2004)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبة والتمويل، كلية التجارة،  
الجامعة الإسلامية بغزة، 2006

41) الجودي محمد علي : نحو تطور المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي أطروحة مقدمة لنيل شهادة  
الدكتوراه في العلوم التسيير جامعة محمد خيضر ،، بسكرة ، 2015

42) ريما حيدر شيخ السوق، اثر كفاية راس المال في المصارف التجارية الخاصة في سورية، مذكرة  
مقدمة لنيل شهادة ماجستير في التمويل والمصارف ،كلية الاقتصاد، جامعة حماة الجمهورية العربية  
السورية، 2017.

43) العاني إيمان ،البنوك التجارية وتحديات الالكترونية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في  
العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة ،2006-2007.

44) عبد الله بلعدي ، التمويل براس المخاطر ( دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة) ، مذكرة  
نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاجتماعية والإسلامية، جامعة محمد الحاج لخضر، باتنة،-2007  
2008

## المجلات :

45) إبراهيم اوراغ، محمد السعيد مزياني، أنواع العمليات المصرفية التقليدية والالكترونية ، مجلة  
الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد3 ، جامعة الحاج لخضر ، . باتنة1 ، سنة 2018 ،  
2007

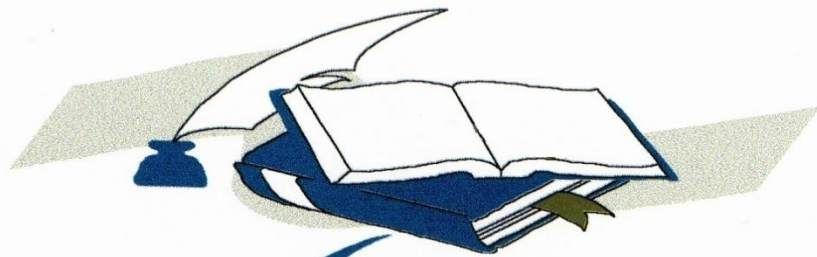
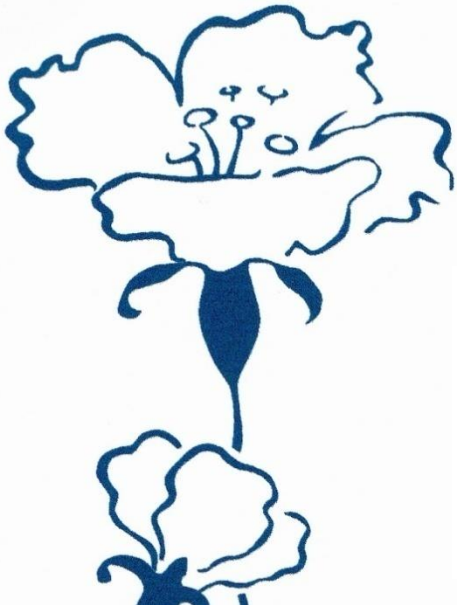
## المراسيم والقوانين :

1) المرسوم التنفيذي رقم 05-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996،

2) الجريدة الرسمية العدد 47 ، الصادر سنة 2001 .



