

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارة وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي
الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
شعبة: العلوم الاقتصادية
التخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات

دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة متليلي الشعانبة

إشراف الأستاذ:
- برنة عبد العزيز.

إعداد الطالبين:
- معطالله هشام.
- غشي الأمين.

لجنة المناقشة:

الهمة	الجامعة	الرتبة العلمية	اسم الأستاذ ولقبه
رئيساً	جامعة غرداية	أستاذ محاضر "أ"	د/ عمي سعيد حمزة
مشرفاً	جامعة غرداية	أستاذة مساعد "أ"	أ/ برنة عبد العزيز
مناقشا	جامعة غرداية	أستاذ محاضر "ب"	د/ عنيشل عبد الله

السنة الجامعية: 2021/2020.

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي
الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
شعبة: العلوم الاقتصادية
التخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات

دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري (BNA) فرع متليلي الشعانية

إشراف الأستاذ:

- برنة عبد العزيز.

إعداد الطالبين:

- معط الله هشام.

- غشي الأمين.

لجنة المناقشة:

الهمة	الجامعة	الرتبة العلمية	اسم الأستاذ ولقبه
رئيساً	جامعة غرداية	أستاذ محاضر "أ"	د/ عمي سعيد حمزة
مشرفاً	جامعة غرداية	أستاذة مساعد "أ"	أ/ برنة عبد العزيز
مناقشاً	جامعة غرداية	أستاذ محاضر "ب"	د/ عنيشل عبد الله

السنة الجامعية: 2021/2020.

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أَلَمْ نَشْرَحْ لَكَ صَدْرَكَ

① وَوَضَعْنَا عَنكَ وِزْرَكَ ② الَّذِي

أَنْقَضَ ظَهْرَكَ ③ وَرَفَعْنَا لَكَ ذِكْرَكَ ④

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ⑤ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ

يُسْرًا ⑥ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ⑦

وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَأَرْغَبْ ⑧

R

سورة الشرح

الإهداء

الإهداء

أهدي تخرجي إلى خالد الذكر، الذي وافته المنية، وكان خير مثال للأبوة

والذي العزيز رحمه الله

وإلى التي غمرتني بفيض حنانها إلى التي احترقت لكي تنير لي دربي إلى

التي جاعت لأشبع وسهرت لأنام وتعبت لأرتاح وبكت لأضحك وسقتني

من نبع رقتها وصدقها إلى قرة عيني وفؤادي

أمي الغالية أطل الله في عمرها

إلى من قاسموني أفراحي وأحزاني إخوتي وأخواتي

فاطمة، فريد، مختار، عائشة، شريف

إلى أصدقائي الأعراء الذين أكن لهم أسمى عبارات المحبة

ياسين، عبدالفتاح، محمود، عبد المؤمن، فؤاد مهدي، أنس، أسامة،

إسلام، حمزة.

إلى معلمتي التي لن أنساها

بلوديان زينب.

هشام معطالله

الإهداء

أهدي جهدي بفضل الله عز وجل

إلى من لا تعد ولا تحصى فظائلهم

الوالدين الكريمين حفظهما الله ورعاهما وأطال في عمرهما

إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء

وكل أفراد عائلتي

إلى كل أصدقائي كل باسمه

إلى كل من ساندني ودعمني من قريب أو بعيد ولو بالكلمة الطيبة

غشي الأمين

شكر وعرّفان

الحمد لله دائماً وأبداً حمداً يليق بعظيم سلطانه والشكر لله الذي يوفّقنا للخيرات والأعمال الصالحات حمداً وشكراً خالصاً يليق بجلاله وعظيم سلطانه
نتقدم بجزيل شكرنا وخالص امتناننا إلى كل من ساعدنا في إنجاز هذا العمل
سواء من قريب أو من بعيد ونخص بالذكر:

الدكتور عبد العزيز برنة على إشرافه ومساعدتها في إعداد هذه المذكرة.
كما لا يفوتنا تقديم كامل الامتنان والتقدير إلى كافة أساتذة كلية العلوم الاقتصادية
وعلوم التجارية وعلوم التسيير.

كما نتقدم بالشكر إلى جميع موظفين بمؤسسة بنك BNA بمتللي الذين قدموا
لنا يد العون ونقدم الشكر لمدير المؤسسة.

ونشكر كذلك لجنة المناقشة لتفضلهم على قراءة وتقييم هذه المذكرة.

معطالله هشام

غشى الأمين

قائمة المحتوى

قائمة المحتويات:

إهداء		
شكر وعرّفان		
قائمة المحتويات		
قائمة الجداول		
قائمة الأشكال		
قائمة الملاحق		
الملخص		
أ-ث	المقدمة	
60-22	مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة	الفصل الأول
34-24	مفاهيم عامة حول البنوك التجارية ودورها في التمويل	المبحث الأول
24	تعريف البنوك التجارية	المطلب الأول
30-25	وظائف البنوك التجارية وأهدافها	المطلب الثاني
28-25	وظائف البنوك التجارية	الفرع الأول
30-28	أهداف البنوك التجارية	الفرع الثاني
34-30	التمويل في البنوك التجارية	المطلب الثالث
31-30	تعريف التمويل	الفرع الأول
32-31	أهمية التمويل	الفرع الثاني
34-32	القروض البنكية كأداة للتمويل في البنوك التجارية	الفرع الثالث
52-35	مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة وعلاقتها بالبنوك التجارية	المبحث الثاني
37-35	تعريف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها	المطلب الأول
36-35	تعريف المؤسسات الناشئة	الفرع الأول
37-36	دورة حياة المؤسسات الناشئة	الفرع الثاني

42-38	خصائص المؤسسات الناشئة والعوامل المؤثرة في نجاحها أو فشلها	المطلب الثاني
39-38	خصائص المؤسسات الناشئة	الفرع الأول
42-40	العوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة	الفرع الثاني
46-42	طرق تمويل المؤسسات الناشئة	المطلب الثالث
43-42	طرق التمويل التقليدية	الفرع الأول
46-44	طرق التمويل الحديثة	الفرع الثاني
52-46	علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الناشئة	المطلب الرابع
47-46	دور ومساهمة البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة	الفرع الأول
49-47	التمويل البنكي ومختلف وسائل التمويل التي يوفرها	الفرع الثاني
50	عوائق تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة	الفرع الثالث
60-53	الدراسات السابقة	المبحث الثالث
57-53	الدراسات العربية	المطلب الأول
59-57	الدراسات الاجنبية	المطلب الثاني
60-59	أوجه الاختلاف	المطلب الثالث
60	خلاصة الفصل	
85-61	دراسة حالة البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي الشعابنة-	الفصل الثاني
67-63	تقديم المؤسسة محل الدراسة	المبحث الأول
63	نبذة تاريخية لتطور وتأسيس البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي 296.	المطلب الأول
66-63	دراسة الهيكل التنظيمي لوكالة BNA متليلي	المطلب الثاني
67-66	أهمية الوكالة في المنطقة	المطلب الثالث

84-68	آليات تمويل المؤسسات الناشئة في البنك الوطني الجزائري (وكالة متليي)	المبحث الثاني
75-68	إجراءات التمويل الخاصة بالبنك الوطني الجزائري	المطلب الأول
72-68	القروض المقدمة من طرف وكالة متليي	الفرع الأول
74-72	خطوات التمويل	الفرع الثاني
75-74	مثال عن قرض ممول من طرف البنك الوطني الجزائري -وكالة متليي-	الفرع الثالث
84-76	تقييم مساهمة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة متليي في تمويل المؤسسات الناشئة خلال الفترة من 2014 إلى 2020	المطلب الثاني
77-76	عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020	الفرع الأول
79-77	القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2014-2020.	الفرع الثاني
84-79	حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020.	الفرع الثالث
85	خلاصة الفصل	
89-86	خاتمة	
94-90	قائمة المراجع	

قائمة الجداول

قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
69	هيكل التمويل الثلاثي في ANADI	1-2
71	هيكل التمويل الثلاثي في CNAC	2-2
72	هيكل التمويل الثلاثي في ANGEM	3-2
74	هيكل تمويل مشروع ANGEM	4-2
76	عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2020-2014	5-2
77	عدد القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2020-2014	6-2
78	تطور عدد القروض حسب النوع خلال 2020-2014	7-2
79	حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2020-2014	8-2
80	تطور حجم مبالغ القروض خلال 2014- 2020	9-2
82	النسب الإجمالية للقروض خلال 2014- 2020	10-2
83	النسب التفصيلية للقروض خلال 2014- 2020	11-2

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
30	أهداف البنوك التجارية	1-1
33	أنواع القروض	2-1
36	دورة حياة المؤسسات الناشئة	3-1
64	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة متليلي	1-2
76	عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020	2-2
77	عدد القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2014-2020	3-2
78	تطور عدد القروض حسب النوع خلال 2014-2020	4-2
80	حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020	5-2
81	تطور حجم مبالغ القروض خلال 2014-2020	6-2
82	النسب الإجمالية للقروض خلال 2014-2020	7-2

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى اظهار الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة لضمان نموها وتطورها واستمراريتها، حيث تعتبر المؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة النشأة في الجزائر، وهي مؤسسات إبتكارية تمتاز بالنمو السريع وإرتفاع نسبة المخاطرة فيها. ولعل أبرز مشكلة تواجهها هي مشكل التمويل.

تعتبر البنوك التجارية كأفضل ممول للمؤسسات الناشئة، وبينت الدراسة التي أجريت على مستوى البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة متليلي الشعانبة أن للبنوك دور فعال في تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق مختلف صيغ التمويل والقروض التي يمنحها كقروض الإستغلال وقروض الإستثمار، وتدخّل البنوك التجارية كداعم إلى جانب وكالات الدعم الوطنية في التمويل الثلاثي.

الكلمات المفتاحية: مؤسسات ناشئة، بنوك تجارية، تمويل بنكي، قروض بنكية.

Abstract:

This study aimed to show the role played by commercial banks in financing the start-up institutions to ensure their growth, development and sustainability. Therefore this start-up institutions considered as newly established institutions in Algeria, they are innovative institutions characterized by quick growth and high risk ratio in them, and perhaps the most remarkable problem they face is the financing problem.

Commercial banks are considered as the best start-up institutions financiers, and the study conducted at the level of Algerian National Bank (BNA) Metlili Chaanba agency indicated that banks have an efficient role in financing start-up institutions throughout different forms of financing and loans given by them such as exploitation loans and investment loans, and the commercial banks proceeds as a supporter beside National Support Agencies in Triangular Funding.

Key words: Startups, commercial banks, bank financing, bank loans, National Support Agency.

المقدمة

توطئة:

يقال أن الحاجة أم الاختراع ويمكن أن نقول في مجال المؤسسات أن الحاجة هي أم الإنشاء فإنشاء شركة جديدة لا يكون عبثا أو صدفة بل نتاج عمل متعمد إستجابة للحاجة إلى منتج أو خدمة جديدة، ومع تطور وتقدم التكنولوجيا ظهرت حاجات جديدة لدى الأشخاص ونتاجا لهذه الحاجات ظهر نوع جديد من المؤسسات تسمى بالمؤسسات الناشئة التي تسعى في المقام الأول إلى إنتاج سلع وخدمات جديدة أو محسنة لإرضاء حاجات الزبائن وتلبية رغباتهم، فالمؤسسات الناشئة هي مشاريع ريادية مبتكرة تمتاز بالسرعة في النمو والمخاطرة العالية جدا ويتم إدارتها وإنشائها من قبل المؤسسين الذين يطلق عليهم اسم المقاولين أو رواد الأعمال الذين توصلوا للفكرة الإبتكارية التي قامت عليها المؤسسة، وتتضح أهمية هذه المؤسسات في الاقتصاد والتنمية نظرا لدورها الفعال في توفير مناصب الشغل وإعاش التجارة الخارجية مثلا.

غير أن هذه المؤسسات الناشئة ولضمان نموها واستمراريتها تحتاج إلى تمويل دائم، وتلجأ هذه المؤسسات في بدايتها إلى التمويل الشخصي أو عن طريق الإستدانة من الاشخاص المقربين (الأقارب، الاصدقاء... إلخ) لكن بالنظر إلى احتياجها المستمر والدائم فإنها تحتاج إلى مصدر تمويل قوي يمكنه تغطية هذا الإحتياج، وتعتبر البنوك التجارية من أهم مصادر التمويل التي توفر التمويل في أي وقت وبالمبالغ المطلوبة وهذا بفضل عائداتها الكبيرة الناتجة عن مختلف عملياتها، غير أن تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة تتخلله بعض المصاعب حيث أنه هناك حالة من عدم الثقة لإفتقارها للخبرة وللضمانات الكافية مما يصعب عملية تمويلها.

أ- الإشكالية:

إنطلاقا مما سبق نطرح الإشكالية التالية:

ما مدى مساهمة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة متليلي الشعانبة في تمويل المؤسسات الناشئة خلال السنوات من 2014 إلى 2020؟

وتتفرع تحت هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ كيف تساهم البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة؟
- ✓ هل تساهم البنوك التجارية في التمويل الكلي للمؤسسات الناشئة؟
- ✓ على أي اساس يتم تقديم البنوك التجارية التمويل للمؤسسات الناشئة؟
- ✓ هل للبنوك دور تمويلي فقط للمؤسسات الناشئة؟

ب- الفرضيات:

بغية الإجابة عن التساؤلات السابقة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- ✓ تساهم البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق منح مختلف أنواع القروض.
 - ✓ يساهم البنك في التمويل الجزئي للمؤسسات الناشئة.
 - ✓ يتم تقديم التمويل على أساس عدة معايير وضمانات.
 - ✓ للبنك أدوار أخرى في تطوير المؤسسات الناشئة غير دور التمويل.
- ت- أهداف الدراسة:

- التعرف على البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة وتوضيح علاقتها ببعض؛
- التعرف على واقع دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- التعرف على القروض التي تمنحها البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة؛
- التعرف على إجراءات منح القروض.

د- أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية الدراسة في توضيح دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة.

هـ- مبررات ودوافع إختبار موضوع الدراسة:

1- الدوافع الذاتية:

- أهمية الموضوع في حد ذاته بالإضافة إلى كونه يندرج ضمن التخصص الذي نزاول دراستنا فيه؛
- التفكير في إنشاء مؤسسة ناشئة في المستقبل.

2- الدوافع الموضوعية:

- حداثة موضوع المؤسسات الناشئة؛
- التطور الكبير الذي شهده قطاع المؤسسات الناشئة ودوره الكبير في تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- معرفة الاحتياجات المالية للمؤسسات الناشئة وإظهار دور البنوك التجارية في تلبية هذه الحاجيات.

و- حدود الدراسة:

- 1- الحدود المكانية: كانت الدراسة على البنك الوطني الجزائري (BNA) -296- وكالة متليلي الشعانبة بولاية غارداية؛
- 2- الحدود الزمانية: تمت هذه الدراسة في البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي ودرست المدة بين سنة 2014 و 2020.

(ي) - منهجية الدراسة والأدوات المستخدمة:

من أجل تحقيق أهداف الدراسة والإجابة على الإشكالية، تم إتباع المنهج الوصفي في الدراسة النظرية، حيث تم إجراء مسح نظري في الأدبيات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وكذا بالبنوك التجارية والتطرق إلى العلاقة التمويلية بينهما وعرض أهم الدراسات السابقة من أجل تحقيق نوع من الربط بين التراكم المعرفي (النظري) والعلمي (التطبيقي)، وفي الدراسة التطبيقية تم إعتداد منهد دراسة الحالة وكذلك تم إستخدام أسلوب المقابلة حيث قمنا بمقابلات موزعة على فترة زمنية محددة مع أحد موظفي البنك الوطني الجزائري وكالة متليلى لجمع المعلومات المتعلقة بدراستنا.

(و) - تقسيمات البحث:

من أجل معالجة هذا الموضوع تم تقسيم هذه الدراسة على النحو الآتي:

- خصصنا الفصل الأول والمعنون ب: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة، وتطرقنا فيه إلى ثلاثة مباحث، فالمبحث الأول يتناول المفاهيم الأساسية حول البنوك التجارية ودورها في التمويل، أما في المبحث الثاني فقد تناول المفاهيم العامة حول المؤسسات الناشئة وذكرنا علاقتها مع البنوك التجارية، وخصصنا المبحث الثالث للدراسات السابقة.

- أما الفصل الثاني والمعنون ب: دراسة حالة البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلى الشعابنة- (296)، تطرقنا فيه إلى مبحثين الأول تقديم للمؤسسة محل الدراسة والثاني تطرقنا فيه إلى التمويل في البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلى-.

- وفي الأخير نختم موضوعنا هذا بخاتمة تشتمل أهم النتائج وإختبار للفرضيات، وأخيرا قمنا بتقديم اقتراحات بناء على النتائج المتوصل إليها، إضافة إلى آفاق البحث.

(ح) - صعوبات الدراسة:

- صعوبة الحصول على موافقة البنك لإتمام الدراسة؛

- صعوبة الحصول على الوثائق وذلك لسريتها؛

- رفض جميع هيئات المرافقة المتواجد على مستوى بلدية غارداية ومتليلى التصريح بأي إحصائيات تساعدنا في الدراسة، وهذا ما إضطرنا إلى الإعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف البنك رغم محدوديتها؛

- قلة المصادر التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة.

الفصل الأول: مفاهيم عامة

حول البنوك التجارية

والمؤسسات الناشئة

تمهيد:

تعتبر البنوك التجارية من المحركات الرئيسية للعجلة الاقتصادية والتنمية في جميع دول العالم حيث يركز نشاطها على قبول الودائع ومنح القرض أي أنها تعتبر وسيط بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز المالي، ويتجلى ذلك في عملية تمويلها لمختلف المؤسسات والقطاعات الاقتصادية ومن أهمها قطاع المؤسسات الناشئة الذي عرف تطور ملحوظا في السنوات الأخيرة وحظي باهتمام العديد من أصحاب المشاريع وأصحاب الأفكار المبتكرة على وجه الخصوص مما دعى البنوك إلى خلق آليات لتمويل هذا النوع من المؤسسات.

ومما سبق قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كالتالي:

- ❖ المبحث الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية ودورها في التمويل؛
- ❖ المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة وعلاقتها بالبنوك التجارية؛
- ❖ المبحث الثالث: الدراسات السابقة.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية ودورها في التمويل.

سنتطرق في هذا المبحث إلى أهم المفاهيم حول البنوك التجارية من خلال التعريف بها وبأهم وظائفها إلى جانب الأهداف التي قامت على أساسها كما سندرس دورها في التمويل أيضاً.

المطلب الأول: تعريف البنوك التجارية.

ولقد وردت عدة تعريفات للبنك نذكر منها:

- من وجهة النظر الكلاسيكية: تعرف البنوك على أنها مؤسسات تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه، وتنميته. والثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال، لأغراض الاستثمار، أو التشغيل، أو كلاهما.
- أما التعريف الحديث: هو أن البنوك مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي، والخارجي، وخدمته. بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل، والخارج. بما يساهم في إنشاء المشروعات، وما يتطلب من عمليات بنكية، وتجارية، ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي.¹
- كما تعرف البنوك التجارية على أنها تلك المؤسسات التي تتخصص في تلقي الودائع، ومنح القروض بجانب تقديم مجموعة أخرى من الخدمات المكملة مثل شراء أو بيع أوراق تجارية وتحصيل كبنواتها، وتحصيل الأوراق التجارية، وخصم الكمبيالات وقبولها، وشراء وبيع العملة الأجنبية، وفتح اعتمادات مستندية وإصدار خطابات الضمان، وتأجير الخزائن الحديدية... الخ.²
- كما يعرف البنك أيضاً بأنه عبارة عن مؤسسة مالية تتاجر بالنقود ولها غرض رئيسي وهو العمل كوسيط بين رؤوس الأموال التي تسعى للبحث عن مجالات الاستثمار وبين مجالات الاستثمار التي تسعى للبحث عن رؤوس الأموال.³

¹ أياد منصور حسن، إدارة العمليات البنكية والنقدية، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، ص: 23.

² عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2002/2003، ص: 12.

³ حسين محمد سمحان، إسماعيل يونس يامن، إقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع، طبعة 1، عمان،

2011، ص: 101.

المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية وأهدافها.

سننتقل في ما يلي إلى أهم وظائف البنوك التجارية وأهدافها.

الفرع الأول: وظائف البنوك التجارية.

تتمثل وظائف البنوك التجارية فيما يلي:

1- قبول الودائع و تنمية الادخار:

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع الأفراد والهيئات التي تدفع عند الطلب أو بناء على إخطار سابق أو بعد انتهاء اجل محدد، ولا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع التي يقدمها الأفراد والهيئات، بل تتعدى هذه الوظيفة السلبية لتصبح وظيفة ايجابية تتمثل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الوعي الادخاري، وحث الأفراد والهيئات على الادخار.

ويمكن تقسيم أنواع الإيداعات التي يقدمها المودعون لدى البنوك التجارية إلى أربعة أقسام رئيسية وهي:

أ- حسابات جارية (دائن):

الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية هي الحسابات التي تتضمن معاملات متبادلة بين البنوك وطرف آخر، وقد يتمثل الطرف الآخر في شخص أو أشخاص طبيعيين (أفراد) أو في أشخاص اعتباريين (شركات وهيئات وبنوك أخرى) وقد تكون أرصدة بعض الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية أرصدة تتمثل في المبالغ المستحقة للطرف الآخر بمجرد طلبها، أو قد تكون أرصدة بعض هذه الحسابات مدينة وتتمثل في المبالغ المستحقة للبنك التجاري على الطرف الآخر. وتعتبر الحسابات الجارية الدائنة لدى البنوك التجارية بمثابة مصدر من مصادر الأموال الهامة لدى هذه البنوك. ولذلك تسعى البنوك التجارية إلى جذب قدر كبير من إيداعات الأفراد والهيئات في صورة حسابات جارية دائنة. لذا نجد أنها تقوم بدراسة الدوافع السلوكية للعملاء التي تجعلهم يفضلون التعامل مع بنك تجاري معين دون بنك تجاري آخر.¹

وبدراسة الدوافع السلوكية للعملاء يمكن القول أن العميل يفضل التعامل مع بنك تجاري معين دون سواه لسبب أو أكثر من الأسباب الآتية:

✓ قرب البنك من محل إقامة العميل أو محل عمل العميل؛

✓ نوع الخدمات التي يقدمها البنك لعملائه؛

¹ محمد فتحي البديوي، ادارة البنوك، المكتبة الاكاديمية، مصر، الطبعة الاولى، 2012، ص 21.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

✓ سهولة وسرعة الحصول على الخدمات التي يقدمها البنك، وعدم تعقيد الإجراءات الخاصة بالحصول على هذه الخدمات.

لذلك تقوم البنوك التجارية بزيادة عدد فروعها لتكون قريبة من محلات إقامة وعمل عدد كبير من العملاء، كما تتنافس البنوك التجارية في تعدد وتنوع الخدمات المصرفية التي تقدم للعملاء، مع تبسيط إجراءات الحصول على هذه الخدمات وسرعة تلبية رغبة هؤلاء للعملاء.

