

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير
تخصص: ريادة أعمال

تحديات تمويل مشاريع رواد الأعمال

- دراسة حالة بنك التنمية المحلية لبلدية سيدي علي -

تحت إشراف الأستاذ:
أ.د بن حمو عبد الله

من إعداد الطالب:
- باي إلياس
- بن طاطا محمد أمين

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	مؤسسة الانتماء	الصفة
أ.د بن زيدان ياسين	جامعة مستغانم	رئيسا
أ.د بن حمو عبد الله	جامعة مستغانم	مشرفا ومقررا
د. ولد سعيد محمد	جامعة مستغانم	مناقشا

السنة الجامعية: 2025/2024

سورة الاحقاف

كلمة شكر

الشكر لله أولاً القائل في كتابه الكريم: " وَإِذَا تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ، وَلَئِن كَفَرْتُمْ فَإِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ". صدق الله العظيم . إبراهيم 07. فهو

الأول و الآخر الذي أعاننا على القصد و علمنا من العلم ما لم نعلم و أمد لنا الإرادة و العزيمة في إنجاز هذا العمل إنّه ولي ذلك والقادر عليه نتقدم بالشكر

إلى الذي مد يد العون لنا بكل سناء دون أن يبخل علينا بما كان في وسعه تقديمه، إلى الذي طال صبره علينا الأستاذ المحترم " بن حمو عبد الله "

نشكر كل الأساتذة الكرام الذين ساعدونا، والذين لهم الفضل لمواصلتنا المشوار الدراسي، كما نشكر الطاقم الإداري لبنك التنمية المحلية ببلدية سيدي علي ، ونشكر جميع من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أو بعيد.

الإهداء

إلى من كان لي سندا وعونا عند الشدائد طوال
عمري، إلى الرجل الأبرز في حياتي، أبي العزيز.
إلى القلب المعطاء والصدر الحاني، أمي الحبيبة.
إلى من شد الله بهم عضدي فكانوا خير معين إخواني
وأخواتي
إلى كل من ساندني ولو بحرف في حياتي الدراسة...
إلى هؤلاء جميعا : أهديهم هذا العمل.

ملخص الدراسة

لقد أصبحت المشاريع المقاولاتية أحد المحركات الأساسية للتنمية المحلية، بمساهمتها في توفير فرص العمل وتحسين جودة حياة المجتمع المحلي وتعزيز الإبداع والابتكار. تهدف هذه الدراسة إلى إبراز تحديات تمويل مشاريع رواد الأعمال ودورها في تحقيق التنمية المحلية ببلدية سيدي التابعة لولاية مستغانم، من خلال عرض عينة من الإحصائيات عن المشاريع المقاولاتية المجسدة في أرض المنطقة ومدى مساهمتها في القضاء على البطالة وتوفير احتياجات السكان المحليين.

وتظهر معالم الدراسة في التساؤل الجوهري التالي :

ما هي أبرز التحديات التي تواجه تمويل مشاريع رواد الأعمال على مستوى بنك التنمية المحلية ببلدية سيدي علي؟ وكيف تؤثر هذه التحديات على فعالية التمويل ونجاعة المشاريع الريادية؟

وبهدف الإجابة على إشكالية الدراسة ومحاولة الإحاطة بكل جوانب الموضوع، قمنا بـ:

لقد وظفت هذه الدراسة المنهج الوصفي من خلال تطبيق استمارة الاستبيان التي أعدت لغرض جمع البيانات من عينة قصدية قدرت ب 30 مبحوثا.

بعد عرضنا لمختلف المفاهيم النظرية المتعلقة بالمشاريع المقاولاتية وتحديات مشاريع التمويل للتنمية المحلية، ومن ثم تقييم مدى تأثير ومساهمة هذه المشاريع في إحداث التنمية المحلية، توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها :

- المشروع المقاولاتي يمثل فرصة لرائد الأعمال لتحقيق أهدافه الشخصية والمالية من خلال إنشاء وإدارة مشروعه الخاص.

- مساهمة المشاريع المقاولاتية بكل أنواعها وأحجامها في تحقيق التنمية المحلية بمنطقة سيدي علي من خلال المساهمة في التقليل من البطالة والسعي لتلبية حاجيات السكان.

