



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة د. الطاهر مولاي - سعيدة -



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
شعبة : علوم التسيير
التخصص : ادارة بنكية

القطاع البنكي واشكالية القروض المتعثرة في المؤسسات الناشئة و
المصغرة

(دراسة تطبيقية ANAD ، ANGEM ، CNAC) ولاية سعيدة

تحت إشراف الدكتورة:

▪ عتيق شيخ

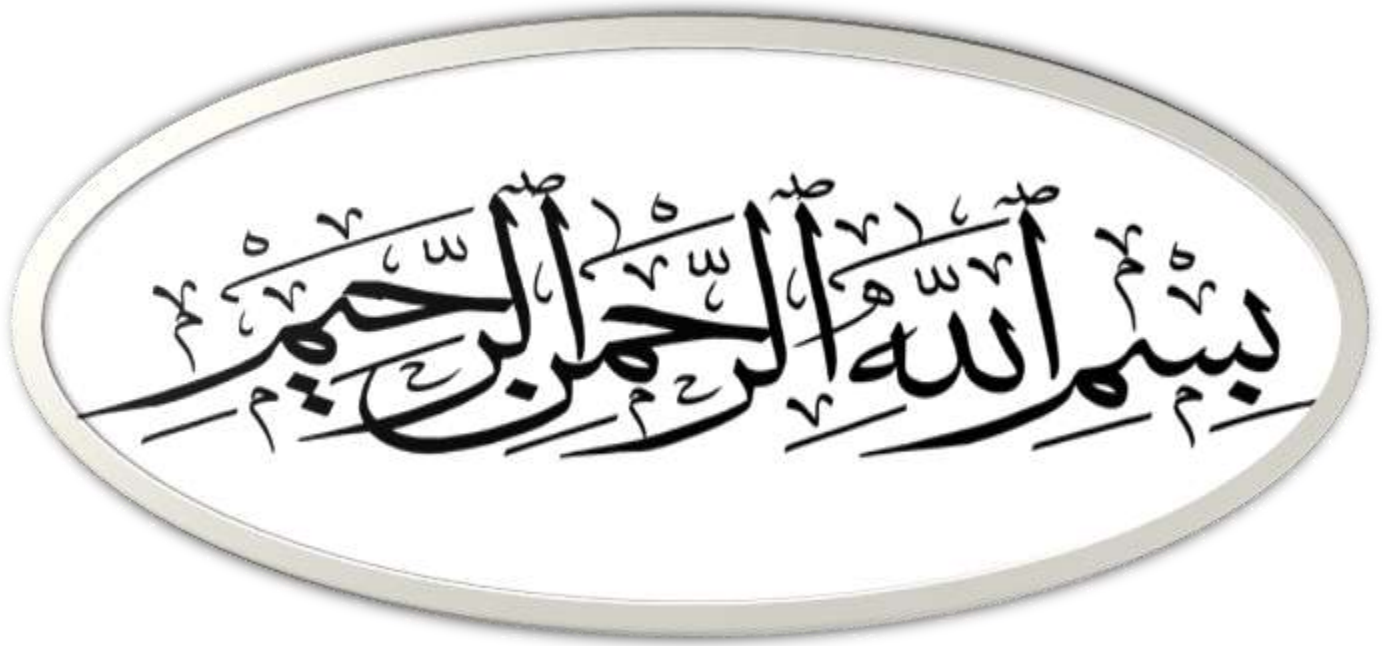
من إعداد الطالبتين:

▪ بداوي اكرام

▪ توتاي نسيمة

أعضاء لجنة المناقشة		
مشرفا	أستاذ محاضر «أ»	د.عتيق شيخ
مناقشا	أستاذ محاضر «أ»	
مناقشا	أستاذ محاضر «أ»	

السنة الجامعية : 2022م/2023م 1443هـ/1444هـ



التشكر

الحمد لله الذي لا يضيع تعباً، الحمد لله الذي يعطي كرماً والحمد لله دائماً وأبداً وصل وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه نشكر الله عز وجل الذي وفقنا لإتمام هذا العمل، كما نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى أستاذنا المشرف الدكتور " عتيق الشيخ " على كل ما قدمه لنا من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع دراستنا من جوانبها المختلفة وندعو له بالتوفيق والنجاح في حياته، كما تقدم شكراً للسيد رشيد نحال رئيس قسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكل ما قدمه لنا من معلومات وتوجيه ونصح، وشكر خاص للوالدينا الكريمين اللذين كانا عوناً لنا للوصول إلى ما نحن عليه وعذراً على كل خطأ أو تقصير منا. ونقدم خالص شكرنا للجنة المرافقة وأرجو أن نكون عند حسن ظنهم، وأن يكون هذا العمل مجهود سنوات مضت، وأن نكون خير خلف لخير سلف، فنكم نستفيد و منكم نتعلم، أتم قدوتنا في الحياة، فدمتم لنا فخراً و عزاً. .

وإن ما يشوب بحثنا هذا من عثرات راجع إلى قلة إمكانياتنا وإلى صعوبة الإلمام بجميع النتائج المتعلقة بهذا البحث.

فإن أصبنا فمن الله وحده عز و جل وإن أخطأنا فمن انفسنا والشيطان

إهداء

أهدي تخرجي ونجاحي وفرحتي إلى من ساندتني في صالتها ودعائها إلى من تحت قدميها الجنة، إلى من كانت سندي في الشدائد، إلى أروع امرأة في الوجود "أمي". إلى من احترقت شموعه لينير لنا درب النجاح ، إلى أعظم رجل في الكون دليلي وسندي وصديقي "أبي" الغالي على قلبي أعز مالك على القلب والعين اطال الله في عمره. إلى من قاسموني مر الحياة وحلوها أخواتي الأغصان التي تفرعت عن الأصل الطيب وإلى كتايت بنات أخواتي ، وإلى أخي وصديقي ورفيقي عبد النور ، وإلى أعز إنسانة على قلبي صديقتي وأختي التي لم تدها أمي غاليتي إيمان ، وبدون أن أنسى صديقتي التي جمعتني بها أيام الجامعة كانت من أجمل الصدف رفيقتي في المذكرة نسيمه ، ستترين صفحات مذكرتي بذكر كل من ساندي ودعمني من بعيد أو قريب وإلى كل هؤلاء أهدي عملي المتواضع.

إكرام

إهداء

إذا كان أول الطريق ألم فإن آخره تحقيق حلم , و إذا كان أول انطلاقة دمعة فان نهايتها بسمة , وكل بداية لها نهاية و هاهي السنوات قد مرت و الحلم يتحقق فاللهم لك الحمد لأنك وفقنتني لإتمام هذا العمل أما بعد اهدي هذا العمل :

إلى من احمل اسمه بكل فخر إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم إلى " أبي الغالي " بعد فضل الله ما أنا فيه اليوم يعود إلى أبي , الرجل الذي لم ينل لو جزء بسيط مما عليها اليوم , و الرجل الذي سعى طوال حياته لكي نكون أفضل منه.

إلى اليد الخفية صديقتي " أمي الغالية " يقال أن وراء كل رجل عظيم امرأة و أنا أقول وراء كل امرأة ناجحة أم عظيمة سهرت و تعبت على كل خطواتي ونجاحاتي , و تحملت كل ألم اللحظات التي مررت بها و مسندي عند ضعفي أدامك الله لنا.

إلى أختي و شريكتي الصغيرة الكتكوتة " بشرى " التي لطلما كانت بجانبني وفقك الله في دراستك و أراكي في أعلى المراتب إنشاء الله.

وأحب أن أختم هذا الإهداء إلى صاحبة الفضل العظيم صديقة النجاح زميلتي في
المذكرة "إكرام" كنتي أختا قبل إن تكوني زميلة .

وكل من كان له العون في مذكرتي إلى كل من ساهم معنا بحرف جزاكم الله خيرا.

نسمة

الملخص:

أبدت الجزائر في الآونة الأخيرة اهتماما كبيرا بدعم الشباب الباحث على إنشاء مؤسسات من خلال صيغة المؤسسات الناشئة واشراكهم في مسار التنمية والنهضة الاقتصادية في الجزائر وتعزيز الآلية الإنتاجية المحلية. وتهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على واقع المؤسسات الناشئة Startup كمحفز لإنشاء مؤسسات ابتكارية في الجزائر من خلال الكشف عن أهم مفاهيم المؤسسات الناشئة وأهم المشاكل التي تتعرض لها كتعثر القروض الممنوحة لها وتطرقنا إلى كيفية علاج هذه التعثرات أيضا إلى أجهزة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أبرزها أن النظام البيئي الخاص بالمؤسسات الناشئة في الجزائر لا يوفر الدعم الكافي والمرافقة اللازمة والتحفيز لإنشاء مؤسسات.

The Abstract:

Algeria has recently shown great interest in supporting young researchers to establish institutions through the format of emerging institutions and to involve them in the path of development and economic renaissance in Algeria. and strengthening the local productive mechanism. This study aims to shed light on the reality of start-up enterprises as a catalyst for the establishment of innovative enterprises in Algeria by revealing the most important concepts of emerging enterprises and the most important problems they are exposed to, such as defaulting on loans granted to them. This led to a set of results, most notably that the ecosystem of startups in Algeria does not provide sufficient support, the necessary accompaniment, and incentives for the establishment of enterprises.

Erreur ! Signet non défini..... : مقدمة

Erreur ! Signet non défini.....:الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: تمهيد

Erreur ! Signet non défini.....:الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.: ماهية المؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: دور حياة المؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: مميزات و خصائص المؤسسات الناشئة

Erreur ! الفرق بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمؤسسات الناشئة

Signet non défini.

Erreur ! Signet non défini.....: خطوات إنشاء وصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة

défini.

Erreur ! Signet non défini.....: خطوات تأسيس المؤسسة الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: أهمية و أهداف المؤسسات الناشئة

Erreur ! Signet non défini.....: دور حاضرات الاعمال في اطلاق ودعم المؤسسات الناشئة

non défini.

المبحث الاول :اليات دعم المقاولاتية Erreur ! Signet non défini.

المطلب الاول :الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNACcasse nationale

Erreur ! Signet non défini..... d'assurance) (chaumage

المطلب الثاني : الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM Erreur ! Signet non défini.

المطلب الثالث: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE Erreur ! Signet non défini.

المبحث الثاني : الاجراءات والحلول المتخذة لعلاج تعثر القروض : Erreur ! Signet non défini.

المطلب الأول: مراحل تعثر المؤسسات المصغرة: Erreur ! Signet non défini.....

المطلب الثاني : الاجراءات المتخذة لعلاج تعثر القروض : Erreur ! Signet non défini.....

المطلب الثالث: أسباب فشل وسبل نجاح المؤسسات المصغرة. Erreur ! Signet non défini.

المبحث الثالث: وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سعيدة Erreur ! Signet non défini.

خلاصة الفصل: Erreur ! Signet non défini.

101 قائمة المصادر والمراجع

103.....الملاحق

1- قائمة الأشكال :

- الشكل (1) يوضح مراحل المؤسسات الناشئة 10
- الشكل (2) خصائص المؤسسات الناشئة 14
- الشكل (3) مراحل احتضان الحاضنة للمؤسسات الناشئة 33
- الشكل (4): مكونات السياسة الاقتراضية للبنك 49

الشكل (5): الاعانات الممنوحة من طرف وكالة ANAD **Erreur ! Signet non défini.**

2- قائمة الجداول :

الجدول (1): مقارنة بين المؤسسة الناشئة والصغيرة والمتوسطة.....15

الجدول (2): إحصاء عدد المؤسسات العمومية والخاصة حسب القطاعات.....86

الجدول (3): جدول يمثل عدد المسجلين في السجل التجاري حسب بعض الأنشطة.....88

الجدول (4): عدد الحرفيين المسجلين في الغرفة الجهوية للصناعة التقليدية.....88

الجدول (5): عدد المؤسسات بالنسبة لكل 1000 ساكن.....89

مقدمة

شهدت المؤسسات الناشئة (Startups) في الثلاثة عقود الأخيرة من القرن الماضي زيادة في الاهتمام وأصبحت لها دور مهم في النشاط الاقتصادي في الدول المتقدمة والنامية. حيث تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم عناصر الاقتصاد الحديث، وتشكل جزءاً أساسياً من عملية التطور الاقتصادي والابتكار في مجتمعاتنا فهي تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي وزيادة الإنتاجية من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات السوق وتحسن حياة الناس. تتميز المؤسسات الناشئة بكونها شركات صغيرة حديثة التأسيس وذات نمو سريع، وتهدف إلى تطوير وتسويق منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة في سوق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وغيرها من القطاعات.

ومع ذلك، تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات، ومن بينها إشكالية القروض المتعثرة التي تشير إلى القروض أو الديون التي تعاني المؤسسة الناشئة من صعوبة في سدادها حسب الجدول المحدد للسداد. وقد يكون هذا الوضع نتيجة لعدة عوامل، تعتبر القروض المتعثرة مشكلة كبيرة للمؤسسات الناشئة وقد تؤدي إلى تعثرها وإفلاسها في بعض الحالات. تحاول المؤسسات الناشئة الحفاظ على الاستقرار المالي والتعامل مع الديون المتعثرة عن طريق اتخاذ إجراءات تقشفية . يتطلب تجاوز هذه المشكلة تخطيطاً مالياً جيداً واتخاذ إجراءات فعالة للتعامل مع الديون المتعثرة والحفاظ على استقرار المؤسسة الناشئة.

الإشكالية العامة:

من خلال ما سبق نتضح إشكالية بحثنا من خلال طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

ما هي الاستراتيجيات المتخذة لعلاج تعثر القروض في المؤسسات الناشئة والمصغرة في الجزائر؟

وانطلقاً من الإشكالية الرئيسية تتبثق لنا التساؤلات الفرعية التالية:

- ماهي المؤسسات الناشئة والمصغرة ؟
- كيف يتم تمويل المؤسسات الناشئة والمصغرة ؟
- ماهي الاجرات المتخذة لتعثر القروض الممنوحة لهذا النوع من المؤسسات ؟
- ماهي الهيئات الداعمة للمؤسسات المصغرة في الجزائر؟

فرضيات الدراسة:

وللإجابة على التساؤلات السابقة نطرح الفرضيات التالية:

- توجد هياكل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر .
- تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية في الجزائر .
- زيادة نسبة القروض المتعثرة في الجزائر ناتجة عن عدم وجود سياسة انتمائية ناجعة.

مبررات اختيار الموضوع:

تم اختيار هذا الموضوع لحدائته وأهمية القطاع الناشئ وأهميته الإقتصادية والإجتماعية .
مما خلق لدينا فضول لتناوله من خلال مذكرة التخرج .

حدود الدراسة :

ومن أجل دراسة الموضوع وبلوغ الأهداف المتوخاة، تم رسم حدود ل هذه الدراسة، يأتي ذكرها كما يلي:
الإطار الموضوعي: استخدمنا في البحث مفهوم المؤسسات الناشئة والقروض المتعثرة وكيفية إدارتها بالتعرف الأسباب التي تؤدي إلى تعثر القروض وأساليب معالجت وأهم التجارب الدولية في معالجة مشكلة تعثر.

الإطار المكاني للدراسة: يقتصر الإطار المكاني للدراسة في الجمهورية الجزائرية (ولاية سعيدة)،وكالات دعم المقولانية CNAC،ANGEM،ANAD الطاقة والمناجم (مقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME).

الإطار الزمني للدراسة: تمت دراستنا في الفترة الحالية 2023/2020.

اهداف الدراسة:

الهدف من هذه الدراسة هو التعريف بالمؤسسات الناشئة و إبراز أهم الخصائصها والمميزاتها وأهميتها كونها موضوع الساعة، خاصة وان مفهومها مقترن بالابتكار والقدرة على خلق القيمة، و بضرورة تفعيل المؤسسات الناشئة من خلال هيئات المرافقة التي نكتسي أهمية بالغة، لأنها تشكل أحد الوسائل الناجحة والفعالة في تطوير هذه المؤسسات، و التعرف على أهم المشاكل والعراقيل التي تواجه المؤسسات الناشئة وتؤدي بها إلى التعثر.وعلى الرغم من حداثة هذا الموضوع الا انه يستحق الوقوف عنده.

أهمية الدراسة :

تستمد أهمية الدراسة من أهمية الموضوع والتي تتمثل في توفير كل الظروف الملائمة لإنجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر وتوجيه كل الشباب الطموحين أصحاب الأفكار الى هذا القطاع حتى يكون بديل من البدائل الاقتصادية والذي تعتمد عليه الدولة في فك التبعية للخارج وخلق فرص العمل.

منهجية البحث :

تم الاعتماد على المنهج الوصفي في الجانب النظري والمنهج التحليلي في جانب التطبيقي.

صعوبة البحث:

لقد واجهتنا صعوبات و مشاكل ضمن هذا البحث أردنا الإشارة إليها، كما نود لفت اهتمام المسؤولين لهذه الصعوبات وان يعملوا على تسهيل توفير المعلومات الكافية والدعم اللازم للباحثين في مجالاتهم العلمية. ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال تعزيز التواصل والتعاون بين الجامعات والمؤسسات وتسهيل الوصول إلى المصادر والمراجع المهمة للبحث ومن هذه الصعوبات نذكر :

- صعوبة في ترجمة وفهم الوثائق التي غالبًا ما تحتوي على مصطلحات ومفاهيم معقدة تتعلق بالأعمال المصرفية.
- نقص المراجع بسبب حداثة الموضوع.
- تحفظ مسؤولي المؤسسات في تقديم المعلومات والتحجج بالسرية.
- عدم وجود عينة من المؤسسات الناشئة ضمن الدراسة.

الدراسات السابقة:

- دراسة (بورنان، صولي، 2020)، هدفت هذه الدراسة الى ضرورة الاهتمام بالمؤسسات الناشئة لأنها من بين الشركات التي تتصف بالنمو السريع بالإضافة إلى أنها من المؤسسات التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة، كما أشارت هذه الدراسة الى الآليات التي اتخذتها الجزائر للتخفيض من معدل البطالة وتخفيف حدة تكاليف الانتقال الى اقتصاد السوق، ومن بين هذه الآليات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.
- دراسة (منصوري، بن عياد، بن مصطفى، 2021) هدفت هذه الدراسة للوقوف على دور هيآت الدعم وتشغيل الشباب الجامعي في اطار دار المقاولاتية من خلال المرافقة في انشاء و دعم المؤسسات الناشئة، و أو صت هذه الدراسة بإدراج مواد تعليمية تهتم بالأعمال الحرة وانشاء المؤسسات الناشئة لأن هذه الدراسة تعد افضل الوسائل التي تحقق الانتعاش الاقتصادي.

- دراسة (شريفة بوشعور، 2018) هدفت هذه الدراسة لتحري دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة ، من خلال تقديم مختلف الخدمات على غرار الوصول للبنى التحتية تسويق دعم مالي وشبكة وهو ما أدى إلى احداث اثار ايجابية على الاقتصاد المحلي.
- تضمنت دراسة أعدها1 (Nursiana Adinoto) 2017 حول أثر القروض المتعثرة على ربحية البنوك المدرجة في بورصة إندونيسيا المتغيرات التالية: نسبة القروض المتعثرة، ومعدل التضخم، والنتائج المحلي الإجمالي، وهامش صافي الفائدة و صافي الربح، و صافي الأصول، والعائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول. أظهرت نتائج الدراسة عدم معنوية التضخم والنتائج المحلي الإجمالي من الناحية الإحصائية في تفسير القروض المتعثرة بالرغم من الاتجاه الصحيح لإشارة المتغيرين. في حين تبين أن مؤشر نسبة القروض المتعثرة له تأثير معنوي من الناحية الإحصائية على صافي أرباح البنوك، والعائد على حقوق الملكية و صافي الأصول.
- في دراسة أخرى (Muhammad Ishfaq Ahmad and Others) 2016 حول العلاقة بين القروض المتعثرة وبعض المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل معدل النمو الاقتصادي، ومعدلات الفائدة، والتضخم، والقروض المتعثرة للفترة الزمنية (1998-2010)، استخدم الباحثون منهجية الانحدار الخطي في تقدير العلاقة بين المتغيرات. خلصت الدراسة إلى وجود علاقة سلبية بين معدل الناتج المحلي الإجمالي والقروض المتعثرة، في حين أشارت إلى وجود علاقة إيجابية بين سعر الفائدة و التضخم و القروض المتعثرة .

تقسيمات البحث:

تقسيم الدراسة: قسمت الى ثلاثة اقسام :

- **الفصل الاول :** قد عالج الإطار النظري للمؤسسات الناشئة، وذلك من خلال التطرق إلى: المبحث الاول: ماهية المؤسسات الناشئة (مفهومها ودورة حياتها، مميزات وخصائصها، الفرق بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).
- المبحث الثاني: خطوات إنشاء وصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة، أهميتها وأهدافها.

المبحث الثالث: دور حاضنات الاعمال في اطلاق ودعم المؤسسات الناشئة من خلال التعرف على مفهوم الحاضنات والخدمات المقدمة.

¹ Nursiana, A. (2017). "Effect of Non-Performing Loans to Profitability of Banks in Indonesia". International Journal of Applied Business and Economic Research.

² Muhammad I. and Others, (2016), "Non-Performing Loans and Economic Growth", scholars Journal of Economic, Business and Management.

- **الفصل الثاني :** قد عالج الإطار النظري للقروض والقروض المتعثرة
المبحث الأول: تعريف القروض أهميتها وأنواعها.
المبحث الثاني: ماهية القروض المتعثرة وإجراءات منحها.
المبحث الثالث: الحلول الخاصة بهذه القروض.
- **الفصل الثالث:** الجانب التطبيقي لكيفية دعم المؤسسات عن طريق وكالات دعم المؤسسات
المصغرة وعلاجات تعثراتها، والتطرق أيضا لوضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية
سعيدة .

الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات

الناشئة

تمهيد:

أصبح مصطلح المؤسسات الناشئة من المصطلحات الحالية ومن أمور الشائعة في الوقت الحالي وعنصرًا حيويًا ،ازاد الاهتمام بالمؤسسات الناشئة وأصبح لها دور مهم في النشاط الاقتصادي في الدول المتقدمة والنامية نظرًا لسرعة نموها وتطورها وقدرتها على استيعاب التكنولوجيا والابتكارات التي تساهم في تعزيز التنافسية على الصعيد العالمي وتحقيق نمو اقتصادي للدول. بسبب مساهمتها في النمو الاقتصادي والإنتاجية وتوفير فرص عمل جديدة وخاصة في البلدان النامية حيث تواجه العمالة ظروف عمل غير مواتية ولهذا السبب أصبحت المقاولاتية بديلا مهما في إيجاد وظائف جديدة وتحسين الظروف الاقتصادية.

الفصل الأول:الايطار النظري للمؤسسات الناشئة

المبحث الأول:ماهية المؤسسات الناشئة

المطلب الأول:مفهوم المؤسسات الناشئة و دورة حياتها

على الرغم من أن هناك العديد من الأبحاث والدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة، إلا أنه لا يوجد تعريف موحد لهذا المصطلح، وذلك لأن كلمة "ناشئة" لها مفاهيم نسبية تختلف من قطاع إلى آخر ومن دولة إلى أخرى وبالتالي يوجد تعريف خاص بكل دولة نتيجة لاختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد وذلك بسبب الاختلافات في الإمكانيات والموارد ومستويات التطور الاقتصادي في كل دولة.

التعريف الأول:تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا القاموس الانجليزي :على أنها مشروع صغير بدا للتو وكلمة start-up تتكون من جزأين START وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و up وهو ما يشير لفكرة النمو القوي، لذا هناك من يعرفها بأنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير؛ ويغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها.وبدا استخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر، ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك¹.

التعريف الثاني² : يعرفه القاموس الفرنسي: la rousse هي المؤسسات الشابة jeune entreprise المبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة، تمثل المؤسسات الناشئة بشكل خاص الاقتصاد الجديد " في الولايات المتحدة، الذي يسير تطوره جنب إلى جنب مع تطور الإنترنت وبما أن استدامة ونمو هذه المؤسسات لا تزال غير مؤكدة، فإنها تستفيد من مصادر محددة للتمويل. هذه هي شركات رأس المال الاستثماري التي تجمع الأموال اللازمة لتطوير الأعمال، يرتبطون بإدارتها ويتقاضون أجورهم عندما يصلوا إلى مرحلة النضج. يمكن للأشخاص الطبيعيين الذين يمتلكون موارد كبيرة أن يدعموا هذه المؤسسات الصغيرة يمكن إدراج المؤسسات التي اكتسبت مصداقية معينة في الأسواق المالية.

¹ - علاء الدين بوضياف، و محمد زبير، دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة الجليلي بونعامة، خميس مليانة، الجزائر، 2020، ص 86-99.

² بن زغده حبيبة، شركات رأس مال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، المجد 7، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 3 الجزائر، ص 79-94.

التعريف الثالث¹: حسب "Ries Eric" أحد المنظرين لهذا المفهوم "startup Lean The" المؤسسة الناشئة هي "كيان بري صممت لخلق منتج جديد أو خدمة جديدة في ظل حالة عدم تأكد شديدة، أي تقديم منتج أو خدمة جديدة مع عدم التأكد على بيئة الأعمال المحيطة بها".

التعريف الرابع²: في حين عرفها البروفسور و رجل الأعمال ستيف بلانك أن المؤسسة الناشئة ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبرى، بل هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير حيث تتعلم باستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف.

التعريف الخامس³: بينما عرفها "paul Graham" مؤسس حاضنة الأعمال في مقاله المشهور حول النمو "growth" على أنها شركة صممت لتنمو بسرعة، (growth =start-up) وكونها تأسست حديثا لا يجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها، كما انه ليس من الضروري أن تكون الشركات الناشئة تعمل في مجال التكنولوجيا وان تمول من قبل مخاطر أو مغامر، الشئ الوحيد الذي يهم هو النمو واي شيء اخر يرتبط بالشركات الناشئة يتبع النمو .وحسب Paul Graham فان النمو الجيد يكون بين 5 و7 بالمائة اسبوعيا ،واحيانا بشكل استثنائي 10 بالمائة.

التعريف السادس⁴: وحسب partrick Fridenson هو ان شركة ناشئة لا يتعلق الموضوع بالعمر و لا بالحجم ولا بقطاع النشاط و يجب الاجابة على الاربع تساؤلات التالية:

- نمو قوي محتمل.
- استخدام تكنولوجيا حديثة.
- تحتاج لتمويل ضخم، جمع التبرعات الشهيرة.
- أن تكون متأكد من أن السوق جديد حيث يصعب تقييم المخاطر.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن المؤسسات الناشئة عبارة عن مؤسسات حديثة النشأة تأسست على أساس فكرة مبتكرة من قبل شخص يتميز بصفات معينة، وتسعى هذه المؤسسات لتحقيق النمو بشكل سريع عبر اختراق أسواق غير مشبعة أو خلق أسواق جديدة واحدة من السمات الأساسية للمؤسسات الناشئة هو التحدي الذي تواجهه، حيث تعمل في ظروف عدم التأكد الشديدة وتواجه خطر

¹ - هشام بروال، و جهاد خلوط ، التعليم المقاولاتي و حتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة . "مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة ، 2017 .

² حويلات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر- نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا، المجلد00/العدد 03، 2020 ،ص205-282 .

³ هشام بروال، جهاد خلوط، 2017 ، التعليم المقاولاتي و حتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة ، المجلد 20- العدد 03 ، ص20.

⁴ شريفة بوشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، جامعة 20 أوت 1995 ،سكيكدة، الجزائر،2018.

الفشل عالي، وذلك بسبب اعتمادها على منتجات أو خدمات مبتكرة تحتاج إلى قوة اختراق في الأسواق علاوة على ذلك، تتطلب المؤسسات الناشئة تصميم نموذج أعمال قابل للتطوير بشكل فعال، حيث يتعين على المؤسسين أن يكونوا قادرين على التكيف مع التغيرات السريعة في السوق وتحسين منتجاتهم أو خدماتهم بناءً على ردود الفعل وتطلعات العملاء. قد تكون المؤسسات الناشئة في مجالات متنوعة غير مقتصرة على المجال التكنولوجي، بل تشمل أيضاً المجالات الاقتصادية.

دورة حياة المؤسسة الناشئة:

على الرغم من أن التعريف السابق قد يوحي بأن النمو المستمر هو ما يميز المؤسسات الناشئة، إلا أن الواقع يثبت العكس، فغالبًا ما تتعثر هذه المؤسسات وتواجه صعوبات كثيرة قبل أن تتجح وتصل إلى القمة. لذلك فإن تلك المؤسسات تمر بمراحل مختلفة من التذبذب الشديد قبل أن تحقق النجاح المنشود. يعكس المنحنى المقابل والمصمم من قبل Paul Graham المراحل المختلفة التي تمر بها المؤسسات الناشئة، بما في ذلك المرحلة الأولى من التأسيس والتي تشهد نموًا سريعًا ثم تليها فترة من التذبذب والتعثر وفي النهاية يأتي النجاح والاستقرار نلخصها في المنحنى التالي:

رسم توضيحي 1 يوضح مراحل المؤسسات الناشئة



Paul Graham, startup happiness curve, <http://t.co/P1FDc1MCUB>”<==Good graphic

من خلال المنحنى أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بست مراحل¹:

المرحلة الأولى :

تبدأ هذه المرحلة قبل إطلاق المؤسسة الناشئة حيث يقوم فرد أو مجموعة من الأفراد بطرح فكرة ابتكارية أو جديدة أو حتى غير تقليدية ويتم التعمق في دراستها وبحثها جيداً للتأكد من إمكانية تنفيذها وتطويرها في المستقبل. كما يتم دراسة السوق وسلوك المستهلك المستهدف. يتم البحث عن ممول للفكرة، وغالباً ما يتم تمويل المرحلة الأولى ذاتياً، بالإضافة إلى احتمالية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية :

المرحلة الثانية وهي مرحلة الانطلاق. في هذه المرحلة، يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة الجديدة التي لا تزال غير معروفة، وعادة ما يواجه المؤسس الناشئ صعوبة في إيجاد شخص يؤمن بفكرته ويمولها. يلجأ المؤسس الناشئ في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ (FFF) (Friends, Family, Fools) فغالباً ما يكون أصدقائه وعائلته هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يلجأ إلى الحمقى الذين يتحملون المخاطرة بأموالهم. يحتاج المنتج في هذه المرحلة إلى الترويج والإعلان بكثافة، ويكون سعر المنتج عادةً مرتفعاً، ويبدأ الإعلام بالدعاية له.