ب- حسابات صندوق التوفير:

تلجأ البنوك التجارية إلى تشجيع العملاء (محدودي الدخل عادة) على الإدخار عن طريق فتح حسابات توفير لهؤلاء العملاء تمنحهم بعض المميزات مثل دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظ بها العملاء في حسابات صندوق التوفير وتحدد قيمة الفائدة التي يحصل عليها العميل بقيمة المبالغ التي يحتفظ بها، والمدة التي يحتفظ خلالها بهذه المبالغ، ومعدل الفائدة السنوية الذي يتعهد البنك بدفعه للعملاء على إيداعاتهم.

والى جانب معدل الفائدة المحدد، فإن البنوك التجارية تعمل على جذب أكبر عدد من عملاء صندوق التوفير، وذلك عن طريق تقديم بعض المزايا الأخرى مثل تقديم بعض الجوائز النقدية أو العينية (شقة تملك أو سيارة) للفائزين في عمليات السحب الدوري الذي يجريه البنك التجاري حيث أن الرقم المسحوب من أرقام حسابات صندوق التوفير لدى البنك يحصل على الجائزة.¹

ج- حسابات ودائع (باخطار):

تعمل البنوك التجارية على جذب المدخرات على اختلاف أنواعها فتقوم بتبويب حسابات الودائع للأفراد والهيئات بحيث يمكن للعملاء اختيار النوع المناسب لهم من حسابات الودائع. فمن العملاء من يجد نفسه أنه من غير حاجة لمبلغ معين من المال لمدة غير معلومة على وجه التحديد، ويرغب في استثمار هذه المبالغ طول فترة عدم حاجته إليها. بحيث يكون من حقه سحب هذه الأموال عند الحاجة لها، فيقوم البنك بتشجيع هؤلاء العملاء على إيداع أموالهم في حسابات ودائع بإخطار سابق ويقوم البنك بدفع فوائد المودعين عن المبالغ المودعة في هذه الحسابات ولكي يتمكن البنك التجاري من دفع فوائد بنسب مرتفعة فإنه يعمل على استثمار هذه الأموال بما يعود عليه بأرباح مرتفعة تزيد عن قيمة الفوائد التي يدفعها للعملاء.

¹ نفس المرجع، ص: 22.

د- حسابات ودائع (لأجل):

قد يجد بعض العملاء أنهم في غير حاجة إلى مبالغ معينة لمدة محددة ومعلومة فيلجئون إلى إيداع هذه المبالغ في حسابات ودائع لأجل محدد لا يحق لهم سحبها إلا بعد انقضاء الأجل المحدد. فتقوم البنوك بتلقي هذه الودائع واستثمارها في أنواع الاستثمار الملائم لهذا الأجل المحدد، وتزداد قدرة البنك على توجيه هذه الإيداعات والاستثمار ذات معدلات الأرباح المرتفعة بزيادة الأجل الذي تتمكن من استثمار هذه الإيداعات خلاله. فكلما زاد أجل الوديعة كلما تمكن البنك التجاري من تحقيق معدلات أرباح مرتفعة، وكلما تمكن البنك من دفع معدلات فوائد مرتفعة لمودعي هذه الودائع.¹

2- مزاوله عملية التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية:

تعمل البنوك التجارية على تنمية الادخار وقبول القروض " قصيرة الأجل " لكي تستخدم هذه الودائع في عمليات التمويل الداخلي والخارجي بما يحقق أهداف خطة التنمية. ومن أهم أنواع الاستثمارات التي تلجأ إليها البنوك التجارية لتمويل المشروعات وخدمة الاقتصاد وتنميته ما يلي:

- 1- منح (تقديم) التسهيلات لقروض "قصيرة الأجل" فتقوم البنوك التجارية بتقديم القروض والسلفيات للعملاء لتمويل عمليات الإنتاج والتسويق الداخلي والخارجي، وتطالب البنوك التجارية العملاء في معظم الأحوال بتقديم الضمانات الكافية للبنك حتى يتجنب مخاطر عدم وفاء العملاء بالتزاماتهم أو تحد من هذه المخاطر؛
- 2- المساهمة في إنشاء مشروعات جديدة أو تدعيم المركز المالي لمشروعات قائمة عن طريق الاكتتاب في رؤوس أموال هذه المشروعات فتلجأ للاشتراك في أحد المشروعات عن طريق تقديم قروض طويلة الأجل، وذلك لدعم الاقتصاد القومي والمساعدة في تحقيق أهداف خطة التنمية؛²
- 3- الاستثمارات "قصيرة الأجل" في شراء الأسهم والسندات من الدرجة الأولى مثل السندات الحكومية وأسهم وسندات الشركات التي يتأكد للبنك سلامة مركزها المالي، وكثيرا ما يلجأ البنك التجاري إلى تكوين محفظة أوراق مالية تحتوي على تشكيلة من الأوراق المالية التي يسهل تحويلها إلى نقدية دون التعرض للخسائر وهذا يتمشى مع عاملي السيولة والأمان.
- 4- تقديم الخدمات البنكية: حيث تتنافس البنوك التجارية في تنويع الخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها، وفي تبسيط اجراءات حصول العملاء على هذه الخدمات، ومن أهم الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية للعملاء:

¹ نفس المرجع، ص: 23.

² محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، الطبعة الأولى، 2006، ص 22.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- ✓ تحصيل وخصم الأوراق التجارية مقابل الحصول على عمولات وأجور وتقديم تسهيلات القروض للعملاء بضمان الأوراق التجارية؛
- ✓ تقديم بعض الخدمات الخاصة بالأوراق المالية للعملاء حيث تقوم البنوك التجارية بأعمال شراء وبيع الأوراق المالية نيابة عن العملاء كما تقوم بتحصيل ودفع كوبونات الأوراق المالية نيابة عنهم أيضاً. هذا فضلاً عن قيام البنوك أيضاً بأعمال إصدار الأوراق المالية نيابة عن الشركات وحفظ الأوراق المالية للعملاء ومنح التسهيلات الائتمانية بضمان الأوراق المالية؛
- ✓ فضلاً عن ذلك تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات المصرفية الأخرى مثل:
 - إصدار خطابات الضمان للعملاء، والقيام بأعمال الاعتمادات المستندية نيابة عنهم في حالة الاستيراد والتصدير، وشراء وبيع العملات الأجنبية وتأجير الخزائن.
 - أما عن الخدمات المصرفية الحديثة فمن أمثلتها ما يلي:
- ✓ القروض الاستهلاكية؛
- ✓ خدمات الإرشاد والنصح المالي؛
- ✓ الإدارة النقدية للمشروعات؛
- ✓ التأجير التمويلي؛
- ✓ المساهمة في تمويل المشروعات المخاطرة؛
- ✓ بيع الخدمات التأمينية؛
- ✓ تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم؛
- ✓ تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية؛
- ✓ تقديم خدمات الثقة (ضمان تسويق الأوراق المالية)؛
- ✓ تمويل مشروعات الامتياز.¹

الفرع الثاني: أهداف البنوك التجارية

تهدف البنوك التجارية إلى تحقيق عدة أهداف، لعل أبرزها ما يلي:

- 1- الربحية:² الهدف الرئيسي للبنوك التجارية هو زيادة الربحية لتعظيم العائد على حقوق الملكية، وفي سبيل إنجاز هذا الهدف تتجه إدارة البنوك إلى زيادة نصيب البنك من الودائع، ومن المحتمل أن ينجم عن زيادة الودائع زيادة في الطلب على القروض وارتفاع في هامش الفائدة (الفرق بين الفوائد الدائنة والمدنية) ونقتضي

¹ المرجع نفسه، ص ص: 22-24.

² هيل عجمي جميل الجنابي، إدارة البنوك التجارية والأعمال المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2015، ص: 22.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

هذه الاستراتيجية زيادة رأس مال البنك للإيفاء بمعيار كفاية رأس المال، مما يتناقض مع مصالح المالكين، لأن هذه الاستراتيجية في الوقت الذي تزيد الأرباح يقابلها زيادة في عدد الأسهم وانخفاض في حصة السهم العادي من الأرباح المتحققة، كما أن تعظيم ربحية السهم لا يعني بنفس الوقت تعظيم عائد الملاك وذلك لأن تعظيم ربحية السهم لا يأخذ بنظر الاعتبار أمرين مهمين وهما:

أ- **القيمة الزمنية للنقود:** وتعني بأن استلام النقود الحالية هو أفضل من استلامها بعد حين، وذلك لأن المبلغ المستلم الآن يمكن استثماره مقابل الحصول على عائد ويتجنب بنفس الوقت مخاطر التضخم التي تؤدي إلى انخفاض القيمة الحقيقية للأرصدة النقدية عند ارتفاع الأسعار.

ب- **المخاطر:** إن إدارة البنك تفضل إقراض العميل الأول بسعر فائدة أخفض من العميل الثاني الذي يكون على استعداد لدفع فائدة أعلى ولكن المخاطر التي تحيط بتقديم القروض له هي أعلى من العميل الأول، فقد تكون التدفقات النقدية الناجمة عن إقراض العميل الثاني ذو المخاطر العالية تسهم بتعظيم ربحية السهم ولكن المخاطر المصاحبة له قد يؤدي إلى عدم قدرة المصرف في استرجاع القرض بكامله، ولذلك يكون من صالح البنك إقراض العميل الأول رغم انخفاض الفائدة على القرض المقدم له.

2- **السيولة:**¹ سيولة البنك تعني قدرته على مواجهة سحبيات المودعين ومواجهة طلب العملاء على القروض، فمعظم موارد البنك تمثل ودائع تستحق لفترة قصيرة، ولذلك يجب على البنك أن يكون مستعداً باستمرار للإيفاء بسحبيات المودعين على ودائعهم في أي لحظة، وهي سمة تميز البنوك التجارية عن منشآت الأعمال التي تستطيع أن تؤجل ما عليها من مطلوبات أو ديون لفترة معينة، في حين أن البنك أن فعل ذلك وتقاوس في الإيفاء بطلبات عملاءه، فإنه سيفقد ثقة العملاء ويدفع العديد منهم لسحب ودائعهم منه ويخسر بالتالي عملاءه، وبنفس الوقت يجب أن يكون جاهزاً للإيفاء بطلبات المقترضين وإلا فإنه يفوت فرصة مناسبة عليه قد تسهم في زيادة إيراداته، وعليه فإن البنك يجب أن يحتفظ بسيولة مناسبة، ويتأثر مبدأ السيولة بعاملين:

أ- **درجة ثبات الودائع:** والمقصود به درجة حركة الودائع وسرعتها ومدة بقاء الوديعة في البنك قبل أن يتم سحبها، فالودائع الجارية أكثر سرعة في الحركة من ودائع التوفير وودائع لأجل، وعلى أساس معرفة نسبة هذه الودائع يستطيع البنك أن يحدد حجم السيولة التي يحتفظ بها، فارتفاع نسبة الودائع الجارية، يجبر البنك على الاحتفاظ بسيولة عالية لمواجهة السحبيات المتكررة عليها.

ب- **سيولة العملية الائتمانية:** والمقصود بها هو سرعة وسهولة تحويل العملية الائتمانية إلى نقود، وسرعة العملية الائتمانية هي الفترة الزمنية المحصورة بين منح القرض واستحقاقه، فإذا كانت الفترة قصيرة فإن العملية الائتمانية تتسم بسيولة عالية، وهنا يتطلب عقد قروض تتسجم مع مدة استحقاق الودائع. أما سهولة

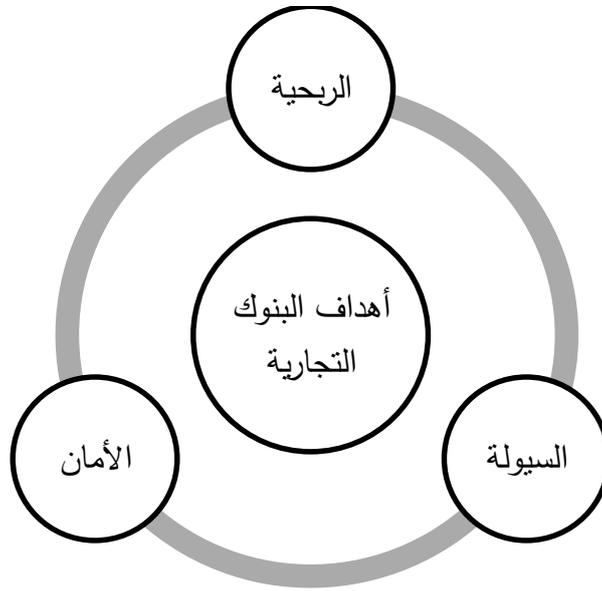
1 - نفس المرجع، ص ص: 24-25.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

تحويل العملية الائتمانية، فالمقصود بها قدرة العميل على تسديد القرض في الموعد المحدد له خاصة إذا كانت تلك القروض تمنح للعميل لغرض سد نقص طارئ في مالية المقترض.

3- الأمان: يتسم رأس مال البنك التجاري بالصغر إذ لا تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن 10%، وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار، فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزء من أموال المودعين والنتيجة هي إعلان إفلاس البنك.¹

الشكل رقم (1-1) : أهداف البنوك التجارية



المصدر: من إعداد الطالبان بالإعتماد على معلومات المطلب الثاني.

المطلب الثالث: التمويل في البنوك التجارية.

قبل التطرق إلى علاقة البنوك التجارية بالتمويل، سنتطرق أولاً إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالتمويل وأنواعه.

الفرع الأول: تعريف التمويل.

هناك العدد من التعريفات للتمويل نذكر منها مايلي :

1- يعرف التمويل بأنه: " توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك" كما يعرف بأنه: " البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال

¹ منير ابراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية " مدخل إتخاذ القرارات"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، ط 3، 2000، ص: 12.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

والاختيارات وتقييم تلك الطرائق والحصول على المزيج الأفضل بينها بشكل يناسب كمية ونوعية احتياجات والتزامات المنشأة".¹

✓ **التمويل** هو تلك الوظيفة الإدارية في المؤسسة التي تختص بعمليات التخطيط للأموال والحصول عليها من مصدر التمويل المناسب لتوفير الاحتياجات المالية اللازمة لأداء أنشطة المؤسسة المختلفة، مما يساعد على تحقيق أهدافه، وتحقيق التوازن بين الرغبات المتعارضة لفئات المؤثرة في نجاح واستمرار المؤسسة، والتي تشمل المستثمرين والعمال والمديرين.²

الفرع الثاني: أهمية التمويل

✚ من خلال التعاريف السابقة نلاحظ أن التمويل عنصر أساسي في بقاء واستمرار المؤسسة الاقتصادية حيث يعد ضرورة حتمية للبدء في أي مشروع.

✚ حيث تكمن أهميته خاصة عند قيام المؤسسة بعمليات التوسع فهي بحاجة لتجديد استثماراتها بإعادة صيانة آلاتها أو امتلاك آلات ومعدات وعقارات جديدة أي كل ما يساعدها.

✚ تمكين المؤسسة من تغطية احتياجاتها بالمواد الأولية والسلع المباعة أي تغطية العملية الإنتاجية والتسويقية وذلك لمواجهة جميع المصاريف المتعلقة بالاستغلال مثل أجور العمال مصاريف الكهرباء، التأمينات... إلخ.

✚ يعتبر التمويل وسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي والمحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من مخاطر الإفلاس.

✚ كما تظهر أهميته أيضا من خلال اعتباره من أهم الوسائل اللازمة لدفع عجلة التنمية نحو الأمام، وتحقيق الرفاهية الاجتماعية للأفراد، إذ بواسطته يتم انتقال الفوائد من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض المالي إلى الوحدات ذات العجز المالي، كما أنه يعمل على تعبئة مدخرات الأفراد وتخصيص الأموال القابلة للاستثمار.³

✚ كما تأتي أهمية التمويل من الحاجة إلى الأموال، فتزداد أهمية وظيفة التمويل بزيادة الحاجة إلى التمويل، وتتنقص بنقصان الحاجة ومن ذلك تظهر أهمية التمويل في:⁴

✓ القيام بمشاريع جديدة التي يترتب عليها توفير مناصب شغل تؤدي إلى القضاء على البطالة؛

¹ أسماء بالحاج وفاطمة فلاح، دور البنوك التجارية في تمويل العمليات الاستثمارية، مذكرة ليسانس، شعبة علوم اقتصادية، تخصص نفوذ وبنوك ومالية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2013/2012، ص: 26.

² راندة فراح، مصادر التمويل الحديثة وأثرها على الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم التجارية، تخصص محاسبة ومالية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2014/2013، ص: 3.

³ رشيدة بن عسكر وليلي بوسبيسي، دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، المركز الجامعي ميله، الجزائر، 2020/2019، ص: 44.

⁴ بلكبير زكرياء ومخازني ياسين، الإدارة المالية ومصادر التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، الجزائر، 2015/2014 ص ص: 34-35.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- ✓ تشغيل الموارد يؤدي إلى رفع الانتاج والانتاجية وهذا ما يساعد على التحكم في التضخم؛
- ✓ يساهم التمويل في إعطاء الحركة والحيوية الضرورية لتحقيق وتيرة نمو اقتصادي؛
- ✓ يساهم في تفعيل وتنشيط ميكانزمات البنوك في خلال حركة رأس المال؛
- ✓ مساعدة المؤسسات على تسوية توازنها المالي؛
- ✓ تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية؛
- ✓ يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة التي بها يزيد الدخل الوطني؛
- ✓ تحرير الأموال والموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها؛
- ✓ يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء واستبدال المعدات؛
- ✓ يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي؛
- ✓ المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية.

الفرع الثالث: القروض البنكية كأداة للتمويل في البنوك التجارية:

- أ- **تعريف القروض:** القرض هو أساس نشاط البنوك والمؤسسات المالية فهو فعل الثقة بين الطرفين المقرض والمقترض ويتضمن تقديم أموال مقابل وعد بالتسديد مع فائدة معنية تراعي المدة والمخاطرة وبالتالي فكل قرض يتضمن عنصرين: الثقة والفجوة الزمنية ولا يعتبر قرضاً إذا لم تتوفر الفجوة الزمنية.¹
- ب- **أنواع القروض:** هناك عدة تقسيمات للقروض للبنوك بإتباع المعيار المتخذ كأساس للتصنيف سواء من حيث الضمان، أو المدة، حسب طبيعة النشاط الممول والغرض منها:²
- 1- **أنواع القروض حسب الضمانات:** وتنقسم إلى:
- **قروض غير مكفولة بضمان:** وعادة تقرر البنوك عند منحها هذا النوع من القروض إلى وضع الشرطين التاليين:
 - ✓ **الشرط الأول:** الرصيد المقرض؛
 - ✓ **الشرط الثاني:** وجوب قيام العميل بسداد قروضه مرة واحدة على الأقل كل سنة.
 - **قروض مكفولة بضمان:** يمكن تقسيمها إلى:
 - ✓ قروض مكفولة بضمان شخصي؛
 - ✓ قروض مكفولة بضمان أصل معين.

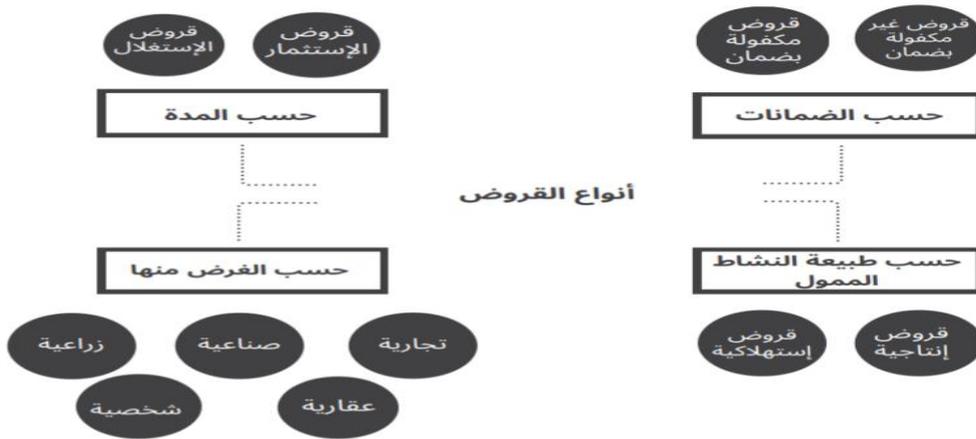
¹ عبد المعطي عبد الحميد، المصارف الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 103.

² يحيوش حسين، تسيير مخاطر القروض: حالة القرض الشعبي الجزائري، المؤتمر العلمي الدولي السابع بجامعة الزيتونة: إدارة المخاطر في ظل إقتصاد المعرفة، تونس، 17-19 أبريل 2007.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- 2- أنواع القروض حسب المدة: حسب هذا المعيار يمكن أن نميز نوعين أساسيين للقروض هما:
- قروض الاستثمار: وهي تلك القروض الموجهة لتمويل الأصول الثابتة في المؤسسة أو تحويل استثماراتها، الشيء الذي يجعل هذه الأموال تبقى مدة تحت تصرف المؤسسة لذلك فالقروض المتوسطة والطويلة الأجل هي التي تتجاوز وهذا النوع من التحويل.
 - قروض الاستغلال: وهي تلك القروض المرتبطة بالتمويل والتخزين والتوزيع وغالبا ما تأخذ شكل قروض قصيرة الأجل.
- 3- أنواع القروض حسب طبيعة النشاط الممول: في هذا المجال يمكن أن نميز بين القروض الإنتاجية والقروض الاستهلاكية.
- 4- أنواع القروض حسب الغرض منها: تنقسم القروض حسب الغرض منها إلى: قروض تجارية، قروض صناعية، قروض زراعية، قروض عقارية وقروض شخصية.

الشكل رقم (1-2): أنواع القروض



المصدر: من إعداد الطلبة بالإعتماد على الموقع <https://www.canva.com>، أطلع عليه بـ : 2021/03/05.

- ج- إجراءات منح القروض: تمر عملية منح القروض في البنك بمجموعة من المراحل نلخصها فيما يلي:¹
- 1- البحث عن الفرص وجذب العملاء: يجب أن لا يكتفي البنك بانتظار عملائه الذين يتقدمون إليه، بل لابد عليه من البحث عن الفرص بالدراسات المكتبية والميدانية والتقرب من العملاء والتعرف على مختلف احتياجاتهم التمويلية.