# الملاحق



# الملحق رقم 01

Genre	Date_Naissance	Niveau_Instruction	Forme_Juridique	Date_Accord_Bancair	Date_Financemen	Banque	Activite
Masculin	06/03/1992	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	28/06/2017	15/01/2018	BDL	FERRONNERIE ET MENUISERIE METALLIQUES
Masculin	07/10/1996	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	03/01/2017	05/03/2018	BNA	EQUILIBRAGE, PARALLELISME DE ROUES
Masculin	13/09/1987	FORMATION PROFESSIONNELLE	EURL	28/06/2017	27/05/2018	BDL	ENTREPRISE INDUSTRIELLE DE PRODUCTION D'ENSEMBLES DE CONSTRUCTI
Masculin	23/11/1984	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	19/12/2017	27/05/2018	BEA	ENTREPRISE DE TRAVAUX D'TANACHEITE DU BATIMENT ET DE PLOMBERIE
Masculin	03/10/1988	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	09/08/2018	24/09/2018	BDL	INSTALLATION SPORTIVE
Masculin	22/07/1988	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	12/12/2017	11/03/2018	BNA	PLOMBIER AMBULANT
Masculin	24/07/1995	FORMATION PROFESSIONNELLE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	07/09/2017	11/07/2018	BADR	AVICULTURE
Masculin	17/06/1986	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	21/08/2017	27/05/2018	BNA	ENTREPRISE DE TRAVAUX DE BATIMENT TOUT CORPS D'ETAT
Masculin	04/10/1992	FORMATION PROFESSIONNELLE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	02/01/2018	18/11/2018	BADR	AVICULTEUR
Masculin	06/02/1983	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERALE	04/02/2018	25/02/2018	BNA	MEDECIN
Masculin	01/06/1993	FORMATION PROFESSIONNELLE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	25/05/2018	18/11/2018	BADR	SERRISTE
Masculin	02/12/1993	FORMATION PROFESSIONNELLE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	19/03/2019	27/03/2019	BADR	AVICULTURE
Masculin	14/06/1997	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	16/11/2017	22/03/2018	BNA	ENTREPRISE DE TRAVAUX D'TANACHEITE DU BATIMENT ET DE PLOMBERIE
Masculin	06/12/1985	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERALE	23/01/2018	05/03/2018	CPA	ARCHITECTE
Féminin	25/10/1985	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERALE	13/06/2018	27/06/2018	BEA	ARCHITECTE
Masculin	20/06/1990	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	23/01/2018	27/05/2018	CPA	INSTALLATEUR AMBULANT DE CHAUFFAGE ET CLIMATISATION
Masculin	16/11/1993	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	02/01/2020	29/10/2018	BEA	ELECTRICIEN AMBULANT
Masculin	11/05/1987	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	21/12/2017	23/04/2018	BNA	RECUPERATION DES MATIERES NON METALLIQUES RECYCLABLES
Masculin	26/05/1993	FORMATION PROFESSIONNELLE	PERSONNE PHYSIQUE	12/02/2018	10/12/2018	BDL	EQUILIBRAGE, PARALLELISME DE ROUES
Masculin	06/01/1982	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	19/02/2018	19/06/2018	BADR	RECUPERATION DES MATIERES NON METALLIQUES RECYCLABLES
Masculin	10/04/1986	UNIVERSITAIRE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	17/04/2018	26/08/2018	BADR	AVICULTURE
Masculin	19/04/1991	UNIVERSITAIRE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	17/04/2018	18/11/2018	BADR	AVICULTURE
Masculin	04/12/1989	UNIVERSITAIRE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	17/04/2018	11/07/2018	BADR	AVICULTURE
Masculin	06/05/1992	UNIVERSITAIRE	AGRICULTEUR/ELEVEUR	29/04/2018	29/10/2018	BADR	AVICULTURE
Masculin	04/11/1993	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	18/02/2018	26/08/2018	BNA	RECUPERATION DES MATIERES NON METALLIQUES RECYCLABLES

