

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان: علوم اقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
الشعبة: علوم التسيير
التخصص: ادارة بنكية

بعنوان:

دور البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية
"دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي لوكالة سعيدة"

تحت إشراف الأستاذ:
أ.د: بن حميدة محمد

من إعداد الطالبة:
- مصطفى زاوية

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2021-06-30

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ مسكين الحاج / أستاذ محاضر. أ / رئيسا

الدكتور/ بن حميدة محمد / أستاذ التعليم العالي / مشرفا

الدكتور/ رماس محمد الأمين / أستاذ التعليم العالي / مناقشا

السنة الجامعية: 2021/2020

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التسيير

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان: علوم اقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
الشعبة: علوم التسيير
التخصص: ادارة بنكية

بعنوان:

دور البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية
"دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي لوكالة سعيدة"

تحت إشراف الأستاذ:
أ.د: بن حميدة محمد

من إعداد الطالبة:
- مصطفى زاوية

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2021-06-30

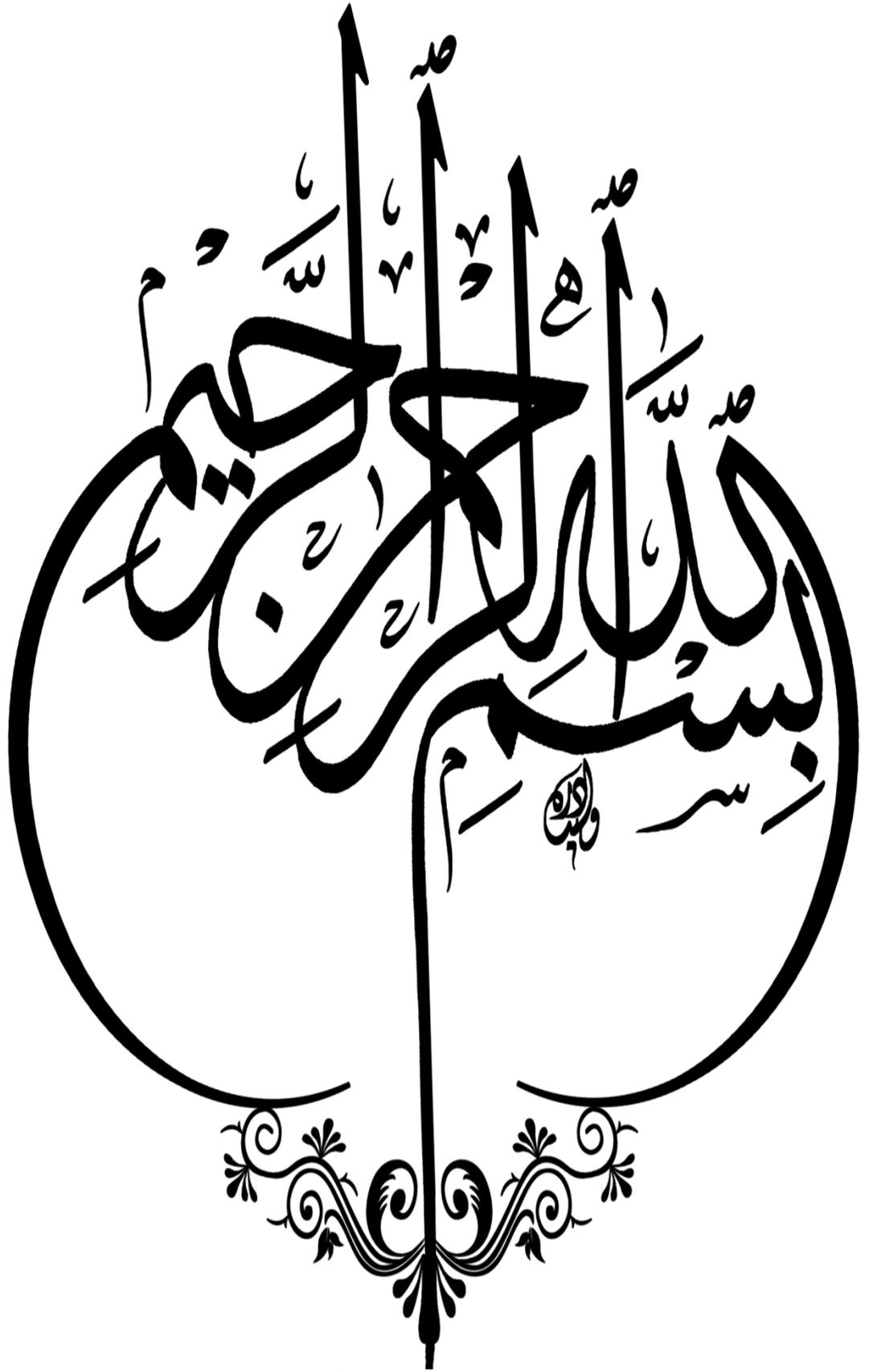
أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ مسكين الحاج / أستاذ محاضر. أ / رئيسا

الدكتور/ بن حميدة محمد / أستاذ التعليم العالي / مشرفا

الدكتور/ رماس محمد الأمين / أستاذ التعليم العالي / مناقشا

السنة الجامعية: 2021/2020



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الأهداء

إلى كل من نطق بكلمة التوحيد لسانه وصدقها قلبه، إلى كل من طوى على خير البرية محمد عليه الصلاة والسلام.

إلى أعظم امرأة بين نساء الكون أمي الغالية التي حملتني وهنا على وهن جنينا وسقنتني لبن التوحيد مع الأخلاق رضيعا وعلمتني صغيرا ورافقتني بدعائها كبيرا.

إلى أبي الفاضل الشامخ المكارم والراسخ الفضائل، الحريص علي، رءوف بي رحيم، سدي المتين وأنيسي المعين.

إلى دهي البيت وسعاده إخوتي وأخواتي وأولادهم وبناتهم دون استثناء

إلى كل من جمعني معهم المشوار الدراسي من بدايته إلى اليوم وخاصة طلبة العلوم التسيير دفعة 2021 وإلى كل من هم على الدرب سائرون.

إلى من أحببناهم بإخلاص وبادلونا نفس الشعور.

إلى كل من عرفني وسيعرفني إن شاء الله.

إلى كل هؤلاء أهدي ثمرة جهدي

زواوية مصطفى

تشكرات

اشكر الله عزة وجل الذي منحني القدرة على اتمامي هذا العمل المتواضع.

اشكر كل من ساهم في مساعدة في اتمام دراستي:

السيد مدير الوكالة الوطنية للدراسات ومتابعة انجاز الاستثمارات في السكك

الحديدية مشروع سعيدة/مولاي سليمان عبد الشفيق بن الربيع.

السيد واستاذي المحترم الذي اطرنى خلال هذه فترة الدكتور محمد بن حميدة.

الى كل الأساتذة والاستاذات:

د.ارزي، د. بلعربي، د. بلهدي، د.سعيد، د.العيدود، د.نعجة، د.مغنية،

د.حرمل، د. بختي، د.قاسمي، د.براحي والي كل من لم اذكرهم وبدون استثناء

الى كل من زملاء والزميلات بدون استثناء

شكرا

الملخص:

حاولنا من خلال دراستنا تبيان البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية مسلطين الضوء على ماهية البنوك التجارية وظائفها وكذا قطاع المقاولاتية وحاولنا التعرف على أنواع القروض الممنوحة من طرف البنوك التجارية وغيرها مروراً إلى المهام المقاولاتية الاقتصادية والاجتماعية وغيرها.

وفيما بعد قمنا بدراسة أهم عنصر يتمحور عليه بحثنا وهو خطابات الضمان البنكية ومبينة ماهيته وأهميته ومن المستفيد من هذا الضمان وقد تعرضنا على كفية إصدار هذا الضمان وتطرقنا إلى أنواعه الموجودة وخصائصه. وجاءت الدراسة الميدانية لتبين كيفية طلب واصدار خطابات الضمان وما هي أهم الشروط والوثائق المطلوبة لإصدار هذا الخطاب.

ولقد بينا أطراف هذا الخطاب كل واحد على حدى وكيف يتم الاستفادة من الخطاب وأيضا قمنا بالتطرق إلى الأنواع الموجودة والمعمول بها على أرض الواقع ومن خلال دراسته توصلنا إلى أنواع الخطابات الأكثر طلبا من العملاء.

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية التي قمنا بها توصلنا إلى النتائج وهي أن للبنوك التجارية دورا كبيرا وهاما في تمويل قطاع المقاولاتية من خلال خطابات الضمان وكما لاحظنا أن هذه الخطابات ضرورة ملحة جدا في وقتنا هذا لما لديها من مزايا وفوائد لكل الأطراف المتعاقدة فيه وكما أن خطاب الضمانات البنكية تساهم بشكل كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال الفوائد والعمولات التي يتحصل عليها البنك من إجراء إصدار وهذا الضمان يتم. استغلالها فيما بعد في مشاريع أخرى تنموية ومن بين أهم التوصيات التي اقترحتها هي أن خطاب الضمان البنكي هو نظام فعال في توفير عنصر الثقة لما يحتاجها لهذا يجب تشديد عقوبات لما كل من يحاول أن يعرقل أو يتلاعب بتنفيذ خطاب الضمان

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، التمويل، خطابات الضمان

Résumé

Dans notre étude, nous avons tenté d'identifier les banques commerciales dans le financement du secteur des contrats, en soulignant le fonctionnement des banques commerciales ainsi que le secteur des contrats.

Nous avons ensuite étudié l'élément le plus important de notre recherche, à savoir les lettres de garantie, indiquant son identité et son importance, et le bénéficiaire de la garantie. Nous avons examiné la mesure dans laquelle la garantie a été émise ainsi que les types et les caractéristiques de la garantie.

L'étude sur le terrain montre comment les lettres de garantie sont demandées et émises et quelles sont les conditions et les documents les plus importants requis pour la délivrance de ces lettres.

Nous avons montré à chacun d'entre eux comment utiliser le discours, et nous avons également abordé les types qui existent sur le terrain, et en l'étudiant, nous avons trouvé les types de lettres les plus demandées par les clients.

Grâce à notre étude théorique et pratique, nous sommes arrivés à la conclusion que les banques commerciales ont un rôle important à jouer dans le financement du secteur des contrats au moyen de lettres de garantie. Nous avons également noté que ces lettres sont une nécessité très urgente en ce moment, parce qu'elles ont des avantages et des avantages pour toutes les parties contractantes. Leur utilisation ultérieure dans d'autres projets de développement. L'une des recommandations les plus importantes que j'ai proposées est que le BSL soit un système efficace pour assurer la confiance pour ce dont il a besoin.

Mots-clés : Contrats, financement, lettres de garantie

قائمة المحتويات:

البسمة

اهداء

تشكرات

V	الملخص
VII	قائمة الجداول
VIII	قائمة الاشكال
IX	قائمة الملاحق
أ	المقدمة العامة
2	الفصل الأول: إطار مفاهيم البنوك التجارية
2	المبحث الأول: ماهية البنوك
2	المطلب الأول: نشأة البنوك
3	المطلب الثاني: تعريف البنك وخصائصها
5	المطلب الثالث: أنواع البنوك ووظائفها
9	المبحث الثاني: ماهية البنوك التجارية
9	المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك التجارية
12	المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وهيكلها
17	المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية
19	المبحث الثالث: دراسة ميزانية البنك التجاري
19	المطلب الأول: موارد البنك التجاري
20	المطلب الثاني: استخدامات البنوك التجارية
21	المطلب الثالث: ميزانية البنك التجاري
24	الفصل الثاني: عموميات حول المقاولاتية
24	المبحث الأول: ماهية المقاولاتية
24	المطلب الأول: نشأة المقاولاتية
25	المطلب الثاني: مفهوم المقاول والمقاولاتية
26	المطلب الثالث: مقومات الفكر المقاولاتي
28	المبحث الثاني: دور المقاولاتية
28	المطلب الأول: الدور الاقتصادي للمقاولاتية
29	المطلب الثاني: الدور الاجتماعي للمقاولاتية
31	المطلب الثالث: تصنيفات المقاولاتية

34	المبحث الثالث: سمات وأشكال وأنواع المقاولاتية
34	المطلب الأول: سمات المقاول
35	المطلب الثاني: أنواع وأشكال المقاولاتية
38	المطلب الثالث: استراتيجيات المقاولاتية
42	الفصل الثالث: أساليب وصيغ تمويل قطاع المقاولاتية
42	المبحث الأول: ماهية القروض المصرفية
42	المطلب الأول: تعريف القروض المصرفية
43	المطلب الثاني: أهمية القروض المصرفية وخصائصها
45	المطلب الثالث: أسباب اللجوء إلى التمويل قصير الأجل
46	المبحث الثاني: أنواع القروض البنكية
47	المطلب الأول: القروض العامة
49	المطلب الثاني: القروض الخاصة
50	المطلب الثالث: القروض بالالتزام وقروض تعبئة ديون العملاء
53	المبحث الثالث: خطاب الضمان البنكية
53	المطلب الأول: تعريف خطاب الضمان وشروطه وأهميته
56	المطلب الثاني: خصائص خطابات الضمان وطبيعته القانونية
57	المطلب الثالث: تميز خطاب الضمان عن بعض الأنظمة المشابهة
61	الفصل الرابع: دراسة حالة دور البنوك التجارية في تمويل قطاع مقاولاتية
61	المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري - وكالة سعيدة 61
61	المطلب الأول: نظرة عامة حول البنك الخارجي الجزائري
63	المطلب الثاني: نظرة عامة حول الوكالة رقم - 61
69	المطلب الثالث: دراسة ملف قرض استثماري وشروطه
72	المبحث الثاني: دراسة ميدانية لخطاب الضمان
72	المطلب الأول: دراسة ميدانية لمشروع متابعة انجاز ثانوية
72	المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالعميل
73	المطلب الثالث: مهمة مكتب الدراسات
79	الخاتمة العامة:
81	قائمة المصادر والمراجع:
85	الملاحق:

قائمة الجداول:

الصفحة	اسم الجدول
21	جدول : (01) ميزانية البنك التجاري
75	جدول : (01) متابعة انجاز ثانوية

قائمة الاشكال:

الصفحة	اسم الشكل
16	شكل رقم (01): الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية
62	الشكل رقم : (01) الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري
68	الشكل رقم : (02) الهيكل التنظيمي لوكالة سعيدة 61

قائمة الملاحق:

الصفحة	اسم الملحق
85	ملحق رقم (01): CONSTITUTION DE DOSSIER DEMANDE DE CREDIT IMMOBILIER
86	ملحق رقم (02): MANUEL DE CONTROLE CONTINU : CREDITS - GARANTIES

المقدمة العامة:

بعد التطور السريع الذي شهده العالم اليوم في مجال الانتاج والتكنولوجيا والتسويق وغيرها أصبحت المشاريع والمؤسسات الاقتصادية تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتوسيع نشاطها وبما أنه لا يمكن لهذه المؤسسات تمويل كل عملياتها أي مواردها المالية الخاصة. ظهرت الحاجة الى البنوك التجارية لتمويلها وتعتبر القروض القصيرة الأجل الجزء الأكبر من محفظة القروض البنكية نظرا لطبيعة الودائع التي يمكن لمودعيها السحب منها في أي وقت.

يعتبر موضوع المقاولاتية من أهم المواضيع المطروحة على الساحة الاقتصادية سواء على المستوى المحلي أو الدولي، حيث تمثل الركيزة الأساسية للتنمية بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، كما تمثل أحد المحركات الرئيسية للنمو والتخطيط المستقبلي، حيث عادة ما يتم الاستعانة بهذه المشروعات خاصة بالنسبة للدول النامية قصد مواجهة مختلف الأزمات الطارئة وكذا التنويع الاقتصادي لمصادر الدخل خاصة في ظل العولمة حيث لم يعد دورها مقتصرًا على المتطلعات المحلية ولكن أصبح مجال التصدير والدخول في أطر أكبر من المحيط القطري هدفا لهذه المشروعات.

لذلك فالتنمية الصادرات تحتاج إلى صياغة استراتيجية تعمل على تشجيع الاستثمار المنتج والإنتاج بغرض التصدير، ونظرا لذلك فقد تم إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993م والذي يعتبر انطلاقة حقيقية للقطاع العام، وباعتبار تنويع هيكل الصادرات وزيادة مصادر دخل الدولة من أهم ميزات المقاولاتية فقد سارعت العديد من الدول لدعمها وترقيتها قصد مساهمتها في تنويع الصادرات نظرا للأهمية الكبيرة لها كونها قاطرة النمو الاقتصادي.

من خلال ما تقدم ذكره نطرح التساؤل التالي:

ما هو دور البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية؟

ومنها الى الاسئلة الفرعية:

- ما هي الآليات المستعملة من طرف البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية؟
- كيف تساهم البنوك التجارية في تفعيل قطاع المقاولاتية في كل مراحلها؟
- ما هي أهمية وشروط إصدار خطاب الضمان لتمويل قطاع المقاولاتية بصفة عامة وفي بنك الجزائر الخارجي وكالة سعيدة بصفة خاصة؟

الفرضيات:

بعد أن تم التطرق إلى مشكلة البحث فإننا نقوم بطرح الفرضيات التالية

إن إضفاء مرونة أكثر في شروط التمويل المصرفي يؤدي بالنهوض بقطاع المقاولاتية؟

1- تستخدم البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية انواع مختلفة من القروض.

2- إن لخطاب الضمان البنكي أهمية كبيرة جدا للأطراف المتعاقدة فيه (البنك، العميل، المستفيد)

3- تساهم البنوك التجارية بدرجة كبيرة من الفعالية في قطاع المقاولاتية أثناء مراحل الاستغلال والنشاط و التوظيف.

أهداف الدراسة:

- إبراز مفاهيم عامة حول البنوك التجارية أنواعها، أهدافها خصائصها حتى يتسنى للمؤسسات الاقتصادية اختبار ما يتوافق مع حاجياتها وامكانياتها.
- التعرف على المقاولاتية و مهامها.
- والتمويل بشتى انواعه والمعايير او المقاييس التي من خلالها يستطيع المقاول اخذ قرض استثماري من البنوك التجارية.

أهمية الدراسة:

تتجلى أهمية الدراسة في كونها تهتم بجوانب المقاولاتية وسبل دعمها وتطويرها باعتبار أن الاتجاهات الحديثة للدولة هي دعم أشكال هذه المؤسسات لما لها دور فعال في التنمية الاقتصادية ويعد القرض البنكي ذو أهمية كبيرة في اتجاه في الحياة العملية وتتمثل هذه الأهمية عندما تجد العميل نفسه مصرا إلى تقديم تأمين نقدي إلى من يرغب في التعامل معه لكي يقبل هذا الأخير بالتعاقد معه إذ يلجأ حينئذ العميل المعني بالأمر إلى بنكه ويطلب منه إصدار ضمان لصالح الشخص الذي ينوي التعامل معه ويتعهد فيه البنك بصفة نهائية بضمان هذا العميل في حدود المبلغ المعين في الخطاب وخلال مدة معينة.

أسباب اختيار الموضوع:

يرجع أسباب اختيارنا للموضوع إلى العوامل التالية:

- إن الموضوع في صلب الاختصاص المدروس في الماستر إدارة بنكية
- رغبتنا في إلقاء الضوء دور البنوك التجارية تمويل في قطاع المقاولاتية وأهميتها في المجال الاقتصادي.
- الاستخدام المتزايد للقروض المصرفية مقارنة بباقي التمويلات المتاحة.
- تعددت وظائف البنوك كونها سابقا كانت تعتمد على عملية القرض ومع تطور العملية البنكية أدرجت وظيفة جديدة للبنوك تتمثل في تقديم خطاب الضمان للعملاء وهذا ما يهم دراسة موضوعنا.
- قلة الدراسات ومحدوديتها نسبيا في الموضوع.

منهج الدراسة:

- المنهج الوصفي التحليلي الذي استخدم في الفصل الأول من خلال استعراض الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية
- والفصل الثاني من خلال التعرض عموميات حول المقاول والمقاولاتية وتطرفت من خلال الفصل الى تعرف على ميدان المقاولاتية.
- والفصل الثالث تعرضنا لشرح مفصل على التمويل بصفة عامة اهميته وخصائصه ووظائفه.
- منهج دراسة حالة الذي تطرقنا دراسة حاله للبنك الجزائري الخارجي، معتمدين على المقابلة التي تم اجراؤها مع مدير هذا بنك وتعرف على البنك وطرق تعامله مع العملاء والمقاولين.

هيكل الدراسة:

من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة وتغطية الموضوع قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول على النحو التالي:
الفصل الأول ويضم الإطار المفاهيمي للبنوك التجارية وتناولنا فيه:

المبحث الأول: ماهية البنوك

المطلب الأول: نشأة البنوك

المطلب الثاني: تعريف البنك وخصائصها

المطلب الثالث: أنواع البنوك ووظائفها

المبحث الثاني : ماهية البنوك التجارية

المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك التجارية

المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وهيكلية

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية

المبحث الثالث : دراسة ميزانية البنك التجاري

المطلب الأول: موارد البنك التجاري

المطلب الثاني: استخدامات البنوك التجارية

المطلب الثالث: ميزانية البنك التجاري

اما الفصل الثاني ويحتوي على عموميات حول المقاولاتية ويتقسم الى:

المبحث الأول: ماهية المقاولاتية

المطلب الأول: نشأة المقاولاتية

المطلب الثاني: مفهوم مقاول والمقاولاتية.

المطلب الثالث: مقومات الفكر المقاولاتي

المبحث الثاني: دور المقاولاتية

المطلب الأول: الدور الاقتصادي للمقاولاتية

المطلب الثاني: الدور الاجتماعي للمقاولاتية

المطلب الثالث: تصنيفات المقاولاتية

المبحث الثالث: سمات واشكال وانواع المقاولاتية

المطلب الأول سمات المقاول.

المطلب الثاني أنواع وأشكال المقاولاتية.

المطلب الثالث: استراتيجيات المقاولاتية

والفصل الثالث يتحدث عن أساليب وصيغ تمويل قطاع المقاولاتية وينقسم الي:

المبحث الاول: ماهية القروض المصرفية

المطلب الأول: تعريف القروض المصرفية

المطلب الثاني: أهمية القروض المصرفية وخصائصها

المطلب الثالث: أسباب اللجوء إلى التمويل قصير الأجل

المبحث الثاني: أنواع القروض البنكية

المطلب الأول: القروض العامة

المطلب الثاني: القروض الخاصة

المطلب الثالث: القروض بالالتزام وقروض تعبئة ديون العملاء

المبحث الثالث: خطاب الضمان البنكية

المطلب الأول: تعريف خطاب الضمان وشروطه وأهميته

المطلب الثاني: خصائص خطابات الضمان وطبيعته القانونية

المطلب الثالث: تميز خطاب الضمان عن بعض الأنظمة المشابهة

والفصل الرابع دور البنوك التجارية في تمويل قطاع المقاولاتية من خلال دراسة حالة بنك الجزائري الخارجي لولاية سعيدة (61).

المبحث الاول: تقديم البنك الخارجي الجزائري- وكالة سعيدة 61

المطلب الأول: نظرة عامة حول البنك الخارجي الجزائري

المطلب الثاني: نظرة عامة حول الوكالة رقم 61

المطلب الثالث: دراسة ملف قرض استثماري وشروطه

المبحث الثاني: دراسة ميدانية لخطاب الضمان

المطلب الأول: دراسة ميدانية لمشروع متابعة انجاز ثانوية

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالعميل

وسائل جمع البيانات:

لإنجاز هذا البحث تم جمع المعلومات عن طريق كلا من الكتب، المراجع، المذكرات، الإنترنت، و كذلك على مقابلة تم إجراؤها مع مدير و عمال مكلفين بهذا قطاع.

الدارسات السابقة:

1/ أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير بعنوان " نحو تطور المقاولاتية من خلال التعليم

المقاولاتي، الجودي محمد علي جامعة محمد خيضر بسكرة 2015 لقد توصل من خلال دراسته إلى:

- أن المقاولاتية ظاهرة متعددة الأبعاد تتمحور أساساً حول الإبداع والمخاطرة.
- وجد أن خلال إحصائيات قد تم التطرق إليها إلى أن تزايد أعداد الأنشطة المقاولاتية في مختلف القطاعات الاقتصادية تسجيلها لأرقام هامة في تدعيم المعطيات النشاط الاقتصادي كالصادرات خارج المحروقات، مناصب شغل والنواتج الداخلي الخام والقيمة المضافة.
- إن منهجية التعليم المقاولاتي تركز في محتواها على استراتيجيات التعليم الإبداعية المختلفة كدراسة الحالة، التعليم بالتجربة التعليم التعاوني.
- يعتبر تحديد محتوى برامج التعليم المقاولاتي محل اختلاف وجهات نظر الباحثين، حيث أن لكل وجهة نظر- في تحديد ما يجب تدريسه للطلبة لتعزيز سلوكهم المقاولاتي في حين تبقى المهارات الشاملة (التقنية، الإدارية، الشخصية) عنصراً مشتركاً في محتويات برامج التعليم المقاولاتي.

- إن الدراسة كشفت عن عدم وجود اختلافات وفروقات لروح المقاولاتية لدى الطلبة يمكن أن تعزى للخصائص الشخصية كالجنس والعمر والمستوى والنظام التعليمي.....
- 2/ مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق والعلوم السياسية بعنوان خطاب الضمان البنكي من إعداد الطالب عماد الدين طرابلسي بجامعة قاصدي مرباح ورقلة سنة 2015
- من خلال هذه الدراسة تم التوصل للنتائج التالية :
- اختلاف الآراء الفقهية حول تفسير الطبيعة القانونية لخطاب الضمان-
- ينقضي التزام خطاب الضمان البنكي إما بالوفاء بقيمته .بناء على طلب المستفيد والذي يلتزم فيها البنك بدفع قيمة خطاب الضمان البنكي إليه (مستفيد) واما بغير الوفاء كانهاء المدة المحددة فيه لأن أي مطالبة به تكون عديمة الأثر من طرف المستفيد أو في حالة إعادة خطاب الضمان البنكي فإن ذلك يؤدي إلى انقضاء التزام البنك في مواجهة المستفيد وغالبا ما يكون إعادة الخطاب قبل انقضاء أجله أو بتقادمه في حالة عدم تحديد مدته ب 15 سنة من تاريخ بدأ التزم البنك بالدفع أي من تاريخ صدور خطاب الضمان البنكي أو بالإبراء أو بالاستحالة التنفيذ.
- ينشأ عن خطاب الضمان البنكي علاقات قانونية مردها التزم الربط التعاقدية بين أطرافه الثلاثة أي بين العميل والمستفيد وبين العميل والبنك وبين البنك والمستفيد.

أما دراستنا نحن المقدمة بإذن الله بعنوان دور البنوك التجارية في تمويل المقاولاتية.

فسوف نقوم في بالتعرف على البنوك التجارية وعلى قطاع المقاولاتية ونحاول أن تبين ما هو الدور الذي تقوم به البنوك في تمويل هذا القطاع وكيف تقوم البنوك بالمساهمة في تمويله من خلال إصدار خطابات الضمان ومن خلاله نتعرف على خطاب الضمان البنكي وما هو مكانته الاقتصادية وهل هو ضرورة ملحة في وقتنا هذا وما هي أهميته بالنسبة لكل الأطراف المتعاقدة فيه وسوف نقوم بالتعرف على كيفية إصدار هذا الخطاب البنكي.

أي يستطيع القول أننا من خلال دراستنا هذه سوف نقوم بالجمع بين هاتين الدراستين ولنتوصل إلى الإجابة على إشكاليتنا.

مجتمع الدارسة:

تم تحديد الدراسة من خلال بنك الجزائر الخارجي، لقد تم اختيار هذا البنك لإجراء الدراسة نظرا لأنه بنك يتمتع بسمعة جيدة ومركز مالي جيدا ومكانة كبيرة بين البنوك التجارية الأخرى ولأنه يسعى دائما لمواكبة التطورات الاقتصادية ويقدم الجديد لعملائه. وهو يتعامل كثيرا تمويل قطاع المقاولاتية محل الدراسة.

فترة الدارسة:

لقد تم تحديد فترة الدراسة من 2020-2021 وذلك من طرف الوكالة محل الدراسة الميدانية نظرا ورأينا كيف يتعامل البنك مع مقاولين وكيف تمنح القروض وما هي الطريقة التي يتعامل بها المقاول مع البنك.

الفصل الأول:
إطار مفاهيم البنوك التجارية

تمهيد:

البنوك عبارة عن مؤسسات مالية موضوعها النقود، تهدف إلى تحقيق الانتعاش الاقتصادي من خلال قيامه بعملية التمويل للمشاريع العامة والخاصة، ولقد تعددت الوسائل التمويلية من طرف البنك حسب المشاريع المراد للاستثمار فيها.

المبحث الأول: ماهية البنوك:

تؤدي البنوك دوراً هاماً في الاقتصاديات المختلفة من خلال الوظائف التي تقوم بها، والتي تخدم بموجبها عمل الاقتصاد بنشاطاته المختلفة والإسهام بتطوير هذه النشاطات وتنويعها، لهذا سنتطرق في هذا المبحث إلى نشأة وتعريف البنوك، أهميتها، وأنواعها.