¹ عائش علي وعجيلة السايح، إستراتيجيات جلب وإدارة الودائع المصرفية كآلية لتعزيز الانتماء في البنوك التجارية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم المالية والمحاسبة، تخصص مالية المؤسسة، جامعة غارداية، الجزائر، 2018/2017، ص ص: 36

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- 2- دراسة طلبات القرض: يقدم للعميل نموذج معد من طرف البنك يقوم بتعبئته موضعاً الغرض من الائتمان وفترته وجدول السداد، وقد يستدعي الأمر إجراء أكثر من مقابلة شخصية مع العميل للوقوف على الجوانب التي لا يغطيها الطلب أو حتى القيام بزيادات شخصية إلى مقر العميل.
- 3- التحليل الائتماني للقرض: أي تجميع معلومات مختلفة لمعرفة القدرة الائتمانية للعميل، والتي تظهر من خلال سمعته وقدرته على السداد في الآجال المحددة، وكذلك استعمال التحليل المالي لمعرفة الحالة المالية للعميل بالإضافة إلى دراسة تأثير الظروف الاقتصادية في قدرة العميل على السداد.
- 4- الاستفسار عن مقدم الطلب: يتم الاستفسار عن السمعة التجارية لمقدم طلب القرض إما من الأقسام الداخلية في البنك أو من خلال عقد اجتماعات مع العميل أو من خلال البنوك الأخرى.
- 5- التفاوض مع المقترض: بعد دراسة المعلومات المجمعة عن طبيعة القرض ومقدم الطلب يقوم البنك بالتفاوض مع العميل على شروط العقد والتي تتضمن تحديد مبلغ القرض، كيفية صرفه، طريقة السداد، الضمانات، سعر الفائدة وغير ذلك من الشروط.
- 6- طلب الضمان التكميلي: في هذا الإجراء يطلب البنك من العميل تقديم ضماناته والسندات التي تثبت ملكيته لهذه الضمانات التي يحتاجها البنك، سعر الفائدة وغير ذلك من الشروط.
- 7- إتخاذ القرار: تنتهي عملية التفاوض إما بقبول ملف العميل أو رفضه، وفي حالة القبول يتم إعداد مذكرة تتضمن بيانات عن المؤسسة وعن مديونيتها وموقفها الضريبي ونوع القرض ومدته، وتأتي في الأخير مرحلة صرف القرض وسداده.
- 8- صرف قيمة القرض: يقوم البنك بوضع قيمة القرض تحت تصرف العميل كلية، حيث يكون من حق العميل سحب كامل المبلغ أو جزء منه.
- 9- سداد القرض ومتابعته: وهي آخر مرحلة، وهي التي يقوم فيها العميل بسداد القرض مع فوائده وفق طريقة السداد المتفق عليها، ولضمان متابعة عملية السداد فإنه من الضروري فتح ملف كامل لكل عميل يوضع فيه كافة المستندات الخاصة بالقرض وبعدها يقوم بمتابعة تسديد القرض.¹

¹ المرجع نفسه، ص:37.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة وعلاقتها بالبنوك التجارية.

سننطلق في هذا المبحث إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة من خلال التعريف بها وبخصائصها ودورة حياتها وكذلك العوامل المؤثر في نجاحها أو فشلها، كما سنبين أيضا طرق تمويلها وعلاقتها مع البنوك التجارية.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة ودورة حياتها

أصبحت اليوم المؤسسات الناشئة من أهم محركات الاقتصادية في الدولة كما شجعت هذه الأخيرة على ذلك، وعليه سنذكر تعريفها ودورة حياتها في مايلي:

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

✓ تعرف المؤسسة الناشئة (startup) اصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة start-up تتكون من جزأين "start" وهو ما يشير الى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير الى فكرة النمو القوي، وقد بدأ استخدام المصطلح start-up بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر (risque-capital) ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك.¹

✓ وتعرف المؤسسات الناشئة كذلك: هي المشاريع التي تحمل أفكار ريادية وسباقية تمثل حولا لمشاكل قائمة، وتمثل نقطة انطلاق للبحث والتطوير، وتمتاز هذه المشاريع بمخاطر عالية جدا ولهذا فرص حصولها على التمويل منخفضة جدا، كما أنها لا تقتصر على مجال التكنولوجيا بل يمكن أن نجدها في أي مجال أو قطاع.²

✓ في حين يرى Patrick Fridenson أن : تعريف المؤسسة الناشئة ليس يرتبطا بعمرها أو حجمها أو قطاع نشاطها فقط، بل يجب توفر أربع شروط كالتالي:

- النمو المحتمل العالي؛
- استعمال تكنولوجيا جديدة؛
- تحتاج إلى تمويل ضخم والحصول على مختلف أشكال المساهمة؛
- أن تكون في سوق جديدة وصعوبة تقدير خطرها.

حسب هذا التعريف فالمؤسسة الناشئة تعتمد على تكنولوجيا جيدة لفتح سوق جديد في ظل احتياجات مالية كبيرة ونسبة نمو سوق عالية، هذا التعريف صيغ بالإعتماد على تحليله لمؤسسات كبرى مثل:

¹ بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startups دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4 / العدد 2، الجزائر، 2018، ص: 420.

² صليحة فلاق وفاطمة فوقة ومحمد تفرورت، الاستثمار الجريء كمدعم لتمويل المشاريع الناشئة وسبل تفعيله في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 17 / العدد 25، الجزائر، 2021، ص: 254.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

apple, facebook, google, microsoft وغيرها من المؤسسات التي اعتمدت على تمويلات ضخمة ودخلت بتكنولوجيا جديدة في أسواق واعدة، وهو ما لا ينطبق على مؤسسات تنشط في قطاعات لا تعتمد على التكنولوجيات بقدر ما تدرس حجم الطلب المتوقع وقدراتها التمويلية المحدودة، وعليه:

فالمؤسسة الناشئة: هي مجموع الموارد البشرية والمالية والمادية التي ترصد لأجل ترقية فكرة إبداعية قد تكون جديدة أو موجودة في أسواق خارج نطاقها الذي ستسهدفه، عادة ما يكون تمويلها من متعاملين اقتصاديين كالبنوك والمؤسسات الرائدة والهيئات الحكومية الداعمة. والملاحظ في الجزائر أن أكثر من 500 ألف مؤسسة ناشئة أنشئت بتمويل من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب Ansez والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة Cnac.¹

الفرع الثاني: دورة حياة المؤسسات الناشئة:

الشكل رقم (1-3): دورة حياة المؤسسات الناشئة.



المصدر: بالشعور شريفة، مرجع سبق ذكره، ص: 421.

من خلال الشكل رقم (1-3) يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بخمس مراحل:

1- المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع

¹ جهاد خلوط وهشام بروال، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الاقتصاد والتجارة والتسيير)، المجلد 20 العدد 3، الجزائر، 2017، ص: 20-21.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

وتطويرها واستمرارها في المستقبل. والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

2- **المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق:** في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ FFF (Friend, Family, Fools) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقاومة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الاعلام بالدعاية للمنتج.¹

3- **المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو:** يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

4- **المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي:** وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

5- **المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر:** يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.²

6- **المرحلة السادسة: مرحلة النمو والصعود:** في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى

¹ بوالشعور شريفة، مرجع سبق ذكره، ص 421.

² مرواني جهان، دور حاضرات الأعمال في دعم وتنمية الشركات الناشئة "دراسة حالة مشثلة المؤسسات -محضنة بسكرة-، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة بسكرة، الجزائر، 2020/2019، ص:

بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.¹

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة والعوامل المؤثرة في نجاحها أو فشلها.

يوجد لدى المؤسسة الناشئة عدة خصائص وكذا عوامل التي لها تأثير على نجاحها أو فشلها وسنتطرق إليها كالتالي:

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

للمؤسسات الناشئة العديد من الخصائص نذكر منها:

1- **الخصائص الهيكلية والتنظيمية:** من الناحية الهيكلية والتنظيمية، عادة ما تبدأ المؤسسات الناشئة عملها بهيكل غير رسمية وبعدد قليل من الأفراد ذوي الخبرة المتواضعة، فالعديد من النماذج الناجحة على المستوى العالمي أسست من طرف أصحابها على هذا النحو، ولهذا يشير البعض إلى أن المؤسسة الناشئة تمتاز بهياكل تنظيمية أكثر تسطحا وأقل هرمية من باقي المؤسسات، خصوصا في مراحلها الأولى من دورة حياتها، ويرجع ذلك لبحثها المستمر عن المرونة وسرعة الاستجابة، فهذا ما يجعلها تلجأ إلى التنظيم الأفقي بدل الهياكل الوظيفية والتسلسل الهرمي.

2- **من منظور المنافسة والتأثيرات الخارجية:** يؤكد Sutton في هذا الباب على تعدد مصادر التأثير على المؤسسات الناشئة من مستثمرين، مستهلكين، شركاء اقتصاديين ومنافسين، ويرى بأنه في كثير من الأحيان يحكم هذه الأطراف تضارب المصالح بالشكل الذي يحتم على المؤسسة الناشئة أن تقوم بتعديل عملها والكيفية التي تؤديه بها مرارا وتكرارا. ويعبر Giardino et al على هذا الأمر بما يسمى بتبعية الطرف الثالث، إذ يشير إلى أن من أهم ما يحكم عمل هذا النوع من المؤسسات هو المحدودية الكبيرة للموارد الاقتصادية والمادية والبشرية، الأمر الذي يجعلها في سبيل بناء منتجاتها تتجه بشكل كبير إلى الحلول الخارجية، ويصطلح Sutton على هذا الأمر بالأنشطة الإنفتاحية للمؤسسات الناشئة والتي تركز أساسا على تسويق المنتج والترويج له، وبناء التحالفات الاستراتيجية، إذ كلما أسرعت المؤسسة الناشئة في قيامها بهذه الأنشطة كلما زادت فرص بقائها واستمرارها.

3- الخصائص الإستراتيجية والتطويرية:

يشير Nurcahyo et al إلى أن أغلب المؤسسات الناشئة تتبع إستراتيجية التخصص في أداء أعمالها، وعلى ذات النحو يؤكد Giardino et al على أنها غالبا ما تتمحور أنشطتها حول منتج واحد أو خدمة واحدة. وقد يفسر ذلك بمحدودية موارد هذه المؤسسات وخبرة مؤسسيها المتواضعة التي قد تحول دون تعدد الأنشطة أو

¹ جغدالي نجاة، دور المؤسسات الناشئة startups في دعم تنافسية المؤسسات الصناعية الجزائرية دراسة حالة -حاضنة أعمال جامعة المسيلة-، مذكرة ماستر،شعبة علوم التسيير، تخصص إداوة إستراتيجية، جامعة المسيلة، الجزائر، 2020/2019، ص: 33.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

الأسواق التي تستهدفها وتنوعها، ونظرا لكون أن النمو السريع والتوسع هي من أهم مميزات المؤسسات الناشئة، نجد بأن الطبيعة التطورية للمؤسسات الناشئة سواء من ناحية تطوير العملاء أو من ناحية تطوير منتجاتها أو خدماتها تكون بوتيرة متسارعة وتستغرق زما قصيرا لحدوثها، مع نقص فادح في المدخلات الأساسية من المعلومات التي ترسم رؤية واضحة المعالم عن مستقبلها، والتي مردها بدرجة أولى حالة عدم اليقين الشديد التي تواجهها، ويؤكد Ries في هذه النقطة على أن هذه الحالة لا تفرض بالضرورة مخاطر كبيرة، لأن أصحاب المؤسسات الناشئة لا يملكون معلومات عن حجمها، فهي في الأساس مجهولة.¹

4- **خصائص المؤسسين فيها:** يتم إطلاق المؤسسة الناشئة عادة من طرف مؤسس أو مجموعة من المؤسسين ذوي الخبرة المتواضعة كما سبق وأشارنا إلى ذلك، لهذا يعتبر Clarysse & Bruneel بأن من أهم خصائص المؤسسين في المؤسسات الناشئة هو حاجتهم المطلقة للتدريب، فالمقاولين يجب أن يتوفروا على حد أدنى من المعرفة اللازمة لتطوير منتجاتهم. وينعكس ذلك بشكل مباشر على عملية إتخاذ القرارات باعتبارها أهم وظيفة يقوم بها المقاول، إذ يؤكد Nurcahyo et al على أن القرارات التي يتخذها أصحاب المؤسسات الناشئة تعتمد على الحدس وتمتاز بالمخاطرة أكثر منها بالأمان والرشاد. وتشير دراسة Barringer et al الكمية التي أجروها على 50 مؤسسة ناشئة و50 مؤسسة كلاسيكية بطيئة النمو إلى أن أهم الاختلافات بين الصنفين هو تفوق أصحاب المؤسسات الناشئة على أصحاب المؤسسات الكلاسيكية في مستوى الخبرة والتعليم والخلفية الريادية، الأمر الذي يكسبهم ميزة معرفية وقدرة أكبر على تكوين شبكة علائقية فعالة مع الأطراف ذات المصلحة المتواجدة في نظامها الايكولوجي.

5- **الخصائص التمويلية:** المؤسسات الناشئة بشكل عام تميل إلى اعتمادها على تمويلات خارجية كبيرة بهدف دعم نموها، خصوصا تلك العاملة في قطاع التكنولوجيا الحديثة والتي تمتاز بارتفاع تكاليف البحث والتطوير فيها، وكذا تكاليف تجسيد تلك الابتكارات إلى واقع. وتختص هذه المؤسسات في هذا الجانب بأنها كانت الفاعل الرئيسي في ظهور أنواع كثيرة من التمويلات التي لم تكن موجودة من قبل، كتمويل رأس المال المخاطر، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمانات القروض العامة، وتجدر الإشارة إلى أن الحاجات الكبيرة للمؤسسات الناشئة لهذه التمويلات لا تحركه أهداف ضمان البقاء والاستمرارية فقط، وإنما أيضا تحركه أهداف التوسع واستغلال فرص النمو المتاحة، إذ يشير Graham في هذا الباب على سبيل المثال إلى أن المؤسسة الناشئة تظل تستقبل رؤوس الأموال المخاطرة حتى وإن لم تكن في حاجة إليها، وذلك دعما لنموها.²

¹ نوي محمد الأمين ودهان محمد، نحو تطوير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 14 العدد 3، 2020، ص ص: 9-10.

² المرجع نفسه، ص ص: 10-11.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة

يتأثر بقاء المؤسسة الناشئة ونجاحها أو فشلها بعدة عوامل نذكرها كما يلي:

1- تأثير خصائص شخصية المقاول على بقاء المؤسسة الناشئة: تتمثل هذه الخصائص في:¹

✓ **تأثير جنس المقاول على البقاء:** ربطت العديد من الدراسات بين متغير الجنس وبقاء المؤسسات الناشئة، وحسب الباحثين فإنه ستتاح للنساء فرص أقل للتجارب ذات الصلة، وشبكات دعم أقل، وصعوبة أكبر في تجميع الموارد، هذا يزيد من احتمال تعثرها، ومن جهة أخرى تشير مجموعة أخرى من الباحثين إلى أن المؤسسات النسائية لا تفشل أكثر من غيرها فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة.

✓ **تأثير المؤهل العلمي للمقاول على البقاء:** يساهم مستوى التعليم بشكل إيجابي في أداء المؤسسة ويفترض أن التعليم مرتبط بالمعرفة والمهارات وقدرة حل المشكلات والانضباط والتحفيز والثقة بالنفس، التي تمكن المقاول من مواجهة المشاكل، كما أن هناك اختلاف في نسبة الوفيات حسب خصائص المقاولين فمثلا في حالة كون المنشئ هو خريج جامعي فإن عدد المؤسسات التي تتمكن من البقاء لأكثر من ثلاث سنوات يرتفع إلى النصف، كلما كان المستوى التعليمي أعلى كلما زادت فرصة نجاح المؤسسة.

✓ **تأثير وضع المقاول قبل الإنشاء على البقاء:** الأفراد الذين كان اختيارهم لإنشاء المؤسسات طوعية وعن عمد يفترض أن فرص نجاحهم وبقاء أعمالهم أعلى، في المقابل أولئك الذين أجبروا على بدء مشاريعهم الخاصة لأنهم يفتقرون إلى العمل أو كسب لقمة العيش لهم إرادة ضعيفة وبالتالي فإن فرص بقاء ونجاح أعمالهم أقل.

✓ **تأثير وجود المحيط المقاول على البقاء:** إن الانتماء لعائلة فيها والدين مقاولين يوفر هذا بيئة تعليمية تعطي دروساً مهمة حول الصعوبات المتوقعة والمهارات اللازمة لبدء وإدارة المؤسسة، ويمكن أن يتعلم الأطفال كيفية إدارة أعمالهم بفعالية لذلك قد يكونون أكثر وعياً بالتحديات التي سيتعرضون لها ويكونون أكثر استعداداً وأقل إحباطاً عند ظهور هذه المشاكل، كما يمكن للشبكات الاجتماعية والشخصية (العائلة) تسهيل الوصول إلى أنواع مختلفة من المعرفة (تقنية، مقاولاتية، متخصصة) وبالتالي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة.

✓ **تأثير الدوافع المقاولاتية على البقاء:** يعتمد النجاح على رغبة الناس في أن يصبحوا مقاولين، فتترجم هذه الرغبة إلى دافع لإنشاء مؤسسة وهو واحد من أهم العوامل التي تؤثر على نجاحها، وأن الدوافع وسلوكيات اليوم ستؤثر على مستقبل المؤسسة فالذين ينجحون في أعمالهم هم أولئك الذين يؤمنون بها بشكل أكبر، كما تؤكد الدراسات أهمية الحوافز النفسية والاجتماعية عند المقاولين الجدد (الرغبة في الاستقلالية، الرغبة في إدارة مؤسسته الخاصة... إلخ) فزيادة الدوافع المقاولاتية لديهم تزيد من احتمال بقاء مؤسساتهم.

¹ أحمد رمزي سياغ وياسين تليلي، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة، مجلة الباحث، المجلد 20/العدد 1، الجزائر، 2020، ص ص: 780-781.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

2- تأثير خصائص المؤسسة الناشئة على بقائها:¹ الخصائص التنظيمية للمؤسسات الناشئة هي تفسير آخر لنجاحها أو فشلها حيث تتفق معظم الأبحاث على أن حجم المؤسسة المنشأة حديثاً ومواردها المالية من العوامل الرئيسية المحددة لنجاحها.

✓ تأثير تشابه النشاط على البقاء: إطلاق المقاولين لمؤسسات ذات صلة وثيقة بنشاطهم في السابق حيث قد اكتسبوا ذخيرة من المهارات ذات الصلة والمناسبة، تمكنهم من تكوين علاقات مع الموردين والموزعين والعملاء، ما يعزز قدرتهم على الحصول على الائتمان وتطوير المبيعات وتحقيق أشكال أخرى من التعاون، كذلك تتيح لهم الوصول إلى شبكات المعلومات، تحديد نقاط الضعف، ودرجة أعلى من التطور الإداري تساعده مستقبلاً في مؤسسته الناشئة. كما تساهم الخبرة المهنية في نجاح المؤسسات الناشئة خاصة عندما يكون هناك تشابه بين المؤسسة الجديدة والمؤسسة التي عمل فيها المقاول سابقاً.

✓ تأثير حجم رأس المال عند الانطلاق على البقاء: حجم رأس المال والتمويل الكافي في السنوات الثلاث الأولى هو ضمان لاستمرارية تطوير المؤسسة وحمايتها من الأحداث غير المتوقعة، فزيادة رأس المال المستثمر في البداية له تأثير إيجابي على بقاء المؤسسة، وكلما زادت الوسائل والمعدات لدى المؤسسة عند انطلاق نشاطها فإن هذا يزيد فرص بقائها، لأن تخصيص أكبر لرأس المال يسمح باستراتيجيات أكثر طموحاً.

✓ تأثير الموقع الجغرافي على البقاء: إن متغيرات الموقع (في الريف أو المدينة) وعدد المنافسين فيها لها أهمية بالنسبة لبقاء المؤسسة ونجاحها، إن تنوع الموارد وتشتتها وتوافرها هي من تحدد الفوائد المرتبطة بطبيعة الموقع الجغرافي للمؤسسة الناشئة، وبسبب ندرة الموارد يُفترض أن خطر وفيات المؤسسات الناشئة أعلى في المناطق الريفية من الحضرية.

✓ تأثير الدعم العمومي على البقاء: تختلف نتائج تقدير فعالية البرامج الحكومية لمساعدة المؤسسات الناشئة من دراسة إلى أخرى، حيث قارن الباحثون احتمالات الفشل للمؤسسات التي تتلقى المساعدات فتوصلوا إلى استنتاج أن احتمال فشل المؤسسات التي تتلقى المساعدة يتزايد بمرور الوقت في حين ينخفض لدى المؤسسات الأخرى، وبهذا فإن الدعم العمومي لم يعد يساهم في إطالة عمر المؤسسات الناشئة وزيادة نموها بل أكثر من هذا فإن له تأثير سلبي أحياناً حيث يفترض أن المساعدات تسمح للمؤسسات التي لديها إمكانات نمو منخفضة بالبقاء على قيد الحياة بينما تضطر المؤسسات غير المستفيدة من هذا الدعم إلى وقف نشاطها.

3- تأثير التحضير للإنشاء على بقاء المؤسسة الناشئة:² من المفترض أن يؤدي التحضير الجيد لإنشاء المؤسسة إلى زيادة فرص نجاحها وذلك من خلال:

¹ المرجع نفسه، ص ص : 780-781.

² المرجع نفسه، ص: 781.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

✓ تأثير التدريب المقاولاتي على البقاء: يؤكد العديد من الباحثين على أهمية التدريب المقاولاتي لإنجاح المؤسسة الناشئة، هذا التدريب سيكون كحاكاة للإنشاء الحقيقي، فأولئك الذين يخضعون للتدريب المقاولاتي يوفر هذا التدريب لهم إطاراً يمكن من خلاله إعلامهم بالمزايا المالية والضريبية المختلفة التي يحق لهم الحصول عليها.

✓ تأثير مخطط الأعمال على البقاء: يعد التحضير للإنشاء شرطاً أساسياً لتجسيد المشروع حيث من المفترض أن يزيد من فرص النجاح، كذلك تساعد خطة العمل المقاولين في المستقبل على اتخاذ القرارات الصحيحة وتقليل احتمالية إفلاس المؤسسة، كما أن للتخطيط تأثير إيجابي على أداء المؤسسة وعلى تجنب الاضطرابات المحتملة.

✓ تأثير المرافقة بعد الإنشاء على البقاء: تتدخل هياكل المرافقة كآليات تحفيز تسمح بتطوير المهارات الإدارية للمقاول واستقبال وتوجيه المقاولين وتقديم المعلومات، الدعم، المشورة، التدريب والتمويل. فالمؤسسات التي تستفيد من مرافقة وتمويل أكبر هي الأكثر نجاحاً.

المطلب الثالث: طرق تمويل المؤسسات الناشئة

سنطرق في هذا المطلب إلى مصادر تمويل المؤسسات الناشئة الحديثة من التقليدية.

الفرع الأول: طرق التمويل التقليدية: وهي:

1- التمويل الذاتي¹: ويمكن تعريفه على أنه "مجموع مصادر التمويل الداخلية، التي خلقتها المؤسسة بنفسها وأعيد توظيفها فيها بقصد زيادة طاقتها الإنتاجية، أو هو الفائض النقدي الناتج عن النشاط الإنتاجي للمؤسسة"، ويتكون من:

- الأرباح المحتجزة: إن الهدف الأساسي من نشاط المؤسسة هو تحقيق الربح، وهذه الأرباح يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها، أو توزيعها على المساهمين فيها، وكل هذه الإجراءات تتخذ من طرف الجمعية العامة للمؤسسة، وعليه الأرباح المحتجزة هي عبارة عن "الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية توزيع الأرباح الذي حققتها المؤسسة من خلال ممارسة نشاطها".

