جامعة محمد الصديق بن يحيى – جيجل–

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

عنوان المذكـرة:

دور القروض المصرفية في تمويل المشاريع الصغيرة

دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي –وكالة جيجل 48–

مذكرة مقدمة لاستكمال نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: إدارة مالية

إعداد الطالبين:

- نبيل بوركوة
- عبد القادر بوعبد الله

إشراف الأستاذ:

- كعواش جمال الدين

أعضاء لجنة المناقشة

مختار بن عمر	جامعة جيجل	رئيسا
كعواش جمال الدين	جامعة جيجل	مشرفا ومقررا
مرابط محمد	جامعة جيجل	مناقشا

السنة الجامعية: 2019–2020

شكر وتقدير

نتقدم بشكرنا الجزيل وامتناننا إلى المشرف الذي أعطانا

من وقته وجهده ونصائحه القيمة، الأستاذ "كعواش جمال الدين".

كما نتقدم بالشكر لإدارة قسم علوم التسيير وإلى كل الأساتذة

الذين رافقونا في مشوارنا الدراسي.

كما لا تفوت فرصة الشكر كل من ساهم من قريب أو بعيد

في مد يد المساعدة لنا.

جزاكم الله عني خير الجزاء.

إهـــداء

أحمد الله عزوجل وأشكره، الذي أنارلي طريق العلم و منحني القدرة والصبر ووفقني في إنجاز هذا العمل المتواضع الذي أهديه إلى:

أمي رحمها الله و اسكنها فسيح جنانه وأسال الله ان يجعل هذا العمل المتواضع صدقة جارية لها

مثلي في الحياة أبي الغالي، اطال الله في عمره الذي كان يشجعني و يحثني على تحصيل العلم، الذي كان نعم الأب،

الى زوجتي و اولادي قرة عيني انفال ؛وسيم؛ سيراج

إلى الذين اعتبرهم نعمة من الله عزوجل إلى إخوتي و أخواتي:

إلى كل الأهل والأقارب الكبير منهم والصغير

إلى كل الأصدقاء، إلى زملائي و زميلاتي طلاب العلم المنير

إلى من قاسمني مشقة هذا العمل قاديرو

إلى كل أساتذتي من الطور الابتدائي وحتى الجامعي

إلى كل من نسيهم قلمي وذكرهم قلبي.

أقدم هذا العمل و كلي أمل في وطن يقوده مجتمع قارئ مستنير.

** نبيـل **

إهـــداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلم وهدانا إلى هذا العلم وأكرمنا بالتقوى

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

نبع الحنان وهبة الرحمن إلى رفيقة دربي ونور حياتي إلى من أرى العالم

بوجودها أمي الغالية مهما كتب قلمي وعبر لساني لن أصف ما بداخلي.

إلى أبي الغالي الذي حرص على توفير كل الشروط لتحصيل علمي

في هذه الحياة أدامه الله تاجا فوق رأسي.

إلى إخوتي وأخواتي كل باسمه أخصص بالذكر أختي الغالية ياسمينة.

إلى جميع أصدقائي كل باسمه أخصص بالذكر صديقي وأخي أمير.

إلى كل طلبة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير.

إلى كل عمال النظافة

إلى الذين سعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

عبدالقادر

فهرس المحتويات

المحتويات	الصفحة
البسملة	
شكر وتقدير	**I**
إهداء	**II**
فهرس المحتويات	**IV**
قائمة الأشكال	**VI**
قائمة الجداول	**VII**
مقدمة	**أ–ت**
الفصل الأول: عموميات حول المشاريع الصغيرة	
تمهيد	**05**
المبحث الأول: مفهوم المشاريع الصغيرة	**06**
المطلب الأول: تعريف المشاريع الصغيرة وأهميتها.	**06**
المطلب الثاني: خصائص وسمات المشاريع الصغيرة	**08**
المطلب الثالث: دور المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الوطني.	**10**
المبحث الثاني: مدخل إلى المشاريع الصغيرة	12
المطلب الأول: آليات ومراحل إقامة المشاريع الصغيرة	**12**
المطلب الثاني: المجالات الرئيسية للمشاريع الصغيرة	**14**
المطلب الثالث: المجالات الرئيسية للمشاريع الصغيرة	**16**
المبحث الثالث: التحليل الموقفي للمشاريع الصغيرة	**17**
المطلب الأول: نقاط القوة التي تتمتع بها المشاريع الصغيرة	**17**
المطلب الثاني: نقاط الضعف التي تعاني منها المشاريع الصغيرة	**19**
المطلب الثالث: الفرص المتاحة أمام المشاريع الصغيرة والعقبات التي تواجهها.	**21**
خلاصة	**24**
الفصل الثاني: إجراءات وأساليب تمويل المشاريع الصغيرة	
تمهيد	**26**
المبحث الأول: ماهية التمويل في المشاريع الصغيرة	**27**

المطلب الأول: مفهوم التمويل	27
المطلب الثاني: العوامل المحددة لأنواع التمويل	28
المطلب الثالث: مصادر تمويل المشاريع الصغيرة	29
المبحث الثاني: الإطار النظري للقروض المصرفية	32
المطلب الأول: مفهوم القروض المصرفية	32
المطلب الثاني: أنواع القروض المصرفية الموجهة للمشاريع الصغيرة وأهميتها.	33
المطلب الثالث: الإعتبارات الواجب مراعاتها عند منح القروض المصرفية	35
المبحث الثالث: سياسة الإقراض في المشاريع الصغيرة ومخاطرها.	36
المطلب الأول: مفهوم سياسة الإقراض	36
المطلب الثاني: السياسات الرئيسية لإقراض المشاريع الصغيرة والعوامل المؤثرة فيها.	37
المطلب الثالث: مخاطر القروض المصرفية في المشاريع الصغيرة	39
خلاصة	42
الفصل الثالث: دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل -48- 39	
تمهيد	44
المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري	45
المطلب الأول: نشأة البنك الخارجي الجزائري	45
المطلب الثاني: أهداف البنك الخارجي الجزائري	45
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بجيجل	46
المبحث الثاني: دراسة عناصر منح القروض بالبنك الخارجي الجزائري –وكالة جيجل-	48
المطلب الأول: مكونات السياسة الاقراضية للبنك الخارجي الجزائري –وكالة جيجل-	48
المطلب الثاني: سيرورة عملية الإقراض بالبنك الخارجي الجزائري –وكالة جيجل-	50
المطلب الثالث: دراسة حالة تمويل لمؤسسة صغيرة من طرف الوكالة	53
خلاصة	60
الخاتمة	62
قائمة المراجع	65
الملاحق	
الملخص	

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنــوان الجدول	الصفحة
01	تطور نسب السيولة للمؤسسة خلال خمس سنوات	53
02	تطور نسب التمويل للمؤسسة خلال خمس سنوات	55
03	يوضح تطور نسبة المردودية خلال خمس سنوات	57
04	يوضح تطور راس المال العامل مقارنة بالنشاط خلال خمس سنوات	58

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنـــوان الشكل	الصفحة
01	أنواع القروض المصرفية	34
02	الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل	46
03	مسار ملفات قروض الاستغلال بالوكالة.	49
04	سيرورة عملية الاقتراض على مستوى الوكالة.	52
05	منحى بياني يوضح تطور نسبة السيولة العامة خلال خمس سنوات	54
06	منحنى بياني يوضح تطور نسبة التمويل الذاتي ونسبة الاستقلالية المالية خلال خمس سنوات	56
07	منحنى بياني يوضح تطور نسبة المردودية خلال خمس سنوات	57
08	منحنى بياني يوضح تطور رأس المال العامل مقارنة بالنشاط	59

مقدمة

زاد الاهتمام بالمشاريع الصغيرة في الآونة الأخيرة في معظم اقتصاديات دول العالم، ويرى العديد من الإقتصادين أن تطور مثل هذه المشاريع وتشجيع إقامتها، يعتبر من أهم روافد العملية الاقتصادية في الدول بشكل عام والدول النامية بشكل خاص، حيث أصبحت في مطلع التسعينات المشاريع الصغيرة تمثل البديل الأمثل أمام الاقتصاديات وذلك بإعتبارها منطلقات في زيادة الطاقة الإنتاجية من جهة، والمساهمة في خلق العمالة من جهة أخرى. على الرغم من تلك الخصائص التي تمتاز بها هذه المؤسسات إلا أنها مازالت تعاني من قصور في الحصول على الموارد المالية الخاصة بها، والتي تعتبر من أهم مصادر التمويل والتي تخص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف الإنشاءات، لذلك تلجأ المؤسسات الصغيرة لمصادر خارجية لتغطية إحتياجاتها، وبما أنها غير مؤهلة لدخول البورصة فإنها تلجأ إلى البنوك للحصول على ماتحتاجه من أموال، ولكن من أجل الحصول على القروض يتوجب عليها تقديم دراية جدوى للمشروع وتوفر ضمانات لتغطية قيمة القرض.

مما سبق ذكره يمكن طرح الإشكالية الموضوع كما يلي:

ما هو دور القروض المصرفية في تمويل المشاريع الصغيرة؟

إن هذه الإشكالية تدفعنا إلى طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية سوف نحاول الإجابة عليها خلال دراستنا للموضوع:

- ماهي خصائص المشاريع الصغيرة؟ وما هي عوائق تمويلها؟
- ما هي الاعتبارات الواجب مراعاتها عند منح القروض المصرفية؟
- ما هي مخاطر تمويل البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل-43-للمشاريع الصغيرة عن طريق القروض المصرفية؟
- كيف يتم تمويل المشاريع الصغيرة عن طريق البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل-48-.

1- فرضيات البحث:

يتطلب تحليل الإشكالية محل الدراسة إختيار مجموعة من الفرضيات التي تعتبر كإجابة مبدئية على مختلف التساؤلات:

- تتميز المشاريع الصغيرة بمجموعة من الخصائص تجعلها ذات أهمية كبيرة في إحداث تنمية اقتصادية.
- منح قرض مصرفي يتطلب توافر مجموعة من الشروط والإعتبارات.
- توجد مخاطر عالية تتعرض لها القروض المصرفية الموجهة للمشاريع الصغيرة مقارنة ببقية المشاريع الأكبر حجما.
- يساهم البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل -48- المشاريع الصغيرة في حصولها على القروض المصرفية من خلال التسهيلات المصرفية المقدمة لها.

2- أسباب اختيار الموضوع:

هناك جملة من الأسباب كانت الدافع لإختيار الموضوع نذكر منها:

– الرغبة في معرفة كل خبايا الموضوع على اعتباره يخص الجانب التمويلي والذي هو ضمن التخصص.

– حكم حصول المشاريع الصغيرة على التمويل والعراقيل التي تواجهها.

– الموضوع يهتم كثيرا بالفئة الغالبة (الشباب) ومعالجة مشكلة البطالة.

3– أهمية البحث:

– أهمية المشاريع الصغيرة والدور الذي تلعبه في مختلف اقتصاديات دول العالم، فهي تساهم في تحقيق النمو الإقتصادي من جهة وتوفر مناصب شغل لعدد كبير من المواطنين من جهة أخرى.

– يعتبر التمويل من أهم المواضيع التي تشغل بال أصحاب المشاريع الصغيرة لأنه مرتبط بفكرة إنشاء المشروع الذي يؤدي إلى الإفلاس والتصفية.

4– أهداف البحث:

–عرض الإطار المفاهيمي للمشاريع الصغيرة، ومحاولة الوقوف على أهم الخصائص التي تجعل من هذه المشاريع قطاعا بذاته.

– التعرف على واقع ومكانة المشاريع الصغيرة.

– التعرف على مصادر التمويل في المشاريع الصغيرة واحتياجاتها والمشاكل التي تعاني منها.

– تقديم أهم صيغ وأساليب تمويل المشاريع الصغيرة عن طريق البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل–48–.

5– إطار الدراسة:

يشمل الإطار الموضوعي للدراسة جانب نظري ثم فيه تحديد مفهوم مشاريع الصغيرة وأهميتها من خلال الخصائص التي تتميز بها إضافة إلى مصادر التمويل، ثم ربط المشاريع الصغيرة بالمعارف التجارية وبإعتبارها المصدر الرئيسي لتمويلها في الجزائر، وثم توجيه الجانب النظري في الجانب التطبيقي بدراسة حالة انحصرت حدودها المكانية في بنك الجزائر الخارجي وكالة جيجل –48– وحدودها الزمانية امتدت بين الفترة من 06 سبتمبر إلى 13 سبتمبر 2020.

6– صعوبات الدراسة:

تتمثل أهم صعوبات التي واجهناها لإنجاز هذا العمل فيما يلي:

– صعوبة الحصول على الإحصائيات الصغيرة الأخيرة في ضل الظرف الذي عشناها المتمثلة فالحجر المنزلي... الخ.

– ضيق الوقت الذي حال بينا وبين المزيد من المعلومات المتعلقة بالموضوع.

– صعوبة جمع المراجع نظرا لكون المكتبة مغلقة، وتوقف النقل وصعوبة التواصل مع المشرف والزميل.

7– المنهج البحث:

المنهج الوصفي والمنهج التحليلي:

اعتمدنا على المنهج الوصفي من أجل جمع المعلومات المرتبطة بالمشاريع الصغيرة ثم استخدمنا المنهج التحليلي في وصف واقع هذه المشاريع في الاقتصاد ومصادر تمويلها وأهم العوائق التي تتعرض لها.

8- هيكل البحث:

تبعا للأهداف المتوخاة من البحث، ولمعالجة الإشكالية، تم تقسيم البحث إلى فصلين مع فصل تطبيقي، ونستفهم مقدمة عامة وتعقبهم خاتمة تضمنت تلخيص عام، وعرض النتائج التي توصلنا إليها:

- تناولنا **في الفصل الأول:** عموميات حول المشاريع الصغيرة حيث ابتدأنا بمفهوم المشاريع الصغيرة، أما المبحث الثاني والمبحث الثالث تناولنا فيه التحليل الموقفي للمشاريع الصغيرة.

- في **الفصل الثاني** يحمل عنوان أساليب وإجراءات تمويل المشاريع الصغيرة حيث كذلك قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، أين عالجنا في المبحث الأول: ماهية التمويل، وفي المبحث الثاني الإطار النظري للقروض المصرفية، في حين تطرقنا في المبحث الثالث إلى سياسة الإقراض في المشاريع الصغيرة ومخاطرها.

- وفي **الفصل الثالث** فهو دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل-48- حيث قمنا بتقسيمه غلى ثلاث مباحث.

9- الدراسات السابقة:

- دراسة خوني رابح: ترقية أساليب وصيغ تمويل المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الجزائري، 2002، 2003 هذه الدراسة عبارة عن مذكرة ماجستير وقد لخص إلى أهمية ودور المشاريع الصغيرة في الاقتصاد خاصة في مجال القضاء على الطالة، أما في مجال التمويل فقد أكدت الدراسة عدم وجود سياسة واضحة المعالم والأسس لدعم تمويل هذه المشاريع، إن المشكل الرئيسي يتمثل في البنوك الجزائرية معيقة لعملية التمويل أكثر من كونها عاملا مساعد لأن هذا النوع لا يحظى بشروط تفضيلية لا على مستوى سعر الفائدة ولا على مستوى الضمانات.
- دراسة عثمان خلف: واقع المشاريع الصغيرة، وسبل تمويلها ودعمها حالة الجزائر-أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003-2004-حاولت هذه الدراسة التعرف في قطاع المشاريع الصغيرة والوقوف علي الدور الذي تلعبه في مضي اقتصاديات البلدان النامية، وإجراء أثر الإستراتيجية التنموية التي اعتمدتها الجزائر.

الفصل الأول: عموميات حول المشاريع الصغيرة

المبحث الأول: مفهوم المشاريع الصغيرة

المبحث الثاني: مدخل إلى المشاريع الصغيرة

المبحث الثالث: التحليل الموقفي للمشاريع الصغيرة

تمهيد:

تمثل المشاريع الصغيرة إحدى القطاعات الاقتصادية التي تستحوذ على اهتمام كبير من قبل دول العالم كافة، والمشروعات والهيئات الدولية والإقليمية والباحثين في التغيرات والتحولات الاقتصادية العالمية، وذلك بسبب دورها المحوري في الإنتاج والتشغيل وازدهار الدخل والابتكار والتقدم التكنولوجي علاوة على مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي والتدفقات الرأسمالية ودورة المال وغير ذلك من العوامل والمتغيرات.

وللإلمام بكل هذه الجوانب قسمنا هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول:** مفهوم المشاريع الصغيرة.
- **المبحث الثاني:** مدخل إلى المشاريع الصغيرة.
- **المبحث الثالث:** التحليل الموقفي للمشاريع الصغيرة.

المبحث الأول: مفهوم المشاريع الصغيرة

تمثل المشاريع الصغيرة أحد روافد عملية التنمية الإقتصادية في إقتصاديات الدول بشكل عام وفي الدول النامية بشكل خاص وذلك باعتبارها منطلقا أساسيا لزيادة الطاقة الإنتاجية، ورفع مستويات الإدخار والاستثمار واستغلال المواد الأولية والمحلية. حيث تناولنا في هذا الجزء من الفصل تعريف المشاريع الصغيرة وأهميتها بالإضافة إلى الخصائص والسمات التي تتميز بها ودورها في الإقتصاد الوطني.

المطلب الأول: تعريف المشاريع الصغيرة وأهميتها:

أولا: تعريف المشاريع الصغيرة:

لايوجد تعريف محدد أو مفهوم متفق عليه للمشاريع الصغيرة، فمصطلح المشروعات الصغيرة يشمل الأنشطة التي تتراوح بين من يعمل لحسابه الخاص أو في منشأة صغيرة، تستخدم عددا معينا من العمال، ولا يقتصر هذا المصطلح على منشآت القطاع الخاص، وملاكها وأصحاب الأعمال والمستخدمين ولكنه يشمل كذلك التعاونيات ومجموعات الإنتاج الأسرية والمنزلية[1]

وتتعدد تعريفات المشروعات الصغيرة إلى درجة تكاد أن يكون لكل دولة تعريفها الخاص، فقد كشفت دراسة لمعهد ولاية جورجيا بأمريكا عن أن هناك أكثر من 55 تعريفا مختلفا في 76 دولة، وترجع صعوبة تحديد مفهوم محدد للمشروعات الصغيرة إلى صعوبة وضع الحدود الفاصلة بين مشروع وآخر أو قطاع وآخر بسبب العديد من القيود مثل اختلاف درجة النمو الإقتصادي، تنوع فروع النشاط الإقتصادي، تعدد المصطلحات التي تسير إلى المشروعات الصغيرة[2]

هناك معايير تعتمد على التفرقة بين المنشآت الصغيرة والمنشآت الكبيرة من خلال الإعتماد على المعايير الكمية، ومعايير أخرى تعتمد على تحليل مكونات المنشأة الصغيرة، وهي تقوم على ثلاث معايير أساسية هي معيار طبيعة النشاط، معيار تنظيم الإنتاج، ومعيار الإطار التنظيمي للنشاط[3]

ويمكن تعريف المشروع على أنه مشروع صغير، إذا توفرت فيه الخصائص التالية:

- يتراوح عدد العمالة ما بين 5 إلى 15 عاملا.
- أن يكون المديرين هم أصحاب المشروع (سمة غالبة).
- أن تكون الملكية لفرد أو مجموعة صغيرة.
- أن يمارس المشروع عمله في منطقة محلية.

---

[1] حسين عبد المطلب الأسرج، **مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر**، كتاب الأهرام الإقتصادي، العدد229، مطابع مؤسسة الأهرام، القاهرة، أكتوبر 2006، ص1

[2] عمر خلف فزع، **مشروعات الأعمال الصغيرة في العراق**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013، ص130.

[3] سماح مصطفى، **تفعيل دور المشروعات الصغيرة في خدمة أهداف التنمية**، وزارة المالية، قطاع مكتب الوزير، الإدارة المركزية للبحوث المالية والتنمية الإدارية، 2007، ص:5.

- أن يتسم المشروع بصغر الحجم ومحدودية النشاط.[1]

بناء على ما سبق فإن المشروع الصغير الذي تتم دراسته هو الذي يقوم صندوق المئوية برعايته حيث يحتوي على عدد محدود من الوظائف لا تتجاوز 15 وظيفة وصغير الحجم نسبيا وملكيته فردية، وبالتالي يمكن القول أن مفهوم المشاريع الصغيرة مفهوم مرن وغير محصور ولا يوجد له إتقان بين الباحثين فهو يختلف من قطاع إلى آخر ومن دولة إلى أخرى.

2- أهمية المشاريع الصغيرة:

لاشك أن للمشروعات الصغيرة أهمية بالغة في دعم الإقتصاد والمساهمة في التنمية بأبعادها الإقتصادية والإجتماعية والبشرية، وهذا من خلال الخدمات التي تقدمها.

وعموما يمكن إجمال أهمية المشاريع الصغيرة الإقتصادية والإجتماعية فيما يلي:[2]

- استحداث الوظائف والمساهمة في حل مشاكل البطالة.
- مصدر للإبداع التكنولوجي من خلال تنمية نشاط الإبداع التكنولوجي واحتضان المنافسة وتنشيط الإقتصاد الوطني.
- إشباع حاجات المجتمع والأعمال الأخرى.
- تعد أكثر كفاءة في استخدام رأس المال وتعبئة المدخرات.
- تعد موردا مكملا للمشاريع الكبيرة بتوزيع منتجاتها وإنتاج السلع النهائية.
- انخفاض أسعار السلع التي تقدمها نظرا للانخفاض تكلفة الإدارة والمصروفات العمومية وحجم التكلفة الثابتة.
- السرعة والدقة في اتخاذ القرارات.
- تعتبر هذه المشاريع بذور أساسية للمشروعات الكبيرة.

بالإضافة إلى:[3]

- وسيلة لاستثمار المواد الأولية المحلية سواء
- تساعد على تشغيل المدخرات الشخصية لأصحابها مما يشكل دعما للإقتصاد الوطني.
- زيادة إحساس الأفراد بالحرية والإستقلال.
- تسهم في التخفيف من الأوبئة الإجتماعية وانتشار الجريمة والإنحرافات، ومن ثم تسهم في التقليل من الإنفاق الحكومي في هذا الاتجاه.
- لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة أو إلى مساحات واسعة.

---

[1] ليث عبد الله، بلال محمود الوادى، "**المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسيطة ودورها في عملية التنمية**، ط1، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص:14.

[2] عدنان حسين يونسي، **دور خاصات الأعمال في تطوير المشاريع الصغيرة**، الطبعة الأولى،، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص:48.

[3] محمد هيكل، **مهارات وإدارة المشروعات الصغيرة**، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص:82.

– توفر المشروعات الصغيرة مصدر منافسة محتمل وفعلي للمؤسسات الكبيرة وتحد من قدرتها على التحكم في الأسعار.

– الاعتماد على الموارد المحلية وخرجات المشروعات الكبيرة وبذلك تسهم في الحد من هدر تلك الموارد وتقليل الاستيراد.

– تحقيق نوعا من التوازن الجغرافي لعملية التنمية لكونها تتسم بالمرونة في التوطن والتنقل بين مختلف المناطق والأقاليم.

– لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة وإلى مساحات واسعة.

– تتيح المجال أمام الشباب الطموح لتحقيق دخول مرتفعة مقارنة مع الوظائف الحكومية.

– تسهم في التخفيف من حدة التضخم من خلال توظيف الأموال المعطلة واستخدامها في عملية الانتاج وتوليد الدخل.

– تسهم في التخفيف من الأوبئة الإجتماعية للمشاريع الصغيرة، ودورها في عملية التنمية الشاملة عموما والتنمية الإقتصادية خصوصا، فأصبح من الضروري العمل على زيادة فاعلية هذه المشاريع وتدليل كافة الصعوبات التي تواجهها لزيادة دورها في عملية التنمية الإقتصادية.

المطلب الثاني: خصائص وسمات المشاريع الصغيرة

إن للمشاريع الصغيرة دور لا يستهان به في بناء الإقتصاد الوطني، وتظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات والإمكانيات وتطوير الخبرات والمهارات كونها تعبر أحد أهم دوافع العملية التنموية، وبالتالي فهي تتميز بمجموعة من الخصائص منها:[1]

– مالك المشروع هو مديره (المكلية الفردية): إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية وهذه الصفة غالبة على هذه المشاريع الصغيرة.2–انخفاض رأس المال اللازم لإنشاء المشاريع الصغيرة: وذلك في ظل تدني حجم المدخلات لهؤلاء المستثمرين في المشاريع.3–الإعتماد على المواد المحلية: تعتمد المشاريع الصغيرة على المواد الخام الأولية الموجودة في البيئة المحيطة وذلك بسبب أن عدم قدرتها على الاستيراد.