- تعتبر التنمية المحلية المنطلق الأساسي لبناء ودعم التنمية الوطنية الشاملة.

- معظم المقاولون يفضلون الملكية الشخصية لمشاريعهم، ذلك لأنها تمنحهم المزيد من السيطرة والحوافز على النجاح والنمو.

- يلعب الإنتماء المحلي دورا حاسما في قرار تجسيد المشروع حيث تؤثر طبيعة المنطقة بشكل كبير على خيارات المستثمرين، فالمعرفة العميقة بالثقافة المحلية والاحتياجات المجتمعية تساعد على اختيار الأماكن المثلى لإنشاء مشروع ناجح يتماشى مع خصائص المنطقة ويحقق تفاعلا إيجابيا مع السكان.

- يعد إنشاء وتنمية مشاريع قائمة أحد أشكال المقاولاتية. المقاولاتية ليست حكرا على أصحاب الشهادات التعليمية والتكوينية فقط أو على السن المحدد، بل الابتكار والإبداع والمخاطرة هم العوامل الأساسية لعملية المقاولاتية فبفضلهم استطاع كل من الصغير والكبير بما في ذلك الأمي من إنشاء مشروع .

- يلعب التمويل الذاتي وأجهزة الدعم الحكومي دورا هاما في تمويل المشاريع المقاولاتية إلا أنها تتميز بعدة صعوبات تحتاج إلى مزيد من الإصلاحات والتطوير لتحسين إمكانيات تمويل المشاريع المقاولاتية.

الكلمات المفتاحية: رواد الأعمال، المشاريع المقاولاتية، التمويل، بنك التنمية المحلية.

Study Summary

Entrepreneurial projects have become one of the main drivers of local development, contributing to job creation, improving the quality of life in the local community, and enhancing creativity and innovation.

Study Objectives

This study aims to highlight the challenges of financing entrepreneurial projects and their role in achieving local development in the municipality of Sidi Ali in the Mostaganem province. It examines a sample of statistics related to entrepreneurial projects in the area and their contribution to reducing unemployment and meeting local residents' needs.

Key Questions

The study poses the following fundamental question:

- What are the main challenges facing the financing of entrepreneurial projects at the Local Development Bank in the municipality of Sidi Ali?
- How do these challenges affect the effectiveness of financing and the viability of entrepreneurial projects?

Methodology

The study employed a descriptive approach by using a questionnaire to collect data from a purposive sample of 30 respondents.

Main Findings

- Entrepreneurial projects represent an opportunity for entrepreneurs to achieve their personal and financial goals.

–Entrepreneurial projects contribute to local development by reducing unemployment and meeting residents' needs.

–Local development is the fundamental basis for building and supporting comprehensive national development.

–Most entrepreneurs prefer personal ownership of their projects as it grants them more control and incentives for success.

–Local belonging plays a crucial role in the decision to implement a project, as deep knowledge of local culture significantly influences investors' choices.

–Establishing and developing existing projects is one form of entrepreneurship.

–Entrepreneurship is not limited to those with educational or training qualifications or a specific age; rather, innovation, creativity, and risk-taking are the essential factors.

–Self-financing and government support agencies play a vital role in financing entrepreneurial projects, but they face several challenges that require further reforms to improve funding capabilities.

Keywords :Entrepreneurs, entrepreneurial projects, financing, Local Development Bank.

الفهرس

- فهرس المحتويات -

الصفحة	العنوان
/	شكر وتقدير
/	إهداء
/	ملخص الدراسة
/	فهرس المحتويات
/	فهرس الجداول
3-1	مقدمة
/	الفصل الأول: مدخل إلى ريادة الأعمال ورواد الأعمال
05	تمهيد
06	المبحث الأول: مفاهيم أساسية في ريادة الأعمال
06	المطلب الأول: نشأة وتطور ريادة الأعمال
08	المطلب الثاني: مفهوم ريادة الأعمال
08	الفرع الأول: تعريف ريادة الأعمال
09	الفرع الثاني: خصائص ريادة الأعمال
10	المطلب الثالث: أهمية وأهداف ريادة الأعمال
10	الفرع الأول: أهمية ريادة الأعمال
11	الفرع الثاني: أهداف ريادة الأعمال
12	المبحث الثاني: آليات عمل ريادة الأعمال
12	المطلب الأول: مفهوم رائد الأعمال
12	الفرع الأول: تعريف رائد الأعمال
13	الفرع الثاني: خصائص رائد الأعمال
14	الفرع الثالث: أنواع ريادة الأعمال
14	الفرع الرابع: المهارات المطلوبة لرائد الأعمال

