

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université: Larbi Ben M'hidi – Oum El Bouaghi
Faculté des Sciences Économiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de gestion



جامعة العربي بن مهيدي - ام البواقي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم التسيير

رقم التسجيل :

الموضوع :

دور الرأسمال الاستثماري في دعم وتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة - دراسة حالة الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه (LMD) في علوم التسيير
تخصص: مقاولاتية

إشراف الأستاذة:
طلحي سماح

إعداد الطالب:
نويري ساكر

لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة ام البواقي	أستاذ التعليم العالي	الطاهر توابتية
مشرف ومقرر	جامعة ام البواقي	أستاذ التعليم العالي	طلحي سماح
مناقشا	جامعة ام البواقي	أستاذ التعليم العالي	قروف محمد كريم
مناقشا	جامعة المسيلة	أستاذ التعليم العالي	تمار توفيق
مناقشا	جامعة برج بوعريبرج	أستاذ محاضر أ	أحمد بن قطف
مناقشا	المركز الجامعي لميلة	أستاذ محاضر أ	فاروق بوالريحان

السنة الجامعية:

2023/2022

شكر

الحمد لله رب العالمين الذي وفقنا لإتمام هذا العمل

الشكر الجزيل لمشرفتي الأستاذة طلحي سماح على دعمها لي كما أتقدم بالشكر لأعضاء

لجنة المناقشة على تشريفهم بقبول مناقشتهم لي

شكر جزيل لكل من السيد خالد خراز من شركة الجزائر إستثمار وجميع موظفي شركات
FINALEP و ICOSIA و SOFINANCE و ASF و ASICOM و FNI وبورصة الجزائر

شكر خاص للأستاذ تمار توفيق من جامعة المسيلة على كل ما قدمه لي

شكر خاص أيضا لزميلي الدكتور ياسين رماش على مساعدته لي

كما أشكر الأستاذة "حتوت منال" زوجة أخي على تثقيحها للمذكرة لغويا

إهداء

الحمد لله ربي العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين

أما بعد

فأهدي هذا العمل إلى من كان سبب في وجودي " أبي "

وإلى من حبها يسري في عروقي " أمي " الحبيبة

إلى رفيقة دربي في الحياة "زوجتي"

إلى من أحبوني قبل أن يعرفوني إخوتي "محمد، لحسن، عبد الكريم" وأخواتي "فهيمة، فتيحة، فاطمة"

وإلى بنيتي الصغيرة " نور " وإلى زملائي وزميلاتي

ساكر

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر
	إهداء
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
9-1	مقدمة :
الفصل الأول : الإطار النظري للمشاريع المقاولاتية المبتكرة	
10	تمهيد :
11	المبحث الأول : ماهية المقاولاتية
11	المطلب الأول : تعريف المقاولاتية
15	المطلب الثاني : أنواع المقاولاتية
21	المطلب الثالث : أهمية وأبعاد المقاولاتية
22	المبحث الثاني : ماهية المقاول
22	المطلب الأول : تعريف المقاول
25	المطلب الثاني : صفات المقاول
29	المطلب الثالث : أنواع المقاولين والفرق بينهم وبين المدير والقائد
39	المبحث الثالث : ماهية الإبتكار
39	المطلب الأول : تعريف الإبتكار
44	المطلب الثاني : دلالات الإبتكار وتصنيفاته
48	المطلب الثالث : مصادر الإبتكار
50	خلاصة الفصل :
الفصل الثاني : التمويل التقليدي للمشاريع المقاولاتية	
51	تمهيد :
52	المبحث الأول : الإطار النظري للتمويل
52	المطلب الأول : ماهية التمويل
57	المطلب الثاني : مصادر التمويل وخصائصه
61	المطلب الثالث : المشاكل التمويلية للمشاريع المقاولاتية
65	

	المبحث الثاني : عموميات حول التمويل الذاتي
65	المطلب الأول : مفهوم التمويل الذاتي
69	المطلب الثاني : أهمية وأهداف التمويل الذاتي
73	المطلب الثالث : مراحل ومكونات التمويل الذاتي
84	المطلب الرابع : أثر إستخدام التمويل الذاتي على المشروع
87	المبحث الثالث : عموميات حول مصادر التمويل الخارجي
87	المطلب الأول : التمويل من خلال القروض المصرفية
90	المطلب الثاني : التمويل بالأسهم
92	المطلب الثالث : التمويل بالسندات
95	المطلب الرابع : مزايا مصادر التمويل الخارجي
96	خلاصة الفصل :

الفصل الثالث : الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المشاريع المقاولاتية

97	تمهيد :
98	المبحث الأول : أهم مصادر التمويل المستحدثة المتاحة للمشاريع المقاولاتية
98	المطلب الأول : مصادر التمويل الإسلامي
107	المطلب الثاني : التأجير التمويلي
110	المطلب الثالث : عقد تحويل فاتورة
117	المبحث الثاني : أهمية الرأسمال الإستثماري في تمويل المشاريع المقاولاتية
117	المطلب الأول : ماهية الرأسمال الإستثماري
124	المطلب الثاني : أنواع وأدوات الرأسمال الإستثماري
126	المطلب الثالث : التمويل بالرأسمال الإستثماري بالنسبة للمشاريع المقاولاتية -الأهمية- المزايا-العيوب
129	المبحث الثالث : أهم التجارب الدولية الناجحة لرأسمال الإستثماري
129	المطلب الأول : التجربة الأمريكية
133	المطلب الثاني : التجربة الفرنسية
135	المطلب الثالث : تجربة المملكة المتحدة
138	المطلب الرابع : التجربة التونسية
140	خلاصة الفصل :

الفصل الرابع : واقع ودور تمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة بالرأسمال الإستثماري في الجزائر

- 141 : تمهيد :
- 142 المبحث الأول : واقع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة : 2011-2020
- 143 المطلب الأول : واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة : 2002-2012 حسب عدد المشاريع
- 145 المطلب الثاني : واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاعات النشاطات المهيمنة خلال الفترة : 2002-2018
- 150 المطلب الثالث : واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المنطقة خلال الفترة 2002-2018
- 154 المطلب الرابع : أهم أجهزة دعم المقاولاتية في الجزائر
- 161 المبحث الثاني : واقع الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2011-2020
- 161 المطلب الأول : صعوبات الإبتكار في الجزائر
- 163 المطلب الثاني : دراسة مؤشرات مدخلات ومخرجات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019
- 167 المطلب الثالث : تقييم أداء الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2011-2020
- 169 المبحث الثالث : دراسة ميدانية لشركات الراسمال الاستثماري الممولة للمشاريع المقاولاتية المبتكرة في الجزائر
- 169 المطلب الأول : الإطار القانوني لشركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر
- 176 المطلب الثاني : الشركات الممارسة لنشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر
- 192 المطلب الثالث : واقع ودور شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر
- 261 خلاصة الفصل :
- 266-262 : الخاتمة :
- المراجع
- الملخص

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	التطور التاريخي لمفهوم المقاولاتية	11
02	أهم المهارات السلوكية للمقاول طبقا للمدرسة السلوكية	26
03	بعض المقاولين في القطاع الصناعي عبر التاريخ	29
04	الفروق بين كل من المدير والمقاول والقائد	37
05	مزايا وعيوب الأسهم العادية	90
06	مزايا وعيوب الأسهم الممتازة	91
07	مزايا وعيوب السندات والقروض	94
08	الفرق بين شركات الرأسمال الإستثماري و البنوك	122
09	المشاريع الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشاريع الممولة ذاتيا في أمريكا	129
10	قيمة وعدد إستثمارات الرأسمال الإستثماري في أمريكا بـ 100 مليون دولار خلال الفترة 2010-2020	131
11	مقارنة بين المشروعات الممولة بالرأس المال الإستثماري والمشروعات الممولة ذاتيا في فرنسا	133
12	النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في فرنسا مقارنة بأوروبا	134
13	النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في المملكة المتحدة مقارنة بأوروبا	136
14	حجم التمويل بالرأسمال الإستثماري حسب مراحل المشروع في تونس	138
15	تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2002-2018	143
16	تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاع النشاطات المهيمنة خلال الفترة 2002-2012	146
17	تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2013-2018	148
18	توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2002-2018	151
19	توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2013-2018	153
20	تطور مدخلات الإبتكار خلال الفترة 2010-2019	163
21	تطور مخرجات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019	165
22	تطور مؤشرات الإبتكار في الجزائر وفقا لدعاماته الأساسية	167

177	توزيع رأسمال شركة الجزائر إستثمار	23
185	التعريف الجغرافي لشركات الإستثمار والصناديق التابعة لها	24
191	توزيع رأسمال الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM	25
192	المحفظة الإستثمارية للجزائر إستثمار خلال الفترة 2011-2020	26
194	قيمة المساهمات وعدد المشاريع الممولة حسب السنوات خلال الفترة 2011-2020	27
195	عدد المشاريع الممولة حسب المنطقة الجغرافية خلال الفترة 2011-2020	28
196	عدد المشاريع الممولة حسب حجم المشروع خلال الفترة 2011-2020	29
197	عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال الفترة 2011-2020	30
198	عدد المشاريع الممولة حسب نوع النشاط خلال الفترة 2011-2020	31
199	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020	32
206	التوزيع النسبي لطلبات الإستثمار حسب القطاع خلال الفترة 2011-2020	33
217	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع خلال الفترة 2011-2020	34
227	تطور دراسة المشاريع خلال الفترة 2015-2017	35
231	المحفظة الإستثمارية لشركة finalep خلال الفترة 2011-2020	36
232	عدد المشاريع الممولة حسب السنوات خلال الفترة 2011-2020	37
234	عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال الفترة 2011-2020	38
239	النتيجة المحققة خلال 2015-2019	39
240	مقارنة عدد المشاريع الممولة لسداسي الأول لسنتي 2019 و2020	40
240	النتيجة المحققة خلال 2019	41
241	المحفظة الإستثمارية لشركة إيكوزيا خلال الفترة 2011-2020	42
244	المحفظة الإستثمارية لـ SOFINANCE خلال الفترة 2011-2020	43
245	إستثمارات الشركة خلال 2011-2020 حسب مصدر التمويل	44
247	المحفظة الإستثمارية لصندوق الوطني للإستثمار خلال الفترة 2011-2020	45
251	المحفظة الإستثمارية لشركة ecp خلال الفترة 2011-2020	46
252	المحفظة الإستثمارية لشركة ASICOM خلال الفترة 2011-2020	47
253	توزيع المشاريع الممولة من طرف ASICOM حسب القطاع و توقف الأشغال خلال الفترة 2011-2020	48
255	توزيع تمويلات ASICOM حسب السنوات خلال الفترة 2011-2020	49
257	عدد ومبالغ الإستثمار للمشاريع الممولة من شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال الفترة 2011-2020	50

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	أبعاد المقاولاتية	21
02	مدارس صفات المقاول	26
03	مقاولي الأعمال	31
04	الصفات الأربعة للمقاول في العالم	32
05	مفهوم الابتكار الأول إلى الفكرة إلى المنتج إلى السوق	42
06	السلسلة المتصلة من الابتكار إلى الخروج من السوق	48
07	عناصر التمويل الذاتي للبقاء والتنمية والنمو.	71
08	التمويل الذاتي والأصول الخاصة	72
09	مراحل تشكل التمويل الذاتي	73
10	مكونات التمويل الذاتي	74
11	طبيعة العلاقة بين أطراف عملية بيع السلم في البنك الإسلامي	103
12	طبيعة العلاقة بين الأطراف الثلاثة الداخلة في عملية بيع السلم في البنك الإسلامي	104
13	أطراف عقد الإستصناع والإستصناع الموازي في البنك الإسلامي	106
14	تفاعل أطراف التمويل في شركات رأسمال الإستثماري	123
15	مراحل تمويل المشاريع بالرأسمال الإستثماري	125
16	المشاريع الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشاريع الممولة ذاتيا في أمريكا	130
17	قيمة وعدد إستثمارات الرأسمال الإستثماري في أمريكا بـ 100 مليار دولار خلال الفترة 2010-2020	132
18	مقارنة بين المشروعات الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشروعات الممولة ذاتيا في فرنسا	134
19	النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في فرنسا مقارنة بأوروبا خلال الفترة 2012-2020	135
20	النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في المملكة المتحدة مقارنة بأوروبا خلال الفترة 2012-2020	137
21	حجم التمويل بالرأسمال الإستثماري حسب مراحل المشروع في تونس خلال الفترة 2016-2021	139
22	تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2002-2018	144
23	تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاع النشاطات المهيمنة خلال الفترة	147

	2012-2002	
149	تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2018-2013	24
152	توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق 2018-2002	25
153	توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال فترة 2013- 2018	26
164	تطور مدخلات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2019-2010	27
165	تطور مخرجات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2019-2010	28
168	تطور مؤشرات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2019-2010	29
194	قيمة المساهمات وعدد المشاريع الممولة حسب السنوات للفترة 2020-2011	30
195	عدد المشاريع الممولة حسب المنطقة الجغرافية خلال الفترة 2020-2011	31
196	عدد المشاريع الممولة حسب حجم المشروع خلال الفترة 2020-2011	32
197	عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال الفترة 2020-2011	33
198	عدد المشاريع الممولة حسب نوع النشاط خلال الفترة 2020-2011	34
199	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011 - 2020	35
200	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2011	36
200	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2012	37
201	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2013	38
201	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2014	39
202	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2016	40
202	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2017	41
203	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2018	42
204	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2019	43
205	عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2020	44
208	التوزيع النسبي لطلبات الإستثمار حسب القطاع خلال الفترة 2011- 2020	45
210	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2011	46
210	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2012	47
211	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2013	48
212	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2014	49
212	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2015	50
213	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2016	51

214	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2017	52
214	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2018	53
215	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2019	54
216	طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2020	55
218	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع خلال الفترة 2011-2020	56
219	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2011	57
220	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2012	58
220	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2013	59
221	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2014	60
221	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2015	61
222	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2016	62
222	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2017	63
223	تقسيم طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشروع لسنة 2018	64
223	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2019	65
224	طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2020	66
225	التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2012	67
226	التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2013	68
226	التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2014	69
228	حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2015	70
228	حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2016	71
229	حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2017	72
233-232	عدد المشاريع الممولة وقيمة التمويل خلال الفترة 2011-2020	73
234	عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل	74
246	إستثمارات شركة SOFINANCE حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020	75
254	توزيع المشاريع الممولة من ASICOM حسب القطاع ومرحلة التمويل	76
255	تمويلات شركة ASICOM حسب السنوات	77
258	المشاريع الممولة من شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال الفترة 2011-2020	78
259	نسبة المشاريع الممولة من شركات الرأسمال الإستثماري مقارنة بطلبات التمويل خلال الفترة 2011-2020	79

المقدمة

لقد تزايد الإهتمام في السنوات الأخيرة بالمشاريع المقاولاتية، لما لها من دور كبير في تشجيع الإبداع والإبتكار وكذا تحقيق النمو في الاقتصاد الوطني وتحسين المستوى المعيشي لأفراد المجتمع، أين أصبحت تساهم بشكل فعال في خلق مناصب شغل ومن ثم تخفيض معدلات البطالة بشكل كبير، كما جعلت الشباب لا يعتمد على الدولة في توفير مناصب شغل، بل يرغب في تأسيس مشروعه الخاص. وهو شعور يراود العديد من الشباب الطموح الذي يرغب في تحقيق ذاته والمساهمة في خدمة بلده، فالمقاولاتية تعتبر العمود الفقري للاقتصاد الوطني فلقد بينت الاحصائيات أن نسبة 89% من المشاريع في أمريكا تعتبر مشاريع مقاولاتية.

وتعاني المشاريع المقاولاتية -مثلها مثل باقي المشاريع- من العراقيل والمعوقات التي تقابلها منذ أن تكون عبارة عن فكرة. فمعظم المشاريع لا ترى النور أبداً، في حين أن بعضها -والذي نجح في تخطي العراقيل- يواجه تحدياً آخر يتعلق بمواصلة النشاط و المحافظة عليه وإستمراريته.

تسعى معظم المشاريع المقاولاتية للإبتكار وتقديم الجديد عما يقدمه الآخرون، وهو ما يحقق منافع أكبر وتكاليف أقل ويمنحها فرصة النمو والتطور ومن ثم ضمان حصتها في السوق والمحافظة عليها. وعليه فالإبتكار لم يعد خياراً للمشاريع المقاولاتية بل أصبح ضرورة حتمية خصوصاً بعد إشتداد المنافسة، وتطور الحياة الإجتماعية، وتنوع هذه المشاريع لتمس العديد من المجالات الإقتصادية كالخدمات والإتصالات والسياحة والفنادق والتي يكون الإبتكار فيها الميزة التي تميزه عن باقي المجالات.

الجزائر كباقي الدول أدركت أهمية المشاريع المقاولاتية كقاطرة لتحقيق التنمية الإقتصادية، خاصة وأن معظم الدول المتقدمة تعتمد عليها في سياستها الإقتصادية إلى جانب فشل القطاع العام في تحقيق المردودية الإقتصادية المرجوة منه والقضاء على نسبة البطالة التي تتزايد يوماً بعد يوم، وفشل المخططات الإقتصادية الممولة عن طريق الإيرادات النفطية في تحقيق النمو الإقتصادي المنشود.

رأت الجزائر في المشاريع المقاولاتية حلاً يمكنها الإعتماد عليه للخروج من الأزمة التي يعرفها الإقتصاد الوطني والمؤسسات العمومية وذلك نتيجة لضعف مردودية هذه الأخيرة من جهة والإنخفاض الحاد في أسعار المحروقات من جهة أخرى. فلقد عملت على إستحداث مجموعة من الآليات التي تسعى من ورائها إلى ترقية المقاولاتية: كإنشاء وزارة خاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، والعديد من الأجهزة التي تدعم المقاولاتية وترافقها كالوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE. ورغم كل ما تسعى الدولة إلى تحقيقه، إلا أن هذه المشاريع ما زالت تواجه العديد من المعوقات أهمها مشكل التمويل الذي يبقى أهم انشغالاتها في الوقت الراهن.

يطرح المشكل التمويلي بالنسبة للمشاريع المقاولاتية كثيراً بسبب الصعوبات التي تعاني منها هذه المشاريع في الحصول على مصادر التمويل المختلفة. فالبنوك تعزف على تمويلها نظراً لصغر حجمها وقلة الثقة في المعلومات المقدمة من أصحاب هذه المشاريع. وهو ما يجعل القروض غير متاحة للمشاريع المقاولاتية. ما يعني ضرورة إيجاد بدائل أخرى تساهم في حل مشكلة التمويل. ومن بين هذه البدائل التمويلية التي يمكن الإعتماد عليها هي الرأسمال الإستثماري الذي يعد مصدراً من مصادر التمويل الذي تلجأ إليه المشاريع المقاولاتية المبتكرة بصفة عامة لتلبية حاجاتها التمويلية بعد عجز مصادر التمويل الأخرى وعدم قدرتها على تلبيةها.

ويوجه الرأسمال الإستثماري لتمويل المشاريع في بداية إنشائها، عن طريق الرأسمال المخاطر وكذا تمويل مرحلة كل من النمو والتطور والتحويل للحفاظ على إستمرارية وتنافسية المشروع.

وتتمثل عملية التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري في عملية المشاركة، بأخذ مساهمات في رأسمال المشاريع الغير مسعرة في البورصة لتمويل مرحلة الإنطلاق، أو النمو أو التحويل، وحتى التصحيح مقابل تحقيق عائد متوقع كبير أو تقاسم الخسائر في حالة عدم نجاح المشروع في ظل المخاطرة وعدم التأكد على تحقيق نتائج إيجابية.

ويتمثل التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري في تغطية نسبة محددة بالقانون من رأسمال المشروع. كما يتميز بالمرونة مع كل الظروف التي تمر بها المشاريع، وهذا يعود إلى الحاجة التي يفرضها. ومن مزايا التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري إضافة للدعم المالي تقديم الدعم الفني والإداري لصاحب المشروع، والذي يساهم بشكل كبير في تحقيق الأهداف المسطرة مع حفظ حق صاحب المشروع في الخروج من الشركة بعد أن تصبح قادرة على الإنتاج والنمو.

إشكالية الدراسة :

تتبع إشكالية الدراسة من حقيقة عدم كفاية وملاءمة مصادر التمويل المتاحة لتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة والمشاريع المصغرة، وحاجتها لبدل مستحدث كالرأسمال الإستثماري كمصدر لتمويل في الجزائر. هذا الأخير الذي يقدم قيمة إقتصادية للدول التي تحتل المركز الأول في التعامل به، ومنه تبرز إشكالية الدراسة في التساؤل التالي:

ماهي مدى فاعلية الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة وما واقع ذلك في الجزائر؟

ومن أجل الإحاطة بكل جوانب الموضوع والإجابة على التساؤل الرئيسي تمت صياغة وإختبار مجموعة من الأسئلة الفرعية كالآتي :

- ما المقصود بالمشاريع المقاولاتية وما أنواعها ؟
- ما هي مصادر التمويل المتاحة لتمويل المشاريع بصفة عامة والمشاريع المقاولاتية المبتكرة بصفة خاصة في الجزائر؟
- ما هو واقع المقاولاتية في الجزائر؟
- ما هو واقع الإبتكار في الجزائر؟
- ما هو واقع تمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة في الجزائر بإستخدام الرأسمال الإستثماري؟

الفرضيات الرئيسية :

لمعالجة الموضوع وقصد الإجابة على مختلف أسئلة الدراسة تم صياغة مجموعة من الفرضيات والتي سيتم إختبارها في الدراسة ألا وهي :

1) المقاولاتية عملية إنشاء المشاريع الجديدة أو تطوير المشاريع القائمة بنخصيص الموارد المالية والمادية والبشرية إضافة لتحقيق الابتكار والميل نحو المخاطرة .

2) يشكل أسلوب تمويل المشاريع المقاولاتية عن طريق الرأسمال الإستثماري حلا لإشكالية تمويل هذا النوع من المشاريع، وذلك نظرا للمزايا العديدة التي تتمتع بها وإتاحتها بالقدر اللازم وبالتكاليف الملائمة وفي الوقت المناسب إضافة الى ملائمتها لخصوصيات هذه المشاريع .

3) إن حداثة تطبيق تقنية الرأسمال الإستثماري في الجزائر يحول دون إستفادة المشاريع المقاولاتية المبتكرة منها، الأمر الذي يمكن إرجاعه الى غياب المقومات الموضوعية التي تهيء المناخ والأرضية الملائمة من أجل تطوير ممارسة هذا النوع من البدائل التمويلية الحديثة .

4) نجحت شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر الى حد ما في نشاط الرأسمال الإستثماري، وهو ما سيساهم في بعث عديد المشاريع المقاولاتية المبتكرة التي تعاني من المشكل التمويلي الأمر الذي يعد إضافة ومساهمة فعالة للإقتصاد الوطني .

أسباب إختيار الموضوع :

تعود أسباب إختيار الموضوع إضافة إلى عدم توفر دراسات إقتصادية سابقة كافية للتعريف بهذا النوع من التمويل للمشاريع المقاولاتية المبتكرة. وبطبيعة نشاطه، هو إضافة معلومات حديثة عن سوق الرأسمال الاستثماري في الجزائر والعالم وما حققه هذا النشاط خلال العشرية الأخيرة ومحاولة إلقاء الضوء على مختلف جوانبه، مع تبين مختلف الشركات الناشطة في هذا النوع من التمويل في الجزائر.

أهمية البحث :

تتبع أهمية البحث من أهمية الموضوع الذي يعالج آلية مستحدثة للتمويل، تختلف عن التمويل التقليدي، حيث يهتم بتمويل المشاريع المبتكرة المبدعة، والتي تكون نسبة المخاطرة فيها كبيرة وتكون في مرحلة تشح فيها مصادرها الخاصة، وتضعف فيها قدرتها على السداد. فيأتي دور الرأسمال الإستثماري في دعم نمو الإقتصاد من خلال دعم الإبداع لدى الصناعات الناشئة المبتكرة. لذا تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال :

➤ التأكيد على ضرورة التوجه لإستخدام واحد من أهم البدائل التمويلية الحديثة الذي أثبت نجاعته في تمويل المشاريع المقاولاتية ألا وهو الرأسمال الإستثماري، وذلك من أجل مواكبة مختلف التطورات الحاصلة على صعيد الإقتصاد العالمي، وخصوصا على صعيد النظام المالي والبنكي الذي يعتبر القلب النابض للإقتصاديات الحديثة .

➤ الدور المهم الذي يلعبه التمويل المستحدث عن طريق شركات الرأسمال الإستثماري في دعم المشاريع المقاولاتية المبتكرة لتخطي الصعوبات التي تواجهها.

➤ الحاجة الملحة للسوق التمويلية في الجزائر لتقنية الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث في دعم وتمويل مختلف المشاريع الإقتصادية، خاصة في ظل قصور البدائل التقليدية المتوسطة والطويلة الأجل.

أهداف الدراسة :

يهدف هذا البحث لتسليط الضوء على الرأسمال الإستثماري كآلية مستحدثة متخصصة في تمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة والناشئة، وبيان طرق عمله، مع إبراز تجربة الجزائر في تعاملها مع هذا الأسلوب التمويلي. حيث نسعى من خلال هذه الدراسة الى تحقيق جملة من الاهداف نوجزها فيمايلي :

➤ المساهمة في إبراز دور شركات الرأسمال الإستثماري في دعم وتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة والتي نجحت في تطبيقها معظم البلدان المقدمة والنامية على حد

سواء.

- البحث في مختلف أساليب دعم السوق التمويلية الوطنية بتقنيات تمويلية حديثة ذات شروط أكثر ملاءمة، بهدف التكفل بصعوبات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر .
- إبراز أهمية تقنية الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث للتمويل التقليدي، وذلك من خلال تحديد دور شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر في دعم وتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة .

منهج الدراسة :

وللإحاطة بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على الإشكالية الرئيسية للبحث، إعتدنا على مجموعة من المناهج لدراسة الموضوع : فالمنهج التاريخي إستعنا به في دراسة التطور التاريخي لمختلف مراحل تطور المقاولاتية والمقاول عبر مختلف المدارس، ومن ثم إعتدنا على المنهج الوصفي التحليلي نظرا لتناسبه مع طبيعة الموضوعات الإقتصادية والمالية بصفة عامة وموضوع بحثنا بصفة خاصة، وذلك قصد إستعاب الإطار التصوري وفهم معالم الموضوع، وكذا الإعتماد على دراسة حالة شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر من خلال تحليل معطيات المحفظة الإستثمارية لكل الشركات لل عشرية الأخيرة .

الدراسات السابقة :

1- دراسة سماح طلحي : دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر، رسالة دكتوراه، جامعة العربي بن مهدي - أم البواقي-، 2013-2014، والتي عملت فيها الباحثة على بيان دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، من خلال تشخيص واقع تمويل هذه المؤسسات والصعوبات التي تعترضها خاصة الجانب المالي، التي تحول دون تحقيق هدفها في تنمية الإقتصاد. أين أكدت الباحثة على ضرورة التوجه نحو البدائل الحديثة التي أثبتت نجاحها، لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بمصادر التمويل التقليدية. كما توصلت الباحثة لإفتقار النظام المالي الجزائري للإبداع والإبتكار، لإستحداث مصادر تمويلية تتماشى وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. غير أن هذا لا ينفى وجود مصادر

تمويلية حديثة كالأعمال الإستثماري والتمويل الإسلامي، والتي تتمتع بعدد المزايا رغم قلة استخدامها لأسباب عديدة.

2- دراسة سوسن زيرق : مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، رسالة دكتوراه، جامعة العربي بن مهدي - أم البواقي-، 2016-2017، أين سلطت الباحثة الضوء على أهمية التمويل عن طريق قرض الإيجار التمويلي، ومدى مساهمة هذا الأخير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث توصلت الدراسة إلى عدم كفاية عروض قرض الإيجار التمويلي في الجزائر، رغم الطلب الكبير عليها من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وخاصة أن المؤسسات ملزمة بتقديم مساهمات شخصية وضمائن للممولين، للحصول على قرض الإيجار ما يجعله مصدراً تمويلياً مكلفاً، رغم إستفادة المؤسسات محل الدراسة العاملة بالقطاع الفلاحي من هذا التمويل بتكلفة أقل، نتيجة دعم الدولة. وهو ما لا يمكن تعميمه على باقي القطاعات الإقتصادية. ما يدل على محدودية قدرة قرض الإيجار على تمويل هذه المؤسسات.

3- دراسة عبد الكريم بوحادة : مساهمة شركات الأعمال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية، مقال في مجلة مصنفة، مجلة حوليات بشار في العلوم الإقتصادية، 2020، قام الباحث في دراسته على البحث في مدى مساهمة أعمال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة في الجزائر. أين توصل إلى محدودية التمويل المقدم من طرف شركات أعمال المخاطر لفائدة المشاريع الناشئة.

4- دراسة سميرة مناصرة : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين التمويل التقليدي والتمويل المستحدث دراسة حالة ولاية أم البواقي، رسالة دكتوراه، جامعة العربي بن مهدي - أم البواقي-، 2015/2016، سلطت الدراسة الضوء على مختلف الأبعاد المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومختلف أساليب تمويلها التقليدية والحديثة. خاصة في ولاية أم البواقي. توصلت الدراسة إلى أن التمويل التقليدي مصدر أساسي من مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على الرغم من إعتاده على الإفراض فقط كوسيلة وحيدة. وأن الأعمال

المخاطر يكمل التمويل التقليدي وليس بديلا عنه وهو ما يثبت حسب الباحثة محدودية تطبيقه بصفة عامة في الجزائر، و في أم البواقي بصفة خاصة.

5- دراسة سحنون سمير: فرص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأسمال المخاطر دراسة حالة تونس الجزائر المغرب، رسالة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2017/2015، تناولت الدراسة البحث عن أسس ومناهج الرأسمال المخاطر كبديل مستحدث لتمويل وكذا تطوره في مختلف دول العالم، ليركز الباحث على منطقة تونس والجزائر والمغرب، أين توصل إلى أن مجمل التجربة المغاربية تفتقر لحسن الابتكار، وأن أغلب الشركات وأصحاب المشاريع تفتقد إلى الثقافة المقاولاتية. وعلى هذا الأساس لا يعرف الرأسمال المخاطر تطبيقا واسعا في هذه الدول.

حدود الدراسة :

الحدود المكانية :

تتخصر هذه الدراسة في الجزائر، مع الإشارة لبعض التجارب الدولية الرائدة فيما يتعلق بالتمويل بالرأسمال الإستثماري.

الحدود الزمنية :

تمس هذه الدراسة الفترة الزمنية 2011-2020، حيث تعتبر سنة 2011 سنة الإنطلاق الفعلي لنشاط التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري في الجزائر.

خطة الدراسة :

لمعالجة الموضوع والإحاطة بجميع جوانبه، إعتدنا في البحث على تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول. حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى المفاهيم العامة للمشاريع المقاولاتية المبتكرة، والذي قمنا بتقسيمه الى ثلاث مباحث خصصنا المبحث الأول لماهية المقاولاتية، وبيننا مفهومها نشأتها وتطورها و أبعادها وأهميتها. وفي المبحث الثاني تطرقنا لماهية المقاول من خلال تعريفه، وبيان صفاته عبر مختلف المدارس التي درست خصائصه، مع محاولة التفريق بين

المقاول والمدير والقائد. واخيرا وفي المبحث الثالث سلطنا الضوء على ماهية الابتكار من خلال التعرف عليه وبيان خصائصه وأنواعه وأهم مصادره.

في الفصل الثاني عرجنا على التمويل التقليدي بتقسمة الى ثلاث مباحث كذلك. عالجنا في المبحث الأول التمويل بصفة عامة بتعريفه وبيان خصائصه. أما في المبحث الثاني فتطرقنا للتمويل الذاتي كمصدر مهم من مصادر التمويل، أما فيما يخص المبحث الثالث فخصصناه لمصادر التمويل الخارجية مع بيان مفهومها وخصائصها.

في الفصل الثالث سلطنا الضوء على الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المشاريع المقاولاتية وذلك من خلال ثلاث مباحث أيضا، المبحث الاول خصصناه لاهم مصادر التمويل المستحدثة المتاحة اما المشاريع المقاولاتية،. ومن ثم قمنا ببيان اهمية الرأسمال الإستثماري في تمويل المشاريع المقاولاتية، حيث حاولنا الإحاطة بكامل جوانبه وبيان تعريفه، خصائصه، أنواعه وأدواته، مزاياه وعيوبه كأداة تمويل مستحدثة. أما فيما يخص المبحث الثالث فعرجنا على أهم التجارب الدولية لرأسمال الإستثماري .

الفصل الرابع حاولنا البحث عن واقع ودور تمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة بالرأسمال الإستثماري في الجزائر، ببيان واقع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2012-2018 في المبحث الأول، وكذا واقع الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019 أيضا في المبحث الثاني، وأخيرا وفي المبحث الثالث خصصناه لواقع ودور شركات الرأسمال الإستثماري في دعم وتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة في الجزائر. أين تطرقنا إلى شركات الرأسمال الإستثماري الناشطة في الجزائر، ومحاولة التعرف عليها وعلى خصائصها، وكذا الإطار القانوني لشركات الرأسمال الإستثماري، ومختلف القوانين المنظمة لهذا النشاط في الجزائر. وأخيرا دراسة حالة الجزائر بتحليل معطيات شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر ونشاطها.

الفصل الأول

تمهيد :

لقد تزايد في السنوات الأخيرة الإهتمام بالمقاولاتية والمشاريع المبتكرة، التي أضحت تساهم بشكل فعال في تخفيض حجم البطالة، وتزيد في معدلات التوظيف. فتأسيس مشروع جديد فكرة تراود جميع الناس، خاصة الشباب منهم الذي يطمح إلى تحقيق أحلامه وطموحاته من جهة، وتحقيق التنمية الإقتصادية لبلاده من جهة أخرى؛ ولكن ونظرا للمشاكل الكثيرة التي تواجه الشباب في إنشاء مشاريعهم، وكذا المشاكل التي تواجه المشاريع في حد ذاتها، من: تمويل ومنافسة للمنتجات، والتي ليس لها حل إلا بالتوجه نحو الإبتكار، وتقديم الجديد على ما هو موجود في السوق.

فالإبتكار يحقق التمييز لمنتجات المشاريع، ويخفض من حجم التكاليف، ويسهل حياة المستهلك، فقد أصبح ضرورياً للمشاريع المقاولاتية، ولم يعد إختيارياً لها في ظل المنافسة الشرسة في الأسواق، وتغير الأذواق والذهنيات لدى المستهلكين، ومن توضيح كل هذا، إرتأينا إلى تقسيم الفصل الأول المعنون: بالإطار النظري للمشاريع المقاولاتية المبتكرة، إلى ثلاث مباحث كالآتي:

تم تخصيص المبحث الأول إلى المقاولاتية، من خلال بيان نشأتها وتطورها عبر مختلف العصور. ومن ثم بيان مفهومها، وأبعادها، وتعدد أنواعها. في المبحث الثاني تم التطرق إلى المقاول، من خلال بيان تعريفه، وذكر أهم الصفات التي يمتاز بها، وتعدد أنواع المقاولين، وبيان الفرق بين المقاول والمدير والقائد. خصص المبحث الثالث للإبتكار، ببيان تعريفه، ومختلف نظرياته، وتعدد أنواعه وتصنيفاته وأهم مصادره.

المبحث الأول : ماهية المقاولاتية

تعتبر المقاولات عنصراً أساسياً في إقتصاديات الدول؛ إذ تعتبر في عديد الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الإقتصاد ككل. كما تمثل في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الإقتصادي، وعليه ماهي المقاولاتية؟

المطلب الأول : تعريف المقاولاتية

1.نشأة المقاولاتية:

تعد المقاولاتية ظاهرة موجودة منذ القدم، تحمل في طياتها معاني ورموز عديدة، مما يصعب إعطاء مفهوم يلقى الإجماع¹. وعليه سنتطرق لمختلف الحقبات التي مرت بها المقاولاتية عبر الجدول الموالي :

جدول 01 : التطور التاريخي لمفهوم المقاولاتية

المفهوم	الحقبة
المقاول: هو الشخص المسئول عن مشاريع إنتاجية كبيرة.	العصور الوسطى
المقاول: هو الشخص الذي يتحمل مخاطرة الريح، أو الخسارة في العقود الحكومية، رغم كونها ثابتة الأسعار.	القرن السابع عشر
المقاول: الشخص الذي يتحمل مخاطرة، أو خسارة غير صاحب رأس المال. "ريتشارد كانتلون".	سنة 1725
المقاول: يمثل حالة التفريق والفصل بين أرباح صاحب رأس المال والمقاول " جون بابتست سي".	سنة 1803
المقاول: هو من يحقق ربحاً بسبب قدرته على إدارة المشاريع، مقابل من يحقق ربحاً بسبب تقديمه المال. "فرانسز ووكر".	سنة 1876
المقاول: هو شخص مبتكر يطور تكنولوجيا لم يسبق تجربتها. "جوزيف شومبيتر".	سنة 1934
المقاول: شخص لديه القدرة لتحويل فكرة جديدة إلى إبتكار ناجح.	سنة 1950
المقاول: شخص ذو عزيمة، ويخاطر باعتدال " ديفيد ماكلياند".	سنة 1961

¹ رايح دارم، دور الابتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية نموذج مقاولاتية ابتكارية، مجلة إبداع، المجلد 09، العدد 01، 2019، ص 287.

سنة 1961	المقاول: شخص يعظم الفرص المتاحة، ويوصلها إلى الحد الأقصى" بيتر دروكر".
سنة 1967	المقاول: هو في الأساس من يقدر على تطبيق فكرته ووضعها محل التنفيذ.
سنة 1975	المقاول: شخص مبادر، ينظم بعض الآليات الإقتصادية، أو الإجتماعية لإنجاح مشروعه، ويقبل المخاطرة والفشل. "البرت شابيرو"
سنة 1980	المقاول: شخص ينظر إليه بطريقة مختلفة من قبل الإقتصاديين والسيكولوجيين والسياسيين ورجال الأعمال. "كارل فسير"
سنة 1985	المقاولاتية: هي صيرورة خلق شيء مختلف له قيمة، وذلك من خلال تكريس الوقت والجهد اللازمين، مع الإستعداد لتحمل المخاطر: المالية، والنفسية والإجتماعية المتأتية من الفشل المالي والنفسي عند النجاح. "روبرت هزريتش"
سنة 1994	المقاولاتية : هي بناء عمل متميز من لا شيء.
سنة 2000	المقاولاتية : هي الإستحداث والسبق في إنشاء مشروع ناجح.

المصدر: إبراهيم بدران و مصطفى الشيخ، الريادية الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013.

2. مفهوم المقاولاتية:

تعددت المفاهيم التي لها علاقة بمفهوم طبيعة المقاولاتية؛ حيث جاءت بعض التعاريف إلى إعتبار المقاولاتية: القدرة والرغبة في إدارة الأعمال ذات الصلة بالمقاولاتية.

1.2. تعريف المقاولاتية :

تعود الأصول الحديثة للمقاولاتية إلى النظرية الإقتصادية (نظرية إحتكار القلة)، فقد كان دور المقاول حساب الكميات، والأسعار وإتخاذ القرار. حتى جاء "كارل ماركس" بتوسيع النظرة للمقاول بإعتباره وكيلاً للتغيير الإجتماعي والإقتصادي.

فمفهوم المقاولاتية دخل أول مرة للغة الفرنسية في مطلع القرن السادس عشر (16)، بالتعبير عن المخاطر والمصاعب التي رافقت الإستكشافات العسكرية آنذاك، إلى غاية القرن الثامن عشر (18)، أين دخلت المقاولاتية النشاط الإقتصادي¹. من خلال ريتشارد كانتلون RICHARD CANTLONE في وصفه للتاجر الذي يشتري سلعة من أجل بيعها في المستقبل بسعر غير معروف². أما بالنسبة للإنجلوسكسون فقد إستعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات (90)، حيث نجد أن البروفيسور HOWARD STEVENSON بجامعة هارفرد يرى أن المقاولاتية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال، من طرف أفراد ومنظمات ومتابعتها وتجسيدها³.

1.1.2. المقاولاتية لغة :

هي روداً ورياداً وتعني راد الشيء طلبه⁴، وراد الأرض تفقد ما حولها من المراعي والمياه ليرى هل هي صالحة للنزول⁵.

2.2.2. إصطلاحاً :

المقاولاتية هي تخصيص الوقت والمال لإنشاء مشروع جديد والتعرف على الفرص المتاحة⁶، مع تحمل المخاطرة لتحقيق الأرباح. من خلال إنتاج سلع وخدمات جديدة، أو إضافة بعض التعديلات على خدمات وسلع موجودة.

¹ إبراهيم بدران و مصطفى الشيخ، الريادية الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص:ص: 261-262.

² المرجع السابق، ص262.

³ رايح دارم، المرجع السابق، ص288.

⁴ علي فلاح الزعبي، الأسس والأصول العلمية في ريادة أعمال المنظمات الصغيرة والمتوسطة، دار الكتاب الجامعي، الطبعة الأولى، بيروت، 2018، ص 29.

⁵ بلال خلف السكارنه، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، 2010، ص 19.

⁶ كسنة محمد، دور التعليم المقاولاتي في تعزيز الروح المقاولاتية للمرأة في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم والسياسات الاقتصادية، المجلد 08، 2017، ص13.

ومن خلال هذا التعريف يتضح لنا أربع (04) أساسيات للمقاولاتية ألا وهي¹:

- هي عملية إنشاء شيء جديد ذي قيمة.
- تخصيص الوقت والمال والجهد.
- تحمل المخاطر.
- تحقيق الأرباح.

يمكن القول أن مفهوم المقاولاتية تطور وفق نظرة الدول الإقتصادية الإجتماعية، لتحقيق أهدافها الإستراتيجية. فالدول المتطورة تنظر للمقاولاتية على أنها تطوير الإختراعات، والتفرد بها. أما بالنسبة للدول النامية؛ فترى أن مجرد أخذ روح المبادرة، والقيام بإنشاء عمل جديد، يساهم في التنمية الإقتصادية والإجتماعية يعتبر عملاً مقاولاتياً.

ومما سبق؛ فإن الدول النامية بشكل عام، والجزائر بشكل خاص، يمكن أن تعتمد على مفهوم المقاولاتية على أنها إنشاء مشاريع جديدة ذات قيمة، من خلال تخصيص الوقت والمال والجهد مع تحمل المخاطر لتحقيق الأرباح، مع الأخذ بعين الإعتبار أن الخدمة أو المنتج قد يكون جديداً أو قديماً².

وعموماً فإن أغلب التعاريف تتفق على أن المقاولاتية عبارة عن نوع من السلوك يتمثل في السعي نحو الإبتكار، وقبول الفشل. أنه مسار يعمل على خلق شيء ما مختلف، والحصول على قيمة، بتخصيص الوقت والعمل الضروري، مع تحمل الأخطار المالية، النفسية والإجتماعية المصاحبة لذلك، والحصول على نتائج في شكل رضا مالي وشخصي³.

¹ فايز جمعة صالح النجار و عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص 05.

² علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص32.

³ جباري عبد الرزاق، دور دعم المبادرات المقاولاتية في تقليص البطالة بولاية المسيلة دراسة حالة اونساج المسيلة خلال الفترة (2015-2019)، مجلة البشائر الاقتصادية، مجلد07، العدد02، 2021، ص304.

المطلب الثاني : أنواع المقاولاتية

للمقاولاتية عدة أنواع، سنتطرق إليها من عدة جوانب؛ سواء من وجهة نظر الباحثين لها، أو من خلال إتجاهها، أو حتى من خلال مكان تواجدها في النقاط الآتية :

1. أنواع المقاولاتية حسب وجهة نظر الباحثين:

المقاولاتية أسلوب للتفكير يعتمد على الإبداع في حل الإشكالات، يمكن تطبيقه في عديد المجتمعات والمنظمات، لذلك يمكن تصنيف أنواعها طبقاً لوجهة نظر الباحثين إلى خمسة (5) أصناف¹:

1.1. التصنيف حسب مجال التطبيق :

باعتبار المقاولاتية حلاً لعدد المشكلات في مجالات التعليم، والإقتصاد، والإدارة وغيرها، تم إضافتها و إضافة مصطلح المقاولاتية لعدد المصطلحات التقليدية، لتعبر عن المجال الذي تطبق فيه، كالتعليم المقاولاتي. وقد جذب هذا المصطلح الكثيرين حول العالم خلال العقد الماضي، ليتناسب مع زيادة الإهتمام بنشر مفهوم المقاولاتية. ومنهم :

- المقاولاتية والتنمية المستدامة.
- المرأة والمقاولاتية.
- المقاولاتية العائلية.
- مقولة الفريق.
- التسويق المقاولاتي.

2.1. التصنيف حسب وضع المنظمة :

جرى الاعتقاد بإرتباط مصطلح المقاولاتية بالأعمال الجديدة، رغم حاجة كل الأعمال بعد إنشاء المشروع إلى الإبداع المقاولاتي لحماية المكانة السوقية للمشروع. لذا ظهر الإهتمام بالمقاولاتية الداخلية للتعبير عن إرتباطها بمنظمة قائمة بالفعل.

¹ هالة محمد لبيب عنية، المشروعات الصغيرة للشباب ما بعد عصر ريادة الأعمال مؤسسة الأمير محمد بن فهد للتنمية الإنسانية و المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2017، ص-ص: 10-13.

يشجع هذا النوع من المقاولاتية الموظفين العاملين في المنظمات القائمة، والحاملين لصفة الإبداع، على توليد فكرة جديدة، ومن ثم تحويلها لمنتج جديد لتعود بالفائدة على المنظمة وموظفيها.

3.1. التصنيف حسب أحجام المشروعات :

تصنف المقاولاتية إلى: مقاولاتية للمشاريع الصغيرة small business entrepreneurship، والمقاولاتية للمشاريع الكبيرة. وقد ظهرت المقاولاتية للمشاريع الصغيرة نتيجة تشجيع المقاولين على البدء في مشروعات مبتكرة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية والتي يوجد بها 5.7 مليون مشروع صغير يمثلون ما نسبته 99.7 % من إجمالي الشركات الأمريكية، ويوفرون 50 % من فرص العمل في مختلف المجالات : من متاجر التجزئة ووكالات السفر، والاستشارات وغيرها.

تتميز المقاولاتية للمشاريع الكبيرة بدورة حياة طويلة، يتطلب نموها تقديم منتجات جديدة لمواجهة ظهور المنافسين الجدد، والطلب على منتجات جديدة. وهو ما يعتبر ضغطاً على إستمرارية المنظمة، وما ينبثق عليه من تطوير مفهوم المقاولاتية الداخلية، لإبقاء المنظمة في صدارة المنافسة؛ من خلال منح الموظفين نسبة من الوقت للإبتكار وتطوير منتجات جديدة. فشركة جوجل google مثلا، منحت موظفيها 20% من وقت العمل للإبتكار، ومن علامات هذه الإبتكار منتج جيميل Gmail. كما قامت العديد من الشركات بإنتداب مجموعة من المقاولين، بتنظيم مسابقة مغرية أو برامج تمويلية، كشراكة مايكروسوفت microsoft وأمازون amazon، وشركة ديل dell. وأطلق على هذا النوع من المقاولاتية: بريادة الأعمال المشروعات القابلة للبدء على نطاق كبير scalabe startup entrepreneurs hop. وهو ما يتم في قرى التكنولوجيا كنادي السيليكون Valley silicone، من علاقات بين المقاولين والمستثمرين المغامرين. ومن أشهر هذه الأعمال قصة صابر باهيتا، صاحب فكرة بريد هوتميل hotmail الذي قام ببيعه إلى شركة مايكروسوفت microsoft ب 400 مليون دولار.

4.1. التصنيف حسب هدف المشروع :

تصنف المقاولاتية حسب هذا النوع من التصنيف إلى: **مقاولاتية تجارية**، إذا كان الهدف منها الربح، و**مقاولاتية إجتماعية**، إذا كان الهدف إجتماعياً إضافة إلى الربح. وكمثال على المقاولاتية الإجتماعية قيام شركه بيبسي pepsi للمشروبات الغازية برعاية دور المدارس الرياضية.

ففي المقاولاتية الإجتماعية، تهدف الشركات إلى تحقيق الربح، لكنها أيضا تهدف إلى تحقيق أهداف إجتماعية غير إقتصادية، حيث يعتبر المقاولون الإجتماعيون مبدعين أيضا، للتركيز على إيجاد سلع وخدمات تشبع الحاجات، وتحل المشاكل الإجتماعية.

5.1. التصنيف حسب مستوى الابتكار :

تصنف المقاولاتية حسب مستوى الابتكار إلى ثلاثة (3) أنواع هي :

1.5.1. المقاولاتية الإبتكارية البحتة :

حيث يقوم المقاول بتحويل فكرته الجديدة إلى منتج جديد في عالم الأعمال، وهذا ما يتطلب قدراً كبيراً من الإبداع والرؤية المستقبلية، من أمثلة ذلك ما قام به ستيفن جوبز صاحب شركة أبل apple وبيل جيتس صاحب شركة مايكروسوفت microsoft.

2.5.1. المقاولاتية الإبتكارية المستوحاة من أفكار متوفرة :

وهو القيام بتوظيف تكنولوجيا متطورة، من أجل التخصص في مجالات مختلفة من قبل المقاول.

3.5.1. المقاولاتية الإبتكارية للغير :

وذلك بتحمل المخاطر المالية والشخصية وإختلاق الفرص، بشراء مؤسسة قائمة دون تغيير في الوضع القائم، ودون الحاجة للإبداع والإبتكار.

2. أنواع المقاولاتية حسب الإتجاه:

حيث تصنف عادة إلى ثلاثة (3) إتجاهات نعددها فيما يلي¹:

1.2. الإتجاه العمودي :

وهو التوسع العمودي، من خلال إنتاج منتجات جديدة قائمة على الابتكار، حيث يكون محور النشاط والعمل المقاولاتي قائم على الإستفادة، والإبداع والتطوير في هذا الموضوع.

2.2. الإتجاه الأفقي:

وذلك بإتخاذ توجه معين ثم التوسع أفقياً، كالقيام بإنشاء مجموعة من الصيدليات المتخصصة، والتي تقوم بالتوزيع وليس بإنتاج الأدوية.

3.2. الإتجاه المختلط:

وذلك بإنشاء مشاريع مقاولاتية تتوسع أفقياً، وتقوم على أعمال إبتكارية وإبداعية، تعزز التوجه العمودي، وهو ما قام به جوبز صاحب شركة أبل، أين كانت الإبداعات تتركز معظمها في البرمجيات والحواسب نفسها والأجهزة المتفرعة عنها.....الخ.

3. المقاولاتية الداخلية والمقاولاتية الدولية:

ويمكن تقسيم المقاولاتية إلى : مقاولاتية داخلية ومقاولاتية دولية.

1.3. المقاولاتية الداخلية:

تمثل المقاولاتية الداخلية المقاولاتية الموجودة داخل المنظمة أو المشروع، ظهورها كان نتاج المنافسة بين المنظمات وبروز الثقافات الخاصة في العاملين². وهو ما أدى إلى ظهور ثورة التفكير الإداري الأمريكي. فالمقاولاتية الداخلية هي خلق الروح المقاولاتية داخل المنظمة³.

¹ إبراهيم بدران و مصطفى الشيخ، المرجع السابق، ص 274.

² علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص65.

³ طلبة صيرينة، الفكر المقاولاتي ومدخله، مجلة دراسات اقتصادية، المجلد02، العدد04، 2017، ص 772.

1.1.3. تأسيس وخلق المقاولاتية الداخلية:

من أجل خلق المقاولاتية الداخلية داخل المنظمة، يجب القيام أو التأسيس للعديد من الإجراءات والمعالجات التي تؤمن ذلك وهي ¹:

- ✓ تشجيع المقاولاتية الداخلية على مختلف المستويات الإدارية.
- ✓ الإستخدام الأمثل للتكنولوجيا في المشاريع الصغيرة والكبيرة.
- ✓ القيام بتدريب العمال والتأسيس لثقافة المقاولاتية الداخلية.
- ✓ التقرب من المستهلك لتوفير قاعدة بيانات داخل المشروع.
- ✓ دعم العمال ذوي الشخصية المقاولاتية مادياً وإدارياً.

2.1.3. بيئة المقاولاتية الداخلية :

لخلق المقاولاتية الداخلية يجب خلق المناخ المناسب لوجودها ونموها، و ذلك من

خلال ²:

- تشجيع الأفكار الجديدة.
- السماح بالفشل والتشجيع على المحاولة رغم الخطأ.
- توفير الموارد.
- النظر إلى الأفاق البعيدة.
- خلق برنامج تحفيزي مناسب.
- الإعتماد على طريقة مجموعات العمل.

2.3. المقاولاتية الدولية:

يمكن تعريفها على أنها القيام بالأعمال المختلفة خارج الحدود الوطنية، فهي عبارة عن سلوكيات متجددة، تتسم بالمخاطرة العالية خارج الحدود الوطنية، من أجل تحقيق قيمة مقبولة؛ فهي تشمل أنشطة التصدير والتلخيص وإنشاء مراكز البيع والتوزيع والتسويق في البلدان

¹ فايز جمعة صالح النجار، المرجع السابق، ص-ص: 30-31.

² علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص-ص: 65-66.

الأجنبية، بالإضافة إلى الإعلان عن المنتجات الجديدة عبر وسائل الإعلام داخل تلك البلدان، فالمقاولاتية الدولية ليست حكراً على المنظمات الكبيرة¹.

المطلب الثالث : أهمية و أبعاد المقاولاتية

1. أهمية المقاولاتية للإقتصاد ومنظمات الأعمال:

ظهرت الحاجة إلى تمكين منظمات الأعمال من تحقيق الريادة في عديد المجالات، حيث ساهم مفهوم المقاولاتية في تحسين الأمور الإقتصادية، وتحقيق المزايا الإجتماعية الجيدة. فظهرت الحاجة إلى تحسين السلوكات والأنشطة التي تحقق مفهوم المقاولاتية، هذه الأخيرة التي تحقق مجموعة من المنافع والتي تظهر فيما يلي² :

✓ تحقيق قيمة، من خلال توفير المنتجات للمستهلكين، مما يساعد في نمو المنظمات وتوزيع أعمالها في عديد المناطق. ومن ثم تحقيق التنمية في كافة أنحاء البلاد، وتحقيق التوازن الأقليمي في كافة الدولة.

✓ خلق أعمال جديدة، مما يساعد في القضاء على البطالة، والمساهمة في إيجاد أسواق جديدة.

✓ الرفع من معدل النمو، بتحسين وزيادة حجم الصادرات، وتحويل الموارد من مستوى أقل إنتاجية إلى مستوى أعلى³، ومن ثم تحسين الدخل الفردي.

✓ الإستثمار الجيد لكل عوامل رأس المال؛ من أرض ومال وآلات، بالإستغلال والإستخدام الفعال.

✓ المحافظة على البيئة؛ بإستغلال المهارات المقاولاتية.

✓ تشجيع الإبتكار، والمحافظة وتحقيق رضاء المستهلك.

✓ الوصول بالأعمال إلى تحقيق السمعة الجيدة.

¹ علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص254.

² هالة محمد لبيب عنبة، المرجع السابق، ص-ص: 08-09.

³ مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث الأردن، 2010، ص 41 .

✓ تغيير ثقافة الأعمال للوصول لتغيير ثقافة المجتمع للأفضل.

✓ تعظيم الموارد ورفع جودة الحياة.

✓ نقل التكنولوجيا، بحيث يقوم المقاولون بنقل أدوات، ووسائل التكنولوجيا من الدول

المتقدمة إلى الدول النامية، وكذا إبتكار تكنولوجيا جديدة لتحقيق التنمية المستدامة¹.

2. أبعاد المقاولاتية :

1.2. إبتكارية :

كل الإبداعات المستخدمة لحل المشاكل داخل المشروع، بالإعتماد على التكنولوجيا

الحديثة.

2.2. المخاطرة :

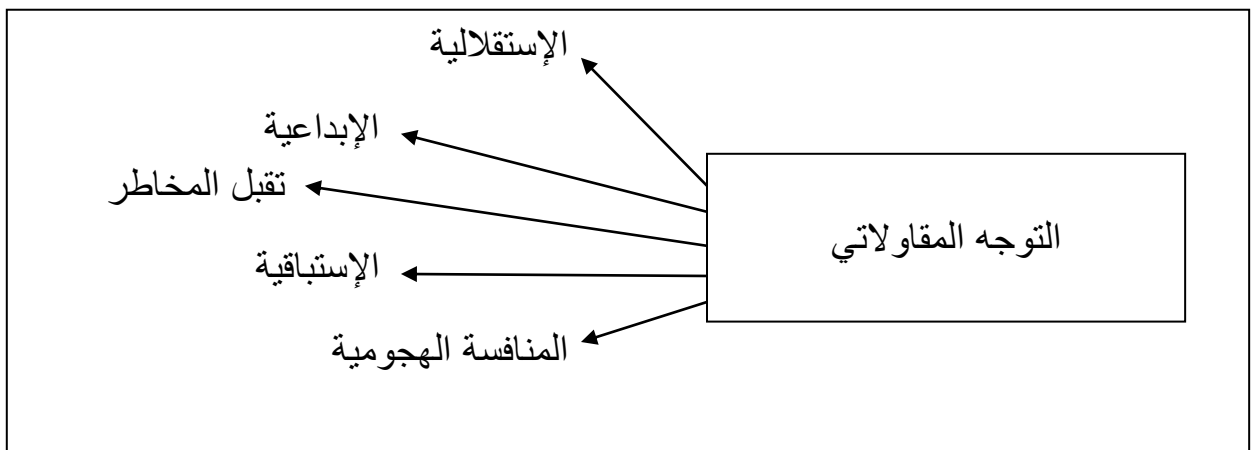
وهي المغامرة أمام حالة عدم التأكد مع تحمل المسؤولية على الفشل.

3.2. الإستباقية :

وتعني التنفيذ مع العمل.

كما يوجد بعدين آخرين هما الإستقلالية والمنافسة الهجومية.

الشكل 01 : أبعاد المقاولاتية



المصدر: أمينة بديار، الريادي وتحدي إدارة الأزمات داخل المؤسسة الإقتصادية العمومية دراسة حالة مؤسسة سونلغاز بغليزان، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد 06، العدد 02، 2020، ص 365.

¹ مجدي عوض مبارك، المرجع السابق، ص 41 .

المبحث الثاني : ماهية المقاول

يعتبر المقاول أساس العمل في المشاريع، فمصطلح المقاول مرتبط بالسيطرة الكاملة على موقع العمل. فكيف يمكن أن نرى المقاول من المنظور الإقتصادي والنفسي؟

المطلب الأول : تعريف المقاول

المقاول (entrepreneur) هو مصطلح فرنسي إستخدمه رجل أعمال فرنسي شهير إسمه : جين بابيستيه، ومن أوائل ترجمة مصطلح المقاول إلى العربية كانت المروج أو المنظم، كما كانت تطلق هذه التسمية على صاحب الأعمال، أو المشاريع الصغيرة، أو على صاحب الأعمال في بداية عمله. فما هو تعريف المقاول؟

1. تعريف المقاول:

المقاول هو : " الشخص القادر على إيجاد أو تنفيذ فكرة مبتكرة أو مبدئية وتحويلها لفرصة، من خلال حسن إستغلال الموارد المتاحة، وتحمل الخطر المرتبط بها"¹.

ويعتبر الإقتصادي جوزيف شامبيتر Joseph Schumpeter من أوائل من قدموا تعريفا للمقاول بأنه : " الشخص الذي لديه الرغبة والقدرة على تحويل فكرة جديدة، أو إختراع إلى إبداع ناجح "².

وعرفه آدم سميت Adam-smith على أنه : "الفرد الذي يتولى تكوين منظمة جديدة بالإضافة إلى مهاراته في جمع الموارد" كما يعتبر المقاول الشخص الذي يستطيع ملاحظة الفرص، ويقوم بإنشاء منظمة لإقتناصها وإستغلالها³.

فالمقاولون يقومون بتحمل المخاطر، وتمييز الفرص، وإستغلالها، والإستثمار فيها لتحقيق العائد الكبير⁴.

¹ عبد الرزاق بن علي، المقاولاتية وأثرها على النمو الاقتصادي في تركيا خلال 2009-2016، مجلة الإستراتيجية والتنمية، المجلد 08، العدد 15 مكر، 2018، ص14.

² رايح دارم، المرجع السابق، ص288.

³ hermondez,E-M, l'entreprenariat et approche , theorique, paris,2001,p31.

⁴ أمينة بديار، الريادي وتحدي إدارة الأزمات داخل المؤسسة الاقتصادية العمومية دراسة حالة مؤسسة سونلغاز بغليزان، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد 06، العدد 02، 2020، ص 366.

كما قامت منظمة العمل الدولية ILO بتعريف المقاول بأنه : " الشخص الذي لديه القدرة على رؤية وتقييم فرص الأعمال، والموارد اللازمة للإستفادة منها، وضمان إتخاذ الإجراءات المناسبة لنجاح الأعمال " .

الملاحظ من خلال تعريف مجموع العلماء للمقاول، هو التشابه في هذه التعريفات، وهو ما تبينه مختلف الكلمات المتعلقة بالمخاطرة والفرصة والإبداع والإبتكار، وذلك ما يعبر عن الصفات الشخصية للقائم بالعمل.

فالمقاول في التعريف الإقتصادي هو كل فرد يدير مشروع لحسابه الخاص، والذي يضع مختلف عوامل الإنتاج (أعوان طبيعيين، رأسمال، العمل... الخ) بهدف بيع منتجات سلعية أو خدمات¹.

ويرى بيتر دركر Peter Drucker المقاول هو الذي ينفذ وينظم الفرص، فالمقاول يقوم بجعل قيمة الموارد والأصول أكبر، وإيجاد طرق جديدة للإنتفاع من الموارد والتقليل الفاقد. ويتضمن سلوك المقاول التحرك، وأخذ روح المبادرة مع تقبل الفشل نتيجة المخاطرة. والمقاول أيضا هو من يقدم منتجات وخدمات جديدة، بطرق إنتاج جديدة تساهم في التغيير وفتح أسواق جديدة.

المقاول كذلك هو الشخص الذي يقوم بسد النقائص في السوق، من خلال الأنشطة المختلفة، حيث يعتبر المقاول صاحب الرؤية الجديدة للأعمال، والتي تتجسد في الأفكار الجديدة والفرص الجديدة أو الطرق الجديدة لأداء الأعمال².

¹ مولاي امينة، دور هيئات المرافقة المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 04، العدد 01، 2020، ص 231.

² فايز جمعة صالح النجار و عبد الستار محمد العلي، المرجع السابق، ص 09.

2. المقاول من المنظور الإقتصادي والنفسي:

1.2. المنظور الإقتصادي:

المقاول هو الشخص الذي يقوم بإستغلال الموارد والمواد الأولية، واليد العاملة، وجميع المكونات الداخلة في الإنتاج، مع إدخال التكنولوجيا في العملية الإنتاجية، لإخراج منتج مربح يرتقي بالمشروع في السلم الإجتماعي والإقتصادي.

2.2. المنظور النفسي:

المقاول هو الشخص الذي يعمل بدافع عوامل معينة، سواء للحصول على شيء ما، أو من أجل الإنجاز، أو من أجل الهروب من سلطة رؤساء العمل.

لقد تغيرت ترجمة مصطلح المقاول entrepreneur إلى العربية مرات عديدة، فكان في بادئ الأمر يطلق عليه مصطلح منظم، ثم أتفق على تسميته مقاول. وفي سنة 1995 غير مرة أخرى إلى مصطلح ريادي كدلالة على المقاول. وبالنظر إلى إختلاف ترجمة مصطلح المقاول، نرى أن تسميته بالمنظم كانت راجعة إلى الإهتمام في ذلك الوقت بالتنظيم في العمل. وبعد تطور الأعمال و كبر نشاطات المشاريع الكبرى، تم تغيير المصطلح أو الترجمة إلى المقاول، أين لجا الشباب حديثي التخرج إلى تكوين أعمال خاصة بهم ورفضهم لفكرة العمل لدى الآخرين. ونجح هؤلاء في بناء مقاولات خاصة بهم، نظراً إلى إكتسابهم لمجموعة من المهارات وكذا إمتلاكهم لخاصية الإستقلالية وإستعدادهم للمخاطرة.

أما في سنة 1995 فتحول المصطلح إلى الريادي راجع إلى توسع مجال الأعمال في البناء، أين أصبح مجموعة الشباب يقدمون خدمات متعلقة بالتكنولوجيا مثل: الحواسيب والهواتف والملابس والأغذية، التي تتماشى مع الشركات الصغيرة، والتي تتحول في فترة قصيرة إلى شركات كبيرة بل وأحيانا عملاقة¹.

¹ علي فلاح الزعبي،، المرجع السابق، ص 79.

المطلب الثاني : صفات المقاول

هناك العديد من المدارس التي قامت بدراسة صفات المقاول سواء من الناحية البيئية أو الناحية السلوكية وهذا ما سنتطرق إليه بشيء من التفصيل فيما يلي:

1. المدارس التي تناولت صفات المقاول:

1.1. مدرسة السمات:

بنت هذه المدرسة نظرياتها على فرضية أن المقاول هو شخص يمتلك مجموعة من السمات تمكنه من النجاح في إدارة الأعمال، حيث تتمثل هذه السمات في القدرة على التفكير الإبتكاري، والقدرة على تحمل المخاطر¹، وكذا المنافسة والإبداع والذكاء أيضا، والحاجة للإنجاز والميل للإستقلالية والقدرة أيضا على الضبط الذاتي، والتحلي بالعزيمة والإصرار والثقة بالنفس².

2.1. مدرسة البيئة الموقفية:

ترى هذه المدرسة أن المقاول إبن بيئته، تؤثر عليه البيئة الإيجابية والعكس صحيح؛ فالعوامل الإجتماعية والديموغرافية تؤثر في سلوكه وشخصيته؛ أين اقترحت هذه المدرسة مجموعة من العوامل التي يمكن أن تؤثر في بناء شخصية المقاول، ألا وهي الثقافة والبيئة، و نظرية الدفع والجد، ومنهج الحراك الإجتماعي: الأسرة التعليم والخبرة.

3.1. المدرسة السلوكية:

نفت المدرسة السلوكية نجاح المقاول بالسمات الشخصية التي يمتلكها فقط، بل إشتطت مجموعة من المهارات السلوكية³، والتي رأت أنها يجب أن يقوم بإستثمارها لتطوير العمل، والتي سنتطرق لها في الجدول الموالي:

1 حجازي إسماعيل، السمات الشخصية للمقاول كأهم العوامل المؤثرة على اكتشاف الفرصة المقاولاتية، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد وإدارة، المجلد 04، العدد 01، 2020، ص 49.

2 طلبة صبرينة، المرجع السابق، ص 773.

3 الجودي محمد علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي دراسة عينة طلبة جامعة الجلفة، مذكرة دكتوراه علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2015، ص 25.

جدول 02 : أهم المهارات السلوكية للمقاول طبقا المدرسة السلوكية

مهارات تكاملية	مهارات تفاعلية
قدرة على بناء علاقات مع العاملين والمديرين والمشرفين مما يجعل المشروع كخلفية عمل متكاملة.	القدرة على بناء وتكوين علاقات إنسانية في البيئة الداخلية والخارجية، تساعد على إيجاد بيئة عمل تفاعلية مبنية على المشاركة والتقدير والإحترام.

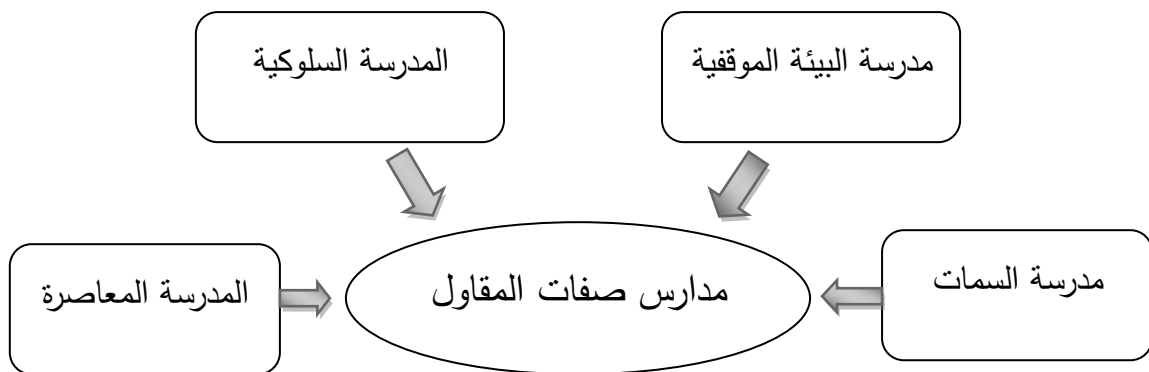
المصدر: هالة محمد لبيب عنبة، المشروعات الصغيرة للشباب ما بعد عصر ريادة الأعمال مؤسسة الأمير محمد بن فهد للتنمية الإنسانية و المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2017، ص57.

4.1. المدرسة المعاصرة:

ربطت هذه المدرسة سلوك المقاول بعاملين رئيسيين: عامل الإحساس بالفرصة، والذي ينتج من تفاعل سمات الشخصية للمقاول مع البيئة التي تأثر بها. وعامل إستغلال الفرصة والذي يتطلب العديد من المهارات و إدارة الموارد المتاحة.

يمتاز المقاول بالعديد من الخصائص الشخصية التي تميزه عن غيره من الأفراد، حيث تتعدد المدارس التي سعت إلى تحديد صفات المقاول، والتي يوضحها الشكل الموالي¹:

الشكل 02 : مدارس صفات المقاول



المصدر: هالة محمد لبيب عنبة، المشروعات الصغيرة للشباب ما بعد عصر ريادة الأعمال مؤسسة الأمير محمد بن فهد للتنمية الإنسانية و المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2017، ص56

¹ هالة محمد لبيب عنبة، المرجع السابق، ص-ص: 56-57.

2. الخصائص الشخصية للمقاول:

يمتاز المقاول عن غيره من الأفراد بمجموعة من الخصائص الشخصية، مرتبطة أساساً بالشجاعة والرغبة في العمل، والتي تولد فيه الإندفاع والثقة للإستمرارية في العمل، رغم الصعوبات التي يمكن أن تواجهها في المستقبل، ومن أهم هذه الخصائص¹ :

1.2. الميل نحو المخاطرة:

الميل نحو المخاطرة يكون بصفة كبيرة في المنظمات الصغيرة²، والتي يمتلكها شخص وأحد، هو صاحب الفكرة الأساسية للمشروع الصغير، وهو السبب الرئيسي لحدوث الإبتكارات في المنظمات الصغيرة مقارنة مع المنظمات الكبرى.

2.2. الرغبة في النجاح:

إن النجاح في عالم الأعمال يتطلب منك القفز فوق الحواجز، فالنجاح ليس سهلاً وليس مستحيلاً أيضاً. فالسهولة والصعوبة هي أمور نسبية يعرفها المقاول، ويعرف هدفه جيداً، ويعمل بمثابرة لتحقيقه، فهو يمتاز بروح المسؤولية نحو وظيفته.

3.2. الثقة بالنفس:

يستطيع أصحاب الأعمال الصغيرة وكذا المقاولين عن طريق الثقة بالنفس النجاح في أعمالهم، فقد أظهرت أغلب الدراسات أن المقاولين يملكون ثقة كبيرة في النفس³، وقدرة على الإحساس بالمشاكل المختلفة، وطريقة جيدة في التعامل مع هذه المشاكل مقارنة بالآخرين، وهذا لعدم خوفهم من إرتكاب الأخطاء، فهم يتعلمون من هذه الأخطاء سعياً نحو الإبداع والتطوير، ومن ثم تقديم خدمات جديدة.

1 علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص-ص: 84-86.

2 حجازي إسماعيل، المرجع السابق، ص 54.

3 المرجع السابق، ص 55.

4.2. الإندفاع للعمل:

يظهر المقاول إندفاعاً في العمل مقارنة مع الآخرين، وهذا ما يجعل منه فرداً عنيداً متميزاً متألقاً في مواجهة التحديات، مما يجعل منه مصدراً أساسياً لأفكار الصناعة الكبيرة.

5.2. الإستعداد الطوعي للعمل لساعات طويلة:

إن العمل لساعات طويلة يتطلب إرادة قوية، وهو ما يميز المقاول عن باقي الأفراد. فالمقاول مستعد دائماً للعمل أسبوعاً كاملاً حتى يحقق المنافسة مع المشاريع الكبيرة. فمن يلاحظ المقاولين عن قرب يجد أنهم لا يقدمون إنجازات مرضية، ويرون أن النشاط هو العمل والإبتعاد عنه هو المرض.

6.2. الإلتزام:

لقد أثبتت الدراسات الحديثة وجود علاقة إيجابية بين مدى الإلتزام ومستوى نجاح العمل؛ فالنجاح في العمل ليس مرتبطاً فقط بالتخطيط والتنظيم الجيد، بل هو مرتبط أيضاً بالإلتزام والتضحية والقدرة على الإبتكار.

7.2. التفاؤل:

يمتلك أصحاب المقاولات الصغيرة صفة تفاؤلية، فهم متفائلين أكثر من غيرهم، بحيث يعتبرون الفشل هو حلقة من حلقات النجاح، فتفاؤلهم نابع من فكرة تحويل الطاقة السلبية إلى طاقة إيجابية.

8.2. منهجي ونظامي:

إن للمقاول قدرة كبيرة على تنظيم وترتيب الوقت بشكل جيد، وهو ما يتطلب قدرة كبيرة على التحليل والربط بين متغيرات البيئية.

واشتهر عديد المقاولين عبر التاريخ في عدة صناعات أهمهم ما سنتطرق إليهم في الجدول الموالي :

جدول 03: بعض المقاولين في القطاع الصناعي عبر التاريخ

الدولة	سنة الإختراع	الإختراع	أهم المخترعين
انجلترا	1767	آلة الغزل	هارغريفز
انجلترا	1769	الآلة البخارية	جيمس واط
ألمانيا	1866	مولد الكهرباء (الدينامو)	سيمنز
ألمانيا	1883	محرك البنزين	دايملر
ألمانيا	1847	محرك الديزل	ديزل
أمريكا	1837	التلغراف	موريس
ألمانيا	1861	التلفون	رايس
فرنسا	1830	آلة الخياطة	تيمونير
أمريكا	1980	صناعة البرمجيات	بيل غيتس

المصدر : إبراهيم بدران و مصطفى الشيخ، الريادية الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص 280.

المطلب الثالث : أنواع المقاولين والفرق بينهم وبين المدير والقائد

لقد مر المقاولون من حيث التصنيف بعدة مراحل تم فيها تصنيف المقاولين حسب مكان ممارسة نشاطهم، كما تم تصنيفهم حسب عامل الحداثة، و حسب النظرية الإقتصادية وإرتباطهم بالإبتكار. وسنعرض كل هذا بشيء من التفصيل فيما يلي :

1. أنواع المقاولين:

تعتبر المقاولاتية نشاطا إقتصاديا مهما، تطرقت إليه الكثير من البحوث، ركزت أهمها على المقاول ومدى نجاح أعماله. بحيث يتعدد المقاولون بتعدد مشاريعهم، أين برزت مجموعات رئيسية من المقاولين ألا وهم¹:

- المقاولون العاملون في بيوتهم.
- المقاولون العاملون في منظماتهم.

¹ علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص-ص: 87-88.

- المقاولون التقليديون.

- المقاولون المستخدمون للإنترنت.

ولقد تم تصنيف المقاولين إلى خمس (5) طبقات في دراسات حديثة، والتي إعتبرت أن

المقولة عنصر رابع من عناصر الإنتاج، نعددهم فيما يلي :

- المؤازرون.

- الشطار.

- المثابرون.

- الباحثون عن الأمثلية.

- المثاليون.

ولقد قسمت النظرية الإقتصادية المقاولين وفقا للسلوك إلى ثلاثة (3) أنواع¹:

- المبدع.

- المخاطر.

- المدير.

أما يركلوفيتش yorklovich فقد صنف المقاولين إلى أربعة (4) أنواع هم :

- المبتكرون.

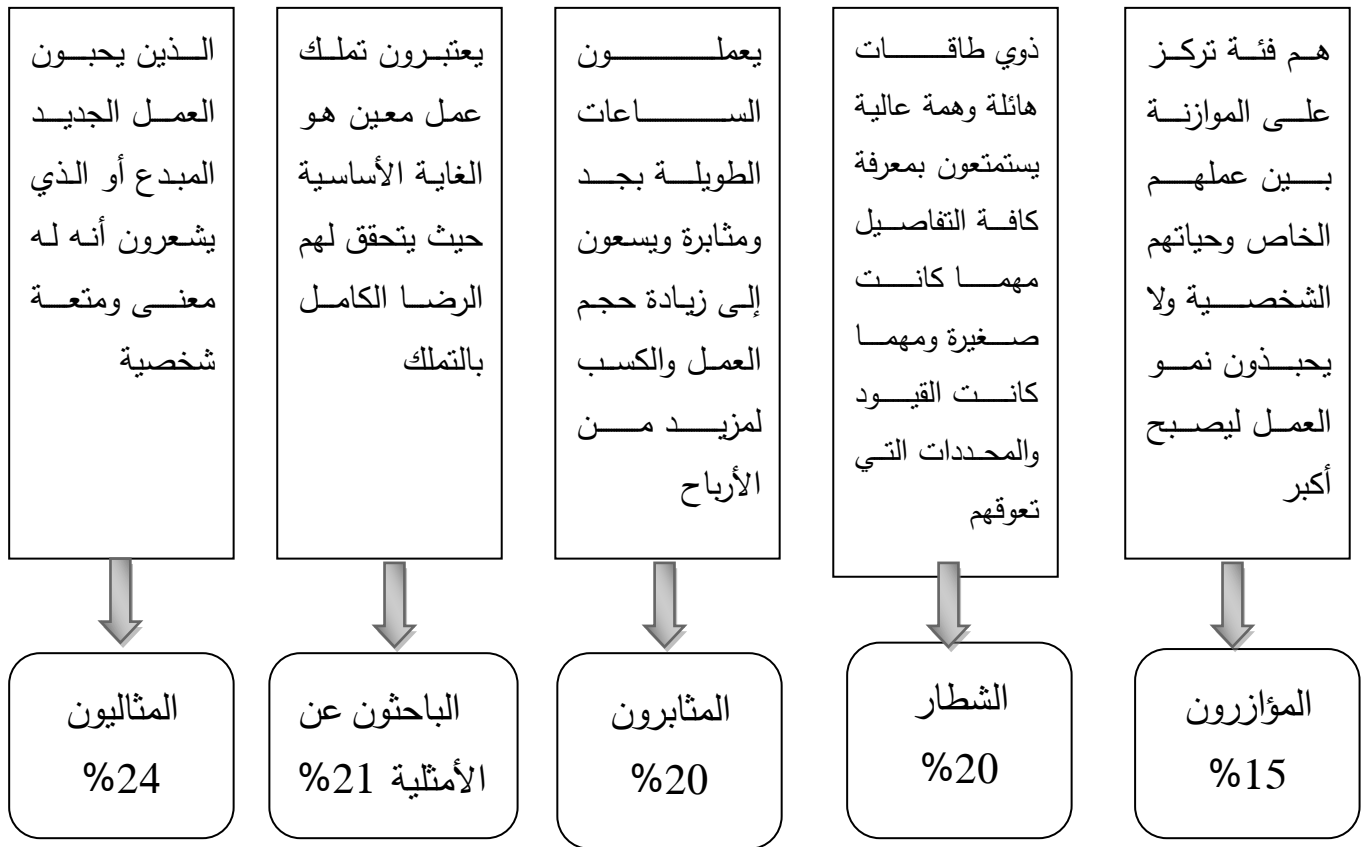
- المبتكرون المجمعون.

- المروجون شديدي التفاؤل.

- مؤسسو المشاريع.

¹ محمد لمين علون، المقاولاتية بين الفكرة وعوامل النجاح، journal of economic growth and entrepreneurship، المجلد 02، العدد 01، 2019،

الشكل 03: مقاولي الأعمال



المصدر : علي فلاح الزعبي، الأسس والأصول العلمية في ريادة أعمال المنظمات الصغيرة والمتوسطة، دار الكتاب الجامعي، الطبعة الأولى بيروت، 2018، ص88.

وقد قسم مينتزبرج وزملائه المقاولين إلى أربعة (4) أنواع هم¹:

- المقاول ذو التوجه نحو الإبداع المحوسب.
- المقاول ذو التوجه نحو الإبداع الإيحائي.
- المقاول المروج المتفائل.
- المقاول المنشئ لعمل كبير الحجم.

هناك تصنيفات أخرى للمقاولين، مجموعة صنفت المقاولين إلى²:

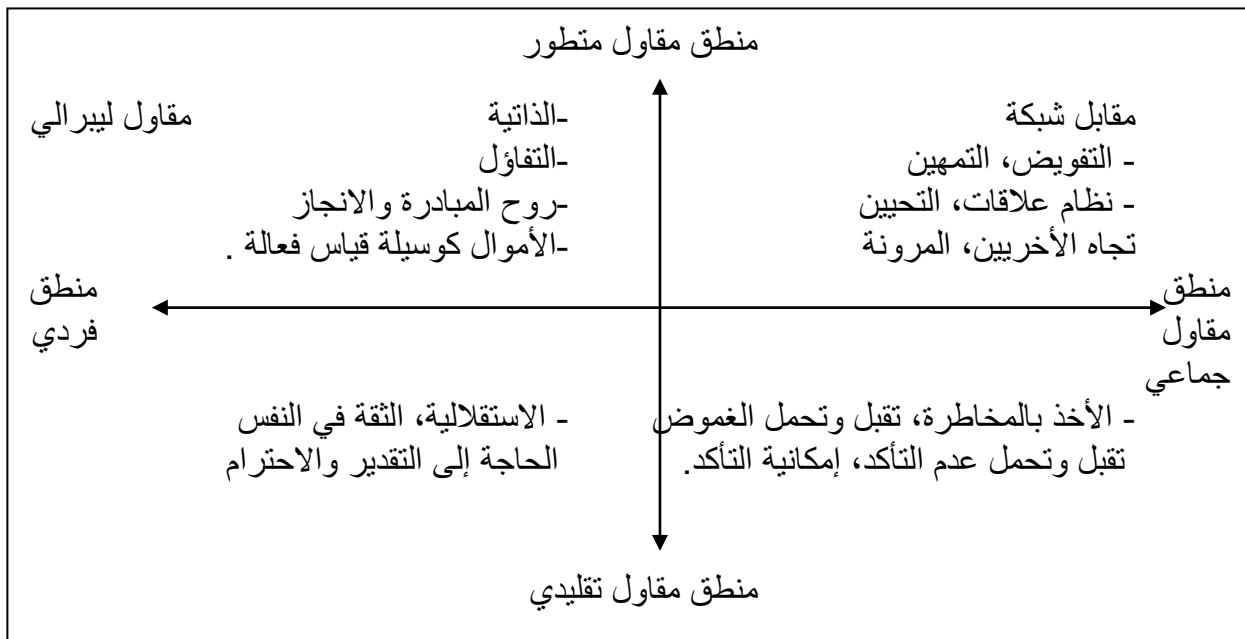
- المقاولين ذوي الإمكانية.