– سهولة التأسيس: حيث تدني رأس المال يزيد من إقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المشاريع نظرا لانخفاض كفتها مقارنة بالمشاريع الكبيرة.

– غير الرسمية: يغلب على أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة الصيغة غير الرسمية وذلك بسبب قلة عدد العمال وصغر الحجم المشروع، وكذلك بسبب قرب العاملين من بعضهم البعض ومعرفتهم لبعضهم حيث تسير الإحصائيات إلى أن 69 % من المشاريع الصغيرة يعمل بها أقرباء لأصحاب تلك المشاريع.

– المركزية: تتسم المشاريع الصغيرة بالمركزية في أعمالها حيث يقوم مالك المشروع نفسه أو بمساعدة بعض مساعديه في تأدية النشاطات المختلفة في المشروع.

[1] توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص31.

- عدم الإهتمام الكبير في جوانب والتطوير: حيث أن هذه المشاريع في الغالب لا تستخدم تقنيات معقدة وذلك لأن البحث والتطوير يحتاج البحث إلى خبرات للقيام به وهذه الأموال لا تتوافر لدى مثل هذه المشاريع.
- المرونة: والمقدرة على الإنتشار نظرا لقدراتها على التكيف مع مختلف الظروف مما يساعد على توزيع عادل للدخل والثروة وتحقيق التوازن الجغرافي والإقليمي للتنمية.
- الإرتقاء بمستويات الإدخار والإستثمار على اعتبارها أنها مصدر حبذ للإدخار الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال.
- صناعة تابعة ومكملة: لقد برزت هذه الميزة حديثا وخاصة بعد سيادة العولمة والمنظمات العابرة للقارات، حيث تتميز المشاريع الصغيرة بمساندتها للمشاريع الكبيرة، ولذلك فإنها مغذية لها لدرجة أنها أصبحت لا تستطيع الاستغناء عنها وذلك لما تمتاز به من قدرة على التكيف مع الظروف والأوضاع الطارئة.
- قدرة المشاريع الصغيرة على تلبية احتياجات مختلفة ومتباينة للمستهلكين سواء على صعيد المنتجات أو الخدمات.
- مشاريع عائلية للإنتاج: لقد دلت الإحصائيات أن 90% من المشاريع التجارية في العالم صغيرة وحوالي 85% من هذه المشاريع هي عائلية بالأساس.
- صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية:ك نظرا لإرتفاع التكلفة العمليات وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.
- تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية: مقارنة بتكلفتها في المشاريع الكبيرة لذا فهي تلعب دورا كبيرا في تخفيف حدة البطالة من خلال فرص العمل التي توفرها والتي تستوعب مختلف الشرائح في المجتمع مما يكسبها صفة الإتساع في التأثير في الإقتصاد الوطني.

من خصائص المشروعات الصغير أيضا:[1]

– انخفاض الطاقة الإنتاجية: فقد ساعد التطور التكنولوجي على إمكانية تجزئة العمليات الإنتاجية، ومن ثم أتاح للدول النامية الدخول في مجالات إنتاجية ومنها مجال الصناعات الكيميائية على سبيل المثال، والتي كانت قاصرة على الجول ذات الطاقة الإستقبالية الكبيرة.

– انخفاض الضجور، تتميز المشروعات الصغيرة بانخفاض الضجور، وعدم التأثر بالعوامل المؤسسية التي تؤدي إلى ارتفاع الأجور في المشروعات.

– انخفاض الحجم المطلق لرأس المال: تتميز المشروعات الصغيرة بانخفاض الحجم المطلق لرأس المال وهو ما يتلاءم مع رغبة المستثمرين في غالبية الدول النامية.

– الإعتماد على الخدمات المحلية: تعتمد غالبية المشروعات الصغيرة على الخدمات المحلية ومن ثم نقل الحاجة إلى الإستيراد وما لذلك من أثر إيجابي على الميزان التجاري.

[1] حسان خيضر، **تنمية المشاريع الصغيرة، محلة حبر التنمية**، مجلد1، العدد9، الكويت، 2002، ص:04.

– القدرة على الإنتشار الجغرافي وأثر ذلك على الهجرة من الريف إلى الحضر.

– التخفيف من حدة التركيز الصناعي: حيث تساعد على إقامة المشروعات الصغيرة في أماكن متفرقة من التخفيف من حدة التركيز الصناعي.

– مراكز تدريب: تغير المشروعات الصغيرة مراكز لتدريب العمالة ومن ثم إمداد المشروعات الكبيرة بالعمالة الماهرة.

– قلة كلفة المخاطرة نظرا لقلة كمية وتكلفة الإنتاج، وهذا الصغير حجم رؤوس الأموال ولتوجه استثماراتها مباشرة لعملية الإنتاج.[1]

المطلب الثالث: دور المشاريع الصغيرة في الإقتصاد الوطني:

يتجلى دور المشاريع الصغيرة في الإقتصاد الوطني فيما لي:[2]

يمكن اعتبار المشاريع الصغيرة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني، فقد بينت الإحصائيات المنشورة في الولايات المتحدة الأمريكية، أن من بين 21 مليون مشروعا هنالك ما يقارب 20.5 مليون أي نسبة 98% من تلك المشاريع يمكن اعتبارها مشاريع صغيرة. وتعمل هذه المشاريع في كل المجالات الإقتصادية على الرغم من أن أغلبها يتركز في تجارة التجزئة.

وتتعدد المساهمات الإقتصادية لهذه المشاريع، حيث أنها تستخدم أكثر من 50% من قوة العمل في القطاع الخاص، وذلك بالرغم من أنها تمتلك أقل ربع الموجودات الكلية، في الولايات المتحدة، وليست أنها تتميز بكثافة اليد العاملة، فإنها تحلق في الواقع أعمالا أكثر من الأعمال في المشروعات الكبيرة، ففي عام 1980 مثل أوجدت المشروعات الصغيرة أكثر من ثلث فرص العمل المتاحة للعاملين، أما الشركات التي تستخدم أقل من 20 عاملا، فقد أوجدت أكثر من نصف فرص العمل من تلك الأعمال.

واستمر هذا الإتجاه في عام 1990 حيث كانت الشركات الصغيرة السبب الوحيد في تزايد نمو فرص العمل لديها مقارنة بالشركات الكبيرة التي استمرت في تقليص عدد العاملين لديها.

كما أنها تعتبر عاملا أساسيا في تدريب العاملين، إذ توفر للعاملين فرصة تعلم مهارات متعددة التي يستفيد منها صاحب المشروع الصغير بدرجة أكبر من فائدتها لصاحب المشروع الكبير.

وتساهم المشاريع الصغيرة بما نسبته 48% من الناتج القومي الأمريكي، ونسبة 42% من مجمل مبيعات الأعمال. وبشكل عام فإن المشاريع الصغيرة تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في حياة أكثر من 100 مليون شخص أمريكي. وفي الدول الأخرى نلاحظ أن المشروعات الصغيرة توفر 33% من فرص العمل في كندا، و55.7 في اليابان و88% في غانا، و87% في الهند، و88% في أندونيسيا و75% في الفيلبين و63% في تنزانيا، وفي كوريا 65% من فرص العمل.

---

[1] أسامة عبد المجيد العاني، **اعتمادات الوقف لتمويل المشاريع الصغيرة**، مجلد شؤون اجتماعية، المجلد32، العدد128، الإمارات، 2015، ص127.

[2] مشري محمد الناصر، **دورالمؤسسات المتوسطة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية والمستدامة**، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة سطيف، 2011، ص39.

وبتزايد دور المشروعات الصغيرة في الإقتصاد الوطني باستمرار وبالذات في الدول النامية لأنها اما تكون مكثفة للعمالة أو ذات قدرة استعابية كبيرة، فتوفر فرص العمل للفئات الباحثة عن العمل، وبالتالي، فإن المشروعات الصغيرة تعمق دور المبادرة الذاتية وتوجه التوظف الذاتي، إن دورها يكون عظيما في مراحل النمو الأولى للإقتصاد الوطني لأنها تشكل قاعدة الإنطلاق، حيث مع مراحل النمو المتصاعدة، تتفاعل المشروعات الصغيرة إيجابيا مع عملية التنمية بتحولاتها إلى مشروعات متوسطة ومن ثم كبيرة، أما في الدول المتقدمة، لأن دور المشروعات الصغيرة لا يضعف بل يتطور ويتكيف تبعا لحاجة الإقتصاد الوطني. مثلا تصبح الصناعات أكثر تخصصا في ظل الصناعات الكبيرة لتقوم بدور صناعات الظل **sub-contractinyIndustines** فتقوم بنتاج ما تحتاجه الصناعات الكبيرة لتصبح موردا أساسيا لبعض مراحل ومتطلبات عملية الإنتاج الكبير **Massprodution**، ومن الإيجابيات الكبيرة لهذا الدور أن صناعات الظل هذه تقوم بإنتاج بعض متطلبات المشروعات الصناعية الكبيرة بشكل أقل تكلفة لتعطي المشروعات الصناعية الكبيرة الفرصة للتركيز على الإنجاز الصناعي الذي يتطلب تقنية وخبرة متقدمة، لترك بعض حلقات عمليات الإنتاج لصناعات الظل التي غالبا ما تقوم منذ بواكير إنشائها على قاعدة التخصصية.

وحيث أن معظم الدول النامية تعاني من مشاكل البطالة يرى العديد من الاقتصاديين بأن تشجيع وتطوير المشروعات الصغيرة قد يكون أحد الحلول العامة لمشكلة البطالة ومن هنا كان الاهتمام المتزايد في المشروعات الصغيرة وتوظيفها للمساعدة في حل بعض المشكلات الإقتصادية حيث تتيح المجال أمام المبادرات الفردية.[1]

ويمكن تلخيص دور المشروعات الصغيرة فيما لي:[2]

- إيجاد فرص عمل جديدة.
- تشجيع التوظيف الذاتي.
- نشر المعرفة والتوعية.
- نواة للمشروعات الكبيرة.
- الحد من الهجرة من الريف إلى المدينة.
- تقليل حجم المغامرة والتجاوب السريع مع التغيرات.
- إعادة استثمار مخلفات المشروعات الكبيرة.
- تسهم في التأثير إيجابيا على ميزان المدفوعات والميزات التجاري، واحتياطي الدولة والعملة الأجنبية، من خلال تنمية الصادرات والواردات.

وللدلالة على ماهية قطاع المشروعات الصغيرة في الإقتصاد الوطني نجد أنها في الأردن على سبيل المثال:

- تستوعب حوالي 35% من قوة العمل في الأردن.

[1] مروة أحمد، نسيم برهم، **الزيادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات**، 2008، ص ص:90،92.

[2] المرجع نفسه، ص94.

– تساهم بحوالي 30% من مجال الإنتاج المحلي الصناعي، حيث تنتج حوالي 20% من مجمل الصادرات الصناعية، حيث بيانات 1992م.

هي صناعات تحويلية بغالبيتها، توجه لتلبية الطلب المحلي، مما يقلل من مشاكل التسويق الخارجي وكلفته.

– ذات قدرة متميزة على التكيف مع الظروف الإقتصادية والإجتماعية المحلية والإقليمية مما يمكنها من استيعاب العمالة المحلية، الأمر الذي يحد من الهجرة من الريف إلى المدينة.

المبحث الثاني: مدخل إلى للمشاريع الصغيرة

تم التطرق في هذا المبحث إلى آليات ومراحل إقامة المشاريع الصغيرة والمجالات الرئيسية لها بالإضافة إلى العوامل المؤثرة في هذه المشاريع.

المطلب الأول: آليات ومراحل إقامة المشاريع الصغيرة

أولا: آليات إقامة المشاريع الصغيرة:

تتعدد الآليات المعتمدة لإقامة المشروع الصغير ويعتمد اختيار الأسلوب والآلية على مدى توفر فرصة مناسبة طموحة يمكن استغلالها وفق هذه الآلية ومن أهم هذه الآليات التي اعتمدت من قبل الكثير من الرواد.[1]

1- البدء بمشروع جديد تماما: فإن الكثير من أصحاب المشاريع الصغيرة كانوا يعملون لدى الغير ولكنهم اقتنص فكرة نتيجة تعامله اليومي ووجود قدرة ريادية لديه فبدأ عمل جديد لم يكن موجود، كما أن توافر مهارات معينة وسنوح فرصة معينة يدفع لإنشاء عمل جديد.

2- تغيير اختصاص المشروع: يمكن أن يقام المشروع الصغير بديلا عن مشروع ما سبق لم يكتب له النجاح ليس نتيجة لقصور في القدرات الإدارية والتحرية بل نتيجة تغييرات خارجة عن إرادة صاحب المشروع الصغير، أو أحيانا يكون المشروع الجديد قد اكتشف نتيجة التعامل اليومي في المشروع الأول وأنه يمكن أن يكون أكثر ربحا.

3- شراء مشروع قائم: يقوم أصحاب المشاريع الصغيرة بشراء مشاريع موجودة قد تكون فاشلة ثم يعمل على إعادة بنائها وتنظيمها وجعلها أعمالا مربحة.

4- الشراكة مع الآخرين: قد يبدأ المشروع بناء على شراكة مالية مع شخص آخر أو شراكة بأفكار وممتلكات مادية مثل استغلال بناية تعود لشخص آخر بطريقة يمكن أن تكون مشروعا جديدا وناجحا.

5- الإمتياز: تعتبر الامتياز من أهم صور المشاريع الصغيرة، ويعرف الإمتياز بأنه شراء حقوق تشغيل واستخدام مشاريع أخرى في أماكن غير دولتها الأم ومن الأمثلة الشائعة للامتياز شركة كوكاكولا، وكنتاكي وغيرها والامتياز يقوم على أساس اتفاق يبين الشركة أو المؤسسة المانحة للإمتياز ومؤسسات صغيرة تحصل على هذا الامتياز.

[1] صالح مهدي العامري، طاهر محسن الغالبي، **الإدارة والأعمال**، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 183،184 .

ثانيا: مراحل إقامة المشاريع الصغيرة:

يمكن التمييز مراحل إنشاء مشاريع صغيرة حسب الخطوات التالية:[1]

- **المرحلة الأولى: تحديد الهدف:** أي الغاية التي يسعى إليها من خلال إنشاء هذا المشروع وهل تم اختيار فكرة المشروع المناسبة، ومدى الإستعداد والرغبة لأداء هذه الفكرة ، وكذلك هل لدينا قدرة شخصية لإدارة هذا المشروع من خلال الخبرات الفنية والمعلومات والمعرفة المسبقة، وتدريب سابق ومهارات إدارية وسلوكية في التعامل مع الآخرين.
- **المرحلة الثانية: دراسة جدوى مبدئية لفكرة المشروع:** وهذا يتم من خلال دراسة حاجات السوق والمشروعات المشابهة ومراحل عمليات أنشطة المشروع، وهل يحقق المشروع الفائدة لنا وللمجتمع، وهل فكرة المشروع واعدة بالنجاح.
- **المرحلة الثالثة: هل يتوفر التمويل المالي:** وهذا يتم من خلال معرفة ما لدينا من قدرات مالية للقيام بالمشروع أو الإستعانة بمصادر تمويلية أخرى تساعد على نجاح فكرة المشروع.
- **المرحلة الرابعة: إعداد دراسة جدوى تفصيلية:** وهذا يتضمن:

أ- **دراسة بيئية:** أي هل المشروع يتوافق مع البيئة.

ب- **دراسة تسويقية:** أي هل المشروع يسدد حجم معين من الطلب على المنتج.

ج- **دراسة فنية:** هل المشروع قادر على سد الفجوة على الطلب في السوق وماهي الخدمات وأية أساليب تكنولوجية وفنية نستخدم.

د- **دراسة مالية:** هل ميزانية المشروع المالية قادرة على تغطية تكاليف الإنتاج.

هـ- **دراسة إقتصادية:** هل سيحقق المشروع هامش الربح المعقول بالإضافة إلى التكاليف.

و- **دراسة إجتماعية:** هل سيحقق المشروع عائدا اجتماعيا يعود بالنفع على المجتمع المحلي والمستهلك أو الفئة المستهدفة.

- **المرحلة الخامسة: إعداد برامج المشروع:** ويتم ذلك من خلال:

أ- وضع خطوات وأولويات تفصيلية لأعمال وأنشطة المشروع.

ب- إعداد الموقع وتجهيزه بالمواصفات المطلوبة.

ج- تحديد الفترات الزمنية لانجاز الأعمال.

د- تحديد تكاليف كل عمل ونشاط.

[1]Nicholas Siroplis ; SmallBusinissMangment,5th edition, Houghton Mifflimcompany,1994, pp:108120.

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

- شراء وتركيب الآلات والمعدات.
- اختيارات التشغيل والإنتاج.
- التسويق والبيع.

➢ **المرحلة السابعة: المتابعة والتقييم**: هذه المرحلة تتعلق بمتابعة كم تم انجازه من الأعمال ومعرفة ما تم التوصل إليه وفق ما خطط له وتكون على النحو التالي:

- من حيث الأعمال.
- من حيث الزمن.
- من حيث الإتفاق.
- من حيث نسبة التنفيذ ووجود المشاكل.
- من حيث التصحيح للتأكد من تحقق أهداف المشروع.

المطلب الثاني: المجالات الرئيسية للمشاريع الصغيرة:

توجد العديد من المشاريع الصغيرة المتنوعة في جميع الدول مثل محلات (الخردوات، الأحذية، الجزئة...الخ) والتي تشكل ركائز ذات أهمية في الإقتصاد المحلي وكذلك يوجد اختلاف في حجم استخدام العمالة ما بين المشاريع الصغيرة، إلا أنه نستطيع أن نقول بأن المشاريع الصغيرة المملوكة فرديا والمحصورة في الأسواق المحلية تتصف بحجم الاستخدام الأول وبالرغم من الأهمية الكبيرة للمشاريع المتوسطة والكبيرة إلا أن المشاريع الصغيرة تعبر الركيزة الأساسية للإقتصاد الوطني نظرا لتعدد المشاريع الصغيرة قياسا بالمشاريع الكبيرة ولها نسبة مساهمة كبيرة في الناتج القومي بالإضافة إلى تنوع في مجال نشاطها كونها المصدر الأساسي للأفكار الجديدة.

ويمكن إدماج أهم المجالات للمشاريع الصغيرة من خلال النقاط التالية:[1]

1- **التصنيع**: تعبر الأعمال الصناعية الصغيرة بمثابة مشروع صناعي إذا كانت أعماله تقوم باستلام المواد ويتم من ثم تصنيعها وتوزيعها بصورة ملائمة، مثل مصرفي المنتجات الزراعية وكذلك الحرفيين، ومن الملاحظ ازدياد المشاريع التجارية بالإضافية إلى توافر الاعتمادات بين المشاريع الصغيرة والمشاريع الكبيرة وكلا منهما يساهم في دعم الآخر.

2- **التجارة**: التجار هم الوسطاء المتواجدين في الحلقات التوزيعية والذين يعملون على بيع وإيصال السلع من الوحدات الإنتاجية إلى المستهلك.

[1] أيمن علي عمر، **إدارة المشروعات الصغيرة**، **الدار** الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص37.

وفي الوقت الحاضر امتدت السيطرة من قبل مؤسسات الإمتياز ومتاجر التجزئة ومحلات البيع بالبريد الإلكتروني وغيرها إلى تجارة البيع بالجملة.

ج- مؤسسات الخدمات: إن المشروعات التي تعمل في مجال الخدمة تقدم أنواع مختلفة ومتعددة سواء كانت هذه الخدمة تمتد للسلعة المملوكة من قبل الزبون أو إلى شخص الزبون نفسه. كما أن هذه المؤسسات تستخدم الأشخاص المحترفين و تأجير مهاراتهم ومن هذه المؤسسات (المصارف، مؤسسات التأمين، شركات الوجبات السريعة، بالإضافة إلى الخدمات العامة).

إن الدول الذي تقدمه شركات الخدمات في الإقتصاد المحلي في نمو مستمر وذلك بسبب عدة عوامل ومن أهمها:

- ثراء الخدمات له نسبة من مصاريف المستهلكين سواء كانت تلك الخدمة ضرورية أو كمالية بسبب ارتفاع القوة الشرائية.

- بالإمكان تعليل نمو هذه المؤسسات بأن أغلب مؤسسات الخدمات كلفتها وبالتالي فإن إنتاجية العمالة قليلة ولذلك فإن عدد تلك المؤسسات في تزايد قياسا بالمؤسسات الأخرى (الصناعية، الزراعية) مثل خدمات الترميم، الترقية، الإصلاح.

بالإضافة إلى ذلك هناك مجالات أخرى تعمل فيهم المشاريع الصغيرة من بينها:[1]

أ- مجال التجزئة: هذا المجال يتضمن بيع البضائع في كميات صغيرة مباشرة للمستهلك النهائي، ويحصل تاجر التجزئة عادة على مخزونه من تاجر الجملة أو الموزعين وأحيانا من المصنع خاصة في البضائع سريعة التلف. عامة تجارة التجزئة تتطلب وجود محل للبيع سواء داخل الحي أو في السوق أو البيع على الأنترنت. ويعتبر المحل، مهما كان حجمه، حتى يسهل على المستهلك إيجاد ما يحتاجه من سلع. عكس مجال تقديم الخدمة، نجد أن تجارة التجزئة تحتاج إلى مخزن يمكنها تخزين البضائع حتى يمكن للتاجر الإستمرارية في عرض السلع أمام المستهلك بصورة دائمة دون انقطاع وتعتمد تجارة التجزئة على المارة في الشارع الذي يوجد فيه المحل، لذلك الإهتمام بموقع المحل أساسي في الإختيار.

- خطوات هامة لنجاح مشروع التجزئة:

- بحث ودراسة السوق لما تبيعه.
- دراسة حجم المستهلكين المستهدفين لما تبيعه من سلع.
- التأكد أن العملاء المستهدفين قادرون على معرفة مكانك والوصول إليه.
- بناء علاقة طيبة مع الموردين.
- تنوع مصادر الحصول على السلع.

[1] عنانة، جهاد عبد الله، أبو عبيد القاسم، **إدارة المشروعات الصغيرة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص14.

ب- مجال الجملة: وفيها يعتبر تاجر الجملة هنا وسيط بين المصنع أو تاجر الجملة الآخر، وبيعها غلى تجار التجزئة ويمكننا القول أن هذه التجارة هي التي تسهل على تاجر التجزئة تخفيض البعض من نفقاته، حيث يستطيع الشراء بالأجل ويسدد القيمة بعد البيع، كما يمكن لتاجر التجزئة الاعتماد على مخزن تاجر الجملة ويشتري الكميات التي تناسبه ويطلب أي إضافات يحتاجها دون الحاجة لإنجاز أو شراء مخزن.

إن الخدمات التي يقدمها تاجر الجملة تضاف لسعر المنتج، تجارة الجملة تعتمد أساس على تجميع المنتجات من المصانع أو التجار الأكبر بكميات كبيرة، ثم تعبئتها في كميات أصغر تناسب تجار التجزئة لنسبها لهم.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في المشاريع الصغيرة:

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على المشاريع الصغيرة ويمكن إجمالها فيما يلي:[1]

- وجود عجز في القدرات الإدارية والتنظيمية: من أبرز صفقات المشاريع الصغيرة بساطة الهيكل التنظيمي وتدار من قبل صاحب المشروع الذي يتخذ جميع الإجراءات المهمة وبسبب قدرة الشخص المحدودة فإن الإعتماد على قراراته تعتبر من أهم العيوب لأن تطوير المشروع يعتمد على قدرة المالك في الإبداع المستمر والإبداع يعني طرح شيء جديد في مجال الإنتاج والتسويق.
- عدم تطبيق النظام المحاسبي في إدارة النشاط: قد أشارت عدة مؤسسات متخصصة والمتمثلة بالبنك الدولي ومنظمة التعاون والتنمية الإقتصادية عدم وجود بنية محاسبية متطورة يقف عقبة إلمام التنمية الإقتصادية وإعاقة مشاريع الإعلانات والمنح ويؤدي إلى صعوبة الحصول على التمويل اللازم وبالتالي فقدان المقدرة على المنافسة.
- عجز مصادر التمويل الداخلية: الإعتماد بشكل رئيسي على المدخرات الخاصة الفردية والعائلية في الإنشاء والتمويل لآجال قصيرة الأجل وهي مصادر لا يمكن توفرها بشكل منتظم.

هناك عوامل مجموعة أخرى من العوامل التي تؤثر على المشاريع الصغيرة وتكون خارجية وهي كالآتي:

أ- حماية السياسات الحكومية للمشروعات الكبيرة وذلك من خلال الإهتمام الحكومي لصالح المشروعات الكبيرة التي تحصل على امتيازات ومنافع مثل الصرف الأجنبي والإمتيازات الحركية والإعفاءات.

ب- الصعوبة في الحصول على التمويل: المؤسسات المصرفية تتعامل بحذر عند تحويلها للمشاريع الصغيرة بسبب قلة الضمانات وإن التكلفة الإدارية لتقديم الائتمان عالية ومخاطر الإئتمان مرتفعة.