المطلب الأول نشأة البنوك:

ظهرت البنوك في الفترة الأخيرة من العصور الوسطى حيث قام بعض التجار والمرايين والصاغة في أوروبا خاصة في مدن البندقية وجنوة، بقبول أموال المودعين بغية المحافظة عليها من الضياع مقابل إصدار شهادات إسمية، حيث قامت هذه المؤسسات بتحويل الودائع من حساب مودع آخر، حيث كان يقيد التحويل في سجلات المؤسسة ويتم في حضور كل من الدائن والمدين.

ومنذ القرن الرابع عشر سمح التجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف وهذا يعني سحب مبالغ تتجاوز أرصدهم الدائنة مما سبب في النهاية إفلاس عدد من هذه البيوت.

وقد دفع الأمر بعدة من المفكرين من الربع الأخير من القرن 16 إلى الرغبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها، حيث تم تأسيس أول بنك حكومي في البندقية عام 1587م، وجاء بعد ذلك بنك أمستردام عام 1609م، ومنذ بداية القرن الثامن عشر أخذ عدد البنوك يزداد تدريجياً أما البنوك المركزية فقد تأخر ظهورها نسبياً (بنك السويد 1668- إنجلترا 1694- فرنسا 1800)، وهكذا نشأت البنوك من الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة وهكذا وأكبت نشوء الرأسمالية وساهمت كثيراً في تطورها من رأسمالية تجارية إلى رأسمالية صناعية¹

1 - إسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، المكتب العربي، الحديث، مصر، 2005م، ص 43، 44.

المطلب الثاني: تعريف البنك وخصائصها:تعريف البنك:

كلمة بنك banque-banc أصلها هو الكلمة الإيطالية banco. بانكو وتعني مصطبة banc وكان يقصد ا في البدء المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثم التطور المعنى فيما بعد لكي يصبح بالكلمة المنضدة والتي يتم فوقها عد وتبادل العملات comptoir، ثم أصبحت في النهاية تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة وتجري فيه المتاجرة بالنقود¹، وقد وردت عدة تعاريف للبنك:

فمن الوجهة الكلاسيكية يمكن القول أنّ البنك هو: مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء مجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتنميته ومجموعة الثانية هي مجموعة العملاء تحتاج إلى الأموال لأغراض أهمها الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما.

أمّا من الزاوية الحديثة فيمكن النظر إلى البنك على أنه "مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو أجل محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته ما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفق الأوضاع التي يقرها البنك المركزي²

بصفة عامة:

يمكن تعريف البنك على أنه المنشأة التي تتصب عمليا على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين، وفق أسس أو استثمارها في أوراق مالية محدّدة.³

1. خصائص البنوك:

تعمل البنوك على تحقيق قدر كبير من الأرباح كغيرها من المؤسسات المالية التجارية وتتميز بعدة خصائص:

- تختص البنوك دون غيرها من المؤسسات والمشاريع التجارية بان معظم أصولها تشكل حقوق على مؤسسات وأشخاص في شكل ودائع مختلفة وتعتبر هي الوحيدة القادرة على خلق خصوم قابلة للتحويل من شخص لآخر أو حتى من مؤسسة إلى أخرى باستخدام شيك، وتقوم بفتح حسابات جارية لعملائها وتحويلها إلى نقود ورقية أو العكس ويكون ذلك بناء على طلبهم وإجراء عمليات المقاصة لحسابهم ويكون ذلك بأدنى سرعة وبأدنى جهد فتقوم بذلك البنوك بأهم وظيفة وهي إدارة عرض النقود في المجتمع.

من خصائصها أيضا أنها تختص بالقدرة على الإقراض وهذا يتم بالوساطة بين المدخرين و المستثمرين (إيداع و إقراض) أو بخلق مصادر تمويل و إقراضها و لهذا السبب تمارس البنوك أثرا فعالا على حجم الائتمان وتوزيعه بين مختلف القطاعات الاقتصادية في المجتمع. نتعامل البنوك في الأصول النقدية والمالية فقط كالودائع

¹ - شاكور القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008 م، ص24

² - محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا للطباعة والنشر، مصر، 2007 م، ص 08.07

³ - شاكور القزويني، مرجع سبق ذكره، ص25

والقروض والأوراق المالية ولا تدخل في مجالات استثمارات مباشرة في الأصول الحقيقية بحيث أن قوانين البنوك في كثير من دول العالم تمنع البنوك من التدخل في استثمارات أصول حقيقة إلا بقدر الذي تحتمه طبيعة العمل مع البنك التجاري بامتلاك أصول ثابتة (مباني، أثاث).

- وأهم ما تختص به البنوك هي قدرة على خلق وتحطيم النقود، فعندما تقوم البنوك باقتناء أية أصول مالية تدر عائدا فإن ناتج بيع أو تحويل هذه الأصول ينعكس في شكل زيادة في ودائع البنوك، وتعتبر أهم مورد مباشر للتغيرات في عرض النقود من أجل أكبر عائد ممكن.

- كما أن عملية ائتمان قصير الأجل هو ما ميز البنوك دون غيرها من البنوك الأخرى في حين أنه يمكننا أن نتعرض لخصائص البنوك من خلال أهداف منها: مبدأ التدرج: المعنى من هذا أن البنوك التجارية تأتي في الدرجة الثانية في التسلسل المصرفي للجهاز المصرفي بعد البنك المركزي بحيث يباشر هذا الأخير عليها رقابة بما له من أدوات ووسائل.

- بينما يمثل البنك المركزي التطبيق الصحيح لمبدأ " وحدة البنك " أي بنك مركزي واحد لكل اقتصاد معين فالبنوك تتعد وتنوع بقدر اتساع السوق النقدي، والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات وما يترتب على ذلك من تعدد عمليا أو إدخال عنصر المنافسة بين أعضائها.

- من أجل إبراز الاختلاف الموجود بين البنوك الأخرى نفرق بين كل من مصدر وقيمة النقد.

بحيث نجد أن هناك تماثل في مصدر وحدات النقد القانونية وهو " البنك المركزي " في حين تتعدد المصادر بالنسبة للنقود الودائع " اختلاف البنوك " .

أما من ناحية قيمة النقد فنجد أنه: بينما تعتبر النقود القانونية متماثلة في قيمتها " المطلقة " بصرف النظر عن اختلاف الزمان والمكان فإن نقود الودائع التي تخلفها البنوك متباينة وتخضع القروض التي تمنحها البنوك لأسعار فائدة تختلف بالزمان والمكان.

- البنوك في مشروعات رأس مالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل نفقة ممكنة.

2. أهمية البنوك:

- تحتوي البنوك تقريبا ثلاث الأصول المالية من مجموع جميع المؤسسات المالية في الاقتصاد
- لا تزال البنوك هي الوسيلة الرئيسية للدفع.
- لدى البنوك القدرة على توليد الأموال من الاحتياطات المتولدة من إيداعات الجمهور.
- تعد البنوك القناة الأساسية التي من خلالها تبرز الدولة سياسته النقدية.
- تعد البنوك قسم المخزن الرئيسي للنظام المالي.
- يستطيع البنك تقديم الخدمات المالية بشكل أفضل وواسع من باقي المؤسسات المالية كما يستطيع أن يلبي كل من الحاجات الائتمانية والدفع والتوفير لكل من الأفراد والأعمال والحكومات.

المطلب الثالث: أنواع البنوك ووظائفها:

1- أنواع البنوك:

- توجد عدة أنواع من البنوك وتصنف بعدة تصنيفات إلا أن معظمها صنف بدء على نوعية الخدمات التي تقدمها كما أن لهذه البنوك عدة وظائف تقوم ا ومن هذه البنوك بحد:

- 1. البنوك المركزية :

- نشأت البنوك المركزية بعد فترة من ظهور البنوك التجارية، ويعد بنك Rekban السويدي أول بنك مركزي حيث تأسس في عام 1656 ثم تلاه بنك إنجلترا في عام 1800، تأسس البنك المركزي في فرنسا وتبعه بنك هولندا عام 1814، وبنك اليابان المركزي عام 1882، أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقد تم إنشاؤه في عام 1914، أما في الدول النامية فقد ظهرت فيه البنوك المركزية متأخرة تاريخياً بسبب خضوعها لسيطرة الاستعمار⁽¹⁾.

- يتميز البنك المركزي بالميزات الرئيسية التالية والتي تتمثل في نفس الوقت وظائفه الحساسة وهي انه بنك الإصدار - بنك البنوك - وبنك الدولة.

- أولاً : هو البنك الذي ينفرد بحق إصدار النقود الورقية - كما له الحق بإصدار النقود المساعدة - المعدنية.

- ثانياً : هو بنك البنوك فالبنوك تحتفظ لديه بأرصدا النقدية الفائضة عن حاجتها كما أ تلجا إليها في حالة احتياجها للسيولة النقدية (إعادة خصم الأوراق التجارية) بإضافة إلى ذلك يعتبر البنك المركز المقرض الأخير للنظام الائتماني وذلك بمساعدة البنوك في أوقات الأزمات.

- ثالثاً : هو بنك الدولة ومستشارها المالي الذي يحتفظ لديه بودائعها ، وهو الذي يقوم بتنفيذ سياسة الدولة الاقتصادية وذلك عن طريق الرقابة على الائتمان وتوجيهه، والبنك المركزي يختلف عن البنوك باعتباره لا يهدف إلى تحقيق الأرباح بل يعمل على تحقيق الصالح العام⁽²⁾.

2- البنوك التجارية:

تحتل البنوك التجارية الدرجة الثانية على التسلسل الهرمي للجهاز المصرفي بعد البنك المركزي لما لها من دور فعال في جمع الادخارات من مختلف المتعاملين الاقتصاديين وتوجيه هذه الموارد نحو استخدامات مختلفة (الإقراض، الاستثمار)

3- البنوك الإسلامية:

تعد البنوك الإسلامية تجربة حديثة، يعود تاريخها إلى عام 1940 عند إنشاء صناديق الادخار في ماليزيا، حيث تعمل هذه الأخيرة بدون فائدة في عام 1975 ثم إنشاء البنك الإسلامي للتنمية في جدة، وهو بنك دولي للتمويل لإنمائي وتنمية التجارة البينية بين الدول الإسلامية، ليمتد نشاطها إلى جميع أنحاء العالم، وتتعامل مع 85 بنكا تجاريا على أساس أحكام الشريعة الإسلامية.

وتعرف البنوك الإسلامية على أنها مؤسسات مالية تجارية تتعامل بالنقود وتسعى إلى تحقيق الربح وتلتزم في جميع معاملها المصرفية والمالية ونشاطها الاستثماري وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية، وعلى ذلك فإن

¹ - هندي منير إبراهيم مرجع سبق ذكره ص 10، 11، 12

² - شاكرا القرويني ، نفس المرجع السابق ، ص 32، 33

إضافة الصفة الإسلامية للبنوك تفضي عاملاً عقدياً غير معروف في ملوك المؤسسات المالية والتي بنيت على أساس الفكر الاقتصادي الغربي

4. البنوك المتخصصة:

تحظى البنوك المتخصصة بأهمية بالغة، وخاصة في الدول النامية والتي تهدف إلى تطور قطاعات الإنتاج كالصناعة والزراعة والإنشاءات... الخ ، ومعظم هذه البنوك في الدول النامية اتجاهاً عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

البنوك المتخصصة مؤسسات مالية هدفها الأساسي ليس الربح ، وإنما تهدف إلى تطوير قطاع إنتاجي معين، أو خدمة شريحة من المجتمع لذا تسمى أحياناً بنوك أو مؤسسات التنمية وعادة يدل اسمها على القطاع الذي تخدمه ، إذ نجد البنوك الزراعية تخص بالائتمان الزراعي والذي هدفه تنمية القطاع الزراعي وزيادة الإنتاج وتحسين نوعية ودفع مستوى معيشة الأفراد ، ونجد البنوك الصناعية تختص بالائتمان الصناعي والذي هدفه تشجيع وتنمية وإنشاء الصناعات الجديدة ، وتطوير القائم منها. وتعتمد البنوك المتخصصة على مواردها الخاصة لتمويل المشاريع ومادامت هذه البنوك أنشأتها الحكومة فهي تتحصل على تسهيلات فنية وقروض متوسطة وطويلة الأجل، كما تتعامل هذه البنوك بالتمويل المتوسط والطويل الأجل⁽¹⁾

4- البنوك الاستثمارية

هي مؤسسات مالية وظيفتها الأساسية تتمثل في تجميع أموال المساهمين فيها والدائنين من جملة السندات وتوظيف هذه الأموال في شراء الأوراق المالية طويلة الأجل، فهي بذلك ذات وظيفة مزدوجة تتمثل في استثمار الأموال والمساهمة في الاستثمار، أي شراء الأسهم والسندات⁽²⁾.

5. البنوك الأعمال

وهي البنوك التي توجه نشاطها إلى الأسواق المالية على عكس البنوك التجارية التي تعمل في إطار السوق النقدية، تقوم هذه البنوك بالعمل على تأسيس الشركات في مختلف القطاعات، إما عن طريق المساهمة في رأسمالها، أو عن طريق مساعدة عملاء البنوك بالمساهمة أو عن طريق منح قروض على المدى المتوسط أو البعيد للشركات والمساهمين، كما تقوم بتأسيس شركات تابعة لها ومكلفة في مشاريع أخرى ، ولهذا يمكن تلخيص وظائف بنوك الأعمال في ثلاث نقاط:

- منح الشركات قروض لأجل متوسطة وطويلة.
- مساعدة العملاء على المساهمة في رأسمال الشركات عند تأسيسها وكلها أرادت أن ترفع من رأسمال.
- المساهمة المباشرة في رأسمال الشركات أو عن طريق مؤسسات الاستثمار.

¹ - عبد الله طاهر، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، يزيد للنشر، الطبعة الثالثة، الأردن، 2005-2006، ص 269 ، ص 295..

² - سوزي عدلي ناشد ، مقدمة في الاقتصاد النقدي والمصرفي ، منشورات الحلبي للحقوقية ، الطبعة الأولى ، مصر، 2005 ، ص 199.

6. البنوك الإلكترونية :

يستخدم تعبير أو اصطلاح البنوك الإلكترونية، أو البنوك الانترنت كتعبير متطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت مطلع التسعينات كمفهوم الخدمات المالية عن بعد، أو البنوك الإلكترونية عن بعد، أو البنك المنزلي، أو الخدمات المالية الذاتية وجميعها تغييرات تتصل بقيام الزبائن بإدارة حساباتهم وانجاز أعمالهم المتصلة بالبنك عن طريق المنزل، أو المكتب، أو أي مكان وفي الوقت الذي يريد الزبون ، ويعبر عنه بعبارة "الخدمة المالية في كل وقت ومن أي مكان". وقد كان الزبون عادة يتصل بحساباته لدي البنك ويتمكن من الدخول إليها وإجراء ما تتح له الخدمة عن طريق خط خاص⁽¹⁾

الفرع الثاني: وظائف البنوك:

يسعى البنك التجاري إلى ممارسة العديد من الوظائف وتقديم خدمات متنوعة ومختلفة، وذلك بعد ظهور مفهوم الصرفة الشاملة حيث تعمل على تحقيق رضا الزبائن وتحقيق مستويات متزايدة من الربحية، وعموما فالبنوك التجارية تتولى تقديم الخدمات التالية⁽²⁾ :

- ✓ قبول الودائع التي قد يكون بعضها تحت الطلب وبعضها لأجل محدد وودائع ادخارية.
- ✓ المساهمة في تمويل مشروعات التنمية وذلك من خلال منح القروض والائتمان بصيغ مختلفة.
- ✓ تقديم خدمات استثمارية متعددة في مجال دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية وكيفية إدارة الأعمال.
- ✓ التحصيل من الغير نيابة عن الزبون وتسديد المستحقات المترتبة بذمته.
- ✓ شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب المتعاملين معه.
- ✓ تحويل العملة للخارج لسداد التزامات الزبائن فيما يتعلق بعمليات الاستيراد.
- ✓ تحويل نفقات الفرد والسياحة وإصدار صكوك للمسافرين والاعتمادات الشخصية
- ✓ التعامل بالبيع والشراء في العملات الأجنبية.
- ✓ خصم الأوراق التجارية.
- ✓ تمويل الإسكان الشخصي للزبائن من خلال منحهم قروض لهذا الغرض.
- ✓ دفع الجولات البرقية والبريدية الواردة.
- ✓ شراء الصكوك الأجنبية وصكوك المسافرين.
- ✓ دفع المبالغ من أصل الاعتمادات.
- ✓ خدمات البطالة الائتمانية.

¹ - خبابة عبد الله ، الاقتصاد المصرفي ،"البنوك الإلكترونية، البنوك التجارية السياسية النقدية "،مؤسسة شباب الجامعة مصر ،2007، ص92، 91.

² -فلاح حسين الحسني ، إدارة بنوك، مدخل كمي و استراتيجي معاصر ، دار النشر الطبعة الثانية ، الاردن، بدون سنة ، ص 34، 35 .

تمهيد:

تؤدي البنوك التجارية دورا هاما في الاقتصاد الوطني، فتعتبر الركيزة المهمة لسير النشاط الاقتصادي لدولة ما، مهما كانت الاعتبارات التي تحملها في جعبتها، ويتجلى ذلك من خلال تجميع الموارد المالية واستخداماتها. حيث يعد البنك التجاري من أهم المؤسسات التي تقوم عليها التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال ما تقوم به من أعمال، وما تؤديه من وظائف وخدمات التي تؤدي إلى رفع كفاءة الاقتصاد، وتوفير التمويل الضروري لكل القطاعات للقيام بنشاطها على أكمل وجه.

ومن أنواع المؤسسات المالية البنك التجاري الذي يتركز نشاطه على قبول الودائع ومنح الائتمان، وهو من أهم الوسطاء الماليين في الاقتصاد حيث يتوسط بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة، والذين يحتاجون لهذه الأموال.

المبحث الثاني: ماهية البنوك التجارية

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجل محددة، كما تمنح القروض بما يحقق أهدافها ويدعم الاقتصاد القومي، بالإضافة إلى مباشرة عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي بما ذلك إنشاء المشروعات وما تطلبه من عمليات مصرفية وتجارية.

المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية:

1- نشأة البنوك التجارية

إن نشأة البنوك برزت من خلال تطور نشاط الصيارفة الذين كانوا يقبلون الودائع (المعادن الثمينة) مقابل إيصالات أو شهادات إيداع، بمبلغ الوديعة و يحصلون مقابل ذلك على عمولة، و تدريجيا لاحظ هؤلاء الصيارفة أن هذه الإيصالات أخذت تلقي قبولا عاما في التداول وفاء لبعض الالتزامات أي تلعب دور النقود في الوفاء بالالتزامات و أن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودايعهم دفعة واحدة بل بنسبة معينة، أما باقي الودائع فتبقى مجمدة لدى الصراف، لذلك فكر هذا الأخير في إقراضها، ومن هنا أخذ البنك في شكله الأول يدفع فوائد إلى أصحاب الودائع لتشجيع المودعين، فبعد أن كان الغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة و الضياع أصبح المودع يتطلع إلى الحصول على فائدة، لذلك تطور نشاط البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة و تقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة كذلك، و عائد البنك يتمثل في الفرق بين الفائدة التي يتقاضاها على القروض و الفائدة التي يدفعها لأصحاب الودائع. انطلاقا منها فنشأة البنوك التجارية، فظهر أول بنك سنة 1517 بالبندقية، ثم بنك أمستردام عام 1609 و بعدها بدأت تنتشر البنوك في مختلف أنحاء العالم¹

2- مفهوم البنوك التجارية

هناك العديد من التعاريف للبنوك التجارية:

تعرف البنوك التجارية على أنها مؤسسات الائتمانية غير متخصصة، تقوم بحفظ النقود المودع لديها حيث تقوم بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب عند الطلب أو بعد أجل قصير، وتعمل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل.²

وعليه فبنك تجاري هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على حشد الموارد المالية والنقود الفائضة عن حاجة الجمهور منشأة الأعمال والدولة لغرض توظيفها أو إقراضها لآخرين وفق أسس وتقنيات معينة.³

¹ -بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات و تطبيقات، رئيس دائرة المحاسبة و الجباية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة، ص22

² حسين بني هاني، إقتصاديات النقود و البنوك، دار الكندي للنشر و التوزيع، الأردن، 0221 ، ص26

³ بوعتروس عبد الحق، نفس المرجع السابق، ص26

وهي تسمى أحيانا ببنوك الودائع وقد أطلق البعض عليها هي المؤسسات التي تقترض لتقترض وهذا القول يركز على الوظيفتين الأساسيتين للبنوك التجارية وهما قبول الودائع وتسليف الأموال وتخصص هذ البنوك في تقديم الائتمان قصير الأجل ويرجع ذلك بسبب أن معظم ودائعها أو نسبة كبيرة منها ودائع تحت الطلب لذلك لا تستطيع البنوك التجارية أن تسرف في توظيف الأموال في الاستثمارات طويل الأجل.⁴

3- خصائص البنوك التجارية

تمثل البنوك التجارية النوع الثاني من أشخاص النظرية النقدية، أي أنها تأتي في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي ضمن الجهاز المصرفي لدولة ما، وهي تتميز بعدة خصائص منها القدرة على ترتيب ميزانيتها بشكل يمكنها من تأدية وظائفها بتقنية عالية ومجزية.

ويمكن تحديد خصائص البنوك التجارية بما يلي⁵

- ❖ **مؤسسات مالية تقوم على الائتمان:** أي قبول ودائع من الأفراد المودعين ومنح القروض وهي ائتمان المقترضين على أموال البنك وتحصل البنوك على فرق الفائدة ما بين الإقراض والاقتراض.
- ❖ **مؤسسات مالية تتعامل بالنقود:** أي أن جميع عمليات البنوك تقوم على أساس استخدام النقود فالقروض أخذ وعطاء والفوائد عليها كلها نقدية إضافة إلى أنها تتسلم ودائع من الأفراد بالنقود الأساسية وتقوم بإصدار نقود ودائع أكبر منها.
- ❖ **ظاهرة تركيز البنوك:** أي تركيز أعمال البنوك في عدد قليل واضح من خلال عدد البنوك الصغيرة في معظم الدول.
- ❖ **تسعى البنوك التجارية الربح بعكس البنك المركز:** تعتبر البنوك التجارية مشاريع أرسالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الربح وبأقل نفقة ممكنة وهي غالبا ما تكون مملوكة من الأفراد أو الشركات، وهذا الهدف مختلف عن أهداف البنك المركزي التي تتلخص في الإشراف والرقابة والتوجيه وإصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة النقدية.

4- أهداف البنوك التجارية

تتسم البنوك التجارية بثلاث أهداف هامة تميزها عن غيرها من منشآت الأعمال وتتعلق هذه الأهداف بالربحية، والسيولة، والأمان. وترجع أهمية تلك الأهداف إلى تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك، وفيما يلي نستعرض باختصار كل سمة من هذ السمات الثلاث:⁶

⁴ محمد مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دار الفكر الجامعي، أمام كلية الحقوق الاسكندرية 0211 ، الطبعة الأولى، ص1

⁵ محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية 1982 ، ص232

⁶ سامر جلدة، البنوك التجارية و التسويق المصرفي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الأردن، عمان 0221 ، طبعة الأولى، ص1

الربحية:

يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف تتمثل في الفوائد على الودائع وهذا يعني -وفقا لفكرة الرفع المالي- أن أرباح تلك البنوك أكثر تأثرا بالتغيير في اي إيراداتها وذلك بالمقارنة مع منشآت الأعمال الأخرى لذا يقال إن البنوك التجارية تعد من أكثر منشآت الأعمال تعرضا لأثار الرفع المالي فإذا ما زادت اي إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الأرباح بنسبة أكبر وعلى العكس من ذلك إذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة انخفضت الأرباح بنسبة أكبر، بل قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر. وهذا يقتضي من ادارة البنك ضرورة السعي لزيادة الإيرادات وتجنب حدوث انخفاض فيها.

وإذا كان للاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لموارد البنك المالية بعض الجوانب السلبية نتيجة لالتزام البنك بدفع فوائد عليها، سواء حقق أرباح أم لم يحقق فإن للاعتماد على الودائع ميزة هامة، فالعائد الذي يحققه البنك على استثماراته عادة ما يقل عن العائد الذي يطلبه ملاكه، ومن ثم إذا اعتمد البنك على أموال الملكية في تمويل استثماراته فسوف يقلل أبوابه منذ اليوم الأول بل وربما لا يفتح أبوابه على الاطلاق. أما الاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لتمويل الاستثمارات فيحقق للبنك جافة صافي الفوائد التي تتمثل في الفرق بين الأرباح المتولدة عن استثمار تلك الودائع وبين الفوائد المدفوعة عليها، وبالطبع يذهب الفرق إلى ملاك البنك، مما يجعل العائد الذي يحصلون عليه أكبر بكثير من العائد على الاستثمار. هذا ويطلق أحيانا على جافة صافي الفوائد بعائد الرفع المالي أو عائد المتاجرة بالملكية أي العائد الناجم عن الاعتماد أموال الغير في تمويل الاستثمارات.

السيولة:

يتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب، و من ثم يكون البنك مستعدا للوفاء بها في أي لحظة و تعد هذه السمة من أهم السمات التي يتميز بها البنك عن المنشآت الأعمال الأخرى ففي الوقت الذي تستطيع فيه هذه المنشآت تأجيل سداد ما عليها من مستحقات و لو لبعض الوقت فإن مجرد إشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كفيلة بأن تزعزع، و يدفعهم فجأة لسحب ودائعهم، مما قد يعرض البنك للإفلاس و يزودنا التاريخ بدروس مستفادة في هذا الصدد، فمثلا اضطر بنك انترا اللبناني إلى التوقف عن دفع مستحقات المودعين و أقفل أبوابه في 12 تشرين الثاني لعام 1166. وذلك نتيجة لزيادة مفاجئة في السحوبات لم يتمكن البنك من مواجهتها بما لديه من موارد نقدية.

الأمان:

يتسم رأس مال البنك التجاري بأنه صغير نسبيا، إذ لا تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن 10% عادة. وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار. فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فإذا ازديت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزءا من أموال المودعين، و النتيجة هي افلاس البنك. وتفرض السمات المشار إليها ثلاثة أهداف تهتدي بها إدارة البنك التجاري، وتتمثل في:

الهدف الأول: في تحقيق أقصى ربحية من خلال زيادة الإيرادات طالما أن الجانب الأكبر من التكاليف هو من النوع الثابت. وأن أي انخفاض في الإيرادات كفيل بأن يصحبه انخفاض أكبر في الربح كما ذكرنا سابقا،

أما الهدف الثاني: فيتمثل في تجنب التعرض لنقص شديد في السيولة لما لذلك من تأثير كبير على ثقة المودعين فيه.

الهدف الثالث: في تحقيق أكبر قدر من الأمان للمودعين على أساس أرس مال صغير، ولا يكفي لتحقيق الحماية المنشودة لهم.

المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وهيكلية

1- أنواع البنوك التجارية

تتقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك وذلك على النحو التالي:⁷

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. وتباشر نشاطها من خلال فروعاً ومكاتب على مستوى الدولة أو خارجها. وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الائتمان (قصير ومتوسط الأجل) ، كذلك فهي تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

2 البنوك التجارية المحلية:

ويقصد بها تلك البنوك 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 المصرفية التي تقوم بتقديمها.

ب - من حيث حجم النشاط:

1 بنوك الكلية:

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى

2 بنوك الجزئية:

وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء، والمنشآت الصغرى لكنها تسعى لي جذاب أكبر عدد منهم، وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة، فهي منتشرة جغرافياً، وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية، ومنفعة التملك، والتعامل للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

⁷ بزین نصر الدين، دور البنوك في تمويل المشاريع الإستثمارية، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدرسات الجامعية التطبيقية (DEUA)، تخصص التقنيات البنكية و النقدية، السنة الجامعية 0210 / 0211 ، جامعة التكوين المتواصل مركز أدر، ص

ج - من حيث عدد الفروع:

1 البنوك ذات الفروع:

وهي بنوك تتخذ في الغالب شكل شركات المساهمة كشكل قانوني لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة ولاسيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبطبيعة الأمور فإن المركز الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهتدي بها الفروع.

ويتميز هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الأهلي، ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات التي يقع الفرع في نطاقها الجغرافي.

وتتميل هذه البنوك إلى التعامل في القروض قصيرة الأجل (سنة فأقل) وذلك لتمويل رأس المال العامل لضمان سرعة استرداد القرض. وان كانت تتعامل أيضا في القروض متوسطة الأجل وكذلك طويلة الأجل ولكن بدرجة محدودة.