¹ علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص88.

² المرجع السابق، ص89.

- المقاولون الذين لديهم النية لإقامة عمل.
 - المقاولون الذين ليست لديهم نية لإقامة عمل.
 - المقاولون الفعليون.
- هناك تصنيف آخر أو مجموعة أخرى قامت بتقسيم المقاولين إلى¹:
- مقاول أصيل.
 - مقاول مبتدئ وهو من يملك عملاً واحداً.
 - مقاول تسلسلي أو تتابعي، وهو الذي يملك عملاً واحداً في وقت واحد.
 - مقاول إحتوائي وهو المقاول الذي يملك العديد من الأعمال في وقت زمني واحد.

الشكل 04 : الصفات الأربعة (4) للمقاول في العالم



المصدر : حجازي إسماعيل، السمات الشخصية للمقاول كأهم العوامل المؤثرة على إكتشاف الفرصة المقاولاتية، مجلة الإمتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، المجلد 04، العدد 01، 2020، ص 54.

من الشكل 04 يتبين لنا أنواع من المقاولين، تبعاً لمنطق تطور أو تقليد. جماعة أو فردية، فالمقاول الليبرالي مقاول متطور وفردية، يمتاز بالذاتية والتفاؤل وروح المبادرة والإنجاز، ويعتبر الأموال وسيلة لقياس الفعالية. أما مقاول الشبكة فهو متطور جماعي يتصف بالتفويض

¹ الجودي محمد علي، المرجع السابق، ص 27.

والتمهين، فردي وأهم ما يميزه الإستقلالية، الثقة بالنفس، والحاجة للتقدير والإحترام؛ عكس المقاول التقليدي الجماعي المحب للمخاطرة، ويتحمل الغموض ويعمل في ظل ظروف عدم التأكد.

1.1. أنواع المقاولين من حيث الابتكار ومن حيث مجال العمل :

1.1.1. أنواع المقاولين من حيث درجات الابتكار:

يتعدد أنواع المقاولين حسب درجات الابتكار إلى عدة أنواع نعددها فيما يلي¹:

1.1.1.1. المبتكر :

وهو المقاول الذي يبتكر أفكار جديدة، ولديه حس للفرص تمكنه من إستكشاف أسواق

جديدة.

2.1.1.1. المقلد :

المقاول المقلد هو المقاول الذي ينشأ مشروع تم إنشاؤه من قبل مقاول آخر، ويتبع

أساليب إبتكارها أشخاص آخريين دون أن يكون له يد في إبتكارها.

3.1.1.1. الحذر :

وهو المقاول الذي يكتنفه الشك في كل أعماله الجديدة، أو أي تغيير في أعماله القديمة.

4.1.1.1. الكسول :

وهو المقاول الذي لا يحاول أبدا تغيير أساليب العمل القديمة إلى أساليب جديدة، حتى

ولو كانت هذه الأساليب تحمله مصاريف إضافية.

2.1.1. أنواع المقاولين من حيث مجال العمل:

يتعدد أنواع المقاولين كذلك حسب مجال العمل إلى عدة أنواع نعددها فيما يلي²:

¹ هالة محمد لبيب عنبة، المرجع السابق، ص66.

² المرجع السابق، ص-ص: 66-67.

1.2.1.1. الناصح:

المقاول الناصح هو المقاول الذي لا يبخل على الجميع من إستشاراته كالمحاميين والمحاسبين وغيرهم.

2.2.1.1. المدير أو المنظم:

وهو المقاول المسؤول عن تصميم قواعد بيانات تربطه بالعالم، يقوم ببرمجة لقاءات وحفلات ومؤتمرات.

3.2.1.1. المبدع:

وهو كل مقاول يقوم بتقديم منتج جديد، متميز لم يتم تقديمه من قبل.

4.2.1.1. الوكيل:

وهو المقاول الذي يقوم بالمحافظة على الممتلكات والأفراد بدلا من أصحابها الحقيقيين.

5.2.1.1. الموصل:

يتميز المقاول الموصل بأعمال التوصيل والإتصال بالآخرين؛ كشركات الشحن من أجل توصيل الأشياء.

6.2.1.1. المدرب:

وهو المقاول الذي يقوم بتدريب الآخرين على التقنيات الحديثة التي يمتاز ويتخصص بها.

7.2.1.1. البائع:

و هو المقاول الذي لديه القدرة على بيع ما ينتجه الآخرون بسهولة تامة.

8.2.1.1 المهندس:

أو المصمم هو المقاول القادر على تصميم البنايات والعمارات، فهو إنسان متخصص في علم الهندسة والتصميم.

2. الفرق بين المقاول والمدير والقائد:

عند التطرق إلى السمات الشخصية للمقاول، يمكن أن يحصل خلط في المفاهيم بين مصطلح المقاول، ومصطلحات مثل مدير المشروع، ورجل الأعمال مالك المشروع الصغير؛ فلكل فرد من هؤلاء الأفراد سمات شخصية تختلف عن الأخر، وسمات مشتركة أيضاً، بحيث لا يمكن إعتبار كل مدير مشروع ناجح مقاول أعمال، كما أنه ليس من الضروري أن يكون المقاول هو صاحب المشروع¹.

أشار بيجي Peggy إلى أن المقاول في اللغة الفرنسية هو الذي يتوسط بين المورد والزبون، مع تحمل المخاطر والإستغلال الجيد للموارد.

وعرف هنريش histrich المقاول بالشخص الذي يمتاز بصفات تحمل المخاطرة، وتقبل الفشل، مع الأخذ بالمبادرة في تقديم شيء جديد ومبدع، من خلال إمتلاكه لمهارات وخصائص إدارية واجتماعية ونفسية.

كما عرف دون و دونالد "don Harvey and Donald" المقاول بالشخص الذي يميز الفرص ويقوم بإستغلالها، أين لا يمكن للأشخاص الآخرين القيام بذلك، لإمتلاكه لمجموعة من الخصائص النادرة، والغير متوفرة في باقي الناس.

كما أشار دانيال Daniel أن المقاول هو الشخص الذي يتحمل المخاطر، ويدير الأعمال، لتحقيق الربحية².

ويشير هوارد Howard للفرق بين المدير والريادي، فالمدير دائماً يبحث عن أجوبة

للأسئلة التالية:

- ما الموارد التي يجب العمل على رقابتها والتحكم فيها؟
- ما هو الهيكل التنظيمي المناسب لعلاقة عملي مع السوق؟
- كيف أتجنب تأثير الآخرين على عملي وأدائي؟

1 هالة محمد لبيب عنية، المرجع السابق، ص-ص: 54-55.

2 بلال خلف السكارنه، المرجع السابق، ص20.

▪ ما هي الفرصة المناسبة؟

أما المقاول فهو على عكس المدير -حسب رأي هوارد- فهو يبحث عن إجابات على

الأسئلة التالية:

▪ ما هي الفرصة المناسبة وكيف أعظمها وما احتمالاتها ؟

▪ ما هي الموارد التي أحتاجها؟

▪ وما هو الهيكل التنظيمي المناسب؟

ويضيف "سيتفنسون وقمبيرت Stevenson and Huppert" أن إقتناص الفرص من المقاول تعبر عن ثورية الأداء في فترات زمنية قصيرة الأجل. هذه الأخيرة تكون من أشخاص ذوي نظرة ثاقبة مثل "بيل جيتس Bill Gates" صاحب شركة مايكروسوفت، "وتيد تيرنر Ted Turner" صاحب مجموعة سي ان ان CNN، "واندي غروف Andy Grove" مؤسس شركة إنتل Intel، "ومايكل ديل Michael dell" صاحب شركة الكمبيوتر ديل dell. بينما تتعلق ثقافة المدير بأساس تطوري في فترات زمنية طويلة الأجل. فالمدير تركيزه الأساسي منصب على العمل والتنظيم، بينما نجد أن المقاول إهتمامه منصب على الفرص، وكيف يقوم بإستغلالها أحسن إستغلال¹.

¹ مجدي عوض مبارك، المرجع السابق، ص36.

جدول 04: الفروق بين كل من المدير والمقاول والقائد

القائد	المدير	الريادي (المقاول)
يبتكر ويجدد.	يدير ويمارس الوظائف الإدارية.	يبتكر ويجدد.
يطور.	يحافظ.	يخلق.
يرى المستقبل.	يرى المشاكل.	يرى الفرص.
يسأل ماذا ولماذا.	يسأل كيف وأين.	يسأل كيف وأين.
يستخدم التأثير الشخصي على العاملين للقيام بسلوك معين.	يقوم بالواجب على أكمل وجه.	يجعل الأمور تحدث.
يلهم الثقة.	يعتمد على الرقابة.	يبنى فريق العمل.

المصدر: مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2009، ص 38.

نلاحظ من خلال الجدول وجود صفات مشتركة بين القائد والمقاول وكذا بين المدير والمقاول، بحيث يمكن أن يكون المدير مقاولاً ويمكن أن يكون القائد مقاولاً أيضاً.

1.2. الخصائص التي تميز المقاول عن المدير والقائد:

يمتاز المقاول عن المدير وعن القائد بمجموعة من الخصائص ألا وهي¹:

1.1.2. ملكية المشروع:

معظم المقاولين يمتلكون المشاريع التي يعملون بها، فالمقاول الذي يملك المشروع يأخذ دورين: دور المدير ودور مالك المشروع.

2.1.2. إيجاد مشروع جديد:

إن من الخصائص المميزة للمقاول بالإقتصاديات المتطورة، هو إيجاد مشروع جديد وتشغيل جميع عناصره من أشخاص وممتلكات ومصادر إنتاجية.

¹ علي فلاح الزعبي، المرجع السابق، ص-ص: 152-153.

3.1.2. تقديم إبتكار للسوق:

إن الإبتكار لا يعني تطوير منتج أو إيجاد تكنولوجيا جديدة فقط، بل يتعداه إلى إدخال طريقة جديدة في الخدمة؛ عن طريق تقليل التكلفة، وإيجاد قيمة مضافة للمستهلك. فالإبتكار هو جزء مهم من إجراءات المقاول، وجزء أساسي لخلق الثروة، وهو من مهام المدير.

4.1.2. تمييز الفرص السوقية:

تعتبر الفرصة السوقية الفراغ الموجود بين ما هو موجود وما هو محتمل، وإستغلالها هو ما هو أقل وذو قيمة، وإستغلال الفرصة تفسير لرؤيتها وتميزها بشكل فعال، وهذا التمييز يعتبر من المفاتيح المهمة لنجاح المقاول، إضافة لإستغلالها بالطريقة المناسبة.

5.1.2. القدرة على إكتساب التطبيقات والأساليب والخبرات الجديدة:

يتميز المقاول بالمعرفة والقدرة على إتخاذ القرارات في الظروف محدودة المعلومة وعدم التأكد، فالمقاول له الخبرة والقدرة على الإبتكار وإكتشاف الفرص الجديدة.

6.1.2. القدرة على القيادة:

تعتبر القيادة عامل مهم لنجاح الإدارة، فلها دور مهم في بناء الإستراتيجية والتأكد من فهم المرؤوسين لأهداف المشروع، فالقائد يمتاز بالمرونة ويحب أخذ التجارب الجديدة.

المبحث الثالث : الإبتكار

إن الإبتكار في المشاريع أمر حيوي لنجاح أدائها، خاصة في ظل التحديات التي تمر بها المشاريع على إختلاف أحجامها، وكذا التغييرات التقنية المتسارعة، والمنافسة الشديدة.

المطلب الأول : ماهية الإبتكار

للإبتكار عدة تعاريف تركز على عدة معايير: حسب رؤية كل باحث له، وحسب تخصصه وتوجهه البحثي.

1. تعريف الإبتكار:

إن التعريف الشائع والمتداول لمصطلح الإبتكار: بأنه التوصل إلى ما هو جديد، بصيغه التطور المنظم والتطبيق العملي لفكرة جديدة¹؛ فالإبتكار لا يقف عند عتبة الفكرة الجديدة، إنما يعبرها إلى التطبيق العملي في تحقيق الشركة لأهدافها في السوق². فالإبتكار حسب قاموس لاروس الفرنسي هو إختيار الشخص لنفسه، من أجل إستخدامه بانتظام³.

- يعرف توم بيترز (T.peters) الإبتكار تعريفاً واسعاً على أنه التعامل مع شيء جديد لم يسبق إختياره، وهذا يوسع من الإبتكار إلى حدوده القصوى⁴.
- أما تشير مير هورن (J.R.Schermerhorn) وزملائه فيعرفون الإبتكار بأنه عملية إنشاء الأفكار الجديدة ووضعها في الممارسة. وهذا توسيع آخر لكلمة ومصطلح الإبتكار، في جعله عملية متكاملة من الفكرة إلى المنتج أي الممارسة، ومن ثم إلى

1 خالد قاشي، مساهمة الابتكار التسويقي في تنمية الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال (دراسة ميدانية لمنظمة سوتيلي بمحافظة الجلفة بالجزائر)، مجلة دراسات، جامعة الأغواط، مجلد06، العدد01، 2015، ص 191.

2 نجم عبود نجم، إدارة الابتكار المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2003، ص19.

3 نهاد عطية، دور دراسة تبني الابتكار من طرف المستهلك في نجاعة تسويق الابتكار دراسة حالة لشركة الوطنية للتأمين SAA، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة ام البواقي، المجلد07، العدد01، 2020، ص 473.

4 نجم عبود نجم، المرجع السابق، ص19.

السوق أي الميزة. وتأكيداً على رؤية "تشير مير هورن" في كتابه الأحداث على معادلة الإبتكار = الميزة التنافسية¹.

كما يعرفه "KATY-LUECK" بأنه تقديم شيء جديد، أو طريقة جديدة، أو تأليف المعرفة في المنتجات الجديدة².

■ وترى الشركات اليابانية أن الإبتكار هو تمييز الفرصة في السوق، وحشد الموارد من أجل الإمساك بها. بحيث هذا التعريف يقرب المبتكر من المقاول، والذي يكون قادراً على تمييز الفرصة وحشد الموهبة والموارد بسرعة، للإمساك بتلك الفرصة وتحويلها إلى أعمال.

■ أما بخصوص ساني ولاو (Shani and lau)، وبعد تمييز الإبداع: (التوصل إلى الفكرة) عن الإبتكار الذي هو: (التطبيق للفكرة الجديدة)؛ فإنه يؤكد على أن الفكرة الجديدة قد تكون تكنولوجيا جديدة، أو عملية تنظيمية أو إدارية جديدة³، كما قد تكون تقليداً لمنتج أو شخص أو فكرة مستخدمة في مكان آخر، بطريقة فريدة، وفي سياق جديد⁴.

■ ووفق جوزيف شومبيتر (J.A.Shumpeter) فإن الإبتكار يحصر في الإبتكارات التكنولوجية الجذرية التي تؤدي إلى تغييرات عميقة في الإنتاج⁵، وتحفز النمو الإقتصادي، وتنشئ أعمال صناعية وخدمائية وتحسن الرفاهية الإجتماعية⁶.

1 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص20.

2 مديحة بخوش، الابتكار المفتوح بين الحاجة وخطوات تبنيه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة الأصيل للبحوث الاقتصادية والإدارية، العدد 04، 2018، ص 61.

3 سماعيل عيسى، دراسة تطور أداء مدخلات الابتكار ومخرجاته وعلاقته بالدخل وفق مؤشر الابتكار العالمي CII دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 13، العدد 01، 2020، ص639.

4 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص20.

5 سماعيل عيسى، دراسة تطور أداء مدخلات الابتكار ومخرجاته وعلاقته بالدخل وفق مؤشر الابتكار العالمي CII دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 13، العدد 01، 2020، ص640.

6 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص21.

■ كما عرف بيتر دراكر (P.F.Drucker) الابتكار بأنه التخلي المنظم عن القديم¹، حيث يرى أن مفتاح الابتكار هو أن تجلس كل ثلاث (3) سنوات، وتضع بطريقة منهجية كل جوانب الشركة تحت الإختبار على طول حياتها: كل منتج، و كل خدمة، وكل تكنولوجيا، وكل قناة توزيع.

■ كما يرى اليابانيون أن الابتكار: هو القدرة على تمييز الفرصة، وحشد الموارد للإمساك بها. ليس مهما أن تكون الشركة قد ابتكرتها؛ بحيث يمكن أن تكون الفرصة ابتكاراً جذرياً كبيراً، يأخذ شكل الإختراق، أو يكون تدريجياً صغيراً يأخذ شكل التحسين، ولكنها في الأخير تحقق ميزة الشركة على المنافسة. حيث أن تجربة شركة سوني SONY مع الترانزيستور الذي ابتكرته مختبرات بيل (BellLabs) الأمريكية، وإستثمرته شركة سوني لتحقيق نتائج كبيرة في السوق، يعد مثالا ملائماً عن النجاح في الابتكار².

ومما سبق يمكن تعريف أو تقديم تعريف الابتكار على أنه: "قدرة الشركة على التوصل إلى ما هو جديد، وبضيف قيمة أكبر وأسرع من المنافسين في السوق"³. هذا التعريف يعني أن الشركة الابتكارية هي التي تجعل الابتكار مسؤولية الجميع؛ سواء في الإدارة العليا، أو في قسم الأبحاث والتطوير، أو في الخطوط الأمامية للعمال، فهو مسؤولية الإدارة في الابتكار الإداري، ومسؤولية العاملين في التسويق في الابتكار التسويقي.... الخ⁴.

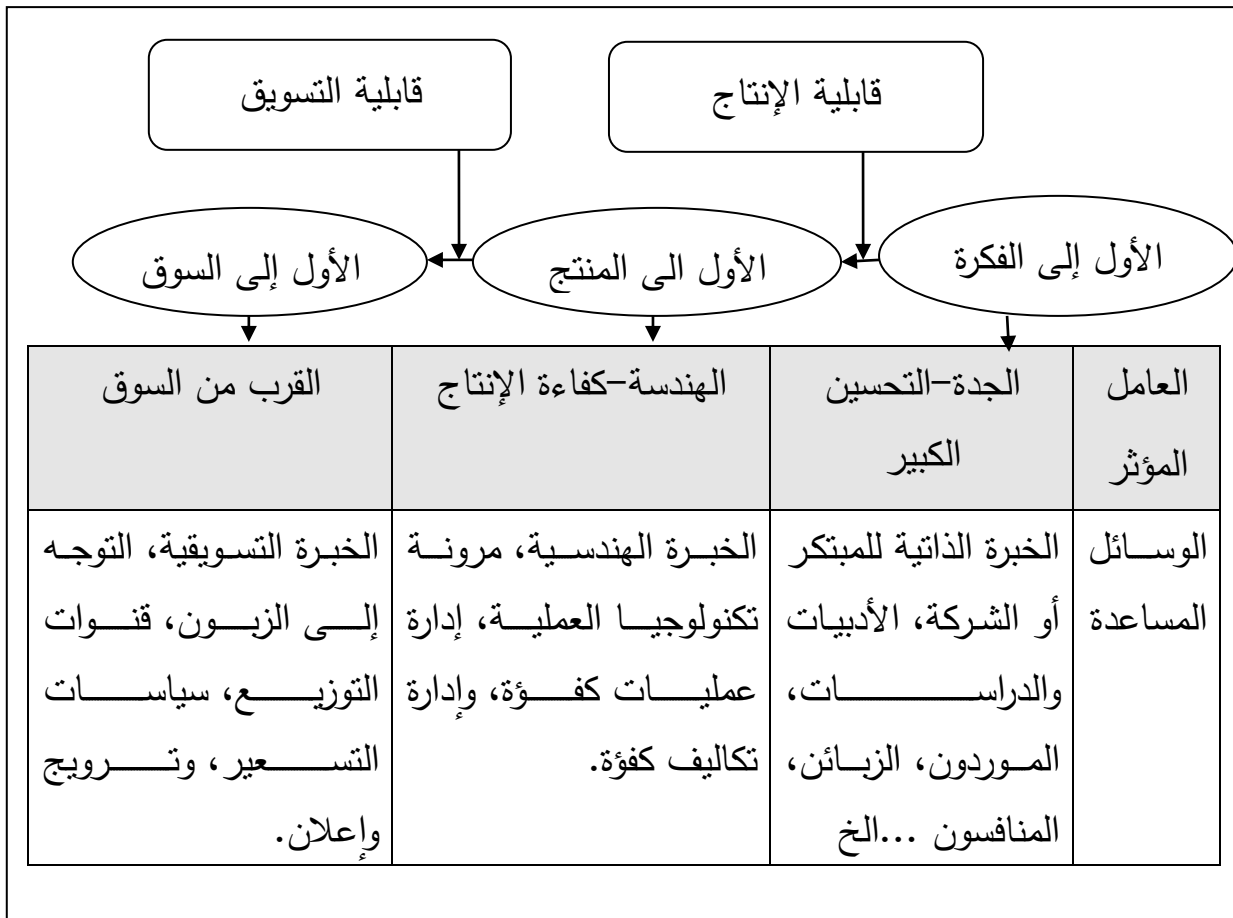
1 فروي رمزي، دراسة وصفية لنشاط الابتكار في المؤسسات الجزائرية، مجلة REVUE MAGHREBINE HAMAGEMENT DES ORGANISATION، المجلد02، العدد 01، 2017، ص 14.

2 نجم عبود نجم، المرجع السابق، ص22.

3 المرجع السابق، ص22.

4 المرجع السابق، ص26.

الشكل 05 : مفهوم الابتكار الأول إلى الفكرة إلى المنتج إلى السوق



المصدر: نجم عبود نجم، إدارة الابتكار المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2003، ص23.

2. نظريات الابتكار:

لقد أصبح الابتكار مجالاً واسعاً ومتنوعاً، جراء التراكمات الواسعة والمتنوعة من الابتكارات الجديدة، فتفسير الابتكار وتوصيفه عادة يكون من خلال نماذج ونظريات متعددة، تشمل حالات مختلفة نذكر منها ثلاث (3) نظريات كالتالي¹:

¹ نجم عبود نجم، المرجع السابق ، ص-ص:36-37.

1.2. النموذج الفائق أو ما وراء النطاق المادي (Transcendental model):

تبنى هذه النظرية على أن الابتكار يعتمد على نمط خاص من الأفراد: هم المبتكرون العباقرة. فعلى الشركات البحث عن هؤلاء الأفراد القادرين على التوصل إلى الابتكارات الجديدة بسرعة، وبطريقة عبقرية. وحسب هذه النظرية، فإن المبتكرون في الشركات عددهم قليل، وهم الذين يقدمون النسبة الأكبر من الأفكار الجديدة الابتكارية.

2.2. النموذج الآلي:

تقوم هذه النظرية على أن الحاجة هي أم الإختراع¹؛ فالإبتكار يظهر عندما تواجه الشركة مشكلة ما تبحث لها عن حل. هذه النظرية تقوم على أساس وجود مشكلة أو حادثة، تدفع الأفراد نحو معالجة هذه المشكلة تلقائياً².

3.2. نموذج التركيب التراكمي:

تقوم هذه النظرية على التفكير، ثم التحليل ثم الترابط والتحقق من أجل التوصل إلى الأفكار³، ومن ثم المنتجات أو الخدمات الجديدة. وهذا ما يفسر التحسينات الكثيرة في المنتجات الحالية، بتوظيفات جديدة لإضافة مكون جديد، أو سمة جديدة، تكشف عن الإستشارة والتبصر الموصل إلى التوليفة الجديدة⁴.

1 سماعيل عيسى، المرجع السابق، ص 642.

2 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص 36.

3 سماعيل عيسى، المرجع السابق، ص 642.

4 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص 37.

المطلب الثاني : دلالات الابتكار وتصنيفاته

للابتكار عدة دلالات تقدم نظرة مختلفة لتعريف الابتكار من خلالها، وتساعد على تصنيف الابتكار إلى عدة أصناف؛ حسب معيار الإستمرارية وحسب معيار الجدية والتحسين... الخ.

1. دلالات الابتكار:

تتنوع دلالات الابتكار وأنواعه، وهو ما يجعل تجربة الأفراد والشركات ثرية في مجال الابتكار ودلالاته، حيث يأخذ الابتكار في الشركات الدلالات التالية:

1.1. الابتكار يمثل التميز (Differentiation):

ففي هذه النقطة الابتكار هو كل ما يأتي بشيء مختلف عن المنافسين، أو غير المنافسين، والإستجابة للحاجات السوقية عن طريق الابتكار¹.

2.1. الابتكار يمثل الجودة (Novelty):

بحيث يعتبر الابتكار في هذا النوع: هو الإتيان بالجديد كلياً أو جزئياً، في مقابل الحالة القائمة (العملية الحالية أو المنتج الحالي)، والتي تمثل القديم أو السابق على الابتكار. فهو يمثل التجديد من أجل المحافظة على الحصة السوقية وتطويرها².

3.1. الابتكار هو التوليفة الجديدة (New Combination):

في هذا النوع، يعتبر الابتكار وضع أشياء معروفة وقديمة في توليفة جديدة في نفس المجال (توليفة الأشياء)، أو نقلها إلى مجال آخر (توليفة الشيء-المجال الجديد)³.

4.1. الابتكار هو أن تكون القائم الأول في الحركة (To Be First Move):

صاحب الابتكار-حسب هذا النوع-يجب أن يكون الأول المتوصل للفكرة والمنتج والسوق. ويكون الآخرون هم المقلدون والتابعون؛ وإن كان الابتكار يتعلق بالتحسين يكون هو

¹ نجم عبود نجم، المرجع السابق، ص103.

² المرجع السابق، ص104.

³ محمد سليمان، الابتكار التسويقي واثره على تحسين أداء المؤسسة دراسة حالة مؤسسة ملبنة الحضنة بالمسيلة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة المسيلة، 2007، ص 30.

الأول في التحسين الذي أدخله على المنتج. وهذه سمة السبق في الإبتكار؛ أن يكون المبتكر أسرع من منافسيه سواء بالجديد أو بالتحسين¹.

5.1. الإبتكار هو القدرة على إكتشاف الفرص:

وذلك بإنتهاز الفرص عن طريق القراءة الجديدة للحاجات والتوقعات²، وإكتشاف قدرات المنتج الجديد في خلق طلب فعال، وإكتشاف السوق الجديد³.

2. تصنيفات الإبتكار:

هناك عدة تصنيفات للإبتكار حسب الخصائص، أو الطبيعة، أو مجال الإبتكار ودلالاته المختلفة. والتصنيف الأكثر شيوعاً، هو التصنيف الذي يقسم الإبتكار إلى: إبتكار جذري وإبتكار التحسين التدريجي. ويصنف كل من سلومون وستوارت (Solomon And stuart) الإبتكار إلى ثلاثة (3) أنواع هي :

1.2. الإبتكارات المستمرة:

وهي الإبتكارات التي تأتي بتغييرات صغيرة؛ تدريجية كما في التنويعات الخفيفة التي تدخل على السلع لتخفيف ضجر الزبون؛ كالحليب المطعم بالعسل أو الموز⁴.

2.2. الإبتكارات المستمرة الديناميكية:

وهي تغييرات أكبر في المنتج، ذات التأثير المعقول في إستخدام الناس للأشياء؛ كالتغييرات في هواتف اللمسة-النبرة (Touche-TuneT)، أو آلات التصوير آلية التركيز.... الخ⁵.

1 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص106.

2 محمد سليمان، المرجع السابق، ص 51.

3 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص106.

4 المرجع السابق، ص 109.

5 المرجع السابق، ص109.

3.2. الإبتكارات المتقطعة:

وهي التغييرات الرئيسية التي تدخل على الأشياء، وتغير أسلوب الحياة الذي نعيشه؛ مثل إبتكارات السيارات و الطائرات والهاتف والتلفزيون والحاسوب¹. وهي إبتكارات شديدة الخطورة لأنها إبتكار جذري².

كما يصنف بيرتون وآخرون (berthon et al) الإبتكارات بالعلاقة مع التوجه إلى الزبون إلى أربعة أنواع³:

4.2. إبتكارات العزلة (Isolating):

وهي الإبتكارات التي تكون داخل الشركة دون أن يكون لها علاقة بالسوق أو بالزبون. تقوم على المحافظة على إبتكارها الحالي.

5.2. إبتكارات الإبتاع (Following):

وهي الإبتكارات التي تتبع الإحتياجات الحالية للسوق ولا تنشئه؛ مثل تطوير شركة مازدا للسيارات مياتا (Miata)، بإعتماد بحوث السوق الغير الرسمية، بتقليص صوت المحرك، لزبائن محتملين، لتطوير محركات السيارات الرياضية. ويكون الإبتكار في هذا النوع تدريجي.

6.2. إبتكارات التشكيل (Shaping):

تقوم هذه الإبتكارات بتشكيل وإنشاء السوق، حيث يكون الزبائن فيها غير واعين لحاجاتهم ورغباتهم التي ينشئها هذا النوع من الإبتكارات.

7.2. إبتكارات التفاعل (Infracting):

هي الإبتكارات التي تتحقق عبر التفاعل، والعلاقة بين التكنولوجيا-السوق أو الزبون-بالمحاورة والتفاوض؛ حيث تكون المعرفة بالسوق هي الأصل الاستراتيجي الرئيس في الشركة.

¹ المرجع السابق، ص109.

² عطايبي دلال، دور الابتكار البيئي في استدامة صناعة الاسمنت شركة لافارج العالمية كنموذج، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 46، 2017، ص 697.

³ نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص110.

3. التمييز بين الابتكار الجذري والإختراق والابتكار التحسيني التدريجي:

1.3. الابتكار الجذري (الإختراق والابتكار) :

هو الابتكار الذي يعتمد على الإختراعات¹، ويقوم بتغيير كل ما سبقه في مجاله، ويساهم كثيراً بتغيير نمط الحياة العامة. وهو يحتاج لفترة طويلة في إدخاله، وإنتشاره لحين تطوير ابتكار جذري لاحق².

2.3. الابتكار التحسيني (التدريجي):

هو عبارة عن التغييرات الصغيرة، وكثيرة العدد مما يجعله تحسناً مستمراً³، لا يعاني من الإنقطاع، و غالباً يكون تطوراً ضمن الحالة القائمة، وليس تطوراً خارجها⁴.

4. أنماط الشركات حسب الابتكار:

إن الشركات ليست متماثلة في قدراتها الابتكارية، ولا في قدرتها على أن تكون تابعة إبتكارياً. هناك شركات تقوم بالحركة الأولى في إدخال المنتج الجديد إلى السوق. لتأتي بعدها الشركات الأخرى التي تكون من نمط الشركات المقلدة بطريقة إستنساخ. وفي الشكل التالي سنتعرف على أربع (4) فئات من الشركات، مع خصائصها الأساسية التي تبين العلاقة مع الابتكار والسوق في السلسلة المستمرة التي تمتد إلى النهايتين القصوتين، حيث تمثل الأولى النمط الإبتكاري-القائد من الشركات، وتمثل الثانية نمط الخروج من السوق المنتج المعني بالابتكار⁵.

1 علاش احمد، دور الابتكار المستمر في ضمان المركز التنافسي للمؤسسات الاقتصادية والدول، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 31/30، 2013، ص432.

2 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص111.

3 محمد سليمان، المرجع السابق، ص70.

4 نجم عيود نجم، المرجع السابق، ص111.

5 المرجع السابق، ص112.

الشكل 06 : السلسلة المتصلة من الابتكار إلى الخروج من السوق

سلبى	تقليدي-سلبى	مدخل ابتكاري	أنماط الشركات: الإبتكاري-القائد
غير المتكيف	التابع الإستتساخي	التابع الإبتكاري	الميزة الأكبر : سعر الاحتكار الأعلى
بلا ميزة	السعر المنخفض	السعر العالي	الإستراتيجية : الإستباقية-الهجومية
الإسحابية	الدفاعية	الهجومية-الدفاعية	المخاطرة : عالية جداً
عالية	منخفض	عالية	العامل المؤثر : الإبتكار
إنقاذ ما يمكن إنقاذه	تحسينات تكلفة	التحسينات	الزبون : القائد
سلبى	رشيد	سريع التكيف	الإقتصاديات : النطاق الضيق
المخزون القديم	الحجم	النطاق	الترتيب : الأول
بدون ترتيب	العاشر	الثانى والثالث	

المصدر : نجم عبود نجم، إدارة الإبتكار المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2003، ص113.

يتضح من الشكل السابق أنه يميل نحو الإبتكار في بعده الأساسيين: الإبتكار القائد، والتابع الإبتكاري، وذلك في تأكيد واضح لأهمية الإبتكار، وأوليته في تبني الأفكار، والمفاهيم الجديدة والمنتج الجديد، والخدمة الجديدة للوصول إلى السوق أولاً.

المطلب الثالث : مصادر الإبتكار

للإبتكار عدة مصادر: هناك سبعة (7) من هذه المصادر أشار إليها دراكر بوصفه نشاطاً منظماً ورشيداً ألا وهي¹:

1. المصدر الفجائي أو الغير متوقع:

ويشمل النجاح الفجائي والفشل غير المتوقع والحدث الخارجي.

¹ نجم عبود نجم، المرجع السابق، ص31-32.

2. مصدر التعارض بين الواقع وما يفترض أن يكون:

حيث يشير هذا التعارض إلى أن هناك فرصة للإبتكار. ويضم هذا المصدر: الوقائع الإقتصادية المتعارضة (كتعرض الطلب المتزايد مع غياب الربحية)، وكذلك تعارض الواقع و الإفتراضات المتعلقة به، والتعارض داخل تناغم الطريقة ومنطقها وإيقاعها.

3. الإبتكار على أساس الحاجة لمعالجة سلسلة من العمليات (الحاجة إلى طريقة):

إن الحاجة أم الإختراع، وبالتالي فإنها تمثل فرصة كبيرة للإبتكار.

4. بنيه الصناعة والسوق:

إن السوق يتغير بفعل المنافسة، أو التغير في توقعات الزبائن. وهذا التغير يعتبر فرصة إبتكارية كبيرة، و يضم هذا المصدر: الإستجابة السريعة للتغير، والتنبؤ بالفرصة، ومؤشرات تغير الصناعة.

5. العوامل السكانية:

إن التحولات التي تطرأ على السكان، وحجمهم، وهيكل أعمارهم، وتوزيعهم، ومستوى تعليمهم ودخلهم، تمثل فرصة من أجل الإبتكار في قطاعات سوقية جديدة.

6. تبدل الإدراك والرؤية:

إن تغير إدراك الأفراد في المجتمع يمكن أن يحمل معه فرصة جديدة، وتوقيت ذلك التغير يعتبر مسألة جوهرية في كثير من الأحيان. والأهم أن يأتي الإبتكار في التوقيت الملائم، مع القدرة على التمييز بين التبادل الحقيقي الذي يمثل السوق الفعلي، وما يطلق عليه بالسرعة

7. المعرفة الجديدة:

إن الإبتكار القائم على المعرفة العلمية والتقنية والإجتماعية هو مصدر منتج للأفكار، والمنتجات، والخدمات، والمشروعات الجديدة.

الخلاصة

في الختام ومن خلال ما تم التوصل إليه في الفصل الأول يمكن القول: أن المقاولاتية هي ظاهرة قديمة وحديثة ومتجددة، تستخدم للدلالة على المبدعين والمبتكرين في مختلف المجالات، حيث تعود أصولها الحديثة إلى النظرية الاقتصادية المبنية على نظرية إحتكار القلة، أين لم يكن للمقاول سوى حساب كميات وأسعار السلع التي ينتجها.

و لقد تطورت المقاولاتية عبر مجموعة من المدارس: المدرسة الكلاسيكية، والمدرسة الإقتصادية، المدرسة النمساوية، ومدرسة للسلوك الإنساني، والتي كانت تسعى لتقديم تعريف شامل للمقاولاتية أين كانت معظمهما تدرس سلوك المقاول.

أما بالنسبة للإبتكار فهو قدرة الشركة على التوصل إلى ما هو جديد، والذي يضيف قيمة أكبر وأسرع من المنافسين في السوق. ولالإبتكار عدة أنواع أهمها: الإبتكار المستمر الذي يأتي بتغييرات صغيرة تدريجيا، وكذلك الإبتكار المستمر الديناميكي والذي يأتي بتغييرات أكبر في المنتج. وهناك أيضا الإبتكار المتقطع والذي يدخل على الأشياء ويغير أسلوب الحياة الذي نعيشه؛ كإبتكار السيارات والطائرات والهواتف. ويمكن أن يكون الإبتكار جذريا كي يعتمد على الإختراعات، أو أن يكون تحسينيا: وهو التغيير الصغير الذي يحسن المنتج بإستمرار.

ولقد أجمعت العديد من الدراسات الإقتصادية والأكاديمية، أن من أهم مشاكل المشاريع المقاولاتية المبتكرة هو التمويل، بمختلف مصادره، والذي يحاول تحقيق أهدافها. وهو ما سيتم التعرف عليه في الفصل الموالي.

الفصل الثاني

تمهيد :

يعتبر التمويل بالنسبة للمشاريع -بصفة عامة والمشاريع المقاولاتية بصفة خاصة- الشريان المغذي لنشاطها، كما يعتبر أهم المشكلات التي تواجه المشاريع في بداية إنشائها وبصفة أقل خلال باقي مراحل حياتها، على إعتبار أن نشاطها خلال هذه المرحلة يكون محدودا وغير كاف لضمان تغطيه. وهو ما يلزم هذه المشاريع اللجوء للبحث عن مصادر تمويل. ويبقى التمويل عن طريق الإقتراض المصدر المألوف لدى المشاريع للحصول على التمويل، رغم صعوبات الحصول عليه، والمتمثلة أساسا في وجوب تقديم ضمانات لهذه القروض. في حالة عدم كفاية التمويل الداخلي لهذه المشاريع، ومن خلال هذا الفصل سنتطرق بشيء من التفصيل لمصادر التمويل الداخلية والخارجية، مع بيان أهم مزاياها ومختلف عيوبها كالتالي :

حيث تم تخصيص هذا الفصل لتسليط الضوء على التمويل التقليدي للمشاريع بمختلف أنواعها، أين قسم الفصل الثاني المعنون: "بالتمول التقليدي للمشاريع المقاولاتية"، إلى ثلاث مباحث: تطرقنا في المبحث الأول للتمويل بشيء من التمهيد من خلال بيان تعريفها، وأهم خصائصها. وفي المبحث الثاني تم التطرق إلى التمويل الذاتي كمصدر هام من مصادر التمويل، أما في المبحث الثالث فتم تسليط الضوء على التمويل الخارجي كمصدر ثاني مهم من مصادر التمويل التقليدية ببيان أنواعه المهمة.

المبحث الأول : الإطار النظري للتمويل

للمشروع عدة وظائف أهمها: وظيفة الإنتاج، ووظيفة الموارد البشرية، والوظيفة المالية. ولكل وظيفة من هذه الوظائف أهمية داخل المشروع، إلا أن الوظيفة المالية تعتبر أهم وأبرز وظيفة، فهي المحددة لمستقبل المشروع إستراتيجيته، ومن أهم مهامها وفق هيكلها التنظيمي. فنجاح المشروع مرتبط بدوره الحاسم في ذلك، ونشاط المشروع من إنتاج وتسويق وغيرها من الوظائف التي لا يمكن القيام بها دون توافر الأموال اللازمة لتمويل أوجه النشاط المختلفة. فقرار التمويل والذي يعتبر قراراً إستراتيجياً في المشروع: يعتبر من ضمن الوظيفة المالية، لأنه يحدد كفاءة متخذي القرارات المالية، من خلال إختيارهم لأحسن مصادر التمويل المناسبة لطبيعة المشروع، وإستخدامها بما يتوافق مع تحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة ممكنة ودون مخاطرة.

المطلب الأول : ماهية التمويل

لا تعتبر الشركات هي الوحيدة الطالبة للتمويل، بل أيضاً الأسر والدول والأفراد كلها بحاجة إلى التمويل، وكل منهم يبحث عن التمويل من أجل هدف ما: تمويل مشروع، أو تدبير شؤون العائلة. والباحث عن التمويل دائماً يتجه إلى مدخلاته من النقود، محاولاً الموازنة بينها وبين مخرجاته من التدفقات النقدية، فالممول مسؤول عن حسن تدبير مدخلاته ومخرجاته من المال. فإذا كانت المدخلات والمخرجات من التدفقات المالية متساوية، فهنا لا مشكل، أما إذا كان هناك عدم توازن بينهما، وكانت المخرجات أكبر من المدخلات، فهنا نكون قد وقعنا في حالة عجز. ويجب البحث عن توفير المال للمدفوعات الضرورية. أما في حالة كانت المدخلات أكبر من المخرجات النقدية، فهنا نكون أمام فائض¹.

أستخدم التمويل أول مرة في ثلاثينيات (30) القرن الماضي، أين أقدمت البنوك الأمريكية على منح قروض للمنقبين الأوائل على النفط، معتمدة في سدادها على المبيعات المستقبلية للنفط، ضمن ميزانيتهم لضمان الحصول على قروض كبيرة².

¹ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص 21.

² ولد معمر اسامة، الترتيبات المالية الإسلامية البديلة لقروض تمويل المشروع، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، مجلد 15، العدد 21، 2019، ص

1. تعريف التمويل:

يعرف التمويل بأنه: الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها، وكذا توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعام". و يتكون التمويل من ثلاثة (3) عناصر مهمة ألا وهي¹:

- تحديد وقت الحاجة للأموال بدقة.
- مصادر الأموال.
- مخاطر بداية أنشطة جديدة.

ويعتبر التمويل جزءاً من أعمال الإدارة، وليس إختصاصاً إستشارياً بها. فالمسألة الأساسية في السياسة المالية هي محاولة الإستخدام الرشيد للأموال، و تخفيف التكاليف لتحقيق الأهداف المالية للمنظمة.

قام موفق عدنان عبد الجبار الحميري بتعريف التمويل، على أنه عملية تجارية تختص بكل ما يحدث في الشركة من عمليات مالية هامة، تتصل مباشرة بالنقود، وتشمل الأعمال التي يقوم بها المسؤول المالي، في الحصول على الأموال لإدارة نشاط الشركة². وعرفه أيضاً بأنه: " مجموعة الإجراءات التي تختص بالحصول على الأموال، وإدارتها لإستخدامها في الشركة"³.

وعرف عبد المطلب عبد الحميد التمويل بأنه: "تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الإقتصادي"⁴.

وعرف التمويل محب خلة توفيق بأنه: " الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط،فهو يمثل جانبا من إهتمامات وظيفة الإدارة المالية في منظمات الأعمال"¹.

¹ عبد الرزاق زهواني، واقع وتحديات التمويل المصغر في الجزائر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر نموذجاً، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، مجلد4، العدد01، 2021، ص 257.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة الوراق للنشر والتوزيع الطبعة الأولى عمان الأردن سنة 2010،ص 35.

³ المرجع السابق،ص 35.

⁴ عبد المطلب عبد الحميد،اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة،الدار الجامعية،مصر،2009،ص165.

كما قامت سوسن مزيرق بتعريف التمويل بأنه: "أحد مجالات المعرفة، القائم على مجموعة من الأسس العلمية والنظرية، التي تهتم بكيفية الحصول على الأموال اللازمة، والبحث عن مصادرها المختلفة، من أجل تزويد هذه المشاريع والحكومات بما يساعدها على تغطية إحتياجاتها"².

كما يعرف التمويل على أنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها، حيث يجب تحديد وقت الحاجة إلى التمويل بدقة، وكذا البحث عن مصادر الأموال، مع عدم إغفال المخاطر التي تعترض النشاط الواجب تمويله، فطالب التمويل ليس شركات فقط، بل الأفراد الأسر والدول، سواء كان التمويل خاصا بمشروع كبير أو بتدبير شؤون خاصة³.

التمويل بصفة عامة يضاف للنقص في تغطية النفقات الداخلية، المحصلة من التدفقات النقدية الخارجة.

عندما تتساوى المتحصلات والمدفوعات فلا مشكلة في ذلك، ولكن تظهر المشكلة عندما تكون المتحصلات النقدية أقل من المدفوعات، وهو ما يعبر عنه بالعجز، أين يجب تدبير ضمان توفير المال للمدفوعات⁴.

و من خلال هذه التعاريف السابقة نستخلص ما يلي:

- التمويل خاص بالمبالغ النقدية و ليس السلع والخدمات.
- التمويل يكون بالمبالغ المطلوبة فقط.
- الغرض الأساسي للتمويل هو تطوير المشاريع الخاصة أو العامة.
- التمويل يقدم في وقت الحاجة إليه وهو الوقت المناسب.

¹ محب خلة توفيق، الهندسة المالية الإطار النظري والتطبيقي لأنشطة التمويل والاستثمار، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2011، ص42.

² سوسن مزيرق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة، أطروحة دكتوراه في علوم التدبير، جامعة ام البواقي، 2017، ص18.

³ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص21.

⁴ المرجع السابق، ص-ص: 21-22.

2. أهمية التمويل:

يتبع كل بلد من أجل تحقيق الرفاهية لمواطنيه سياسة إقتصادية وتنموية معينة، والتي تتطلب وضع الخطط العريضة، من تخطيط لمشاريع تنموية متوافقة مع إحتياجات وقدرات البلد.

فالمشاريع بمختلف أنواعها تحتاج للتمويل لمواصلة دورة حياتها. والتمويل يعتبر بالنسبة لها بمثابة الأكسجين لجسم الإنسان.

تتفرد الوظيفة المالية بأهم نشاط في المشروع ألا وهو التمويل، هذا الأخير الذي يؤدي دوراً مهماً وأساسياً في المشروع. وله صلة مباشرة بباقي الوظائف التي تحتاج للأموال لتحقيق أهداف الإدارة. لا تنصب أهمية التمويل في تدفق نشاطات باقي الأقسام بل تتعداها إلى أبعد من ذلك، فتطورها مرتبط بتطور المشروع، وتطور مصادر الأموال في الوقت الحالي. والتي كانت عبارة عن ممارسات بين مجموعة من الأشخاص، وأصحاب المشاريع. وهو توسع لتطور المشاريع في كافة المجالات. وعموماً أصبحت أهمية التمويل تتجلى في¹:

- توفير التمويل اللازم لإنشاء ودعم مختلف المشاريع.
- تنفيذ الخطة الإستراتيجية للبلاد.
- تحسين الوضعية الإجتماعية للأفراد (توفير السكن، العمل....الخ).
- القضاء على البطالة بتوفير مناصب شغل جديدة.
- المساهمة الإيجابية في التنمية الإقتصادية للبلاد.

3. الهدف المحوري للتمويل:

يعتبر الهدف دائماً هو الإطار المرجعي لكافة القرارات والتصرفات الإدارية في منظمات الأعمال، وهدف التمويل دائماً هو تعظيم ثروة الملاك، أو المساهمين بمعنى: تعظيم القيمة

¹ بقاش وليد، بن دادة عمر، حاجة المؤسسة الاقتصادية إلى التمويل في ظل التمايز بين مصادر التمويل التقليدية والإسلامية، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة المجلد، 04 العدد01 ، 2019، ص55

الإقتصادية لمنظمات الأعمال. ففي السابق كان يعتبر الربح المحاسبي هو الهدف المحوري لتمويل، لكنه واجه عدة إنتقادات نذكر أهمها في النقاط التالية¹:

- ✓ يعبر الربح المحاسبي على وجهة النظر قصيرة المدى أو الأجل.
- ✓ الربح المحاسبي لا يأخذ بعين الإعتبار المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المشروع.
- ✓ الغموض الذي يكتنف هدف الربح المحاسبي، هل يعنى به الأجل القصير أم الأجل الطويل؟ وهل يعبر عن الربح الصافي؟ أم الربح الإجمالي؟ هل يحتسب الربح من العائد على الرأسمال المستثمر؟ أم العائد على الرأسمال المملوك؟
- وعليه لتحقيق الهدف من الربح، يجب أن لا يقل العائد عن تكلفة الأموال المستثمرة.

4. طرق دراسة التمويل:

يتم دراسة التمويل بطريقتين أساسيتين ألا وهما :

1.4. الطريقة التقليدية:

يكون الإهتمام في الطريقة التقليدية بالهيكل التنظيمي، والتمويل طويل الأجل، والمنشآت المالية، والإندماجات، وإعادة التنظيم. فهذه الطريقة تهتم بدراسة مسائل ذات الأهمية الكبرى في حياة الشركة من الناحية الإقتصادية، والتي تؤثر على سياستها المالية، وعليه فإن الطريقة التقليدية تتأثر بالعوامل البيئية الخارجية للشركة².

2.4. الطريقة الإدارية:

تتعلق الطريقة الإدارية بالأعمال اليومية للمدير المالي؛ من إعداد، ومراجعة بيانات التدفقات النقدية التقديرية، ومختلف تقارير الأعمال الداخلية، و هذا في سبيل المحافظة والحصول على الإئتمان³.

¹ محب خلة توفيق، المرجع السابق، ص-ص: 39-40.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص38.

³ المرجع السابق، ص39.

المطلب الثاني : مصادر التمويل وخصائصه

يتاح أمام المشروع مصادر تمويل داخلية وخارجية، لكل منها مجموعة إيجابيات وسلبيات، ولكل مشروع نوع معين من مصادر التمويل الذي يتوافق مع إحتياجاتها المالية، فما هي هذه المصادر؟ وما أهم خصائصها؟

1. مصادر التمويل:

يتم تبويب مصادر التمويل وفق معايير مختلفة، تتماشى وطبيعة الدراسة المنجزة، وعليه سنتطرق إلى أهم التصنيفات الموجودة في كثير المراجع بالطريقة التالية:

1.1. التصنيف حسب الزمن أو المدة:

تصنف مصادر التمويل نسبة إلى عنصر الزمن إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي: مصادر التمويل قصيرة الأجل، مصادر التمويل متوسطة الأجل، مصادر التمويل طويلة الأجل.

1.1.1. مصادر التمويل قصيرة الأجل:

يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي يحصل عليها المشروع من الغير، على أن يتم ردها خلال فترة زمنية قصيرة لا تتعدى السنة الواحدة، تكون موجهة لنشاط الإستغلال، من بين أهم مصادر التمويل هذه نذكر الإئتمان التجاري.

2.1.1. مصادر التمويل متوسطة الأجل:

ما يميز هذا النوع من المصادر أن فترة التمويل أطول نسبيا من السابقة، فهي عادة تتراوح بين سنتين 2 إلى 7 سنوات، وتتمثل هذه المصادر عموما في القروض.

3.1.1. مصادر التمويل طويلة الأجل :

وهي المصادر التي يحصل عليها المشروع من البنوك والمؤسسات المالية، والتي يتم إهلاكها في فترة تتجاوز عادة السبع 7 سنوات.

2.1. التصنيف حسب مصدر التمويل :

يقصد بهذا التصنيف تبويب مصادر التمويل نسبة للهيئة المصدرة عموما تصنف هذه المصادر إلى: تمويل داخلي وتمويل خارجي.

1.2.1. التمويل الداخلي:

ويسمى أيضا التمويل الذاتي، ويقصد به تلك المصادر الداخلية للتمويل، والتي يلجأ إليها المشروع من داخله وليس خارجه، كالإهلاك والمؤونات والأموال المحتجزة، والتي يتم الحصول على الأموال فيها من دورة الإستغلال.

2.2.1. التمويل الخارجي:

على عكس التمويل الداخلي أو الذاتي، هذا النوع من مصادر التمويل يقوم فيه المشروع باللجوء إلى الخارج للحصول على الأموال، إما عن طريق الإقتراض، سواء القروض أو السندات، أو عن طريق مصادر الملكية من الأسهم.

3.1. التصنيف حسب الملكية:

يقصد بالتصنيف حسب الملكية هو صفة مانح التمويل. هل يعتبر مالكا أو مقرضاً للمشروع؟ حيث يتم تبويب مصادر التمويل هنا إلى:

1.3.1. مصادر التمويل بالملكية:

هي مصادر التمويل التي يحصل فيها المشروع على التمويل من الغير، والتي تعطي لصاحبها نصيب من رأسمال الشركة؛ فحملة الأسهم العادية والممتازة يعتبرون من أصحاب أو ملاك المشاريع، نتيجة لشرائهم أسهمه التي تمنحهم هذا الحق.

2.3.1. مصادر التمويل بالإستدانة:

هي مصادر التمويل التي يحصل فيها المشروع على التمويل من الغير والتي تعطي صاحبها صفة المقرض، ومن بين أهم هذه المصادر نذكر القروض بأنواعها والسندات¹.

2. خصائص مصادر التمويل:

لكل مصدر من مصادر التمويل خصائص تميزه عن باقي المصادر الأخرى، حيث تدور مختلف الخصائص الأساسية حول أربع (4) نقاط هي²:

¹ بقاش وليد، المرجع السابق ، ص55

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ، ص-ص:64-65.

1.2. ميعاد الإستحقاق:

ميعاد الإستحقاق هو المدة الواجب فيها تسديد القرض في أجل معين متفق عليه بين صاحب المشروع والمؤسسة المقرضة، ففي حالة عدم تسديد القرض في تاريخ الإستحقاق للدائن سلطة على الأصول تمكنه من إجبار صاحب المشروع على التصفية¹، ويوجد ثلاث (3) فترات سداد للقروض ألا وهي²: - **الفترة القصيرة** يتم السداد خلال مدة أقل من (1) سنة.

- **الفترة المتوسطة** يتم السداد فيها ما بين (1) سنة وعشر (10) سنوات.

- **الفترة الطويلة** يتم السداد فيها بعد عشر (10) سنوات.

2.2. الوفاء بالإلتزامات ومستوى الأرباح:

لكل عقد مجموعة من الإلتزامات لطرفي العقد، ففي حالة الإلتفاق على دفع صاحب المشروع للجهة المقرضة فائدة معينة، فيجب الوفاء بتلك الإلتزامات بغض النظر عن الأرباح المحققة، وإلا تعرض المشروع إلى إجراءات قانونية قد تصل إلى التصفية.

ويتمتع الدائنون بمختلف أنواعهم بأسبقية وأولوية على ملاك المشروع في الدخل والأرباح، تجبر أصحاب المشروع على الإلتزام بالإلتزاماتهم، ولو أدى هذا إلى عدم توزيع الأرباح على الملاك.

3.2. مدى ثبات القيمة المدفوعة:

يتفق طرفا العقد على تحمل المشروع أعباء ثابتة كمقابل لإستخدامها أموال الجهة الدائنة بغض النظر على تحقيق الربح أو لا، بحيث يجب عليه دفع نسبة قدرها 10% سنويا من قيمة القرض إلى المؤسسة المقرضة بغض النظر عن مقدار الأرباح.

4.2. الضمانات:

تتقسم الضمانات إلى ضمانات عينية وأخرى شخصية³:

¹ فيصل محمود الشواوة، مبادئ الإدارة المالية، الطبعة 01، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2013، ص 79.

² طارق الحاج، المرجع السابق، ص 27.

³ موفق عنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 65.

1.4.2. الضمانات العينية تتعلق بالعقارات والأوراق المالية والآلات والبضائع.

2.4.2. الضمانات الشخصية تتعلق بالكفالة الشخصية.

ويشترط في الضمانات أن تكون :

✓ سهلة التسويق.

✓ مستقرة القيمة.

✓ غير قابلة للتلف.

✓ قابلة لتقدير القيمة.

5.2. الدخل:

لكل مصدر من مصادر التمويل دخل، هذا الدخل يمتاز بمجموعة من الخصائص ألا

وهي¹:

1.5.2. الأولوية حيث يوجد أولويات لمن يحصل على دخله أولاً من المقرضين.

2.5.2. المقدار لكل مقرض دخل يتحدد مسبقاً (باستثناء أموال الملكية).

3.5.2. التأكد لكل مقرض دخل محدد بعيداً عن الأرباح، أو الخسائر المحققة من المقرض

(باستثناء أموال الملكية).

6.2. السيطرة:

للمقرض أو المقرضين الحق في طلب تصفية الشركة وبيعها للحصول على حقوقهم في

حالة عسرها².

7.2. الأداء:

إن الإدارة هي عملية تمارس من قبل المالكين ولا يحق للمقرضين إدارة الشركة³.

¹ طارق الحاج، المرجع السابق، ص28.

² فيصل محمود الشواوة، المرجع السابق، ص 80.

³ طارق الحاج، المرجع السابق، ص28.

المطلب الثالث : المشاكل التمويلية للمشاريع المقاولاتية

تمر عمليات تمويل المشاريع المقاولاتية بعدة مخاطر ومشاكل تسبب تعطيلها، أو زيادة في تكاليف الإنتاج والتنفيذ.

1. مخاطر تمويل المشاريع المقاولاتية:

تنقسم مخاطر تمويل المشاريع المقاولاتية الى 3 ثلاثة ألا وهي:

1.1. المخاطر المادية:

مرتبطة من ناحية السلع الموجودة في المخازن أو المواد الأولية، فهي معرضة بطبيعة الحال إلى الإختلاس أو الإتلاف بسبب طول مدة تخزينها و عدم طلبها من الزبائن أو بسبب وقوع حريق داخل المخزن....ألخ. فكل هذا يعتبر بمثابة أخطار مادية تؤثر بشكل كبير على الإيرادات المالية للمشروع، بحيث تنخفض هذه الإيرادات جراء هذه الأخطار المذكورة.

2.1. مخاطر التسيير:

إن التسيير الجيد للمشاريع يسمح بتحقيق الأهداف المتوقعة مستقبلاً أو حتى الوصول إلى نتائج أفضل، ومن ثم فإن سوء التسيير من طرف مسيري المشروع يتسبب في تعطيل مدة إنجازها و تحمل المشروع تكاليف إضافية غير مرغوب فيها، و تعتبر أخطاء التسيير بمثابة الأخطار الفنية.

3.1 المخاطر الإقتصادية:

تنقسم المخاطر الإقتصادية إلى نوعين أساسيين هما:

1.3.1. خطر عدم كفاية الموارد اللازمة لإتمام المشروع:

يتسبب هذا الخطر في توقف العمل، وفي نفس الوقت إرتفاع تكاليف الإنجاز، و يمكن أن نذكر على سبيل المثال تسديد أجور العمال المتوقفين عن العمل.

2.3.1. خطر تدهور حجم الطلب على المنتج النهائي:

هذا الخطر مرتبط بإنخفاض رقم الطلبات على الإنتاج التام الصنع للمشروع من (س) وحدة إلى (س-ن)، حيث ن : تمثل عدد الوحدات التي إنخفض بها الطلب، و يعود ذلك إلى عدة أسباب منها :

- سوء التقدير لرغبات و إحتياجات المستهلكين بسبب نقص الخبرة و قلة المعلومات.
- المنافسة الكبيرة في السوق.
- وجود نقص في السلعة المنتجة، أي السلعة المنتجة لا تعمل أو لا تكون صالحة إلا بوجود سلعة مكملتها لها.
- وبالمقابل هناك عدة طرق تسمح للمشروع بتفادي أو تخفيض هذه المخاطر منها:
- وضع إحتياطات و مخصصات من الميزانية لمواجهة أي خطر محتمل.
- فيما يخص سوء التقدير لرغبات و متطلبات المستهلكين، فإنه بالإمكان مواجهته عن طريق الإنفاق على بحوث و دراسات التسويق.
- التأمين ضد أخطار السرقة و الحريق و غيرها من المخاطر، وذلك لدى مؤسسات التأمين.

2. المشاكل التي تواجه المشروعات المقاولاتية:

تواجه المشاريع المقاولاتية عديد المشاكل أهمها ما يلي:

1.2. مشكلة ضعف القروض والإئتمان الممنوح من الجهاز المصرفي:

إن الواقع الملموس الآن هو أن العديد من الأفراد والحرفيين، وكذا أصحاب المشاريع الصغيرة يجدون مشقة كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لهم، وهذا رغم قيمته الصغيرة. ومن جهة أخرى فالبنوك لم تعد تقبل بإتاحة هذا النوع من التمويل للمشاريع الصغيرة¹.

¹ طارق الحاج، المرجع السابق ، ص373.

القروض الممنوحة من البنوك للمشاريع الصغيرة تكاد تكون محدودة، فالبنوك تفضل أن تقدم القروض والتسهيلات للمشاريع التي تعود عليها بفائدة أكبر وريح أكبر. وبالتالي النسبة الكبيرة من المستفيدين من التمويل في البنوك هي الأعمال ذات الأحجام الكبيرة.

2.2. مشكلة تمويل المشاريع المقاولاتية بالعملة الأجنبية:

إن المشاريع المقاولاتية تحتاج للتمويل بالعملة الأجنبية لإقتناء المعدات والآلات الحديثة والتكنولوجيا المتقدمة.

3.2. مشكلة صعوبة الحصول على البدائل التمويلية الأخرى:

إن عدم حصول صاحب المشروع الصغير على التمويل بالإقتراض من البنوك يجعل فرص التمويل المتاحة من القطاع المصرفي قليلة، بالإضافة إلى صعوبة التمويل الذاتي¹، الدراسات الحديثة أثبتت وجود صعوبات في تمويل هذه المشاريع من البدائل التمويلية الأخرى².

4.2. مشكلة إرتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة:

يجب على السياسات النقدية المنتهجة من الدول دائما أن تعطي الأولوية للمشروعات الناشئة و المتعثرة عن طريق تخفيض أسعار الفائدة على القروض الممنوحة خاصة الصغيرة منها³. فمعدل الفائدة في المشاريع المقاولاتية مرتفع مقارنة بالمشروعات الكبيرة⁴، رغم أن المشاريع المقاولاتية تكون مقيدة بالأعباء الثابتة خلال فترة الإنشاء. هذا الشيء الذي يمنعها من السداد والتعثر ومن ثم البحث عن جدولة القروض المتعثرة، مما يزيد عدد المشاريع الصغيرة المتعثرة والراجع أساسا إلى إرتفاع أسعار الفائدة الممنوحة⁵.

5.2. غياب التنسيق في المعروض من القروض المصرفية وضعف المنظومة المعلوماتية:

لقد كشفت العديد من الدراسات على مجموعة من الملاحظات التالية :

¹ طارق الحاج، المرجع السابق ، ص 373.

² سعيد بعزيز، تمويل المشاريع الصغيرة بصيغة القرض الحسن في الجزائر، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 05، 2018، ص 101.

³ يعقوبن صليحة، دور الصناعات الصغيرة بصيغة القرض الحسن في الجزائر، مجلة التنمية الاقتصادية، العدد 05، 2018، ص 375.

⁴ سعيد بعزيز، المرجع السابق ، ص 100.

⁵ عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق ، ص 79.

- عدم وجود تنسيق بين القروض المصرفية، وغير المصرفية المقدمة للمشروعات الصغيرة من جانب العرض.
- لا يوجد قاعدة بيانات دقيقة، فالمشاريع المقاولاتية تساعد على تدعيم قرارات الإقراض والإقتراض.

6.2. مشاكل تمويلية أخرى:

هناك مشكلات تمويلية أخرى غير التي سبق أن ذكرناها، والمتعلقة أصلاً بالمخاطرة في البنوك، والتي تعزف عن إقراض المشاريع المقاولاتية لإرتفاع درجة المخاطرة بها، مما يتوجب عليها طلب ضمانات كبيرة لا تتوفر عند أصحاب المشاريع المقاولاتية، وتعمل على زيادة فائدة القروض لتعويض إرتفاع المخاطر. وغالبا ما تكون حجم القروض محدودا وغير كاف لتغطية إحتياجات المشاريع الصغيرة¹.

إن أي مشروع صناعي يحتاج إلى نوعين من التمويل: تمويل الأصول الثابتة لاقتناء الأراضي والمباني والآلات والمعدات، والتمويل برأسمال العامل، وهو الإحتياجات النقدية اللازمة لتشغيل وبداية الإنتاج في المشروع، ولكن لم تستطع المؤسسات التمويلية خاصة البنوك التجارية القيام بدورها في تمويل إحتياجات المشاريع الصغيرة وذلك للأسباب التالية²:

- عدم تحقيق القروض الممنوحة للمشاريع الصغيرة هامش الربح الكافي، والذي يشجع البنوك على التعامل معها.
- عدم خبرة المشاريع الصغيرة في مجال إدارة الأعمال وكذا التسويق، جعلها عرضة للتذبذبات ومن ثم عدم وفائها بالتزاماتها للبنوك³.

وأمام هذه الأسباب يجب على البنك متابعة سير المشروع و التنبؤ بالمشاكل التي يمكن أن يتعرض لها، مع العمل على وضع حلول لتجنب تعثر المشروع، وهذا ما يزيد من التكاليف والأعباء على البنك.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق ، ص-ص:80-81.

² عبد المطلب عبد الحميد، المرجع السابق ، ص-ص:76-81.

³ يعقوبين صليحة، المرجع السابق، ص 374.

المبحث الثاني: عموميات حول التمويل الذاتي

يعتبر التمويل الذاتي من أبرز مصادر التمويل التي يعتمد عليها المشروع من أجل تحقيق جملة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، وهذا من أجل عدم التوجه إلى مصادر التمويل الخارجي. وسيتم في هذا المبحث التطرق لعموميات حول التمويل الذاتي بالإضافة إلى مكوناته وأنواعه داخل المشروع.

المطلب الأول: مفهوم التمويل الذاتي

يقصد بالتمويل الذاتي: قدرة المشروع على تمويل نفسه من دون الحاجة إلى التوجه إلى طلب التمويل الخارجي، وذلك عن طريق الأموال المتاحة لديها، وهذا من أجل إستمرارية نشاط المشروع.

1. تعريف التمويل الذاتي:

توجد مجموعة من التعاريف الخاصة بالتمويل الذاتي يمكن ذكر بعضها على النحو التالي:

- يعتبر التمويل الذاتي من بين المصادر الداخلية والذاتية للمشروع، إذ تقوم هذه الأخيرة بحجز جزء من الأرباح أو كلها للمستفيدين منها من أجل تغطية نفقات وأعباء المشروع.
- يقصد بالتمويل الذاتي للأموال المتولدة من جملة العمليات الحالية للمشروع دون اللجوء إلى مصادر خارجية، الأمر الذي يسمح لها بتغطية الإحتياجات المالية اللازمة لتسديد النفقات والأعباء وتنفيذ الإستثمارات مما سينعكس على رأس المال العامل للمشروع¹.
- يقصد بالتمويل الذاتي ذلك الجزء الذي تبقى من قدرة المشروع على تمويل نفسه وهذا بعد إجراء عملية توزيع الأرباح على مختلف المساهمين.
- يقصد بالتمويل الذاتي الركن الأساسي للتمويل خصوصا في مرحلة النمو، حيث يساهم بشكل مباشر في التقليل من التمويل الخارجي، كما يمثل في نفس الوقت الصورة التي

¹ - أحمد بوراس، المرجع السابق، ص 27.

يمكن من خلالها تحفيز مختلف مصادر التمويل الخارجي عندما يقرر صاحب المشروع التوجه إليه، من أجل تغطية مختلف النفقات والأعباء¹.

■ يقصد بالتمويل الذاتي بأنه اعتماد المشروع على مواردها الذاتية، التي تتمثل في الإحتياجات والأرباح المحتجزة، وما يملكه المشروع داخل صندوقه وحساباته الجارية من أصول نقدية سائلة بالإضافة على عنصر الإهلاكات².

■ يقصد بالتمويل الذاتي هو الفائض الذي يخصصه المشروع والذي يتيح له التكفل بموارده الخاصة، كما يمكن إعتبره بأنه الأموال التي ولدها المشروع من مختلف عملياته الجارية والتي تبقى تحت تصرفها بصفة دائمة³.

■ يقصد بالتمويل الذاتي هو ذلك الفارق بين صافي التدفقات التي يحققها المشروع، خلال سنة معينة، وقيمة الأرباح الموزعة على المساهمين.

■ يقصد بالتمويل الذاتي قدرة المشروع على تمويل نفسه من مصادره الداخلية، ويعتبر دليلاً على قدرة المشروع من الجهة المالية، وهذا في حالة فرضية عدم وجود مصادر التمويل الخارجي⁴.

■ يقصد بالتمويل الذاتي هو قدرة المشروع الذاتية على تمويل الإستثمارات التي تقوم بها⁵. من التعاريف السابقة يمكن القول: أن التمويل الذاتي يعبر عن الإستقلالية المالية للمشروع وعدم حاجته للمساعدات الخارجية، فيمثل العرض الداخلي للأموال المتولد عن نشاط المشروع، ويتمثل في جملة من العناصر والأرباح المحتجزة وأقساط الإهلاكات والمؤونات.

1- إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان 2006، ص 240.

2- مصطفى رشيد شبيحة، النقود والمصاريف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 186.

3- قطاف ليلي، الائتمان الإيجاري بطريقة حديثة لتمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ملتقى وطني 25-28 ماي 2008، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2008، ص 45.

4- مبارك لسوس، التسيير المالي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 36.

5- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية 2001، ص 151.

2. خصائص التمويل الذاتي:

- لتمويل الذاتي عدة خصائص تميزه عن مصادر التمويل الأخرى، نعددها فيما يلي:
- يمكن القول أن التمويل الذاتي الركن الأساسي للتمويل الخاص بالمشروع خاصة في مرحلة بداية نشاط المشروع.
- التمويل الذاتي يسمح للمشروع بتغطية إحتياجاته المالية اللازمة (مختلف النفقات، الإلتزام بالديون قصيرة الأجل... الخ)، من دون الحاجة إلى التوجه إلى المصادر الخارجية.
- التمويل الذاتي يمكن إعتبره تلك الأرباح التي قرر المشروع عدم توزيعها على مختلف المساهمين وهذا من أجل مواجهة مختلف حاجات المشروع المختلفة.
- يمكن إعتبار التمويل الذاتي على أنه الفائض النقدي المتولد عن نشاط المشروع للإستغلال والذي يبقى من دون تصرف فيه عن طريق توزيعها على مختلف المساهمين.
- يسمح التمويل الذاتي من تقديم حاجات المشروع المالية لتغطية مختلف الأعباء، الأمر الذي يسمح لها بالتقليل من التمويل الخارجي، كما يمنح للمشروع أداة مهمة لتحفيز هذه المصادر الخارجية لتمويل المشروع إذا قرر الحصول عليه.
- التمويل الذاتي يؤدي لإستمرارية المشروع وتوسعه والمحافظة على حصته في السوق، الأمر الذي سينعكس إيجابيا على نمو وتتميته.

3. قدرة التمويل الذاتي (CAF):

- يمكن القول أن قدرة التمويل الذاتي هي الموارد المالية الداخلية المحققة بواسطة العمليات المسجلة على شكل نواتج خلال سنة معينة، وهذا بعد تسديد مختلف أعباء وديون المشروع فالنواتج لها يمثل الفائض النقدي على شكل سيولة¹.

¹ - محمد بسوسة، تأثير السياسات التمويلية على أمقلية الهيكل المالي للمؤسسة الإقتصادية، دراسة عينة من المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، علوم الإقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016، ص 112.

يمكن إعتبار قدرة التمويل الذاتي الفائض النقدي الذي يظهر خلال فترة عمل المشروع عند المقارنة بين التدفقات النقدية المدفوعة والتدفقات المحصلة الحقيقية أو تلك المحتملة التحصيل من النشاط الذي يقوم به المشروع¹.

قدرة التمويل الذاتي تمثل فائض الموارد الداخلية، أو تدفق داخل الخزينة وذلك خلال السنة المالية الناتجة عن مختلف النشاطات التي يقوم بها المشروع².

تمثل قدرة التمويل الذاتي مؤشر حول الإستقلالية المالية للمشروع، حيث تمثل الفرق بين الإيرادات المحتمل دخولها إلى حساباتها وبين التكاليف المحتمل أن تخرج من الذمة المالية لها، حيث بعبارة أخرى يمكن إعتبار قدرة التمويل الذاتي هي فائض محتمل وليس حقيقي ويصبح فائض حقيقي عندما يتم تحصيل الإيرادات وتسديد التكاليف فعليا.

تحسب قدرة التمويل الذاتي من خلال قائمة الدخل ولا بد من التفريق ما بين أنواع الإيرادات والتكاليف.

1.3. الإيرادات: وهي نوعان :

1.1.3. إيرادات محصلة:

هي تلك الإيرادات التي يتم تحصيلها فعليا إلى حسابات المشروع مثل المبيعات.

2.1.3. إيرادات غير محصلة:

هي تلك الإيرادات التي تحتسب ولكنها لا يتم تحصيلها فعليا، مثل إسترجاع

خسائر القيمة والمؤونات.

2.3. التكاليف:

وهي نوعان :

1.2.3. تكاليف تدفع:

وهي تلك النفقات التي تخرج فعليا من الذمة المالية للمشروع مثل: الأجور.

¹ - إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، المرجع السابق ص 240.

² - قمان مصطفى، باكرية علي، مساهمة التحليل المالي الديناميكي في تقييم السياسة المالية للمؤسسة الإقتصادية، دراسة حالة، مجلة أفاق علوم الإدارة والإقتصاد، جامعة المسيلة، العدد 03، 2018، ص 123.

2.2.3. تكاليف لا تدفع:

وهي تلك النفقات التي تحتسب ولكنها لا تخرج من الذمة المالية للمشروع مثل

الإهلاكات والمؤونات....الخ

وعليه قدرة التمويل الذاتي هي عبارة عن:

$$CAF = \text{الإيرادات المحصلة} - \text{التكاليف المدفوعة}$$

الإيرادات المحصلة بإستثناء إيرادات التنازل على الإستثمارات.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف التمويل الذاتي

يعتبر التمويل الذاتي ركن أساسي في عملية تزويد المشروع بالأموال اللازمة لتغطية

جملة الحاجات وتمكنه من عدم التوجه إلى مصادر التمويل الخارجي.

1. أهمية التمويل الذاتي:

إن الإعتماد على التمويل الذاتي له أهمية كبيرة داخل المشروع الذي له إستراتيجية تحقيق

النمو والتنمية، حيث إذا رغب المشروع في الحفاظ على مستوى معين من تحقيق النمو

والمنافسة وضمان الإستقلالية التامة وعدم تدخل الأطراف الأخرى في عملية إتخاذ مجمل

القرارات الخاصة بالمشروع، الأمر الذي يؤدي بها إلى محاولة المحافظة على التمويل الذاتي

بدلا من التوجه نحو مصادر التمويل الأخرى الخارجية¹، كما يمكن إعتبار التمويل الذاتي

الركن الأساسي الذي يعتمد عليه المشروع في عملية تمويل موارده، وفي نفس الوقت فهو يمثل

الصورة التي يتم من خلالها طلب الحصول على التمويل الخارجي، حيث إذا كان المشروع

يعتمد على التمويل الذاتي من شأنه أن يكون محفز للمصادر الخارجية إذا أراد صاحب

المشروع التوجه لهذا النوع من التمويل.

1- العيب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الإقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2011، ص 252.

ويعمل التمويل الذاتي على مساعدة المركز المالي للمشروع الإفتراضي عن طريق الأرباح المحتجزة بصفة خاصة، حيث يمثل هذا النوع من التمويل النقطة التي يمكن من خلالها الحكم على قدرة المشروع على الإلتزام بديونه ويوضح مقدرتها على ذلك¹.

يمكن إعتبار التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل بالنسبة للمشروع، حيث يمثل هذا النوع من التمويل أقل تكلفة مقارنة مع مصادر التمويل المتاحة أمام المشروع، لكنه في نفس الوقت ليس مجاني، فهو يعد من الناحية المحاسبية تمويلا دون تكلفة، حيث أن التكلفة تستخدم كمعيار لإتخاذ مختلف القرارات التمويلية وتحديد طبيعة هيكل التمويل الأفضل والمناسب للمشروع، وفي نفس الوقت يمثل التمويل الذاتي وسيلة تساعد على زيادة قدرة المشروع التمويلية التي تعمل على زيادة الطاقة الإنتاجية لها ودعم المركز المالي، كما يساعد على زيادة حصة المشروع في السوق عن طريق دعم تنافسي في السوق والعمل على النمو والتطور المستمر والمتواصل.

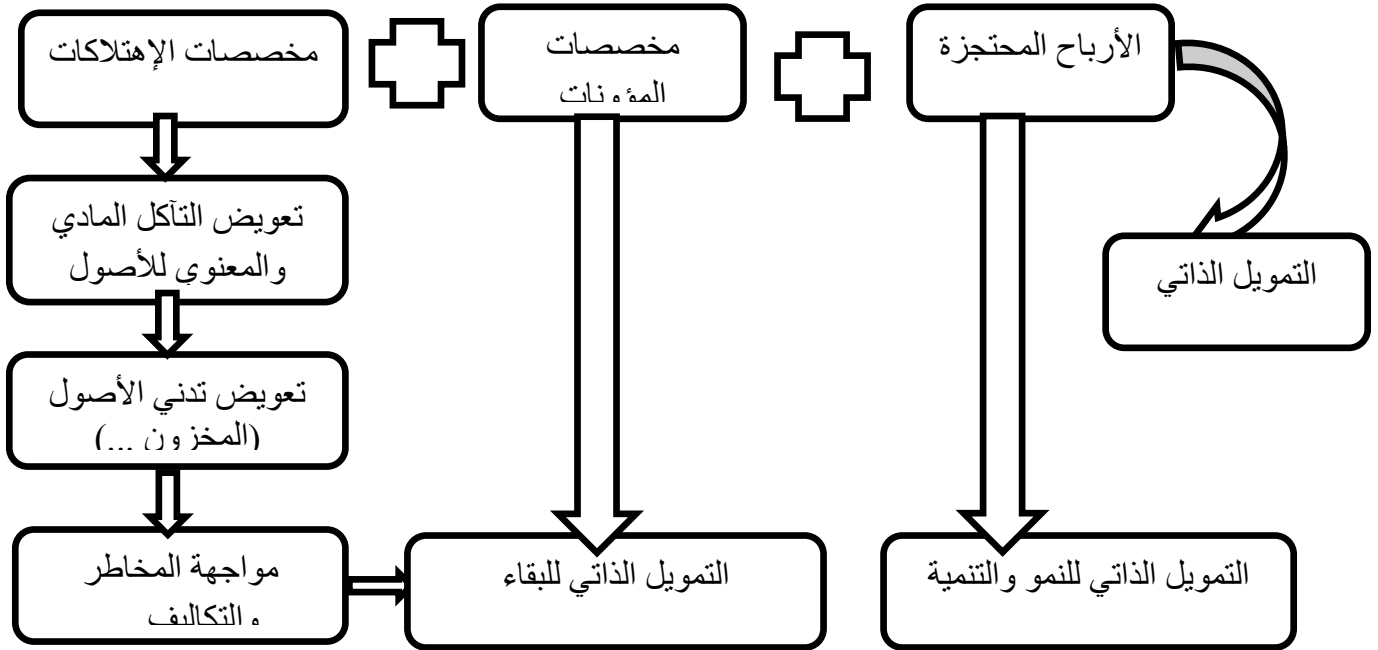
2. أهداف التمويل الذاتي:

إن بقاء المشروع وإستمرار نشاطه في الحياة الإقتصادية قائم على وضع أهداف طويلة المدى، وتخفيض الموارد من الأموال اللازمة لتحقيق ذلك، ومن بين أهم أهداف المشروع هو المحافظة على الموارد المالية وتحقيق النمو المستمر للمحافظة على موقعه في السوق ومنافسة المشاريع الزميلة، حيث يسمح التمويل الذاتي بشكل رئيسي لتحقيق هدف البقاء والنمو وتحقيق التنمية وذلك من خلال مجموعة العناصر التي تكون التمويل الذاتي.

يعتمد المشروع على التمويل الذاتي وذلك من خلال محاولة تحقيق هدف البقاء والنمو والتطور المستمر من خلال عناصر التمويل الذاتي.

¹ - فتحة مزر، التمويل بالأرباح المحتجزة والربحية في الشركات دراسة تطبيقية لسوقي دبي للأوراق المالية، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية، العدد الثاني، المجلد الثاني، 2014، ص9.

الشكل 07: عناصر التمويل الذاتي للبقاء والتنمية والنمو.



المصدر: يوسف قريشي، إلياس بن ساسي، المرجع السابق، ص 243.

حسب الشكل 07 أعلاه لمكونات التمويل الذاتي الموضحة، يمكن القول أن التمويل

الذاتي يهدف إلى تحقيق هدفين أساسيين يتحددان من خلال جملة من العناصر التي تكونه.