المرحلة الثالثة :

تعد مرحلة مبكرة من النمو والازدهار، حيث يبلغ المنتج الذروة ويشهد حماساً واهتماماً مرتفعين. يمكن للمنتج في هذه المرحلة أن يتوسع خارج مجموعة المبتكرين الأولية، ولكن في هذه المرحلة يمكن أن يبدأ الضغط السلبي، حيث يزداد عدد المنافسين للمنتج ويمكن أن يواجه المشروع صعوبات وعوائق تؤدي إلى التراجع أو الفشل.

المرحلة الرابعة :

مرحلة الانحدار والتراجع، وعلى الرغم من استمرار تمويل المشروع من قبل رأس المال المغامر، إلا أنه يتجه نحو الخسارة والتراجع حتى يصل إلى ما يمكن وصفه بـ "وادي الحزن" أو "وادي الموت"، وهذا يؤدي في النهاية إلى خروج المشروع من السوق إذا لم يتم التدارك، خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جداً منخفضة.

¹ شريفة بوشعور (2018) دور حاضنات الاعمال في دعم تنمية المؤسسات الناشئة (startup). القاهرة، مجلة البشائر المجلد الرابع العدد 2.

المرحلة الخامسة :

تحسّن الأوضاع والنمو، حيث يستمر رائد الأعمال في تحسين منتجه وإطلاق نسخ محسّنة منه، وينطلق فريق العمل نحو النمو والتحسين، وتتجح الشركة الناشئة في النهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبّقة واكتساب الخبرة، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج بسعرٍ مناسبٍ وتسويقه على نطاقٍ أوسع.

المرحلة السادسة :

مرحلة النمو المرتفع، حيث يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، ويتم طرحه في السوق المناسبة. وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن يكون قد اعتمد الابتكار الجديد بنجاح من 20% إلى 30% من الجمهور المستهدف. وتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.

المطلب الثاني : مميزات و خصائص المؤسسات الناشئة

1/- مميزات المؤسسات الناشئة¹:

للمؤسسات الناشئة مجموعة من المميزات التي تنفرد بها وتميزها عن الانواع الاخرى من المؤسسات والتي وردت في مختلف التعاريف :

شركات حديثة العهد: نعم هي كذلك، يرتكب الكثير من الناس أخطاء في تصنيف المؤسسات الصغيرة وقولبتها على أنها شركات ناشئة، لكن ليس عن هذا النوع ما نتحدث اليوم . تتميز المؤسسات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة .

الابتكار: من مميزات المؤسسات الناشئة القدرة على الإبداع والابتكار والتطوير الدائم بحيث تكون لها القدرة على خلق منتج جديد أو تطوير منتج قدير بواصفات جديدة ، بخدمة جديدة، و طريقة توريد جديدة وما إلى ذلك².

-شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والتميز: من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.

¹ - مصطفى بورنان و علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة الناشئة)، مجلة دقاتر اقتصادية، المجلد 01، العدد12، 2020.

² حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 68-89.

بكلمات أخرى، إن الشركة الناشئة هي الشركة التي تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة وهذا يعني أن المؤسسات الناشئة تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على العكس، هي شركات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

-شركات تتعلق بالتكنولوجيا وتعتمد بشكل رئيسي عليها: تتميز بأنها شركة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة Intonative ، وإشباع لحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. يعتمد مؤسسو المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

-شركات تتطلب تكاليف منخفضة: يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض شيء.

وتتميز المؤسسات الناشئة بعدة خصائص نذكر أهمها¹:

✓ هي شركات شابة هدفها البقاء على قيد الحياة بالإضافة إلى النمو السريع .

✓النمو السريع والقدرة على إدخال مردود كبير في وقت قصير .

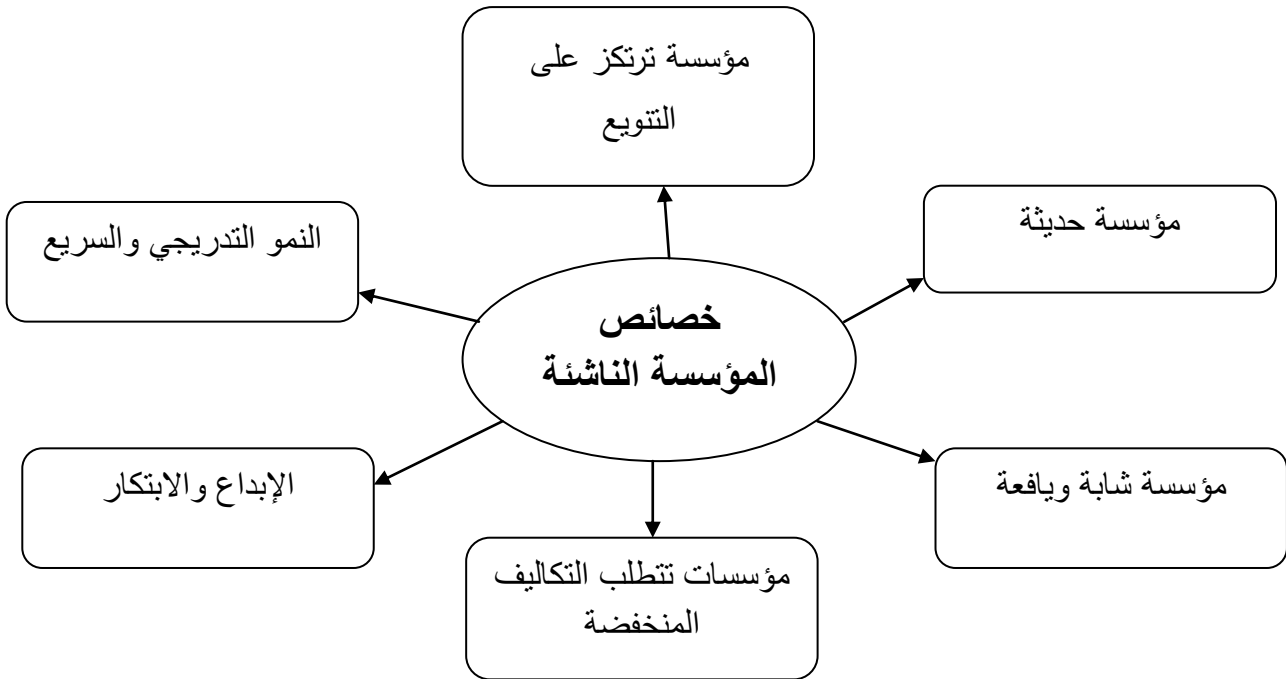
✓الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير .

✓تحتاج إلى رأس مال صغير للتأسيس ومردود عالي .

✓النمو السريع والمفاجئ و بمزايا مفاجئة.

¹ رمضان مروة، بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر(نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المرجع نفسه، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 30، مجلد 39، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر، الجزائر، 2021، ص 276 .

رسم توضيحي 2 : خصائص المؤسسات الناشئة



المصدر: مرياح طه سين وآخرون، "المؤسسات الناشئة بين آلية الدعم وواقع التسيير في الجزائر"، المجلد 07، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر، 2020، ص 422-436.

المطلب الثالث: الفرق بين المؤسسات المتوسطة الصغيرة والمؤسسات الناشئة¹

يعتبر تصنيف المؤسسات الصغيرة خطأ شائع يرتكبه الكثيرون، خاصةً عندما يتعلق الأمر بالمؤسسات الناشئة فعلى الرغم من أن المؤسسات الناشئة تعتبر جزءاً من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تختلف عنها بعدة جوانب. فالمؤسسات الناشئة هي المؤسسات التي تم تأسيسها حديثاً وتعمل على إطلاق مشروع جديد، وتسعى لتحقيق النجاح في سوق جديد أو تقديم منتج أو خدمة جديدة. ومن الممكن أن يتم تصنيف مشروع تجاري صغير كمشروع ناشئ إذا كان يعمل على تقديم منتج أو خدمة جديدة في سوق جديد. ولكن يجب الانتباه إلى أن هناك فروقاً بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المؤسسات التي تعمل في قطاعات متنوعة وقد تم تأسيسها منذ فترة، وتسعى إلى تحقيق النجاح والاستقرار في السوق المحلية والدولية.

وبالتالي يجب عدم الخلط بين المفاهيم وتصنيف المؤسسات بشكل دقيق حتى يتم تقديم الدعم والخدمات المناسبة لكل فئة عادة ما يتم الخلط بين ريادة الأعمال وبين امتلاك الأعمال التجارية الصغيرة المدرة للدخل. فالأولى تقود إلى تأسيس المؤسسات الناشئة أما الثانية فهي تؤدي إلى إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والفرق بينهما هو ذاته الفرق بين امتلاك محل بقاله وتأسيس شبكة اجتماعية على الانترنت.

الجدول ادناه بين اهم الفروقات بين المؤسستين :

¹ بخيتي علي، بوعويبة سليمة، المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة دراسات وابحاث المجلة العربية في العلوم الانسانية والاجتماعية، 2020، ص 541.

الجدول 1: مقارنة بين المؤسسة الناشئة والصغيرة والمتوسطة

الشركات الناشئة START UP	الشركات الصغيرة والمتوسطة PME
- يافعة في طريق النمو. - تسعى لتحقيق النمو الكبير في فترة قصيرة. - تسعى دوما للمخاطرة ودخول أسواق جديدة. - تبني حلول مبتكرة. - استثمار مخاطر. - المستثمر يحاول الموازنة بين العائد الضخم المحتمل في حال نجاح المشروع. - تعتمد على المستثمر الم ك، المستثمر المغامر، أو رأس المال المخاطر.	- ناضجة ولها أسس قوية. - تسعى دوما لتحقيق أرباح أعلى. - تسعى للدخول إلى أسواق آمنة . - تبني حلول معروفة ومستقرة. - استثمار منخفض المخاطر. - المستثمر يتوجه لسوق تتخفف فيه عدم التأكد وتحقيق أرباح عادية. - تحصل على التمويل من القروض البنكية أو المنح الحكومية .

المصدر: ترغيني صباح، محاضرة المؤسسات الناشئة، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2021/2020، ص33

ويوضح من الجدول أعلاه :

تتمتع المؤسسات الناشئة اليافعة بدرجة نضج أقل، حيث لا تمتلك قاعدة عملاء محددة أو سوقاً مستقرًا بالمقابل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات درجة نضج أعلى نظرًا لتواجدها في السوق واستقرارها واحتمالية وجود قاعدة عملاء.

تتميز المؤسسات الناشئة بوضع مؤقت حيث تتمتع بقدرة عالية على النمو السريع والتطور، مع احتمالية التحول إلى مؤسسات كبيرة في المستقبل. بالمقابل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بالثبات وتحافظ على وضعها الحالي دون توقعات كبيرة للتوسع السريع.

المؤسسات الناشئة عادة لا تمتلك مقرًا دائمًا وتعتمد على استئجار مكاتب صغيرة أو الاستفادة من حاضنات الأعمال للحصول على مساحة عمل. بالمقابل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتلك مقرًا اجتماعيًا يكون جزءًا من ملكيتها وتعمل فيه.

تسعى المؤسسات الناشئة لتطوير نموذج عمل فريد يمكنها تعديله وتغييره وفقًا لمتطلبات السوق. بالمقابل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتلك نموذج عمل مكتسب مسبقًا ومصمم بناءً على خبراتها السابقة واستفادتها من تجارب المؤسسات الأخرى.

تعتمد المؤسسة الناشئة بشكل كبير على الإبداع في منتجاتها، حيث يمثل الإبداع عاملاً أساسياً لتحقيق نجاحها. بالمقابل، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعتمد بشكل كبير على الإبداع ولا تميل إلى تقليد الأفكار.

من حيث الحجم، كلا المؤسستين صغيرتين، ومع ذلك، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بعدد أعضاء فريق أكبر بالمقارنة مع المؤسسات الناشئة، حيث يكفي في المؤسسات الناشئة أن يكون لديها فرد واحد فقط.

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة كبيرة على التمويل من خلال القروض المصرفية، بينما تميل المؤسسات الناشئة إلى الاعتماد على مستثمري الملائكة والتمويل الجماعي .

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بسوق محلي ضيق وتسعى للحفاظ على مكانتها فيه إضافة إلى عدم رغبتها في المخاطرة كثيرا حفاظا على رأس مالها كونها تسعى للحفاظ على الربح الذي تحققه بصفة تدريجية كما أنها لا تستعمل التكنولوجيا بكثافة.

في حين المؤسسات الناشئة من خصائصها القدرة على مواجهة طلبات السوق وتوفير منتجاتها وخدماتها لكل المستهلكين نظرا لسرعتها الفائقة في النمو والتوسع وهو الشيء الذي تحققه لها التكنولوجيا المتطورة التي تستخدمها وهو ما جعل مفهوم المؤسسات الناشئة مرتبطا كثيرا بالتكنولوجيا .

المبحث الثاني: خطوات إنشاء وصعوبات التي تواجه المؤسسات الناشئة

المطلب الأول: خطوات تأسيس المؤسسة الناشئة:

ان إنشاء مؤسسة ناشئة هو عملية تحتاج إلى العديد من الخطوات التي يجب إتباعها بدقة لضمان نجاح المشروع وفيما يلي بعض الخطوات التي يمكن إتباعها لإنشاء مؤسسة ناشئة:

أولاً: البحث عن فكرة وخلق قيمة مضافة¹ :

كل الشركات الناشئة ينبغي أن تحمل فكرة ورسالة وأن تسعى إلى تحقيق هدف ما، والأهم من هذا كله أن تُقدّم قيمة مضافة للعملاء، بحيث يُفضل ألا تكون مجرد نسخة عن شركة أخرى، وهذا لا يعني ألا تستمد الإلهام من أفكار موجودة بالفعل، ولكن المقصود أن تكون مميزات الفكرة كالاتي:

غير تقليدية وقابلة للتوسّع والنمو لاحقاً:

فالمراهنة على المستقبل في أيامنا هذه، سر التفوق والبقاء في القمة.

تُعالج مشكلة تُؤرق شريحة واسعة من الجماهير:

يجب البحث عن المشكلة لا عن الفكرة، ولهذا يهتم علم الفلسفة بالإشكاليات وطرح التساؤلات أكثر من الإجابات بحد ذاتها، فإيجاد مشكلة معينة لم يسبق معالجتها هو دافع قوي لإيجاد حلول مبتكرة تجعل الشركة الناشئة رائدة في مجالها.

ومن الأمثلة على شركات ناشئة ناجحة استطاعت إيجاد حل لمشكلة:

Uber: استطاعت في فترة وجيزة حل مشكلة غلاء ثمن سيارات الأجرة وتسهيل التنقل داخل المدن.

موقع Aliexpress: استطاع حل مشكلة صعوبة التواصل والتعامل مع الموردين الكبار.

¹في خطوات تعرف على كيفية تأسيس شركة ناشئة، موقع خمسات، 2023 انظر الموقع: <https://blog.khamsat.com/startup-company-guide>

ثانياً: حماية حقوق الفكرة وتسجيل الشركة قانونياً:

وذلك بعدم مشاركة الفكرة مع أي شخص، خاصةً الأشخاص الذين لا نثق فيهم، بما في ذلك الشركاء المحتملين، حتى يتم استيفاء الإجراءات القانونية اللازمة والتأكد من المالك الأصلي للفكرة.

البدء بالتنفيذ والبعد عن التماطل لأن التأخير هو أكبر سارق للأفكار لأنه يوجد من لديه نفس الفكرة وربما يصيغها أفضل .

فالحذر الزائد قد يُعرض لخسارة فرص وصفقات كثيرة، فالشجاعة والمخاطرة في عالم المال والأعمال من المبادئ المهمة جداً.

ثالثاً: وضع نموذج عمل (خطة)¹:

يمكننا إعداد خطة عمل موجزة للشركة الناشئة باستخدام نموذج العمل الذي يتضمن أهم التساؤلات التي تحتاج الشركة إلى الإجابة عليها وفيما يلي بعض الأسئلة التي يجب علينا الإجابة عليها لإعداد خطة العمل:

ما هي فكرة العمل؟

من هي المستهدفون الرئيسيون للشركة؟

ما هو حجم السوق الذي نستهدفه ومنافسينا؟

ما هو المنتج أو الخدمة الذي نقدمها وكيف يتم تسعيرها؟

ما هي القنوات التسويقية التي سنستخدمها لجذب العملاء؟

ما هي الموارد المالية والبشرية اللازمة لتنفيذ خطة العمل؟

ما هي الإستراتيجية العامة للشركة؟

وما هي خطط النمو المستقبلية للشركة؟

وبعد الإجابة على هذه الأسئلة، يمكن إعداد خطة عمل موجزة تتضمن الأهداف والخطط الإستراتيجية والتكاليف المتوقعة والجدول الزمني والمسؤوليات. ويمكن استخدام هذه الخطة كأداة لتوجيه العمل في الشركة واتخاذ القرارات المستقبلية وتقييم الأداء. وفي حال نجاح الشركة واحتياجها لدراسة جدوى تفصيلية يمكن توسيع خطة العمل الموجزة لتشمل المزيد من التفاصيل والبيانات المالية المحددة.

¹في خطوات تعرف على كيفية تأسيس شركة ناشئة،(مرجع سبق ذكره).

رابعاً: تحليل المنافسين وأبحاث السوق¹:

لا يمكن إطلاق شركة ناشئة بدون دراسة السوق والمنافسين، حيث أن هذه الخطوة تعتبر أساسية

لتحديد فرص النجاح وتحديد الاستراتيجيات اللازمة للتفوق في السوق. ودراسة السوق والمنافسين يجب:

تحليل المنافسين:

في الخطوة الأولى تكون نظرة عامة عن المنافس يتم تحديد من بين خمسة الى عشرة منافسين للمقارنة. يجب ان يكون لدى المنافسين الذين تختارهم عروض منتجات او خدمات مماثلة ونموذج عمل مشابهة للمؤسسة ويجب ايضا اختيار مزيج من المنافسين المباشرين وغير مباشرين حتى نتمكن من معرفة كيف يمكن ان تؤثر الأسواق الجديدة .

سيفيدك في التسعير، وفي إعداد خطة تسويقية فعالة، وفي التعرف على اتجاهات السوق وحجم المنافسة وفي تطوير المنتجات وتحسين الخدمات التي يقدمها .

أبحاث السوق :

بمجرد أن يتم التعرف على المنافسين الذين سوف يتم إدراجهم في التحليل، يبدأ البحث المتعمق عن السوق. أبحاث السوق هي مهمة جداً قبل اتخاذ قرار تأسيس شركة ناشئة، حيث تهدف إلى دراسة كمية ونوعية السوق وتحديد حجم العرض والطلب على المنتج أو الخدمة التي تتنافس فيها الشركة الناشئة. ومن خلال إجراء أبحاث السوق يمكن التوصل إلى معلومات هامة ومحورية مثل:

دراسة تفصيلية لحجم السوق المستهدفة والمتاحة.

تحليل أنماط الطلب والعرض في السوق والتوقعات المستقبلية لها.

تحديد المنافسين ودراسة منتجاتهم وخدماتهم ومستويات أدائهم.

تحديد الفرص الجديدة والتحديات التي ستواجه الشركة الناشئة.

دراسة تحليلية لعوامل النجاح والفشل في السوق.

يمكننا القيام بأبحاث السوق ميدانياً أو إلكترونياً أو الاستعانة بخبير اقتصادي، وهذه تسمى عملية الاستطلاع الأولى أو الأساسية، أو الاعتماد على التقارير الحكومية أو تقارير المنظمات العالمية والإقليمية المتخصصة سواء الحكومية أو غير الحكومية، أو على الدراسات الميدانية التي يجريها

¹ د. احمد طاهر عيسوي، التجارة والاعمال الالكترونية، طبعة 1، 2022، ص412-413.

الأكاديميون والخبراء. وهذه تسمى عملية الاستطلاع الثانوي ولا يُنصح بالاكْتفاء بها لوحدها لأنها قد تكون غير متزامنة مع التاريخ الحالي، وربما تكون غير دقيقة وأكثر تعميمًا.

خامسا : البحث عن التمويل¹:

اعتبر موضوع تمويل المؤسسات الناشئة أهم المشاكل التي تعترضها 'لذا كان لابد من ابتكار ادوات تمويلية متعددة ومتنوعة حتى تتمشى مع التطور و التنوع الذي شهدته الحاجات التمويلية نذكر منها :

-**التمويل الذاتي:** تمويل المشروع من قبل مؤسسيها باستخدام مدخراتهم الشخصية لأنه سيُتيح لك تحكماً أكبر بشركتك لاحقاً، والاستئثار بكل الأرباح وتوفير الوقت والجهد الذي قد يضيع في البحث عن ممول أو شركاء، وعلى الأقل قد يكون التمويل الذاتي خياراً جيداً في بداية تأسيس شركة ناشئة.

-**دائرة المعارف²:** يُقصد بها الأسرة والعائلة والأصدقاء والمعارف الأقرب فالأبعد. فكما قلنا، تكاليف تأسيس شركة ناشئة تعتمد على نوعها وحجمها وفكرة نشاطها المتوقع لذا، إن كنت ترى أنّ تمويل نفسك بنفسك غير كافٍ يمكنك اللجوء لدائرة معارفك وطلب قروض أو اتخاذ شراكات منهم. والجميل في هذا النوع من التمويل أنّك على معرفة شخصية جيدة وروابط عاطفية متينة بمُموليك أو مُقرضيك أو شركائك، ما يرفع درجة الثقة والأمان بينكم.

-**البحث عن شركاء:** هو خيار جيد حتماً للتمويل ولتخفيف أعباء إدارة الشركة الناشئة التي تنقل كاهل رواد الأعمال خاصةً في البدايات، لكن كن على علم أنّك ستضطر عند اتخاذ شريك أو أكثر للتنازل عن بعض صلاحياتك في تسيير الشركة لهم بالتناصف أو التناصب، وربما يحدث نوع من تداخل الصلاحيات وعدم وضوح المهام والواجبات في حال لم يتم التعاقد قانونياً بشكل صريح وواضح.

-**التمويل البنكي :** من المعروف أنّ البنوك لا تقدم قروضا لأيّ كان، بل يُشترط تقديم ضمانات ورهن وشرحاً وعرضاً مقنعاً حول فكرة الشركة الناشئة، ورؤية مستقبلية عن آفاق تطور الشركة وما إلى ذلك. ثم يبقى الاحتمال ضئيلاً فحسب، كما أننا لا ننصحك بخيار القروض البنكية لأنك ستبقى مرتبطاً بها لسنوات طويلة قادمة مع نسب فائدة مرتفعة في الغالب، وتدخلات كثيرة ومتكررة في تسيير الشركة بحجة تصحيح مسارها وإنقاذها من الإفلاس وغير ذلك.

-**رأس المال الاستثماري:** عند تأسيس شركة ناشئة متخصصة في تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات فسيكون هذا هو الخيار الأمثل للحصول على تمويل، لأنّ المستثمرين من هذا النوع مستعدون لدفع أي مبالغ في سبيل تحقيق مكاسب سريعة.

¹ عصام الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، مؤتمر حول دور ريادة الاعمال في تطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة في الاقتصاد الليبي، كلية الإقتصاد، جامعة مصراتة، ليبيا، 2019، ص. 166-168 .

² تمويل الافكار مشاريع تجارية، سلسلة دليل الملكية الفكرية لقطاع العمل رقم 6، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2021، ص 40-41-42.

-**التمويل الجماعي**¹: هو جمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عدد كبير من الأفراد لتمويل مشروع جديد وقد أصبح هذا التمويل واسع الانتشار لارتباطه بالانترنت واستفادته من سهولة الوصول إلى شبكات واسعة من الناس من خلال وسائل الإعلام و يسهم على زيادة روح المبادرة من خلال توسيع مجموعة المستثمرين، الذين يمكن جمع الأموال منهم خارج الدائرة التقليدية للمالكين والأقارب وأصحاب. واستخدام منصات الكترونية للربط المباشر بين حاملي المشاريع والممولين وبالرغم من الفوائد الجمة للتمويل الجماعي هو مفهوم جديد والاستثمار في الشركات يمكن أن يتضمن مخاطر كإفلاس المؤسسة .

-**التمويل الملائكي**: هم رجال أعمال ناجحون، يقومون بتمويل الشركات الناشئة من أموالهم الخاصة. والمستثمر المالك يسمى في أوروبا "رجل أعمال غير رسمي". حيث يُعرف على أنه "شخص ثري يستثمر مبلغاً معيناً من المال في مشروع ما في مرحلة الإطلاق مقابل حصة في رأس المال . ومع ذلك، هناك سلبية كبيرة للإعتماد على المستثمرين المالكين، وتتلخص في مشكلة فقدان جزء كبير من أرباح الشركة الناشئة بسبب الملكية المشتركة. فعندما يقوم المستثمر بشراء حصة تصل إلى 50% في الشركة الناشئة، يكون له حقوق ومسؤوليات تأثير قوية على اتخاذ القرارات وتوجيه الشركة. وهذا يعني أن أصحاب الأعمال الناشئة قد يخسرون جزءاً كبيراً من أرباحهم التي يمكن أن تكون كانت تعود عليهم.

-**حاضنات الأعمال**: هي جهات لديها استعداد لتمويل الشركات الناشئة ورواد الأعمال بالموارد المالية أو المادية أو الاستشارات القانونية والاقتصادية والتدريب والمساعدة في الحملات التسويقية، وكل ما يخدم نمو الشركة الناشئة ويطورها. هذه الجهات ليس بالضرورة أن تكون مؤسسات اقتصادية، بل قد تكون مراكز بحث علمي تكون حاضنات الأعمال هذه في أغلبها عبارة عن برامج دعم اقتصادي ناتجة عن التعاون بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص، وأغلبها غير ربحي، عكس مسرعات الأعمال التي تشترط تملك نسبة من الأسهم في الشركة الناشئة ومشاركة الأرباح، وهذا بديهي لأنها تابعة للقطاع الخاص فقط. امعات أو منظمات مجتمع مدني.

-**الدعم الحكومي**: وكأخر مصدر تمويلي لشركتك الناشئة تبرز البرامج الحكومية لدعم الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة ورواد الأعمال كخيار مناسب جداً. في حال كنت مقيماً في دولة تدعم الابتكار والشباب وتُشجع على الاستثمار والعمل، ورغم أن الاستفادة من دعم الدولة ليس سهلاً هو الآخر لأنه يمر بإجراءات بيروقراطية طويلة وشروط كثيرة، إلا أن الأمر يستحق المحاولة ففي النهاية أنت تتعامل مع جهاز حكومي موثوق وليس أشخاص.

سادساً: صنع هوية بصرية:

الهوية البصرية هي كل المكونات المرئية التي تُعبّر عن ماهية الشركة والمشروع، أي أنها جزء من شخصيتها وكيونتها، وهي تضم شعار الشركة والمطبوعات التي تُعبّر عنها كالكتيبات التعريفية وتضم الألوان وحتى ملابس الموظفين والعمال في المصانع أو وحدات عمل الشركة كالمطاعم وغيرها. وكأول

¹ ا.د.احمد بن عبد الرحمن الشميمري، ا.د.وفاء بنت ناصر المبيريك، **ريادة الاعمال**، 2019، ص331-332.

خطوة لبناء هوية بصرية لعلامتك التجارية عليك تصميم لوجو احترافي، الذي قد يكون متكوناً من رموز وكتابات وصور وغيرها.

وقد أصبحت الهوية البصرية وخاصة الشعار التجاري أكثر أهمية عند العملاء، إذ إن الكثيرين يرتبطون بها عاطفياً ولا شعورياً، لأنّ المرئيات أكثر فهماً من الناس، ولهذا نجد منصة مرئية مثل انستقرام أنجح من غيرها من المنصات الاجتماعية. لذا احرص أن تكون مكونات الهوية البصرية لشركتك الناشئة، واحرص أن تميز الشعار بالآتي: (البساطة، الدلالة على نشاط الشركة، الحصرية).

سابعاً: اختيار مقر الشركة الناشئة¹:

يعتبر وصول أي رائد أعمال لهذه المرحلة أمراً مميزاً، ولكن ينبغي التفكير جيداً قبل استئجار مقر للشركة، حيث يُعتبر هذا من أكبر النفقات التي يتحتم على أي شركة ناشئة تحملها، بجانب تكاليف الأجور. وينبغي أن يكون السؤال الأول الذي يجب طرحه هو: هل يمكن تنفيذ أعمال الشركة عبر الإنترنت؟ أم أنها تحتاج إلى مقر فعلي للعمل؟

ليس بالضرورة أن يكون مقر الشركة موقعاً واحداً، بل قد تتعدد الفروع والمكاتب، أو قد تقرر الشركة الناشئة توظيف نصف موظفيها فقط حضورياً والباقي يتم توظيفهم عن بعد، مثلما تفعل أغلب الشركات لتقليل مصاريف الإيجار والتجهيزات المادية وغيرها من امتيازات التوظيف عن بعد، التي تحصل عليها عند تكوين فرق عمل عن بعد.

مراعاة أن يكون مقر الشركة قريباً من المرافق الاستراتيجية في المدينة مثل: المطار والمترو والطرق السريعة الكبيرة وبعيداً على الازدحامات المرورية والضواحي المنعزلة وغير ذلك، ما يُسهل التنقل والتواصل وبناء سمعة طيبة. كما يُفضل أن يكون قريباً من شرائح العملاء المستهدفين وبعيداً على منافسيك قليلاً، وطبعاً على مقر الشركة أن يكون حسب ميزانيتك المتاحة .

ثامناً: بناء فريق عمل ناجح²:

إما بناء فريق عمل تقليدي يعتمد على الحضور الشخصي للموظفين، أو بناء فريق عمل عن بعد

أو الدمج بين الخيارين. وفي كل الحالات يتطلب الأمر إحاطتك بهذه المبادئ والإرشادات:

ـ وضوح الأهداف من وراء تأسيس شركة ناشئة، مع تحديد كل المهام المطلوبة لاستمرارها ونجاحها.

¹ بوصوار لميس، بو البعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة Finalep،ميلة المركز الجامعي، 2021/2020.

² في خطوات تعرف على كيفية تأسيس شركة ناشئة،(مرجع سبق ذكره).