- الإهلاك: يمكن تعريفه على أنه "تقدير الخسارة الناتجة عن قيمة الأصل الثابت التي تهلك عبر الزمن، ويمكن حسابه بعدة طرق: الإهلاك الخطي، الإهلاك المتناقص والإهلاك المتزايد، فالإهلاك إذن عبارة عن طريقة تهدف إلى توزيع تكلفة الأصول الثابتة على الحياة الإنتاجية أو على أساس الطاقة الإنتاجية، وتخصيص الإهلاك يسمح بإعادة تمويل إستثمارات المؤسسات باعتباره مورداً مالياً".

¹ - فرحاتي حبيبة، دور هياكل الدعم المالي في تحسين أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013/2012، ص ص: 54-56.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- **المؤونات:** تعتبر تخصيصاً لقيم مالية عندما يوجد شك في دفع المصاريف في الأجل الطويل وخلال فترة الإنتظار تستطيع المؤسسة توظيف هذه المؤونة كمصدر مالي طويل الأجل في المشاريع الإستثمارية والتجديدات والتوسعات داخل المؤسسة.
- وبالتالي يمكن إجمال قيمة التمويل الذاتي كمايلي:
قيمة التمويل الذاتي = الأرباح المحتجزة + الإهلاكات + المؤونات.

2- التمويل الخارجي:¹

- كثيراً ما تضطر المؤسسات المصغرة للجوء إلى مصادر تمويل خارجية بسبب ضعف قدرتها على التمويل الذاتي، كذلك التمويل الذاتي بصفة عامة لا يكفي لتغطية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، وحتى تحافظ هذه الأخيرة على مستوى من الاستثمارات عند الحدود المقبولة، وتتجاوز أزمات السيولة الظرفية فإنها تلجأ إلى مصادر خارجية للحصول على الأموال، وتتمثل مصادر التمويل الخارجي في:
- **الإئتمان التجاري:** يعرف على أنه الإئتمان الممنوح للمؤسسات نتيجة شرائها بضاعة دون أن يكون مطلوب منها دفع قيمة مشترياتها نقداً ويكون مسموح لها بدفع قيمة مشترياتها خلال مدة زمنية قصيرة ومن هذا يخرج من مفهوم الائتمان التجاري أي ائتمان غير مرتبط بعمليات شراء أو بيع.
 - **القروض قصيرة الأجل:** وهي تلك القروض التي نقل مدتها على سنة واحدة، وتلجأ المؤسسة إلى القروض قصيرة الأجل لتمويل أنشطة الاستغلال، وتمثل هذه القروض معظم قروض البنوك التجارية، وتعد من أفضل أنواع التوظيفات لديها.
 - **القروض متوسطة الأجل:** وتتراوح مدتها من سنتين إلى خمس سنوات وأحياناً سبعة وتمنح بغرض تمويل بعض العمليات الرأسمالية للمؤسسات مثل، شراء آلات جديدة بهدف التوسع بوحدة جديدة أو إجراء تعديلات تطور من الإنتاج.
 - **القروض طويلة الأجل:** وهي القروض التي تزيد آجالها عن 07 سنوات وقد تصل إلى 20 سنة، وهي توجه لتمويل الاستثمارات طويلة الأجل للمؤسسة، مثل الحصول على عقارات، أراضي، مباني لمختلف استعمالاتها المهنية، وتلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى البنوك لتمويل هذه العمليات

¹ آليات تمويل المؤسسات المصغرة، <http://fac.ksu.edu.sa/sites/default/files/ltmwyl.pdf>، إطلع عليه 2021/03/24.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن الحصول عليها لوحدها، وكذلك نظرا لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد.

• الفرع الثاني: طرق التمويل الحديثة: وهي:

1- التمويل التاجيري:¹

يعرف التمويل التاجيري على أنه: اتفاق بين طرفين يخول لأحدهما حق الإنتفاع بأصل مملوك لمطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الإنتفاع بخدمات الأصل مقابل سداه لأقساط التاجير للمؤجر، وهو نوعان:

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

- التاجير التشغيلي: وفيه يتم تأجير الأصل لمدة تقل عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالإستفادة من الأصل ويكون مسئولاً عن الأعطال التي تحدث له أو عن إجراء تصليحات فيه، حيث انه على المؤجر العمل على أن يضل هذا الأصل صالحا للإستخدام، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية بين المؤجر والمستأجر لتشغيله والإنتفاع به.

2- نظام حاضنات الأعمال:²

يمكن تعريف حاضنات الأعمال على أنها مؤسسات قائمة بذاتها (لها كيانها القانوني)، تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين بهدف شحنهم بدفع أولي، يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الإنطلاق مثالا لسنة أو سنتين، وتشكل حاضنات الأعمال أداة فعالة في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة كونها لا تكتفي بتوفير الدعم المالي فقط بل توفر بالإضافة إلى ذلك دعما في مختلف النواحي التي غالبا ما تشكل عائقا وتنتسبب في زوال المؤسسة الناشئة.

¹ فادية بن بلقاسم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2013/2014، ص ص: 51-54.

² المرجع نفسه، ص ص: 56-57.

3- التمويل برأس المال المخاطر:¹

يعرف رأس المال المخاطر بأنه تقنية خاصة لتمويل المشاريع الإستثمارية بواسطة شركات رأس المال المخاطر، حيث تجمع هذه التقنية بين تقديم النقد من جهة والمساعدة في إدارة المؤسسة الممولة من جهة أخرى بما يحقق نموها وتطورها، كما أنه يمثل صورة من صور الوساطة المالية من خلال قيام هذه الشركات بتجميع رؤوس الأموال التي يرغب المدخرون سواء الجمهور أو المؤسسات (بنوك، شركات تأمين، مؤسسات، سلطات عمومية) بإستثمارها بمخاطر مرتفعة مع توقع تحقيق عائد مرتفع، واستخدامها للمشاركة في رأس مال المؤسسة الممولة، ويحتل التمويل برأس المال المخاطر أهمية كبيرة على صعيد المؤسسات الناشئة والمبتكرة، التي تفتقر للإمكانيات المالية والخبرات التي تؤهلها للنمو بنفسها، وتجد صعوبة في الحصول على التمويل من قبل البنوك والمؤسسات الأخرى نظرا لعدم توفرها على الضمانات الكافية من جهة، وإرتفاع نسبة المخاطرة التي تلحق بها من جهة أخرى، وهنا تبرز أهمية رأس المال المخاطر في تمويل المراحل الأولى لهذه المؤسسات، وهذا ما ينعكس إيجابيا على الإقتصاد الوطني ككل.

4- التمويل بعقد تحويل الفاتورة

عرفه المشرع الجزائري من خلال المادة 534 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على أنه: "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تدعى "الوسيط" محل زبونها المسمى "المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا الأخير مبلغ الفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بعبئ عدم التسديد وذلك مقابل أجر".²

يعتبر عقد تحويل الفاتورة أداة تمويل قصير الأجل للحقوق مقابل تخليها جزئياً أو كلياً على حقوقها تجاه زبائنها لصالح المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة "Factor" بسعر تفاوضي يُدفع مسبقاً، تفتح هذا الأخير كحليف لمؤسسة مالية في أغلب الحالات خط إئتمان قصير الأجل نقداً، أي تسبيق لأجل محدد بناءً على الفواتير المتنازل عليها، ويمكن أن تصل نسبة التمويل أو التسبيق إلى 90 % من الحقوق،

¹ الأغا تغريد وحشماوي محمد، أهمية التمويل برأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة، مجلة المدير، العدد 03، جوان 2016، الجزائر، ص ص: 9-12.

² عليمه حساني، فعالية المصادر الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2013/2012، ص: 92.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

وهذا بدون سقف محدد في القيمة، ولا ضمانات إضافية، مما يسمح للمؤسسة الممولة الحصول على أموال تمكنها من متابعة نشاطها.¹

5- التمويل الإسلامي:

التمويل الإسلامي هو تقديم الأموال العينية أو النقدية ممن يملكها (البنك) إلى شخص آخر (العميل) ليتصرف فيها، ضمن أحكام وضوابط الشريعة الإسلامية وذلك بهدف تحقيق عائد "مباح"، والتمويل الإسلامي يدور حول تقديم تمويل عيني أو معنوي إلى المشروعات المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية.²

المطلب الرابع: علاقة البنوك التجارية بالمؤسسات الناشئة

إن مصادر تمويل المؤسسات محدودة لأنها غير مؤهلة بالنظر إلى قدراتها المالية للاستفادة من الأسواق والمؤسسات المالية بالمعنى الأوسع للكلمة، فمثلا استخدام آليات البورصة بغرض التمويل أمر غير ممكن لهذا النوع من المؤسسات لأنها مجبرة على الإفصاح المسبق لوضعيتها المالية أمام جهات رسمية تقرر درجة قدراتها المالية، لهذا أصبح تمويل البنوك من بين أهم الوسائل في تمويل هذه المؤسسات.

الفرع الأول: دور ومساهمة البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة: إن حاجة المؤسسة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة هي حاجة حيوية وملحة تمليها متطلبات العمل الميداني ومقتضيات المحيط الذي تتعامل فيه المؤسسة، من جانب آخر اتجهت المعاملات حديثا مع البنوك نحو التبسيط والتنميط دون أن يكون لهذا أثرا على الإبداع البنكي، كما انخفضت التكاليف وتكيفت المعاملات مع خصوصيات كل مؤسسة وواقعها واحتياجاتها، بالإضافة إلى المعاملات البنكية اليوم تتجه نحو الاستقرار والتجانس بفعل حركة التحرير من جهة وتدخل البنوك المركزية بالوسائل والأدوات النوعية والكمية من حين لآخر، كما أدخلت التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال ونشاطات البنوك وهذا كله أدى إلى تبسيط وتسهيل تعامل البنك مع المؤسسات على اختلاف خصائصها وتسريع هذه التعاملات.

¹ بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية-، بسكرة، الجزائر، 21-22 نوفمبر 2006.

² بوشريط البشير وعاد زهير وعاشور محمد عبد القادر وقادي صفوان، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الوادي، الجزائر، 2018/2017، ص ص: 3-4.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

إن حاجة المؤسسة للأموال هي حاجة مستمرة وليست ظرفية ومن هنا فإن علاقة المؤسسة بالبنك هي أيضا علاقة دائمة تقوم على تبادل المنافع بين الطرفين، فالمؤسسة تحصل على الخدمة والبنك يحصل على مكافأة لقاء الخدمة المقدمة كما أن هذه العلاقة لم تعد قائمة على أساس الوصاية وإنما تقوم اليوم على أساس قواعد وأصول العمل البنكي والمالي.¹

كما أن حاجة المؤسسة للأموال واسعة فهي تشمل الأموال الموجهة للاستثمار وتلك الموجهة للاستغلال أو تلك المتعلقة بالخزينة إلى حد الوصول إلى الحسابات البنكية المدينة أو التسبيقات البنكية، وعلى هذا الأساس فإنه لا المؤسسة تستطيع أداء دورها وتحقيق أهدافها بدون مساهمة البنوك ولا البنوك تستطيع أداء دورها وتحقيق أهدافها والاضطلاع بدور الوساطة بدون وجود مؤسسات اقتصادية، وتزداد أهمية مساهمة التمويل البنكي لسد الاحتياجات التمويلية للمؤسسات لعدم استطاعتها اللجوء إلى البورصات والأسواق المالية خاصة في الدول النامية، ويبقى الاعتماد في التمويل قائما بدرجة أساسية على قناة البنوك أو الاعتماد على إمكانياتها الذاتية انطلاقا من التدفقات المتولدة داخلها.

ويتضح من خلال كل هذا مدى إمكانية أن تساهم البنوك في توفير مناخ وبيئة مناسبة لنمو وتطور المؤسسات الناشئة ولاسيما توفير تمويل يناسب حاجيات وظروف هذه المؤسسات.

الفرع الثاني: التمويل البنكي ومختلف وسائل التمويل التي يوفرها:

تعتبر الأسواق المالية مصدرا مهما للتمويل الذي تحتاجه المؤسسات على المدى المتوسط والطويل إلا أن هذه الفرصة غير متاحة في غالبية الأحيان للمؤسسات الناشئة. هذا ما يجعل لجوءها للتمويل البنكي أمرا ضروريا لتلبية حاجاتها التمويلية المختلفة، لما يقدمه من قروض تتناسب مع حاجيات وخصائص هذه المؤسسات ويمكن أن يتم تصنيفها إلى قروض الاستغلال وقروض الاستثمار.²

1- قروض الاستغلال: قروض الاستغلال عبارة عن قروض قصيرة الأجل، تسمح بمواجهة ظرف مؤقت. تتراوح

مدة هذا النوع من القروض من بضعة أيام إلى بضعة شهور ولا تتجاوز السنة الواحدة، تلجأ المؤسسة لهذا النوع إذا أرادت التغطية النسبية لاحتياجات خزينتها وإذا أرادت مواجهة عملية تجارية من زمن محدود.³ وتصنف إلى صنفين هما القروض العامة والقروض الخاصة:

¹ علي صولي ومصطفى بورنان، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11 العدد 1، الجزائر، 2020، ص ص: 141 - 142.

² المرجع نفسه، ص 142.

³ إسماعيل إبراهيم عبد القادر، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2016، ص: 262.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- أ- **القروض العامة:** سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية وليست موجهة لتمويل أصل بعينه، وتسمى كذلك بالقروض عن طريق الصندوق، أو قروض الخزينة وتلجأ المؤسسات عادة إلى مثل هذه القروض لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة ويمكن ذكرها فيما يلي:
- **تسهيلات الصندوق:** هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة والقصيرة جدا التي يواجهها الزبون، والناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، فهي إذا ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون، حيث يقتطع مبلغ القرض ويتم اللجوء إلى مثل هذه القروض في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا حيث تكثر نفقات الزبون ولا يكفي ما عنده بالخزينة من سيولة لتغطية هذه النفقات، فيقوم البنك حينها بتقديم هذا النوع من القروض.
- **الحساب المكشوف:** هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، ويتجسد ماديا في إمكانية ترك حساب الزبون لكي يكون مدينا في حدود مبلغ معين ولفترة أطول نسبيا تصل إلى سنة كاملة، وهو يستعمل لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة وبالتالي هو تمويل حقيقي لنشاطات يقوم بها الزبون.¹
- **القروض الموسمية:** هي نوع خاص من القروض البنكية وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي، ولا يقوم بتمويل كل التكاليف الناجمة عن هذا النوع من النشاط وإنما يقوم فقط بتمويل جزء من هذه التكاليف ويمنح هذا النوع من القروض لمدة تمتد عادة إلى غاية 9 أشهر.
- **قروض الربط:** عبارة عن قروض للفترة قصيرة تحقق هدف المستثمر وتجنبه خسائر تأخر نشاطه وهذا النوع من القروض يعوض السيولة المنعدمة أو يمكن أن تكون نتيجة لبعض العوامل مثل:
- ✓ مبيعات مختلفة كالعقارات، آلات، السلع، تأخر إيراداتها يؤدي إلى طلب قرض الربط وهو مؤقت ريثما تتم التدفقات النقدية؛
- ✓ إصدارات مختلفة لأسهم وسندات ونتيجة لتأخر تدفق الأموال يأخذ عملية الاستثمار فيتم التمويل بقروض الربط.²
- ب- **القروض الخاصة:** هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، وإنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول وسنتناول أنواعه كما يلي:
- **تسيقات على البضائع:** التسيقات على البضائع هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض، وينبغي على البنك أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها؛

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2005، ص: 58-60.

² حليلة جلاي، إدارة وتسيير مخاطر القروض البنكية في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية، مذكرة ماستر أكاديمي، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وأسواق مالية، جامعة مستغانم، الجزائر، 2017/2016، ص: 38.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- **تسبيقات على الصفقات العمومية:** الصفقات العمومية هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارة المركزية أو الجماعات المحلية أو المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري من جهة، والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى؛
 - **الخصم التجاري:** هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للزبون، وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، ويحل محل الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها وتعتبر عملية الخصم قرضا بإعتبار أن البنك يعطي ما لا إلى حاملها.¹
- 2- قروض الإستثمار:** وهي القروض الموجهة لتمويل تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة التي تعتمد على المؤسسات من أجل تغطية إحتياجاتها من الموارد المالية وتمويل مشاريعها الإستثمارية، حيث نذكر نوعين من التمويل بالقروض هما:

أ- **التمويل بالقروض متوسطة الأجل:** توجه القروض المتوسطة الأجل لتمويل الإستثمارات التي تتجاوز مدة استعمالها 7 سنوات مثل الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، حيث لا يجب أن تتجاوز مدة حياة الأصل الممول مدة القرض، ويلاحظ أن من أهم ما يميز هذه القروض هي فترة السداد التي تتراوح بين سنة 1 و 10 سنوات إضافة إلى الضمان، حيث أن البنوك وشركات التأمين تطلب ضماناً يتراوح بين نسبة 30%، و 60% من قيمة القرض.²

ب- **القروض طويلة الأجل:** القروض طويلة الأجل غالبا ما تفوق مدة استحقاقها السبع سنوات ومن الممكن أن تمتد إلى أكثر من عشرين سنة، ويتم تسديد الفوائد بشكل دوري، فيما يتم رد أصل القرض على أقساط متساوية في تواريخ محددة أو يتم سداده مرة واحدة في تاريخ استحقاق متفق عليه، ونظرا لطول مدة استحقاقها ودرجة عدم التأكد من نجاح المشاريع الإستثمارية الممولة، ترتفع درجة مخاطرة هذه القروض، هذا ما يجعل المقرض يرفع من معدل الفائدة المطلوب على مثل هذا النوع من القروض

¹ بن بخرمة إدريس، دور القروض المصرفية في تمويل المشاريع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، تخصص علوم إقتصادية، شعبة مالية وبنوك، جامعة ورقلة، الجزائر، 2015/2016، ص: 6-7.

² علي باكر، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الإقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة ورقلة، الجزائر، 2016/2017، ص: 9.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

وكذلك يطالب بضمانات من المقترض لضمان استرجاع المبلغ المقترض في حالة عدم نجاح المشروع، وهذا ما يتقل كاهل المقترض ويجعل من القروض طويلة الأجل مصادر تمويل مكلفة.¹

الفرع الثالث: عوائق تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة: من الأسباب التي تحول دون تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة ما يلي:

- **نقص الخبرة:** يقصد بها الخبرة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر أحد سمات المؤسسات الكبيرة وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال وهذا نتيجة لافتقارها للسجلات المحاسبية وبصفة خاصة الكاملة والسليمة الموثوق فيها وهذا النقص في الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المؤسسات.
- **الافتقار لعنصر الثقة:** وذلك في القائمين على هذه المؤسسات، وهو العنصر الأساسي لعدة مؤشرات أهمها جدارة القرض للزبون، والتي تتحدد من خلال القوائم المالية، والطاقة الإنتاجية والسيولة وسمعة القرض للزبون.
- **عدم ملائمة القروض المطلوبة:** حيث عادة تفضل البنوك منح التمويل قصير الأجل وغالبا هذه المؤسسات تطلب قروضا طويلة الأجل لغرض الإنشاء.
- **صعوبة تحضير دراسة الجدوى:** وهذا نظرا لعدم توافر البيانات والمعلومات من جهة، وارتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى، حيث يعمل الكثير منها في القطاع غير الرسمي وغياب الدفاتر المحاسبية والميزانيات والتصريحات الضريبية مما يزيد من مخاطر التعامل معها، مع العلم أن مؤسسات التمويل تعتمد على هذه الدراسات في منح القرض.
- **محدودية التسويق:** وهذا ما يؤثر على سرعة دوران الأموال المستثمرة في المؤسسة وبالتالي على تسديد القرض.
- **الافتقار إلى السجلات المالية:** تفتقر المؤسسات الناشئة في أغلب الحالات لسجلات مالية كاملة وموثوقة بها نتيجة لعدم الخبرة الإدارية والتنظيمية للقائمين على هذه المشروعات، بالإضافة إلى وجود نسبة كبيرة من المؤسسات الناشئة ضمن قطاع الأعمال غير المنظم (القطاع غير الرسمي) مما يترتب عليه افتقادهما إلى الحد الأدنى من المستندات والسجلات والضمانات المطلوبة للتعامل مع البنوك التجارية.
- **ارتفاع نسبة المديونية بالمقارنة بأصول المؤسسة:** تعتبر هذه النقطة في غاية الأهمية خاصة عند دراسة حاجة المشروع الحصول على تمويل أثناء التشغيل أو للتوسع حيث لا توفر أصول المشروع

¹ شعبان محمد، نحو إختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير، شعبة علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2010/2009، ص:24.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد لاستمرار العملية الانتاجية، خاصة وأن البنوك تلتزم بنسبة محددة للمديونية مقارنة بحقوق الملكية.

الفرع الرابع: العوامل المتحكمة في تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة:

تستند البنوك على عدد من العوامل أو العناصر الأساسية وهي:

1- **شخصية العميل أو سمعته:** تقاس المخاطرة الأخلاقية بشخصية المفترضين، وبالتالي فإن السمعة التي يتمتع بها طالب القرض لها أثر كبير على قرار البنك بالمنح أو الرفض أو التوسع أو الانكماش في منح القرض. وحتى لو توفرت الضمانات الكافية لرد القرض، فإن سمعة العميل تلعب دوراً هاماً في العلاقة مع البنك، فكثير من البنوك تمتنع عن التعامل مع العملاء ذوي السمعة السيئة لأنها تنعكس هي الأخرى على البنك وخاصة إذا كان عدد أولئك العملاء ملحوظاً. وللتأكد من حسن سمعة طالبي القروض، تخصص البنوك أجهزة للاستعلام عن العملاء تتاطب بهذه المهمة، وتعد من أهم الاجهزة في إدارة البنك.¹

2- **المقدرة على الدفع:** تعني القدرة على الدفع أي سداد أقساط القرض وعوائده في الموعد المحدد ولهذا يجب تحليل عدة عوامل:

أولاً: أهلية العميل وقدرته على الاقتراض:

- إن اهتمام البنوك بمقدرة العميل على الدفع يجب أن تبدأ أولاً بدراسة أهليته وقدرته على الاقتراض. فقد تمنح البنوك بعض القروض إلى القصر لأهداف معينة، ولكن للخوف من عدم اعترافهم بذلك وأنهم لا يسألون عن تصرفات تمت في فترة عدم الرشد فإنها تشترط وجود كفيل أي ضامن له أهلية قانونية على ممارسة هذه التصرفات للتوقيع على العقد، وكذلك الحال إذا كانت الشركة طالبة القرض هي من شركات الأشخاص، فإنه يطلب من جميع الشركاء التوقيع على عقد الاتفاق أو الشريك المسئول عن ذلك بعد التحقق من سلامة تصرفاته. وإذا كان القرض لشركة أموال فلا بد من دراسة سمعة إدارة الشركة وعلى أن يوقع على العقد المدير المسئول.

ثانياً: القدرة على السداد:

- يجب على البنك في هذا الصدد أن يحلل كيفية تحكم العميل المقترض في المصروفات والمدفوعات وتقدير التدفقات النقدية الداخلية والخارجية، وقد تكون لدى العميل المقترض القدرة على السداد، ولكن سابق أعماله وتصرفاته تشير إلى التسويف وعدم الانتظام في الدفع، لذا فإن البنك عادة ما يلجأ إلى

¹ محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص: 417.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

دراسة تصرفات العميل السابقة وتصرفاته الشخصية وسلوكه من خلال معاملاته مع البنك أو هيئات الإقراض الأخرى في المجتمع.