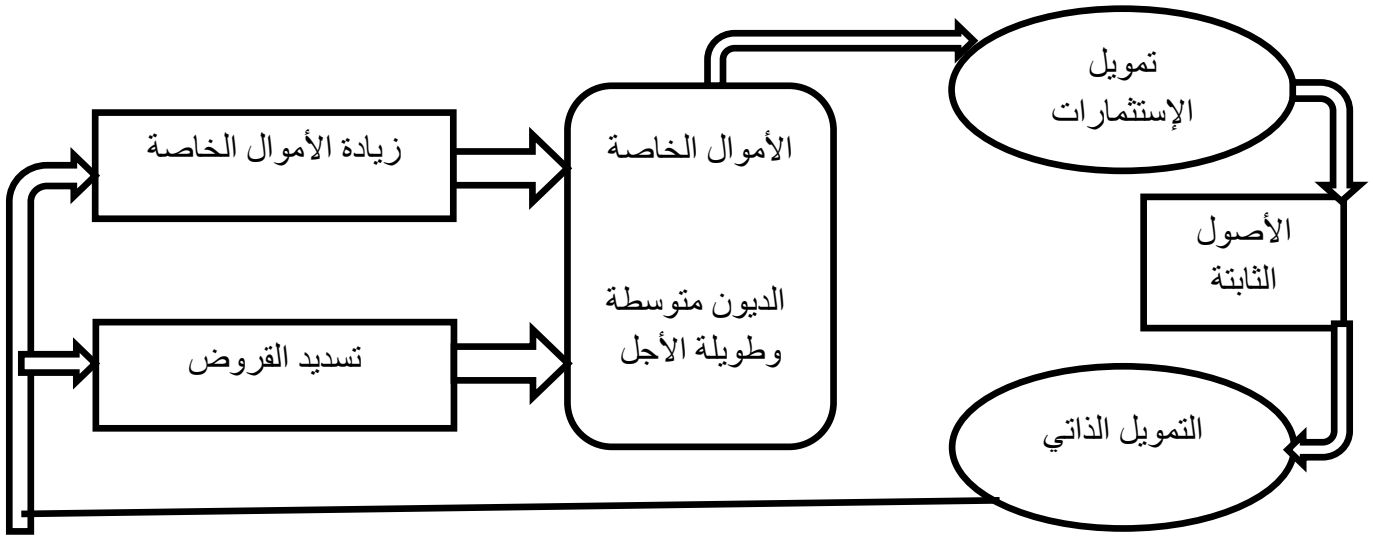
1.2. التمويل الذاتي لتحقيق البقاء:

تسمح مخصصات الإهلاكات التي تغطي التآكل المادي والمعنوي للإستثمارات والموجودات من ضمان بقاء وإستمرار نشاط المشروع في الحياة الإقتصادية، الأمر الذي يضمن الموارد الضرورية للإستثمار، أم مخصصات تدني الأصول المتداولة ومؤونات الأخطار وجملة التكاليف فهي عبارة عن إتمادات مالية يحتفظ بها المشاريع لمواجهة تدهور الأصول والموجودات.

2.2. التمويل الذاتي لتحقيق التنمية والنمو:

يعتبر هدف النمو شرطاً أساسياً من عوامل تعظيم القيمة السوقية للمشروع، وهذه الأخيرة تتبع إستراتيجية النمو لضمان بقائها والإستحواذ على أكبر حصص في السوق، ونجاح هذا الهدف والإستراتيجية مرتبط دائماً بتخصيص مصادر التمويل المناسبة لتحقيق إستراتيجية لتحقيق النمو والتنمية، ويمكن إعتبار التمويل الذاتي أهم مصادر التمويل، الأمر الذي له دور أساسي

في نمو المشروع وتوسعها، حيث يضمن زيادة الأصول والموجودات من دون الحاجة إلى مصادر التمويل الخارجي ويشارك بصفة مباشرة في تحقيق التوسع في السوق وذلك عن طريق إستحداث إستثمارات جديدة. ويمكن توضيح دور التمويل الذاتي في تدعيم الأموال الخاصة عن طريق الشكل التالي: الشكل 08: التمويل الذاتي والأصول الخاصة



المصدر: يوسف قريشي، إلياس بن ساسي، المرجع السابق، ص 244.

يوضح الشكل 08 أعلاه أنه يستلزم على المشروع توجيه فائض المال الذي تحقق على شكل تمويل ذاتي نحو تسديد الديون المستحقة، وذلك من أجل رفع قدرة المشروع على تسديدها من جهة، ومن جهة أخرى تدعيم الأموال الخاصة في شكل إحتياطات، مما يؤدي إلى توسيع حجم الإستثمار، الأمر الذي سينعكس على إمكانية الرفع على مستوى التمويل الذاتي وتحقيق مختلف الأهداف المالية.

المطلب الثالث: مراحل ومكونات التمويل الذاتي

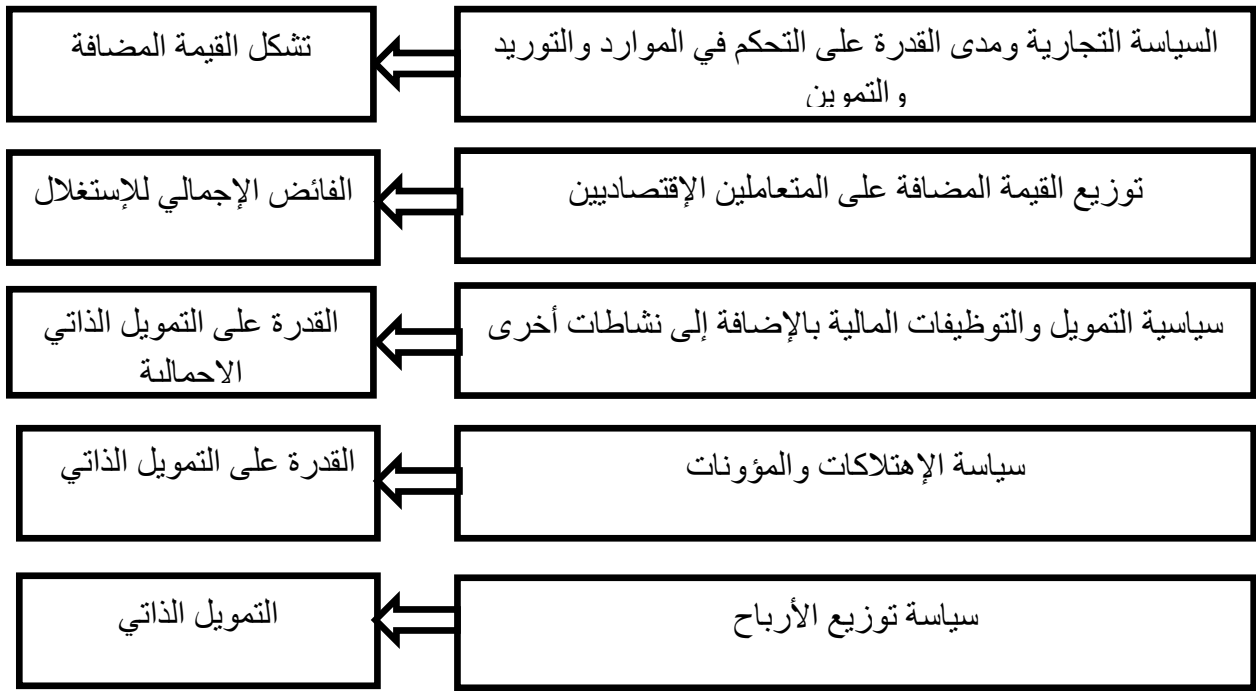
تهدف المشاريع الإقتصادية إلى تحقيق أكبر ربح ممكن عن طريق سعيها إلى تطوير نشاطها، وذلك بالإعتماد على جملة من المصادر، من بين أهم هذه المصادر يوجد التمويل الذاتي.

1. مراحل تشكل التمويل الذاتي:

يتكون التمويل الذاتي من مجموعة من العناصر، والتي يمكن التطرق إليها عن طريق

الشكل على النحو التالي:

الشكل 09: مراحل تشكل التمويل الذاتي



المصدر: يوسف قريشي، إلياس بن ساسي، المرجع السابق، ص 241.

يتشكل التمويل الذاتي وفق الشكل أعلاه عبر مراحل عدة يمكن ذكرها في النقاط التالية:

- يبدأ تشكل التمويل الذاتي من الإيرادات التي تحققت، حيث يقوم رقم الأعمال بتغطية الإستهلاكات ليكون مؤشرا للقيمة المضافة.
- مؤشر القيمة المضافة يساعد في تحديد سياسة التموين، ويوضح قدرتها على التحكم في إستهلاكاتها المباشرة، وكذلك علاقة المشروع بذوي العلاقة به من أطراف خارجيين.

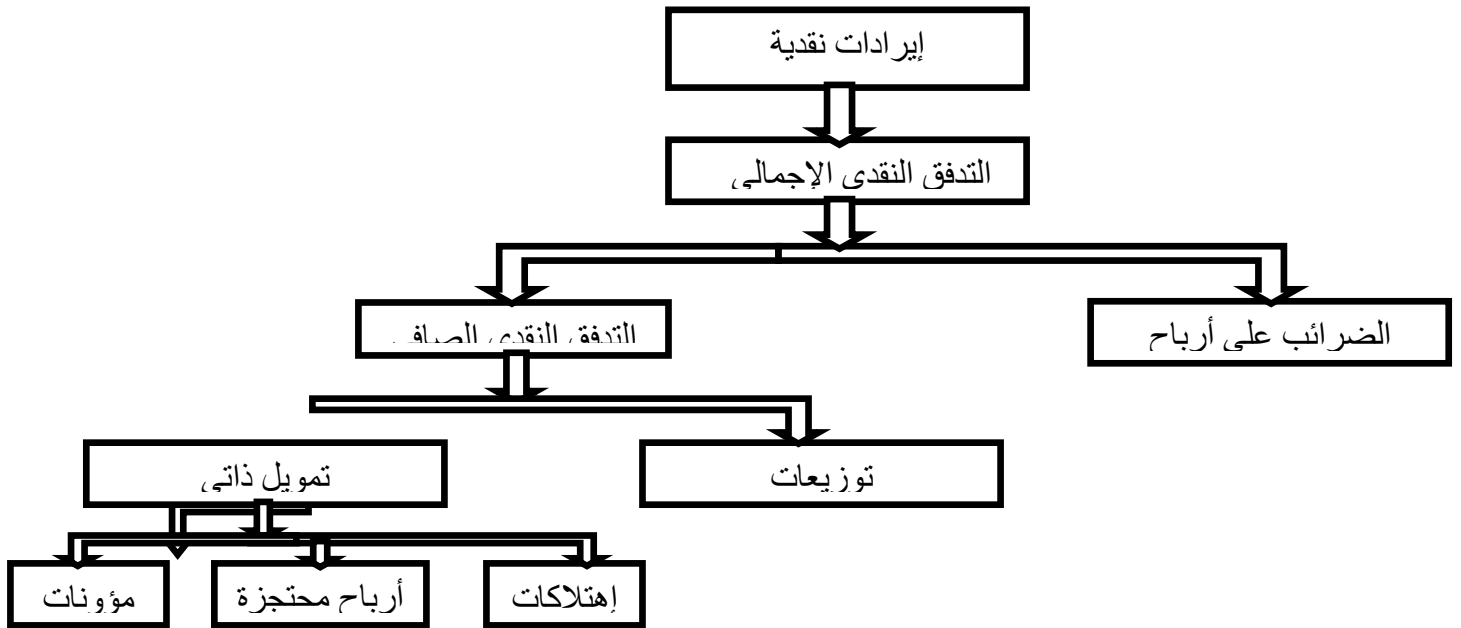
- رصيد القيمة المضافة يتم بواسطته تغطية أجور المستخدمين ومصلحة الضرائب ومختلف الرسوم، يشكل الفائض الإجمالي للإستغلال.
- يعبر الفائض الإجمالي للإستغلال عن أداء دورة الإستغلال، وقدرتها على توليد فوائض مالية تساهم في تغطية المصاريف المالية مثل: الضرائب على الأرباح.
- القدرة على التمويل الذاتي هو الغاية الأخيرة التي يسعى المشروع إلى الوصول إليه، حيث يمثل الحصيلة النهائية للتدفقات المالية الحقيقية قبل عملية توزيع الأرباح، وهنا تتضح أهمية تحقيق القدرة على التمويل الذاتي التي يمكن بواسطتها الإلتزام بمستحقات المشروع إتجاه مختلف المساهمين، والرصيد الذي يتبقى يمثل الفائض المالي الذي سيتم إعادة إستثماره.

2. مكونات التمويل الذاتي:

لتوضيح مكونات التمويل الذاتي يمكن إبراز العلاقة بين التدفقات النقدية والتمويل الذاتي

إنطلاقاً من الشكل التالي:

الشكل 10: مكونات التمويل الذاتي



المصدر: فضيلة زاوي، تمويل المؤسسة الإقتصادية وفقاً للميكانيزمات الجديدة في الجزائر، مذكرة

ماجستير في علوم التسيير، جامعة محمد بوقرة بومرداس، 2009، ص 22.

من خلال الشكل أعلاه يتضح مكونات ومصادر التمويل الذاتي، وهي على النحو التالي:

- الإهلاكات.
- المؤونات والمخصصات
- الإحتياطات
- الأرباح المحتجزة.

1.2. الإهلاكات:

يمكن تعريف الإهلاكات على أنها التسجيل المحاسبي والذي يخص النقص في قيمة الأصول نتيجة إستخدامها أو حيازتها لمدة زمنية داخل المشروع. كما يمكن القول أن الإهلاك هو الإثبات المحاسبي لتدني قيمة الإستثمارات بفعل الإستعمال أو التقادم لمختلف أصول المشروع، وهذا التدني الذي يحدث راجع لنقص قيمتها، حيث أنها مع مرور الوقت تصبح غير صالحة وتضطر المشروع لتغييرها، فعند نهاية حياة الأصل المهتك يستطيع المشروع إستبداله دون الوقوع في مشكل البحث عن مصدر تمويل للقيام بذلك، و يساعد الإهلاك المشروع على المحافظة على طاقته الإنتاجية وذلك عن طريق توفير التمويل اللازم لعملية التجديد¹، ولذلك يمكن إعتبار الإهلاك أهم عنصر من عناصر التمويل الذاتي.

1.1.2. طرق حساب الإهلاكات:

إن طريقة إهلاك أي أصل من أصول المشروع هي إنعكاس لتطور إستهلاك المشروع للمنافع الإقتصادية التي ينتجها هذا الأصل، حيث حدد النظام المحاسبي المالي طرق الإهلاك على النحو التالي²:

1- شعبان محمد، نحو إختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الإقتصادية - دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2010، ص 6.

2- قراش محمد، دراسة التمويل الذاتي في المؤسسة من المنظور الجبائي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2004، ص 31.

1.1.1.2. طريقة الإهلاك الخطي (الثابت):

يؤدي إلى عبئ ثابت على مدة النفعية للأصل حيث تشكل أقساطه السنوية أجزاء متساوية ومتوالية.

2.1.1.2. طريقة الإهلاك المتناقص:

تؤدي إلى عبئ متناقص على المدة النفعية للأصل، لا تختلف هذه الطريقة على طريقة الإهلاك الخطي إلا في الأقساط المتناقصة، حيث تحدد أقساطه عن طريق ضرب القيمة المحاسبية الصافية للسنة (ن-1) في معدلات يحددها القانون الضريبي وهي حسب المادة 174 من قانون الضرائب الجزائري على النحو التالي:

- 1.5 إذا كانت مدة الإستغلال بين 3 و4 سنوات.
- 2 إذا كانت مدة الإستغلال بين 5 و6 سنوات.
- 2.5 إذا كانت مدة الإستغلال أكثر من 6 سنوات.

3.1.1.2. طريقة الإهلاك المتزايد:

تؤدي إلى عبئ يتزايد بشكل تدريجي على المدة النفعية للأصل حتى تصل إلى مرحلة إنعدام قيمة الإستثمار.

4.1.1.2. طريقة وحدات الإنتاج:

يؤدي إلى عبئ يقوم على الإستعمال الخاص بالإنتاج المنتظر من الأصل. وتعد طريقة الإهلاك الثابت المعتمدة في حالة عدم التمكن من تحديد تطور إستهلاك المشروع للمنافع الإقتصادية للأصل بصورة تعكس الواقع الحقيقي، كما يجب الأخذ بعين الإعتبار المدة النفعية والقيمة المتبقية في ظل المدة النفعية للأصول الخاصة بالمشروع.

2.2. المؤونات والمخصصات:

تعتبر المؤونات أيضا حالها كحال الإهلاك من أهم مصادر التمويل الذاتي للمشروع ويمكن أن تأخذ المؤونات شكل من الأشكال التالية¹:

1- kharabimohamed, comptabilité général, berti édition, alger, algerie, 2003, p 61.

- تشكل مؤونات للأصول التي تحملت إنخفاضاً معيناً في قيمتها.
 - تشكيل مؤونات تتوافق والأصول التي تم تشكيلها مسبقاً.
 - تنظيم عملية تحويل الأصول، والتخلي عن المؤونات المخصصة إذا تم تشكيلها.
- يمكن تعريف المؤونات على أنها تلك المبالغ المشكّلة لإحتمال إنخفاض غير عادي في قيمة الأصول، ومن أجل أن يتفادى المشروع ذلك يقوم برصد مبالغ مالية لمقابلة الإنخفاض¹.
- كما يمكن تعريف المؤونات كذلك على أنها مبالغ مالية يقوم المشروع بتكوينها بغض النظر هل حقق أرباح أو خسائر وهذا حسب القانون التجاري الجزائري، فهي تقوم على فكرة الإحتمالات فيما يتعلق بقيمتها وتاريخ حدوثها، والمؤونات تعتبر تجسيداً لمبدأ من المبادئ المحاسبية الأساسية، هو مبدأ الحيطة والحذر، المؤونات ليست توزيع للربح بل هي تحميل عليه، ويتم حسابها من الربح الخاضع للضريبة مما يجعلها تساهم في تحقيق مبالغ مالية تكون غير خاضعة للضريبة².

1.2.2. أنواع المؤونات:

يمكن التطرق لأنواع المؤونات كما هو مبين في النظام المحاسبي المالي على النحو

التالي:

1.1.2.2. المؤونات القانونية:

وهي مؤونة لها طابع ضريبي لهذا لا يتوقع من خلالها خسائر، حيث أجبر المشرع الجزائري بضرورة وجودها، وهي لا تؤدي إلى فرض ضريبة مستقلة، أي بعبارة أخرى أن المشروع لا يتحمل ضريبة خلال مدة تكوينه، ويجب هنا على المشروع الأخذ بعين الاعتبار حدود ومدى ووقت تكونها مثل مؤونة الديون المشكوك فيها، والتي سيتم إسترجاعها في حالة زوال الخطر وتم تحصيلها.

1- ناصر دادى عدون، التحليل المالي، الجزء الأول، المحمدية للنشر، الجزائر، 1999، ص 28.

2- شعبان محمد، المرجع السابق، ص 10.

2.1.2.2. مؤونات الأخطار والتكاليف:

هذه المؤونة تنتج لتغطية أخطار أو أعباء محتملة عند نهاية الدورة المالية من دون أن تكون هناك فرضية لتخصيصها كغطاء خاص بالأموال الخاصة بالأحداث التي حصلت فعليا أو هي في طريق الحصول، الأمر الذي يجعل من هذه الأخطار ليست محتملة فقط بل هي أكيدة ومن بين هذه المؤونات يوجد:

- مؤونة الضمانات المقدمة من العملاء.
- مؤونة النزاعات.
- مؤونة التكاليف الموزعة على عدة سنوات.
- مؤونات من أجل الإصلاحات الكبيرة.

2.2.2. شروط تكوين المؤونات:

يسمح الإلتزام المحاسبي المالي بتخصيص المؤونات إذا تحققت جملة من الشروط، هي على النحو التالي¹:

- ✓ عندما تكون إمكانية خروج موارد أمر حتمي وضروري من أجل مواجهة ذلك الإلتزام.
- ✓ عندما يكون للمشروع إلتزام قانوني حالي ناتج عن حادث حدث في الماضي.
- ✓ عندما يمكن للمشروع أن يقوم بتقدير هذا الإلتزام تقديراً موثقاً منه.
- ✓ لا تكون الخسائر العملية المستقبلية محلاً لمؤونات الأعباء وهذا ما تحدده المادة 125 من النظام المحاسبي المالي.
- ✓ يكون المبلغ المدرج في الحسابات الخاصة بمؤونات الأعباء في نهاية السنة المالية هو أفضل تقدير للنفقات الواجب تحملها حتى الإنتهاء من الإلتزام المعني، وتكون المؤونات محلاً لتقدير جديد عند إقفال حسابات كل سنة مالية.
- ✓ لا تستعمل المؤونات في الأعباء إلا في النفقات التي من أجلها تم إدراج أصل في حسابات المشروع.

¹- التيجاني أحمد بلعروسي، النظام المحاسبي المالي، دار هومة لطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص 68.

✓ يمكن للمشروع عند إحتمال حدوث تكاليف في المستقبل سواء ذات طابع إستثنائي أو متعلقة بالإستغلال الجاري، أي تشكل مؤونات لمواجهة هذه التكاليف.

3.2. الإحتياطات:

تعتبر الإحتياطات أيضا من مصادر التمويل الداخلي التي يستعملها المشروع في تمويل الأصول التي يمتلكها، والذي يمثل جزء من رأسمال المشروع. يمكن القول أن الإحتياطات هي عبارة عن الأرباح التي حققها المشروع وقرر الشركاء عدم التصرف فيها إلى أن تتخذ الهيئة القانونية داخل المشروع قراراً يلغي ذلك¹. كما يمكن تعريفها على أنها أرباح مخصصة بشكل دائم للمشروع ما لم يصدر قرار يخالف ذلك من الأجهزة المختصة داخل المشروع².

تعتبر الإحتياطات أرباح أبقاها الشركاء تحت تصرف المشروع، كما هو معمول به فإن المشروع بمجرد تكوين هذه الإحتياطات يصبح من حقه التصرف فيها كما يشاء، توزيعها على الشركاء، دمجها ضمن الرأسمال الإجتماعي، تخصيصها لتغطية الخسائر، وهي نوعان إختيارية وإجبارية التكوين³.

1.3.2. أنواع الإحتياطات:

تنقسم حسابات الإحتياطات (ح/106) إلى الحسابات الفرعية التالية⁴:

- إحتياطات قانونية وتصنف في الحساب (ح/1061).
- إحتياطات منظمة وتصنف في الحساب (ح/1062).
- إحتياطات النظام الأساسي وتصنف في الحساب (ح/1063).
- إحتياطات إختيارية وتصنف في الحساب (ح/1068).

¹- ربيع حنيفة، الوضع في المحاسبة المالية وفق SCF والمعايير الدولية، الطبعة الأولى، الجزء الثاني، منشورات عليك، الجزائر، 2013، ص 41.

²- التيجاني أحمد بلعروسي، المرجع السابق، ص 137.

³- بلخير بكاري، دروس في المحاسبة المعمقة حسب النظام المحاسبي المالي SCF، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2016، ص 154.

⁴- المرجع السابق، ص 154.

1.1.3.2. الإحتياطات القانونية:

هي الإحتياطات المنصوص عليها قانوناً حيث يفرض القانون على المشاريع تشكيل إحتياطات بمعدل 5% من كل ربح إلى أن يصل هذا الإحتياطي في حدود 10% من رأس المال، ويمنع عليها التوزيع والتصرف في هذا النوع من الإحتياطات، على أن يتم إستعماله في الزيادة في رأس المال أو مواجهة الخسائر، وإذا تم إستعماله يلتزم المشروع بإعادة تشكيلة مرة أخرى.

2.1.3.2. الإحتياطات المنظمة:

تسجل في هذا الصنف الإحتياطات المكونة وفقاً لأحكام التنظيم، وحالياً تتمثل في فائض التنازل عن التثبيتات لإعادة إستثمارها، والفائض هو نتيجة التنازل الموجبة في الحساب (ح/752) فوائض القيمة الناتجة عن التنازل عن الأصول العينية الغير مالية، وتسجل محاسبياً ضمن الإحتياطات المنظمة فوائض التنازل عن التثبيتات إذا تعهد المشروع بإعادة الإستثمار لمبلغ لا يقل عن تكلفة حيازة هذا الأصل خلال ثلاث (3) سنوات من تاريخ إقفال السنة المالية التي تحقق فيها هذا الفائض، كما يجب الإشارة إلى أن العناصر المعتبرة ضمن الأصل الثابت: تلك القيم المكونة لحافطة المدخلات ضمن ذمة المشروع منذ سنتين (2) على الأقل قبل تاريخ التنازل (المادة 172 من قانون الضرائب المباشرة)، إذا تم تنفيذ هذا التعهد في الآجال المتفق عليها، ترصد هذه الفوائض في حسابات إهلاك للأصول الثابتة عند تطبيق الإهلاك، أما إذا لم يتم الإلتزام بالتعهد يتم إعادة دمجها في الدورة التي تم فيها إنتهاء الأجل.

3.1.3.2. إحتياطات نظامية وإحتياطات تعاقدية:

وتنقسم هذه الإحتياطات إلى الحسابات الفرعية التالية:

- إحتياطات نظامية (ح/10631):

وهي الإحتياطات التي نص عليها القانون الأساسي للمشروع.

- إحتياطات تعاقدية (ح/10632):

وهي الإحتياطات التي تنتج وفق تعاقد بين صاحب المشروع والغير

(موردين....الخ).

4.1.3.2. إحتياطات إختيارية:

وهي تلك الإحتياطات التي يتم تشكيلها حسب إختيار المشروع دون وجود إلزام قانوني

لذلك.

4.2. الأرباح المحتجزة:

إن من بين أهداف المشروع هو تحقيق الربح، فإذا قام المشروع بنشاطه بنجاح فمن المتوقع أن يحقق أرباح، ولهذه الأرباح جملة من العمليات من بين هذه العمليات توجد الأرباح المحتجزة التي يحتفظ بها المشروع على أن يتم إستثمارها أو توزيعها مستقبلا على المساهمين¹، أو الإحتفاظ بجزء منها فقط وتوزيع جزء منها، و تعتبر الأرباح المحتجزة المصدر الرئيسي لتمويل مرحلة التوسع في المنشآت التي لا تعتمد على توزيع الأرباح، فالإعتماد على معدلات توزيع أرباح مرتفعة يؤدي إلى أرباح محتجزة أقل، وبالتالي معدل نمو أقل في الأرباح المستقبلية².

يمكن تعريف الأرباح المحتجزة على أنها: الأرباح التي لا يقوم المشروع بتوزيعها على المساهمين، وهذا من أجل تعزيز مركزها المالي ومساعدتها على النمو والتطور، كما تعتبر الأرباح المحتجزة صمام أمان بالنسبة للمشاريع يمكن لها أن تستخدمها في حالة الطوارئ³. وهي عبارة كذلك عن جزء من رؤوس الأموال الخاصة، التي يستمددها المشروع من ممارسة عملياته المربحة، ويتمثل في المتبقى من أرباح العام بعد إستبعاد الإحتياطات المختلفة والتوزيعات المقررة⁴.

¹ بن الشريف سليمان، تأثيرات التمويل بالمستحقات على استمرارية المؤسسة وانقضائها، مجلة دفا تر السياسة والقانون، العدد18، 2018، ص320.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص40.

³ عبد الحليم كراجه وأخرون، الإدارة والتحليل المالي، دار الشفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000، ص 87.

⁴ سمير محمد عبد العزيز، إقتصاديات الإستثمار والتمويل والتحليل المالي، مكتبة ومطبعة الإسعاع الفنية، مصر، 1998، ص 138.

كما تعرف أيضا بأنها: الأرباح المحققة التي قررت الجمعية العامة للمساهمين عدم توزيعها على المساهمين في السنة المالية التي تحققت بها، لكن هذا لا يعني تجميدها بل إستعمالها في أغراض التمويل المختلفة حسب سياسة التمويل والإستثمار التي تحددها تلك الجمعية¹.

تمثل الأرباح المحتجزة مصدر تمويل ذاتي التي تنتج عن الأرباح التي تحققت، يتم توزيع جزء منها وجزء متبقي، وبالتالي فهي ناتجة عن عمليات المشروع الحالية، وحسب القوانين والتشريعات المختلفة تحدد نسب خاصة من هذه الأرباح يجب إقتطاعتها، والهدف هو الحصول على كمية من الأموال والإحتفاظ بها من أجل تحقيق مختلف الإستراتيجيات كالتوسع ومواجهة الطوارئ أو توزيعها على مختلف المساهمين إذا حقق المشروع أرباح غير كافية للتوزيعات، وبهذا المفهوم تصبح جزء من رأس المال وبالتالي سيؤدي إلى زيادة في القيمة الدفترية إذا إرتفعت، أي أن هناك علاقة إيجابية بين هذه الأموال والقيمة المسجلة على مستوى دفاتر المشروع، الأمر الذي سينعكس إيجابياً على القيمة السوقية للمشروع لوجود علاقة طردية بين هذه الأموال والقيمة الدفترية.

يعتبر التمويل بإستخدام الأموال المحتجزة مصدراً داخلياً مهماً خاصة في المشاريع المتطورة، حيث إذا إتبع المشروع سياسة حكيمة في توزيع التوازن بين عائدات مناسبة لأصحاب المشروع، وفي نفس الوقت توافر موارد مالية ذاتية هذا الأمر الذي سينعكس إيجابياً على عملية النمو والتطور وتحسين مستمر في وضعها المالي، وتزيد من قدرتها على الإقتراض، إذا أراد صاحب المشروع التوجه إليها، وهذا يمكن القول أن الأرباح المحتجزة هي إستثماراً إضافياً إجبارياً من المساهمين، يساعد في تحقيق المشروع لأهدافه وتحسين موقفه المالي، ويعزز أهمية هذا العنصر كمصدر تمويل قانوني مفروض على المشاريع ، إذ أنها تحد من قيامها بالتوسع في توزيع الأرباح وتجبرها على تكوين الإحتياطيات القانونية الأخرى، وإذا حقق المشروع أرباح يقوم عادة بتوزيع جزء من هذه الأرباح والإحتفاظ بالجزء الآخر ليكون

¹ - محفوظ جبار، أسواق رؤوس الأموال، الطبعة الأولى، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 34.

مصدر مهم للتمويل داخل المشروع ليساهم في نموها وتطورها، ويكون مصدر التمويل عبر سنوات أهم من رأس المال المقدم من المساهمين¹.

1.4.2. مبررات إستعمال الأرباح المحتجزة:

- ✓ إحتمالية تعرض المشروع إلى تقلبات موسمية أو أخطار مختلفة مما يستلزم حجز جزء من الأرباح وعدم توزيعه.
- ✓ يكون المشروع في بعض الأحيان ملزم على وضع برامج تهدف من ورائه إلى تخفيض ديونه والإعتماد على مصادر التمويل الذاتي.
- ✓ يمكن أن تحقق المشاريع أرباح كبيرة وهي ذات نمو وتطور مستمرين الأمر الذي يستلزم إعادة إستثمارها للحصول على قرض وحصص في السوق أكبر وأكثر، الأمر الذي سينعكس إيجابيا على المشروع.
- ✓ يعد التمويل بالأرباح المحتجزة عملية سهلة كونه لا يحتاج إلى ضمانات كما في حالة التمويل بالسندات.
- ✓ إن التمويل بالأرباح المحتجزة لا يرتب على المشروع أي إلتزامات كما في حالة التمويل بإستخدام الأوراق المالية.
- ✓ يعتبر التمويل بإستخدام الأرباح المحتجزة مصدراً متاحاً بكل المشاريع مهما كان نوعها التي تحقق أرباح.

¹ - محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ص 1999، ص 461.

المطلب الرابع: أثر استخدام التمويل الذاتي على المشروع.

إن استخدام المشروع لتمويل الذاتي في تغطية مختلف حاجاته وإستثماراته له تأثير إيجابي وآخر سلبي في نفس الوقت ويمكن التطرق لأبرز آثار التمويل الذاتي على المشروع على النحو التالي:

1. إيجابيات استخدام التمويل الذاتي:

عندما يطبق المشروع التمويل الذاتي في عملية التمويل تحقق بذلك جملة من المزايا هي على النحو التالي¹:

✓ يجنب التمويل الذاتي المشروع الوقوع في أزمات السيولة الناتجة عن زيادة المصاريف الثابتة، كتسديد الفوائد المترتبة عن القروض وهذا بسبب تأثيره بالزيادة على رأس المال الخاص بالمشروع.

✓ يشجع المشروع على القيام بإستثمارات جديدة خاصة الإستثمارات الكبيرة التي تتطلب أموال كبيرة والتي تكون تكاليفها هي أيضا كبيرة.

✓ يرفع التمويل الذاتي من القدرة المالية للمشروع كما يكسبه حرية وهامش كبير وحرية في التصرف في أمواله الخاصة، حيث يعتبر مصدرا ماليا الذي لا يستلزم أي نفقة.

✓ يسمح التمويل الذاتي للمشروع من تحقيق درجة كافية من الإستقلالية وإدارة أعماله بنفسه مع ضمان عدم التدخل في أعماله من طرف المؤسسات المالية خاصتاً البنكية.

✓ يضمن التمويل الذاتي للمشروع تنظيم مختلف عن التدفقات النقدية الأمر الذي يمكنه من مواجهة إلتزاماته إتجاه الغير.

✓ زيادة الأرباح المحتجزة في المشروع الأمر الذي سينعكس إيجابيا على الإستثمارات.

✓ يمكن التمويل الذاتي المشروع من إتخاذ القرارات الإستثمارية بسرعة وهذا راجع لعدم وجود عقود ولا شروط ولا إملاءات خارجية.

¹ - العيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال: التحديات الراهنة، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، 2000، ص 141.

✓ يمكن التمويل الذاتي المشروع من إستخدام الأرباح المحققة في عملية التمويل، الأمر الذي يمنحه الإستقلالية النسبية وحرية الحركة، فإستخدام الأرباح المحتجزة في شكل إحتياجات سيعفي المشروع من اللجوء إلى القروض الخارجية وما يترتب عنها من أعباء، الأمر الذي ينعكس إيجابيا من خلال توفر رصيد نقدي مناسب لمواجهة مختلف إحتياجات المشروع للأموال.

2. سلبيات إستخدام التمويل الذاتي:

على الرغم من الإيجابيات العديدة لإستخدام المشروع لتمويل الذاتي، إلا أنه لا يخلو من بعض السلبيات التي يمكن التطرق إليها على النحو التالي¹:

☒ يمكن أن يؤدي الإعتماد الكبير للمشروع على التمويل الذاتي إلى تشكيل عائق، لأنه في بعض الحالات يكون غير كافي لتغطية كل الإحتياجات المالية، الأمر الذي يدفعه إلى اللجوء نحو القروض الخارجية أو الإستثمار بقدر الأموال المتاحة فقط وبالتالي يوقع المشروع في فرص ضائعة.

☒ إن الإعتماد على التمويل الذاتي عن طريق زيادة أقساط الإهلاكات في السنوات الأولى يؤدي إلى زيادة تكلفة السلع المنتجة وبالتالي إرتفاع الأسعار والذي يكون على حساب المستهلك النهائي الذي يتحمل هذه الزيادة.

☒ يمكن أن يؤدي الإعتماد على التمويل الذاتي بشكل كبير إلى النمو بشكل بطيء وحرمان المشروع من الإستفادة من إستثمارات ذات معدلات ربحية مرتفعة.

☒ إن الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي والتي ليس لها تكلفة، يلجئ المشروع إلى توظيفها في إستثمارات ذات ربحية ضعيفة، الأمر الذي يؤدي إلى سوء إستخدام الموارد المالية له.

☒ لا يعتبر التمويل الذاتي حافزاً للعمال لزيادة إنتاجهم حيث أنهم قد يحرمون من موارد مالية كانت من المفروض أن توجه لهم، مما يضعف القدرة الشرائية لهم، خاصة في

¹ - أحمد بوراس، تمويل المنشأة الإقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2008، ص-ص: 31-32 .

ظل التضخم وإرتفاع المستوى العام للأسعار، الأمر الذي سينعكس سلبا على أدائهم وبالتالي تنخفض إنتاجية المشروع.

✘ يتميز التمويل الذاتي في المشاريع الصغيرة بالإعتماد على مدخرات مالية صغيرة في الغالب تكون غير كافية لمواجهة إحتياجات هذه المشاريع من أجل تغطية مختلف نفقاتها، وتبرز المشكلة التمويلية لهذه المشاريع خاصة ما تعلق بجانب السيولة ناتجة عن عدم قدرتها على بيع منتجاتها في فترة مناسبة من جهة، ومن جهة أخرى إذا حدثت إرتفاعات في أسعار المواد الأولية التي تحتاج إليها في عملية الإنتاج الخاص بها.

المبحث الثالث : عموميات حول مصادر التمويل الخارجي

يعتبر التمويل الخارجي ثاني أبرز مصادر التمويل التي يعتمد عليها المشروع، مثلها مثل مصادر التمويل الذاتي، كل هذا من أجل تحقيق جملة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، وهذا بعد عدم كفاية مصادر التمويل الداخلي، وسيتم في هذا المبحث التطرق لأهم مصادر التمويل الخارجي والتي تنقسم إلى ستة (6) مصادر، سنتطرق لها في النقاط التالية :

- الأسهم بأنواعها العادية والممتازة.
- السندات بأنواعها المختلفة.
- التمويل من خلال السحب المصرفي.
- التمويل من خلال قروض مصرفية، والتي تقسم بدورها إلى قروض قصيرة،متوسطة،وطويلة الأجل.
- القرض التجاري.
- المضاربة برأس المال.

المطلب الأول : التمويل من خلال القروض المصرفية والقروض التجارية

التمويل من خلال القروض يعتبر مصدر آخر من مصادر التمويل الخارجية التي تعتمد عليها المشاريع كثيراً، حيث يتم تصنيفها إلى ثلاث أصناف نعددها بشيء من التفصيل فيما يلي:

1. القروض المصرفية :

1.1. القروض القصيرة الأجل:

هي القرض المصرفي الذي لا تزيد فترته الزمنية عن سنة واحدة، ويستعمل كثيراً في العمليات التجارية والزراعية القصيرة الأمد، وهي تمثل معظم قروض البنوك التجارية¹.

¹ لوراتي ابراهيم، القروض البنكية وإجراءات منحها، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية - دراسات اقتصادية - ، مجلد 10، العدد 1، 2016، ص 201.

2.1. القروض المتوسطة الأجل:

تتراوح فترة إسترداد هذه القروض من ثلاث (3) إلى عشرة (10) سنوات، وتتطلب مثل هذه القروض تقديم التأمين لمبلغ القرض، ويمنح هذا النوع لتمويل الأنشطة من الرأسمالية كبناء المصانع والمشاريع ذات رؤوس الأموال الثابتة¹.

3.1. القروض طويلة الأجل:

تتميز هذه القروض بطول فترة الاسترداد، و التي تزيد عن (10) سنوات، حيث تستثمر أموال هذه القروض في شراء الأصول الثابتة، مثل الإبنية والمعدات الأساسية المستخدمة في الإنتاج، حيث تكون نسبة الفائدة المدفوعة ثابتة، كما يمكن أن يتفق الأطراف على اعتماد الفائدة المتغيرة ضمن إضافات للمعلومات المتفق عليها بين الطرفين².

2. القرض التجاري:

وهو القروض الذي تحصل عليه المنشأة من المؤسسات المالية وشركات التأمين، على أن يتم تسديد القرض على آجال طويلة نسبياً³، فهو نوع من أنواع التمويل المباشر، بحيث تعمل الشركة على شراء الآلات والمعدات المستعملة في عملية الإنتاج بناء على قرض من البنوك يتم تسديده على أقساط، تبدأ من فترة تسلم الآلات والمعدات. وبمعنى آخر الإئتمان التجاري هو شكل من أشكال التمويل قصير الأجل وأكبر مصدر من مصادر هذا التمويل، حيث تتعامل الشركة مع المورد بموجب حساب مفتوح، لا تقدم فيه أي ضمان مادي في قيمة هذا الحساب⁴.

و يوجد هناك نوعان أساسيان للإئتمان التجاري ألا وهما الحساب المفتوح أو الحساب الجاري، و أوراق الدفع⁵.

¹ المرجع السابق ، ص 201.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ،ص58.

³ فهد عبد الرحمن احمد الأحمد، المرجع السابق ، ص 15.

⁴ لوراتي إبراهيم، المرجع السابق ، ص 200.

⁵ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ،ص59.

1.2. شروط منح القرض التجاري:

يقوم البنك التجاري في عملية منح عملائه مختلف القروض بوضع ضوابط وشروط معينة وهي¹:

- ✓ مبلغ القرض حيث يجب أن يتناسب حجم القرض مع حجب النشاط التجاري.
- ✓ الغرض من القرض يجب على مانح القرض دراسة الغرض من التمويل المطلوب من أجل توجيه العميل نحو نوع التمويل الملائم، فالبنك هنا يعمل عمل المستشار الموجه للوجهة السليمة وتقديم المشورة للعميل.
- ✓ مدة القرض حيث تقوم البنوك بتقديم قروض قصيرة الأجل وقروض طويلة ومتوسطة الأجل، حيث تفضل البنوك بشكل عام القروض قصيرة الأجل والتي تسدد نفسها بنفسها.
- ✓ مصادر الوفاء حيث يقوم البنك بدراسة مصدر السداد الأساسي والثانوي للعميل، وهل يكفي لسداد إلتزاماته.
- ✓ سمعة المقترض بحيث يجب التأكد من نية العميل في السداد، وذلك بالتأكد من السمعة التجارية له.
- ✓ قدرة العميل الإدارية والفنية : فكلما كان العميل يتميز بإدارة جيدة للمشروع، كلما كانت له القدرة على سداد إلتزاماته².
- ✓ رأسمال المقترض إن رأسمال الشركة الكبير يعطي نوع من الإطمئنان للبنك بمنح العميل القرض المطلوب.
- ✓ الضمانات المقدمة من الأشياء المهمة لدى البنك في عملية تمويل الشركات بالقروض هي الضمانات المقدمة، حيث يعتبرها البنك الخط الدفاعي الأخير له، يقوم بالرجوع إليه في حالة عدم السداد¹.

¹ المرجع السابق ، ص-ص:60-61.

² بوخاري عبد الحميد، القروض البنكية الاستثمارية دعم مالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة تسميلت، مجلة اقتصاديات المال والأعمال، العدد6، 2018، ص 429.

المطلب الثاني : الأسهم

يقصد بالسهم سند الملكية، و هو ما يمثل جزء من رأسمال المشروع يعطي الحق لمالكة في ربح المشروع كما يعطيه حقوق أخرى، وتنقسم الأسهم إلى :

1. الأسهم العادية:

تهدف هذه الطريقة للحصول على المال بغرض زيادة رأس المال، عن طريق طرح أسهم الشركات الكبيرة للإكتتاب العام²، الأسهم العادية هي عبارة عن صكوك ملكية ذات قيمة إسمية وسوقية ودفترية، تعطي لحاملها الحق في الحصول على الأرباح والإشتراك في أصول المشروع، بعد أن يأخذ صاحب السهم الممتاز حقه، كما لصاحب رأس المال العادي الحق في حضور الجمعية العامة للشركة، وله إمكانية نقل ملكية السهم لشخص آخر، وله حصة في موجودات الشركة في حالة تصفيتها³.

جدول 05: مزايا وعيوب الأسهم العادية

المزايا	العيوب
1. المنشأة غير ملزمة بالتوزيعات النقدية. 2. لا يجوز لحاملها استردادها ولكن بيعها. 3. زيادة رأس المال يؤدي إلى تخفيض نسبة المديونية وبالتالي زيادة للطاقة الإفتراضية مستقبلا.	1. إرتفاع العائد المطلوب من المستثمرين بسبب المخاطر ذات التكلفة المرتفعة. 2. لا تعطي الشركة أية وفرة في الضريبة بسبب أن التوزيعات لا تعتبر من التكاليف (المصروفات)، إضافة إلا أنها تخصم من صافي الربح النهائي.

المصدر: موقف عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والإستثمار في صناعة السياحة، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص52.

¹ المرجع السابق ، ص 429.

² موقف عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ،ص52.

³ فهد عبد الرحمن احمد الاحمد، دور دراسات الجدوى والتحليل المالي في ترشيد قرارات الإستثمار والتمويل، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد8، 2013، ص 14.

2. الأسهم الممتازة:

لها نفس خصائص الأسهم العادية إلا أنها تتمتع بخصائص السندات، فصاحب السهم الممتاز له نسبة معينة من القيمة الإسمية للأسهم التي يملكها في الأرباح، أصحاب الأسهم الممتازة لهم إمتياز في حصولهم على الأرباح، و نصيبهم في حالة تصفية الشركة على أصحاب الأسهم العادية¹، وللأسهم الممتازة عدة أنواع نعددها في نقاط التالية²:

1.2. أسهم ممتازة مشتركة في الأرباح :

أي لها نسبة محددة في الأرباح بقدر أسهمها، وتشارك في باقي الأرباح مع الأسهم العادية.

2.2. أسهم ممتازة غير مشتركة مع الأسهم العادية :

3.2. أسهم ممتازة مجمعة الأرباح :

فصاحب هذا النوع من الأسهم له الحق في الحصول على الأرباح في السنتين (2) التاليتين إن لم تكن الأرباح في السنوات السابقة كافية لدفع النسبة المحددة لها.

4.2. أسهم ممتازة قابلة للتحويل لأسهم عادية :

جدول 06: مزايا وعيوب الأسهم الممتازة

المزايا	العيوب
1. المنشأة غير ملزمة بالتوزيعات وفي حالة التوزيعات فهي محددة بنسبة معينة.	1. تكلفة تمويلية مرتفعة ولا تحقق أي وفرة مقارنة بالأسهم العادية.
2. للمنشأة الحق في إستدعاء أصحاب هذه الأسهم لغرض شرائها (في حالة إنخفاض أسعار الفائدة عن نسبة توزيعات الأرباح المحددة).	2. ملاك الأسهم الممتازة يتعرضون لمخاطر أعلى من المقرضين وذلك ناتج عن إحتمالية عدم توزيع الأرباح لذلك يطالبون بنسبة مرتفعة من الأرباح.
3. لا يحق لهم التصويت في الجمعية.	

المصدر: موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والإستثمار في صناعة السياحة،الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص54.

¹ فهد عبد الرحمن أحمد الأحمد، المرجع السابق ، ص 14.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ،ص53.

المطلب الثالث : السندات

تعتبر السندات صكوك طويلة الأجل متساوية القيمة، وقابلة للتداول وغير قابلة لتجزئة تعقدها الشركة عن طريق الإكتتاب العام¹، تعطي لمالكها الحق في الحصول على القيمة الإسمية في تاريخ الإستحقاق على فوائد دورية من القيمة الإسمية بنسبة معينة، وفي كثير من الأحيان تقوم الشركة مصدرة السندات بسداد قيمة السند كله أو جزء منه قبل موعد الإستحقاق بصورة إختيارية أو إجبارية².

- **السداد الإختياري** : يكون بإلغاء السندات بعد شرائها من السوق.

- **السداد الإجباري** : يكون بوضع شرط تكوين إحتياطي إستهلاك السندات في عقد إصدار هذه السندات.

1. أنواع السندات حيث تنقسم إلى :**1.1.سندات الدرجة الأولى:**

غير المضمونة برهن أصول معينة (السندات البسيطة)، والضمان هنا متعلق بالقدرة الربحية للشركة، حيث يتم بهذه السندات إتفاق قانوني بين الشركة وحامل السند يمنع الشركة من رهن أصول معينة لأصحاب السندات في المستقبل، حماية للمستثمر من بيع الأصول في المستقبل لدائن آخر، وفي حالة التصفية يصبح حامل السند دائنًا دومًا³.

2.1.سندات الدرجة الثانية :

مضمونة جزئياً برهن أصول معينة، تأتي هذه السندات في المرتبة الثانية في تسديد قيمتها في حالة التصفية، ولكنها تأتي في الترتيب الأول بالنسبة للأسهم الممتازة والأسهم العادية، حيث ينظر إليها على أنها أموال مملوكة من حيث المطالبة بالأصول⁴.

¹ بن الشريف سليمان، المرجع السابق ، ص 319.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ،ص54.

³ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق ، ص-ص:55-56.

⁴ المرجع السابق ،ص56.

3.1. السندات المضمونة برهن أصول معينة:

هي سندات مضمونة برهن أصل معين من الأصول التي يملكها المصدر، حيث يمكن أن تكون هذه الأصول رهون عقارية أو قروض... الخ¹، حيث يمكن لأصحاب هذه السندات عند تاريخ الإستحقاق وفي حالة عدم دفع قيمة السندات وفوائدها الإستيلاء على الأصول وبيعها وإقتسام ما يحصلون عليه بينهم، ففي حال كانت حصيلة البيع أكثر من قيمة السندات ردت الزيادة إلى شركة ضمان السندات، هذا النوع من السندات يكون متعلق بأصول ثابتة عادة ما ينص عليه في السند بإعتباره وثيقة قانونية تعطي حق للبيع للأصل في حالة عدم السداد، كما يمكن للشركة أن تصدر سنداً آخراً مضمون بنفس أصل الرهن الأول، ويطلق عليه سند جديد ثاني، حيث يكون لصاحب السند الأول أحقية تامة في إستيفاء كل الدين².

4.1. سندات مضمونة بأسهم أو سندات أخرى:

في حالة وجود تلاعب بأرباح شركة يمكن للممثل لأصحاب السندات المضمونة بيع الأسهم موضع الضمان والتي غالباً ما تكون أسهم وسندات شركة أخرى³.

5.1. سندات مقرونة بربح شركة:

هي عبارة عن سندات تترتب عنها فوائد في حالة تحقيق أرباح فقط، ويمكن تجميع هذه الأرباح في مدة لا تزيد عن ثلاث (3) سنوات⁴.

5.1. سندات قابلة للتحويل:

هي سندات ذات معدل فائدة ثابت تمنح الحق لحاملها لتحويلها لعدد محدد من الأسهم العادية وبسعر تحويل محدد مسبقاً⁵، وغالباً ما يحدد عدد الأسهم العادية التي يمكن تحويل السند إليها بموجب السند¹.

¹ قسول كمال، اثر إدراج الصكوك الإسلامية في سوق الأوراق المالية على النمو الاقتصادي في ماليزيا، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 12، العدد 2، 2019، ص 152.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 56.

³ المرجع السابق، ص 57.

⁴ المرجع السابق، ص 57.

⁵ قسول كمال، المرجع السابق، ص 151.

2. مزايا وعيوب السندات:

للسندات مزايا كثيرة كما لها عيوب أيضاً، سنحاول تنظيمها في الجدول الموالي :

جدول 07: مزايا وعيوب السندات والقروض

المزايا	العيوب
1. التكلفة ثابتة، وبالتالي لا تتغير بتغير مستوى الأرباح للشركة، لأنها تعتبر من المصاريف وليس تكلفة على صافي الأرباح.	1. يؤدي الفشل في سداد الفوائد إلى تعريض المنشأة للإفلاس.
2. للمنشأة حق إستدعائها وشرائها في حالة إنخفضت أسعار الفائدة في السوق عن أسعار فائدة السند، بالتالي تقوم الشركة بشرائها وإصدار سندات ذات معدل فائدة أقل.	2. تؤثر بشكل مباشر على مبيعات الشركة وتنعكس بشكل مباشر على ربحية السهم العادي، ففي حالة إنخفاض المبيعات بنسبة التمويل إلى إنخفاض الربحية بشكل أكبر.
3. أقل أنواع التمويل تكلفة.	3. غير متاح لجميع المنشآت وتحديداً الشركات ذات المركز الإئتماني المالي الضعيف أو الشركات الصغيرة.

المصدر: موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والإستثمار في صناعة السياحة، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص55.

¹ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص57.

المطلب الرابع : مزايا وعيوب مصادر التمويل الخارجي

للتمول الخارجي كنوع من أنواع التمويل عدة مزايا تميزه عن باقي أنواع التمويل التقليدي كما له عدة سلبيات تجعل بعض طالبي التمويل يدرسون التمويل به جيدا قبل إتباعه.

1. مزايا التمويل الخارجي:

هناك العديد من مميزات مصادر التمويل الخارجي عن مصادر التمويل الداخلي حيث يمكن توضيحهم بالنقاط التالي:

- ✓ التمويل الخارجي يسمح للمشروع بإستخدام الموارد المالية الداخلية لأهداف أخرى.
- ✓ في حالة إرتفاع نسبة الفائدة من عمليات الإستثمار أكثر من نسبة فائدة القرض البنكي الذي تحصلت عليه الشركة، فمن المنطقي المحافظة على موارد هذا الإستثمار، وتوسعة هذا الإستثمار، بإستخدام التمويل الخارجي.
- ✓ يمكن أيضا تخصيص بعض الموارد المالية الخاصة بالمستحقات النقدية للبائعين، مما يمكن أن يساهم في تحسين التصنيف الإئتماني للمشروع.
- ✓ يمكن للمؤسسات الممونة للمشاريع أن تكون مصادر مفيدة لنصائح الخبراء.
- ✓ مصادر التمويل الخارجي تسمح للمشاريع بتمويل مرحلة النمو التي لا يستطيع المشروع تمويلها بمفرده.
- ✓ التمويل الخارجي يسمح للمشاريع بالتوسع لتغطية الطلبات الكثيرة على المنتج أو الخدمة.
- ✓ يستخدم التمويل الخارجي لشراء المعدات الكبيرة الثمن لمساعدة المشروع على النمو و الذي لا يستطيع تحمل تكلفته بنفسها.

2. عيوب التمويل من المصادر الخارجية:

☒ يتطلب التمويل الخارجي في بعض الأحيان التنازل بنسبة محددة في رأسمال الشركة لصالح المستثمرين والمساهمين، وبالتالي تجد الشركة نفسها تقوم بالتخلي عن جزء من ملكيتها في مقابل التمويل، وهذا قد يكون بسبب المنتج الجديد.

☒ التمويل عن طريق المصادر الخارجية يسمح للممول بالتدخل في قرارات الشركة وهو ما يضر برؤية واستراتيجية المشروع.

الخلاصة :

من خلال ما تم التطرق إليه في هذا الفصل، يمكن القول أن التمويل هو أهم قرار يتم إتخاذه من قبل مشاريع المقاولات، فهو ليس بالأمر الهين، وبإعتبار المشاريع المقاولاتية المبتكرة لها خصوصية تميزها عن المشاريع الكبيرة، فعملياتها التمويلية ترتبط بمرحلة نموها و إحتياجاتها التمويلية، التي تناسب كل مرحلة من مراحل حياتها، ومدى توفر التمويل المناسب لها من المصادر التقليدية، والتي يبقى أهمها القرض البنكي. وتواجه المشاريع المقاولاتية العديد من الصعوبات من أجل الحصول على التمويل البنكي، وذلك لعدم وجود الضمانات التي يتطلبها التمويل عن طريق البنك كضمان القرض الممنوح، لإعتبار البنوك هذه المشاريع ذات مخاطر مرتفعة. وهو ما دفع المشاريع المقاولاتية وأصحابها للبحث عن مصادر التمويل المستحدثة، لتكون بديلة للتمويل البنكي وتساهم في تحقيق الأهداف التي أنشئ المشروع من أجلها وهذا ما سيتم التطرق إليه في الفصل الموالي.

الفصل الثالث

تمهيد :

تسعى كل الدول إلى تحقيق التنمية على مختلف أنواعها، وتعمل على بلوغ ذلك من خلال وضع مختلف البرامج المؤدية إلى ذلك. وقد أصبح للمشاريع، بمختلف أحجامها، دور كبير في تجسيد هذه البرامج وتفعيلها، مما أبرز أهمية هذه المشاريع في رسم الخطط، وتنفيذها لدفع عجلة الإقتصاد الوطني، وتحقيق الأثر الإيجابي على جميع المستويات الإقتصادية والإجتماعية.

وحتى تؤدي هذه المشاريع وظائفها في الإقتصاد الوطني، لابد من الإهتمام بكل الجوانب المتعلقة بها، خاصة جانبها المالي، الذي يميزه الضعف، والذي قد يحول دون تحقيق الأهداف المرجوة منها. وعليه يمكن تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث؛ يتناول المبحث الأول التمويل الإسلامي بمختلف مصادره، والتمويل بالإيجار المالي والفاكتورينج كمصدرين مهمين لتمويل المشاريع، أما المبحث تسليط الضوء على الرأسمال الإستثماري كآلية مستحدثة في التمويل؛ بالتطرق لمختلف مفاهيمه وخصائصه وفي الأخير وفي المبحث الثالث نركز على إعطاء لمحة على أهم تجارب الرأسمال الإستثماري في دول العالم.

المبحث الأول : أهم مصادر التمويل المستحدث

سنتناول في هذا المبحث أحد أهم الحلول للمشاكل التمويلية في المشاريع المقاولاتية، وهو التمويل عن طريق مصادر التمويل المستحدث، والذي سننتقل إليه بشيء من التفصيل فيما يلي:

المطلب الأول : مصادر التمويل الإسلامي

مصادر التمويل الإسلامي هي المصادر التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث سننتقل في هذا العنوان إلى الإطار النظري لعمليات وصيغ التمويل الإسلامي كآلي :

1. المضاربة:

المضاربة هي إتيان إنسان بمال مقدم من شخص ما، والعمل المقدم من شخص آخر¹، بحيث الربح يكون بينهما أما الخسارة فتكون على الرأس مال فقط²؛ الإشتراك هنا يكون بين صاحب المال، والذي يقدم المال، وبين المضارب الذي يقدم العمل؛ حيث يقوم المضارب بالإتيان بالمال المحصل عليه من صاحب المال، في مشاريع تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمية. يتم فيها إقتسام الأرباح بين صاحب المال والمضارب في العمل بالنسبة المتفق عليها، أما الخسارة فتكون على عاتق صاحب المال، إذا لم يثبت أن المضارب قد قصر أو أهمل إستخدام المال، وخالف أحد الشروط المتفق عليها³.

¹ سعيد بعزيز، دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 10، العدد 1، 2019، ص 127.

² معطي لبنى، أساليب وصيغ التمويل الإسلامية للمشاريع المصغرة بين النظرية والتطبيق، مجلة المالية والأسواق، العدد 01، 2015، ص 335.

³ مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص-ص: 261-262.

2. المشاركة:

1.2. تعريف المشاركة:

هي إشترك إثنين أو أكثر في أموال مشتركة¹، لتجسيد مشاريع زراعية أو تجارية أو صناعية أو خدمية، حيث توزع الأرباح بينهم حسب نسبة كل شريك، ولا يشترط المساواة في حصص المشتركين أو حصص الأعمال، والخسارة تكون بنسب حصص رأس المال².

2.2. صيغ المشاركة:

للمشاركة أربع صيغ هي :

1.2.2. المشاركة المباشرة (تمويل صفقة واحدة):

هي المشاركة التي يدخل فيها البنك الإسلامي شريكا في العمليات التجارية والإستثمارية بصفه مستقلة عن بعضها، حيث يطلب البنك من الشريك مساهمة مالية تتراوح بين 25% إلى 40% حسب نوع التجارة داخلية كانت أو خارجية³.

2.2.2. المشاركة الدائمة:

المشاركة الدائمة تكون بإشترك البنك الإسلامي بصفة دائمة مع شخص أو أكثر في إحدى المشاريع التجارية أو الزراعية أو غيرها بالتمويل المشترك⁴، ويقبض دوريا حصته من الأرباح بصفة مساهم صاحب المشروع⁵.

3.2.2. المشاركة في رأسمال المشروع:

وتسمى أيضا المشاركة التشغيلية حيث يقوم البنك بتقييم أصول المشروع من أجل تحديد حجم التمويل الذي يقدمه، حيث يشترط أن لا تقل مساهمة الشريك عن 15% من رأسمال

¹ معطي لبنى، المرجع السابق، ص 336.

² سعيد بعزيز، دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر دراسة حالة بنك البركة الجزائري، المرجع السابق، ص 128.

³ مصطفى كمال السيد طابيل، المرجع السابق، ص 269.

⁴ المرجع السابق، ص 270.

⁵ مامي هاجر، التمويل الإسلامي بصيغة المشاركة كآلية لدعم التنمية الاقتصادية في الجزائر، مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد، مجلد 3، العدد

2019، ص 265.

المشروع، أما في المشاريع الصناعية، فالبنك لا يشترط تقديم أي مساهمة مالية، وإنما يعتبر الأصول التي تم تقييمها بمثابة حصة الشريك بالإضافة إلى التسيير الإداري¹.

4.2.2. المشاركة المنتهية بالتمليك (المتناقصة أو بالتخارج):

حيث يساهم البنك الإسلامي في رأسمال الشركة أو المنشأة، سواء كانت تجارية أو زراعية أو أي نوع آخر، حيث يستفيد كل شريك من نصيب في الأرباح المتفق عليها والواردة في العقد، مع وعد من البنك بالتنازل ببيع أسهمه إلى الشركاء والحلول محله في الملكية دفعة واحدة أو على دفعات حسب الشروط المتفق عليها²، وتسمى بالمشاركة المتناقصة لأنه من وجهة نظر البنك يظهر أنه كلما إسترجع جزءاً من أصل التمويل تقلصت نسبة مشاركته في المشروع³.

3. المربحة:

1.3. تعريف المربحة:

تعد المربحة أحد أنواع البيع، يقوم البنك بموجبها بشراء السلع المطلوبة في السوق، أو بناءً على طلب أحد العملاء لشراء سلعة معينة أو إستيرادها من الخارج⁴، ويضيف إليها البنك تكلفة المصروفات ومبلغ معين من الربح بزيادة عن قيمتها⁵؛ حيث يتفق الطرفان على نسبة معينة من الربح مضاف لها التكلفة النهائية للسلعة، للوصول إلى السعر النهائي للبيع، ثم يتفقان على مكان وشروط تسليم السلعة وطريقة السداد⁶.

¹ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 270.

² المرجع السابق، ص 270.

³ مامي هاجر، المرجع السابق، ص 266.

⁴ سعيد بعزیز، دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر دراسة حالة بنك البركة الجزائري، المرجع السابق، ص 128.

⁵ معطي لبنی، المرجع السابق، ص 340.

⁶ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 273.

2.3. أنواع المربحة:

للمربحة عدة أنواع أهمها:

1.2.3. بيع المربحة (البسيطة أو العادية):

وتتم بين طرفين أحدهم يمتلك السلعة، والشخص الراغب في شرائها، مقابل ثمن معلوم وريح معلوم¹، حيث يشترط في هذا البيع أن يكون المبيع مملوكاً للبائع وموجوداً في حيازته، وأن يعلم المشتري بالثمن وكذا بالريح المتفق عليه².

2.2.3. بيع المربحة للأمر بالشراء:

تعد المربحة من أهم القنوات الإستثمارية في البنوك الإسلامية التي عملت على تطويرها لتتلاءم مع العمل المصرفي الحديث³، ففي هذا النوع من المربحة لا تعود ملكية السلعة للبائع وقت التفاوض⁴، حيث يتم بموجب هذا البيع طلب شخص يسمى الأمر، من شخص آخر، يسمى المأمور شراء سلعة موصوفة معينة، حيث يلتزم الأمر عند شراء السلعة من المأمور بشرائها تمكينه من مقدار الربح المتفق عليه⁵.

4. البيوع الأجلة:

هي البيوع التي يؤجل فيها إستحقاق ثمن السلعة المراد بيعها، سواء كان ذلك دفعة واحدة أو على عدة دفعات⁶. البيوع الأجلة من النشاطات الإستثمارية التي تقوم بها المصارف الإسلامية، هي مصدر من المصادر التمويلية للبنوك الإسلامية، وتشمل عقدي السلم والإستصناع⁷.

¹ حلموسي الأمين، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة في (المفهوم الإجراءات ضوابط شرعية)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد1، العدد1، 2017، ص 102.

² مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 275.

³ حلموسي الأمين، المرجع السابق، ص 102.

⁴ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 275.

⁵ معطي لبنى، المرجع السابق، ص 340.

⁶ شافية كتاف، عقود المشتقات المالية بين الأهمية الاقتصادية والرؤية الشرعية، مجلة أفق للعلوم، العدد7، 2017، ص 394.

⁷ معطي لبنى، المرجع السابق، ص 342.

1.4. بيع السلم:

لغة: هو التقديم والتسليف، وأسلم بمعنى أسلف، أي قدم وسلم.

إصطلاحاً : ذهب بعض الفقهاء إلى إعتبار بيع السلم عقد يجري بين طرفين: أحدهما يدفع الثمن عاجلاً، والآخر يستلم السلعة أجلاً، فهو يتميز بتعجيل الثمن وتأخير السلعة¹، وبيع السلم ثلاثة أطراف هم²:

- العاقدان وهما طرفا العقد.
- والمشتري والذي يسمى المسلم إليه.
- المعقود عليه و هو الشيء المبيع، والذي يجب أن يضبط فيه كل من القدر (معلوم القدر غير مجهول)، والصفة (تحديد أوصاف المبيع وصفاً نافياً للجهالة)، والأجل (وقت تسليم المبيع)، و يجب أن يكون معلوماً غير مجهول.

1.1.4. صور بيع السلم في البنك الإسلامي:**1.1.1.4. الصورة الأولى:**

يتم تعاقد البنك والعميل، حيث يتم تسليم البنك السلعة محل العقد في الأجل المحدد، ليقوم بتصريفها بمعرفته وبيعها عن طريق الإدارة التسويقية أو الشركة التابعة لها³.

2.1.1.4. الصورة الثانية:

هي أن يتم التعاقد بين البنك الإسلامي والعميل، بحيث يقوم البنك الإسلامي بإعطاء توكيل وتفويض للعميل ببيع السلع نيابة عن البنك، وتأهيله في هذا المجال أكثر من البنك مقابل حصول هذا الأخير على أجر الوكالة بعمولة محددة مسبقاً⁴.

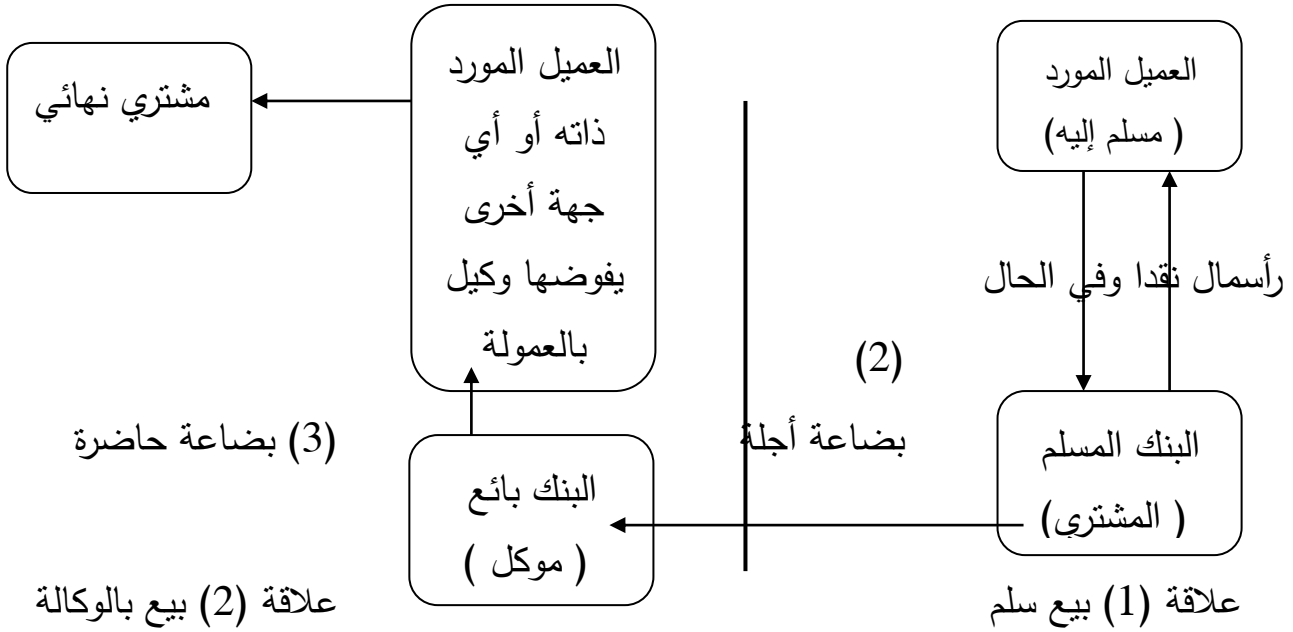
¹ سعيد بعزیز، المرجع السابق، ص 128.

² مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 285.

³ A.A.HUBUR, Vendre la paix et ses applications contemporaines dans les banques islamiques en Indonésie , JOURNAL UNIDO GONTOR, VOL 5, N02,2019 ,p 211.

⁴ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 288.

الشكل 11 : طبيعة العلاقة بين أطراف عملية بيع السلم في البنك الإسلامي



المصدر : مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 289.

من الشكل السابق يتضح لنا أن إيرادات البنك تتمثل في :

(1) قيمة الخصم الذي يحصل عليه البنك الإسلامي نظير الدفع الفوري.

وكذا (2) قيمة ربح البيع النقدي أو الأجل.

وفي حالة حدوث خسارة، تخصم على حساب إيرادات عملية بيع السلم داخل سجلات

البنك الإسلامي.

3.1.1.4. السلم الموازي:

السلم الموازي هو إعداد عقدين سلم متوازيين دون أن يكون هناك رابط بينهما، كإتفاق

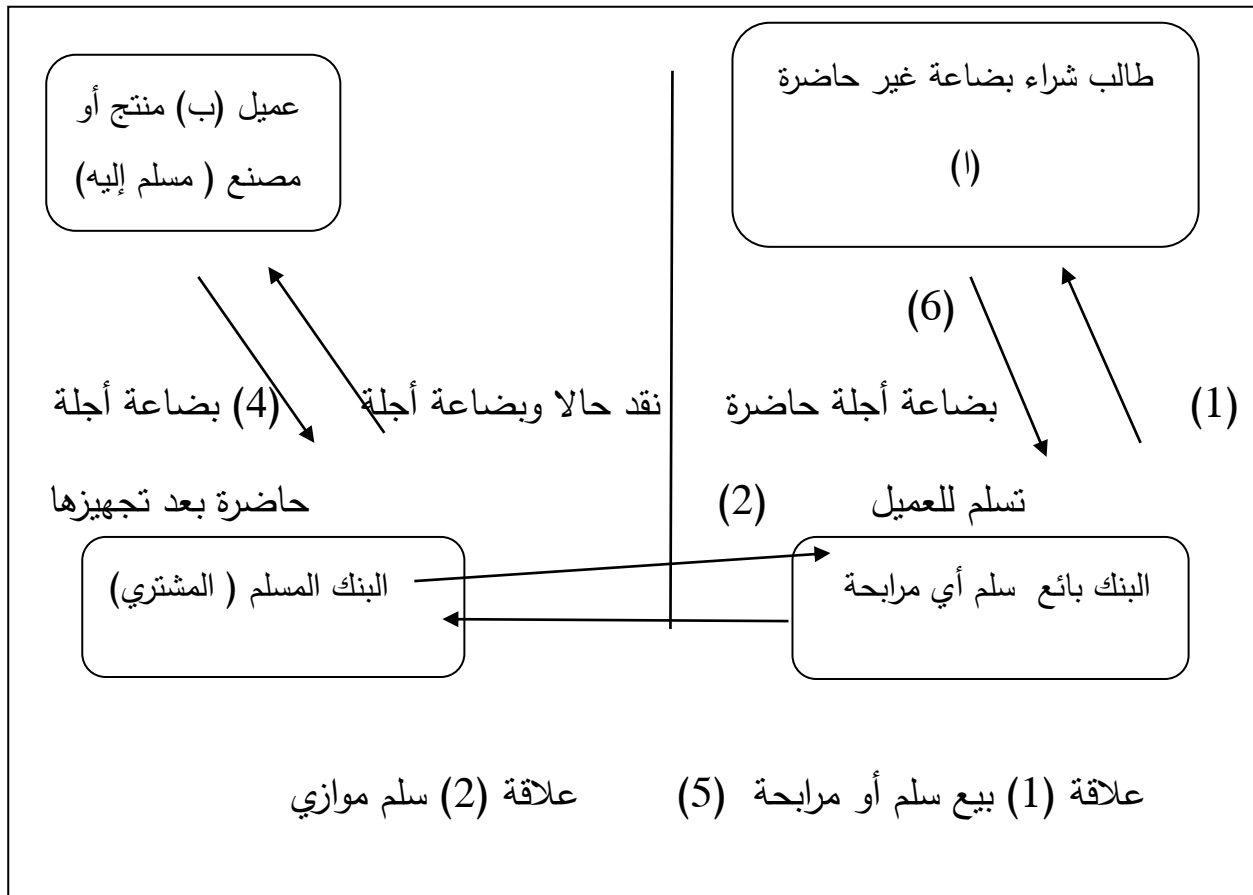
البنك الإسلامي مع منتج أو مصنع أو مزارع على منتج معين أو محدد في العقد شريطة

الإستلام بعد ستة (6) أشهر (سلم أصيل)¹، وخوفا من تغير الأسعار و حدوث الخسارة، فإنه

¹ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 290.

يتم عمل عقد سلم آخر من جهة أخرى ولكن دون رابط بينهما، يتم اللجوء إليه لضمان التصريف وقت التسليم وضمان الربح لوقت مبكر¹.

الشكل 12 : طبيعة العلاقة بين الأطراف الثلاثة الداخلة في عملية بيع السلم في البنك الإسلامي



المصدر: مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 291.

¹ A.A.HUBUR, المرجع السابق, p213.

2.4. بيع الإستصناع:

1.2.4. تعريف بيع الاستصناع :

لغة : هو طلب الصنعة، واستصنع الشيء أي دعا إلى صنعه¹.

إصطلاحاً: هو شكل من أشكال التمويل، يخص تمويل عملية إنتاج السلع، و المتمثل أساساً في صنع السلعة أو إنتاج السلعة بناءً على أمر المشتري طبقاً لمواصفات محددة، وتسلم في فترة محددة و بثمن متفق عليه².

2.2.4. عقد الإستصناع الموازي:

الإستصناع الموازي كما رأينا سابقاً في بيع السلم هو أيضاً إنشاء عقدي استصناع متوازيين دون الربط بينهما، فالمستصنع يتعاقد مع المصنع، حيث يمكن أن يكون هو نفسه صانعاً أمام مستصنع آخر³، كما أن البنوك الإسلامية لا يمكنها تطبيق بيع الإستصناع إلا بالإستصناع الموازي، لأن البنك ليس شركة صناعية تقوم بالتصنيع بنفسها، وعليه يجب عليها التعاقد من أجل إصطناع سلعة معينة، و يجب أن يراعى في العقدين موعد التسليم، بحيث يكون ميعاد الصانع والمستصنع واحد بعقدين مختلفين ووجهتين مختلفتين⁴.

3.2.4. أطراف عقد الإستصناع والإستصناع الموازي:

للإستصناع الموازي 4 اطراف تتفاعل فيما بينها وهي⁵:

- المستصنع وهو المشتري في عقد الإستصناع⁶.
- الصانع وهو البنك أو الصانع الذي يوقع عقد الإستصناع مع المستصنع و يلتزم بتقديم المصنوع.

¹ معطي لبنى، المرجع السابق، ص 343.

² مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 293.

³ طلحي سماح، دور عقد الاستصناع في تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مجلة المنهل الاقتصادي، مجلد 3، العدد 1، 2020، ص 365.

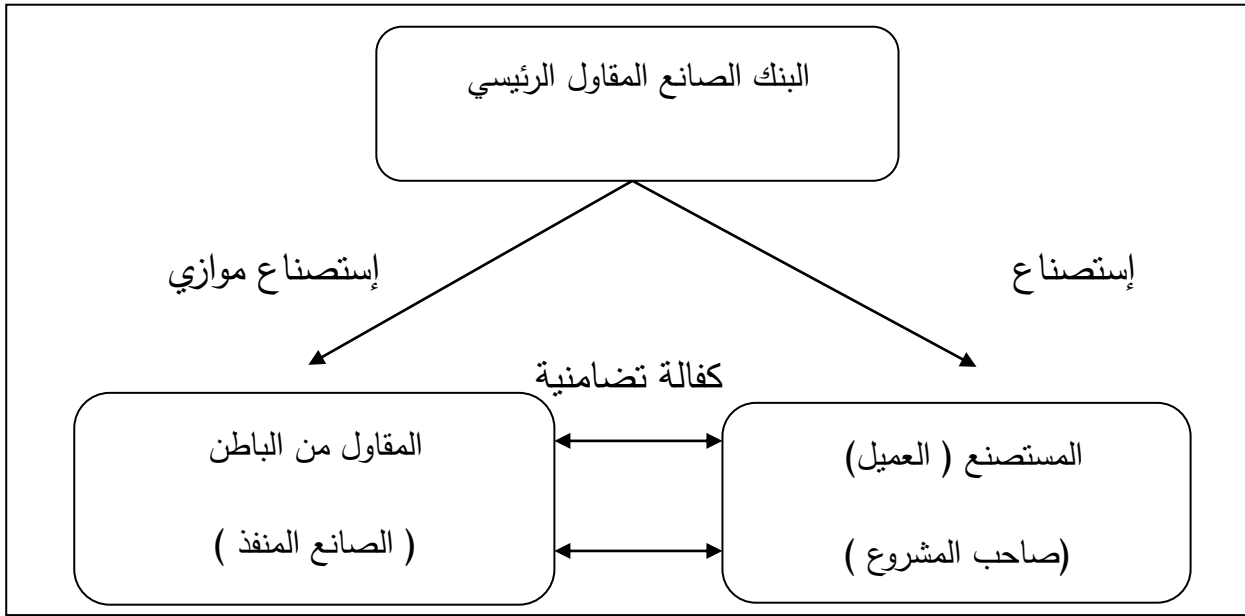
⁴ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 299.

⁵ المرجع السابق، ص 300.

⁶ خنوسة عديلة، دور عقد الاستصناع في تمويل البنى التحتية عرض تجارب دولية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018، ص 14.

- المقاول المنفذ هو البائع أو الصانع أو المقاول الفعلي الذي يقوم بالتوقيع على عقد الإستصناع الموازي مع البنك وبيّاشر الصنع، حيث يمكن إعتباره مقاولاً من الباطن للبنك أو مورداً للبنك.
- المصنوع وهو الشيء المتفق عليه أو المتفق والمحدد لصنعه.

الشكل 13: أطراف عقد الإستصناع والإستصناع الموازي في البنك الإسلامي



المصدر : مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص300.

4.2.4. الفرق بين عقد السلم وعقد الإستصناع:

- هناك عدة فروقات بين عقد السلم وعقد الإستصناع يمكن أن نعددها في النقاط التالية¹:
- ✓ يشترط في بيع السلم تسليم الرأسمال كله في مجلس العقد، بينما لا يشترط ذلك في الإستصناع².
 - ✓ في بيع السلم يجري في كل ما يتعامل فيه الناس وما لا يتعامل فيه الناس، أما في بيع الإستصناع فلا يجوز إلا في ما يتعامل فيه الناس.

¹ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص298.

² طلحي سماح، المرجع السابق، ص364.

✓ الإستصناع هو عقد مستقل بنفسه، أما السلم فهو عقد على الذمة، ويشبه البيع فالصانع يقدم المواد من عنده مقابل عوض.

✓ المعقود عليه في بيع السلم موصوف في الذمة، أما في بيع الإستصناع فلا تعلق في الذمة.

المطلب الثاني : قرض الايجار

يطلق على عقد الايجار العديد من المصطلحات، فهناك من يطلق عليه إئتمان تجاري وهناك من يسميه تمويل بالاستئجار وهناك من يطلق عليه تسمية التمويل التأجيري أو إيجار تمويلي، ومهما اختلفت التسميات إلا أنها تتفق في العناصر الأساسية المكونة له¹، حيث يتم في التأجير التمويلي تأجير المعدات والآلات من قبل المؤجر الذي يكون في أغلب الأحيان البنك لمن يطلب خدماتها في القطاعات الزراعية والصناعية والخدمية وفق عقد بين البنك الممول والشركة طالبة التأجير².

وقرض الايجار عقد يلزم المستأجر بدفع مبالغ محددة في ميعاد متفق عليه لمالك أصل من الأصول مقابل الإنتفاع بالخدمات التي يقدمها الأصل المستأجر في فترة التعاقد المحددة غالبا بـ 20 سنة أو أكثر، حيث تقوم الشركة بإستئجار أصل من الأصول لتنتفع من خدماته، ويعتبر مصدر من مصادر التمويل طويل الأجل³.

وهناك نوعين من قرض الإيجار هما:

- قرض الايجار التمويلي .
- قرض الايجار التشغيلي .

¹ احمد زكريا صيام، دور التأجير التمويلي في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، المجلد 2، العدد 7، 2014، ص 151.

² سعيد بعزیز، المرجع السابق، ص 128.

³ مخفي أمين، المرجع السابق، ص 157.

1. الإيجار التمويلي:

هو عقد إيجار بين المؤجر والمستأجر لأصل معين لمدة محددة من الوقت، يستفيد خلالها المستأجر من استخدام الأصل مقابل دفع إيجار محدد للمالك، ويكون الأصل منقول كالمعدات والمركبات كما يمكن أن يكون غير منقول مثل المباني¹.

ويعتبر التأجير التمويلي من أعمال الوساطة المالية، بحيث يقوم المؤجر بشراء الأصل الذي يحتاجه المستأجر ويؤجرها له لفترة محددة مقابل سعر الإيجار يشمل هامش ربح مناسب، وقد يتفق المؤجر والمستأجر على إعادة الأصل للمؤجر بعد فترة التأجير أو على شراء الأصل إذا رغب في ذلك².

والتأجير التمويلي عقد ينقل بشكل جوهري كافة مخاطر ومنافع الأصل في نهاية مدة العقد³، وتكون عقود الإستهجار المالي لفترة زمنية محددة وغير قابلة للفسخ أو الإلغاء إلا بموافقة طرفي العقد المؤجر والمستأجر، مدة العقد غالبا تكون نصف مدة الحياة الإنتاجية على الأقل في حالة المعدات، حيث لا يتضمن خدمات الصيانة بل تكون على عاتق المستأجر⁴. وفي نهاية فترة العقد يتم إرجاع العين المؤجرة، كما يمكن للمستأجر شراء المعدات بسعر متفق عليه يكون أقل من السعر الأصلي⁵.

1.1. شروط عقد الإيجار التمويلي:

لعقد الاستئجار التمويلي عدة شروط يجب توفرها نعددها في النقاط التالية⁶:

✓ يجب أن يكون الإيجار محدد المدة ولا يمكن إلغائه فيها إلا في ظروف معينة منصوص عليها في العقد.

✓ تكون فترة الإيجار أقل من العمر الافتراضي للعين المؤجرة غالبا.

¹ مصطفى كمال السيد طائل، المرجع السابق، ص 280.

² المرجع السابق، ص 281.

³ مخفي أمين، المرجع السابق، ص 157.

⁴ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 45.

⁵ ميلود بورحلة، المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي حسب المرجعية المحاسبية الدولية والنظام المحاسبي المالي الجزائري، مجلة التكامل الاقتصادي، مجلد 8، العدد 04، 2020، ص 52.

⁶ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 46.

✓ في نهاية مدة الإيجار يكون لصاحب المشروع إما إعادة العين المؤجرة أو إستبدالها أو إعادة العين المؤجرة دون إستبدالها، كما له شراء العين المؤجرة بسعر متفق عليه مسبقاً، وأخيراً تجديد عقد الإيجار¹.