ج- التوكيلات التجارية: تجد المشاريع صعوبات عند توسيع نشاطها وخاصة في حالة وجود شركات متعددة الجنسيات أو شركات محلية حائزة على علامة تجارية عالمية.[2]

ولإنجاح للمشاريع الصغيرة يجب أن تتوفر مجموعة من العوامل منها:[3]

---

[1] مهدي محسن، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2008، ص ص78.

[2] المرجع نفسه، ص790.

[3] هيثم عبد الكريم، **أسباب فشل ونجاح المشاريع الصغيرة**، http://faculty.m.edu.sa/puplic/uplads,2017ص-ص6-8 بتصرف.

- لابد على صاحب المشروع أن يتحلى بمجموعة من الخصائص هي:

– الإستعداد والجدية من قبل المستثمر للتكيف مع ظروف العمل والتفرغ التام للعمل.

– تحمل المخاطر وحب الإنجاز وحب اكتشاف المجهول والإبتكار والإبداع.

– الحرص على اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع.

- عوامل متعلقة بالبيئة الداخلية للمشروع: وهي عوامل يجب الإعداد لها وتجهيزها قبل إنشاء المشروع والبعض الآخر يمكن تحقيقه أثناء التشغيل وهي:

– إجراء دراسة أولية عن جدوى المشروع والتي على ضوءها يمكن وضع خطة للمشروع.

– تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المشروع وهذه القدرات تشمل العديد من الجوانب.

- عوامل متعلقة بالبيئة الخارجية: هناك العديد من العوامل اللازم توفرها في البيئة التي تنشأ وتعمل بها المشاريع الصغيرة والتي تساهم بشكل فاعل في تمهيد طريق النجاح لهذه المشاريع ومنها:

– التخطيط المركزي لأنشطة المشاريع الصغيرة، مع تحديد أوجه المساعدة التي يحتاج إليها كالتمويل والتسويق وذلك بعد تحديد احتياجاتها.

– المساعدة في عملية دعم وتطوير رواد الأعمال من خلال التنسيق مع الجامعات والمعاهد المتخصصة.

– المساهمة في تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة إداريا وفنيا من حيث توفير الإستشارات والتدريب وتقديم المساعدات الفنية والتكنولوجية.

– تنسيق التكامل مع المنشآت الكبيرة من خلال توفير المعلومات المتعلقة بالمنشآت الكبيرة من المواصفات اللازمة لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج التي تقدمها المشروعات الصغيرة.

المبحث الثالث: التحليل الموقفي للمشاريع الصغيرة:

يركز هذا الجزء من الفصل على إبراز نقاط القوة التي تتمتع بها المشاريع الصناعية الصغيرة وما تعاني من نقاط ضعف. إضافة إلى استعراض ما تواجهه من فرص وما تتعرض له من تحديات وتهديدات.

المطلب الأول: نقاط القوة التي تتمتع بها المشاريع الصغيرة:

تتميز المشاريع الصغيرة ببعض المزايا والخصائص التي تتميز بها عن غيرها من المشاريع الكبيرة من أهمها:

– القرب عن المستهلك والقدرة على تحديد احتياجاته والعمل على إشباعها بالشكل المطلوب، وذلك بسبب صغر حجم هذه المشاريع، وسهولة أثارها الجغرافي، وطبيعة العلاقة المباشرة مع المستهلكين، والحصول على المعلومات والتغذية المرتدة بشكل مباشر وفوري ودون وسيط.

– القدرة على تعديل أنماطها الإنتاجية بشكل يتناسب مع التغير في حاجة العمل، وأذواقهم، نظرا لبساطة عملياتها الإنتاجية وانخفاض مستلزمات رأس المال.

وهذا ما يعني القدرة على التكيف والمرونة تبعا لتغيرات البيئة الخارجية بما فيها من أذواق المستهلكين وغيرها من متغيرات البيئة الخارجية الجزئية والكلية.

– إمكانية التخصص الدقيق في مجال محدد من الإنتاج السلعي أو الحد من منها مما يتيح لها فرص الإبداع والابتكار والتحديث في إشباع حاجات المستهدفين.

– انخفاض التكاليف الإنتاجية والتخزينية نظرا لصغر حجم الإنتاج مما يعطي مرونة في التكيف في مجال تعديل الإنتاج والسيطرة على التكاليف والأسعار.

– البعد إلى حد ما عن مشاكل تلوث البيئة الناتج عن بساطة التكنولوجيات المستخدمة فيها هذا ما يعطيها بعدا بيئيا وتقبل اجتماعيا أكبر من قبل فئات المستهلكين المهتمة بالقضايا البيئية والتسويق الإجتماعي.

– سرعة اتخاذ القرارات مما يعني التغلب على الروتين والبيروقراطية وذلك لبساطة التنظيم الإداري المستخدم فيها، وسهولة الرقابة والعمل بروح الفريق والأسرة مما يساعد على تحقيق الكفاءة في الأداء. وتتمتع الإدارة بحوافز إدارية نحو العمل والانجاز وصولا إلى تحقيق النجاح الذي يعني تحقيق الذات لصاحب المشروع.

ونقاط القوة هذه تتفق مع صفات منشآت الأعمال القادرة على مواجهة التحدي في القرن الحادي والعشرين، والتي تدور في خمسة مجالات رئيسية تعكس الأداء الفعال لمنظمات الأعمال في القرن الحادي والعشرين وهي:

– الإستجابة السريعة والمستمرة لرغبات المستهلكين لما تتمتع به من مرونة.

– الإبتكارات الدائمة في جميع المجالات والعمل على خلق أسواق ومنتجات جديدة.

– علاقة المشاركة مع الموردين والموزعين وجميع أصحاب العلاقة بالمنظمة.

– القيادة الإدارية المجددة والمبتكرة والمواكبة للتغير وذات الرؤيا الطموحة.

– الرقابة الإدارية التي تعتمد على نظام مبسط للقياس.

وهذا سير إلى أنه وفي ظل عالم يتصف بالتغير وعدم الاستقرار لم بعد الحجم هو محدد النجاح في بيئة الأعمال، إنما ظهرت الحاجة إلى منشأة صغيرة لديها دافع قوي نحو النجاح، يعمل بها عدد محدود من العاملين المصرة وعلى اتصال دائم ومباشر بالإدارة والتسويق.

وتعتبر هذه الخصائص مجالات تفوق تحد من حتميات ومحددات النجاح للمشاريع الصناعية الصغيرة التي يتطلب نجاحها العمل على:

– تلبية رغبات وحاجات العملاء.

– زيادة فعالية وكفاءة الأداء وتطوير الإنتاجية.

– مواجهة التحديات التنافسية في السوق.

– تميز منتجاتها وخدماتها وتحسين الجودة.

على العكس من ذلك فإن من أهم عوامل فشل المشاريع الصغيرة.

– عدم التطوير المستمر للمنتجات مما يعني تقادم المنتجات مقارنة بالمنتخبين.

– عدم تنوع المنتجات مما يزيد من درجة المخاطرة في التعامل مع تشكيلة محدودة من المنتجات.

– عدم التنويع في الأسواق والعمل في سوق واحدة طوال الوقت.

المطلب الثاني: نقاط الضعف التي تعاني منها المشاريع الصغيرة:

تعاني المشاريع الصغيرة من نقاط ضعف منها:[1]

- ضعف المهارات التسويقية لدى إدارة المشاريع الصغيرة.
- نقص المعرفة والقناعة بالمفهوم الحديث للتسويق وبالتالي ضعف الإهتمام ببحوث التسويق وإهمال نشاط التخطيط الإستراتيجي التسويقي القائم على تنظيم معلومات التسويق.
- إنخفاض المهارات البيئية لدى العاملين في المشاريع الصغيرة.
- اقتصار الأنشطة التسويقية لدى هذه المشاريع على أنشطة البيع والتوزيع.
- إرتفاع تكاليف الدراسات والاستثمارات التسويقية.
- إرتفاع الأسعار وتدني الجودة مقارنة بالمنتجات المنافسة المنتجة من قبل المشاريع الكبيرة المحلية أو المستوردة.
- عدم اعتماد المشاريع الصناعية الصغيرة إستراتيجيات تنافسية تدعم مركزها التنافسي أمام الصناعات الكبيرة.

أيضا من العوامل المؤدية لفشل المشاريع الصغيرة ما يلي:

1-عدم كفاءة الإدارة: عدم توفر الخبرة الكافية أو عدم القدرة على اتخاذ القرار، تعتبر من المشاكل الأساسية في فشل المشروع فقد لا تتوفر لدى مالك المشروع القدرة على العمل بنجاح، يفتقر إلى المواصفات القيادية والمعرفة الضرورية لإنجاز العمل.

2- نقص الخبرة: على الأشخاص الذين يفكرون بالبدء بالمشاريع الصغيرة أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال تجارة التجزئة في الملابس، فإن على الشخص الذي يفكر بالبدء بمشروع في هذا المجال العمل أولا في متاجر تجارة التجزئة للملابس للحصول على الخبرة حول طبيعة العمل. وتعتبر الخبرة في العمل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع.

3- سوء الإدارة المالية: الإدارة القوية هي مفتاح النجاح في المشاريع الصغيرة المدير الفعال هو ذلك المدير الذي يدرك أن العمل الناجح يتطلب السيطرة المالية المكناسبة، وإن هامش الخطأ في إدارة أموال المنشأة يجب أن يكون صغيرا جدا فعدم توفير رأس المال الكافي لبدء المشروع بغير خطأ قاتل في المشاريع الصغيرة، كما أن سوء الائتمان قد يؤدي إلى فشل المشروع.

4- الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي: العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الإستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها للمشاريع الصغيرة، ولكن الفشل في التخطيط يؤدي اعتياديا لفشل المشروع في البقاء والإستمرار، إذ بدون الخطة الإستراتيجية لا يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها.

[1] الهام فخري ظلمية **التسويق في المشاريع الصغيرة**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 72.

5- الموقع غير الملائم: تعتبر عملية اختيار الموقع الملائم للمشروع هي مزيج من العلم والفن، وغالبا ما يتم اختيار مواقع العمل بدون دراسة جيدة وبدون بحث وتخطيط. إذ أن بعض المالكين المبتدئين يختارون موقعا معينا فقط لمجرد وجود بناية شاغرة. إن عملية اختيار الموقع من الأمور الهامة ويجب أن لا يترك الفرصة وتظهر أهميته ذلك بشكل خاص في مشاريع التجزئة التي تكون شريانها الحيوي هو المبيعات التي تتأثر بشدة اختيار الموقع.

6- عدم القدرة على التحول: بعد بدأ العمل بفترة ونموه، فإن ذلك يتطلب أسلوبا إداريا مختلفا، فالقابليات التي كانت مناسبة في بداية العمل وأدت لتحقيق النجاح تصبح غير مناسبة بتوسع العمل ونموه أو تصبح الإدارة غير فعالة فالنمو يتطلب تعويضا أكبر للصلاحيات، وهذا ما يرفضه العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة. كما أنه يتطلب قدرات وقابليات جديدة قد لا تتوفر لدى صاحب المشروع مما يؤدي إلى فشل المشروع.

من أسباب فشل المشروعات الصغيرة أيضا:[1]

- الرضا بالوضع الحالي: كثير من المشروعات الصغيرة نجحت فافتراض صاحبها أن الوضع سيستمر، فأدى ذلك إلى الجمود والتقاعس وعدم الإبتكار وعدم مراقبة السوق، وحيث أننا في عصر تغير السوق وتغير أذواق المستهلكين وقد يظهر منافس قوي يقدم خدمات وأسعار أفضل وصاحب المشروع غافل عن ذلك مما يؤدي إلى خروجه من السوق.
- نقص المعلومات الحيوية أو عدم توفرها بدقة: صاحب المشروع يحتاج إلى معلومات تسويقية عن المستهلك ويوجد في أي دولة المعلومات مبعثرة وهناك صعوبة في الحصول عليها وصاحب المشروع الصغير ليس لديه الوعي الكافي بأهمية هذه المعلومات قد يتجاهلها ويفتح مشروعه بناء على الحدس والتخمين والإرتجال في معظم الأحوال مما أدى في كثير من الحالات إلى تخبط القرارات وخروج المشروع من السوق بعد فترة قصيرة.
- الكثير من أصحاب المشروعات الصغيرة ينشغل عن إدارة المشروع فهو يرى بأنه غير ناجح، وبالتالي هو سينجح وكل ما يحتاجه هو تكوين رأس مال واستقدام عمالة غير مدربة يوكل لها جميع الأعمال الإدارية وينشغل بأعماله الخاصة.
- هناك سبب أخير وهو أن المشاريع الصغيرة لا تحظى بالتسهيلات التي يحظى بها المشروعات الأخرى في المنظمة العربية، أين الجهة المركزية التي تنظم الدراسات الخاصة بهذا المشروع؟ أين التسهيلات الجمركية؟ أين منح الأراضي والتسهيلات في هذا المجال؟ أين مركز المعلومات الذي يقدم الدراسات ويمنح صاحب المشروع المعلومة في الوقت المناسب؟ المشاريع الصغيرة ليست مجرد فكرة ورأس مال بل هو عدة جوانب مترابطة تحتاج إلى تنسيق.[2]

---

[1] ماجدة العطية **إدارة المشروعات الصغيرة** الطبعة الأولى دار الميسرة للنشر والتوزيع عمان 2001 ص 20.

[2] علي الحطاب، **استراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص ص211،210.

المطلب الثالث: الفرص المتاحة أمام المشاريع الصغيرة والعقبات التي تواجهها.

أولا: الفرص المتاحة أمام المشاريع الصغيرة:

تعزز البيئة الخارجية العديد من الفرص أمام المشاريع الصناعية الصغيرة، التي توفر البيئة الملائمة لهذه المشاريع للعمل وتحقيق النجاح، من هذه الفرص:[1]

✓ الإهتمام الحكومي المتنامي بدعم وتطوير قطاع المشاريع الصغيرة، كأداة دولة التي تساعد في معالجة الاختلالات الاقتصادية مثل البطالة والفقر وضعف الإنتاج وانخفاض معدلات النمو الاقتصادي، والخلل في الميزان التجاري.

✓ توجه كل من القطاع العام والخاص والخيري نحو التمويل الصغير، مما يعني توفر فرص التمويل المسير للمشاريع الصغيرة.

✓ توفر العديد من المنظمات الرسمية والأهلية غير الهادفة للربح لدعم قطاع المشاريع الصناعية الصغيرة من خلال توفير التدريب الإداري والتسويقي والفني اللازم لهذه الصناعات إضافة إلى المساعدة في التسويق الداخلي والخارجي لمنتجات قطاع الصناعات الصغيرة.

✓ التطور التكنولوجي الذي أتاح أمام قطاع المشاريع الصغيرة وسائل جديدة للإنتاج والتوزيع والترويج، وعلى وجه الخصوص انتشار الانترنت وما أتاح لهذه المشاريع من فرص منخفضة التكاليف واسعة الانتشار في الترويج. كما زاد من إمكانية تطوير الأفكار الريادية الجديدة التي قد تمثل فرصا لقطاع المشاريع الصغيرة.

✓ إزدياد الوعي لدى الشباب الخريجين الجدد أو العاطلين عن العمل والنساء بأهمية التوظيف الذاتي عن طريق إنشاء مشاريع صغيرة، وعدم الاعتماد على الدولة في خلق فرص العمل وانتظار الوظيفة الحكومية.

✓ إزدياد الوعي لدى المستهلكين والمجتمع المحلي في أهمية دعم المشاريع الصناعي الصغيرة من خلال استخدام منتجات هذه المصانع المحلية.

✓ توفر المدن الصناعية المؤهلة لإقامة المشاريع الصناعية الصغيرة من حيث توفر متطلبات البيئة التحتية اللازمة للصناعة.

✓ توفر المناطق الصناعية الحرة المؤهلة للتصدير للخارج.

✓ التحولات الإقتصادية نحو الخصخصة وفتح المجال للقطاع الخاص في الاستثمار الصناعي في مختلف القطاعات الصناعية.

ثانيا: العقبات التي تواجه المشاريع الصغيرة:

تتعرض المشاريع الصغيرة في البلدان النامية إلى مجموعة من العقبات التي تعرقل نشاطها، وهناك اختلاف حول تحديد الأهمية النسبية لهذه الصعوبات من خلال واقع المشاريع الصغيرة في البلدان النامية، ويمكن تلخيص الأساسي منها:

[1] مرجع سبق ذكره، ص30.

أولا: العقبات المالية: وتتمثل في:[1]

1- صعوبة التمويل: انتهت دراسات عديدة إلى أن عدم كفاية الائتمان يعد أحد أهم العقبات الأساسية التي تواجه المشاريع الصغيرة في البلدان النامية إذ يوجد عدد قليل من هذه المشاريع يحصل على إئتمان من مؤسسات الاقتراض وتعتمد هذه المشاريع في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية على المدخرات الفردية والعائلية في التأسيس وفي تمويل عمليات التشغيل، وهذا النوع من التمويل تنجر عنه مجموعة من القيود التي تؤثر على كفاءة المشروع بالإضافة إلى عدم توفر هذه المبالغ بالحجم المطلوب، وقد تلجأ هذه المشاريع أيضا إلى سوق الإقراض غير الرسمي، وتغير معدلات الفوائد في هذا النوع من القروض مرتفعة جدا، ويتشدد أصحاب القروض في الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض.

2- الرسوم الجمركية: تختلف معدلات الجمركية على حسب نوعية السلع فيما إذا كانت سلع رأسمالية وسيطة استهلاكية أو سلع معمرة وهذا التصنيف له تأثير على نشاطات المشاريع الصغيرة، إذ أنه يخدم أكثر المشاريع الكبيرة وذلك لأن ما يعتبر سلعا استهلاكية في المشاريع الكبيرة يعد سلعا رأسمالية في المشاريع الصغيرة.

3- الضرائب: تستخدم الحوافز الضريبية لتشجيع التنمية الصناعية، وتتضمن هذه الحوافز فترات الإعفاء الضريبي وغالبا ما تكون شروط هذه الحوافز معقدة وتخدم الهيئات الكبيرة، أي لا تنطبق على حجم نشاط المشاريع الصغيرة.

ثانيا: العقوبات الإدارية[2]

كثيرا ما تزاول المشاريع الصغيرة والمتوسطة أعمالها بدون أن تكون لديها أفكار واضحة عن تقنيات التسيير، إذ أن المالك في كثير من الأحيان يخلط بين أعمال المشروع والأعمال الخاصة مما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة بسبب خلط الذمة المالية الخاصة به كما أن الملكية الفردية والعائلية وجودها مرتبط بحياة المالك وقدرته على العمل، من جهة أخرى فإن الإعتماد على الموارد الذاتية يضطر أصحاب المشروع إلى تعيين الأبناء والأقارب بصفة عامة لإدارة النشاط، ومنه ممارسة الصلاحيات بشكل مركزي وبالتالي يؤثر على نمو المشروع وتوسعه.

ثالثا: نقص العمالة المدربة: وذلك بسبب[3]:

1- ضعف التوجه نحو تجديد الخبرات والمهارات داخل المشروع.

2- عزوف الأبناء عن تعلم مهنة الآباء خاصة تلك التي تتطلب مهارات عالية.

3- ارتفاع تكاليف التدريب لدى جهاتها المتخصصة.

4- محدودية مجالات التدريب.

---

[1] لقيط فريدة وآخرون، **دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية**، جامعة سطيف، 2003، ص122.

[2] صالح صالحي، **أساليب تنمية المشاريع الصغيرة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة سطيف، العدد03، 2004، ص40.

[3] زينة مغري، نعيمة يحياوي، **المشروعات الصغيرة كآلة لمكافحة البطالة في الدول العربية**، جامعة المسيلة، 2011، ص11.

رابعا: العقبات التسويقية: تتمثل أهمها في مايلي:[1]

1- نقص الخبرة.

2- نقص المعلومات والإمكانيات فيما يتعلق بالتعرف على السوق والمواصفات المطلوبة الناتجة عن عدم القيام بالبحوث التسويقية وتحديد معلومات المؤسسة على أسواقها.

3- ظهور صناعات ومنتجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل.

4- محدودية وجود رأس المال الذي يسمح بالإنتاج والعرض بكميات محدودة.

5- نقص المعلومات عن التغيرات التي تحصل في الأسعار وكذا تقلب الطلب على بعض المنتجات وانعكاس ذلك على كفاءة المشروع.

6- عدم وجود أسواق جديدة وضيق الأسواق القديمة بسبب التدقيق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى.

خامسا: عقبات تنظيمية وتشريعية: وتتمثل في:[2]

غياب القوانين والتشريعات والمؤسسات التي تعمل على دعم وحماية المشاريع الصغيرة بشكل خاص وهي شكل القوانين المنظمة لعمل هذه المشاريع كالتشريع الضريبي والقوانين الخاصة، بالإستيراد والتصدير وعدم توفر ضمان اجتماعي في هذه المشروعات البيروقراطية الحكومية كالتعقيد في إجراءات إنشاء المشروعات الصغيرة، وصعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها... وتعاني المشروعات الصغيرة من مشكلة تعدد الجهات التفتيشية والرقابية بالإضافة إلى غياب التنسيق بين هذه الجهات وبين الجهات المنظمة للمشروعات الصغيرة في حال وجدت، بالإضافة إلى نقص الخبرة والكفاءة في مواجهة المتغيرات التي قد تطرأ على الأنظمة والقوانين في البلاد.

[1] جمال الدين سلامة، دور **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة في الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة المدية، العدد41، 2009، ص ص06، 07.

[2] ثائر محمود رشيد، **تجربة تنمية المصانع الصغيرة في العالم**، مجلة دراسات اقتصادية، بيت الحكمة، بغداد السنة الثانية، العدد الأول، 2000، ص100.

خلاصة الفصل:

من خلال ما سبق يمكننا القول أن المشاريع الصغيرة تساهم في عملية تنمية الأقاليم، لما تتميز به من قدرة على إقامة أنشطة إنتاجية لامركزية في مختلف المناطق الريفية منها والحضارية كما تتميز بخاصية الانتشار والتوظف حيث تتواجد قوة العمل مع ضرورة المحافظة نوعا ما على البيئة. محاولة التوسع بعض الشيء في الخلاصة

الفصل الثاني: إجراءات وأساليب تمويل المشاريع الصغيرة

المبحث الأول: ماهية التمويل في المشاريع الصغيرة

المبحث الثاني: الإطار النظري للقروض المصرفية

المبحث الثالث: سياسة الإقراض في المشاريع الصغيرة ومخاطرها.

تمهيد:

يلعب الجهاز المصرفي دورا هاما في النشاط الإقتصادي حيث يعمل من جهة على جميع مدخرات الأفراد والمؤسسات من خلال مختلف الودائع، وفي المقابل يقوم بتحويل تلك الودائع إلى القروض من خلال مجموعة من عمليات التمويل المختلفة.

وتبقى لعملية الإقراض أهمية كبرى باعتبارها تشكل موردا هاما لإيرادات ومداخيل المصرف، حيث يترتب عنها مخاطر عديدة، ومنه يجب على المصاريف وضع سياسة مثلى لتجنب عبئ هذه المخاطر وكذلك استرجاع هذه الأموال عند حلول آجال استحقاقها، ولهذا لابد أن يكون المصرف على دراية بالقروض التي يمنحها من جهة ومن جهة أخرى أن يعمل عل تسييرها بشكل يسمح له باستمرار نشاطه والوصول إلى الأهداف المرجوة، بالإضافة إلى ذلك يعتبر المصرف وسيط بين الأموال التي تبحث عن الإستثمار وبين الإستثمار الذي يبحث عن التمويل والذي يتم عن طريق الإقراض، ولهذا ينبغي على المصرف أن يقوم بتقييم المشاريع الإستثمارية وذلك من أجل معرفة أن عائداتها تتناسب مع طبيعة المشروع ودرجة المخاطرة التي تضمنها من جهة ومن جهة أخرى تحقيق كافة الأهداف الأساسية للتنمية لذا فقد تم التطرق في هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول:** ماهية التمويل في المشاريع الصغيرة.
- **المبحث الثاني:** الإطار النظري للقروض المصرفية.
- **المبحث الثالث:** سياسةالإقراض في المشاريع الصغيرة ومخاطرها.

المبحث الأول: ماهية التمويل في المشاريع الصغيرة.

يعتبر التمويل من أهم النقاط التي ترتكز عليها المشاريع الصغيرة لما له من دور كبير في تنمية أدائهاوكذا دفع عجلة التنمية الإقتصادية، بحيث يساعدها على استغلال أهم الفرص المتاحة لها في القطاع الذي تختص فيه لزيادة نشاطها وتحقيق حد أقصى من العوائد، مما يجعلها رائدة في المحيط الذي تشغله، وتتعدد مصادر التمويل بين داخلية وخارجية.