2 بنوك السلاسل:

وهي عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو حجم البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها واتساع نطاق أعمالها وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها إداريا، ولكن يشر فعليها مركز رئيسي واحد يقوم برسم السياسات العامة التي تلتزم مختلف وحدات السلسلة بها، كذلك فهو ينسق بين الوحدات وبعضها، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

3 بنوك المجموعات:

وهي تأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي، حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة وتضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لا مركزي. وتأخذ هذه البنوك طابعا احتكاريا، ولقد انتشرت هذه البنوك في أوربا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية.

4 البنوك الفردية:

تقوم هذه البنوك على ما يتمتع أصحابها من ثقة، وبطبيعة الحالف إنها منشأة فردية تكون محدودة رأسمال، ولذلك فهي سوف تتعامل في المجالات - قصيرة الأجل - ثم توظيف الأموال في الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقود بسرعة وبدون خسائر.⁸

5 البنوك المحلية:

وهي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة كمدينة أو محافظة أو ولاية وتخضع هذه البنوك للقوانين الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها، كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات المصرفية التي تناسبها.

⁸ تتاح عيسى توهامي، البنوك التجارية و أساليبها في تمويل استثمار أموال العملاء، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الد راسات الجامعية التطبيقية (DEUA) ، تخصص التقنيات البنكية و النقدية، السنة الجامعية 2011/2012 ، جامعة التكوين المتواصل مركز أدرار، ص 27

2- الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية

ليس هناك هيكل تنظيمي موحد للبنوك التجارية ويختلف هذا الشكل باختلاف مزايا الخدمات التي يقدمها البنك، إضافة إلى ذلك فإن حجم البنك يؤثر على شكل التنظيم الذي يتخذ ويمكن تصور الهيكل التنظيمي وكذا لبنك تجاري من البنوك الكبيرة الحجم والتي تتنوع خدماتها من خلال تطور الإيرادات التي قد يتضمنها وكذا الوظائف التي يقوم بها كل قسم داخل هذه الإيرادات وهو ما يوضحه الشكل (01) والذي يظهر مجلس الإدارة على قمة الهيكل التنظيمي، والملاك هم أصحاب الحق في اختيار أعضاء مجلس الإدارة كما أنه من حقهم التصويت بالنسبة للموضوعات التي تؤثر على التنظيم ككل.

حيث يقوم مجلس الإدارة بوضع السياسات الخاصة بالبنك كما تحدد الإدارات المسؤولية عن تنفيذ هذه الثالثة، والرابعة ترأب أدائها، أما المدير التنفيذي فيفوض إليه السلطة من رئيس مجلس الإدارة للرقابة على عمليات البنك التي تتم من خلال الإدارات المختلفة، تمثل كل إدارة عددا من الأقسام التي تتولى مهام ووظائف هذه الإدارة، وتتمثل الإدارات الرئيسية للبنك في أربعة إدارات وهي:

إدارة القروض والائتمان، وإدارة التمويل وإدارة العمليات، وإدارة الأموال المؤتمن عليها من الغير، حيث تتركز الإدارتين الأولى والثانية على مصادر استخدامات الأموال في البنوك، أما الإدارة الثالثة والرابعة فتختصان بإدارة شؤون البنك والعمليات الداخلية والموارد البشرية والأموال المؤتمن عليها لدى الغير، وفيما يلي عرض لهذه الإدارات الأربع والأقسام التي تحتويها.⁹

أولاً: إدارة القروض:

ترتكز أساساً على تقديم مختلف الأنواع من القروض، حيث أن البنوك الكبيرة لا تحتوي على قسم واحد من القروض ودائماً هناك قسم لكل نوع من أنواع القروض، فمثلاً قد يكون هناك قسم للقروض التي تقدم للشركات الكبيرة وقسم القروض التي تقدم لأصحاب الخدمات المهنية المختلفة، وقسم لقروض المؤسسات المالية وقسم لقروض شركات التأمين، وقسم للقروض التي تقدم إلى تجار وسماسرة الأوراق المالية، كما أن هناك أقساماً بالبنوك الكبيرة لكل من القروض الاستهلاكية للعملاء، وكذلك قسم للتأجير وبالنسبة للبنوك التي يكون لها تعاملات خارجية فيكون لديها قسم للقروض الأجنبية أو للحسابات الخارجية كما يتم تحليل طلبات الائتمان والقروض من خلال متخصصين وهذا في أقسام خاصة وهي قسم تحليل طلبات الائتمان، وقسم الكمبيالات التي يتم فيه توقيع العميل على أقساط القروض والفائدة، وأخيراً قسم الشؤون القانونية وهو المسئول عن رقابة منح الائتمان والتأكد من إذعان البنك للتشريعات والقوانين.

ثانياً: إدارة التمويل:

مهمتها الحصول على الأموال التي يستخدمها قسم القروض و الائتمان في تقديم القروض، فمعظم الأموال التي يتم الحصول عليها من خلال المقاصة وتقديم الخدمات الاستثمارية لهذه البنوك، كما تشمل أيضاً هذه الإدارة على الاستثمار الذي يختص بالاتجار في الأوراق المالية سواء طويلة أو قصيرة الأجل وكذلك قسم التخطيط والتسويق

⁹ عبد الفتاح السلام، محمد صالح حناوي، المؤسسات المالية، البورصة و البنوك التجارية، الدار الجامعية، 1998، ص 017

والذي تقع عليه مهمة تسويق الخدمات المالية بالإضافة إلى تطوير هذه الخدمات تقديم خدمات جديدة، وأخير قسم الرقابة والمحاسبة المالية والذي يتولى مراقبة السجلات المالية للبنك والتأكد من سلامة العمليات المحاسبية سواء بالنسبة للتدفقات النقدية داخلية أو خارجية.

ثالثاً: إدارة العمليات:

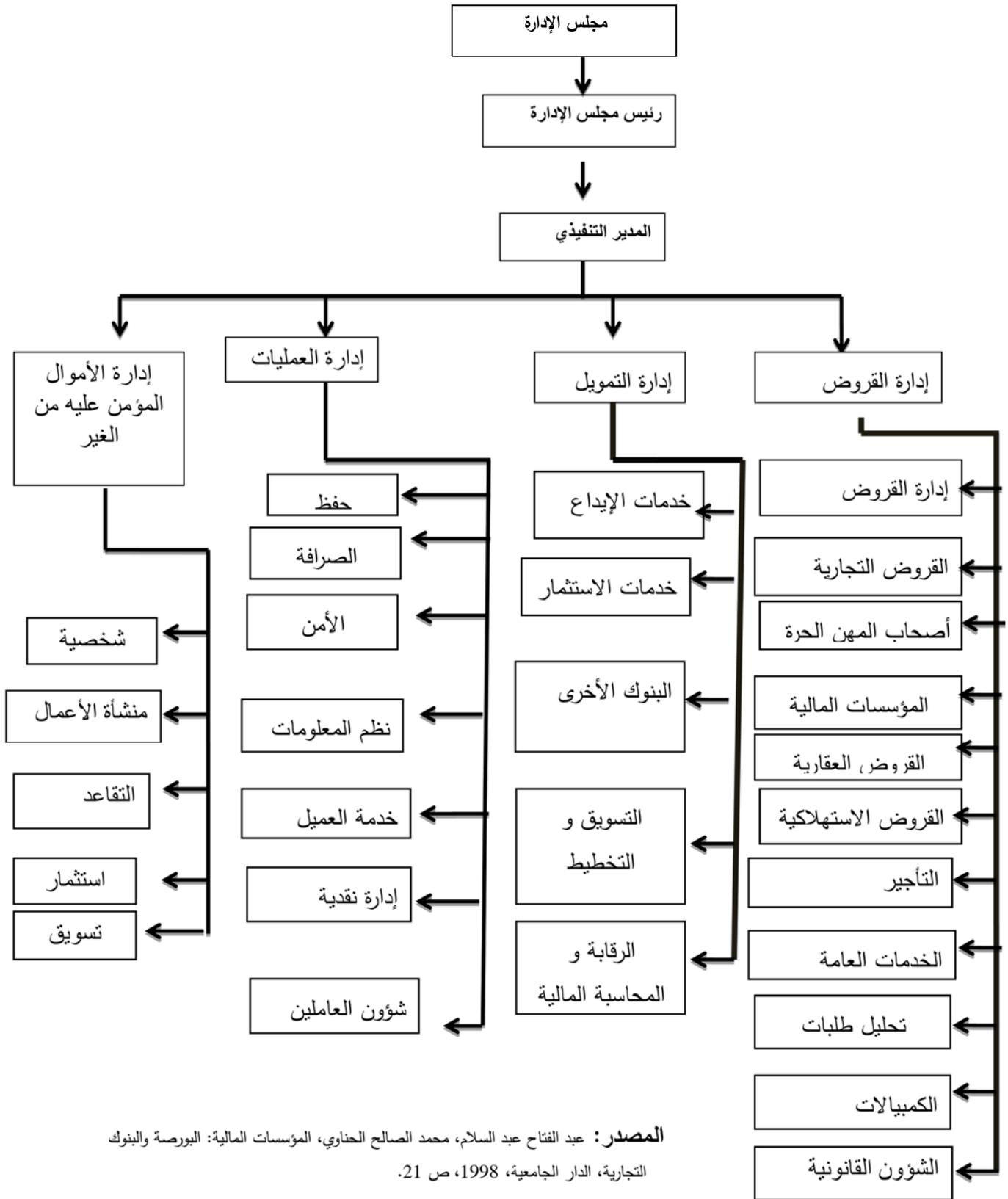
تتولى هذا الإدارة شؤون البنك والتسهيلات المادية التي يملكها أو التي يستخدمها في عملياتها اليومية. مثل قسم حفظ السجلات واجراءات التسجيل الخاصة بكب الإيداعات أو المسحوبات وكذلك القروض للعديد من الأنواع المختلفة للعملاء.

بالإضافة إلى قسم الكمبيوتر أو نظم المعلومات وكذلك قسم شؤون العاملين والذي يختص بحفظ سجلات العاملين وبارما تدريبهم، كما تشمل هذه الإدارة على قسم للمصارفة سواء صارفه آلية أو بشرية وكذلك قسم الأمن وذلك للحفاظ على أموال المودعين وممتلكات البنك وأخير قسم الادارة النقدية والذي يتولى إدارة الرصيد النقدي ومتطلبات السيولة اليومية سواء للأفراد ومنشآت الأعمال.

رابعاً: إدارة الأموال المؤمن عليها من الغير

تتولى هذه الإدارة مهمة تقديم العديد من الخدمات الائتمانية سواء للأفراد أو منشآت الأعمال بخلاف المهمة الرئيسية لإدارة القروض و الائتمان وهي تقديم القروض بأنواعها المختلفة ومن أمثلة هذ الخدمات الأقسام التي تتولى إدارة أموال التقاعد بالنسبة للعاملين بالبنك نفسه أو منشآت الأعمال وكذلك القسم الذي يتولى إدارة شؤون الأملاك العينية المملوكة للعملاء مثل الأراضي و المباني بالإضافة إلى القسم الخاص بتقديم خدمات الاتجار في الأوراق المالية لصالح العملاء وتقديم النصائح والخدمات التسويقية لهم، كما هو موضح في الشكل التالي :

الشكل رقم (01) : الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية



المصدر: عبد الفتاح عبد السلام، محمد الصالح الحناوي، المؤسسات المالية: البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية، 1998، ص 21.

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية

تزاوّل البنوك التجارية بعدة وظائف منها النقدية وغير النقدية، كما تقدم العديد من الخدمات التي تقدمها للعملاء وهي كالتالي: ¹⁰

1- تلقي أو قبول الودائع:

من مختلف الجهات، وتعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية لذلك تحرص البنوك على تنميتها من خلال تنمية الوعي المصرفي والادخاري بالتوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية، وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية. وتبني سياسة الودائع للبنك التجاري على جذب المزيد من الودائع، وتتفاوت الودائع من حيث آجالها، والنشاط الاقتصادي للمودعين، والقطاعات التي ينتمون إليها. ويمكن تصنيف هذا الودائع كالتالي:

- ودائع جارية: وهي تلك الودائع التي يستطيع أصحابها سحبها دون إنذار.
- ودائع لأجل: وهي تلك الودائع التي لا يستطيع أصحابها السحب منها إلا بعد انقضاء المدى المحددة والمتفق عليها مسبقاً بين البنك والمودع.
- ودائع بإخطار: وفيها يخطر المودع بنكه بالتاريخ الذي يرغب فيه سحب وديعته، أو يخطر بنكه برغبته في السحب بعد مدة زمنية متفق عليها.

2- تقديم القروض:

البنوك التجارية تقدم قروضا لمحتاجيها، وهي على نوعين: قروض بدون ضمان تمنح للمتعاملين الرئيسيين مع البنك كونه متأكد من مركزهم المالي، لأنه في الأصل البنك التجاري لا يقدم قروضا بدون ضمان، وقروضا بضمانات مختلفة يمكن ذكر منها ما يلي:

- قروض بضمان سلع مختلفة،
- قروض بضمان أوراق مالية،
- قروض بضمان شخصي إلخ.

3- التعامل بالاعتمادات المستندية:

ويتم عن طريقها تسهيل عمليات التجارة الخارجية، بحيث بموجبها يتم تسوية الالتزامات فيما بين المستورد والمصدر عن طريق انتقال مبالغ السلع المستوردة من حساب المستورد في الداخل إلى حساب المصدر في الخارج، و يتم ذلك بين البنوك بتقديم الوثائق الخاصة بالبضاعة موضوع الصفقة كوثائق الشحن.

4- التعامل بالأوراق المالية والتجارية:

البنوك التجارية قد تتدخل بائعة أو مشتريّة للأوراق المالية في السوق المالي سواء لحسابها أو لحساب و لصالح متعاملها، كما يمكن أن تقوم بخصم الأوراق التجارية و تحصيلها لصالح عملاءها.

¹⁰ عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 16-17.

5- شراء وبيع العملات الأجنبية:

وذلك بالأسعار المحددة من قبل البنك المركزي أو حسب التنظيم الساري العمل به في مجال سوق الصرف، وكل ذلك مقابل عمولة.

6- تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها ولحسابهم،

7- تأجير خزائن حديدية للأفراد مقابل عمولة محددة،

8- تقديم مختلف أنواع الخدمات للمتعاملين وطالبيها، كما هناك وظائف أخرى تقوم بها البنوك التجارية وتنقسم إلى:

➤ الوظائف الحديثة:

نتيجة لم ارحل تطورات النشاطات الاقتصادية والتحول الجذري من مرحلة القيام بعمليات الإقراض والإيداع على مستوى الدولة إلى الدخول إلى عالم الاستثمار وامتلاكها للعديد من المشروعات الصناعية والخدمة التجارية هذا ما أدى بظهور وظائف حديثة تتماشى مع التطورات الحاصلة على مستوى البنوك التجارية ونذكر منها: ¹¹

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

¹¹ عبد المطيب عبد المجيد، النظرية الاقتصادية وتحليل جزئي وكلي للمبادئ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية 2003، ص 346

المبحث الثالث: دراسة ميزانية البنك التجاري:

باعتبار البنك التجاري مؤسسة نقدية يحصل على موارد مالية من المساهمين و المقرضين، وتقوم بتوظيفها أو استخدامها في عمليات مالية مربحة أي هدفه الأول هو الربحية بأقل تكلفة ممكنة، ولا يمكن تحقيق هذا الهدف إلا إذا تم التوفيق بين الربحية و السيولة. وفي هذا المطلب سنتعرض ل موارد البنك التجاري واستخداماته.

المطلب الأول: موارد البنك التجاري:

ويتمثل هذا الجانب في المصادر المختلفة ل موارد البنك التي تعد التزامات تجاه الغير وتشمل على مما يلي: ¹²

1- الموارد الذاتية (الداخلية):

- **رأس المال:** يتكون من الأموال التي دفعها أصحاب البنك التجاري لتكوين رأس المال الاسمي للبنك التجاري. ويمثل إلا نسبة ضئيلة من اجمالي الخصوم وأنه بمثابة حساب مدين للمؤسسين، ومع ذلك فهو يعتبر مؤشرا لمثابة المركز المالي للمصرف، وعادة تفرض من التشريعات المصرفية حدودا دنيا على راس المال
- ولا يتمتع من زيادته بعد التأسيس، ولكنها تحول دون سحبه إلا في حالة إشهار الافلاس أو مواجهة خسارة ما لتلبية غرض استثماري معين.
- **الاحتياطيات:** وهي عبارة عن ذلك الجزء المقطع من ارباح البنك خلال سنوات عمله وتنقسم الى قسمين:
 - _ **الاحتياطي القانوني:** وهي عبارة عن ما يلزم به البنوك التجارية باحتجاز كنسبة معينة من الأرباح سنويا لتكوينه.
 - _ **الاحتياطي الخاص:** ويحدد مجلس إدارة البنك وهو نسبة الأرباح السنوية، ويحتفظ به لتدعيم المركز المالي أو لمواجهة خسارة غير متوقعة، ويعتبر هذا الاحتياطي اختياري.

2- الموارد غير الذاتية (الخارجية):

- **شيكات وحوالات واعتمادات دورية:** هي عبارة عن ذمم والتزامات على البنك يكون ملزما بتسديدها عند تاريخ الاستحقاق،
- **مستحق للبنوك:** ويمثل التزامات البنك التجاري لبنوك أخرى محلية كانت أو أجنبية، حيث تنشأ هذه الالتزامات عند نقص السيولة.
- **الودائع:** ويمثل هذا القسم من الحسابات أكبر مبلغ من خصوم البنك، ويتكون من المبالغ يودعها العملاء في الحسابات الجارية، وحسابات الودائع التي يحصل منها البنك على فوائد وحسابات التوفير.
- أ- **الودائع الجارية (تحت الطلب):** وتكون هذه الوديعة على شكل حساب جاري أو حساب الشيكات وتتمثل هذ الودائع في الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات في المصارف التجارية. وهذ الحسابات يقوم البنك التجاري بفتحها دون قيد أو شرط، ويستطيع العميل السحب أو الإيداع منها في أي وقت شاء ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الحسابات، ولكن الاتجاه الحديث يشجع إعطاء فائدة بسيطة خاصة بالنسبة للمبالغ الكبيرة بقصد جذبها.

¹² عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة، عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 0222 ص 142

ب- الودائع لأجل والودائع الادخارية والائتمانية:

- **الودائع لأجل:** وهي مبالغ يتم إيداعها لدى المصارف التجارية، ولأجل متفق عليه مع المصرف والودائع لأجل نوعان: ودائع للأجل خاضعة للإشعار وهي ودائع تودع لدى المصرف التجاري، ولا يتم السحب منها إلا بعد إخطار المصرف بفترة زمنية متفق عليها عند الإيداع كأسبوع أو شهر مثلاً. والمقابل يدفع المصرف التجاري فائدة على هذه الودائع.
- **الودائع الادخارية:** وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدلاً من تركها عاطلة في خزائنها الخاصة، وتقويت فرصة الحصول على عائد مقابلها دون التضحية باعتبار السيولة، ومن أهم صور الودائع الادخارية دفاتر التوفير والادخار، التي يتزايد انتشارها في المصارف التجارية، نظراً لطبيعتها المشتركة بين الودائع الادخارية والجارية.
- **الودائع الائتمانية:** وهي الودائع الناشئة عن فتح حسابات اعتماد، واستخدام هذا الاعتماد من جانب الأفراد أو المشاريع للقيام بنشاطهم الاقتصادي، واحتمال تقدم أصحاب الشيكات المسحوبة مطالبين بتسديد قيمتها، وتستند هذه الودائع عادة إلى الثقة بفتح الاعتماد أو إلى الرهانات أو الكفالات.

المطلب الثاني: استخدامات البنوك التجارية

- ويقصد بها كافة حقوق البنك لدع الغير، ويعبر عن الجانب الدائن في ميزانية البنك، وتب بين الاستخدامات المختلفة لأموال البنك، وهي كما يلي: ¹³
- **الأرصدة النقدية الحاضرة:** وتمثلها النقود الحاضرة التي يحتفظ بها البنك في خزائنه، والتي تتخذ أساساً شكل الأوراق النقدية القانونية والنقود المساعدة، وما يكون في حيازته من عملات أجنبية، وهي تمثل خط الدفاع الأول لمواجهة طلبات السحب الفورية لعملاء البنك.
 - **الحالات المخصومة:** وتعني كل ورقة قابلة للخصم لدى البنك التجاري، وهي نوعان: ¹⁴
 - **أدونات الخزينة:** وهي عبارة عن دين قصير الاجل تصدره الدولة، وذلك لتغطية نفقاتها لعدم التوافق الزمني بين الإيرادات بميزانية الدولة.
 - وتقوم البنوك التجارية بشرائها للاحتفاظ بها حتى يحين موعد استردادها، وهذا بعد فترة قصيرة لا تتجاوز 3 أشهر.
 - **الأوراق التجارية:** وتشمل الكمبيالة والسند الإذني تقبل البنوك التجارية بخصمها للعملاء، وغالباً تكون هذه الأوراق مستحقة داخل الدولة، ولكنها قد تكون مستحقة الدفع في الخارج في بعض الأحيان، ويتوقف حجم التوظيف على سياسة كل بنك، والموقف المنتظر لأصحاب الودائع والتقلبات التي يتعرض لها أصحاب القروض.
 - **محفظه الأوراق المالية:** وتتضمن استثمارات البنك التجاري (ممتلكات البنك من أوراق سواء كانت الأوراق المالية خاصة، وهي الأسهم والسندات التي تصدرها المشروعات الخاصة) والأوراق المالية العامة، وهي السندات التي تصدرها الدولة.

¹³ زينب عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، الدار الجامعية، بيروت، 1991، ص123

¹⁴ صبحي تادريس قريصة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، 1981، ص139.

- القروض والسلفيات: تستخدم البنوك التجارية جزء لا يستهان به من الودائع في عمليات الإقراض والسلفيات قصيرة الأجل بصفة أساسية والمتوسط وطويل الأجل، ولكن في الحدود التي لا تؤثر على سيولة البنك.

المطلب الثالث : ميزانية البنك التجاري:

وفي الجدول الاتي نبين العناصر الأساسية المكونة لميزانية البنك التجاري

جدول (01) : ميزانية البنك التجاري:

الموارد	الاستخدامات
<p>1- الموارد الذاتية</p> <ul style="list-style-type: none"> • أرس المال المدفوع. • الاحتياطات - احتياطات القانوني. - احتياطات الخاص. <p>6- الموارد غير الذاتية</p> <p>1- شيكات و حوالات مستحقة الدفع.</p> <p>0- مستحق للبنوك.</p> <p>1- الودائع</p> <ul style="list-style-type: none"> • ودائع لأجل • ودائع توفير • حسابات جارية 	<p>2- الأرصدة النقدية الحاضرة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ نقود حاضرة في خزينة البنك التجاري ■ أرصدة نقدية مودعة لدع البنك المركزي. ■ شيكات وحوالات وأوراق مالية تحت التحصيل. <p>0. حوالات مخصومة :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ أوراق تجارية. ■ أدونات الخزينة. <p>3- محفظة الأوراق المالية (استثمارات البنك) .</p> <ul style="list-style-type: none"> • أوراق مالية خاصة أسهم وسندات خاصة. • أوراق مالية عامة (سندات حكومية). <p>1. قروض و سلفيات</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ قصيرة الأجل. ■ متوسطة الأجل. ■ طويلة الأجل.

المصدر: بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات و تطبيقات، رئيس دائرة المحاسبة و الجباية،

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، ص 12.

خلاصة

من خلال ما عرض في هذا الفصل يمكننا القول أن البنوك التجارية هي المؤسسات التي تقوم بصفة معتادة بقبول الودائع تحت الطلب أو الودائع لأجال محدودة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وتباشر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج.

وهي نوع من الوساطة المالية التي تتمثل مهمتها الأساسية في تعليق الودائع التجارية للمؤسسات والسلطات العمومية، وقد تطرقنا في هذا الفصل إلى الأساليب التي يتبعها البنك التجاري، وحتى يحافظ البنك على سلامة عملاء وكذلك الأموال المودعة اليه لابد من إدارتها بشكل جيد.

الفصل الثاني:
ماهية المقاولة

تمهيد:

أصبح موضوع المقاولاتية يحتل حيزاً كبيراً من اهتمام العديد من الدول، خاصة مع تزايد أهمية المكانة التي تحتلها المقاولاتية في اقتصاديات مختلف هذه الدول مهما كان مستوى تطورها، حيث أن الدخول في عالم الأعمال يعد خطوة مهمة جداً في حياة الفرد خاصة إذا تعلق الأمر بطرح منتج جديد مبتكر فحتى لو كانت الفكرة جيدة وكان الفرد يملك مهارات وقدرات مقاولاتية إلا أن هناك بعض العراقيل التي يمكن أن توجّل أو توقف مساره نحو المقاولاتية إذ تعتبر حاضنات الأعمال كأحد الحلول اللازمة لدعم المقاولين الجدد وأسلوباً يساعد أصحاب الأفكار على تجسيد هذه الأفكار في شكل مشاريع ناجحة.

المبحث الأول: ما هية المقاولاتية

لقد أصبحت المقاولاتية مفهوماً شائع الاستعمال والتداول كونها ظاهرة متجددة تحمل في طياتها أفكاراً وتصورات المبدعين في كل عصر لتحسين الأداء وزيادة الإنتاجية ونجاح المشروعات وهذا ما أخذ اهتمام عدد كبير من الباحثين مما أدى إلى تعدد واختلاف وجهات النظر فيما يتعلق بتعريفها.

المطلب الأول: نشأة المقاولاتية.

لقد تطور البحث في مجال المقاولاتية حسب ثلاثة اتجاهات فكرية، فالى غاية الستينيات 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 المليونرون. إن المقاولاتية ليست وليدة اليوم، إلا أنها ظاهرة متجددة تحمل في طياتها أفكاراً وتصورات المبدعين في كل عصر لتحسين الأداء وزيادة الإنتاجية لنجاح الأعمال والمشروعات الكبيرة أو المتوسطة أو الصغيرة، وتعود جذور المقاولاتية إلى نظرية احتكار الغلة OLIGOPOLY THEORY حيث لم يكن بمقدور المقاول سوى حساب الكميات والأسعار للسلع التي سوف ينتجها ويتخذ قراراً مناسباً بشأنها. كما تأثرت المقاولاتية أثناء تطورها بالمدارس الفكرية المختلفة، فقد ساهم رواد المدرسة الكلاسيكية بنصيب وافر في تفسير السلوك المقاولاتي، ويرجع الفضل إلى ريتشارد كاننتون في إدخاله إلى النظرية الاقتصادية، بينما أشار فرانسيس وولكر إلى أن المقاولاتية تتمثل في القدرات الإدارية التي يمتلكها المقاول.

أما المدرسة الاقتصادية اعتبرت المقاول عنصراً من عناصر الإنتاج، حيث أشار ألفريد مارشال Marshal ALFRED إلى أن المقاولاتية أحد تكاليف الإنتاج، بينما يشير شولتز Schultze إلى أن المقاول هو من له القدرة على التعامل مع ظروف عدم التوازن.

وقد ركزت المدرسة النمساوية على اعتبار المقاولاتية مرادف للإبداع والابتكار، حيث أشار جوزيف شومبيتر Josef Schumpeter إلى أن المقاول هو المبدع الذي يقدم ابتكاراً تقنياً غير مسبق. ويعد آرثر Arther رائد مدرسة جامعة هارفارد وأول من أسس مركزاً للمقاولاتية الأعمال سنة 1948م، فقد أشار إلى أن المقاولاتية تتحقق من إنشاء منظمات الأعمال والاستثمار فيها للتنمية وتطوير الاقتصاد الوطني. أما رواد المدرسة الحديثة فقد أسهموا بنصيب وافر في تطوير مفهوم المقاولاتية فقد أشار كل من ماكلياند Maclelland ودركر Drucker ومنتزبيرغ Mintzberg وروبرت هزبرج Rebert Herzberg إلى المقاولاتية باعتبارها تمثل الحاجة إلى الإنجاز وتعظيم الفرص والإبداع والابتكار، وإنشاء منظمات الأعمال والمخاطرة وتكوين الثروة.

المطلب الثاني: مفهوم المقاول و المقاولاتية.

1- تعريف المقاول :

هو ذلك الشخص الذي لديه القدرة على إدارة وتسيير وتوجيه واختيار المشاريع الناجحة من خلال العمل على توليف بين عناصر الإنتاج وتوجيهها وفق معايير ومعطيات موضوعية مأخوذة من البيئة التي ينشط فيها مع حرية القيام بالأعمال في إطار ديناميكية الإبداع والابتكار.

كما يرى Say أن المؤسسة تتلخص في شخص واحد يعتبر المحرك الأساس لها، هو المقاول الذي يعتبر في نظره كل شيء تقريباً مع وجود توفر المؤهلات وامتلاك خبرة ودراسة بمهنته.¹

يعرفه الخبير الاقتصادي جوزيف شومبيتر على أنه: هو شخص الذي يريد وقادر على تحويل فكرة إلى ابتكار ناجح²

2- تعريف المقاولاتية: للمقاولاتية عدة تعاريف نذكر منها:

تعريف أول: حسب Venkata aman & Shane تعرف المقاولاتية بأنها: "سلسلة من المراحل، يتم فيها اكتشاف فرص لخلق سلع وخدمات مستقبلية يتم تقييمها واستغلالها."