2.1. أنواع الإيجار التمويلي:

للإيجار التمويلي 3 أنواع رئيسية هي كالتالي :

1.2.1. الإستئجار المباشر:

وهو النوع الأكثر شيوعاً في عقود الإيجار التمويلي، حيث يستفيد المشروع من منفعة الأصل لا يملكه.

2.2.1. الإيجار الرفعي :

يستخدم في الأصول المرتفعة القيمة، بحيث لا يمكن للمؤجر تمويل شراء الأصل كاملاً، ولهذا يلجأ إلى الاقتراض لتكملة مبلغ شراء الأصل ويسدد هذا القرض (طویل الأجل) من اقساط ايجاره له².

3.2.1. البيع مع إعادة التأجير:

في هذا النوع من التمويل تقوم المؤسسة المالكة للأصل ببيع أصل معين إلى منشأة أخرى، ثم تقوم بإعادة إستأجره لمدة محددة أين يحتفظ المستأجر بالعين المؤجرة ويقوم بتسديد دفعات متساوية طيلة مدة العقد³، حيث يكون كل من سعر البيع ومدفوعات الإيجار مرتبطين معاً لأنه يتم التفاوض بشأنها مع كصفقة واحدة⁴.

2. الإيجار التشغيلي:

هو عبارة عن عقد قصير الأجل، مدته تقل كثيراً عن عمر الإنتاجي المتوقع للأصول المؤجرة⁵، ومن أمثلة هذا التأجير تأجير السيارات أو الحاسبات الإلكترونية أو أجهزة التصوير

¹ ميلود بورحلة، المرجع السابق، ص 53.

² موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 47.

³ المرجع السابق، ص 47.

⁴ مخفي أمين، المرجع السابق، ص 162.

⁵ احمد زكريا صيام، دور المرجع السابق، ص 153.

ومعدات البناء.....الخ، وغالباً ما يكون المؤجر في هذه الحالة منتج للأصول، ومن خصائص التأجير التشغيلي أن فترة التعاقد لتأجير الأصل لا تغطي طول العمر الإقتصادي له، وعادة ما تكون صيانة الأصل والتأمين عليه من قبل المؤجر، كما يتحمل مخاطر عدم صلاحية الأصول للإستعمال سواء بالتقادم أو بالإهلاك¹.

وهو يشمل أي عقد إيجار غير تمويلي، ويظهر الأصل محل العقد بموجبه في دفاتر المؤجر²، والفرق ما بين الاستئجار التمويلي والاستئجار التشغيلي أن هذا الأخير تكون خدمة الصيانة على عاتق المؤجر³، كما يمكن للمؤجر فسخ العقد قبل إنتهاء المدة، ولا تكون هذه المدة كبيرة بل تكون صغيرة جداً عن الحياة الإنتاجية للعين المؤجرة⁴.

المطلب الثالث : عقد تحويل فاتورة (الفاكторинг)

1. تعريف عقد تحويل الفاتورة:

عقد تحويل الفاتورة الفاكторинг ترجمة للمصطلح الفرنسي affacturage المصطلح الإنجليزي factoring لم يتفق الفقهاء على تعريف موحد لمفهوم عقد تحويل فاتورة، فمنهم من إعتبره مجموعة حلول عامه لتسيير المدينين، بحيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة تسمى الفاكطور التي تقوم بإدارة ومراقبة وتمويل مع تحمل خطر عدم السداد. عقد تحويل فاتورة يعتبره البعض تقنية للتمويل قصير المدى، تتخلى فيه المشاريع عن حقوقها لشركة عقد تحويل الفاتورة مقابل مبلغ مالي، مع متابعة المدينين وتحصيل المبلغ الكامل وتحمل مخاطر عدم السداد⁵.

عرفه المشرع الجزائري أي عقد تحويل الفاتورة الفاكторинг في المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري على أنه: " عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى

¹ مصطفى كمال السيد طایل، المرجع السابق، ص 280.

² مخفي أمين، المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار بين المعايير المحاسبية الدولية والمعايير المحاسبية الإسلامية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، العدد 4، 2018، ص 157.

³ ميلود بورحلة، المرجع السابق، ص 55.

⁴ موفق عدنان عبد الجبار الحميري، المرجع السابق، ص 46.

⁵ سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة حالة الجزائر، مذكرة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014، ص 172.

وسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعات عدم التسديد وذلك مقابل الأجر".

يتضح لنا من خلال هذا التعريف أن المشرع يعتبر عملية تحويل الفواتير بمثابة عقد، والعقد في القانون هو إتفاق يتم بين طرفين، وهو نصت عليه المادة السابقة بأن الفاكوتورينغ يتم بإتفاق بين الوسيط وهو المؤسسة المالية مع عميل لها يسمى المنتمي على بيعه فواتير شريطة تسليمه مقابل مالي¹.

من خلال ما سبق يمكن القول أن عقد تحويل الفاتورة هو أسلوب تحصيل وضمن خطر عدم الوفاء والتمويل بواسطة تحويله، كما يمكن إعتباره عقد بيع الديون التجارية من المنتمي إلى الوسيط، ويعتبر الهدف الأساسي من عقد تحويل الفاتورة هو حل مشكلة السيولة النقدية في المشاريع، بإعتبار أن للمشروع ديون غير مستحقة الدفع إما لعدم حلول أجلها أو لأن النفقات كبيرة لتحصيل هذه الديون².

2. خصائص عقد تحويل الفاتورة:

يتميز عقد تحويل الفاتورة بعدة خصائص نذكر منها³:

✓ يسمح عقد تحويل الفاتورة للوسيط بإطلاع عملائه البائعين على حالة السوق ومخاطره عن طريق علاقاته بالمشتريين، وبذلك يجنبهم مخاطر التعامل مع سلع أو أشخاص قد تعرضهم للمخاطر.

✓ يخفف من النفقات، بحيث يلجأ العميل إلى الوسيط ويعهد إليه تحصيل فواتير بصفة دورية مما يجنبه تحمل نفقات تحصيل الحقوق من مدينه مقابل عمولة للوسيط.

✓ يتحمل الوسيط في عقد تحويل الفاتورة مخاطر عدم وفاء المدين بالدين الذي دفعه مقابل شراء الفاتورة.

¹ حوت فيروز، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، العدد 2، 2018، ص 263.

² المرجع السابق، ص 264.

³ ميخالدي عبد القادر، عقد تحويل الفاتورة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد 6، العدد 1، 2020، ص 170.

✓ لا يتناسب عقد تحويل الفاتورة مع السلع المصنعة حسب الطلب والمباعة بشروط خاصة، فهو يصلح في الأسواق الواسعة التي تتم على أسس نموذجية التجهيزات الكهربائية.

3. أطراف عقد تحويل الفاتورة:

يتدخل في عقد تحويل الفاتورة ثلاثة أطراف ألا وهم: المنتمي والوسيط والمشتري :

1.3. المنتمي:

وهو بائع الفواتير للوسيط، حيث يمكن أن يكون شخص طبيعي أو شخص معنوي ليست لديه الإمكانيات اللازمة من الأموال والوسائل لتسيير أعماله وتوزيعها من أجل بقائه وإستمراره، حيث يقوم ببيع فواتيره بموجب إتفاق إلى الوسيط مقابل قيمة معينة، يتحمل فيها هذا الأخير عدم الوفاء من المشتري¹.

2.3. الوسيط:

هو مؤسسة مالية تمارس نشاط تحويل الفواتير، وتخضع لتنظيم معين حيث إشتراط المشرع الجزائري في المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري على أن تكون الشركة التي تقوم بتحويل الفواتير شركة مساهمة أو ذات مسؤولية محدودة، تخضع للأحكام العامة للشركات التجارية، ولا يمكن لها أن تمارس نشاطها إلا بعد حصولها على التأهيل من طرف الوزير المكلف بالمالية².

3.3. المشتري:

يمكن أن يكون المشتري شخص طبيعي أو معنوي، مدين للعميل أو المنتمي بمبلغ مالي، ناتج عن معاملة معينة تتعلق بتقديم خدمات، أو عملية بيع، أو أي كانت المعاملة، ثابتة بفواتير يكون ملزما بالوفاء مقابلها في تاريخ الإستحقاق³.

¹ ميخالدي عبد القادر، المرجع السابق، ص 171

² المرجع السابق، ص 171.

³ ميخالدي عبد القادر، المرجع السابق، ص 172

4. طريقة سير عقد تحويل فاتورة (الفاكتورنج):

في عقد تحويل الفاتورة الفاكترنج تنشأ علاقة بين ثلاث أطراف، يمثل الطرف الأول التاجر أو المنتج الذي بحوزته الحسابات المدينة، أما الطرف الثاني فهو الزبون الملتزم بدفع قيمة المشتريات للطرف الأول لاحقاً، أما الطرف الثالث فيمثل المؤسسة المالية التي تقدم التمويل اللازم للمورد وتسمى بالفاكتور، وتتم هذه الخدمة بالمراحل التالية :

- يقوم الزبائن بشراء المنتجات من التجار والصناعيين عبر فواتير يوقعها يحدد فيها موعد الإستحقاق، وعند حاجة التاجر أو الصناعي للسيولة يقوم بعرض ما لديه من فواتير على الفاكتر لتحصيل قيمتها قبل تاريخ الإستحقاق، يحرر من خلالها إستمارة بجميع البيانات التي توضح نشاطه، رقم أعماله، نوع الخدمة المطلوبة، زائد ثلاث تقارير مالية سنوية، وقائمة بأسماء الزبائن الدائمين، وعناوينهم، وأسماء البنوك التي يتعاملون معها، ومتوسط مبلغ الفواتير.
- في مرحله ثانية يقوم الفاكتر بدراسة الفواتير المعروضة عليه من التجار والصناعيين بالتأكد من المعلومات المقدمة إليه، لإصدار قرار بقبول أو عدم قبول التعاقد معه، وفي حالة القبول يقوم الفاكتر بتسديد مبلغ الفواتير وإخطار المدينين بوجود سداد قيمتها عند تاريخ الإستحقاق.
- في المرحلة الثالثة يقوم الفاكتر بتسديد قيمة الفواتير التي قد تصل إلى 80 % من المنتج أو الصناعي قبل موعد إستحقاق هذه الفواتير.
- المرحلة الرابعة والأخيرة وفي موعد إستحقاق الفواتير يحصل الفاكتر على كامل القيمة من المشتري ويسدد ما تبقى للمنتج أو الصناعي من قيمة الفاتورة التي تمثل 20 % بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة، بالإضافة إلى سعر الفائدة المنفق عليه¹.

¹ سماح طلحي ، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة حالة الجزائر ،مذكرة دكتوراه في علوم التسيير ،جامعة أم البواقي ،2014،المرجع السابق ، ص 173.

5. أنواع عقد تحويل الفاتورة:

لعقد تحويل فاتورة عدة أنواع نعددها بشيء من التفصيل فيما يلي:

1.5. عقد تحويل الفاتورة الكامل:

حيث يتم في هذا النوع تقديم كل الخدمات من شركات الفاكتر من تمويل وتحصيل قيمة الفواتير قبل تاريخ الإستحقاق وتحمل المخاطر التجارية الناجمة عن عدم السداد، بالإضافة إلى مسك وإدارة الدفاتر المحاسبية، ومتابعة تحصيلها في حالة التأخر عن الوفاء، مع تقديم كل المعلومات الضرورية للزبائن لإختيار الزبون الميسور.

2.5. عقد تحويل الفاتورة دون تحمل المخاطر:

في هذا النوع يتم تقديم كل الخدمات المذكورة في النوع الأول ما عدا تحمل المخاطر في حالة الإعسار النهائي للمدين.

3.5. عقد تحويل الفاتورة الجزئي:

يتم في هذا النوع تقديم خدمة جزئية تتمثل أساساً في منح التمويل وإبلاغ المدين بضرورة السداد في التاريخ المستحق فقط.

4.5. عقد تحويل الفاتورة ذو الأجل النهائي للإستحقاق:

في هذا النوع الرابع يتم تقديم كل الخدمات المذكورة في النوع الأول ما عدا تحصيل قيمة الفواتير قبل تاريخ إستحقاقها¹.

5.5. عقد تحويل فاتورة التمويل:

في هذا النوع تقدم شركات الفاكتر خدمة وحيدة وهي خدمة التمويل فقط.

6.5. عقد تحويل الفاتورة الجزئية مع تحمل خطر عدم السداد:

في هذا النوع يتم تقديم خدمة جزئية أيضاً بالإستفادة من التمويل وإمكانية تحمل شركة الفاكتر لخطر عدم السداد.

¹ سماح طلحي، المرجع السابق، ص174.

6. مزايا الفاكترينغ بالنسبة للمشاريع المقاولاتية:

تقدم عقد تحويل الفاتورة الفاكترينغ عدة مزايا للمشاريع المقاولاتية نعددها في النقاط

التالية:

✓ يقدم عقد تحويل الفاتورة عدة خدمات تستفيد منها المشاريع المقاولاتية والتي تتميز بمحدودية قدراتها المالية والإدارية من حيث التمويل كآلية حديثة.

✓ الحصول على التمويل يقدم عقد تحويل الفاتورة تمويل قد يصل إلى 90%، منها الفواتير المقدمة تسمح للمشاريع الحصول على سيولة مالية تتناسب مع حجم مبيعاتها، تضمن لها مواجهة وتمويل نشاط الإستغلال، لشراء المواد الأولية والتصنيع وتقديم الخدمات، بالإضافة إلى الوفاء بالتزاماتها في الآجال المحددة، وتقادي الوقوع في وضعية عدم القدرة على السداد.

✓ تحسين الوضع المالي والمحاسبي للمشروع من خلال التخلص من حسابات الزبائن ببيعها، خاصة الديون المشكوك في تحصيلها، والذي يؤثر إيجابيا في مخصصات المؤنات بالتخفيف من ديون وأعباء الميزانية محاسبياً، أما مادياً فيؤثر بشكل جيد على إحتياج المشروع إلى الرأسمال العامل، والذي سيقبل بشكل محسوس بسبب تحويل حسابات الزبائن إلى سيولة.

✓ التأمين ضد مخاطر عدم السداد في الفاكترينغ، يتحمل الفاكتر عدم تسديد الديون لمستحقته، حيث يقوم بعد ثلاثة أشهر من تاريخ الإستحقاق بتحمل عدم الوفاء في حدود المقدم، دون الرجوع إلى المورد، مهما كان سبب عدم السداد، ولهذا فإن الفاكتر يطلب من المورد تقديم تقرير مفصل عن كل زبون، لتحديد مدى إستجابة هذا الأخير لتسديد قيمة الفاتورة، فهو يملك مجموعة من الموظفين ذوي مستوى عالي وخبرة ومؤهلات تمكنه من دراسة كل الفواتير وأصحابها قبل إتخاذ قرار قبول أو رفض بعض الحسابات المعروضة للبيع.

¹ سماح طلحي، المرجع السابق، ص 175.

✓ مسك وتسيير حسابات الزبائن، تقوم شركة الفاكتر بالإشراف على عملية تسيير حسابات وحقوق المشروع، لتخفيف التسيير الإداري من أجل تفرغ المشروع للقيام بالأعمال الأخرى المتعلقة بنشاط الإنتاج والإستغلال لتحقيق أهدافها، حيث يلتزم الفاكتر بمسك حسابات المشروع لدى الغير وإدارتها طبقاً لما هو متفق عليه في العقل، ويتولى كذلك تحرير فواتير ومتابعتها بتقديم كشف يومي عام مفصل لكل العمليات الحاصلة بها وكذا التسديدات المتبقية، مع مسك محاسبة كل زبون ومتابعة عملية التحصيل وتبرير العمليات المشكوك فيها إلى غاية تولى الشؤون القانونية والقضائية للزبائن.

✓ الحصول على المعلومات والإستشارات، يقوم الفاكتر بناءً على إتفاقه مع المؤسسات بالإستقصاء عن بعض المعلومات المناسبة بالنسبة للمشاريع ، وله أن يطلب بعض الإستشارات قبل إبرام الصفقات، حتى تكون له بينة على أحوال السوق الداخلية أو الخارجية، لي يسهل عليه عملية إختيار الزبائن الميسورين، وتجنب المعسرين منهم، وهنا يعتبر فاكتر كمستشار تجاري يقدم توجيهات وإرشادات للمشاريع.

المبحث الثاني : الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المشاريع المقاولاتية

يعد التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري أحد أهم مصادر التمويل المستحدث، والتي لاقت رواجاً كبيراً في الدول المتقدمة فما هو هذا النوع من التمويل وما خصائصه؟

المطلب الأول : ماهية الرأسمال الإستثماري

من خلال هذا المطلب نتطرق إلى بيان: نشأة الرأسمال الإستثماري قبل المرور للبحث في تعريفه من مختلف الجمعيات والقوانين المنشأة له.

1. نشأة الرأسمال الإستثماري:

يعود أصل نشأة الرأسمال الإستثماري خلال القرن السادس 06 قبل الميلاد إلى العالم الفيلسوف وصاحب أول النظريات الهندسة وأبرز المقاولين في الصناعة الغذائية اليوناني **طليس دو ميلات thales de miles**¹، مؤسس أول مشروع متعلق بالنشاط الفلاحي، والمتعلق بإستخراج زيت الزيتون، حيث أسس طاليس مشروعه بفضل التمويل الذي حصل عليه من مجموعة من المخاطرين، ولقد تكررت الفكرة مع رحلات الأسبان والبرتغال (تجربة كريستوفر كولومبس) خلال القرن 15 و 16 بعد 2000 سنة، حيث تعهد مجموعة من المخاطرين الرأسماليين الذين قاموا بشراء السفن وتمويل الرحلات².

في العصر الحديث ينسب نشأة الرأسمال الإستثماري إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى **دوريو doriot** الجنرال المتقاعد وأستاذ المناجمنت في جامعة هارفرد³، ومؤسس أول شركة رأسمال إستثماري في أمريكا سنة 1946 المسماة **américain reserch and développement (ARD)**، المتخصصة في تمويل المشاريع الناشئة ذات النشاط الإلكتروني، والتي قامت بتمويل عديد المشاريع التي حققت أرباحاً معتبرة، وأبرز تمويلات الشركة: تمويل شركة معدات رقمية **DEC** سنة 1957 بمبلغ 70.000 دولار، والتي أصبحت

¹ رزاق محمد، واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأسمال الاستثماري في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوربية للمساهمة، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، المجلد 14، العدد 03، 2020، ص 3 .

² عبد الكريم بوحادرة، مساهمة شركات الرأسمال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 3، 2020، ص 20.

³ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 3 .

ثاني أكبر شركة كمبيوتر في العالم¹، تباطأ بعد ذلك سوق الرأسمال الإستثماري إلى غاية سنة 1977.

في أوروبا وفي سنة 1983 تأسست في بروكسل الجمعية الأوروبية للرأسمال الإستثماري، والذي تطور بسببه نشاط الرأسمال الإستثماري بشكل ملحوظ خلال فترة قصيرة من إنشائها، حيث تسارعت وتيرة هذا النشاط ولاقى إهتماماً كبيراً في ألمانيا، وفرنسا، وبريطانيا، أين أدخلت السلطات الفرنسية هذا النظام في بداية السبعينات 70، ونظمته بقوانين وإمتيازات ضريبية، واشترطت أن يكون 80% من تمويلاته خاصة بالمشاريع المبتكرة، وألزم قانون 1985 أن تكون نسبة 50% من التمويلات تخص المشاريع الصغيرة الناشئة الغير مسجلة في السوق، وبرز هذا النشاط جيداً سنة 1997².

في الدول النامية ساهم البنك الدولي وشركات التمويل الدولية في إنشاء شركات الرأسمال الإستثماري في كل من كينيا، والبرازيل، والفلبين، كما ساهمت هذه الشركات خلال سنة 93 إلى سنة 94 في إنشاء مجموعة من الصناديق الإستثمارية، في كل من أمريكا اللاتينية، وشرق أوروبا، ودول آسيا، و ماليزيا والخليج³.

2. تعريف الرأسمال الإستثماري:

الرأسمال الإستثماري هو أسلوب وتقنية لتمويل المشاريع الإستثمارية بواسطة الشركات، حيث لا تقوم هذه التقنية على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي، بل تقوم على أساس المشاركة، إذ يقوم المشارك بتمويل المشروع دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله مع تحمل الخسارة كلياً أو جزئياً في حالة فشل المشروع الممول⁴.

¹ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 3 .

² ahmed amine sadallah , , revue des reformes economiques et integration en economie mondiale, n 8, 2010 p 43.

³ نبيلة قدور ،التمويل برأسمال المخاطر وأهم تجاربه في بعض دول العالم (الولايات المتحدة الأمريكية فرنسا المملكة المتحدة تونس الجزائر) ،مجلة الدراسات المالية والمحاسبة الإدارية ،العدد 07 ،2017، صص: 885-886.

⁴ صالح عبد القادر ، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وأفاق ، أطروحة دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة عنابة 2008/2007 ، ص 71 .

1.2. تعريف الجمعية الأوروبية رأسمال المخاطر (EVCA):

عرفتها الجمعية على أنها: كل رأسمال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز بإحتمال نمو قوي لكنها لا تضمن في الحال يقينا بالحصول على دخل، أو التأكد من إسترداد الرأسمال في تاريخ محدد، أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد نسبيا، حال بيع حصة هذا المشروع بعد عدة سنوات¹.

2.2. تعريف الجمعية الوطنية لرأسمال المخاطر التابعة للولايات المتحدة الأمريكية (NVCA):

عرفتها على أنها: إستثمار نشط بالأموال الخاصة طويلة الأمد في مؤسسات تملك إستعدادات قوية، منجز من طرف مستثمرين متخصصين².

كما تعرفها الجمعية أيضا على أنها: الأموال التي تمنح من طرف مؤسسات مالية أو أشخاص يملكون المال والخبرة المشاريع الناشئة ذات القدرة العالية على النمو في فترة معلومة³.

3.2. تعريف منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية:

عرفتها على أنها الرأسمال الذي تضخه مؤسسات تسيير رؤوس الأموال الإستثمارية لتقوم بالإستثمار والمرافقة في مؤسسات فتية غير مسعرة في البورصة، بهدف الرفع من المردودية نتيجة القيمة التي يخلقها التعاون بين المؤسسات، والخبرة التسييرية لأصحاب الرأسمال الإستثماري⁴.

¹ عبد الكريم بوحادرة، المرجع السابق، ص 20.

² فريد زكريا عبيد، مشاركة شركات رأسمال المخاطر ودورها في تدعيم وتمويل المشروعات الناشئة دراسة حالة الشركة المختلطة الجزائرية الأوربية FINALEP، مجلة الاقتصاد الصناعي (خزانتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 78.

³ samir sahnon, , algerian scientific journal platform, v 17, n 3, 2021, p 441.

⁴ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 4.

4.2. تعريف الجمعية الفرنسية للإستثمار والنمو (AFIC):

حيث بينت أن الرأسمال الإستثماري يمثل أخذ مساهمات على شكل أغلبية أو أقلية في رأسمال مشاريع صغيرة ومتوسطة غير مسعرة في البورصة، حيث تساعد هذه المساهمة في تمويل الإنطلاق ثم النمو، التحويل وحتى التصحيح في بعض الحالات¹.

5.2. تعريف الرأسمال الإستثماري في القانون الجزائري:

عرف المشرع الجزائري شركات الرأسمال الإستثماري في القانون 11/06 المؤرخ في 25 يونيو 2006 المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري بأنها: "شركات تهدف إلى المشاركة في رأسمال الشركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمشاريع في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة"².

وهي تلك الشركة التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا بقدر حصتهم، والتي يتمثل نشاطها الأساسي في المشاركة في رأسمال الشركة، وفي كل عملية تمثل تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمشاريع في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة³.

كما يمكن تعريف الرأسمال الإستثماري على أنه: رأسمال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة، تمتاز بنسبة مخاطرة كبيرة، وعدم التأكد الحصول على الدخل أو إسترداد الرأسمال مع إحتمال نمو كبير.

ومما سبق يعتبر الرأسمال الإستثماري تقنية لتمويل المشاريع (في جميع مراحل حياتها إنطلاق، نمو، تحويل، وتصحيح)، تقوم به شركات الرأسمال الإستثماري بالمساهمة في رأسمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحتاجة للتمويل، والتي تكون عموماً غير مسعرة في البورصة

¹ وهيبية ناصري، فعالية رأسمال الاستثمائي في تمويل المشاريع بالجزائر دراسة تحليلية، مجلة الاقتصاد والمالية (JEF)، المجلد 8، العدد 1، 2022، ص 115.

² قانون 11/06 المؤرخ في 24 يونيو 2006، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 42، ص 03.

³ فيروز حدادة، مفهوم شركات رأسمال الاستثمائي في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية السياسية والاقتصادية، المجلد 56، العدد 2، 2019، ص 124.

¹، لمدة تتراوح بين 5-10 سنوات، تتحمل فيه هذه الشركات المخاطر الناتجة عن عدم التأكد من تحقيق عائد إيجابي، مقابل عائد مرتفع جداً في النهاية، تنتهي بالتنازل عن هذه الأسهم للمشروع الممول، أو لشركات رأسمال إستثماري أخرى، أو عن طريق البورصة.

3. خصائص الرأسمال الإستثماري:

لرأسمال الإستثماري عدة خصائص نعددها في النقاط التالية²:

✓ تحقيق قيمة مضافة في رأسمال المستثمرين بتمويل مشاريع فعالة، من خلال متابعة التسيير أو المساهمة الغير مالية التي يحتاجها مسيرو المشاريع بسبب الخطر العالي لهذا النوع من الإستثمارات.

✓ المساهمة بنسبة قليلة في رأسمال الشركة.

✓ تمويل طموح، حيث تعتبر الشركات المستهدفة في التمويل بالرأسمال الإستثماري ذات عائد مرتفع جداً.

✓ تحقيق فائض قيمة إيجابي عند بيع الأسهم في مرحلة الخروج.

✓ مساهمة الرأسمال الإستثماري هي ذات سقف زمني، تنتهي بخروج الممول في حدود 3 إلى 7 سنوات³.

✓ الإختلاف عن التمويل التقليدي بالقروض، هذا الأخير الذي يتطلب تقديم ضمانات للقرض الممنوح، عكس أسلوب المشاركة الذي يقدمه الرأسمال الإستثماري.

✓ المساهمة في الرأسمال الإجتماعي.

✓ يقوم الرأسمال الإستثماري على مبدأ المشاركة في رأسمال المشروع الممول.

✓ تقوم شركات الرأسمال الإستثماري بمرافقة المشاريع بالدعم والتوجيه الإداري.

¹ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 5.

² عبد الكريم بوحادرة، مرجع سابق، ص 21.

³ سحنون سمير، فعالية رأسمال المخاطر في تمويل المشروعات الناشئة في ظل عدم تماثل المعلومات دراسة تحليلية، مجلة دفاتر، مجلد 17، العدد 3،

- ✓ تركز شركات الرأسمال الإستثماري على المشاريع التي تعتمد على تكنولوجيا مرتفعة، والتي لديها إحتمال كبير في تحقيق عائد كبير.
- ✓ تتدخل شركات الرأسمال الإستثماري في مختلف مراحل المشروع، من إنشاء إلى نمو إلى تحويل.....الخ.

جدول 08 : الفرق بين شركات الرأسمال الإستثماري و البنوك:

البنوك	شركات رأسمال الإستثماري	
تركز على مراحل النمو.	كل مراحلها بداية من نشأتها.	مرحلة تمويل المشروع
تركز على المشاريع الكبيرة.	المشاريع الصغيرة والمتوسطة.	حجم المشاريع
طويل نسبياً.	قصير.	زمن التمويل
مقرض للمشروع.	شريك في المشروع.	طريقة التدخل
مالي فقط.	تمويل مالي وإستشاري وإداري وفني.	نوع التمويل
أموال الودائع المقترضة من طرف العملاء، السوق النقدي، البنك المركزي.	أموال خاصة وشبه خاصة.	أصول الأموال

Source: Kamel Eddine BOUATOUATA, le capital investissement ، édition GAL,2005, p96

4. أطراف التمويل بالرأسمال الإستثماري:

أطراف التمويل في رأسمال الإستثماري 04 هي:

1.4 المستثمرين:

هم أصحاب المساهمات في رأسمال شركة الرأسمال الإستثماري، والذين يتكونون عموماً من شركات تأمين، بنوك، صناديق التقاعد، السلطات العمومية، منظمات دولية، الخواص.....الخ، والتي تسيير موارد مالية طويلة الأجل مقابل تحقيق الأرباح¹.

2.4 الشركات ذات الرأسمال الإستثماري:

هي شركات تمويل تساهم في رأسمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحتاجة للتمويل.

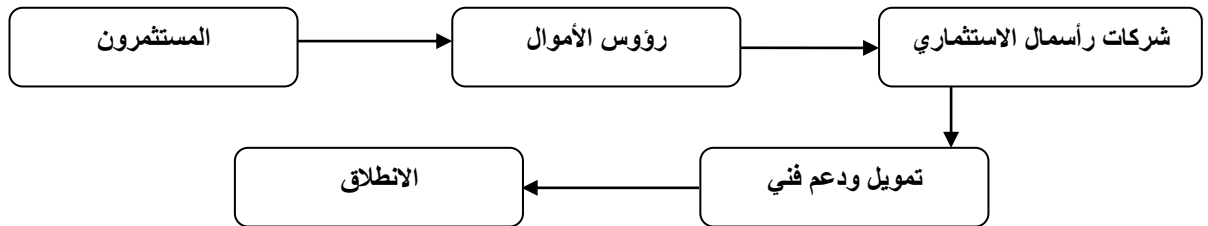
3.4 المستفيدون (مسيرو المشاريع):

هم كل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الطالبة والمحتاجة للتمويل، والتي تلجأ لشركات الرأسمال الإستثماري للتمويل، ومراقبة عملية الإنطلاق، التطوير، والتصحيح².

4.4 المشترين (المساهمين الجدد):

هم من يقوم بشراء أسهم الشركة من عند شركة الرأسمال الإستثماري عند خروجها من شراكة المشروع، سواء عن طريق السوق المالي، أو عن طريق مستثمرين في الرأسمال الجدد³.

شكل 14 : تفاعل أطراف التمويل في شركات رأسمال الإستثماري



Source :cherif mondher,le capital risque, pour financier la croissance et l'emploi, banque édition ,paris,2002,p19

¹ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 6.

² رزاق محمد، المرجع السابق، ص 7.

³ المرجع السابق، ص 7.

المطلب الثاني : أنواع وأدوات الرأسمال الإستثماري

إن ما يميز الرأسمال الإستثماري هو مرونته تجاه المشاريع الإقتصادية، فهذه الأخيرة تحتاج لتمويل يتماشى ودورة حياتها، فحاجة التمويل تتغير حسب مرحلة المشروع، لذا فشركات الرأسمال الإستثماري تقوم بدراسة المشروع لتوفر التمويل المناسب له، سواء كان تمويل إنشاء، نمو، أو إستحواذ.... الخ¹، و يحتوي الرأسمال الإستثماري على 04 أنواع لرؤوس الأموال، تتعلق بمراحل تمويل المشاريع.

1. أنواع الرأسمال الإستثماري:

1.1. رأسمال المخاطر:

هو الرأسمال المخصص لتمويل مرحلة ما قبل بداية المشروع (رأسمال الجدوى)، الموجه للقيام بأبحاث السوق ودراسة جدوى المنتج²، ومرحلة بداية المشروع (رأسمال الأحداث)، حيث يتم تقديم حصص من الأموال الخاصة والشبه خاصة لصاحب المشروع للإنتلاق في مشروعه³، أين لا تتوفر للمستثمر الموارد المالية الكافية⁴.

2.1. رأسمال التنمية:

يتم فيها تمويل المشروع في مرحلة النمو، لدفعها لزيادة المبيعات بتمويل الرأسمال العامل، وزيادة القدرة الإنتاجية بتمويل مرحلة التوسع، وأخيراً تمويل مرحلة الإنتظار لتهيئتها لدخول البورصة⁵، ويطلق عليها الرأسمال معاقب⁶.

¹ سخنون سمير، المرجع السابق، ص 442.

² عبد الكريم بوحادرة، المرجع السابق، ص 24.

³ رزاق محمد، المرجع السابق، ص 6.

⁴ فريد زكريا عبيد، المرجع السابق، ص 78.

⁵ عبد الكريم بوحادرة، المرجع السابق، ص 24.

⁶ فريد زكريا عبيد، المرجع السابق، ص 79.

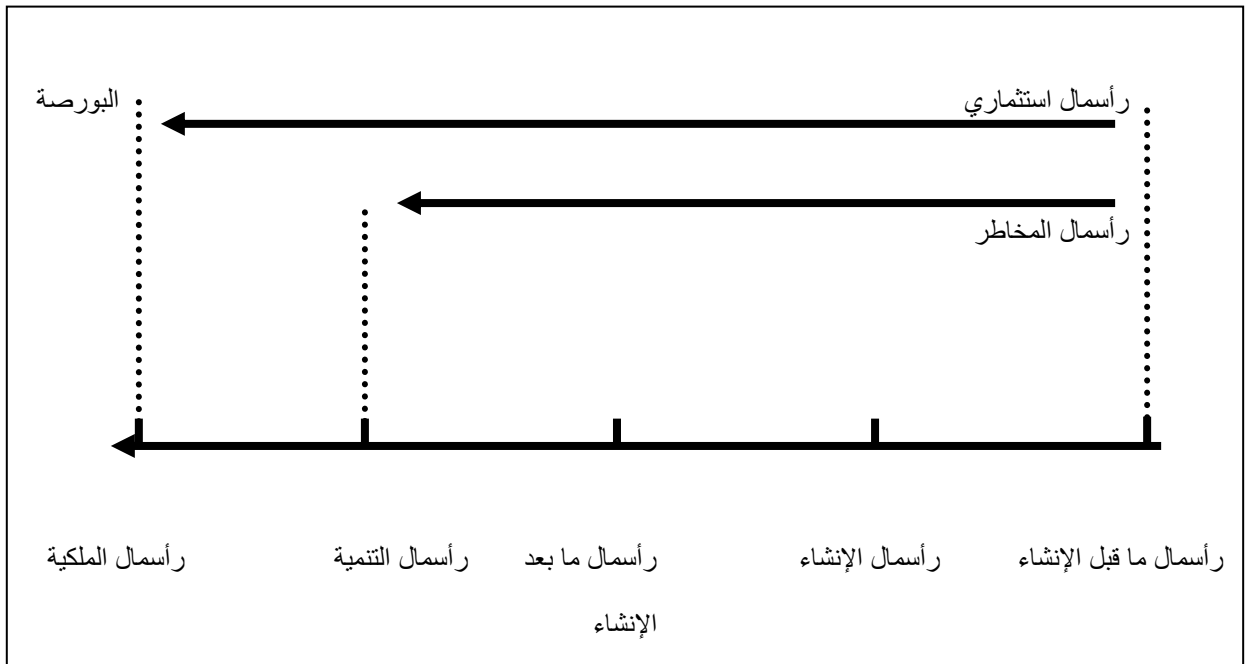
3.1. رأسمال التحويل:

هذا النوع مخصص لتمويل شراء مشروع قائم مسبقا، وتحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك، وهذا من خلال إقتناء أغلبية الحصص داخل المشروع في مرحلة النضج، بالمزج بين رؤوس الأموال والتمويل البنكي¹.

4.1. رأسمال الإسترجاع (التصحيح):

في هذا النوع تقوم شركة رأسمال إستثماري أخرى بتمويل أو إسترجاع أسهم لمشروع يعاني من صعوبات²، أين يهدف مسيرو المشاريع في طلب التمويل بالرأسمال الإستثماري للإستفادة من خبرة بعث نشاط المشاريع لتحقيق الأرباح³، ويطلق على هذه المرحلة مرحلة التقييم، أو التخارج، أو التصحيح⁴.

الشكل 15: مراحل تمويل المشاريع بالرأسمال الإستثماري



المصدر: عابد نصيرة، رأسمال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الإستثماري في الجزائر، مجلة إقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 14 العدد 19، 2018، ص 213.

¹ رزاق محمد، مرجع سابق ، ص 6.

² عبد الكريم بوحادرة، المرجع السابق ، ص 24.

³ رزاق محمد، المرجع السابق ، ص 6.

⁴ فريد زكريا عبيد، المرجع السابق ، ص 79.

2. أدوات الرأسمال الإستثماري:

هناك أداتين عمليتين لرأسمال الإستثماري ألا وهما:

1.2. الأدوات المالية:

تعتمد آلية عمل شركة الرأسمال الإستثماري على مخطط الأعمال الذي يقدمه المقاول للحصول على التمويل، تليه دراسة المشروع من جميع جوانبه محاسبياً ومالياً وقانونياً....الخ، من أجل الوصول إلى تقييم للمشروع، بمعرفة القيمة المضافة المرجوة من هذا المشروع.

2.2. الأدوات القانونية:

إعداد عقد المساهمين بتحديد علاقة المساهمين، بتوزيع الرأسمال الإجتماعي على المساهمين، وكذا طريقة الخروج من المشاريع الممولة.

المطلب الثالث: التمويل بالرأسمال الإستثماري بالنسبة للمشاريع المقاولاتية
-أهمية، مزايا، عيوب-

من خلال هذا المطلب سنتطرق لأهمية الرأسمال الإستثماري كمصدر تمويل مستحدث، مع بيان مزاياه وعيوبه.

1. الأهمية الإقتصادية للرأسمال الإستثماري:

من خلال تتبع نشأة وتطور الرأسمال الإستثماري في العالم، نستطيع القول أن هذا النوع من التمويل يمكن أن يكون الركيزة الأساسية للتنمية عموماً في الدول المتقدمة والنامية، فهو يوفر دعماً مالياً وفنياً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، يسمح لها بالإنطلاق، والنمو، ومن ثم توفير مناصب شغل، كما يدعم التمويل بالرأسمال الإستثماري التنافسية والقدرة على منافسة الشركات الكبرى، فهي تعمل دور الرافعة للإستثمار الجديد والناشئ¹.

¹ أحمد أمين سعد الله، شركات رأسمال المخاطر وصناديق الإستثمار الخاص ودورها التمويلي مع دراسة حالة الجزائر، مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 8، 2010، ص 46.

إن الحوافز القانونية لشركات الرأسمال الإستثماري تسمح لها بإستقطاب المشاريع التكنولوجية المبتكرة ذات العائد الكبير المتوقع، ومن ثم تحقيق أهداف الشباب المتخرجين أصحاب الأفكار الجديدة.

أظهر **فاهن وفوخس fehn et Fuchs**، أن شركات الرأسمال الإستثماري بإستطاعتها تحقيق أكبر قدر من مناصب الشغل والنمو في الشركات الصغيرة والمتوسطة.

إن الشركات الصغيرة والمتوسطة تحتاج دائما إلى تمويل في بداية نشاطها، والتمويل التقليدي عن طريق القروض لا يوفر لها ذلك، فإنها تحتاج إلى مخاطرين أصحاب شركات الرأسمال الإستثماري القادرين على تحقيق وتلبية حاجيات هذه الشركات.

2. مزايا التمويل بالرأسمال الإستثماري:

للتمويل بالرأسمال الإستثماري عدة مزايا تميزه عن مصادر التمويل المستحدثة الأخرى نعددها فيما يلي¹:

- **المشاركة:** المشاركة في رأسمال المشروع وفي التسيير، من خلال تقديم الدعم الفني والإداري لصاحب المشروع، مما يساهم بشكل كبير في تحقيق الأهداف المسطرة، مع حفظ حق صاحب المشروع في خروج الشركة من الرأسمال، بعد أن تصبح قادرة على الإنتاج والنمو.
- **التوزيع:** توزيع التمويل على عدة مشاريع يفتح المجال لها للإستفادة من التمويل، مع إستفادة شركات الرأسمال الإستثماري من إمكانية تعويض الخسائر المترتبة عن مشروع فاشل من عائدات مشروع ناجح.
- تحقيق عائد كبير في هذا النوع من التمويل، ورغم المخاطر المترتبة على تمويله للمشاريع إلا أنه يتيح العمل في مجالات إستثمارية خاصة تحقق مكاسب كبيرة تعوض المخاطر، وخير دليل هي مشاريع أبل و مايكروسوفت وجوجل.....الخ.

¹ عبد الكريم بوحادرة ، المرجع السابق ، ص 22.

- دعم المشاريع المتعثرة، تساهم شركات الرأسمال الإستثماري في إعادة بعث المشاريع المتعثرة من خلال توفير الدعم المالي والفني اللازم لإعادة هيكلة هذه المشروعات.
- تدعيم برامج الإصلاح الإقتصادي بتوفير الدعم المالي والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح شركات قطاع الأعمال، والتقليل من آثار التضخم، بتقديم التمويل اللازم، دون إفراط في خلق النقود، أو التوسع في منح الإئتمان المصرفي.
- دعم المشاريع الناشئة، تعتبر شركات الرأسمال الإستثماري من أهم وسائل دعم وتمويل المشاريع الناشئة، لما تتميز به من القدرة العالية في التعامل مع المشاريع الناشئة.

3. عيوب التمويل في الرأسمال الإستثماري:

رغم المزايا الكثيرة للتمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري إلا أنه له مجموعة العيوب نذكر أهمها فيما يلي¹:

- تتدخل شركات الرأسمال الإستثماري في القرارات المتخذة، والإدارة، وتسيير المشروع.
- المطالبة بمبالغ ضخمة في حالة نجاح المشروع لإسترداد حصص المخاطرين، مقابل قبول الشركة لمخاطر إنشاء هذه المشاريع.

¹ عبد الكريم بوحادرة، المرجع السابق ، ص 23.

المبحث الثالث : أهم تجارب الرأسمال الإستثماري في العالم

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى أهم التجارب الخاصة بمجال الرأسمال الإستثماري في مختلف دول العالم، سواء في القارة الأوروبية، أو الأمريكية، أو حتى الإفريقية.

المطلب الأول :التجربة الأمريكية

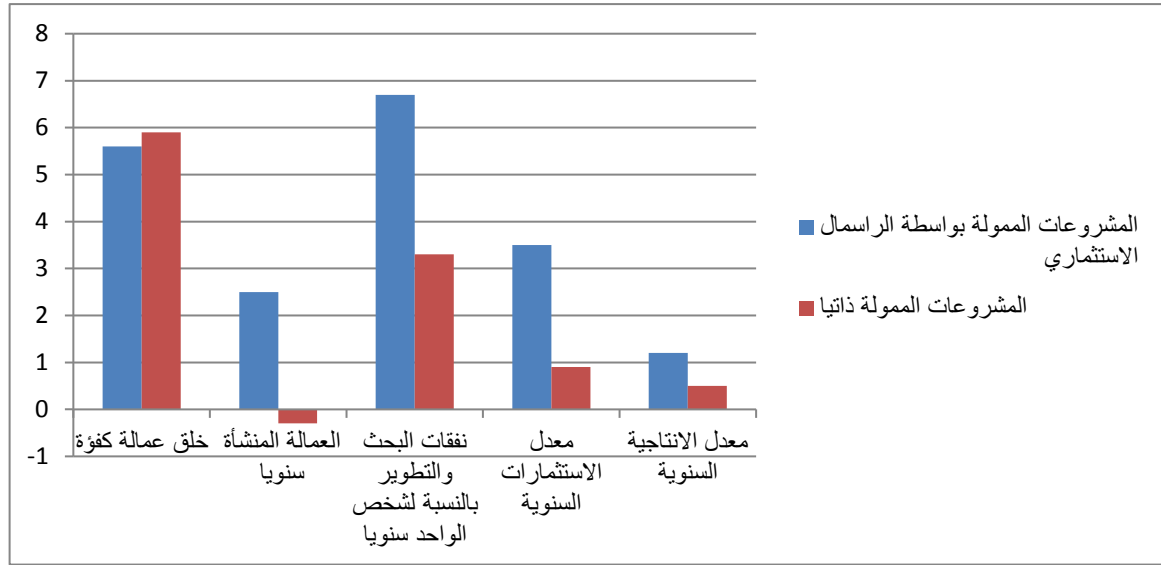
تتميز التجربة الأمريكية في سوق الرأسمال الإستثماري بتمويل المشاريع الناشئة بإختيار القطاعات التي تتميز بفرص نمو مرتفعة كقطاع التكنولوجيا، حيث سنتطرق في ما يلي إلى دراسة شملت 500 مشروع أمريكي تم تمويله عن طريق الرأسمال الإستثماري يمثل 80% منه في القطاع التكنولوجي، وذلك بمقارنة مع مشاريع مماثلة ممولة ذاتيا كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول 09 : المشاريع الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشاريع الممولة ذاتيا في أمريكا

المشروعات الممولة ذاتيا	المشروعات الممولة بواسطة الرأسمال الإستثماري	أوجه المقارنة
59+	56+	خلق عمالة كفوّة.
3-	25+	العمالة المنشأة سنوياً.
33+	67+	نفقات البحث والتطوير بالنسبة للشخص الواحد سنويا.
9+	35+	معدل الإستثمارات السنوية.
5+	12+	معدل الإنتاجية السنوية.

المصدر : جوادي سميرة، رأسمال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 64.

الشكل 16 : المشاريع الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشاريع الممولة ذاتيا في أمريكا



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الجدول.

من خلال استقراءنا لبيانات الجدول، وكذا ملاحظتنا على التمثيل البياني لمعطيات هذا الجدول، سجلنا أن المشاريع الممولة عن طريق الرأسمال الإستثماري تتفوق على نظيرتها من المشاريع الممولة ذاتيا في كل أوجه المقارنة، ما عادا ما يتعلق بخلق العمالة الكفاءة، فيوجد تكافؤ على مستوى هذا الوجه.

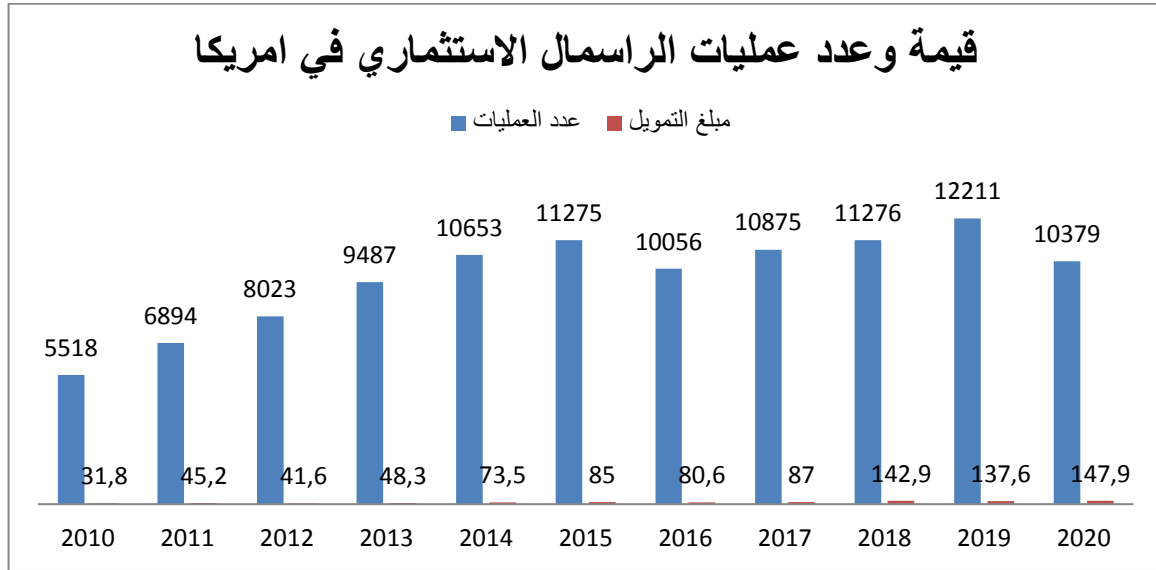
جدول 10: قيمة وعدد إستثمارات الرأسمال الإستثماري في أمريكا بـ 100 مليون دولار خلال الفترة 2010-2020

السنوات	عدد العمليات	مبلغ العملية
2010	5518	31.8
2011	6894	45.2
2012	8023	41.6
2013	9487	48.3
2014	10653	73.5
2015	11275	85
2016	10056	80.6
2017	10875	87
2018	11276	142.9
2019	12211	137.6
2020	10379	147.9

المصدر : إعداد الباحث بالإعتماد على تقرير الرأسمال الإستثماري الأوربي.

الشكل 17: قيمة وعدد إستثمارات الرأسمال الإستثماري في أمريكا بـ 17 مليار دولار خلال الفترة

2020-2010



المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقاً من بيانات السابقة.

بالإعتماد على الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني لبياناته، نلاحظ أن عدد عمليات التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري في أمريكا في تزايد مستمر منذ سنة 2010، أين كان عددها 5518 عملية إلى غاية سنة 2015، بقيمة 11275 عملية ثم بدأت بالتناقص سنة 2016، لتصل إلى 10056 عملية، ثم تعاود التزايد من سنة 2017 إلى غاية سنة 2019، أين وصلت إلى 12211 عملية، ثم تناقصت كذلك سنة 2020 إلى غاية 10379 بسبب وباء كورونا.

من الملاحظ أيضاً أن تزايد عدد عمليات التمويل بالرأسمال الإستثماري لا يقابله زيادة في المبالغ المستثمرة، فرغم زيادة عدد العمليات سنة 2012، إلا أن المبلغ المستثمر تناقص إلى 41.6 بليون دولار، بعدما كان في حدود 45.2 بليون دولار، كما أن تناقص عدد عمليات التمويل سنة 2020 قابله زيادة في مبالغ الإستثمار لتصل إلى 147.9 بليون دولار.

المطلب الثاني : التجربة الفرنسية في رأسمال الإستثماري

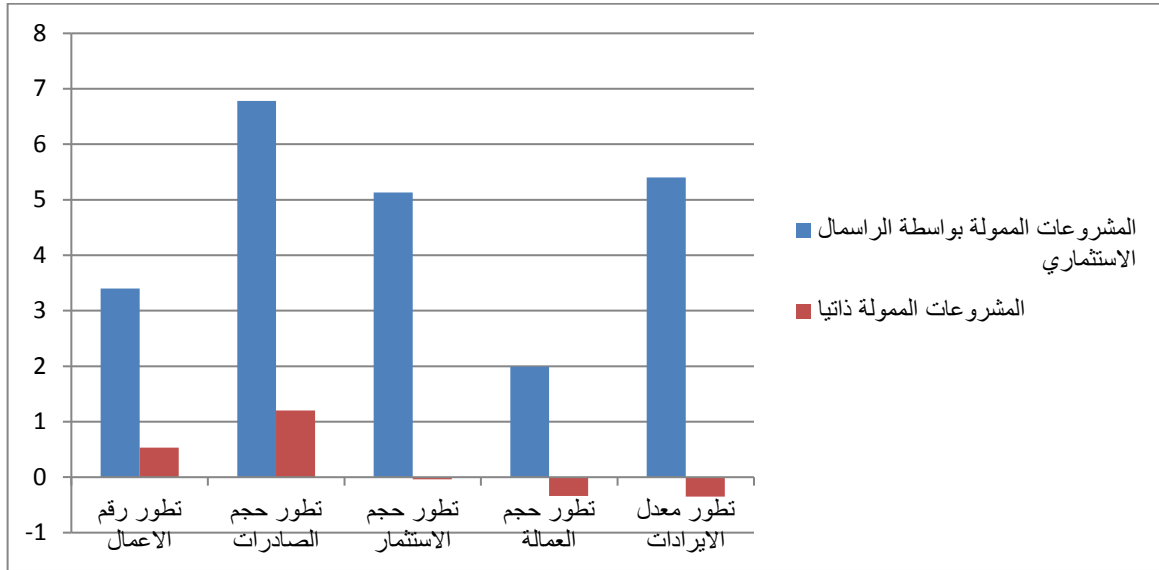
تعتبر التجربة الفرنسية تجربة ناجحة في الرأسمال الإستثماري أيضاً، حيث في تقرير بنك فرنسا الذي تم فيه إختيار 38% من المشاريع التي تعمل في القطاع التكنولوجي والمعلومات، 30% منها منشأها كان منذ سنة 1990، أما الباقي فهو منشأ منذ 1980، حيث تستخدم هذه المشاريع ما بين 100 إلى 500 أجير، حيث كانت نتائج الدراسة كالتالي:

جدول 11 : مقارنة بين المشروعات الممولة بالرأسمال الإستثماري والمشروعات الممولة ذاتيا في فرنسا

المشروعات الممولة ذاتياً	المشروعات الممولة بواسطة الرأسمال الإستثماري	أوجه المقارنة
5.3+	34+	تطور رقم الأعمال.
12+	67.8+	تطور حجم الصادرات.
4-	51.3+	تطور حجم الإستثمار.
3.4-	19.9+	تطور حجم العمالة.
3.5-	5.4+	تطور معدل الإيرادات.

المصدر: جوادي سميرة، رأسمال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 64.

الشكل 18: مقارنة بين المشروعات الممولة بالأسهم الإستثماري والمشروعات الممولة ذاتيا في فرنسا



المصدر : من إعداد الباحث إنطلاقا من بيانات السابقة.

من خلال معطيات الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني بالأعمدة لمعطياته، لاحظنا أن المشروعات الممولة عن طريق الأسهم الإستثماري في فرنسا متفوقة بشكل ملحوظ على المشروعات الممولة بطرق أخرى في كافة أوجه المقارنة.

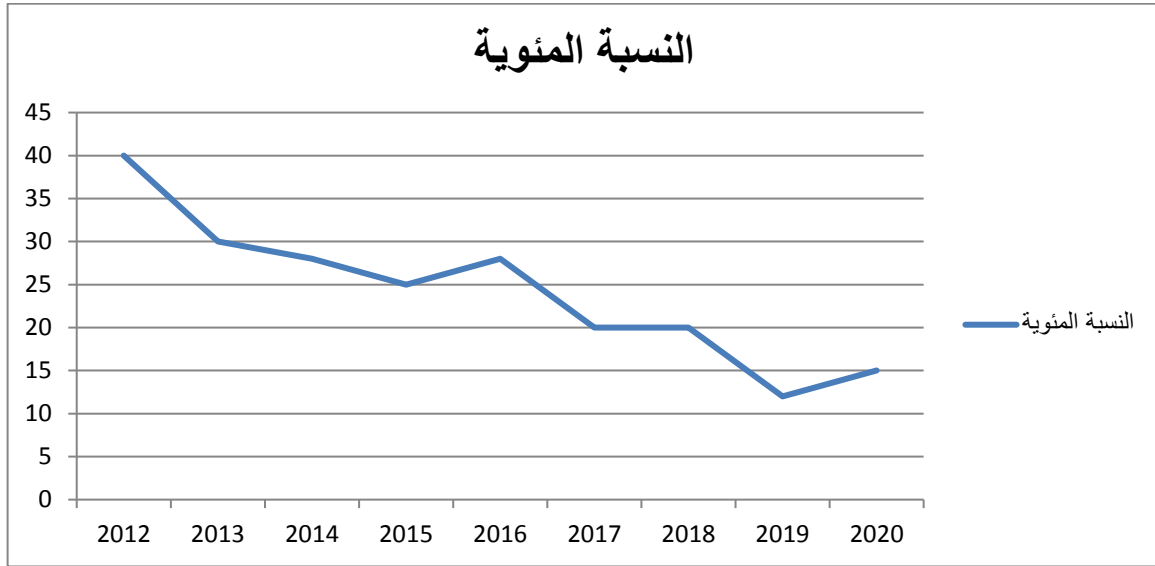
جدول 12: النسبة العددية لشركات الأسهم الإستثماري في فرنسا مقارنة بأوروبا خلال الفترة 2020-2012

السنوات	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
النسبة المئوية	%15	%12	%20	%20	%28	%25	%28	%30	%40

المصدر: جوادي سميرة، رأسمال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 64.

الشكل 19 : النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في فرنسا مقارنة بأوروبا خلال الفترة

2020-2012



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الجدول

من خلال إستقراءنا لبيانات الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني لمعطياته، نلاحظ أن أكبر نسبة ممثلة لعدد شركات الرأسمال الإستثماري في فرنسا بالنسبة لأوروبا هي سنة 2012 بـ 40%، ثم بدأت بالتناقص إلى غاية أقل قيمة التي سجلت سنة 2019 و 2020 بسبب وباء كورونا المستجد.

المطلب الثالث : تجربة المملكة المتحدة في الرأسمال الإستثماري

تحل المملكة المتحدة المركز الأول في نشاط الرأسمال الإستثماري في العالم، فهي ثاني أكبر سوق للإستثمارات بعد الولايات المتحدة الأمريكية في العالم، حيث تعتبر معظم تمويلات الرأسمال الإستثماري عن طريق صناديق الإستثمار وصناديق المعاشات، حيث بلغت نسبة المشاريع الناشئة أو المشاريع التي في مرحلتها الأولية 67% من الإستثمارات عن طريق نشاط الرأسمال الإستثماري سنة 2008.

لقد تأثر سوق الرأسمال الإستثماري بالأزمة الإقتصادية العالمية في المملكة المتحدة مثل ما تأثرت به الولايات المتحدة الأمريكية، فقد إنخفضت الإستثمارات به بحوالي 50% سنة

2009، أين تحصلت 266 شركة على التمويل بالرأسمال الإستثماري بمقدار 277 مليون جنيه استرليني.

شهدت سنة 2000 ذروة نشاط الرأسمال الإستثماري في المملكة المتحدة، أين إرتفعت حجم الإستثمارات عن أربعة 04 بليون جنيه إسترليني، حيث يحظى قطاع الإتصالات بالنصيب الأكبر من هذه الإستثمارات، وفي سنة 2006 شهدا قطاع الرأسمال الإستثماري أكبر عملية خروج من الإستثمارات، عن طريق طرح الإكتتاب العام وكذا الإندماج والإستحواذ، أين وصل عدد عمليات الخروج في 2016 حوالي 217 عملية¹.

جدول 13: النسبة العددية لشركات الرأسمال الإستثماري في المملكة المتحدة مقارنة بأوروبا

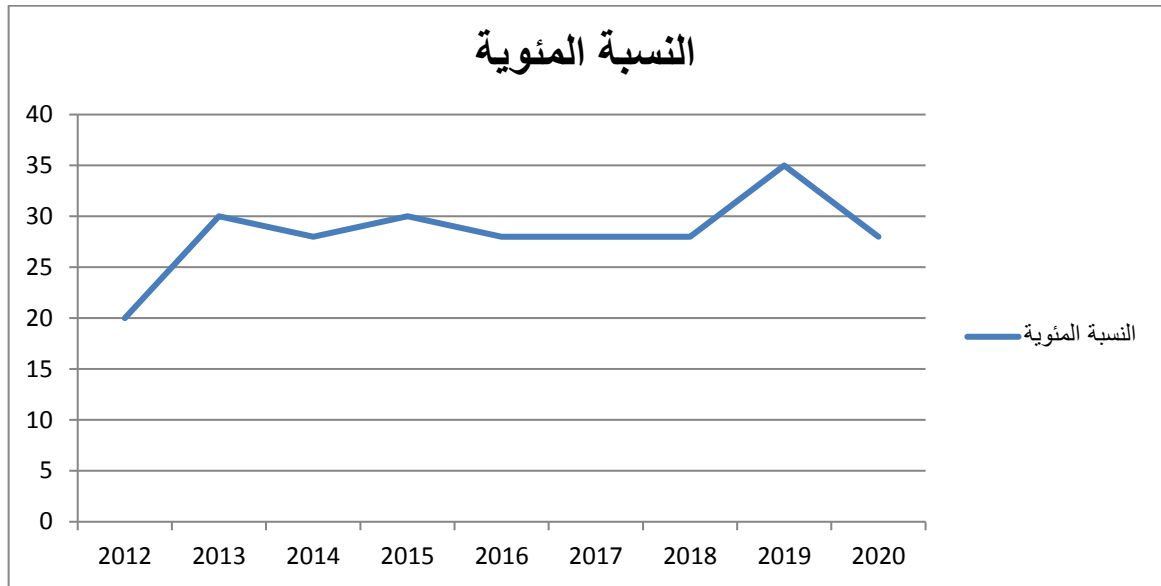
خلال الفترة 2012-2020

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
النسبة المئوية	%20	%30	%28	%30	%28	%28	%28	%35	%28

المصدر: جوادي سميرة، رأسمال المخاطر كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020، ص 64.

¹ نبييلة قدور، المرجع السابق، ص 895.

الشكل 20: النسبة العددية لشركات الأسهم الإستثماري في المملكة المتحدة مقارنة بأوروبا خلال الفترة 2012-2020



نلاحظ من خلال إستقراءنا لبيانات الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني لمعطيات هذا الجدول، أن بريطانيا تحتل مكانة كبيرة من حيث حجم شركات الأسهم الإستثماري بمقارنتها النسبية لعدد هذه الشركات في أوروبا، فعدد شركات الأسهم الإستثماري تمثل ما بين 20% و 35% من العدد الإجمالي لهذه الشركات في أوروبا، ولقد إحتلت بريطانيا أكبر نسبة في أوروبا من حيث عدد شركات الأسهم الإستثماري سنة 2019 بنسبة 35% ثم عاودت النزول في سنة 2020 بسبب وباء كوفيد 19 إلى نسبة 28% والتي تعتبر النسبة الثابتة في مختلف سنوات الدراسة.

المطلب الرابع : التجربة التونسية في الرأسمال الإستثماري

إن التجربة التونسية في الرأسمال الإستثماري من أوائل التجارب في المنطقة العربية وأكثرها تميزاً، ففي بداية نشاط الرأسمال الإستثماري في تونس سمح للمصارف بإنشاء شركات الرأسمال الإستثماري، لكنها في بداية الأمر لم تنجح وذلك لنقص الخبرات والمهارات التي لا يتقنها القطاع المصرفي، وفي سنة 1995 صدر في تونس أول قانون والذي ساهم في تأسيس شركات الرأسمال الإستثماري سنة 2010، حيث تعتبر نسبة المشاريع الناجحة في تونس والممولة عن طريق الرأسمال الإستثماري 72%، ولقد تم ترشيح التجربة التونسية من قبل جامعة الدول العربية سنة 2004 لتكون تونس مقراً لانعقاد المؤتمر العربي للرأسمال الإستثماري¹.

جدول 14 : حجم التمويل بالرأسمال الإستثماري حسب مراحل المشروع في تونس خلال

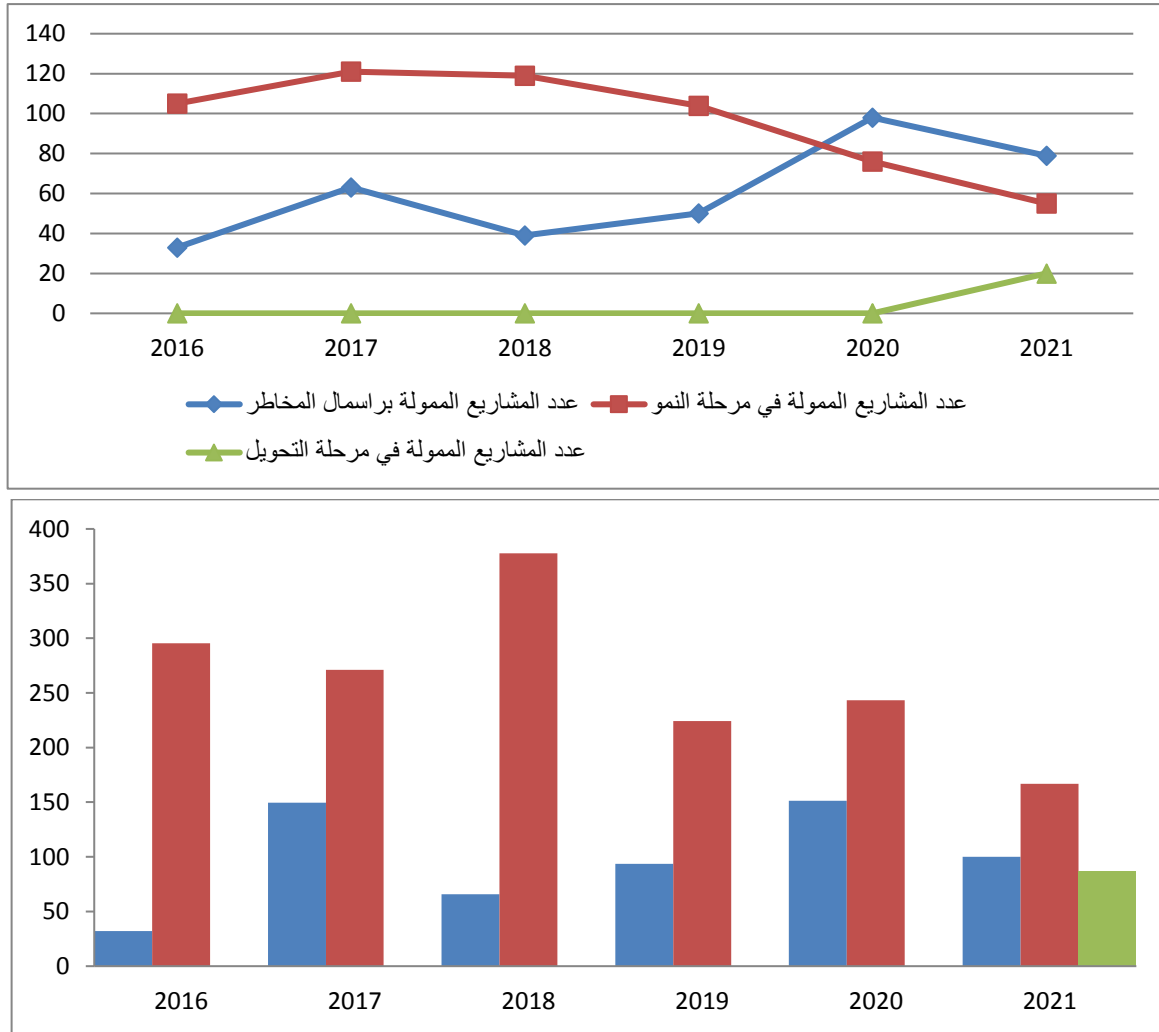
الفترة 2016-2021

رأس المال التحويل		رأس المال النمو		رأس المال المخاطر		السنوات
عدد العمليات	مبلغ التمويل مليون دولار	عدد العمليات	مبلغ التمويل مليون دولار	عدد العمليات	مبلغ التمويل مليون دولار	
0	0	105	295.3	33	32	2016
0	0	121	271	63	149.5	2017
0	0	119	377.6	39	65.7	2018
0	0	104	324.1	50	93.7	2019
0	0	76	243.4	98	151.2	2020
20	68.6	55	166.7	79	100	2021

المصدر: إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات بورصة تونس

¹ نبيلة قدور، المرجع السابق، ص 895.

الشكل 21 : حجم التمويل حسب مراحل المشروع في تونس خلال الفترة 2016-2021



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات بورصة تونس

نلاحظ من خلال إستقراءنا لبيانات الجدول السابق، وكذا الشكل البياني المترجم لهذه البيانات، أن مرحلة التمويل المستهدفة من شركات الرأسمال الإستثماري في تونس، هي مرحلة نمو المشروع، مما يوحي بتخوف هذه الشركات من تمويل المشروع في بداية تأسيسه عن طريق رأسمال المخاطر، والذي تمثل نسبته في معظم سنوات الدراسة أقل من نصف مبلغ تمويل مرحلة النمو.

ففي سنة 2016، مبالغ تمويل مراحل الإنشاء كانت تمثل 32 مليون دولار لـ 33 عملية، مقابل مبلغ 295 مليون دولار لـ 105 عملية لتمويل مشاريع في مرحلة النمو والتطور. وفي سنة 2017 إرتفعت مبالغ تمويل المشاريع الناشئة إلى 150 مليون تقريبا لـ 63 عملية، مقابل تمويل مشاريع في مرحلة النمو والتطوير بـ 271 مليون دولار لـ 121 عملية تمويل.

كما نلاحظ في كل من سنوات 2019 و 2020 و 2021 إنخفاض لمبالغ تمويل كل من مرحلتي الإنشاء والتمويل، وهذا بسبب جائحة كوفيد، كما نلاحظ بروز لتمويل مرحلة التحويل سنة 2021 بمبلغ 68 مليون دولار لـ 20 عملية تمويل بسبب عجز بعض المشاريع خلال جائحة الكوفيد، مما أدى بهم إلى التصفية ثم تحويل الملاك بهذه المشاريع.

الخلاصة :

من خلال ما تم التوصل إليه في الفصل الثالث، نجد أن مصادر التمويل المستحدث يمكن أن تكون حلاً للمشكل التمويلي للمشاريع المقاولاتية، فالتمويل عن طريق الإيجار التمويلي يأتي من فكرة استخدام الأصول دون إمتلاكها، وهو ما يسمح للمشاريع الحصول على التجهيزات وآلات حديثة وأصول ثابتة، يقوم بإستعمالها لتحقيق أرباح من إستئجار هذه الأصول. هذا الأسلوب يلائم كثيراً المشاريع الناشئة التي تتميز بالنمو السريع.

كذلك التمويل الإسلامي له مكانة هامة في مصادر التمويل المستحدث، فهو يهتم بالنتائج الحقيقي للمشروع، والذي يقوم بدراسته من كل الجوانب، عكس التمويل التقليدي الذي يركز على قدرة المشروع على سداد القرض. كما أن التمويل الإسلامي تتنوع صيغه وهو ما يفتح مجالاً واسعاً للمفاضلة والإختيار بينها من قبل طالب التمويل (صاحب المشروع).

أما بالنسبة للرأسمال الإستثماري فقد برز كأسلوب تمويل المشاريع المقاولاتية عالية المخاطر، والتي تحجم الأساليب التقليدية كالبنوك على تقديم التمويل لها، خصوصا في مرحلة الإنشاء أو التأسيس، لذا فالرأسمال الإستثماري لا يطلب ضمانات لدعم هذه المشاريع، ويلعب دوراً كبيراً في تقديم الخبرات الإدارية والفنية اللازمة لتحقيق وتصحيح أهداف المشروع. وهو هدف الرأسمال الإستثماري في تحقيق نتيجة إيجابية للمشروع، عكس التمويل التقليدي الذي يركز على إسترداد الديون والفوائد، بغض النظر على مستقبل المشروع. ولقد ثبت نجاح هذا النوع من التمويل في مختلف دول العالم خاصة بريطانيا وأمريكا الرائدتان في هذا المجال.

الفصل الرابع

تمهيد :

تعد المشاريع المقاولاتية المبتكرة إحدى الركائز الأساسية في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول بصفة عامة، وهو ما تسعى الجزائر كذلك للسير نحوه، فهي تساهم في التقليل من نسبة البطالة بتوجيه الشباب نحو إنشاء مشاريع خاصة بهم. ومنه تشغيل فئة من الشباب البطال داخل هذه المشاريع فهذه المشاريع تعد إطاراً مشجعاً للإبتكار. وكغيرها من المشاريع فإن مشكلة التمويل هي من أهم المشاكل التي تواجهها هذه المشاريع في مختلف مراحل حياتها. لذلك ومن أجل حل هذه الإشكالية سعت الجزائر نحو فتح نشاط الرأسمال الاستثماري على السوق الجزائرية، لتوفير غطاء مالي مستحدث يساعد هذا النوع من المشاريع على إيجاد مكان لها في السوق الجزائرية ومن ثم مرافقتها في تحقيق أهدافها وكذا تحقيق التنمية الاقتصادية لدولة.

من خلال ما سبق، تم تخصيص هذا الفصل للجانب التطبيقي من الدراسة، بإتباع المنهج التحليلي، بتحليل واقع كل من المقاولاتية والإبتكار، والرأسمال الاستثماري في الجزائر؛ حيث تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث: تم التطرق في المبحث الأول إلى واقع المقاولاتية في الجزائر. في المبحث الثاني خصصناه لواقع الإبتكار في الجزائر، أما المبحث الثالث تطرقنا فيه لواقع الرأسمال الاستثماري في الجزائر، ببيان الشركات الممارسة لنشاط الرأسمال الاستثماري في الجزائر، وكذا دراسة نشاط الرأسمال الاستثماري في الجزائر.

المبحث الأول : واقع المقاولاتية في الجزائر

عرفت منظومة المقاولاتية في العديد من الدول إنتعاشا كبيرا، خاصة مع نهاية الألفية الثانية وبداية الألفية الثالثة، وهذا راجع أساسا للتغيرات التي عرفها العالم على المستوى الإقتصادي في الآونة الأخيرة، وفي ظل هذه التغيرات والتطورات في بيئة الأعمال الدولية إستطاعت المشاريع المقاولاتية تطوير العديد من المجالات، خاصة تلك المتعلقة بالجانب الإقتصادي والإجتماعي، على حد سواء، من خلال المساهمة في النمو والتنمية الإقتصادية من جهة، وتوفير مناصب الشغل. وبالتالي محاربة البطالة من جهة أخرى، الأمر الذي جعل موضوع المقاولاتية يشغل حيزاً كبيراً من إهتمام الدول، خاصة مع ما تقدمه هذه المشاريع من نتائج على المستوى الجزئي، والكلي، ومع تزايد مكانة المشاريع في إقتصاديات هذه الدول. والجزائر من بين هذه الدول التي تعمل على ترسيخ مفهوم المقاولاتية لمختلف المتعاملين في الإقتصاد، وتشجيعهم على تأسيس مشاريعهم الخاصة، كما تهتم بتطوير مختلف المشاريع المقاولاتية وتحديث دورها بشكل مستمر، وهذا من أجل تحقيق غاية التنمية المستدامة. وهذا عن طريق إنتاج سياسات معينة، وتشجيع إنشاء هيئات ووكالات هدفها هو إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة ودعم ومرافقة هذه المشاريع المقاولاتية، وتحسين بيئة الأعمال من أجل ضمان إستمرارها ونجاحها وبقائها.

و الملاحظ على واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر أنها عرفت تطوراً ملحوظاً، منذ بداية الألفية الجديدة، صاحبه صدور العديد من القوانين والمراسيم التشريعية، لترقية وتشجيع قيام المشاريع الصغيرة والمتوسطة. حيث يعتبر حجر الأساس في هذا القطاع، وهذا بفضل مختلف الجهود التي بذلتها الجزائر من أجل تهيئة ميدان عمل هذه المشاريع للقيام بمختلف المشاريع المقاولاتية.

المطلب الأول: واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2002-2012 حسب عدد المشاريع.

شهد واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر تطوراً كبيراً منذ سنة 2002، بفضل مجهودات الدولة لدعم وترقية المشاريع المقاولاتية، وتسهيل إنشائها، سواء المشاريع الصغيرة أو المتوسطة على حد سواء، وهذا ما يمكن توضيحه في الجدول التالي في هذه الفترة :

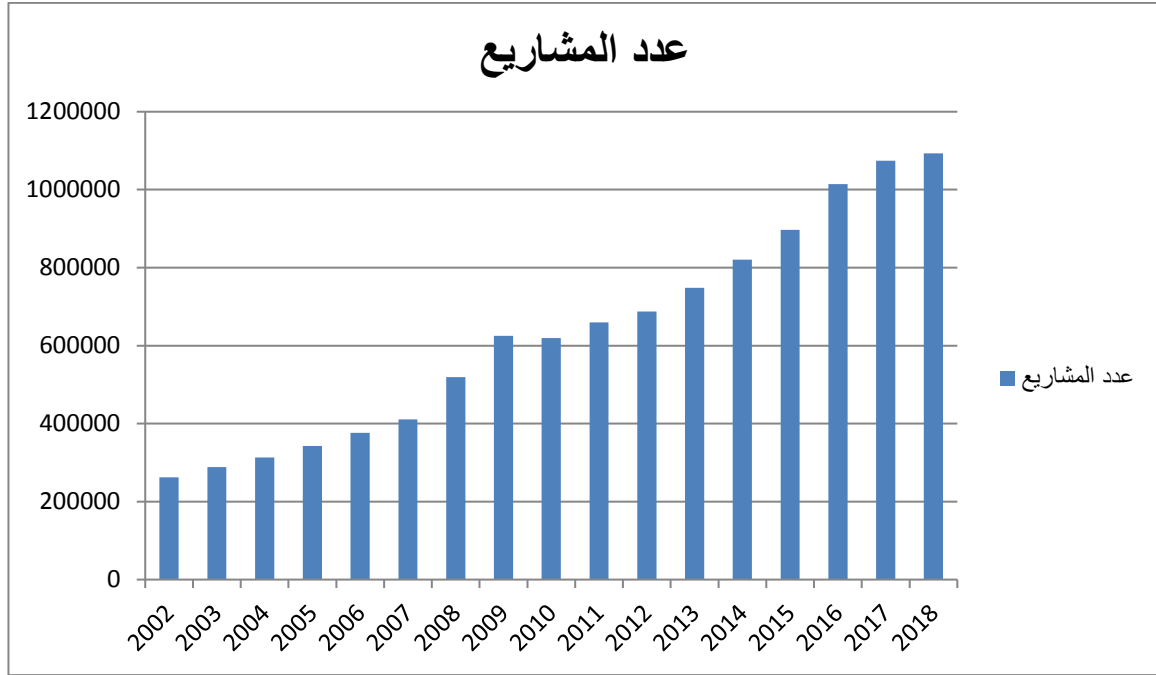
الجدول 15: تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2002-2018

السنة	عدد المشاريع
2002	261.863
2003	288.587
2004	312.959
2005	342.788
2006	376.767
2007	410.959
2008	519.526
2009	625.069
2010	619.072
2011	659.309
2012	687.386
2013	747.934
2014	820.738
2015	896.811
2016	1.014.075
2017	1.074.503
2018	1.093.170

المصدر : من إعداد الباحث بناء على ما تم نشره من وزارة الصناعة والمناجم في السنوات 2002-2018.

كما يمكن تجسيد الجدول رقم 15 عن طريق الشكل، على النحو التالي :

الشكل 22: تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر خلال الفترة 2002-2018



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق

من خلال بيانات الجدول والشكل السابقين، يمكن القول أن الجزائر عرفت نمواً و تطوراً مستمراً في عدد المشاريع المقاولاتية، حيث سجلت 261,863 مشروع سنة 2002، لتحقق في آخر سنة من الدراسة 1.093.170 مشروع مقاولاتي. ويمكن إرجاع سبب هذه الزيادة في عدد المشاريع المقاولاتية، إلى السياسة التي إنتهجتها الجزائر خلال هذه الفترة، والهادفة إلى تطوير وتشجيع هذه المشاريع بصفة خاصة، وترقية القطاع بصفة عامة. وهذا من خلال جملة الإجراءات التشجيعية التي تم العمل بها من قبل الوزارة الوصية. كما هدفت هذه الإجراءات إلى وضع مناخ عمل ملائم لترقية نشاط هذه المؤسسات المقاولاتية؛ وذلك من خلال سن جملة من القوانين والتشريعات التي تعمل على دعم هذه المشاريع.

المطلب الثاني: واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2002-2018

عرفت فترة الدراسة تبايناً في عمل وأنشطة المشاريع المقاولاتية في الجزائر، وذلك من خلال توزيع مختلف هذه المشاريع من قطاع إلى قطاع آخر. وإنطلاقاً من هذا، تمت دراسة أهم القطاعات المهيمنة خلال هذه الفترة من 2002 إلى سنة 2018.