المطلب الأول: مفهوم التمويل.

من أجل القيام بنشاطها واستثماراتها يتحتم على المؤسسة توفير الأموال التي تمكنها من توفير مستلزمات النشاط الضرورية ولأجل ضمان ذلك تقوم بمجموعة من العمليات والأنشطة توفر بها الأموال الخاصة وذلك من خلال إتباع طرق وأساليب مختلفة، هذه الأمور تندرج ضمن عملية التمويل.

أولا: تعريف التمويل:

يعرف التمويل على أنه الإمداد برأس المال أو بقرض نقدي للحاجة إليه في تنفيذ الأعمال، وقيل عنه بأنه كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقود، واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به واتجاهات السوق المالي.[1]

كما يعرف كذلك بأنه هو ذلك النشاط الذي يهتم بتدبير الأموال اللازمة لتسيير عمليات المنظمة من أفضل مصدر تمويلي.[2]

ويعرف أيضا بأنه هو توفير المبالغ النقدية اللازمة لانشاء أو تطوير مشروع عام أو خاص.[3]

كما يعرف بأنه مجموعة الوسائل والأساليب والأدوات التي ستستخدمها إدارة المشروع للحصول على الأموال اللازمة لتغطية نشاطاتها الاستثمارية والتجارية، وعلى هذا الأساس فإن تحديد مصادر تمويل المشروع يعتمد على المصادر المتاحة في الأسواق والبيئة المالية التي يتواجد فيها.[4]

من خلال هذه المفاهيم نستنتج التعريف الشامل للتمويل على أنه توفير حجم من الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة ويكون ذلك إما داخليا أو خارجيا فعملية التمويل تتمثل في إيجاد الموارد المالية اللازمة من أجل توظيفها في مشاريع استثمارية تدخل ضمن التنمية الإقتصادية والإجتماعية للبلد.

---

[1] عبيد علي الحجازي، **مصادر التمويل**، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص11.

[2] محمد الصيرفي، **إدارة المال وتحليل هيكله**، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2006، ص 19.

[3] أحمد بوراس، **تمويل المنشآت الاقتصادية**، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 24.

[4] دريس كامل شبيب، **مبادئ الادارة المالية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الاردن، 2004، ص 99.

ثانيا: أهمية التمويل.

إن المؤسسات والدولة والمنظمات التابعة لها، لها استخدام دائم لجميع مواردها المالية فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجياتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد إلتزاماتها، من هذا المنطق يمكن القول أن للتمويل أهمية كبيرة نذكر منها:[1]

- يساعد على إنجاز المشاريع المعطلة والجديدة والتي يزيد بها دخل المؤسسة.
- يساهم في تحقيق الأهداف من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
- تمويل العجز في رأس المال العامل الناتج عن نمو النشاط الداخلي للمؤسسة.
- سد الإحتياجات المالية سواء كانت قصيرة الأجل والتي تخص دورة الاستغلال أو طويلة الأجل والتي تخص دورة الإستثمار.
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية.
- يساهم في ربط المؤسسات والهيئات المالية.
- يعتبر التمويل كوسيلة فعالة وسريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- تحرير الأموال والموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.

المطلب الثاني: العوامل المحددة لأنواع التمويل

توجد عدة عوامل محددة في نوع التمويل نذكر منها:[2]

1- الملائمة بين طبيعة المصدر وطبيعة الإستخدام: القاعدة العامة في التمويل هو أنه يتم تمويل الموجودات الثابتة من مصادر طويلة الأجل كأموال الملكية أو القروض طويلة الأجل، أما المصادر قصيرة الأجل فهي ملائمة لتمويل الاستخدامات القصيرة الأجل، وتعتبر عملية الملائمة بين طبيعة المصادر وطبيعة الإستخدامات عملية ضرورية لإيجاد ارتباط بين الإنفاقات النقدية المتوقع الحصول عليها من الأصول الممولة وتسديد الإلتزامات الناشئة عن هذه الأموال.

2- الدخل والخطر من المعروف أن الدائنون يتقدمون على أصحاب المؤسسات في الحصول على الدخل وناتج تصفية المشروع، فلهذا فالمساهمون العاديون هم أول من يشعر بالخطر ذلك أن أي انخفاض في المبيعات قد يؤدي إلى عدم حصولهم على الدخل، ومن ناحية، أخرى فإن الالتزامات الثابتة (أقساط القروض وفوائدها) قد تؤدي إلى حرمانهم من الحصول على الدخل.

ويمكن النظر للخطر مجال العوامل المحددة من منظورين هما خطر التشغيل وخطر التمويل، ويرتبط الخطر الأول بطبيعة النشاط الذي تمارسه المؤسسة والظروف الإقتصادية التي تمل فيها، ويتوجب على المؤسسة أن تعتمد على المزيد من رأس المال في النشاط سيؤثر في قدرة المؤسسة على خدمة دينها، أما خطر

---

[1] رابح خوني، رقية حسلني، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات التمويل**، الطبعة الأولى، دار ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008، ص ص 95،96.

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

التمويل فينتج عن زيادة الإعتماد على الإقراض في تمويل عمليات المؤسسة، ويؤدي هذا الإعتماد المتزايد إلى زيادة أعباء خدمة الدين وقد يعرض المؤسسة للفشل في حالة عجزها عن خدمة دينها.

3- الإدارة والسيطرة:

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

4- حجم المؤسسة:

تتخذ المؤسسة عدة أحجام صغيرة، متوسطة وكبيرة، وللحجم أثر كبير في اختيار مصدر التمويل، كلما زاد حجم المؤسسة كلما وسع ذلك من إمكانيات تنويع مصادر التمويل، وكلما قل حجمها كلما قلص من إمكانية ذلكن فالمؤسسة الكبيرة بحاجة إلى كل مصادر التمويل تقريبا على عكس المؤسسات الصغيرة التي تعتمد في حد كبير في تمويلها على أموال أصحاب المشروع فنجد نسبة الإقراض في المؤسسات الكبيرة وذلك لأن احتمال الإفلاس تنخفض فيها لان لديها القدرة أكثر على خفض الديون.

5- نمط التدفق النقدي:

المقصود بنمط التدفق النقدي الفترة الزمنية التي تقضي على الإستثمار حتى يبدأ بتحقيق النقد عن العمليات فالفترة الطويلة التي تنقضي على الإستثمار، تبدأ المؤسسة بتحقيق النقد لها أثار سلبية على السيولة، لكن يمكن تفادي هذا الأثر باعتبار مصادرتمويل تتزامن مع وقت سدادها ومواقيت دخول النقد، ومن أفضل مصادر التمويل من منظور السيولة وهو رأس المال، فبالإضافة إلى عدم الحاجة لإعادتها إلى أصحابها كما هو الحال في الإقتراض فإنه بالإمكان توزيع الأرباح حسب ظروف المؤسسة بينما لو تم التمويل بواسطة القرض فإن دفعات الفائدة والأقساط تشكل عبئا كبيرا والتزام بدفعها حتى ولو لم يتحقق أي ربح.

المطلب الثالث: مصادر تمويل المشاريع الصغيرة

تعددت مصادر التمويل التقليدية واختلفت كلا حسب مصادرها، أو حسب غرض ومدة الحصول عليها إلا أنه تم تصنيفها إلى مصادر داخلية ومصادر خارجية.

أولا: مصادر التمويل الداخلية:

هي تلك المصادر التي تحصل عليها المشاريع الصغيرة ذاتيا دون اللجوء إلى مصادر خارجية والمتمثلة في[1]:

التمويل الذاتي: يلعب التمويل الذاتي دورا أساسيا في سياسة التمويل للمؤسسة، سواء في المدى القصير أو الطويل، حيث تلعب نتيجة الدورة دورا هاما في تمويل المشاريع الصغيرة ذاتيا غير أنها ليست المصدر الوحيد

[1] باديس بن يحي بوخلوه، **الامثلية في تسيير خزينة المؤسسة**، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 98.

للتمويل الذاتي لتلك المشاريع، بل توجد عناصر أخرى كالاهتلاكات والمؤونات تشكل علاقة تدعى بالقدرة على التمويل الذاتي.

❖ **مكونات التمويل الذاتي:**

1- الأرباح المحتجزة الأرباح المحتجزة مصدرا هاما يستخدم لتمويل الإحتياجات المالية طويلة الأجل للمشاريع، وهي تمثل ذلك الجزء من الأرباح الذي يتم الإحتفاظ به داخل هذه المشاريع، مما تستخدم في حالة المشاريع التي تواجه الكثير من المشاكل الحالية كذلك التي ترغب في تخفيض ديونها أو المشاريع التي تواجه ظروف إقتصادية متقلبة إذ يتم احتجاز الأرباح لتوفير متطلبات السيولة.[1]

2- الإحتياطات: وتنقسم إلى نوعان:[2]

2-1- إحتياطات الأرباح الغير موزعة: وهي نوعان:

إحتياط إجباري أو قانوني: يتم أخده بحسب الأنظمة والقوانين المودعة.

إحتياط إختياري: يتم أخده بموافقة الهيئة العامة للمساهمين في المشاريع الصغيرة.

2-2- إحتياطات رأسمالية: تنجم عن إعادة تقييم موجودات المنشأة.

3- الإهتلاكات: يعرف الإهتلاك على أنه تلك المبالغ السنوية المتخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث بصورة فعلية أو معنوية على عناصر الإستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن، نتيجة الإستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي.[3]

4- المؤونات: طبقا لمبدأ الحيطة والحذر لابد على أصحاب المشاريع الصغيرة الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من الأخطار المحتملة ذات الطابع العشوائي بالنسبة لمبلغها وكذا استحقاقها، وهذا ما تترجمه المؤونة التي تثبت إما قيمة الأصل أو زيادة قيمة الخصوم، فهي كمبلغ من النقود يخصصه أصحاب المشاريع الصغيرة لمواجهة تغطية نفقة أو خسارة محتملة.[4]

ثانيا: مصادر التمويل الخارجية:

تلجأ المشاريع الصغيرة إلى التمويل الخارجي إما أن مصادرها الداخلية لم تغطي جزء أو كل إحتياجاتها المالية، أو أنها ترغب في تمويل احتياجاتها من المصادر الخارجية والمتمثلة في:

1- مصادر التمويل قصيرة الأجل: وهي مصادر تقدم تمويل تمتد فترته إلى سنة أو أقل وهو ضروري لتمويل جزء كبير من الموجودات المتداولة للمشاريع الصغيرة، ويتميز هذا النوع من التمويل بالعمولة التي يتم الحصول عليها نتيجة وجود مشاريع توظف أموالها في هذا المجال أما مصادره فتتمثل في:

---

[1] محمد صلاح الحناوي، نهال فريد مصطفى، **الادارة المالية التحليل المالي لمشروعات الاعمال**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2005، ص 294.

[2] أحمد بوراس، **تمويل المنشأة الاقتصادية**، مرجع سبق ذكره، ص 28.

[3] أحمد بن فليس، **المحاسبة وأعمال نهاية السنة المالية**، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة،2000، ص 10.

[4] سمير محمد عبد العزيز، **التمويل وإصلاح الهياكل المالية**، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، مصر، 1997، ص 57.

1-1- الائتمان التجاري: يتمثل في المشتريات أو البضائع التي يمكن أن يحصل عليها أصحاب المشاريع الصغيرة دون دفع قيمتها نقدا، هذا الائتمان يكون عادة في حالة البضائع وليس الآلات والأصول الثابتة وغالبا ما يتم منح الائتمان التجاري في سلع تتميز بطلب كبير، أو عندما تزداد المنافسة في السوق وكذلك حسب الظروف التجارية.[1]

1-2- الائتمان الصرفي: يحصل أصحاب المشاريع الصغيرة على القروض المصرفية قصيرة الأجل من البنوك وتمنح القروض لفترة لا تتجاوز العام، إذ يتم عقد اتفاق بين صاحب المشروع والبنك ويتم بموجبه تحديد الحد الأقصى للائتمان الذي يمنح خلال أي فترة زمنية وعادة ما يتم الاتفاق على خط الائتمان لمدة سنة.[2]

2- مصادر التمويل متوسطة الأجل: التمويل متوسط الأجل هو ذلك النوع من القروض الذي يتم سداده في فترة تزيد عن سنة وتقل عن عشر سنوات، وهو يستخدم عموما لتمويل الأصول الثابثة من تجهيزات وما إليها ويتم منح القروض متوسطة الأجل من طرف البنوك التجارية، وعادة ما يتم تسديد هذه القروض على عدة أقسام متساوية أو متغيرة دوريا وذلك حسب ما تم الاتفاق عليه بين البنك والعميل، كما أنها تقترن بجملة من الشروط التي تضمن للبنك استلرجاع أمواله متوسطة الأجل تتناسب عادة مع المشاريع الصغيرة، وذلك لانها في معظم الوقت يصعب عليها امكانية تغطية إحتياجاتها المالية من مصادر تمويل خارجية طويلة الأجل، ثم إن هذه المصادر المتوسطة الأجل تنقسم بدورها إلى قسمين:[3]

2-1- قروض مباشرة متوسطة الأجل: يتم تقديم القروض لمدة تزيد عن سنتين وتصل إلى ست سنوات ونادرا ما تزيد عن ذلك وعادة ما يتم سداد هذه القروض بصورة منتظمة على مدار عدد من السنوات.

2-2- التمويل بالإستأجار: إن إستخدام العقارات والمعدات من طرف المنشآت كان ممكنا فقط عن طريق الإهتلاك، لكن في السنوات الأخيرة ظهر اتجاه استئجار العقارات والتجهيزات بدلا من شرائها.

3- مصادر التمويل طويلة الأجل: غالبا ما يكون صاحب المشروع في حاجة إلى أموال لتوسيع نشاطه فتكون الحاجة إلى أموال كبيرة ولمدة طويلة نسبيا وبالتالي مصادرها الذاتية لا تكفي متطلباتهاالإستثمارية، وهذا ما يدفع به إلى اللجوء إلى المصادر الخارجية ومن تم التمويل طويل الأجل والذي تتجاوز مدته سبعة سنوات.

وينقسم إلى قسمين رئيسيين هما:[4]

3-1- الأسهم: وتنقسم بدورها إلى أسهم عادية وأسهم ممتازة:

3-1-1- الأسهم العادية: وهي من أكثر الأوراق المالية شيوعا وتداولا في أسواق رأس المال وهي تعرف على أنها: وثيقة رسمية ذات قيمة إسمية واحدة تطرح للاكتتاب العام، قابلة للتداول وغير قابلة للتجزئة ولها قيمة اسمية، قيمة دفترية، قيمة سوقية وقيمة

---

[1] أحمد بوراس، **تمويل المنشأة الاقتصادية**، مرجع سبق ذكره، ص 25.

[2] دريس كامل أل شيب، **إدارة مالية الشركات المتقدمة**، دار اليازوري العلمية، عمان، 2010، ص 171.

[3] مارك لسوس، **التسيير المالي**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 189.

[4] شاكر التزين، **محاضرات في إقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، 1989، ص 124.

3-1-2- الأسهم الممتازة: السهم الممتاز هو ورقة مالية تجمع بين سيمات السهم العادي والسند وله ايضا قيمة إسمية دفترية، وسوقية، شأنه شأن السهم العادي.

3-2- السندات:

تعريف السند: هو صك مديونية يمثل جزء أو نسبة من القروض طويلة الأجل تصدرها المؤسسات الإقتصادية والسند قابل للتسديد في تاريخ إستحقاقهم ويعود على صاحبه بفوائد ثابتة أو متغيرة يتحصل عليها دوريا في تاريخ محدد.

السند إذن هو ورقة مالية تمثل دين طويل الأجل على المؤسسة المصدرة له جزء من الدين الكلي للسند قيمة سوقية قد تزيد أو تساوي القيمة الإسمية بمعنى أن هناك إحتمال تحقيق ربح أو خسارة لحامل السند.

المبحث الثاني: ماهية القروض المصرفية.

المطلب الأول: مفهوم القروض المصرفية

أولا: تعريف القروض المصرفية:

لقد عرف الباحثون الإقتصاديون القروض بتعاريف متعددة بمختلف مضمونها وفقا لوجهة نظر الباحث فإذا أخدنا معنى القرض باللغة الإنجليزية **credit** نجد أنه نشأ من عبارة **credo** في اللغة اللاتنية وهي تركيب لاصطلاحين:

crad ويعني باللغة السنسكرتية " ثقة"، **do** ويعني باللغة اللاتنية " أضع" وعليه فالمصطلح معناه " أضع الثقة".[1]

وتعرف القروض المصرفية على أنها: تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها وفي تواريخ محددة، ويتمك تدعيم هذة العلاقة بتقديم مجموعة من الضمانات التي تضمن للمصرف استرداد أمواله.[2]

ويعرف القرض على أنه: مقياس لقابلية الشخص المعنوي والإعتباري الحصول على القيم الحالية نقود مقابل تأجير الدفع إلى وقت معين في المستقبل.

كما أن القروض المصرفية " تتم بموجب عقد بين المصرف وأحد عملائه، بمقتضاه يسلم الأول إلى الثاني نقود على أن يلتزم العميل بردها في الوقت المحدد مع الفائدة الكتفق عليه".

أو بتعريف أوسع " ينفد التفاق على القرض بأن يدفع البنك فعلا مبلغا نقديا للعميل أو لشخص بعينه هذا العميل، والمقصود بدفع المبلغ هو أن يضع المصرف تحت أمر العميل الذي يملك التصرف فيه بلا شرط.

ثانيا: أهمية القروض المصرفية:

تكتسي القروض أهمية بالغة في الحياة الإقتصادية والتي يمكن ايجازها في النقاط التالية:[3]

---

[1] عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، **إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر والطباعة، الأردن، 1999، ص 13.

[2] عبد الحميد عبد المطلب، **البنوك الشاملة عملياتها وادارتها**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2000، ص 103.

[3] عبد المجيد عبد المطلب، نفس المرجع السابق، ص ص 104، 105.

– تعتبر القروض المورد الأساسي الذي يعتمد عليه المصرف للحصول على ايراداته حيث تمثل الجانب الأكبر من إستخداماته، إضافة إلى الفوائد والعمولات التي تمثل مصدر أخلر لإيراداته.

– تعد القروض التي تمنحها المصاريف التجارية من العوامل الهامة لخلق الائتمان.

– تلعب القروض دورا هاما في تمويل حاجة الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات فتستخدم في عمليات الانتاج والتوزيع والاستهلاك.

– إن القروض تمكن المصارف من الإسهام في النشاط الإقتصادي وتقدمه ورخاء المجتمع الذي تخدمه فتعمل على خلق فرص العمالة وزيادة القدرة الشرائية.

– تعد إدارة المصارف مسؤولة على سلامة إدارة الأموال المقدمة من المساهمين والمودعين المجودة تحت إشرافها، فالمساهمون يطلبون الحصول على أكبر قدر ممكن من الأرباح ويتحقق ذلك باتباع سياسة سهلة في منح القروض، أما المودعون يتوقعون سياسة محافظة تضمن لهم ودائعهم.

– تتركز مصالح المجتمع في إتباع المصارف سياسة سلمية تضمن تقديم قدر كاف من الائتمان قصير الأجل لسد الحاجات المشروعة للأموال بأقل تكلفة ممكنة، بينما تتوقع الحكومات من المصاريف المساهمة في تمويلها بالإكتتاب أو شراء صكوكها حتى تقابل أعبائها المالية المتزايدة.

المطلب الثاني: أنواع القروض المصرفية الموجهة للمشاريع الصغيرة

يمكن تقسيم القروض التي تقدمها المصارف وفق الأسس التالية:

أولا: القروض وفقا للهدف: تنقسم هذه القروض إلى:[1]

1– **قروض إنتاجية:** وهي القروض تمنح لتمويل شراء الأصول الثابثة وقروض لتدعيم الطاقة الإنتاجية كشراء المعدات والمواد الخام اللزمة للانتاج.

2– **قروض تجارية:** وهي قروض تمنح لتمويل النشاط التجاري استيراد أو تصدير بالإضافة إلى قروض ممنوحة لتمويل المحاصيل الزراعية وهي قروض توصف بأنها قصيرة.

3– **قروض استهلاكية:** وهي في الغالب تمنح لفئات الموظفين بهدف تمويل شراء سلع الإستهلاك الدائم وتزداد هذه القروض في فترة الركود الإقتصادي بهدف تحفيز الطلب على السلع دون أن يحدث ذلك إرتفاع عام في الاسعار.

ثانيا: القروض وفقا للضمانات: ويقصد به القروض الممنوحة إلى الأطراف المختلفة بواسطة الضمانات التي تقدمها هذه الأطراف إلى الجهة المانحة للقرض ويمكن تقسيمها إلى:[2]

[1] هيل عجمي الجنابي، رمزي ياسين يسع ارسلان، **النقود والمصاريف**، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ص 133.

[2] ناظم محمد النوري الشمري، **النقود والمصاريف والنظرية النقدية**، دار زهران للطباعة والنشر، عمان، الاردن، 2007، ص 126.

1- **القروض الشخصية:** وتتمثل في القروض الممنوحة إلى المقترضين دون تقديم ضمانات عينية من قبلهم إلى الجهة التي منحتهم القرض، وانما تكتفي بوعدهم بسداد القروض التي حصلو عليها عندما يحين موعد السداد المتفق عليه.

2- **القروض العينية:** ويقصد بها تقديم المقترضين للجهة التي منحتهم القروض ضمانات عينية تكون أساسا للموافقة على منحهم القروض.

ثالثا: القروض وفقا للمدة الزمنية: وتنقسم إلى:[1]

1- **القروض متوسطة الأجل:** توجه القروض المتوسطة الأجل لتمويل الإستثمارات التي لا تتجاوز عمر إستعمالها 7 سنوات.

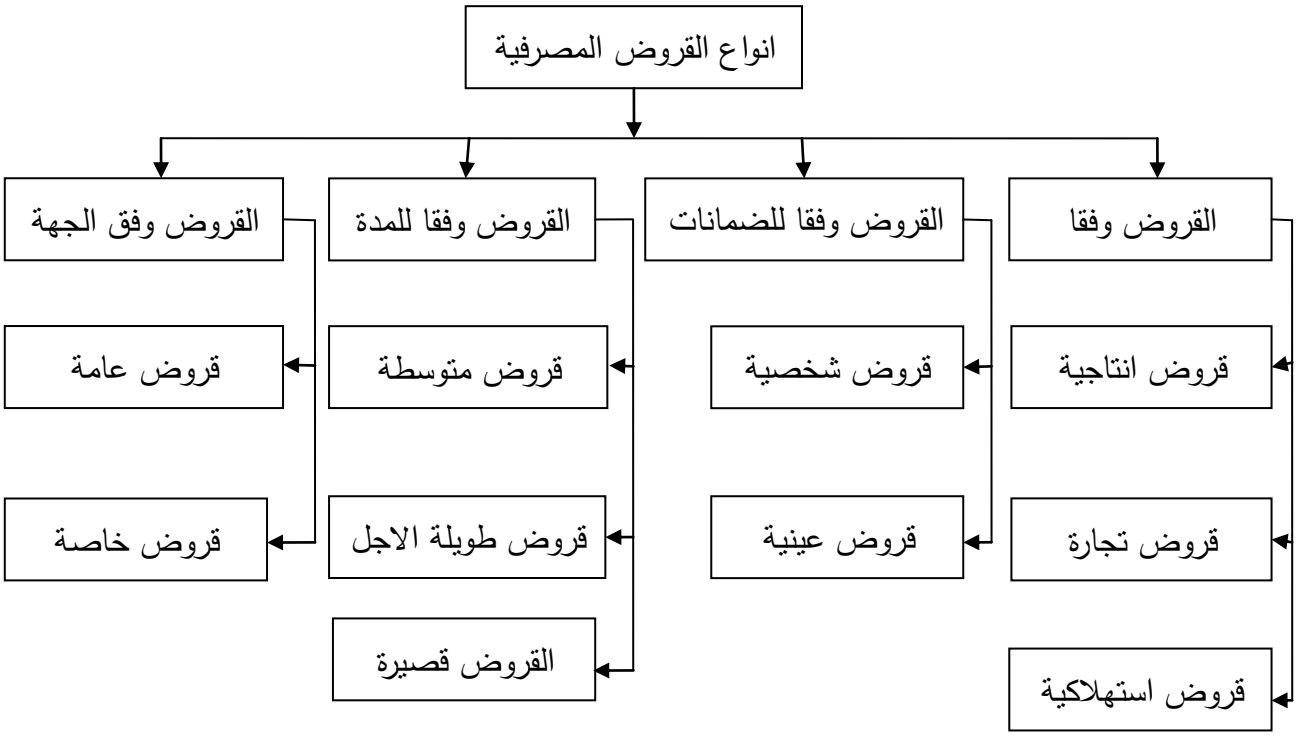
2- **القروض طويلة الأجل:** تكون هذه القروض موجهة للإستثمارات الي تفوقفي الغالب 7 سنوات ويمكن أن تمتد أحيانا إلى 20سنة.