16	المطلب الثاني: الأنواع والمراحل التي تقوم عليها ريادة الأعمال
16	الفرع الأول: أنواع ريادة الأعمال
18	الفرع الثاني: المراحل التي تقوم عليها ريادة الأعمال
19	المطلب الثالث: الصعوبات التي تواجه ريادة الأعمال
20	المبحث الثالث: ماهية استراتيجية ريادة الأعمال
20	المطلب الأول: مفهوم استراتيجيات ريادة الأعمال
22	المطلب الثاني: أهمية وأهداف استراتيجيات ريادة الأعمال
22	الفرع الأول: أهمية استراتيجيات ريادة الأعمال
22	الفرع الثاني: أهداف استراتيجيات ريادة الأعمال
23	المطلب الثالث: نموذج وأبعاد استراتيجيات ريادة الأعمال
23	الفرع الأول: نموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية
31-24	الفرع الثاني: أبعاد استراتيجيات ريادة الأعمال
32	خلاصة
	الفصل الثاني: تمويل المشاريع المقاولاتية لرواد الأعمال
34	تمهيد
35	المبحث الأول: ماهية المشاريع المقاولاتية
36	المطلب الأول: خصائص المشاريع المقاولاتية
36	المطلب الثاني: أنواع المشاريع المقاولاتية
37	المطلب الثالث: أبعاد المشاريع المقاولاتية
37	المطلب الرابع: أهداف المشاريع المقاولاتية
39	المطلب الخامس: أهمية المشاريع المقاولاتية

41	المبحث الثاني: تمويل المشاريع المقاولاتية
41	المطلب الأول: تعريف التمويل
42	المطلب الثاني: أهمية وضرورة التمويل
43	المطلب الثالث: أهداف ومخاطر التمويل
44	المبحث الثاني: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية
44	المطلب الأول: صيغ التمويل التقليدية
50	المطلب الثاني: صيغ التمويل المستحدثة
61	المطلب الخامس: العوامل المؤثرة في تمويل المشاريع المقاولاتية
63	خلاصة
/	الفصل الثالث: الإطار الميداني للدراسة، بنك التنمية المحلية وكالة سيدي علي
65	تمهيد
66	المبحث الأول: عرض عام لبنك التنمية المحلية — وكالة سيدي علي
66	المطلب الأول: نشأة بنك التنمية المحلية وتطوره
66	المطلب الثاني: عرض وكالة سيدي علي (تأسيسها، هيكلها، مهامها)
67	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL سيدي علي
68	المطلب الرابع: مهام و أهداف بنك التنمية المحلية BDL ببلدية سيدي علي
69	المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الاستبيان (تفصيلاً وتحليلاً عميقاً)
69	المطلب الأول: الخصائص الديموغرافية للعينة
72	المطلب الثاني: خصائص المشاريع وملف التمويل
74	المطلب الثالث: الصعوبات التمويلية (تفصيل وتحليل)
75	المبحث الثالث: إجراءات الحصول على التمويل البنكي من وكالة BDL سيدي علي

75	المطلب الأول: الوثائق المطلوبة من طرف رائد الأعمال
76	المطلب الثاني: مراحل دراسة ملف التمويل
79	المطلب الثالث: الشروط الأساسية لمنح القرض
79	المطلب الرابع: العراقيل التي يواجهها طالب التمويل
79	المبحث الرابع: دراسة حالة تطبيقية لرائد أعمال ممول من وكالة BDL سيدي علي
79	المطلب الأول: تقديم الحالة
80	المطلب الثاني: مسار التمويل
80	المطلب الثالث: نتائج التجربة
80	المطلب الرابع: النتائج العامة للدراسة
82	خلاصة
/	قائمة المصادر والمراجع
/	الملاحق