1. تطور المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب القطاعات النشاطات المهيمنة خلال الفترة 2002-2012:

الملاحظ خلال هذه الفترة من 2002 إلى سنة 2012 أن توزيع المشاريع المقاولاتية حسب القطاعات المهيمنة عرف تطوراً كبيراً، وهذا راجع أساساً للبرامج المنتهجة من الحكومة الجزائرية في هذا المجال، والتي كان الهدف منها تشجيع إنشاء هذا النوع من المشاريع، خاصة ما تعلق بمخططات التنمية والإنعاش الإقتصادي. وهذا ما يمكن توضيحه في الجدول عن النحو التالي :

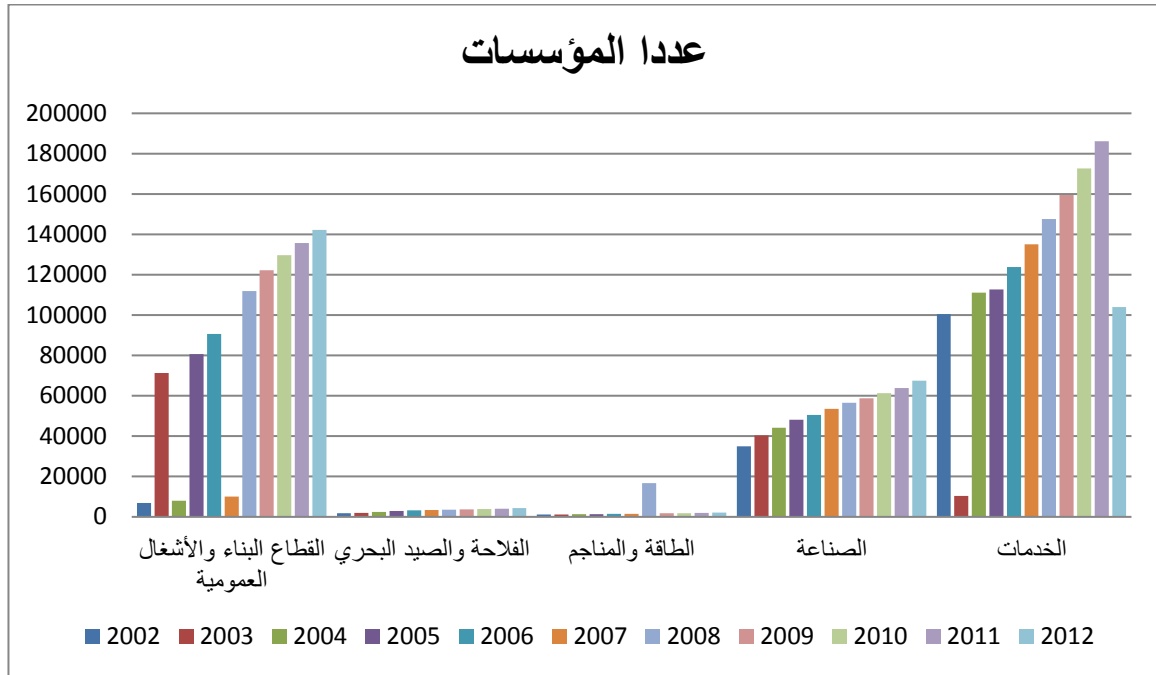
الجدول 16: تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاع النشاطات المهيمنة خلال الفترة 2002-2012

2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	
142,222	135,750	129,762	122,238	111,978	100,250	90,702	80,716	7,998	71,292	68,940	القطاع البناء والأشغال العمومية
4,277	4,006	3,806	3,642	3,599	3,401	3,186	2,947	2,468	1,945	1,820	الفلاحة والصيد البحري
2,052	1,956	1,870	1,775	16,650	1,565	1,450	1,350	1,309	1,245	1,198	الطاقة والمناجم
67,517	63,890	61,228	58,803	56,568	53,579	50,586	48,185	44,125	40,391	34,958	الصناعة
104,049	186,157	172,653	159,444	147,582	135,151	123,782	112,644	111,132	102,980	100,542	الخدمات

المصدر: من إعداد الباحث بناء على ما تم نشره من وزارة الصناعة والمناجم في السنوات 2002-2012

كما يمكن تجسيد الجدول رقم 16 عن طريق الشكل، على النحو التالي :

الشكل 23: تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2002-2012.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق

من خلال معطيات الجدول والشكل السابقين على التوالي، يمكن القول بأن المشاريع المقاولاتية خلال فترة الدراسة من سنة 2002 إلى غاية سنة 2012، عرفت تطوراً مستمراً سنة بعد سنة في جميع الميادين؛ حيث يسجل قطاع الخدمات في الجزائر أكبر عدد من المشاريع بنسبة يمكن تقديرها بـ 45% من مجموع المشاريع المقاولاتية الناشطة في الجزائر، خاصة تلك المشاريع الناشطة في الخدمات: النقل والمواصلات. حيث شهدت الفترة ما يزيد عن 100.542 مشروع سنة 2002، ليصل سنة 2012 إلى ما يقارب 104.049 مشروع. ويأتي في المرتبة الثانية قطاع البناء والأشغال العمومية، بنسبة يمكن تقديرها بـ 34%، الذي عرف هو الآخر إنتعاشاً، خاصة ما قامت به الحكومة الجزائرية في سبيل تدارك التأخر الحاصل في هذا القطاع، خاصة فيما تعلق بقطاع السكن والعمران والطرق، الأمر الذي إستوجب تشجيع وتسهيل قيام هذه المشاريع المقاولاتية، التي تقوم بتسوية أشغال هذا القطاع، في إطار تشجيع والقيام ببرامج لتطوير الإقتصاد. أما القطاع الثالث الذي جاء في المرتبة الثالثة بعد قطاع الخدمات والبناء والأشغال العمومية، وهو قطاع الصناعة، خاصة الصناعات الغذائية التي

حققت نسبة يمكن تقديرها بـ18%، والملاحظ أن كل من قطاع، الفلاحة والصيد، البحري وقطاع الطاقة والمناجم، تم تسجيل نسبة ضئيلة جداً مقارنة بباقي الأنشطة. وهذا بالرغم من نمو فكر المقاولاتية في الجزائر بداية من الألفية الثالثة. أما بالنسبة لقطاع الطاقة، فيمكن إرجاع سبب هذا التراجع إلى إحتكار بعض المشاريع الكبرى للأنشطة الرئيسية في هذا القطاع، خاصة قطاع الطاقة والمحروقات، فهو حكر فقط على المشاريع الكبرى المعروفة التي تقوم بالأنشطة السيادية في الدولة.

2. تطور المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاع النشاطات المهيمنة خلال الفترة 2013-2018:

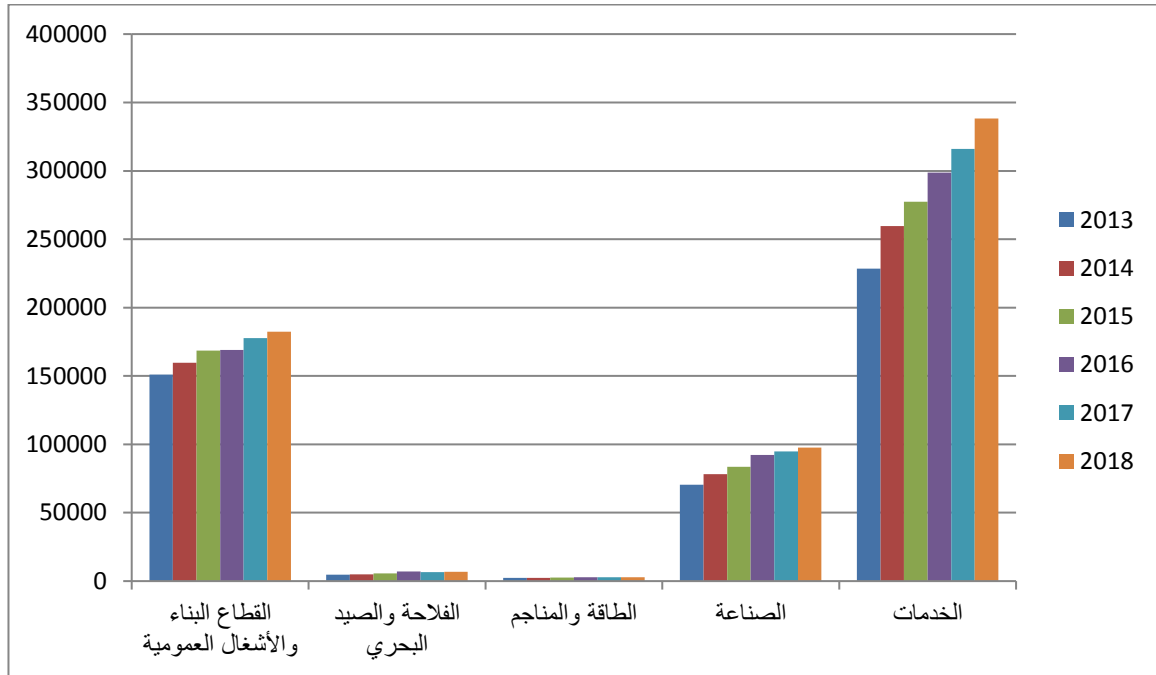
الملاحظ خلال فترة الدراسة من سنة 2013 إلى 2018 أن توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب النشاطات المهيمنة، عرف تطوراً هو الآخر ملحوظاً، نتيجة إستمرار الحكومات المتعاقبة في تطبيق برامج وإجراءات، تعمل على تشجيع قيام هذا النوع من المشاريع، خاصة تلك البرامج ذات العلاقة بالميدان الإقتصادي. وهذا ما يمكن توضيحه في الجدول على النحو التالي :

جدول 17: تطور عدد المشاريع المقاولاتية حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2013-2018.

2018	2017	2016	2015	2014	2013	
182.477	177.727	169.124	168.557	159.775	150.910	القطاع البناء والأشغال العمومية
6.877	6.476	7.024	5.625	5.038	4.616	الفلاحة والصيد البحري
2.936	2.846	2.713	2.639	2.439	2.259	الطاقة والمناجم
97.728	94.888	92.275	83.701	78.108	70.373	الصناعة
338.201	316.114	298.692	277.379	259.622	228.592	الخدمات

المصدر: من إعداد الباحث بناء على ما تم نشره من وزارة الصناعة والمناجم السنوات 2013-2018.

الشكل 24: تطور عدد المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاعات النشاط المهيمنة خلال الفترة 2013-2018.



المصدر : من إعداد الباحث بناء المعطيات الجدول السابق

من خلال المعطيات المتحصل عليها في الجدول والشكل السابقين، كذلك يمكن القول بأن المشاريع المقاولاتية خلال الفترة من سنة 2013، إلى غاية سنة 2018، عرفت تطوراً ملحوظاً في عدد هذه المشاريع بنفس التطور الذي عرفته الفترة السابقة من 2002 إلى 2012 من الدراسة. وبالتالي، فإن هذه المرحلة هي إمتداد للسنوات السابقة. ويمكن القول بأن المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب قطاعات النشاطات المهيمنة، إستمرت في الزيادة بنسب متفاوتة. ونلاحظ إستمرار هيمنة قطاع الخدمات، خاصة المشاريع الناشطة في قطاع النقل والمواصلات، حيث كانت في بداية الدراسة في حدود 228,592 مشروع، لتصل سنة 2018 إلى 338,201 مشروع، وهذا تطور كبير. وبأتي في المرتبة الثانية قطاع البناء والأشغال العمومية، الذي عرف هو الآخر تطوراً ملحوظاً نتيجة إجراءات التنمية والبناء وتسوية المشاريع المتبقية. لتأتي بعدها مختلف القطاعات الأخرى: كقطاع الصناعة وقطاع الفلاحة والصيد البحري وكذا قطاع الطاقة في آخر مرتبة، نتيجة إحتكار المشاريع الكبرى لهذه القطاعات التي

تقوم بمختلف الأنشطة السيادية للدولة. أما قطاع الفلاحة، فرغم تسجيل نسبة ضعيفة في المجل، إلا أنها عرفت التفاوت في العدد من منطقة إلى أخرى.

المطلب الثالث : واقع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2002-2018.

شهدت فترة الدراسة تبايناً في عدد وأنواع وأنشطة المشاريع المقاولاتية في الجزائر، وذلك من منطقة لأخرى، ولمعرفة مقدار هذا التباين، تمت دراسة أهم المناطق التي تتوزع فيها هذه المشاريع خلال الفترة 2002-2018.

1. توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2002-2018:

يمكن توضيح توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر لهذه الفترة من خلال الجدول على النحو التالي :

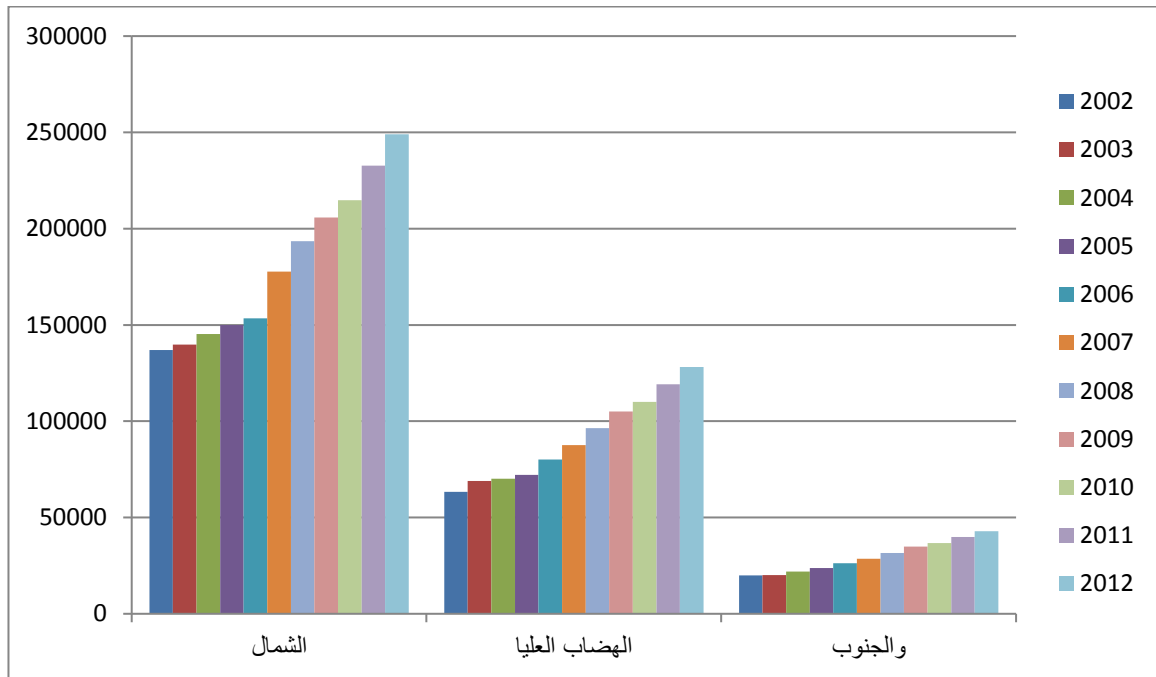
الجدول 18: توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2002-2018

2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	
248.985	232.664	214.728	205.857	193.483	177.730	153.452	149.964	145.321	139.854	136.932	الشمال
128.136	119.146	109.981	105.085	96.345	87.666	80.072	72.076	70.091	68.914	63.245	الهضاب العليا
42.816	39.951	36.659	34.960	31.550	28.550	26.242	23.802	21.945	20.042	19.854	والجنوب

المصدر : من إعداد الباحث بناء على معلومات وزارة الصناعة

كما يمكن تجسيد الجدول رقم 18 عن طريق الشكل على النحو التالي :

الشكل 25: توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2002-2012



المصدر : من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق

من خلال المعطيات المتحصل عليها من الجدول والشكل السابقين، يمكن القول بأن المشاريع المقاولاتية في الجزائر تتوزع في مناطق بشكل أكبر من مناطق أخرى. فنلاحظ أن هذه المشاريع تشكل أكبر من نصف إجمالي المشاريع المقاولاتية في منطقة الشمال، حيث بلغ عددها في آخر سنة دراسة 248.985 مشروع. حيث أنها تتوزع على المناطق والولايات الكبرى مثل: الجزائر، بجاية، تيزي وزو، البليدة، بومرداس، وتأتي في المرتبة الثانية منطقة الهضاب العليا، والتي سجلت 128,136 مشروع. على أن تأتي منطقة الجنوب في آخر مرتبة لتسجل هي الأخرى سنة 2012 42,816 مشروع. و يمكن إرجاع سبب هذا الترتيب إلى التعدد والنمو الجغرافي لهذه المناطق، بالإضافة إلى تباين في الحركة والأنشطة الاقتصادية في الشمال مقارنة بمنطقة الهضاب العليا ومنطقة الجنوب الكبير. وهو ما يسمح بعدم التوازن في توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

2. توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2013-2018:

يمكن توضيح توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر لهذه الفترة، من خلال الجدول، على النحو التالي :

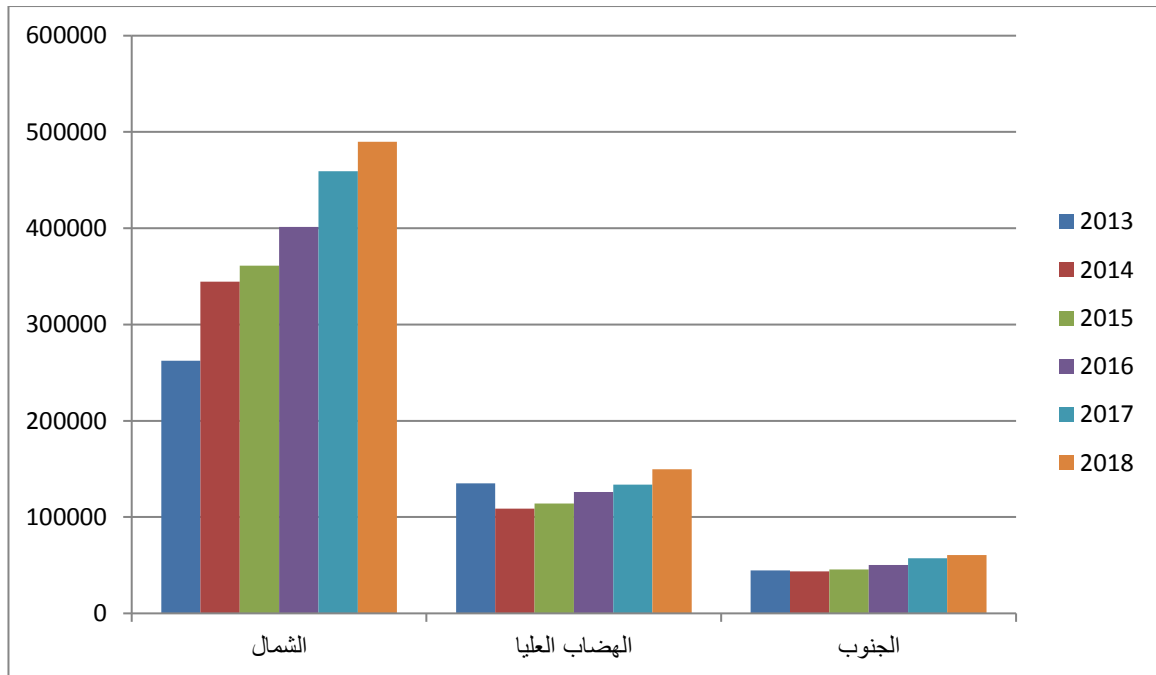
الجدول 19: توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2013-2018.

2018	2017	2016	2015	2014	2013	
489.932	459.143	401.231	361.160	344.405	262.423	الشمال
149.557	133.842	126.051	114.116	108.912	134.960	الهضاب العليا
60.702	57.093	50.104	45.599	43.672	44.581	الجنوب

المصدر : من إعداد الباحث بناء على معلومات وزارة الصناعة

كما يمكن تجسيد الجدول رقم 19 عن طريق الشكل على نحو التالي :

الشكل 26: توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر حسب المناطق خلال الفترة 2013-2018



المصدر : من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق

من خلال المعطيات المتحصل عليها في الجدول والشكل السابقين، على التوالي، يمكن القول أن توزيع المشاريع المقاولاتية كذلك في الجزائر خلال الفترة الممتدة من سنة 2013 إلى سنة 2018 كان بنفس الوتيرة للفترة السابقة؛ أي إستمرار هيمنة مناطق الشمال على الحصة الأكبر، حيث سجلت المنطقة في نهاية الفترة 489,932. وهو عدد كبير مقارنة بمنطقة الهضاب العليا التي سجلت 149,557 مشروع. تحتل منطقة الجنوب المرتبة الثالثة مسجلة في نهاية سنة 2018 60,702 مشروع فقط. وهو عدد قليل مقارنة بالمنطقة الأولى وسبب هذا الاختلاف هو النمو السكاني في هذه المناطق الثلاثة، الذي يختلف من منطقة إلى أخرى، كما أن الحركة الإقتصادية وتنوع أنشطتها أكبر من باقي المناطق. كل هذا وغيره سمح بوجود تباين واختلال في توزيع المشاريع المقاولاتية في الجزائر.

المطلب الرابع: أهم أجهزة دعم المقاولاتية في الجزائر

1. الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE:

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، بالاختصار ANADE، التي تم إنشاؤها في عام 1996، هي هيئة عامة ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي، تخضع لإشراف الوزير المفوض لدى رئيس الوزراء المسؤول عن المشاريع الصغيرة. ANADE تدعم أصحاب المشاريع في إنشاء وتوسيع المشاريع الصغيرة التي تنتج السلع والخدمات.

ANADE لديها شبكة من 61 وكالة، تقع في جميع ولايات الجزائر، بالإضافة إلى الفروع الموجودة في المناطق الرئيسية¹.

تهدف ANADE إلى:

- تشجيع إنشاء وتوسيع السلع والخدمات من قبل أصحاب المشاريع.
- تشجيع جميع أشكال الإجراءات والتدابير لتعزيز ريادة الأعمال.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 21,00 على الموقع الإلكتروني <https://anade.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>

لدى ANADE المهام التالية:

- دعم وتقديم المشورة ومرافقة أصحاب المشاريع في إنشاء الأنشطة.
- إتاحة جميع المعلومات الإقتصادية والتقنية والتشريعية والتنظيمية المتعلقة بأنشطتهم لأصحاب المشاريع.
- تطوير العلاقات مع مختلف الشركاء (البنوك، الضرائب، CNAS و CASNOS، إلخ).
- تطوير شراكة متعددة مع مختلف القطاعات لتحديد فرص الاستثمار
- توفير التدريب على تقنيات إدارة المشاريع الصغيرة لفائدة أصحاب المشاريع.
- تشجيع جميع أشكال الإجراءات والتدابير الأخرى لتعزيز خلق النشاط وتوسيع نطاقه.

2. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM:

يعتبر القرض المصغر بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث سمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم، و هذا من خلال استحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداخيل¹.

ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا انه لم يعرف - في صيغته السابقة- النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل نمو المشاريع ومتابعة انجازها.

وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر"، وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا التجمع، الذي ضم عددا معتبراً من الخبراء في مجال التمويل المصغر، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل .

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 21,05 على الموقع الإلكتروني <https://www.angem.dz/ar/home.php>

إن الوكالة ممثلة على المستوى المحلي من خلال 49 وكالة ولائية موزعة عبر كافة أرجاء الوطن منها وكالتين (02) بالجزائر العاصمة كما أن هذه الشبكة مدعمة بخلايا مرافقة متواجدة على مستوى الدوائر.

أنشأت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في عام 2004، حيث تندرج ضمن الإستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش. وقد جاءت لمعالجة شتى النقائص التي تم تشخيصها و تلبية المتطلبات التالية :

- منح القروض بطريقة لامركزية .
 - تخفيف شروط التأهيل .
 - تكييف الاجراءات مع طرق تطبيق الشروط الموضوعية للفئات المحرومة .
 - سيولة آليات الموافقة والمنح الفعلي للقروض من أجل تفعيل الدعم ومساهمة الفئات المحرومة.
 - استدامة النظام عن طريق إنشاء قواعد عملية كافية .
 - القدرة على تلبية الطلب القوي، وخاصة من ربات البيوت، الأسر المنتجة من الحرفيين وصغار المزارعين ومربي المواشي .
- تهدف الوكالة الى :
- المساهمة في مكافحة البطالة والفقر في المناطق الحضرية والريفية من خلال تشجيع العمل الحر، والعمل في البيت والحرف والمهن ، ولا سيما الفئات النسوية .
 - رفع الوعي بين سكان ريف في مناطقهم الأصلية من خلال إبراز المنتجات الإقتصادية والثقافية، من السلع والخدمات، المولدة للمداخيل والعمالة .
 - تنمية روح المقاولاتية، لتحل محل الإتكالية ، وبالتالي تساعد على الإدماج الاجتماعي والتنمية الفردية للأشخاص.
 - دعم توجيهه، ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم ومرحلة الاستغلال

- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على إحترام الإتفاقيات والعقود التي تربطهم مع الوكالة الوطنية لتسيير الوطنية ANGEM .
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة في مجال تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل والمشاريع الجد المصغرة .
- دعم تسويق منتجات القروض المصغرة عن طريق تنظيم المعارض عرض/بيع. ومن مهام الوكالة :
- تسيير جهاز القرض المصغر وفقا للقوانين والتشريعات المعمول بها.
- دعم ،توجيه ومرافقة المستفيدين في تجسيد أنشطتهم، لا سيما فيما يتعلق بتمويل مشاريعهم.
- إيلاخ المستفيدين الذين أهلت مشاريعهم في الجهاز، بمختلف الإعانات الممنوحة.
- متابعة الأنشطة المنجزة من طرف المستفيدين مع الحرص على إحترام الاتفاقيات والعقود المتعلقة بالوكالة ومساعدتهم لدى المؤسسات والهيئات المتعلقة بتجسيد مشاريعهم بما في ذلك الشركاء الماليون للبرنامج .
- الحفاظ على العلاقة المستمرة مع البنوك والمؤسسات المالية فيما يخص تمويل المشاريع، و تنفيذ مخطط التمويل و متابعة تنفيذ وإستغلال الديون المستحقة في الوقت المحدد .
- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من القروض المصغرة فيما يخص تقنيات تمويل وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل.
- تنظيم المعارض (معرض - بيع) جهوية ووطنية لمنتجات لقرض المصغر.
- التكوين المستمر للموظفين المسؤولين بتسييرالجهاز .

3. الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC:

منذ تاريخ إنشائه سنة 1994 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي (تحت وصاية وزارة العمل و التشغيل و الضمان الاجتماعي) تعمل على "تخفيف" الآثار الاجتماعية المتعاقبة الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الإقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي، عرف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (ص.و.ت.ب) في مساره عدة مراحل مخصصة للتكفل بالمهام الجديدة المخولة من طرف السلطات العمومية¹.

من مهن الصندوق الأولى، دفع تعويض البطالة الذي إستفاد منه لغاية أواخر سنة 2006 :

- أكثر من 189.830 عاملا مسرحا من مجموع 201.505 مسجلا، أي بنسبة استيفاء 94 بالمائة.
- يناهز عدد المستفيدين الذين تم توقيف تعويضاتهم جراء عودتهم إلى العمل بعقود محددة المدة أو بقاءهم بالمشاريع المؤهلة للتصفية 5.275 مستفيدا.
- أكبر موجة تسجيل في نظام التأمين عن البطالة تمت في الفترة الممتدة بين سنتي 1996 و 1999 التي سايرت تنفيذ إجراءات مخطط التعديل الهيكلي، عند بدء منحى الإنتساب في التقلص.

إنطلاقا 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 و المساعدة على العمل الحر تحت رعاية مستخدمين تم توظيفهم و تكوينهم خصيصا ليصبحوا مستشارين- منشطين على مستوى مراكز مزودة بتجهيزات و معدات مخصصة لهذا الشأن، بهذا تم تسجيل النتائج الآتية:

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 22,00 على الموقع الإلكتروني https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx

- أكثر من 11.583 بطالا تم تكوينهم من طرف المستشارتين - المنشطين في مجال تقنيات البحث عن الشغل.
 - أكثر من 2.311 بطالا تمت مرافقتهم في إحداث مشاريعهم المصغرة.
 - أكثر من 12.780 بطالا تابعوا منذ سنة 1998 تكوينات لإكتساب معارف جديدة تؤهلهم لإعادة الإدماج في حياتهم المهنية.
 - منذ سنة 2004 ، و بتقلص عدد المسجلين في نظام التأمين عن البطالة ، تم تسطير التكوين بإعادة التأهيل لصالح البطالين ذوي المشاريع المدمجة في إجراءات ترقية التشغيل.
 - دعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة و ثلاثين (35) و خمسين (50) سنة.
- في إطار مخطط دعم التنمية الإقتصادية و تطبيق برنامج رئيس الجمهورية، الخاص بمحاربة البطالة و عدم الإستقرار، عكف الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، إنطلاقا من سنة 2004 أولويا، على تنفيذ جهاز دعم إحداث النشاط لفائدة البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين خمسة و ثلاثين (35) و خمسين (50) سنة، لغاية شهر جوان 2010.
- جهاز دعم إحداث و توسيع النشاطات لصالح البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين ثلاثين (30) و خمسين (50) سنة.
- إبتداء من سنة 2010، سمحت الإجراءات الجديدة المتخذة لفائدة الفئة الإقتصادية التي يتراوح عمرها ما بين ثلاثين (30) و خمسين (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 و كذا إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع و الخدمات لذوي المشاريع الناشطين.

4. صندوق ضمان القروض FGAR :

أنشئ صندوق ضمان القروض للمشاريع الصغيرة و المتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق ل 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمشاريع الصغيرة و المتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمشاريع الصغيرة و المتوسطة¹.

صندوق ضمان القروض للمشاريع الصغيرة و المتوسطة هو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، و يتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية.

إنطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004. حيث يهدف صندوق ضمان القروض إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمشاريع التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 22,15 على الموقع الإلكتروني <https://www.fgar.dz/portal/ar>

المبحث الثاني : واقع الإبتكار في الجزائر

تعتبر الأنشطة الإبتكارية في مختلف المجالات حافزاً لا يستهان به من أجل تحقيق مستويات عالية من النمو والتنمية الإقتصادية، لذلك تسعى العديد من الدول إلى تقديم خدمات وأنشطة، من شأنها تعزيز ما يسمى بالقيمة المضافة، وهذا تماشياً مع تطوير القدرات والمهارات وإستحداث وظائف حديثة ومبتكرة من أجل الوصول إلى تحقيق تنمية ونمو على مستوى كافة الميادين الإقتصادية.

المطلب الأول : صعوبات الإبتكار في الجزائر

يحظى الإبتكار بأهمية كبيرة ومهمة ضمن أعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، والتي تهدف بشكل ملح إلى تطويره وتحسينه بإستمرار. وهذا من أجل زيادة قدرتها ومكانتها لتصبح قادرة على المنافسة المحلية أو الدولية، من أجل كسب الأسواق المحلية والأقليمية وحتى الدولية منها. الأمر الذي سينعكس حتماً على النمو والتنمية الإقتصادية. ولتحقيق ذلك ومواجهة الصعوبات التي يمكن أن تقع فيها المشاريع، قامت الجزائر بالإهتمام بموضوع الإبتكار، وذلك بتخصيص عدة أجهزة لدعم الإبتكار. ففي ظل غياب الإحصائيات المتعلقة بالإبتكار، بصفة خاصة في الجزائر، نجد المعهد الوطني الجزائري سجل في حدود 2000 إختراع حتى سنة 2017، ونجد معظم المشاريع المهمة بواقع الإبتكار، وتحقيق براءات إختراع -على سبيل الذكر- حاضرة على مستوى المشاريع الكبيرة. على عكس المشاريع المتوسطة والصغيرة ومقارنة بها، فنجدها لا تشارك بشكل كبير في أنشطة البحث والإبتكار والإختراع. وهذا الغياب من طرف المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من الإهتمام بموضوع الإبتكار، يمكن تفسيره من الصعوبات التي تقف أمام مشاريع الإبتكار داخل المشاريع في الجزائر ويمكن ذكر بعض هذه الصعوبات على النحو التالي:

✓ العديد من المشاريع خاصة الصغيرة منها في الجزائر لديها موارد مالية لا تساعدها على تمويل جهود البحث والتطوير المرتبطة بالإبتكار. أما ما تعلق بالتمويل الخارجي، فمواردها المالية الذاتية لا تكون حافزاً للغير من أجل تمويل هذا النوع من المشاريع.

- ✓ كما يمكن إرجاع سبب عدم إهتمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بموضوع الابتكار، هو عدم القدرة على التحكم في التقنيات والآليات الخاصة بدعم الابتكار.
- ✓ من بين الصعوبات كذلك التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة على تطوير الابتكار في الجزائر، هو نقص المعلومات الخاصة بالتطورات التكنولوجية. وهذا راجع بالأساس لعدم وجود نظام معلومات، يزود هذه المشاريع بمؤشرات الابتكار.
- ✓ الجهاز المصرفي في الجزائر لا يدعم بشكل كبير المشاريع الصغيرة والمتوسطة في موضوع الابتكار، لأنه يراه سوقاً مغامراً ولا يضمن الحصول على الموارد المالية الكافية من طرف المشاريع، من أجل إرجاع قيمة القرض بالإضافة إلى الفوائد المترتبة عنه. وهذا ما يفسره على أنه سوق رأس مال مغامر ولا يضمن الحصول على إيرادات وموارد مالية.
- ✓ كما أن المشاريع الصغيرة لا تهتم بشكل كبير بموضوع الابتكار، فهي لا تقوم بتخصيص دعم مالي كافي من أجل تحسين مهاراتهم، خاصة ما تعلق بالجانب التكنولوجي، وبالتالي هذه المشاريع تصبح غير قادرة على مواكبة الفرص التكنولوجية.
- ✓ رغم الجهود المبذولة، لم تتجح السلطات الجزائرية في وضع سياسة إبتكار حقيقية، وهذا من أجل تحقيق النمو والتنمية الإقتصادية¹.
- ✓ إن البحث العلمي كموضوع يحتاج موارد مالية كبيرة، ويمكن أن يستلزم تدخل عدة وزارات مع المنظمات المحلية، وحتى الدولية منها وهذا التفاعل نجده غائبا في مختلف القطاعات في الجزائر.
- ✓ نقص الوعي من قبل المسيريين للمشاريع الصغيرة والمتوسطة بأهمية الابتكار، كركيزة أساسية من أجل دعم المنافسة، وتحسين موقعها في السوق الوطني الدولي.

¹ صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مداخلة مقدمة ضمن ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكالية وأفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة 18 و 22 جانفي 2004، مصر، ص 189.

المطلب الثاني : دراسة مؤشرات مدخلات ومخرجات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019-

2019

يمكن التطرق لواقع الابتكار في الجزائر، من خلال دراسة مؤشرات ومدخلات ومخرجات الابتكار.

1. تطور مدخلات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019:

يمكن توضيح ذلك عن طريق الجدول على النحو التالي:

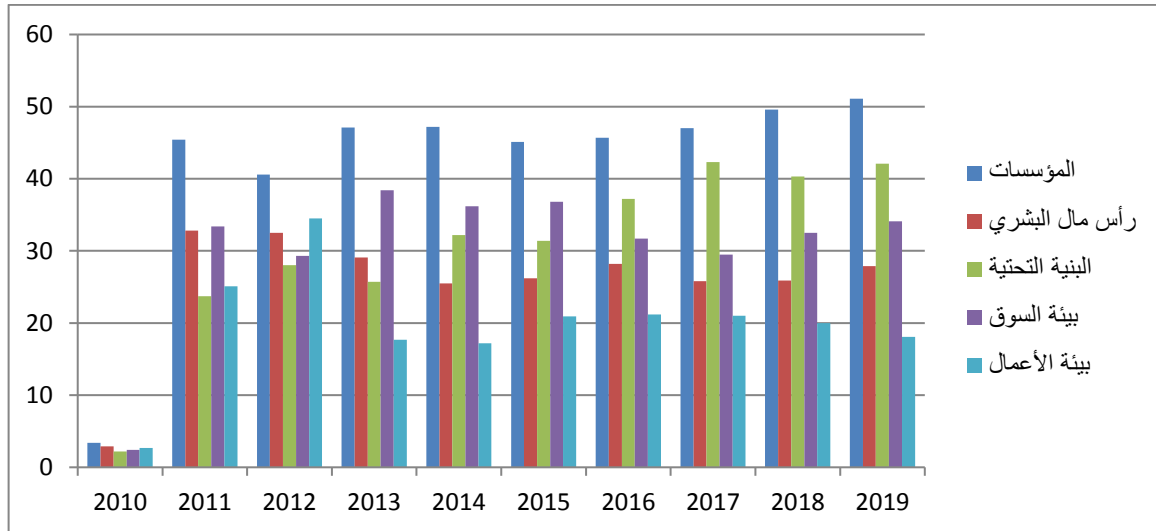
الجدول 20: تطور مدخلات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019

دعامات الابتكار					السنة
بيئة الأعمال	بيئة السوق	البنية التحتية	رأس مال بشري	المشاريع	
2.7	2.4	2.2	2.9	3.4	2010
25.1	33.4	23.7	32.8	45.4	2011
34.5	29.3	28	32.5	40.6	2012
17.7	38.4	25.7	29.1	47.1	2013
17.2	36.2	32.2	25.5	47.2	2014
20.9	36.8	31.4	26.2	45.1	2015
21.2	31.7	37.2	28.2	45.7	2016
21	29.5	42.3	25.8	47	2017
20	32.5	40.3	25.9	49.6	2018
18.1	34.1	42.1	27.9	51.1	2019

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على تقرير مؤشرات الابتكار العالمي

يمكن لنا تجسيد معطيات الجدول أعلاه في الشكل على النحو التالي :

الشكل 27: تطور مدخلات الابتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معطيات الجدول السابق

من الجدول والشكل السابقين، يمكن القول بأن هناك تغير كبير في معطيات مدخلات الابتكار، إنطلاقاً من سنة الدراسة 2010، حيث عرفت هذه المعطيات بعد هذه السنة تغيرات عديدة مست جميع المعايير، فهي تتدرج بين الزيادة والنقصان. ما بين: سنة 2010 إلى غاية سنة 2018. أما بالنسبة للسنة الأخيرة من الدراسة سنة 2019، فقد سجلت معطيات دعومات مدخلات الابتكار إرتفاعاً غير مسبوق. فقد سجلت وتجاوزت في كثير من الأحيان نسبة 50% من معيار المشاريع الخاصة. كما أن المعايير الأخرى شهدت هي أيضاً إرتفاعاً نسبياً مقارنة على ما كانت عليه في السنوات السابقة من الدراسة. وهذا ما يمكن تفسيره بالإهتمام الكبير الذي حظي به الابتكار من قبل السلطات في الجزائر، من خلال تشجيع إنشاء مختلف المشاريع بصيغها المختلفة: الصغيرة والمتوسطة، والعمل على توفير بنى تحتية، وتشجيع الإستثمارات في مختلف القطاعات. الأمر الذي إنعكس إيجابياً على تطور مدخلات الابتكار في الجزائر.

2. تطور مخرجات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019:

يمكن توضيح ذلك عن طريق الجدول على النحو التالي:

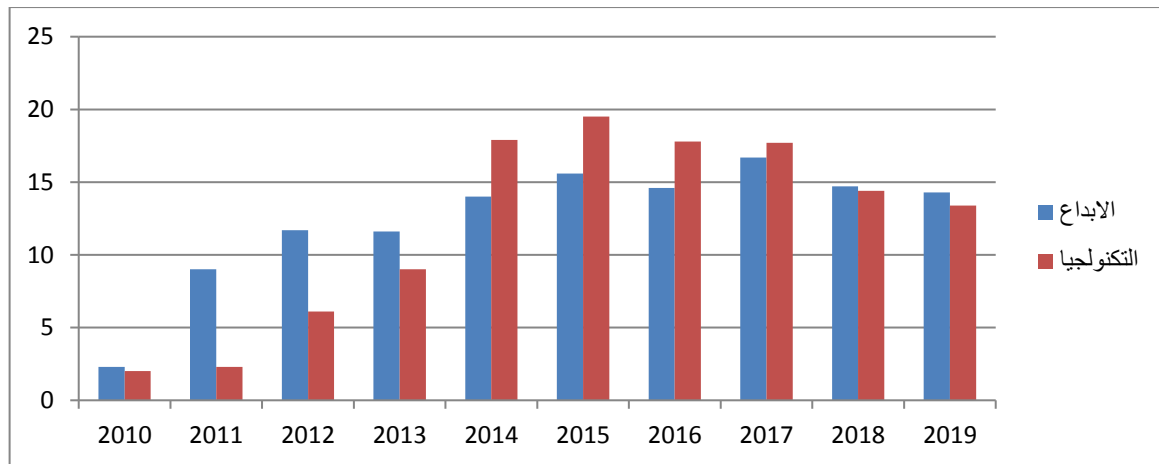
الجدول 21: تطور مخرجات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019

دعامات مخرجات الإبتكار		السنوات
التكنولوجيا	الإبداع	
2	2.3	2010
2.3	9	2011
6.1	11.7	2012
9	11.6	2013
17.9	14	2014
19.5	15.6	2015
17.8	14.6	2016
17.7	16.7	2017
14.4	14.7	2018
13.4	14.3	2019

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على تقرير مؤشرات الإبتكار العالمي

يمكن تجسيد معطيات الجدول في الشكل 28 على النحو التالي:

الشكل 28: تطور مخرجات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019

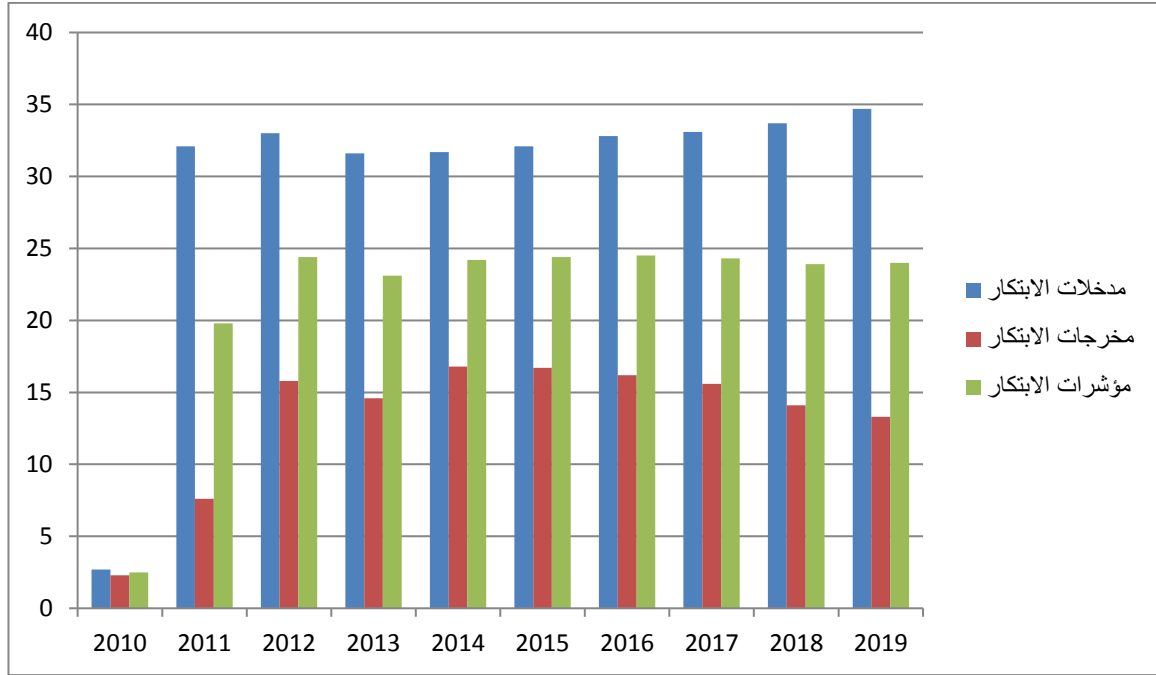


المصدر : من إعداد الباحث بإعتماد على معطيات الجدول السابق

من الجدول والشكل السابقين، يمكن القول أن هناك تغيرات مختلفة في دعومات مخرجات الابتكار إنطلاقاً من سنة 2015، حيث شهدت هذه السنة أعلى قيمة لهذه الدعومات و سجلت قيمة في حدود 19,5 لمعيار التكنولوجيا. وقبل هذه السنة، عرفت مخرجات الابتكار قيم منخفضة مقارنة بهذه الأخيرة، حيث كانت التكنولوجيا تساوي قيمتها 2.3 سنة 2010. وهي نفس القيمة للإبداع. لتشهد إرتفاعاً طفيفاً للسنة الموالية لتسجل 6.1 و 9 على التوالي، أما الفترة الممتدة من سنة 2013 إلى سنة 2019، عرفت دعومات مخرجات الابتكار فيها تغيرات مستمرة، لتعرف ستة إرتفاعات لقيم المخرجات الخاصة بالابتكار (التكنولوجيا والإبداع). على أن تعيد الإنخفاض في سنة أخرى وهذا ما تم توضيحه في الجدول والشكل السابقين.

فقد شهدت هذه الفترة أعلى قيمة في معيار التكنولوجيا سنة 2015 لتسجل قيمة 19.5، وأقل قيمة هي 12.3 سنة 2019، أما المكونات الثانية لمخرجات الابتكار فقد سجل معيار الإبداع أعلى قيمة له في الفترة السابقة الذكر سنة 2017 بقيمة في حدود 16,7، وعرف هذا المعيار أقل قيمة له سنة 2013، حيث كانت قيمة 11.6 وهي أقل قيمة في هذه الفترة.

الشكل 29: تطور مؤشرات الإبتكار في الجزائر خلال الفترة 2010-2019



المصدر : من إعداد الباحث بناء على الإعتماد على معطيات الجدول السابق

من الجدول والشكل السابقين على التوالي، يمكن القول بأن هناك جملة من التغيرات مست مؤشرات الإبتكار في الجزائر، من خلال مكوناته الأساسية؛ مدخلات الإبتكار ومخرجاته. حيث في بداية فترة الدراسة، عرفت مؤشرات الإبتكار قيمة منخفضة للغاية وهي أقل قيمة لها في هذه الفترة حيث كانت 2.5، لتعرف بعد هذه السنة تطورات في قيمة مؤشرات الإبتكار، فسجلت قيم مرتفعة للغاية بعد هذه السنة إلى غاية سنة 2019، والتي تعتبر آخر سنة من الدراسة. حيث سجلت هذه السنة أقل قيمة في 2013 في حدود 23.1، أما أعلى قيمة فقد كانت سنة 2016 في حدود 24.5. وهذا التذبذب في هذه القيم الخاصة بمؤشرات الإبتكار، راجع بالأساس إلى عدم الإستقرار في العلاقة بين تغير معطيات مدخلات الإبتكار والمخرجات، فهذه الأخيرة كانت دوما تسجل قيم أقل من المدخلات، الأمر الذي إنعكس على فعالية الأنشطة الإبتكارية في الجزائر.

المبحث الثالث: دور شركات الرأسمال الإستثماري في دعم وتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة خلال الفترة 2011-2020

توجد في الجزائر 14 أربعة عشرة شركة تمارس نشاط الرأسمال الإستثماري؛ 08 منها شركات عمومية وهي (الشركة الجزائرية للمساهمة FINALEP، الشركة المالية للإستثمار المساهمة والتوظيف SOFINANCE، الصندوق الوطني للإستثمار FNI، الجزائر إستثمار، و 48 صندوق إستثماري ولائي، صندوق الإستثمار الجزائري FAI، وشركة ايكوزيا للإستثمار ICOSIA SPA، الصندوق الجزائري لشركات الناشئة ASF) و 05 شركات ذات رأسمال أجنبي (AFRICINVEST, SWICORP, ABRAAJ, ECP, RIVA&GARCIA) وشركة وحيدة مختلطة (الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM)¹. تتدخل هذه الشركات في المشاريع الإنتاجية والخدماتية بنسبة متفاوتة، تتراوح بين (10-49)% من رأسمال هذه المشاريع في الشركات الخاضعة للقانون 06-11.

المطلب الأول: الإطار القانوني لشركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر

1. القوانين والمراسيم المنظمة لنشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر والشكل القانوني لها:

قبل صدور القانون الأساسي لشركات الرأسمال الإستثماري ميز قانون المالية لسنة 2005 الشركات الممارية لنشاط الرأسمال الإستثماري، بتحفيزات جبائية بإعفائها من ضريبة أرباح الشركات IBS لمدة 5 سنوات، بعدها صدر القانون 06-11 سنة 2006 لينظم نشاط الرأسمال الإستثماري من قبل شركات مخصصة ووضع شروط لها لممارستها النشاط².

¹ بوقفة احلام ،دور الرأسمال الاستثمائي في تنويع مصادر التمويل في الجزائر،مجلة الدراسات الاقتصادية ،العدد2017،04،ص 201.

² رفيق مزاهدية ،رؤية شرعية قانونية واقتصادية ،مجلة الحقوق والعلوم السياسية ، العدد 8 ، المجلد 01 ، 2017 ، ص 157.

1.1. القوانين والمراسيم المنظمة لنشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر:**1.1.1. قانون 06-11:**

أول قانون ينظم صيغة الرأسمال الإستثماري في الجزائر كان سنة 2006، عن طريق القانون 06-11 المؤرخ في 24 جويلية سنة 2006، والمتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري والذي يهدف إلى تحديد شروط ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري، وكيفية إنشائها وسيرها. وحدد هذا القانون أهداف شركة الرأسمال الإستثماري المتمثلة أساسا في المشاركة في رأسمال الشركة، وفي كل العمليات المتعلقة بتقديم الحصص من الأموال الخاصة، أو شبه الخاصة للمشاريع التي تكون في طور التأسيس والنمو، أو التحويل، أو الخصخصة. كما بين أن نشاط الرأسمال الإستثماري يمارس من قبل الشركة لحسابها الخاص، أو لحساب الغير¹.

2.1.1. المرسوم التنفيذي رقم 56-08 المؤرخ في 11 فيفري 2008 والمتعلق بشروط ممارسة نشاط رأسمال الإستثماري، أين بين الحد الأدنى لرأسمال الشركة، وكذا شروط منح رخصة مزاولة النشاط وسحبه، والتأكيد على النظام الجبائي لهذه الشركات².

3.1.1. القرار المؤرخ في 2008/12/27 المحدد لمقياس الكفاءة الاحترافية لمسييري شركات الرأسمال الإستثماري³.

4.1.1. القرار المؤرخ في 14 مارس 2009 الذي يحدد المعلومات الواجب توفيرها لإسناد طلب رخصة ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري⁴.

5.1.1. المادة 100 قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الأمرة بإنشاء صناديق إستثمار ولائية، مهمتها المساهمة في رأسمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي ينشئها الشباب المقاول، بتخصيص 48 مليار دج موزع على 48 ولايات الوطن¹.

¹ قانون، 06-11، 2006، المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية رقم 44، 26-07-2006، ص 13 .

² المرسوم التنفيذي، 08-56، المتعلق بشروط ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية العدد 09، 11/02/2008، ص 7.

³ القرار، 2009، المحدد لمقياس الكفاءة الاحترافية لمسييري شركات الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية رقم 05، 27/12/2008، ص 20.

⁴ القرار، 2009، المحدد للمعلومات الواجب توفيرها لإسناد ملف طلب رخصة ممارسة نشاط الرأسمال الاستثماري، الجريدة الرسمية رقم 28،

26، ص 2009/03/14.

6.1.1. القرار المؤرخ في 30 ماي 2010 الذي يحدد نموذج الإلتزام ويعرف بالقواعد العملية للإحتفاظ بمساهمات شركات الرأسمال الإستثماري ومراقبتها وكيفية الحصول على الميزانية الجبائية الخاصة بالمهنة².

7.1.1. التعليم رقم 01-14 المؤرخة في 17 جوان 2014 المتعلقة بطرق ممارسة الرقابة من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة، ومراقبتها COSOB لشركات الرأسمال الإستثماري³.

8.1.1. المرسوم التنفيذي رقم 16-205 المؤرخ في جويلية 2016 المتعلق بكيفيات إنشاء، وتسيير ممارسة نشاط تسيير صناديق الإستثمار الولائية⁴.

9.1.1. نظام لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها رقم 16-03 المؤرخ في 01 سبتمبر 2016 المتعلق بالضمانات التي يجب على شركات تسيير صناديق الإستثمار تقديمها فيما يتعلق بتنظيمها ووسائلها التقنية والمالية والمهارات المهنية⁵.

10.1.1. نظام 16-04 المؤرخ في 25 أكتوبر 2016 المتعلق بقواعد الأخلاقيات الأساسية التي يجب أن يلتزم بها مسيرو شركة تسيير صناديق الإستثمار⁶.

2.1 الشكل القانوني لشركة الرأسمال الإستثماري وقواعد تسيير الموارد المالية لها:

1.2.1. الشكل القانوني لشركات الرأسمال الإستثماري:

تؤسس شركة الرأسمال الإستثماري في شكل شركة مساهمة SPA من قبل مستثمرين عموميين، أو خواص سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو أشخاص معنويين، كما لا يمكن لشريك

¹ امر، 01-09 ، المتعلق بقانون المالية التكميلي ، الجريدة الرسمية رقم 44، 26/07/2008، ص 21.

² القرار، 2010 ، المتضمن نموذج الإلتزام وكذا تحديد القواعد العملية للمحافظة على مساهمات شركات الراسمال الاستثماري ومراقبتها ، الجريدة الرسمية رقم 47 ، 12/08/2010، ص 24.

³ التعليم، 01-14 ، المتعلقة بطرق ممارسة الرقابة من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB لشركات الرأسمال الاستثماري ، 17/06/2014.

⁴ المرسوم التنفيذي، 16-205 ، المتعلق بكيفيات إنشاء وتسيير ممارسة نشاط تسيير صناديق الاستثمار الولائية ، الجريدة الرسمية رقم 45، 31/07/2016 ، ص 09.

⁵ نظام لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها ، 16-03 ، المتعلق بالضمانات التي يجب على شركات تسيير صناديق الاستثمار تقديمها فيما يتعلق بتنظيمها ووسائلها التقنية والمالية والمهارات المهنية ، الجريدة الرسمية العدد 25، 19/04/2017 ، ص 20.

⁶ نظام لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها ، 16-04 ، المتعلق بقواعد الأخلاقيات الأساسية التي يجب أن يلتزم بها مسيرو شركة تسيير صناديق الاستثمار ، الجريدة الرسمية العدد 19، 25/04/2017، ص 22 .

واحد أو مع عائلته أن يحوز أكثر من 49% من رأسمال الشركة مباشرة، أو بطريقة غير مباشرة. يحدد رأسمالها الأدنى ب 100 مليون دينار جزائري (م 2 مرسوم التنفيذي رقم 08_56 مؤرخ في 11 فيفري 2008 المتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة الرأسمال الإستثماري)، ويسدد عن طريق دفع 50% عند تاريخ تأسيس الشركة، أما الباقي فيكون وفق أحكام المادة 08 المنصوص عليها في القانون التجاري، بحيث يكون الإكتتاب في الرأسمال الإجتماعي لشركة الرأسمال الإستثماري حصريا عن طريق تقديمات نقدية أو شراء أسهم¹.

2.2.1 قواعد الحصول على المساهمات والقروض في شركات الرأسمال الإستثماري:

تتكون الموارد المالية لشركة الرأسمال الإستثماري من رأسمال الشركة، والإحتياجات، والهبات، وغيرها من الأموال الخاصة، والأموال الشبه خاصة، المشمولة على الموارد الممنوحة من قبل الغير لإستثمارها في عمليات الرأسمال الإستثماري، والأموال العامة الممنوحة من قبل الدولة لإستثمارها في عمليات الرأسمال الإستثماري، التي تهم الإستثمارات المنتجة للسلع والخدمات والمنجزة من قبل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

تسيير الأموال الشبه خاصة يتم في إطار إتفاقية:

- بين شركة الرأسمال الإستثماري المكلفة بالإنجاز وتسيير المساهمات وصناديق الإستثمار التي تتلقى الموارد الموجهة لتمويل المساهمات.
- بين شركة الرأسمال الإستثماري والدولة²، بحيث تهدف الإتفاقيات المبرمة بين الدولة وشركة الرأسمال الإستثماري إلى تحديد مستوى الإلتزام، وكيفية التدخل بتوجيه الأموال المخصصة للرأسمال الإستثماري لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتدعيم أموالها الخاصة عن طريق الإكتتاب في الأسهم أو السندات المماثلة لها، وكذا الإلتزام

¹ المرسوم 08-56 ، المرجع السابق، ص08

² قانون 06-11 ، المرجع السابق، المادة 22 ص 06.

بالإنسحاب من المساهمة عند حلول الأجل المتفق عليه، عن طريق بيع الحصص مع إعطاء الأولوية إلى المساهمين في الشركة¹.
و تنظيمًا لجانب المساهمات في المشاريع الممولة، يجب على شركة الرأسمال الإستثماري أن لا تخصص أكثر من نسبة 15% من أموالها الخاصة في مشروع واحد².
كما لا يجوز لشركة الرأسمال الإستثماري أن تساهم بنسبة أكثر من 49% من رأسمال المشروع أو المشروع الواحد³، ولا تتم مساهمتها في أي مشروع إلا بوضوح مدى المساهمة في الإستثمار وشروط الإنسحاب من الشركة⁴.
كما منع القانون شركة الرأسمال الإستثماري من إقتراض في عقد التأسيس ما نسبته 10% من أموالها الخاصة الصافية، كما لا يمكن أن تستعمل الأموال المقترضة لتمويل الحصول على مساهمات⁵.

2. طرق ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري وشروطه:

1.2. طريقة تدخل شركة الرأسمال الإستثماري:

عدد قانون 06-11 في المادة 4 طرق وأنواع تدخل شركات الرأسمال الإستثماري في المشاريع. حيث تتدخل شركات الرأسمال الإستثماري في المشاريع عن طريق شراء أسهم عادية في المشروع، أو عن طريق شهادات إستثمارية عن طريق، سندات قابلة للتحويل إلى أسهم، أو بشراء حصص الشركاء، حيث يعود لها تسيير القيم المنقولة. والتدخل يكون في كامل مراحل المشروع من خلال:

1.1.2. رأسمال المخاطر:

والذي يشمل : - رأسمال الجدوى أو رأسمال الإنطلاق قبل إنشاء المشروع.

- رأسمال التأسيس ويكون في مرحلة إنشاء المشروع.

¹ المرجع السابق، المادة 23 ص 06.

² المرجع السابق، المادة 17 ص 05.

³ المرجع السابق، المادة 18 ص 05.

⁴ المرجع السابق، المادة 19 ص 06.

⁵ المرجع السابق، المادة 20 ص 06.

2.1.2. رأسمال النمو:

ويهدف إلى تنمية طاقات المشروع بعد إنشائه.

3.1.2. رأسمال التحويل:

والذي يتم فيه إسترجاع مشروع من قبل مشتري داخلي أو خارجي.

4.1.2. رأسمال إسترجاع المساهمات أو حصص:

يحوزها صاحب رأسمال إستثماري آخر.

2.2. شروط ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري ومنح الرخصة:

ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري يتطلب الحصول على رخصة مسبقة من وزير المالية، تمنح له بعد إستشارة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB، وكذا بنك الجزائر، حيث يودع مؤسس الشركة طلب تأسيس شركة الرأسمال الإستثماري لدى الوزير المكلف بالمالية، مع إرفاق عقد المساهمين، وكذا مشاريع القانون الأساسي، و بطاقة معلومات عن المؤسسين وقائمة بأسماء المساهمين الحائزين على نسبة أكثر من 10% في رأس المال. مع بيان طريقة التنظيم والعمل التي سيتم إتباعها¹، و إشتراط تمتع الأشخاص المؤسسين في شركة الرأسمال الإستثماري على حقوقهم المدنية، وخلو صحتهم القضائية من قضايا: جرائم الإختلاس والغدر، والسرقه والنصب، وإصدار شيك دون رصيد، وخيانة الأمانة وتبييض الأموال، والمخدرات وقضايا الفساد، وقضايا الإفلاس.

ففي حالة قبول طلب إنشاء شركة رأسمال الإستثماري، وإستيفاء مؤسسها كافة الشروط المطلوبة في القانون والمبينة سابقا. تمنح له الرخصة في أجل أقصاه 60 يوما من تاريخ إيداع الطلب، و لصاحب الطلب الحق في الطعن في القرار. وفي حالة رفض منح الرخصة يجب أن يكون الرفض مبرراً و يبلغ لصاحبه في أجل أقصاه 30 يوم من تاريخ إنتهاء أجل تسليم الرخصة².

¹ قانون 06-11، المرجع السابق، المادة 10 ص 04.

² المرجع السابق، المادة 14 ص 05 .

أما في حالة مخالفة خطيرة للتشريع يتم سحب رخصة ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري من قبل وزير المالية، أو بناءً على تقرير من لجنة تنظيم عمليات البورصة، ومراقبتها أو الوزارة المكلفة بالمالية. إذا أصبحت الشركة لا تستوفي الشروط المحددة في القانون 06-11، أو بناءً على تقرير خاص من محافظ الحسابات بسبب الإخلال الخطير بالتشريع. حيث يجب على الشركة فوراً تبليغ صاحب الرخصة التوقف فوراً على مزولة النشاط¹، كما يمكن سحب الرخصة بناءً على طلب شركة الرأسمال الإستثماري².

3. الرقابة على شركة الرأسمال الإستثماري والنظام الجبائي الخاضعة له:

1.3. الرقابة على شركات الرأسمال الإستثماري:

تخضع شركات الرأسمال الإستثماري لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB، للتأكد من مطابقة الشركة لأحكام التشريع والتنظيم المعمول به، و مدى إحترامها له³، حيث ترفع تقريراً سداسياً إلى الوزارة المكلفة بالمالية، و إلى لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB، عن النشاط مرفقا بوضعية محفظة السندات، وكذا الوثائق المحاسبية والمالية نهاية السنة المالية مع تقرير محافظ الحسابات⁴.

2.3. النظام الجبائي شركة الرأسمال الإستثماري:

لا تخضع شركات الرأسمال الإستثماري للضريبة على أرباح الشركات IBS بالنسبة للمداخل المتعلقة بكل من: الأرباح، وكذا نواتج توظيف الأموال، وكذا نواتج وفائض قيم التنازل عن الأسهم والحصص.

وبعد ذلك تستفيد من تخفيض بقيمة 5% بعنوان الضريبة على أرباح الشركات، تستفيد شركة الرأسمال الإستثماري المتدخلة في صيغة الرأسمال المخاطر من الإعفاء من الضريبة

¹ المرجع السابق، المادة 16 ص 05.

² المرجع السابق، المادة 15 ص 05.

³ قانون 06-11، المرجع السابق، المادة 24 ص 06.

⁴ المرجع السابق، المادة 26 ص 06.

على أرباح الشركات لمدة خمس 05 سنوات، ابتداء من إنطلاق نشاطها¹، في حالة عدم سحبها المبالغ المستثمرة في المشاريع لمدة 5 سنوات ابتداء من أول جانفي من السنة الموالية لتاريخ الحصول على المساهمة².

كما تخضع شركة الرأسمال الإستثماري إلى رسوم تسجيل ثابتة مقدرة ب 500 دج عن كل صفحة، بالنسبة لكل عقد تأسيسي. و 20 دج لكل زيادة أو تخفيض لرأسمال وبيع الأوراق المالية.

المطلب الثاني: الشركات الممارسة لنشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر

إن نشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر ممارس من عدة شركات؛ بعضها حاصل على إعتقاد وزير المالية وخاضع للقانون 06-11 المنظم لنشاط شركات رأسمال الإستثماري، والبعض الآخر يمارس النشاط؛ سواء كان فرعياً أو أساسياً دون الخضوع لشروط الممارسة المذكورة في القانون، سواء كانت الشركة شركة مالية أو بنوك... الخ.

1. شركات رأسمال الإستثماري المستفيدة من مزايا القانون 06-11 في الجزائر:

نقصد بشركات الرأسمال الإستثماري المستفيدة من مزايا القانون 06-11 في الجزائر تلك الشركات التي تمارس نشاط الرأسمال الإستثماري وفق رخصة من وزير المالية، وتخضع للقانون 06-11 المتعلق بالرأسمال الإستثماري وشروط ممارسة هذا النشاط والرقابة عليه.

1.1. الجزائر إستثمار ELDJAZAIR ISTITHMAR:

الجزائر إستثمار شركة رأسمال إستثماري، طابعها القانوني شركة ذات مساهمة، يحكمها القانون رقم 06-11 المؤرخ في 24 جوان 2006 والمتعلق بشركة رأسمال الإستثماري، أنشئت في 28 ديسمبر 2009 بينما بدأت نشاطها في 7 جويلية 2010.

¹ المرجع السابق، المادة 27 ص 06.

² المرجع السابق، المادة 29 ص 07.

كان إنشاؤها بمبادرة من بنكين عموميين هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، و الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP، و تم إعتماها من طرف وزارة المالية بتاريخ 11 ماي 2010 برأسمال إجتماعي يبلغ مليار (1) دينار جزائري موزّع كالتالي¹:

جدول 23: توزيع رأسمال شركة الجزائر إستثمار

المساهمون	مبلغ رأسمال	الحصص في رأسمال
بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR	700.000.000 دج	70%
الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط CNEP	300.000.000 دج	30%
المجموع	1.000.000.000 دج	100%

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تسعى شركة الجزائر إستثمار إلى الدخول في شراكة، وذلك بمساهمة نقدية ذات أقلية، و بصفة مؤقتة، من رأسمال الشركة المستهدفة في كافة مراحل حياة المشاريع إنطلاقا من الإنشاء والنمو والتحويل وكذا الإسترجاع. و منه فإن كل عملية تتعلق بالمساهمات في الأموال الخاصة، و شبه الخاصة في المشاريع الصغيرة و المتوسطة، تهتم بتمويل المشاريع بنسبة 49 % من رأسمال شركة واحدة ونسبة 15% من رأسمالها في مشروع واحد، لمدة تتراوح بين 5 إلى 7 سنوات. وتنتهي المشاركة بخروج الشركة؛ سواء بالتنازل بالتراضي عن الحصص، أو الأسهم إلى مستثمر من القطاع، أو إلى شركة أو صندوق إستثماري آخر، أو بإعادة شراء حصص أو أسهم من قبل صاحب المشروع المقاول، أو بالتنازل عن الحصص أو الأسهم بواسطة البورصة.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/01 على الساعة 20,00 على الموقع الإلكتروني - https://www.eldjazair-istithmar.dz/?page=rubrique&id_s=3&lang=ar

2.1. الشركة الجزائرية للمساهمة فينايب FINALEP SPA :

هي شركة رأسمال إستثماري تم إعتماها من طرف وزارة المالية سنة 2012 برأسمال قدره 1 مليار و 200 مليون دينار جزائري، ساهمت فيه الجزائر بنسبة أكثر من 96 % مقسمة بين بنك التنمية المحلية BDL بنسبة 64 %، والقرض الشعبي الجزائري CPA بنسبة 32 %، أما باقي النسبة فتعود للشريك الفرنسي الممثل في الوكالة الفرنسية للتنمية AFD بنسبة 04 %.

تهتم الشركة بتمويل الأفكار الجديدة والشركات الناشئة في الجزائر، وتركز على التمويل برأسمال المخاطر والذي يمثل 80 % من حجم تمويلاتها¹.

و تعتبر FINALEP Spa رائدة حقيقية في الرأسمال الإستثماري في الجزائر. وهي أول تجربة في هذا المجال، تم إنشاء FINALEP Spa (Financière Algérienne de Participation) أو كما كانت تسمى سابقا الشركة الجزائرية الأوربية للمساهمة (Financière Algéro-Européenne de Participation) في 30 يونيو 1991 بمبادرة من بنكين جزائريين: بنك التنمية المحلية BDL - Bank de Développement Local، والقرض الشعبي الجزائري CPA - Crédit Populaire d'Algérie.

خضع رأسمال شركة FINALEP Spa لعدة زيادات وإعادة تنظيم متتالية لتصل إلى مستوى 1,200,000,000 دينار جزائري. تتدخل فينايب عبر كامل التراب الوطني وتساهم في تطوير و ترقية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، خاصة ذات الطابع الصناعي. الهدف الرئيسي لشركة "فينالبا" هي الحصول على حصص إجتماعية، أو أسهم عن طريق المساهمة في رأسمال الشركات الصغيرة والمتوسطة، ولهذا فهي قادرة على التدخل في مختلف مراحل حياة الشركة من خلال الأشكال التالية: رأسمال المخاطر، رأسمال التنمية.

3.1. شركة ايكوزيا ICOSIA SPA :

هي شركة رأسمال إستثماري حاصلة على إعتما وزارة المالية بقرار رقم 29 بتاريخ 15 مارس سنة 2018 يقدر رأسمالها 1.5 مليا دينار مملوكة كلها لشركة مدار MADAR

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/01 على الساعة 20,30 على الموقع الإلكتروني [/https://www.finalep.dz](https://www.finalep.dz)

HOLDING SPA، نشاطها الرئيسي الدخول في رأسمال المشاريع في مرحلة الإنشاء، النمو والتحويل¹.

4.1. شركة صندوق الإستثمار الجزائري (AIF) FOND ALGERIAN INVESTMENT:

وهي شركة رأسمال إستثماري تهدف إلى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تحصلت على تفويض من وزارة المالية بتاريخ 29 فيفري 2020 لممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري، أنشأت بموجب شراكة بين البنك الوطني الجزائري (BNA)، وبنك الجزائر الخارجي (BEA)؛ أعرق و أكبر مؤسستين مصرفيتين واللذان تحوزان على أكبر نسب ومكانة في تمويل الإقتصاد الوطني. بدأت النشاط الفعلي بتاريخ 18 فيفري 2021².

يتمثل النشاط الأساسي لصندوق الإستثمار الجزائري الذي يبلغ رأسماله 11 مليار دينار، في المساهمة في رؤوس أموال المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛ سواء تعلق الأمر بالإنشاء، التطوير أو التحويل من مساهم إلى مساهم أو الخصخصة.

5.1. الصندوق الجزائري لشركات الناشئة (ASF) FONDS STARTUP ALGERIEN :

الصندوق الجزائري للشركات الناشئة: تحصل على تفويض من وزارة المالية بتاريخ 2 سبتمبر 2020 بمزاولة نشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر، ويعتبر الصندوق المتواجد على مستوى 16 ولاية من الوطن. وهي شركة برأسمال إستثماري مخصصة لتمويل المشاريع الناشئة و المشاريع المبتكرة. الهدف من هذه الهيئة يتمثل في تطوير هذا المجال و إدراج المشاريع الناشئة في مسار نمو مستدام. فضلا عن مساعدة تلك المشاريع على تصدير منتجاتها و خدماتها. المشاريع المبتكرة الممولة من الصندوق تخص 18 قطاع نشاط: سيما الخدمات و تكنولوجيات الإعلام و الإتصال و الصحة و النقل و السياحة، كما تم تزويد الصندوق برأسمال قدره 1,2 مليار دج تشارك فيه ستة 6 بنوك هي (البنك الجزائري للتنمية الريفية BADR و

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/01 على الساعة 21,00 على الموقع الإلكتروني [/https://www.icosia.com/a-propos](https://www.icosia.com/a-propos)

² تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/01 على الساعة 21,10 على الموقع الإلكتروني [/https://www.bna.dz](https://www.bna.dz)

الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط CNEP و البنك الوطني الجزائري BNA و بنك الجزائر الخارجي BEA و بنك التنمية المحلية BDL و القرض الشعبي الجزائري (CPA)¹.

2. الشركات الممارسة لنشاط الرأسمال الإستثماري الغير مستفيدة من مزايا القانون 06-11:

تنقسم الشركات الممارسة لنشاط الرأسمال الإستثماري دون الاستقادة من موايا القانون

11-06 الى شركات عمومية واخرى ذات رأسمال اجنبي وثالثة مختلطة :

1.2. الشركات العمومية:

1.1.2. الشركة المالية للإستثمارات المساهمة والتوظيف سوفينونس SOFINANCE:

الشركة المالية للإستثمارات والمشاركة والتوظيف SOFINANCE SPA، هي مؤسسة

مالية عامة وافق عليها بنك الجزائر في 9 يناير 2001²، ويبلغ رأسمال ها

10,000,000,000 دينار جزائري ممول من طرف الخزينة الجزائرية، تهتم بتمويل مشاريع

الصناعات التحويلية للمنتجات الغذائية، وعملية تخزينها وتغليفها، وصناعة الألبسة، وإستغلال

المناجم وتحويل الحديد بنسبة مساهمة لا تتعدى 35% للحد الأقصى للرأسمال المشروع³.

تم إنشاء SOFINANCE بمبادرة من المجلس الوطني للإستثمارات الدولة (CNPE)،

مع المهام الرئيسية لدعم تحديث أداة الإنتاج الوطنية وتطوير منتجات مالية جديدة.

يشمل غرضها المؤسسي جميع الأعمال التي طورها البنك العالمي، بإستثناء ودائع

العملاء وإدارة وسائل الدفع⁴.

يغطي نطاقها الأنشطة المالية مثل:

- تمويل التأجير .
- المشاركة في رأسمال (الرأسمال الإستثماري).

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/01 على الساعة 20,20 على الموقع الالكتروني [/https://asf.dz](https://asf.dz)

² أحلام بوقفه، واقع نشاط رأسمال المخاطر في الشركة المالية للإستثمارات المساهمة والتوظيف sofinance، مجله البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الأول، الجزائر 2017، ص 109.

³ عابد نصيرة، رأسمال المخاطر كمدخل إستراتيجي لتدعيم التمويل الإستثماري في الجزائر، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018، ص 215.

⁴ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/02 على الساعة 17,00 على الموقع الالكتروني [/https://sofinance.dz/presentation](https://sofinance.dz/presentation)

- القرض الكلاسيكي والإلتزام بالتوقيع.
- الإستشارة ومساعدة الشركات.

و هي شركة عمومية جاء إنشاؤها ضمن سياسات الإصلاح الإقتصادي المنتهجة من الحكومة الجزائرية. تركز شركة SOFINANCE في نشاطها على قرض الإيجار بنسبة تصل إلى 67 % من حجم تمويلاتها¹.

1.1.1.2. المهام والأنشطة:

الهدف الرئيسي المخصص لـ SOFINANCE هو المساهمة في توحيد وإحياء الإقتصاد، من خلال إدخال نهج جديد لتمويل الأعمال.

المهام الرئيسية لبرنامج SOFINANCE هي²:

- تحديث جهاز الإنتاج بالإرتقاء بالإستثمارات.
- تكثيف النسيج الصناعي من خلال عمليات الفروع، والتخلص، والإندماج، وخلق الأعمال التجارية.
- إستعادة المشاريع العامة.
- البحث عن شركاء فنيين و/أو ماليين لإستثمارات الأسهم.

جاء قرار مجلس الدولة للمشاركة (CPE) في 20 أكتوبر 2003 ليوسع نطاق تدخلات التمويل في النقاط التالية:

- المساعدة والمشورة للمشاريع العامة الإقتصادية (EPE) في عمليات التخصيص والبيع من مرحلة التقييم إلى مرحلة البيع.
- تقديم المشورة إلى اللجنة الإقتصادية لأوروبا لترويج الأداة العامة.
- إدارة الموارد العامة التجارية غير المخصصة.
- تطوير مركز الهندسة المالية لمركز التعليم الأساسي لصالح EPES.

¹ بريس السعيد ، رأسمال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر،مجلة الباحث،العدد 5،الجزائر 2007،ص 12.

² تقديم المؤسسة ،متوفر بتاريخ 2022/08/02 على الساعة 17,00 على الموقع الالكتروني [/https://sofinance.dz/presentation](https://sofinance.dz/presentation)

في هذا الإطار تتدخل SOFINANCE:

- في رأسمال المشاريع من خلال المشاركة في رؤوس أموال الشركات (في الإنشاء أو التطوير).
- عن طريق التمويل التأجيري.
- عن طريق الإئتمان المباشر وضمانات القروض.
- من خلال إدارة الأموال نيابة عن أطراف ثالثة.
- في المساعدة والمشورة في مجال الأعمال.

2.1.2. الصندوق الوطني للإستثمار الجزائري (FNI) Algerian Investment Fund:

تمخض الصندوق الوطني للإستثمار إثر إعادة هيكلة البنك الجزائري للتنمية، من أجل ترقية أدوات جديدة ضرورية، لتدخل الحكومة في التمويل و التنمية، وتدرج هذا المبادرة في إطار استكمال عملية إصلاح القطاع المالي والمصرفي التي أطلقتها الحكومة¹.

إن الصندوق الوطني للإستثمار مكلف بتمويل إنشاء وتطوير مشاريع القطاع العام والخاص من موارده الخاصة، مع منح الأولوية للجوانب الخاصة بـ "الريح" و "تسيير المخاطر"، دون المساس بالنظام العام، والذي له علاقة مع سياسة الحكومة.

يتدخل الصندوق الوطني للإستثمار في تمويل مشاريع الإستثمار من موارده الخاصة عبر:

▪ قروض مباشرة على المدى البعيد:

هذه القروض موجهة لتمويل المشاريع العمومية و الخاصة بشروط تفضيلية حسب طبيعتها (إنشاء المشاريع ، تثمين الموجودة والتأهيل...ألخ)، والتي تستجيب لشروط الصندوق الوطني للإستثمار وتساهم في أهداف التنمية.

ويتدخل الصندوق على وجه الخصوص بتمويل القطاعات ذات القدرات العالية في مجال التنمية، على فترات طويلة مقارنة بالبنوك التجارية.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/02 على الساعة 18.00 على الموقع الإلكتروني [/https://www.fni.dz](https://www.fni.dz)

يأتي هذا العرض لإستكمال إحتتمالات التحويل بالقروض المتوفرة على الساحة المصرفية. وبهذا فإن الصندوق يتدخل في المقام الأول، كشريك مع مقترضين آخرين؛ سيما بالمشاريع الكبيرة أو بالقطاعات الأقل تفضيلا لدى البنوك التجارية. يخضع قرار تمويل الصندوق الوطني للإستثمار إلى مجموعة تعليمات تتضمن عدة مراحل.

■ على شكل مساهمات:

سيما برأسمال المشاريع المتوسطة والصغيرة للقطاع الخاص الوطني الراغبة بذلك، في قطاعات النشاط ذات الصلة بتوجهاتها الإستراتيجية. إن معايير الإستثمار للصندوق في شكل مساهمات تكون في شكل طابعين:

من أجل الحصول على الموافقة، يجب على المشروع أن يستجيب لجميع المعايير الإقتصادية لتوظيف المال، وإلى أثر إيجابي ملموس على التنمية الإقتصادية، وتقتصر هذه المساهمات على مدة يتم الإتفاق عليها بين الطرفين المعنيين و تساهم في:

- الإستثمارات المتعلقة بإنشاء المشاريع وتوسيعها وتأهيلها.
- عمليات زيادة رأسمال المشاريع الخاصة الوطنية المعنية، بما في ذلك تلك المتحسبة إبرام شراكة مع متعامل أجنبي، في ظل إحترام الأحكام التشريعية الدقيقة.

تضبط مستويات المساهمة بنسبة 34 % حسب الشروط المطابقة للقانون الأساسي للصندوق، والتي تحدد بإتفاقية يتفاوض بشأنها الطرفان المعنيان.

■ منح الضمانات على القروض:

- يمنح الصندوق ضمانات على القروض الخارجية:

بطلب من المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين، ولصالح البنوك والمؤسسات المالية الأجنبية، والتي منحتهم قروض، بنسبة عمولة تقدر بـ 1% سنويا من مبلغ القرض، والأقساط المستحقة كل ستة 6 أشهر.

• يمنح الصندوق ضمانات تجارية:

لفائدة المتعاملين الوطنيين بأمر من بنوك الموردين الأجانب للسلع والخدمات، و هذا في إطار إنجاز المشاريع في الجزائر. وتشمل هذه الضمانات:

- ضمانات التعهد في إطار المناقصات التي تغطي عجز المتعهد.
- ضمانات إرجاع التسبيقات وتكون على التموين أو على الأشغال.
- ضمانات حسن الإنجاز.

تمنح الضمانات بنسبة 1% في السنة (0.25% في كل فصل وهي غير قابلة للقسمة). توجه خدمات الصندوق الوطني للإستثمار إلى المؤسسات، والهيئات، وحاملي المشاريع في القطاعين العمومي والخاص.

إن المشاريع المعروضة على الصندوق الوطني للإستثمار من أجل التمويل يجب أن تتدرج ضمن أهداف الصندوق، ويجب أن تحقق إمتيازات إقتصادية ومالية وتقنية، وأن لا يكون لها تأثيراً سلبياً على البيئة.

تم تحديد ثمانية 8 قطاعات لذلك، وتتمثل في ما يلي:

- الصناعة والمناولة الصناعية.
- البناء والأشغال العمومية.
- الإعلام والاتصالات والإبداع التكنولوجي.
- الفلاحة والصناعات الغذائية.
- النقل واللوجيستية.
- السياحة.
- الخدمات المالية.
- الطاقات المتجددة.

3.1.2. صناديق الإستثمار الولائية:

تطبيقا لأحكام المادة 100 من الأمر المتعلق بقانون المالية التكميلي لسنة 2009، أنشأت الحكومة 48 صندوق إستثمار يخص جميع الولايات، حيث أوكلت إدارتهم لصالح حساب الدولة، وبموجب الإتفاقات الموقعة مع وزارة المالية تم تعيين ثلاث (3) شركات رأسمال إستثماري، وفرعين للبنكين في طور الإنشاء.

جدول 24 :التعريف الجغرافي لشركات الإستثمار والصناديق التابعة لها

الجزائر إستثمار	المؤسسة المالية للإستثمار المساهمة والتوظيف SOFINANCE	الشركة الجزائرية للمساهمة FINALEP	فرع البنك الوطني الجزائري BNA	فرع البنك الخارجي الجزائري BEA
الجزائر	باتنة	البيض	بشار	برج بوعريريج
المدية	بجاية	سطيف	بومرداس	الشلف
عنابة	البليدة	سيدس بلعباس	البويرة	غرداية
قسنطينة	وهران	سكيكدة	ورقلة	المسيلة
قالمة	أم البواقي	تيزازة	معسكر	سعيدة
خنشلة	تيارت	تيزي وزو	تمنراست	غليزان
سوق أهراس	عين الدقل	الجلفة	تندوف	تيسمسيلت
جيجل	ميلة	أدرار	إليزي	الطارف
تلمسان		عين تموشنت		
بسكرة		مستغانم		
واد سوف				
النعام				

المصدر : قانون المالية التكميلي لسنة 2009 المادة 100.

2.2. شركات ذات رأسمال أجنبي:

1.2.2. الشركة الإفريقية للإستثمار Afric Invest:

تأسست شركة أفريك إنفست في أوائل التسعينيات، وهي شركة خدمات إستثمارية ومالية، تتمتع أفريك إنفست بموقع فريد كواحدة من أكثر مستثمري الأسهم الخاصة خبرة في القارة الإفريقية. وقد خصصت فرقاً إستثمارية تركز على إفريقيا، وتوظف أكثر من 90 متخصصاً في أحد عشر مكتباً. جمعت أفريك إنفست 1.9 مليار دولار أمريكي عبر 21، صندوقاً وتستفيد من الدعم القوي طويل الأجل من المستثمرين المحليين والدوليين، بما في ذلك مؤسسات تمويل التنمية الرائدة في الولايات المتحدة وأوروبا.

شاركت الشركة في تأسيس الإتحاد الأفريقي للرأسمال الإستثماري (AVCA)، وكذلك جمعية الأسهم الخاصة في الشرق الأوسط، وشمال إفريقيا (MENAPEA)، ومنتدى يورو ميد كابيتال، أين أصبحت تعد مروجاً نشطاً لصناعة الأسهم الخاصة في المنطقة. إستثمرت أفريك إنفست منذ بدايتها في أكثر من 170 شركة في 25 دولة إفريقية، في مجموعة متنوعة من القطاعات عالية النمو، كما تحافظ على شبكة واسعة من المديرين التنفيذيين ذوي الجودة العالية في جميع أنحاء إفريقيا؛ أين تقدم خبرة واسعة في صناعات النمو الرئيسية، بما في ذلك الخدمات المالية، والأعمال التجارية والزراعية، والمنتجات الإستهلاكية، وتدعم كذلك البيع بالتجزئة والتعليم والرعاية الصحية.

ابتداء من عام 2000، وسعت الشركة نطاق تركيزها ليشمل منطقة شمال إفريقيا عن طريق صندوق المغرب العربي لرأسمال الإستثماري، والذي يعد أول صندوق رأسمال إستثماري يركز على شمال إفريقيا.

شاركت الشركة في تأسيس الإتحاد الإفريقي للرأسمال الإستثماري (AVCA) بالشراكة مع FMO، وساهمت أفريك إنفست شركة التسيير صناديق الإستثمار بدعم مالي وإستراتيجي للمشاريع الإستثمارية بأكثر من 700 مليون دولار. كما تتمتع Invest Africa ببصمة عالمية تضم أكثر من 400 شركة عضو، بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات، وشركات الأسهم

الخاصة، والمستثمرين المؤسسيين، ومؤسسات تمويل التنمية، ومنظمات الخدمات المهنية، والهيئات الحكومية ورجال الأعمال، وتدعم Invest Africa أعضاؤها من خلال مجموعة من الخدمات وبرنامج يضم أكثر من 100 حدث سنويًا.