رابعا: القروض وفق الجهة الطالبة له: وينقسن إلى:[2]

1- **القروض العامة:** وتتمثل في القروض الممنوحة إلى الدولة والحكومات أو المؤسسات الرسمية.

2- **القروض الخاصة:** وتتمثل في القروض الممنوحة إلى الأفراد والهيئات والشركات الخاصة غير الحكومية.

الشكل رقم (01): أنواع القروض المصرفية



المصدر: من اعداد الطالبين

[1] ناظم محمد النورى الشمري، مرجع سبق ذكره، ص128.

[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 74، 75.

المطلب الثالث: الاعتبارات الواجب مراعاتها عند منح القروض المصرفية

أولا: الشروط المتعلقة بالقرض

يشمل عقد القرض الذي يتم توقيعه فيما بين المصرف والعميل على كافة الشروط التي تنظم العلاقة التغاقدية بينهما، وعادة ما يشمل عقد القرض على الشروط التالية:[1]

- قيمة القرض
- مدة القرض
- سعر الفائدة
- سعر العمولة
- الغرض من القرض
- طريقة تسديد القرض
- الضمانات القائمة مقابل القرض
- طريقة صرف القرض
- أي شروط أخرى

ثانيا: الشروط المتعلقة بالمقترض

تتعرض المصارف التجارية عند ممارسة نشاطها التشغيلي المرتبط بتقديم القروض إلى جملة من المخاطر وذلك لأنه لا توجد عملية لمنح القروضدون مخاطرة وذلك لعدة اسباب والتي قد تكونمن بينها المتعلقة بالمقترض، لهذا أصبح على المصارف التجارية تحديد كمية المخاطرة المترتبة بهذه العملية والتي نذكر منها:[2]

1- الشخصية: وهي العنصر الأول والأكثر تأثيرا في المخاطر التي تتعرض لها المصارف التجارية وللشخصية التي تتمتع بها من قدم له القرض عدة تحديات رغم أنها تدور حول خصائصا الفرد والأخلاقيات والقيمة التي تؤثر على مدى إلتزامه بتعهداته أمام المصرف، فالأمانة والثقة والمصداقية وبعض الخصائص الشخصية الأخرى تشير كلها إلى حجم شعور الفرد بالمسؤولية، وبالتالي حجم إلتزامه بسداد ديونه.

2- القدرة: أحد أهم العناصر التي تؤثر في مقدار المخاطر التي تتعرض لها المصارف التجاريةن فرغم أن القدرة تتحدد بمقدرة المقتلرض في إعادة ما أقترضه من المصرف إلا أن هناك عدة أراء حددت ماهية القدرة كمتغير في المخاطرة.

[1] خالد امين عبد الله، اسماعيل ابراهيم الطراد، **إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية**، الطبعة الاولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2006، ص 186.

[2] حمزة محمود الزبيدي،**ادارة المصارف" استراتجية تعبئة وتقديمالائتمان**"، الطبعة الاولى، مؤسسة الوراق للنشر والتزيع، عمان، الاردن، 2004، ص ص 217، 221.

3- رأس المال: عادة ما تتأثر قدرة المقترض في سداد قرضه على قيمة رأس المال الذي يملكه، فكلما زاد رأس المال كلما انخفضت مخاطر البنك والعكس بالعكس، إذ أن رأس المال يمثل قوة المقترض المالية وأيضا هو الضمان الاضافي في حالة المقترض في التسديد.

4- **الضمان:** ويقصد بالضمان مقدار ما يملكه المقترض من موجودات منقوله وغير منقولة والتي يرهنها لتوثيق القرض المصرفي ولا يشترط امتلاك المقرض لذلك الضمان بل يمكن أن يكون الضمان مملوكا لشخص أخر وافق على ان يكون ضمانا للقرض.

5- الظروف: يشير العيد من المهتمين إلى أن الضروف الإقتصادية إلا أن الكثير منهم يتوسع فهمه ليشمل الظروف البيئية المحيطة بالمقترض، ولهذا يشير البعض إلى أن الظروف تعني البيئة التي يعمل بها الفرد أو المنشأة المقترضة وهي تشمل كل ما يتعلق بالقطاع الذي ينتمي إليه الفرد والتغيرات في حالة المنافسة وتكنولوجيا الطلب على السلع وظروف التوزيع.

المبحث الثالث: سياسة الإقتراض

لكل بنك سياسة إقراض الخاصة به، حيث يتم إقرار هذه السياسة واعقداها من قبل الإدارة العليا للبنك والمتمثلة في مجلس إدارة البنك، حيث تتحدد كفاءة وفاعلية الإدارة العليا للبنك بكفاءة وفعالية قرار الإقراض فيهان ويتم هذا الأخير في العادة بنوع من التعقيد والصعوبة، ويعود إلى نتائج القرار بشكل عام لا تظهر إلا بعد فترة زمنية قصيرة بسبب حالة عدم التأكد في المستقبل.

المطلب الأول: مفهوم سياسة الإقراض وأهدافها

سوف نعرض في هذا المطلب مفهوم سياسة الإقراض والى أهم الأهداف التي تسعى لتحقيقها:

أولا: تعريف سياسة الإقراض: توجد عدة تعريفات تتمثل في:[1]

تعرف سياسة الإقراض أنها تلك القواعد والإجراءات والتدابير المرتبطة بتحديد حجم ومواصفات القروض وكذا الشروط وضوابط منحها ومتابعتها وتحصيلها، حيث يجب أن تكون هذه السياسة مرنه.

وتعرف كذلك: من الإهتمام بحاجيات المجتمع وأسواق الائتمان التي تحددها البنك أو يتوقع أن يجردها ولإمداد النشاط الإقتصادي بالأموال بحيث يخدم التقدم الاقتصادي وفقا للسياسة المرسومة.

كما يمكن تعريفها بأنها الإطار العام الذي يحتوي على مجموعة من المعايير والأسس والاتجاهات التي تعتمدها الإدارة المعرفية بصفة عامة وإدارة القروض بصفة خاصة.

ثانيا: أهداف الإقراض

تهدف سياسة الإقراض إلى تحقيق أغراض في مقدمته:

- سلامة القروض التي يمنحها البنك.
- تنمية أنشطة البنك وتحقيق عائد مرضي.

[1] عبد المطلب عبد الحيد، **اقتصاديات النقود والبنوك**، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص 126.

- تأمين الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في كافة مراحلها.

المطلب الثاني: مكونات سياسة الإقراض والعوامل المؤثرة فيها

أولا: مكونات سياسة الإقراض.

إن سياسات الإقراض على الرغم من اختلافها بين بنك لآخر، إلا أنها تتفق فيما بينها من حيث الإطار العام المكون لمحتوياتها، ويمكن تحديد مكونات سياسة الإقراض فيما يلي:[1]

1- الأخذ في الحسبان الإعتبارات القانونية: يجب أن تعكس السياسة الإلتزامات والقيود القانونية لتوسع أو لتقييد الائتمان، وبذلك لا يحدث تعارض بين السياسة الخاصة للبنك، والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي، والسياسة الائتمانية والقيود التي يضعها البنك المركزي.

2- تعزيز حدود ومجال الإختصاص: حيث تبين السياسة حدود ومجال الإختصاص ومستوى إتخاذ القرار في مجال منح القروض والتسهيلات، وعلى أن يقر مجلس الإدارة هذه التعويضات وحدودها كل سنة على الأقل.

3- تحديد أنواع القروض التي يمنحها البنك: من المكونات الأساسية لسياسة الإقراض في البنك النص على القروض التي تتعامل فيها البنك، وبدالك يتم الفصل المبدئي بين المقبولة أي التي تتمشى مع سياسة البنك وتلك غير مقبولة.

4- التكلفة أي سعر الفائدة والمصاريف الإدارية: يمثل هذا العنصر التكلفة المرتبة على منح الائتمان سواء في شكل مصاريف إدارية وعمولات أو سعر الفائدة، وقد تتعدد وجهات النظر في هذا الشأن ولكن من الأفضل توحيد تكلفة الخدمة المؤدية داخل المنطقة الواحدة إذا كانت هذه التكلفة تحدد مقدما، وبصفة عامة لابد من وجود خطوط أو معايير إرشادية تزود بها إدارة الائتمان لتقدير التكلفة حتى لا يحدث إختلاف بين الأفراد مما قد يسيء إلى البنك.

5- المنطقة التي يخدمها البنك: يجب أن يتقرر مقدما المنطقة التي يخدمها البنك ويمتد نشاطه إليها والتي يتوقف على حجم البنك ومقدرته على خدمة عملائه، وقدرته على تحمل مخاطر منح الائتمان ولا شك أن رأس مال البنك يؤثر في تحديد هذه المنطقة، ويعتبر العامل الخاص بتحديد المنطقة التي يخدمها البنك من أكبر العوامل أهمية بالنسبة لوظيفة منح الائتمان مقارنة مع الوظائف الأخرى.

6- شروط ومعايير منح الائتمان: بعد تحديد نوعية القروض أو مجلات منح الائتمان التي يتعامل فيها البنك، يتبقى تحديد الشروط الواجب توافرها لقبول طلب الحصول على القرض، وبذلك تشكل أساس القبول المبدئي، وبناء على ذلك تتم الإجراءات الأخرى كالتحري والإستقصاء عن طلب القرض، من حيث سمعته ومركزه المالي.

7- إجراءات وخطوات: بمعنى إن تحدد هذه المسائل وتدون في كتب، ويبدو ذلك واضحا في البنوك الكبيرة الحصول على الائتمان، ولا شك أن هذه الإجراءات تسهل من عملية تنفيذ السياسة.

[1] عبد القادر خنفي وآخرون، **أسواق المالية**، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص ص 138 141.

8- مراعاة الواقعية في سياسة الإقراض: ينبغي مراعاة المنطقية في سياسة الإقراض للبنك والتي تختلف من بنك لآخر وتعكس حجم البنك ومكونات الأصول والخصوم، ربحيته ورأس ماله والمخصصات الخاصة بالقروض المشكوك في تحصيلها وكفاءة العاملين في الإدارة، ومما لا شك فيه فإن سمعة البنك والسوق الذي يخدمه لها الأثر في تحديد درجة المخاطر التي يتحملها البنك المترتبة على عملية الإقراض، فبرغم أن السياسة قد تختلف لبنك لآخر إلا أنه لا يحدث إختلاف كبير بصدد الإجراءات والمعايير الخاصة بمنح الإئتمان، ولا شك أن تحرير النسبة المثلى أو القصوى للقروض مقارنة بحجم الودائع لها تأثير مباشر على حجم محفظة الاستثمار في بند القروض، ويجب الأخذ في الحسبان أيضا نسبة رأس المال والأصول الخطرة وكذلك الخسائر المترتبة على منح الإئتمان في تحديد الحد الأقصى للمخاطر ويتوقع استمرار ذلك في المستقبل، فإنه يمكن أن تحمل مخاطر الإقراض.

ثانيا: العوامل المؤثرة في سياسة الإقراض

تتأثر سياسة الإقراض بعدة عوامل أبرزها ما يلي:[1]

1- **الظروف والأوضاع الإقتصادية:** إن الطلب على مختلف أنواع القروض المصرفية يتأثر بدورة النشاط الإقتصادي في مجتمع ما وهذه الأخيرة غالبا ما تنطلق مباشرة بعد دورة نشاط البنك إذ تبدأ إجراءات إعداد القروض قبل استلام طلبات الاقتراض.

2- **موقع البنك:** يحدد موقع البنك لدرجة كبيرة نوعية وحجم الطلب على القروض الممنوحة إذ أن المؤسسات الكبرى تحتاج إلى قدر ضخم من التمويل تسعى إلى وجود مراكزها الرئيسية بجوار المراكز المالية التي يمكنها الاتصال بها والحصول على إحتياجاتها من التمويل اللازمة منها، كما أن نشاط المنطقة أن يمكن أن يؤثر على نوعية القروض الممنوحة، فوقوع الفرع في منطقة زراعية تكون معظم القروض بضمان محاصيل زراعية أو أقطان.

3- **تحليل التكلفة والمخاطر لعملية الإئتمان:** يشمل حجم الإقتراض المنوح من البنوك دلالة لقدرتها على توفير الموارد اللازمة حيث يجب على البنك أن يقوم بضمان مستوى معين من الموارد تكون فيه تكلفة أخر مبلغ مودع تتوازى مع الدخل الأدنى من أخر مبلغ مقترض أو مشتري كما يؤدي كبر حجم البنك إلى زيادة مرونة في توظيف الموارد بشكل أفضل، بالإضافة إلى ذلك يقوم البنك بتحديد معدل المخاطر لكل نوع من أنواع القروض واعتماد نسبة فائدة مقارنة بالمخاطرة المنتظرة وذلك بغرض وضع الإطار الأساسي المتعلق بمنح القرض.

4- **سياسات البنك المركزي والسلطات النقدية:** تؤثر السياسات التي يتبعها البنك المركزي في تحديد نوعية وحجم القروض الممنوحة من البنوك، ويتبع البنك المركزي مجموعة من أدوات الرقابة الكمية المؤثرة على حجم الإئتمان، ومن أهم هذه الأدوات التحكم في نسبتي الإحتياطي القانوني وسعر الخصم حيث يؤدي زيادة نسبة الإحتياطي القانوني إلى تخفيض الأموال المتاحة للبنوك المخصصة للتوظيف والعكس صحيح، ويؤثر الخصم

[1] عبد المطلب عبد المجيد،**إقتصاديات النقود والبنوك**، مرجع سبق ذكره، ص 147.

في إمكانية البنك في الحصول على موارد إضافية عن طريق إعادة خصم الأوراق التجارية الموجودة لديه إذ أن رفع الخصم يزيد من تكلفة القروض ويرفع أسعار الفائدة عليها، وبالتالي يقلل من قدرة البنك على منح القروض.

5- حجم رأس المال وحقوق الملكية: يتكون هيكل الموارد لدى البنك التجاري عادة من حقوق الملكية والودائع والأموال المقترضة من البنوك والمراسلين وفي مقدمة حقوق الملكية يبدأ البنك عادة برأس المال، وعموما فإن كل بند من هذه البنود له أهمية وتكلفة خاصة ويمثل تأثيرا ذو طبيعة معنية على نمط القروض.

المطلب الثالث: مخاطر القروض البنكية وضماناتها

إن منح القروض يعني وضع البنك ثقته بعميله، ومهما كانت درجة هذه الثقة فإنها قابلة للتلاشي نضرا لامتناع العميل عن السداد، وهذا ما يدعى بمخاطر القروض، ولتجنبها يقوم المقرض بطلب ضمانات تثبت حقه اتجاه عميله.

أولا: مخاطر القروض

1- **تعريف المخاطرة:** توجد عدة تعاريف تعكس وجهات نظر الباحثين المختلفة لهذا المفهوم.

أ- **لغة:** إن كلمة مخاطرة هي مستوحاة من المصطلح اللاتيني "rescare" أي "risque" والذي يدل على انقطاع بالنسبة لحالة منتظرة فهو "الانحراف المنقطع" وحدوث تغيير لما كان منتظرا، فهي تمثل للبعض خسائر قصوى وللبعض الآخر تشتت للنتائج.[1]

ب- **اصطلاحا:** هو ذلك الإلتزام الذي يحمل في جوانبه السرية وعد التأكد المرافقين باحتمال وقوع النفع أو الضرر، حيث يكون هذا الأخير إما تدهور أو خسارة.[2]

ج- **تعريف شامل:** هي درجة تقلب العائد الفعلي للعملية الإقتراضية عن العائد التعاقدي كنتيجة لأسباب داخلية والمتمثلة في ضعف إدارة البنك، أو الأسباب الخارجية والناتجة إما لعم قدرة العميل على السداد وتقاس هذه الدرجة باستخدام النسب المالية التقليدية عن من إستعانة ببعض الأساليب الإحصائية كأساس لإيجاد القرار الائتماني.[3]

2- مخاطر الإقراض وكيفية التحكم فيها:

2-1- مخاطر الإقراض: يمكن تقسيم المخاطر التي تتعرض لها القروض إلى:[4]

مخاطر خاصة: إن السبب الرئيسي لهذه المخاطر هو المدين، بسبب عدم إستطاعته أو عدم قيامه برد أصل القرض وفوائده.

ويمكن للبنك الوقوف على بعض المؤشرات الهامة التي تساعده في الحكم على مقدرة العميل ورغبته في السداد.

---

[1] Michel mathien, lescploitationbancaire,et le risque du credit, revne banque editeur,paris, 1995, p 21.

[2] نفس المرجع السابق، ص 21.

[3] محمد محمود عبد ربه، **دراسات في محاسبة التكاليف**، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2000، ص ص 49،50.

[4] حمزة محمد البيدي، **إدارة المصارف استراتجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مؤسسات الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2000، ص 211.

مخاطر عامة: وهي المخاطر التي تتعرض لها كافة القروض بصرف النظر عن طبيعة وظروف المنشأة المقترضة، ومن بين هذه المخاطر:

- مخاطر أسعار الفائدة.
- مخاطر التضخم.
- مخاطر السوق.

2-2- كيفية التحكم في المخاطرة: تختلف قدرة البنك على التحكم في هذه المخاطرة باختلاف نوعها فبالنسبة:[1]

- للمخاطر الخاصة: يمكن التحكم فيها من خلال:
- وضع شرط في العقد ينص على انه من حق البنك وضع قيود على تصرفات المقترض في المستقبل.
- حصول البنك على رهن العميل في صورة أوراق.
- توقيع من طرف ثالث على الإتفاق بصفة ضامنا للعميل، حيث يمكن للبنك الرجوع إليه إذا ما فشل العميل في سداد القرض على دفعات.

المخاطرة العامة: يمكن التحكم فيها من خلال:

- بالنسبة لمخاطر ارتفاع سعر الفائدة والتي تظهر بوضوح بالنسبة للقروض طيلة الأجل فيمكن الإتفاق مع العميل على إستبدال القرض طويل الأجل إلى قصير الأجل يتجدد لعدة مرات، وسعر الفائدة يعادل السعر السائد في السوق عند تحرير التعاقد.
- يمكن تجنب مخاطر التضخم جزئيا باتفاق مع العميل على سداد الفائدة مقدما أو سداد قيمة القرض على دفعات.

ثانيا: الضمانات البنكية

1- تعريف الضمانات

أ- الضمان البنكي هو عبارة عن تعهد يصدر من البنك بناء على طلب عميل له "الأمر" بدفع مبلغ أو قابل للتعيين لشخص أخر "المستفيد" دون قيد أو شرط، إذا طلب معه ذلك خلال المدة في نص الضمان ويوضع هذا الأخير الغرض الذي صدر من أجله.[2]

ب- تعتبر الضمانات وسيلة من خلالها يمكن للمتعاملين الحصول على قروض من البنك هذا من جهة، ومن جهة أخرى هي أداة إثبات حق البنك في الحصول على أمواله أي إستعادتها بطريقة قانونية، وهذا في حالة عدم سداد القروض من طرف العملاء.[3]

---

[1] محمد الصالح الخاوي، **المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية**، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، ص 278.

[2] جمال عبد الحليم، **خطابات الضمان والاعتمادات الضمنة في التشريعات والقواعد الدولية واتفاقية الامم المتحدة**، اتحاد المصارف البنكية العربية، الكويت، 1999، ص 29.

[3] تباني هاجر، **دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة ماجيستر في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصاديةوعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2001، ص 20.

2- **أنواع الضمانات البنكية:** تنقسم الضمانات إلى نوعين وهما:[1]

أ- **الضمانات الشخصية:** عبارة عن تعهد يقوم به الشخص والذي بموجبه يتعهد بتسديد الدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزامه في تاريخ الاستحقاق، فعلى هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا إلا بتدخل شخص أخر ثالث يقوم بدور الضامن وهناك نوعين للضمانات الشخصية هما:

- الكفالة.
- الضمان الاحتياطي.

ب- **الضمانات الحقيقية:** إن الإقراض البنكي يقوم أساسا على الثقة بين المقرض والمقترض ووعد هذا الأخير بالتسديد آجلا، لكن البنك لا يكتفي بهذا الوعد وبالتالي يطلب ضمانات تسمح له باسترداد حقه في الآجال المحدد.

الضمان الحقيقي هو تخصيص عنصر من عناصر الأصول المنقولة أو غير المنقولة من المستثمر لضمان التسديد للبنك التجاري، في حالة عدم القدرة على السديد في حلول ميعاد إستحقاق الدين وهناك ثلاث أنواع من الضمانات وهي:

- الضمان الرسمي.
- الرهن الجاري.
- الأولويات.

[1] شاكر القرويتي، **محاضرات في إقتصاد بنوك الجزائر**، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000، ص 90.

خلاصة:

تلعب المصارف دور أساسي في توفير الأموال لمتطلبات التنمية الإقتصادية والإجتماعية، كما أنها تعمل كأوعية تتجمع فيها الأموال والمدخرات ليعاد إقراضها إلى من يستطيع ويرغب في الإستفادة وإفادة المجتمع منها عن طريق إستثمارها، بالإضافة إلى مختلف الوظائف الأخرى التي تمارسها والتي طورتها لمواجهة تحديات العصر.

تعتبر وظيفة الإقراض من الوظائف الأساسية في المصارف التجارية التي تزيد من مواردها، حيث تمنح قروض بأشكال مختلفة من حيث طبيعتها، أهدافها، مدتها وكذلك حسب طبيعة التمويل والأشكال التي يأخذها وهذه الوظيفة كغيرها من الوظائف لا تخلو من المخاطر التي قد تؤدي إلى إفلاس المصارف، مما يجب على هذه الأخيرة وضع معايير وأسس لحماية مواردها ولضمان بقائها واستمرارها في السوق.

الفصل الثالث: دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل - 39 -48

المبحث الأول: تقديم البنك الخارجي الجزائري

المبحث الثاني: دراسة عناصر منح القروض بالبنك الخارجي الجزائري –وكالة جيجل–

تمهيد:

يعتبر البنك الجزائري الخارجي واحد من البنوك الولائية المنتشرة عبر التراب الوطني يقوم بمزاولة نشاطه وفقا للقوانين والأنظمة التي تحدد اختصاصه، هذا الأخير الذي يشرف عليه البنك الخارجي بقسنطينة الذي يعتبر الركيزة الاساسية في الاقتصاد الوطني.

المبحث الأول: تقديم حول البنك الخارجي الجزائري:

يعتبر البنك الخارجي الجزائري إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في مجال تقديم الائتمان لصالح الأفراد والمؤسسة والشركات وتمويل الاستثمارات المتوسطة والطويلة الأجل وهو كغيره من المؤسسات المالية فإنه يقوم بدراسة العميل طالب القرض، سواء دراسة عامة أو تحليلية ويقوم بالتحليل الائتماني له ومدى جدارته الائتمانية ويعتمد على أدوات التحليل ودراسة التوازن المالي باستخدام مؤشرات سواء مؤشرات التوازن المالي أو مؤشرات النسب.

المطلب الأول: نشأة البنك:

تأسس البنك الخارجي الجزائري في أول أكتوبر 1967 بموجب الأمر 67-204 و بهذا فهو ثالث وأخر بنك خارجي يتم تأسيسه تبعا لقرارات تامين القطاع البنكي وقد تم إنشاءه في الجزائر وذلك راجع إلى تأميم البنوك الأجنبية التالية: القرض اليوناني في 1967/9/2 الشركة العامة في 1968/1/16 القرض الشامل 1968/5/31 بنك باركلي 1968/5/26 البنك الصناعي الجزائري المتوسط في 1968/4/29.

كان الفاتح من شهر جوان 1968 تاريخ إتمام الهيكل النهائي للبنك الخارجي الجزائري وعلى اثر هيكلة المؤسسات والتغيرات الجذرية التي أجرتها الحكومة، عرف البنك الخارجي الجزائري تغيرات في هيكله وأصبح شركات أسهم حسب نص القانون 88/01 الصادر 1988/01/17 الخاص باستقلالية المؤسسات ورفع رأس ماله إلى مليار دينار.[1]

تعريف وكالة جيجل48:

وكالة جيجل تعتبر من بين 12 وكالة تابعة لهذه المديرية حيث تأسست سنة 1967 وهي عبارة عن بنك تجاري، تتعامل وكالة جيجل مع عدد هام من الزبائن سواء كانوا أشخاص عاديين أو تجار، مؤسسات خاصة أو شركات تابعة للقطاع العام، ويلعب البنك دوره في الحد من مشكل البطالة من خلال منح قروض للفرد البطال.

المطلب الثاني: أهداف البنك الخارجي الجزائري:

إن إنشاء البنك الخارجي الجزائري يهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف والقيام بوظائف مختلفة.