ثالثا : المقدرة على توليد الدخل:

- إذا كان من المنتظر أداء القرض من الأرباح المستقبلية، فمن الضروري تقييم مدى قدرة طالب القرض على توليد الأرباح في المستقبل كافية لأداء هذه الالتزامات.¹

3- رأس المال:

تشترب البنوك أن يكون لطالب القرض رأسمال كافي كضمان للقرض وتعكس درجة ملكية الأصول ذكاء وفطنة وبالتالي كفاءة الشركة المقترضة. فالمقترض الذي تكون أمواله المقترضة نسبة صغيرة من أصوله وأكثر سيولة نسبيا يكون أفضل من المقترض الذي تكون نسبة أصوله الممولة عن طريق أموال الغير كبيرة وتكون صعبة نسبيا للتحويل إلى نقدية.

4- الضمان:

لكي يربح البنك نفسه من اتخاذ قرارات عن القروض التي على هامش الأمان ولكي يربح نفسه أيضا من الارتباك الذي يمكن أن يحدث نتيجة تعثر المقترض في الدفع، فإنه يقوم بتحديد الضمانات التي يمكن قبولها، والضمان مرتبط برأس المال وما في حكمه. ومن الممكن أن يكون الضمان بضائع أو أوراق مالية أو سيارات أو عقارات... إلخ، وعلى هذا فمن وجهة نظر البنك نجد أن أحسن ضمان هو ما يمكن تحديد قيمته بسهولة ويمكن تحويله إلى نقدية بسهولة. وعموما تتحصر الشروط الواجب توافرها في الضمان فيما يلي:

✓ سهولة التصرف فيه من جانب البنك عند تخلف العميل عن السداد بدون خسائر كبيرة؛

✓ انخفاض مصاريف الاحتفاظ بالضمان؛

✓ سهولة التنازل عن الضمان لصالح البنك وإمكانية الاستحواذ عليه والتصرف فيه.

5- الظروف المحيطة:

تؤثر الظروف المحيطة بالعميل في المخاطرة الائتمانية، إذ يتأثر منح الائتمان بالتقلبات الاقتصادية والاجتماعية والتي قد تكون غير مواتية، وفي هذه الحالة لا يسأل عنها طالب القرض. فقد تتوافر العوامل الأربعة السابقة في العميل، ولكن الظروف الاقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في منح القرض. لذلك يجب على إدارة الضمانات في البنك التنبؤ بظروف الصناعة التي يعمل فيها العميل، وكذا

¹¹ المرجع نفسه، ص ص: 418-419.

التقلبات الماضية المصاحبة لها، هذا ومن الضروري أن يتعرف البنك على ظروف المنافسة القائمة ومدى تأثيرها على نشاط العمل، ومدى قدرته في ظل تلك الظروف على تحقيق أهدافه.¹

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

سنبين في هذا المبحث أهم الدراسات التي تطرقت إلى تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة العربية منها والأجنبية كما سنظهر أوجه الاختلاف بين دراستنا وهذه الدراسات.

المطلب الأول: الدراسات باللغة العربية

1- الدراسة الأولى: علي صولي ومصطفى بورنان، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة)، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11 العدد 1، 2020.

- الهدف من هذه الدراسة توضيح إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة واستعراض أهم المصادر والآليات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة وتوضيح أهمية ونجاعة تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق التمويل البنكي، وقد استعمل المنهج الوصفي في هذه الدراسة للوصول إلى بعض النتائج منها:
 - ✓ الوساطة والمحسوبة من أكبر العوائق التي تعيق عملية حصول المؤسسات الناشئة على التمويل؛
 - ✓ هناك العديد من مصادر تمويل المؤسسات الناشئة منها التقليدية ومنها الحديثة؛
 - ✓ تقدم البنوك عدة صيغ لتمويل المؤسسات الناشئة مثل قروض الإستغلال وقروض الإستثمار؛
 - ✓ تساهم البنوك في توفير مناخ وبيئة مناسبة لنمو وتطور المؤسسات الناشئة ولاسيما توفير تمويل يناسب حاجيات وظروف هذه المؤسسات؛

2- الدراسة الثانية: دراسة رزقي مصطفى، بعنوان دور البنوك في تمويل المشاريع الاستثمارية دراسة حالة البنك الوطني الجزائري -وكالة غرداية-، مذكرة ماستر أكاديمي، شعبة العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، جامعة غرداية، 2013/2012.

- الهدف من هذه الدراسة إبراز كفاءة وفعالية البنوك في منح القروض لتمويل المشاريع الاستثمارية ومعرفة مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية وكذلك معايير تقييم المشاريع الاستثمارية من طرف البنوك، وقد تم استخدام المنهج الوصفي والتحليلي من قبل الباحث في هذه الدراسة للوصول إلى بعض النتائج التي نذكر منها:

¹ المرجع نفسه، ص ص: 423-420.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- ✓ تقوم البنوك بصفة عامة على فكر اقتصادي متميز لممارسة نشاطها من خلال جمع المدخرات من أصحاب الفائض المالي وإقراضها للآخرين أي أصحاب العجز المالي، وفق أسس معينة وإجراءات لمنح القروض ومزاولة عمليات التمويل؛
- ✓ يمكن للبنوك أن تدخل في مشاريع استثمارية طويلة الأجل نظرا لكبر حجم الأرصدة التي تتوفر لديها؛
- ✓ إن تنوع وتعدد البنوك يؤدي إلى تنوع الوظائف كل حسب اختصاصه مما يسهل العمليات اللازمة لتنشيط الاقتصاد؛
- ✓ يتم اتخاذ القرار الاستثماري من بين عدة بدائل استثمارية مختلفة وممكنة لتحقيق أعلى عائد أو منفعة خلال فترة زمنية متعددة؛
- ✓ إن للمشروعات الإستثمارية أهمية بالغة في تحريك وتفعيل عملية الاستثمار وبالتالي الاقتصاد ككل في دولة ما، من خلال تشغيل عوامل الإنتاج وتحقيق أهداف سياسية واجتماعية وتكنولوجية؛
- ✓ لا بد من دراسة الجوانب الفنية والجدوى التسويقية والدراسة المالية للقيام بالمشاريع الاستثمارية من أجل التوصل إلى قرار استثماري سليم وتقييم هذه المشاريع عبر نماذج ومعايير إحصائية.

3- الدراسة الثالثة: دراسة سيرين خالد ووادي عبد المالك، بعنوان دور البنوك في تمويل المشاريع الاستثمارية دراسة حالة بنك القر □ ض الشعبي الجزائري CPA وكالة البويرة 111-، مذكرة الماستر، شعبة العلوم الاقتصادية؛ تخصص إقتصاد نقدي وبنكي؛ جامعة البويرة، 2020/2019.

- تهدف هذه الدراسة إلى رصد مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام المشاريع الإستثمارية التي تفرضها البنوك من أجل منحها التمويل المطلوب، كذلك التعرف على مراحل منح وتسيير القروض الاستثمارية وتقييمها، وقد استعمل الباحث المنهج الوصفي في الجانب النظري و جراسة الحالة في الجانب التطبيقي في هذه الدراسة للوصول الى بعض النتائج و التي نذكر منها:
- ✓ القروض تمثل المورد الأساسي الذي يعتمد عليه البنك في تحصيل إيراداته كما أن القروض تعتبر أكثر التقنيات البنكية شيوعا في تزويد المؤسسات بالموارد المالية الكافية لتمويل مشاريعها؛
- ✓ عملية منح القروض من أصعب القرارات التي يتخذها البنك ولذلك يقوم البنك باتخاذ إجراءات تتضمن معالجة الجوانب المالية للمؤسسة المتعامل معها وذلك بتشخيصها إقتصاديا وماليا وأخذ الضمانات اللازمة التي تسمح بتغطية الخطر في حالة عدم التسديد؛

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

✓ يجب إستعمال المعايير والإجراءات التي تتناسب المشروع والتي يمكن من خلالها اتخاذ القرار إما بقبول أو رفض تمويل المشروع الإستثماري، وهذه المعايير تبرز مدى ربحية المشروع ومردودية الإستثمار.

4- الدراسة الرابعة: محمدي أحلام، دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة- خلال فترة 2016-2019، مذكرة ماستر أكاديمي، شعبة العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، جامعة بسكرة، 2019/2018.

- هدفت هذه الدراسة إلى توظيف مختلف المفاهيم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز أهميتها ومصادر تمويلها والتعرف على آليات تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتعرف على مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتعرف كذلك على البنوك التجارية من خلال مفاهيم أساسية ووضوح تطور الوظائف التي تقوم بها وأنواعها، وقد اعتمدت الدراسة على جملة من المناهج متمثلة في المنهج الوصفي والتحليلي وكذلك المنهج التاريخي في الجانب النظري ومنهج دراسة الحالة في الجانب التطبيقي، وخلصت هذه الدراسة الى جملة من النتائج أهمها:

✓ وجود الثقة الدائمة والمتبادلة بين البنك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العلاقة التي تربطهما وذلك لتوسيع استثماراتها واعتبارها قطاع دائم للبنوك؛

✓ اتخاذ الإجراءات الوقائية والضمانات من طرف البنك في عملية منح القرض، من أجل ضمان عملية استرجاع القروض والحماية من المخاطر؛

✓ تلعب البنوك التجارية دور الوسيط بين المدخرين والمستثمرين فيه حيث تعمل على توجيه المدخرات بأحسن طريقة وتعتبر حلقة أساسية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ يعتبر مشكل التمويل أولى المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- الدراسة الخامسة: عمران عبد الحكيم، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة -دراسة حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة-، مذكرة الماستر، شعبة علوم تجارية، تخصص الإستراتيجية، جامعة المسيلة، 2007/2006.

- هدفت الدراسة إلى معرفة مدى الأهمية الإستراتيجية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، وتوجيه أصحاب القرار على جميع المستويات وخصوصا البنوك التجارية نحو زيادة الاهتمام

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

بهذا القطاع، وكذا معرفة مدى اهتمام البنوك التجارية بمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وجعلها ضمن عملائها الاستراتيجيين، وهدفت كذلك لتقييم مساهمة البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وكذا منهج دراسة الحالة وخلصت إلى جملة من النتائج نذكر منها ما يلي:

✓ في ظل الإصلاحات التي عرفها القطاع المصرفي أصبحت العملية التسييرية للبنوك تتسم بالاستقلالية مع الأخذ في الحسبان الاعتبارات الاقتصادية، وضمن هذا التحول الجديد أصبحت البنوك التجارية حرة في ربط علاقاتها التمويلية مع مختلف المؤسسات، كما أصبحت تراعي مبدأ المردودية الاقتصادية والجدارة الائتمانية للمؤسسات التي تطلب التمويل، وفي هذا الإطار بدأت البنوك تجعل من القطاع الخاص والذي يتشكل في معظمه من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد القطاعات الاستراتيجية التي تدخل ضمن اهتمامات البنوك الجزائرية؛

✓ تفضل البنوك التجارية ربط علاقات تمويلية مع تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي دخلت في مراحل النمو والتوسع، وهذا نتيجة قدرة هذه البنوك على قياس مردوديتها وتقدير خطر اقرضها، وخصوصا تلك المؤسسات التي توطن حساباتها الجارية لدى هذه البنوك، أين تكون عملية الحصول على المعلومات حول هذه المؤسسات متوفرة مقارنة مع المؤسسات الأخرى. في حين تبقى تعاني تلك المؤسسات الحديثة النشأة من الكثير من الصعوبات في الحصول على التمويل من طرف البنوك، حيث تعتبر البنوك تمويل مؤسسات ضمن مرحلة الإنشاء يحمل الكثير من المخاطرة لإرتفاع معدل التعثر للكثير منها في السنوات الأولى من إنشائها؛

✓ على غرار كل المؤسسات الاقتصادية، هناك العديد من الاعتبارات التي يراعيها البنك في تمويله للاقتصاد الوطني، لذلك فهو يبحث بكل الوسائل عن المواءمة بين موارده واستخداماته بما يضمن له تحقيق أهدافه، وهنا يظهر خطر الإقراض المرتبط بعملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة المؤسسات الجديدة؛

✓ بالرغم من أنه لا توجد قروض مصرفية موجهة خصيصا لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن تكييف تلك الصيغ التمويلية مع الاحتياجات التمويلية لتلك المؤسسات كفيلة بجعلها مناسبة لاحتياجات تلك المؤسسات، خاصة إذا روعي فيها جانبي التكلفة والوقت عند منح هذه القروض على مختلف أشكاله؛

✓ إن فكرة صناديق ضمان القروض الحكومية وغير الحكومية تعتبر الآلية الأكثر نجاعة نحو جعل البنوك تزيد من تمويلها لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن تبقى المشكلة الأساسية تكمن بالنسبة للبنوك في مصداقية وفعالية قراراتها؛

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

✓ هناك مركزية كبيرة في إتخاذ قرارات منح القروض لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى البنوك العمومية الجزائرية، ناهيك عن التعقيد المتعلق بإجراءات الحصول على القرض الذي يتطلب تقديم العديد من الوثائق والموافقات الإدارية، الشيء الذي يجعل من عملية الحصول على الموافقة بمنح القرض يتطلب مدة زمنية طويلة.

المطلب الثاني: الدراسات الأجنبية

1- الدراسة الأولى:

- Per-Olof Bjuggren and Michel Elmoznino Laufer, Bank Financing of Start-ups – Findings from a survey, This paper was presented at The 10th Workshop on Family Firm Management Research Innovation, Family Firms and Economic Development, Bergamo, Italy. May 23-24, 2014.

- تهدف هذه الدراسة إلى اظهار كيفية قيام الشركات الناشئة بتمويل أعمالها وكذا المخاطر المالية التي قد يتعرض لها صاحب المشروع وكيفية التخفيف منها وإظهار أهم البدائل للقروض المصرفية، ومن النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة:

✓ الابتكار هو العامل الأساسي وراء النمو، ولتحقيق هذه الافكار المبتكرة يحتاج رواد الأعمال إلى التمويل فليس بالضرورة أن يكون لرواد الأعمال أصحاب الأفكار الجديدة والمبتكرة ثروة تسمح لهم بالتمويل الذاتي وحتى في حال وجودها فإن استخدامها في مشاريع بنيت على افكار مبتكرة قد يعرض رائد الأعمال إلى مخاطر مالية شخصية وتجنب هذه المخاطر من الأفضل اللجوء إلى التمويل الخارجي؛

✓ تشير النتائج إلى أن التمويل المصرفي ليس خيارا تمويليا بالنسبة لغالبية المؤسسات الناشئة السويدية، فالثروة الشخصية هي شرط مسبق للحصول على القروض المصرفية حيث أن الثروة تمثل ضمانات بالنسبة للبنوك؛

✓ حسب هذه الدراسة فإن الثروة الشخصية تمثل أهم مصادر التمويل؛

✓ حسب الدراسة فإن عددا قليلا جدا من الشركات تعتمد على التمويل من مصادر غير مصرفية مثل تمويل الأسر والأصدقاء والأقارب.

2- الدراسة الثانية:

- Lonez Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement?, Master 120 crédits en Sciences de gestion/Ingénieur de gestion, Louvain School of Management (LSM), Belgique, 2017-2018.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- هدفت الدراسة إلى إجراء مقارنة بين طرق التمويل الأنسب لعدة مؤسسات ناشئة وذلك بإعتماد على طريقة المقابلة مع العديد من ملاك المؤسسات الناشئة في بلجيكا وقد تمت مقابلة 38 مالك لمؤسسة ناشئة، وقد توصل الباحث إلى جملة من النتائج منها:

✓ عندما يقرر صاحب المشروع بدأ مشروعه تكون المخاطر أعلى ولا تكون لديه إمكانية تقديم ضمانات لبعض المستثمرين المحتملين ولهذا السبب تكون بعض أشكال التمويل أكثر سهولة في توفيرها من غيرها؛

✓ يكون الاعتماد في أغلب الحالات في بداية المشروع على تمويل العائلة والاصدقاء والأقارب؛
✓ بمجرد أن يحصل رجل الأعمال على جزء من المال اللازم للبدء، هذا ما يسهل له الوصول إلى القروض المصرفية، ومع هذا لا تزال هناك مخاطر مرتفعة جدا يجب توخيها قبل إتخاذ قرار الانطلاق في المشروع؛

✓ من الصعب على الشركات الناشئة في بدايتها الوصول المباشر إلى القرض البنكي والذي هو أكثر وسيلة للتمويل على المدى الطويل، غير أن هذا يسمح لرائد الأعمال من الوصول إلى كل مصادر تمويل أخرى في الوقت المناسب دون استباق للأحداث وبهذا تجنب العديد من المخاطر المالية؛
✓ التمويل لا يعتبر المهمة الوحيدة التي يتعين القيام بها، بل في الواقع إن عملية توفير حاجة معينة للعملاء تتكيف مع الطلب الحالي، وفريق عمل مختص ومتكامل وشبكة اتصالات ومعارف واسعة وخطة عمل واضحة، لا تقل أهمية سواءا لإقناع المستثمرين أو لضمان نجاح المشروع.

3- الدراسة الثالثة:

Sophie Pommet et Jean-François Sattin, Le développement des start-up françaises: un problème de financement? ISTE Ltd.London, UK—
openscience.fr, 2016¹.

- الهدف من هذه المقالة هو تقديم لمحة عامة عن أدوات التمويل المتاحة للشركات الناشئة، ومناقشة فعاليتها بهدف استمرار نمو هذه الشركات وقد استخدم المنهج الوصفي في هذه المقالة التي خلصت إلى جملة من النتائج نذكر منها:

✓ تكون أكبر مشكلة لتمويل المؤسسات الناشئة خلال المراحل الأولى من بعثها والتي تتميز بوجود فجوة تمويلية في سلسلة التمويل ينجم عليها رفض تقديم التمويل من مختلف المصادر كالبنوك مثلا؛

¹ https://www.openscience.fr/IMG/pdf/iste_techinn_v1n1_5.pdf. أطلع عليه يوم 2021/05/10.

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

- ✓ قد يساعد تطور النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في حل مشكلة التمويل في المستقبل القريب أي أن الأمل قائم على ظهور هياكل تمويلية جديدة تراعي قدرات ومتطلبات منسئي المؤسسات؛
- ✓ مسألة تنمية قطاع المؤسسات الناشئة لا يمكن تناولها من وجهة نظر مالية فقط بل إن وجود عقبات ضريبية واجتماعية مثلا وعدم كفاية حجم السوق الوطنية كلها أسباب تعرقل نمو هذا القطاع.

المطلب الثالث: أوجه الاختلاف

- هناك العديد من الاختلافات بين دراستنا والدراسات السابقة التي سنظهرها كما يلي:
- **الدراسة الأولى:** يظهر الاختلاف بين دراستنا وهذه الدراسة أنها لم تركز على تمويل البنوك للمؤسسات الناشئة بل تعدتها إلى مساهمة التمويل الإسلامي والتمويل عن طريق رأس مال المخاطر والتمويل عن طريق استغلال حقوق الملكية الفكرية أيضا، في حين تركز دراس إظهار مختلف أشكال ومصادر التمويل لدى المؤسسات الناشئة.
- **الدراسة الثانية:** يكمن الاختلاف في أن هذه الدراسة تحدثت عن تمويل البنوك التجارية للمشاريع الاستثمارية في حين أن دراستنا تركز على دور البنوك في تمويل المؤسسات الناشئة، إلى جانب هذا هناك اختلاف في العينة المدروسة حيث أن هذه الدراسة درست حالة البنك الوطني الجزائري وكالة غارداية، في حين أن دراستنا تمت في البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي.
- **الدراسة الثالثة:** هذه الدراسة مثلها مثل الدراسة الثانية اهتمت بتمويل البنوك للمشاريع الاستثمارية إلى جانب اختلاف العينة المدروسة حيث درست حالة بنك القر □ض الشعبي الجزائري CPA وكالة البويرة، وقد ركزت دراستنا على آليات تمويل المؤسسات الناشئة من طرف البنوك وقد كانت الدراسة التطبيقية على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي خلال الفترة 2014-2020.
- **الدراسة الرابعة والخامسة:** تختلف هاتان الدراستين في أنهما تناولتا موضوع تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسط إلى جانب الاختلاف في عينات الدراسة حيث درست الدراسة الرابعة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة والدراسة الخامسة درست حالة البنوك العمومية بولاية المسيلة، وقد ركزت دراستنا على آليات تمويل المؤسسات الناشئة من طرف البنوك وقد كانت الدراسة التطبيقية على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي خلال الفترة 2014-2020.
- **الدراسة الأجنبية الأولى:** تختلف مع دراستنا من حيث النطاق الجغرافي الذي تمت فيه حيث أنها تمت في دولة السويد، كما أن دراستنا تمت في الجزائر.
- **الدراسة الأجنبية الثانية:** تختلف مع دراستنا في النطاق الجغرافي الذي تمت فيه أيضا حيث أنها دراسة بلجيكية كما انها اهتمت بالتمويل في مرحلة الانطلاق فقط وليس على طول مدار فترة حياة المؤسسة

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة

الناشئة، في حين أن دراستنا تمت في الجزائر وركزت على آليات تمويل المؤسسات الناشئة خلال فترة حياتها كاملة.

▪ **الدراسة الأجنبية الثالثة:** تختلف أيضا من ناحية النطاق الجغرافي حيث أنها دراسة فرنسية كما تختلف في أنها درست مختلف أدوات التمويل ولم تركز على البنوك التجارية فقط، في حين أن دراستنا تمت في الجزائر وركزت على تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة بوجه الخصوص.

خلاصة:

من خلال دراسة هذا الفصل تبين لنا دور البنوك التجارية في تمويل ودعم المؤسسات الناشئة من خلال القروض التي تقدمها، حيث أن البنوك تعتبر الداعم الأساسي لهذا النوع من المؤسسات التي هي حديثة النشأة، كما أن توفير الأموال اللازمة من العوامل الضرورية من أجل بدأ نشاطها واستمراريتها، وتعتبر البنوك التجارية من أهم المؤسسات التي توفر التمويل اللازم لهذه المؤسسات، خاصة لعدم قدرتها على الحصول على الأموال اللازمة والكافية من مصادر أخرى، حيث توفر البنوك التجارية التمويل للمؤسسات الناشئة عبر مختلف أنواع القروض. كما تعمل البنوك على تكييف آلياتها ووظائفها لتتنجم مع طبيعة هذه المؤسسات ومتطلباتها المالية حيث أنها مؤسسات تحتاج إلى تمويل ضخم ودائم، وسنحاول في الفصل القادم الإلمام أكثر بهذا الموضوع من خلال الدراسة التي أجريت على مستوى البنك الوطني الجزائري (BNA) وكالة متليلي الشعانية.