وهي تربط الأعضاء من خلال الإستفادة من إنتشارها العالمي الواسع، وتقديم شبكات لا مثيل لها، ومعلومات عن السوق، والتعرض لفرص الأعمال¹.

في عام 2018، إندمجت Invest Africa مع مجلس الأعمال لأفريقيا، وهي منظمة معروفة تاريخياً بتعزيز التجارة والتنمية الإقتصادية في إفريقيا منذ عام 1956.

2.2.2. مجموعة أبراج Abraj:

تأسست مجموعة أبراج في عام 2002 من قبل رجل الأعمال الباكستاني عارف نقفي برأسماال قدره 3 ملايين دولار أمريكي، في أبريل 2015 أغلقت الشركة صندوقاً بقيمة 990 مليون دولار أمريكي جنوب الصحراء الكبرى، وهو الثالث في المنطقة وفقاً للشركة، بالإقتران مع 375 مليون دولار تم جمعها في أوت 2015 للصندوق يركز على شمال إفريقيا، يمنح الصندوق أبراج ما يقل قليلاً عن 1.4 مليار دولار أمريكي للإستثمار في إفريقيا، وهو مبلغ قياسي تم جمعه في عام واحد².

تنشط في إفريقيا، آسيا، أمريكا اللاتينية، الشرق الأوسط، تركيا، تضم أكثر من 20 مكتب من بينها الموجودة في دبي، هذا الأخير تولى سنة 2011 تسيير صندوق KANTARA الموجه لمنطقة شمال إفريقيا و تدير 9 مليار دولار على المستوى العالمي.

في جويلية 2016 أعلنت الشركة أنها جمعت 526 مليون دولار للإستثمارات في تركيا، من خلال صندوق أبراج التركي. أطلقت أبراج أيضاً الصندوق الصحي لأسواق أبراج للنمو بقيمة مليار دولار لإنشاء أنظمة بيئية صحية ميسورة التكلفة، ومتاحة للبطء، والمجتمعات ذات الدخل المنخفض في إفريقيا جنوب الصحراء وجنوب آسيا.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 09,00 على الموقع الإلكتروني [/https://www.investafrica.com](https://www.investafrica.com)

² تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 09,15 على الموقع الإلكتروني [/http://www.abraaj.com](http://www.abraaj.com)

في عام 2018 تعرضت الشركة بسبب الإضطرابات، كما تم الكشف عن أن العديد من الشركاء المحدودين بما في ذلك مشروع غيتس يحققون سوء استخدام أموال المستثمرين، أين تم تعيين مدقق حسابات لتتبع الأموال، أدى ذلك إلى رحيل المدير المالي، وكذلك الرئيس التنفيذي لتسليم مهامه في أعمال الصندوق.

تعرضت أبراج لخسارة بلغت 188 مليون دولار للأشهر التسعة، حتى نهاية شهر مارس 2019، حيث بلغت ديون أبراج 1.1 مليار دولار، بما في ذلك 501.4 مليون دولار للدائنين غير المضمونين، و 572.4 مليون دولار للدائنين المضمونين. في أبريل 2019 تم اعتقال مدير ثالث .

في يوليو 2019، بعد تحقيق دام 18 شهراً، فرضت هيئة دبي للخدمات المالية غرامة قدرها 315 مليون دولار على أبراج لخداع المستثمرين، وإساءة استخدام أموال المستثمرين لتغطية نفقات التشغيل، والقيام بأنشطة غير مصرح بها. وتأتي الغرامة بعد اتهام **عارف نقفي** في يونيو الماضي، وغيره من كبار المسؤولين التنفيذيين من قبل المدعين العامين الأمريكيين بتهمة الإحتيال على المستثمرين. تزعم الولايات المتحدة أنه مع تدهور الوضع المالي للشركة أمر نقفي الإدارة باستخدام أموال المستثمرين لتغطية تكاليف الرواتب والتمويل، وكذلك إختلاس شخصياً أكثر من 250 مليون دولار أمريكي، فقد كان تاريخ 18 جويلية 2018 موعد إعلان تصفية الشركة و إنهيارها كان سنة 2019.

3.2.2. شركة (ECP(ENERGING CAPITAL PARTNERS):

شركة تسيير موجهة للإستثمار في إفريقيا، تأسست سنة 2000 جمعت أكثر من 1.8 بليون دولار، وإلى غاية سنة 2020 وصلت مساهماتها إلى أكثر من 70 إستثمار كما خرجت من رأسمال ما يقارب 20 مشروع، وتدير 6 مكاتب. إستثمرت ECP أكثر من 3.2 مليار دولار في رأسمال النمو من رأسمالها على مستوى إفريقيا، وتهتم بقطاع السلع الإستهلاكية والتبادل في الجزائر، حيث مونت شركة (ATLAS -BOTTLUG-CORPORATION (ABC) المتخصصة في المشروبات الغازية، والتي تأسست سنة 1995 لصاحبها جيلالي مهري حيث

وفي سنة 1998 وقعت إتفاقية حصرية مع شركة PEPSICO، ثم نمت لتصبح واحدة من الشركات الرائدة في الجزائر مع مجموعة من العلامات التجارية العالمية مثل: COLA, MIRANDA, 7UP PEPSI تم تغيير إسمها سنة 2013 لتصبح شركة ABC SPA.

4.2.2. شركة SWICORP:

شركة سويكوروب شركة مساهمة سعودية رأسمالها 500.000.000 ريالاً سعودياً، تأسست شركة سويكوروب في عام 1987 حيث تقدم مجموعة خدمات مالية خاصة، و تقدم حلولاً في مجالات الخدمات المصرفية الإستثمارية، والملكية الخاصة، وإدارة الأصول في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والبحرين والأردن وتونس والمغرب والجزائر ومصر وتركيا). تمارس أنشطتها من مكاتب في كل من الرياض ودبي وتونس وجنيف¹.

على أرض الواقع، توفر الفرق المحلية والشبكة الشخصية الإقليمية قدرة فعالة لخدمة العملاء والمستثمرين الباحثين عن فرص في منطقة الشرق الأوسط وخارجها. تتمتع سويكوروب بتأييد قوي من العملاء والمستثمرين الأفليميين والدوليين بما في ذلك الشركات الكبيرة وأصحاب الرصيد المالي الفائق ومؤسسات تمويل التنمية.

تعمل الشركة بمساعدة ثلاثة صناديق : إنتاج كابيتال، وإيمير إنفست، وجسور التي تم إطلاقها في عام 2005 بالشراكة مع مؤسسات مقرها في دول الخليج ، حيث تركز Swicorp Emerge Invest على البنية التحتية، ومواد البناء، والبتروكيماويات، والعقارات أو الخدمات المالية. شركة Swicorp Jousour هي صندوق بقيمة 850 مليون دولار يركز على قطاع البتروكيماويات والبنية التحتية في الخليج العربي والجزائر. إستفادت جسور من دعم شركة Sagia (الهيئة العامة للإستثمار في السعودية).

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/05 على الساعة 17,00 على الموقع الإلكتروني <https://www.swicorp.com/en>

5.2.2. شركة RIVA & GARCIA:

تأسست Grupo Financiero Riva y García في عام 1992، كشركة متخصصة في تقديم خدمات مالية شخصية، وذات قيمة مضافة عالية، يركز نشاط المجموعة على مجالات تمويل الشركات والعقارات، والخدمات المصرفية الخاصة، من خلال مشاركة البنك الإسباني Banco de Alcalà (شركة تابعة لـ Credit Andorrà في إسبانيا). تملك عديد المكاتب في برشلونة ومدريد وفالنسيا والدار البيضاء وتونس والجزائر. هدفها الرئيسي هو تقديم خدمة مخصصة، للشركات، والمشاريع، والأفراد، على أساس التميز والثقة والاحتراف¹. في تمويل الشركات لديها تاريخ لأكثر من 20 عاماً في تقديم خدمات الاندماج والإستحواذ للشركات، والعمليات في أسواق رأسمال (الإكتتابات الأولية، وزيادة رأسمال، والإستثناءات، وما إلى ذلك) والإستراتيجية المالية.

في مجال الرأسمال الإستثماري تدير 9 كيانات مختلفة: Fons Mediterrània و Capital FCR و Tirant Inversión FCR و Spinnaker Invest SCR و Invercat و Exterior FCR و The Extension Fund SCR-PYME و Arcalia Private و Equity SCR و Moby Dick Film Capital FCRE و Eoniq Mediterranean و Seed Fund I FCRE بحجم 165 مليون يورو، مع مستثمرين مؤسسيين مرجعيين ومحفظة من 20 مستثمراً في مختلف القطاعات، سواء في إسبانيا أو في الخارج، بشكل رئيسي في منطقة المغرب العربي.

نشاط Riva y García الجديد، RyG Real Estate، بالتعاون مع مستثمرين دوليين من المشاريع العامة والخاصة، يقدم المشورة بشأن الإستثمارات العقارية البديلة، وتحديد الفرص في إسبانيا وأوروبا.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/06 على الساعة 20.00 على الموقع الإلكتروني

/ http://www.rivaygarcia.es/cat/riva_y_garcia_financial_group

3.2. شركات ذات رأسمال مختلط:

1.3.2. الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM:

الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM شركة رأسمال إستثماري أنشئت بموجب إتفاقية بتاريخ 04 أفريل 2004 بين وزارة المالية الجزائرية والسعودية، باشرت نشاطها سنة 2008، برأسمال قدره 8 مليار دج مناصفة بين الدولتين، تقوم الشركة بتمويل المشاريع في جميع المجالات والقطاعات، ويتولى إدارة الشركة مجلس مكون من 6 أعضاء رئيس المجلس من جنسية سعودية أما المدير العام فهو ذو جنسية جزائرية، ويجتمع هذا المجلس على الأقل كل 3 أشهر لإتخاذ القرارات الخاصة بالإستثمار¹.

جدول 25: توزيع رأسمال الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM

المساهمون	مبلغ رأسمال المخصص	الحصص في رأسمال
الخبزينة العمومية الجزائرية	4 مليار	50 %
السعودية	4 مليار	50 %
المجموع	8 مليار	100 %

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

¹ تقديم المؤسسة، متوفر بتاريخ 2022/08/06 على الساعة 23,00 على الموقع الإلكتروني www.asicom.com

المطلب الثالث : واقع ودور شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر

1. تطور نشاط شركات الرأسمال الإستثماري المستفيدة من مزايا القانون 06-11 في الجزائر:

1.1. تطور نشاط شركة الجزائر إستثمار خلال 2011-2020:

تجدر الإشارة إلى أنه سنة 2009 تم إعتقاد أول شركة رأسمال إستثماري. ومساهمات الجزائر إستثمار برأسمال مقدر بمليار دينار، مملوك لكلا البنكين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR و الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP بنسبة مساهمة مقدرة ب 70% و 30% على التوالي، حيث حصلت هذه الشركة على الموافقة من وزارة المالية لممارسة النشاط بتاريخ 6 ماي 2010¹. بدأت الشركة النشاط الفعلي خلال سنة 2011.

1.1.1 تطور نشاط التمويل بالرأسمال الاستثماري لشركة الجزائر :

جدول 26 :المحفظة الإستثمارية لشركة للجزائر إستثمار خلال الفترة 2011-2020

السنة	المشاريع عدد	المنطقة	قطاع النشاط	نسبة المساهمة	حجم المشاريع	مرحلة التدخل
2011	2	وسط	تجارة ألنسيوم	48.90 %	ص	نمو
		شرق	صناعة البلاستيك	28.5 %	م	إنشاء
2012	5	وسط	إعلام آلي	36.43 %	ص	نمو
		شرق	معدات ومواد البناء الحمراء	6.94 %	ك	تحويل ملكية
		غرب	الأفرشة	39.06 %	ص	نمو
		جنوب	معدات ومواد البناء الحديدية	45.54 %	ص	إنشاء
2013	4	جنوب	الحليب ومشتقاته	38.60 %	م	إنشاء
		وسط	مجمع مذابح	46.51 %	م	إنشاء
		شرق	مواد غذائية	17 %	ص	تحويل ملكية

¹ التقرير السنوي لسنة 2010 سلطة ضبط السوق المالي cosob، متوفر بتاريخ 2022/08/10 على الساعة 20,00 على الموقع الالكتروني

https://www.cosob.org/rapports-annuels / ص 10.

إشياء	ص	49 %	معدات البناء	شرق		
إشياء	م	45.90 %	مجمع سياحي	جنوب		
إشياء	ص	37.6 %	الحليب ومشتقاته	شرق	3	2014
إشياء	م	26.13 %	حفظ السمك	غرب		
تمويل تكميلي	ك	5.75 %	معدات ومواد البناء الحمراء	شرق		
لا يوجد						2015
تمويل تكميلي	ص	11.56 %	الحليب ومشتقاته	شرق	4	2016
تمويل تكميلي	ص	15.79 %	الافرشة	غرب		
إشياء	ص	49 %	معلبات ورقية	وسط		
تمويل تكميلي	م	43.48 %	الحليب ومشتقاته	جنوب		
تمويل تكميلي	ك	9.20 %	معدات ومواد البناء الحمراء	شرق	2	2017
تمويل تكميلي	ص	11.56 %	الحليب ومشتقاته	شرق		
إشياء	ص	1 %	الفندقة	غرب	2	2018
إشياء	م	45.45 %	معدات ومواد البناء الحديدية	جنوب		
نمو	م	35 %	صناعة غذائية سميد	وسط	3	2019
إشياء	م	34.50 %	عيادة طبية جراحية	جنوب		
تمويل تكميلي	ص	11.56 %	الحليب ومشتقاته	شرق		
إشياء	م	32.30 %	منتجات صيدلانية	وسط	7	2020
نمو	م	49 %	صناعة تركيب وصيانة	وسط		
إشياء	ص	40 %	استرجاع المواد الغير المعدنية للسكة	غرب		
تمويل تكميلي	م	45.45 %	معدات ومواد بناء حديدية	جنوب		
تمويل تكميلي	ص	11.56 %	الحليب ومشتقاته	شرق		
تمويل تكميلي	ص	35 %	صناعة غذائية السميد	وسط		
تمويل تكميلي	ص	39 %	الافرشة	غرب		

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

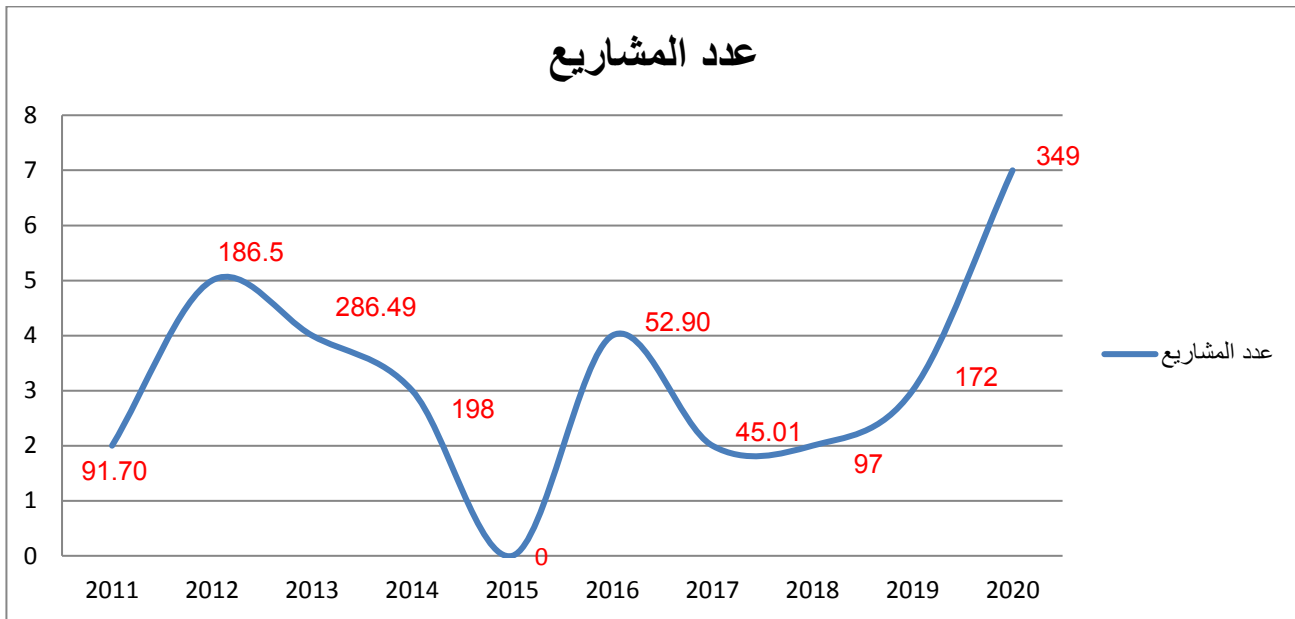
جدول 27 : قيمة المساهمات وعدد المشاريع الممولة حسب السنوات للفترة 2011-2020

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
عدد المشاريع الممولة	2	5	4	3	0	4	2	2	3	7
إجمالي المساهمات بالمليون دج	91.70	186.5	286.49	198	0	52.90	45.01	97	172	349

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 30 : قيمة المساهمات وعدد المشاريع الممولة حسب السنوات خلال الفترة 2011-

2020.



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول السابق، والتمثيل البياني لهذه البيانات، نلاحظ تذبذباً في عدد المشاريع الممولة من طرف شركة الجزائر استثمار، حيث ومع بداية نشاطها الفعلي سنة 2011 قامت بتمويل (2) مشروعين، ثم إرتفعت عدد المشاريع الممولة لـ 5 مشاريع سنة 2012، لتعود للتناقص سنة 2013 ب 4 مشاريع، فثلاث مشاريع ممولة سنة 2014، لتتوقف المشاريع الممولة سنة 2015، ثم تعود الشركة لتمويل المشاريع سنة 2016 ب 4 مشاريع.

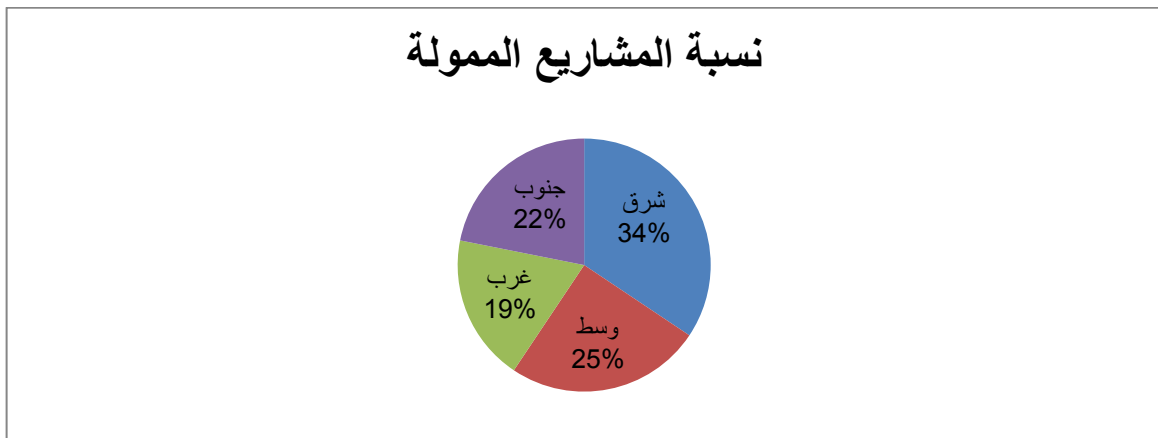
تتناقص ثانية سنة 2017 و 2018 مسجلة مشروعين ممولين لكل سنة، فثلاث مشاريع سنة 2019، لتصل لأكبر عدد من المشاريع الممولة سنة 2020 بسبع 7 مشاريع ممولة. كما نلاحظ أن مبالغ المساهمة غير متوافقة مع إرتفاع وإنخفاض عدد المشاريع الممولة. فرغم إنخفاض عدد المشاريع سنة 2013 لـ 4 مشاريع ممولة، مقابل 5 مشاريع سنة 2012، إلا أن مبلغ المساهمة سنة 2013 إرتفع بأكثر من 100 مليون دج مسجلاً مبلغ 286.49 مليون دج من المساهمات في المشاريع الممولة، مقابل 186 مليون دج سنة 2012. كما نسجل إرتفاع مبلغ المساهمات سنة 2018 ليصل إلى 97 مليون دج، مقابل 45.01 مليون دج سنة 2017، وسجل مبلغ المساهمات أكبر قيمة له سنة 2020 بـ 349 مليون دج. وتتراوح نسبة المساهمة في المشاريع بين 1% و 49% من رأسمال المشروع، وهو ما يبين إلتزام الشركة بالقانون 06-11، الذي حدد الحد الأقصى للمساهمة بـ 49% من رأسمال المشروع.

جدول 28 : عدد المشاريع الممولة حسب المنطقة الجغرافية خلال 2011-2020

المنطقة الجغرافية	شرق	وسط	غرب	جنوب
عدد المشاريع	11	8	6	7

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 31 : عدد المشاريع الممولة حسب المنطقة الجغرافية خلال 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

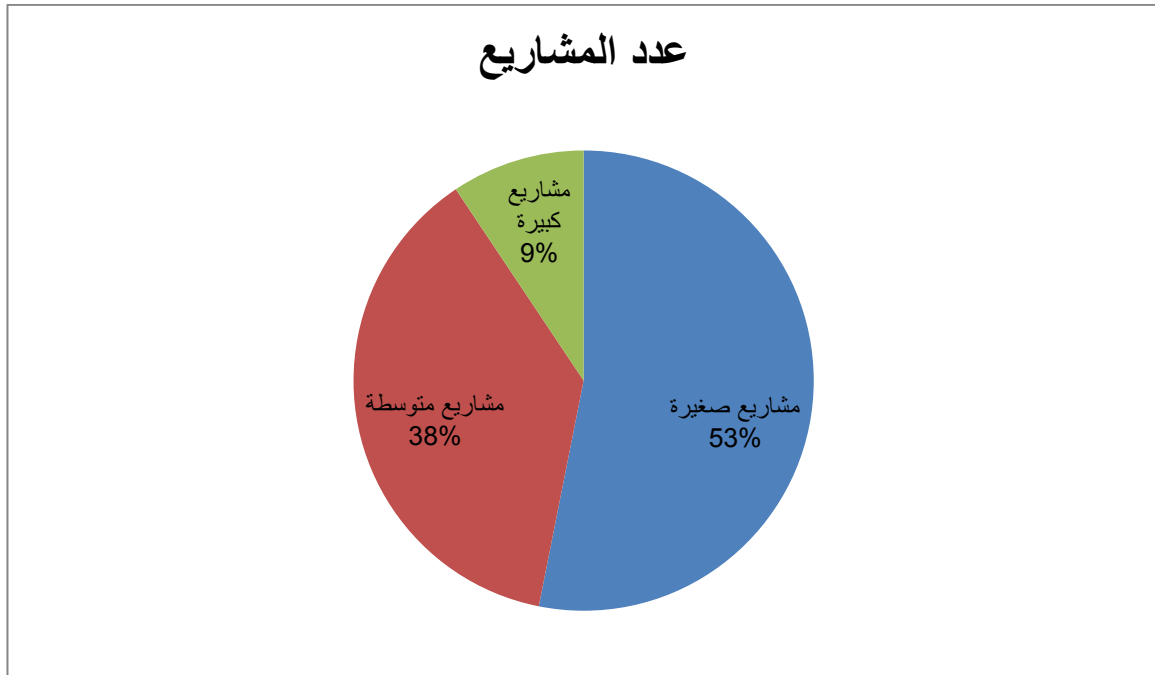
من خلال بيانات المشاريع الممولة حسب المنطقة الممثلة في الجدول السابق والبيان السابق، نلاحظ أن الشرق الجزائري احتل حصة الأسد في عدد التمويلات لشركة الجزائر إستثمار بـ 34%، تمثل 11 مشروعاً ممولاً من 32 مشروعاً ممولاً خلال 2011-2020، يليه الوسط الجزائري بـ 25% يقابل 8 مشاريع ممولة من أصل 32 مشروع ثم يأتي ثالثاً الجنوب الجزائري بنسبة 22% بعدد 7 مشاريع ممولة، وأخير الغرب الجزائري بـ 19% تقابلها 6 مشاريع ممولة من 32 مشروعاً ممولاً من شركة الجزائر إستثمار خلال 2011-2020.

جدول 29 : عدد المشاريع الممولة حسب حجم المشروع خلال 2011-2020

حجم المشاريع	صغيرة	متوسطة	كبيرة
عدد المشاريع	17	12	3

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 32 : عدد المشاريع الممولة حسب حجم المشروع خلال 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول السابق المتعلقة بعدد المشاريع الممولة حسب حجم المشروع، نلاحظ أن شركة الجزائر إستثمار تهتم بالمشاريع الصغيرة، حيث سجلت أكثر من نصف تمويلاتها للمشاريع الصغيرة بنسبة 53%، تمثل 17 مشروع ممول من 32 مشروعاً ممولاً

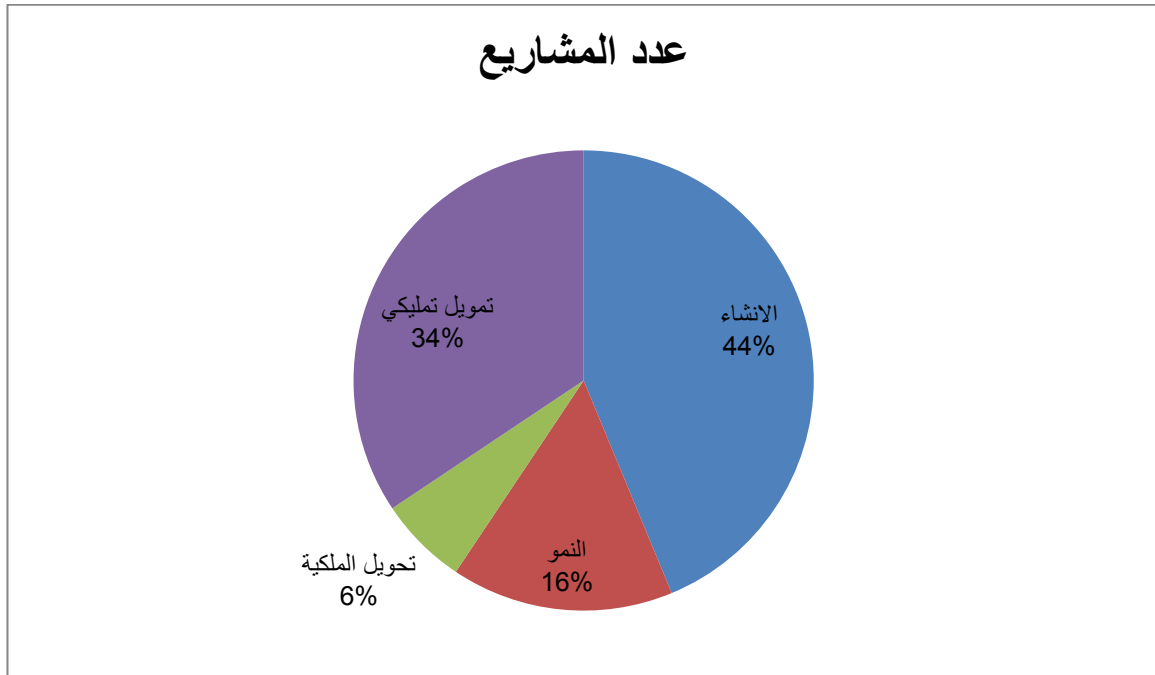
خلال 2011-2020، تليها المشاريع المتوسطة بنسبة 38% ممثلة لـ 12 مشروع ممول من عدد إجمالي مقدر بـ 32 مشروع ممول وأخيراً المشاريع الكبيرة بـ 3 مشاريع بنسبة 9% من حجم المشاريع الممولة الإجمالية المقدرة بـ 32 مشروعاً خلال 2011-2020.

جدول 30: عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال 2011-2020

مرحلة التدخل	الإنشاء	النمو	التحويل الملكية	تمويل تكميلي
عدد المشاريع	14	5	2	11

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 33 : عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

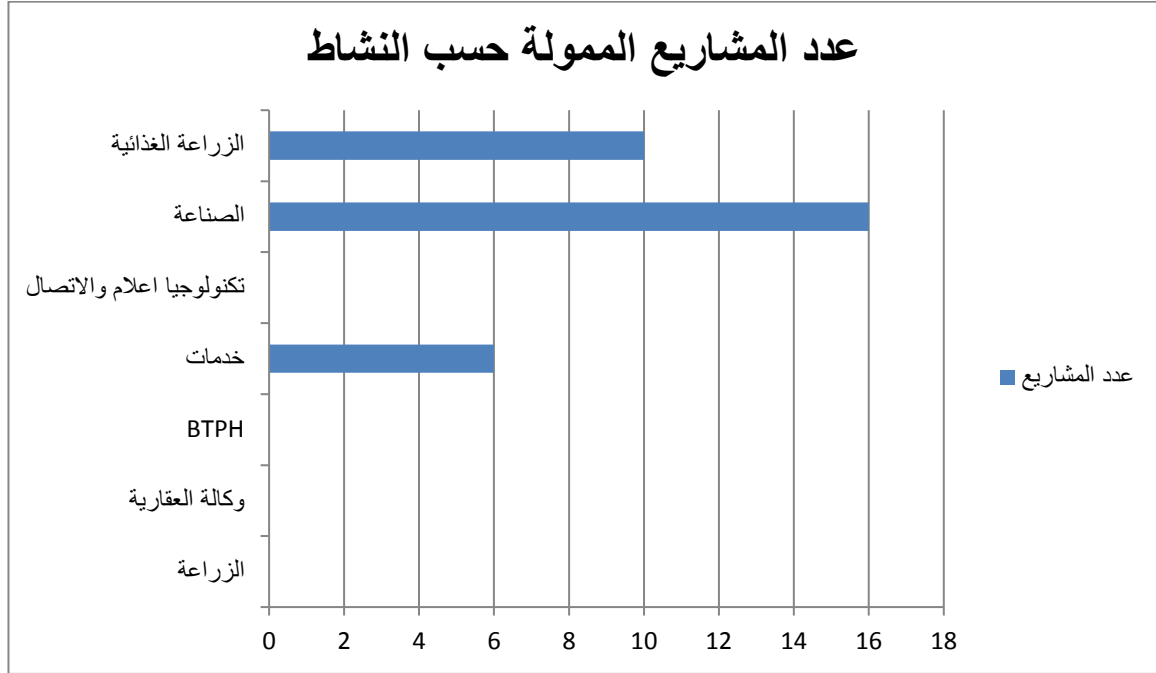
من خلال بيانات الجدول السابق وتمثيله البياني، نلاحظ أن حصة الأسد من المشاريع الممولة كانت من نصيب المشاريع التي في مرحلة الإنشاء بنسبة مقدرة بـ 44% بـ 14 مشروعاً ممولاً تليها التمويل التكميلي بنسبة 34% من حجم التمويلات بـ 11 مشروع ممول يأتي ثالثاً 5 مشاريع ممولة في مرحلة النمو بنسبة 16% من حجم المشاريع الممولة، وأخيراً مشروعين ممولين في مرحلة الإستحواذ بنسبة 6% من عدد إجمالي من تمويلات مقدر بـ 32 مشروعاً ممولاً خلال 2011-2020.

جدول 31 : عدد المشاريع الممولة حسب نوع النشاط خلال 2011-2020

مرحلة التدخل	الزراعة الغذائية	الصناعة	الخدمات
عدد المشاريع	10	16	6

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 34 : عدد المشاريع الممولة حسب نوع النشاط خلال 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال الشكل السابق، نلاحظ أن الشركة تركز في عمليات التمويل على القطاع الصناعي بنسبة كبيرة تمثل 50% من عدد المشاريع بـ 16 مشروعاً من 32 مشروعاً الممولة خلال 2011-2020، يأتي ثانياً قطاع الزراعة بـ 10 مشاريع، وأخيراً يأتي قطاع الخدمات في المركز الثالث والأخير بـ 6 مشاريع من 32 مشروعاً ممول خلال 2011-2020.

2.1.1. تحليل نشاط الشركة حسب مصدر التمويل خلال 2011-2020:

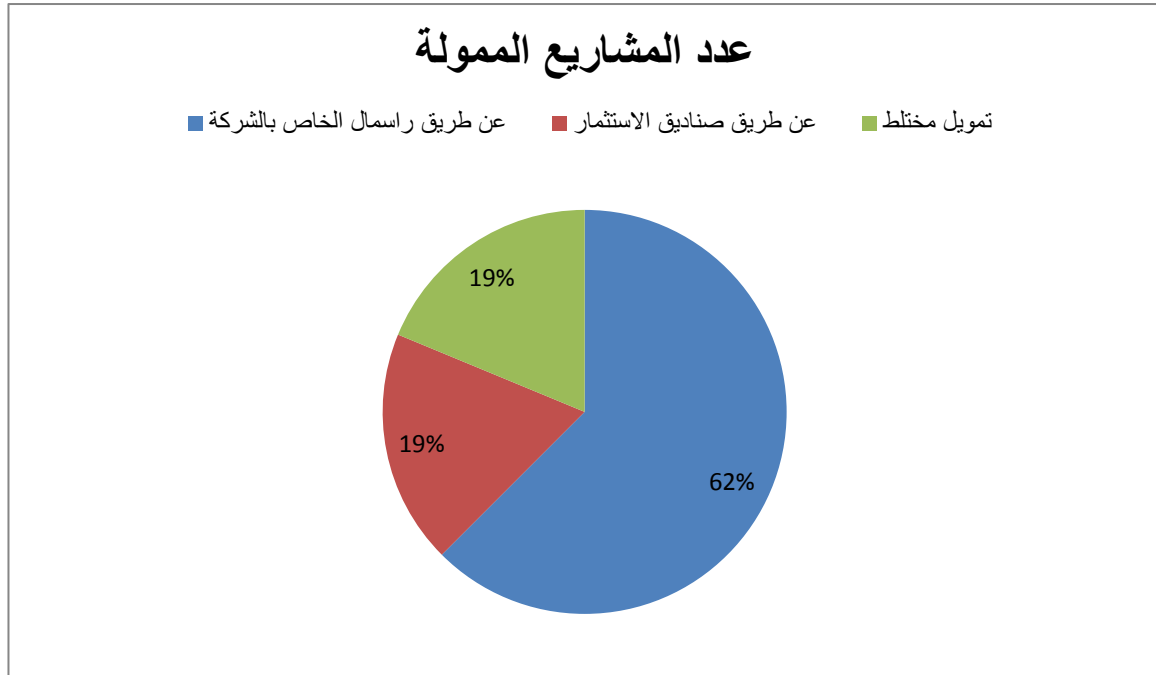
تلقت الجزائر إستثمار العديد من طلبات التمويل خلال العشرية الأخيرة أين قامت بتمويل عديد المشاريع .

جدول 32 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020

السنوات مصدر التمويل	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	المجموع
رأسمال الشركة	4	1	1	2	4	0	2	2	2	2	20
صناديق الإستثمار	0	0	0	0	0	0	1	2	3	0	6
تمويل مختلط	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	6

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 35: عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020.

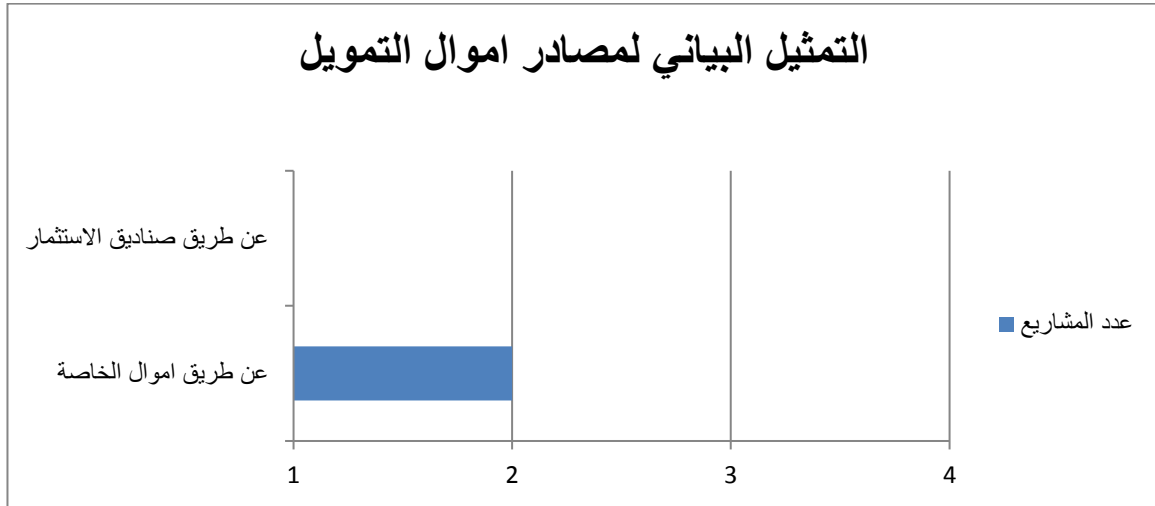


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول السابق والشكل، نلاحظ أن الجزائر إستثمار تعتمد في تمويلها للمشاريع على رأسمالها الخاص بنسبة تفوق 62 % من عدد تمويلاتها، أما باقي التمويلات فنتم بالتساوي: سواء عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، أو عن طريق التمويل المختلط بين

رأسمال الخاص بالشركة والصناديق الإستثمارية التابعة في تسييرها لها. وهو ما سنوضحه بالتفصيل في التحليل السنوي لهذه التمويلات.

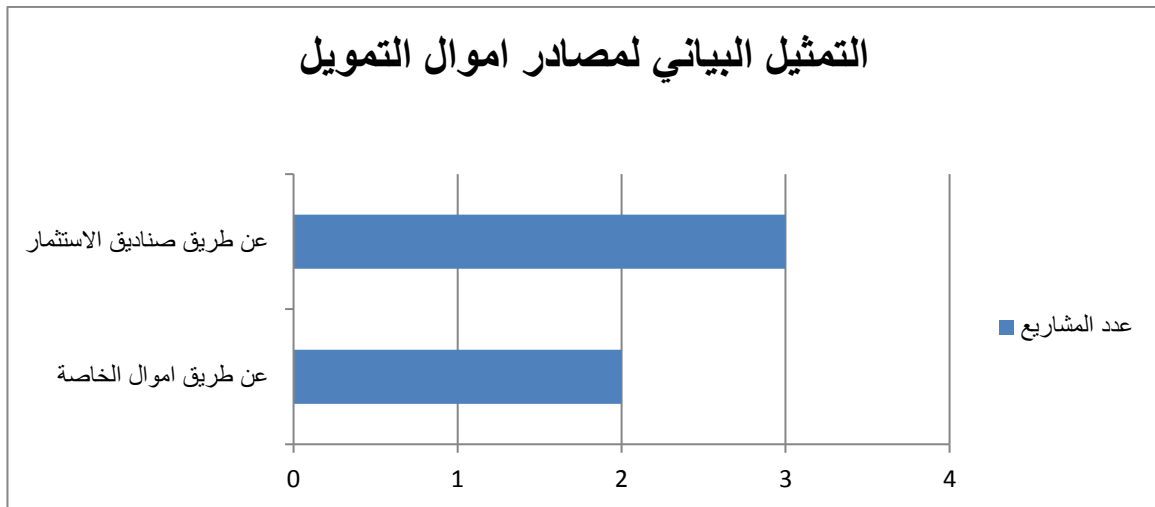
الشكل 36 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2011



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

بلغ عدد المشاريع المنفذة خلال هذه الفترة مشروعين ممولين بالكامل عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة. تجدر الإشارة إلى أن الشركة إستحوذت على حصص في شركتين بمبلغ إجمالي قدره 91.7 مليون دينار. تعتبر الشركة في بداية نشاطها أين تعتبر وضعيتها مرضية لحد ما.

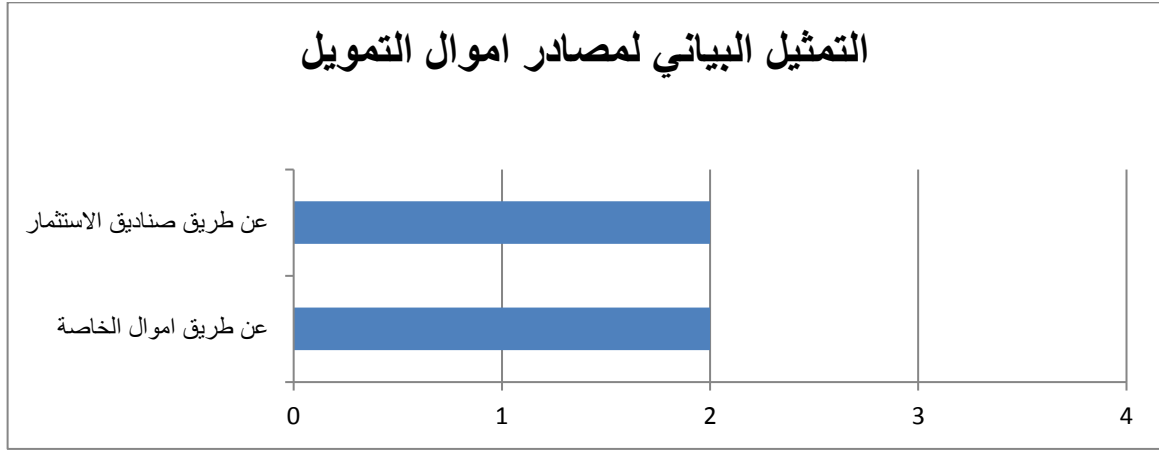
الشكل 37 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2012



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

بلغ عدد المشاريع المنفذة خلال هذه الفترة خمسة 5 مشاريع بمبلغ إجمالي قدره 186.5 مليون، مشروعين ممولين عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة وثلاث مشاريع ممولة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، وتجدر الإشارة أن الشركة سجلت عجز بقيمة 9 مليون دينار.

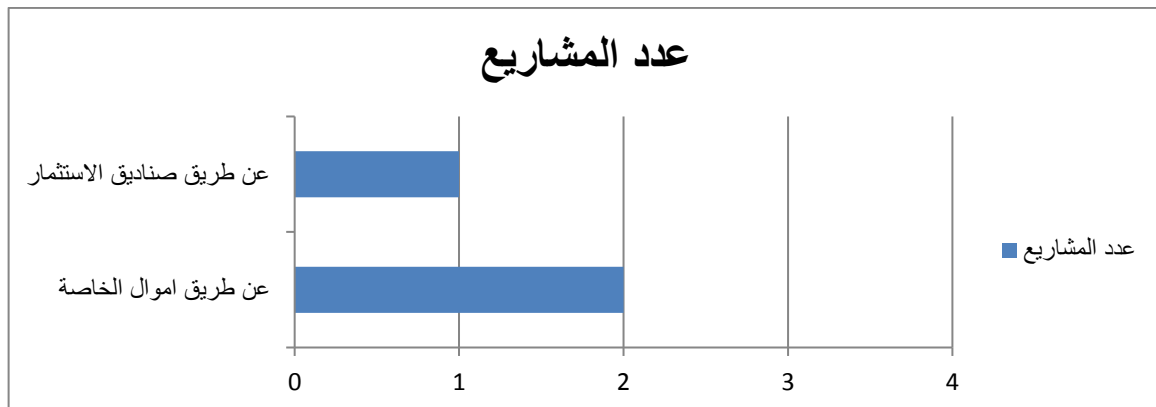
الشكل 38 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2013



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

إلى غاية هذه الفترة هناك أربع 4 مشاريع ممولة بالتساوي بين الرأسمال الخاص للشركة، وصناديق الإستثمار الولائية، بمبلغ إجمالي مقدر بـ 286.49 مليون دينار، دون أن ننسى أن الشركة في سنة 2012 قد سجلت عجزاً بقيمة مقدرة بـ 9 مليون دينار، نتيجة النتائج السلبية المحققة والمتعلقة أساساً بطبيعة نشاط الشركة، والتي تعتمد في معظم تمويلاتها على المشاريع الناشئة في بداية إنشائها.

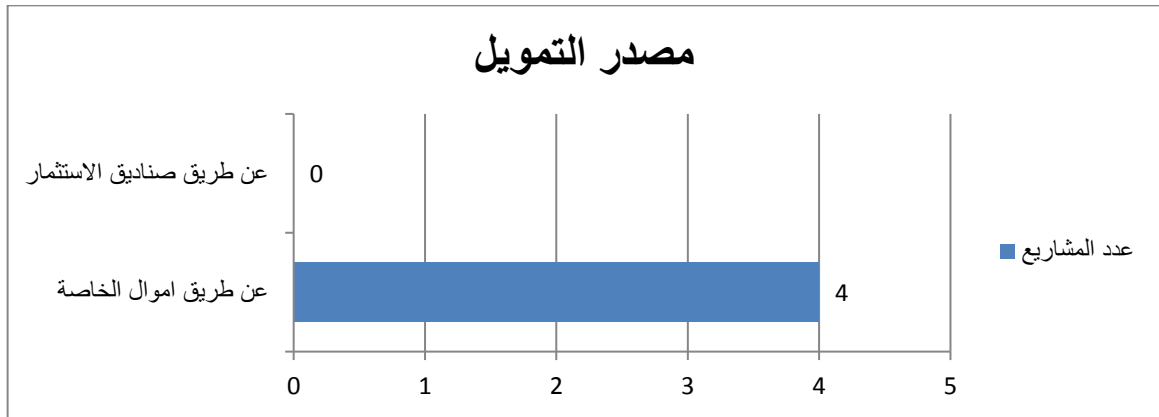
الشكل 39 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2014



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2014 مولت الشركة أربع مشاريع، ثلاث مشاريع عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة، ومشروع مول عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، وتقدر القيمة الإجمالية للمحفظة الإستثمارية لشركة الجزائر إستثمار في نهاية سنة 2014 بـ 762,69 مليون دينار؛ منها 171 مليون ممونة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية.

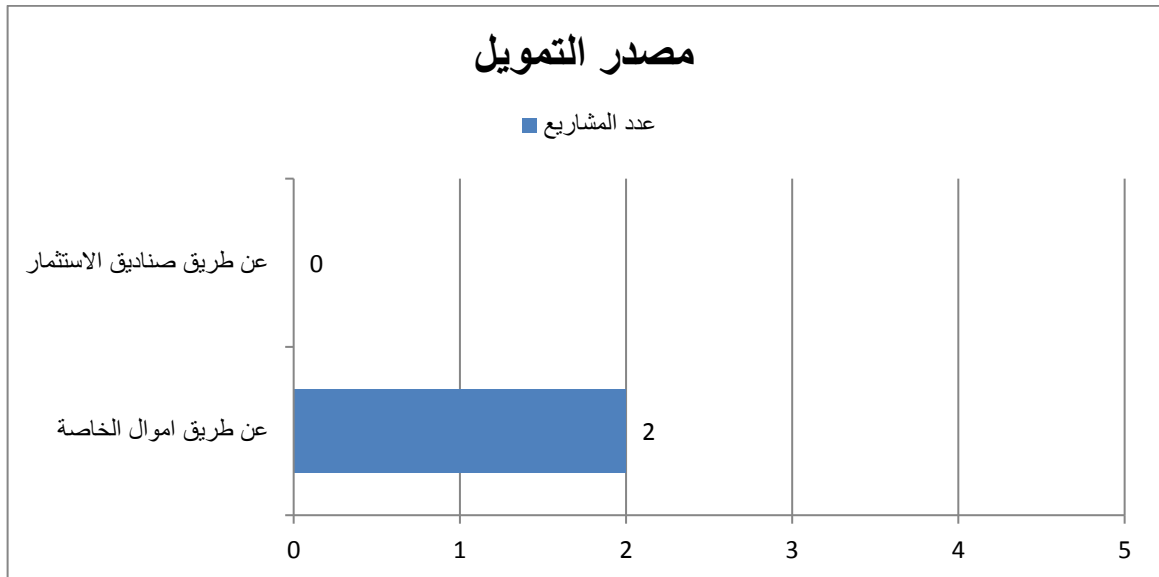
الشكل 40 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2016



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2016 قامت الشركة بتمويل أربعة مشاريع عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة بالكامل بمبلغ إجمالي مقدر بـ 52.90 مليون دينار.

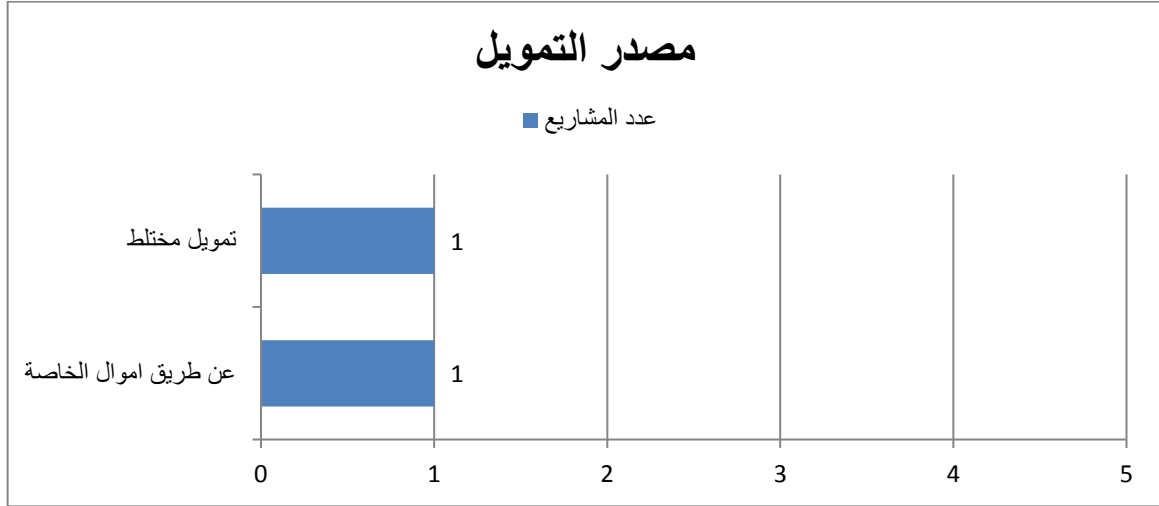
الشكل 41 : عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2017



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2017 قامت الشركة بتمويل مشروعين عن طريق الرأسمال الخاص للشركة بالكامل بمبلغ إجمالي مقدر بـ 45.1 مليون دينار.

الشكل 42: عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2018

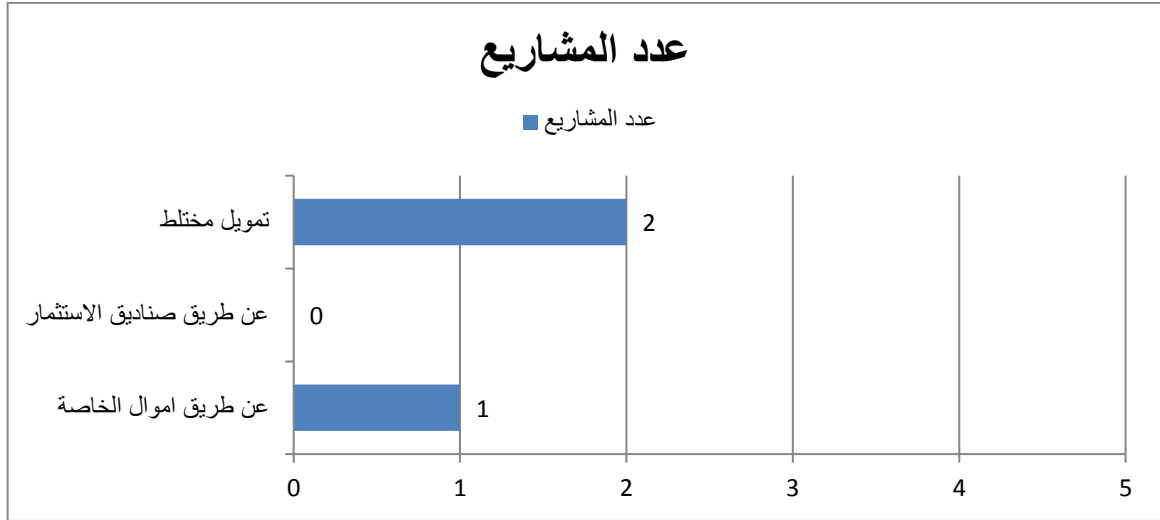


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2018 قامت الشركة بتمويل مشروعين بمبلغ إجمالي مقدر بـ 97 مليون دينار أحدهما عن طريق الرأسمال الخاص للشركة، والآخر بتمويل مختلط بين رأسمال الشركة وصناديق الإستثمار الولائية.

تجدر الإشارة إلى أن الشركة قد سجلت عجزاً ناتجاً عن طبيعة المحفظة الإستثمارية، والمتكون أساساً من شركات قيد الإنشاء، أو قيد التنفيذ. حيث يتطلب هذه النوع من الشركات فترة متوسطة مقدرة بثلاث 3 سنوات لتحقيق التوازن المتوقع.

الشكل 43: عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2019

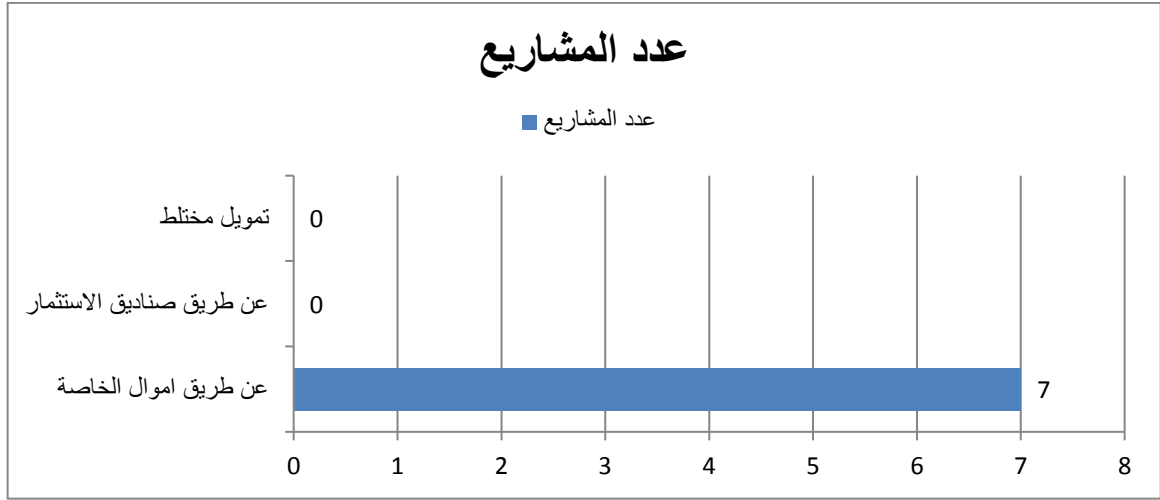


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2019 تلقت الجزائر إستثمار 83 طلب تمويل بمختلف القطاعات، مقابل 46 طلب تمويل في السنة السابقة، كما قامت بتمويل 3 مشاريع أحدهما عن طريق الرأسمال الخاص للشركة والإثنان الأخرين بتمويل مختلط بين رأسمال الشركة وصناديق الإستثمار الولائية.

لقد بلغ عدد المشاريع الممولة في المحفظة الإستثمارية للشركة إلى غاية نهاية 2019 25 مشروعاً بمبلغ إجمالي قدر بـ 1129.69 مليون دينار جزائري وستة عشر 16 مشروعاً من أصل 25 مشروع بقيمة 570.69 مليون دينار ممولة عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة. أما الستة 6 مشاريع الأخرى ممولة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية التابعة للشركة بمبلغ 247 مليون. كما توجد ثلاث 3 مشاريع ممولة عن طريق التمويل المختلط لصناديق الإستثمار الولائية والرأسمال الخاص بالشركة بمبلغ إجمالي يقدر بـ 312 مليون دينار. ويتراوح معدل المشاركة في هذه المشاريع بين 0.1 و 49%.

الشكل 44: عدد المشاريع الممولة حسب مصدر التمويل لسنة 2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

خلال سنة 2020، تلقت الجزائر إستثمار 136 طلب تمويل بمختلف القطاعات، مقابل 83 طلب تمويل في السنة السابقة، كما قامت بتمويل سبع مشاريع، أربع منها مول عن طريق الرأسمال الخاص للشركة وثلاثة مشاريع كانت تمويلها مختلط بين رأسمال الشركة وصناديق الإستثمار الولائية.

كما تجدر الإشارة إلى وجود 11 مشروع قيد الدراسة منها تسعة 9 مشاريع مؤهلة على صناديق الإستثمار الولائية بمبلغ إجمالي قدره 799 مليون دينار.

3.1.1. تحليل طلبات التمويل خلال الفترة 2011-2020 :

1.3.1.1. حسب قطاع النشاط :

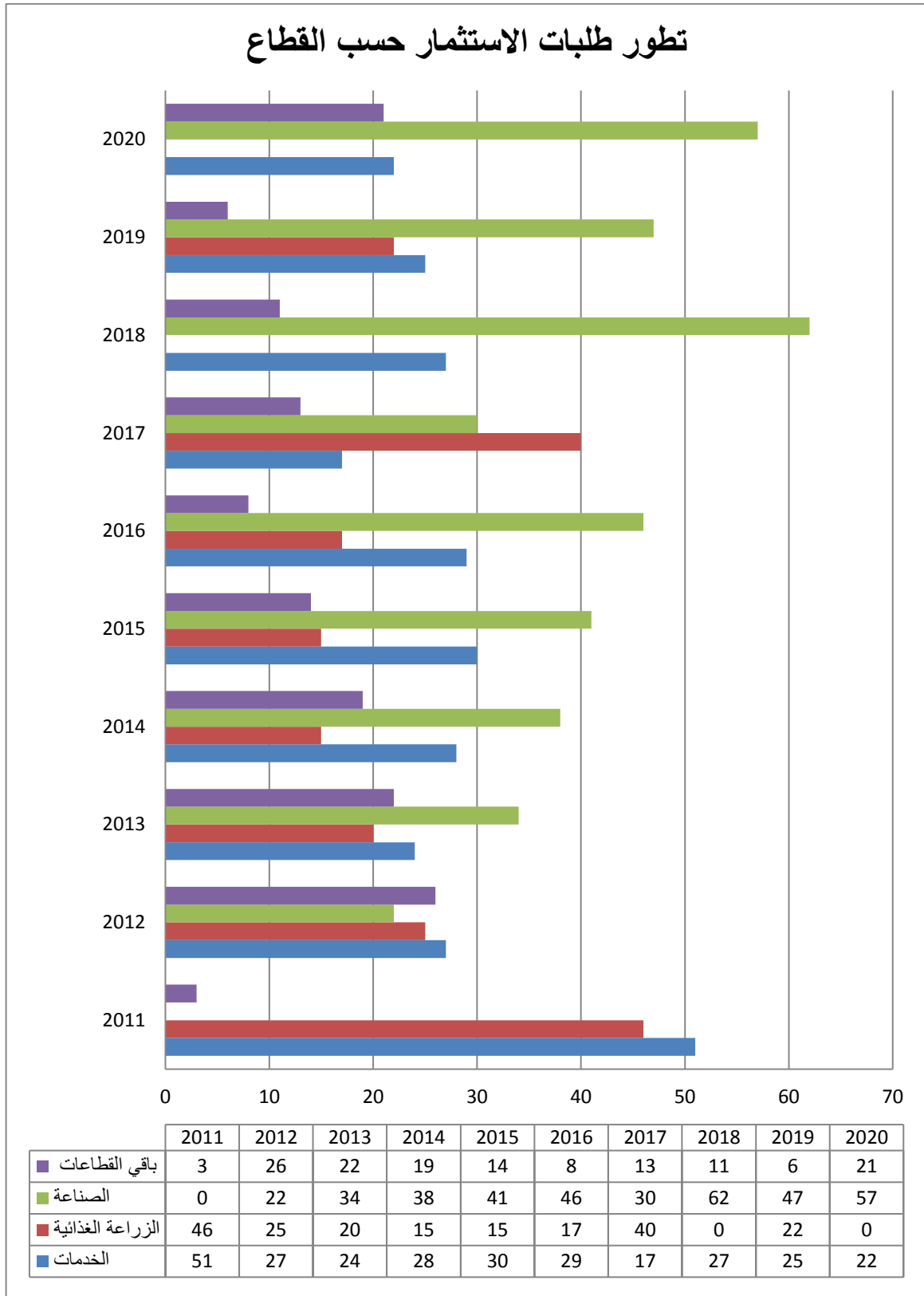
جدول 33 :التوزيع النسبي لطلبات الإستثمار حسب القطاع خلال الفترة 2011-2020

السنة	النشاط	النسبة المئوية
2011	الخدمات	51 %
	الزراعة الغذائية	46 %
	البناء	3 %
2012	الخدمات	27 %
	الزراعة الغذائية	25 %
	الصناعة	22 %
	البناء	26 %
2013	الخدمات	24 %
	الزراعة الغذائية	20 %
	الصناعة	34 %
	باقي القطاعات	22 %
2014	الخدمات	28 %
	الزراعة الغذائية	15 %
	الصناعة	38 %
	باقي القطاعات	19 %
2015	الخدمات	30 %
	الزراعة الغذائية	15 %
	الصناعة	41 %
	باقي القطاعات	14 %
2016	الخدمات	29 %
	الزراعة الغذائية	17 %

46 %	الصناعة	
8 %	BTPH	
17 %	الخدمات	2017
40 %	الزراعة الغذائية	
30 %	الصناعة	
13 %	باقي القطاعات	
27 %	الخدمات	
27 %	الخدمات	2018
62 %	الصناعة	
11 %	باقي القطاعات	
25 %	الخدمات	2019
47 %	الصناعة	
22 %	الزراعة الغذائية	
6 %	باقي القطاعات	
22 %	الخدمات	2020
57 %	الصناعة	
21 %	باقي القطاعات	

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 45 : لتوزيع النسبي لطلبات الإستثمار حسب القطاع خلال الفترة 2011 - 2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

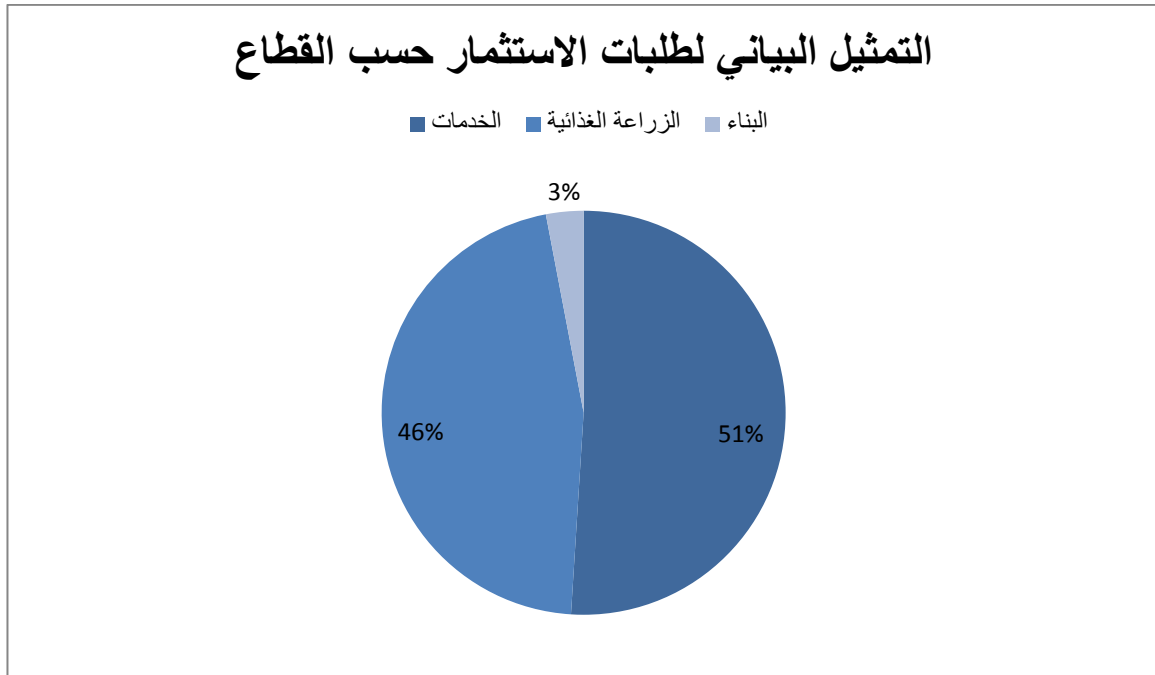
من خلال البيان السابق، نلاحظ أن النشاط الصناعي في الجزائر إستثمار يحتل المرتبة الأولى من حيث طلبات التمويل بنسبة أكثر من 37.7% خلال 2011-2020، يليه نشاط الخدمات بنسبة إجمالية مقدرة ب 28% طلب تمويل خلال نفس العشرية الأخيرة، يأتي في المركز الثالث قطاع الزراعة الغذائية ب 20% طلب تمويل خلال 2011-2020، وفي المركز الرابع تأتي باقي القطاعات ب 14.3% طلب تمويل مجتمعة خلال 2011-2020، وهو ما سنتطرق إليه بالتفصيل في التحليل السنوي لهذه الأرقام.

كما نلاحظ تطور طلبات التمويل بالنسبة لنشاط الصناعة منذ بداية النشاط وطوال سنوات الدراسة والممتدة من الفترة 2011-2020 ماعدا سنتي 2017 و 2019 أين إنخفضت نسبة طلبات التمويل إلى 30% و 47% على التوالي مقارنة بالسنة السابقة لهما، كما تجدر الإشارة إلى أن أكبر نسبة من طلبات التمويل سجلت سنة 2018 ب 62%.

أما بخصوص قطاع الخدمات فقد سجلت نسب متناقصة طوال سنوات الدراسة والممتدة من الفترة 2011-2020، أين حققت أعلى نسبة سنة 2011 ب 51% لتتخفض بعد ذلك لتسجل أقل قيمة سنة 2017 ب 17%.

كذلك في قطاع الزراعة الغذائية سجلت نسب متناقصة طوال سنوات الدراسة والممتدة من الفترة 2011-2020، أين حققت أعلى نسبة سنة 2011 ب 46% لتتخفض بعد ذلك لتسجل أقل قيمة سنتي 2018 و 2020 ب 0%.

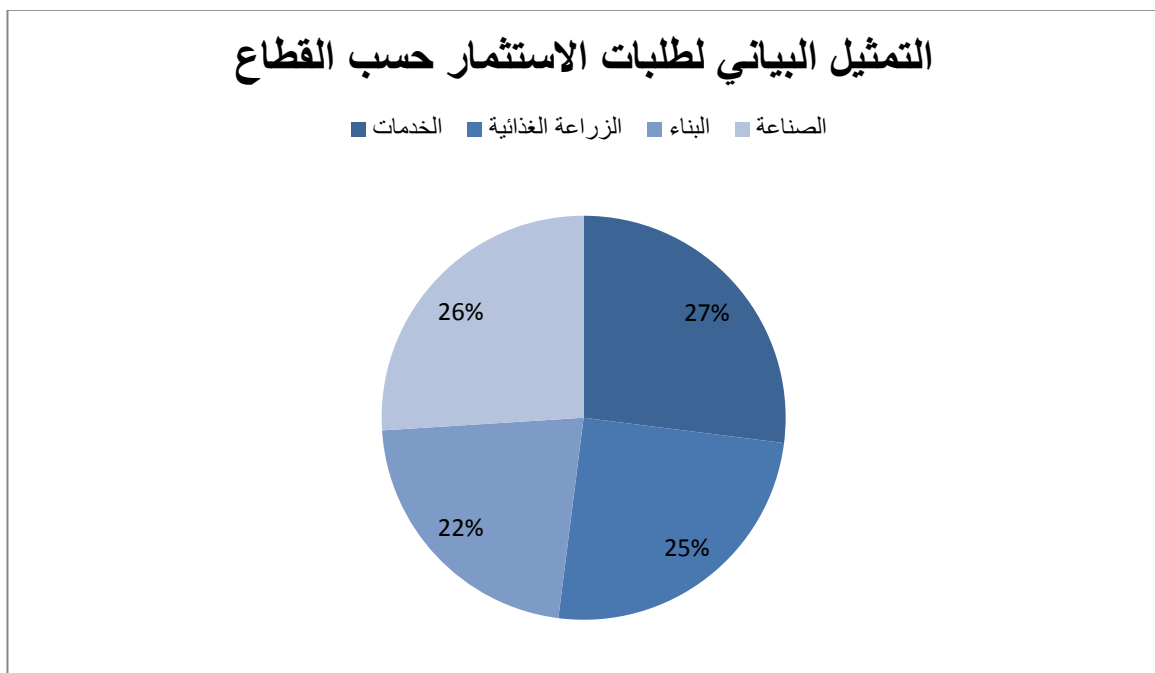
الشكل 46 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2011



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشركة تغطي جميع الأنشطة في القطاعات، ففي سنة 2011 تمثلت النسبة المئوية لقطاع الخدمات بـ 51 %، و نسبة 46 % بالنسبة للمنتجات الغذائية و نسبة 03 % لنشاط البناء.

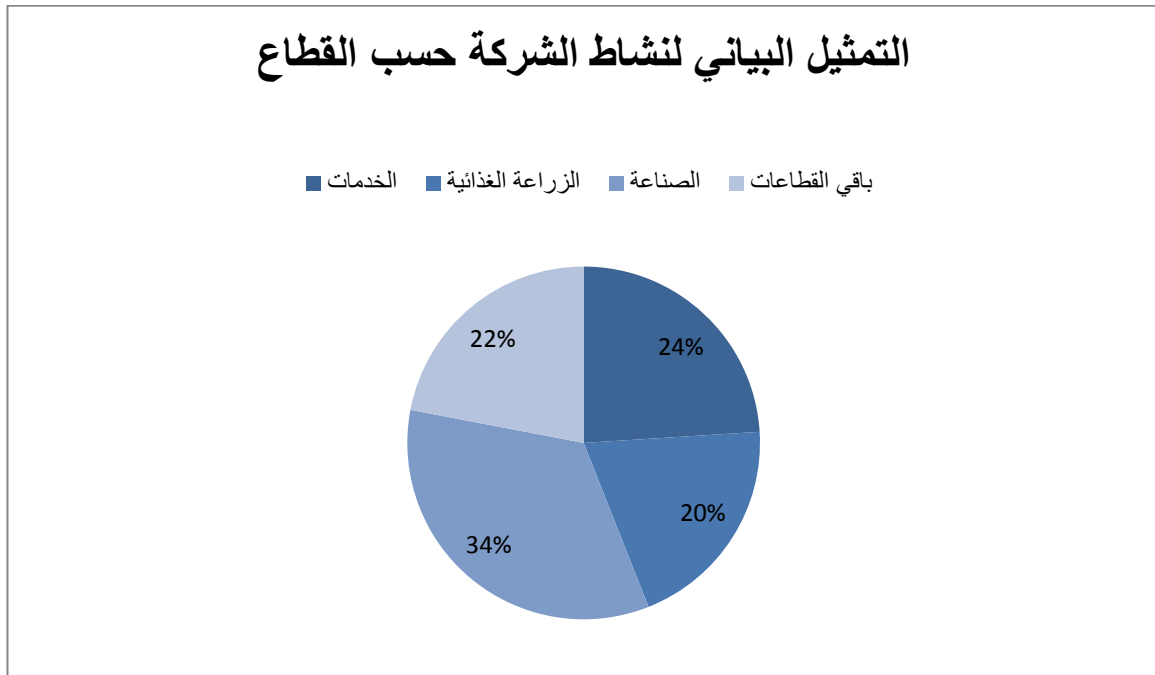
الشكل 47: طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2012



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

على صعيد الإستثمارات في نشاط الرأسمال الإستثماري، تشير التقارير المتعلقة بشركة الجزائر إستثمار إستقبالها. إعتباراً من 2012/6/30 ما يقارب 104 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 203 في نفس الوقت من السنة السابقة، حيث تغطي هذه الطلبات مجموعة من النشاطات المختلفة تتمثل بالنسبة المئوية في نشاط الزراعة الغذائية بـ 25 %، وكذا 27% لنشاط الخدمات، و 26 % للبناء، و 22 % لصناعة.

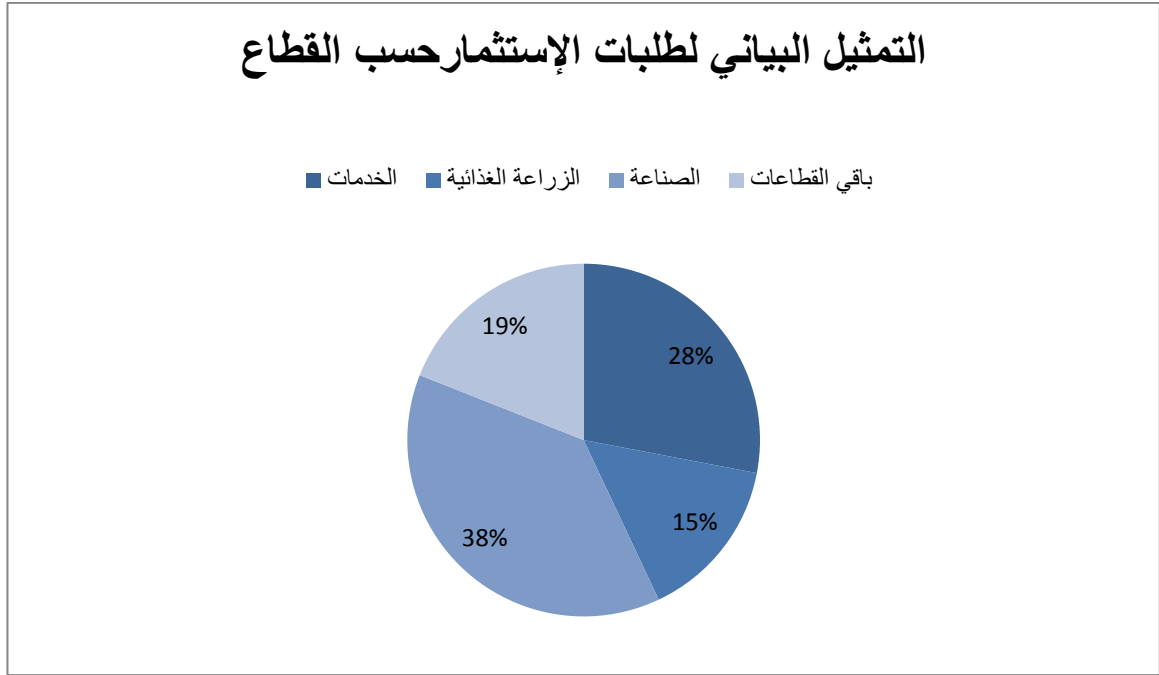
الشكل 48 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2013



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الجزائر إستثمار في التقرير المعد في سنة 2013، يظهر أن الشركة تلقت 93 طلب تمويل إستثمار، مقابل 104 طلب في نفس الفترة من سنة 2012، والتي تغطي قطاعات نشاط: الأغذية الزراعية بنسبة 20%، ونشاط الخدمات بنسبة 24%، والنشاط الصناعي بنسبة 34%، باقي القطاعات بنسبة 22%.

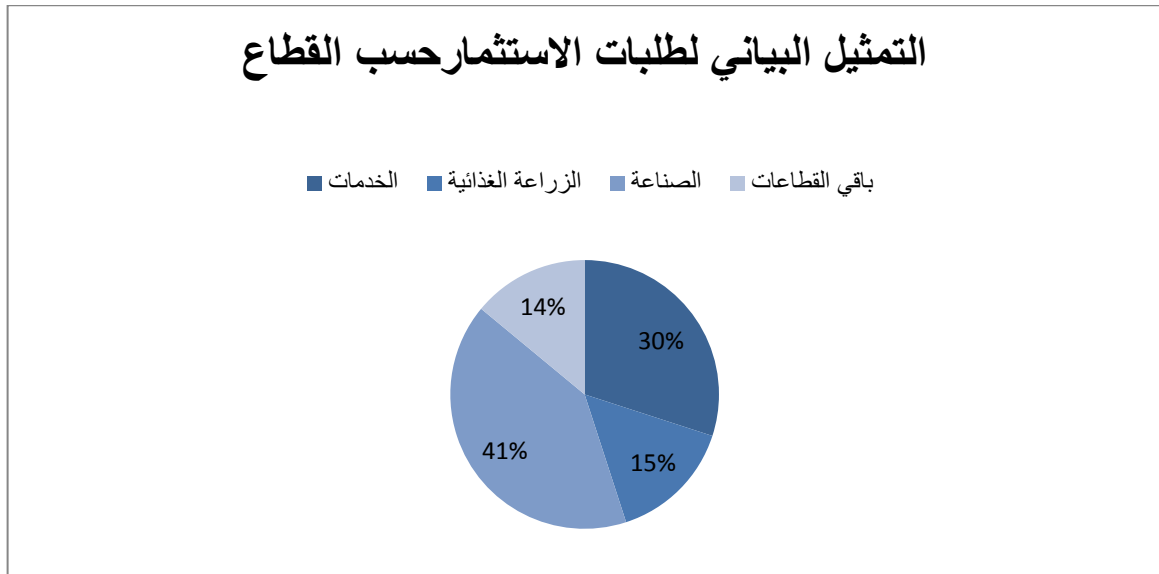
الشكل 49 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2014



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2014 حصلت الشركة على 87 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 93 طلب في نفس الفترة من سنة 2013، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الأغذية الزراعية بنسبة 15%، وقطاع الخدمات بنسبة 28%، وقطاع الصناعة بنسبة 38%، وباقي القطاعات بنسبة 19%.

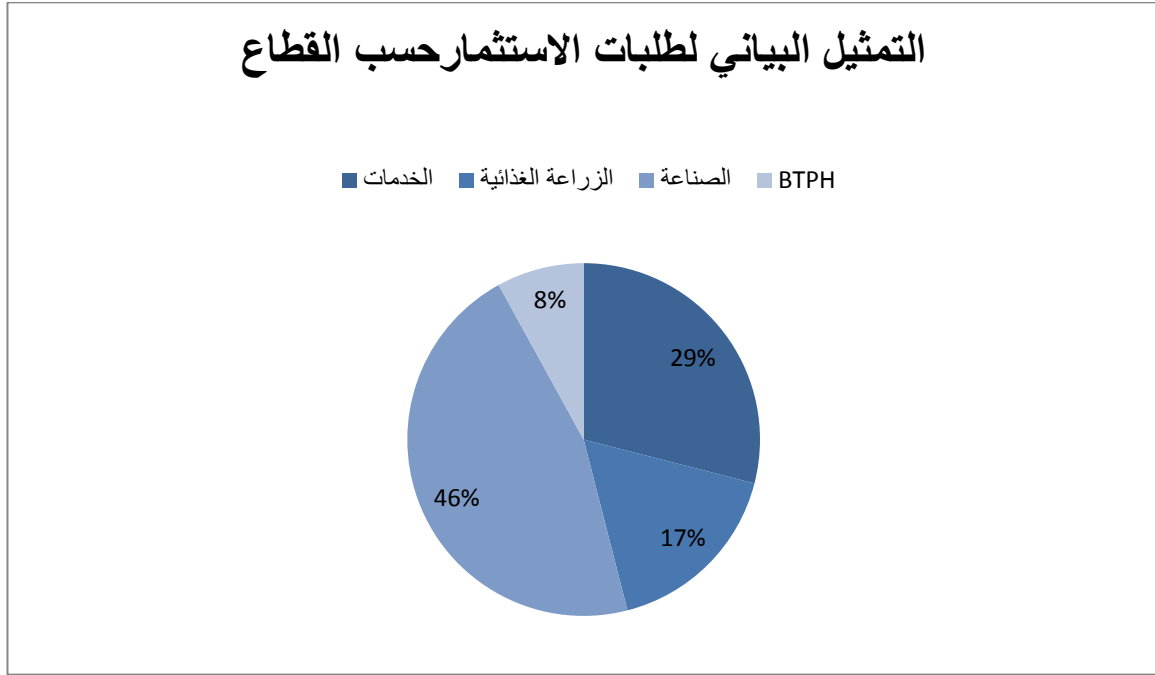
الشكل 50 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2015



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2015 حصلت الشركة على 53 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 87 طلب في نفس الفترة من سنة 2014، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الأغذية الزراعية بنسبة 15%، وقطاع الخدمات بنسبة 30%، وقطاع الصناعة بنسبة 41%، وباقي القطاعات بنسبة 14%.

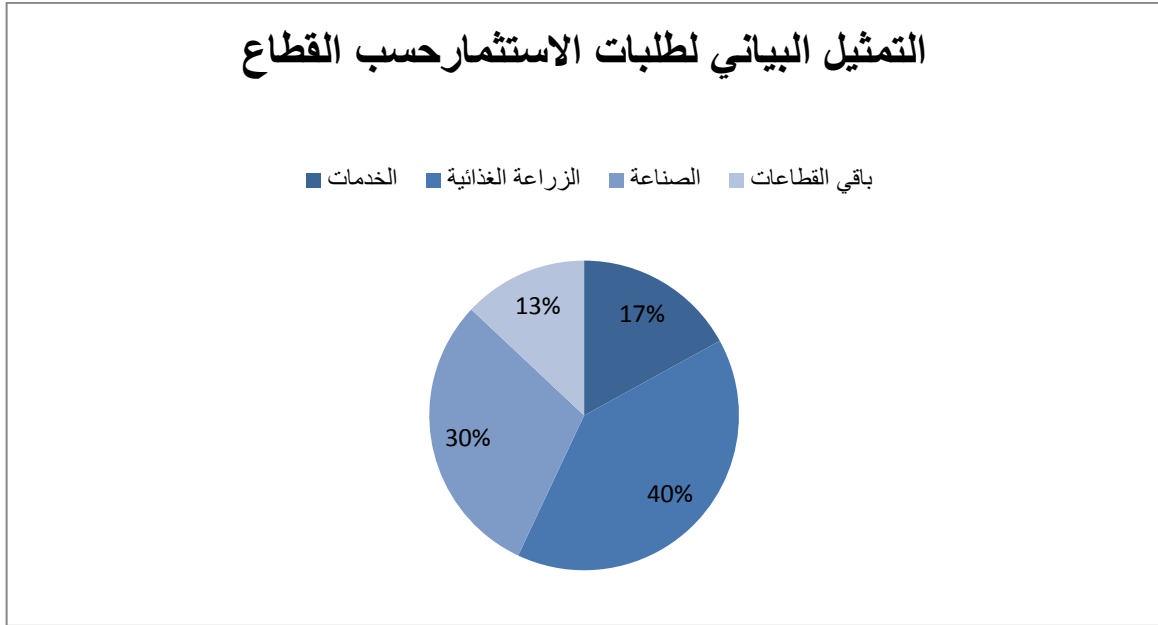
الشكل 51 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2016



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2016 حصلت الشركة على 58 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 53 طلب في نفس الفترة من سنة 2015، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الأغذية الزراعية بنسبة 17%، وقطاع الخدمات بنسبة 29%، وقطاع الصناعة بنسبة 46%، وقطاع BTPH بنسبة 8%.