- _ اختيار مدير لفريق العمل ثم أعضاء الفريق على أساس الكفاءة والمهارة والدافعية والشغف.
- _ لتسيير الجيد لمقابلات العمل بعيداً على الأساليب القديمة والبروتوكولات البالية.
- _ المرونة ومنح فريق العمل بعض الاستقلالية والمشاركة في القرارات للحث على الابتكار.
- _ التواصل الإيجابي والبناء والتمتع بالمهارات القيادية مع التوزيع الأمثل للأدوار.
- _ الالتزام والانضباط والاحترام المتبادل.
- _ فن إدارة الصراعات داخل الفريق.

تاسعاً: نقل النشاط للعالم الرقمي:

مهما كان نوع شركتك الناشئة وطبيعة نشاطها فأنت ستحتاج للتواجد في العالم الرقمي على شبكة الإنترنت خصوصاً، فحن الآن في عصر أتمتة الأعمال ورقمنتها، لذا لتواكب العصر وتصل لشريحة واسعة من العملاء والمستثمرين وتضمن تسويقاً جيداً لعلامتك التجارية عليك نقل نشاطك الأرضي أو الملموس للعالم الرقمي .

فيمكنك مثلاً إنشاء موقع ويب إلكتروني لشركتك الناشئة وتطبيق هاتفي وفتح قنوات للتواصل مع عملائك وال جماهير عموماً عبر مواقع التواصل الاجتماعي والمنصات المرئية مثل يوتيوب. كمثال نجد قنوات تلفزيونية كبيرة تتوجه حالياً للاعتماد على النشاطات الرقمية بالبت عبر منصة يوتيوب وفيسبوك وغيرها، لدرجة أنها لم تعد تتعامل مع نشاطها الإلكتروني أنه أمراً ثانوياً أو هامشياً بل نشاطاً رئيسياً .

عاشراً: الاهتمام بالتسويق :

مع أنه آخر خطوات تأسيس شركة ناشئة إلا أنه أهم جزء في العمل كله، فبدون تسويق نكون قد حكمنا على الشركة الناشئة بالموت بعد ولادتها مباشرة، فمن أجل فرض حضور شركتك الناشئة في السوق وتعزيز مبيعاتك ثم زيادتها واستقطاب العملاء المستهدفين، عليك أن تضع خطة التسويق المناسبة التي تكون أركانها كالاتي :

تحديد القيمة المضافة التي ستقدمها لعملائك.

اختيار استراتيجية تسويق واحدة والتركيز عليها لتفادي التشتت بين عدة استراتيجيات.

اختيار نمط التسويق هل هو تقليدي أم إلكتروني أو خليط بينهما.

ما هي القيم والرسائل التي تود الترويج لها؟

مراقبة أداء المنافسين فيما يخص التسويق وتحديد ثغراتهم والاستفادة منها.

تقييم الأداء التسويقي وتطويره أو تعديله أو الحفاظ عليه.

أشهر أنواع التسويق الإلكتروني:

التسويق عبر محركات البحث :

حسب هذا النمط ستقوم بإنشاء حملات إعلانية تقوم الشركة الناشئة بالترويج بمنتجاتها البحث مثل محرك البحث جوجل، على صيغة نصوص إعلانية.

التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي :

طبعًا هذا النوع من التسويق الإلكتروني غني عن التعريف، ومن أشهر مواقع التواصل الاجتماعي التي يعد التسويق عبرها خيارًا ممتازًا لأي شركة ناشئة (فيسبوك، انستجرام، تويتر، سناب شات) لكن نصحك في البداية أن تركز جهودك على منصة واحدة أو منصتين فقط لتفادي الوقوع في التشتت الذهني وتعدد المهام، إلا إذا كنت تملك ميزانية جيدة لتوظيف مختصين في التسويق ومواقع التواصل الاجتماعي ليقوموا بالمهمة.

التسويق بالمحتوى :

سواء المرئي أو المسموع أو المكتوب، ففي حال عرضك لمنتجات وخدمات شركتك بطريقة جذابة واحترافية سيميل الجمهور أكثر إليك دون غيرك، وليس شرطاً أن يكون التسويق بالمحتوى مباشراً، فقد يكون غير مباشر من خلال الاعتماد على صناعة محتوى تثقيفي للعملاء والجمهور عموماً، أي أن الدعوة لاتخاذ إجراء لا تكون واضحة لكن زيادة ثقة الجماهير في المحتوى ينعكس على ثقتهم في العلامة التجارية.

مثال: في حال قمت بتأسيس شركة ناشئة ثم إنشاء مدونة تابعة لها لعرض المقالات في مجال نشاط الشركة، فإن تلك المقالات ستكون مسوّقاً لشركتك بطريقة مباشرة وغير مباشرة في الوقت نفسه.

وقد يكون المحتوى عبارة عن إنفوجرافيك سهل الاستخدام بحيث يكون مختصراً وتصميمه جذاب، وقد يكون فعالاً أكثر من المقالات. كما تعد مقاطع الفيديو القصيرة مثل: الموشن جرافيك أو التقارير

المصورة أكثر تأثيراً على العملاء، ووسيلة تسويق مثالية لتأثير البصريات على الجماهير بشكل أكبر كما أسلفنا .

المطلب الثاني : الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الناشئة¹:

لقد شهدت السنوات الأخيرة انتشاراً واسعاً للشركات الناشئة و رغم اختلاف أفكارها و تنوعها فإن جميعها تهدف الى تحقيق النجاح و تغيير ملموس في السوق و حياة المستهلك و من المثير للاهتمام أن القليل فقط من هذه الشركات تنجح في الاستمرار و تجاوز التحديات التي تواجهها في حين أن الغالبية العظمى منها تفشل في التماس الاستمرارية بسبب عدم تمكنها من مواجهة هذه التحديات .واجهت المؤسسات الناشئة العديد من المعوقات ومن هنا سنتعرف على أشهر المشاكل التي تواجه الشركات الناشئة و كيفية التعامل معها:

عراقيل إدارية: من أبرز ما يعرقل سير خلق المؤسسات الناشئة البيروقراطية عند القيام بإجراءات التأسيس بالعودة للجزائر يستغرق إنشاء مؤسسة حوالي الشهر بينما بالولايات المتحدة يستغرق 24سأ.

عراقيل تسويقية: نقص الإمكانيات للمؤسسات الناشئة خاصة يجعل منها تعكف عن التطور والنمو، وبالتالي عدم المتابعة حيث تتمثل الإمكانيات في المال والمعلومات للبحث والتقصي اعتبر السبب الرئيسي في فشل المؤسسات الناشئة حيث يتم بناء منتجات أو تقديم خدمات مع عدم معرفة كيفية تصريفها وتعديلها مع ما يلائم المستهلك.

عراقيل فنية: تعتمد المؤسسات الناشئة على فريقها إن تم جمعه، حيث لا تتحمل نفقات عمال مؤهلين وتكون مجرد فكرة لم تتخرج بعد، ويعد سبباً في حجب الرؤية الجيدة لمختلف الجوانب السوقية والتقنية لتطوير المنتج أو الخدمة مع ما يريده الزبون.

عراقيل تمويلية : تحتاج المؤسسة الناشئة في تطوير فكرتها لتمويل دراسات السوق ولتجربة المنتج أوالخدمة وقد تعيد التجربة عدة مرات مما يتطلب أموال ويحد عدم توفرها من قدرات المبتكر. وبعد الإرساء على نموذج عمل جيد وجديد مع ضمان زبائن وتصريف لمنتجها أو خدمتها تحتاج لتمويل كبير لنموها وتطورها.من وجهة نظر دراستنا نجد أن أكبر العوائق التي تعترض المشاريع الناشئة هي الصعوبات التمويلية، فالمشاريع الناشئة بحاجة دائمة إلى دعم مالي لتمويل الاستثمارات والبحوث العلمية وتمويل العمليات التجارية كالإشهار وغيرها ،ومن أجل شراء المعدات وأدوات التموين التي تحتاجها أي مؤسسة.

¹حسين يوسف، صديقي اسماعيل، دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشارفي العلوم الاقتصادية، المجلد8، عدد1، 2021، ص 76.

إضافة لهذا قد نجد عراقيل تشريعية لم تظهر وضعية قانونية للمؤسسات الناشئة خاصة بمراحل قبل تأسيسها حيث تقوم بنشاط هدفه تجاري قانونيا لكن لم تصل لمرحلة تحقيق إيرادات وبالتالي لا تجد لنفسها وضعا قانونيا. كذلك قد تحصر الدولة المؤسسات الناشئة بالتكنولوجيا غير أن الواقع يخلق مؤسسات ناشئة بمجالات مختلفة مثل الفلاحة، الطب وما الى ذلك.

المطلب الثالث: أهمية و أهداف المؤسسات الناشئة¹

يمكننا تلخيص أهمية و دور المؤسسات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي : توفير فرص العمل الحقيقية المنتجة ومكافحة مشكلة البطالة :حيث تتميز بالقدرة العالية توفير فرص في العمل، إضافة إلى قدرتها استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة أو حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، أصحاب الأفكار وخريجي الجامعة. و بالتالي الرد المباشر على مشكله البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.

-الابتكار في البحث والتطوير :ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهو أداء ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم و القدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل ب 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبرى (حسب دراسة أمريكية) .

-زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية²: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف. ورفعت من مستوى جودة المنتجات، وكذلك ما ساعدها على ذلك "تبنيها للإستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.

-نشر القيم الايجابية في المجتمع : تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها المؤسسات الناشئة ، لتطوير و كذا إدخال قيم جديدة للمجتمع و المساهمة في تطوير ثقافة المستهلك و تشجيعه على تقبل التغيير .

-المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال أبحاثها و تساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الإبداع، الابتكار إدارة الوقت،الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع وخدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي إلى التنوع في المنتجات ،و المساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الانسجة التقليدية كالزراعة.

¹سارة بوعدة، هدت خديجة بن طيب،"قدرات وتحدت المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر"، المجلد 07، حوليات 1 جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 03، الجزائر.

² محمد سبتي. فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة ، علوم التسيير، تخصص إدارة مالية. مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص إدارة مالية جامعة منتوري، قسنطينة، 2008/2009.

-استثمار المدخرات و تعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات لا تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة أفراد من دخل أقل إلى دخل أعلى (إعادة توزيع الدخل) و جذب المستثمرين المحليين و الاجانب.

-المساهمة في النمو الاقتصادي : نظرا لما توفره من خلق وظائف جديدة على المدى الطويل و نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة و المساهمة في الناتج الداخلي الخام، اضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تجتاح أسواق عالمية و بالتالي جلب عملة أجنبية .

-مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة : من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي المؤسسات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثيرا ما تفرضها الدول علي السكان.

أهداف المؤسسات الناشئة¹:

تسعى المؤسسات الناشئة إلى تحقيق الأهداف الآتية :

- 1 -ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة اقتصادية ثم التخلي عنها ألي سبب كان، ومثال ذلك تنشيط الصناعات التقليدية المناولة في قطاع الصناعة وقطاع البناء والأشغال العمومية...إلخ.
- 2 -استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة، بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامهم الأشخاص آخرين.
- 3 -إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها، جراء اعادة الهيكلة أو الخصخصة، وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.
- 4 -يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية واحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.
- 5 -تهدف أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها

¹ عائشة بوجعفر و اخرون، المؤسسات الناشئة في الجزائر الواقع و التحديات ،حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية ،المجلد 08 ،العدد الاول .

بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تشترك في استخدام ذات المدخلات.

6-تمكين فئات عديدة من المجتمع التي تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة ولكنها ال تمثل القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

المبحث الثالث: دور حاضنات الاعمال في اطلاق ودعم المؤسسات الناشئة .

المطلب الاول: مفاهيم عامة حول حاضنات الأعمال

تعود نشأة حاضنات الأعمال إلى عام 1959م في Batavia بنيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن تبلورت فكرها وتطورت في ثمانينات القرن الماضي. حيث تعترت هذه حاضنات كأحد الأدوات الأساسية المستخدمة في ترقية وخلق شركات مقاولاتية ناجحة، وقد التزمت فكرة الحاضنات مع فكرة مساعدة خرجي الجامعات والمعاهد العليا على إقامة مؤسساتهم، من خلال العتقال بنتائج بحوثهم من مرحلة الإبداع إلى التطبيق الفعلي على أرض الواقع.

تعريف حاضنات الاعمال :

لقد تعددت التعريفات هذا المصطلح من بلد إلى آخر، قد نوجزها فيما يلي :

مصطلح حاضنة مشتق من المعنى الأساسي لمصطلح رعاية، الذي هو تطوير الشركات الصغيرة في بيئة محمية. ويتم إدارة الحاضنات من قبل مختصين صناعيين، من المنظمات الحكومية والخاصة، وأحياناً من قبل الجامعات .

تعرف حاضنات الأعمال أبهنا " بناء مؤسسي حكومي أو خاص تمارس مجموعة من الأنشطة التي تستهدف تقديم المشورة والنصح والخدمات والمساعدات المالية والإدارية والفنية لمنشآت الأعمال والصناعات الصغيرة سواء في المراحل الأولية لبدء النشاط أو أثناء ممارسته، أو من خلال مراحل النمو التي تمر بها المنشآت المختلفة".¹

كما تعرف الجمعية الوطنية الأمريكية حاضنات الأعمال على أنها "هيئات تهدف إلى مساعد المؤسسات الناشئة ورجال الاعمال الجدد، وتوفر لهم الوسائل والدعم اللازمين، الخبرات، الأماكن، الدعم المالي لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس، كما تقوم بعمليات تسويق ونشر منتجات هذه المؤسسات"²

وتعرف حاضنات الأعمال على انها مؤسسات قائمة بذاتها (لديها كيانها القانوني) تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون إلى إقامة مؤسسات صغيرة.³

¹ أبو قحف عبد السالم، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة ومطبعة الشعاع الفنية، مصر، ص 03.

² مثال السيد عبد الحميد، حاضنات الأعمال ودورها يف تدعيم ريادة الأعمال للشباب في الوطن العربي، مصر ، المركز العربي للبحوث والدراسات. أنظر الموقع .<http://www.acresg.org/40703>

³ حسين. رحيم، "نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة سطيف، العدد 02، (2003).

وتهدف هيئة حاضنات الأعمال إلى مساعدة المؤسسات المبدعة الناشئة ورجال الأعمال الجدد، وتوفير لهم الوسائل والدعم اللازمين (الخبرات، الأماكن، الدعم المالي) لتخطي أعباء ومراحل الانطلاق والتأسيس التي قد تدوم السنة أو السنتين، كما تقوم بعمليات التسويق ونشر المنتجات لهذه المؤسسات.¹

تمويل الحاضنة :

إن حاضنات الأعمال تعتبر من المؤسسات المساندة والتي تهتم بدعم ومساندة ورعاية المبادرين والمبتكرين لمشروعات صغرى قادرة على استيعاب أعداد متزايدة من العمالة وخلق فرص عمل ، وبالتالي فهي تتصدى للمشكلات الاجتماعية الناتجة عن البطالة.

لذلك فإن طريقة التمويل للحاضنات تختلف باختلاف نوع الحاضنة وأهدافها وكذلك مراحل بدايتها ونهايتها ، وعادة ما تحتاج الحاضنات لاستثمارات كبيرة لأن مدفوعات المنشآت العملية لا يغطي تكاليف العقار ، لذلك فهي تعتمد على دعم مالي خارجي من هبات دولية أو مساعدات داخلية ، هذا بالإضافة إلى رسوم اشتراكات الأعضاء ، هذا ولا ننسى دعم الحكومة لها نظرا لأهميتها في دعم الاقتصاد الوطني.²

تشير تجربة مختلف دول العالم والنسبة الكبرى من الحاضنات إلى أن مشروع الحاضنة الأكثر نجاحا هو الذي يشترك في تمويله والاشراف عليه ودعمه مختلف الهيئات والمؤسسات في المنطقة من القطاع العام والقطاع الخاص : الحكومات المركزية أو ممثليها المحليين ، البلديات ، جمعيات التجار والصناعيين ، الهيئات الحكومية ، الجامعات والهيئات الأهلية.³

المطلب الثاني: الخدمات المقدمة من قبل حاضنة الأعمال

تعمل حاضنة الأعمال على دعم المقاولين الجدد وتسهيل بدء مشاريعهم الناشئة وذلك في المرحلة بين بدء النشاط والنمو. توفر الحاضنة خدمات دعم شاملة تشمل تزويد المقاولين بالأدوات والموارد اللازمة لنجاح مشاريعهم الناشئة والمخطط التالي يوضح الخدمات المقدمة من قبل حاضنة الأعمال للمقاول بهدف إطلاق مشروعه:⁴

¹ لعبيدي عبد الله و مقلاتي عاشور ، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث المالية والاقتصادية، العدد السادس، (ديسمبر 2016).

² مصطفى يوسف كافي، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2017، ص 140-141.

³ ميسون محمد القواسمة، واقع حاضنات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية (أطروحة الماجستير). قسم إدارة أعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، فلسطين جامعة الخليل، 2010.

⁴ بالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر العدد الرابع، ص 424.

تسعى حاضنات الأعمال لتوفير مجموعة شاملة من الخدمات للمساعدة على اطلاق مشاريع جديدة كما يلي:

خدمات السكريتاريا: وهي كل الخدمات المتعلقة بدعم السكرتاريا المشتركة من استقبال، وتنظيم مختلف المراسلات عبر الهاتف، الفاكس، وايميل، طباعة النصوص، تصوير المستندات، حفظ الملفات،..إلخ **بنى تحتية/تسهيلات وخدمات أساسية:** تشيد حاضنات الأعمال المصانع في فضاءات مكتظة بالمباني بالكامل بشروط مرنة وبأسعار معقولة. وقد يكون العملاء بعيدين جدا عن منشأة الحاضنة للمشاركة في الموقع، ولذلك تتلقى المساعدة والاستشارات الكترونيا. وهذا النموذج يناسب المقاولين الذين يحتاجون النصائح من قبل أي حاضنة ولكن ليس لأولئك اللذين لا زالوا بحاجة إلى مكاتب ومستودعات.

خدمات الأعمال: إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل الفنية، المالية، الإدارية والقانونية التي تواجه المشروع.

تقديم التمويل ووسيلة للوصول إلى الممولين: ليس كل شخص قادر على الحصول على الموارد التمويلية الضرورية لمزاولة نشاط أو مقولة جديدة حتى تصبح مربحة. وتساعد برامج الحاضنات على توفير التمويل وحشد الموارد المالية ورأس المال المغامر عادة من خلال شبكة من مقدمي الخدمات الخارجيين.

الربط بالأفراد والربط الشبكي: وتهدف الحاضنات إلى دعم التعاون والتنسيق مع مختلف المؤسسات المختصة، حيث تتعاون كثيرا مع الجامعات، مؤسسات البحث والعلوم والحدائق التكنولوجية. وفي بعض الحالات تعمل على ربط ملاك الأعمال الجدد مع غيرهم ممن هم في وضع يمكنهم من الاستثمار مستقبلا في الشركة (تدعيم مفهوم التعاون بين المشروعات).

التعليم ووسيلة للوصول إلى المعرفة: تقديم المساعدة فيما يخص البحث، الاستشارة والتدريب الأولي، والمساعدة في تطوير المنتجات والتسويق. حاضنات الأعمال تعمل على ملء الفراغ وتعويض النقص الموجود الناجم عن عدم إمكانية كل شخص على إنفاق الوقت والمال اللازم لمزاولة الدراسة والحصول على درجة جامعية في إدارة الأعمال وتساعد برامج الحاضنات على سد هذه الفجوة أو الثغرة من خلال توفير التدريب الأولي للمقاولين .

بناء علامة تجارية: كما تعتبر حاضنات الأعمال فضاء لإطلاق الأعمال التجارية، و زيادة معدلات النجاح، و تشجيع الأفكار المتميزة وضمان ديمومة المؤسسات المحتضنة وبناء العلامة التجارية الخاصة بها.

إدارة البرامج: مرافقة المؤسسات الناشئة خلال مرحلة ابتدائية قبل احتضانها.

أهداف حاضنات الأعمال :

إن الهدف الرئيسي لبرنامج حاضنات الأعمال هو تخريج العديد من رجال الأعمال أو المؤسسات الناجحة والتي تستطيع أن تبقى في السوق وتتمو وتزدهر ، هذا بالإضافة إلى مجموعة من الأهداف الاستثمارية وأهداف على مستوى دعم الاقتصاد الوطني ، وبالتالي يمكن اعتبار حاضنة الأعمال كأى مشروع يستطيع أي يستثمر فيه الشخص ويقدم الخدمات مقابل عمولة والتي تعتبر بالنسبة له إيرادات المشروع .

وتتمثل أهداف حاضنات الأعمال بالنسبة للمؤسسات الناشئة بالاتي:¹

1/- المساعدة في إقامة مشاريع إنتاجية أو خدماتية تعمل على تقديم خدمات للمجتمع والعمل على بيئة المناخ المناسب وتوفير كافة الإمكانيات والتي تعمل على تسهيل إقامة المشاريع.

2/- العمل على ربط المشاريع الجديدة مع السوق من خلال تكوين حلقة مشتركة بين هذه المشاريع والمشاريع الموجودة أصلا ويمكن أن تعمل على ربط المشاريع المحتضنة داخل الحاضنة مع بعضها للاستفادة من خبراء ونقاط ضعفها ، وكيفية التغلب عليها.

3-دفع الحاضنة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاجتماعية من أجل تنمية الموارد البشرية ، وحل مشكلة البطالة .

4- تشجيع قيام الاستثمارات ذات الجدوى الاقتصادية والتي تساعد الوضع الاقتصادي للدولة على النمو و التطور.

5- العمل على مساعدة المشاريع الصغيرة على تخطي المشاكل والمعوقات الإدارية والمالية والفنية التي يمكن أن تتعرض لها وخاصة في مرحلة التأسيس .

6- العمل على توطين الابتكارات والتكنولوجيا من أجل دعم أفكار رواد الأعمال وتحويلها إلى سلع.

7- العمل على الاستغلال الأمثل للموارد البشرية ذات الكفاءات العلمية والتقنية العالية.

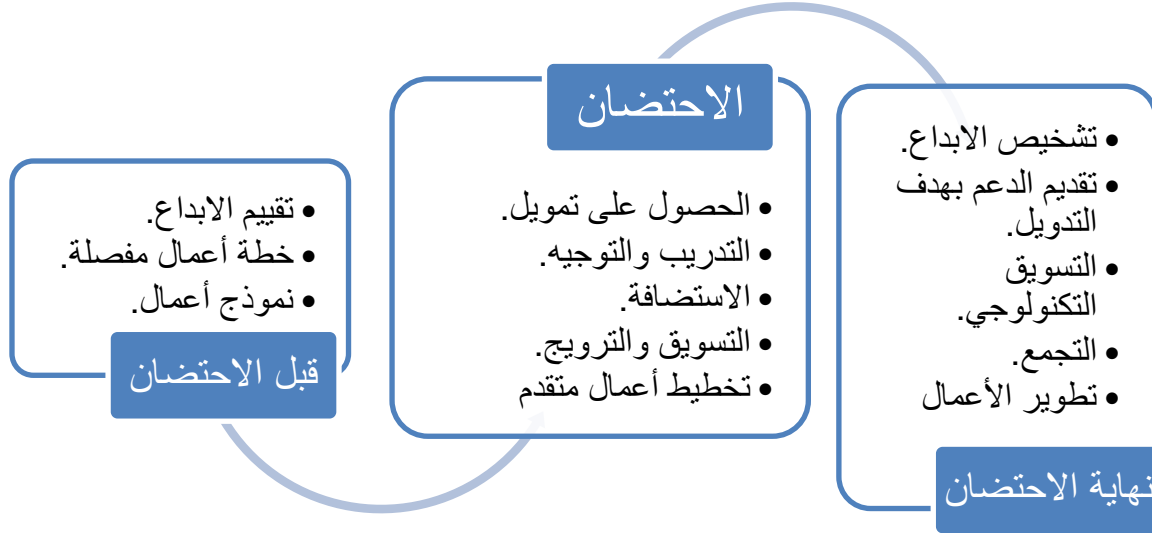
المطلب الثالث:مراحل احتضان الشركات الناشئة من قبل حاضنات الأعمال:²

تتم رعاية ومتابعة المشروعات المنتهقة بالحاضنة خلال المراحل المختلفة من عمر هذه المشروعات على ثلاث مراحل كما يوضحها المخطط التالي:

¹ مصطفى يوسف كافي، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان،2017، ص 138-139.

² بوالشعور شريفة، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2،سكيكدة، الجزائر، 2018، ص417.

رسم توضيحي 3 : مراحل احتضان الحاضنة للمؤسسات الناشئة



المصدر: د. شريفة بوشعور، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد الرابع، العدد 2، 2018، ص 425.

المرحلة الأولى قبل الاحتضان: تتعلق هذه المرحلة أساساً بمساعدة رائد الأعمال بتطوير فكرة الأعمال، ويكون ذلك قبل التحاق المؤسسة الناشئة بالحاضنة، إذ لا بد من إجراء لقاء بين رائد الأعمال وإدارة الحاضنة وذلك بهدف تحليل الفكرة وتقييم مدى صلاحيتها، وتقييم الإبداع: من خلال كفاءات داخلية، ولجان خارجية. وكذلك تساعد حاضنة الأعمال رائد الأعمال على تعريف فكرة أعماله بشكل دقيق، ووضع نموذج أعمال، من خلال الإجابة على التساؤلات التالية: منهم المستهلكين المستهدفين؟ ما هي قنوات التوزيع؟ من ينشئ ويمول المشروع؟، واعداد خطة الأعمال: يكون باتمام خطط الأعمال والتقديرات المالية. والتدريب في هذه المرحلة يتعلق بالمهارات الادارية ومواضيع أكثر تخصص (حقوق الملكية، والقوانين، والتشريعات الادارية...)، كما سبق الإشارة إليه فليس من الضروري أن يكون المقاول ذو درجة أكاديمية.

المرحلة الثانية وهي مرحلة الاحتضان أو انضمام المشروع للحاضنة: تستمر هذه المرحلة من مرحلة البدء في تنفيذ فكرة المشروع وإلى غاية بلوغ مرحلة النضج والتوسع (من سنة إلى ثلاث سنوات)، وتعمل الحاضنة خلال هاته المرحلة على تقديم كل الخدمات التي من شأنها أن تسهل على رائد الأعمال تنفيذ فكرته على أرض الواقع بأقل التكاليف، فبعد تعاقد المقاول مع الحاضنة وانضمامه إليها يمكنه الاستفادة من البنى التحتية (مكاتب، ومرافق) التي توفرها الحاضنة بأسعار معقولة، وعموما تختلف الخدمات المقدمة خلال هذه المرحلة باختلاف طبيعة الحاضنة، وكذلك طبيعة المشروع، كما تعمل الحاضنة على

حشد الموارد المالية من خلال جمع التبرعات والتمويل الجماعي ،بهدف توفير التمويل اللازم لتنفيذ الفكرة كما يتم الإشراف والتوجيه خلال مراحل تنفيذ المشروع، وتقديم المساعدات والاستشارات الفنية المتخصصة من قبل إدارة الحاضنة، كما سيستمر التدريب خلال هاته المرحلة أيضا .وكل الخدمات المقدمة من قبل الحاضنة من شأنها أن تساعد الشركة الناشئة على تحقيق معدلات نمو عالية.

المرحلة الثالثة مرحلة التخرج من الحاضنة: وهي المرحلة النهائية بالنسبة للمشروعات داخل الحاضنة بعد تحقيق الأهداف المرجوة وتوسع نشاط الشركة الناشئة ونموها، وبروزها في عالم الأعمال كفكرة خلاقة، ويتوسع سوقها من المحلية إلى العالمية، يتم وضع خطة للخروج التي يحددها برنامج الحاضنة (بعد العمل على تدويلها، وتسويقها إلكترونيا)، ويكون ذلك وفق متطلبات التخرج حسب جملة من المعايير على غرار عوائد الشركة أو مستوى التوظيف، بدلا من وقت البرنامج. وبالرغم من أنه في هذه المرحلة يصبح المشروع قائم وقادر على ممارسة نشاطه خارج الحاضنة، إلا أن ذلك لا يعني انقطاعه عن الحاضنة بشكل تام، بل يمكنه الاستمرار في الاستفادة خدماتها وتوجيهاتها حتى بعد التخرج.

خلاصة الفصل :

المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال هي عناصر أساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية لقد برز اهتمام صناع القرار مؤخرًا بالمؤسسات الناشئة ، باعتبارها المحور لاساسي لدفع عجلة التنمية و خلق نموذج اقتصادي جديد قائم على دعامة التكنولوجيا ، واعطاء فرصة للشباب من أجل تجسيد أفكار جديدة ومتنوعة. تساهم المؤسسات الناشئة في زيادة الدخل الوطني وخلق القيمة المضافة وتقليل معدلات البطالة وتعزيز التشغيل. تحتاج المؤسسات الناشئة إلى بيئة تشجيعية وداعمة للنمو والازدهار وتلعب حاضنات الأعمال دورًا مهمًا في توفير هذه البيئة ،تعتبر حاضنات الأعمال هيكلًا تحتضن المؤسسات الناشئة وتوفر لها الدعم والموارد اللازمة لنموها وتطويرها ، حيث توفر المساحة الفعالة والتجهيزات اللازمة والاستشارات والتوجيه للمشاريع الناشئة. كما تسهم ايضا في توفير الفرص التعليمية والشبكات الاجتماعية والعلاقات التجارية التي تعزز نمو المشاريع.

تولي الدول أهمية كبيرة لتشجيع هذا النوع من المؤسسات، من خلال دعمها ومرافقتها عبر وسائل مختلفة، وذلك بتحويل الاهتمام من الأنشطة التقليدية وتوجيه الشباب نحو المشاريع ذات العوائد العالية .

باختصار، المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال تلعب دورًا حاسمًا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تساهم في خلق فرص العمل والتقدم التكنولوجي والابتكار، وتسهم في تحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية.