الفصل الثاني: دراسة حالة
البنك الوطني الجزائري - وكالة
متليلي الشعانبة -

تمهيد:

بعدها تم التطرق في الفصل الأول إلى أهم المفاهيم حول البنوك التجارية والمؤسسات الناشئة وكيفية تمويل هذه الأخيرة من قبل البنوك، وكذلك أهم الدراسات السابقة التي تناولت الموضوع، سنقوم في هذا الفصل بإسقاط الجانب النظري على الواقع وذلك من خلال الدراسة التي أجريتها على مستوى البنك الوطني الجزائري - BNA - وكالة متليلي الشعانية 296، والجدير بالذكر أنه لا توجد آليات خاصة لتمويل المؤسسات الناشئة، بل البنوك تتبع نفس آليات التمويل المعتمدة لتمويل المشاريع الاستثمارية وكيفت تلك المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل المؤسسات الناشئة¹، ولإبراز دور وآليات التمويل المتوفرة على مستوى البنك الوطني الجزائري، تم تقسيم هذا الفصل إلى قسمين كما يلي:

- المبحث الأول: تقديم المؤسسة محل الدراسة.
- المبحث الثاني: التمويل في البنك الوطني الجزائري - BNA - وكالة متليلي (296).

¹ مقابل مع مدير البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي، بتاريخ: 2021/04/25، ومقابلة مع مدير الوكالة الوطنية دار المقاولاتية لدعم وتشغيل الشباب يوم 2021/04/26.

المبحث الأول: تقديم المؤسسة محل الدراسة¹

سيتم من خلال هذا المبحث التطرق إلى التعريف بالبنك الوطني الجزائري، وكذا وكالة متليلي مبرزين الهيكل التنظيمي للوكالة بالإضافة إلى أهمية الوكالة في المنطقة.

المطلب الأول: نبذة تاريخية لتطور وتأسيس البنك الوطني الجزائري (وكالة متليلي). أولاً: نبذة تاريخية عن البنك الوطني الجزائري

مند نشأته سنة 1966، رافق البنك الوطني الجزائري كل شخص طبيعي ومعنوي، وبهذا فهو يملك أكثر من 2.5 مليون زبون من الخواص والمؤسسات الناشطة من مختلف الأحجام، ويقدم لزيائنه منتجات وخدمات بنكية، وتأمينات بسيطة تتوافق مع القوانين السارية المفعول وبأسعار تنافسية.

يوجد أكثر من 5000 موظف يساهم في تسير العمل داخل البنك لكي يدعم كافة الناشطين المحليين في تحقيق مشاريعهم من خلال عروض تمويلية ملائمة ومتابعة ذات نوعية وجودة مما يساهم في تنمية وازدهار الاقتصاد الوطني.

يضع البنك الوطني الجزائري تحت تصرف زبائنه 212 وكالة تجارية موزعة عبر كافة التراب الوطني تشرف عليها 17 مديرية جهوية للاستغلال قصد تقديم كامل خدماته، يقدم البنك الوطني الجزائري لزيائنه بطاقة بنكية تسهل تعاملاتهم النقدية اليومية عن طريق وضع 90 شباك بنكي آلي و138 موزع آلي للأوراق النقدية على مستوى مختلف الوكالات وحتى خدمة الدفع الآلي لدى المحلات التجارية الكبرى.

ثانياً: تعريف ونشأة وكالة متليلي

إن وكالة متليلي تعد من اللبنة الأساسية في نظام البنك الوطني الجزائري، لأنه يمكن اعتبارها هيكلًا مصغراً لهذا الجهاز البنكي وتسعى جاهدة لتجسيد وتحقيق الأهداف العامة للبنك، وتعتبر وكالة متليلي محل الدراسة تابعة لشبكة الاستغلال الجهوية بورقلة.

نشأت سنة 1977 تضم حالياً 13 موظف ورقمها في التقسيم البنكي هو 296، وتسعى هذه الوكالة كغيرها من الوكالات إلى تحقيق وتوسيع خدمات البنك الوطني الجزائري والعمل على تنفيذ سياسة التموقع التي يسعى البنك لتحقيقها.

المطلب الثاني: دراسة الهيكل التنظيمي لوكالة BNA متليلي

يرأس وكالة متليلي كأي مؤسسة أخرى، المدير الذي يعد المسؤول الأول عن الوكالة فهو الذي يتخذ القرارات اللازمة والصائبة ويسهر على تنفيذها، كما يقوم بالإشراف والتنسيق بين مختلف مصالح الوكالة،

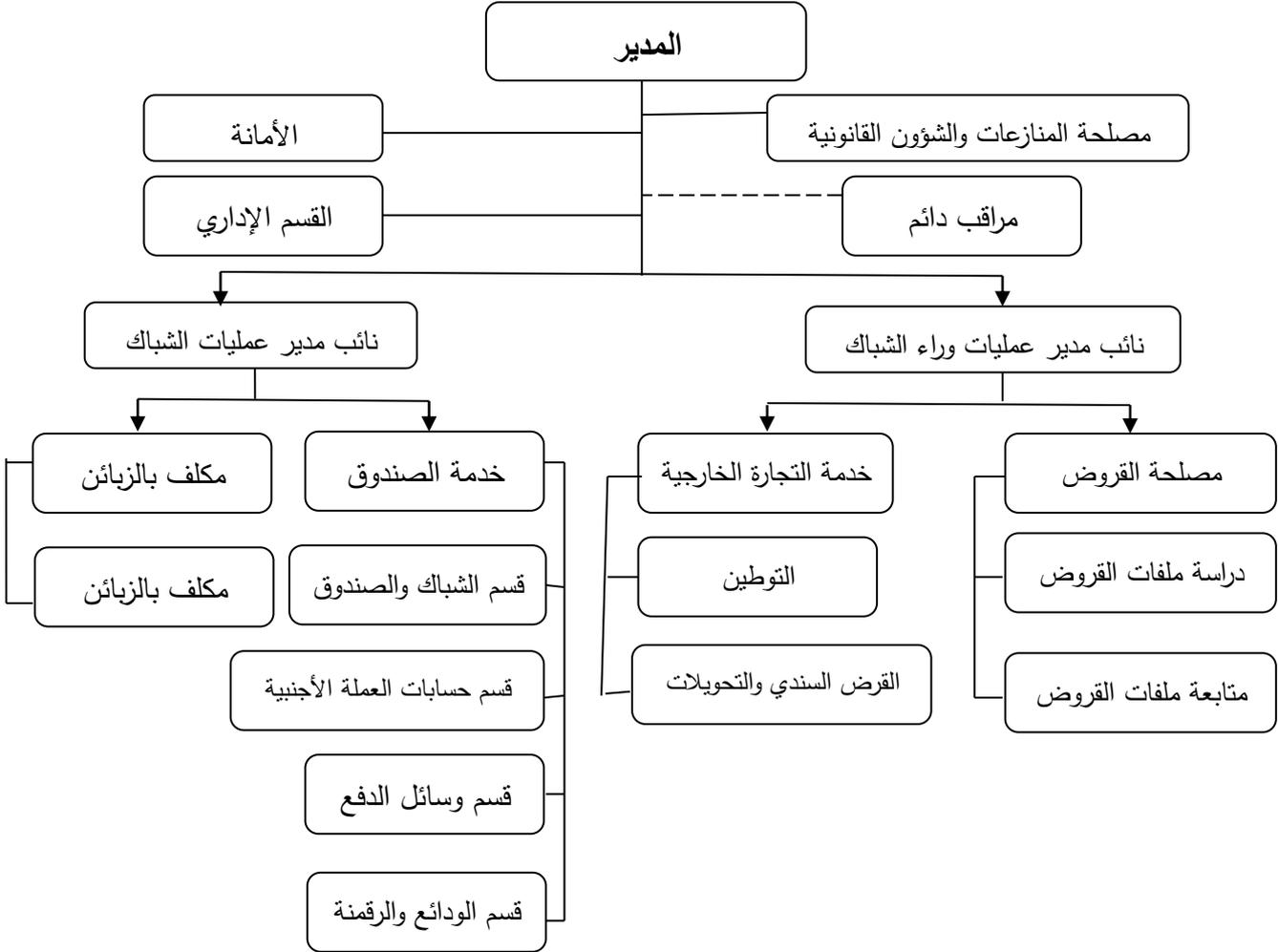
¹ معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك، يوم 2020/04/19، على الساعة 9:30.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

ويساعده في ذلك النائب المكلف بالإشراف والتنسيق في حالة غياب المدير، ويتولى أيضا مراقبة الحسابات والإشراف على إدارة الموظفين وعمليات الاستغلال، كما تضم هذه الوكالة خمسة مصالح أساسية وهي: مصلحة أمانة التعهدات، مصلحة الصندوق، مصلحة التجارة الخارجية، مصلحة ترقية الزبائن، مصلحة دراسة وتحليل الأخطار، والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي لـ BNA وكالة متليلي.

أولا : الهيكل التنظيمي لوكالة متليلي

الشكل رقم (2-1): الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري وكالة متليلي



المصدر: مدير وكالة البنك الوطني الجزائري متليلي

ثانيا: مهام مصالح الوكالة

1- مصلحة الصندوق:

تعتبر أنشطة مصلحة الصندوق أهم الأنشطة، لأنها تجسد التعامل اليومي بين الوكالة، البنك، العملاء

وتتضمن خمسة أقسام وهي:

أ- قسم الشبايبك:

يتكفل هذا القسم باستقبال طلبات العملاء وتقديم المعلومات والنصائح بخصوص العمليات التي يقومون بها وتم على مستوى هذا القسم العمليات التالية:

- ايداع وسحب النقود؛
- استخراج الشيك البنكي؛
- استلام وتحصيل الشيكات الخاصة بالوكالة أو بغير الوكالة.

ب- قسم التحويل:

يتكفل هذا القسم بتنفيذ أوامر التحويلات المقدمة من طرف العملاء لفائدة حسابات أخرى، وتنقسم التحويلات حسب جهة التحويل إلى ثلاثة أنواع:

- التحويل داخل الوكالة: إذا كانت عملية التحويل داخل نفس الوكالة من حساب عميل لآخر فالبنك لا يفرض هنا عمولة.

- التحويل خارج الوكالة: أي إلى وكالة أخرى للبنك الوطني الجزائري يفرض البنك عمولة إذا كان التحويل تلغرافي والمقدرة ب 468.00 دج.

- التحويل خارج البنك: أي أن المحول ليس عميل لدى البنك الوطني الجزائري وهنا يفرض البنك عمولة سواء كان التحويل عادي أو تلغرافي، وتتم عملية التحويل من خلال وثيقة إثبات ضرورية بحدوث "أمر التحويل" يحتوي على جميع المعلومات الخاصة بالمحول والمحول له.

ج- قسم عمليات الاستقبال:

يقوم هذا القسم باستقبال كافة الأوراق التجارية الخاصة بالوكالة والقيم الموضوعة بصندوقها.

ح- قسم التغطية والمقاصة:

هذا القسم مكلف بتغطية الأوراق المالية المقدمة من طرف العملاء عن طريق غرفة المقاصة أو عن طريق خدمات البنك الأخرى، ويقوم هذا القسم بمعالجة ومتابعة الأوراق التجارية غير المدفوعة.

خ- قسم اليومية والمحاسبة الإحصائية ووضع الحسابات:

يتكفل هذا القسم بالتسجيل اليومي لجميع العمليات التي تتم في باقي الأقسام والتأكد من دقة البيانات المسجلة وإصلاح الأخطاء إن وجدت.

2- **مصلحة دراسة وتحليل الأخطار:** تعد هذه المصلحة من المصالح المهمة في البنك، حيث تقوم على دراسة طلبات القروض بعد الدراسة الكاملة والشاملة والدقيقة للمشروع تمنح القروض بمختلف أنواعها وأشكالها، سواء كانت موجهة لتمويل الخزينة أو التعهدات. وتأخذ بالمقابل ذلك الضمانات التي يتم تحديدها من طرف المكلف بالدراسات على أساس الثقة والمركز المالي للزبون بضمان استرداد القرض كاملا مع قيمة نسبة الفائدة إضافة إلى مراجعة التكاليف والحسابات اليومية للوكالة.

1- مصلحة أمانة التعهدات:

تقوم هذه المصلحة بتنفيذ جميع العمليات المتعلقة بسير الحسابات (فتح، تغير، غلق، إعتراضات، مصادر موثقة،... إلخ).

كما تجمع ضمانات القروض وترسلها إلى مديرية شبكة الاستغلال وتسهر على متابعة القروض الممنوحة وإنجاز العملية المتعلقة بها وتقوم بمعالجة عملية المحفظة التجارية والمالية.

2- مصلحة ترقية الزبائن:

تقوم بدراسة السوق ومحيط البنك والاطلاع على الجديد فيه ومحاولة جلب أكبر عدد من الزبائن وبيرو نشاط هذه المصلحة كلما تعددت نشاطاتها واتسعت دائرة اختصاصاتها.

3- مصلحة التجارة الخارجية:

تقوم هذه المصلحة بتنفيذ عمليات الاستيراد والتصدير من الناحية المالية (الاعتماد المستندي) كما يتجلى دورها في التعامل بالعملة الصعبة سواء في صورتها النقدية أي بيع وشراء العملة أو في شكل تحويلات، إضافة إلى إعداد العمليات المحاسبية المتعلقة بالعملة الأجنبية والعمل على عدم تسرب العملة الصعبة أو تهريبها.

المطلب الثالث: أهمية الوكالة في المنطقة

سنتطرق إلى أهمية الوكالة من حيث الموقع والخدمات المقدمة من طرف الوكالة في الآتي:

أولاً: الموقع الجغرافي للوكالة:

للموقع الجغرافي بالنسبة للوكالة دورا هاما في تنمية المنطقة، ذلك أنها تمتد خدماتها إلى خمس بلديات والمتمثلة في بلدية متليلي الشعانية، بلدية سبب، بلدية زلفانة، بلدية المنصورة وبلدية حاسي لفحل، مما يزيد الحصة السوقية للوكالة لترويج منتجاتها، وكذا نشر الوعي البنكي من خلال غرس فكر التعامل مع البنوك، والاستفادة من جميع المنتجات المقدمة من طرف الوكالة، فهذه المناطق تعتبر في نظر الوكالة فرص لا بد من استغلالها، مما إنجر عنه استقطاب عدد كبير من الزبائن، الشيء الذي أدى إلى ظهور حركة كبيرة في الأموال والأشخاص، أي المساهمة في دفع عجلة التنمية بهذه المناطق.

ثانياً: الخدمات المقدمة:

للوكالة دور مهم في تنشيط المعاملات التجارية، وتمويل المشاريع في البلديات السابق ذكرها، وذلك من خلال منح القروض الاستثمارية وتشجيع الأنشطة الاقتصادية، وخاصة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما القروض المدعمة حيث مولت الوكالة إلى غاية سنة 2020 مايلي:

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- في إطار ANSEJ مولت الوكالة 327 مشروع بمبلغ يفوق 500 مليون دج؛
- في إطار CNAC مولت الوكالة 127 مشروع بمبلغ يفوق 220 مليون دج؛
- في إطار ANGEM مولت الوكالة 98 مشروع بمبلغ يفوق 68 مليون دج؛
- بالإضافة إلى خدمات المرافقة والاستشارة للمشاريع الممولة، كتقديم كفالات الصفقات العمومية، حيث وصل عدد الكفالات الممنوحة من سنة 2013 إلى 2020 إلى 1117 كفالة.

كما تقدم الوكالة خدمات تمكن من تسهيل الولوج إلى المنتجات المتاحة من فتح الحساب، إلى خدمات الرقمنة والتي تشمل بطاقات الائتمان، الدفتر الإلكتروني، الدفع الإلكتروني، خدمات البنك الإلكتروني:

- حيث في سنة 2020 بلغ عدد البطاقات البنكية الموزعة 1589 بطاقة؛
 - بلغ عدد المشتركين في الدفع الإلكتروني 148 زبون ويعود سبب انخفاض المشتركين إلى نقص الوعي المصرفي خصوصا في هذه الخدمة لكونها حديثة انطلقت في أكتوبر 2016؛
 - بلغ عدد المشتركين في البنك الإلكتروني 78 مشترك ويعود سبب انخفاض المشتركين إلى حداثة الخدمة التي انطلقت في مارس 2017؛
 - أما بالنسبة للتجار فقد أبرمت الوكالة 18 عقدا فيما يخص جهاز الدفع النهائي الإلكتروني "TBE" منها جهاز واحد ساري المفعول في أحد المحلات التجارية.
 - أما بخصوص دفتر التوفير بدون فوائد، ودفتر التوفير المستقبلي فقد حزيا بقبول عام من طرف زبائن المنطقة حيث بلغ عدد حسابات دفتر التوفير 2375 حساب، أما دفتر التوفير المستقبلي الخاص بالقصر فقد بلغت عدد الحسابات فيه إلى 27 حساب وهذا لان المنتج حديث أنشئ في شهر فيفري 2016.
- أما بالنسبة لمساهمة الوكالة في الجانب البشري فهي تشغل 9 موظفين بنكيين، بالإضافة 4 أعوان في أعمال شبه بنكية، وتهدف الوكالة إلى الرفع من عدد الموظفين تطبيقا للسياسة العامة للبنك.
- كذلك تساهم الوكالة في التأطير الأكاديمي من خلال مساعدة الطلبة الجامعيين في إعداد البحوث، وتقارير تربص، ومذكرات التخرج، وتقديم جميع التسهيلات، من قوائم مالية وإحصائيات.

المبحث الثاني: آليات تمويل المؤسسات الناشئة في البنك الوطني الجزائري (وكالة متليلي).

سنتطرق في هذا المبحث إلى إجراءات التمويل الخاصة بالبنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي- وكذلك مساهمة البنك في تمويل المؤسسات الناشئة، وتجدر الإشارة إلى أنه لا توجد قروض بنكية موجهة خصيصا لتمويل احتياجات المؤسسات الناشئة، إلا أن البنوك التجارية تسعى إلى تكييف صيغها التمويلية مع الاحتياجات التمويلية لتلك المؤسسات.

المطلب الأول: إجراءات التمويل الخاصة بالبنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي-

سنتطرق في هذا المطلب للإجراءات التي يتبعها البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي- في عملية التمويل.

- الفرع الأول: القروض المقدمة من طرف وكالة متليلي:

تتمثل القروض التي تقدمها وكالة البنك الوطني الجزائري فرع متليلي للمؤسسات الناشئة في:

- قروض الإستغلال.

- القروض المدعمة من طرف الدولة تحت إطار Anadi و Cnac و Angem.¹

1- قروض الإستغلال: وتتمثل في:²

1-1- قروض الصندوق: قروض الصندوق قصيرة المدى متوفرة في عدة صيغ كمايلي:

▪ تسهيلات الصندوق: هذا القرض مقدم:

- لتسيير وتغطية الفارق الزمني في الخزينة لمدة جد قصيرة؛

- لمواجهة صعوبات نهاية الشهر؛

- الأرباح محسوبة على أساس الأموال المستعملة فعليا.

▪ خصم الأوراق التجارية: يقوم البنك الوطني الجزائري بتحويل قروضكم المجسدة بأوراق تجارية الى

اموال نقدية بفضل خصم الأوراق التجارية.

- يسمح هذا القرض بتحقيق قروض تجارية مدفوعة عن طريق الأوراق التجارية؛

- يتم تحويل ناتج هذه العملية مباشرة إلى حساب الزبائن، مما سيسمح بتسييق تحصيل هذه الأموال؛

- التقليل من استعمال قروض الصناديق الأخرى الأكثر كلفة.

¹ معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك، يوم 2020/05/14، على الساعة 15:00

² <https://www.bna.dz>، تم الإطلاع عليه يوم 2020/04/20.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

▪ **السحب المكشوف:** يجسد هذا القرض بسحب مرخص من الحساب يتجاوز قيمة الرصيد، مكيف وسريع. هذا السحب موضوع تحت تصرف الزبائن:

- لمواجهة المصاريف الفورية والغير متوقعة والتي تدخل في دورة الاستغلال؛
- الفوائد محسوبة على اساس المبالغ المالية المستلمة.

▪ **تسبيق على الصفقات:** هو قرض يسمح للمؤسسات والشركات المشاركة في الصفقات العمومية بمواجهة فارق الزمن في الخزينة الناتج عن المصاريف الضخمة (الأشغال، التموينات،... إلخ) وأجال التسديد.

يضع البنك الوطني الجزائري باقعة غنية ومتنوعة من التمويلات قصيرة المدى على مستوى وكالته:

- تسبيق على الفواتير/ وضعية الأشغال؛
- تسبيق على السندات؛
- القرض الريفي.

1-2- **قروض بامضاءات:** هو نوع من القروض التي يقدمها البنك عن طريق إستخدام إمضاء المقترض فقط ويكون الضمان فيها هو وعد المقترض بالسداد، فهو قرض لا يحتاج إلى ضمانات حيث يكتفي البنك بامضاء المقترض ويقدم هذا القرض على أساس الثقة حيث أنه يقدم للمقترضين ذوي التاريخ الائتماني القوي وقد تكون الفوائد فيه أعلى بسبب عدم وجود ضمانات حقيقية.

2- القروض المدعمة من طرف الدولة تحت إطار ANADE و CNAC و ANGE.

1-2- **الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولات ANADE:** هي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، انشأت بهدف مرافقة الشباب ذوي المشاريع قصد إحداث أنشطة إنتاجية وخدماتية أو توسيعها وفق مقاربة إقتصادية تهديق إلى خلق الثروة ومناصب العمل، ومن مهامها أيضا تطوير العلاقة مع مختلف شركاء الجهاز (بنوك، مصالح الضرائب، صناديق الضمان الاجتماعي للأجراء وغير الأجراء،... إلخ) يحدد المبلغ الأقصى للإستثمار بعشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000) دج سواء في مرحلة الإنشاء أو التوسيع.¹

- يتدخل البنك الوطني الجزائري في عملية التمويل الثلاثي كالتالي:

جدول رقم (1-2): هيكل التمويل الثلاثي في ANADI.

المستوى	مبلغ الاستثمار (دج)	مساهمة ANADE	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
الأول	لا يتجاوز 5.000.000	%1	% 29	%70
الثاني	من 5.000.001 إلى 10.000.000	%2	% 28	%70

¹ <http://www.ansej.org.dz>، تم الإطلاع عليه يوم 2020/05/05

المصدر: من إعداد الطلبان بناء على معلومات من البنك

2-2- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC:

منذ تاريخ إنشائه سنة 1994 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي (تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي) تعمل على "تخفيف" الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي، عرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (ص.و.ت.ب) في مساره عدّة مراحل مخصّصة للتكفل بالمهام الجديدة المخوّلة من طرف السلطات العمومية.

- **تعويض البطالة:** إبتداء من سنة 1994، شرع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (ص.و.ت.ب) في تطبيق نظام تعويض البطالة لفائدة العمال الأجراء الذين فقدوا مناصب شغلهم بصفة لا إرادية ولأسباب اقتصادية.

- **الإجراءات الاحتياطية:** انطلقا من سنة 1998 إلى غاية سنة 2004، قام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (ص و ت ب) بتنفيذ إجراءات احتياطية بإعادة إدماج البطالين المستفيدين عن طريق المرافقة في البحث عن الشغل والمساعدة على العمل الحرّ تحت رعاية مستخدمين تمّ توظيفهم وتكوينهم خصيصا ليصبحوا مستشارين- منشطين على مستوى مراكز مزودة بتجهيزات ومعدّات مخصّصة لهذا الشأن.