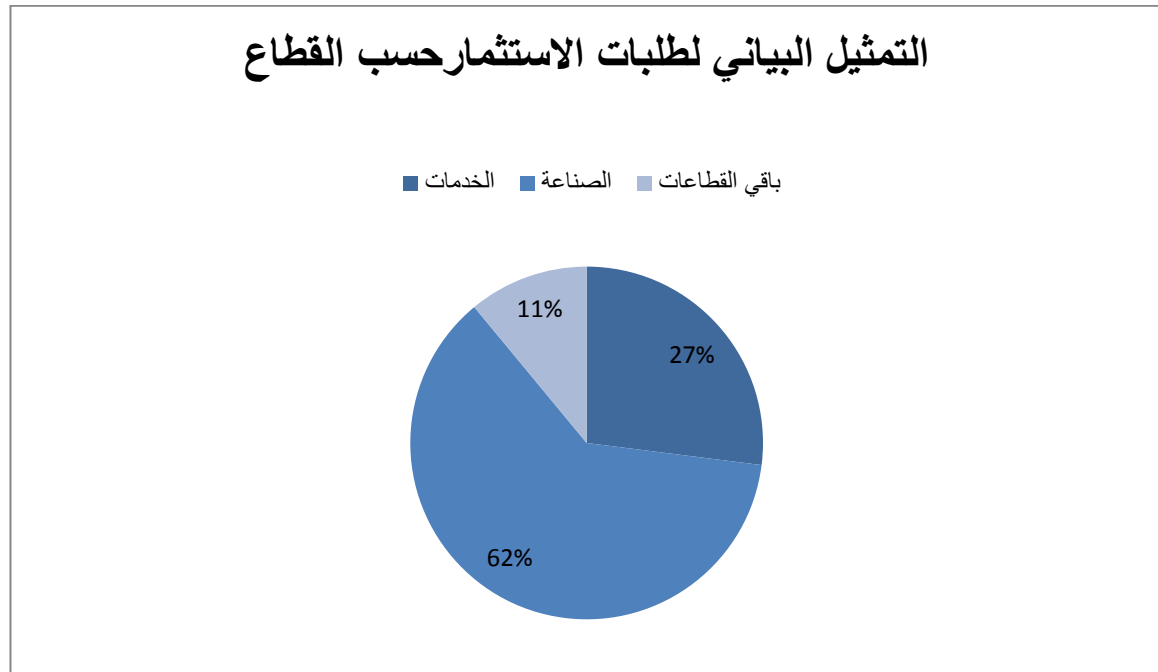
الشكل 52 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2017



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2017 حصلت الشركة على 67 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 58 طلب في نفس الفترة من سنة 2016، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الأغذية الزراعية بنسبة 40%، وقطاع الخدمات بنسبة 17%، وقطاع الصناعة بنسبة 30%، وباقي القطاعات 13%.

الشكل 53 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2018

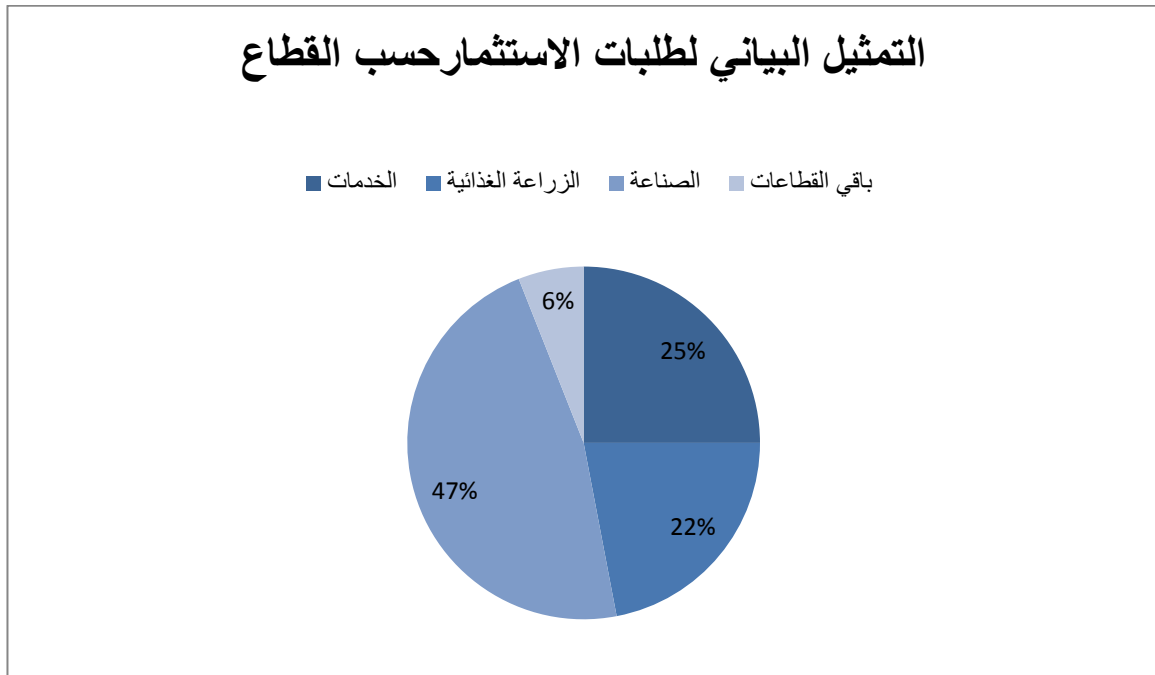


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2018 حصلت الشركة على 46 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 67 طلب في نفس الفترة من سنة 2017، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الخدمات بنسبة 27%، وقطاع الصناعة بنسبة 62%، وباقي القطاعات بنسبة 11%.

ومن الملاحظ هيمنة قطاع الخدمات والأغذية الزراعية والصناعية على مختلف طلبات التمويل.

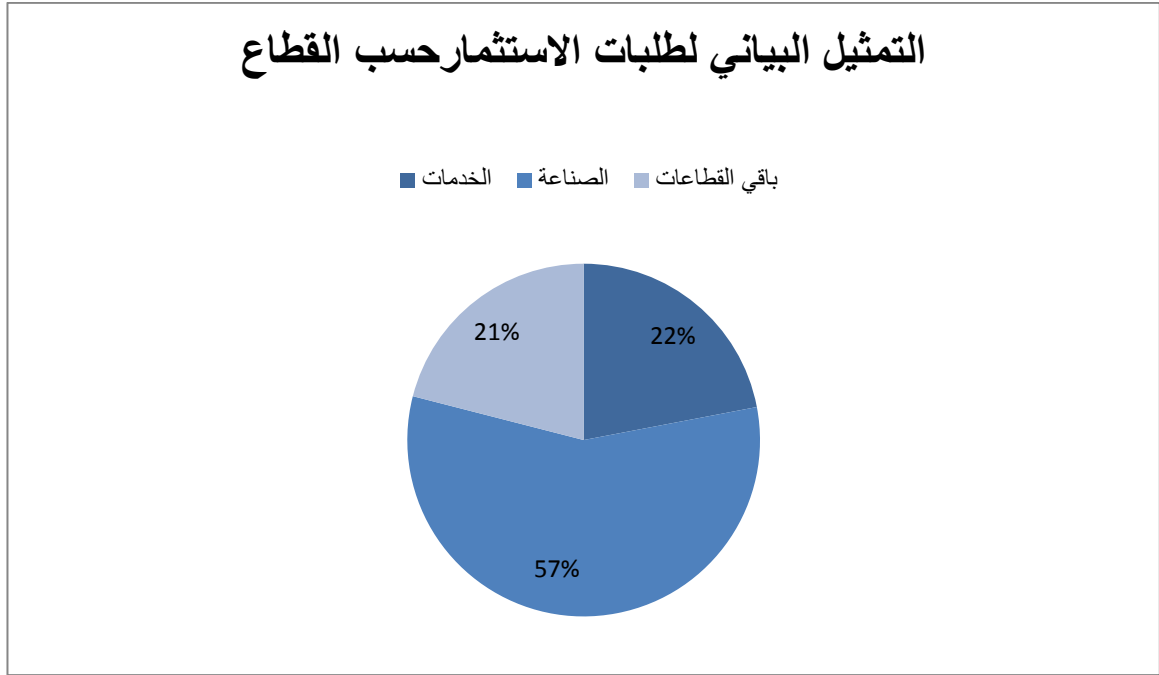
الشكل 54 : طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2019



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2019 حصلت الشركة على 83 طلب تمويل للإستثمار، مقابل 46 طلب في نفس الفترة من سنة 2018، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الأغذية الزراعية بنسبة 22%، وقطاع الخدمات بنسبة 25%، وقطاع الصناعة بنسبة 47%، وباقي القطاعات بنسبة 6%.

الشكل 55: طلبات الإستثمار حسب القطاع لسنة 2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية سنة 2020 حصلت الشركة على 136 طلب تمويل للإستثمار مقابل 83 طلب في نفس الفترة من سنة 2019، والتي تتعلق بكل من قطاعات: الخدمات بنسبة 22%، وقطاع الصناعة بنسبة 57%، وباقي القطاعات بنسبة 21%.

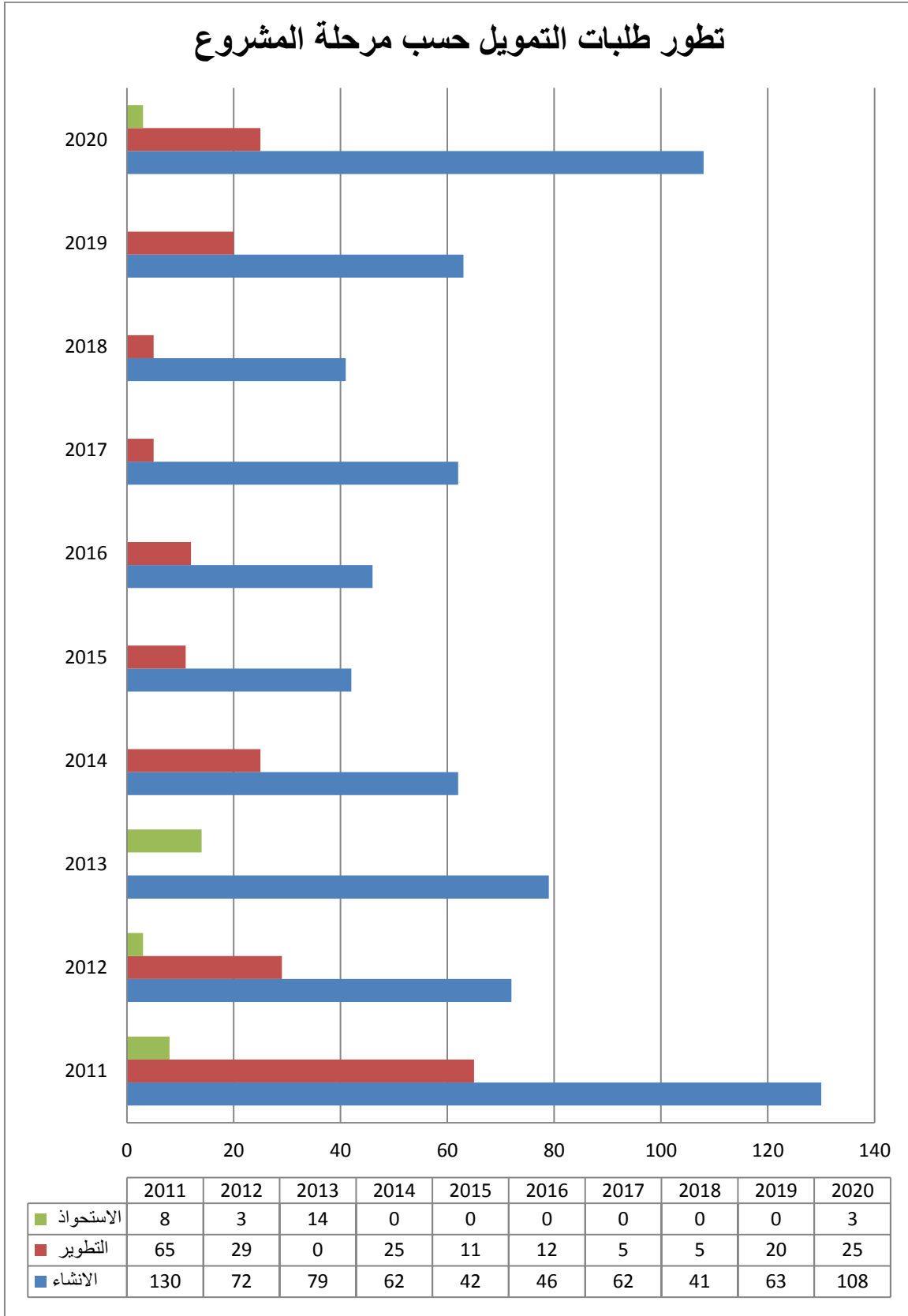
2.3.1.1. حسب مرحلة المشروع :

جدول 34: توضيحي لطلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع خلال الفترة 2011-2020

السنة	مرحلة المشروع	عدد المشاريع
2011	الإنشاء	130
	التطوير	65
	الإستحواذ	8
2012	الإنشاء	72
	التطوير	29
	الإستحواذ وإعادة الهيكلة	3
2013	الإنشاء	79
	الإستحواذ وإعادة الهيكلة	14
2014	الإنشاء	62
	التطوير والتنمية	25
2015	الإنشاء	42
	التطوير	11
2016	الإنشاء	46
	التطوير	12
2017	الإنشاء	62
	التطوير	05
2018	إنشاء	41
	تطوير	5
2019	إنشاء	63
	تطوير	20
2020	إنشاء	108
	تطوير	25
	إستحواذ	3

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

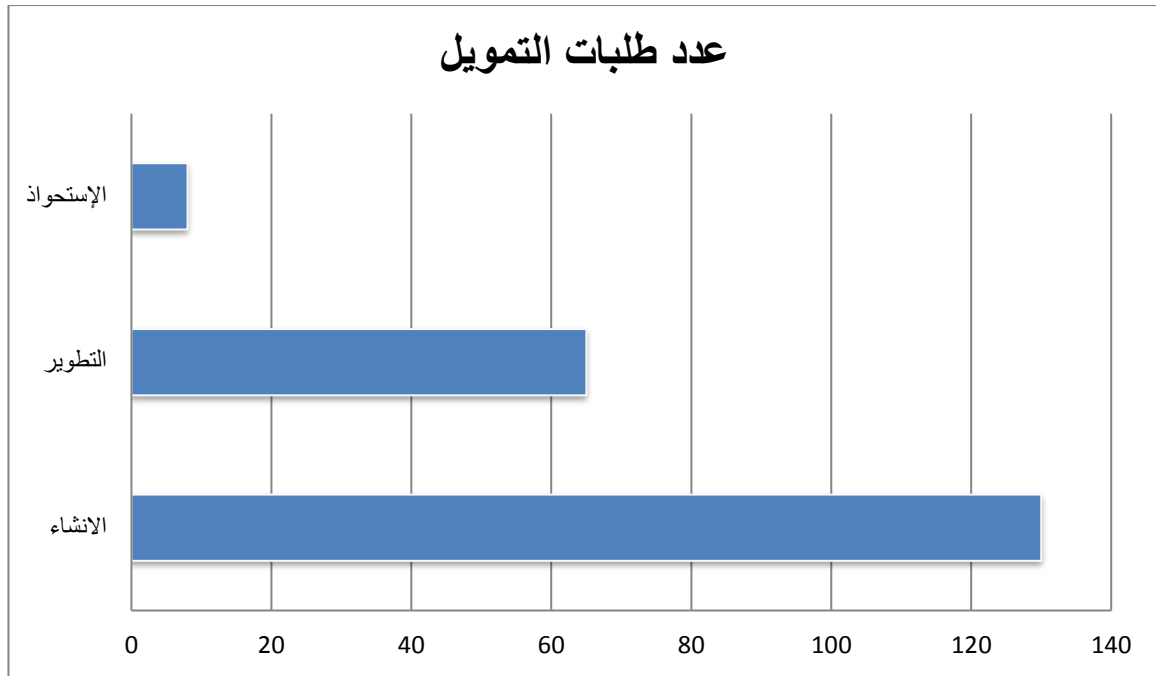
الشكل 56 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع خلال الفترة 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال البيان السابق، نلاحظ ان الجزائر إستثمار تهتم بالمشاريع الناشئة في تقديم تمويلاتها للمشاريع، حيث تحتل هذه المشاريع المرتبة الأولى من حيث طلبات التمويل، بـ 705 طلب تمويل خلال 2011-2020، يليه المشاريع في مرحلة النمو والتطوير بعدد إجمالي مقدر بـ 197 طلب تمويل خلال نفس العشرية الأخيرة، وتحتل المركز الرابع مشاريع الإستحواذ بـ 28 طلب تمويل خلال 2011-2020. وهو ما سنتطرق اليه بالتفصيل في التحليل السنوي لهذه الارقام.

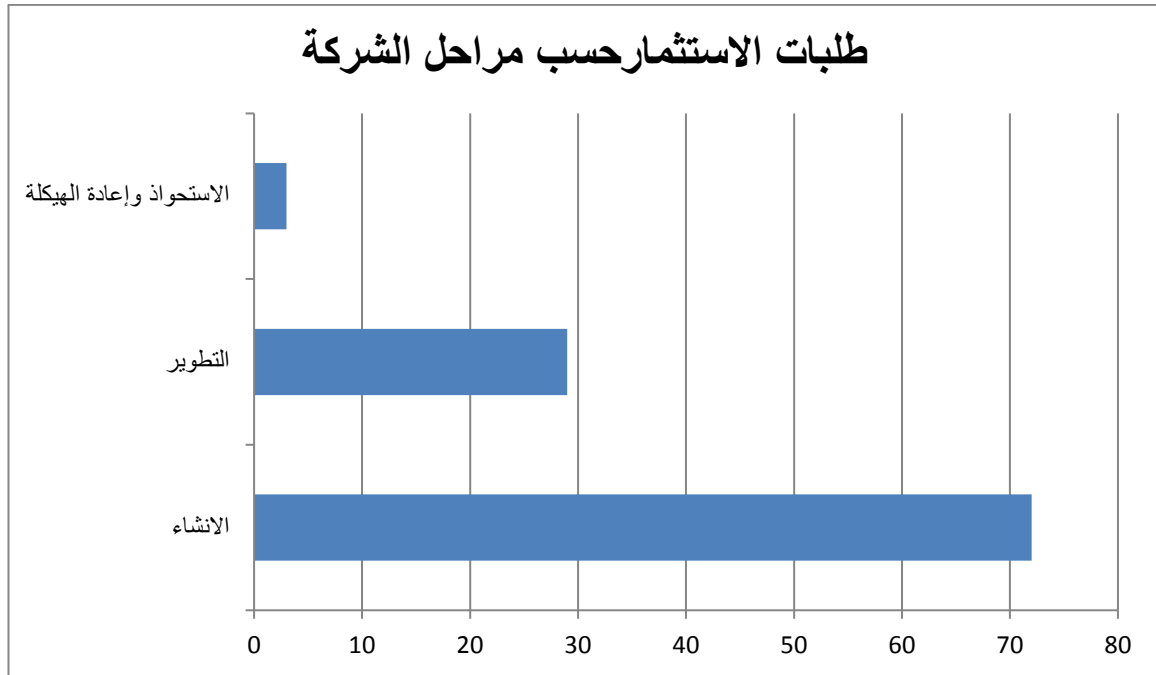
الشكل 57 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2011



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تهتم الشركة بتمويل جميع مراحل حياة المشاريع. حيث تمتلك الشركة مجموعة من طلبات الإستثمار، تتمثل في 130 طلب في مرحلة الإنشاء، و65 تخص طلبات في مرحلة التطوير، و8 مشاريع في مرحلة الإستحواذ. كما تم تسجيل طلبات تمويل من الصناديق الولائية للإستثمار، والمعدل الأقصى لنسبة التمويل للمشاريع بالنسبة للجزائر الإستثمار هو 49%.

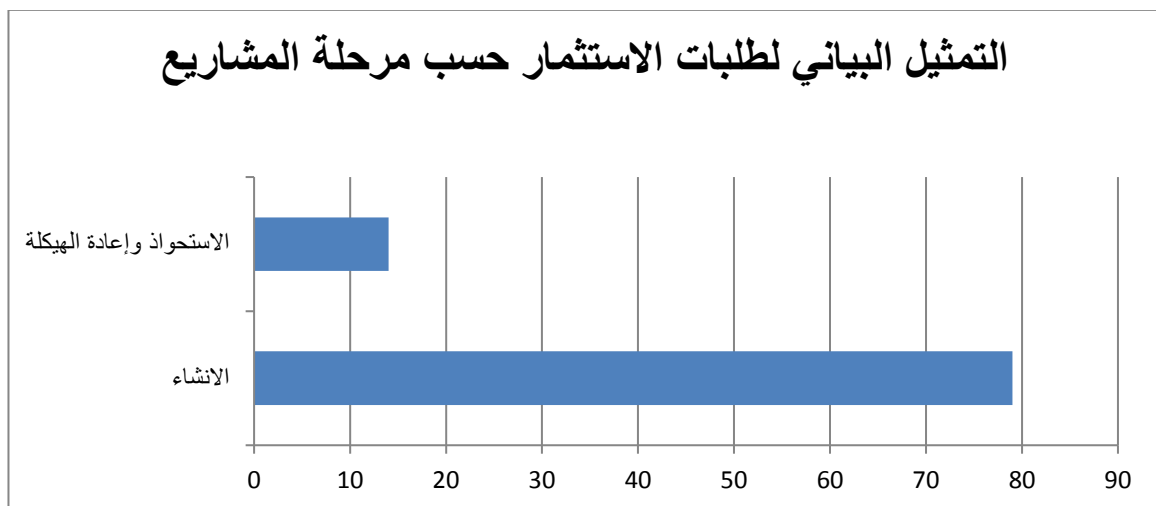
الشكل 58 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2012



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تهتم الشركة بمختلف مراحل تطور حياة الشركات، ففي سنة 2012 قامت الشركة بدراسة 72 طلب تمويل لمشروع في مرحلة الإنشاء، و 29 في مرحلة التطوير، وثلاثة 3 في شكل إستحواذ وإعادة هيكلة.

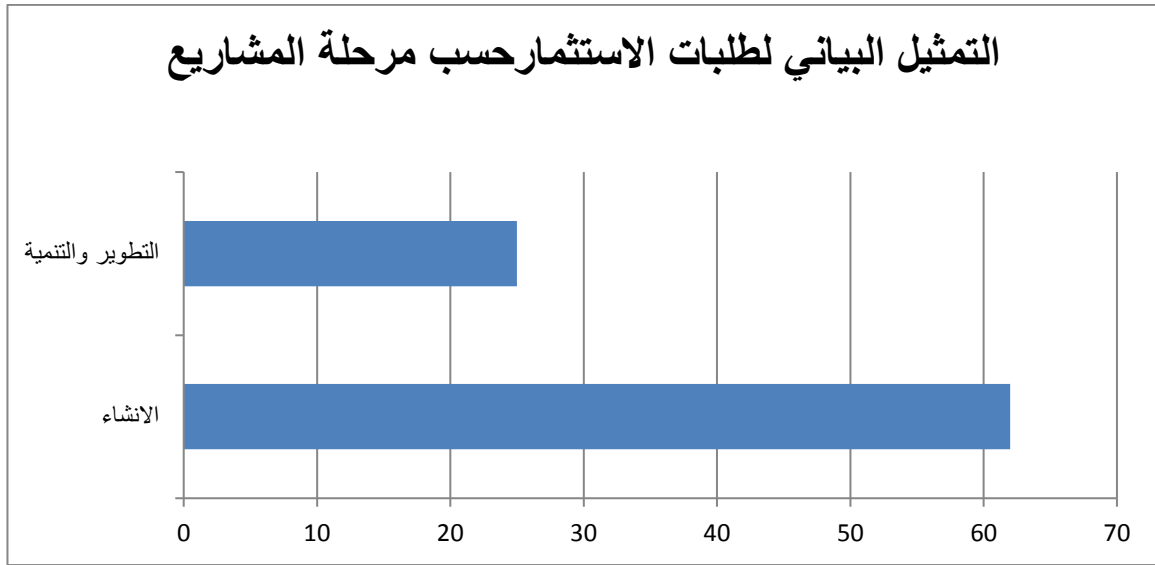
الشكل 59: طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2013



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تلقت الجزائر إستثمار سنة 2013 93 طلباً تمويلاً تنقسم إلى: 79 طلباً متعلقة بمرحلة الإنشاء، و 14 طلباً تتعلق بمرحلة والإستحواذ وإعادة الهيكلة.

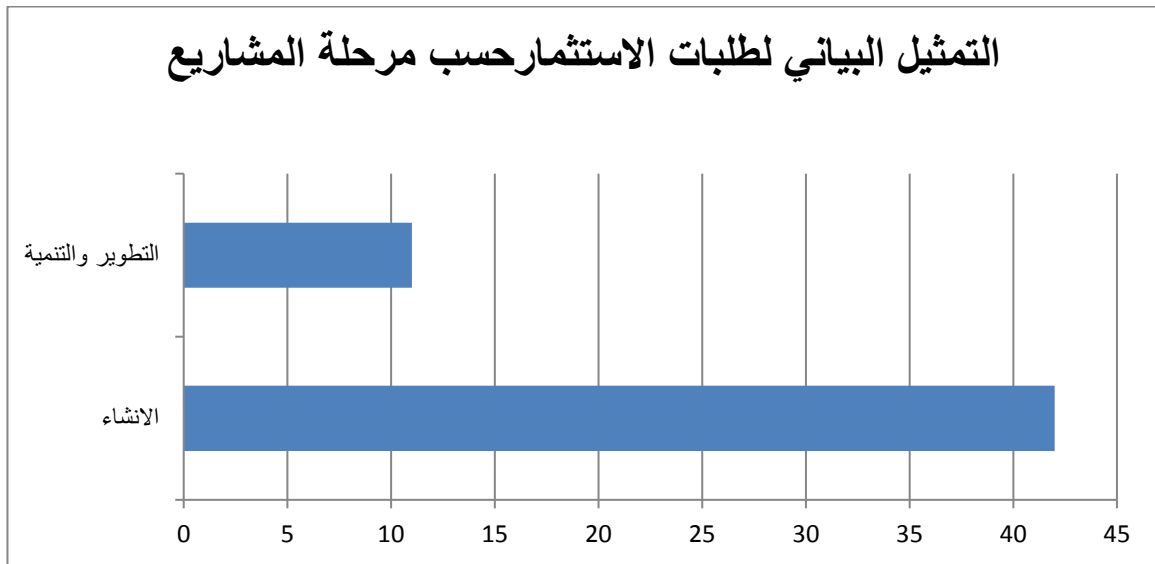
الشكل 60 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2014



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2014 تلقت الجزائر إستثمار 87 طلب تمويل، حيث كان النصيب الأعلى منها للشركات الناشئة بـ 62 طلباً تمويل مقابل 25 طلباً لشركات في مرحلة التنمية والتطور.

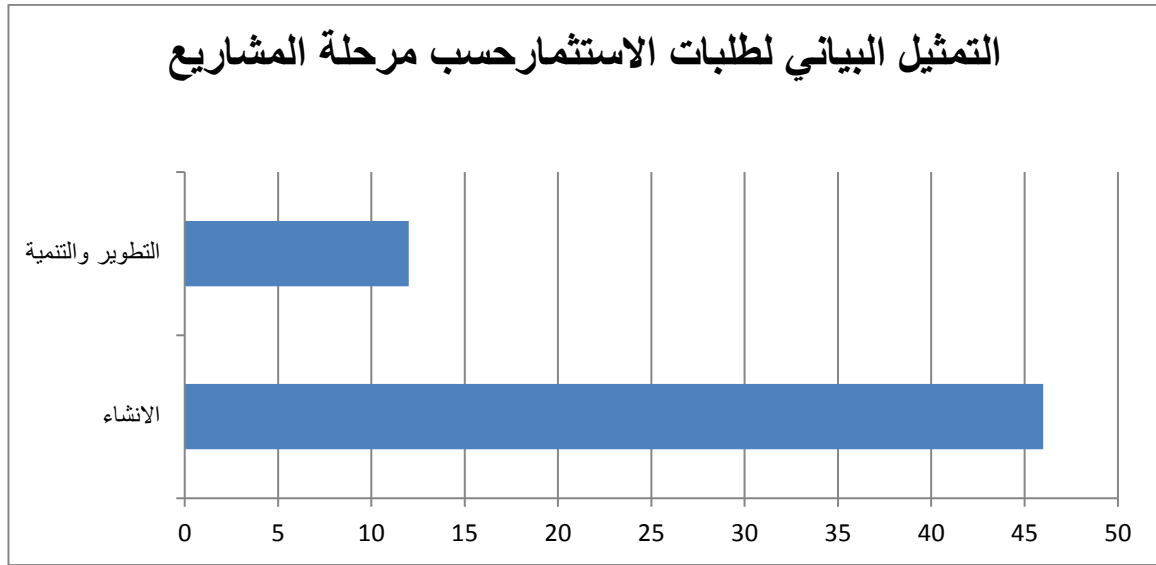
الشكل 61 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2015



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تلقت الجزائر إستثمار سنة 2015 53 طلب تمويل، مقارنة بـ 87 طلب تمويل خلال سنة 2014، أي بإنخفاض بنسبة 39,08%. كان النصيب الأعلى للشركات الناشئة بـ 42 طلب تمويل، مقابل 11 طلب لشركات في مرحلة التنمية والتطور.

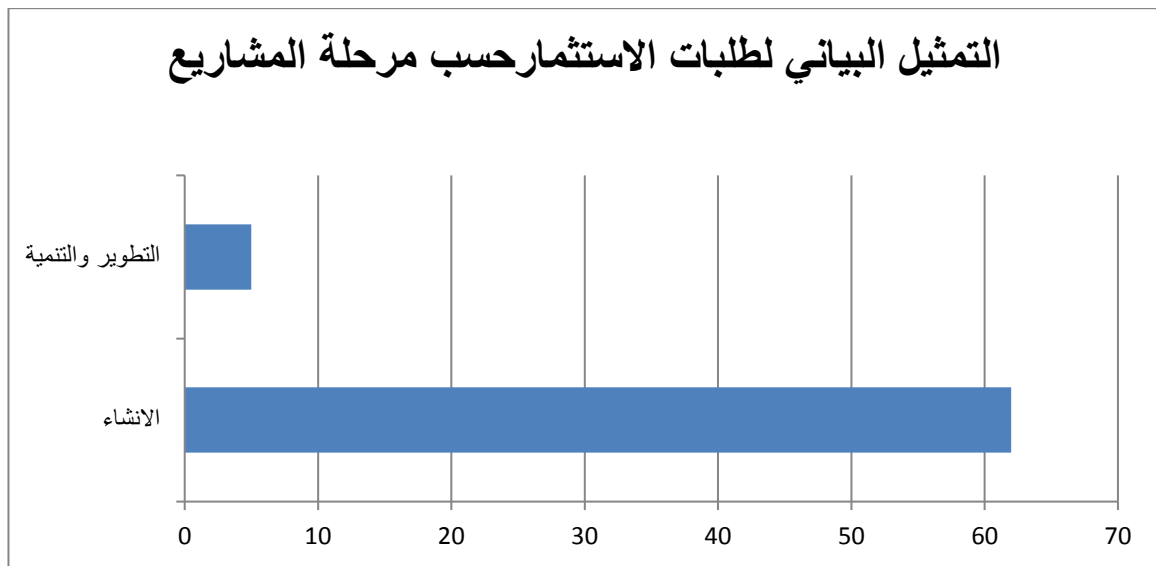
الشكل 62: طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2016



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2016 تلقت الجزائر إستثمار 58 طلب تمويل، مقابل 53 طلب تمويل في السنة السابقة حيث يلاحظ وجود تطور إيجابي بنسبة 9%، وتختلف مراحل المشاريع الممولة حيث يوجد: 46 طلب تمويل مشاريع في مرحلة الإنشاء، و 12 طلب تمويل مشاريع في مرحلة التطوير، حيث ومن أصل 58 طلب تمويل يوجد 27 طلب يخص النشاط الصناعي.

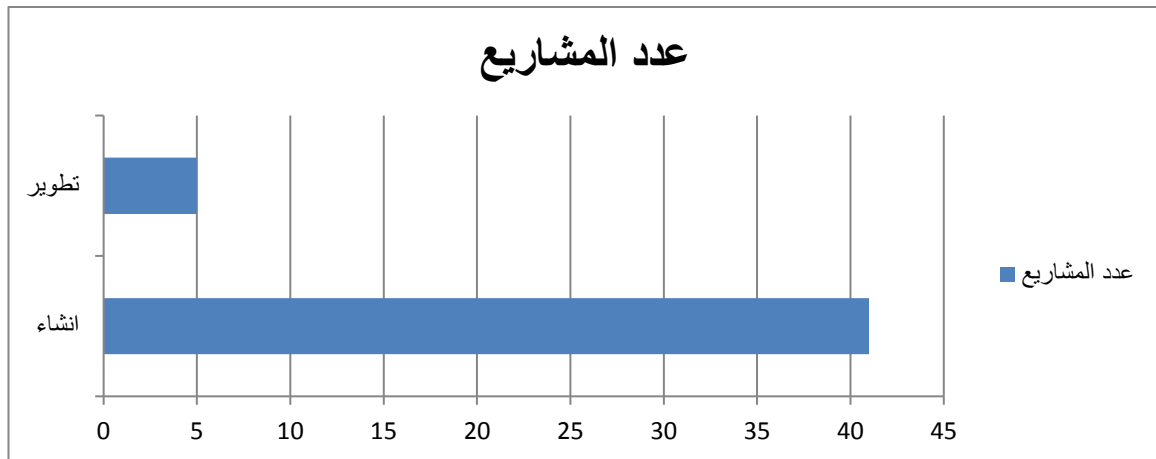
الشكل 63 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2017



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2017 تلقت الجزائر إستثمار 67 طلباً، مقابل 58 طلباً سنة ، مما يوضح وجود تطور إيجابي بنسبة 9%، حيث تتعلق مختلف طلبات الإستثمار بمرحلة الإنشاء، وهو ما يمثل 62 طلب إستثمار مقابل 05 طلبات تتعلق بمشاريع بمرحلة التطوير.

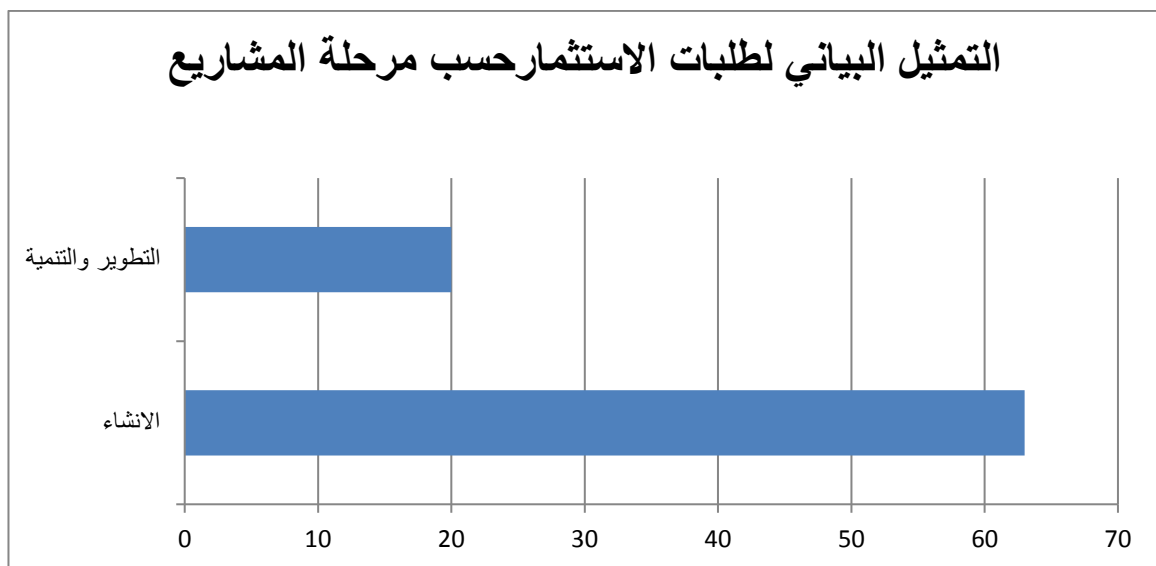
الشكل 64 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشروع لسنة 2018



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تلقت الشركة 46 طلب تمويل سنة 2018 في مختلف المشاريع، مقابل 67 طلب سنة 2017، منها 41 مشروع متعلقة بمرحلة الإنشاء، والخمس 5 مشاريع الباقية متعلقة في مرحلة التطوير.

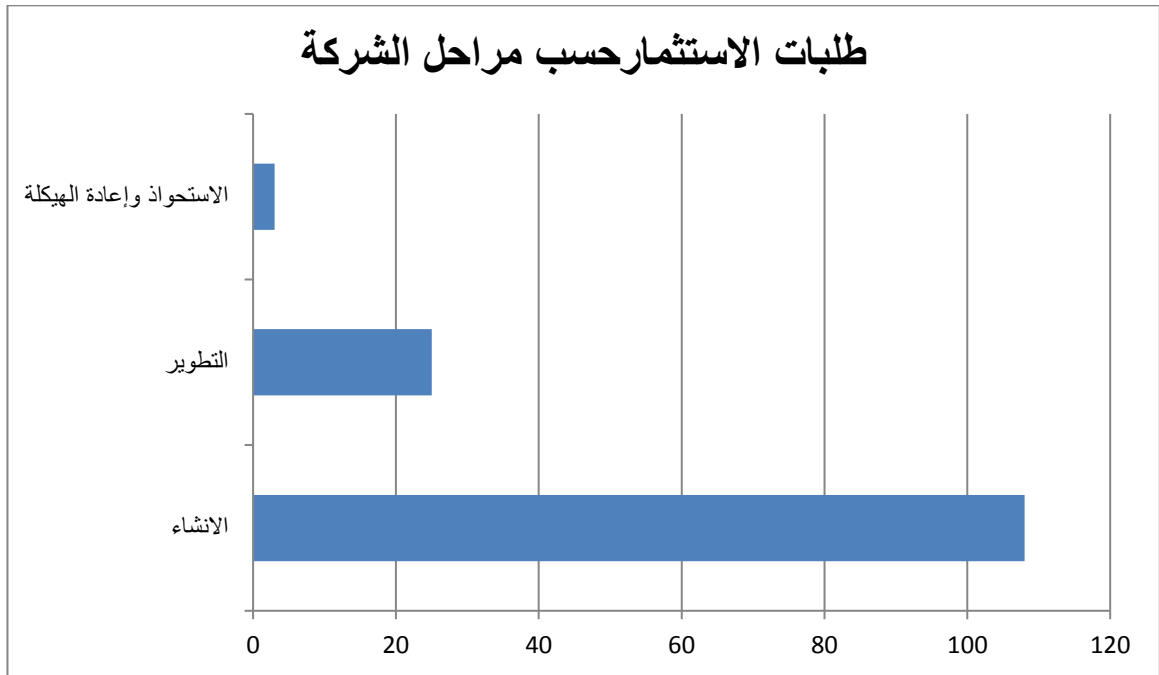
الشكل 65 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2019



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

تلقت الجزائر استثمار سنة 2019 83 طلب تمويل، وكان النصيب الأكبر للشركات الناشئة بـ 63 طلب تمويل، مقابل 20 طلب لشركات في مرحلة التنمية والتطور. وقد سجلت الشركة نتيجة عجز سنة 2019، حيث تعتمد ربحيتها على أداء محفظتها، والتي سجلت ست 6 شركات من أصل 25 شركة نتيجة إيجابية فيها فقط.

الشكل 66 : طلبات الإستثمار حسب مرحلة المشاريع لسنة 2020

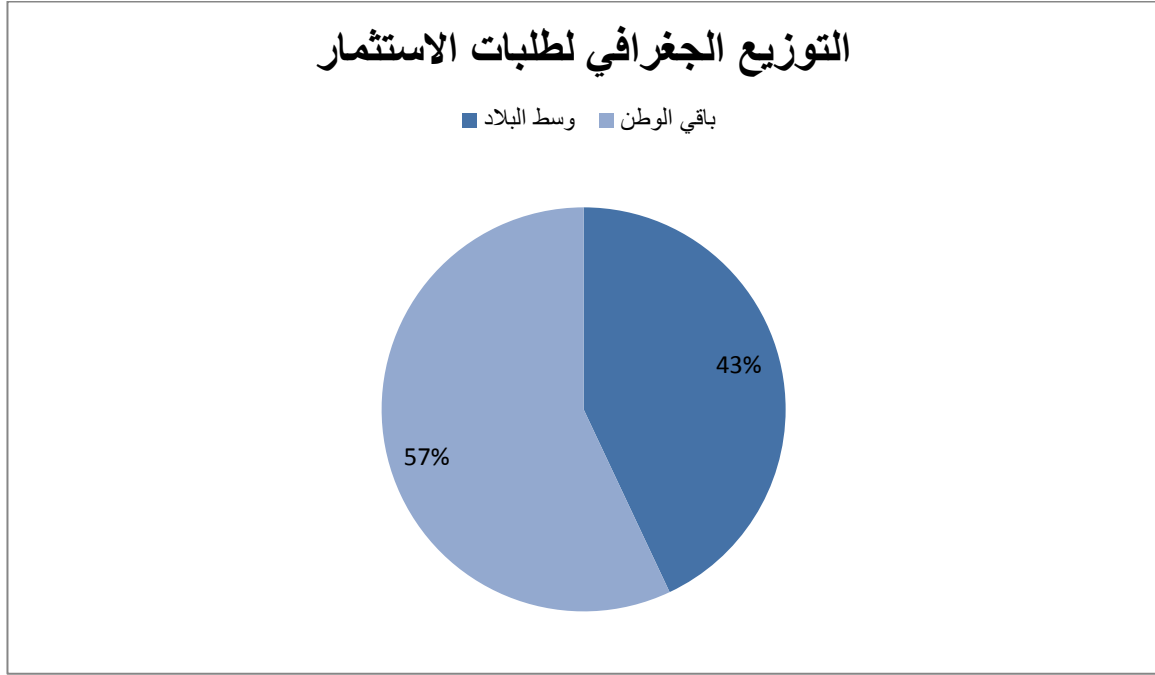


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

سجلت الشركة خلال سنة 2020 136 طلب التمويل بزيادة 53 طلب، مقارنة لسنة 2019. تغطي هذه الطلبات جميع القطاعات في جميع مراحل حياة المشاريع بـ 108 مشروع ناشئ و 25 مشروع في مرحلة التطوير، وثلاث 3 مشاريع تتعلق بالإستحواذ.

3.3.1.1. حسب التوزيع الجغرافي للمشاريع:

الشكل 67: التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2012

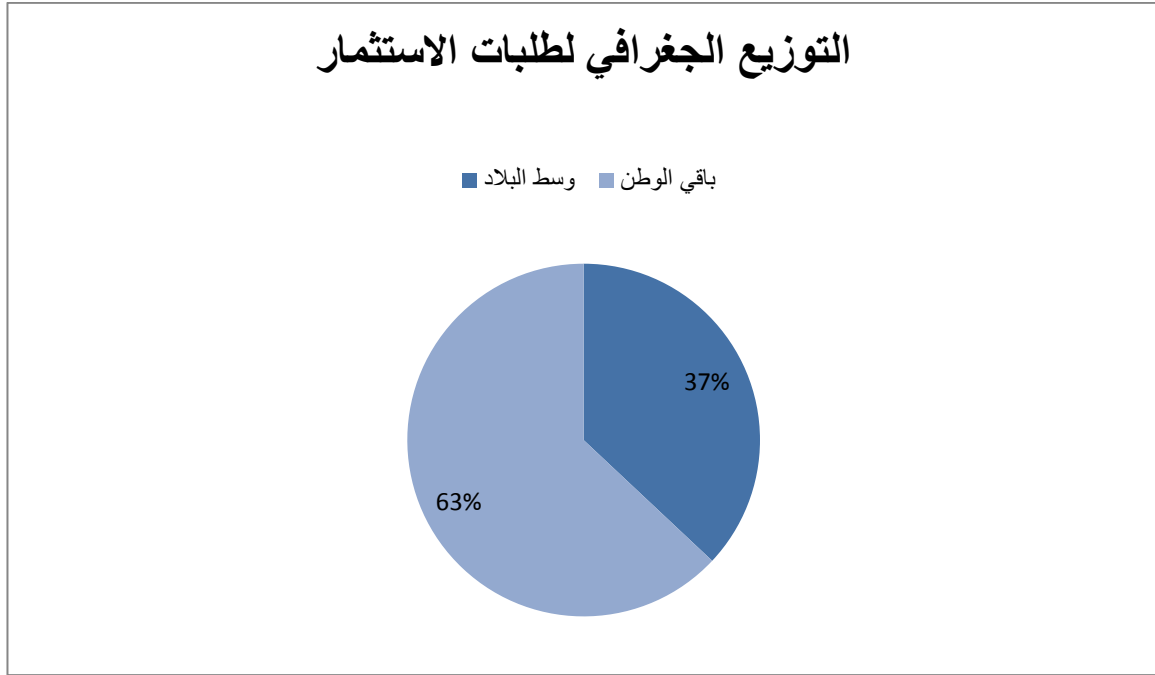


المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2012 هيمن وسط البلاد على التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار بنسبة 43%، مقابل باقي المناطق هناك 13 مشروع قيد الدراسة، حيث تم إقتراح 11 مشروع للتمويل من خلال صناديق الإستثمار الولائية، أما الإثنان 2 الآخران فكان إقتراح التمويل عن طريق أموال الشركة الخاصة¹.

¹ التقرير السنوي لسنة 2012 سلطة ضبط السوق المالي COSOB ، ص 58 .

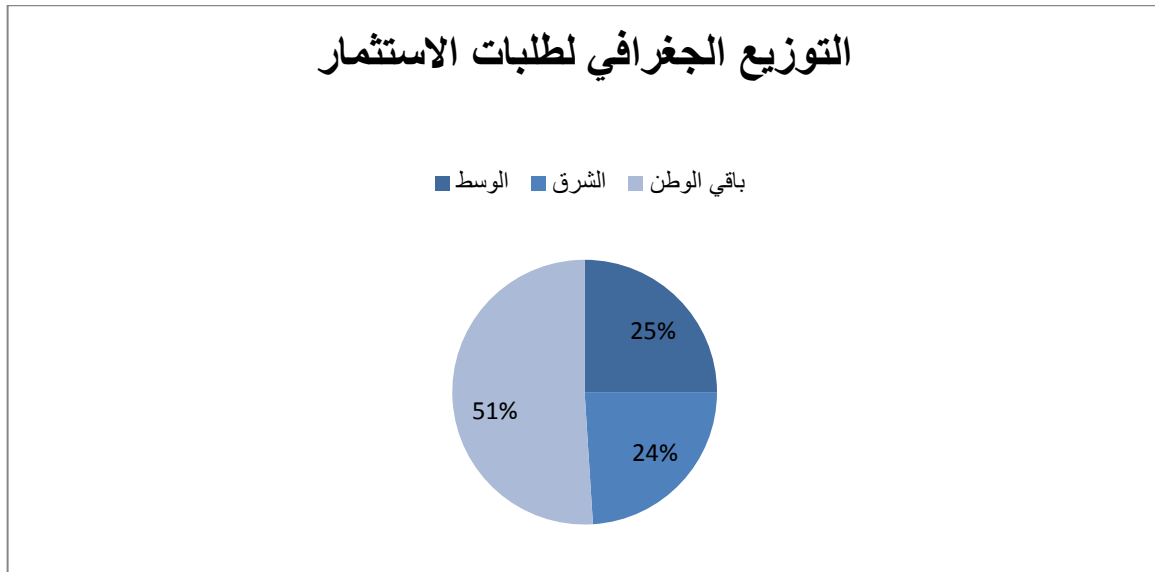
الشكل 68: التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2013



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2013 هيمنت وسط البلاد كذلك على التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار بنسبة 37%، مقابل باقي المناطق بالنسبة للمشاريع قيد الدراسة. فهناك 13 مشروع: 10 منها مقترحة للتمويل من خلال صناديق الإستثمار الولائية، والثلاثة 3 الباقية مقترحة للتمويل من الأموال الخاصة بالشركة. قدر مبلغ تمويل هذه المشاريع ب 487 مليون دينار.

الشكل 69: التوزيع الجغرافي لطلبات الإستثمار لسنة 2014



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في سنة 2014 بلغت نسبة طلبات الإستثمار بوسط البلاد بـ 25 %، كما بلغت نسبة طلبات الإستثمار بشرق الوطن بـ 24%، مقابل 51 % لباقي المناطق. هناك 13 مشروع قيد الدراسة، حيث تم إقتراح 11 مشروعاً للتمويل من خلال صناديق الإستثمار الولائية، أما الإثنان 2 الآخران فكان عن طريق أموال الشركة الخاصة.

في المحفظة الإستثمارية للشركة هناك 13 مشروعاً قيد الدراسة من أجل التمويل؛ ثمانية 8 منها مقترح للتمويل من خلال صناديق الإستثمار الولائية، أما الخمسة 5 الباقية فهي مقترحة للتمويل من خلال رأسمال الخاص بالشركة بمبلغ إجمالي يقدر بـ 623 مليون دينار.

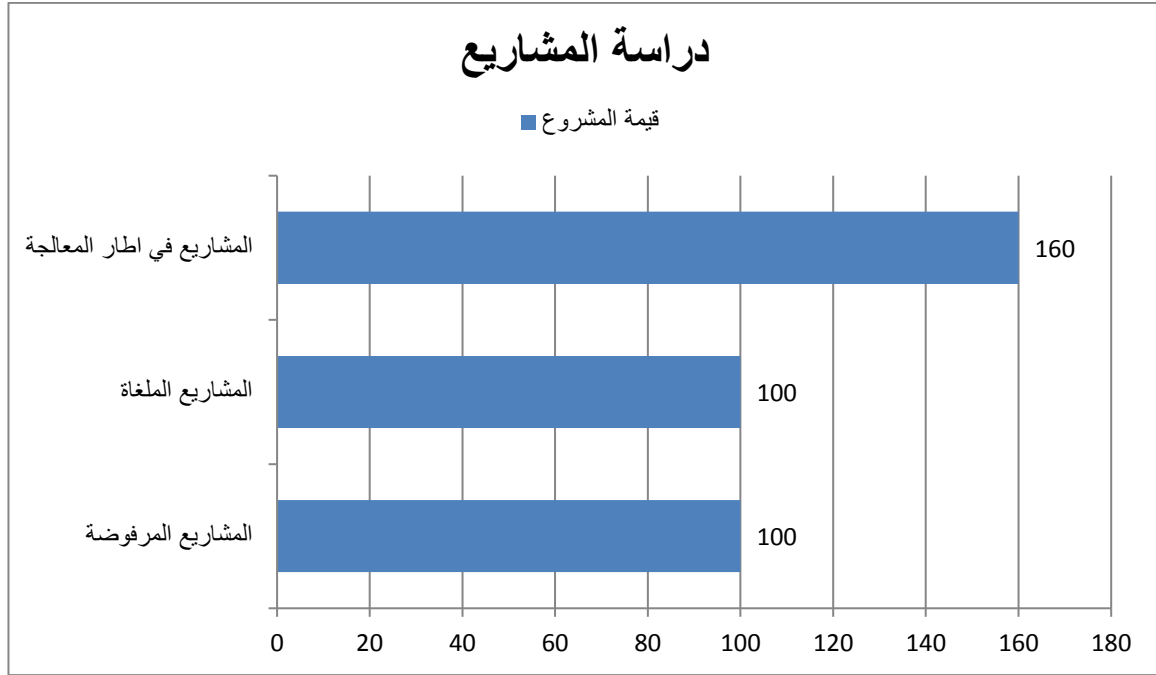
4.3.1.1. حسب تقدم دراسة المشاريع:

جدول 35: تطور دراسة المشاريع خلال الفترة 2015 - 2017

حالة تقدم المشاريع بالمليون دج			
2017	2016	2015	
464	555	160	في إطار المعالجة
-	200	100	الملغاة
120	75	-	المقبولة
-	-	100	المرفوضة
30	37	-	الممولة

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

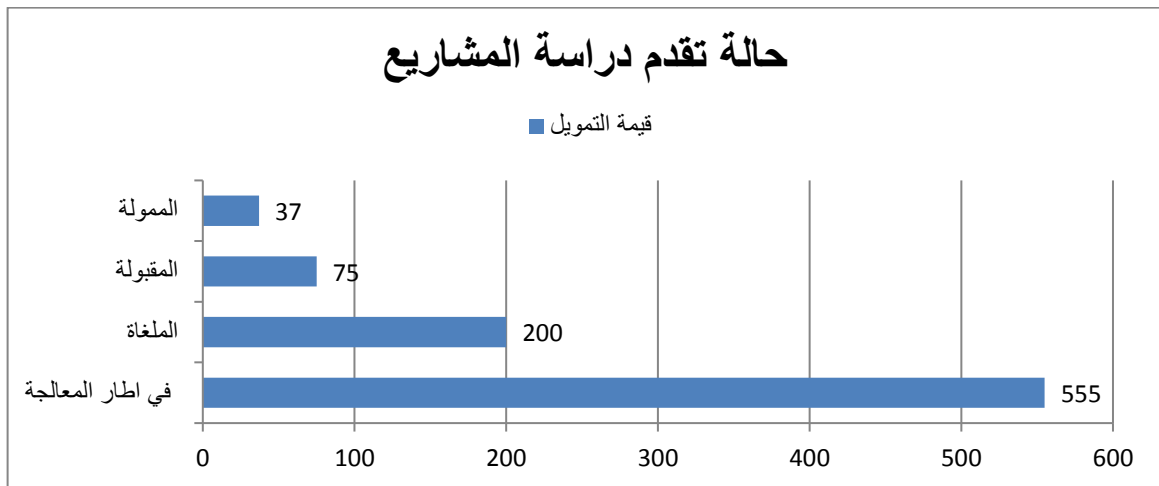
الشكل 70 : حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2015



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال الشكل السابق، نلاحظ أن سنة 2015 تعتبر سنة من دون عمل بالنسبة للشركة وهو ما تفسره المبالغ المتعلقة بالمشاريع المرفوضة والملغاة. ومن بين أسباب رفض المشاركة في المشاريع أو الخروج من المشاريع هو عدم وجود توقعات لربحية المشاريع في المدى المتوسط، وكذا فرط مديونية البنوك يجعل احتمال الخروج على المدى المتوسط مستحيلا وكذلك إلغاء صاحب المشروع لمشروعه.

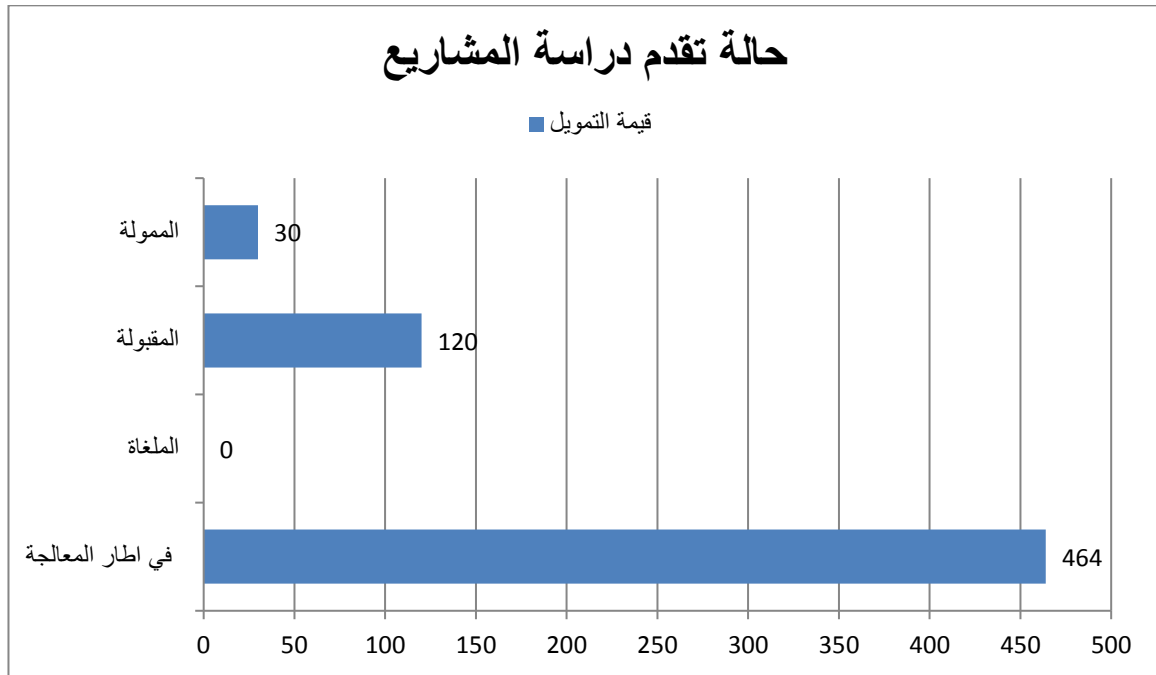
الشكل 71 : حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2016



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال البيانات السابقة، نلاحظ أنه خلال سنة 2016 تم علاج 16 مشروعاً توجد 7 منها في الدراسة مقدرة بمبلغ 555 مليون دينار، و3 مشاريع ملغاة، والتي في كثير من الأحيان يكون سبب الإلغاء هو المقاول في حد ذاته، حيث تم قبول ثلاث 3 مشاريع فقط للتمويل بمبلغ مقدر بـ 75 مليون دينار.

الشكل 72: حالة تقدم دراسة المشاريع لسنة 2017



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال البيانات السابقة خلال هذه الفترة، هناك سبعة 7 مشاريع قيد الدراسة بمبلغ مقدر 464 مليون دينار، مقابل 555 مليون دينار في نفس الفترة من السنة السابقة. قيمة المشاريع المقبولة مقدرة بـ 120 مليون دينار، مقابل 75 مليون دينار في نفس الفترة من السنة السابقة. أما بخصوص المشاريع الممولة، فبلغ مبلغ المساهمة فيها 30 مليون في السداسي الأول لسنة 2017، مقابل 37 مليون دينار في نفس الفترة من السنة السابقة أي بفارق 19%.

2.1. تطور نشاط الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للإستثمار FINALEP خلال الفترة : 2020-2011

وفقا لأحكام القانون 06 11 المؤرخ في 24 يونيو 2006 المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري، خصوصا المادة 10 منه، وبعد دراسة الملف تم إبداء الرأي بإعطاء الإذن لشركة المالية الجزائرية الأوروبية للإستثمار فيناليب FINALEP لممارسة النشاط، رغم أنها كانت تعمل في هذا المجال منذ سنة 1991، ويقدر رأسمالها 191.700.000 دج مقسم على النحو التالي: 40% لبنك التنمية المحلية، BDL وكذا نسبة 28,74% الوكالة الفرنسية للتنمية، وكذا 20% بالنسبة لبنك القرض الشعبي الجزائري CPA، وأخيرا 11.26% لبنك الإستثمار الأوروبي.

تجدر الإشارة إلى أن شركة FINALEP والتي أصبح إسمها الشركة المالية الجزائرية للإستثمار، برأسمال جزائري 100% لم تقم بتمويل أي مشروع خلال 2011 2013 لإرتباطها بتمويلات القديمة لأكثر من 5 سنوات.

1.2.1. تحليل نشاط التمويل شركة finalep :

جدول 36 :المحفظة الإستثمارية لشركة finalep خلال الفترة 2011-2020

مرحلة التدخل	المشاريع قيد الدراسة	قيمة المساهمة بالمليون دينار	قطاع النشاط	مصدر التمويل	عدد المشاريع	السنة
						2011
						لا يوجد تمويل
						2012
						لا يوجد تمويل
						2013
						لا يوجد تمويل
الإشياء	6	118	قطاع الصناعة	صناديق الإستثمار	3	2014
الإشياء						
الإشياء						
	16					2015
						لا يوجد تمويل
الإشياء	6	927	قطاع الصناعة	صناديق الإستثمار	14	2016
الإشياء	0	535.5	الطاقة	رأسمال خاص	4	2017
الإشياء	0		البناء			
الإشياء	0		الأشغال			
الإشياء	0	944	الصناعة	صناديق الإستثمار	11	
الإشياء	4	87	صناعة التعبئة والتغليف	رأسمال الخاص	02	2018
			التدريب المهني			
الإشياء	0	590	القطاع الصناعي	صناديق الإستثمار	6	
الإشياء	0	10.9	القطاع الصناعي	رأسمال الخاص	06	2019
			القطاع الطبي			
الإشياء	0	346	القطاع الغذائي	صناديق الإستثمار	05	
			القطاع الطبي			
			القطاع الصناعي			
إنشاء	0	125	المنتجات الصيدلانية	رأسمال الخاص	02	2020
إستحواذ		150	صناعة الأغلفة			

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

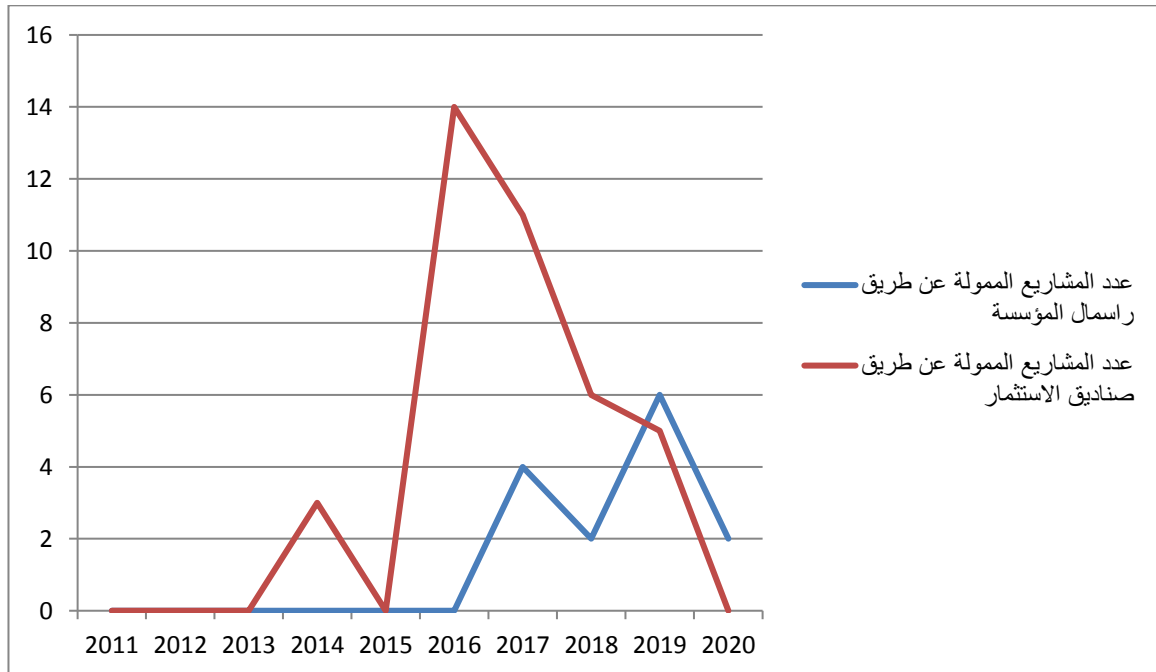
جدول 37: عدد المشاريع الممولة حسب السنوات خلال الفترة 2011-2020

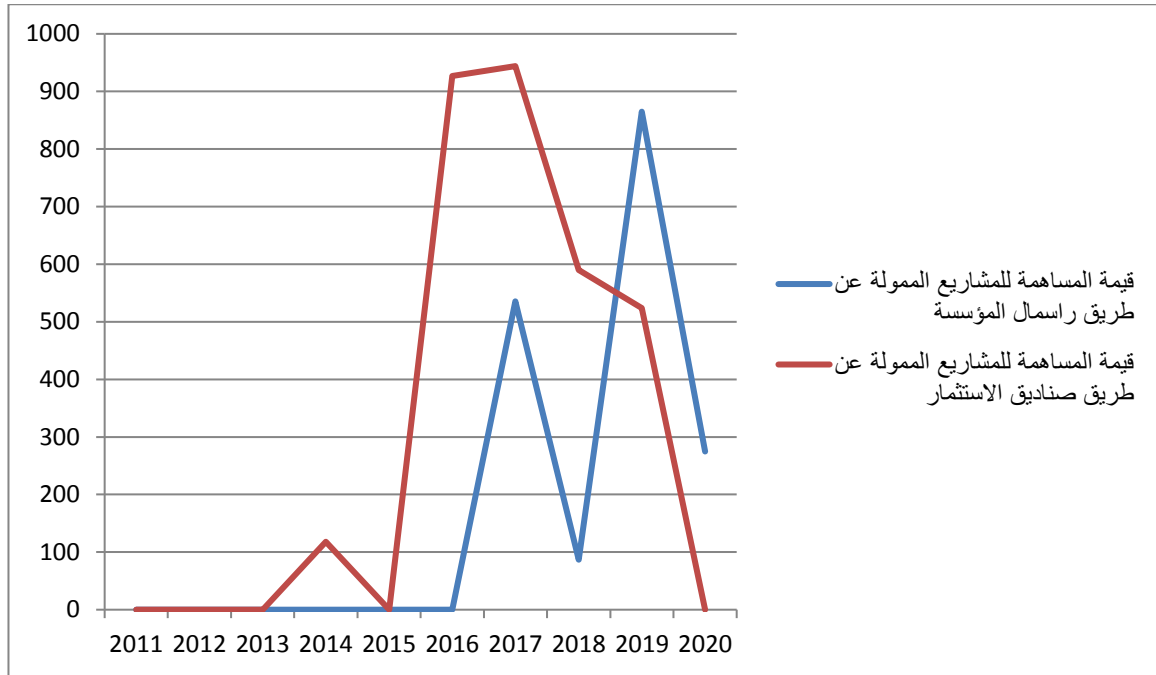
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
عدد المشاريع الممولة رأسمال الخاص	0	0	0	0	0	0	4	2	6	2
قيمة المساهمات بالمليون دينار	0	0	0	0	0	0	535.5	87	10.9	275
عدد المشاريع الممولة صناديق الإستثمار	0	0	0	3	0	14	11	6	5	0
قيمة المساهمات بالمليون دينار	0	0	0	11	0	92	944	59	524	0
				8		7		0		

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 73 : عدد المشاريع الممولة وقيمة التمويل حسب السنوات خلال الفترة 2011-

2020





المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول السابق والتمثيل البياني، نلاحظ تذبذب في عدد المشاريع الممولة من طرف "شركة فيناليب". حيث ومع بداية نشاطها الفعلي سنة 2014، قامت بتمويل 3 مشاريع عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، ولم تقم بتمويل ولا مشروع عن طريق رأسمالها الخاص. ثم إرتفعت عدد المشاريع الممولة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية لـ 14 مشروعاً سنة 2016، وعدم تسجيل أي تمويل عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة، وفي سنة 2017 سجلت الشركة أول 4 مشاريع ممولة عن طريق رأسمالها الخاص مقابل 11 مشروعاً ممولاً عن طريق صناديق الإستثمار الولائية. لتعود للتناقص سنة 2018 بـ 2 مشروعين ممولين عن طريق رأسمالها الخاص مقابل 6 مشاريع ممولة عن طريق صناديق الإستثمار. وفي سنة 2019 نسجل أكبر نسبة بـ 6 مشاريع ممولة عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة، مع ثبات عدد المشاريع الممولة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية بـ 5 خمس مشاريع، وأخير سنة 2020 سجلت الشركة تمويلين عن طريق رأسمالها الخاص مقابل 0 تمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية.

كما نلاحظ أن مبالغ المساهمة متوافقة تقريبا مع إرتفاع وإنخفاض عدد المشاريع الممولة، حيث سجلت أكبر قيمة تمويلية عن طريق رأسمال الخاص بالشركة سنة 2017، بـ

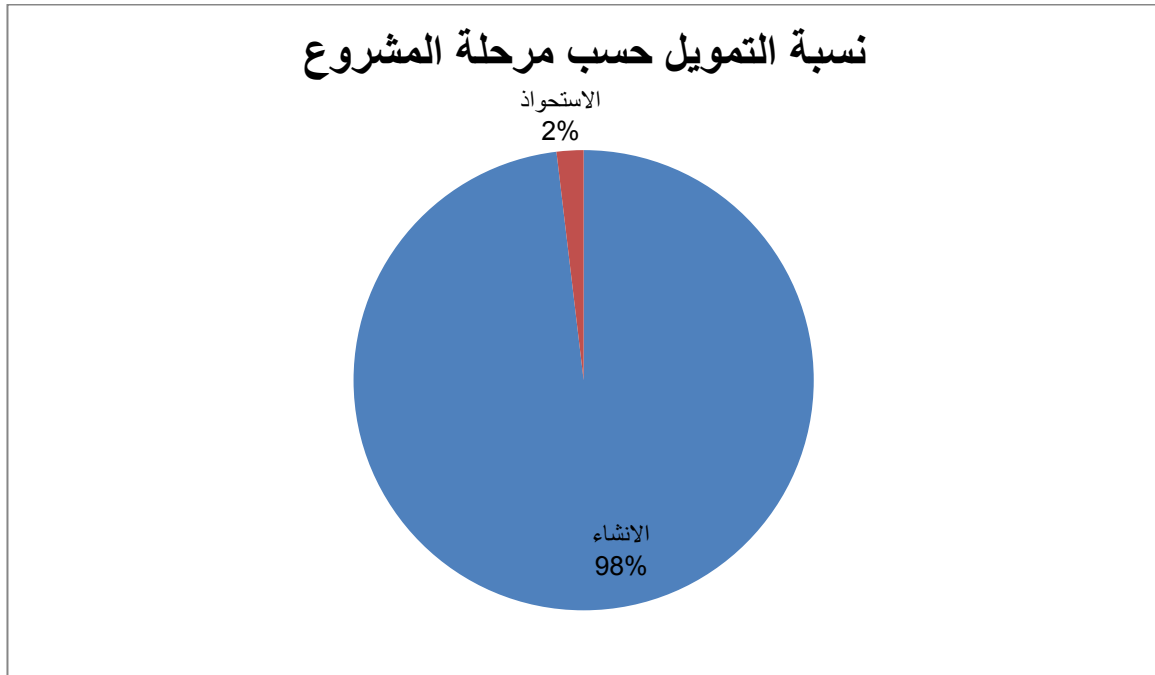
535.5 مليون دينار لأربع مشاريع، أما بخصوص القيمة التمويلية عن طريق صناديق الإستثمار فبلغت أكبر قيمة لها بـ 944 مليون لنفس السنة .
كما تجدر الإشارة إلى أن نسبة التمويل تتراوح بين 4.55-49% من رأسمال المشاريع. وهذا ما يبين إلتزام الشركة بالقانون 06-11 بعدم تعدي التمويل نسبة 49% من رأسمال المشروع.

جدول 38 : عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال الفترة 2011-2020

مرحلة التدخل	الإنشاء	الإستحواذ
عدد المشاريع	52	1

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 74 : عدد المشاريع الممولة حسب مرحلة التمويل خلال الفترة 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول السابق وتمثيله البياني، نلاحظ أن حصة الأسد من المشاريع الممولة كانت من نصيب المشاريع التي في مرحلة الإنشاء، بنسبة مقدرة بـ 98% بـ 52 مشروعاً ممولاً، تليها الإستحواذ بنسبة 2% من حجم التمويلات بمشروع واحد.

2.2.1. تحليل نشاط الشركة خلال الفترة 2013-2020:

في سنة 2013، تتكون محفظة الشركة إلى غاية 2012/12/31 من خمسة 5 مشاركات مكتسبة منذ أكثر من 10 سنوات، التي يبلغ إجمالي المشاركة بها بـ 231.705.000 دج، حيث يتراوح معدل المشاركة في الشركة بين 4.55% و 35%.

تم القبول المبدئي لـ 13 مشروعاً يتعلق أساساً بأنشطة الصناعة والبناء، بمبلغ إجمالي قدره 480 مليون دينار مقترحة لتمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية.

تجدر الإشارة إلى أن البنك الأوروبي، وصندوق الإستثمار، وصاحب نسبة 11.26% من رأسمال finalep قد قرر الانسحاب من الشركة، وذلك وفقاً لبنود العقد الإستثمار المبرمة في 11 يونيو 1991 والتي تحدد مدة المشاركة بـ 20 سنة.

في سنة 2014 تتكون المحفظة الإستثمارية للشركة من خمس 5 مشاركات مكتسبة منذ أكثر من عشر سنوات والتي يبلغ إجمالي المشاركة بها بـ 231,7 مليون دينار، موزعة على قطاعات الصناعة والبناء، حيث يتراوح نسبة المشاركة في المشاريع بين 4.55% و 35%. أما فيما يخص المشاريع الممولة عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، فهناك ثلاث 3 مشاريع صناعية ممولة بمبلغ إجمالي قدره 118 مليون دينار.

بعد انسحاب البنك الأوروبي BEI من رأسمال الشركة، أصبحت المساهمات على نحو التالي: حصة بنك التنمية المحلية BDL 91.080 مليون دينار، أما نسبة مشاركة القرض الشعبي الجزائري CPA فكانت 45.540 مليون دينار جزائري، وأخيراً مشاركة AFD بمبلغ 55.080 مليون دينار جزائري¹.

في سنة 2015 المحفظة الإستثمارية للشركة لغاية 30 يونيو لسنة 2015 بلغت خمس مشاركات منذ أكثر من عشر سنوات بمبلغ مقدر بـ 231,7 مليون دينار عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة، بمعدل تمويل يتراوح بين 4.55% و 35%. كما تجدر الإشارة إلى أن الشركة لم تقم بأي تمويل خلال هذه السنة .

¹ التقرير السنوي لسنة 2013 سلطة ضبط السوق المالي COSOB ، ص 37-38

تقوم الشركة بتسيير ستة 6 صناديق إستثمار متعلقة بكل من ولايات: تيبازة جبجل سطيف سكيكدة سيدي بلعباس والبيض.

في سنة 2015 هناك ثلاث شركات ممولة في مجال الصناعة بمبلغ مقدر بـ 118 مليون دينار، عن طريق صناديق الإستثمار الولائية.

هناك 10 مشاريع في إطار الدراسة للتمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية، هناك مشروع تم تمويله بمبلغ 18 مليون دينار هو في إطار التصفية والشركة في منازعة قانونية معه.

خلال هذه السنة تم زيادة رأسمال الشركة من 191.700.000 دج إلى 1.200.000.000 دج تنقسم إلى: 64% لبنك التنمية المحلية BDL، و 32% القرض الشعبي الجزائري¹.

في سنة 2016 إلى غاية 30 جوان 2016 يوجد في المحفظة الإستثمارية للشركة 5 مشاركات، تم تمويلها منذ أكثر من 10 سنوات، والتي يبلغ مجموع 231,7 مليون دينار وتتراوح فيها المشاركة بين 4.55% و 35%. أسند للشركة تسيير 6 صناديق إستثمار ولائية نيابة عن الخزينة العامة، حيث تم التمويل عن طريق هذه الصناديق: 3 مشاريع صناعية بمبلغ إجمالي قدره 118 مليون دينار، هناك مشروع من الثلاث 3 مشاريع في حالة نزاع مع finalep بمبلغ 18 مليون دينار.

خلال سنة 2016 هناك ستة 6 مشاريع تم الموافقة على تمويلها من الخزينة العمومية وهم في إطار إجراءات الإنشاء. بالنسبة لقرار الشركة برفع رأسمالها إلى مليار و 200 مليون، العملية لم تنفذ بل تم الإتفاق على تخفيض رأسمال من 191.7 مليون إلى 151.6 مليون بسبب النتائج السلبية المحققة خلال السنوات الأخيرة.

بالنسبة للتمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية فقط شهد تطوراً كبيراً إلى غاية 2016/12/31، أين وصل عدد الشركات الممولة إلى 14 شركة بمبلغ إجمالي قدره 927

¹ التقرير السنوي لسنة 2015 سلطة ضبط السوق المالي COSob ، ص 46

مليون دينار مقابل ثلاث شركات سنة 2014 بمبلغ إجمالي قدره 118 مليون دينار، معظم هذه المشاريع الممولة تتعلق بالقطاع الصناعي، أين تتراوح قيمة التمويلات من الرأسمال الخاص بالشركة بين 18 و 100 مليون دينار، بمعدل يتراوح بين 16% و 48%.

في سنة 2017 توسعت المحفظة الإستثمارية لشركة فيناليب إلى غاية 30 يونيو 2017 إلى خمسة عشر إستثمار جديد في قطاع الطاقة والبناء والأشغال والصناعة، وذلك بمبلغ إجمالي قدره 1479.5 مليون دينار هذه المشاريع تعد إضافة إلى الخمس 5 مشاريع الكبيرة الممولة من طرف الشركة، بمبلغ 231,7 مليون دينار، والتي تم تنفيذها قبل أكثر من 15 سنة.

حيث يقدر إجمالي مبلغ المحفظة الإستثمارية للشركة بـ 2756.2 مليون دينار، تمت بمعدل المشاركة يتراوح بين 4.55 % و 39%.

في نهاية سنة 2017، أفادت الشركة أن هناك ثماني 8 مشاريع إستثمارية تصل مبالغ تمويلها الإجمالي إلى 580 دينار جزائري. تم المصادقة عليها من قبل الخزينة العامة وهي في طور الإجراءات الإدارية لتمويلها ثم دخولها في النشاط.

تجدر الإشارة إلى أن الشركة قد حققت لأول مرة نتيجة إيجابية، وذلك بسبب التحسن الكبير في معدل دوران أعمالها بسبب زيادة رأسمالها من 191.7 مليون دينار إلى 1200 مليون دينار.

لقد كان هناك تطور إيجابي في المحفظة الإستثمارية للشركة سنة 2017، وذلك راجع أساسا إلى النتائج الإيجابية المحققة منذ سنة 2016 والتحسن الكبير في مبيعاتها.

في سنة 2018 تم تمويل ثمانية مشاريع ، ستة مشاريع عن طريق صناديق الإستثمار الولائية بمبلغ قدره 590 مليون دينار، أما المشروعان الأخران فتم تمويلهم عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة بمبلغ قدره 87 مليون دينار.

خضع التمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية لتطور كبير وصل لغاية 34 تمويل بقيمة إجمالية مقدرة بـ 2.579 مليون دينار، مقابل 14 تمويل سنة 2016 بمبلغ قدره

927 مليون دينار، حيث تتعلق معظم هذه التمويلات بالقطاع الصناعي، أين تتراوح قيمة الشركات في رأسمال المشاريع بين 16 و 49%.

في نهاية سنة 2018. أنهت الشركة دراسة إجراءات تمويل أربع 4 شركات جديدة في القطاع الصناعي في إطار آلية التمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية بمبلغ 355 مليون، بهما شركتان بقيمة 100 مليون لكل منهما متعلقتين على التوالي بقطاع الأغذية الزراعية وقطاع الترفيه، وهما في مرحلة إجراءات التوثيق للحصول على موافقة المديرية العامة للخزينة.

المشاركتين الجديتين المسجلين في 2018 متعلقة أحدها شركة عاملة في صناعة التعبئة والتغليف، والأخرى عاملة في التدريب المهني بمبلغ على 50 و 37 مليون دينار على التوالي. وتتراوح نسبة المساهمة في رأسمال هذه الشركات بين 4.55 و 38.71% .

هناك ستة 6 شركات فقط حققت نتائج إيجابية، حيث تتراوح مبلغ المشاركة في الرأسمال الإستثماري بين 18 و 100 مليون أي بالنسبة 13 و 49%.

هناك تطور إيجابي في محفظة الشركة حيث كانت النتيجة المحققة سنة 2018 44 مليون مقابل 30 مليون سنة 2017. وقد عادت الشركة للنتائج الإيجابية منذ سنة 2016 وذلك بسبب تحسن حجم مبيعاتها.

في سنة 2019 تحتوي محفظة الشركة الإستثمارية على 11 مشاركة في المبلغ الإجمالي بمقدار 534.9 مليون دينار، مقابل ثمانية مشاركات بمبلغ 677 مليون دينار في السنة الماضية.

في نهاية سنة 2019، قامت شركة بتمام تمويل 6 شركات جديدة متعلقة أساساً بالنشاط الصناعي، والقطاع الطبي، مقابل إثنان 2 شركات في النصف الأول من سنة 2018 عن طريق الرأسمال الخاص بالشركة.

تطور التمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية بمبلغ 524 مليون دينار، متعلق بـ خمس 5 مشاركات جديدة متعلقة أساسا بالقطاع الغذائي والصناعي والطبي وهي حاليا في الإجراءات الإدارية لبداية النشاط.

في سنة 2020 قامت الشركة بتغيير إسمها بعد الخروج النهائي لوكالة التنمية الفرنسية AFD من رأسمالها لتحل محلها إسم المالية الجزائرية للمشاركة بالإختصار finalep .SPA

حيث قامت الشركة بتمويل مشروعين متعلقان بالمنتجات الصيدلانية بمبلغ 125 مليون عن طريق الرأسمال الخاص بها ، وحققت مكاسب قدرت بـ 26 مليون دينار. ومن جهة أخرى إستحوذت على حصة في شركة لصناعة الأغلفة بمبلغ 150 مليون، كما قامت الشركة بدراسة خمس طلبات مشاركة، إستفادت من قبول التمويل عن طريق صناديق الإستثمار الولائية. هذه الأخيرة في الإجراءات النهائية لبدء النشاط، حيث شهد هذا النوع من التمويل نمواً إيجابياً في ديسمبر 2019 بعدد 39 شركة بمبلغ 3103 مليون، مقابل 34 شركة سنة 2018 بمبلغ 2579 مليون، حيث تتعلق معظم هذه التمويلات بالنشاط الصناعي.