"ويقصد بالفرص كما يعرفها Casson بأنها أوضاع سوقية أو منتجات جديدة أو خدمات أو مواد أولية أو طرق تنظيمية تقوم باستغلالها وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها."

تعريف ثاني: يعرف Foyalle المقاولاتية بأنها: "وضعية تربط الفرد بمشروع أو منظمة ناشئة وذلك بصفة متلازمة، حيث يتميز هذا الفرد بالتزام شخصي قوي، والقيمة بالنسبة للمقاول تكمن في المداخل المالية، المادية والاستقلالية الذاتية. إلخ وبالنسبة للزبائن الرضا من استهلاكهم للسلع والخدمات المعروضة أما بالنسبة للممولين فهي تتعلق بالفائدة والأرباح النقدية المتحصل عليها.³

تعريف ثالث: حسب Hibrich et Peters فهي "نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الابتكار، تنظيم وإعادة تنظيم الآليات الاقتصادية والاجتماعية من أجل إستغلال موارد حالات معينة، تحمل المخاطرة وقبول الفشل، إنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف والحصول على قمة بتخصيص الوقت والعمل الضروري مع تحمل الأخطار المالية النفسية والاجتماعية المصاحبة لذلك والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي."

¹ الشيخ داودي، إقتصاد وتسيير المؤسسة، بدون طبعة، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 14-24

² أمينة بن جمعة والربيعي جرمان، دار المقاولاتية كآلية لتفعيل فكرة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى طلبة الجامعات، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، جامعة خنشلة، العدد 2، جوان 2017، ص 273

³ فتحة صدوق، المقالة في الحج ا زئر بين التطوير والتطبيق، بدون طبعة، دار المجدد للنشر والتوزيع، الجزائر، 2019، ص 17-18-19

تعريف رابع: تعرف المقاولاتية حسب كل: Alfred Marchal et Adam Smith على أنها "عنصر من عناصر الإنتاج يهدف لتنظيم أو تنسيق العملية الإنتاجية والتجارية، والتعامل مع ظروف عدم الاستقرار أو عدم التوازن في السوق".⁴

تعريف خامس: عرفت المقاولاتية من قبل مركز مراقبة الريادة على أنها "محاولة جديدة في العمل أو خلق مغامرة جديدة أو توسيع المنظمة الحالية أو توسيع مجالات العمل الحالية من قبل الأفراد"

تعريف سادس: يعرفها Drucker على أنها: "فعل الإبداع الذي يتضمن إعطاء الموارد المتاحة حاليا القدرة على إيجاد قيمة جديدة".⁵

من خلال التعاريف السابقة يمكن استخلاص التعريف التالي:

"المقاولاتية هي الاستغلال الأمثل لفرص الأعمال من طرف الفرد أو مجموعة من الأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولاتية ويتميزون بالالتزام الشخصي واستقلالية ذاتية بغية الوصول إلى إنشاء مشاريع مقاولاتية جديدة وناجحة لخلق قيمة مضافة.

المطلب الثالث: مقومات الفكر المقاولاتي

يحتاج المقاول إلى مجموعة مواصفات تجعل منه المقاول الناجح والمسير الجيد، وهذا عن طريق الدمج بين مجموعة من الصفات الشخصية والعوامل البيئية، ويمكن تقسيم هذه المقومات إلى قسمين:

1- مقومات شخصية:

* الحاجة إلى الإنجاز: أي تقديم أفضل أداء والسعي إلى إنجاز الأهداف وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير المستمر والتميز، ولذلك فالمقاول دائما يقيم أداءه وإنجازه في ضوء معايير قياسية وغير اعتيادية.

الثقة بالنفس: حيث يمتلك المقومات الذاتية والقدرات الفكرية على إنشاء مشروعات الأعمال وذلك من خلال الاعتماد على الذات والإمكانيات الفردية وقدرته على التفكير والإدارة واتخاذ القرارات لحل المشكلات ومواجهة التحديات المستقبلية، وذلك بسبب وجود حالة من الثقة بالنفس والاطمئنان لقدراتهم وثقتهم بها.⁶

* الرؤيا المستقبلية: أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة.

* التضحية والمثابرة: يعتقد المقاولون بأن تحقيق النجاحات وضمان استمراريتها، إنما يتحقق من خلال المثابرة والصبر والتضحية برغبات آنية من أجل تحقيق آمال وغايات مستقبلية، ولذلك فالضمانة الأكيدة لهذه المشروعات إنما تنبع من خلال الجد والاجتهاد والعطاء.

* الرغبة في الاستقلالية: ويقصد بها الاعتماد على الذات في تحقيق الغايات والأهداف، والسعي باستمرار لإنشاء مشروعات مستقلة لا تتصف بالشراكة خاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، كما يستبعد المقاولون العمل لدى الآخرين تجنباً لحالات التحجيم بحيث يتمكنون من التعبير والتجسيد الحقيقي لأفكارهم وآرائهم وطموحاتهم. كما " يوفر لهم إنشاء المؤسسات الخاصة الدخل الكافي للمعيشة وتحقيق الثراء، إلى جانب التحكم في شؤون العاملين لديهم مما يعطيهم استقلالية في العمل، وهذا ما سماه "Shumpeter" بالملكة الصغيرة"

⁴ محمد فوجيل، دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016، ص 3-15

⁵ عمر علي إسماعيل، خصائص الريادي في المنظمات الصناعية وأثرها على الإبداع التقني، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية جامعة الموصل 2010 ص 70-71

⁶ محمد الهادي مبارك، المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 8-9 أفريل 2002، ص 85.

بالإضافة إلى العديد من المهارات الواجب توفرها في المقاول الناجح منها.

*المهارات التفاعلية: وهي قدرات الاتصال، نقل المعلومات استلام، ردود فعل، مناقشة القرارات قبل إصدارها، الإقناع... إلخ التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة النشاط للآخرين.⁷

*المهارات الإنسانية: وتتمثل في القدرات التي تمكن المقاول من تطوير علاقاته مع مرؤوسيه وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث أن هذه العلاقات تبني على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالاستجواب والتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق مع أعضاء المؤسسة.

2-المقومات البيئية:

*المحيط الاجتماعي: يعتبر المحيط الاجتماعي عنصرا مهما في الدفع نحو إنشاء المؤسسة نظرا لتركيبته المعقدة.

- الأسرة: تعمل الأسرة على تنمية القدرات المقاولاتية لأبنائها ودفعهم لتبني إنشاء المؤسسات كمستقبل مهني خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة عن طريق تشجيع الأطفال منذ الصغر على بعض النشاطات وتحمل بعض المسؤوليات البسيطة.

- الدين: يدعو الدين الإسلامي الحنيف إلى العمل وإتقانه وكذا الاعتماد على النفس في الحصول على القوت

- العادات والتقاليد: تعتبر العادات والتقاليد من العوامل المؤثرة على التوجه إنشاء المؤسسات، فالمجتمعات البدوية

تمارس الزراعة والرعي مع أبنائها أما الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية فتتوارثها الأجيال.⁸

الجهات الداعمة: نظرا لأن ثقافة المقاولاتية تنشأ من المجتمع الذي تنشأ فيه ممثلا في المؤسسات العامة والخاصة، وهيئات الدعم المرافقة التي تلعب دورا أساسيا في دفع من كثافة المقاولية.

الجامعة والتعليم: يعتبر التعليم بصفة عامة والجامعي بصفة خاصة محورا أساسيا لتطوير مهارات المقاولاتية، إذ يجب أن تركز المناهج الدراسية على تشجيع الاستقلالية والمثابرة، الثقة بالنفس وغيرها من المهارات المقاولية الأخرى، كما أن للجامعة دور هام في بناء المعرفة الخاصة بالمقاولاتية وتدريب المفاهيم العلمية التي تبني عليها.

⁷ عبد القادر محمد عبد القادر مبارك، العمل الحر: ثقافة مجتمع أو متطلبات مرحلة؟، ورقة مقدمة إلى: الملتقى الثاني للمنشأة الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة، 28-29 نوفمبر 2014، المملكة العربية السعودية،

⁸ نبيل محمد شليبي، السمات الشخصية للمستثمر الصغير، ورقة مقدمة إلى الملتقى الثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، المملكة العربية السعودية، 2004

المبحث الثاني: دور المقاولاتية

المطلب الأول: الدور الاقتصادي للمقاولاتية

يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني، بحيث أنه على المستوى العالمي نجد أن هذا النوع من المؤسسات عرف دعماً ومساندة كبيرة حيث أنها تمثل 90% تقريباً من المؤسسات في العالم وتشتغل ما بين 50% إلى 60% من القوى العاملة في العالم.

يمكن للمقاولات أن تساهم بدور فعال في عملية الإسراع بالتنمية لأنها لا تتطلب استثمارات ضخمة في وقت واحد وهي قادرة على تعبئة المدخرات الفردية الصغيرة، ويمكن لإنتاج هذه الصناعات أن يوسع في السوق المحلي، ويضمن إنتاج بعض السلع التي يصعب الحصول عليها، كما تساعد في إعداد الكوادر الفنية، كما يمكنها من تنمية الصادرات ومنه الحصول على العملة الأجنبية وبالتالي تحسين موازين مدفوعات الدول النامية. بالإضافة إلى مساهمتها في تكوين قطاع صناعي متوازن يخدم الاقتصاد الوطني ويساهم في تحقيق الدفع الذاتي لتقدم المجتمعات ولاسيما النامية منها.

1- على المستوى المحلي

-رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي: تبدو المؤسسات الصناعية الكبيرة هي الأقدر على رفع الكفاءة الإنتاجية وتعظيم الفائض الاقتصادي، نظراً إلى ارتفاع إنتاجية العامل فيها بالمقارنة بالمقاولات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة لما تتمتع به من وفورات الحجم، فضلاً عن تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة وتنظيم العمل، وجميع المزايا التي يحققها كبر الحجم، وهي تساهم في رفع الكفاءة الإنتاجية، ومن ثم تحقيق فوائض اقتصادية كبيرة، إلا أن مثل هذا الاعتقاد غير صحيح، وذلك لأنه يتجاهل أمراً مهماً وهو العلاقة بين رأس المال المستثمر للعامل والفائض الاقتصادي الذي يحققه، ومن ثم الفائض الاقتصادي الذي يتحقق للمجتمع ككل باستثمار مبلغ معين من رأس المال، ومع التسليم بأن الفائض الاقتصادي الذي يحققه العامل يتزايد مع كبر حجم المؤسسة، إلا أنه إذا تم الربط بين رأس المال المستثمر والفائض الاقتصادي الذي يحققه بحسب أحجام المؤسسات المختلفة، ومن ثم ما يتحقق للمجتمع من فائض اقتصادي على أساس استثمار مبلغ معين من رأس المال، يتضح لنا أن مؤسسات الصناعات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على تعظيم الفائض الاقتصادي للمجتمع.⁹

ومن ناحية أخرى، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، بمعنى أنه من خلال ما تحققه من وفرة عنصر رأس المال، فهي بذلك قادرة على استخدام الموارد النادرة بكفاءة أكبر، أو هي القادرة على استخدام الفن الإنتاجي المناسب الذي يحقق الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج.

- تنويع الهيكل الصناعي: تؤدي أعمال المقاولات دوراً هاماً في تنويع الإنتاج وتوزيعه على مختلف الفروع الصناعية، وذلك نظراً لصغر حجم نشاطها وكذلك صغر حجم رأس مالها، مما يعمل على إنشاء العديد من المقاولات التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع والخدمات، وتعمل على تلبية الحاجات الجارية للسكان خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية، فضلاً عن تلبية احتياجات الصناعات الكبيرة بحيث تقوم بدور الصناعات المغذية لها.

- تدعيم التنمية الإقليمية: تتميز المقاولات بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن الجديدة، وذلك نظراً لإمكانية إقامتها وسهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، كما أنها أعمال لا تتطلب استثمارات كبيرة

⁹ إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي- الإدارة المالية -حروس وتطبيقات، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2006

ولا تشتطرت تكويننا عاليا في العمل الإنتاجي، أو تكاليف مرتفعة في التسيير، أو تكنولوجيا عالية، لذلك فهي تعمل على تحقيق تنمية إقليمية متوازنة، والتخفيف من مشاكل الإسكان والتلوث البيئي.¹⁰

2- على المستوى العام

-معالجة بعض الاختلالات الاقتصادية: تعاني الدول النامية من انخفاض معدلات الادخار والاستثمار، وتعمل المقاولات على علاج ذلك الاختلال نظرا لانخفاض تكلفة إنشائها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى ذلك تساهم في علاج اختلال ميزان المدفوعات من خلال تصنيع السلع محليا بدلا من استيرادها، وتصدير السلع الصناعية، ونظرا لاعتمادها على كثافة العمل لذلك تستغني عن استيراد التكنولوجيات العالية ذات التكاليف الباهظة.

-تنمية الصادرات: إن تنمية الصادرات تعتبر بمثابة قضية لمعظم الدول النامية التي تعاني عجز كبيرا ومتزايدا في موازين مدفوعا وبصفة خاصة في الميزان التجاري، فقد ظل التصدير حركا لوقت طويل على المؤسسات الكبيرة، فالاستثمارات التي كانت تستلزم شبكات تجارية معقدة وكبيرة جدا من الأسواق العالمية، لم تكن تسمح حينها عمليا إلا بوجود مؤسسات كبيرة الحجم، إلا أنه في الواقع الحجم الصغير والمتوسط للمؤسسات يمتلك مزايا نوعية تساعد على التصدير.

-جذب المدخرات: إن المقاولات قادرة على تعبئة المدخرات المحدودة لدى صغار المدخرين الذين لا يستخدمون النظام المصرفي، ويكونهم على استعداد لاستثمارها في مؤسساتهم الخاصة، حيث إن المعروف أن حاجة المقاولات لرأس المال هو طلب محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تكون كافية لإقامة مقاولات، بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة وعرضة للإنفاق الترفي أو حتى إيداعها في البنوك، وهكذا فإن انخفاض حجم رأس المال اللازم لإنشاء وتشغيل هذه الصناعات يجعلها أكثر جاذبية لصغار المدخرين، الذين لا يميلون لأنماط التوظيف التي تحرمهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.¹¹

المطلب الثاني: الدور الاجتماعي للمقاولاتية

رغم أن المقاولات هي مشروع اقتصادي هدفه تحقيق ربح وتحسين الدخل الشخصي للمقاول ولها دور اقتصادي مهم في أي دولة، إلا أن لها دور اجتماعي كبير أيضا، إذ المقاولات مؤسسة اقتصادية، اجتماعية ومالية مستقلة بذاتها، تعتمد أساسا على المبادرة الحرة، البحث على الربح السريع، المنافسة الشريفة وخصوصا على رأس المال الذي يعتبر محركها الأساسي. لقد ظهرت المقاولات منذ عهود مضت ولم تثبت وجودها وتسطع في سماء العلا إلا مع التطور الحثيث والمتواصل للنظام الرأسمالي الذي أبان عن أهمية هذه المؤسسة على الصعيد الاقتصادي والجانب الاجتماعي ولا ننسى التطور التكنولوجي. فأصبحت بذلك المقاولات قطب الرحي والعمود الفقري لكل مجتمع يريد أن يسمو إلى مراتب الشرف، ويقتفي أثر الدول التي تصدرت الركب الحضاري.

1- من الناحية المعيشية

¹⁰ مراح حياة، المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة والإبداع، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاجتماعية، تخصص تنظيم وعمل، جامعة الجزائر، 2003، ص36

¹¹ محمود أمين زويل، دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة، الإسكندرية، 2001، ص

-التقدم التكنولوجي: لقد أسهمت دول كثيرة في الانفجار التكنولوجي الذي يعرفه العالم المعاصر، وكانت اللبنة الأساسية في ذلك التطور المقاول التي بفضل مسيرها، والتكوين المستمر لعمالها، وانفجار روح المبادرة مع الطموح المتواصل للكفاءات أعطى أكله في دول الزعامة التكنولوجية، وبالتالي فبالمقاول تولدت الاختراعات والابتكارات، ولا ننسى الدافع الأساسي لكل ذلك ألا وهو الربح الذي يساهم بدوره في توسيع دائرة المعرفة التكنولوجية والحث على الاستثمار وبالتالي توسيع رقعة الخلق والإبداع، هذا ولا ننسى دور فعاليات المجتمع المدني والدولة في التشجيع والمساندة المستمرة. فأصبحنا الآن نلاحظ التزايد المستمر على مراكز التأهيل المهني والتكوين التقني بفضل تحرك عجلة تشجيع المقاولات الصغرى والمتوسطة وهذا يفجر لا محالة الطاقات الخلاقة وبالتالي يساهم في التطور التكنولوجي.¹²

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

2- من الناحية المادية

-عدالة توزيع الدخل: إن وجود مقاولات بالعدد الكبير، ومقاربة في الحجم، والتي تعمل في ظروف تنافسية بسيطة، مما يساهم في تحقيق العدالة في توزيع الدخل، بحيث أنها تتطلب إمكانيات استثمارية متواضعة والذي يسمح لعدد كبير من الأفراد بإنشاء تلك المقاولات، وبالتالي سيساعد على توسيع حجم الطبقة المتوسطة وتقليص حجم الطبقة الفقيرة بينما تحتاج عملية الاستثمار في الصناعات الكبيرة إلى إمكانيات استثمارية ضخمة تدفع نحو زيادة حجم التفاوت الطبقي الاجتماعي.

-مكافحة الفقر والترقية الاجتماعية: منذ منتصف الثمانينات، ظهرت أهمية المقاول المصغرة كوسيلة لمكافحة الفقر وإدماج الفئات المقصاة اجتماعيا واقتصاديا، بداية في الدول النامية بالتزامن مع مخططات التعديل الهيكلي (تطور المفهوم الاقتصادي للقطاع الموازي)، ثم في الدول المتقدمة نتيجة ارتفاع معدلات البطالة مدفوعة بالنجاح النسبي للتجارب في الدول النامية وخاصة تجربة "بنك الفقراء" في بنغلاديش. فهي تمثل الطريقة الوحيدة الدائمة للخروج من الفقر، وعوضا عن ذلك تحسين الرفاهية ومستوى المعيشة في الأجل الطويل في بناء الأصول، سواء المادية (سكن، أرض، تجهيزات)، المالية (الحسابات البنكية مثلا) الاجتماعية (الشبكات والعلاقات الاجتماعية والبشرية).¹³

¹² جمال الدين محمد المرسي، مصطفى محمود أبو بكر، طارق رشدي، التفكير الإستراتيجي والإدارة الإستراتيجية: منهج تطبيقي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 42.

¹³ جمال الدين محمد المرسي، مرجع سابق، ص 42.

المطلب الثالث: تصنيفات المقاولاتية

تختلف شخصيات وميول أفراد المجتمع وحتى المستوى المعرفي والثقافي، مما يؤدي إلى تنوع توجههم المقاولاتي عند اتخاذهم لقرار إنشاء مشروع، وبالتالي سنجد نسيج متنوع من المقاولات وتم اعتماد عدة معايير للتصنيف.

1- التصنيف القديم للمقاولاتية

قبل ظهور التصنيفات الحديثة، كانت المقاولات تصنف بشكل بسيط فكانت تشمل:
✓ المقاولات المنتجة:

وهي مقاولات تقدم منتجات في نهاية دورتها الانتاجية، وهي:

-المقاولات الصناعية: وهي التي تقتني مواد أولية أو نصف مصنعة وتصنعها فتننتج من خلالها منتجات تامة الصنع، جاهزة للاستهلاك أو الاستعمال في تصنيع منتجات أخرى ويتم بيعها في السوق.

-مقاولات الصيد البحري: وهي التي تعمل على صيد الأسماك قبل بيعها في السوق للمستهلك.

-المقاولات الفلاحية: وهي التي تزاوّل نشاطها الاقتصادي بالميدان الفلاحي، حيث تنتج منتجات فلاحية من خضر وفواكه وحبوب...الخ.¹⁴

✓ المقاولات الغير منتجة

وهي مقاولات لا تقدم شيء ملموس بل غير ملموس وتشمل:

-المقاولات التجارية: هي مقاولات متخصصة في شراء وإعادة بيع سلع بشكل مباشر، أي دون اللجوء إلى أي طريقة لتحويلها إلى سلع أخرى جاهزة.

-المقاولات الخدمائية: وهي مقاولات تقوم بإنتاج وبيع سلع غير محسوسة (خدمات)

-مقاولات المهن الحرة: وهي التي تقوم بنشاط مدني مطابق لمهنة حرة مقننة ذات نفع عام كمكاتب الدراسات الحرة ومكاتب الموتقين وعيادات الأطباء...الخ

2- التصنيف الحديث للمقاولاتية

التصنيف الحديث للمقاولاتية يعتمد على معايير متعددة أهمها:

✓ معايير اقتصادية

سوف نعتد على عوامل اقتصادية في هذا التصنيف:

-التصنيف حسب القطاعات الاقتصادية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار القطاع الاقتصادي، وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين مجموعة من المقاولات

حسب نوع القطاع الاقتصادي الذي تزاوّل فيه أنشطتها، وهذه القطاعات الاقتصادية إجمالاً هي كما يلي:

* القطاع الأولي: ويشمل الفلاحة والصيد البحري واستخراج المعادن.

* القطاع الثانوي: ويضم الصناعة والبناء والأشغال العمومية.

* القطاع الثالث: أي قطاع الخدمات (كالنقل والتجارة).

¹⁴ خليل عبد الله سعد الدين، إدارة مراكز التدريب، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 200، ص 34

-التصنيف حسب فرع النشاط الاقتصادي:

زيادة على التصنيف حسب القطاع الاقتصادي، من المفيد الاعتماد على معيار فرع النشاط الاقتصادي المرتبط بالتصنيف القطاعي.

فالقطاع الاقتصادي يتكون من مجموعة من المقاولات التي تزاوول نفس النشاط الاقتصادي الرئيسي، أما فرع النشاط الاقتصادي فهو يتكون من مجموعة المقاولات التي توفر نفس السلعة أو نفس الخدمة.¹⁵ وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين أنواع متعددة داخل قطاع اقتصادي معين، ففي **القطاع الأولي** مثلا، يمكن تصنيف المقاولات إلى مقاولات الحبوب، مقاولات مشتقات الحليب، مقاولات الحوامض، مقاولات صيد الأسماك، مقاولات استخراج المعادن. وكذلك الحال بالنسبة **للقطاع الثانوي**: مقاولات صناعة الأدوية مقاولات النسيج. **والقطاع الثالث**: مقاولات النقل، مقاولات الفنادق، البنوك.¹⁶

✓ معايير أخرى

يمكن الاعتماد على عوامل أخرى للتصنيف تكون غير اقتصادية مثل:

-التصنيف حسب الحجم: يأخذ هذا التصنيف بعين الاعتبار حجم المقاوله والذي يمكن قياسه بالاعتماد على معايير جزئية كمبلغ الرأس المال المالي، ومستوى رقم المعاملات، وحجم اليد العاملة مع اختلاف في الحد الأدنى والحد الأقصى لقيم هذه المؤشرات من بلد إلى آخر.

* **المقاولات الصغيرة جدا:** وهي مقاوله يشتغل فيها عمال يعدون على رؤوس الأصابع (4 على الأكثر) وتحقق رقم معاملات صغير جدا.

* **المقاولات الصغيرة:** وهي مقاوله تشغل عددا صغيرا من العمال (بين 4 و 20) وتحقق أرقام معاملات صغيرة.

* **المقاولات المتوسطة:** وهي مقاوله تشغل عددا متوسطا من العمال (بين 20 و 100) وتحقق رقم معاملات متوسط.

* **المقاولات الكبرى:** وهي مقاوله تشغل أعدادا غفيرة من العمال (أكثر من 100)، تحقق رقم معاملات مرتفع.¹⁷

* **المجموعة:** وهي مجموعة شركات تشمل الشركة الأم وشركات تابعة لها، وهنا يكون دور الشركة الأم هو تسيير الشركات ومراقبتها.

- التصنيف حسب الملكية:

يعتمد هذا التصنيف على نوعية الجهات التي تمتلك أصول المقاوله، وعلى هذا الأساس تصنف المقاولات إلى:

* **مقاولات خاصة:** وهي مقاولات يملكها القطاع الخاص سواء كانت مقاوله فردية أو عائلية أو شركة مساهمة.

* **مقاولات عمومية:** وهي مقاولات يملكها القطاع العام سواء كان إدارة مركزية أو جماعات محلية.

* **مقاولات شبه عمومية:** وهي مقاولات يمتلك أسهمها القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة.

-التصنيف حسب الجنسية:

يعتمد هذا التصنيف على معيار جنسية مالكي أصول المقاوله، وعليه فإن المقاولات تصنف إلى ما يلي:

¹⁵ خليل عبد الله سعد الدين، مرجع سابق، ص 34.

¹⁶ خليل عبد الله سعد الدين، مرجع سابق، ص 35.

¹⁷ محمد هيكال، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 47.

- * **المقاولات الوطنية:** ويملك أصولها مواطنون من البلد الذي تتواجد فيه المقاوله إذا كانت المقاوله خاصة أو يملك أصولها القطاع العام إذا كانت المقاوله عمومية.
- * **المقاولات الأجنبية:** ويملك أصولها أشخاص أجنب أو قطاع عام أجنبي، خاصة فيما يسمى بالاستثمارات الأجنبية المباشرة أو الشركات المتعددة الجنسيات.
- * **المقاوله المختلطة:** ويملك أصولها أشخاص أجنب ومواطنون محليون بنسب مختلفه.¹⁸

-التصنيف حسب الهدف:

- * **مقاوله التشغيل الذاتي:** هدف هذه المقاوله هو أن يشغل المقاول نفسه.
- * **المقاوله الاجتماعية :** هدفها خدمت المجتمع.
- * **مقاوله عمومية:** هي تقدم خدمة عامة.¹⁹

¹⁸ سلطاني محمد رشدي: التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006.

¹⁹ سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 26.

المبحث الثالث: سمات واشكال وانواع المقاولاتية

المطلب الأول: سمات المقاول

لقد أثارت نتائج أعمال المقاولين اهتمام الكثير من العلماء، حيث قام العديد منهم بإجراء دراسات وأبحاث عديدة عن المقاولين الناجحين لمعرفة الأسباب الكامنة وراء تميزهم وإبداعهم في أعمالهم ونجاحهم، فقد بينت هذه الأبحاث أن المقاولين يتحلون بسمات شخصية تميزهم عن غيرهم وتساعدهم على إنجاز مشاريعهم الخاصة وإنجاحها، أهم هذه السمات هي:

أ- السمات الذاتية: والتي تتمثل في:

- 1- الحاجة إلى الإنجاز: يتمثل في ذلك الإحساس الداخلي الذي يدور باستمرار في ذهن المقاول والذي يجعله يرغب في فعل شيء كالتغيير في شيء أو الإتيان بجديد ويتجسد ذلك الإحساس في السعي وراء إنجاز الأهداف من خلال تقديم أفضل أداء وتحمل المسؤولية والعمل على الابتكار والتطوير.²⁰
- 2- الثقة بالنفس: وهذا يعني أن المقاول يكون بمستوى من الوعي والإدراك والإيمان بقدراته وإمكانياته للقيام بتنفيذ فكرة أو مشروع مهما كانت الظروف أو الصعوبات.²¹
- 3- الرغبة في الاستقلالية: يعني بها الاعتماد على الذات في تحقيق الأهداف والسعي لإنشاء مقاولات لا تتصف بالشراكة الخاصة عندما تتوفر لديهم الموارد المالية الكافية، والابتعاد عن العمل لدى الآخرين من أجل تجسيد أفكارهم وطموحاتهم.
- 4- الرؤيا المستقبلية: أي التطلع إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية، وإمكانية تحقيق مركز متميز ومستويات ربحية متزايدة، كما يسعى إلى صياغة الخطط التطويرية والأهداف الاستراتيجية في تحقيق النمو لهذا المشروع وترفع من دوره في المجتمع والبيئة الاستثمارية.²²
- 5- التضحية والمثابرة: يعتقد المقاول بأن تحقيق النجاحات وضمن الاستمرارية يتحقق بالمثابرة والصبر والتضحية، ولذلك فإن الضمان الأكيد لهذه المؤسسات يتجسد من خلال الجد والعطاء الدائم وتحمل الصعاب.²³
- 6- المبادرة: هي أن يتخذ أفعال أكثر مما تطلبه الوظيفة أو ما يتطلبه الوضع المعين وأن يفعل أشياء دون أن تطلب منه أو تفرض عليه ويعمل من أجل ريادة مجالات جديدة منتج أو خدمة جديدة.
- 7- انتهاز الفرص: يبحث ويغتنم الفرص في مجال العمل وعلى مستوى الشخصي ويستفيد من الفرص النادرة في مجالات معينة مثل التمويل واقتناء المعدات ومكان العمل والأرض.²⁴
- 8- الفعالية: يجيد الطرق للإنجاز الأسرع وبأقل الموارد وبأقل تكلفة.
- 9- حل المشكلات: البحث بين بدائل الأفكار الجديدة للوصول للهدف

²⁰ سعيد أوكيل، ريادة الأعمال أو المقاولاتية مقارنة شاملة وعملية، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص 64

²¹ سعيد أوكيل، مرجع سبق ذكره، ص 66.