الفصل الثاني: الإطار النظري للقروض والقروض المتعثرة

الفصل الثاني: الإطار النظري للقروض والقروض المتعثرة

تمهيد:

تحتل القروض البنكية أهمية بالغة في الحياة الاقتصادية، وهذا بالنظر إلى الدور الذي تلعبه البنوك بصفة عامة والبنوك التجارية بصفة خاصة في تمويل مختلف المشاريع والمساهمة في ترقية وتطوير النشاط الاقتصادي على المستويين الداخلي والخارجي، ولقد ازدادت أهميتها في الآونة الأخيرة نتيجة للتطورات الاقتصادية من جهة وكذا وجود قوانين تشجع الاستثمارات من جهة أخرى. وبالتالي فهي من أكثر الفعاليات جاذبية لإدارة البنوك، ولكنه في ذات الوقت يعتبر من أكثر الأدوات الاقتصادية حساسية، إذ لا تقف تأثيراتها الضارة على البنك، وإنما تصل بأضرارها إلى الاقتصاد الوطني إن لم يحسن استخدامها، فمن خلالها يمكن تحقيق الجزء الأكبر من الأرباح وبدونها تفقد البنوك دورها كوسيط مالي كما يعتبر القرض البنكي الاستثمار الأكثر قسوة على إدارة البنك نظراً لما يتحمله من مخاطر متعددة قد تؤدي إلى إن هياره ، حيث تتجر عنه عدة مخاطر والتي تختلف من نوع لآخر ولعل أهم خطر يتعرض له المصرف هو خطر تعثر القروض.

فظاهرة تعثر القروض هي ظاهرة لا تكاد تخلو منها المصارف، لذلك حظيت هذه المشكلة باهتمام المختصين والخبراء المسؤولين بالقطاع المصرفي ، كما يعود اتساع هذه الظاهرة في الجهاز المصرفي إلى جملة من الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، والى بعض الأسباب الخاصة متعلقة بالمصرف وعميله.

عليه قمنا بتخصيص هذا الفصل للحديث عن القروض البنكية و القروض المتعثرة حيث قمنا بتقسيمه إلى ثلاث مباحث،المبحث الأول كمدخل نظري لأساسيات القروض البنكية من خلال التطرق إلى تعاريفها و أهميتها،و أنواعها أيضا الي إجراءات منحها ،أما المبحث الثاني فقد خصصناه لدراسة القروض المتعثرة من حيث مفهومها و أسباب و مراحل تعثرها ، وفي الأخير ركّزنا في المبحث الثالث من دراستنا على الحلول الخاصة بالقروض المتعثرة حيث تطرقنا إلى الحلول على المستوى المحلي بصفة عامة و قمنا بإضافة تجارب بعض الدول و أيضا تجربة الجزائر لمعالجة هذه الظاهرة.

المبحث الأول: مفهوم القروض البنكية و أهميتها

من أجل تغطية احتياجاتها المالية تلجأ المؤسسة و الافراد للبنوك من أجل تمويل مشروعاتها و البنوك بدورها تضع تحت تصرف هذه المؤسسات وسائل عديدة من الائتمان و هي تقوم بإختيار الوسيلة التي تتلائم مع احتياجاتها المالية ودرجة سيولة أصولهاو إمكانياتها المستقبلية و رغم الضمانات التي يشترطها البنك عند منحه القروض إلا انه يعتبر الميدان المصرفي من الميادين

الاقتصادية الذي يصل إلي مستوى المخاطرة و التي قد تتجم عنها آثار سلبية تهدد بقاء المؤسسات المصرفية و منها البنوك، و مع ذلك فعملية منح القروض تبقى النشاط الرئيسي للبنك نظرا للعائد الذي يحققه.

تعريف القرض:

يعتمد الافراد و المؤسسات على البنوك لتمويل مشاريعهم و تلبية احتياجاتهم المالية و تقدم البنوك وسائل متعددة من الإئتمان و تختار الوسيلة التي تناسب الحاجة المالية و السيولة الإمكانات المستقبلية للمؤسسة، و على الرغم من ضرورة وجود ضمانات عند منح القروض إلا ان الميدان المصرفي يعتبر من الميادين الاقتصادية العالية مخاطرة ، و قد تنتج عن ذلك آثار سلبية تهدد بقاء المؤسسات المصرفية ، بما في ذلك البنوك و مع ذلك فإن منح القروض تبقى النشاط الرئيسي للبنوك بسبب العوائد الإيجابية التي تحققها .

يختلف مفهوم القرض بين الباحثين و المتخصصين حسب تخصصاتهم ووجهات نظرهم المختلفة، و من أجل توضيح المفهوم أكثر، يمكن تقديم عدة تعاريف مختلفة :

- أولاً لغةً : القرض هي كلمة لاتينية (Creditun) وتعني الائتمان، أي انتمن فلاناً على كذا، أي جدير برد الأمانة لاهلها¹.

فإذا أخذنا معنى الائتمان باللغة الانجليزية " Credit " نجد أن ه ناشئ من عبارة " Credo " في اللاتينية وهي تركيب لاصطلاحين².

- Crad ويعني باللغة السنسكريتية " الثقة "؛

- DO ويفهم باللغة اللاتينية "أضع"؛

- وعليه فالمصطلح معناه أضع الثقة.

ثانياً : اصطلاحاً :

يعرف القرض البنكي بأنه عبارة عن الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاه 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

¹شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر بن عكنون، 1987 ص 24.
²عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 1996 ص31.

محددة، وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك استرداد أموالها في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسائر، وينطوي هذا المعنى على ما يسمى بالتسهيلات الائتمانية ويحتوى على مفهوم الائتمان و السلفيات ¹.

كما يعرف الائتمان على أنه : "الثقة التي يوليها البنك لشخص ما سواء كان طبيعياً أو معنوياً، بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد، خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه، و بضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حالة توقف العميل عن السداد".²

و يعرف أيضاً : " الثقة التي يوليها البنك للتعامل مع ه لإتاحة مبلغ معين من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة معينة و يتم سداده بشروط معينة مقابل عائد متفق عليه ".³

و حسب تعريف " Pleroy القرض هو وضع تحت تصرف الغير رأسمالي مع التزام باسترداده إما رأسمال نفسه أو ما يعادله".⁴

و كما يقول G. Petit Duit Aulis في كتابه حول مخاطر القروض البنكية ، " منح البنك يعني منح الثقة ، إعطاء حرية التصرف في مال حقيقي مقابل الوعد بالتسديد لذلك المال نفسه أو ما يعادله".

و نستنتج من هذه المفاهيم أن عمليات الاقتراض تعتمد علي ثلاثة عناصر:

1- **الثقة** : لكي يتحقق عامل الثقة علي العميل أن يقدم للمصرف ضمانات قيمتها المالية تفوق قيمة القرض.

2- **المدة** : هي الأجل الذي يستفيد منه المقترض بالأموال المقرضة و تتحدد هذه المدة بعد توقيع اتفاقية القرض.

3- **الوفاء بالتسديد** : الوفاء بإرجاع ما اقترضه مضافاً إليه فائدة.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000 ص 103.

² عبد العزيز الدغيم، ماهر الأيمن، إيمان انجرو، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلة (28)، العدد (3)، 2006.

³ جميل سالم الزايدانين، أساسيات في الجهاز المالي، دار وائل للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، عمان، 1999 ص 41.

أهمية القروض البنكية:

تعتبر القروض البنكية ذات أهمية بالغة، حيث تُعتبر مصدرًا رئيسيًا للبنوك لتحقيق أهدافها واستدامتها. إن استخدام القروض البنكية يُعد النجاح الأكبر لهذه البنوك، وبالتالي تُولي البنوك التجارية اهتمامًا خاصًا لعمليات القروض. يعتبر ارتفاع نسبة القروض في ميزانيات البنوك التجارية دليلًا قويًا على ذلك، حيث يُظهر تناسبًا دائمًا بين الفوائد والعمولات كمصدر للإيرادات، مما يسمح بسداد الفوائد المستحقة للمودعين في تلك البنوك.

بالإضافة إلى ذلك، يجب على البنوك الاحتفاظ بنسبة من السيولة المالية المتاحة لتلبية احتياجات السحب من العملاء. هذا يعني أنه يجب أن يكون لدى البنك مبلغ معين من الأموال المتاحة في حالة طلب العملاء سحب أموالهم، لضمان قدرتهم على الوصول إلى أموالهم في أي وقت.

كما تعتبر القروض البنكية التي تمنحها البنوك التجارية من العوامل الهامة لعملية خلق الاعتماد والتي تنتج عنها زيادة ودائع والنقد المتداول¹.

تلعب القروض دورًا هامًا في تمويل متطلبات الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات فالقرض يمكن العميل من شراء المواد الأولية. الزيادة في أجور المتخصصين لعملية الإنتاج وتمويل العمليات الآجلة. كذلك تساعد الوسطاء التجاريين التجزئة والجملة. في الحصول على السلع وتجزئتها أم بيعها إما نقداً أو لأجل وباختصار تستخدم القروض في عملية الإنتاج، التوزيع والاستهلاك وهذا يعني إن البنوك عند تقديمها للقروض فإنها تساهم بذلك في النشاط الاقتصادي وتقدمه ورخائه ورخاء المجتمع الذي تخدمه فتعمل القروض على خلق فرص العمل وزيادة القدرة الشرائية التي بدورها تساعد على التوسيع في الاستغلال الموارد الاقتصادية وتحسين مستوى المعيشة².

نستخلص من هذه الأهمية أن إحدى أهميات الانتماء المصرفي تكمن في دعم البنوك التجارية للمشروعات الصغيرة. يتم ذلك من خلال الاهتمام بصياغة شروط الدفع والتحصيل بطريقة تتناسب مع ظروف هذه المشروعات الصغيرة. وتعاني العديد من المشروعات الصغيرة من قدرة محدودة على إدارة تكاليفها بشكل صحيح، بالإضافة إلى احتياجها لدعم في توزيع هذه التكاليف. لذا، فإن مثل هذه المشروعات تحتاج إلى مساعدة فنية سواء من البنوك أو من جهات حكومية أخرى.

¹ ص 2000 عبد المطلب عبد الحميد، المصارف الشاملة و إدارتها، الدار الجامعية الإسكندرية القاهرة .

² شاكر القرويني، محاضرات في إقتصاد المصارف، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2008، ص113 .

ومن الضروري تطوير ضمان الانتماء المقدم من البنك للمشروع الصغير. يمكن التخلي في ذلك عن فكرة الضمان المادي المبني على الضمان العيني أو ضمان بعض الجمعيات أو المؤسسات الموثوق بها.

المطلب الثاني : تصنيفات القروض البنكية (الأنواع)

إن تعدد العمليات البنكية وتعدد أنواعها أدى إلى ظهور العديد من القروض أهمها نوعين، هما قروض الاستغلال وقروض الاستثمار، واللذان سوف نشرح كل واحد منهما بدقة علي الترتيب.

قروض الاستغلال :

إن قروض الاستغلال عبارة عن قروض قصيرة الأجل تسمح بمواجهة طرف مؤقت، تتراوح مدة هذا النوع من القروض من بضعة أيام إلي بضعة شهور ولا تتجاوز السنة الواحدة، تلجأ المؤسسة لهذا النوع إن أرادت تغطية النية الاحتياجيات خزيتها ، و إذا أرادت مواجهة عملية تجارية في وقت محدود كما تأخذ قروض الاستغلال أشكالاً عدة نذكر من ها:

1-قروض الصندوق:

تعرف هذه القروض بهذا الاسم لارتباطها بالصندوق مباشرة أي الحساب الجاري للزبون، وتتضمن أربعة أنواع :

تسهيلات الصندوق :

تتمثل تسهيلات الصندوق في مساهمة البنك لسد العجز في الفترة الفاصلة بين النفقات والواردات للزبون، إن مدة هذا القرض قصيرة جدا (بعض الأيام) وقابلة للتجديد عبر فترات (نهاية كل شهر)، يهدف هذا القرض إلي تغذية صندوق الزبون وتلبية الاحتياجيات الأنية للسيولة من طرف البنك مقابل الوعود بالتسديد مع فائدة، يستعمل هذا النوع من القروض في حالة دفع أجور العمال؛

السحب علي المكشوف:

يعرف السحب علي المكشوف على أنه تسهيل الصندوق لكن لمدة أطول قد تصل إلي عدة شهور، إن السحب علي المكشوف هو المبلغ الذي يسمح به البنك لعميله وهذا المبلغ يزيد عن الرصيد الجاري للزبون (الرصيد الدائن).

يفرض البنك فائدة على العميل أثناء فترة سحبه من الحساب دون رصيد و تعرف هذه الفترة ب"فترة المكشوف " و قد يصل طول هذه الفترة الى سنة واحدة ,يتم ذلك بسبب وجود نقص في الأموال المتوفرة في الخزينة حيث تجاوزت المصاريف عائدات المؤسسة بشكل كبير, و عندما تحتاج المؤسسة إلى شراء كميات كبيرة من المواد الخام أو سداد مستحقات الموردين فإنها تلجأ إلى السحب المكشوف.

ج_ القروض الموسمية:

تتعلق القروض الموسمية بأنشطة ذات الطابع الموسمي مثل الزراعة و السياحة و المبيعات الموسمية لبعض السلع , تقوم المؤسسة في هذه الحالة بإنفاق مصاريف كبيرة خلال فترة محددة, على الرغم من عدم حدوث الإيرادات إلا في وقت لاحق , لذا تلجأ المؤسسة الى البنك لتغطية التكاليف .

د_ القروض المتتالية:

تمنح للمؤسسات التي تعتزم القيام بعملية أو مشروع مثل إنشاء مصنع أو شراء تجهيزات جديدة , و تتم سداد هذه القروض من الموارد التي تنتجها العملية ذاتها , يتم توفير القرض على أن العملية لديها فرصة كبيرة للنجاح, و لكنها تتطلب وقتاً طويلاً لاستعادة الموارد المستثمرة .

القروض بالإلزام (الاعتماد بالتوقيع):

"يعد الاعتماد المصرفي إغارة مؤقتة للأموال من البنك إلى المؤسسة المستفيدة، ويسمح هذا الاعتماد للمؤسسة بتسريع عملية إيداع الأموال وتأجيل سداد الأموال من الصندوق. يتم إصدار هذا الاعتماد وفقاً للأشكال التالية.":

أ-الضمان الاحتياطي : يتعهد البنك في الضمان الاحتياطي بالتزام لصالح زبونه بالتسديد في موعد الاستحقاق المحدد، لصالح المورد، وذلك بتوقيع منتظم على الورقة التجارية الخاصة بالمدين (زبون البنك) ويكون علي شكل توقيع منظمة على الورقة التجارية نفسها.

ب- الكفالة: يقدم البنك كفالة لضمان الامتثال لجميع التزامات العميل المدين تجاه أي شخص آخر (الدائن). يتعهد البنك بسداد أي مبالغ مستحقة على العميل المدين في حال عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته تجاه دائنيه، وتشمل هذه الكفالة الجمركية و الضريبية و كفالات السوق العامة.

ج- القبول : يعتبر بديلاً لسحب النقدي حيث يقدم البنك خدمة للعميل بدون منحه المبلغ المالي , و لكن بالاكتماء بتوقيعه فقط .

2- القروض الخاصة:

تعتبر هذه القروض وسيلة لتمويل الأصول القابلة للتداول، سواء كانت مخزونات أو حقوق، وتشمل أيضاً التسبيق على السلع والأسواق العامة بإضافة إلى الخصوم التجارية.

الفرع الثاني : قروض الاستثمار

توجه قروض الاستثمار لتمويل المحجوزات ووسائل الإنتاج، والتسديد لا يكون مؤكداً إلا عن طريق الأرباح التي تكون محصورة، وبصفة عامة يمكننا أن نصنف هذه القروض إلى صنفين رئيسيين هما:

عمليات القرض الكلاسيكية لتمويل الاستثمارات:

يتم التمييز في هذا الصدد بين نوعين من الطرق الكلاسيكية في التمويل هما: ¹

- قروض متوسطة الأجل :

هي قروض تمكن المؤسسات من تطوير وتجديد أجهزتها وتحقيق مخططاتها المتعلقة بتنمية حجم صادراتها، تتراوح مدة القروض من سنتين إلى خمسة سنوات وأحياناً سبع سنوات، يقدم هذا القرض غالباً إلى أصحاب الصناعة والتجارة وعلي المقاولين والمصدرين شريطة أن يتعلق هذا القرض بفائدة اقتصادية تعود منفعتها على المصلحة العامة. ويمكن تقسيم القروض المتوسطة الأجل إلى:

- قروض لتنفيذ المشاريع: ²

تحتاج المؤسسات إلى تنفيذ المشاريع المختلفة إلى مجموعة وسائل لتمارس نشاطها، أراضي، مباني... الخ، فالمؤسسة تحتاج إلى أموال كبيرة ومهمة عندما تلقي بصناعة ذات أثمان غالية، كما أن لها تحتاج إلى توسيع مجالاتها فعلى ها أن تحصل على قطعة أرض، تحقيق البناء وتجهيز هذه المباني الجديدة، وفي مثل هذه الحالات تلجأ المؤسسة إلى البنك وتطلب من ه القروض لتنفيذ المشاريع.

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، الطبعة الثالثة، بن عكنون، الجزائر، 2004، ص 74.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 75.

- قروض لشراء التجهيزات:

تواجه المؤسسات في بعض الأحيان برنامج استثماري مهم، خاصة إذا تعلق الأمر ببرنامج جديد أين يحتاج إلى تمويلات لشراء التجهيزات التي تتوافق مع إنتاجها، فيقدم البنك القروض وتشتترط أن تكون هذه التجهيزات من السوق المحليه.

- قروض لتجديد الديون:

تقدم هذه القروض للمؤسسة عند أجال تسديد الديون ولا تكون قادرة على التسديد.

- قروض متوسطة الأجل غير معبئة:

حجم القروض المعبئة يمثل 2/3 من مجموع التمويلات البنكية وتمثل تقنية انجاز هذا القرض في التنسيق في حساب خاص أو التحويل إلى حساب جاري للمؤسسة المستفيدة وهي قروض لا يمكن إعادة تمويلها.

- قروض متوسطة الأجل المعبئة:

على خلاف القروض الغير معبئة تتركز على عامل التمويل فيمثل السند الأمر بالنسبة للبنك تمويل على شكل قرض بنوي، الذي يمكن تطهيره مع كل ما يحمل ه من ضمانات متعلقة بحقوق المؤسسة، ويمكن أن يكون هذا القرض موضوع إعادة تمويلها

- قروض طويلة الأجل:

تعد من المصادر الثابتة التي تتيح للمؤسسات إمكانية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل مشاريعها طويلة الأمد ، مثل بناء المصانع و اقتناء التجهيزات التقنية اللازمة و تمتد مدة هذه القروض في بعض الأحيان لأكثر من سبع سنوات و يستغرق تعويض استثماراتها وقتا طويلا ، وتسفيد من هذا النوع من القروض المؤسسات العامة و الخاصة ، و غالبا ما تمنح للمؤسسات المتخصصة مقابل ضمانات تكافلية و عادة ما يتم الحصول عليها برهن عقاري و بفضل الإصلاحات التي تم إجراؤها في الجهاز المصرفي أصبحت معظم البنوك التجارية تقدم هذا النوع من القروض .

- قروض للإيجار :

يقصد بها تلك العملية التي يقوم بموجبها بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع الآلات والمعدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة علي سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد علي أقساط تم الاتفاق عليها، وتسمى " ثمن الإيجار" ويمكن من التعريف استنتاج خصائص الائتمان التجاري و المتمثلة في :

-يقوم المتعامل الاقتصادي، زبون البنك باختيار العتاد الذي يريد اقتنائه لدي مورد ويتفق مع ه على شروط عقد الشراء.

-بعد دراسة البنك للملف وحصولها علي موافقة تمويل يبرم العقد مع المورد مع استلامها نيابة عنه.

-دفع البنك للمورد قيمة المعدات ويتلقى الفاتورة باسمه.

-يبرم عقد القرض الايجاري مع العميل إذ يلتزم بموجبه هذا الأخير بدفع أقساط محددة طويلة مدة الإيجار، ويستفيد بالمقابل من حق الانتفاع به.

تسحب الأقساط الواجبة الدفع من قبل المستأجر علي أساس تقسيط رأس الإيجار والربح المرتبط به على عدة فترات الإيجار التي تستحق في ها الأقساط. يتم تحديد هذا الربح انطلاقا من معدل مردود سنوي يضعه البنك قياسا على معدل الفائدة البديل.

ويمكن تقسيم القرض الايجاري إلى :

أ- قرض إيجار المنقولات:

يُعرف قرض الإيجار المنقول عندما يتم تخصيصه لتأجير معدات أو موارد ضرورية، ويتم تأجير هذه الموارد لفترة محددة مقابل دفع أجرة الإيجار. ويتم توفير هذه الموارد لشخص طبيعي أو معنوي للاستخدام في نشاطه التجاري أو الصناعي أو الخدمي، ويمكن للمستأجر إما تجديد العقد لفترة جديدة، أو شراء الموارد المستأجرة بعد انتهاء فترة الإيجار، أو التخلي عنها تمامًا. ويتم اعتبار هذا القرض منقولاً لأن الموارد المستأجرة يمكن نقلها واستخدامها من قبل الأطراف المتعاقدة الأخرى.

ب- قرض ايجار العقارات :

تتمثل عمليات المؤسسة في تأجير الأملاك العقارية غير المنقولة للاستخدام المهني، سواء كانت قد تم شراؤها سابقاً أو بنيت خصيصاً لهذا الغرض. تتم عملية القرض في ثلاث مراحل، حيث تقوم المؤسسة المختصة أو البنوك بشراء العقار ثم تأجيره للمؤسسة العقارية لمدة تتراوح بين 8 إلى 20 سنة مقابل دفع ثمن الإيجار. وفي نهاية المدة، يمكن للزبون شراء العقار بسعره الفعلي. ويمكن القول بأن القرض الإيجاري يختلف عن القرض التقليدي، إذ لا يتم منح الأموال النقدية إلى المقترض، وإنما يتم تقديم أصول عينية أو استثمارات مادية، ويتوقع من الزبون سداد الأقساط حتى يصل إجمالي المدفوعات الى قيمة الاستثمار

لكن في الجزائر، لا يتوفر أي بنوك خاصة تقوم بتقديم القروض الإيجارية باستثناء البنك الفلاحي و التنموي الريفي .

المطلب الثالث: إجراءات منح القروض

تعمل البنوك التجارية بدور الوساطة المالية، فالأموال التي تجهزها للإقراض ما هي إلا أموال المودعين من الأفراد وشركات الأعمال، لذلك لا تسمح البنوك لإدارة القرض بأن تتصرف وفقاً لاجتـهاـدا في اتخاذ قرار منح أو رفض ذلك. بحيث تلزمها بالتنفيذ الدقيق لسياسة البنك المركزي فيما يتعلق بتنظيم القرض كما و نوعا و سعرا ما يشجع الحاجات الإقراضية للأنشطة المختلفة، وذلك لعدة أسباب أولها ضمان حق البنك لدى العملاء و من أجل المحافظة على موارد البنك و طبطها و قبل التطرق الا إجراءات منح القروض لابد ان نتعرض لمفهوم السياسة الاقراضية و مكوناتها :

مفهوم السياسة الاقراضية و مكوناتها:

هي عبارة عن مجموعة من المعايير و الشروط التوجيهية التي توفرها إدارة منح القروض المختصة لتحقيق اهداف متعددة، وتشمل هذه المعايير و الشروط ضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون الخوف من الوقوع في الخطأ، وتوفير المرونة الكافية أي السرعة في التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا، وذلك طالما كان ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم.¹

مكونات السياسة الإقراضية²:

تتمثل مكونات السياسة الإقراضية في العناصر التالية:

الالتزام بالتشريعات القانونية:

ينبغي للسياسة الإقراضية المنتهجة من قبل البنك أن تتفق وتتماشى مع التشريعات التي تنظم النشاط المصرفي وتلك التي تتعلق بأسعار الفائدة المرجعية، والحد الأدنى للإقراض ونوعية النشاطات الاقتصادية الواجب تمويلها .

-تحديد حجم الأموال الممكن إقراضها:

تتضمن السياسة الإقراضية للبنك بنودا تحدد حجم الأموال الممكن إقراضها للعملاء مع الأخذ بعين الاعتبار عددا من المتغيرات كحجم الودائع والسيولة النقدية الواجب الاحتفاظ

¹ عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، تنظيم وإدارة البنوك، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2000ص129.

² رضا صاحب أبو حمد، إدارة المصارف، دار الفكر، الأردن، الطبعة الأولى، 2002 ص 220 – 222.

بها لتغطية طلبات سحب السيولة، والمعدلات التي يقررها البنك المركزي بخصوص حدود الائتمان القصوى

- تحديد الضمانات المقبولة من جانب البنك:

تحدد السياسة الإقراضية للبنك نوع الضمانات الواجب قبولها للتغطية والحد من المخاطر التي تلازم عمليات الإقراض، وعادة تختلف الضمانات من وقت لآخر وفقا لمدى قبولها في السوق

تحديد مستويات اتخاذ القرار :

توضح السياسة الإقراضية للبنك مختلف السلطات المفوضة لكافة المستويات الإدارية المسؤولة عن اتخاذ القرارات المتعلقة بمنح أو رفض تقديم القروض.

- تحديد مجالات تقديم القروض:

تقوم السياسة الإقراضية بتنويع مجالات الاستثمار وتوزيع المخاطر بين النشاطات الاقتصادية للتقليل من نسبة المخاطرة التي يتحملها البنك، ويوجد الكثير من الأساليب التي تعمل على تقليل المخاطر المرتبطة بالسياسات الإقراضية كتوزيع تاريخ الاستحقاق للقروض من مدة قصيرة إلى مدة متوسطة أو طويلة، وكذلك توزيع القروض على مختلف النشاطات والقطاعات الاقتصادية من صناعة وتجارة وزراعة وخدمات.

- تحديد الحد الأقصى لكل من القرض وتاريخ استحقاقه:

سعيًا من البنوك إلى التقليل من المخاطر المرتبطة بمنح القروض، تحدد البنوك في سياستها الإقراضية الحدود القصوى لحجم القروض الممنوحة للعميل الواحد، وكذا المدة القصوى لآجال الاستحقاق.

- تحديد مجالات الإقراض غير المسموح بتمويلها:

قد تحدد السياسة الإقراضية بعض المجالات والأنشطة التي لا يرغب البنك في تمويلها وهذا قصد الحد من المخاطر التي تلازم تمويل هذه المجالات، أو قد تكون هذه النشاطات غير مرغوب في تمويلها لأسباب اقتصادية أو اجتماعية أو أخلاقية...

- تحديد إجراءات متابعة القروض :

تحدد البنوك في سياستها الإقراضية إجراءات متابعة القروض الممنوحة، قصد اكتشاف ومعالجة الصعوبات التي يمكن أن تؤثر سلبا على عملية السداد العادي للقروض، وهنا يحدد البنك جميع الإجراءات المستخدمة تبعا لتسلسلها التنظيمي حتى يتمكن من إجراء المتابعة الجيدة لعمليات سداد القروض؛

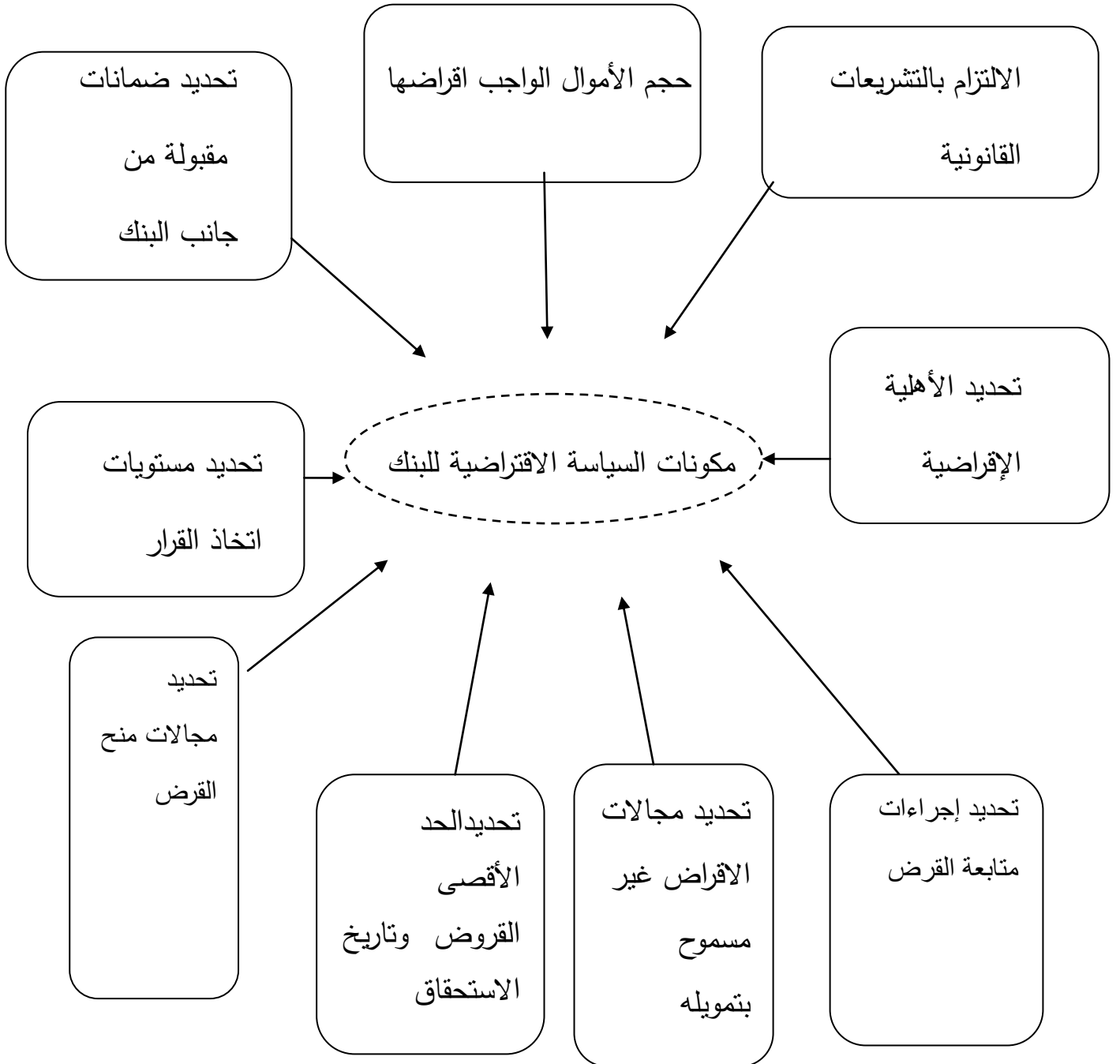
- تحديد الأهلية الإقراضية :

من الاعتبارات التي تؤخذ بعين الاعتبار عند وضع السياسة الإقراضية، تحديد مجموعة الشروط القانونية والمالية التي تؤهل المؤسسات للاستفادة من خدمة البنوك في مجال منح القروض، لذلك تحدد بعض المعايير المالية كمعايير الهيكل المالي وغيرها والتي يستند عليها عند الدراسة لملفات المؤسسات التي تطلب الحصول على التمويل .