جدول 39: النتيجة المحققة خلال الفترة 2015-2019

عدد المشاريع	النتيجة المحققة
9	إيجابية
6	سلبية

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

هناك 15 شركة دخلت حيز الإنتاج منذ 2015 إلى غاية نهاية 2019؛ تسعة 9 منها حققت نتائج إيجابية حيث تتراوح نسبة المشاركة فيها بين 14 و 49%.

جدول 40: مقارنة عدد المشاريع الممولة لسداسي الأول خلال 2019-2020

عدد التمويلات السداسي الأول 2020	عدد التمويلات السداسي الأول 2019
1	6

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

في نهاية السداسي الأول لسنة 2020 أتمت الشركة تمويل واحد في القطاع الطبي، مقارنة بستة 6 تمويلات لسنة 2019.

كما سجلت الشركة تطوراً في إطار صناديق الإستثمار الولائية بمبلغ 24.5 مليون ومشاركة واحدة جديدة مسجلة بقيمة 75 مليون في القطاع الصناعي هي في إجراءات التوثيق، وهناك خمس 5 ملفات تتعلق بمشاريع في القطاع الصناعي، وصناعة المواد الغذائية بمبلغ 394 مليون في إطار المصادقة عليها في وزارة المالية من طرف المديرية العامة للخزينة.

جدول 41: النتيجة المحققة في سنة 2019

المبلغ	النتيجة المحققة
49 مليون	2019
44 مليون	2018

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

كما تم تسجيل تطور إيجابي في نتيجة الشركة في سنة 2019 بـ 49 مليون دينار مقابل 44 مليون سنة 2018، حيث يجب التفكير أن الشركة عادت لتحقيق نتائج إيجابية منذ سنة 2016، بسبب التحسن الكبير في مبيعاتها.

3.1. تطور نشاط شركة ايكوزيا ICOSIA SPA خلال الفترة 2011-2020:

جدول 42: المحفظة الإستثمارية لشركة ايكوزيا خلال الفترة 2011-2020

السنة	عدد المشاريع	المنطقة	قطاع النشاط	نسبة المساهمة	قيمة التمويل بالمليون دينار	مرحلة التدخل
2018			لا يوجد تمويل			
2019			لا يوجد تمويل			
2020	01		صناعي	49 %	29.4	الإنشاء

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

ثالث شركة تمارس النشاط في الجزائر هي شركة ايكوزيا ICOSIA CAPITAL SPA، والتي حصلت على تفويض من وزارة المالية بتاريخ 15 مارس 2018. الشركة ذات الرأسمال المقدر ب 1,5 مليار دينار مملوكة لشركة مدار القابضة، إقتصرت نشاطها سنة 2018 على تولي الإجراءات الإدارية اللازمة للتشغيل، بالإضافة إلى الإجراءات والاستطلاعات من بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن التمويل.

1.3.1 تحليل نشاط الشركة لسنة 2019:

لدى الشركة ستة 6 مشاريع مقبولة و قيد الدراسة بمبلغ مقدر 716 مليون دينار. هذه المشاريع تخص مجال التكنولوجيا، الإعلام والإتصال، التأمين على الحياة والصحة، والصناعة، ومعظم هذه المشاريع في مرحلة الإنشاء والتطوير والتحويل. تعاني الشركة من عدم الاستقرار على مستوى إدارتها العامة، فمنذ حصولها على الترخيص بمزاولة النشاط سنة 2018، تم تغيير ثلاث 3 مدراء عامين لتحقيق فعالية النشاط للشركة المستهدفة.

تقدم الشركة نشاط الإستثمار، وتقوم بتطويره مع شركات التي يقدر حجم مبيعاتها بأكثر من 5 مليون دينار.

2.3.1. تحليل نشاط الشركة لسنة 2020:

يبلغ عدد المشاريع قيد الدراسة في الشركة 13 مشروعاً متخصصاً في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والصحة والصناعة، معظم المشاريع هي في مرحلة الإنشاء. في نهاية السداسي الأول لسنة 2020 قامت الشركة بإستثمار واحد في رأسمال مشروع صناعي في مرحلة التأسيس، بمبلغ مقدر 29.4 مليون دينار، بمعدل مشاركة 49% من رأسمال الشركة. هذه الشركة لغاية 2020/12/31 ليست في حالة نشاط بعد، بسبب عدم وصول المعدات اللازمة للإنتاج بسبب الوضع الناجم عن جائحة كوفيد 19. تواصل الشركة تسجيل خسائر بسبب عدم وجود محفظة كافية لا تحقق التوازن، وتكفي لتوليد الأرباح لتغطية نفقات التشغيل، فالدخل المتولد يأتي من الودائع لأجل التي تأتي من المؤسسات المالية أو الأنشطة ذات الصلة. كما تجدر الإشارة إلى أن الشركة ملتزمة بالقانون 06-11 بعدم تعدي التمويل نسبة 49% من رأسمال المشروع.

4.1. تطور نشاط شركة صندوق الإستثمار (AIF) خلال الفترة 2011-2020:

رأسمال الشركة المقدر بـ 11 مليار دينار بنسبة متساوية بين البنك الوطني الجزائري BNA، والبنك الخارجي الجزائري BEA، وتتمثل إستراتيجية الشركة في الحصول على حصص في شركات متوسطة الحجم ذات إمكانيات تنموية عالية. فهي تنشط في مختلف القطاعات. وخلال 2020 إقتصر نشاط الشركة على استكمال الإجراءات الشكلية والقانونية لدخولها حيز التشغيل.

5.1. تطور نشاط شركة الصندوق الجزائري لشركات الناشئة (ASF) خلال الفترة 2011-2020:

تم إنشاء الشركة من قبل بنوك عمومية، حيث يقدر رأسمالها 12 مليار دينار لـ 12000 سهم بمعدل 2000 سهم لكل مساهم، والبنوك المؤسسة لهذه الشركة هي: القرض الشعبي الجزائري CPA، البنك الوطني الجزائري BNA، البنك الخارجي الجزائري BEA، الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط CNEP، بنك التنمية المحلية BDL، بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR تتمثل إستراتيجية الشركة في دعم وتمويل المشاريع الناشئة حتى تصل لمرحلة النضج.

6.1. تطور نشاط شركة الجزائر للرأسمال الإستثماري (AIC) خلال الفترة 2011-2020:

حصلت الشركة على الترخيص من وزارة المالية لممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري في 04 جوان 2015، عن طريق القرار رقم 54، حيث تم تعيين المساهمين في رأسمال كالتالي¹:

- 26% شركة MSE FINACE LLC بـ 26 مليون دج.
- 13% شركة AMERITANE بـ 13 مليون دج.
- 10% شركة HELLARD INVESTMENTS بـ 10 مليون دج.
- 20% السيد A.F.AIT HALMAT بـ 20 مليون دج.
- 20% السيد Y.BOUSTEILA بـ 20 مليون دج.
- 6% السيد S.AIT HAMLAT بـ 6 مليون دج.
- 5% السيد M.L.BOUSTEILA بـ 5 مليون دج.

وفي سنة 2017 وبناءً على الطلب المقدم في 20 سبتمبر 2016 من قبل رئيس مجلس الإدارة للشركة بشأن الحل المبكر للشركة، أعلنت وزارة المالية بموجب القرار رقم 89 بتاريخ 2 نوفمبر 2017 سحب الإذن بممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري بعد حصول الشركة على هذا الإذن في 04 يونيو 2015².

¹ التقرير السنوي لسنة 2016 سلطة ضبط السوق المالي cosob ، ص 50.

² التقرير السنوي لسنة 2018 سلطة ضبط السوق المالي cosob ، ص-ص:46-48.

2. تطور نشاط شركات الرأسمال الإستثماري الغير مستفيدة من مزايا القانون 06-11:

1.2. تطور نشاط الشركة المالية للإستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE خلال

الفترة 2011-2020:

جدول 43 :المحفظة الإستثمارية لـ SOFINANCE خلال الفترة 2011-2020

المشاريع	المنطقة	قطاع النشاط	مرحلة التدخل
01	العاصمة	الخدمات	النمو
02	خنشلة	صناعة	الإنشاء
03	سكيكدة	الخدمات	الإنشاء
004	غرداية	الخدمات	الإنشاء
05	ام البواقي	صناعة	النمو
06	ام البواقي	صناعة	الإنشاء
07	باتنة	صناعة	الإنشاء
08	بجاية	صناعة	النمو
09	بجاية	صناعة	الإنشاء
10	بجاية	خدمات	الإنشاء
11	بجاية	صناعة	الإنشاء
12	البلدية	خدمات	الإنشاء
13	وهران	صناعة	الإنشاء
14	وهران	خدمات	الإنشاء
15	وهران	خدمات	الإنشاء
16	تيارت	خدمات	الإنشاء
17	تيارت	خدمات	الإنشاء
18	تيارت	صناعة	الإنشاء
19	تيارت	صناعة	الإنشاء

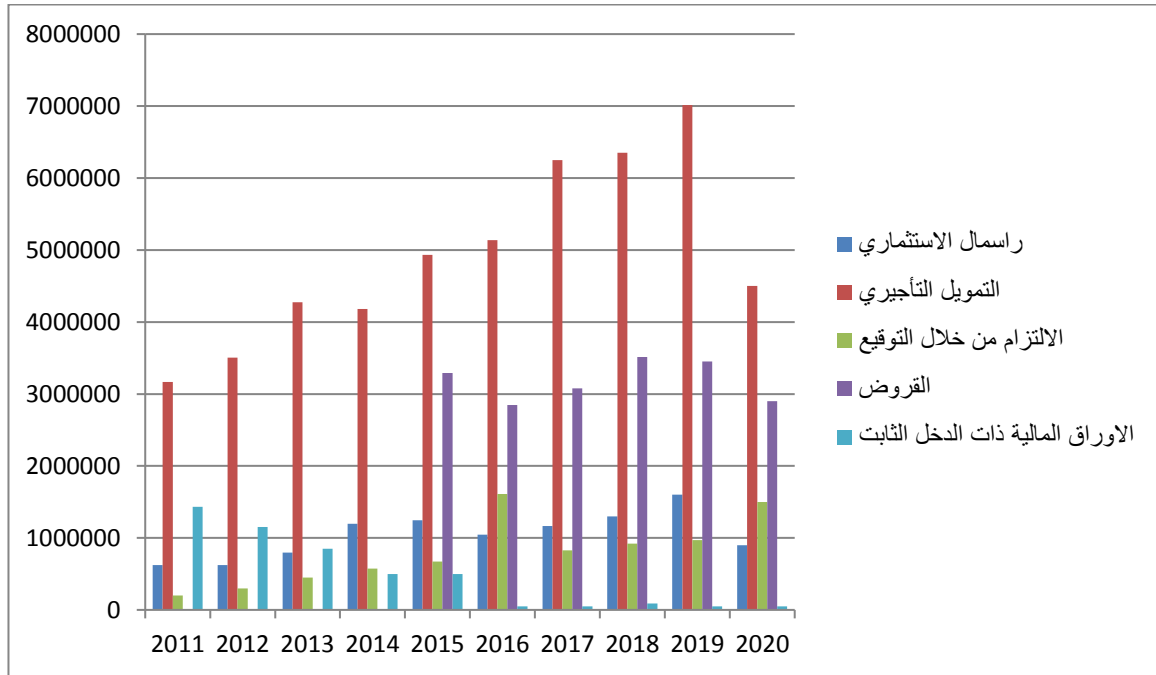
المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة

جدول 44: إستثمارات الشركة حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020

الأوراق المالية	القروض	الإلتزام من	التمويل	رأسمال	نوع التمويل
ذات الدخل الثابت	الوحدة	خلال التوقيع	التأجيري	الإستثماري	السنوات
الوحدة بالآلاف	بالآلاف دج	الوحدة	الوحدة	الوحدة	
دج		بالآلاف دج	بالآلاف دج	بالآلاف دج	
1.431.000	0	200.000	3.166.000	622.000	2011
1.150.000	0	300.000	3.505.000	622.000	2012
850.0000	0	450.000	4.273.328	795.000	2013
500.000	0	575.000	4.182.943	1.195.626	2014
500.000	3.292.000	672.000	4.933.000	1.245.600	2015
50.000	2.845.000	1.608.000	5.138.000	1.047.000	2016
50.000	3.077.998	827.966	6.250.598	1.163.937	2017
90.000	3.512.000	923.000	6.350.000	1.300.000	2018
50.000	3.450.000	970.000	7.012.000	1.600.000	2019
50.000	2.900.000	1.500.000	4.500.000	900.000	2020

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة

الشكل 75: إستثمارات شركة SOFINANCE حسب مصدر التمويل خلال الفترة 2011-2020



المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على المعلومات السابقة.

من خلال بيانات الجدول السابق والتمثيل البياني لهذه البيانات نستنتج أن: الشركة المالية للإستثمارات المساهمة والتوظيف SOFINANCE تعتمد على الإيجار التمويلي، وكذا تقديم القروض المالية في مساهماتها بنسبة تفوق 53%. فنشاط الرأسمال الإستثماري نشاط ثانوي لديها لا يتعدى نسبة 11%، ورغم ذلك فهي تتنافس الشركات المتخصصة في هذا المجال في القيمة المالية لتمويلاتها عن طريق الرأسمال الإستثماري.

2.2. تطور نشاط شركة الصندوق الوطني للإستثمار الجزائري FNI:

جدول 45: المحفظة الإستثمارية لصندوق الوطني للإستثمار خلال الفترة 2011-2020

السنة	المنطقة	المشروع	قطاع النشاط	نسبة المساهمة وقيمتها بالمليون دينار	رأسمال المشروع بالمليون دج	مرحلة التدخل
2011	العاصمة	شركة تأمين axa	الخدمات المالية	36% fni 810	2.250	الإنتشاء
2012	العاصمة	شركة صيدال شمال إفريقيا للتصنيع الجديدة	صناعة كيميائية	fni % 15 375	2.500	الإنتشاء
2014	وهران	رونو الجزائر	صناعة ميكانيكية	%17 1190	700	النمو
2014	سكيكدة	روسياك بارك	سياحة	%17 646	3.800	الإنتشاء
2014	جيجل	شركة ستايل الجزائرية القطرية للصلب	صناعة	%05 4.2805	85.610	الإنتشاء
2016	العاصمة	اورسكوم تلكوم djezzy	تكنولوجيا الإتصال	%51 83.641.02	164.002	الإستحواذ

المصدر : إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة

من خلال بيانات الجدول السابق والمتعلق بالمحفظة الإستثمارية لشركة الصندوق الوطني للإستثمار الجزائري FNI، ومعلومات الصندوق، نلاحظ أن معظم تدخلاته في رأسمال المشاريع تدخل دائم بشراء حصص دائمة في المشاريع، فهو يعبر عن نية الحكومة في الإستحواذ والمساهمة الدائمة في بعض المشاريع الكبرى من خلال حق الشفعة، مثل ما حصل في شركة أورسكوم تلكوم جيزي DJEZZY سنة 2016 بشراء معظم أسهمها، وكذا رونو

الجزائر سنة 2014، والشركات المالية وشركة صيدال سنة 2012، فهو وسيلة تعبر عن الإرادة السياسية للدولة.

كما تجدر الإشارة إلى أن الصندوق قام بالمساهمة في سنوات سابقة في المشاريع الكبرى؛ كمؤسسة كوسيدار، وشارك في إنشاء البنك الجزائري للتجارة الخارجية في سويسرا سنة 1981.

3.2. تطور نشاط شركة إدارة صناديق الإستثمار الولائية خلال الفترة 2011-2020:

في إطار الأحكام الجديدة لتأسيس مهنة الرأسمال الإستثماري، والتي أدخلت من خلال سن القانون 06-11 المؤرخ في 24 يونيو 2006 المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري، تحصلت شركة تال ماركت tell markets على ترخيص وزارة المالية لممارسة نشاط إدارة صناديق الإستثمار، بموجب القرار رقم 20 بتاريخ 11 مارس 2018 برأسمال المقدر 81.921.000 دينار جزائري، والمملوك بشكل رئيسي لشركة تال ليميتد tell limited بنسبة 49% وشركة لوكول lokoll eurl بنسبة 32% ونسبة 14% للسيد بوحارة.

في إطار الأحكام الجديدة المتعلقة بشركات الرأسمال الإستثماري، هناك شركتان مصرح لها بمزاولة نشاط إدارة صناديق الإستثمار الولائية فقط.

1.3.2. شركة tell markets:

تلقت الشركة تفويضا من وزارة المالية لإدارة صناديق الإستثمار بموجب القرار رقم 20 بتاريخ 11 مارس 2018، حيث يقدر رأسمال الشركة 81.921.000 دينار. نشاط الشركة يكاد يكون صغيراً جداً و مقتصرأ على مسح العمليات والمشاريع، وتقديم الخدمات للشركات الصغيرة والمتوسطة. الشركة تقوم بتقديم إستشارات إستثمارية.

خلال السداسي الأول من سنة 2019، أبلغت الشركة عن وجود خمس 5 مفاوضات لشركات أسفرت عن توقيع مجموعة إتفاقيات بالنسبة لنشاط إدارة صناديق الإستثمار، حيث أبلغت الشركة أنها كانت في مفاوضات متقدمة لتسيير صندوق إستثمار كبير، والذي كان مخططا لإقامته قبل أن يتخلى عنه صاحبه.

2.3.2. شركة صناديق مساعدة المشاريع الصغيرة SEAF:

رأسمال الشركة هو 10 مليون دينار مساهمونه هم :

- الجزائر للإستثمار والتنمية eurl بنسبة 49%.
- الشركة الإسبانية لصناديق بمساعدة المشاريع الصغيرة بنسبة 48.95%.
- الشركة الأمريكية لصناديق مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة بنسبة 0.01%.
- الشركة الأمريكية لصناديق مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة و تسيير الرأسمال الإستثماري بنسبة 0.01%.
- الشركة الأمريكية لصناديق مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة بنسبة 0.01%.
- الشركة الأمريكية بمساعدة المشاريع الصغيرة بنسبة 0.01%.
- السيد HUBERTS JAN VAN DER VAART بنسبة 0.01%.

حصلت الشركة على تصريح من وزارة المالية للعمل في نشاط إدارة صناديق الإستثمار، بقرار وزارة المالية رقم 60 بتاريخ 27 يونيو 2019¹. إلى غاية 2020/12/31 نشاط الشركة محدود للغاية، وذلك بسبب جائحة كوفيد 19 على الإقتصاد الوطني. الشركة كانت تعزم على الدخول في شراكة مع شركة عمومية أخرى للرأسمال الإستثماري للحصول على تفويض تسيير هذه الشركة. ولكنه لم ينجح لتأخر الشركة في إتمام إجراءات الإنشاء. تمثل خسائر الشركة أكثر من 90% من رأسمالها، في هذا الصدد هي تحتاج إلى تعزيز رأسمالها في أقرب وقت ممكن للحفاظ على صلاحيتها في المعاملات المالية في البورصة، ورخصة تسيير صندوق الإستثمار الولائي.

أما فيما يخص صناديق دعم المشاريع الصغيرة في الجزائر SEAF فهي لم تبدأ نشاطها بعد، وهذا بسبب جائحة كوفيد 19 أيضا.

¹ التقرير السنوي لسنة 2019 سلطة ضبط السوق المالي COSob ، ص-ص:41-43.

3. تطور نشاط شركات الرأسمال الإستثماري ذات الرأسمال الأجنبي:

1.3. تطور نشاط الشركة الإفريقية للإستثمار AFRIC INVEST في الجزائر خلال الفترة

2020-2011:

إن المحفظة الإستثمارية للشركة تتعلق بمشاريع تم تمويلها سنوات 1989 و سنة 2004 و 2008 على التوالي، وتتعلق أساسا بشركة أمامير إنرجي AMMIMER ENERGIE والمتعلقة بنشاط صناعة المعدات الكهربائية بمنطقة بجاية، حيث تدخلت الشركة بها في مرحلة النمو، تليه شركة النقل سنة 2004 TMF بمنطقة بجاية أيضا، وأخير سنة 2008 شركة Altea packaging للصناعة التحويلية.

كما تجدر الإشارة إلى أن الشركة لم تقم بأي تمويل في الجزائر منذ 2008، وذلك للشروط المتبعة في تمويلاتها في إنتقاء المشاريع .

2.3. تطور نشاط مجموعة أبراج في الجزائر خلال الفترة 2011-2020:

إن المحفظة الإستثمارية للشركة تتعلق بمشاريع تم تمويلها سنوات 2000 و 2004 على التوالي، متعلقة أساسا بشركة cepto المتعلقة بالنشاط الإستهلاكي، أين مونتتها الشركة في مرحلة النمو. تليها في نفس السنة شركة mediaquest المتعلقة بتكنولوجيا الإتصال، والتي قامت بفتح مكتب لها في الجزائر سنة 2000. وفي سنة 2004 تم تمويل شركة العتاد والنقل La fleche bleue algerienne في مرحلة النمو أيضا.

كما تجدر الإشارة أيضا إلى أن الشركة لم تقم بأي تمويل في الجزائر منذ 2004، وذلك لشروط المتبعة في تمويلاتها في إنتقاء المشاريع .

3.3. تطور نشاط شركة ECP ENERGING CAPITAL PARTNERS خلال الفترة 2020-2011:

جدول 46: المحفظة الإستثمارية لشركة ecp خلال الفترة 2020-2011

السنة	المشروع	المنطقة	قطاع النشاط	نسبة المساهمة	رأسمال المشروع	مرحلة التدخل
2014	Abc atlas bottling	الجزائر	سلع إستهلاكية	33%	3.903.210.000 دج	النمو

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركة.

من خلال بيانات الجدول، نلاحظ أن الشركة قامت بعملية تمويلية وحيدة خلال 2011-2020 والمتعلقة أساسا بتمويل في مرحلة النمو لشركة Abc atlas bottling المتخصصة في المشروبات الغازية، والحاصلة على إعتماد الشركة العالمية بيبسي PEPSI، أين ساهمت بنسبة 33% من رأسمال الشركة المقدر ب 3.903.210.000 دينار. تجدر الإشارة إلى أن الشركة قامت بتمويل عدة مشاريع في سنوات سابقة، كما قامت بالإستحواذ الكامل على شركات كالشركة العامة للتأمينات المتوسطة GAM سنة 2007. الشركة كذلك تتبع شروط قاسية في تمويلاتها في إنتقاء المشاريع .

4.3. تطور نشاط شركة SWICORP في الجزائر خلال الفترة 2020-2011:

قامت الشركة بتمويل 04 مشاريع في الجزائر سنتي 2008 و 2009 تتعلق بكل من شركة Uniceramic holding للصناعة زجاج السيراميك في مرحلة التوسع، وكذا شركة Atlea packaging لتصنيع الأغلفة المرنة في مرحلة التوسع أيضا. تجدر الإشارة إلى أن الشركة لم تقم بأي تمويل خلال 2020-2011 لإتباعها شروط قاسية في تمويلاتها في إنتقاء المشاريع .

5.3. تطور نشاط شركة RIVA & GARCIA في الجزائر خلال الفترة 2011-2020:

تجدر الإشارة إلى أن الشركة لم تقم بأي تمويل خلال 2011-2020 لإتباعها شروط قاسية في تمويلاتها في إنتقاء المشاريع .

4. تطور نشاط شركات الرأسمال الإستثماري ذات الرأسمال المختلط:

1.4. تطور نشاط شركة الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM خلال الفترة 2011-

2020:

جدول 47 : المحفظة الإستثمارية لشركة ASICOM خلال الفترة 2011-2020:

الملاحظة	المنطقة	نسبة المساهمة في رأسمال المشروع	رأسمال المشروع	قطاع النشاط	تاريخ الإنشاء	المشروع
تمويل الإنشاء	الجزائر	6 % 210 مليون دج	3.5 مليار دج	الخدمات مالية	2012/04/05	شركة الجزائر إيجار
تمويل إنجاز فندق متوقف منذ 2006	قسنطينة	67 % 368.386 مليون دج	549 مليون و 830 ألف دج	الخدمات تجارية	2012/09/05	مركز تجاري CITY MALL
تمويل إنشاء	الجزائر	70 % 14 مليون دج	20 مليون دج	الأشغال البناء	2013/09/22	شركة MST BAT
تمويل مشروع متوقف منذ 2002	بجاية	100 % 700 مليون دج	700 مليون دج	السياحة	2013/10/06	فندق ازمور
تمويل نمو	الجزائر	26 % 187.2 مليون دج	720 مليون دج	الخدمات توزيع	2013/11/21	شركة هايبر HDA
تمويل التوسع	البلدية	51 % 424.83 مليون دج	833 مليون دج	صناعة	2015/07/07	مصنع تشكيل الحديد ATA

المصدر : من إعداد الباحثين بالإعتماد على معلومات الشركة.

قامت شركة ASICOM بتمويل المشاريع المختلفة بتخصيص بين 6 % و 100%، كما ساهمت في تمويل مشاريع ذات صبغة تجارية، نستنتج من عمليات التمويل الشركة للمشاريع أنها لا تتقيد بتنفيذ أحكام المادتين 17 و 18 من القانون 11/06 الخاص بشركات الرأسمال

الإستثماري، والذي ألزم شركات رأسمال الإستثماري بعدم تعدي نسبة 49% في تمويل نفس المشروع، إلا أنه يبين لنا أن شركة ASICOM تتميز بمرونة كبيرة في ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري بإستجابتها لمختلف إحتياجات المشاريع بمختلف أنواعها.

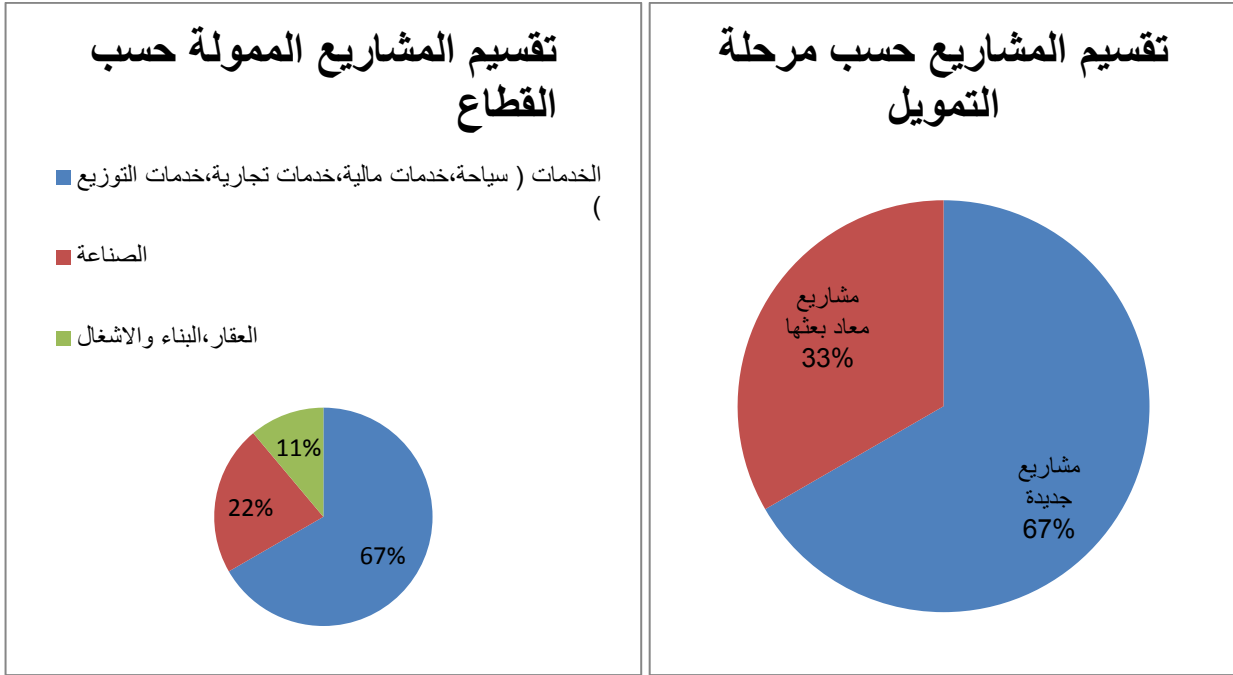
جدول 48 :توزيع المشاريع الممولة من طرف ASICOM حسب القطاع و توقف الأشغال خلال الفترة 2011-2020:

المشاريع المعاد بعثها	عدد المشاريع	القطاع
2	4	الخدمات (سياحة،خدمات مالية،خدمات تجارية،خدمات التوزيع)
0	1	الصناعة
0	1	العقار،البناء والأشغال
2	6	المجموع

المصدر : من إعداد الباحثين بالإعتماد على معلومات الشركة.

يبين لنا الجدول السابق، أن شركة ASSICOM تمتاز بمرونة كبيرة في ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري، أين قامت بتمويل مشاريع مختلفة بالتركيز على المشاريع الخدماتية؛ سواء سياحة أو خدمات تجارية؛ حيث قدمت التمويل لـ 4 مشاريع خدماتية من أصل 6 مشاريع، كما قدمت التمويل لمشروعين كانت متوقفة الأشغال من أصل 6 مشاريع، هذا ما يترجم إهتمام الشركة بإعادة بعث المشاريع المتوقفة.

الشكل 76 : توزيع المشاريع الممولة من ASICOM حسب القطاع ومرحلة التمويل:



المصدر : من إعداد الباحثين بالإعتماد على معلومات الشركة.

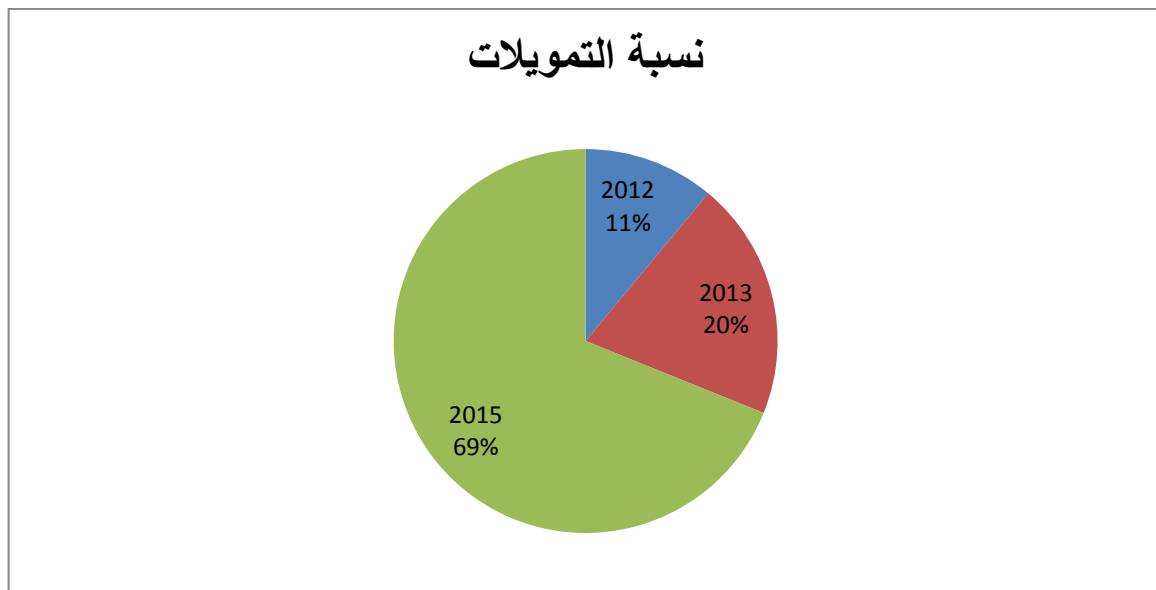
من الشكل 76 يتضح لنا أن شركة ASICOM تهتم بتمويل المشاريع الجديدة؛ بنسبة كبيرة وهذا ما تثبته نسبة 67 % من تمويلات الشركة للمشاريع الجديدة، مقابل 33% لباقي المشاريع المعاد بعثها. كما نلاحظ تنوع المشاريع في تمويلات شركة ASICOM ، أين تركز الشركة على قطاع الخدمات بمختلف أنواعه، حيث مثلت نسبة تمويل هذا القطاع 67 % من حجم تمويلات الشركة، كما إحتل قطاع الصناعة نسبة 22% من تمويلات الشركة، ليأتي قطاع البناء والأشغال أخيراً بنسبة 11%.

جدول 49: توزيع تمويلات ASICOM حسب السنوات خلال الفترة 2011-2020

السنة	المشروع	رأسمال المشروع (ألف دج)	نسبة مساهمة ASICOM	مبلغ المساهمة (ألف دج)	المساهمات السنوية (ألف دج)	النسبة المئوية
2012	شركة الجزائر إيجار	3.500.000	6%	210 000	210.000	11.03 %
2013	مركز تجاري CITY MALL	549 830	67%	368 386	382.386	20.08 %
	شركة MST BAT	20 000	70%	14 000		
2015	فندق ازموور	700 000	100%	700 000	1.312.030	68.89 %
	شركة هايبر توزيع HDA	720 000	26%	187 200		
	مصنع تشكيل الحديد ATA	833 000	51%	424 830		

المصدر : من إعداد الباحثين بالإعتماد على معلومات الشركة.

الشكل 77: التوزيع السنوي لتمويلات شركة ASICOM خلال الفترة 2012-2015



المصدر : من إعداد الباحثين بالإعتماد على معلومات الشركة.

بالنظر إلى مساهمة شركة ASICOM في مختلف المشاريع عبر سنوات نشاطها، وبالإعتماد على الجدول 49 والشكل رقم 77، نلاحظ إرتفاع نسبة المساهمة في سنة 2015 ب 69% بمبلغ يفوق 1.3 مليار دج من حجم تمويلات الشركة خلال سنوات النشاط، وهو ما يفسر بوضع الشركة لكل ثقلها سنة 2015 بتمويل كبير لمختلف المشاريع صناعية وسياحية. فبداية تمويل الشركة بدأت ترتفع بالتدريج ففي سنة 2012 ساهمت الشركة بنسبة 11% بمبلغ 210 مليون من مجموع تمويلاتها خلال 2011-2020، لترتفع سنة 2013 إلى نسبة 20% بمبلغ 382 مليون دج تقريبا من حجم التمويلات لدخول الشركة بإقتناء كامل لمشروع سياحي (فندق أزموور).

5. إجمالي تطور نشاط شركات الرأسمال الإستثماري خلال الفترة 2011-2020:

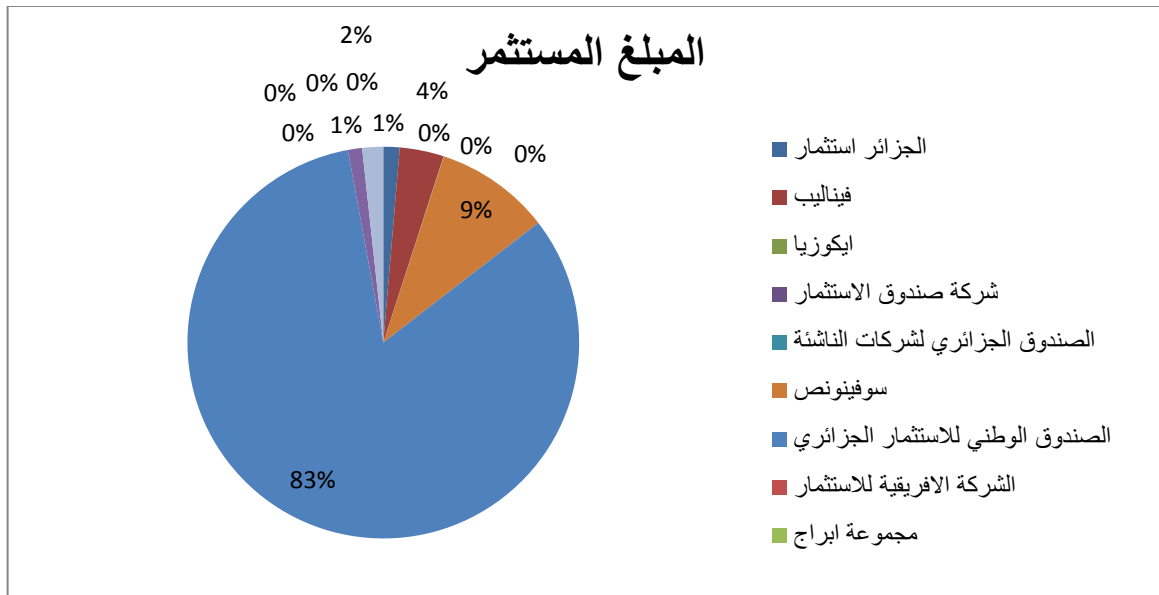
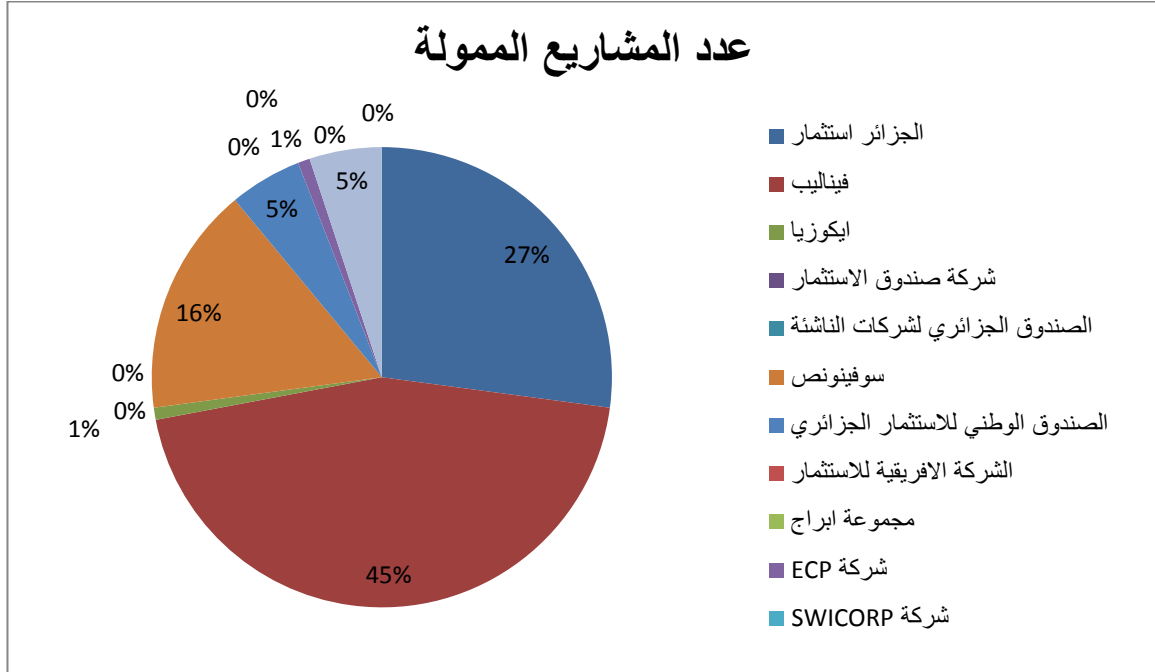
جدول 50 : عدد ومبالغ الإستثمار للمشاريع الممولة من شركات الرأسمال الإستثماري في

الجزائر خلال 2011-2020

نسبة المشاريع الممولة من طلبات التمويل	المبلغ الإجمالي المستثمر بالمليون دينار	عدد المشاريع الممولة	عدد طلبات التمويل	اسم الشركة	العدد	الإعتماد
3.44%	1478.6	32	930	الجزائر إستثمار	01	شركات المستفيدة من مزايا القانون 11-06
73.61%	4011.4	53	72	فيناليب FINALEP	02	
5.26%	29.4	1	19	ايكوزيا ICOSIA	03	
0%	0	0	/	شركة صندوق الإستثمار	04	
0%	0	0	/	الصندوق الجزائري لشركات الناشئة	05	
11.30%	10491.16	19	168	سوفينونص SOFINANCE	01	شركات الغير مستفيدة من مزايا القانون 11-06 عمومية
/	90942.52	6	/	الصندوق الوطني للإستثمار الجزائري FNI	02	
0%	0	0	/	الشركة الإفريقية للإستثمار	01	شركات الغير مستفيدة من مزايا القانون 11-06 أجنبية
0%	0	0	/	مجموعة أبراج	02	
/	1288.0593	1	/	شركة ECP	03	
0%	0	0	/	شركة SWICORP	04	
0%	0	0	/	شركة RIVA GARCIA	05	
/	1904.42	6	/	الجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM	01	شركات الغير مستفيدة من مزايا القانون 11-06 مختلطة

المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركات.

الشكل 78 : المشاريع الممولة من شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال الفترة 2020-2011

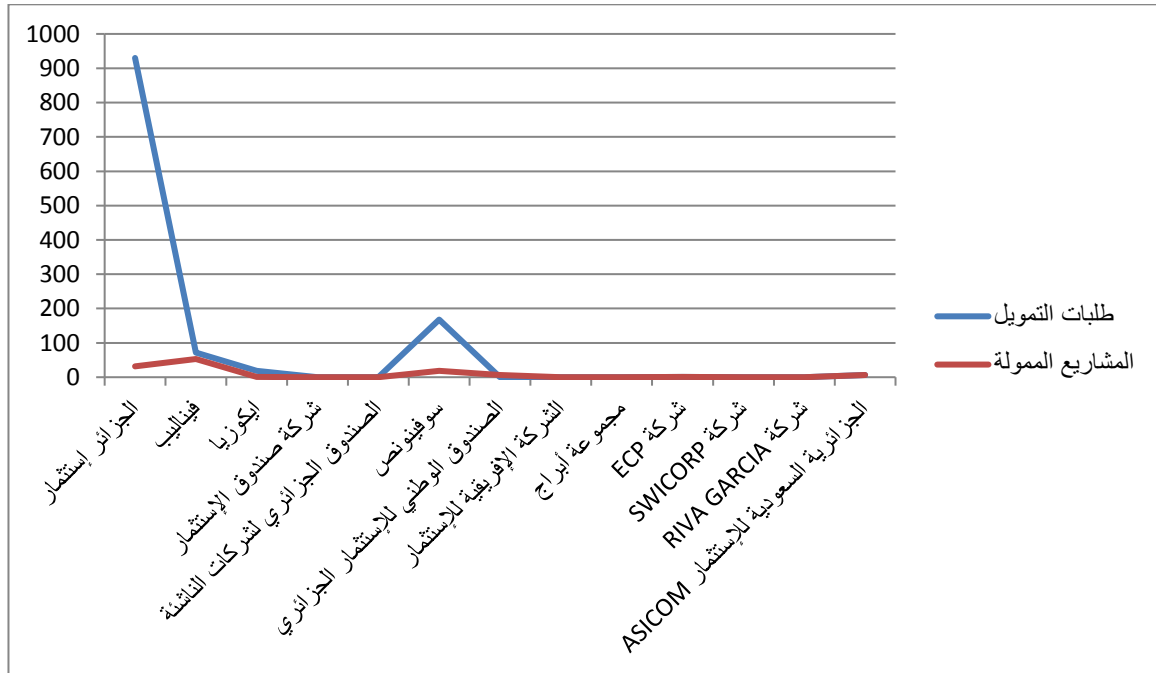


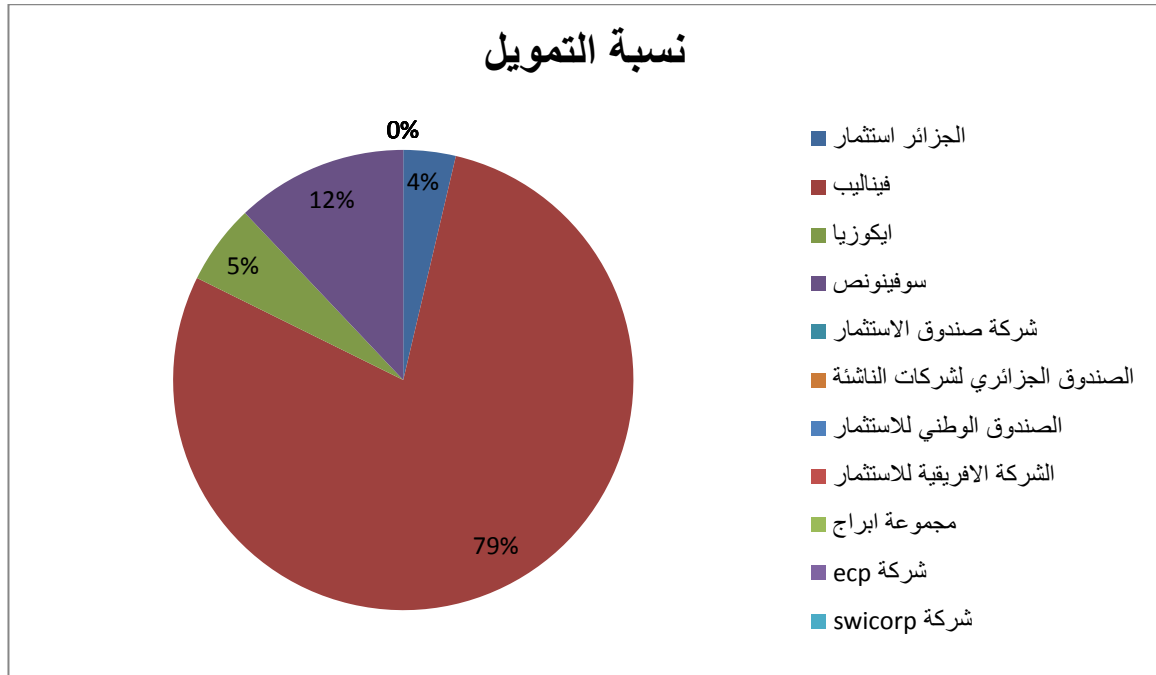
المصدر : من إعداد الباحث بالإعتماد على معلومات الشركات.

من خلال بيانات الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني نلاحظ أن عدد المشاريع الممولة من طرف شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال 2020-2011 لا تتناسب طرديا مع المبلغ المستثمر في هذه المشاركات.

حيث تحتل شركة فيناليب finalep المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع الممولة ب 53 مشروعاً ممولاً بينما تحتل المركز الثالث من حيث المبلغ المستثمر المقدر ب 4011.4 مليون دينار، تأتي ثانياً شركة الجزائر إستثمار من حيث عدد المشاريع الممولة ب 32 مشروعاً ممولاً بمبلغ مقدر ب 1478 مليون دينار و في المرتبة الخامسة من حيث المبالغ المستثمرة، ثالثاً تأتي شركة سوفينونص sofinance ب 19 مشروع ممول بمبلغ 10491.16 مليون دينار في المركز الثاني من حيث المبالغ المستثمرة، كما تحتل المركز الرابع من حيث عدد المشاريع الممولة ب 6 مشاريع كل من الصندوق الوطني للإستثمار بمبلغ 90942.52 مليون دينار، والشركة الجزائرية السعودية للإستثمار بمبلغ 1904 مليون دينار بالمركزين الأول والرابع على التوالي من حيث المبالغ المستثمرة، تأتي أخيراً في المركز السادس من حيث عدد المشاريع الممولة ب 1 مشروع واحد ممول كل من شركة ecp وشركة ايكوزيا بمبلغ مقدر ب 1288 مليون و 29 مليون دينار على الترتيب. كما تجدر الإشارة إلى أن باقي الشركات لم تقم بأي تمويل خلال سنة 2011-2020.

الشكل 79 : نسبة المشاريع الممولة مقارنة بطلبات التمويل خلال الفترة 2011-2020





من خلال بيانات الجدول السابق، وكذا التمثيل البياني نلاحظ أن نسبة المشاريع الممولة الى طلبات التمويل من طرف شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال الفترة 2011-2020 والمقدرة بـ 8.83% تعد مقبولة إلى حد بمقارنة بحدثة نشأة هذه الشركات في الجزائر.

حيث تحتل شركة فيناليب finalep المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع الممولة بـ 53 مشروعاً ممولاً بنسبة 73.61% من تمويلات هذه الشركات خلال 2011-2020، تأتي ثانياً شركة سوفينونص SOFINANCE بـ 19 مشروع ممول بنسبة 11.3% من حجم تمويلات هذه الشركات خلال 2011-2020، تحتل شركة ايكوزيا ICOSIA المركز الثالث بمشروع واحد ممول بنسبة 5.26% من حجم تمويلات هذه الشركات خلال 2011-2020، أما المركز الرابع فهو من نصيب شركة الجزائر إستثمار بـ 32 مشروع ممول بنسبة 3.44% من حجم تمويلات هذه الشركات خلال 2011-2020، أما بخصوص كل من شركتي الصندوق الوطني للاستثمار FNI والجزائرية السعودية للإستثمار ASICOM فلا يقومان بتسجيل عدد طلبات التمويل التي تصلهم.

كما تجدر الإشارة إلى أن باقي الشركات لم تقم بأي تمويل خلال سنة 2011-2020.

الخلاصة :

من خلال ما تم التوصل إليه في الفصل الرابع نجد أن ظهور شركات الرأسمال الإستثماري حديث نسبيا في الجزائر لهذا فالإهتمام بها مزال حديثا والعلم بها مزال قليلا لذا فنتائجها غير فعالة وإستراتيجياتها غير واضحة المعالم كما نجد أن الشركات الخاضعة للقانون 11-06 المتعلق بالرأسمال الإستثماري تخضع لرقابة لجنة بورصة الجزائر ويجب عليها الحصول على رخصة وزير المالية لمزاولة النشاط مع عدم تجاوز المشاركة مقدار 49% من رأسمال المشروع في حين أن الشركات الغير خاضعة للقانون 11-06 تمارس النشاط دون شروط ولا تستفيد من المزايا الضريبية الممنوحة لشركات المستفيدة من مزايا القانون 11-06. وفي الأخير الشركات الغير مستفيدة من مزايا القانون 11-06 في الجزائر هي من تحتل المراتب الأول من حيث المبالغ المستثمرة في القطاع رغم عدم ممارستها لنشاط الرأسمال الإستثماري كنشاط رئيسي.

الخاتمة

تعد المشاريع المقاولاتية المبتكرة أهم المشاريع الإقتصادية، نتيجة ما تحقّقه من نتائج إقتصادية وإجتماعية متطورة مع الأيام. حيث أصبحت من ركائز التنمية الإقتصادية في جميع أنحاء العالم، أين لا يمكن نكران دورها الفعال في القضاء على نسبة كبيرة من البطالة، وزيادة الدخل العام بالإستغلال الأمثل للموارد المتاحة.

فالمزايا التي تملكها هذه المشاريع كانت الدافع للتوجه نحو هذا النوع من المشاريع، والتخلي عن المشاريع الكبيرة التي لا تتماشى مع التغيرات السريعة في بيئة الأعمال. وقد حظيت هذه المشاريع بإهتمام الدولة الجزائرية، بإنشاء وزارة خاصة سميت : وزارة المعرفة والمشاريع الناشئة والمشاريع المصغرة، تتكفل بهذه المشاريع إلى جانب عديد الهيئات والمؤسسات المتخصصة في دعم وتهيئة بيئة مناسبة لها، وذلك لتحقيق تنمية معتبرة، إلا أن هذه الأهداف تعوقها جملة من العراقيل على مختلف المستويات، وأهمها العراقيل التمويلية التي تحول دون نشأتها وحتى نموها وتوسعتها.

يمكن القول، أن هذه العراقيل مرتبطة أساسا بخصوصية هذه المشاريع، المرتبطة بعامل المخاطرة الذي يلزم إنشائها. وهو ما لا يتناسب مع هيكلية سوق التمويل في الجزائر، والذي يركز بشكل كبير على التمويل البنكي، الذي لا يقدم على تمويل مثل هذه المشاريع بسبب عدم قدرتها على تقديم ضمانات عينية، أو مالية. إضافة إلى عدم توفر المعلومات عليها وعلى مصادر التمويل الأخرى، وبالأخص المستحدثة.

وعند الحديث على مصادر التمويل المستحدثة التي يمكن لهذه المشاريع الإعتماد عليها لتغطية إحتياجاتها المالية، يظهر الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث، يتناسب وخصوصية هذا النشاط الإقتصادي الممارس.

حيث يعتبر الرأسمال الإستثماري من المصادر التمويلية المستحدثة في الجزائر. يعود ظهوره إلى العشرية الأخيرة، والذي يسري في طريق إثبات وجوده، من خلال المزايا العديدة التي يقدمها هذا الأخير، الذي إعتمدت عليه الدراسة خلال الفترة الزمنية من 2011 إلى 2020 لتقديم واقع نشاطه في الجزائر، والذي أظهر جملة من النتائج التي قدمت الكثير من المعلومات

حول التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري. ومن هنا ، إنطلقت فكرة تحديد الإشكالية المتمثلة في: معرفة فاعلية الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث لتمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة واقع ذلك في الجزائر من خلال الدراسة الميدانية في الجزائر. هذه الإشكالية التي تفرعت عنها أسئلة فرعية. تسعى الدراسة للإجابة عنها من خلال الفرضيات الموضوعية. وذلك من خلال الدارسة النظرية التي تركزت في الفصل الأول حول الإطار العام للمشاريع المقاولاتية المبتكرة. مع إبراز خصوصياتها وأهدافها. والإطار النظري لكل من التمويل التقليدي والمستحدث، الذي وضع في الفصلين الثاني والثالث على التوالي. أما الدراسة التطبيقية فالتركيز كان حول واقع كل من: المقاولاتية والإبتكار، ودور الرأسمال الإستثماري في الجزائر، من خلال التطرق لمختلف الجوانب المتعلقة بها من حيث الإحصائيات الخاصة بها، من خلال الدراسة بالإعتماد على المنهج التحليلي، لتحليل كل البيانات الملاحظة خلال إجراء التريص الميداني داخل شركات الرأسمال الإستثماري الناشطة في الجزائر.

ومن خلال معالجتنا في هذه الدراسة لموضوع تمويل المشاريع المقاولاتية المبتكرة بالرأسمال الإستثماري في الجزائر خلال الفترة الزمنية 2011-2020، توصلنا إلى النتائج التالية :

نتائج الدراسة :

➤ المقاولاتية هي عملية إنشاء المشاريع انطلاقا من البحث عن الفكرة إلى مرحلة إنطلاق المشروع وتنفيذه، سواء بإنشاء مشروع جديد أو بتطوير مشروع قائم أو الإستحواذ على مشروع آخر وهذا باختلاف أهداف المقاولين، إمكانياتهم والفرص المتوفرة. وهو ما يشكل تأكيدا للفرضية الأولى .

➤ تحتل المشاريع المقاولاتية (المشاريع المصغرة والصغيرة والمتوسطة) في الجزائر حيزا مهما في النسيج الإقتصادي، حيث يقدر عدد هذه المشاريع خلال الفترة الزمنية 2002 2018 بـ 10.751.516 مشروع.

➤ تحسنت مؤشرات الابتكار في الجزائر من خلال مكوناته الأساسية المتمثلة في مدخلاته مخرجاته.

➤ يعد الرأسمال الإستثماري من بين التقنيات التمويلية الحديثة الأكثر جاذبية، والتي ظهرت كنتيجة لتطور تمويل مختلف المشاريع الإقتصادية في كل مراحلها، وذلك بهدف تنويع المنتجات المالية ضمن تشكيلة طرق التمويل المتاحة من قبل السوق التمويلية، ولتضع المشروع والممول في علاقة جديدة تبنى على أساس الشراكة .

➤ الرأسمال الإستثماري من مصادر التمويل الحديثة، التي بدأت المشاريع الصغيرة بالإهتمام بها للمزايا الكثيرة التي تتميز بها، مقارنة بمصادر التمويل التقليدية.

➤ يكتسي الرأسمال الإستثماري أهمية كبيرة ضمن البدائل التمويلية المبتكرة وذلك نظرا لما توفره من مزايا تناسب خصوصيات المشاريع المقاولاتية المبتكرة، والتي تساهم بفعالية في التخفيف من حدة المشكل التمويلي الطروح بالنسبة لها، وذلك من خلال بناء هيكل تمويلي يحقق لها أكبر مردودية وأقل المخاطر والتكلفة الممكنين . وهو ما يشكل تأكيدا للفرضية الثانية .

➤ ظهور شركات الرأسمال الإستثماري حديث و نسبي في الجزائر، لهذا فالإهتمام بها مازال حديثا، والعلم بها مازال قليلا، لذا فنتائجها غير فعالة وإستراتيجياتها غير واضحة المعالم.

➤ بالرغم من أهمية هذه التقنية التمويلية الحديثة فإن الإهتمام بها في الجزائر ما يزال ضئيلا. حيث يبقى عدد شركات الرأسمال الاستثماري ضئيل جداً ونشاطها محدود جدا مقارنة بأهميتها، وهو ما يمكن إرجاعه إلى غياب بورصة مفعلة لا تمتلك المقومات الموضوعية التي تسمح بتسييل حصص المساهمين في المشاريع الممولة، الأمر الذي لا يشجع على تطوير مهنة الرأسمال الإستثماري في الجزائر، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة .

➤ شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر تمتاز بمرونة كبيرة في ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري بإستجابتها لمختلف إحتياجات المشاريع. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الرابعة .

➤ سوق الرأسمال الإستثماري حديث نسبياً في الجزائر، ويواجه العديد من الصعوبات والتحديات، إلا أنه يبشر بسوق واعدة إن تم الإهتمام به من طرف السلطات.

➤ إختيار المشاريع لمصدر التمويل بالرأسمال الإستثماري، من قبل المشاريع الناشئة مرتبط بعزوف مصادر التمويل الأخرى على تمويل المشاريع في بداية حياتها لكثرة مخاطر عدم نجاحها.

➤ قروض البنوك غير متاحة لكل المشاريع، خاصة المقاولاتية المبتكرة منها، بسبب الضمانات المطلوبة منهم للحصول على التمويل.

➤ لجوء المشاريع المقاولاتية للتمويل بالرأسمال الإستثماري نتيجة لعدم وجود بديل تمويلي آخر يمول مرحلة الإنشاء.

➤ الشركات الخاضعة للقانون 06-11 المتعلق بالرأسمال الإستثماري، تخضع لرقابة بورصة الجزائر، ويجب عليها الحصول على رخصة وزير المالية لمزاولة النشاط، مع عدم تجاوز المشاركة مقدار 49% من رأسمال المشروع.

➤ الشركات الغير خاضعة للقانون 06-11، تمارس النشاط دون شروط ولا تستفيد من المزايا الضريبية الممنوحة للشركات المستفيدة من مزايا القانون 06-11.

➤ الشركات الغير مستفيدة من مزايا القانون 06-11 في الجزائر تحتل المراتب الأولى من حيث المبالغ المستثمرة في القطاع، رغم عدم ممارستها لنشاط الرأسمال الإستثماري كنشاط رئيسي.

➤ شركات الرأسمال الإستثماري المستفيدة من مزايا القانون 06-11 لا تقوم بتمويل المشاريع الفلاحية، وذلك لوجود برامج خاصة بهذا النوع من التمويل من قبل السلطات الجزائرية.

➤ نسبة تمويل المشاريع من طرف شركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر والبالغة 8.83% خلال 2011-2020 تعد نسبة مقبولة إلى حد ما مقارنة بطلبات التمويل.

إقتراحات الدراسة :

- ✓ على ضوء النتائج المتحصل عليها يمكن تقديم جملة من الإقتراحات منها :
- ✓ تنمية الروح المقاولاتية عند الشباب من خلال تعزيز عملية المرافقة وتجسيد أكبر قدر ممكن من المشاريع .
- ✓ تطوير ثقافة الإبتكار من خلال توعية وتشجيع الطلبة والموظفين بالإبتكار والإمكانيات التي يوفرها، والتوجه نحو تبني هذه الإبتكارات من ناحية التجسيد الفعلي لها وعدم حصرها في الشهادات الممنوحة للمتكرين .
- ✓ تحديث النصوص القانونية المنظمة لنشاط الرأسمال الإستثماري في الجزائر، والتي لم تعرف الجديد منذ إصدار قانون 06-11 المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري في الجزائر، الذي يعد تقريبا النص القانوني الوحيد الذي تناول مختلف جوانب هذا النشاط. والذي يعتبر قصور من السلطات في ظل التطور السريع لسوق العمل.
- ✓ وضع الإطار التنظيمي الذي يسعى إلى تحقيق المزيد من الأمان في نشاط شركات الرأسمال الإستثماري. حيث تشهد الأسواق الأجنبية مجموعة من القواعد الفنية والمالية التي تخضع لها هذه الشركات بغرض تحقيق الأمان النسبي في إستثماراتها المختلفة.
- ✓ العمل على تفعيل البورصة، والتي تعتبر المآل الذي تسعى إليه هذه الشركات للخروج من رأسمال المشاريع الممولة ببيع أسهمها من خلالها.
- ✓ الإهتمام بعملية الإشهار لهذا النوع من التمويل على كامل التراب الوطني وعدم حصر تواجد هذه الشركات على مستوى العاصمة فقط، وهذا من أجل تنشيط الطلب على هذا النوع من التمويل.
- ✓ تقديم إعفاءات ضريبية كاملة للخواص المستثمرين في شركات الرأسمال الإستثماري لمدة تزيد عن 05 سنوات تستمر في مرحلة ما قبل الإنشاء ومرحلة الإنشاء.
- ✓ تخفيض معدلات الضرائب على أرباح شركات الرأسمال الإستثماري أكثر إذ تعتبر حافزاً هاماً للمستثمرين الممولين على زيادة حجم المساهمات لدى المشاريع الاقتصادية .

المراجع

المراجع

الكتب :

- 1) إبراهيم بدران و مصطفى الشيخ، الريادية الإبداع في إنشاء المشاريع، دار الشروق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013.
- 2) أحمد بوراس، تمويل المنشآت الإقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 3) إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، التسيير المالي الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان 2006.
- 4) بلال خلف السكارنه، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، 2010.
- 5) بلخير بكاري، دروس في المحاسبة المعمقة حسب النظام المحاسبي المالي SCF، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2016.
- 6) التيجاني أحمد بلعروسي، النظام المحاسبي المالي، دار هومة لطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.
- 7) ربيع حنيفة، الوضع في المحاسبة المالية وفق SCF والمعايير الدولية، الطبعة الأولى، الجزء الثاني، منشورات عليك، الجزائر، 2013.
- 8) سمير محمد عبد العزيز، إقتصاديات الإستثمار والتمويل والتحليل المالي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998.
- 9) طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
- 10) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية 2001.
- 11) عبد الحليم كراجة وآخرون، الإدارة والتحليل المالي، دار الشفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000.
- 12) عبد المطلب عبد الحميد، إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، مصر، 2009.

- 13) علي فلاح الزعبي، الأسس والأصول العلمية في ريادة أعمال المنظمات الصغيرة والمتوسطة، دار الكتاب الجامعي، الطبعة الأولى، بيروت، 2018.
- 14) العيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال: التحديات الراهنة، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، 2000.
- 15) فايز جمعة صالح النجار و عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006.
- 16) فيصل محمود الشواوة، مبادئ الإدارة المالية، الطبعة 01، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2013.
- 17) مبارك لسوس، التسيير المالي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
- 18) مجدي عوض مبارك، الريادة في الأعمال المفاهيم والنماذج والمداخل العلمية، عالم الكتب الحديث الأردن، 2010.
- 19) محب خلة توفيق، الهندسة المالية الإطار النظري والتطبيقي لأنشطة التمويل والإستثمار، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2011.
- 20) محفوظ جبار، أسواق رؤوس الأموال، الطبعة الأولى، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
- 21) محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1999.
- 22) مصطفى رشيد شيحة، النقود والمصاريف والإئتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1999.
- 23) مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 24) موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والإستثمار في صناعة السياحة، الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 25) ناصر دادي عدون، التحليل المالي، الجزء الأول، المحمدية للنشر، الجزائر، 1999.

26) نجم عبود نجم، إدارة الابتكار المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2003.

27) هالة محمد لبيب عنبة، المشروعات الصغيرة للشباب ما بعد عصر ريادة الأعمال، مؤسسة الأمير محمد بن فهد للتنمية الإنسانية و المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية، 2017.

28) CHERIF MOUNDHER, le capital risque pour financier le croissance et l'emploi banque édition, paris, 2002.

29) HERMONDEZ, E-M, l'entrepreneuriat et approche, theorique, paris, 2001

30) KAMEL EDDINE BOUATOUATTA, le capital investissement édition GAL, 2005.

31) KHARABIMOHAMED, comptabilité général, berti édition, alger, algerie, 2003

الرسائل العلمية والأطروحات :

1) الجودي محمد علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي دراسة عينة طلبة جامعة الجلفة، مذكرة دكتوراه علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2015.

2) زواوي فضيلة، تمويل المؤسسات الإقتصادية وفقا للميكانزمات الجديدة في الجزائر، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة محمد بوقرة بومرداس، 2009.

3) سماح طلحي، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الإشارة حالة الجزائر، مذكرة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014.

4) سوسن زيرق، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2017.

5) شعبان محمد، نحو إختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الإقتصادية - دراسة حالة المجمع الصناعي صيدال، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2010.

6) صالح عبد القادر، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وأفاق، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية، جامعة عنابة 2008/2007.

7) العيب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الإقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2011.

8) محمد بسوسة، تأثير الاسياسات التمويلية على أمقلية الهيكل المالي للمؤسسة الإقتصادية، دراسة عينة من المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، علوم الإقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016.

9) محمد سليمان، الإبتكار التسويقي وأثره على تحسين أداء المؤسسة دراسة حالة مؤسسة ملبنة الحضنة بالمسيلة، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة المسيلة، 2007.

10) محمد قراش، دراسة التمويل الذاتي في المؤسسة من المنظور الجبائي، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2004.

الأبحاث والمقالات العلمية :

1) أحمد أمين سعد الله، شركات رأسمال المخاطر وصناديق الإستثمار الخاص ودورها التمويلي مع دراسة حالة الجزائر، مجلة الاصلاحات الاقتصادية والاندماج فى الاقتصاد العالمى ، العدد 8، 2010.

2) أحمد زكريا صيام، دور التآجير التمويلي في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الدراسات الإقتصادية والمالية، المجلد 2، العدد 7، 2014.

3) أمينة بديار، الريادي وتحدي إدارة الأزمات داخل المؤسسة الإقتصادية العمومية دراسة حالة مؤسسة سونلغاز بغليزان، مجلة مجاميع المعرفة، المجلد 06، العدد 02، 2020.

- 4) بريش السعيد، رأسمال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجله الباحث، العدد 5، الجزائر 2007.
- 5) بقاش وليد، بن دادة عمر، حاجة المؤسسة الإقتصادية إلى التمويل في ظل التمايز بين مصادر التمويل التقليدية والإسلامية، مجلة الدراسات الإقتصادية المعاصرة المجلد، 04 العدد 01، 2019.
- 6) بن الشريف سليمان، تأثيرات التمويل بالمستحقات على إستراتيجية المؤسسة وانقضائها، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 18، 2018.
- 7) بوخاري عبد الحميد، القروض البنكية الإستثمارية دعم مالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة تسميلت، مجلة إقتصاديات المال والأعمال، العدد 6، 2018.
- 8) بوقفة أحلام، واقع نشاط رأسمال المخاطر في الشركة المالية للإستثمارات المساهمة والتوظيف sofiance، مجله البحوث الإقتصادية والمالية، العدد الأول، الجزائر 2017.
- 9) بوقفة أحلام، دور الرأسمال الإستثماري في تنويع مصادر التمويل في الجزائر، مجلة الدراسات الإقتصادية، العدد 04، 2017.
- 10) جباري عبد الرزاق، دور دعم المبادرات المقاولاتية في تقليص البطالة بولاية المسيلة دراسة حالة أونساج المسيلة خلال الفترة (2015-2019)، مجلة البشائر الإقتصادية، مجلد 07، العدد 02، 2021.
- 11) جوادي سميرة، رأسمال المخاطر كألية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرض تجارب دولية مع الإشارة لحالة الجزائر، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 02، 2020.
- 12) حجازي إسماعيل، السمات الشخصية للمقاول كأهم العوامل المؤثرة على إكتشاف الفرصة المقاولاتية، مجلة الإمتياز لبحوث الإقتصاد وإدارة، المجلد 04، العدد 01، 2020.

- 13) حلموسي الأمين، بيع المرابحة للامر بالشراء دراسة في (المفهوم الإجراءات ضوابط شرعية)، مجلة الإمتياز لبحوث الإقتصاد والإدارة، المجلد 1، العدد 1، 2017.
- 14) حوت فيروز، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة المقار للدراسات الإقتصادية، العدد 2، 2018.
- 15) خالد قاشي، مساهمة الإبتكار التسويقي في تنمية الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال (دراسة ميدانية لمنظمة سوتيلي بمحافظة الجلفة بالجزائر)، مجلة دراسات، جامعة الأغواط، مجلد 06، العدد 01، 2015.
- 16) خنوسة عديلة، دور عقد الإستصناع في تمويل البنى التحتية عرض تجارب دولية، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018.
- 17) رابح دارم، دور الإبتكار في تفعيل المشاريع المقاولاتية نموذج مقاولاتية إبتكارية، مجلة إبداع، المجلد 09، العدد 01، 2019.
- 18) رزاق محمد، واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأسمال الإستثماري في الجزائر دراسة حالة الشركة المالية الجزائرية الأوربية للمساهمة، مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية، المجلد 14، العدد 03، 2020.
- 19) رفيق مزاهدية، رؤية شرعية قانونية وإقتصادية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 8، المجلد 01، 2017.
- 20) سحنون سمير، فعالية رأسمال المخاطر في تمويل المشروعات الناشئة في ظل عدم تماثل المعلومات دراسة تحليلية، مجلة دفاتر، مجلد 17، العدد 3، 2021.
- 21) سعيد بعزیز، تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن في الجزائر، مجلة التنمية الإقتصادية، العدد 05، 2018.
- 22) سعيد بعزیز، دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مجلة دفاتر إقتصادية، المجلد 10، العدد 1، 2019.

- 23) سماعيل عيسى، دراسة تطور أداء مدخلات الابتكار ومخرجاته وعلاقته بالدخل وفق مؤشر الابتكار العالمي CII دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 13، العدد 01، 2020.
- 24) شافية كتاف، عقود المشتقات المالية بين الأهمية الاقتصادية والرؤية الشرعية، مجلة أفاق للعلوم، العدد 7، 2017.
- 25) طلبة صبرينة، الفكر المقاولاتي ومداخلة، مجلة دراسات إقتصادية، المجلد 02، العدد 04، 2017.
- 26) طلحي سماح، دور عقد الإستصناع في تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر، مجلة المنهل الإقتصادي، مجلد 3، العدد 1، 2020.
- 27) عابد نصيرة، رأسمال المخاطر كمدخل استراتيجي لتدعيم التمويل الإستثماري في الجزائر، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، مجلد 14، عدد 19، 2018.
- 28) عبد الرزاق بن علي، المقاولاتية وأثرها على النمو الإقتصادي في تركيا خلال 2009-2016، مجلة الإستراتيجية والتنمية، المجلد 08، العدد 15 مكرر، 2018.
- 29) عبد الرزاق زهواني، واقع وتحديات التمويل المصغر في الجزائر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر نموذجا، مجلة الإقتصاد والتنمية المستدامة، مجلد 4، العدد 01، 2021.
- 30) عبد الكريم بوحادرة، مساهمة شركات الرأسمال المخاطر في تمويل المؤسسات الناشئة الجزائرية، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 07، العدد 3، 2020.
- 31) عطايبي دلال، دور الابتكار البيئي في استدامة صناعة الاسمنت شركة لافارج العالمية كنموذج، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 46، 2017.
- 32) علاش أحمد، دور الابتكار المستمر في ضمان المركز التنافسي للمؤسسات الإقتصادية والدول، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 31/30، 2013.

33) فتيحة مزهر، التمويل بالأرباح المحتجزة والربحية في الشركات دراسة تطبيقية لسوقي دبي للأوراق المالية، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية، العدد الثاني، المجلد الثاني، 2014.

34) فروي رمزي، دراسة وصفية لنشاط الابتكار في المؤسسات الجزائرية، مجلة REVUE MAGHREBINE HAMAGEMENT DES ORGANISATION، المجلد 02، العدد 01، 2017.

35) فريد زكريا عبيد، مشاركة شركات رأسمال المخاطر ودورها في تدعيم وتمويل المشروعات الناشئة دراسة حالة الشركة المختلطة الجزائرية الأوربية FINALEP، مجلة الإقتصاد الصناعي (خزارتك)، المجلد 10، العدد 2، 2020.

36) فهد عبد الرحمن أحمد الأحمد، دور دراسات الجدوى والتحليل المالي في ترشيد قرارات الإستثمار والتمويل، مجلة الإقتصاد الجديد، العدد 8، 2013.

37) فيروز حدادة، مفهوم شركات رأسمال الإستثماري في الجزائر، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية السياسية والإقتصادية، المجلد 56، العدد 2، 2019.

38) قسول كمال، أثر إدراج الصكوك الإسلامية في سوق الأوراق المالية على النمو الإقتصادي في ماليزيا، مجلة العلوم الإقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 12، العدد 2، 2019.

39) قمان مصطفى، باكرية علي، مساهمة التحليل المالي الديناميكي في تقييم السياسة المالية للمؤسسة الإقتصادية، دراسة حالة، مجلة أفاق علوم الإدارة والإقتصاد، جامعة المسيلة، العدد 03، 2018.

40) كسنة محمد، دور التعليم المقاولاتي في تعزيز الروح المقاولاتية للمرأة في الجزائر، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الإقتصادية، المجلد 08، 2017.

41) لوراتي إبراهيم، القروض البنكية وإجراءات منحها، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية - دراسات إقتصادية -، مجلد 10، العدد 1، 2016.

- 42) مامي هاجر، التمويل الإسلامي بصيغة المشاركة كآلية لدعم التنمية الإقتصادية في الجزائر، مجلة آفاق علوم الإدارة والإقتصاد، مجلد3، العدد 02، 2019.
- 43) محمد لمين علون، المقاولاتية بين الفكرة وعوامل النجاح، journal of economic growth and entrepreneurship، المجلد02، العدد 01، 2019.
- 44) مخفي أمين، المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار بين المعايير المحاسبية الدولية والمعايير المحاسبية الإسلامية، مجلة البحوث والدراسات التجارية، العدد2018، 4.
- 45) مديحة بخوش، الإبتكار المفتوح بين الحاجة وخطوات تبنيه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مجلة الأصيل للبحوث الإقتصادية والإدارية، العدد 04، 2018.
- 46) معطي لبنى، أساليب وصيغ التمويل الإسلامية للمشاريع المصغرة بين النظرية والتطبيق، مجلة المالية والأسواق، العدد 01، 2015.
- 47) مولاي أمينة، دور هيئات المرافقة المقاولاتية في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة إقتصاد المال والأعمال، المجلد04، العدد 01، 2020.
- 48) ميخالدي عبد القادر، عقد تحويل الفاتورة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد 6، العدد 1، 2020.
- 49) ميلود بورحلة، المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي حسب المرجعية المحاسبية الدولية والنظام المحاسبي المالي الجزائري، مجلة التكامل الإقتصادي، مجلد 8، العدد04، 2020.
- 50) نبيلة قدور، التمويل برأسمال المخاطر وأهم تجاربه في بعض دول العالم (الولايات المتحدة الأمريكية فرنسا المملكة المتحدة تونس الجزائر)، مجلة الدراسات المالية والمحاسبة الإدارية، العدد 07، 2017.
- 51) نهاد عطية، دور دراسة تبني الإبتكار من طرف المستهلك في نجاعة تسويق الإبتكار دراسة حالة لشركة الوطنية للتأمين SAA، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة أم البواقي، المجلد07، العدد01، 2020.

52) ولد معمر أسامة، الترتيبات المالية الإسلامية البديلة لقروض تمويل المشروع، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، مجلد 15، العدد 21، 2019.

53) وهيبية ناصري، فعالية رأسمال الإستثماري في تمويل المشاريع بالجزائر دراسة تحليلية، مجلة الإقتصاد والمالية (JEF)، المجلد 8، العدد 1، 2022.

54) يعقوبين صليحة، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصناعات العربية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية - دراسات إقتصادية -، 2017.

55) A.A.HUBUR,Vendre la paix et ses applications contemporaines dans les banques islamiques en Indonésie,JOURNAL UNIDO GONTOR, VOL 5, N02,2019 .

56) AHMED AMINE SADALLAH,revue des reformes economiques et integration en economie mondiale, n 8, 2010 .

57) SAMIR SAHNON,algerian scientific journal platform, v 17, n 3, 2021.

الملتقيات العلمية :

1) صالح صالح،أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري، مداخلة مقدمة ضمن ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكالية وأفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة 18 و 22 جانفي، مصر، 2004.

2) قطاف ليلي، الإئتمان الإيجاري بطريقة حديثة لتمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ملتقى وطني 25-28 ماي 2008، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2008.

النصوص القانونية :

- (1) قانون، 06-11، 2006، المتعلق بشركات الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية رقم 42، 2006/07/24.
- (2) أمر، 09-01، 2009، المتعلق بقانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية رقم 44، 2009/07/26.
- (3) المرسوم التنفيذي، 08-56، المتعلق بشروط ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية العدد 09، 2008/02/11.
- (4) المرسوم التنفيذي، 16-205، المتعلق بكيفيات إنشاء وتسيير ممارسة نشاط تسيير صناديق الإستثمار الولائية، الجريدة الرسمية رقم 45، 2016/07/31.
- (5) القرار، 2009، المحدد لمقياس الكفاءة الاحترافية لمسيري شركات الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية رقم 05، 2008/12/27.
- (6) القرار، 2009، المحدد للمعلومات الواجب توفيرها لاسناد ملف طلب رخصة ممارسة نشاط الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية رقم 28، 2009/03/14.
- (7) القرار، 2010، المتضمن نموذج الإلتزام وكذا تحديد القواعد العملية للمحافظة على مساهمات شركات الرأسمال الإستثماري ومراقبتها، الجريدة الرسمية رقم 47، 2010/08/12.
- (8) التعليم، 14-01، المتعلقة بطرق ممارسة الرقابة من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها COSOB لشركات الرأسمال الإستثماري، 2014/06/17.
- (9) نظام لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها، 16-03، المتعلق بالضمانات التي يجب على شركات تسيير صناديق الإستثمار تقديمها فيما يتعلق بتنظيمها ووسائلها التقنية والمالية والمهارات المهنية، الجريدة الرسمية العدد 25، 2017/04/19.
- (10) نظام لجنة تنظيم البورصة ومراقبتها، 16-04، المتعلق بقواعد الأخلاقيات الأساسية التي يجب أن يلتزم بها مسيرو شركة تسيير صناديق الإستثمار، الجريدة الرسمية العدد 19، 2017/04/25.

المواقع الإلكترونية :

<https://www.eldjazair-istithmar.dz/> (1)

<https://www.finalep.dz> (2)

<https://www.icosia.com/> (3)

<https://www.bna.dz> (4)

<https://asf.dz> (5)

<https://sofinance.dz/> (6)

<https://www.fni.dz> (7)

<https://www.investafrica.com> (8)

<http://www.abraaj.com> (9)

<https://www.swicorp.com/> (10)

<http://www.rivaygarcia.es/> (11)

www.asicom.com (12)

<https://www.cosob.org/> (13)

<https://anade.dz/> (14)

<https://www.angem.dz/ar> (15)

<https://www.cnac.dz/> (16)

<https://www.fgar.dz/> (17)

المُلخَص

المخلص :

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهمية التمويل عن طريق الرأسمال الإستثماري كبديل مستحدث، ومدى قدرته على تحقيق أهداف المشاريع المقاولاتية المبتكرة. حيث تم دراسة واقع ودور الرأسمال الإستثماري في الجزائر، بتحليل نشاط كل الشركات الممارسة للنشاط، سواء كانت وطنية أو أجنبية، سواء ذات رأسمال عمومي أو خاص.

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها: عدم كفاية عرض الرأسمال الإستثماري في الجزائر، رغم الطلب الكبير على هذا النوع من التمويل من المشاريع المقاولاتية المتزايدة، كما قدمت الدراسة الإقتراحات يمكن أن تساعد على تحسين الوضعية، بتمكين الرأسمال الإستثماري من القيام بدوره في تمويل المشاريع المقاولاتية، بداية بتحديث الإطار التشريعي المنظم للنشاط والقيام بعملية الإشهار للتعريف بهذا النوع من التمويل.

الكلمات المفتاحية: المشاريع المقاولاتية المبتكرة، التمويل المستحدثة، الرأسمال الإستثماري.

Summary

This study aims to highlight the importance of financing through investment capital as an emerging alternative, and its ability to achieve the objectives of innovative entrepreneurial projects. Where the reality and role of investment capital in Algeria was studied, by analyzing the activity of all companies practicing the activity, whether national or foreign, whether with public or private capital.

The study reached a set of results, including: Insufficient supply of investment capital in Algeria, despite the great demand for this type of financing from the growing entrepreneurial projects. The study also presented suggestions that could help improve the situation by enabling investment capital to play its role in financing entrepreneurial projects. Starting with updating the legislative framework regulating the activity and carrying out the publicity process to introduce this type of financing.

Keywords: innovative contracting projects, innovative financing, investment capital.

Résumé

Cette étude vise à mettre en évidence l'importance du financement par le capital investissement comme alternative émergente, et sa capacité à atteindre les objectifs de projets entrepreneuriaux innovants. Où la réalité et le rôle du capital investissement en Algérie ont été étudiés, en analysant l'activité de toutes les entreprises exerçant l'activité, qu'elles soient nationales ou étrangères, qu'elles soient à capitaux publics ou privés.

L'étude a abouti à un ensemble de résultats, notamment: Une offre insuffisante de capital d'investissement en Algérie, malgré la forte demande pour ce type de financement de la part des projets entrepreneuriaux en croissance. L'étude a également présenté des suggestions qui pourraient contribuer à améliorer la situation en permettant au capital d'investissement de jouer son rôle dans le financement des projets entrepreneuriaux, à commencer par la mise à jour du cadre législatif réglementant l'activité et la réalisation du processus de publicité pour introduire ce type de financement.

Mots clés : projets de maîtrise d'ouvrage innovants, financements innovants, capital investissement.