²² عبد الجبار سامي، تأثير الثقافة المقاولاتية على نمو اقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة المقاولاتية في الجزائر، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015/2016، ص 101-102

²³ عبد الجبار سامي، مرجع سبق ذكره، ص 102

²⁴ عامر خربوطي، ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بدون طبعة منشور من الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2018، ص 10

10- الأضرار: يتخذ أفعالاً باستمرار لتخطي العقبات التي تحول دون أهدافه وهذه الخاصية مهمة جداً لأن الطريق ليس سهلاً وتواجه الريادي العقبات باستمرار.

11- البحث عن المعلومات: يحتاج إلى جمع المعلومات من كل المصادر كي يؤسس نشاطه ويصل إلى هدفه ويحتاج إلى الخبراء والكتب والزملاء.

12- يهتم بالنوعية الجيدة: بأن يهتم بكل تفاصيل عمله لتحقيق أعلى جودة ممكنة.²⁵

ب- السمات السلوكية: تتمثل السمات السلوكية للمقاول الناجح في المهارات التفاعلية والمهارات التكاملية والتي هي كالتالي:

1- المهارات التفاعلية: وهي المهارات الإنسانية من حيث بناء وتكوين علاقات إنسانية بين العاملين والإدارة، والسعي لخلق بيئة عمل تفاعلية تستند إلى التقدير والاحترام والمشاركة في حل المشكلات وإقامة قنوات اتصال فعالة تضمن به سير العمل بروح الفريق.

2- المهارات التكاملية: إن المقاول يسعى دائماً إلى جعل المؤسسة خلية عمل متكاملة تضمن الفعالية بين الوحدات، فالمهارات التكاملية تنطلق من فكرة تخصص الأعمال مما يستدعي الأمر إلى زيادة الاتصالات وتنمية العلاقات الاجتماعية في المؤسسة.²⁶

ج- السمات الإدارية: والتي تتمثل في مجموعة من المهارات أهمها:

1- المهارات الإنسانية: تتمثل في المهارات الخاصة بالتعامل الإنساني ودراسة الظروف الاجتماعية وتهيئة الأجواء الخاصة بالاحترام والتقدير من خلال بيئة تعتمد على الجانب السلوكي وانعكاسه على تحسين الأداء والتميز.

2- المهارات الفكرية: تتطلب أن يمتلك الريادي معارف علمية وتخطيطية وارتكازه على الأطر والمفاهيم العلمية والمعرفية إلى جانب صياغة الأهداف على أسس عقلانية.

3- المهارات الفنية: هذه المهارات تشمل معرفة العلاقات بين المراحل الإنتاجية وتصميم المنتج وتحسين أدائه وكيفية تركيب الأجزاء وصيانة الأجهزة الكهربائية حيث ينظر إلى المقاول على أنه مرجع أساسي في النشاط.²⁷

المطلب الثاني: أنواع وأشكال المقاولاتية

أولاً: أنواع المقاولات.²⁸

تتنوع المقاولات تنوعاً كبيراً نتيجة لتنوع الأعمال التي يلتزم بها المقاول بأدائها وهذه الأعمال تختلف من مقاول إلى أخرى بحسب اعتبارات عديدة، وتصنف المقاولات حسب معايير مختلفة هي كالتالي:

1- ملكية الرأسمال: إذا كان الرأسمال في ملكية الدولة بصفة كاملة فالمقاول تسمى عمومية أما إذا كان الرأسمال

في ملكية الخواص فالمقاول خصوصية سواء كانت مملوكة فردية، أو ملكية جماعية أو في شكل شركة مساهمة

أو شركة توصية بالأسهم أو شركة تضامن أو شركة توصية بسيطة أو شركة ذات مسؤولية محدودة، أما إذا

²⁵ عامر خربوطلي، مرجع سبق ذكره، ص 10

²⁶ عبد الجبار سالم، مرجع سبق ذكره، ص 108-109

²⁷ عبد الجبار سالم، مرجع سبق ذكره، ص 102

²⁸ محمد شقرون، دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس، شهادة ماجستير، علوم التجارية،

جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015، ص 7

كان الرأسمال بين الدولة والخواص فالمقاوله شبه عمومية أو شبه خصوصية والمعنى من هذه المقاولات هو أنه تساهم فيها الدولة، أو المؤسسات العمومية برأس المال إلى جانب أرس المال الخاص والغاية من هذه المشاركة أو المساهمة تكون قصد إنشاء شركة مساهمة لتحقيق هدف تجاري أو حرفي أو صناعي أو شركات الاقتصاد المختلط.

2- **حجم المقاوله:** يمكن قياس حجم المقاوله انطلاقاً من عدة وحدات للقياس منها:

- عدد العاملين بالمقاوله.
- قيمة الرأسمال.
- قيمة المبيعات.

وتنقسم المقاولات حسب هذا المعيار إلى قسمين هما:

- **المقاولات الصغيرة:** وتتناول أعمالاً صغيرة، وغالباً ما تتعلق بأعمال المهن الحرة كالتجارة وغيرها.
- **المقاولات الكبيرة:** وتتناول أعمالاً كبيرة، وعادة ما تتعلق بتشييد المباني والجسور والسدود وغيرها.

3- **نشاط المقاوله:**

حسب هذا المعيار تصنف المقاولات على ثلاثة قطاعات:

- القطاع الأول: يضم المقاولات التي تنشط في القطاع الفلاحي وتربية المواشي والصيد والمناجم والغابات
- القطاع الثاني: يضم المقاولات التي تقوم بأنشطة الصناعات التركيبية والتحويلية والكيميائية.
- القطاع الثالث: يضم المقاولات التي تقوم بأنشطة تجارية، صناعية أو خدماتية.

ثانياً: من حيث طبيعة عملها وهدف تخصصها: تنقسم المقاولات إلى:

أ- **المقاولات التجارية:**

وتنقسم تقسيماً ثانياً يركز على فكرة التخصص إلى:

1- **مقاولات التوزيع:** وهي المقاولات التي تعمد إلى بيع المواد الأولية إلى أصحاب الصناعة أو البضائع المصنعة على حالها مستوردة كانت أو مصدرة إلى مستهلكين أو غيرهم كمقاوله التوريد.

2- **مقاولات الإنتاج:** وهي المقاولات التي تشتري المواد الأولية أو تستخرجها من باطن الأرض وتقوم بتحويلها إلى بضائع مصنعة أو نصف مصنعة قصد البيع.

3- **مقاولات تقديم الخدمات:** ويقصد بها خدمات المقاولات المتخصصة في إنجاز بعض الأشغال أو تقديم خدمات الانتفاع ببعض الأشياء خلال فترة مؤقتة من الزمن كمقاولات النقل والمخازن العمومية ومقاولات إجازة المنقولات.

4- **مقاولات المساعدة والوساطة أو الدعم:** وهي المقاولات التي تمارس عمليات النقود والائتمان كالمقاولات أو الشركات البنكية والبورصة والتأمين وهي التي تسعى إلى تدليل العراقل أمام التجار والمقاولين وتسيير سبل إبرام الصفقات كمقاولات السمسرة والوكالة بالعمولة ومكاتب الأشغال والأعمال والوكالات وغيرها.

ب- **المقاولات الصناعية:**

هذه المقاولات تقوم على المعطيات الاقتصادية كالتنظيم وأرس المال، والتجهيزات واليد العاملة.

ت- **المقاولات الفلاحية:**

تضم المقاولات التي تعتمد على النشاط الفلاحي وتربية المواشي والصيد.

ث- المقاولات الحرفية:

يقصد بها مقاولات الحرف اليدوية الصغيرة التي ترتبط بالثراث الحضاري الأصيل للأمة أو الشعب، وهي صناعات تقوم أساساً على الإبداع اليدوي الفني والفكري أكثر من اعتمادها على الآلة كصناعة الزرابي.

ج- المقاولات البنكية والمالية:

هي المقاولات التي تقوم بالخدمات والمساعدات أو الدعم وهي التي تمارس عمليات النقود والائتمان كالمقاولات أو الشركات البنكية والبورصة والتأمين.²⁹

ثالثاً: أشكال المقاولاتية.

أخذت المقاولاتية أشكال عديدة نتيجة التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي مست دول عديدة ويمكن ذكرها على النحو التالي:³⁰

1- **الإنشاء:** هي عبارة لاتينية تعني من لا شيء، خلق مؤسسة من لا شيء ليست بالمهمة السهلة فهي تتطلب وقت حتى يستطيع المقاول فرض تموقع منتوجه في السوق وكى يقنع المستهلكين، ويلتزم على المقاول تحديد إحتياجاته المالية بدقة والتحصيل على المواد اللازمة لذلك والإنشاء يحتاج الكثير من العمل، المثابرة، الصرامة ويتميز بقدر كبير من المخاطرة.

2- **الإنشاء بالائسيماج:** في هذا النوع من الإنشاء المؤسسات الكبيرة تقترح على موظفيها، إجراءات وتدابير تهدف إلى جذبهم ومرافقتهم في خلق مؤسسات، نوع المشروع قد يكون متنوع من إنشاء محل تجاري إلى مؤسسة صناعية لكن المرافقة المادية والمعنوية والمالية تهدف إلى خفض مستوى الخطر والفشل لدى المقاول.

3- **الإنشاء بالامتياز:** تساعد المؤسسة التي تريد أن تتطور باستعمال هذه الصيغة فرد يريد خلق مؤسسة بتطبيق هذه الصيغة من الإنشاء تتمثل في تقليد نظام موجود في نطاق جغرافي معين، والمنشئ بهذه الصيغة يستفيد من مرافقة مهمة وتكون بمقابل مالي وهي يمكن الذي ليس له أفكار أو ليس له قدرة على الإبداع من تحقيق هدفه المتمثل في إنشاء مؤسسة.

4- **استئناف الأعمال:** يمثل فرق كبير مع إنشاء مؤسسة لأن المنظمة موجودة وليست تحتاج لأن تنشأ وبهذا فهو ممكن الاعتماد على معلومات توصف حاضرها وتاريخها، هيكلها ونمط سيرها في مثل هذه الشروط عدم التأكد يكون غالباً ضعيف ومستوى الخطر قليل.

5- **المبادرة الداخلية:** هي المراحل التي من خلالها موظف أو مجموعة من الموظفين بالشراكة مع المنظمة التي يعملون لديها ينشئون منظمة جديدة أو يخلقون التجديد أو الإبداع في هذه المنظمة.

6- **المقاولاتية الاجتماعية والتضامنية:** هذا الشكل من المقاولاتية يظهر في خلق نشاطات تطوعية أو الإبداع في قطاع الأنشطة التطوعية الموجودة وهذا الشكل يهدف إلى خلق منظمات ذات أهداف خيرية وتخدم قضايا إنسانية.³¹

²⁹ محمد شقرون، مرجع سبق ذكره، ص 8

³⁰ محمد شقرون، مرجع سبق ذكره، ص 10-11

³¹ محمد شقرون، مرجع سبق ذكره، ص 12

المطلب الثالث: استراتيجيات المقاولاتية.

ومن استراتيجيات المقاولاتية ما يلي:³²

1- **الإبداع:** يعني التجديد بوصفه إعادة تشكيل أو إعادة عمل الأفكار الجديدة لتأتي بشيء جديد، ويتم التوصل إلى حل خلاصة لمشكلة ما، أو إلى فكرة جديدة وتطبيقها، وإن الإبداع هو الجزء الملموس المرتبط بالتنفيذ أو التحويل من فكرة إلى المنتج، كما أن الإبداع هو القدرة على جمع أو مشاركة المعلومات بطرق تطوير أفكار جديدة. وبعبارة أخرى هو تطوير الأفكار الابتكارية التي تعكس الحاجات المدركة وتستجيب للفرص في المنظمة، وهو يعتبر الخطوة الأولى للابتكار ويساهم في نجاح المنظمة على المدى الطويل، كما أنه يحسن من عملية صنع القرار من خلال تشجيع العصف الذهني كأحد الأساليب المستخدمة في جمع أعضاء الجماعة معاً لتطوير أفكار جديدة بحرية دون انتقاد.

2- **الابتكار:** هو الوصول إلى فكرة جديدة ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر في المؤسسات المجتمعية، والابتكار هو الجزء المرتبط بالفكرة الجديدة، كما أن المنظمة الابتكارية هي تلك المنظمة التي تبتكر أشياء ذات قيمة في الخدمات والأفكار والإجراءات والعمليات ضمن مجموعة من العاملين مع بعضهم بعضاً في ظل الإطار الاجتماعي للمنظمة الذي يتكون من الأفراد والجماعات للتأثير في السلوك الابتكاري الذي يحدد الابتكار التنظيمي للمنظمة.

3- **أخذ المخاطرة:**

تعرف على أنها ما يتم أخذه بعين الاعتبار مع إمكانية التعرض للخسارة.

4- **التفرد (التميز):**

إن التفرد يكون في منظمات الأعمال من خلال قدرتها على التميز عن غيرها من المنظمات الأخرى المنافسة، في نفس قطاع الأعمال، سواء كان ذلك بطبيعة المنتجات أو الخدمات التي تقدمها، أو طبيعة المواد التي تمتلكها، وهذا يمكننا من تحقيق الاستمرارية وتقديم المنتجات الأفضل.³³

5- **المبادأة:**

وهي المشاركة في مشاكل المستقبل والحاجات والتغييرات، ومدى تقديم منتجات جديدة وتكنولوجية وتقنيات إدارية كما أن المبادأة هي القدرة على أخذ مخاطرة عالية أكثر من ظروف البيئة المحيطة بالمنظمات وهي تتضمن ثلاثة عناصر أساسية:

أ. إقرار ملاحقة أو عدم ملاحقة المنافسين بالإبداع.

ب. المفاضلة بين المحاولات الحقيقية في النمو والإبداع والتطوير.

ت. محاولة التعاون مع المنافسين من أجل احتوائهم.³⁴

³² بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية) دراسة ميدانية على شركات الاتصالات في الأردن (كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة الإسراء الخاصة، بغداد، العدد 17، أيار 2008 ص 89-90

³³ بلال خلف السكارنة، مرجع سبق ذكره، ص 92.

³⁴ فضيلة خميس، دور أجهزة الدعم في تمويل وإنشاء المشاريع المقاولاتية في الجازنر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في المسيلة، مذكرة ماجستير، قسم علوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2017-2018 ص 15

خلاصة

لقد حاولنا في هذا الفصل الإلمام بأهم المفاهيم الخاصة بالمقاولاتية من خلال تطرقنا إلى نشأتها ومفهومها وكذا الاستراتيجية المتبعة فيها مع محاولة التطرق إلى العنصر الفعال فيها صاحب الفكرة والإبداع والخبرة وهو المقاول من خلال تعريفه وذكر سماته التي تساعد في تسهيل العمل المقاولاتي.

الفصل الثالث:

أساليب وصيغ تمويل قطاع المقاو لآتية

تمهيد:

هدفنا في هذا الفصل دراسة استعمالات البنوك التجارية من الاموال من أجل استغلالها في سد حاجات طرف النظام البنكي التجاري كتمويل قطاع المقاولاتية مثال فالبنوك التجارية التحصيل على تمويلات للعملاء ولذلك يمكن القول أن أهم أوجه استعمال الأموال من طرف النظام البنكي هو منح القروض إلى أولئك الذين يحتاجون إليها والقروض في حقيقة الأمر تمثل النشاط الرئيسي للبنوك ولا معنى في الواقع لهذه الودائع والأموال التي تجمعها البنوك التجارية إذا لم توظفها بطريقة أو بأخرى لسد حاجات التمويل للمعاملين الاقتصاديين الذين هم في حاجة إليها.

حيث ابتكر العرف المصرفي ما يسمى بالضمانات البنكية المستلفة أو ما يطلق عليه بخطاب الضمان المستقل وقد ارتبط ظهوره وتطوره بالمعطيات الاقتصادية الجديدة التي أفرزها محيط التجارة الدولية، والذي كان من شأنه التأثير في خصوصية تقنيات الضمان التقليدية التي كانت تتداول خطابات الضمان البنكية أو الضمانات المستقلة كظاهرة قانونية حديثة مركز الصدارة في مجال التأمينات الشخصية وذلك بفضل الأهمية العملية التي تتميز بها والحقيقة أن الخطابات الضمان نشأت لدى العديد من الدول ثم انتشرت في كل بقاع العالم لتكون أداة فعالة في إبرام الصفقات سواء على المستوى المحلي أو الدولي وحتى تتمكن من سير حوار هذا المولود الجديد الوارد على الساحة القانونية سوف تقسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث مقسمة كالتالي:

المبحث الأول ويتناول ماهية القروض المصرفية وأنواعها اما المبحث الثاني على ماهية خطاب الضمان، أهميته وخصائصه وتحاول إيجاد سر تفوقه على باقي التأمينات الشخصية من خلال المقارنة بالأنظمة المشابهة اما المبحث الثالث أنواع خطاب الضمان .

المبحث الأول: ماهية القروض المصرفية

تعتبر وظيفة الإقراض الآلية التي يتم بها تحقيق العمليات الخاصة بالقروض المصرفية وهذا من أهم وظائف البنوك التجارية وفي نفس الوقت المصدر الأول لربحيتها.

المطلب الأول: تعريف القروض المصرفية

إن للقرض معنى ومفهوم واسع. إذ يعني تسليم الغير مال منقولاً أو غير منقولاً على سبيل الدين أو الوديعة أو الوكالة الإيجار، الإعارة، الرهن أو الإيجار عمل، تصليح سيارة.

في جميع الأحوال يتعلق الأمر بتسليم مؤقت للمال مع نية استرداده كما تعرف القروض المصرفية بأنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك استرداد أمواله في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسائر¹

إن القروض أساس النشاط البنك فهي تجارية وموضوع عمله، قد يوزع البنك قروضا تحتل تمويلها غيره (البنك المركزي بصفته المقرض الأخير) فهو فعل ثقة يضم تبادل خدمتين متباعدتين في الوقت فهو تقديم أمواله مقابل وعد بالتسديد مع فائدة معينه تغطي عمليتين أساسيتين: الفرق الزمني والخطر.

تختلف القروض فيما بينها في ثلاثة المدة الزمنية، وموضوعها والضمانات التي ترافقها أي لسيولتها بالنسبة للمقرض² أما عن تعريف القروض من الناحية الاقتصادية " هو مبادلة المال حاضر بوعود وفاء (تسديد أو دفع) مقبل (قادم) ومعنى ذلك أن يتنازل أحد الطرفين مؤقتا للآخر عن مال على أمل استعادته فيما بعد والذي يدعو إلى هذا إنما هي الثقة استعداد الثاني للوفاء في الموعد.

¹ عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة علميا وادارتها الدار الجامعية ص 113-111
² بوخطة رقاني، ذمقاني نريمان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقروض البنكية. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الليسانس في العلوم التسيير جامعة قاصدي مرياح ورقلة. 21

المطلب الثاني: أهمية القروض المصرفية وخصائصها:**1 أهمية القروض المصرفية:**

يعتبر القروض المصرفية أساس العمل المصرفي، حيث يأخذ حصة الأسد من استخدامات المصادر في المصارف حيث يمثل الوظيفة المقابلة لوظيفة قبول الودائع.

من هنا جاءت العلاقة الوثيقة بين الودائع والائتمان، حيث أن منح القروض أو الائتمان يعني بطبيعة الحال وضع أرصدة المتعاملين المودعة لدى المصرف موضع التشغيل لتحقيق عائدا مناسباً يتمثل في الفرق بين الفائدة الدائنة والمدنية.

تتبع أهمية الائتمان في كونه سيد حاجة الأفراد، المؤسسات أصحاب المهن القطاعات الاقتصادية كافة حيث قلما نجد في الحياة العملية نشاطا يعتمد كلياً على موارده الذاتية فقط بل تسعى إلى مساندة رأس المال عن طرق القروض المقدمة إليها بشكل ائتمان من قبل البنوك نتيجة لأهمية الائتمان استمدت البنوك أهميتها، حيث تعتبر الآن محور الجهاز المالي العمل الاقتصادي وألأنها تقبل الودائع من أطراف عديدة ومختلفة وتقوم نجعلها نقدا متوفر بين أيدي المستثمرين من خلال

تقديم الائتمان فهي بذلك كأنما تسهل عملية تدفق السلع والخدمات للأفراد. الأمر الذي بلور دور المصارف في الاقتصاد لكن يجب أن لا يغيب على الأذهان بان الغدارة السليمة للمصرف أي السياسة الائتمانية الجيدة تحقق أفضل استخدام للموارد إضافة للتوزيع الأفضل للودائع بأنواعها المختلفة.

تعمل السياسة الائتمانية في الأجهزة المصرفية ضمن عدة اعتبارات منها التقيد بالسياسة العامة للدولة والحفاظ على أموال المودعين وحسن استخدامها ومواجهة احتياجات القطاع الخاص والمجتمع والبيئة التي تعيش فيها هذه البنوك.

كون الائتمان يشكل المصدر الرئيسي لدخل المصارف تتبع أهميته في المشاركة الأساسية لتحقيق أهداف البنك والمتمثلة في الأمان والربحية والسيولة والربحية وتعليمات البنك المركزي والدور الذي يقوم به اتجاه المصارف التجارية إضافة إلى السعي من أجل التكرور الاقتصادي في البلاد.³

2 خصائص القروض المصرفية:

تتضمن عملية منح القروض بعض الالتزامات من طرف البنك لعدة سنوات وتتجم عنها عدة أخطار، ولهذا تعتمد على مجموعة من الشروط التي نوجزها⁴ :

- ❖ قيمة القرض: وتتحدد حسب الجهة التي تمنحه وكذلك حسب نوع القرض.
- ❖ مدة القرض: وتختلف مدة القرض بالتخالف بالعمليات الممولة.
- ❖ معدل الفائدة: يختلف هذا المعدل باختلاف نوع القرض وكذلك الجهة التي تمنحه ومن أهم العوامل التي

تتدخل في تحديد هذا المعدل نجد :

- قيمة القرض.
- مدة القرض.
- مرونة الطلب.

³عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ص 114. 115.
⁴شكر القرويني "محاضرات في اقتصاد البنوك" ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ص 22-21

▪ المنافسة.

▪ درجة المخاطرة.

تدخل البنك المركزي بتحديد الحد الأعلى والأدنى لقيمة القرض.

❖ الضمانات: وتكون إما عينية أو شخصية وكل منهما تنقسم إلى أنواع.

❖ طريقة السداد: وهناك عدة برامج لعملية سداد القرض ومن أهمها :

➤ برنامج بأسعار فائدة ثابتة فالمقرض يقوم بتسديد مبلغ الفائدة وأقساط القرض الأصلي بمبلغ ثابت طيلة فترة الاستحقاق.

➤ برنامج بأسعار فائدة متغيرة طيلة فترة الاستحقاق. فيمكنها أن ترتفع أو تنخفض حسب المؤشرات التي اعتمدت

في تحديدها.

➤ تسديد القروض على مرحلتين، حيث يتم تسديد جزءا هاما دفعه باستعمال سعر الفائدة ثابت خلال الفترة المتفق

عليها والجزء الآخر يتم دفعة باستعمال سعر الفائدة متغير.

➤ برنامج تسديد فيه القروض تدريجيا. وهذا النوع يلاءم الأشخاص الذين يرغبون في تسديد مستحققاتهم بمعدل أكبر في المستقبل.

❖ طريقة صرف القرض واستهلاكه: ويتم تحديد فيها إن كان القرض سوف يدفع على دفعة واحدة أو عدة

دفعات وكيف تتم حساب الفائدة المستحقة، هل على المبلغ كله أو على المبلغ المحسوب فقط.

❖ الهدف من القرض: ينبغي تحديد الهدف من القرض، هل هو لتمويل مشروع استثماري أم نشاط استغلالي أو زراعي الخ.

❖ فترة السماح: تتمثل في الفترة التي يسمح فيها للعميل بعدم تسديد أقساط الدين.

المطلب الثالث: أسباب اللجوء إلى التمويل قصير الأجل:

التمويل قصير الأجل أو التمويل الاستغلال هو التمويل الموجه لتغطية النشاطات التي يقوم بها المؤسسات خلال دورة الاستغلال ومن مميزات هذه النشاطات أنها تتكرر باستمرار أثناء عملية الإنتاج (النشاط).

يمكن القول أن أسباب استخدام المؤسسات للتمويل قصير الأجل هو:

1/ نظرا لطبيعة النشاط المتكرر والقصير زمنيا فإنه تحتاج إلى نوع معين من التمويل بتلاؤم مع هذه الطبيعة، وقد كان ذلك من بين العوامل التي دفعت البنوك إلى تطوير طرق عديدة وتقنيات متنوعة لتمويل هذه النشاطات والمساهمة بذلك في السير الحسن لعمليات الإنتاج والتوزيع.

2/ عدم الاستقرار الذي يخضع له النشاط داخل المؤسسة واختلاف طبيعة المشكلة التمويلية وقد فرض ذلك ضرورة تكثيف البنوك لوسائل تدخلها حسب أهداف هذا التدخل وطبيعته⁵.

3/ انخفاض كلفة التمويل قصير الأجل عن التمويل طويل الأجل.

4/ سهولة الحصول على التمويل قصير الأجل الانخفاض عنصر المخاطرة وانخفاض الضمانات⁶.

5/ بمقارنة القروض قصيرة الأجل بالقروض طويلة الأجل نجد أن الأولى غالبا ما تكون متوفرة بسهولة أكبر وخاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة وفي معظم الحالات نجد المشروعات المختلفة بغض النظر عن حجمها، أن القروض قصيرة الأجل أقل تكلفة حتى لو أخذنا في الحسبان تأثير ضرورة وجود أدنى من الرصيد بالبنك على سعر الفائدة الحقيقي.

6/ حاجة المشروع الموسمية للأموال كتمويل عملية شراء بضاعة في بداية الموسم، ففي هذه الحالة يفضل المشروع استخدام الأموال قصيرة الأجل نظرا لأن التمويل طويل الأجل يصبح مرتفع التكاليف، لأن الأموال ستبقى عاطلة فترة طويلة من السنة بعد انتهاء الموسم.

⁵ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة الثانية الجزائر 2003 ص 57

⁶ هيثم الزعبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة الأردن. 2000 ص 71

المبحث الثاني: أنواع القروض البنكية:

يمكن تصنيف القروض التي يمنحها البنك وفق معايير عدة ومقاييس متعددة ومن خلال ذلك يمكن تصنيف القروض إلى ثلاثة أنواع القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستغلال والاستثمار.

قيما يخص القروض المقدمة لتمويل نشاط الاستثمار، فعملياتها تتطلب أشكال وطرقا أخرى للتمويل يتلاءم، وهذه المميزات العامة إذ تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى قروض في دورة الاستثمارات سواء في بداية نشاطها أو في مراحل توسعها وتطورها.

تتمثل نشاطات الاستثمار في مختلف العمليات التي تقبل عليها المؤسسات كسواء واقتناء وسائل الإنتاج ومعداته

أو الحصول على عقارات لأن الاستثمار بمفهومه الشامل يعني التعامل بالأموال للحصول على الأرباح⁷.

وكل ما يهنا في بحثنا هذا هو القروض الموجهة لتمويل نشاطات الاستغلال التي سوف تعرض إليها بالتفصيل في هذا المبحث.

والتي هي تلك القروض الموجهة لتمويل هذا النوع من النشاط، هي قصيرة من حيث المدة الزمنية لا تتعدى في الغالب ثمانية عشر شهرا وتتبع البنوك عدة طرق لتمويل هذه الأنشطة وذلك حسب طبيعة النشاط ذاته (تجاري، صناعي زراعي، أو خدمي) أو حسب الوضعية للمؤسسة أو الغاية من القرض وترتبط هذه القروض بصفة عامة بحركات الصندوق الخاص بالمؤسسة الذي يكون مرة مدينا ومرة دائنا وذلك حسب وتيرة النشاط في المؤسسات وقدراتها على تحصيل ديونها من الغير، ويمكننا بصفة إجمالية أن نصنف هذه القروض إلى قروض العامة والقروض الخاصة وقروض الالتزام.

⁷السيد سالم عرفة، إدارة المخاطر الاستثمارية. دار الراية للنشر والتوزيع عمان الأردن. 2009 ص 15 .