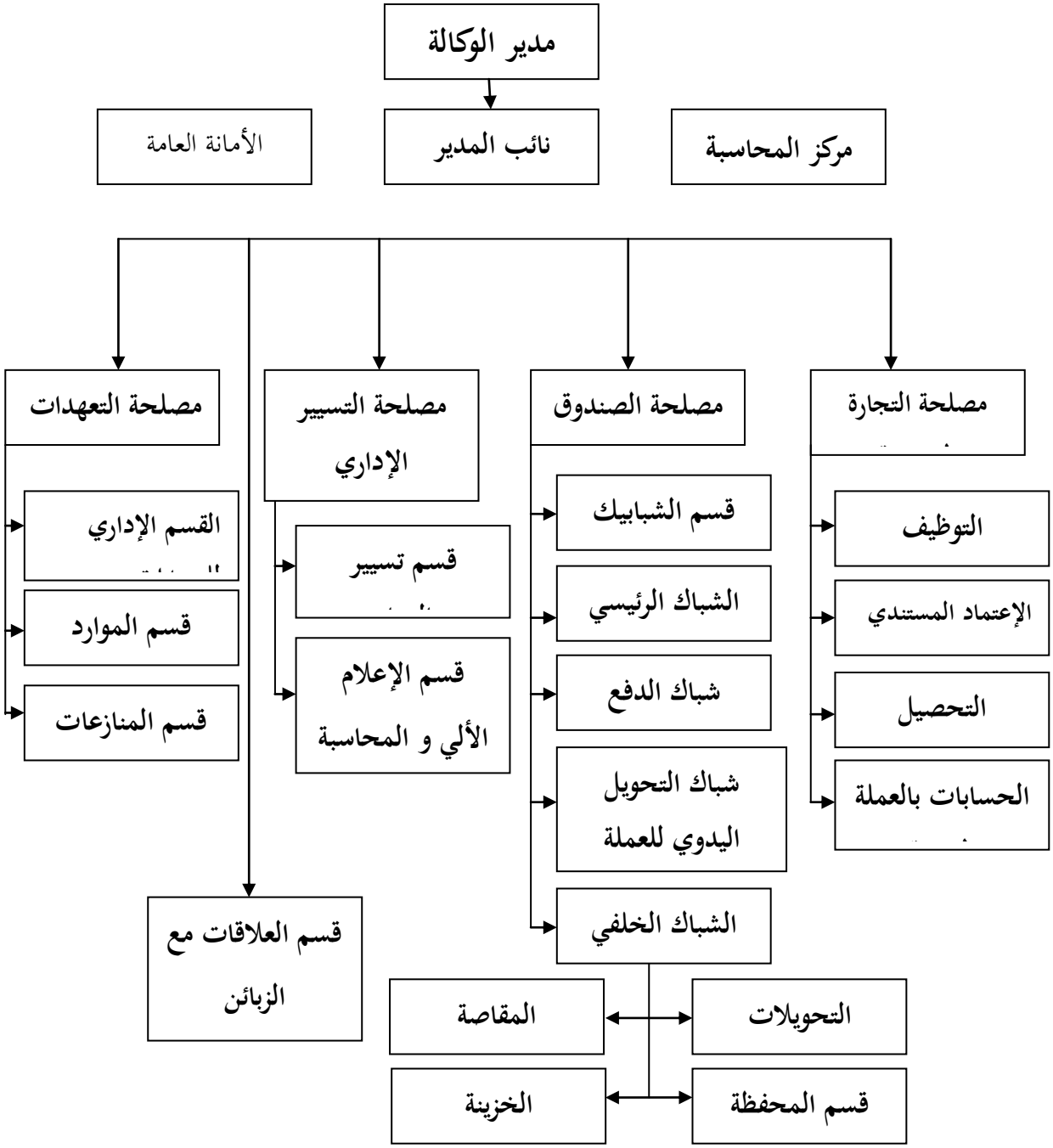
- تحقيق الربح.
- منح القروض للمستثمرين.
- تسهيل عمليات المبادلات داخليا في الوطن أو خارجيا على مستوى الأسواق الدولية.
- المساهمة في جلب العملة الصعبة عن طريق فتح حسابات بنكية بالعملة الصعبة للمهاجرين.
- جمع اكبر قدر من المدخرات.
- خلق ثروة على مستوى الاقتصاد الوطني عن ملية الائتمان.
- المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية وهنا لا يتجاوز البنك التجاري الإقراض لأجل متوسطة وطويلة نسبيا.
- دفع عجلة التنمية عن طريق تسريع وتامين عمليات المبادلات الخارجية.

[1] الوثيقة الداخلية للبنك الخارجي الجزائري- وكالة جيجل- 00048-

- تقديم خدمات مالية عالية من خلال دخول البنوك في التجارة والتمويل الدولي فالبنك التجاري يضمن الشركات المستوردة حتى يتم الاستيراد وتسويق المنتجات.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بجيجل

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل



المصدر: الوثائق الداخلية للبنك الخارجي– وكالة جيجل -00048-

وفيما يلي شرح مختصر للمهام الموكلة لكل قسم ومصلحة:

1- مدير الوكالة: أعلى المستويات الإدارية مهمته انجاز القرارات اللازمة لتسيير الوكالة وإدارتها حسب الأهداف والبرامج المسطرة مركزيا.

2- نائب المدير: يتمثل دوره في مساعدة المدير في مهامه كما أنه ينوب عن المدير أثناء غيابه.

3- الأمانة العامة: مهمتها مساعدة المدير ونائبه في مهامه لكنها لا تقوم بالعمليات البنكية.

4- مركز المحاسبة: تتمثل مهامه في مراقبة عملية المحاسبة وضبطها وتعتمد الوكالة المحاسبة التحليلية وتعديل أي خطأ يتم اكتشافه...الخ.

5- القسم الإداري للتعهدات: مهمته جلب موظفي الأموال، حفظ الودائع و إعطاء القروض للزبائن ويحتوي على الأقسام التالية:

5-1- القسم الإداري للالتزامات: مهمته متابعة الالتزامات مثل الالتزام الخاص بالتكاليف المتعلقة للمهمات مثل شراء الموارد والأجهزة وتتم هذه الأخيرة بين البنك وإطراف خارجية حسب نوع النشاط الممارس.

5-2- قسم الموارد: مهمته توظيف الأموال وتقديم الخدمات مثل منح القرض.

5-3- قسم المنازعات: مهمته النظر بالمنازعات والاحتجاجات المقدمة من طرف العملاء والفصل فيها.

6- مصلحة العلاقة مع الزبائن: تضم الأقسام التالية:

6-1- قسم تسيير الموارد: تتلخص مهامه في توفير وسائل العمل كالآلات والأجهزة.

6-2- قسم الإعلام الآلي والمحاسبة: ويعمل هذا القسم على إعداد الميزانية المحاسبية للوكالة والمراقبة الإدارية.

7- مصلحة التسيير الإداري: تضم الأقسام التالية:

7-1- قسم تسيير الموارد: تتلخص مهامه في توفير وسائل العمل كالآلات والأجهزة.

7-2- قسم الإعلام الآلي والمحاسبة: يعمل هذا القسم على إعداد الميزانية المحاسبية للوكالة والمراقبة الإدارية.

8- مصلحة الصندوق: تقوم هذه المصلحة بالإشراف على كل العمليات الخاصة بصندوق الوكالة والمراقبة من صرف وإيداع و تضم هذه المصلحة خمس شبابيك هي على التوالي:

قسم الشباك الرئيسي، شباك الدفع، شباك التحويل النقدي، شباك العملة الصعبة والشباك الخلفي الذي بدوره يتكون من قسم التحويلات، قسم المحفظة، قسم المقاصة وقسم الخزينة.

9- مصلحة التجارة الخارجية: تقوم هذه المصلحة بتسيير كل العمليات المتعلقة بالتعاملات الخارجية الدولية وتضم أربعة فصول أساسية هي:

9-1- قسم التوظيف: يقوم هذا القسم بجميع إجراءات التوظيف الخاصة بعمليات التجارة الخارجية.

9-2- قسم الاعتماد المستندي: يختص في فتح ملفات الاعتمادات المستندية للمستوردين ويعتبر وسيط بين المصدر والمستورد على تحصيل قيمة البضاعة من طرف الزبون.

9-3- قسم التسليم المستندي: يختص هذا القسم بفتح وتسيير العمليات الممولة عن طريق التحصيل المستندي.

9-4- قسم التحويلات بالعملة الصعبة: يقوم بتسجيل قيمة تداول العملة الصعبة في الوكالة من مدفوعات وتحويلات.

المبحث الثاني: دراسة عناصر منح القروض بالبنك الخارجي الجزائري -وكالة جيجل-

سوف نحاول في الجزء بعرض أهم الأجزاء الأساسية المرتبطة بهذه الدراسة المتمثلة في عناصر القروض والوثائق المطلوبة من أجل طلب قرض ، وطرق دراسة القروض المقدمة للبنك الخارجي وكالة جيجل.

تعتبر عملية الإقراض من بين أهم العمليات التي تقوم بها وكالة البنك الخارجي الجزائري وقصد التحكم الأمثل في سير هذه العملية كان على البنك أن يضع سياسة خاصة بتنظيم وتسيير عملية منح القروض وقبل التطرق على كيفية معالجة البنك لمتطلبات التمويل، سوف نتكلم عن مكونات السياسة الإقراضية بالبنك لما لهذه الأخيرة من دور بارز في عملية منح القرض.

المطلب الأول: مكونات السياسة الإقراضية بالبنك الخارجي الجزائري-وكالة جيجل رقم

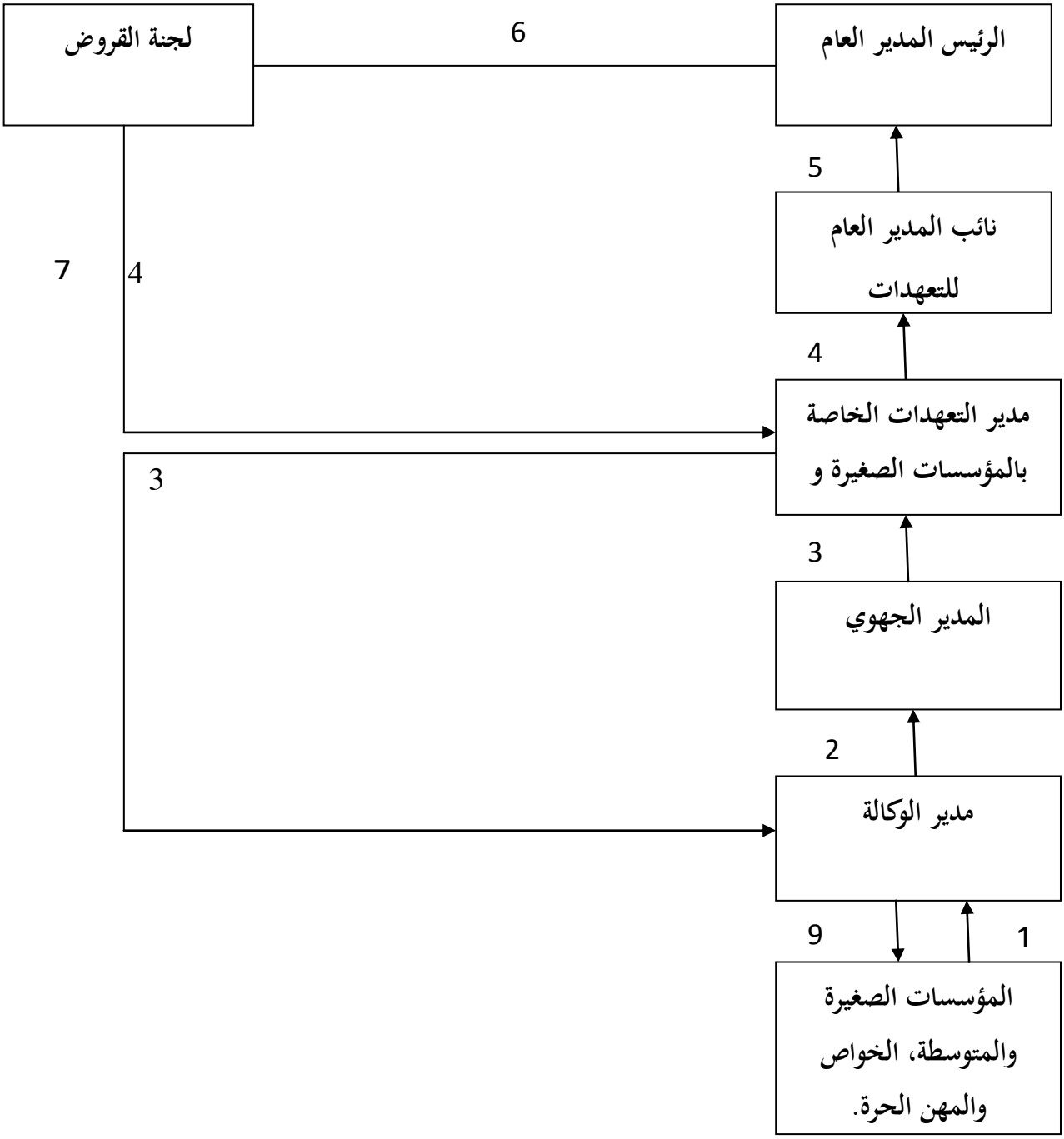
تتعلق السياسة الإقراضية بالبنك بمسائل هامة تتمثل في:

- **حجم الأموال المتاحة للإقراض:** تنص سياسة الإقراض في الوكالة بأن لا تتعدى قيمة القروض الممنوحة قيمة الودائع التي هي بحوزتها وألا تتعدى 80% من قيمة رأسمالها كما تنص كذلك بأن لا تمنح إلا لزبائنها وذلك لتفادي المخاطرة وهذه السياسة هي خاضعة لتنظيم داخلي.

- **تشكيلة القروض:** تقوم الوكالة بمنح ثلاث أنواع من القروض: قروض استغلال، قروض الاستثمار، قروض التجارة الخارجية، وهذا في جميع القطاعات الخارجية الاقتصادية ما عدا قطاع الفلاحة، السياحة، الصناعات الخارجية.

- **تحديد مستويات اتخاذ القرار:** تتم الدراسة الأولية لملفات القروض على مستوى الوكالة والتي تقوم بالبث في قروض تشغيل الشباب على مستواها إلا إذا تعدت قيمتها 1,5 مليون دج فهي تقرر على مستوى المديرية الجهوية بقسنطينة أما باقي أنواع قروض الإستغلال فإن القرار يتخذ على مستوى لجنة القروض بالمديرية العامة للوكالة والشكل رقم (3) يوضح ذلك.

الشكل رقم (03): مسار ملفات قروض الاستغلال بالوكالة.



المصدر: مصلحة التعهدات لبنك الجزائر الخارجي- وكالة جيجل -00048-

وأينما كان القرار في الوكالة أو المديرية الجهوية أو المديرية العامة، المدير هو المفوض الوحيد لاتخاذ القرارات بشأن الحصول على التمويل أو عدمه.

- **تسعير القروض وفوائدها:** تحدد الوكالة نسب معينة للفوائد على القروض التي تمنحها والتي تختلف نوع القروض والزبائن حيث يتم ترتيب الزبائن على أساس معايير محددة لدى الوكالة أهمها حجم النشاط، قطاع النشاط، أقدمية الزبون في التعامل مع البنك وفي النشاط فالقروض بالإمضاء وتتراوح نسبة فوائدها ما بين

1,5% إلى 3% من قيمة القرض، أما القروض بالسيولة فتتراوح نسبتها ما بين 7% و9% من قيمة القرض (أنظر الملحق رقم).

المطلب الثاني: سيرورة عملية الاقتراض على مستوى الوكالة:

تتم عملية منح قروض الاستغلال على مستوى الوكالة وفق إجراءات محددة تتمثل في تحليل ملف طلب القرض، وذلك من ناحية الشكل والمضمون، وبعدها اتخاذ القرار بمنح القرض.

أولا: مكونات ملف القرض: في كل حالات الاستثمار، الطالب للقرض يقوم بإنشاء ملف متكون من:

1- **طلب خطي موضح فيه:** نوع القرض، قيمته، مدته، الضمانات المقدمة وهي موقعة من طرف طالب القرض.

2- دراسة تقنية اقتصادية تحتوي على:

تقديم المشروع، تحديد الموقع، وصنف المنتوج أو الخدمة المؤداة، تحليل السوق والمنشآت والتجهيزات اللازمة...الخ.

- مختلف الوثائق الإدارية والتقنية المتعلقة بالمشروع.
- تصريح الإنشاء.
- نسخة من السجل التجاري.

3- الدراسة المالية للمشروع و تحتوي على:

- هيكلة التمويل المطلوب، الميزانيات التقديرية لمدة 3 سنوات.

ثانيا: دراسة ملف القرض:

بعد الانتهاء من تكوين ملف القرض، تأتي بعدها الخطوة الموالية والمتمثلة في الدراسة الأولية للملف المقدم، بهدف درجة المخاطرة التي يتوقف عليها اتخاذ القرار بشأن القرض ويتم دراسته على مستويات متعددة نذكر منها:

1- المركز المالي للزبون: ويقصد بها مدى إمكانية المستثمر على تسديد قيمة القرض في المواعيد المحددة و كذلك مدى قدرته على الإقراض، وذلك بالاعتماد على مدى انتظام الزبون في سداد القروض التي سبق وأن تحصل عليها سواء كانت لدى وكالة البنك الخارجي الجزائري أو من بنوك أخرى، كذلك مردودية النشاط الذي يقوم به.

2- سمعة المركز: وهي دراسة سمعة طالب القرض وتم الحكم على سمعته وشخصيته من خلال المقابلة التي يقوم بها المكلفة بالدراسات مع الزبون، كذلك من خلال الاستفسار عنه وعلاقاته بالبنوك الأخرى، وهل له خلافات معها، كذلك وضعيته اتجاه مصلحة الضرائب والضمان الاجتماعي.

3- الدراسة التقنية الاقتصادية: (أنظر الملحق 1)

يقوم المكلف بالدراسات (رئيس مصلحة التعهدات) بدراسة المشروع المقدم للحصول على تمويله بدراسة اقتصادية مالية تحدد الأهمية الاقتصادية للمشروع من خلال دراسة المنتوج، أو الخدمة المؤداة، كيفية توزيعه، هل هذا المنتوج ضروري.

كذلك الدراسة الاقتصادية تشمل دراسة السوق ودرجة المنافسة في هذا القطاع، تحديد الأسواق والزبائن المستفيدين.

أما الدراسة المالية فهي تعتمد على الميزانيات التقديرية المقدمة من طرف المستثمر و كذلك جدول حسابات النتائج (أنظر الملحق 2)

وتعتبر من أهم المعايير لتقدير وتأهيل المؤسسة أو المستودع للاستفادة من القروض وهي عبارة عن الدراسة المالية للمشروع وذلك بالاعتماد على النسب المالية (أنظر الملحق 4).

ومن بينها نسب الهيكل المالي، نسبة المديونية، نسبة القدرة على التسديد و تحليلها.

4- الضمانات: القائمة بالدراسات تحلل وتقيم الضمانات المقدمة من طرف المستثمر، وذلك لأن الضمانات هي التأمين ضد مخاطر عدم القدرة على السداد، حيث من خلالها يمكن للبنك في حالة العجز استرجاع قيمة القرض الممنوح وهناك نوعين من الضمانات يمكن تصنيفها إلى:

4-1- الضمانات الشخصية: حيث من خلالها يتعهد شخص ما ذو سمعة مالية في شخص أخر لتسديد مستحقاته المالية، عند عجزه عن التسديد لسبب أو لأخر ومن بينها الكفالات، الضمان الاحتياطي.

4-1-1- الكفالة: بموجبها يتعهد شخص ثالث بدفع مبلغ القرض إلى البنك الخارجي في حالة عدم قدرة المستثمر على التسديد.

4-1-2- الضمان الاحتياطي: والذي يكون في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية مثل: السفتجة، حيث يتعهد شخص إزاء البنك الخارجي بتحصيل ورقة تجارية في تاريخ استحقاقها.

4-2- الضمانات الحقيقية: (العينية) وتتمثل فيما يقدمه المستثمر من أصول مالية ومادية للحصول على القرض ومن بينها الرهن العقاري، والرهن الحيازي.

وبعد دراسة الملف وتحليل عناصره من طرف المكلف بالدراسات (رئيس مصلحة الالتزامات) يرسل إلى المدير للاطلاع عليه من أجل قبول منح التمويل أو الرفض.

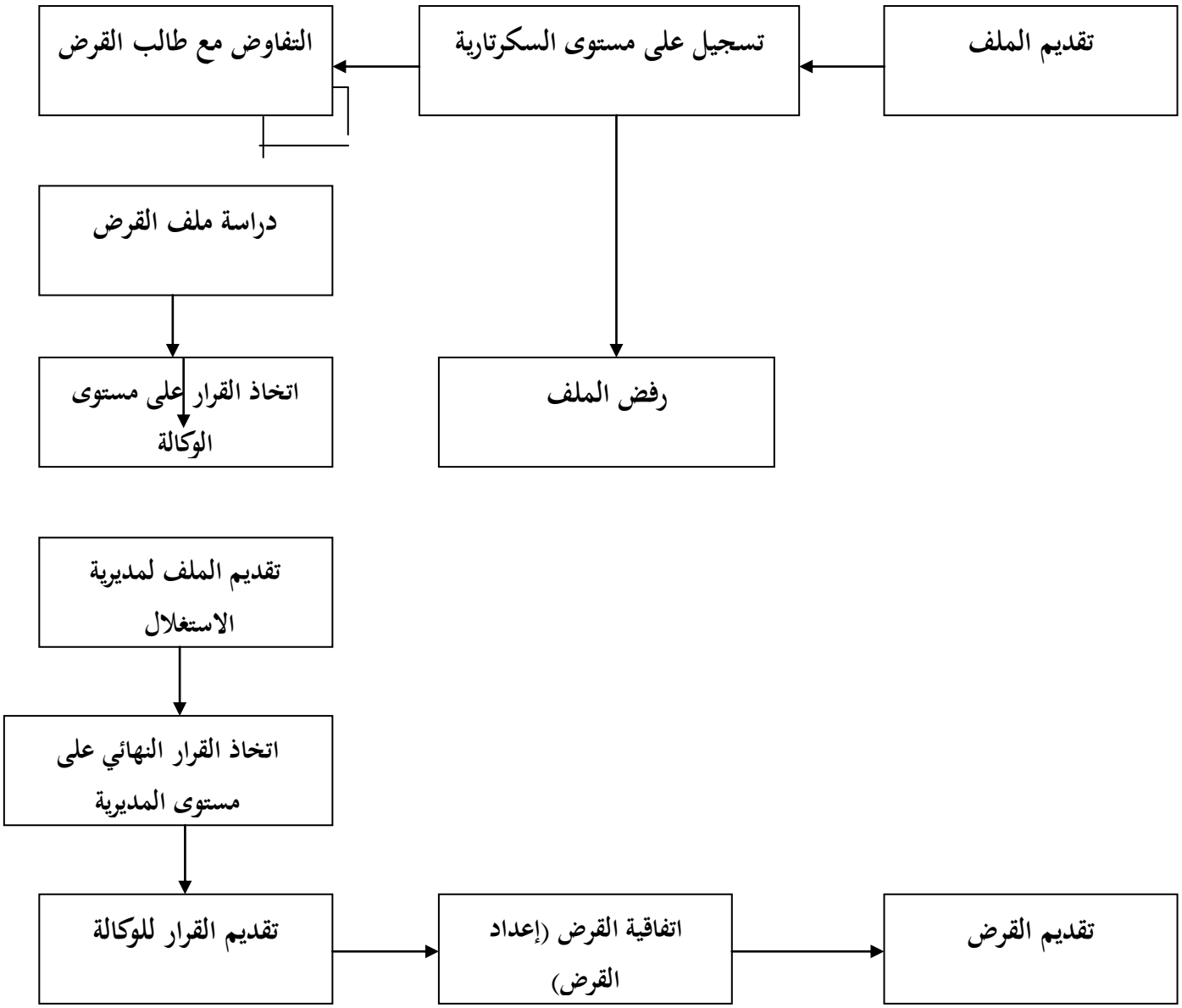
الوكالة ليس لها الحق في اتخاذ القرار النهائي إلا فيما يخص قروض تشغيل الشباب، لترسل الملفات المقبولة من طرف الوكالة إلى المديرية الجهوية بقسنطينة. والتي بدورها ترسله إلى المديرية العامة بالعاصمة في حالة الحصول على رخصة القرض، يتم إعداد سندات الأمر بالدفع (أنظر الملحق رقم 3) والتي تحتوي على مبلغ القرض مع الفوائد، بعد ذلك يوضع مبلغ القرض تحت تصرف الشخص أو المستثمر.