# : الملحق رقم 02

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	
1																	
2																	
3																	
4	Genre	Date_Naissance	Niveau_Instruction	Forme_Juridique	Date_depot	DOAEX	Date_Financement	Banque	Activite	PIR_Classique	Apport_Personnel	CMT	Mont_Invest	Nb_Emplois	Code_Commune_ME	Commune_ME	Type_Finar
5	Masculin	14/04/1985	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERAL	18/08/2019	30/09/2019	08/10/2019	BNA	PHARMACIE	302247	739985	0	1042232	3	2814	OULED ADDI GUEBAL	MIXTE
6	Masculin	14/04/1980	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	17/04/2019	17/06/2019	23/06/2019	BNA	PHARMACIE	393142	962521	0	1355963	3	2801	M'SILA	MIXTE
7	Masculin	21/08/1977	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERAL	09/06/2019	01/12/2019	26/12/2019	BNA	PHARMACIE	106461	280647	0	367108	3	2801	M'SILA	MIXTE
8	Masculin	08/12/1981	UNIVERSITAIRE	PROFESSION LIBERAL	19/03/2019	29/04/2019	18/05/2019	BNA	PHARMACIE	408891	1001078	0	1409969	3	2801	M'SILA	MIXTE
9	Féminin	08/08/1988	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	16/03/2020	14/12/2020	29/12/2020	BNA	PHARMACIE	312620	785380	0	1078000	3	2804	OULED DERRADJ	MIXTE
0	Féminin	05/10/1985	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	02/05/2019	16/06/2019	23/06/2019	BNA	PHARMACIE	279781	684983	0	964764	3	2801	M'SILA	MIXTE
1	Masculin	17/04/1988	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	18/07/2019	16/12/2019	26/12/2019	BNA	PHARMACIE	294790	721727	0	1016517	3	2804	OULED DERRADJ	MIXTE
2	Féminin	11/07/1982	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	26/03/2019	29/04/2019	05/05/2019	BNA	PHARMACIE	189299	463468	0	852757	4	2801	M'SILA	MIXTE
3	Masculin	19/08/1987	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	21/06/2020	15/11/2020	25/11/2020	BNA	PHARMACIE	135481	331695	0	467176	3	2808	M'CIF	MIXTE
4	Féminin	17/08/1985	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	18/07/2019	04/09/2019	18/09/2019	BNA	PHARMACIE	315714.1875	772955.5	0	1088669.75	1	2811	MAGRA	MIXTE
5	Masculin	19/03/1981	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	29/12/2019	18/03/2020	19/04/2020	BNA	PHARMACIE	384457.9083	941259.125	0	1325717	3	2812	BERHOUM	MIXTE
6	Féminin	13/02/1984	UNIVERSITAIRE	PERSONNE PHYSIQUE	14/06/2020	08/11/2020	02/12/2020	BNA	PHARMACIE	302329	740186	0	1042515	1	2812	BERHOUM	MIXTE
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
15																	
16																	
17																	

## الملحق رقم 03

N°	Secteur d'activité	Dossiers déposés	Attestations d'éligibilité	Projets financés	Coût d'investissement en milliers DA	Dont PNR en milliers DA	Emplois prévus
1	Administration (IAP)	0	0	0	0.000	0.000	0
2	Industrie	31	24	13	95,556.527	26,866.308	33
3	BTPH	17	10	11	56,252.686	15,866.344	32
4	Agriculture	123	102	15	105,459.354	29,647.084	42
5	Services	64	41	30	131,561.933	41,564.976	84
6	Artisanat	12	8	1	2,536.207	735.500	3
7	Total wilaya	247	185	70	391,366.707	114,680.212	194
8	Dont Femme	14	8	4	4,428.836	1,284.362	11

## الملحق رقم 04

N°	Secteur d'activité	Dossiers déposés	Attestations d'éligibilité	Projets financés	Coût d'investissement en milliers DA	Dont PNR en milliers DA	Emplois prévus
1	Administration (IAP)	0	0	0	0.000	0.000	0
2	Industrie	31	15	13	83,935.074	23,583.597	41
3	BTPH	19	13	10	41,497.301	11,745.179	28
4	Agriculture	122	105	64	380,640.828	107,370.136	183
5	Services	80	63	37	133,975.572	37,986.019	84
6	Artisanat	12	10	8	18,752.057	5,386.791	24
7	Total wilaya	264	206	132	658,800.831	186,071.722	360
8	Dont Femme	22	15	10	29,617.484	8,374.717	15

## الملحق رقم 05

N°	Secteur d'activité	Dossiers déposés	Attestations d'éligibilité	Projets financés	Coût d'investissement en milliers DA	Dont PNR en milliers DA	Emplois prévus
1	Administration (IAP)	0	0	0	0.000	0.000	0
2	Industrie	63	18	10	53,361.591	15,060.788	25
3	BTPH	20	15	5	12,834.749	3,722.077	12
4	Agriculture	74	49	22	126,185.278	35,693.297	59
5	Services	71	48	28	113,639.330	32,263.488	59
6	Artisanat	20	13	5	12,950.637	3,755.683	13
7	Total wilaya	248	143	70	318,971.584	90,495.333	168
8	Dont Femme	20	13	10	50,490.756	14,284.884	14