وحتى نوضح أكثر هذه المكونات نقترح الشكل التالي:¹

عمران عبد الحكيم، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، ولاية بالمسيلا، 2006، 2007 ص 60 .

رسم توضيحي 4: مكونات السياسة الاقتراضية للبنك



المصدر: عمران عبد الحكيم، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، ولاية بالمسيلة، 2006 - 2007.

مراحل منح القرض:¹

تمر عملية منح القرض البنكي بعدة خطوات يمكن تقسيمها على 3 مراحل والمتمثلة في:

المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل إتخاذ القرار الائتماني:

في هذه المرحلة تكون الخطوات التمهيديّة التي من خلالها سيخذ البنك قراره في منح القرض من عدمه، وتنقسم هذه المرحلة الى عدة خطوات هي:

البحث عن القرض وجذب العملاء:

حيث تكون المبادرة من البنك في هذه الخطوة، فيقوم بجذب العملاء والبحث عن القرض لتسويقه.

تقديم طلبات الإقتراض:

تقدم وفق نماذج معدة لهذا الغرض ويجب أن تكون صالحة وجاهزة لإدخالها في الحاسب الآلي لتكوين بنك المعلومات، كما يجب إحتوائها على الشروط اللازمة، واستكمالها لكل الوثائق المكونة لملف الطلب.

الفرز والتصور الإبتدائي:

تبدأ عملية الفرز مباشرة بعد تقديم الطلبات للدراسة المبدئية للمقبولة منها والمستوفاة لكل الشروط.

بعد ذلك تبدأ عملية التحليل الائتماني وإجراء الاستعلام عن العميل في ضوء سياسة البنك وسياسة الدولة المتبعة.

1- عبد الحميد عبد الطالب، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية الإسكندرية، 2000، ص 134، 135 بتصرف تيطوم هاجر، سياسات وإجراءات منح القروض البنكية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، دفعة 2016، ص 17، 18 بتصرف <https://mouhtwa.com/>

التقييم:

في هذه الخطوة يتم تحديد نتائج التحليل والاستعلام عن العميل ووضع تقديم للمنافع والتكاليف وفقا لمعايير التقييم المعترف بها من طرف إدارة البنك، والذي يقوم بتقييم شخصي أعلى في المستوى الإداري.

التفاوض:

تعتمد هذه الخطوة على البدائل المختلفة الممكنة للتفاوض عليها لمقابلة إحتياجات العميل وظروفه وإحتياجات البنك وظروفه كذلك.

ويتناول التفاوض عادة حجم القرض ومدته وترتيبات خدمة العملية

المرحلة الثانية: مرحلة إتخاذ القرار الإئتماني

في هذه المرحلة وبعد عملية التفاوض، يتم إتخاذ القرار الإئتماني إما بالقبول وبدأ إجراءات التعاقد بين كلا الطرفين بعد تحقيق الضمانات وتقديم عقود التأمين، أو بالرفض وهنا يستوجب على البنك توضيح أسباب الرفض ومنحه للعميل بطريقة رسمية من خلال إعداد محرر كتابي.

المرحلة الثالثة: مرحلة ما بعد إتخاذ القرار الإئتماني (القبول)

في هذه المرحلة يتم ترجمة إتخاذ القرار وتطبيقه ويتبعه عدة خطوات، هي:

سحب القرض و تنفيذ الالتزام التمويلي و المتابعة :

وهنا يقوم العميل بسحب القرض بدفعة واحدة أو على دفعات ويتم بمتابعة القرض بضمان التزام العميل بالشروط الموضوعية حيث ينبغي على البنك أن يضع نظام للمتابعة الدورية للقرض..

استرداد الأموال:

ويتم تحصيل القرض أي استرداد أموال البنك عند تاريخ استحقاق الأصل أو الأقساط بمعنى انقضاء المدة المحددة.

وفي حالة عجز العميل عن السداد هنا سيلجأ البنك إما إلى استردادها بطريقة سلمية أو عن طريق القضاء.

التقييم اللاحق:

وهذه الخطوة مهمة بالنسبة للبنك لمعرفة ما إذا كانت الأهداف المسطرة أو الموضوعة قد تحققت، وتحديد نقاط الضعف لتفاديها مستقبلاً.

بنك المعلومات:

من الضروري القيام بهذا الإجراء المتمثل في إدخال كل المعلومات (السابقة الذكر) في بنك المعلومات،

أي وضعها في الحساب الآلي لاستخدامها في رسم السياسات المستقبلية، ووضع الأهداف والأولويات.

المبحث الثاني: ماهية القروض المتعثرة

التعثر هو حادث عرضي غير متوقع يحدث نتيجة ظهور عائق غير متوقع في مسار الحركة، و يؤدي ذلك الى تأثيرات سلبية تظهر عبر مراحل مختلفة، يتميز التعثر عن السقوط و السقوط و التحطم و الانهيار اذ يحدث بالتوازن و يفقد المتعثر فيه القدرة على الحركة، وتعد القروض المتعثرة حالة خاصة من التعثر، بتسببها تأثيرات اقتصادية و مالية سلبية على المتعثر و الجهات المعنية .

المطلب الأول: مفهوم القروض المتعثرة

من المعروف أن القروض أو التسهيلات الائتمانية حتى ولو منحت طبقاً للأسس البنكية السليمة فإنها تنطوي على مخاطر احتمال عدم السداد نتيجة لأسباب مختلفة غير متوقعة تؤثر على المدينين، إضافة إلى أن البنك لا يستطيع تجنبها، إلا أن ها يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار عند منح القرض. وفي حالة ما إذا تحقق الاحتمال تصبح حقوق البنك على المقترض في حالة خطرة أو مشكوكا في ها، وتصل إلى المرحلة التي يطلق عليها بالقروض المتعثرة. ونظرًا لتباين وجهات النظر للمهتين بظاهرة التعثر، فإنها

وجدت العديد من المفاهيم الخاصة بهذا المصطلح ، و علي هذا الأساس يمكن تقديم مجموعة من المفاهيم المختلفة لتعثر البنكي .¹

التعثر بالمفهوم الاقتصادي و البنكي:

التعثر : هو اعتماد إجراءات غير أخلاقية أو غير شرعية من قبل أصحاب المؤسسة أوالمستثمرين في نشاط ما ,بهدف تحقيق مصالحهم الشخصية على حساب الغير,وذلك عن طريق افتعال مشكلات مالية و عدم سداد الديون المستحقة بشكل معتمد للاستفادة من تخفيض حجم الديون المستحقة وتفاذي العواقب القانونية المحتملة.

يعد التعثر سلوك غير أخلاقي و يضر بسمعة المؤسسة و الثقة المتبادلة بين جميع الأطراف المعنية.

المفهوم الاقتصادي: هو حالة من العجز يصيب الشركة ,حيث تتوقف عن تحقيق أدائها المنظم في سداد ديونها للبنوك الدائنة ,سواء كانت الديون عامة أو خاصة ,وذلك دون قصد معتمد من الشركة ,و يشمل هذا المفهوم أيضا المشاريع التي لا تحقق أرباحا كافية لتغطية تكاليفها المستحقة ,رغم زيادة رأسمالها عن حجم ديونها.

المفهوم البنكي : "التعثر" يعني محاولة العميل أو المدين الوصول الى اتفاق مع البنوك الدائنة لتخفيض حجم الدين المستحق و الحصول على موافقة الدائنين على ذلك و ذلك عن طريق صناعة ظروف مفتعلة في إدارة المفاوضات الإقناعية لتحقيق أكبر استفادة ممكنة و تخفيض الديون القائمة او المستحقة.

المطلب الثاني: مراحل تعثر القروض البنكية

تعد مرحلة التعثر في سداد القروض المرحلة النهائية , حيث يتعذر على العميل تسديد ديونه المستحقة ,ويتخلل هذه المرحلة عدة مراحل أخرى يمر بها العميل ,وتؤدي الى توقف المشروع أو المؤسسة عن السداد بشكل كامل ,لذلك ينبغي دراسة هذه المراحل بشكل كامل لذلك ينبغي دراسة هذه المراحل بشكل جيد لتحديد الخطوات المناسبة التي ينبغي اتخاذها لتعامل مع المشروع المتعثر و يمكن تلخيص هذه المراحل كالآتي:²

- مرحلة انخفاض معدل السيولة بالمشروع.

- مرحلة انخفاض رأس المال العامل بالمشروع.

¹ عبد الحميد صديق، عبد البر، أسباب ومراحل الديون المتعثرة وآثارها الاقتصادية وأساليب معالجتها محليا ودوليا، مصر المعاصرة، مجلة القاهرة، العدد، 485، يناير، 2007، ص 131 128.

² فاطمة بن شلة، إدارة المخاطر النتمانية ودورها في الحد من القروض المتعثرة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قاصدي مباح، ورقلة، 2008. ص 95-96 .

- مرحلة ظهور عسر مالي مؤقت بالمشروع.
- مرحلة استمرار العسر المالي بالمشروع أي معاناة المشروع من العسر المالي الدائم. وسيتم تناول هذه المراحل بالدراسة والتحليل فيما يلي:
- مرحلة انخفاض معدل السيولة بالمشروع الممول :
- تحدث مظاهر انخفاض معدل السيولة بالمشروع خلال هذه المرحلة نتيجة للأسباب الآتية:
- قيام المشروع أو المؤسسة بالاستثمار في أصول بطيئة الحركة وبمبالغ ضخمة.
- دخول المشروع في التزامات غير مخططة يؤدي سدادها إلى انخفاض السيولة.
- ببطء معدل دوران الأصول بالمشروع وآثارها السلبية على السيولة.
- استخدام المشروع لأساليب إنتاج قديمة عديمة الكفاءة مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاج و المبيعات و من ثم انخفاض السيولة و كفاءة إدارة المبيعات و التحصيل.
- الزيادة المستمرة في الطاقات الإنتاجية الغير مستغلة مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاج و المبيعات و من ثم إلى انخفاض السيولة.
- الارتفاع المستمر في تكاليف تشغيل المشروع و من ثم انخفاض المبيعات و سيولة تتفاعل العوامل مع بعضها البعض لتؤدي إلى المرحلة التالية و المتمثلة في :
- مرحلة انخفاض رأس المال العامل بالمشروع :
- تتمثل مظاهر انخفاض رأس المال في المشروع فيما يلي :
- انخفاض المستمر في قدرة المشروع على تحقيق أرباح ملائمة و من ثم انخفاض الأرباح من السنة إلى أرى مقارنة بحجم الأموال المستثمرة فيه
- الاعتماد على المتزايد و المستمر للمشروع في التمويل على الاقتراض .
- الانخفاض المستمر في حجم أعمال المشروع و تصفية جانب من أصوله المتداولة.

ولاشك أن تفاعل العوامل الأنفة الذكر فيما بينها و بين العوامل الناجمة عن انخفاض السيولة تؤدي إلى حدوث المرحلة المولية و المتمثلة في ظهور العسر المالي المؤقت.

مرحلة ظهور العسر المالي المؤقت في المشروع :

وفي الواقع مظاهر العسر المالي المؤقت تتمثل في:

-حدوث اختلالات في الهيكل التمويلي و عدم قدرته على تمويل عمليات الجارية

-انخفاض المستمر في رأس مال المشروع نتيجة لعدم تحقيق أرباح وزيادة ديونه ، الزيادة المستمرة في حجم مخزون السلعي الراكد بالمشروع و تضخمه إلى مستويات قياسية

مجموع تفاعل هذه العوامل فيما بينها وبين العوامل السابقة كانخفاض السيولة ورأس المال يؤدي إلى المرحلة التالية و متمثلة في :استمرار العسر المالي للمشروع أي معاناة مشروع من العسر المالي الدائم .

مرحلة استمرار العسر المالي للمشروع:

تتمثل مظاهر العسر المالي الدائم للمشروع فيما يلي :

-تحقيق المشروع لخسائر متتالية سنة بعد أخرى يؤدي إلى تراكم خسائره و زيادة ديونه العجز المستمر للمشروع و عدم استطاعته سداد التزاماته سواء قصيرة أو طويلة الأجل .

- الانخفاض المستمر للقيمة السوقية للمشروع بحيث تصبح هذه القيمة أدنى من ديونه والتزاماته المتراكمة .

- عدم قدرة المشروع على سداد التزاماته و توقفه عن السداد وفي الواقع تتفاعل العوامل السابقة في ما بينها لتؤدي إلى حدوث التعثر .

المطلب الثالث:أسباب و دواعي عجز المؤسسات عن دفع القروض

توجد العديد من أسباب القروض المتعثرة، والتي يمكن تصنيفها إلى ما يلي:

مجموعة الأسباب التي تعود إلى المقترض¹:

أ- الإدارة: إن عدم تمتع إدارة العميل بالخبرة الفنية والكفاءة تعد من أهم الأسباب للتعثر القروض وهذا ما جاء في الدراسة لمؤسسة " Street Brad & Dun" عن المسببات والفسل والأهمية النسبية لكل من هذه المسببات في الفشل المؤسسات للمصارف الأمريكية لسنة 2008 هي على الوجه الآتي :

ب- المنتج: من أسباب أيضا جودة المنتج وعدم المحافظة على مواصفات مقبولة ومستقرة، وعدم إمكانية في تقدير الأسواق، وكذلك سوء وعدم أمانة ونزاهة العميل واستخدامه طرق غير مشروعة من أجل الحصول على أموال المصرف ثم قيام بإعلان إفلاس المشروع.

ج التسويق : انعدام الخطة التسويقية المناسبة وعدم اهتمامه بطرق التوزيع وسياسة التسعير والدعاية يؤدي إلى تراجع حجم المبيعات العميل وبالتالي إلى تعثره- د. الرقابة : عدم توفر إدارة مالية كفؤة تساعد على الرقابة سواء ما يتعلق بالرقابة على المدنيين أو المخزون أو الموجودات الثابتة أو المصاريف التشغيلية، الأمر الذي يؤدي إلى الفوضى العامة وبالتالي إلى التعثر .الخلل في إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع الممول؛ استخدام القرض في غير الغرض الذي منح من أجل.

مجموعة الأسباب التي تعود إلى المصرف²:

باعتبار المصرف هو الطرف المسؤول عن خطوات وأساليب الدراسة المتعلقة بالقرض، وهو المسؤول عن منح القروض ومتابعته، فإن أي تقصير في هذه الإجراءات سيؤدي إلى تعثر القروض لأحد الأسباب التالية:

عدم قدرة المصرف على تقدير الاحتياجات النقدية للمقترض،

أخطاء في تحليل الائتمان؛

خطأ في تقدير الضمانات؛

¹صادق راشد الشمري، القروض المتعثرة في المصارف و أثرها على الأزمات المالية ، مداخلة مقدمة في المؤتمر العلمي الثالث لجامعة الإسراء الأهلية عمان الأردن ، نيسان 2009 ص 2.

²براق محمد بن عمر خالد، القروض البنكية المتعثرة ، الأسباب و الحلول مداخلة مقدمة في ملتقى الدولي الثاني حول :إصلاح النظام المصرفي الجزائري جامعة ورقلة 11- 12 مارس 2008 ص 7.

منح المصرف للمقترض حصيلة القرض لاستخدامها دفعة واحدة عدم وجود سياسة ائتمانية لدى المصرف؛

تسبيق المصرف لعامل العائد على العامل المخاطرة ؛

اتخاذ قرار منح الائتمان بناء على ضغوط تمارسها أطراف أخرى؛

عدم قدرة المصرف على متابعة المشروع الممول.

مجوعة الأسباب التي تعود الى عوامل خارجية :¹

هناك عدة أسباب لتعثر التي تخرج عن نطاق المصرف و العميل نذكر منها ما يلي:

- الظروف السياسية غير المستقرة والتي تؤثر على أعمال المقترض ونتائجه.
- الظروف الاقتصادية العامة، والدورات الاقتصادية من رواج اقتصادي وكساد.
- مجابهة العميل لأزمات طارئة مثل: أحزاب العاملين، عدم توفر المواد الخام، تغيير الصورة الذهنية لعملاء المقترض عن منتجات العميل، تغيير أذواق المستهلكين.
- تغيير التشريعات والقوانين كالأنظمة لمراقبة العملة أو قوانين الاستيراد أو التصدير.
- تغيير ظروف المنافسة في السوق كدخول منافس قوي يحتل نسبة كبيرة من الحصة السوقية.

المبحث الثالث: الحلول الخاصة بهذه القروض

تعتبر معالجة القروض المتعثرة أحد التحديات الرئيسية التي تواجهها المؤسسات المالية والبنوك. حيث تعتبر خطرًا على صحة المؤسسة المالية وتؤثر سلبًا على أدائها المالي.

توجد عدة طرق لمعالجة القروض المتعثرة، وتختلف هذه الطرق بناءً على السياسات المصرفية والقوانين المحلية والتحديات الاقتصادية .

المطلب الأول : معالجة القروض المتعثرة على المستوى المحلي

¹ عبد المعطي رضا، أرشيد محفوظ أحمد، جودة إدارة الائتمان، ط1 دار وائل عمان 1999 ص 285.

توجد طرق متعددة لمعالجة القروض المتعثرة نظراً لاختلاف الظروف والمواقف الخاصة بالمقترضين والأسباب التي أدت إلى تعثرهم. يتطلب معالجة هذه الحالات دراسة كل حالة على حدة واتخاذ إجراءات ملائمة بناءً على الدراسة.

في هذا الإطار يتم التعامل مع القروض المتعثرة وفق عدة أساليب أهمها مايلي:

1 - أسلوب مساندة العميل المتعثر:¹

يتم في هذا أسلوب مساندة نشاط العميل، وهذا من خلال تقويته وانتشاله وإنعاشه ليتمكن من السداد:

أ -تعويم العميل:حين يواجه المصرف مشكلة التعثر أحد عملائه المقترضين نتيجة تعرض هذا الأخير لظروف طارئة وليست دائمة تؤثر تأثير سلبياً على قدرته على الوفاء بالتزاماته، ويصبح من الصعب على العميل تجاوز هذه الأزمة دون مساندة المصرف. ويكون محور عملية التعويم هو قيام المصرف بإعطاء الفرصة للعميل لإعادة تنظيمه وذلك من خلال منحه فترة سماح يؤجل خلالها عبئ سداد الدين وفوائده.

ب- انتشار العميل : وفي هذه المرحلة يقوم المصرف باتخاذ إجراءات أكثر تقدماً تتضمن التدخل المباشر في إدارة نشاط العميل، وتوجيهه نحو خطة عمل يلتزم بها العميل في المستقبل، وفي هذا الشأن يمكن للمصرف رسمة جزء هام من المديونية، كما قد يقوم بتقديم الاستشارات الإدارية المناسبة للعميل، وتنتهي هذه المرحلة بإحداث التوازن إيرادات المشروع المقترض ونفقاته.

ج- إنعاش العميل: في هذه المرحلة يتم تحويل العميل من كونه عميل متعثر إلى عميل غير متعثر مستفيد كامل نشاطه، وتتم عملية الإنعاش عن طريق الحقن النقدي. ومن أمثلة هذه العمليات تمويل عمليات للعميل مثل عقود المقاولات والتوريدات المحددة لصالح جهات حكومية أو جهات ذات مركز قوي، كذا عمليات وعقود التصدير، ويراعي أن تتم عملية الحقن النقدي من خلال شيكات مقبولة الدفع أو شيكات مصرفية لصالح جهات توريدات الخامات والسلع، فضلاً عن تنفيذ كافة العمليات المصرفية.

¹ السيد عبد المولى، الركود الاقتصادي وتعثر عملاء البنوك، مجلة مصر المعاصرة العدد 476 475 أكتوبر 2004 ص 17 18.

2- أسلوب تسوية القروض المتعثرة¹:

تتم عملية تسوية القروض وفق الأشكال التالية :

أ_ الجدولة :تكون إعادة جدولة في حالة التأكد من أن المقرض غير قادر على السداد وذلك لأسباب خارجة عن إرادته، كأوضاع اقتصادية وطنية أو عالمية أدت إلى توقفه عن الوفاء بالتزاماته، وتكون هذه أخيرة وفق جدولة أرصدة المديونية وفق لبرنامج زمني ومواعيد محددة مع تحديد الأقساط بما يتناسب نشاط المقرض وتدفقاته المالية .

ب_ رسمة القروض: وهو يعني تحويل جزء من قروض المصرف على المؤسسة إلى مساهمة في رأسماله.

ج_ تنازل المصرف عن جزء من قروضه المتعثرة: في هذه الحالة عندما يقتنع المصرف بعدم مقدرة المقرض على تسديد كامل القروض المستحقة وفوائده، فإنه يلجأ إلى إعفاء المقرض من جزء من المبالغ المستحقة عليه في سبيل التوصل إلى تسوية مقبولة، وعدم إتباع الحلول القضائية بسبب طول الإجراءات وتعقيدها أو بسبب ضعف إمكانية تحصيل المبالغ كاملة .

د- شراء قروض بعض أصول العميل سداد للقروض: قد يلجأ المصرف نفسه مضطرا خاصة بالنسبة للمقرضين الذين لا يوجد لديهم تدفقات نقدية إلى شراء بعض أصول وموجودات المقرض، سواء كانت ضمن المشروع الممول أو من أملاكه الأخرى.

هـ -التوريق: يصطلح عليه التسديد يستعمل عندما يتم تحويل أصول مالية غير سائلة، مثل القروض والأصول الأخرى إلى أوراق مالية (أسهم وسندات) قابل للتداول في سوق المالي.

3-أسلوب تصفية العميل: في هذا الأسلوب يتم من خلالها تصفية المشروع وبيع الأصول والموجودات، حيث يرى البعض بأن هذا الأسلوب أكثر حساسية سواء بالنسبة للمصرف أو العميل ولذلك لا يتم تطبيق هذا الأسلوب إلا بعد استنفاد كافة السبل الأخرى بعد أن تتأكد إدارة المصرف أنه ليس هناك حل آخر لمعالجة نشاط المشروع ذلك أن المشاكل والمعوقات التي يعاني منها المشروع أصبحت دائمة ولا سبيل لمعالجتها

¹.هبال عادل، اشكالية القروض المتعثرة في الجزائر، ط1، مطبعة بن سالم الأغواط 2013 ص 178- 181

4- أسلوب الإجراءات المصرفية لمعالجة التعثر¹:

حيث تقوم إدارة المصرف باتخاذ مجموعة من الإجراءات الرقابية والإدارية وتنتمثل في :
أن تقوم إدارة المصرف بالإدارة السليمة للديون المتعثرة والرقابة عليها بحيث تكون تحت السيطرة التامة للمصرف بصفة مستمرة وذلك من خلال :

_تحديد العوامل التي تحدد من قدرة العملاء على السداد وتحديد وتصنيف المخاطر التي تواجههم وكيفية تجنبها.

_تحديد حجم الديون المخططة والمستهدفة من خلال قيام إدارة المصرف بإجراء عمليات الرقابة الحقيقية من خلال تحديد مدى الانحرافات بين مستويات الديون المتعثرة الفعلية ومستويات الديون المخططة وأسبابها وآثارها على المشروع خلال زمن الطويل.

المطلب الثاني: معالجة القروض المتعثرة من خلال تجارب الدولية

هناك عدة طرق وأساليب مختلفة يتبعها البلدان في علاج أزمة القروض المتعثرة، وتختلف هذه الطرق والأساليب بناءً على الأنظمة المصرفية والقانونية المعمول بها في كل بلد، وكذلك حسب الظروف الاقتصادية والسياسية التي تواجهها الدولة يمكن إعطاء بعض التجارب والطرق المستخدمة في عدد من الدول لعلاج ظاهرة القروض المتعثرة:

أولاً : الولايات المتحدة الأمريكية²

قامت السلطات الولاية المتحدة الأمريكية بعدة إجراءات لمعالجة ظاهرة مشكلة القروض المتعثرة وتمثل في ما يلي :

أ- دمج مؤسسة التأمين على الإقراض والادخار FSLIC مع مؤسسة التأمين على الودائع FDIC في عام 1989، مع زيادة رأسمال المؤسسين ليصل إلى نحو 11 بليون دولار، كما

¹ عبد الحميد صديق ، عبد البر ، أسباب و مراحل الديون المتعثرة و آثارها الاقتصادية و اساليب معالجتها محليا و دوليا، مجلة مصر المعاصرة العدد 485 يناير 2007 ص154.

² عبد المطلب عبد الحميد ،الديون المصرفية المتعثرة الأبعاد الأسباب الآثار و العلاج ط1 شركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، الاسكندرية، القاهرة، 2010 ص ص:254_255

تمنح قرض قدرها 50 بليون دولاراً لمؤسسة إعادة هيكلة، والمنوط بها إصلاح الوحدات المصرفية المفلسة و ذلك لمساعدتها في القيام بدورها.

ب- مساعدة البنوك التي لم يشوبها التعثر لشراء أصول البنوك المتعثرة، و هو أحد اشكال الاندماج الطوعي، كما تم دمج % 70 من وحدات الجهاز المصرفي التي تعاني من التعثر مع بنوك أخرى..

ج- منح قروض مساندة بدون عائد - للوحدات المصرفية التي تعاني من مشكلات مالية مدتها ثلاثة سنوات، بالإضافة إلى تشجيع البنوك ذات شبكات الفروع الأقل من 1000 فرع على الاندماج لزيادة قدرتها على مواجهة المنافسة، على أن تواجه البنوك الكبيرة ذلك من خلال دعم ملكيتها و أسهمها .

ثانياً : اليابان¹

تعمل الحكومة اليابانية بالتعاون مع جميع المؤسسات على حل مشكلة القروض المتعثرة من خلال تصميم خطة شاملة. وتلعب وكالة الخدمات المالية (SFA) دوراً رئيسياً في هذه الجهود، حيث تقدم دعماً قوياً لبرنامج الدعم المالي الذي تنفذه الحكومة اليابانية بالتعاون مع البنك المركزي الياباني، وتعتمد استراتيجية الحكومة اليابانية على الاندماج المصرفي لتقليص عدد المصارف، وهذا يساعد على التعامل مع الضغوط التنافسية العالمية حيث يهدف الاندماج المصرفي إلى تقليل عدد المؤسسات المصرفية من خلال دمجها معاً، مما يؤدي إلى تعزيز الكفاءة وتحسين القدرة على التنافس في السوق العالمية.

تمت مؤخراً في اليابان عمليات واسعة لبيع القروض المتعثرة لمستثمرين محليين وأجانب. تم بيع قروض بقيمة اسمية تصل إلى 300 مليار دولار أمريكي، مما يمثل خصماً قدره 90 في المائة من القيمة الأصلية للقروض. بدأت عمليات بيع القروض المتعثرة في اليابان في عام 1998، وشهدت زيادة في وتيرتها خلال عام 1999.

¹ هبال عادل مرجع سبق ذكره ص 214 ص 216

ثالثا: كوريا الجنوبية¹

ركزت السلطات كوريا الجنوبية على البدء بالمعالجة ديون الشركات الصغيرة حجم محدودة المديونية ثم معالجة الديون الأكبر وهكذا حيث قامت شركة إدارة الأصول بشراء القروض المتعثرة، كما تم وضع المعايير الدقيقة للتعامل مع هذه الديون منذ عام 1988 حيث استخدمت هيئة إدارة الأصول أسلوب معقد لتقييم وتسعير الديون غير العاملة وشرائها بسعر % 55 من قيمتها الاسمية، وفي سبتمبر 1998 تم تغيير هذا الأسلوب، حيث تم شرائها بـ %45 فقط من قيمتها، أما الديون غير المضمونة بـ %3 فقط من قيمتها وقد استحوذت هيئة إدارة الأصول الكورية على 74.5 % من الديون الرديئة لـ 121 مؤسسة مالية حتى فبراير 2000 موزعة كما يلي: %63.2 من إجمالي قروض للمصارف.

التجارية، %24.8 من الشركات الاستثمار، %80 من شركات التأمين، %3.6 من المصارف التجارية .

حيث أدت الأزمة المالية التي تعرضت لها المؤسسات المالية منذ عام 1998 إلى إفلاس نسبة كبيرة منها وامتناع الجهاز المصرفي عن منحها قروض جديدة مما أدى إلى إغلاق 16 بنك من 30 بنوك تجارية بنسبة 53.3 % ، كما تم التأميم المؤقت لأكبر بنكين هما Seoul & Bank Korea، وتم إغلاق خمسة بنوك لانخفاض كفاءتها المصرفية وتصفية البعض وشراء أصولها وخصومها.

المطلب الثالث : تجربة الجزائر في معالجة القروض المتعثرة

قامت السلطات الجزائرية في عام 1990 بتنفيذ سلسلة من الإجراءات التي تهدف إلى تطهير الديون المشكوك فيها. تم تطبيق سياسة إعادة هيكلة الديون وإعادة تمويلها بشكل رئيسي، حيث كانت المصارف تتبع سياسة الإقراض الإجباري للمؤسسات العامة. وقد أدى ذلك إلى ضعف الوضع المالي للمصارف بشكل كبير والاضطرار إلي اللجوء إلى البنك المركزي لإعادة التمويل بمقدار كبير، تراكمت كميات ضخمة من الديون المشكوك فيها نتيجة للوضع المالي السيئ لتلك المؤسسات العمومية التي تعاني من قلة الفعالية والعجز

عبد الحميد صديق عبد البر مرجع سبق ذكره ص 158 ص 159¹

الدائم. تم اتخاذ تلك الإجراءات لتخفيف الأعباء المالية على المصارف وتحسين الوضع المالي للمؤسسات العمومية المدينة، ومن ثم تعزيز الاستقرار الاقتصادي للبلاد.

كل هذا أدى إلى تدهور الملاءة المالية للقطاع المصرفي لدرجة إن 65 % من أصول المصارف كانت غير منتجة. ومن بين الإجراءات التي قامت بها ما يلي:

أولاً-التطهير المالي للمصارف العمومية¹:

يتمثل التطهير المالي للمصارف العامة في قيام الخزينة العمومية بشراء القروض المصرفية غير المحصلة والمستحقة على المؤسسات العمومية وتتمثل القروض التي تم شراؤها من طرف الخزينة في :

-الحقوق على الشركات الأم للمؤسسات العمومية المعاد هيكلتها سنة 1983.

-الحقوق المستحقة على المؤسسات العمومية المنحلة.