5- رأي المكلف بالدراسات: وتسمى خلاصة التحليل في هذه المرحلة، يتحد المكلف بالدراسات بصفة عامة عن نجاعة المشروع من عدمه وإعطاءه رأيه الشخصي (الموافقة أو الرفض) و يقدم الملف للمدير.

6-اتخاذ القرار النهائي: بعد انتهاء المكلف بالدراسات من جميع التحاليل المطلوبة، يسلم الملف للمدير للاطلاع عليه والاجتماع باللجنة المكونة من أربعة موظفين من بينهم المدير والمكلف بالدراسات لإعطاء القرار النهائي على مستوى الوكالة ثم يرسل الملف لمديرية الاستغلال وهناك يتم إعطاء الرأي الأخير (قبول أو رفض).

ثالثا: منح القرض: في حالة قبول القرض من قبل مديرية الاستغلال تقوم هذه الأخيرة بإصدار رخصة للمقرض تحتوي على (مبلغ القرض، الطريقة والأجل المحدد للتسديد، نوع الضمانات) تقوم بتقديمها للوكالة، تأتي بعدها اتفاقية القرض أين يتم إعداد عقد بين الوكالة والمستثمر، يمضي من خلاله على وثائق رسمية تتضمن الضمانات و الكفالات الضرورية لتغطية مبلغ القرض والآجال المحددة لتسديد الدين و الشكل رقم (4) يعطي تلخيص لأهم هذه المراحل.

الشكل رقم (04): سيرورة عملية الاقتراض على مستوى الوكالة.



المصدر: الوثائق الداخلية لبنك الجزائر الخارجي – وكالة جيجل-00048-.

المطلب الثالث: دراسة حالة تمويل لمؤسسة صغيرة من طرف الوكالة

يتمثل نشاط المشروع في طلب قرض لاقتناء مواد صناعة الجلود قدرت تكلفته ب 959000 دج مدته 72 شهر (مدة القرض 72 شهر = 05 سنوات + 12 شهر مدة التأجيل) من 2013 الى 2018 .

يقوم المكلف بالدراسات على مستوى الوكالة البنكية بتسجيل طلب القرض، والتأكد من توفر جميع البيانات والمعلومات الضرورية التي تمكنه من اعداد تقرير دراسة طلب القرض المعني، كون المؤسسة زبون جديد للبنك. إضافة إلى هذه المعلومات أرسلت المؤسسة مع طلبها مرفقا ببعض المؤشرات المالية التي ترى أنها معبرة عن وضعها المالي ثم تحليل الوضعية المالية للمؤسسة لمعرفة درجة توازنها المالي من خلال جملة من المؤشرات والنسب المالية .

التحليل بواسطة النسب المالية.

01- نسبة السيولة: هي النسبة التي تقيس مدى قدرة المؤسسة على مواجهة ديونها القصيرة الأجل باستعمال الأصول المتداولة أو القيم القابلة للتحقيق وبالتالي فهي تقيس وضعية المؤسسة من حيث توازنها المالي القصير الأجل، ومن أهم هذه النسب:

نسبة السيولة العامة= الأصول المتداولة (الأصول الجارية + نقدية جاهزة) / ديون قصيرة الأجل

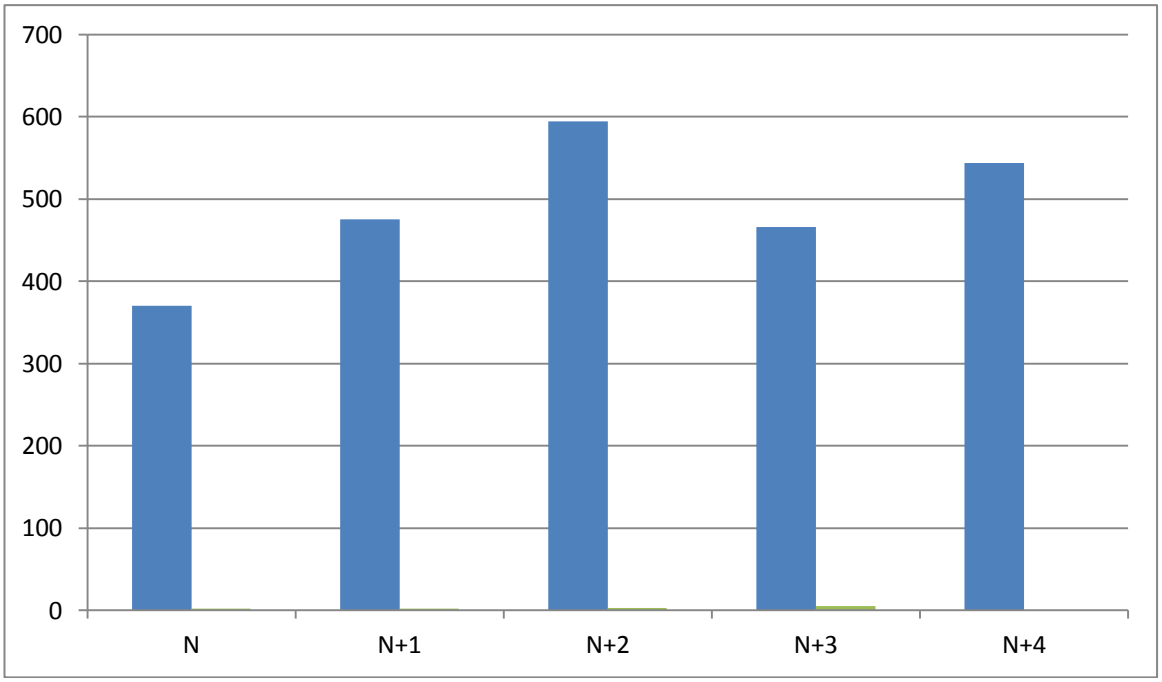
الجدول (01): تطور نسب السيولة للمؤسسة خلال خمس سنوات

نسب السيولة	النسبة	N	N+1	N+2	N+3	N+4
السيولة العامة	الأصول الجارية+ نقدية جاهزة / الديون قصيرة الأجل	370.380%	475.00%	594.27%	465.74%	543.82%

المصدر: إعداد الطالبين بالاعتماد على المعطيات الداخلية للمؤسسة.

نلاحظ من الجدول أعلاه ان نسبة السيولة العامة خلال سنوات الدراسة أكبر من الواحد (100) يعني أن الأصول المتداولة غطت الديون القصيرة الأجل، فإن المؤسسة لها القدرة على تسديد التزاماتها القصيرة الأجل حيث تتمتع المؤسسة بدرجة سيولة عالية وهذا ما يجعل المؤسسة في مأمن من خطر التوقف عن الدفع في الأجل القصير حيث أنه خلال السنة الأولي وعند استحقاق 01 دينار مثلا من ديونها القصيرة الأجل فالمؤسسة باستطاعتها توفير 3.7 دينار وخلال السنة الثانية عند استحقاق 01 دج فالمؤسسة باستطاعتها توفير 4.75 دج ضمن أصولها الجارية العامة وهذا مؤشر جيد لوضع سيولة مريح للمؤسسة .

الشكل رقم (05): منحى بياني يوضح تطور نسبة السيولة العامة خلال خمس سنوات



المصدر: من اعداد الطالبين اعتمادا على نتائج الجدول السابق.

من خلال المنحنى البياني نلاحظ أن نسبة السيولة العامة خلال السنة الأولي كانت 370.38 لترتفع في السنة الثانية الى 475 ثم تستمر في الارتفاع خلال السنة الثالثة لتصل الى 594.27 اما في السنة الرابعة فنلاحظ انخفاض تدريجي للسيولة العامة إلي 465.74 إلا أنها تعاود الارتفاع مجددا في السنة الخامسة لتصل الى 543.82 .

من خلال المنحنى البياني نستنتج ان الوضعية المالية لمؤسسة ملائمة جدا وهذا يدل على القدرة الكبيرة للمؤسسة على تسديد التزاماتها القصيرة الأجل وبالتالي تمتع المؤسسة بوضعية جيدة

02- نسب التمويل : هي النسبة التي تقيس مدى اعتماد المؤسسة على أموالها الخاصة والأجنبية في تمويلها العام . ومن أهم هذه النسب

- **نسبة الاستقلالية المالية = الأموال الخاصة / مجموع الديون**
- **نسبة التمويل الذاتي = الأموال الخاصة / الأصول الثابتة**

الجدول رقم (02): تطور نسب التمويل للمؤسسة خلال خمس سنوات

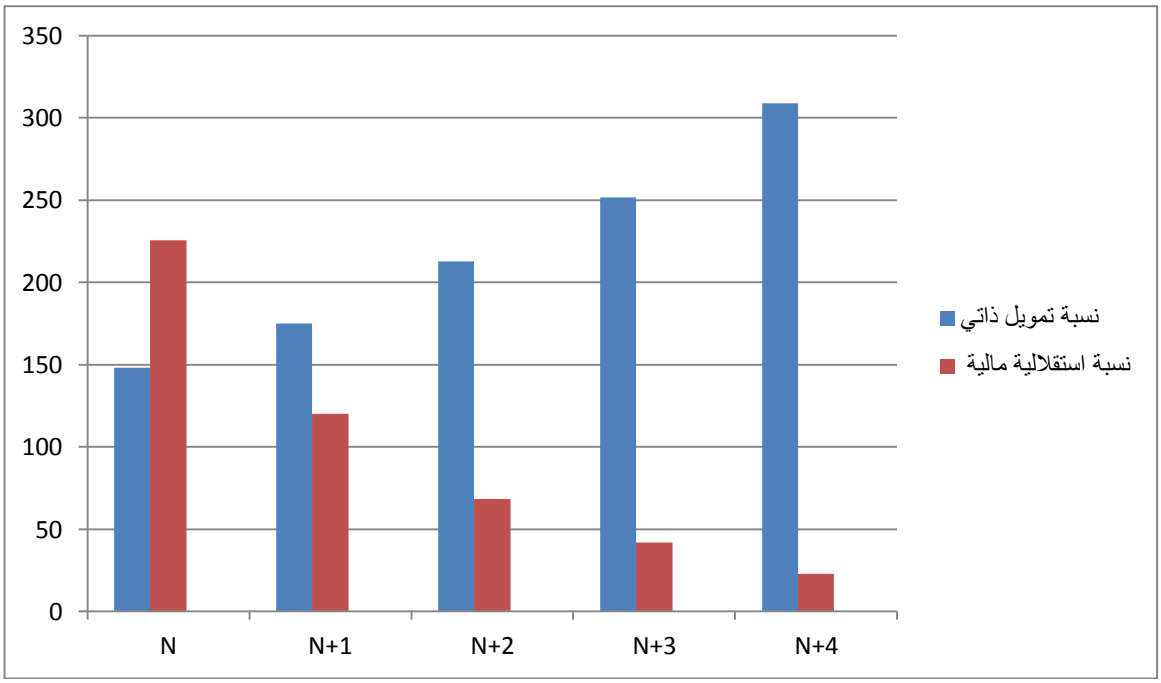
نسب الهيكل المالي	النسبة	N	N+1	N+2	N+3	N+4
نسبة التمويل الذاتي	الجارية الأصول / الثابتة الأصول	148.06%	174.92%	212.71%	251.66%	308.99%
الاستغلالية المالية	الديون طويلة ومتوسطة الأجل / أصول خاصة	225.61%	120.131%	68.33%	41.73%	22.66%

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على المعطيات الداخلية من المؤسسة.

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة التمويل الذاتي اكبر من (100) في كل السنوات ، فهذا يدل على أن المؤسسة تستطيع تمويل أصولها بواسطة أموالها الخاصة وهذه الوضعية تسمح للمؤسسة بالحصول على قروض اضافية بسهولة .

نلاحظ كذلك من الجدول ان نسبة الاستقلالية المالية أكبر من (100) في السنتين الأولى والثانية وهذا يدل أن المؤسسة تعتمد على أموالها الخاصة وهذا ما يدل على أن المؤسسة تتمتع باستقلالية مالية مريحة ويجعل المؤسسة قادرة على الاستدانة لمواجهة ديونها المتوسطة والطويلة الأجل، إلا أنه وخلال السنوات الثالثة والرابعة والخامسة نلاحظ ان نسبة الاستقلالية أقل من (100) أي أن المؤسسة تعتمد عل الديون أكبر من الأموال الخاصة ، وهذا ما يجعل المؤسسة غير قادرة على الاستدانة ومواجهة التزاماتها المتوسطة والطويلة الأجل .

الشكل رقم (06): منحنى بياني يوضح تطور نسبة التمويل الذاتي ونسبة الاستقلالية المالية خلال خمس سنوات



المصدر: من اعداد الطالبين اعتمادا على نتائج الجدول السابق

نلاحظ من خلال المنحنى البياني أن نسبة التمويل الذاتي في السنة الأولي 148.06 وهي نسبة جيدة تدل على الوضعية المالية المريحة للمؤسسة واعتمادها على أموالها الخاصة في مواجهة التزاماتها حيث زادت هذه النسبة خلال السنة الثانية الى 174.92 لتستمر في الارتفاع الي 212.71 خلال السنة الثالثة و251.66 في السنة الرابعة ثم 308.99 خلال السنة الخامسة .

ومن هذا نستنتج ان المؤسسة تتمتع بوضعية مالية جيدة من خلال قدرتها على تغطية التزاماتها بالاعتماد على أموالها الخاصة دون اللجوء لأموال الغير وهو ما يسمح لها بالحصول على القروض جديدة بكل سهولة في حالة ما رأت توسيع نشاطها أو الدخول في مشاريع جديدة

نلاحظ كذلك من خلال الجدول أن نسبة الاستقلالية للمؤسسة خلال السنة الأولى كانت 225.61 وهي نسبة جيدة تدل على تمتع المؤسسة باستقلالية مالية مريحة الا ان هذه النسبة تعرف انخفاضا من سنة لأخري حيث وصلت الى 120.12 في السنة الثانية وتعرف انخفاضا حادا خلال السنة الثالثة الي 68.33 وتستمر في الانخفاض والتدهور الي 41.73 خلال السنة الرابعة و 22.66 خلال السنة الخامسة.

من هذا نستنتج أن المؤسسة كانت تتمتع بأريحية مالية خلال السنتين الأوليتين الا أن هذه الوضعية لم تستطع المؤسسة الحفاظ عليها ما جعل نسبة الاستقلالية خلال الثلاث السنوات الأخرى تعرف انخفاضا لأقل من (100) ولجوء المؤسسة الي الاعتماد كليا على الديون الخارجية في تمويل التزاماتها ويطرح علامات استفهام كبيرة حول قدرة المؤسسة على مواجهة ديونها المتوسطة والطويلة الأجل بتواريخها وآجال استحقاقها .

3- نسب المردودية: المردودية هي قدرة المؤسسة على تحقيق الأرباح بصفة دائمة في إطار نشاطها، أو أنها تقيس قدرة الأموال الموظفة على تحقيق عوائد مالية بصفة مستمرة كافية لضمان استمرارها من خلال اجمالي نشاط المؤسسة وتدخل في مكوناتها كافة العناصر والحركات المالية .

ويمكن حساب المردودية بالعلاقة التالية

-المردودية المالية = نتيجة الدورة الصافية / الأموال الخاصة

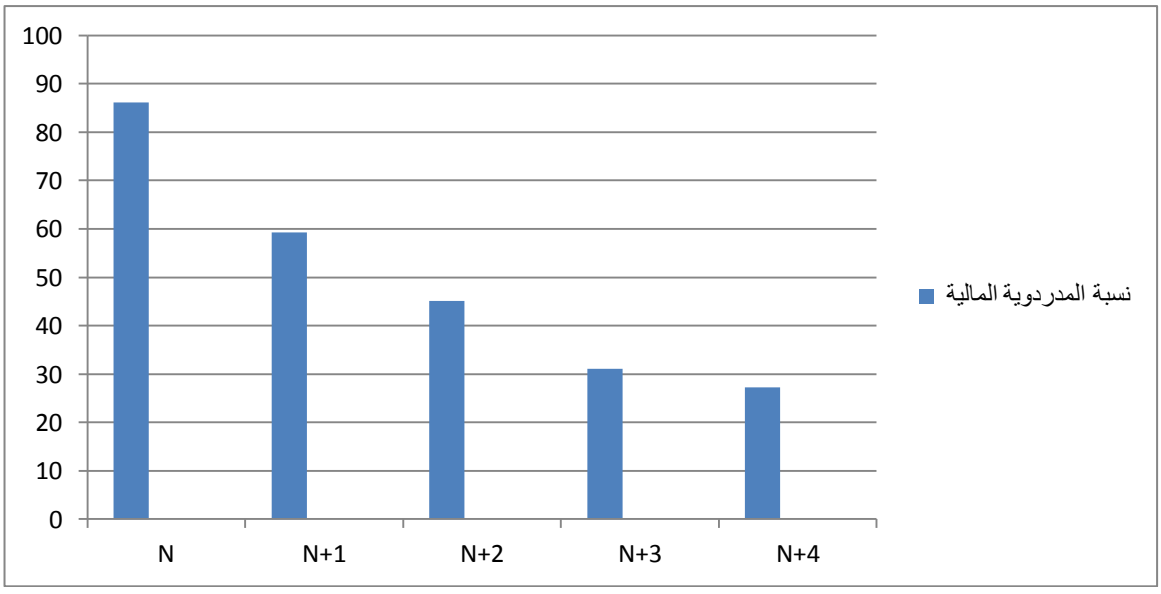
جدول (03): يوضح تطور نسبة المردودية خلال خمس سنوات

	النسبة	n	N+1	N+2	N+3	N+4
نسبة المردودية	النتيجة الصافية / الأموال الخاصة	86.18%	59.24%	45.11%	31.05%	27.28%

من إعداد الطالبين بالاعتماد على المعطيات الداخلية للمؤسسة

من خلال الجدول نلاحظ أن المردودية لمالية للمؤسسة جيدة الا انها تعرف انخفاضا من سنة الي اخري وهذا يرجع لعوامل متعددة خصوصا تأثرها بشكل مباشر برقم الأعمال وانخفاضه من سنة الي أخري .

الشكل (07): منحنى بياني يوضح تطور نسبة المردودية خلال خمس سنوات



المصدر: من اعداد الطالبين بناء على نتائج الجدول السابق.

نلاحظ من خلال الشكل البياني ان نسبة المردودية المالية خلال السنة الأولي 86.18 الا انها تعرف انخفاضا مستمرا خلال السنوات اللاحقة حيث بلغت في السنة الثانية 59.24 لتستمر في الانخفاض الي 45.11 في السنة الثالثة و 31.05 في السنة الرابعة وتبلغ خلال السنة الخامسة 27.28.

من هذا نستنتج أن المؤسسة حققت نتيجة صافية صغيرة مقارنة بالأموال الخاصة وهي مقياس لقدرة المؤسسة على تحقيق أرباح صافية كافية لضمان استمرار نشاطها.

ونلاحظ من خلال الجدول أن نسبة المردودية المالية للمؤسسة في حالة انخفاض وبالتالي المردودية العامة في حالة انخفاض.

04- نسب النشاط: وتقيس هذه النسب كيفية تسيير المؤسسة لمجموع أصولها ذات درجات السيولة المختلفة مقارنة بدرجات استحقاق عناصر الخصوم ، حيث كلما كان دوران عناصر الاستغلال سريعا كلما كان الوقت الضروري لتحولها إلى نقدية أقل (مع ثبات العوامل الأخرى) كما تقيس هذه النسب درجة الفعالية في استخدام الموارد المالية المتاحة للمؤسسة، أي مدى فعالية تسيير عناصر رأس المال الاقتصادي (الأصول الاقتصادية) لها. ويحسب تطور رأس المال العامل مقارنة بالنشاط بالعلاقة التالية:

- تطور رأس المال العامل مقارنة بالنشاط = رأس المال العامل / رقم الأعمال خارج الرسم * 360

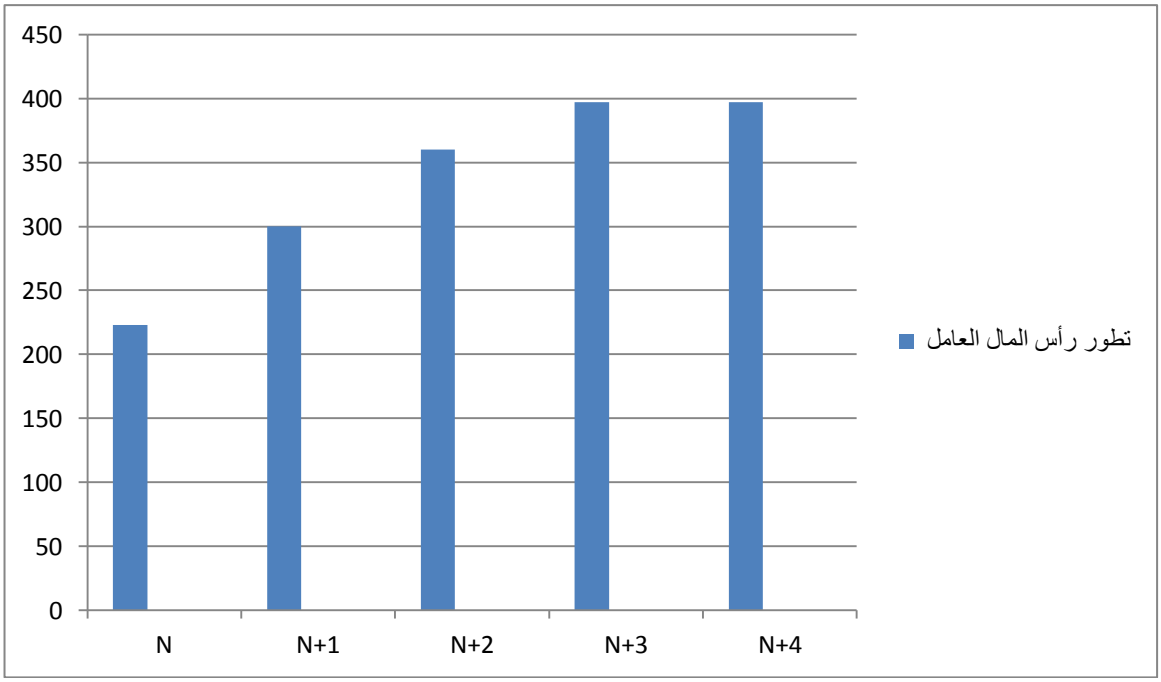
جدول (04): يوضح تطور راس المال العامل مقارنة بالنشاط خلال خمس سنوات

نسب النشاط	النسبة	n	N+1	N+2	N+3	N+4
تطور رأس المال العامل مقارنة بالنشاط	$\frac{\text{رأس المال العامل جاهزة}}{\text{رقم الأعمال خارج}} \times 360$	223 يوم	300 يوم	360 يوم	397 يوم	397 يوم

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على المعطيات الداخلية للمؤسسة.

من خلال الجدول نلاحظ أن تطور رأس المال العامل يعرف تزايد مستمرا أي ان الفائض الذي تستخدمه المؤسسة كافي لتلبية احتياجاتها.

الشكل (08): منحنى بياني يوضح تطور رأس المال العامل مقارنة بالنشاط



من اعداد الطالبين بالاعتماد على نتائج الجدول السابق

من خلال المنحنى البياني نلاحظ ان رأس المال العامل مقارنة بالنشاط بلغ في السنة الأولي كان 223 يوم ليعرف تزايدا مستمرا في السنوات الثانية بلغ 300 يوم والثالثة 360 ليستقر خلال السنة الرابعة والخامسة في 397 يوم .

من هذا نستنتج أن تطور رأس المال العامل يعرف تزايد مستمرا خلال الخمس سنوات محل الدراسة أي ان الفائض الذي تستخدمه المؤسسة في الوفاء بالتزاماتها وتغطية تكاليفها كافي لتلبية احتياجاتها.

خلاصة الفصل

يلعب بنك الجزائر الخارجي دورا هاما في دفع التنمية الاقتصادية، ويرجع هذا لنوعية الخدمات المصرفية التي يقدمها. كما يقوم أيضا بتقديم قروض استثمار واستغلال وعدة انواع اخرى من القروض. والتي تأثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على المتغيرات الاقتصادية التي تندرج ضمن التنمية الاقتصادية، غير أنه يتعرض كغيره من البنوك إلى المخاطر عند منحه القروض لذا وجب عليه ايجاد سياسة اقراضية فعالة وناجحة في منح القروض.

الخاتمة

تمثل المشاريع الصغيرة النسبة الأكبر في معظم دول العالم، لما لها من خصائص تميزها عن غيرها، فهي تعتبر المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي والدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فقد تطرقنا في هذه الدراسة إلى مجموعة من المشاكل والصعوبات التي تعاني منها هذه المشاريع، وذلك بالتركيز على مشكلة التمويل الذي يعتبر أهم عائق يقف أمام تنميتها، كما تناولنا أهم الإجراءات التي يتبعها البنك في دراسة وتحليل منح القروض من طرف هذه المشاريع، وفي الأخير خرجنا بجملة من النتائج والتوصيات المقترحة نوجزها فيما يلي:

أولا: نتائج البحث

➢ **النتائج النظرية:**

1- بالرغم من أهمية المشاريع الصغيرة فهمي تصطدم بمجموعة من العقبات التي تخص أدائها كالصعوبات المالية، ومشاكل المحيط والتسويق.