المطلب الأول: القروض العامة:

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية وليست موجهة لتمويل أصل بعينه وتسمى أيضا بالقروض عن طريق الصندوق أو قروض الخزينة تلجأ المؤسسة عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن إجمال هذه القروض فيما يلي:

- **تسهيلات الصندوق:** هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا التي

يوجهها الزبون والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات⁸

فهي تهدف إلى تغطية الرصيد المدين إلى أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون حيث يقع مبلغ القروض.

ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثال حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة لقيامه بدفع رواتب العمال.

- **السحب على المكشوف:**

هو عبارة عن قرض بنكي يستعمل لتمويل النقص المسجل على خزينة الزبون، الناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل⁹.

وكما يتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود المبلغ معين ولفترة أطول نسبيا قد تصل إلى سنة كاملة¹⁰.

وعلى خلاف تسهيل الصندوق فإن المكشوف يستعمل لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة مثال وذلك بشراء كميات كبيرة منها ما دامت متوفرة حاليا وهناك بالإضافة إلى ذلك أمثلة كثيرة يمكن فيها استعمال المكشوف.

- **قرض الموسم :**

يخصص هذا النوع من القروض للمؤسسات التي تعتبر نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة إلى طول دورة الاستغلال بل هي موسمية فالمؤسسة تقوم بإجراء النفقات خلال فترة معينة يحصل أثنائها الإنتاج وتقوم ببيع هذا الإنتاج في فترة

⁸ الطاهر لطرش. مرجع سابق ص 52

⁹ حوحو سعاد. دور البنوك التجارية في التمويل قصير الأجل مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة محمد خيضر بسكرة 2003 ص 21

¹⁰ وخطة رقاني، فمقاني نريمان. مرجع سابق ص 5

خاصة فمثال عملية الإنتاج اللوازم المدرسية تكون في فترة، أما عملية البيع تتم في فترة أخرى كفترة الدخول المدرسي أو قرض لدورة الاستغلال الزراعي بامتياز¹¹

تسمى القروض التي يمنحها البنك لتمويل هذه النفقات المرتبطة بعملية الإنتاج بالقروض الموسمية لمواجهة الاحتياجات التمويلية الناجمة عن هذا النشاط الموسمي ولا يتجاوز هذا النوع من القروض دورة الاستغلال الواحدة إذ لا يمكن أن تتعدى مدة تسعة (09) أشهر وللاستفادة من هذا النوع من القروض يجب على المؤسسة أن تقدم مخططات التمويل يبين زمنياً نفقات النشاط وعائداته ويسدد هذا القرض وفقاً لمخطط استهلاك موضوع مسبقاً¹²

• قرض الربط :

قرض الربط عبارة عن قروض ثمنها البنك لعملائه لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية¹³

الحالة التي يمكن أن تقرر فيها المؤسسة توسيع نشاطها وتمويل هذه العملية عن طريق بيع عقارات مملوكة لها ولكن انتظار تحصيل هذه الأموال يحتاج إلى نظر لإجراءات التي تخضع لها بيع العقارات تلجأ المؤسسة إلى البنك للحصول على التمويل ريثما تتحقق عملية البيع حيث تقوم المؤسسة بتسديد القرض بعد دخول هذه الأموال التي تعتبر مسألة وقت فقط.

يتجلى الهدف من هذا النوع من القروض في تمكين المؤسسة من الاستغلال الأمثل للفرص المتاحة لها في السوق دون إهدار الوقت وينبغي على البنك عند الإقدام لتمويل مثل هذه العمليات التي تعتبر تحققها شبه مؤكد، يتوقع إمكانية تعرضه للمخاطر المحتملة مثل خطر إلغاء العملية أو إعادة النظر فيها الاعتباريات أخرى (مثل انخفاض سعر العقار الخ) وعلى البنك أن يستعمل كل خبرته لانتقاء العمليات والتجاه نحو التقليل من هذه المخاطر إن الإقراض خاصة أن العلاقة بين المؤسسة والبنك عكسية مبنية على مبدأ متناقض كانت منخفضة وهذا هو مبدأ يتمثل في الغرض. ففي الوقت الذي يسعى فيه صاحب المؤسسة إلى تدبير أكبر قدر ممكن من الأموال بأقل تكلفة. ويهدف من وراء استثماره الحصول على عائد وتنمية ثورته وتعظيم أماله¹⁴

نجد البنك في المقابل يهدف من وراء كل عملية إقراض إلى التقليل من المخاطر لسبب واجد يتمثل في أنه يقرض أموال ليست ملكه الخاص، بل هي مودعة لديه وبالتالي يلتزم بردها لأصحابها دون اعتبار التغيير الطارئ على قيمتها في الفترة بين الإيداع والرد¹⁵

¹¹ الطاهر لطرش مرجع سابق ص 51

¹² الطاهر لطرش مرجع سابق ص 51

¹³ لوكادير مالحه: دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون التنمية الوطنية. جامعة مولود

معمرى. تيزي وزو 2012 ص 24.

¹⁴ قاسم نايف علوان إدارة الاستثمار بين النظرية للنشر والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى. عمان - الأردن، الإصدار الأول 2009 ص 42

¹⁵ قاسم نايف علوان. مرجع سابق ص 61

المطلب الثاني: القروض الخاصة :

توجه هذه القروض إلى تمويل أصل معين من بين الأصول المتداولة بصفة عامة نتعرض في هذا المجال إلى دراسة ثلاثة أنواع من القروض الخاصة وهي:

• التسبيقات على البضائع :

عبارة عن قرض يقدم إلى المؤسسة لتمويل عجزها على مستوى الخزينة أي بعبارة أخرى وجود مخزون معتبر من البضائع لدى المؤسسة لم يسوق بعد والمؤسسة في هذه الحالة تحتاج إلى موارد ثابتة، فيدخل البنك هذا النوع من القروض وتقدم البضائع المكدسة في المخازن المؤسسة كضمان¹⁶.

ويجب على البنك أثناء هذه العملية التأكد من وجود هذه البضائع وطبيعتها ومواصفاتها وقيمتها... الخ. كما يتدخل طرف ثالث يتمثل في المخازن العامة التي توضع فيها البضائع كضمان إذا أن هذه المخازن لا تقوم باستيراد البضائع حتى بعد تحقيقها من سداد القروض¹⁷. وقد ثبتت الوقائع أن هذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية ويستعمل في الجزائر التمويل السلع المصنعة ونصف المصنعة.

• تسبيقات على الصفقات العمومية :

تعرف الصفقة العمومية بأنها عقود للشراء ولتنفيذ أشكال الفائدة لسلطات العمومية المتمثلة في الإدارة المركزية(الوزارات)أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة والمقاولين من جهة أخرى وتضبط هذه العقود بما يعرف بقانون الصفقات العمومية.¹⁸ الطبيعة الأعمال التي ونظر تقوم بها السلطات العمومية وخاصة من حيث أهمية المشاريع وحجمها وطرق اجراءات الدفع التي تتسم بالبطيء يجد المقاول نفسه في حاجة إلى الأموال غير متاحة في الحال أمام السلطات العمومية، لذلك يضطر إلى تقديم طلب البنك للتمويل هذه الأشغال وتسمى هذه القروض التي تمنحها البنوك للمقاولين من أجل إنجاز الأشغال لفائدة السلطات العمومية بالتسبيقات على الصفقات العمومية وهناك نوعان من القروض لتمويل الصفقات العمومية وهي كالاتي¹⁹:

1- منح كفالات لصالح المقاولين: وهي موجهة لأربع حالات

أ: كفالة الدخول للمناقصة .

ب: كفالة حسن التنفيذ

ج : كفالة اقتطاع الضمان .

د: كفالة التسليف.

¹⁶لوكادير مالحة، مرجع سابق ص 86

¹⁷لوكادير مالحة، مرجع سابق ص 86

¹⁸لوكادير مالحة، مرجع سابق ص 87

¹⁹لطاهر لطرش، مرجع سابق ص 64

• منح القروض الفعلية:

تقوم البنوك بتمويل الصفقات العمومية من خلال منح ثلاثة أنواع من القروض وهي كالتالي :

أ قرض التمويل المسبق :

يمنح هذا النوع من القروض عند انطلاق المشروع والمقاول المكتب ليس له الأموال الكافية لانطلاق في إنجاز، ويسمح هذا القرض للمتعاقدين بتغطية احتياجاته الحالية المتعلقة بإنجاز هذه الصفقة ولا تمنحه البنوك إلا نادرا لكونه قرض على بياض لنقص الضمانات وارتفاع درجة المخاطرة.

ب تسبيقات على الديون الناشئة وغير المسجلة:

في حالة انجاز المقاول المكتب لنسبة معينة ومهمة من الأشكال لكن الإدارة صاحبة المشروع لم تسجل ذلك رسميا وتم ما لحظة التقدم يمكنه اللجوء إلى البنك لمنحه قرضا بناء على الوضعية التقديرية للأشغال المنجزة.

ج تسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة :

يمنح المقاول المكتب في حالة اعتراف الإدارة صاحبة المشروع قروضا تسمى بتسبيقات على الديون الناشئة والمسجلة ألن الإدارة عادة ما تتأخر عن الدفع حتى بعد مصادقتها على الوثائق التي تؤكد ذلك.

المطلب الثالث: القروض بالالتزام وقروض تعبئة ديون العملاء

1- القروض بالالتزام:

هذا النوع من القروض لا يترتب عليها تحويل الأموال وانما يمنح فيها البنك ثقته للمؤسسة وضماتها ليسورتها جرت العادة وفق للأعراف البنكية التعامل بهذا النوع، إذ لا نقوم بتحريك الأموال كما هو الحال في تسهيلات الصندوق ولكن يكون البنك مضطر لإعطاء نقود إذا عجز المقاول على الوفاء بالالتزاماته لان البنك بمجرد تقديم ثقته بالتوقيع أو بالالتزام لا يمكن له التراجع كما هو الحال في تسهيلات الصندوق ويميز هذا النوع من القروض الشكليين التاليين:

✓ **الكفالة:** عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عاتق المؤسسة.

في حالة عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها ويحدد في هذا الالتزام مدة الكفالة ومبلغها.

✓ **القبول:** يلتزم البنك في هذا النوع من القروض بتسديد ديون المؤسسة وهو يشمل القروض التالية:

- القبول الممنوح لضمان ملاءة المؤسسة الأمر الذي يعفيه عن تقديم ضمانات.
- القبول المقدم بهدف تعبئة الورقة التجارية .
- القبول الممنوح للمؤسسة من أجل مساعدتها على الحصول على مساعدة للخزينة.
- القبول المقدم في عمليات التجارية الخارجية²⁰.

2- قروض تعبئة ديون العملاء:

تشمل القروض التي قدمها البنك للمؤسسة لتعبئة ديونها لدى العملاء في الأنواع التالية :

❖ : **الخصم التجاري:** شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك لعملائه وتتمثل في قيام البنك بشراء الورقة

التجارية من حاملها قبل تاريخ استحقاقها أو يحل هذا العميل في الوفاء بالدين إلى غاية تاريخ الاستحقاق .

يستفيد البنك في مقابل هذه العملية ثمن أو معدل لهذا الخصم ويتكون من ثلاثة عناصر أساسية هي :

1- **معدل الفائدة:** وهو ثمن القرض ويطبق بين التاريخين (أي بين تاريخ تقديم الورقة للخصم وتاريخ

استحقاقها)

2- **عمولة التحصيل:** وهي عمولة الجهد المبذول والوقت المضحي به أثناء تحصيل الورقة.

3- **عمولة الخصم:** وهي أجر البنك من العملية مقابل الخصم.

تعتبر الأوراق التجارية المخصصة عموماً أوراق قابلة لتعبئة لدى البنك المركزي وبعبارة أخرى تمكن إعادة خصمها من طرف هذا الخير²¹.

بشرط أن تحتوي على قروض تجارية يكون تاريخ استحقاقها أكثر من 3 أشهر وتحتوي على الأقل على ثلاثة إمضاءات ولا وجود لشروط يقيد مسؤولية الممضين على الورقة²².

❖ **القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير :**

يقترن هذا النوع من التمويل بالخرج الفعلي للبضاعة من مكان الجمركي للبلد المصدر وسميت بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك وتخص هذه القروض تلك الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائتهم أجل للتسديد لا يزيد عن 8 أشهر كحد أقصى، يشترط البنك تقديم بعض المعلومات التي تخص:

1- مبلغ الدين

2- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

3- اسم المشتري وبلده الأصلي.

4- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.

5- تاريخ التسوية المالية للعملية التجارية.

²¹ طاهر لطرش، تقنيات البنوك - مرجع سابق ص 66-67

²² لوكاير مالحة، مرجع سابق ص 91

❖ عملية تحويل الفاتورة:

تحويل الفاتورة عبارة عن آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأحيان مؤسسة قرض بشراء الديون التي يملكها المصدر على الطرف الأجنبي²³، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك بحيث تحل محل المصدر في الدائنية وتتحصل كل الأخطار الناجمة على احتمالات عد التسديد. مقابل حصولها على عمولة مرتفعة نسبيا وتحسب هذه العمولة بنسبة من رقم أعمال عملية التصدير وتسمح هذه العملية للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص²⁴:

- 1- يسمح تحويل الفاتورة للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآتي لدين لم يحن أجل تسديده.
- 2- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجله إلى سيولة جاهزة
- 3- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

❖ التسيقات بالعملة الصعبة :

يمكن المؤسسات التي تقوم بعمليات التصدير أن تطالب البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة الذي يمكنها من تغذية خزيرتها بعد التنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية وتقوم المؤسسة بتسديد هذا المبلغ بالعملة الصعبة بعد تحصيلها لديونها من زبائنها الأجانب في تاريخ الاستحقاق.

²³ عمران عبد الحكيم: استراتيجية البنوك في التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ص 78

²⁴ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك مرجع سابق ص 112

المبحث الثالث: خطابات الضمان البنكية:

تعتبر خطابات الضمان البنكي من أهم الأعمال البنكية التي تضطلع بها البنوك في مجال النشاط الاقتصادي إذ ساعدت على تشجيع وازدياد حركة التجارة الدولية باعتبارها إحدى وسائل الضمان الواسعة الانتشار في مجال التجارة إلا أن مسألة تحديد ماهية خطاب الضمان تعترضها صعوبات كثيرة خصوصا في تعدد التسميات المتداولة للتعبير عن مفهوم النظام.

المطلب الأول: تعريف خطاب الضمان وشروطه وأهميته:**1 تعريف خطاب الضمان :**

لتعريف خطاب الضمان البنكي لابد من الإشارة إلى المادة 01/68 من الأمر رقم 03 . 11 أعطت تعريفا لهذا الخطاب والتي تنص على ما يلي " :

- كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه لصالح الشخص الآخر التزاما كالضمان الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان²⁵.
 - فالمشرع الجزائري من خلال نص المادة ذكر على سبيل المثال الضمان الاحتياطي والكفالة والضمان، فهذا الأخير يشمل في الواقع الأمر أنماط مختلفة ومتعددة من بينها خطاب الضمان البنكي.
 - إن قانون النقد والقرض أشار إلى خطاب الضمان البنكي كعملية من عمليات البنوك لكن المشرع الجزائري لم يضع نظاما قانونيا يحكمه، إذن عملية إصدار خطاب الضمان البنكي وتنفيذه تخضع إلى الأعراف البنكية التي ساهمت في نشأته وتطوير قواعده.
 - ان عدم تطرق المشرع الجزائري إلى تعريف الخطاب الضمان البنكي في القانون التجاري هذا يدفعنا إلى اللجوء إلى بعض القوانين والتشريعات المقارنة للحصول على تعريفات تتفق معه وتشمل جميع أطرافه.
- تتعدد التعريفات بشأن مفهوم خطاب الضمان ولكنها تنتهي جميع "تعهد كتابي نهائي غير قابل للرجوع فيه يصدر من البنك بناء على طلب عميله الآخر يتعهد بمقتضاه بأن يدفع لطرف ثالث يسمى المستفيد مبلغا محددًا من المال عند أول طلب يتسلمه في خلال فترة سيربان الخطاب الضمان.

²⁵ أنظر المادة 01/68 من الأمر 11/03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بقانون النقد والقرض الجزائري

وقد أوردت المادة 355 من أحكام قانون التجاري المصرفي رقم 17 لسنة 1999 تعريف خطاب الضمان كما يلي:

" خطاب الضمان تعهد مكتوب يصدر من البنك بناء على طلب شخص يسمى (الأخر) يسمى (المستفيد) إذ طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب ودون اعتداد بأية معارضة.

2- شروط خطاب الضمان: نجد بأن لخطاب الضمان شروط من جهة تحديد المبلغ الذي يضمنه البنك ومقدار مدة الضمان وأن قيمة خطاب الضمان لا تتعدى الحد المصرح به للبنك وفيما يلي نبين ذلك:

➤ مبلغ الضمان:

الأصل أن يحدد الضمان البنك بمبلغ معين ومع ذلك فمن المتصور أن يصدر الخطاب بغير تحديد مبلغ بل يتعهد فيه البنك أن يضمن عميله في كل ما يسببه تصرفه من ضرر للغير أي المستفيد وتتبع هذه الصورة على الخصوص في كفالة المرسل إليه الذي يسحب بضاعة من الجمرک قبل أن تصله سندات الشحن، فيشترط عليه الجمرک تقديم كفالة من البنك تضمن له كل ما قد يتحمله الجمرک بسبب تسليمه البضاعة وتعهد البنك على النحو الصحيح لان محله و ان لم يكن محدد هذا فهو قابل للتحديد و لا يدفع البنك الا الضرر الذي يثبت المستفيد و هو الجمرک ان أصابه بسبب الواقعة التي ضمن البنك نتائجها.²⁶

➤ مدة الضمان:

الأصل أن يصدر خطاب الضمان لمدة محددة تحرص على تأكيدها باعتبار هامة سريان الخطاب وعلى اشتراط وصول المطالبة قبل تاريخ معين، وبيان أن ضمان البنك يسقط تلقائيا إذا لم تصل البنك المطالبة حتى التاريخ المحدد وإذا تحدد مدة اعتبار الضمان كقاعدة غير محددة بمدة فيجوز للبنك وهو الملتزم أن ينهيه في أي وقت بشرط إخطار العميل قبله بوقت مناسب ومع ذلك إذا كانت العملية المضمونة مذكورة في الخطاب امتد الضمان إلى وقت انتهائها فيظل قائما مادامت قائمة متى كان هذا المعني مفهوم من الخطاب.

أهمية خطاب الضمان البنكي:

1- أهمية خطاب الضمان بالنسبة للعميل: يستطيع العميل توفير أمواله وبالتالي استغلالها في أي مجال بالإضافة إلى أنه يمكنه التقدم في المناقصات أم الزيادات في حالة عدم توافر الأموال اللازمة لديه. كما أن خطاب الضمان يوفر على العميل مؤنة السعي إلى استرداد قيمة التأمين النقدي. إذ كثيرا ما تطول أن تتحقق إجراءات استرداد هذا التأمين. ويستطيع العميل المقاول، عدم تجميد قيمة التأمين لدى الجهة الإدارية المتعاقدة معه مدة طويلة ويمكنه استثماره في أوجه استثمارات أخرى ومما لا شك فيه أن العمولة التي سيدفعها العميل المقاول للبنك مقابل إصداره لخطاب التأمين النقدي من البنك.

²⁶ عماد الدين طرابلسي، خطاب الضمان البنكي مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر في الحقوق جامعة قاصدي مرباح ورقلة . 2015 ص 24

2- أهمية خطاب الضمان بالنسبة للبنك: لا جدال في أن البنك مصدر خطاب الضمان يفيد أيضا من إصداره لمثل هذه الخطابات فالبنك يتقاضى عمولة من عميله مقابل إصدار هذا الخطاب وتتاسب هذه العمولة مع قيمة الضمان وأجله ونوع العملية المطلوب تقديم خطاب الضمان عنها. كما أن غطاء خطابات الضمان تزيد من ودائع البنك حيث يحتفظ بها حيث انتهاء مدتها. وخطابات الضمان لا تسدد قيمتها للمستفيد في أغلب الأحوال ولا تكلف البنك في إصدارها الإنفقات إدارية إذ ما قورنت بالعمليات المصرفية الأخرى مثل فتح الحسابات الجارية وتقديم القروض... الخ. كما لا يتحصل البنك في النهاية خسارة إذا دفع قيمتها إذ يحتفظ البنك عادة بغطاء ويأخذ على العميل تعهدات كافية تضمن له سداد القيمة ورجوعه على العميل، هذا فضال عن كل أموال العميل لدى البنك تكون ضامنة لتصرف البنك²⁷.

3- أهمية خطاب الضمان بالنسبة للمستفيد:

إن عملية إصدار خطابات الضمان تفيد منها الجهات المستفيدة ذاتها أي أنها تعود بالفائدة على المستفيد فصدور خطاب الضمان من البنك معتمد يعد ضمان كافيا من وجهة نظر هذه الجهات المستفيدة منه لا تقل عما يؤديه التأمين النقدي المودع عليها وخاصة وأنها تتطلب في خطاب الضمان شروط تجعله قابلا للدفع من جانب البنك دون قيد أو شروط أو حتى رغم اعتراض العميل وقبول الجهات المستفيدة لخطاب الضمان يجعلها في الواقع تتجنب المشاكل التي قد تنتج عن إيداع المبالغ لديها وعادة سحبها في نهاية المدة التي قد تقصر أو واطول حسب نوع كل عملية على حدي.

وال تخفى أن قبول خطابات الضمان بدلا من التأمين النقدي من الجهات المستفيدة يشجع الموردين والمقاولين على التقدم إلى المناقصات التي يعلن عنها للمزايا التي تحققها خطاب الضمان لهم من عدم ضرورة إيداع مبالغ نقدية وتعطيلها عن الاستثمار أو الاقتراض من البنك بفائدة مرتفعة مما يترتب عليه الحصول الجهة المستفيدة إلى أفضل الشروط وأرخص الأسعار.

وتتضح أهمية عملية إصدار خطابات الضمان وفائدتها الاقتصادية كلما كان العميل اجنبيا الأمر الذي يترتب عليه تحويل عمولة البنك بالعملات الأجنبية مما يستتبع زيادة رصيد الدولة من العملات الحرة.

²⁷ عماد الدين طرابلسي. خطاب الضمان البنكي، مرجع سابق ص 18

المطلب الثاني: خصائص خطابات الضمان وطبيعته القانونية:

1 خصائص خطاب الضمان البنكي:

بعدما تطرقنا فيما سبق إلى تعريف خطاب الضمان البنكي سوف نقوم باستنتاج أهم الخصائص أو المظاهر الدالة عليه:

❖ يعد خطاب الضمان البنكي عمل تجاري باعتبار أن البنك هو مصدر الخطاب إذ تعد جميع أعمال البنك تجارية ولو تمت بصفة منفردة أو لصالح شخص غير تاجر²⁸.

❖ التعهد بخطاب الضمان ينصب على دفع مبلغ معين من النقود أو للتعين كما هو حالة تعيينه بالحد الأعلى لما يلزم العميل الأمر بضمانه بالعملة المتفق عليها بقدر ما تسمح بذلك الأحكام الخاصة بالتعامل بالعملات الأجنبية في كل بلد.

❖ يتحدد خطاب الضمان بالمدة المعينة فيه التي تقتضي بانقضائها التزام المصرف المتعهد تجاه المستفيد، في خطاب الضمان يمتاز بالفورية كخاصية ملازمة له ألان المستفيد بقبوله لخطاب الضمان يتمتع بميزة السداد الفوري وعلى ذلك يدفع البنك مبلغ الخطاب إذا طلب منه دون مناقشة للمستفيد في مدى قيامه بتنفيذ التزاماته قبل العميل إلا إذا كان خطاب الضمان مشروط أي نص إلى عدم الدفع إلا عند شرط معين

وعلى هذا الأساس لا يستحق خطاب الضمان في تاريخ الحق إصداره ما يعني أنه مستحق الأداء فور صدوره، وتبقى صالحية مدة استحقاقه مقرونة بمدة خطاب ذاته ولا يعتبر التاريخ المذكور في الخطاب أجلا لاستحقاقه بل هو الحد الأقصى لشريانه، ومعنى ذلك أن البنك يلتزم بدفع المبلغ المحدد في الخطاب خلال المدة المحددة فيه. إذا طالب المستفيد بذلك

❖ الغرض الذي أنشأ من أجله. يتحدد التعهد بخطاب الضمان. بغرض الذي من أجله صدر خطاب الضمان أي بضمان التزام معين ناشئ بذمة العميل لمصلحة المستفيد استنادا إلى ضمان أي التزام آخر.

❖ الاعتبار الشخصي، يقوم خطاب الضمان على الاعتبار الشخصي بالنسبة لكل من المستفيد والعميل الأمر، وبالمقابل لا يجوز للعميل الأمر التنازل على الخطاب الضمان الصادر بناء على طلبه إلى غيره حتى لو قام بالتنازل على المقاول أو العمل الذي من أجله صدر الخطاب إلى هذا الغير.

❖ مبدأ الاستقلالية في خطاب الضمان، ونعني به الانفصال الالتزام الناشئ عن خطاب الضمان واستقلاله عن كل علاقة أخرى ما يعني أنه يتمتع على البنك الذي التزم بموجب الخطاب الذي أصدره لصالح المستفيد بناء على طلب عميل له التذرع بأية سبب يؤدي إلى رفع قيمة الخطاب للمستفيد إذ طالب بذلك ضمن المدة المحددة فيه²⁹ كما يقوم خطاب الضمان على هذا التعهد الصادر بموجبه عن كل من العقد الذي صدر خطاب بموجبه أي عن العلاقة القائمة بين المستفيد والعميل الأمر والعقد المبرم بين هذا

²⁸ عماد الدين اطريلسي: خطاب الضمان البنكي مرجع سابق ص 8

²⁹ عماد الدين اطريلسي: خطاب الضمان البنكي ص 9

الأخير والمصرف لإصدار. إن استقلال خطاب الضمان عن العقد الذي صدر من أجله هو الذي يميزه عن الكفالة التقليدية رغم أدائهما وظيفة مماثلة وذلك بسبب الصفة المعينة لتزام الكفيل العادي في ضمانه دين المكفول ما يترتب على ذلك من جواز احتجاج هذا الكفيل على الدائن المستفيد من الكفالة بجميع الدفوع³⁰

المطلب الثالث: تميز خطاب الضمان عن بعض الأنظمة المشابهة:

في هذا المطلب ميز بين خطابات الضمان وأقرب العقود التي قد تشبه بها وفي الخصوص تميز بين خطاب الضمان والكفالة وخطاب الضمان والاعتماد المستندي وخطاب الضمان والوكالة وذلك في الفروع التالية:

1- خطاب الضمان وبالكفالة:

الكفالة عقد بمقتضاه يضم شخص ذمته إلى ذمة مدين في تنفيذ التزامه وهذا الالتزام أكثر ما يكون مبلغاً من النقود فإذا لم يكن الالتزام المكفول مبلغاً من النقود فإن الكفيل لا يتعهد بالقيام بنفس العمل إذا تخلف عنه المدين، بل إنه يضمن ما عسى أن يحلم به على المدين الأصلي من تعويض جراء إخلاله بالالتزام بإعطاء شيء غير النقود يعد التمييز بين الكفالة وخطاب الضمان من المسائل التي تشير إشكالات كثيرة على مستوى الاجتهاد القضائي والفقه فقد أدت حادثة ظهور خطاب الضمان في البداية إلى اعتباره مجرد نوع من الكفالة ولم يكن الفقه والقضاء يجران على فصله عن النظام القانوني الذي يحكم الكفالات المصرفية. فقد ذهبت محكمة الاستئناف بباريس في قرار لها بتاريخ 15 يونيو 1973 إلى أن بنود الالتزام بالضمان وإن كانت تضيير وبشكل واضح إلى أن البنك يلتزم بدفع لدى أول طلب فإن ذلك ليس من شأنه تعطيل مفعول مقتضيات .

2- خطابات الضمان الاعتماد المستندي

ينتشر الاعتماد المستندي في عملية التجارة الخارجية حيث يتدخل البنك كوسيط بين المشتري بالداخل والبائع بالخارج لعدم توافر الثقة بينهما.

ويشترك في عملية الاعتماد المستندي عدة أشخاص هم العميل المشتري (معطى الأمر) والبنك المنشئ أي الذي يمنح الاعتماد بناءً على طلب المشتري وهو الذي يتعهد في مواجهة المستفيد، ثم المستفيد وهو البائع الذي يصدر الاعتماد لصالحه والذي تصرف له قيمة الاعتماد عندما يتقدم بمستندات شحن البضاعة، وأخيراً البنك المبلغ وذلك في حالة التي لا تخاطب فيها البنك المنشئ المستفيد مباشرة ومهمة البنك المبلغ (مرسل البنك المنشئ) أخطار المستفيد بالخطاب وشروطه.

والفروق التي توجد بين الاعتماد المستندي وخطاب الضمان هي:

. الواقعة التي تجعل الوفاء مستحقاً في الاعتماد المستندي هي واقعة إيجابية تفيد تنفيذ المستفيد لالتزاماته، حيث يلتزم البنك بوفاء قيمة الاعتماد إذا قدم المستفيد المستندات المطلوبة، وكانت هذه المستندات في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد.