- فهرس الجداول -

الرقم	العنوان	الصفحة
1	مهارات رائد الأعمال	16
2	توزيع العينة حسب الجنس	70
3	يمثل نسب الفئة العمرية للعينة	70
4	المستوى التعليمي لعينة البحث	71
5	التوزيع القطاعي للعينة	72
6	حالة التمويل (محاولة الحصول على قرض)	73
7	توزيع مبالغ القروض (بين الممولين $n = 30$)	73
8	أبرز الصعوبات ($n = 40$)	74
9	تحليل علاقة القطاع بنوع الصعوبة (تقطيع دقيق يوضح وتوضيح الفروق)	75

- فهرس الأشكال -

الرقم	العنوان	الشكل
1	أنواع الريادة	17
2	نموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية	23
3	استراتيجيات الريادة وأبعادها	25
4	أنواع الإبداع الريادي	26
5	بعد الابتكار في المؤسسة.	27
6	هرمية الموارد في إيجاد القيمة.	28
7	موقع المنظمة من خلال التفاعل - المبادأة المتصلة	31
8	الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL سيدي علي	67

مقدمة

شهد العالم في العقود الأخيرة تحولات اقتصادية عميقة، كان من أبرز ملامحها تزايد الاهتمام بريادة الأعمال كأداة فعّالة لتحفيز النمو الاقتصادي، ومكافحة البطالة، وتحقيق التنمية المستدامة، خاصة في البلدان النامية. وفي هذا السياق، أصبحت مشاريع رواد الأعمال محلّ اهتمام متزايد من الحكومات والمؤسسات المالية، لما تمثّله من ديناميكية في الاقتصاد المعاصر، وقدرتها على خلق الثروة وتوليد فرص العمل. كما أن تعزيز المبادرات الفردية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبح خيارًا استراتيجيًا لتحقيق التنمية المحلية، وتنويع الاقتصاد خارج القطاعات التقليدية.

تُعدّ الجزائر من الدول التي سعت إلى تعزيز روح المبادرة المقاولاتية لدى الشباب، من خلال سنّ تشريعات محفّزة، وتوفير آليات دعم وتمويل متنوّعة، أبرزها مؤسسات التمويل البنكي مثل بنك التنمية المحلية (BDL) فقد أولت الدولة الجزائرية اهتمامًا خاصًا لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، من خلال إنشاء أجهزة دعم مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) سابقًا وصندوق ضمان القروض للمؤسسات الناشئة، إلا أن الواقع الميداني يُظهر أن العديد من المشاريع الريادية ما تزال تواجه صعوبات جمّة في الحصول على التمويل اللازم، الأمر الذي يطرح تساؤلات جوهرية حول طبيعة هذه التحديات، ومدى فعالية البنوك في الاستجابة لاحتياجات رواد الأعمال، خصوصًا في المناطق الداخلية مثل بلدية سيدي علي، التي تعاني من محدودية البنية التحتية الاستثمارية.

تمثل هذه الدراسة محاولة لفهم وتحليل التحديات المرتبطة بتمويل المشاريع المقاولاتية، من خلال دراسة حالة بنك التنمية المحلية ببلدية سيدي علي، باعتباره فاعلاً ماليًا محليًا من المفترض أن يلعب دورًا حيويًا في دعم ريادة الأعمال، وتمكين الشباب من تجسيد أفكارهم ومشاريعهم في شكل مؤسسات اقتصادية قائمة، تسهم في دعم الاقتصاد المحلي وتنويع مصادر الدخل.

إشكالية الدراسة:

رغم تنوع آليات التمويل المتاحة، إلا أن مشاريع رواد الأعمال لا تزال تصطدم بجملة من العراقيل التمويلية، سواء ما تعلق بالضمانات البنكية، أو الإجراءات الإدارية، أو تقييم المخاطر . ومن هنا، تطرح هذه الدراسة الإشكالية التالية:

ما هي أبرز التحديات التي تواجه تمويل مشاريع رواد الأعمال على مستوى بنك التنمية المحلية ببلدية سيدي علي؟ وكيف تؤثر هذه التحديات على فعالية التمويل ونجاعة المشاريع الريادية؟

فرضيات الدراسة:

1. هناك قصور في تقييم جدوى المشاريع من طرف البنك ما يؤثر سلبًا على قرارات التمويل.
2. الإجراءات الإدارية والبيروقراطية تمثل عائقًا أمام تسهيل منح القروض للمشاريع المقاولانية.
3. غياب المرافقة والمتابعة بعد التمويل يساهم في فشل العديد من المشاريع الريادية.