2- لقد مرت المشاريع الصغيرة في الجزائر بعدة مراحل بعدما كانت مهمشة في ظل تبني نظام اشتراكي، حيث شهدت إعادة الاعتبار نسبيا في ظل الانتقال إلى إقتصاد السوق.

3- تنوع القروض الممنوحة من طرف البنك المتمثلة في القروض الموجهة لاستغلال والاستثمار.

4- المشكل الرئيسي الذي تعاني منه المشاريع الصغيرة يتمثل في عدم قدرتنا الحصول على الموارد المالية اللازمة من القطاع المالي، ويرجع ذلك لارتفاع درجة المخاطرة ولعدم وجود الضمانات المناسبة بالإضافة إلى ضعف قدرتها التنافسية أمام المشاريع الكبرى والمشاريع المالية الأخرى.

ثانيا: نتائج اختبار الفرضيات والنتائج التطبيقية

➢ **الفرضية الأولى:** تعتبر المشاريع الصغيرة أساس الاقتصاد المعاصر نظرا لمساهمتها الكبيرة في زيادة النمو الاقتصادي، وهذا راجع إلى الخصائص المتميزة لها من مرونة وقدرة على التطوير، بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على مقاومة الإضطربات في أوقات الأزمة الاقتصادية، وهذا ما يثبت صحة الفرضية.

➢ **الفرضية الثانية:** توجد شروط متعلقة بالفرض وشروط متعلقة بالمفترض من أجل نجاح علمية منح القرض حيث يتم الاتفاق على جميع الشروط التي تنظيم العلاقة التعاقدية بينهما، وهذا ما يثبت صحة الفرضية.

➢ **الفرضية الثالثة:** تكتسي عملية منح القرض العديد من المخاطر ولهذا يتبع المعرف العديد من الطرق للحد أو التقليل من هذه المخاطر وذلك بتقديم ضمانات، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية.

➢ **الفرضية الرابعة:** من خلال دراستنا التطبيقية للبنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل-48- تبين لنا أن البنك يقوم دراسة دقيقة وشاملة حول طلب القرض قبل اتخاذ القرار في منح القرض أو عدم منحه قصد التأكد من استرجاع المبلغ والفوائد المترتبة عنه عند تاريخ الاستحقاق، وهذا ما يثبت صحة الفرضية.

ثالثا: التوصيات:من خلال هذه النتائج تقدم جملة من التوصيات والإقتراحات أهمها:

1- تشجيع المشاريع الصغيرة و توفر البنية التحتية اللازمة لما في مختلف مناطق الوطن.

2- تعزيز موقع ومكانة المشاريع الصغيرة في سلم الاقتصاد الوطني وتشجيعها وتزويدها بالخدمات والتخصصات بما يبرهن على أهمية موقعها في مجمل الاهتمامات الاقتصادية الشاملة.

3- ضرورة تكيف بيانات حسب متطلبات وإحتياجات المشاريع الصغيرة بإعتبارها أحد المحاور الكبرى المعنية بتحقيق التنمية المستدامة.

4- إقامة محفظة مالية مشتركة لتمويل المشاريع الصغيرة من أجل تفادي المخاطر المالية.

5- ضرورة إعادة النظر في طبيعة الضمانات التي تطلبها المعارف عند منح الإنتماء لهذه المشاريع.

6- تكيف النظام البنكي مع الاحتياجات الحالية التي تطلبها أساليب وأدوات التمويل وانتهاج سياسة دينامكية لترقية المشاريع الصغيرة.

رابعا: أفاق البحث:

في هذا الإطار وبناء على الدراسات التي قمنا بها يمكن أن نطرح مواضيع جديدة بالبحث مستقبلا وهي:

1- انضمام الجزائر إلى **oms** وأثارها على سيرورة المشاريع الصغيرة.

2- دور المشاريع الصغيرة في حل مشكل البطالة في البلدان النامية.

3- مصادر التمويل والهيئات الداعمة للمشاريع الصغيرة في الجزائر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب

1. أحمد بن فليس، المحاسبة وأعمال نهاية السنة المالية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة،2000.
2. أحمد بوراس، التمويل المشاريع الإقتصادية، دار العلوم للنسر والتوزيع، الجزائر،2008.
3. أسامة عبد المجيد العافي، إعتمادات الوقف لتمويل المشاريع الصغيرة، مجلة شؤون اجتماعية، المجلد32، العدد128، الإمارات، 2015.
4. أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
5. باديس بن يحي بوخلوة، الأمثلة في تسير خزينة المؤسسة، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان 2013.
6. توفيق غبد الرحيم يريف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، غمان، 2002.
7. جمال عبد الحليم، خطابات الضمان والإعتمادات الضمنة في التشريعات والقواعد الدولية واتفاقية الأمم المتحدة، اتحاد المصارف البنكية العربية، الكويت،1999.
8. حمزة محمد البيدي، إدارة المعارف إستراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الإتيمان، مؤسسات الورق للنشر والتوزيع، الطبعو الأولى، الأردن،2000.
9. حمزة محمود الزبيدي، إدارة المصاريف إستراتيجية تعبئة وتقديم الاتمان، الطبعة الأولى، مؤسسة الورق للنشر والتوزيع، عمان الاردن، 2004.
10. حن خيضر، تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة حير التنمية، مجلة1، العدد9، الكويت، 2002.
11. حنين عبد المطلب الأسرج، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، العدد229، مطابع موزنة الأهرام القاهرة، أكثوبر2006.
12. خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطرد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006
13. درين كامل زينب، إدارة مالية الشركات المتقدمة، دار البازوزي العلمية، عما،2010.
14. رابح خوني، رقية حسلني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومكلف التمويل، الطبعة الأولى، دار الترك للنشر والتوزيع، مصر،2008.
15. ريس كامل تيب، مبادئ الإدارية المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن،2004.
16. زينة مغري، نعيمة يحياوي، المشروعات الصغيرة كآلة لمكافحة البطالة في الدول العربية، جامعة المسيلة، 2011.
17. سماح مصطفى، تفعيل دور المشروعات الصغيرة في خدمة أهداف التنمية، وزارة المالية، قطاع مكتب الوزير، الإدارة المركزية للبحوث المالية والتنمية الإدارية، 2007.

18.سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإتقاع الفنية، مصر، 1997.

19.سيد علي الحجازي، مصادر التمويل، دار النهضة، مصر، 2001.

20.شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد بنوك الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2000.

21.شكار الترين، محاضرات في إقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون،1989.

22.صالح مهدي العامري، طاهر محن الغانجي، الإدارة والأعمال، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.

23.العام فخري ظلمية، التسويق في المشاريع الصغيرة، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن،2008.

24.عبد الحميد المطلب، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، دار الجامعية، الإسكندرية، مصر،2008.

25.عبد القادر خنفي وأخرون، أسواق المالية، دار الجامعية، مصر 2006.

26.عبد المطلب عبد المجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الجامعية، مصر، 2007.

27.عبد المعطي رضا رسيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الأعمال ، دار وائل للنشر والتوزيع و طباعة، الأردن،1999.

28.عدنان حنين يونسي، دور خاصات الأعمال في تطوير المشاريع الصغيرة، الطبيعة الأولى، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.

29.علي الحطاب، إستراتيجية التخطيط للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية، لنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

30.عناية جهاد عبد الله، أبو عبيد القاسم، إدارة المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.

31.قري محمد الناصر، دور المشروعات المتوسطة والصغيرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف، 2011.

32.لقيط فريدة، وآخرون، دور المشروعات الصغيرة، في الاقتصاديات النامية، جامعة سطيف،2003.

33.ليث عبد الله، بلال محمود الوداني، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

34.ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.

35.مارك لوسر، التسيير المالي، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

36.محمد الصالح الخاوي، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، دار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر.

37.محمد العرفي، إدارة المال وتحليل هيكله، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006.

38.محمد صلاح الخاوي، نضال فريد مصطفي، الإدارة المالية التحليل المالي لمشروعات الأعمال، دار الجامعية، الإسكندرية، 2005.

39.محمد محمود عبد ربه، دراسات في محاسبة التكاليف، دار الجامعية، الإسكندرية،2000.

40.محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.

41.مريم أحمد، نسيم برهم، الزيادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتورمرات، 2008.

42.مصلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي، مكتبة المجمع العربي، عمان، الأردن، الطبعة الأولى،2006.

43.مهدي محن، إدارة المشروعات الصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2008.

44.ناظم محمد النوري التمري، النقود والمصاريف والنظرية النقدية، دار إزدهار للطباعة والنشر، عمان، الأردن،2007.

45.هيل عجمي الخابي، معري ياسين يسع أرسلان، النفود والمصاريف، الطبعة الأولى، دار وائل للنسر والتزيع، عمان، الاردن.

ب- المجلات:

46.تائر محمود رشيد، تجربة تنمية المصانع الصغيرة في العالم، مجلة دراسات إقتصادية، بين الحكمة، بغداد السنة الثاني، العدد الأول،2000.

47.جمال الدين علامة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من هذه البطالة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة المدية، العدد41، 2009.

48.صالح مايحي، أساليب تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة العلوم الغنسانية، جامعة سطيف، العدد03، 2004.

49.عمر خاف فزع، مشروعات الأعمال الصغيرة في العراق، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، الجامعة العدد الخاص بمؤتمر الكلية، 2013.

جـ- المذكرات والرسائل الجامعية

50.تباني هاجر، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في علوم الإقتصادية، كلية العوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة،2001.

51.خوخي رباح، ترقية أساليب وضع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مذكرة ماجستير، فرع الاقتصاد، 2002.

52.دراسة عثمان خلف: واقع المشاريع الصغيرة، وسبل تمويلها ودعمها حالة الجزائر-أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2003-2004-

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

53. Miche hmaen lesplcitienbancireetle risque du crditrevne banque editur paris /1995.

54. Niche hassi roplis small buiniss mangner tsggeditienhonghtonmihhin company 1994.

المواقع الالكترونية

هيثم عبد الكريم، أسباب فشل ونجاح المشاريع الصغيرة.

Gttpgacluty m edu sa/ puladc/uplads.2017.

الملاحـق

الملحق 01

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
DIRECTION REGIONALE CONSTANTINE
AGENCE BEA JIJEL/48

ETUDE DE CREDIT
SUPPORT NORMALISE

Nouvelle demande [x] Renouvellement [ ]

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

NOM OU RAISON SOCIALE [redacted]			
FORME JURIDIQUE : AFFAIRE PERSONNELLE			
ADRESSE : JIJEL			
ACTIVITE (PRECISE) : TAXI COLLECTIF			
CAPITAL OU FONDS PERSONNEL (MONTANTS ET REPARTITION)	68 KDA	Pourcentage	Nom et Prénom
Montant Total	**68 KDA**		
DIRIGEANTS :	**ELLE-MÊME**		
INDICE PROFESSIONNEL :			
DERNIERE VISITE A L'ENTREPRISE :			
LOCAUX : Propriétaire :		Locataire	
FONDS DE COMMERCE :	Propriétaire		Locataire

CONDITIONS DE BANQUE ACTUELLES : CATEGORIE (C)

CREDITS SOLLICITES

FORME DE CREDITS DEMANDES	ACCORDES PRECEDEMMENT		POSITION AU	PROVISIONS	SOLLICITES	
	MONTANT	ECHEANCE			MONTANT	ECHEANCE
A-CREDITS D'EXPLOITATION	0				0	
(*) Crédits par caisse	0		0	0	0	
Découvert						
Avances S/Stocks						
Avances S/Attestation						
Escpte Papier Commercial						
Autres						
(*) Crédits par signature	0		0	0	0	
Aval						
Crédoc						
OCD						
Caut.Administratives						
Autres						
B- CREDITS D'INVESTISSEMENT	0		0	0	959	
(*) Crédits par caisse	0		0	0	959	
Crédits à Moyen Terme					959	06 ans
Crédits à Long Terme						
(*) CREDITS PAR SIGNATURE	0		0	0	0	
Lettre de Garantie						
Aval						
Crédoc						
OCD						
Autres						
TOTAUX	0		0	0	959	

NEANT

Signature

الملحق 02

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE JIJEL 48

AGENCE : JIJEL 48

Objet : Note D'accompagnement à l'autorisation de crédit

Relation d'affaire:
Compte N° :

Après la mise en place effective et réelle des garanties ci-dessous mentionnées :

- Gage matériel roulant au 1er rang en faveur de la banque	1 202 KDA
- Adhésion f/g	959 KDA
- Délégation assurance multirisque avec subrogation en faveur de la BEA/48	1 202 KDA

Nous autorisons :

- **CMT CNAC : 959 KDA**

Validité : 05 ANS ET 01 AN DE DIFFERE

Le directeur d'agence

-Copie direction régionale
-Copie DFP
-Copie Cellule Contrôle et Suivi des Engagements
-Copie Inspection Régionale Constantine
-Copie Informatique

TABLEAU DES COMPTES DE RESULTATS

RUBRIQUES	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Ventes de marchandises					
Production vendue					
Production Entre.P/elle même					
Prestations fournies	840	864	950	994	1 140
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	**840**	**864**	**950**	**994**	**1 140**
Marchandises consommées					
Production stockée					
Transfert de charges de production					
Matières et fournitures consommées					
Services	84	110	124	147	274
TOTAL DES CONSOMMATIONS	**84**	**110**	**124**	**147**	**274**
VALEUR AJOUTEE	**756**	**754**	**826**	**847**	**866**
Produits divers					
Transfert charges d'exploitation					
Frais du personnel					
Impôts et taxes				20	23
Frais financiers	29	29	23	17	12
Frais divers	163	153	203	207	207
Résultat avant amort.&Provisions	**564**	**572**	**600**	**603**	**624**
Dotations aux amort. & Provisions	120	120	120	120	120
RESULTAT D'EXPLOITATION	**444**	**452**	**480**	**483**	**504**
Produits Hors Exploitation					
Charges Hors Exploitation	20				
RESULTAT HORS EXPLOITATION	**-20**	**0**	**0**	**0**	**0**
RESULTAT BRUT DE L'EXERCICE	**424**	**452**	**480**	**483**	**504**
Impôts sur les bénéfices				85	91
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	**424**	**452**	**480**	**398**	**413**
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	**544**	**572**	**600**	**518**	**533**

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE JIJEL 48

N°

BÉNÉFICIAIRE

Nom ou raison social :
Numéro de compte :
Adresse S/S : CITE 300 LOGTS BT 17 N°05 W.JIJEL
Forme juridique : AFFAIRE PERSONNELLE
Activité : TRANSPORT (TAXI COLLECTIF)
Matricule SCAR :
Numéro identifiant :.....Indice professionnel :.....

CRÉDITS AUTORISÉS

Unité : Milliers DA

Code	Forme	Montant	Echéance
	CMT CNAC	959	05 ANS ET 01AN DE DIFF.

GARANTIES EXIGÉES

Unité : Milliers DA

Code	Nature	Montants	Validité
	- Gage matériel roulant au 1er rang	1 202	ML
	- Délégation ass. mult. risque avec sub. en faveur de la BEA/48	1 202	06 ANS
	- Adhésion au f/g	959	06 ANS

OBSERVATIONS :

Date et sig

-Copie direction régionale
-Copie DFP
-Copie Cellule Contrôle et Suivi des Engagements
-Copie Inspection Régionale Constantine
-Copie Informatique

ANALYSE FINANCIERE (CLASSEMENT RATIONNEL DE BILANS)

U=KDA

POSTES DE L'ACTIF	n	n+1	n+2	n+3	n+4	POSTES DU PASSIF	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Valeurs Incorporelles						Fonds social ou personnel	68	68	68	68	68
Terrains						Primes d'apports					
Batiments						Réserves					
Matérie et équipement de production						Ecart de réevaluation					
Matérie de transport	1 202	1 202	1 202	1 202	1 202	Bénéfices antérieurs		243	516	816	1 033
Emballages récupérable						Bénéfices de l'exercice	424	452	480	398	413
Agencement et installation						Provisions (à caractère de					
Equipements sociaux						réserve)					
IMMOBILISATIONS BRUTES	1 202	1 202	1 202	1 202	1 202	TOTAL DES FONDS PROPRES	492	763	1 064	1 282	1 514
TOTAL DES AMORTISSET.	120	241	360	480	601						
IMMOBILISATIONS NETTES (1)	1 082	961	842	722	601	FONDS PROPRES NETS (6)	492	763	1 064	1 282	1 514
Cautionnement versés						Emprunts bancaires	767	575	384	192	0
Créances à plus d'1 an						Crédits d'investissements	343	343	343	343	343
Créances sur associés						Dettes envers les associés					
VALEURS TEMP/IMMO (2)	0	0	0	0	0	TOTAL FONDS D'EMPRUNTS (7)	1 110	918	727	535	343
ACTIF IMMOBILISE (1+2)	1 082	961	842	722	601	FONDS PERMANENTS (6+7)	1 602	1 681	1 791	1 817	1 857
Fonds De Roulement Positif	520	720	949	1 095	1 256	Fonds Roulement Négatif					
Marchandises						Fournisseurs et effets à payer					
Matières et fournitures						Détention pour comptes					
Produits finis						Avances et acomptes clients					
Travaux en cours											
VALEUR EXPLOITATION (3)	0	0	0	0	0	Dettes de stocks et avances					
Créances de stock						Dettes d'exploitation				84	91
Avances pour compte											
Avances d'exploitation						Autres (Org.sociaux, personnel)					
Clients & Factures à établir						Autres dettes à moins d'un an					
TOTAL CREANCES (4)	0	0	0	0	0	Bénéficie à distribuer					
ACTIF CIRCULANT A FINANCER (3+4)	0	0	0	0	0	PASSIF CIRCULANT FINANCANT (8)	0	0	0	84	91
B.F.R NEGATIF				-84	-91	B.F.R POSITIF					
Comptes bancaires	712	912	1 141	1 371	1 539	Avances bancaires					
Comptes postaux						Effets financiers					
Caisse						Tombées CMT	192	192	192	192	192
Régies et accreditifs						Escompte Papier Commercial					
TOTAL DISPONIBLE (5)	712	912	1 141	1 371	1 539	TOTAL DETTES FINANCIERES (9)	192	192	192	192	192
ACTIF CIR+DISPO (3+4+5)	712	912	1 141	1 371	1 539	TOTAL DES DETTES C.T (8+9)	192	192	192	276	283
TRESORERIE NEGATIVE						TRESORERIE POSITIVE	520	720	949	1 179	1 347
Total Général	1 794	1 873	1 983	2 093	2 140	Total Général	1 794	1 873	1 983	2 093	2 140

الملحق 04

ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE

I- Appréciation de l'équilibre financier (Fonds propres, degré d'endettement, Fond de Roulement, Valeur d'exploitation sur la clientèle, Structure de l'exigible à court terme, Besoins en fonds de roulement, Tresorerie)

Analyse des postes qui présentent des valeurs importantes ou ayant fait l'objet de fortes variations.

II- Appréciation des résultats

Il est prévu:

_ Une augmentation des Fonds Propres du fait du maintient des bénéfices dans l'affaire toutefois une légère fluctuation sur les deux dernières année sera noté;

_ de dégager une trésorerie positive durant les 05 éxerices avec une progression constante;

_ que l'entreprise dégagera un fond de roulement positif durant lla même période;

_ que le besoin en fond de roulement sera nul les trois premiére et négatif les deux dernières;

_ que notre affaire débutera son activité avec 95% de dettes à long et moyen terme et 5% d'apport personnel, et au fur et à mesur du règlement des dettes nous préconisons une augmentation des capitaux propres et par conséquent une autonomie financiére;

_ que l'entreprise disposera d'une bonne capacité d'autofinancement quil lui permettra de faire face aux tembées du C.M.T. ainsi qu'aux besoins de base où elle représentera la premiére année plus de 60% du chiffre d'affaire;

_ Une progression constante de la valeur ajoutée;

_ que le résultat nette de l'affaire représentera plus de 50% du chiffre d'affaire réaliser et plus de 80% du fond de roulement comme il est constitué exclusivement du résultat d'exploitation.

A, la lumière de ce qui précéde, nous ajoutons que le gérant de cette affaire prévoit a réalisation une structure financiére équilibrée, et qui se consoliddera au fil des années.

L'OBJET DU CERDIT

1) Condition d'utilisation des engagements
2) Commantaires sur les garanties
3) Destination des engagements sollicictés et conditions d'utilisation

---

[redacted] sollicite notre établissement pour un crédit entrant dans le cadre de la CNAC (Chômeurs Promoteurs) à hauteur de 959KDA sur une durée cinq (05) ans et douze (12) mois de différé.

Notre relation veut se lancer dans le transport collectif.

Il est à signaler que le concours de la banque ne serra débloqué que pour financer le matériel et les besoins d'exploitation, et après versement de l'apport personnel, de la promotrice ajouté au concours de la CNAC.

LES GARANTIES EXIGEES

_ GAGE MATERIEL ROULANT AU 1ER RANG
_ CAUTION PERSONNELLE ET SOLIDAIRE D'UNE PERSONNE PHYSIQUE OU MORALE SOLVABLE
_ DELEGATION ASSURANCE MULTI-RISQUE AVEC SUBROGATION
_ADHESION AU FOND DE GARANTIE

[redacted] par la création de son affaire TAXI COLLECTIF souhaite offrir ses services au niveau de la Wilaya de JIJEL.

Il est à signaler que notre relation souhaite se lancer dans un créneau saturé ce qui le rang à risque par conséquent n'est pas en faveur de la banque (remboursement du CMT)

Pour ce qui est de la gérance elle sera comme c'est indiqué dans le dossier par le promoteur lui-même.

La relation en question sollicite un concours bancaire à hauteur de 959KDA d'une durée de cinq (05) ans et 12 mois de différé.

LES GARANTIES EXIGEES

_ GAGE MATERIEL ROULANT AU 1ER RANG
_ CAUTION PERSONNELLE ET SOLIDAIRE D'UNE PERSONNE PHYSIQUE OU MORALE SOLVABLE
_ DELEGATION ASSURANCE MULTI-RISQUE AVEC SUBROGATION
_ ADHESION AU FOND DE GARANTIE

ACTIVITE

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Situation des stocks au	
Vente de marchandises						Marchandises	
						Matières Premières	
Production Vendue						Produits finis	
						Travaux en cours	
Prestations fournies	840	864	950	994	1 140		0
TOTAL C.A (T.T.C)	840	864	950	994	1 140	Pour les ENTP	
Mouvement confié		864	950	994	1 140	Trav.restants à exécuter	
						Montant des nouveaux	
% Mouvement/C.A		100%	100%	100%	100%	Marchés	

Le présent projet concerne la création d'une micro-entreprise specialisée dans le transport collectif sur la ligne JIJEL BEN ACHOUR.

Le chiffre d'affaire de la relation sera réalisé à partir des produits dégagés des prestations fournis , il sera en constante progression, et passera donc 840KDA la première année pour atteindre 1 140KDA la cinquième année

Le marché sur lequel notre relation souhaite ce lancer n'est pas porteur et saturé.

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى دور القروض المعرفية في تمويل المشاريع الصغيرة ولتحقيق أهداف الدراسة أجرينا دراسة ميدانية بالبنك الخارجي الجزائري، 48 من خلال الميزانيات المالية (2013-2018)

لغرض معالجة إشكالية الموضوع واختبار فرضياتها ثم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لجمع المعلومات المرتبطة بالمشاريع الصغيرة وتحليل واقع هذه المشاريع في الاقتصاد مصادر تمويلها.

قد لخصت هذه الدراسة رغم أهمية المشاريع الصغيرة إلا أنها تصطدم بمجموعة من العقبات التي تخص أدائها كالصعوبات المالية، ويرجع ذلك إلى ارتفاع درجة المخاطرة وعدم وجود الضمانات المناسبة.

الكلمات المفتاحية: القروض المصرفية، التمويل، المشاريع الصغيرة.

Summary:

This study aims to know the role of knoulidge loans in financing small projects, and to achieve the objectives of the study, we have conducted a field of study in the Algerian External Bank, 48 through financial budgets (2013-2018).

In order to address the problematic of the subject and test its hypotheses, then rely on the descriptive and analytical approach to collect information related to small projects and analyze the reality of these projects in the economy and their sources of financing.

This study has summarized despite the importance of small projects, but they encounter a set of obstacles related to their performance, such as financial difficulties, and this is due to the high degree of risk and the lack of appropriate guarantees.

Key words: bank loans, fianancing and small projects