³⁰ عماد الدين طرابلسي: خطاب الضمان البنكي ص 10

أما خطاب الضمان فإن الواقعة التي تجعل البنك ملزماً بوفاء قيمته هي واقعة سلبية تفيد عدم تنفيذ العميل والالتزامه حيث يلتزم البنك قيمة الخطاب (الضمان) عند أول طلب من المستفيد خلال الأجل المحدد في الخطاب الغالب في الاعتماد المستندي اشتراط تقديم مستندات شحن تمثل بضاعة فتح الاعتماد لوفاء ثمنه، بينما من النادر أن يشترط تقديم تلك المستندات في خطاب الضمان.

من الناحية العملية فإن الاعتماد المستندي لا يستخدم إلا كأداة وفاء في البيوع الدولية أما خطاب الضمان فإن مجالات استخدامه عديدة ولا تقع تحت حصر.³¹

³¹مدونة صالح محمد القرار . مدونة العلوم المالية والإدارية ومحاسبة، تدقيق حسابات إدارة اقتصاد .

خلاصة:

تبين لنا من خلال دراسة الفصل الثالث أن البنوك التجارية على استعداد لتقديم القروض القصيرة الأجل على مختلف فئات المقترضين فلقد تطور دور البنوك في الاقتصاد فأصبح يشتمل على عدة أنواع من القروض حسب مقدار احتياج العميل وحسب مدة هذا الأخير وكذلك حسب طبيعة النشاط.

كما نجد أن خطابات الضمان لبنكية الذي أنشأ نتيجة للتطور المصرفي فإن هناك أنواع كثيرة ومتعددة من خطابات الضمان المصرفي مع العالم أن هذا الأخير من خلق وابتكار العرف والعمل المصرفي مما يعني ان البنوك قد تضيف نوعا جديدا من خطابات الضمان كلما كانت هناك حاجة وضرورة لذلك وكما نستطيع القول ان خطابات الضمان مهما تنوعت فإنها تبقى دائما تنظم علاقة ثلاثية بين العميل والمستفيد والبنك.

**الفصل الرابع : دور البنوك التجارية في
تمويل قطاع المقاولاتية
دراسة حاله في البنك الخارجي الجزائري
وكالة سعيدة -61-**

المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري- وكالة سعيدة 61

إن البنك الخارجي الجزائري " BEA " من أهم البنوك التجارية في الجهاز المصرفي لما له من دور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية حيث أسندت إليه مهمة التكفل بعمليات الجزائر مع الخارج بالإضافة إلى تعدد وكالاته، نتيجة توسع نشاطه في الداخل ومن بينها -وكالة سعيدة -61-

المطلب الأول: نظرة عامة حول البنك الخارجي الجزائري

نبذة تاريخية عن البنك الخارجي الجزائري:

تم تأسيس البنك الخارجي الجزائري " BEA " في أول أكتوبر 1967 بموجب المرسوم 204/67 برأسمال قيمته 210 مليون دينار جزائري وكان هدفه الرئيسي يتمثل في تسهيل وتنمية الرابطة الاقتصادية والمالية للجزائر مع الدول الأخرى حيث احتوى على كل أصول القرض الليوني في 01 أكتوبر 1967 ، المؤسسة العامة في 31 ديسمبر 1967 ، الأصول الخاصة ببركلاي بنك في 30 أبريل 1968 وكذلك قرض الجنوب ، ثم تلاها " BIAM " البنك الصناعي الجزائري والبحر الأبيض المتوسط) في تاريخ 13 ماي 1968 .تم اكتتاب رأس مال البنك بصفة خاصة من قبل الدولة بتاريخ 01 جوان 1968 وبعد ذلك وفق قانون 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 أصبح البنك مؤسسة ذات أسهم حيث وصل رأسمالها إلى 01 مليار دينار جزائري وكان محتكرا من قبل القطاعات الأساسية للحافظة التجارية للبنك ، فبالإضافة إلى قطاع المحروقات فهناك قطاعات أخرى هي:

- قطاع البناء.
- قطاع الإلكترونيك.
- قطاع الاتصال.
- قطاع الخدمات.
- قطاع الكيمياء.
- قطاع البتروكيمياء والصيدلة.

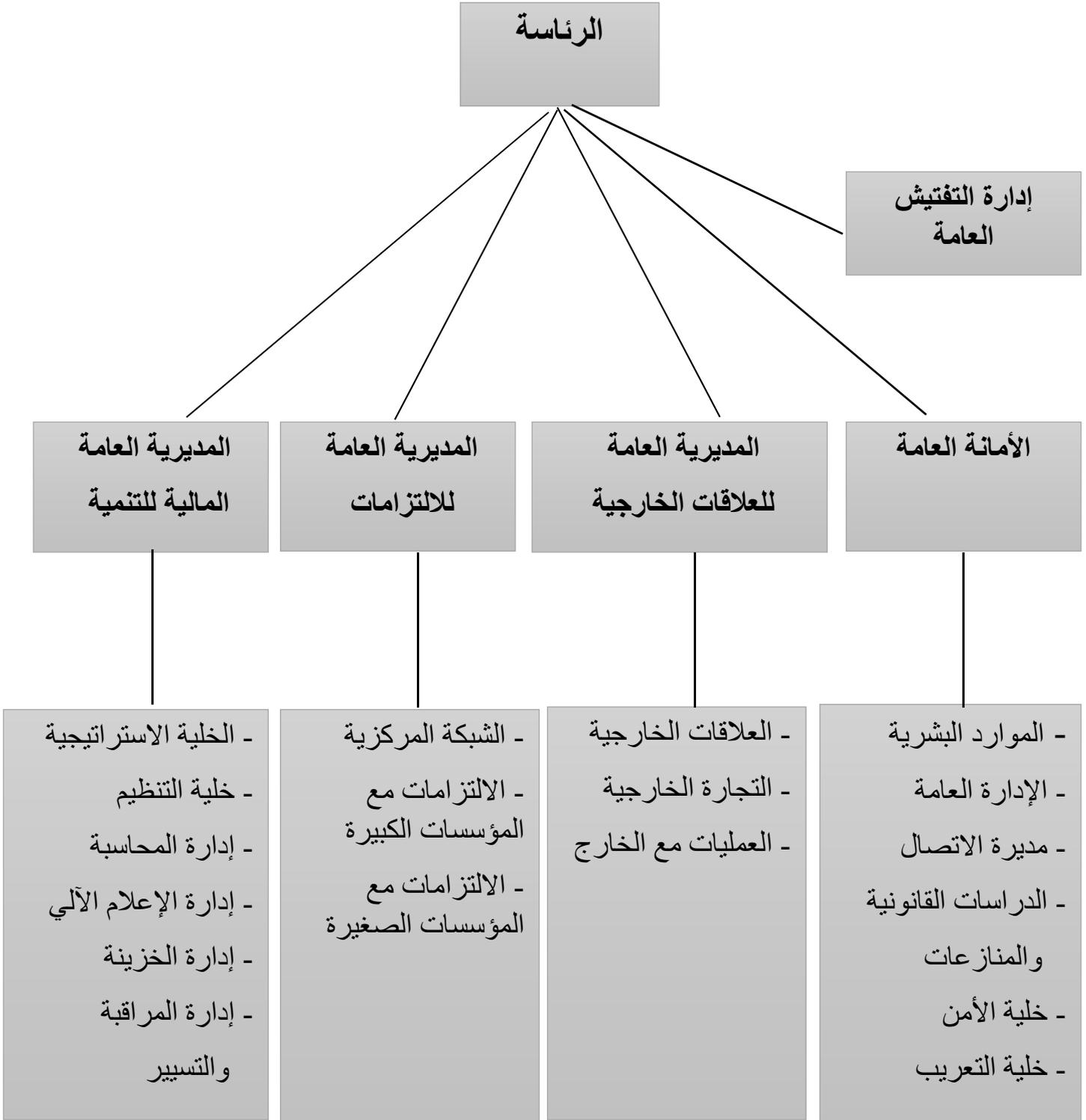
وفي سنة 1991 حقق رأسمال البنك زيادة مقدرة بـ 600 مليون دينار جزائري لكي يصل إلى 1,6 مليار دينار جزائري وفي مارس 1996 وصل إلى 5,6 مليار دينار جزائري.

وله علاقات بشبكة تضم 1450 مراسل بنكي متواجدين بحوالي 41 دولة، ويخضع في نشاطه التجاري لقوانين الشركات ذات الأسهم (SPA) ، أما إدارته فقد أوكلت لمجلس إداري مكون من الرئيس وتسعة إداريين ومحافظي حسابات.

• الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري

حيث يمكن توضيح التنظيم الداخلي للبنك الخارجي الجزائري من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (01) : الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري



المصدر: وثائق مقدمة من طرف الوكالة

من خلال الشكل يتضح لنا الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري فهو يتكون من عدة إدارات وكل إدارة لها مديرية خاصة بها ومكلفة بأعمال معينة، فنجد مثلا: المديرية للعلاقات الخارجية متخصصة بكل العمليات والعلاقات الخارجية التي يقدمها البنك مع عملائه، وهي كلها تخضع لنفس الرئاسة، التي بدورها تليها إدارة التفتيش التي مهمتها المراقبة العامة للبنك وكل فروعها.

المطلب الثاني: نظرة عامة حول الوكالة رقم -61-

نظرا للتطورات التي يشهدها النظام المصرفي وسعيا منه لتحقيق التنمية ومواكبة العصرنة، قامت البنوك بإنشاء وحدات تابعة لها حتى تتمكن من مزاوله نشاطها على كافة التراب الوطني، وتقريب الخدمة من المواطن بالإضافة إلى المساهمة في إحداث التنمية المحلية، هذه الوحدات تكون على مستوى الولايات وتتحدد مهامها تحت وصاية الإدارة المركزية للبنك.

واستجابة إلى الحاجات المالية المحلية فقد أنشأ البنك الخارجي الجزائري وحدة -وكالة سعيدة 061- حيث تأسست سنة 1980 تحت رقم استدلال 61 وهي خاضعة لأحكام القانون التجاري.

تتمثل وظيفتها الأساسية في تسهيل وتنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى، تقوم هذه الوكالة أيضا باستقبال الودائع ومنح الاعتمادات بالنسبة للمستوردين والضمانات بالنسبة للمصدرين الجزائريين لتسهيل مهمتهم في التصدير، وتضع اتفاقات اعتمادات مع البنوك الأجنبية ونظرا لتعدد مهام الوكالة فقد قسمت إلى قسمين:

□ قسم خاص بالائتمان: يقوم بقبول الودائع ومنح القروض.

□ قسم خاص بالعمليات الخارجية: يقوم بتجهيز وتمويل الشركات الكبرى (سونطراك، نفطال).

ثم بدأت عمليات الوكالة تتوسع تدريجيا فأصبحت تفرد بتسيير حسابات الشركات الصناعية الكبرى في ميدان المحروقات والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية.

ومن أبرز مهام الوكالة ما يلي:

- ❖ إدارة العلاقات التجارية مع الزبائن.
- ❖ تنظيم وتحليل وإدارة ملفات القروض للخواص والمؤسسات ذات الطابع الإقتصادي (P.M.E)، والمؤسسات ذات الطابع الصناعي (P.M.I).
- ❖ المعالجة الإدارية والمحاسبية لعمليات الزبائن بالعملة الوطنية والأجنبية.

وللوكالة مدير تتمثل مهامه في الإشراف على:

- ❖ تطوير وتقييم رأس المال الإقتصادي للوكالة.
- ❖ تنظيم وتطوير وتنشيط ومراقبة نشاطات الوكالة.
- ❖ السهر على السير الحسن للخدمات المقدمة للزبائن.
- ❖ السهر على التكوين وتقديم المعلومات وتطوير مستوى وموظفي الوكالة.
- ❖ تقديم تقارير بصفة دورية عن نشاطات الوكالة.

2-1- تقديم الهيكل التنظيمي للوكالة

يعمل البنك الخارجي -وكالة سعيدة 61- سبعة وعشرون موظفا من بينهم اثنا عشر موظفا يمثلون

إطارات وإطارات سامية موزعين على المصالح التالية:

- مصلحة الالتزامات.
- مصلحة التنظيم الإداري.
- مصلحة النشاطات البنكية.
- مصلحة العلاقات مع الزبائن.

حيث أن لكل مصلحة مجموعة من الفروع والأقسام التابعة لها والتي تعمل على التنظيم والتنسيق فيما بينها بشكل يؤدي إلى تحقيق الأهداف العامة للوكالة وتتنوع المهام على مختلف المصالح بالوكالة كالتالي:

2-1-1- مهمة مصلحة الالتزامات

تتمثل مهامها في الآتي:

- مأمّن دعم الإدارة للالتزامات الزبائن.
- إدارة ملفات الزبائن المتعلقة بالقروض.
- السهر على متابعة تطبيق واحترام التعليمات المتعلقة بالالتزامات.
- وتتضمن مصلحة الالتزامات فرعين هما:

• فرع إدارة الالتزامات: تتمثل مهامه في:

- إقامة علاقات مع الزبائن.
- متابعة شروط وكيفية فتح وسير حسابات الزبائن.
- فتح ومتابعة يومية لملفات الزبائن.
- إدارة منح رخص القروض.
- تكوين بطاقة معلومات خاصة بكل زبون وبكل عملية منح قرض.
- متابعة وإرسال الملفات إلى بنك الجزائر ومتابعة النتائج.
- إعلام الأعدان المكلفين بالزبائن لأجل تجديد الملفات وذلك قبل تسعين يوما من النهاية.
- تحضير العقود والضمانات.
- مسك وإدارة ملفات الزبائن المتعلقة بالإمضاء.
- ترتيب الإحصائيات المتعلقة بالوكالة وخاصة بالالتزامات.

• فرع المنازعات: تتمثل مهامه في:

- المحافظة على الوثائق القضائية للزبائن.
- إدارة مختلف الأمور القضائية للوكالة.
- المشاركة وإبداء الرأي في العقود المبرمة.

- مراقبة الجانب القانوني للعقود و الالتزامات والضمانات المقدمة.
- إدارة الأوامر القضائية و المتعلقة بتجميد حسابات الزبائن.
- إرسال الإنذارات وأوامر التجميد لحسابات الزبائن إلى المؤسسات الأخرى.
- تكوين وإدارة ومتابعة بطاقة المعلومات الخاصة بالمنازعات وشبه المنازعات.

2-1-2- مهمة مصلحة التنظيم الإداري

تتمثل مهمتها في:

- إدارة الوسائل البشرية والمادية لوکالة.
 - ان التنسيق المعلوماتي والمحاسبي للوكالة.
- تتكون مصلحة التنظيم الإداري من الفرعين التاليين:

• فرع إدارة الوسائل:

تتمثل وظائفه في:

- السهر على الإدارة و المحافظة على الوثائق المختلفة للوكالة.
- متابعة حسابات للموظفين وفقا للقانون.
- التحضير وتقدير الاحتياجات الخاصة بتكوين الموظفين.
- تنظيم التسجيلات المتعلقة بتكوين الموظفين المتفق عليهم.
- تقديم ميزانيات تقديرية للتكفل بتكوين الموظفين.
- متابعة تطبيق منهج التكوين.
- تقديم التقرير السنوي الخاص بتكوين موظفي الوکالة.
- السهر على تطبيق الشروط الوقائية والصحة والتأمين داخل الوکالة.
- إدارة العقارات والمنقولات.
- القيام بالتصريحات الدورية الجبائية وشبه الجبائية لدى المصالح المعنية.
- القيام بإعداد الميزانية التقديرية السنوية للوكالة.
- القيام بإدارة الأرشيف والعمل على المحافظة عليه من التلف.

• فرع المعلوماتية والمحاسبة

تتمثل وظائفه في:

- إدارة التطبيقات الخاصة بالمعلوماتية.
- العمل على المتابعة والتأمين لشيفرات الكمبيوتر.
- تقديم حصيلة يومية لمجموع العمليات المحاسبية.

2-1-3- مصلحة النشاطات البنكية

تتمثل مهامها في:

- السهر على تنفيذ كل العمليات الخاصة بالزبائن وفق المخطط الإداري والمحاسبي للوكالة.
- ترتيب تصريحات دورية حول المخالفات المتعلقة بعمليات الدفع.
- تتكون مصلحة النشاطات البنكية من ثلاث فروع هي:
 - فرع العمليات المباشرة.
 - فرع العمليات غير المباشرة.
 - فرع التجارة الخارجية.

• فرع العمليات المباشرة

وتتمثل وظائفه في الآتي:

- حسن استقبال الزبائن.
- تنظيم يومي عام مستمر للعمليات المباشرة.
- ضبط الحسابات في نهاية كل يوم عمل.
- تنظيم عمليات السحب والدفع المباشرة بالعملة الوطنية أو الأجنبية.
- القيام بعمليات تحويل العملات.

• فرع العمليات غير المباشرة

وتتمثل وظائفه في الآتي:

- إدارة ومتابعة حسابات الخزينة للوكالة.
- القيام بعمليات تحويل للفائض وطلب تغطية العجز في الخزينة.
- القيام بجميع التحويلات المتعلقة بالزبائن.
- تسهيل عمليات الدفع للأموال في شكل شيكات وكمبيالات وسندات أذنية.

• فرع التجارة الخارجية

وتتمثل وظائفه في الآتي:

- القيام بتحويل الأموال المتعلقة بالاستيراد والتصدير.
- تنظيم عمليات السحب والدفع المباشرة بالعملات الأجنبية
- تقديم التصريحات الدورية للعملات المتعلقة بالتصدير والاستيراد.
- القيام بعمليات التحويل للعملات المختلفة.

2-1-4- مصلحة العلاقات مع الزبائن

تتمثل مهمة هذه المصلحة في الآتي:

- الاستقبال الجيد للزبائن.
- استقبال ملفات الزبائن.
- التحاور مع الزبائن وتزويدهم بكافة المعلومات التي تفيدهم.
- البحث عن الزبائن لكسب عدد كبير من المتعاملين الأكفاء ذوي السمعة الحسنة.
- وتتضمن مصلحة العلاقات مع الزبائن فرعين هما:
- فرع الإعلام والإشهار.
- لجنة المحاسبة البنكية.

• وظائف فرع الإعلام والإشهار

تتمثل مهمته في الآتي:

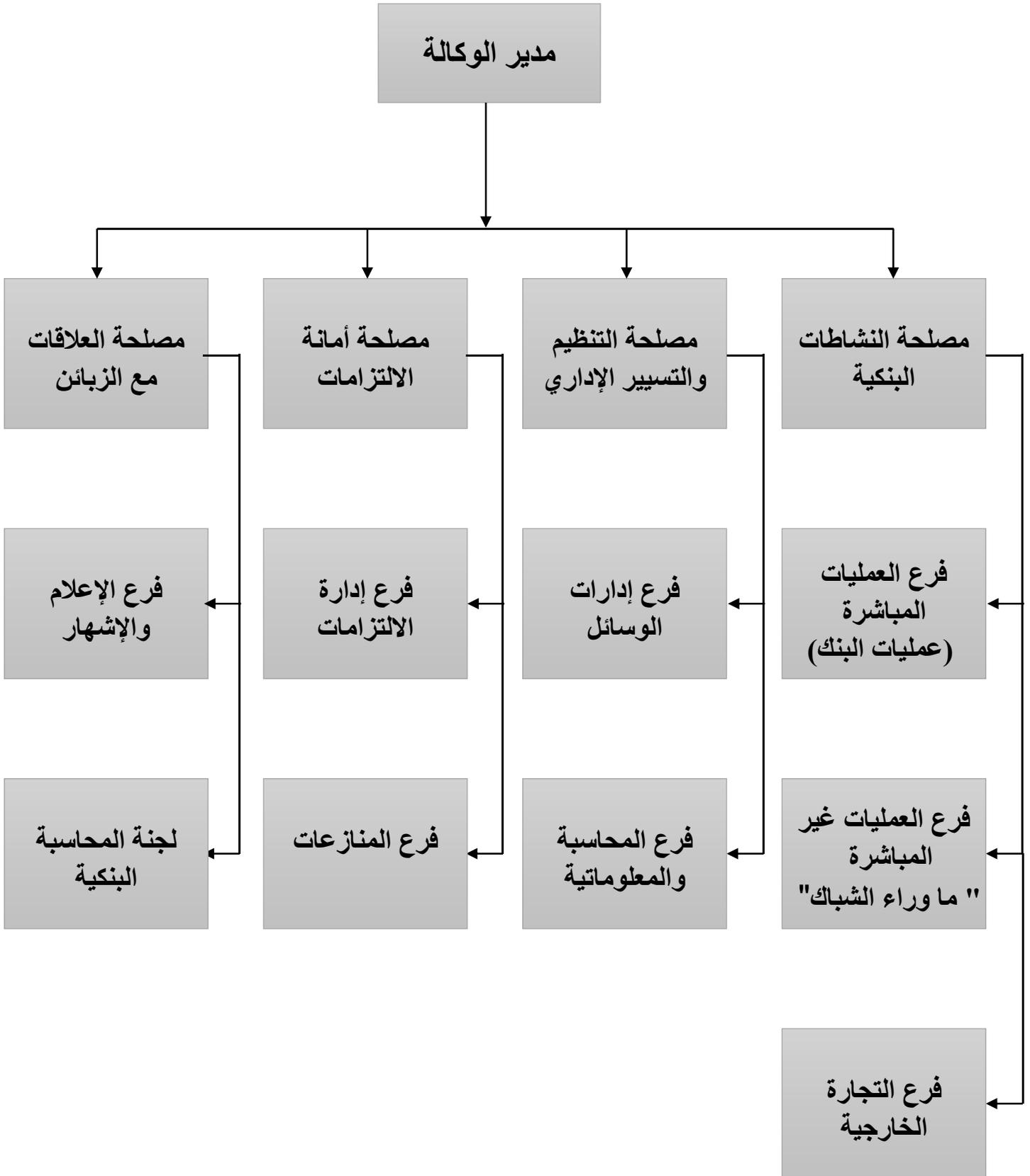
- نشر وثائق تبين محاسن الوكالة.
- إعطاء شهرة للوكالة.
- الرفع من مستوى التعامل.
- توسيع مجالات التعامل عن طريق فتح مجال المنافسة بين البنوك.
- تحسين وضعية الوكالة.

2-1-5- لجنة المحاسبة البنكية

تتمثل مهامها في الآتي:

- جرد أموال البنك وميزانياته.
- القيام بإحصاء ديون البنك وموجوداته وحساب الأرباح والخسائر.
- تنظيم الحسابات والعمليات التي قامت بها الوكالة خلال يوم، شهر، ثلاثي، سنة.
- تحديد نسب الأرباح وكيفية توزيعها.
- حسم كل المصاريف العامة وجميع الأعباء المالية و الإهلاكات والاحتياطات.
- ويظهر الهيكل التنظيمي للوكالة كما هو مبين في الشكل الموالي:

شكل رقم (02) : الهيكل التنظيمي للوكالة



المصدر: الوثائق الداخلية للوكالة.

من خلال الهيكل التنظيمي للوكالة نلاحظ أنها تتكون من أربعة مصالح مختلفة تتمثل في مصلحة الالتزامات ومصلحة التنظيم الإداري ومصلحة النشاطات البنكية ومصلحة العلاقات مع الزبائن وتدرج تحت كل مصلحة مجموعة من الفروع التابعة حيث يتم العمل وفق شكل تدريجي ومنسق، وهذا من أجل حسن سير نشاط الوكالة.

المطلب الثالث: دراسة ملف قرض استثماري وشروطه

1- دراسة ملف قرض استثماري:

بعد تقديم مختلف الوثائق الضرورية من طرف المنشآت والمستثمرين الراغبين في الحصول علي قرض استثماري يقوم البنك بالدراسة الدقيقة لهذه من اجل تقديم كل المخاطرة الناجمة عن القروض المتفق عليه كذا الضمانات التي تغطيها لذل سوف نتعرض خلال هذا المبحث على نوع الملف الواجب توفيره للبنك والمخاطر المختلفة للقرض الاستثماري وكذا الضمانات الواجب تقديمها لتجنب هذه الأخطار .

1-1- شروط منح القرض الاستثماري

ان عملية منح القروض الاستثمارية من طرف البنوك التجارية لا تقدم إلا بتوفير مجموعة من الشروط التي تختلف درجة تقبلها من مؤسسة أخرى بسبب اختلاف في الإمكانيات في التسيير وهذه الشروط تتعلق بظروف اقتصادية او بظروف ذاتية .

الشروط الاقتصادية: وهي تلك المتعلقة بالظروف الاقتصادية المحيطة بالمؤسسة الاقتصادية والبنك التجاري

وتحديد العلاقة الموجودة بينهما وتتمثل هذه الشروط فيما يلي :

- دراسة وتابعة الأحداث السياسية والمالية: من حيث طبيعتها وتطوير أعمالها حيث تأخذ بعين الاعتبار عند تقدير المخاطر الموجودة في القرض الممنوح.
- دراسة العلاقات الموجودة بين البنك التجاري والمسير المؤسسة الاقتصادية الطالبة للقرض من خلال وضعيتها المالية من اجل تحديد سياسة القرض الواجب تطبيقها بصفة صارمة وأكيدة.
- دراسة مستوى الحزينة من طرف البنك صاحب القرار الخاص بمنح القرض عند طلب وذلك من اجل معرفة مدى إمكانية لمواجهة الطلب.

الشروط الذاتية: هي شروط متعلقة بالمؤسسة الاقتصادية المستفيدة من القرض ونذكر من بينها ما يلي:

- يجب أن تكون في تعاملها مصداقية من التعهدات ان تبقي علاقتها علي أساس الثقة .
- التأكد من القدرة القانونية لما عن طريق مختلف الوثائق المقدمة ومن القدرة التقنية من طريق إقامة زيارات وكذا إحداث مناقشات معها.
- تقديم المؤسسة الاقتصادية لوثائق محاسبية كالميزانيات لثلاث دورات متتالية والوثائق تقديرية أخرى كالموازنة التقديرية وخط التمويل ووثائق خاصة بالضرائب والميزانية الابتدائية إذا كان الاقتراض يقوم بمشروع جديد.

1-2- عناصر دراسة ملف القرض :

تتضمن عملية دراسة ملف قرض استثماري مجموعة من الدراسات التي تكون مستويات مختلفة وأهم العناصر المتبعة ما يلي:

تقديم المؤسسة: تتركز المؤسسة على المعلومات التالية :

- الشخصية الاعتبارية
- تاريخ الإنشاء
- تاريخ الدخول في علاقات البنك
- الطبيعة القانونية
- مبلغ رأس مال وتوزيعه
- النشاط الممارس حسب القطاع والفرع

القروض المطلوبة: هذا القسم لا يتركز على دراسة القروض المطلوبة فقط وإنما يقارن بين الممنوحات السابقة والطلب

الحالي وما يجب ذكره هنا

- نوع وشكل القرض
- المبالغ الممنوحة سابقا مع تواريخ استحقاقها
- الضمانات وقيمتها
- القروض المطلوبة مع تواريخ استحقاقها التقديرية التزامات المؤسسة تجاه البنوك الأخرى .

أ- **الضمانات**: إن أحسن حذر يأخذه البنك التجاري هو التأكد والتحقق من الصحة المالية للمؤسسة الاقتصادية الزبونة حيث إن الوضعية المالية الحسنة هي الصمام الأكبر عند تقديم القروض واجتئابا للوقوع في مخاطر عدم التسديد يطلب البنك من المقترضين ضمانات من النوع الحقيقي أو الشخص للتقليل من خطر دون القضاء عليه وتنقسم الضمانات المقترحة إلى:

✓ **الضمانات الحقيقية**: الضمان الحقيقي هي تخصيص عنصر من عناصر الأصول المنقولة أو الغير منقولة من الزبون وهي المؤسسة الاقتصادية كضمان للبنك التجاري في حالة الدفع وتخضع العملية تكوين ضمانات مقابل القرض إلى بعض الشروط:

أن يكون الشيء المرهون محزون أو سندات أو رسالة تنازل عن الحقوق حيث يمكن ان يتم التنازل عليها لصالح البنك فهو رهن حيازي أو تبقى لدى المدين وهو رهن رسمي عندما يكون مستعمل من طرفه -استرجاع الشيء المرهون بعد سداد الدين في حال عدم سداد تغطي مهلة يوم قبل التصرف في الشيء بعد التوقف عن دفع المرهون عند. التصرف في الشيء المرهون يجب مراعاة حق الامتياز في القرض الحيازي لصالح الإجراء الإداري الجبائية الهيئات الاجتماعية ونفقات القضاء إن القرض المقدم مقابل هذه الضمانات لا تحسب قيمة الرهن وإنما حسب وضعية المالية للزبون أو حسب معايير اقتصادية .