-الحقوق المستحقة على المؤسسات العامة التي ظلت تواصل عملها ومن هذا المنطلق،أخذت الخزينة على عاتقها:

-خسارة سعر الصرف الناتجة عن القروض الخارجية لتدعيم ميزان المدفوعات.

-الفرق بين أسعار فائدة القروض.

-العمليات المختلفة التي تقوم بها المصارف عن طلب المساهمين .

ومرت عملية التطهير المالي بثلاثة مراحل 2 :

المرحلة الأولى : بدأت هذه المرحلة في سنة 1991 ، وارتكزت على تقييم " بنك الجزائر " والمصارف الوسيطة، حيث مس هذا التقييم الحقوق المستحقة على 23 مؤسسة قبل استقلالها، ومن أجل توازن النتائج المصرفية خلال السنة المالية ،1991 1992 دفعت الخزينة عمولة تسيير تقدر . ب 7.5 مليار دينار .

¹ بن ساحة علي ، بوعبدلي أحلام،نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للإندماج في الاقتصاد العالمي ، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري ،جامعة ورقلة 11- 12 مارس 2008 ص 14ص 15.

² مرجع سبق ذكره ص15 ص 16 بن ساحة علي ، بوعبدلي أحلام.

المرحلة الثانية : تمت هذه المرحلة بين سنتي 1996 و 1998 حيث مست مؤسسات التوريد لبعض المنتجات الأساسية وأيضا بعض المؤسسات المتخصصة. نتج عن تقييم المؤسسات مبلغ 186.7 مليار دينار كديون مشكوك فيها، حيث قامت الخزينة بشرائها عن طريق سندات، مدة استحقاقها 12 سنة، وسعر الفائدة 10% يهدف التقييم في هذه المرحلة إلى التفريق بين المؤسسات القادرة على مواصلة نشاطاتها إذ باستطاعة المصارف مسانبتها والمؤسسات العاجزة عن مواصلة نشاطاتها.

المرحلة الثالثة : تمت مباشرة عملية التطهير المالي في المرحلة الثالثة في الفترة 2001-2000 ، و قد تم شراء ديون المؤسسات التي تمت تصفيتها، والحقوق المتعلقة بالاتفاقات الخاصة مثل تلك المتعلقة بالجانب الاجتماعي، وقد وصل المجموع الإجمالي لهذه الحقوق إلى 346.5 مليار دج بما فيها الشراء الجزئي لخسارة سعر الصرف والفرق بين أسعار الفائدة والتي قدرت بـ 21.293 مليار دج .

هذه الحقوق تم شراؤها من طرف الخزينة في سنة 2001 ، لمدة استحقاق 20 سنة و بسعر فائدة يقدر بـ 06 % : وقد سميت : " سندات الدعم".

ثانيا -إعادة رسملة المصارف العمومية:

ترجم التطهير المالي للمصارف بدعم الملاءة المصرفية عن طريق عدة عمليات لإعادة الرسملة، ولقد بدأت الأولى إعادة الرسملة في 1991 ، والتي ركزت على تقييم قام به " بنك الجزائر" والمتعلق بالوضع المالية للمصارف في نهاية 1990 .

أما إعادة الرسملة التي تمت خلال السنوات 1993-1995 و 1997 فقد تم توجيهها بنتائج تقييم المصارف التي تمت عن طريق مكاتب الدراسات الدولية والمؤيدة من طرف " بنك الجزائر ". إذ أجرت السلطات عمليات التدقيق بالتعاون مع البنك الدولي لتحديد احتياجات إعادة الرسملة في المصارف من أجل الوفاء بنسبة الحد الأدنى لرأس المال إلى الأصول المريحة لمخاطر، حيث بلغت تلك النسبة 5 % سنة 1996 وقد تقرر رفع هذه النسبة إلى 8 % سنة 1999 وفي نهاية 1994 انتهت عمليات التدقيق للميزانيات العمومية في أربعة مصارف عمومية من أصل خمسة، وأشارت أن الوحيد الذي لم يحتج إلى رأسمال هو البنك الوطني الجزائري BNA وقد تمت إعادة الرسملة الأخيرة

على أساس تقييم " بنك الجزائر " للوضع المالي للمصارف في نهاية 1999 ، إعادة
الرسمة هذه جاءت نقدا لدعم رأس مال الأساسي عن طريق حصص مساهمة.

خلاصة الفصل:

تبين من خلال دراستنا لهذا البحث أن للقروض أهمية قصوى و ضرورية للمجتمع إذ تعتبر أهم ركائز الاقتصاد الوطني ,التي تساعد بشكل فعال في تداول الأموال بالشكل الذي يساهم في تغطية احتياجات الأفراد و المنشآت المختلفة من السيولة وبالتالي فإنها وسيلة من وسائل تنمية و ترقية المجتمعات اقتصاديا و تطرقنا الى أهم مخاطر هذه القروض هي ظاهرة القروض المتعثرة .

هناك عدة تسميات و تعاريف لهذه الظاهرة نظراً لتعقيد المشكلة بالإضافة إلى ذلك تختلف أسباب هذه القروض من حالة إلى أخرى,ومع ذلك يعتبر السبب الرئيسي هو ضعف الخبرات والمهارات الإدارية في المؤسسات المقترضة في ظل تغيرات البيئة.

تتم معالجة القروض المتعثرة على المستوى المحلي باستخدام عدة أساليب منها أسلوب مساندة نشاط العميل، وهذا من خلال تقويته وانتشاله وإنعاشه ليتمكن من السداد, أسلوب تسوية القروض المتعثرة والتي تتم عن طريق إعادة الجدولة أو إعادة الرسملة،أو شراء قروض بعض أصول العميل سداد للقرض،أو تنازل المصرف عن جزء من قروض أو التوريق، وفي الأخير استعمال أسلوب الدمج أو التصفية .

قامت أغلب الدول العالم بمعالجة ظاهرة القروض المتعثرة، والتي اختلفت من دولة إلى دولة أخرى، وهذا حسب الظروف وواقع الاقتصادي لكل دولة. فالجزائر مثلا قامت في هذا المجال تطهير الديون المشكوك فيها وإعادة رسملة المصارف خاصة ل لمؤسسات العمومية ، مما أدى إلى ضعف المحافظ المالية بدرجة كبيرة، ونتج عن تلك الممارسات المالية تراكم مقادير ضخمة من الديون المشكوك فيها نتيجة للوضع المالي لهذه المؤسسات العمومية التي تفتقر للفعالية وتتميز بالعجز الدائم،مع العلم أن مشكلة القروض المتعثرة تكون بنسب متفاوتة بين بنك وآخر وتتفاوت تبعات كفاءة وقدرة كل بنك على المعالجة المبكرة لها. ومن الضروري السعي من قبل كل بنك لتقليل تلك الثغرات والخسائر قدر الإمكان إذا ما أريد نجاح سياسة الإقراض وبعبارة أخرى فان المصارف تتوقع أن تتحول جزء من ديونها إلى قروض متعثرة أو معدومة بسبب صعوبة التسديد أو العسر المالي للمقترض.

ANAD, CNAC, ANGEM) دراسة حالة لكل من وكالة
فصل التطبيقي

تمهيد :

هدف هذه الدراسة لإلقاء الضوء على واقع المؤسسات المصغرة والرابط الذي بينها وبين المقاولاتية، كونها تشكل ميدانا لتحسين المهارات وتفتح فرصة للإبداع والابتكار، حيث بعد التطرق لأهم الجوانب النظرية للمؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة والمقاولاتية ، وبعد الشق النظري في الموضوع حول هذه المؤسسات؛ نتبعنا عمليا القوانين والإجراءات وكذا الهيئات التي اعتمدها الجزائر للتوجه نحو خلق مؤسسات بروح المقاولاتية واخترنا مجموعة من المؤسسات لمعرفة أثر هذه الإجراءات سواء ما تعلق ب الوكالة ANAD أو وكالة CNAC أو وكالة ANGEM .

المطلب الاول :الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC (caisse nationale d'assurance
(chaumage)

التعريف بالصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC:

1 - هو مؤسسة عمومية ذات تسيير خاص طبقا للمقرر التنفيذي رقم 94 / 187 المؤرخ في 06 جويلية 1994
الحامل القانون التأسيسي للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.حيث يسير الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة
03 أجهزة هي:

1-1 التأمين عن البطالة :يغطي الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة "البطالة اللاارادية " المترتبة عن اسباب
اقتصادية ويسير الاداءات المخصصة في هذا المجال .

يعد جهاز التأمين عن البطالة بمثابة استجابة وجيهة لوضعية البطالة الناجمة بصفة لا ارادية ولأسباب اقتصادية
حيث يقوم الصندوق الوطني لتأمين عن البطالة بتسديد تعويض شهري لفائدة مستفديه مع ضمان لهم تغطية
اجتماعية وطبية .

1-2 جهاز إحداث النشاطات وتوسيعها من طرف البطالين البالغين من العمر ما بين 30 و 50 سنة من خلال
التوجيه ،المرافقة،التمويل والمتابعة.

1-3 جهاز دعم ترقية الشغل :يشارك الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في سياسة دعم وترقية التشغيل من
خلال التكفل بخفض اشتراكات أرباب العمل فضلا عن تشجيع التكوين وإعانة التشغيل.

2 - الوكالة الولائية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بسعيدة :

تعد الوكالة الولائية للصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في الصنف الثالث من خلال التصنيف الإداري تابعة
للقطب الغربي وهران، توظف 42 عامل¹ .

3- مهام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:

يشير الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ثلاثة أجهزة :

التأمين عن البطالة وإعادة الإدماج المهني عبر إجراءات احتياطية نشيطة.

دعم احداث النشاطات وتوسيعها من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين ثلاثين وخمسين.

¹ - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 22.61 أكتوبر 2017 الموافق ل : 02 صفر 1439، ص 26 .

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC, ANGEM, ANAD)

- يغطي الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (البطالة اللاإرادية المترتبة عن أسباب اقتصادية) ويسير الأداءات المخصصة في هذا المجال: يعد جهاز التأمين عن البطالة بمثابة استجابة وجهه لوضعية البطالة الناجمة بصفه لا إرادية ولأسباب اقتصادية حيث يقوم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بتسديد تعويض شهري لفائدة مستفديه مع ضمان لهم تغطيه اجتماعية وطبية.

- على غرار التعويض المخصص للمستفيدين وبغرض مساعده البطالين على الإدماج من جديد في سوق العمل وضع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة إجراءات إعادة إدماج نشيطه تسمح للبطالين بإيجاد فرص تشغيل جديدة، يتعلق الأمر ب:

مساعده نوعيه ومنظمه للبحث عن شغل عبر مراكز البحث عن الشغل .

دعم نوعي ومنظم لإنشاء عمل حر عبر مراكز دعم العمل الحر.

التكوين لإعادة التأهيل المستفيدين الذي يرمي إلى رفع امكانية تشغيل البطالين من خلال تحسين مهاراتهم ورفع كفاءاتهم المهنية على مستوى المعاهد ومراكز التكوين المهني.

- كما يعمل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ايضا حسب النظام التشريعي للتأمين عن البطالة على تقادي الوقوع في بطالة لاسباب اقتصاديه من خلال تطويره لنظام اقتصادي مع مؤسسات مؤهلة الذي يعرف باجراء دعم مؤسسات المواجهة للصعوبات.

- يدعم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة احداث النشاطات وتوسيعها من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين من العمر ما بين 30 و 50 سنة من خلال التوجيه، المرافقة ، التمويل والمتابعة.

- يشارك الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في سياسة دعم ترقية التشغيل من خلال التكفل بخفض حصة اشتراكات ارباب العمل فضلا عن تكوين واعانة التشغيل.

4- شروط الالتحاق بالجهاز

- عمر يتراوح ما بين ثلاثين 30 وخمسين 50 سنة .
- الجنسية الجزائرية .
- عدم شغل منصب عمل مدفوع الاجر اثناء تقديم الطلب الاستفاده من الدعم .
- التسجيل لدى مصالح الوكالة الوطنية للتشغيل بصفة طالب عمل او مستفيد من اداءات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة .
- التمتع بمؤهلات مهنية ذات صلة بالنشاط المراد القيام به.
- القدرة على المساهمة في تمويل المشروع.
- عدم ممارسة نشاط للحساب الخاص.
- عدم الاستفادة من اجهزة دعم الدولة في مجال احداث النشاط.

5- امتيازات الجهاز :

1. مرافقه شخصية من طرف منشطين مستشارين في مجال احداث النشاطات وتوسيعها.
2. قرض غير مكافئ او قرض دون فائدة ممنوحة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC, ANGEM, ANAD)

3. قروض غير مكافاة اضافية مخصصة عند اقتضاء تكمله للقرض غير مكافئ العادي:
قرض دون فائدة لكرام محل لايواء نشاط يقدر 500,000 دينار جزائري.
قرض دون فائدة للايجار مكتب جماعي يقدر بي 1000,000 دينار جزائري.
قرض دون فائدة لاقتناء ورشه متنقلة يقدر بي 500,000 دينار جزائري.
4. قرض بنكي بفوائد منخفضة بنسبة 100 .
5. ضمان القرض البنكي من طرف صندوق الكفالة المشتركة للضمان .
6. امتيازات جبائية في مرحلتي انجاز واستغلال المشروع .

6- نقاط القوة :

- مرافقة شخصية.
- قروض بدون فوائد.
- تمويل بنكي بفوائد منخفضة بنسبة 100 .
- امتيازات جبائية(في مرحلتي انجاز واستغلال المشروع).
- تكوين في مجال تسيير المؤسسة المصغرة .

7- اهداف الوكالة:

- تقليص نسبه البطاله واثارها الاجتماعيات.
- ترقية الشغل عن طريق احداث وتوسيع نشاط الحاجيات والخدمات.
- تقويم ونشر ثقافه المقاولاتية .
- مساهمة فعالية ومباشرة في التنمية الاقتصادية المحلية .

8- نمط التمويل :

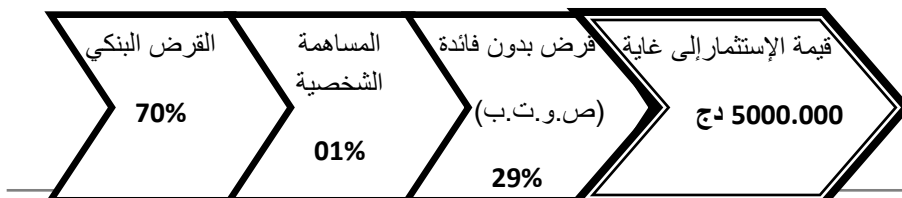
التركيبية المالية تتضمن نمطين هما :

أ- التمويل الثلاثي:

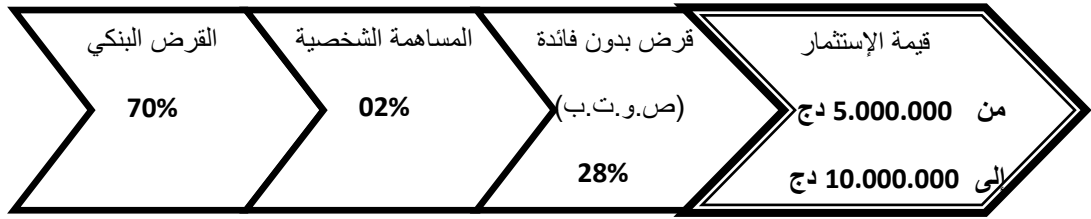
- مساهم المالية لصاحب المشروع.
- قرض بدون فائدة ممنوح من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
- قرض بنكي بفوائد منخفضة بنسبة 100%مخصص لكافة قطاعات النشاط.

مستويات التمويل الثلاثي:

المستوى الأول:



المستوى الثاني:



ب- التمويل الذاتي :

يمكن للبطالين ذوي المشاريع إحداث مؤسسة مصغرة ممولة كلياً بأموالهم الخاصة حيث يستفدون من جميع الإمتيازات المقررة في إطار جهازنا (مرافقة وإمتيازات جبائية).

المطلب الثاني : الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM

(agence nationale de gestion du micro-crédit)

1-التعريف بالوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM¹:

تأسست في عام 2004، تتمثل مهمتها في تعزيز إنشاء المشاريع المصغرة في المناطق الحضرية والريفية، وتشجيع بروز الأنشطة الاقتصادية والثقافية التي تولد الدخل في المناطق الريفية.

هدفه الأساسي هو ترقية النمو الاجتماعي عن طريق النشاط الاقتصادي ومحاربة التهميش بفضل نوع من الدعم لا يكرس فكرة الاتكال المحض بل يركز أساساً على "الاعتماد على النفس"، "المبادرة الذاتية" و "على روح المقابلة". لهذا الغرض فإن القرض المصغر يوفر خدمات مالية متماشية مع احتياجات المواطنين غير المؤهلين للاستفادة من القرض البنكي والمشكلين أساساً من فئة الأشخاص بدون دخل أو ذوي الدخل غير المستقر والبطالين والذين ينشطون عموماً في القطاع غير الشرعي.

2-الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM لولاية سعيدة:

نشأت الوكالة الولائية لولاية سعيدة بتاريخ 2005/01/01.

المجلس التوجيهي: هو هيئة تضم 17 عضو منحدرين من مختلف المؤسسات و الأجهزة و الجمعيات، و يتمثل دوره في إبداء الآراء حول مختلف المسائل المتعلقة بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. يتم إبداء الأفكار على مستوى المجلس التوجيهي بطريقة مستقلة و اعتراضية.

يعين أعضاء المجلس التوجيهي بقرار من الوزير المكلف بالتضامن الوطني، بناء على اقتراح من السلطات التي ينتمون إليها لفترة ثلاث (3) سنوات قابلة للتجديد.

¹الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة لولاية سعيدة.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC, ANGEM, ANAD)

لجنة المراقبة: تكلف لجنة المراقبة على مستوى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بممارسة الرقابة اللاحقة لتنفيذ قرارات المجلس التوجيهي الذي تعمل لحسابه. تتكون لجنة المراقبة من ثلاثة (3) أعضاء يعينهم مجلس التوجيه.

3-التنظيم العام :

على المستوى المركزي و الولائي و المحلي:

الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر هي منظمة ذات طابع خاص، وضعت تحت وصاية وزارة التضامن الوطني و الأسرة و قضايا المرأة .

من أجل ضمان تنفيذ المهام المسندة إليها على أحسن وجه، تبنت الوكالة نموذج تنظيمي لامركزي و الذي يتمثل في ستة هيئات مركزية (أربع مديريات و خليتين)، إضافة إلى 49 وكالة ولاية تغطي كافة أرجاء الوطن مدعمة 548 خلية مرافقة على مستوى كل دائرة.

كما تم إنشاء الرابط الوظيفي بين المديرية المركزية و الفروع المحلية (الوكالات الولائية) و المتمثل في الفرع الجهوي، تشرف هذه الهيئة الصغيرة على حوالي خمس (05) وكالات و هي تقوم بدور التنسيق، التعزيز و متابعة الأنشطة، حيث هناك شبكة تضم 10 فروع جهوية تشرف على مجمل الوكالات الولائية.

كما هناك هيئة تابعة للوكالة تتمثل في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة و الذي يتولى ضمان القروض التي تمنحها البنوك لصالح المقاولين الذين تلقوا إشعارا بإعانات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

4-شروط التأهيل والاستفادة من القرض المصغر :

- بلوغ سن 18 سنة فما فوق.
- عدم امتلاك دخل أو امتلاك مدا خيل غير ثابتة و غير منتظمة.
- إثبات مقر الإقامة.
- التمتع بمهارة مهنية تتوافق مع النشاط المرغوب انجازه.
- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء نشاط ما.
- القدرة على دفع المساهمة الشخصية التي تقدر ب 1 % من الكلفة الإجمالية للنشاط.
- دفع الاشتراكات لصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.
- الالتزام -حسب جدول زمني محدد- بتسديد القرض للبنك.
- مبلغ السلفة بدون فوائد للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

5-الإعانات والامتيازات الممنوحة:

أ- الإعانات:

- تضمن الوكالة الدعم و النصح و المساعدة التقنية فضلا عن مرافقة مجانية للمقاولين أثناء تنفيذ أنشطتهم.
- يمنح القرض البنكي بدون فوائد.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC،ANGEM،ANAD)

- يمكن منح سلفة بدون فوائد قدرها 29 % من الكلفة الإجمالية في نمط التمويل الثلاثي، لاقتناء عتاد صغير و مواد أولية للانطلاق في النشاط، و التي لا تتجاوز 1.000.000 دج.
- تمنح الوكالة سلفة بدون فوائد لشراء المواد الأولية مقدرة ب 100% من الكلفة الإجمالية للمشروع و التي لا يمكن أن تفوق مئة ألف دينار جزائري 100.000 دج. و تصل هذه الكلفة الى مائتا و خمسين ألف دينار جزائري 250.000 دج في ولايات الجنوب.

ب- الامتيازات الجبائية:

- إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي و الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث (3) سنوات.
- إعفاء من رسم العقاري على البنائيات المستعملة في الأنشطة التي تمارس لمدة ثلاث (3) سنوات تعفى من رسم نقل الملكية، الاقتناءات العقارية التي يقوم بها المقاولون قصد إنشاء أنشطة صناعي.
- إعفاء من جميع حقوق التسجيل، العقود المتضمنة تأسيس الشركات التي تم إنشاؤها من قبل المقاولون.
- يمكن الاستفادة من الإعفاء الضريبي على القيمة المضافة، مقتنيات مواد التجهيز و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بالإنشاء.
- تخفيض من الضريبة على الدخل الاجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، وكذا من الرسم على النشاط المهني المستحق عند نهاية فترة الإعفاءات، و ذلك خلال الثلاث سنوات الأولى من الإخضاع الضريبي، و يكون هذا التخفيض كالتالي:

السنة الأولى من الإخضاع الضريبي: تخفيض بنسبة 70%.

السنة الثانية من الإخضاع الضريبي: تخفيض بنسبة 50%.

السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي: تخفيض بنسبة 25%.

تحدد الرسوم الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تحقيق الاستثمار بتطبيق نسبة 5%.

6- نمط التمويل في ANGEM :

يمنح الجهاز صيغتين من التمويل ، بما فيها واحدة بمساهمة الخمس (05) بنوك العمومية الشريكة

الصيغة الأولى : قرض شراء المواد الأولية (وكالة - مقاول)

هي قروض بدون فوائد تمنح مباشرة من طرف الوكالة تحت عنوان شراء مواد أولية لا تتجاوز 100,000 دج . وهي تهدف إلى تمويل الأشخاص الذين لديهم معدات صغيرة وأدوات ولكن لا يملكون أموال لشراء المواد الأولية لإعادة أو إطلاق نشاطا . وقد تصل قيمتها إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب. بينما مدة تسديد هذه السلفة لا تتعدى 36 شهرا.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC،ANGEM،ANAD)

الصيغة الثانية : التمويل الثلاثي (وكالة - بنك - مقاول)

هي قروض ممنوحة من قبل البنك و الوكالة بعنوان إنشاء نشاط . تكلفة المشروع قد تصل إلى 1.000.000,00 دج. التمويل يقدم كالتالي:

-قرض بنكي بنسبة 70 %

-سلفة الوكالة بدون فوائد 29 %

-مساهمة شخصية 1 % .

و قد تصل مدة تسديده إلى ثماني (8) سنوات مع فترة تأجيل التسديد تقدر بثلاثة (3) سنوات بالنسبة للقروض البنكي.

للإشارة، فإن قيم التمويل قد ارتفعت من 30.000 دج إلى 100.000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لشراء المواد الأولية (250000 دج بالنسبة لولايات الجنوب و الهضاب العليا)، و من 400000 دج الى 1000000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لإنشاء النشاطات (صيغة التمويل الثلاثي)، و ذلك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المعدل و المؤرخ في 22 مارس 2011.

7-اهداف ومهام الوكالة :

أ-اهداف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة:

- المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحرو العمل في البيت والحرف والمهن ، ولا سيما الفئات النسوية.
- رفع الوعي بين سكان ريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الاقتصادية والثقافية ، من السلع والخدمات ، المولدة للمداخل والعمالة.
- تنمية روح المقاولاتية ، لتحل محل الإتكالية ، وبالتالي تساعد على الإدماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص.
- دعم توجيه ،ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم ومرحلة الاستغلال.
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير الوطنية. ANGEM
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخل والمؤسسات الجد المصغرة.
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع.

ب- مهام الوكالة :

- تسيير جهاز القرض المصغر وفقا للقوانين والتشريعات المعمول بها.
 - دعم، توجيه ومرافقة المستفيدين في تجسيد أنشطتهم ، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم.
 - إبلاغ المستفيدين الذين أهلت مشاريعهم في الجهاز، بمختلف الإعانات الممنوحةمتابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على احترام الاتفاقيات والعقود المتعلقة بالوكالة ومساعدتهم لدى المؤسسات والهيئات المتعلقة بتجسيد مشاريعهم بما في ذلك الشركاء الماليون للبرنامج.
 - الحفاظ على العلاقة المستمرة مع البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص تمويل المشاريع، و تنفيذ مخطط التمويل و متابعة تنفيذ واستغلال الديون المستحقة في الوقت المحدد.
 - تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة فيما يخص تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل.
 - تنظيم المعارض (معرض - بيع) محلية جهوية ووطنية لمنتجات لقرض المصغر.
 - التكوين المستمر للموظفين المسؤولين بتسييرالجهاز .
- إلى جانب القرض تسعى الوكالة إلى توفير المزيد من الخدمات في مجالات واسعة للمستفيدين والهدف هو الدعم، إلى أقصى حد ممكن، و استمرارية الأعمال، لهذا فالوكالة توفر لهم:
- الاستقبال في أحسن الظروف المتاحة لحاملي أفكار إنشاء المشاريع.
- مرافقة فردية للمقاولين في مراحل إنشاء النشاط.
- متابعة جوارية جدية ، لاستدامة الأنشطة التي تم إنشاؤها.
- دورات تكوينية لإنشاء و / أو تسيير المؤسسات الجد مصغرة و التريبة المالية.
- اختبارات المصادقة على الخبرات المهنية بالشراكة مع هيئات ومؤسسات المتخصصة والمخول.
- معارض لعرض وبيع المنتجات المنجزة في إطار القرض المصغر.
- وضع موقع في الانترنت لإشهار و بيع المنتجات و تبادل الخبرات.

المطلب الثالث: الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE

(agence nationale d'appui et de développement del'entreprenariat)

1-التعريف بالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE¹:

هي هيئة عمومية ذات طابع خاص تعمل تحت وصاية مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الاول المكلف في المؤسسات المصغرة.

تتكفل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات بتسيير جهاز ذو مقاربه اقتصاديه يهدف الى مراقبه الشباب ذوي المشاريع لانشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال انتاج السلع والخدمات.

تسعه الوكاله الوطنيه لدعم وتنميه المقاولاتيه الى ترقيه ونشر الفكر المقاولات وتمنع اعانات ماليه وامتيازات جبائيه خلال كل مراحل المراقفه تضم الوكاله الوطنيه لدعم وتنميه المقاولاتيه 61 وكاله ولائيه تغطي كامل التراب الوطني وكذا العديد من الفروع الموزعه عبر كامل التراب الوطني متواجده في الدوائر الكبرى. تأسست في ولاية سعيدة سنة 1997 مارس .

2-الإستراتيجية الجديدة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية :

طبقا لبرنامج السيد رئيس الجمهورية، لا سيما تشجيع استحداث النشاطات وتحسين أداء الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، تم اعتماد استراتيجية جديدة تركز على رؤية اقتصادية بحتة. (مجلس الوزراء المنعقد في 23أوت 2020 برئاسة رئيس الجمهورية).

و تركز هذه المقاربة على المحاور التالية:

- بعث و عصرنه جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

- وضع نظم بيئية لدعم و ترقية المؤسسة المصغرة.

- بعث و عصرنه جهاز الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

- إعادة تكييف مهام الجهاز و الوكالة وفقا للاستراتيجية الجديدة.
- مراجعة الاطار التنظيمي للجهاز و الوكالة.
- مراجعة تدابير الدعم و الامتيازات الممنوحة لحاملي المشاريع.
- إعادة تنظيم و تكييف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع.

¹الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية ANAD لولاية سعيدة.

3- وضع النظم البيئية الملائمة لدعم و ترقية المؤسسة المصغرة :

- تشجيع ظهور نظام بيئي محلي يفضي إلى إنشاء وتطوير المؤسسات المصغرة ذات القيمة المضافة، لا سيما في مجال الإنتاج، الخدمات والحرف. مع مراعاة فرص واحتياجات السوق المحلية و/ أو الوطنية.
- التكفل بالمؤسسات المصغرة التي تواجه صعوبات و ذلك من خلال :
 - إعادة تمويل نشاطها أو مراجعة فترة تسديد قروضها البنكية.
 - تشجيع المناولة و توفير مخططات الأعباء لفائدتها.
 - تكوين حاملي المشاريع في كيفية تسيير المؤسسة.

4- شروط التاهيل للاستفادة من الجهاز :

- ان يكون السن شاب يتراوح بين 18 و 55 سنة.
- ان تكون لديهم مؤهلات مهنية التلائم مع المشروع المراد انشائه .
- ان يقدم الشاب مساهمه شخصيه في شكل اموال خاصه بمستوى يطابق احد صيغ التمويل المختارة .
- ان لا يكون الشاب قد استفاد من اعانه لاستحداد نشاط ما من مختلف اجهزه الدعم.