- **دعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة وثلاثين (35) وخمسين (50) سنة:** في إطار مخطط دعم التنمية الاقتصادية وتطبيق برنامج رئيس الجمهورية، الخاص بمحاربة البطالة وعدم الاستقرار، عكف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، إنطلاقا من سنة 2004 أولويا، على تنفيذ جهاز دعم إحداث النشاط لفائدة البطالين ذوي المشاريع للبالغين ما بين خمسة وثلاثين (35) وخمسين (50) سنة، لغاية شهر جوان 2010.

- **جهاز دعم إحداث وتوسيع النشاطات لصالح البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة:** إبتداء من سنة 2010، سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة لفائدة الفئة الاجتماعية التي يتراوح عمرها ما بين ثلاثين (30) وخمسين (50) سنة الالتحاق بالجهاز، بمزايا متعددة منها مبلغ الاستثمار الإجمالي الذي أصبح في حدود عشرة (10) ملايين دج بعدما كان لا يتعدى خمسة (05) ملايين دج وكذا إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع والخدمات لذوي المشاريع الناشطين.¹

¹ https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx. تم الإطلاع عليه يوم

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- يتدخل البنك في التمويل الثلاثي وذلك كما يلي:

جدول رقم (2-2): هيكل التمويل الثلاثي في CNAC.

المستوى	مبلغ الاستثمار (دج)	مساهمة CNAC	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
الأول	لا يتجاوز 5.000.000	%1	% 29	%70
الثاني	من 5.000.001 إلى 10.000.000	%2	% 28	%70

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات من البنك

2-3- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر **ANGEM**: القرض المصغر ANGEM يمنح لفئة المواطنين الذين هم من دون مدخول و/ أو لديهم مدخول غير منتظم، مخصص لخلق نشاطات جديدة بما في ذلك الأنشطة الممارسة منزليا، قصد شراء المعدات والمواد الأولية للشروع في العمل.¹ ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 يعتبر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، وهذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخل، يندرج برنامج القرض المصغر في إطار التنمية الاجتماعية المستهدفة من طرف السلطات العمومية والتي تهتم بترقية قدرات الأفراد والفئات السكانية للتكفل بذاتهم، لبلوغ مستوى معيشي نزيه ومنصب شغل معتبر، بتطبيق سياسة اجتماعية جديدة، هدفها الأساسي تخفيض الكلفة الاجتماعية من أجل الانتقال لاقتصاد السوق. بهذا المعنى هي سياسة دعم مباشر، مستهدف وتساهمي، تقترح كبديل للروح الاتكالية، وتشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار جهاز القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقا من سلفة صغيرة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج موجهة لخلق نشاطات والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك.²

¹ <https://www.bna.dz/fr/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AF%D8%B9%D9%85%D8%A9-%D9%85%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84%D8%A9/%D9%82%D8%B1%D8%B6-angem.html>

تم الإطلاع عليه يوم 2020/05/07

² <https://www.angem.dz/ar/home.php>، تم الإطلاع عليه يوم 2020/04/20

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- يتدخل البنك الوطني الجزائري في التمويل الثلاثي كما يلي:

جدول رقم (2-3): هيكل التمويل الثلاثي في ANGEM.

مبلغ الاستثمار (دج)	مساهمة ANGEM	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
قاربة 1.000.000 دج	%1	% 29	%70

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات من البنك

- الفرع الثاني: خطوات التمويل:¹

• تمر عملية التمويل بعدة مراحل وهي كالتالي:

1- المرحلة الأولى: يتقدم طالب القرض إلى البنك مصحوبا بملف طلب القرض.

2- المرحلة الثانية: الدراسة الشكلية والقانونية للملف: يقوم البنك بدراسة الملف وذلك بإحالاته إلى مصلحة دراسة وتحليل الأخطار التي تقوم بالتدقيق في كامل الوثائق من الناحية الشكلية والقانونية لضمان صحة هذه الوثائق والمعلومات التي تتضمنها حيث أن هناك من يقوم بتزوير الوثائق بهدف الحصول على القروض.

3- المرحلة الثالثة: الدراسة الموضوعية: يقوم المكلف بدراسات ملفات القروض بالدراسة الموضوعية للملف وذلك من خلال:

- دراسة نشاط طالب القرض: في هذه الخطوة يقوم البنك بدراسة النشاط الذي يزاوله طالب القرض أي نشاط مؤسسته وذلك لقياس المخاطر المحيطة بالمؤسسة.

- مؤهلات طالب القرض: حيث يهتم البنك بمعرفة مؤهلات طالب القرض العلمية والمالية وذلك لضمان السيرورة الحسنة لعملية التمويل واسترجاع القرض.

- دراسة البيئة الداخلية للمؤسسة وتعاملات المقترض: من خلالها يتعرف البنك على التغيرات الإدارية الحاصلة في المؤسسة فالبنك يتجنب تمويل المؤسسات ذات التغيرات الإدارية المستمرة حيث أنها تعطي نوعا من عدم الإستقرار في المؤسسة، إلى جانب هذا يدرس البنك مختلف تعاملاته السابقة مع البنوك الأخرى لمعرفة مدى وفائه.

- دراسة طلب الزبون: حيث يقوم البنك بدراسة الاحتياجات المالية لطالب القرض التي على إثرها تقدم بالطلب للبنك أي حجم المبالغ التي طلبها المقترض من البنك.

¹ معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك، يوم 2020/05/02، على الساعة 9:00

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- **تحديد الضمانات:** تتمثل الضمانات التي يطلبها البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي الشعابنة - عادة في رهن كل ما يفتنى عن طريق القرض المقدم للمقترض أي تسجيل كل المقتنيات بإسم البنك وبقاء الملكية للبنك حتى يتم تسديد المبلغ فترجع الملكية للمقترض أو رهن ملك شخصي للمقترض (عقار مثلا).

- **تحديد تكاليف القرض:** ويقصد بها تحديد التكاليف التي يتحملها المقترض أي معدلات الفائدة والرسوم التي تترتب عن القرض.

- **تحليل الميزانية:** حيث يقوم البنك بتحليل الميزانية عن طريق المؤشرات المالية وذلك لمعرفة الوضعية المالية للمؤسسة وتحديد قدرة المؤسسة على خدمة دينها وقدرتها على الإقتراض حيث أن أهم مؤشر بالنسبة للبنك هو ربحية المؤسسة والذي على اساسه يضمن أن المؤسسة ستستمر في نشاطها مما يضمن للبنك أن القرض سيسدد في وقته.

4- **المرحلة الرابعة: اتخاذ القرار:** هنا تكون المرحلة الأخيرة في قرار البنك بتقديم القرض أو رفضه، أما الملفات التابعة لوكالات الدعم (ANGE,CNAC,ANADI) فيقوم طالب القرض بإيداع ملفه لدى الوكالات وعند قبوله يتم تحويل الملف إلى البنك بعد الاشتراك في صندوق ضمان القروض وذلك للحصول على موافقة مبدئية من طرف البنك لمنح القروض مع تقديم اعتماد شهادة الانخراط في صندوق ضمان الأخطار مع دفتر الشروط وبذلك يودع البنك نسبة مساهمة في حساب طالب القرض، ويجدر الذكر أن الإنخراط في صندوق ضمان الأخطار من الشروط اللازمة التي يشترطها بنك حيث أن هذا الصندوق يقدم تعويضات للبنك في حالة عدم تسديد المقترض لمستحقته.

5- **المرحلة الخامسة: متابعة القرض:** يقوم البنك في هذه المرحلة بالقيام بكشوفات ميدانية مفاجئة دون إشعار مسبق وبشكل دوري إلى مكان المشروع للوقوف على أهم التطورات وتتم هذه الكشوفات عن طريق مندوب من البنك رفقة مندوب عن الجهة الوصية للمشروع (مندوب من ANADI أو CNAC أو ANGEM).

6- **المرحلة السادسة:** يقوم البنك في هذه المرحلة بتحصيل أفساط القرض كما هو متفق عليه سابقا.

- وكتعقيب هناك العديد من القروض التي تتعثر أي لا يستطيع صاحبها الإيفاء بمستحققات البنك، وهذا لأسباب عدة أهمها استخدام المقترض للقرض لغير الحاجة التي منح من أجلها وعدم الفصل بينها وبين الأموال الخاصة يشتري المقترض سيارة شخصية أو منزل مثلا، ومن الأسباب الشائعة وفاة المقترض وعدم وفاء ورثته بتسديد القرض، أو تعرض المقتنيات التي مولها القرض للتلف لأسباب خارجة عن إرادة المقترض كالفيضانات مثلا أو أن يقوم المقترض ببيع العتاد عمدا، ويتبع البنك الوطني الجزائري جملة من الإجراءات لمعالجة القروض المتعثرة وتتمثل في:

- منح أجال محددة للعملاء الذين قامو ببيع العتاد أو الذين إستخدمو القرض لغير الحاجة التي منح من أجلها من أجل تسديد مستحقاتهم، وفي حالة عدم الإستجابة تتم متابعتهم قضائيا؛
- بيع البنك للمرهونات وإسترجاع المستحقات؛

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- تخفيض سعر الفائدة لتسهيل عملية إسترجاع القرض؛
- إعادة جدولة القرض بحيث يعطي البنك مدة أطول للمقترض لدفع مستحقاته؛
- اللجوء إلى صندوق ضمان الأخطار الذي يقوم بتسديد جزء كبير من الديون في حالة عجز المقترض وللاستفادة من هذا التعويض يجب أن يكون البنك والمقترض منخرطين في هذا الصندوق.

الفرع الثالث: مثال عن قرض ممول من طريف البنك الوطني الجزائري -وكالة متليلي¹

يتعلق القرض بشراء سيارة بهدف بداية شركة خدمات تاكسي حيث أن هناك إقبال على مثل هذا النوع من الشركات التي تقدم خدمات مثل توصيل المنتجات وتسهيل خدمات النقل والجدير بالذكر أن من أبرز الأمثلة عن هذا النوع من الشركات شركة ياسير - YASSIRE - التي تعتبر من أنجح الأمثلة عن الشركات الناشئة المختصة في النقل في الجزائر.

هذا القرض تحت دعم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM قدرت تكلفة المشروع ب 976451.53 دج منها 01% مساهمة شخصية من صاحب المشروع بمبلغ 9769.02 دج و 29% تمويل من طرف ANGEM بمبلغ 283301.44 دج و قدرت مساهمة البنك ب 70% بمبلغ 976451.53 دج.

جدول رقم (2-4): هيكل تمويل المشروع.

المبلغ	المساهمة	البيان
9769.02	01%	المساهمة الشخصية
283301.44	29%	مساهمة ANGEM
683831.07	70%	مساهمة BNA
976451.53	100%	المجموع

المصدر: معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك

- ملف القرض:
- طلب القرض؛
- الفاتورة الشكلية للسيارة؛
- شهادة أكاديمية إن وجدت؛
- بطاقة الإقامة؛
- شهادة عدم الإنخراط في الصندوق الوطني للعمال غير الأجراء؛
- عقد الإيجار؛

¹ - معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك، يوم 2020/04/29، على الساعة 15:00

- مستخرج الضرائب؛
- بطاقة التعريف الجبائي؛
- الدراسة التكنو إقتصادية للمشروع؛
- شهادة القابلية للمشروع؛
- شهادة الميلاد؛
- شهادة عدم الإنخراط في صندوق العمال الأجراء؛
- رخصة السياقة؛
- الموافقة البنكية؛
- محضر المعاينة بالمكان.
- الضمانات المطلوبة:
- 1- الضمانات القبليّة:
- إتفاقية قرض الإستثمار؛
- عشرة سندات لأمر + سند لأمر كلي؛
- إتفاقية الإنخراط في صندوق ضمان الأخطار؛
- نسخة من رخصة الإلتزام؛
- رخصة تعهد وتقديم الضمان.
- 2- الضمانات البعديّة:
- وثيقة رهن السيارة الممولة؛
- بوليصة التأمين ضد المخاطر.
- بعد قبول البنك لتمويل المشروع يطلب الملف التالي:
- فتح حساب بنكي للمستثمر؛
- توظيف الأجر؛
- شهادة الأجر الممنوحة من طرف الصندوق الوطني للتقاعد أو أمين خزينة الولاية؛
- شهادة إقامة؛
- شهادة عائلية + بطاقة التعريف الوطنية + شهادة الميلاد؛
- محضر الكشف الكمي التقديري لمبلغ التهيئة مستخرج من طرف خبير متعاقد معه؛
- عقد الملكية المسجل والمشهر لدى المحافظة؛
- محضر تقييم العقار المستخرج من طرف خبير متعاقد معه؛
- شهادة سلبية.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

المطلب الثاني: تقييم مساهمة البنك الوطني الجزائري BNA وكالة متليلي في تمويل المؤسسات الناشئة خلال الفترة من 2014 إلى 2020¹

سنتطرق فيما يلي وبشيء من التحليل إلى عدد القروض الممنوحة من طرف البنك -وكالة متليلي- خلال فترة 2020-204 وأنوعها.

الفرع الأول: عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2020-2014

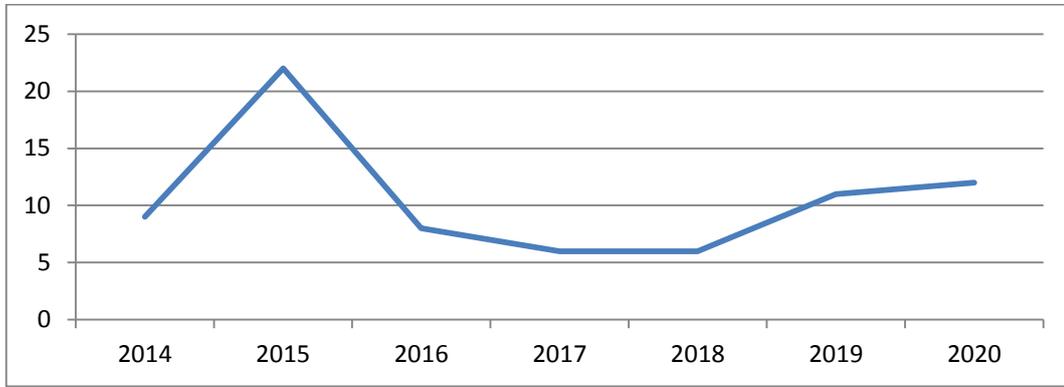
الجدول رقم (2-5): عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2020-2014.

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
عدد القروض	9	22	8	6	6	11	12

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي :

الشكل رقم (2-2): يوضح عدد القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2020-2014.



المصدر: من إعداد الطالبان اعتمادا على الجدول رقم (2-5) وبرنامج Excel

• التحليل:

أظهر الجدول رقم (2-5) والشكل (2-2) أن عدد القروض في سنة 2014 كان 9 قروض قبل ان يرتفع إلى أعلى مستوى خلال 2020-2014 سنة 2015 حيث بلغ عدد القروض الممولة 22 قرض، إلا ان العدد شهد تناقصا كبيرا ابتداء من سنة 2016 إلى 2018 حيث إنخفض العدد من 22 قرض سنة

¹ - معلومات من مقابلة مع المؤطر داخل البنك, يوم 2020/05/10, على الساعة 10:30

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

2015 إلى 8 قروض سنة 2016 ثم 6 قروض بالتساوي لسنتي 2017 و 2018 قبل أن يعرف إرتفاعا معتبرا سنة 2019 حيث بلغ عدد القروض 11 قرض ثم إرتفع إلى 12 قرض سنة 2020.

- التفسير:

ويرجع إنخفاض عدد القروض بين فترة 2016 و 2018 إلى السياسة العامة للدولة وخاصة في إجراءات منح القروض, نتيجة لسياسة التقشف التي إتبعها الدولة جراء انخفاض أسعار النفط منذ 2014, فقد تم ترشيد سياسة منح القروض مما أثر على عدد القروض الممنوحة.

الفرع الثاني: القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2014-2020¹.

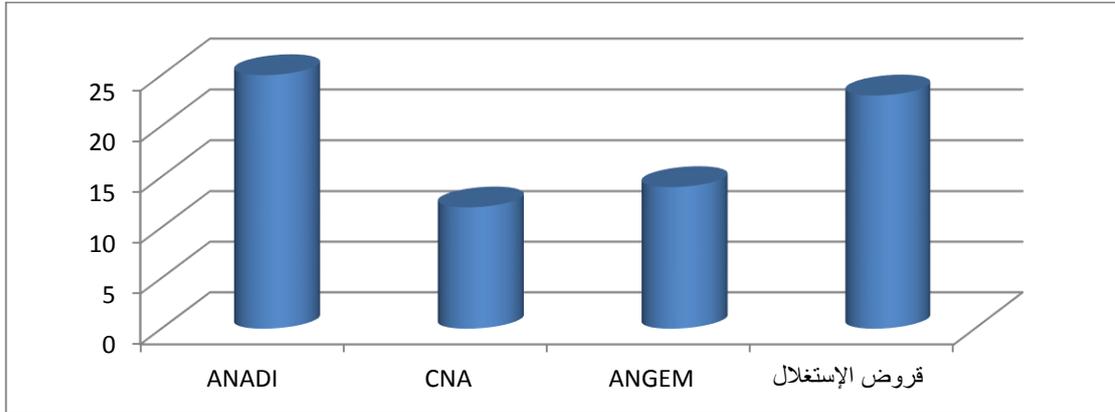
الجدول رقم (2-6): عدد القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2014-2020.

أنواع القروض	ANADI	CNAC	ANGEM	قروض الإستغلال
عدد القروض	25	12	14	23

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي :

الشكل رقم (2-3): عدد القروض الممنوحة من قبل البنك حسب النوع خلال 2014-2020.



المصدر: من إعداد الطالبان إعتقادا على الجدول رقم (2-6) وبرنامج Excel

• التحليل:

- أظهر الجدول رقم (2-6) والشكل (2-3) أن أعلى عدد من القروض المقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري - وكالة متليلي الشعابنة- كان تحت إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI

¹ معلومات مقدمة من المؤطر داخل البنك.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليبي

وذلك بـ 25 قرض، تليها قروض الاستغلال بـ 23 قرض، ثم قروض الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM بـ 14 قرض، وأخيرا القروض تحت إطار الوكالة الوطنية للتأمين على البطالة بـ 12 قرض.

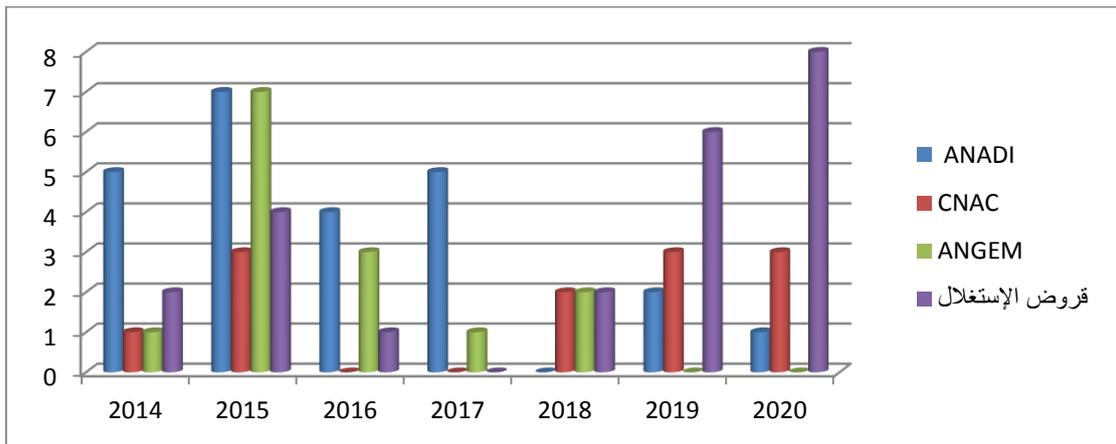
الجدول رقم (2-7): تطور عدد القروض حسب النوع خلال 2014-2020

قروض الإستغلال	ANGEM	CNAC	ANADI	أنواع القروض السنوات
2	1	1	5	2014
4	7	3	8	2015
1	3	0	4	2016
0	1	0	5	2017
2	2	2	0	2018
6	0	3	2	2019
8	0	3	1	2020

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي :

الشكل (2-4): منحى بياني لتطور عدد القروض حسب النوع خلال 2014-2020.



المصدر: من إعداد الطالبان اعتمادا على الجدول رقم (2-7) وبرنامج Excel.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

• التحليل:

- أظهر الجدول رقم (2-7) والشكل (2-4) ما يلي:

- أعلى عدد من القروض للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI كان سنة 2015 حيث بلغ عدد القروض الممنوحة 8 قروض والأقل كان سنة 2018 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض؛
- أعلى عدد من القروض للوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAC كان سنة 2015 و2019 و2020 بالتساوي حيث بلغ عدد القروض في هذه السنوات 3 قروض بنسبة 33.33% وأقل عدد كان سنتي 2016 و2017 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض؛
- أعلى عدد من القروض للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM كان سنة 2015 حيث بلغ عدد القروض الممنوحة 8 قروض وأقل عدد سنتي 2019 و2020 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض؛
- أعلى عدد لقروض الإستغلال كانت سنة 2020 حيث بلغ عدد القروض الممنوحة 8 قروض وأقل عدد كان سنة 2016 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض.

• التفسير:

يرجع سبب تصدر القروض تحت إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات حسب المؤطر داخل البنك إلى التسهيلات التي تقدمها الوكالة وكذلك الإعفاءات وكذلك سقف التمويل المقدر ب 10.000.000 دج حيث أن المؤسسات الناشئة تحتاج رأس مال كبير لضمان نجاحها واستمراريتها، كما يرجع انخفاض وارتفاع عدد القروض بمختلف صيغته إلى زيادة أو انخفاض الطلب على هذه القروض.

الفرع الثالث: حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020.¹

الجدول رقم (2-8): حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020.

أنواع القروض	ANADI	CNAC	ANGEM	قروض الإستغلال
المبالغ	65631518.1	38610328.08	6953210.57	9355061.49

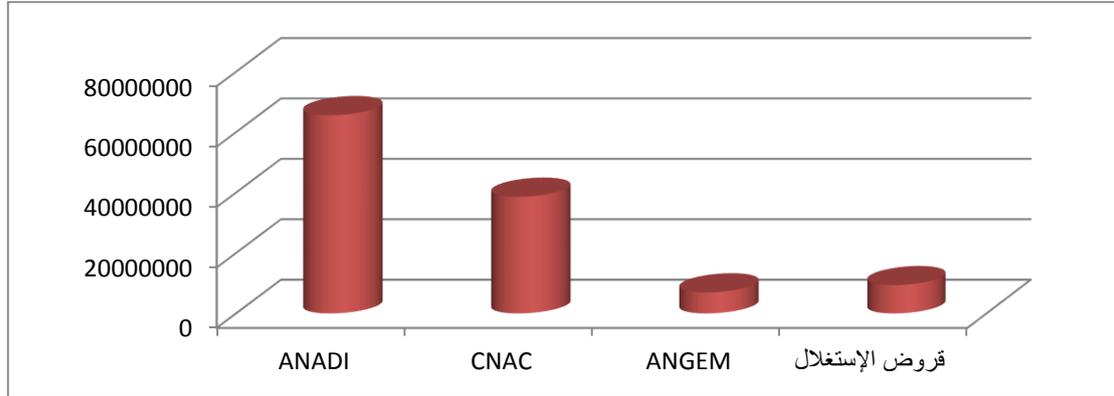
المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي:

¹ معلومات مقدمة من المؤطر داخل البنك.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

الشكل رقم (2-5): يوضح حجم مبالغ القروض الممنوحة من قبل البنك خلال 2014-2020.