✓ **الضمانات الشخصية:** تتميز الضمانات الشخصية بسهولة تحديد وتغطية خطر القرض الموجود مقبل مادي فان الضمانات الشخصية يصعب ا تحديد مدى تغطية القرض تخص الضمانات الشخصية الكفالات المتقدمة من الأشخاص إما أن تكون معنوية او طبيعية تحدد فيها أهمية ذمتهم ويحدد كذلك تغطية لخطر القرض وبالتالي تحدد قيمته على أساس الكفالة المقدمة من الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين تحدد قيمة القرض ومدته وهذا بعد التأكد من القدرة القانونية للشخص الطبيعي

○ موضوع القرض

○ تقييم المشروع: يتم المشروع الاستثماري باستخدام تقنيات معنية يتم من خلالها قبول أو رفض تمويل المشروع من طرف البنك باعتباره صاحب القرار وأهم هذه المعايير.

○ معيار فترة الاستيراد

○ معيار صافي القيمة الحالية

○ معيار معدل العائد الداخلي

○ معيار دليل الربحية

○ معيار متوسط العائد¹.

¹البنك الخارجي الجزائري لوكالة سعيدة.

المبحث الثاني: دراسة ميدانية لخطاب الضمان.

من أجل إيضاح أكثر للطريقة أو الكيفية التي يتم بها منح خطاب الضمان البنكي في البنك الخارجي الجزائري BEA وكالة سعيدة-61-قمنا بالحصول على ملف خطاب الضمان من أجل التعرف ميدانيا على الإجراءات الإدارية والمالية في منح خطاب الضمان البنكي ورغم أن هذا من المحذورات البنكية إلا أننا استطعنا الحصول في النهاية على ملف خطاب الضمان البنكي الذي قدم من الوكالة لأحد عملائها

المطلب الأول: دراسة ميدانية لمشروع متابعة انجاز ثانوية

في يوم 2020/06/15 تقدم عميل (ج) إلى مدير بنك الخارجي الجزائري بسعيدة بطلب خطاب ضمان بنكي

لمشروع متابعة انجاز ثانوية بحي 900 سكن جيش التحرير-عدل سعيدة وذلك وفقا لاتفاقية:

بثمن الاتفاقية 30000000 دج.

ومقدار الخطاب هو نسبة 5% من ثمن الاتفاقية.

ومنه يصبح الخطاب مبلغه هو $1500000 = 30000000 \times 5\%$

معدل فائدة البنك 0,25 كل 3 أشهر غير قابلة للتجزئة

وهذا يعني أن البنك يتحصل على نسبة 1% للسنة.

المطلب الثاني: الوثائق الخاصة بالعميل

وبغية إكمال جميع الإجراءات الإدارية يطلب البنك من العميل تحضير ملف الخطاب الذي يضم وثائق

ومعلومات تخص العميل بغية دراستها إداريا وماليا وهذا من أجل الفصل في قرار منح الضمان البنكي سلبا أو

إيجابا بحيث يحتوي هذا الملف المقدم على ما يلي:

1- طلب خطي للعميل:

يحتوي هذا الطلب على بيانات عن صاحبه (عميل البنك)، مبلغ الخطاب المطلوب

2- الوثائق المطلوبة²:

أمر بالعمل: يتمثل بأن مكتب الدراسات للعميل (ج) على مشروع متابعة انجاز ثانوية بحي 900 سكن جيش التحرير-عدل سعيدة ويكون فيها التبليغ لمباشرة الأشغال.

3- عقد مشروع إنجاز الثانوية:

يحتوي على رقم العملية

تسمية العملية: متابعة بناء وتجهيز ثانوية

4- عقد أو اتفاق يكون بين السيد والي ولاية بمدير التجهيزات العمومية لولاية وهو يكون بصفة:

المصلحة المتعاقدة من جهة ومن جهة أخرى مكتب الدراسات للعميل (ج) بصفة "المتعامل المتعاقد"

5- عقد أو تصريح بالنزاهة

ويكون تصريح من العميل (ج) طالب الخطاب بأنه هو شخصيا أو أحد من مستخدمييه أو ممثلين عنه أو متعاملين ثانويين له محل متابعات قضائية بسبب الرشوة أو محاولة رشوة أعوان عموميين.

وأنه يلتزم بعدم اللجوء إلى أي فعل مناورة ترمي إلى تسهيل أو تفضيل دراسة عرض على حساب المنافسة النزيهة.

6- رسالة العرض

تحتوي هذه الرسالة على اسم ولقب العميل (طالب الخطاب) المهنة والعنوان الإقامة ورقم تسجيله في لائحة ترتيب المهندسين الأحرار.

المطلب الثالث: مهمة مكتب الدراسات

يكلف مكتب الدراسات بما يلي:

- مهمة متابعة ومراقبة تنفيذ الأشغال.
 - مهمة تقديم وضعيات الأشغال.
 - إعداد مخطط إقامة الورشة الذي يؤشر من طرف صاحب المشروع.
 - مهمة عرض اقتراحات التسوية.
 - التزام مكتب الدراسات بإنجاز المهمة موضوع العقد حسب القواعد الفنية.
 - ينفذ مستشار الفني المهام المخولة له من طرف صاحب المشروع طبقا للأحكام التعاقدية والآداب يتطابق الإنجاز مع الدراسات التي صممها والمصادق عليها ويلعب دور المراقب لنظام الورشة.
 - كما تشمل المهمة على كل الخدمات الضرورية اللازمة للتنفيذ الحسن للمشروع.
- يسلم صاحب المشروع لمكتب الدراسات نسخة من محضر اختبار الأرضية مرفق بمخطط الموقع.
- يرسل صاحب المشروع في مدة 15 يوما التي تلي تطبيق هذا العقد بكل المعلومات الضرورية الخاصة بأرضية المشروع.
 - محضر اختيار أرضية العقار رققة مخطط الموقع.
 - كل التعليمات الخاصة بتقنية البناء التي يجب أخذها بعين الاعتبار
 - كل العناصر التقنية الحضرية بالمنطقة المعنية.
 - تقرير دراسة التربة ممثل في 3 نسخ على الأقل.

7- محتوى مهمة صاحب مكتب الدراسات

أ- حدود التدخل وترتيبات خاصة

- يكون تدخل مكتب الدراسات في حدود العقارية
- كل تدخل خارج الحدود المذكورة ينجز بملحق لهذا العقد.
- يلتزم مكتب الدراسات بمراعاة تعليمات التهيئة والتعمير.

ب- إجراءات تمهيدية: مهمة المتابعة

- متابعة ومراقبة تنفيذ المشروع

يلتزم ويتعهد اتجاه السيد: والي الولاية ممثل من طرف السيد مدير التجهيزات العمومية للولاية بأنه بعد الاطلاع على وثائق مشروع العقد، وبعد تقرير نوع الخدمات الواجب القيام بها ومدى صعوبتها وتحت مسؤولية بتنفيذ الخدمات طبقا لشروط دفتر التعليمات الخاصة مقابل مبلغ كامل الرسوم لها فيه الرسم على القيمة المضافة ب 19 % ويلتزم العميل في هذه الرسالة بتحديد مدة تنفيذ العقد

8- التصريح بالاكنتاب:

ويحتوي على كل المعلومات الشخصية والمالية والإدارية للعميل طالب الخطاب.

وفيه تصريح من طرف المجلس الوطني لنقابة المهندسين المعماريين بأن الشركة حققت خلال السنوات الثلاثة الأخيرة متوسط رقم الأعمال السنوي ويصرح بأنه ليس في حالة إفلاس أو تصفية أو توقف عن النشاط.

ويشهد بأن الشركة ليست في محل إجراء عملية الإفلاس أو تصفية أو توقف عن النشاط.

ويشهد بأن الشركة ليست في حالة تسوية قضائية.

ويشهد بأن الشركة استوفت كل ديونها وواجباتها الجبائية وشبه جبائية والإيداع القانوني لحساباتها.

وأن الشركة لم تقم بأي تصريح كاذب.

وأنها لم تكن مدينة بحكم قضائي حاز قوة الشيء المقضي فيه بسبب مخالفة تمس بنزاهة المهنة.

وأنها لم تكن محل قرارات فسخ تحت مسؤولية من أصحاب المشاريع.

وبأن الشركة ليست مسجلة في قائمة المتعاملين الاقتصاديين الممنوعين من المشاركة في الصفقات العمومية

وبأنها ليست مسجلة في البطاقة الوطنية لمرتكبي الغش ومرتكبي المخالفات الخطيرة للتشريع والتنظيم في مجال

الجبائية والجمارك والتجارة وبيان الشركة لم يتم الحكم عليها لمخالفتها تشريع العمل والضمان الاجتماعي.

وبأنها لم تخل في حالة المتعهد الأجنبي بالتزاماتها باستثمار

9- دفتر المواصفات الخاصة:

يحتوي هذا الدفتر على مجموعة من المعلومات تتمثل في:

□ أطراف المتعاقدة:

لقد أبرم هذا العقد بين السيد والي الولاية ممثلا في مدير التجهيزات العمومية للولاية (المشار إليه المصلحة

المتعاقدة) والسيد مكتب الدراسات: العميل (ج) (المشار إليه المتعامل المتعاقد)

□ موضوع العقد:

يهدف موضوع هذا العقد لمشروع: متابعة إنجاز ثانوية

المستخدمين	عدد المستخدمين	عدد التدخلات في الشهر	المبلغ دج	مدة الانجاز	المبلغ الاجمالي
رئيس المشروع (مهندس معماري)	01	دائم			
مهندس مدني	02	دائم			
تقني سامي	01	دائم			
المبلغ خارج الرسم (دج)					
قيمة الرسم على القيمة المضافة TVA 19%					
المجموع مبلغ الجزء المتغير بكامل الرسوم					

10- مبلغ العقد وتقدير المهام: حدد مبلغ العقد من دفتر الشروط مع كامل الرسوم

11- التعهد بإنجاز مهمة المتابعة

12- كيفية وأجال تسديد الجزء المتغير

13- التسديد وعنوان البنك:

المبالغ المستحقة تدفع إلى مكتب الدراسات.

بالحساب البنكي الجاري رقم xxxxxxxxxxx

لدى بنك: بنك التنمية المحلية BEA.

عنوان الوكالة: سعيدة.

المفتوح باسم: العميل (ج)

14- الآجال التسديد:

تتم التسوية المالية للعقد بالدفع إلى حساب مكتب الدراسات في مدة (31) يومًا ابتداءً من استلامه للوضعية

15- الرهن.

16- آجال تنفيذ مهمة المراقبة والمتابعة:

مدة الآجال المتوقعة لإنجاز الأشغال

الآجال تسري ابتداءً من تاريخ بداية الأشغال (الأمر بالخدمة)

إذا تأخر إنجاز المشروع إلى أجل يفوق الأجل التعاقدية المذكور في عقد الإنجاز يتعين على المستشار

الفني أن يواصل دون أي أجل إضافي في مهمة المتابعة والمراقبة حيث انتهار أشغال إنجاز المشروع.

17- حالات فسخ العقد: يفسخ العقد في الحالات التالية:

في حالة إيقاف نشاط مكتب الدراسات.

في حالة القوة القاهرة.

في حالة التصفية القضائية أو إفلاس مكتب الدراسات.
يمكن فسخ العقد بالتراضي وفقا للشروط المتعاقد عليها.
يمكن لصاحب المشروع الحق في فسخ العقد عند ملاحظة أي نقص أو تقصير من طرف مكتب الدراسات في سير مهامه.
مبلغ الأتعاب المتعلقة بالمهام أو أجزاء من المهام المنفذة والمصادق عليها في تاريخ العقد والمحسوبة وفقا لأحكام.

18- تسوية النزاعات

إن أي خلافات تنشأ إبان تنفيذ هذا العقد يجب على المصلحة المتعاقدة أن تبحث له عن حل وديا قبل كل مقاضاة أمام العدالة.

19- ممثل المستشار الفني:

يجب أن يضمن عقد الاستشارة الفنية بتعيين المستشار الفني للفريق المكلف بالمتابعة التقنية الذي تمثله لدى المصلحة المتعاقدة في كل مراحل العملية ابتداء من البدء فيها إلى غاية الاستلام النهائي لمنجزات المشروع.

20- العقوبات التي تتعرض لها المؤسسات المخلة:

العقوبات تتراوح من الإنذار إلى سحب المؤقت أو النهائي لشهادة التخصص والتصنيف المهنيين.

21- عقوبات التأخير

22- الضمان ضد الأخطار المهنية

على مكتب الدراسات أن يثبت أنه محصل على وثيقة تأمين المسؤولية المدنية للأضرار من أي طبيعة كانت تتسبب للآخرين.

23- فوائد سرعة الإنجاز:

في حالة إنجاز المشروع في أجل أقل من الآجال المتفق عليه والمتوقع في العقد فإنه يتوجب على صاحب المشروع أن يدفع إلى مكتب الدراسات على أساس المكافأة لكل شهر مختصر من أجل العام المتوقع للإنجاز مبلغ مساوي لمتوسط قيمة الوضعيات الشهرية لمكتب الدراسات

24- الطابع والتسجيل:

يعفى مكتب الدراسات من دفع طابع الدمغة والتسجيل حسب التسجيل المعمول به

25- مراجعة وتعيين الأسعار:

إن المبلغ الكلي لأتعاب الدراسة والمتابعة نهائيا وغير قابل للمرجعة ولا للعيين

26- التسبيقات :

لا تمنح المصلحة المتعاقدة أي تسبيقات.

27- ضمان حسن الإنجاز:

إن عقد الدراسة تحتوي على كفالة بنكية للإنجاز الحسن توضع احتياط من طرف مكتب الدراسات لصالح صاحب المشروع طبقا للترتيبات القانونية المعمول بها.

28- كفالة الضمان:

تتحول كفالة حسن الإنجاز المنصوص عليها عند الاستلام المؤقت إلى كفالة الضمان 5% (من مبلغ العقد)

خلاصة:

لقد تبين لنا خلال هذا الفصل دور بنك الجزائر الخارجي في عملية تمويل قطاع المقاولاتية من خلال منح خطابات الضمان البنكية حيث تم في البداية بتعريف البنك محل الدراسة وتقديم أهم القروض القصيرة التي يمنحها وأهم الخطابات البنكية التي تعطى للعملاء وبيننا أي الأنواع أكثر طلبا من العملاء. ثم قمنا بانتقال إلى دراسة الحالة التطبيقية أي دراسة ملف خطاب الضمان البنكي والذي تمثل في طلب كفالة حسن التنفيذ ولقد قمنا بتبيين أهم الخطوات والمراحل التي يقوم البنك بمتابعتها في دراسة وتحليل ملف واتخاذ القرار المناسب بشأنه.

الخاتمة العامة:

بعد التطرق لجميع نقاط البحث وإجابة على الإشكالية التي سبق طرحها توصلنا على النتائج التالية:

1- هناك آليات تمول بها البنوك التجارية دورة الاستغلال في قطاع المقاولاتية من خلال منح القروض المختلفة خاصة خطابات الضمان البنكية.

2- إن التطورات الحاصلة في الجهاز المصرفي الجزائري قد ساهمت بشكل فعال في تفعيل نشاط البنوك في عمليات التمويل وهذا بتطوير خدماتها.

3- خطاب الضمان هو تعهد مكتوب يصدر من البنك بناء على طلب عميل بدفع مبلغ معين او قابل للتعين لشخص آخر يسمى بالمستفيد إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب.

4- خطاب الضمان يتميز بأهمية كبيرة للأطراف الثالثة البنك العميل والمستفيد.

5- هو تحقق المصلحة للبنك لأنه يتقاضى عمولة نظير إصداره الخطاب ويستفيد منه العميل لأنه يجنيه تقديم تأمين نقدي. وينتفع به المستفيد الذي صدر الخطاب لصالحه.

6- إن لخطاب الضمان البنكي فوائد عديدة وهي تعود على كافة الأطراف المشتركة فيه ولرجال الاعمال والبنوك خاصة الحكومات بصفة عامة.

7- إن البنوك التجارية عند منحها لخطاب الضمان البنكي تكون قد ساهمت في التنمية الاقتصادية وتحقيق التوازن الاقتصادي فتغيير خطاب الضمان البنكي نظام فعال في توفير الثقة والضمان التي تحتاجه ويتقدم لطلبه.

8- منح البنوك التجارية للقروض يعني انها تمنح اسمها ووزنها من أجل إنجاز وإتمام المشاريع وعدم تعطيلها وبالتالي فإنها تلعب دور كبير وفعال في التمويل

انطلاقا من النتائج المستنتجة يمكن لنا تقديم جملة من التوصيات

- على البنوك التجارية ان تقوم بحملة إعلانية وتحسيسية والعالم الشركات والمؤسسات وجميع العمال بإبراز جميع أنواع القروض وجميع المزايا والفوائد وغيرها.

- المنافسة بين البنوك التجارية يؤثر على تحسين ة تطوير خدماتها ولهذا نوصي بتفعيل أداء البنوك التجارية داخل الاقتصاد الوطني وهذا بإثارة المنافسة بين البنوك التجارية.

كما نوصي بالتعمق أكثر في هذا الموضوع من طرف الباحث ودراسة طريقة اخرى والتطرق على الجوانب والأنواع الاخرى والقاء الضوء عليها.

قائمة المصادر والمراجع:

قائمة المصادر و المراجع:

اسم المرجع
1- الكتب:
إسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، المكتب العربي، الحديث، مصر، 2005م.
شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008 م.
محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء لدنيا للطباعة والنشر، مصر، 2007 م.
منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية، مدخل تحليل معاصرة، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية 2006.
عبد الله طاهر، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، يزيد للنشر، الطبعة الثالثة، الأردن، 2005-2006.
خبابة عبد الله، الاقتصاد المصرفي، البنوك الالكترونية، البنوك التجارية السياسية النقدية، مؤسسة شباب الجامعة مصر، 2007.
فلاح حسين الحسني، إدارة بنوك، مدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار النشر الطبعة الثانية، الاردن، بدون سنة.
بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية عمليات، تقنيات وتطبيقات، رئيس دائرة المحاسبة والجباية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة.
حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2003.
محمد مصطفى السنهوري، إدارة البنوك التجارية، دار الفكر الجامعي، أمام كلية الحقوق الاسكندرية 2013، الطبعة الأولى.
محمد زكي الشافعي، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية 1982.
سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، طبعة الأولى، 2009.
عبد الفتاح السلام، محمد صالح حناوي، المؤسسات المالية، البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية، 1998.
عبد المطلب عبد المجيد، النظرية الاقتصادية وتحليل جزئي وكلي للمبادئ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية 2003.
عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة، عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2000
زينب عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، الدار الجامعية، بيروت، 1991
صبحي تادريس قريصة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، 1981.
الشيخ داودي، اقتصاد وتسيير المؤسسة، بدون طبعة، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011 .
فتيحة صدوق، المقالة في الجزائر بين التطوير والتطبيق، بدون طبعة، دار المجدد للنشر والتوزيع، الجزائر، 2019.
سعيد أوكيل، ريادة الأعمال أو المقاولاتية مقارنة شاملة وعملية، بدون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
هيثم الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة الأردن. 2000
السيد سالم عرفة، إدارة المخاطر الاستثمارية. دار الراية للنشر والتوزيع عمان الأردن. 2009.
قاسم نايف علوان إدارة الاستثمار بين النظرية للنشر والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى. عمان. الأردن، الإصدار الأول 2009

2- قائمة المذكرات:

بزین نصر الدين، دور البنوك في تمويل المشاريع الاستثمارية، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية (DEUA) تخصص التقنيات البنكية والنقدية، السنة الجامعية 2010/2011، جامعة التكوين المتواصل مركز أدرار.

تناح عيسى توهامي، البنوك التجارية وأساليبها في تمويل استثمار أموال العملاء، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية (DEUA)، تخصص التقنيات البنكية والنقدية، السنة الجامعية 2011/2012، جامعة التكوين المتواصل مركز أدرار.

عبد الجبار سالمى، تأثير الثقافة المقاولاتية على نمو اقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة المقاولاتي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015/2016.

محمد قوجيل، دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016.

محمد شقرون، دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس، شهادة ماجستير، علوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015.

بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية) دراسة ميدانية على شركات الاتصالات في الأردن (كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة الإسراء الخاصة، بغداد، العدد 17، أيار 2008.

فضيلة خميس، دور أجهزة الدعم في تمويل وإنشاء المشاريع المقاولاتية في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في المسيلة، مذكرة ماجستير، قسم علوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2017-2018.

لوكادير مالحة: دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون التنمية الوطنية. جامعة مولود معمري. تيزي وزو 2012.

سوزي عدلي ناشد، مقدمة في الاقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي للحقوقية، الطبعة الأولى، مصر، 2005.

3- قائمة المجلات الجامعية :

عمر علي إسماعيل، خصائص الريادي في المنظمات الصناعية وأثرها على الإبداع التقني، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية جامعة الموصل 2010.

أمينة بن جمعة والربيعي جرمان، دار المقاولاتية كآلية لتفعيل فكرة إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى طلبة الجامعات، مجلة ميلاف للبحوث والدارسات، جامعة خنشلة، العدد 2، جوان 2017.

عامر خربوطلي، ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بدون طبعة منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2018.

بزین نصر الدين، دور البنوك في تمويل المشاريع الاستثمارية، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية (DEUA) تخصص التقنيات البنكية والنقدية، السنة الجامعية 2010/2011، جامعة التكوين المتواصل مركز أدرار.

نتاح عيسى توهامي، البنوك التجارية وأساليبها في تمويل استثمار أموال العملاء، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية (DEUA)، تخصص التقنيات البنكية والنقدية، السنة الجامعية 2011/2012، جامعة التكوين المتواصل مركز أدرار.

عبد الجبار سالم، تأثير الثقافة المقاولاتية على نمو اقتصاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة المقاولاتي في الجزائر، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2015/2016.

محمد فوجيل، دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2015-2016.

محمد شقرون، دور المقاولاتية في ترقية المشاريع الصغيرة المنتجة دراسة ميدانية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لولاية سيدي بلعباس، شهادة ماجستير، علوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2014-2015.

بلال خلف السكارنة، استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية) دراسة ميدانية على شركات الاتصالات في الأردن (كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة الإسراء الخاصة، بغداد، العدد 17، أيار 2008.

فضيلة خميس، دور أجهزة الدعم في تمويل وإنشاء المشاريع المقاولاتية في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في المسيلة، مذكرة ماجستير، قسم علوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2018-2017.

لوكايدير مالحه: دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون التنمية الوطنية. جامعة مولود معمري. تيزي وزو 2012.

قائمة الملاحق:

CONSTITUTION DE DOSSIER DEMANDE DE CREDIT IMMOBILIER

03 Exemplaires

Demande manuscrite portant le montant du crédit.

- Formulaire de demande de crédit dûment rempli et légalisé.
- Photocopie légalisée de la pièce d'identité.
- Un extrait d'acte de naissance N°12.
- Un certificat de résidence.
- Fiche familial
- Lettre d'engagement (non endettement manuscrite égalisé)

SALARIES

- Attestation de travail.
- Les trois dernières fiches de paie.
- Le relevé des émoluments.



COMMERCANTS, PROFESSIONS LIBERALES OU ARTISANALES

- Déclaration fiscale (bilan fiscal).
- Extrait de rôle apuré récent.
- Une attestation de mise à jour envers les assurances sociales.

ACHAT DE LOGEMENT NEUF :

- Le contrat de vente sur plan notarié et publié ;
- Le justificatif de la disponibilité en compte bancaire ou du versement au profit du promoteur de l'apport personnel.
- Ou les justificatifs de la disponibilité de l'apport personnel en compte bancaire.
- Le justificatif d'adhésion du promoteur au F.G.C.M.P.I pour la réalisation du projet concerné.

CONDITIONS D'ELIGIBILITE

- Etre âgé de 65 ans maximum à la date de la demande de crédit
- Avoir un salaire ou un revenu net égal ou supérieur à deux fois le SNMG soit 20.000,00DA
- Disposer d'un apport personnel.
-



1.2.3 Crédit promotion immobilière (promoteurs), « personnes physiques ou morales »

DEFINITION

L'activité de « promotion immobilière » regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres.

OUTILS

Procédure manuelle
Delta V8

RESPONSABLE

Secrétariat engagements,
Chargé de clientèle,
Directeur d'agence,

ACTIONS À EFFECTUER

ACTIONS PREALABLES

Avant d'accuser réception, le chargé de clientèle doit s'assurer de l'existence et de la conformité de la documentation (en 3 exemplaires) nécessaire à l'ouverture du dossier.

→ Contrôler la présence des documents suivants :

- La demande de crédit remplie précisant le montant, la durée, l'objet et les garanties proposées, datée et signée par le(s) gérant(s),
- Un certificat d'existence aux impôts,
- Une attestation d'affiliation CNASAT.
- Un bilan d'ouverture et les bilans et annexes prévisionnels, signé par un comptable
- Le registre de commerce,
- Les statuts (société) : l'étendue des pouvoirs, le BOAL, et la répartition du capital sur les actionnaires,
- L'existence de la liste des adhérents et leurs apports,
- Le permis de construire délivré par les autorités compétentes,
- Le permis de lotir éventuellement,
- La documentation technique relative à l'opération,
- La liste des moyens humains et matériels de réalisation,
- Le certificat de qualification du promoteur ou de la personne morale et ses références,
- Un titre de propriétés du terrain d'assiette
- Des autorisations administratives et techniques.
- Une étude de faisabilité,
- Le Plan de financement prévisionnel,

ENREGISTREMENT ET TRAITEMENT DE LA DEMANDE

→ le chargé de clientèle doit :

- Procéder à l'enregistrement de la demande sur le répertoire « crédit »



- Saisir la constitution du dossier sur Delta V8.
- reporter le numéro d'ordre attribué par Delta v8 sur le dossier et sur le répertoire,
- effectuer avec une personne habilitée une visite sur le site du client.
- Établir et signer conjointement avec l'accompagnateur un compte rendu de visite lequel devra être versé au dossier.
- Contrôler que le client n'a pas d'engagements auprès des confrères, via la consultation de la Centrale des Risques et à travers les documents comptables.
- Procéder à l'étude du dossier de crédit dans les délais réglementaires,
- Soumettre le dossier délégation agence au comité de crédit pour décision (PV à établir par le secrétariat engagement)
- recueillir les avis des personnes habilitées pour les dossiers hors délégation et transmettre le dossier à la structure hiérarchique concernée.

NB : Quel que soit le niveau de délégation, s'assurer que deux exemplaires du dossier complet sont transmis dans les délais, l'un à la Direction Régionale, et l'autre à la DEPME.

AUTORISATION ET VALIDATION DE L'OPERATION

Dossier accepté

- le chargé de clientèle doit saisir sur DELTA V8 les termes de l'accord de financement (tous les niveaux de délégation).
- *le directeur d'agence doit saisir l'accord sur Delta V8.*
- *Le secrétariat engagements doit, dès notification de l'avis favorable (agence, Région de rattachement ou DEPME) :*
 - enregistrer sur un registre ouvert à cet effet le PV du comité de crédit Agence
 - conserver la notification de crédit (tous les niveaux délégation)
 - veiller à la mise en place des garanties exigées au préalable
 - soumettre, pour authentification, les garanties concernées, aux services contentieux (selon délégation)
 - saisir correctement les garanties mises en place sur Delta V8.
 - saisir le lien entre l'engagement et les garanties,
- *Le Directeur d'agence doit s'assurer avant de valider l'autorisation :*
 - de l'existence et de la régularité des garanties mises en places,
 - de l'authentification des garanties par les services du contentieux concernés
 - de l'exactitude de la saisie sur Delta V8 des garanties mises en place en confrontant les données du système aux garanties présentes dans le dossier.
- *Le secrétariat engagement doit veiller à :*
 - Établir l'autorisation de crédit (délégation Agence)
 - enregistrer sur un registre ouvert à cet effet et classer les autorisations de crédit (toutes délégations)
 - Procéder à la levée des réserves éventuellement reprises sur l'autorisation,
 - l'établissement d'un échéancier de remboursement, de la convention de crédit et de la lettre de déchéance du terme,
 - la mise en place de billets à ordre correctement remplis, datés, timbrés et signés par le client (signature conforme au spécimen),



- s'assurer de l'exactitude du taux à appliquer pour le calcul des commissions, agios et taxes,
- procéder au déblocage du crédit,
- transmettre les autorisations et les lettres d'accompagnement y afférentes aux structures concernées,
- conserver en sécurité, l'ensemble des garanties

→ Dans le cadre du suivi des engagements, le secrétariat engagement doit :

- Contrôler les tombées d'échéances pour s'assurer de leur règlement
- Entamer les procédures précontentieuses et contentieuses pour récupérer la créance, en cas de défaillance

Refus de la demande de crédit

→ En cas de refus de la demande par le comité de crédit ou les structures hiérarchiques, le directeur d'agence doit :

- saisir le refus sur DELTA V8,
- Veiller à la transmission par le secrétariat engagement de la lettre de refus aux structures concernées,
- veiller à informer par écrit le client du refus et à lui restituer le dossier contre décharge,

**Références
réglementaires**

- Guide de crédits
- Manuel procédures crédit Edit. 12/97