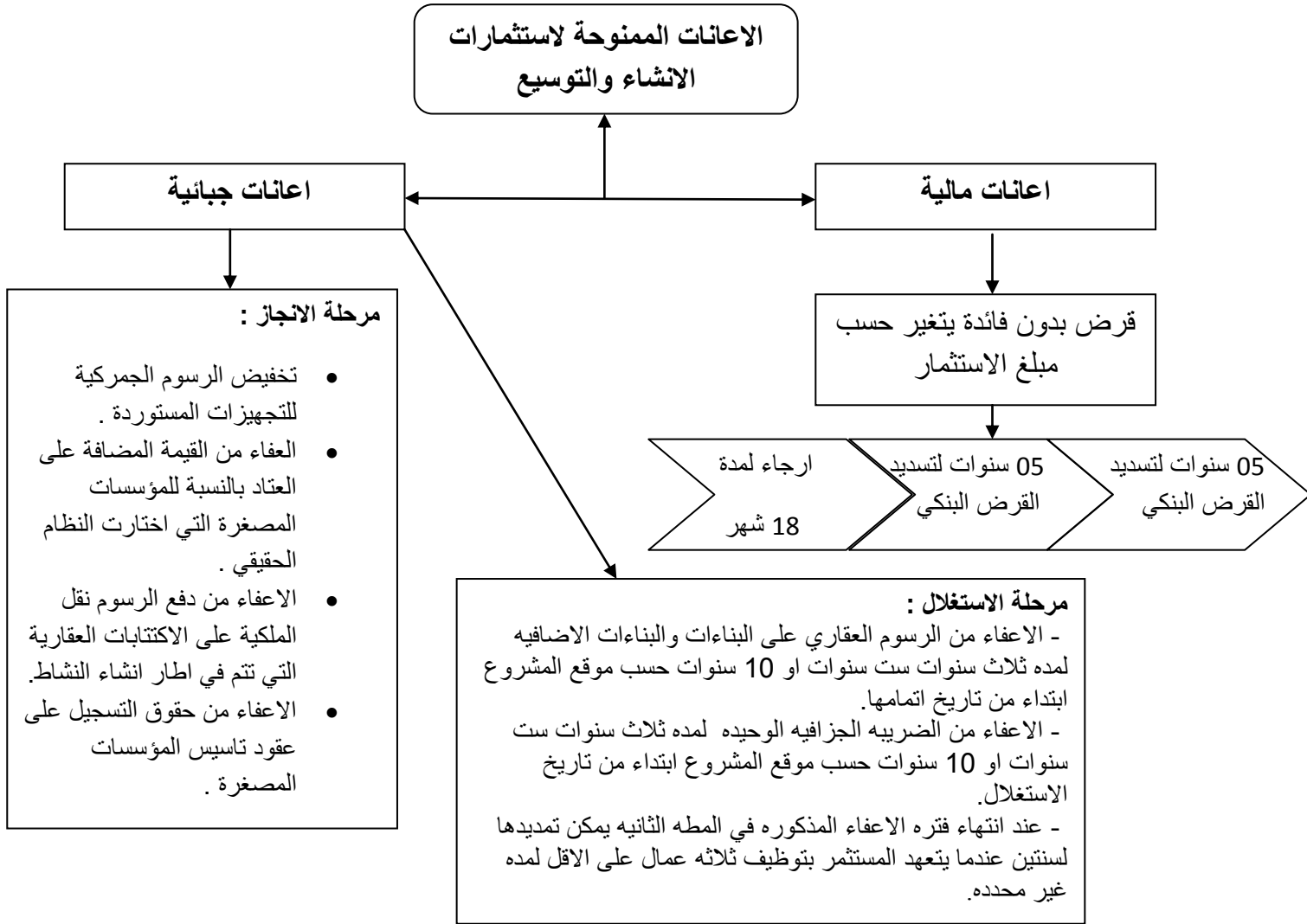
5- مراحل المرافقة:

- فكره المشروع.
- التسجيل عبر الموقع الالكتروني.
- استقبال وتوجيه .
- محادثات فرديه.
- اعداد المشروع.
- تكوين صاحب المشروع.
- المصادقه على المشروع من قبل لجنة انتقاء واعتماد وتمويل المشاريع.
- موافقه البنك.
- الانشاء القانوني للمؤسسة .
- تمويل المشروع.
- الانطلاق في النشاط.
- متابعة النشاط.

6- أشكال الاستثمار في ANADE:

- إستثمار الإنشاء : ويتمثل في انشاء مؤسسة مصغرة جديدة من طرف شاب او اكثر اصحاب مشاريع مؤهلين لجهاز المؤسسة المصغرة للوكالة بصفة فردية او جماعية او في شكل تجمع مؤسسات.
- استثمار التوسيع : ويتمثل في توسيع نشاط المؤسسة المصغرة بعد استيفاء مرحلة استثمار الانشاء.

الشكل(5):الإعانات الممنوحة من طرف وكالة ANAD



المصدر:وكالة ANADE

8-نمط التمويل في ANADE:

ثلاثة أنماط:

- التمويل الثلاثي : هذا النوع من التمويل يشمل البنوك أو المؤسسات المالية ويتكون من :

المساهمة الشخصية: (05% للبطلين)

للشباب المستثمر: 10% لغير البطلين في مناطق الجنوب ، 12% في مناطق الهضاب 15% في مناطق الشمال.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC،ANGEM،ANAD)

قرض غير مكافئ (بدون فوائد) تمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية "ANADE".

قرض بنكي مخفض الفوائد بنسبة 100% يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع.

- التمويل الثنائي: هذا النوع من التمويل لايشمل البنوك أو المؤسسات المالية ويتكون من:

المساهمة الشخصية للشباب المستثمر.

قرض غير مكافئ (بدون فوائد) تتمنحه الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

- التمويل الذاتي: هذا النوع من التمويل يتكون من المساهمة الشخصية للشباب المستثمر

بنسبة 100%.

مهام الوكالة :

- تحسيس ونشر ثقافة المقاولاتية.
- تقديم النصح والدعم المالي لحاملي المشاريع.
- مرافقة الشباب حاملي فكرة مؤسسة حتى تجسيدها الفعلي لمشاريعهم.
- تطوير المهارات التقنية ومهارات التكوين لدى مسيري المؤسسات المصغرة .
- ضمان المرافقة والمتابعة الدورية للمؤسسات المصغرة من اجل ديمومتها.

بالإضافة الى المهام الجديدة :

- اعداد خارطة النشاطات والمشاريع وتحيينها دوريا بالاشتراك مع مختلف القطاعات المعنية بغرض انشاء بنك المشاريع .
- تشجيع استحداث وتطوير الانظمة البيئية بناء على فرص الاستثمار المتاحة من طرف مختلف القطاعات والشركاء .
- عصرنه ورقمنة اليات ادارة وتسيير الوكالة وجهاز استحداث المؤسسات المصغرة وتكوين الاطارات حسب المستجدات.
- تضمن تسيير مناطق النشاطات مصغرة متخصصة مجهزة لفائدة المؤسسات المصغرة.

المبحث الثاني : الإجراءات والحلول المتخذة لعلاج تعثر القروض :

المطلب الأول: مراحل تعثر المؤسسات المصغرة:

تمر مراحل تعثر المؤسسات بثالث مراحل أساسية قبل الوصول إلى المرحلة التي يتوجب عليها التوقف الإجباري عن ممارسة النشاط بحكم قضائي يعلن إفالسها وتعثرها إما بصفة نهائية إن كان القرار يتضمن الإقرار بتصفيتها، أو بصفة مؤقتة إذا كان من الأفضل إجراء التسوية القضائية بمنحها فرصة أخرى لمواصلة النشاط وعليه يمكن تشخيص المراحل التي تسبق إحدى هذين الإجرائين كما يلي:

أولاً: مرحلة ظهور بوادر الفشل: ترتبط هذه المرحلة بالعديد من الظواهر السلبية والتي تتمثل أهمها في نقص الطلب على منتجات الشركة، ضعف كفاءة أساليب الإنتاج، ضعف الموقف التنافسي للشركة والزيادة الكبيرة في تكلفة التشغيل، انخفاض معدل دوران الأصول، إقرار توسعات استثمارية بدون توافر رأس المال الكافي لمواجهتها، انعدام التسهيلات المصرفية الكافية.

ثانياً: مرحلة العسر المالي المؤقت (الإرتباك المالي): في هذه المرحلة تكون الشركة ذات أصول تفوق في قيمتها مجموع التزاماتها، ولكن توزيع هذه الأصول يكون بشكل ال يمكنها من الحصول على عوامل الإنتاج ومقابلة إلتزاماتها الجارية لضعف مركزها النقدي وبالتالي فهي تحدث نتيجة لعدم كفاية السيولة، وهذه الحالة عادة ما تكون مؤقتة لأن التدهور مازال في بدايته، لدى تسمى هذه المرحلة بالعسر المؤقت

ثالثاً: مرحلة العسر المالي الفنى: كما سبق الإشارة إليه بأنه يشير إلى عدم قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل والتي تنشأ من الانخفاض الجوهرى في الرصيد النقدي المتاح والالزم لدفع التزاماتها المستحقة، وبالتالي فحالة فقدان السيولة تحدث بالرغم أن الأصول تغطي الإلتزامات ولكنها متوفرة في شكل يصعب تحويله لنقدية في الوقت المناسب، مما يعني أن المشكلة في الموقف النقدي وليس في الموقف المالي، ولهذا فإن الشركة تكون في حالة عسر مالي إذا كانت أصولها المتداولة أو قيمة استثمارها الموجهة لرأس المال العامل غير كافية لمواجهة التزاماتها الجارية بكامل قيمتها بالإضافة إلى عدم قدرتها على توفير القيمة المناسبة.

المطلب الثاني : الاجراءات المتخذة لعلاج تعثر القروض :

- تعويض ديونها (إعادة جدولة الدين البنكي وتمديد مدة الدين إلى 05 سنوات، إعادة جدولة دين الوكالة تمديد مدة التسديد إلى سنتين وهذا بالنسبة للشباب الذين تلقوا صعوبة تسديدا لدين لبنكي).
- إعادة بعث نشاطها من جديد إما: بإعادة جدولة ديونها مع تقديم المرافقة ومنحها مخططات أعباء وهذا في حالة استمرار نشاط المؤسسة المتعثرة، أو إعادة تمويل نشاطها وفق صيغ التمويل العادية مع استفادتها من باقي الامتيازات وهو يخص بعض المؤسسات التي تتوفر فيها الشروط المنصوص عليها في القرار الوزاري.
- حدد (القرار الوزاري المشترك، 6067) في مادته الثالثة حالات المؤسسات التي يمكنها الاستفادة من إعادة التمويل كالآتي :
 - المؤسسات التي تأثرت بفعل العسكرة ولم تستطع المواكبة .
 - المؤسسات التي توقف نشاطها بفعل صدور تنظيمات أو نصوص تشريعية ذات عاقبة مباشرة بنشاطها
 - المؤسسات التي توقف نشاطها نتيجة تعرض معداتها للحجز أو البيع من طرف البنوك الممولة لنشاطها وهذا دون الرجوع لصندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب أصحاب المشاريع .
 - المؤسسات التي توقف نشاطها نتيجة نزاع قضائي مع المورد .
 - المؤسسات التي تعرض عتاها أو جزء منه للتلف نتيجة عيوب تصنيعية مع ضرورة تقديم تقارير خبرة اثباتية .
 - المؤسسات التي تعرضت لقوة خارقة (لكوارث طبيعية أو أوبئة أو حوادث أدت إلى نفوق الحيوانات....) مع ضرورة تقديم وثائق اثباتية (تفعيل دور صندوق ضمان الاخطار قروض يقوم بتعويض الدين البنكي).
 - المؤسسات التي تعرضت إما للسرقة أو حوادث المرور أو حريق وتم تعويضها من طرف شركات التأمين وتم توجيه مبالغ التأمين لتسديد القرض البنكي .
- كما تم التأكيد على إنشاء لجنة تقوم على دراسة الحالات المذكورة سابقا وتحديد المؤسسات التي تستوفي الشروط اللازمة إعادة تمويل مشروعها تجتمع هذه اللجنة كل شهرين أو كلما دعت الحاجة، تضم هذه اللجنة كل من :
 - ممثل عن المديرية الولائية للضرائب.
 - ممثل عن المديرية الولائية للتجارة.
 - ممثل عن البنك ممثل للمشروع الأصلي.
 - المندوب المحلي لصندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب أصحاب المشاريع.
- للاستفادة من إعادة تمويل الوكالة للمشاريع يجب توفر الشروط التالية:
 - تقديم صاحب المؤسسة المتعثرة ملفا ودراسة تقنية اقتصادية معدة من طرف خبير مؤهل حول مردودية المشروع المراد إعادة تمويله: وهو ما يستثني المشاريع الغير مجدية أو تلك الغير مواكبة للتطور الحاصل في بيئة صاحب المشروع.
 - تطبيق جميع الإجراءات التنفيذية والقانونية السترداد القرض أو العتاد دون نتيجة.
 - أن تكون المؤسسة قد استفادت من إعادة جدولة لكل من القرض البنكي والقرض غير المكافئ أن يكون التعويض من طرف شركة تأمين العتاد والمبلغ غير كافيين لإعادة بعث المشروع الخاص بالوكالة.
 - أن يكون السجل التجاري للمؤسسة المتعثرة أو ما يوافق (بطاقة فلاح، بطاقة حرفي، قرار اعتماد) ساري المفعول عند تقديم طلب إعادة التمويل.
 - تقديم وثائق تبين وضعية المؤسسة المتعثرة تجاه مصالح الضرائب وصناديق الضمان الاجتماعي.

بينما يستثنى من إعادة التمويل المؤسسات التالية:

- المؤسسات المتعثرة التي تم تعويضها من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض
- المؤسسات التي استفادت من القرض غير المكافئ للاستغلال.
- الممنوحة للشباب أصحاب المشاريع.
- المؤسسات التي قام أصحابها بتصفية العتاد وأوبيعه والتي وضعتها الوكالة أمام خياران: إما إعادة جدولة ديونها أو المتابعة القضائية حسب ما جاء في موقع الوكالة الالكتروني.

المطلب الثالث: أسباب فشل وسبل نجاح المؤسسات المصغرة

يحتاج نجاح المؤسسة الناشئة عوامل كثيرة أهمها الابداع والابتكار الذي يعتبر عامل رئيسي في قيام الشركة الذي ينافس به الشركات الأخرى، لكن تواجه هذه الشركات عراقيل وصعوبات تعرقل نشاطها، وأكثر مشكل يواجهها هو مشكل التمويل، حيث سنتطرق في مطلبنا هذا الى سبل نجاح المؤسسات المصغرة وأسباب فشلها.

أسباب فشل المؤسسات الناشئة¹ :

- الأسباب القبلية :

نقص الخبرة: على الأشخاص الذين يريدون البدء بالمشروع أن يتأكدوا من وجود الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذي يرغبون بالبدء فيه، فالخبرة تمثل الحد الفاصل بين النجاح و الفشل في المشروع.

الإفتقار إلى التخطيط الاستراتيجي: فالعديد من أصحاب المشاريع يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي العتقادهم بعدم ضرورتها في المشاريع الناشئة، ولكن الفصل في التخطيط يؤدي اعتياديا لفشل المشروع في البقاء والاستمرار، إذ بدون الخطة الاستراتيجية لن يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق و المحافظة عليها، حيث أن وضع الخطة الاستراتيجية يؤدي إلى تمكن صاحب المشروع من تقدير إمكانيات عملها، معرفة ما الذي يرغب به المستهلك، ما الذي يتمكن المستهلك من شرائه ومن هو المستهلك المستهدف، و بالتالي كيف يمكن جذبه و المحافظة عليه بما في ذلك اختيار الموقع الملائم وهو مزيج من علم وفن، ويتم ذلك مسبقا بحيث لا يجب أن يعود سبب الاختيار إلى وجود قطعة أرض أو محل شاغر إنما يستدعي تفكير عميق، ما يشمل جاذبية السوق، رضا المستهلك، التكاليف، إمكانية التوسع... الخ. كما يسبق وضع الخطة دراسة تحليلية للبيئة الخارجية والأسواق و المنافسين وللحاجات والرغبات، ومقارنة المتوفر في السوق من منتجات وخدمات مع الفكرة الخامة التي تتطلع للتجسيد.

¹-فاطمة بلقواسمي، أحمد بن يوسف، أهمية التعلم في تخفيف حدة تعثر الشركات الناشئة startups في الجزائر -دراسة تحليلية - جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، مجلة القيمة المضافة للتصديايات الأعمال، المجلد 02 العدد01، 2020، ص124-125.

- الأسباب البعدية:

والتي تظهر بعد التجسيد على أرض الواقع فترتبط غالبا بالموارد المادية، وكيفية تحصيلها وتخصيصها التحليل غير المعمق و المستمر للبيئة الداخلية و الخارجية من قدرات استراتيجية، حاجات ورغبات الأفراد المتغيرة والالمتناهيّة، قوة المنافسين، السياسات و القوانين الحكومية المتجددة، ضبابية الرؤية والرسالة التماطل في تحقيق الأهداف... إلخ. ويضيف أن فشل الشركات و بالتحديد الشركات العربية خاصة يعود لتشوش فكرها الاستراتيجي أو غيابه عن الشركة، الأمر الذي انعكس على إمكانية صياغة وتحديد رؤية ورسالة وأهداف المنظمة وبالتالي تشخيص السلوكيات الخالقية لها، كذلك نجد أن الإدارة نفسها في مواجهة مشكلات متعددة لا تمتلك وضوحا فكريا لمعالجتها والتميز بين الأهم والمهم في تحديد الأولويات كما أنها تفتقر إلى الأسلوب المنهجي للتعامل مع المشكلات المطروحة أو التفكير بطول إبداعية تطويرية، وقد يكون هذا ناتجا عن تفضيل الإدارات للحلول الجاهزة والسريعة بعيدا عن تشجيع المبادرات والإبداع.

سبل نجاح المؤسسات المصغرة¹:

أولاً- الحصول على حجم تمويل كبير: نادرا ما تمتلك المؤسسات الناشئة سيولة نقدية كافية لتمويل عملها مما يساعدها على تعزيز نموها، وبذلك فهي تحتاج إلى مصادر تمويل متنوعة وهو ما ينطوي على مخاطرة جديدة، ولذلك يجب عليها إيجاد خطة عمل تتناسب مع حجم المخاطر المحتملة.

ثانيا- إنشاء مجلس إدارة: يتميز رواد الأعمال بأن لديهم دافع فضال عن تمتعهم بالشغف والطموح وهوما يحفزهم على إنشاء مؤسساتهم وتحقيق أرباح، إلا أنهم يحتاجون أيضا إلى الخبرة وتكوين عالقة مع رواد القطاع الذي يعملون به لذلك فإن عليهم إنشاء مجلس إدارة يضم رجال أعمال وخبراء متمرسين ولا بد من إشراكهم في عملية صنع القرار.

ثالثا- التركيز على الإبداع بدال من المنافسة: يتعين على أصحاب المؤسسات الناشئة المحافظة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإبداع في مجال أعمالهم، بدال من التركيز على محاولة التغلب على المنافسين، وذلك من خلال إضافة مزايا جديدة والحرص على تقديم أشياء جديدة ومبتكرة للعمالء.

رابعا- الاهتمام بتعيين موظفين أكفاء: يستوجب على أصحاب المؤسسات الناشئة اختيار نخبة من الموظفين ذوي الخبرة و الكفاءة من أجل تنمية مؤسساتهم مما يضمن الاستمرار في تحقيق النجاح.

خامسا- التركيز على تنمية المبيعات: يتطلب تحقيق النمو في المرحلة الثانية من حياة المؤسسة الاهتمام بتحقيق المبيعات، وذلك عن طريق تشكيل فريق مبيعات محترف يعمل على تحقيق الأهداف و المتطلبات الخاصة

¹ وليد بوغازي ، الشركات الناشئة وامكانية نجاحها في الجزائر مقال منشور في اطار الكتاب الجامعي بعنوان " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة " جامعة جيجل، 2021، ص 85-87.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC, ANGEM, ANAD)

بالمؤسسة، ولذلك يجب على أصحاب المشروعات الحرص على تدريب أفراد الفريق بتوفير كل الأدوات و الظروف التي يحتاجونها فبالإضافة على تحسين عالقات المؤسسات مع عمالئها.

سادسا- توفير فريق من القادة المحترفين: تحتاج المؤسسة الناشئة إلى قادة محترفين من أجل تدريب الموظفين و الإشراف عليهم والحفاظ على روح الفريق ومحاولة تعزيز النمو و تحقيق أهداف الشركة، حيث نتاج سلع وخدمات عالية الجودة ال يعد كافيا لتحقيق أفضل المبيعات من دون أن تعيين أفضل الموظفين و مدبرين محترفين ومبدعين.

سابعا- التمييز بين التسويق و المبيعات: يختلف الدور الذي يلعبه كل من المبيعات والتسويق في المرحلة الثانية من نمو المؤسسة، فالتسويق يجسد العالمة التجارية ويعرض مواصفات المنتجات ومزاياها وأسعارها وأشكالها، أما المبيعات فيكمن دورها في بناء العالقات وتلبية الاحتياجات وتقديم العروض وعقد الصفقات ويتطلب هذان الجانبان مهارات مختلفة إال أنهما يكمالان بعضهما البعض.

ثامنا- بناء عالقات وطيدة مع العملاء: تحرص المؤسسات الناجحة بعد تجاوز المراحل الأولى من نموها على إبقاء عالقات شخصية وثيقة مع عمالئها إلى جانب تقديم خدمات ومنتجات تفوق توقعاتهم وآمالهم فهذه هي الطريقة الوحيدة لتوسيع قاعدة العمالء وكسب والئهم.

تاسعا- إنشاء ثقافة مؤسسية إيجابية: إن أصحاب المؤسسات الناشئة بحاجة ماسة إلى غرس ثقافة مؤسسية إيجابية تحدد طريقة عمل الموظفين ونمو المؤسسة و المديرين وتنسجم مع رؤيتهم وقيمهم وطموحاتهم من خلال تعزيز هذه الثقافة والحرص على إتباع قيمها وأعرافها الإيجابية وهو ما يساعد على الصمود في عالم الأعمال المتقلب.

عاشرا- التمييز بين القيادة والإدارة: على الرغم من التكافل بين هاتين المهارتين إلا أنهما تنطويان على مضمون مختلف، حيث تهتم القيادة بالهام الموظفين وتشجيعهم على بذل قصارى جهدهم في العمل، بينما تنطوي الإدارة على إرشاد الموظفين لواجباتهم ومهامهم وتسعى لإيجاد بيئة عمل مناسبة.

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC, ANGEM, ANAD)

المبحث الثالث: وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سعيدة

وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سعيدة حسب النشاط الموقوفة الى غاية 31 ديسمبر 2022 : عدد مؤسسات القطاع العام : 40 وعدد عمالها 2876.

عدد المؤسسات القطاع الخاص : 2192 وعدد عمالها 6999 وهي موزعة كالآتي:

الجدول (2): إحصاء عدد المؤسسات العمومية والخاصة حسب القطاعات

المؤسسات الخاصة		المؤسسات العمومية		قطاعات النشاط
العمال	العدد	العمال	العدد	
106	26	183	05	الزراعة والصيد
16	05	00	00	المياه والطاقة
44	07	00	00	مناجم ومحاجر
2453	674	42	02	البناء والاشغال العمومية
553	12	303	02	مواد البناء
02	02	124	02	الكيمياء والبلاستيك
401	19	317	06	الصناعة الغذائية
02	02	148	01	صناعة النسيج
00	00	65	02	صناعة الخشب و الورق
199	69	180	02	النقل والاتصالات
490	259	1059	04	التجارة
191	103	113	02	الفندقة والاطعام
38	10	29	01	خدمات للمؤسسات
1416	724	00	00	خدمات للاسر
06	04	280	10	الهيئات المالية
57	12	00	00	الاعمال العقارية
1019	264	33	01	خدمات للجماعات
6999	2192	2876	40	المجموع

المصدر: مفتشية العمل

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC،ANGEM،ANAD)

طبقا للقانون رقم 02/17 المؤرخ في 10 يناير 2017 الذي يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث ان مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها بانها مؤسسة انتاج السلع او خدمات تشغل من 1 عامل الى 250 عاملا وهي ثلاثة انواع :

المؤسسة المصغرة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل من 1 إلى 9 أشخاص، ورقم أعمالها لا يتعدى 20 مليون دج، ومجموع ميزانياتها السنوية لا يتعدى 10 مليون دج.

المؤسسة الصغيرة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل من 10 إلى 49 شخصا، ورقم أعمالها لا يتعدى 200 مليون دج، ومجموع ميزانياتها السنوية لا يتعدى 100 مليون دج.

المؤسسة المتوسطة:

تعرف بأنها مؤسسة تشغل من 50 إلى 250 شخصا، ورقم أعمالها محصور بين 200 مليون دج و 2 مليار دج، ومجموع ميزانياتها السنوية محصور بين 100 مليون دج و 500 مليون دج.

يبين لنا هذا الجدول عدد العمال والمؤسسات في قطاعات مختلفة على مستوى ولاية سعيدة، حيث نلاحظ أن المؤسسات الخاصة عندها اقبال من طرف العمال نظرا لكثرة مؤسساتها، حيث يبلغ الحد الأقصى لها الى 674 مؤسسة خاصة مقارنة بالمؤسسات العامة حيث يصل عدد مؤسساتها الى 10 مؤسسات كحد اقصى، لهذا نرى أن المؤسسات الخاصة تستقبل عدد كبير من العمال لوصولها 2453 عامل في القطاع الواحد مقارنة بالمؤسسات العمومية التي نلاحظ قلة عمالها والمقدرين ب1059 عامل كحد أقصى في القطاع الواحد.

كما نلاحظ أن قطاع البناء والاشغال العمومية وقطاع التجارة وخدمات للجماعات يتميزون بالنشاط لكثرة مؤسساتها وعمالها مقارنة بالقطاعات الأخرى كقطاع المياه والطاقة قطاع المناجم والمحاجر وصناعة الخشب وقطاع الأعمال العقارية والتي يمكن القول عنها شبه منعدمة في كلتا المؤسستين.

بلورة نظام اعلامي خاص بالمؤشرات الاقتصادية ووضعها تحت تصرف الهيئات المحلية والعمل على تحيين وتحسين المعلومات الاحصائية وفي هذا الاطار نبين مايلي :

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC، ANGEM، ANAD)

1/ العدد الاجمالي للمسجلين في السجل التجاري بمختلف الانشطة على مستوى ولاية سعيدة تقدر ب 19087 هي موزعة كما يلي :

الجدول(3): جدول يمثل عدد المسجلين في السجل التجاري حسب بعض الانشطة

المجموع	الشخص المعنوي	الشخص الطبيعي	
4940	291	4649	انتاج السلع
6120	223	5897	الخدمات
8027	/	/	مختلف الانشطة
19087	المجموع الكلي		

المصدر: السجل التجاري

يبين الجدول الآتي العدد الاجمالي للمسجلين في السجل التجاري بمختلف الأنشطة على مستوى ولاية سعيدة، حيث نلاحظ أن نشاط انتاج السلع والخدمات لهما اقبال كبير من الأشخاص الطبيعيين مقارنة بالأشخاص المعنويين التي لها اقبال ضئيل للتسجيل في السجل التجاري الخاص بهذه النشاطات.

2/ عدد الحرفيين المسجلين الغرفة الجهوية للصناعة التقليدية و الحرف يقدر ب 3759 حرفي موزعة كالتالي :

الجدول(4): عدد الحرفيين المسجلين في الغرفة الجهوية للصناعة التقليدية

النشاط:	عدد المسجلين :
الصناعة التقليدية فنية	1189
الصناعة التقليدية لانتاج	841
الصناعة التقليدية لانتاج المواد	1729
المجموع الكلي :	3759

المصدر: السجل التجاري

يبين لنا الجدول الآتي عدد الحرفيين المسجلين في الغرفة الجهوية للصناعات التقليدية والحرف لولاية سعيدة، حيث نلاحظ أن الغرفة الجهوية للصناعة التقليدية لانتاج المواد تستقبل عدد كبير من الحرفيين للتسجيل فيها، حيث يصل عددها الى 1729 حرفي من اصل 3759 حرفي مسجل في هذه النشاطات الثلاثة أما الباقي فموزعين على نشاطين الصناعة التقليدية الفنية والصناعة التقليدية للانتاج.

عدد المؤسسات بالنسبة لكل 1000 ساكن :

الجدول(5): عدد المؤسسات بالنسبة لكل 1000 ساكن

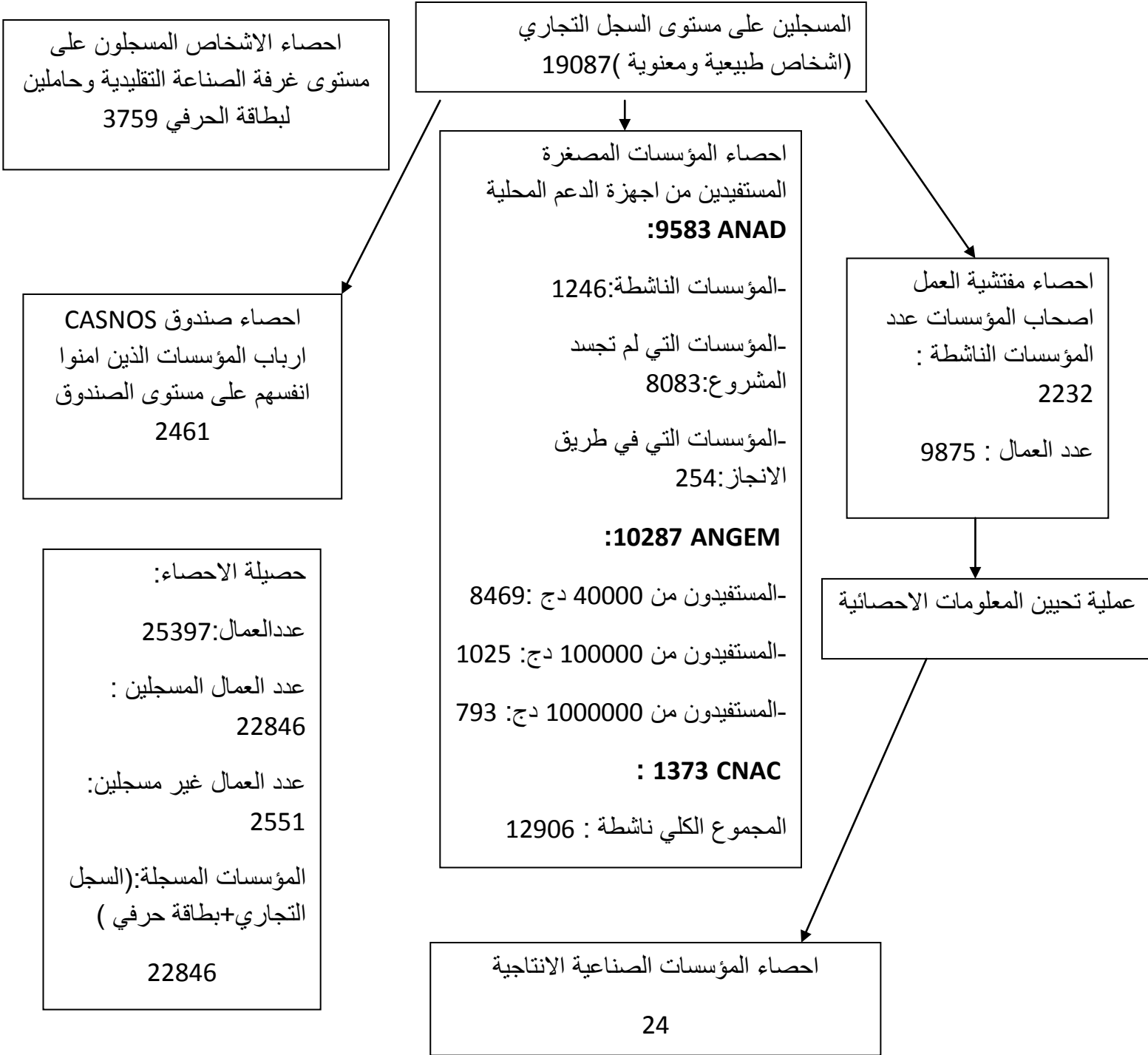
عدد المؤسسات حاملي السجل التجاري	عدد السكان في الولاية	نسبة المؤسسات 1000 ساكن
19087	480270	% 39.74

يمثل الجدول نسبة المؤسسات لكل 1000 ساكن، حيث تبلغ 39,74% من عدد السكان في الولاية والمقدر بـ 480,270 ساكن أي 19087 مؤسسة حاملة للسجل التجاري.