المصدر: من إعداد الطلبان اعتمادا على الجدول رقم (2-8) وبرنامج Excel

• التحليل:

- أظهر الجدول رقم (2-8) والشكل (2-5) أن مجموع مبالغ القروض المقدمة ضمن الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI كان الأعلى خلال فترة 2014-2020 وذلك بمبلغ 65631518.1 دج، تليها الوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAC بمبلغ 38610328.08 دج، ثم قروض الاستغلال بمبلغ 9355061.49 دج، وأخيرا قروض الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM بمبلغ 6953210.57 دج.

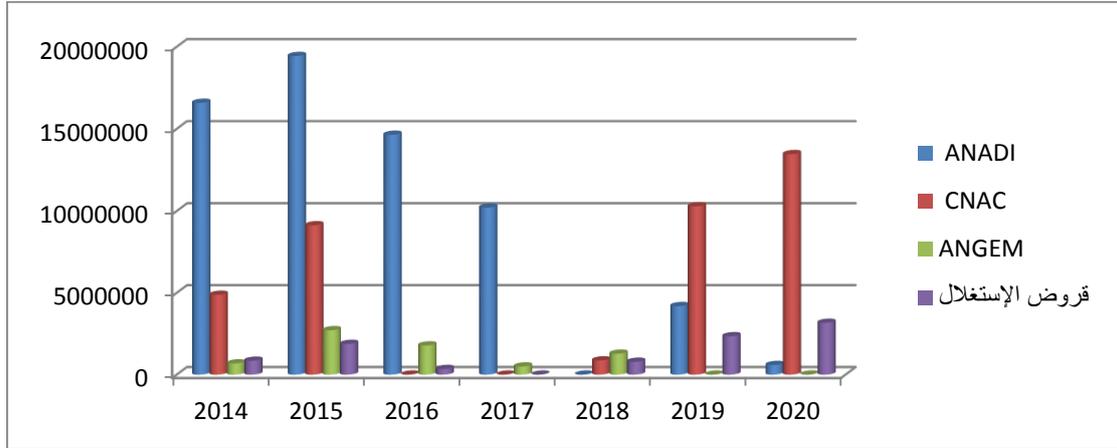
الجدول رقم (2-9): تطور حجم مبالغ القروض خلال 2014-2020.

أنواع القروض السنوات	ANADI	CNAC	ANGEM	قروض الإستغلال
2014	16583416.06	4877123.66	683831.07	845331.9
2015	19433762.73	9124138.73	2711387.86	1876842.67
2016	14635862.24	00	1782137.8	342586.3
2017	10206648.09	00	498733.32	00
2018	00	867114.02	1277120.52	783154.6
2019	4184382.7	10283149.34	00	2343446.82
2020	587446.28	13458802.33	00	3163699.2

المصدر: من إعداد الطلبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي :

الشكل (2-6): منحني بياني لتطور حجم مبالغ القروض خلال 2014-2020.



المصدر: من إعداد الطالبان إعتقادا على الجدول رقم (2-6) وبرنامج Excel

● التحليل:

- أظهر الجدول رقم (2-9) الموضح في الشكل (2-6) ما يلي:
 - أعلى مبلغ للقروض للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI كان سنة 2015 حيث قدر بـ 19433762.73 دج، والأقل كان سنة 2018 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض.
 - أعلى مبلغ للقروض للوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAC كان سنة 2020 حيث قدر بـ 13458802.33 دج، والأقل عدد كان سنتي 2016 و 2017 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض.
 - أعلى مبلغ للقروض للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM كان سنة 2015 حيث قدر بـ 2711387.86 دج، والأقل كان سنتي 2019 و 2020 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض.
 - أعلى مبلغ لقروض الإستغلال كان سنة 2020 حيث قدر بـ 3163699.2 دج، والأقل كان سنة 2016 حيث أن البنك لم يمنح أي قروض.

● التفسير:

- يرجع سبب إرتفاع مبالغ قروض الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI والوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAC بالمقارنة مع القروض الأخرى إلى إرتفاع سقف التمويل حيث يبلغ المبلغ الأقصى للتمويل 10.000.000 دج، كما أن إرتفاع مجموع المبالغ وإنخفاضها من سنة إلى أخرى يرجع إلى الطلب عليها فكلما إرتفع عدد القروض المطلوبة كلما إرتفع مجموع المبالغ وكلما إنخفض عدد القروض إنخفض مجموع المبالغ.
- الفرع الرابع: نسبة القروض الممنوحة من طرف البنك خلال 2014-2020.¹

¹ معلومات مقدمة من المؤتمر داخل البنك.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

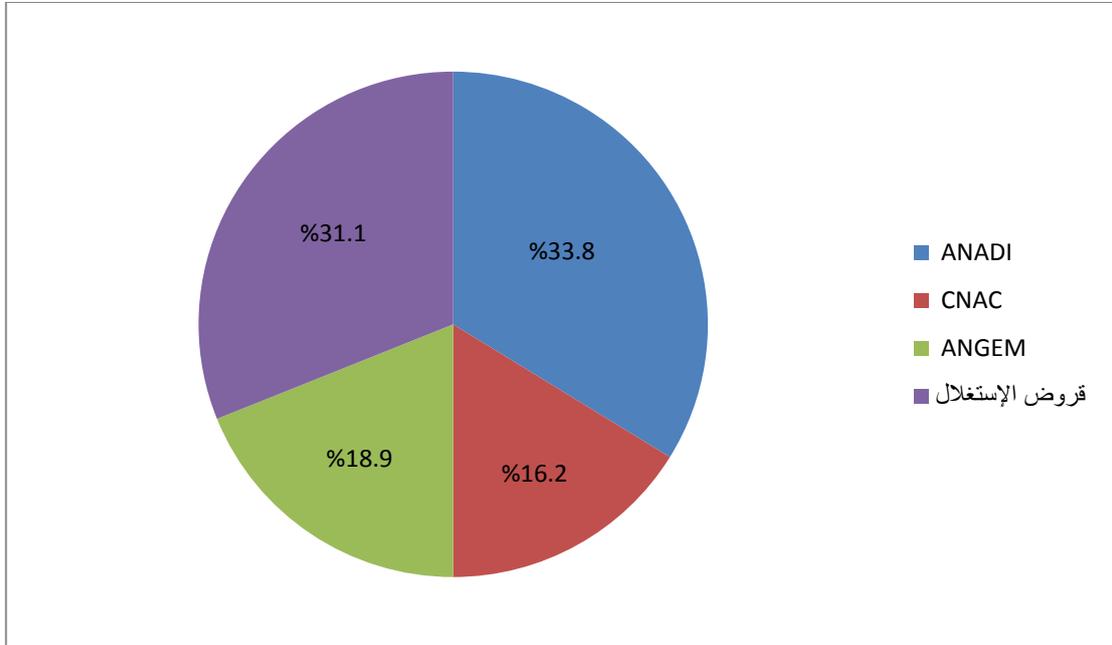
الجدول رقم (2-10): النسب الإجمالية للقروض خلال 2014-2020.

أنواع القروض	ANGEM	CNAC	ANADI	قروض الإستغلال
النسبة الاجمالية	18.9	16.2	33.8	31.1

المصدر: من إعداد الطلبان بناء على معلومات البنك.

- ولتوضيح بيانات الجدول أكثر قمنا بإعداد الشكل التالي :

الشكل رقم (2-7): النسب الإجمالية للقروض خلال 2014-2020.



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على الجدول رقم (2-10) وبرنامج Excel

• التحليل:

- أظهر الجدول رقم (2-10) والشكل رقم (2-7) أن أكبر نسبة للقروض الممنوحة من طرف البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي كانت تحت إطار الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI وذلك بنسبة 33.8% تليها قروض الإستغلال بنسبة 31.1% ثم قروض دعم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بنسبة 18.9% وأخيرا قروض دعم وكالة التأمين على البطالة CNAC بنسبة 16.2%.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

الجدول رقم (2-11): النسب التفصيلية للقروض خلال 2014-2020.

%الوحدة

قروض الإستغلال	ANGEM	CNAC	ANADI	أنواع القروض السنوات
22.2	11.1	11.1	55.6	2014
11.2	31.8	13.6	36.4	2015
12.5	37.5	0	50	2016
0	16.7	0	83.3	2017
33.33	33.33	33.33	0	2018
54.5	0	27.3	18.2	2019
66.7	0	25	8.3	2020

المصدر: من إعداد الطالبان بناء على معلومات البنك.

• التحليل :

- ومن خلال الجدول رقم (2-11) تبين أن:
 - أعلى نسبة للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADI كانت سنة 2017 بنسبة 83.3% والأقل كانت سنة 2018 حيث كانت منعدمة (00%) لأن البنك لم يساهم في أي قروض.
 - أعلى نسبة للوكالة الوطنية للتأمين على البطالة CNAC كانت سنة 2018 بنسبة 33.33% وأقل نسبة كانت سنتي 2016 و 2017 حيث كانت منعدمة (00%) لأن البنك لم يساهم في أي قروض.
 - أعلى نسبة للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM كانت سنة 2016 بنسبة 37.5% وأقل نسبة سنتي 2019 و 2020 حيث كانت منعدمة (00%) لأن البنك لم يساهم في أي قروض.
 - أعلى نسبة لقروض الإستغلال كانت سنة 2020 بنسبة 66.7% وأقل نسبة كانت سنة 2016 حيث كانت منعدمة (00%) لأن البنك لم يساهم في أي قروض.

الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الوطني BNA وكالة متليلي

- التفسير:

- يرجع ارتفاع نسبة القروض الممنوحة من طرف البنك في إطار وكالة دعم تنمية بالمقارنة مع القروض الأخرى، إلى التسهيلات والتحفيزات التي تقدمها الوكالة للشباب بالإضافة إلى الخدمات التي تقدمها للشباب بعد الحصول على القروض وتجسيد المشروع مثل الإستشارة وتقديم النصح، المرافقة،...إلخ.

خلاصة:

من خلال دراستنا الميدانية في البنك الوطني الجزائري وكالة متليلي الشعابنة، لاحظنا مساهمته الكبيرة في تمويل المؤسسات الناشئة في المنطقة، وذلك من خلال عدد المؤسسات التي مولت عن طريقه وكذلك التسهيلات التي يقدمها لطالبي القروض، كما لاحظنا حرص البنك على تنفيذ إجراءات التمويل لهدفين أولهما رضا المتعاملين معه وثانيا ضمان السيورة الحسنة لكامل عملية التمويل من تقديم المقترض لطلب القرض إلى غاية تحصيل البنك لمستحقاته.

الخاتمة

الخاتمة:

للبنوك التجارية دور فعال في تنمية الإقتصاد الوطني وعجلة التنمية، وذلك من خلال تمويلها لمختلف المؤسسات الإقتصادية، ومن أهمها المؤسسات الناشئة التي بدورها تساهم بشكل كبير في رفع الإنتاجية الوطنية، حيث أن أهم ما يميزها أنها مؤسسات مبتكرة لديها أفكار خارجة عن المعتاد تلبى الرغبات الجديدة للمستهلكين، ويتمثل دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق مختلف القروض المتوفرة فالمؤسسات الناشئة تحتاج تمويل دائم لضمان نجاحها واستمراريتها، حيث أنه لا يوجد ممول للمؤسسات الناشئة يتفوق على البنوك التجارية لما توفره من تسهيلات وصيغ متعددة للتمويل.

وبعد معالجتنا وتحليلنا لمختلف جوانب الموضوع النظرية والعملية وإسقاط الجانب النظري على الجانب التطبيقي المتمثل في دراسة أجريت في البنك الوطني الجزائري وكالة مثليي- ، وقد تم التوصل إلى مجموعة من النتائج والتوصيات التالية:

أولاً: نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: تساهم البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق منح مختلف أنواع القروض.

تم تأكيد هذه الفرضية حيث تساهم البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق منح مختلف أنواع القروض: توفر البنوك التجارية عدة صيغ لتمويل المؤسسات الناشئة كقروض الإستغلال وقروض الإستثمار والمشاركة في القروض المدعمة من قبل الدولة في إطار ANADI و CNAC و ANGEM.

الفرضية الثانية: يساهم البنك في التمويل الجزئي للمؤسسات الناشئة.

تم تأكيد هذه الفرضية حيث تساهم البنوك في التمويل الجزئي للمؤسسات الناشئة، فمعظم هذه المؤسسات تعتمد في بدايتها على التمويل من الأموال الشخصية أو عن طريق تمويل الأقارب والأصدقاء ثم تتدخل البنوك كمولد آخر ضمن هذه التشكيلة، وفي الجزائر تتدخل البنوك كمساهم ثالث ضمن القروض المدعمة من قبل الدولة (قروض ANADI و CNAC و ANGEM) وعادة ما تكون مساهمة البنوك التجارية 70% من التكلفة الإجمالية للمشروع حيث أن هذه الهيئات الداعمة تضمن للبنوك إسترجاع مستحقاتها على عكس أن تقوم بتمويل كلي للمؤسسة الناشئة فهذا فيه مخاطرة عالية ونسبة كبيرة أن لا يستعيد البنك مستحقاته.

الفرضية الثالثة: يتم تقديم التمويل على أساس عدة معايير و ضمانات.

تم تأكيد هذه الفرضية حيث أن تمويل البنوك التجارية للمؤسسات الناشئة لا يكون إلا بتوفر العديد من الضمانات، وهذا لكي تتجنب المخاطر الناتجة عن المشاكل التي من الممكن أن تؤدي إلى عدم إيفاء المقترض بمسئقاته كالإفلاس مثلا، وكي يقبل البنك تمويل المؤسسة فإنه يقوم بالعديد من الدراسات الشكلية والموضوعية ومن ثم يتم إتخاذ قرار التمويل من عدمه.

الفرضية الرابعة: بالإضافة إلى دور التمويل هناك أدوار أخرى للبنوك التجارية في تطوير المؤسسات الناشئة.

تم نفي هذه الفرضية، حيث تبين لنا من خلال الدراسة الميدانية أنه غالبا ما يكون دور البنوك مقتصرًا على التمويل فقط، حيث أن البنوك تعتبر مؤسسات ذات طابع ربحي فكل ما يهملها هو القيام بالتمويل ثم متابعة القروض لتجنب أي مخاطر ومن ثم تحصيل المسئقات ودور المرافقة تقوم به هيئات الدعم والمرافقة مثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

ثانيا: النتائج العامة للدراسة

من خلال هذه الدراسة الميدانية توصلنا إلى النتائج التالية:

- البنوك التجارية أبرز ممول للمؤسسات الناشئة؛
- مشكل التمويل هو أكبر عائق يواجه المؤسسات الناشئة؛
- تعتبر المؤسسات الناشئة مؤسسات حديثة تحتاج آليات حديثة لتمويلها؛
- المؤسسات الناشئة تتميز بالمخاطرة العالية لذا فإن تمويلها خطر على البنوك التجارية؛
- لتمويل المؤسسات الناشئة يجب على البنك طلب ضمانات كافية والقيام بدراسة شاملة ودقيقة لتجنب خطر عدم تسديد المسئقات؛
- نظرا لحدائثة موضوع المؤسسات الناشئة في الجزائر فلا توجد صيغ تمويل موجهة بالتحديد لتمويل هذه المؤسسات، حيث يتم تمويلها بنفس آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا رغم إستحداث وزارة خاصة من قبل الدولة لتطوير ومتابعة هذه المؤسسات.

ثالثا: التوصيات والإقتراحات:

- من خلال النتائج المتوصل إليها يمكن صياغة الاقتراحات التالية:
- تعزيز النظام البنكي والإهتمام بالبنوك التجارية لأنها شريان الاقتصاد فالمنظومة البنكية القوية تعني اقتصاد قوي.
- إعطاء أهمية أكثر للمؤسسات الناشئة وإعطائها إمتيازات وتسهيلات أكثر مستقبلا.
- رفع سقف تمويل المؤسسات الناشئة لأن هذا النوع من المؤسسات يمتاز بالنمو السريع وإنشائها يحتاج مبالغ ضخمة في بعض الحالات.
- توفير صيغ تمويل إسلامية لتمويل المؤسسات الناشئة حيث أن الغالبية تتجنب البنوك التجارية لتعاملاتها الربوية.
- تفعيل دور الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة وذلك بتسريع إصدار القوانين والنصوص التنظيمية الخاصة بهذه المؤسسات.
- التخفيف من الضمانات التي تطلبها البنوك حيث أن بعض البنوك تطلب ضمانات تعجيزية.
- ضرورة تقييم المؤسسات الناشئة بشكل مفضل ودقيق قبل تمويلها وذلك لتجنب الخسائر.

• ثالثا: آفاق الدراسة (نظرة مستقبلية):

حاولنا من خلال هذه الدراسة الإلمام بجوانب النظرية والميدانية للموضوع قدر الإمكان، ومن أجل مواصلة البحث في هذا الموضوع نقترح بعض المواضيع كأفاق مستقبلية للدراسة وأهمها:

- دور هيئات الدعم والمراقبة في نجاح المؤسسات الناشئة؛
- تمويل البنوك الإسلامية للمؤسسات الناشئة؛
- واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- دور المؤسسات الناشئة في التشغيل والقضاء على البطالة.

قائمة المراجع

• الكتب:

- إسماعيل إبراهيم عبد القادر، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2016.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2005.
- إياد منصور حسن، إدارة العمليات البنكية والنقدية، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان.
- حسين محمد سمحان وإسماعيل يونس يامن، إقتصاديات النقود والمصارف، دار صفاء للنشر والتوزيع، طبعة 1، عمان.
- عبد القادر عطية، إتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003/2002.
- عبد المعطي عبد الحميد، المصارف الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
- محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
- محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، الطبعة الأولى، 2006.
- محمد فتحي البديوي، ادارة البنوك ،المكتبة الاكاديمية، مصر، الطبعة الاولى، 2012.
- منير ابراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية "مدخل إتخاذ القرارات"، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، مصر، الطبعة الثالثة، 2000.
- هيل عجمي جميل الجنابي، إدارة البنوك التجارية والأعمال المصرفية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2015.

• المذكرات:

- أسماء بالحاج وفاطمة فلاح، دور البنوك التجارية في تمويل العمليات الاستثمارية، مذكرة ليسانس، شعبة علوم إقتصادية، تخصص نقود وبنوك ومالية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2013/2012.

- بلكبير زكرياء ومخازني ياسين، الادارة المالية ومصادر التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة، جامعة البويرة، الجزائر، 2015/2014.
- بن بخمة إدريس، دور القروض المصرفية في تمويل المشاريع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، تخصص علوم إقتصادية، شعبة مالية وبنوك، جامعة ورقلة، الجزائر، 2016/2015.
- بوشريط البشير وعاد زهير وعاشور محمد عبد القادر وقادي صفوان، التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة الوادي، الجزائر، 2018/2017.
- جغدالي نجا، دور المؤسسات الناشئة startups في دعم تنافسية المؤسسات الصناعية الجزائرية دراسة حالة -حاضنة أعمال جامعة المسيلة-، مذكرة ماستر، شعبة علوم التسيير، تخصص إدارة إستراتيجية، جامعة المسيلة، الجزائر، 2020/2019.
- حليلة جلال، إدارة وتسيير مخاطر القروض البنكية في ظل المتغيرات الاقتصادية الحالية، مذكرة ماستر أكاديمي، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وأسواق مالية، جامعة مستغانم، الجزائر، 2017/2016.
- راندة فراح، مصادر التمويل الحديثة وأثرها على الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم التجارية، تخصص محاسبة ومالية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2014/2013.
- رشيدة بن عسكر وليلي بوسبيسي، دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، المركز الجامعي ميله، الجزائر، 2020/2019.
- شعبان محمد، نحو إختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير، شعبة علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2010/2009.
- عائش علي وعجيلة السايح، إستراتيجيات جلب وإدارة الودائع المصرفية كآلية لتعزيز الانتماء في البنوك التجارية، مذكرة ماستر، شعبة العلوم المالية والمحاسبة، تخصص مالية المؤسسة، جامعة غرداية، الجزائر، 2018/2017.
- علي باكر، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة ورقلة، الجزائر، 2017/2016.

- عليمه حساني، فعالية المصادر الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2013/2012.
- فادية بن بلقاسم، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2014/2013.
- فرحاتي حبيبة، دور هياكل الدعم المالي في تحسين أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013/2012.
- مرواني جهان، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية الشركات الناشئة "دراسة حالة مشتلة المؤسسات -محضنة بسكرة-، مذكرة ماستر، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد وتسيير المؤسسات، جامعة بسكرة، الجزائر.
- **المقالات العلمية:**
- أحمد رمزي سياغ و ياسين تليلي، دراسة استكشافية للعوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة لولاية ورقلة، مجلة الباحث، المجلد 20/العدد 1، الجزائر، 2020.
- الأغا تغريد وحشماوي محمد، أهمية التمويل برأس المال المخاطر في دعم المؤسسات الناشئة، مجلة المدير، العدد 03، الجزائر، جوان 2016.
- بوالشعور شريفة، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4 / العدد 2، الجزائر.
- جهاد خلوط وهشام بروال، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية (مجلة علوم الإقتصاد والتجارة والتسيير)، المجلد 20 العدد 3، الجزائر، 2017.
- صليحة فلاق وفاطمة فوقة ومحمد تفرورت، الاستثمار الجريء كمدعم لتمويل المشاريع الناشئة وسبل تفعيله في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 17 /العدد 25، الجزائر، 2021.
- علي صولي ومصطفى بورنان، الإستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11 العدد 1، الجزائر، 2020.

- نوي محمد الأمين ودهان محمد، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 14 العدد 3، 2020.

• **التظاهرات العلمية:**

- بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر والدول النامية-، بسكرة، الجزائر، 21-22 نوفمبر 2006.

- يحيوش حسين، تسيير مخاطر القروض: حالة القرض الشعبي الجزائري، المؤتمر العلمي الدولي السابع بجامعة الزيتونة: إدارة المخاطر في ظل إقتصاد المعرفة، تونس، 17-19 أبريل 2007.

• **المواقع الإلكترونية:**

- آليات تمويل المؤسسات المصغرة،

- <http://fac.ksu.edu.sa/sites/default/files/ltmwy1.pdf>

- https://www.openscience.fr/IMG/pdf/iste_techinn_v1n1_5.pdf

- [/https://www.bna.dz](https://www.bna.dz)

- <http://www.ansej.org.dz>

- https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx

- <https://www.bna.dz/fr/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%B1%D9%88%D8%B6->

<https://www.bna.dz/fr/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AF%D8%B9%D9%85%D8%A9-%D9%85%D9%86->

<https://www.bna.dz/fr/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%84%D8%A9/%D9%82%D8%B1%D8%B6-angem.html>

- <https://www.angem.dz/ar/home.php>