نلاحظ 39.74

الشكل (5): مخطط عملية الاحصاء لجميع المؤسسات بكل أنواعها في ولاية سعيدة

مخطط عملية الاحصاء :



المصدر: من اعداد الطالبتين بمساعدة رئيس خدمات PME

يبين المخطط الآتي عملية الاحصاء لأشخاص المسجلين على مستوى السجل التجاري من أشخاص طبيعيين

ومعنويين :

الفصل التطبيقي دراسة تطبيقية لكل من وكالة (CNAC،ANGEM،ANAD)

بحيث أحصت مفتشية العمل أن عدد المؤسسات الناشطة يبلغ المؤسسات الناشطة يبلغ 2232 مؤسسة وعدد عمالها يصل الى 9875، مقارنة بالمؤسسات المصغرة المستفيدين من أجهزة الدعم المحلية ANAD والتي تبلغ 9583 منها 1246 مؤسسة ناشئة.

10287 مستفيد من الدعم ANGEM مقسمين الى ثلاث فئات، حيث نلاحظ أن المستفيدين من 40000 دج يصل الى 8469 مستفيد والباقي منهم مستفيد من منحة 100000 دج ومنحة 1000000 دج.

كما نلاحظ أن عدد الأشخاص المسجلين على مستوى غرفة الصناعة التقليدية وحاملين لبطاقة الحرفي يصل الى 3759 منها 2461 أرياب المؤسسات الذين آمنوا أنفسهم على مستوى الصندوق، وبعد قيام عملية احصاء لعمال هذه المؤسسات تبين انه يوجد 25397 عامل منهم 22846 مسجلين والباقي غير مسجلين.

خلاصة الفصل:

تطرقنا في هذا الفصل إلى التعرف على الهيئات الداعمة للمقاولاتية في ولاية سعيدة

(CNAC ANGEM ANAD) حيث انها تقوم بدعم وتمويل ومرافقة المؤسسات المصغرة ، فقد اتضح لنا أن كل مؤسسة أو مشروع اقتصادي يعتمد على رأس مال ثابت لكنها معرضة للعجز و تعثر القروض الممنوحة لهذه المؤسسة فتقوم هذه الوكالات الداعمة بحل هذا التعثر وذلك بقيامها بعدة إجراءات كإعادة جدولة الديون وبالتالي إعطاء فرصة لهذه المؤسسات وإعادة بعثها من أجل تشجيع شبابنا بالإجتهد في مجال المقاولاتية وريادة الأعمال .

تطرقنا أيضا إلى وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية سعيدة حسب النشاط الموقوفة الى غاية 31 ديسمبر 2022 من خلال دراسة التطبيقية للمؤسسات الخاصة والعامّة ،استنتجنا ان ولاية سعيدة تعتمد اكثر على المجال الفلاحي وذلك تبعا لموقعها الجغرافي إذ تعتبر منطقة زراعية بامتياز وذلك لنجاح المؤسسات ذات الطابع الفلاحي وايضا نجاح قطاعات اخرى كالصناعة الغذائية والتجارة والبناء والاشغال العمومية أما القطاعة الأخرى فنلاحظ قلتها وعدم نجاحها .

الخاتمة

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول، حيث أصبح الاهتمام بها أمراً ضرورياً لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني، إذ أنها تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليل من حدة البطالة، وبالرغم من الإيجابيات التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة إلى أنها معرضة أيضاً لمشاكل كثيرة على مختلف المستويات مثل تعثر القروض لذلك فهي تحتاج بشكل دائم إلى المتابعة والرعاية في مختلف مراحل إنشائها ولهذا تتدخل معظم الدول بوضع هيئات لدعم هذه المؤسسات في مختلف جوانبها، وتطرقنا من خلال دراستنا للقروض المتعثرة في المؤسسات المصغرة وعلاجات وإجراءات المتخذة لحل هذه المشاكل.

بصفة عامة، فإن إقامة المؤسسات الناشئة ودعمها يعتبر أمراً مهماً في تعزيز الابتكار والتطور الاقتصادي في جميع الدول، ويعد الاهتمام بها وتوفير بيئة داعمة لها أحد العناصر الأساسية لتحقيق التقدم والازدهار الاقتصادي. إلا أنه في السنوات الأخيرة ونظراً للاضطرابات التي تشهدها الساحة الاقتصادية سواء العالمية أو المحلية على غرار جائحة كورونا، ارتفاع أسعار المواد الأولية في السوق العالمية، حالة عدم الاستقرار التي تعاني منها البيئة المحلية للاستثمار من ثقل العبء الضريبي إلى منافسة غير شريفة في السوق الوطنية إلى صعوبة الحصول على قروض بنكية....، والتي كانت سبباً في تعثر العديد من المؤسسات المصغرة و شكلت تهديداً لبقاء هذه المؤسسات واستمراريتها.

مناقشة الفرضيات:

1-الفرضية الأولى: نعم توجد هياكل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر لا توجد مؤسسة ناجحة كونت نفسها بنفسها بل توجد ورائها مؤسسات أخرى وهياكل تدعمها للوصول إلى أهدافها المسطرة كما هو الحال مع المؤسسات الناشئة، والتي بدورها تحتاج إلى من يدعمها ويتابعها في نشاطاتها مرحلة بمرحلة خاصة في المراحل الأولية من نشأتها، ومن بين الهياكل التي قامت بدعم المؤسسات الناشئة نذكر الحاضنات والتي تساعد صاحب المشروع على تحقيق وإثبات امكانياتها في المدى البعيد ومرافقتهم إلى غاية انشاء المؤسسة، أيضاً دار المقاولاتية والتي تساهم في تطوير ثقافة المقاولاتية لدى الطلبة أصحاب المشاريع.

3-الفرضية الثانية : نعم تواجه المؤسسات الناشئة عراقيل تمويلية في الجزائر تعد مشكلة التمويل من أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، ذلك أن نشاطاتها محدودة ومواردها الذاتية غير كافية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس والعمليات الأخرى، وهذا ما ينعكس على معاملات المؤسسات الناشئة

خاتمة

مما يجعلها مضطرة إلى اللجوء إلى سياسات تمويلية بديلة ومتنوعة حيث يظل التمويل البنكي هو المصدر المألوف للحصول على وسائل التمويل، إلا أن المؤسسات الناشئة لا تيسر لها تدبير احتياجاتها من البنوك والمؤسسات المالية بسبب عدم مألوفة معايير الاقراض للمؤسسات الناشئة (عدم امتالكها للضمانات التي يتعين تقديمها مقابل الحصول على القرض ضعف هيكلها، عدم انتظام السجلات المحاسبية، وارتفاع درجة المخاطرة)، وعليه تبقى إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة بين معوقات مؤسسات التمويل ومتطلبات الاحتياجات التمويلية.

3-الفرضية الثالثة: التأكد من صحة هذه الفرضية فإن نسبة للقروض المتعثرة في الجزائر هي ناتجة عن عدم وجود سياسة ائتمانية ناجعة، وهذا لأن قرار منح لا يستند إلى دراسة جدوى المشروع ولا يتعلق بمستوى إدارة الائتمان، وحيث هناك تداخل من طرف السلطات العليا والذي يؤثر بدوره على سياسة نجاعة منح القروض.

نتائج البحث:

- المؤسسات الناشئة هي مشروع تجاري جديد بارز يهدف إلى تطوير نموذج عمل قابل للتطبيق لتلبية حاجة السوق أو مشكلة معينة لدى العملاء .
- المؤسسات الناشئة أحد المكونات الرئيسية في البرامج الوطنية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية لتشجيع الشباب القادر على الإبداع والابتكار بإنشاء مثل هذه المؤسسات.
- التمويل هو الطريقة اللازمة التي تقدم بها الأموال للمؤسسة المستثمرة من أجل إنجاز المشروع وفقا للمقاييس والشروط المنفق عليها.
- تتعدد وتختلف أسباب تعثر الشركات الناشئة وأبرزها نقص الخبرة والإلمام بالمشروع، وضعف التمويل وتوفير السيولة.

• بالرغم من الجهود الكبيرة التي بذلتها الدولة الجزائرية في سبيل ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة والمصغرة، إلا أنه هناك مجموعة من المشاكل لا تزال تعيق نمو وتطور هذا القطاع خاصة تلك المتعلقة بالتمويل والعقار الصناعي والعراقيل الإدارية والتسويق، ومن أجل التغلب على هذه

خاتمة

العراقيل يجب على القائمين على هذا القطاع السعي للاستفادة من بعض التجارب العالمية الرائدة في هذا المجال، وذلك من أجل توفير المناخ الملائم لنمو وتطور هذه المؤسسات وتفعيل دورها أكثر في الاقتصاد الوطني.

ومن أهم النتائج المتوصل إليها ومقارنة بالأبحاث العلمية حول عملية الدعم المقدم من قبل هذه الهيئات كان لها الدور المهم في الدعم المالي لأصحاب هذه المؤسسات إلا أنها لا زالت تواجه صعوبات وتحديات من الجانب التمويلي وذلك نتيجة لعدة أسباب .

قائمة المصادر و المراجع

- ا.د. احمد بن عبد الرحمن الشميمري، ا.د.وفاء بنت ناصر المبيريك، **ريادة الاعمال** 2019.
- أبو قحف عبد السالم، **دراسات في إدارة الأعمال**، مكتبة ومطبعة الشعاع الفنية، مصر.
- براق محمد بن عمر خالد، **القروض البنكية المتعثرة**، الأسباب و الحلول مداخلة مقدمة في ملتقى الدولي الثاني حول :إصلاح النظام المصرفي الجزائري جامعة ورقلة 11- 12 مارس 2008.
- بن زغده حبيبة، **شركات رأس مال المخاطر كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر**، المجلد 7، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 3 الجزائر.
- بن ساحة علي & بوعبدلي أحلام(نحو تأهيل النظام المصرفي الجزائري للإندماج في الاقتصاد العالمي) مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي الثاني حول : إصلاح النظام المصرفي الجزائري ،جامعة ورقلة 11- 12 مارس 2008 .
- بوالشعور شريفة، **مجلة البشائر الاقتصادية**، المجلد الرابع، العدد 2،سكيكدة، الجزائر، 2018.
- تمويل الافكار مشاريع تجارية**، سلسلة دليل الملكية الفكرية لقطاع العمل رقم 6، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2021.
- جميل سالم الزيدانين، **أساسيات في الجهاز المالي**، دار وائل للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، عمان، 1991.
- حسين يوسف، صديقي اسماعيل، **دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشارفي العلوم الاقتصادية، المجلد 8 ، عدد1، 2021.
- حسين يوسف، صديقي إسماعيل، **دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021 .
- حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، **تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا**، المجلد 00/العدد 03، 2020 .
- د.احمد طاهر عيسوي، **التجارة والاعمال الالكترونية**، طبعة 1، 2022.
- رضا صاحب أبو حمد، **إدارة المصارف**، دار الفكر، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
- رمضان مروة، بوقرة كريمة، **تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر (نماذج لشركات ناشئة ناجحة عربيا)**، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المرجع نفسه، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 30 ،مجلد 39 ،جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر، الجزائر، 2021.
- سارة بوعدلة، هدت خديجة بن طيب، **أقدرات وتحديات المؤسسات الناشئة ومتطلبات نجاحها مع الإشارة لحالة الجزائر**، المجلد 07 ،حوليات 1 جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد03، الجزائر.
- شاکر القزويني، **محاضرات في إقتصاد المصارف**، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2008.

قائمة المصادر و المراجع

- شاكِر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر بن عكنون، 1984،
- شريفة بوالشعور (2018) دور حاضنات الاعمال في دعم تنمية المؤسسات الناشئة (startup). القاهرة، مجلة البشائر المجلد الرابع العدد 2.
- صادق راشد الشمري، القروض المتعثرة في المصارف و أثرها على الأزمات المالية ، مداخلة مقدمة في المؤتمر العلمي الثالث لجامعة الإسراء الأهلية عمان الأردن ، نيسان 2009 .
- الطاهر لطرش ،تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، الطبعة الثالثة، بن عكنون، الجزائر، 2004 .
- عبد الحميد صديق، عبد البر، أسباب ومراحل الديون المتعثرة وآثارها الاقتصادية وأساليب معالجتها محليا ودوليا، مصر المعاصرة، مجلة القاهرة، العدد، 485، يناير، 2007، .
- عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، تنظيم وإدارة البنوك، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2000
- عبد المطلب عبد الحميد، الديون المصرفية المتعثرة الأبعاد الأسباب الاثار و العلاج ط1 شركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، الاسكندرية، القاهرة، 2010 .
- عبد المطلب عبد الحميد، المصارف الشاملة و إدارتها، الدار الجامعية الإسكندرية القاهرة .
- عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000 .
- عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 1996،
- عبد المعطي رضا، أرشيد محفوظ أحمد، جودة، إدارة الائتمان ، ط1 دار وائل عمان 1999.
- عصام الجمل، معوقات تمويل الشركات الناشئة من وجهة نظر أصحابها، مؤتمر حول دور ريادة الاعمال في تطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة في الإقتصاد الليبي، كلية الإقتصاد، جامعة مصراتة، ليبيا، 2019 .
- مصطفى بورنان و علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة الناشئة)، مجلة دفا تر اقتصادية، المجلد 01. العدد 12، 2020.
- مصطفى يوسف كافي، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2017 .
- مصطفى يوسف كافي، إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2017.

قائمة المصادر و المراجع

- هبال عادل، اشكالية القروض المتعثرة في الجزائر، ط1، مطبعة بن سالم الأغواط 2013.
- وليد بوغازي ، " الشركات الناشئة وامكانية انجاحها في الجزائر" مقال منشور في اطار الكتاب الجامعي بعنوان " اشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة " جامعة جيجل، 2021 .
الرسائل:

-محمد سبتي. فعالية ر أس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة ، علوم التسيير، تخصص إدارة مالية. مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص إدارة مالية جامعة منتوري، قسنطينة، 2008/2009.

- ميسون محمد القواسمة، واقع حاضرات الأعمال ودورها في دعم المشاريع الصغيرة في الضفة الغربية (أطروحة الماجستير). قسم إدارة أعمال، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، فلسطين جامعة الخليل، 2010.

- عمران عبد الحكيم، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، ولاية المسيلة، 2006، 2007.

- عبد الحميد عبد الطالب، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية الإسكندرية، 2000، ص 134، 135 بتصرف تيطوم هاجر، سياسات وإجراءات منح القروض البنكية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، دفعة 2016، بتصرف / <https://mouhtwa.com/>.

-فاطمة بن شلة، إدارة المخاطر النتمانية ودورها في الحد من القروض المتعثرة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2008 .

-بوصوار لميس، بو البعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة **Finalep**، ميلة المركز الجامعي، 2020/2021.

المجلات:

-علاء الدين بوضياف، و محمد زبير، دور حاضرات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، الجزائر، 2020.

-هشام بروال، و جهاد خلوط ، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة . "مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة ، 2017 .

-هشام بروال، جهاد خلوط، 2017 ، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة ، المجلد 20- العدد 03 .

قائمة المصادر و المراجع

- شريفة بوالشعور، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الإقتصادية، جامعة 20 أوت 1995، سكيكدة، الجزائر، 2018.
- بخيتي علي، بوعويبة سليمة، المؤسسات الناشئة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات، مجلة دراسات وابحاث المجلة العربية في العلوم الانسانية والاجتماعية، 2020.
- حسين. رحيم، "نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة سطيف، العدد 02، (2003).
- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة، مجلة البشائر الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر العدد الرابع،.
- عبد العزيز الدغيم، ماهر الأيمن، إيمان انجرو، التحليل الانتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلة (28)، العدد (3)، 2006.
- السيد عبد المولى، الركود الاقتصادي وتعثر عملاء البنوك، مجلة مصر المعاصرة العدد 475 476 أكتوبر 2004.
- عبد الحميد صديق، عبد البر، أسباب و مراحل الديون المتعثرة و أثارها الاقتصادية و اساليب معالجتها محليا و دوليا، مجلة مصر المعاصرة العدد 485 يناير 2007.
- فاطمة بلقواسمي، أحمد بن يوسف، أهمية التعلم في تخفيف حدة تعثر الشركات الناشئة **startups** في الجزائر -دراسة تحليلية - جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، مجلة القيمة المضافة القنصديات الأعمال، المجلد 02 العدد 01، 2020.
- لعبيدي عبد الله و مقلاتي عاشور، المقارنة بين رأس المال المخاطر وحاضنات الأعمال في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية التكامل التنموي بينهما، مجلة البحوث المالية والاقتصادية، العدد السادس، (ديسمبر 2016).

القوانين:

-الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 22، 61 أكتوبر 2017 .

الوكالات:

-وكالة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة لولاية سعيدة

-الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة لولاية سعيدة.

-الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولات ANAD لولاية سعيدة

مواقع:

-في خطوات تعرف على كيفية تأسيس شركة ناشئة، موقع خمسات، 2023 انظر الموقع:

<https://blog.khamsat.com/startup-company-guide>

- منال السيد عبد الحميد، حاضنات الأعمال ودورها يف تدعيم ريادة الأعمال للشباب في الوطن العربي، مصر ، المركز العربي للبحوث والدراسات. أنظر الموقع

<http://www.acresg.org/40703>

-Nursiana, A. (2017). "Effect of Non-Performing Loans to Profitability of Banks in Indonesia". International Journal of Applied Business and Economic Research.

-Muhammad I. and Others, (2016), "Non-Performing Loans and Economic Growth", scholars Journal of Economic, Business and Management.

الملاحق



على الخدمات

أطلبوا

مباشرة عبر الإنترنت



معنا لتتبع التتبع

- مباشرة عبر الويب
- التسجيل الإلكتروني
- مجالس مكافحة البطالة
- تأهيل
- وإن التتبع

الجهة المسؤولة
 رقم الهاتف 97 023 37 73 12 / 023 37 72 91
 023 37 73 01
 Facebook/cnao.directiongenerale
 www.ansad.dz

CONSULT

THE ONLINE

SERVICES



TOGETHER, WE MEET THE CHALLENGE

- ONLINE MONITORING
- On line pre-registration
- The entrepreneur's process
- Simulation
- With ensedjel

HEAD OFFICE
 97, casbah Kougara El Biar - Alger
 023 37 73 12 / 023 37 72 91
 023 37 73 01
 Facebook/tnac.directiongenerale
 www.tnac.dz

CONSULTEZ

LES SERVICES

EN LIGNE



ENSEMBLE, RELEVONS LE DÉFI

- Suivi en ligne
- Préinscription en LIGNE
- Le parcours du promoteur
- Simulation
- With ensedjel

DIRECTION GÉNÉRALE
 97, CO ORCI Kougara El Biar - Alger
 023 37 73 12 / 023 37 72 91
 023 37 73 01
 Facebook/cn.direct.generale
 www.cna.dz

01 WIN ENSEJEL

Un service qui oriente vers l'Agence / Anoune, territorialement compétente, pour le depot du dossier.

02 STIMULATION

Un service qui permet de connaître, en introduisant le montant approximatif de l'investissement :

- 1- La structure de financement triangulaire (banque, CNAC promoteur) ;
- 2- La cotisation au fonds de caution mutuelle et de garantie
- 3- L'échéancier de remboursement: du crédit bancaire
- 4- L'échéancier de remboursement: du prêt non rémunéré accordé par la CNAC.

03 PARCOURS DU PROMOTEUR

Un guide qui résume les différentes phases de création de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif CNAC

Il communique toute information utile relative au processus de création d'une micro-entreprise.

04 PRESCRIPTION EN LIGNE

Une phase qui précède l'inscription définitive et qui permet :

- De renseigner le formulaire d'identification ;
- D'introduire une demande de R.DV à l'agence ;
- De suivre, en ligne l'évolution de la demande ;
- D'éditer, automatiquement, les formulaires.

➤ Pour plus d'informations consultez le site web CNAC

01 WIN ENSEJEL

A service that directs you to the CNAC competent agency branch.

02 STIMULATION

It is a service that allows to know, by introducing the estimated amount of investment :

- 1- The triangular financing structure (bank CNAC, promoter);
- 2- The contribution to mutual fund and deposit guarantee;
- 3- The bank repayment schedule ;
- 4- CNAC's granted loan repayment schedule

03 Entrepreneur's Process

It is a guide that sums up the different stages of creation of the micro enterprise of CNAC's

It provides all useful information relating to the process of creation of a micro enterprise.

04 ON LINE PREREGISTRATION

Is a phase which precedes the final registration and allows to :

- 1- Complete the login form ;
- 2- submit an application for an appointment in the CNAC's branch
- 3- allows to on line, the evolution of the application.
- 4- Allows to automatically edit the required forms.

➤ For information visit the CNAC website

01 وين إنسجل

خدمة توجيه نحو شبكة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة يكفي فقط إدراج إسرة مالية و بلدية فرماتكم تظهر العناصر المحددة للوكالة المعنية

02 تطليل

خدمة تتم عن طريق إدخال المبلغ التقديري للاستثمار تسمح بالتطلع على

- 1 - هيكل التمويل الثلاثي الطرف: البنك، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، صاحب المشروع
 - 2 - الإشتراك في صندوق كفاية المشتركة لضمان مخاطر قروض الاستثمارات
 - 3 - سجل استحقاقات التسديد الخاص بالقرض البنكي
 - 4 - سجل استحقاقات التسديد الخاص بالسلفة غير المكافئة (بدون فوائد)
- الموجودة من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

03 مسار صاحب المشروع

دليل يخلص مختلف مراحل إحداث المؤسسة الصغيرة في إطار جهاز الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، يعرض جميع المعلومات اللازمة المتعلقة بمسار إحداث مؤسسة صغيرة

04 تسجيل لوجي مياجر

مرحلة تسبق التسجيل النهائي تسمح ب:

- 1 - إكمال استمارة الهوية
- 2 - تقديم طلب التواجد لدى الوكالة
- 3 - متابعة مباشرة لتسيير الطلب
- 4 - طبع الوثائق لتسليمها للمستثمرات المطلوبه، لتزويد من المعلومات زورا الموقع الالكتروني (ص و ت ب)

➤ لتزويد من المعلومات زورا الموقع الالكتروني (ص و ت ب)

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
La Caisse Nationale d'Assurance Chômage

AIDES FINANCIÈRES ET AVANTAGES FISCAUX ACCORDÉS PAR LE DISPOSITIF
À LA CRÉATION ET À L'EXTENSION D'ACTIVITÉ

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
La Caisse Nationale d'Assurance Chômage

**AIDES FINANCIÈRES ET AVANTAGES FISCAUX ACCORDÉS PAR LE DISPOSITIF
À LA CRÉATION ET À L'EXTENSION D'ACTIVITÉ**

Le promoteur bénéficie d'avantages fiscaux et aides financières prévus dans le cadre du dispositif au moment de la réalisation,

Aides financières

- Un Prêt Non Rémunéré de la CNAC ;
- Un Prêt Non Rémunéré supplémentaire si nécessaire ;
- Un crédit bancaire avec une bonification du taux d'intérêt bancaire à 100%.

Avantages fiscaux

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle ;
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés ;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

b. Phase exploitation

- 1- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de 03 ans, 06 ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation.
- 2- Exonération totale pour une période de 03 ans, 06 ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou l'imposition d'après le régime du bénéfice réel. Le renouvellement annuel de la décision d'octroi des avantages en phase exploitation est subordonné par la remise des documents suivants:
 - attestation de mise à jour du promoteur de ses obligations fiscales et parafiscales (IMPOTS - CNAS - CASNOS - CACI/BAI/PH).
- 3- un abatement d'impôt sur le revenu global (IRG) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :

**70 % durant la première année d'imposition
50 % durant la deuxième année d'imposition
25 % durant la troisième année d'imposition**

97 Bis, Colonel Bougara - El Biar - Alger.

023 37 72 82

023 37 73 01

www.cnac.dz

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل، التشغيل و الضمان الإجتماعي
الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

المساعدات المالية و الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار جوائز إصدارات النشاطات و توسيعها

يستفيد صاحب المشروع من الامتيازات الجبائية و المساعدات المالية التالية:

المساعدات المالية

- قرض بدون فائدة. مهتوح من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
- قرض بدون فائدة إضافي، عند الإقتضاء.
- قرض بنكي بقوائد مخفضة بنسبة مائة (100٪).

الامتيازات الجبائية

يستفيد صاحب المشروع من الامتيازات الجبائية الآتية:

أ - في مرحلة إنجاز المشروع

- 1- إعفاء من رسم تحويل الإقتناءات العقارية المنجزة في إطار إحداث نشاط صناعي.
- 2- إعفاء من رسوم تسجيل العقود التأسيسية للشركات .
- 3- تطبيق معدل مخفض للرسوم الجمركية بالنسبة للمعدات التي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

ب - في مرحلة إستغلال المشروع

- 1- إعفاء من الرسم العقاري على البناءات و ملحقاتها حسب موقع المشروع بدءا من تاريخ إنجاز المشروع و حسب موقعه لمدة ثلاثة (03) سنوات (06) أو عشرة (10)سنوات.
- 2- إعفاء تام من الضريبة الجبائية الوحيدة أو الخضوع للضريبة حسب النظام المالي الإستفادة بدءا من تاريخ إستغلال المشروع و حسب موقعه لمدة ثلاثة (03) سنوات (06) أو عشرة (10)سنوات.
- التجديد السنوي لمقرر منح الامتيازات في مرحلة إستغلال المشروع مرتبط بتسليم شهادة تحيين التزامات صاحب المشروع الجبائية و شبه الجبائية (الضرائب، الصندوق الوطني للتأمينات الإجتماعية للعمال الأجراء، صندوق الضمان الإجتماعي للعمال غير الأجراء، الصندوق الوطني للعتال المدفوعة الأجر و البطالة الناجمة عن سوء الأحوال الجوية لقطاعات البناء و الأشغال العمومية و الري)
- 3- تخفيض من ضريبة الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، حسب الحالة، و كذا الرسم المفروض على النشاط المهني عند انقضاء فترة الإعفاء طيلة السنوات الثلاثة الأولى الخاضعة للضرائب الآتية:

- 70٪ خلال السنة الأولى من تاريخ فرض الضريبة.
- 50٪ خلال السنة الثانية من تاريخ فرض الضريبة.
- 25٪ خلال السنة الثالثة من تاريخ فرض الضريبة.

97 نمع بوقرة - الأبيار - الجزائر

023 37 72 82

023 37 73 01

www.cnac.dz

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
La Caisse Nationale d'Assurance Chômage

AIDES FINANCIÈRES ET AVANTAGES FISCAUX ACCORDÉS PAR LE DISPOSITIF
A LA CRÉATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITÉ

Le promoteur bénéficie d'avantages fiscaux et aides financières prévus dans le cadre du dispositif au moment de la réalisation.

Aides financières

- Un Prêt Non Rémunéré de la CNAC ;
- Un Prêt Non Rémunéré supplémentaire si nécessaire ;
- Un crédit bancaire avec une bonification du taux d'intérêt bancaire à 100%.

Avantages fiscaux

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la réalisation d'une activité industrielle ;
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés ;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

b. Phase exploitation

- 1- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de 03 à 06 ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation.
- 2- Exonération totale pour une période de 03 ans, 05 ans ou 10 ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'impôt forfaitaire Unique (IFU) ou l'imposition d'après le régime du bénéfice. Le renouvellement annuel de la décision d'octroi des avantages en phase exploitation est subordonné par la réalisation des documents suivants:
 - attestation de mise à jour du promoteur de ses obligations fiscales et parafiscales (IMPÔTS – CNAS- CASNOS – CA30BAPH).
- 3- un abattement d'impôt sur le revenu global (IRG) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IRS), selon le cas ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :

70 % durant la première année d'imposition
50 % durant la deuxième année d'imposition
25 % durant la troisième année d'imposition

97 Bis, Colonel Bougara - El Biar - Alger. 📍

023 37 72 82 📞

023 37 73 01 📠

🌐 www.cnac.dz

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل، التشغيل و الضمان الإجتماعي
الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

نمط التمويل

التركيبة المالية تتضمن تعطين هذا

1- التمويل ثلاثي الاطراف يشمل :

- 1 مساهمة مالية اطار المشروع.
- 2 قرض بدون فائدة، ممنوح من طرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.
- 3 قرض بنكي بفوائد مخفضة بنسبة مائة (100٪)، مخصص لكافة قطاعات النشاط.

الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

1 مستوى

القرض البنكي	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة (م.و.ت.ب.)	قيمة الاستثمار
٪ 70	٪ 01	٪ 29	لغاية 5.000.000 دج

2 مستوى

القرض البنكي	المساهمة الشخصية	قرض بدون فائدة (م.و.ت.ب.)	قيمة الاستثمار
٪ 70	٪ 02	٪ 28	من 5.000.000 دج الى 10.000.000 دج

تحويل الذاتي :

للبطالين ذوي المشاريع وحدات مؤسسة مصغرة، مهولة كلية بأموالهم الخاصة حيث يستفيدون من جميع
ات المقررة في إطار جهازنا (مراقبة و إحتيازات، جوائز).

97 نهج بوقرة الأبيار الجزائر

023 37 72 82

023 37 73 01

www.cnac.dz