أهداف الدراسة:

- إبراز أهمية التمويل البنكي في إنجاح المشاريع الريادية.
- تحديد العراقيل التي تحول دون تمويل مشاريع رواد الأعمال محليًا.
- دراسة مدى نجاعة سياسات بنك التنمية المحلية في دعم الريادة.
- تقديم مقترحات لتحسين آليات التمويل البنكي لفائدة المقاولين الشباب.

أهمية الدراسة:

تتبع أهمية هذه الدراسة من كونها تُسلط الضوء على العقبات التمويلية التي يواجهها رواد الأعمال في بلدية سيدي علي، ما قد يُسهم في توجيه صانعي القرار نحو سياسات أكثر فاعلية في مجال دعم المقاولاتية المحلية، وتفعيل دور بنك التنمية المحلية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما تمثل نتائج هذه الدراسة مرجعًا للباحثين والمهتمين بمجال قيادة الأعمال والتمويل البنكي، خاصة في البيئات المحلية التي تعاني من التهميش التنموي.

منهج الدراسة

لتحقيق أهداف هذه الدراسة، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال جمع البيانات الميدانية وتحليلها، كما تم الاستعانة بأسلوب دراسة الحالة الخاصة ببنك التنمية المحلية لبلدية سيدي علي، من أجل رصد الواقع الفعلي لتمويل المشاريع الريادية. بالإضافة إلى ذلك، تم استخدام أدوات كمية ونوعية كاستبيانات ومقابلات مع رواد الأعمال وموظفي البنك، لتوفير صورة دقيقة عن طبيعة التحديات التمويلية في الواقع المحلي.

حدود الدراسة:

- المجال الزمني : تمتد الدراسة على الفترة ما بين 2020 إلى 2024

-المجال المكاني: بلدية سيدي علي - ولاية مستغانم.

-المجال البشري: تشمل الدراسة رواد الأعمال الذين تعاملوا مع بنك التنمية المحلية،

بالإضافة إلى الموظفين العاملين بالبنك.

خطة الدراسة

تنوزع هذه المذكرة على ثلاث فصول أساسية:

- الفصل الأول : مدخل إلى ريادة الأعمال، حيث نتناول فيه المفاهيم النظرية المرتبطة

بالمقاولاتية، ودور الريادة في تحفيز التنمية الاقتصادية.

-الفصل الثاني: التمويل البنكي للمشاريع الريادية، مع التركيز على دور البنوك في دعم رواد

الأعمال، وشرح آليات التمويل البنكي وشروطه.

-الفصل الثالث : دراسة ميدانية تحليلية لبنك التنمية المحلية ببلدية سيدي علي، تشمل نتائج

الاستبيانات والمقابلات وتحليلها، مع تقديم اقتراحات عملية.

وبناءً على ما سبق، ستسعى هذه المذكرة إلى تشخيص الواقع، واقتراح حلول عملية قابلة

للتطبيق، من أجل الرفع من فعالية التمويل الموجه للمشاريع الريادية على المستوى المحلي،

خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة، التي تتطلب مزيداً من الابتكار والفعالية في

السياسات التنموية.

الفصل الأول: مدخل إلى ريادة الأعمال
ورواد الأعمال

تمهيد

تعتبر ريادة الأعمال كواحدة من المجالات المهمة والواعدة في اقتصاد الدول الصناعية والنامية على حد سواء، إذ تزايد الاهتمام بها في عصرنا الحالي ذلك لما لها من تأثير على الحياة الاقتصادية والتطورات والتغيرات التي تشهدها في العديد من البلدان ، حيث ساهمت في استغلال كل من هذه التغيرات والتطورات وخاصة التغيير على مستوى التكنولوجيا ، وهذا بالاعتماد على أدواتها التي تدخل ضمن مجال أعمالها ، بالإضافة إلى الاستراتيجيات المعمول بها.

بهذا توسعة ريادة الأعمال في نطاقها، وجذبت العديد من الباحثين والكتاب من مختلف مجالات العلوم، وأصبح ينظر إليها على أنها مجال متعدد التخصصات ، بالتالي أصبحت ظاهرة حتمية للتغير العميق الذي يطرأ على العالم ،كما أوضحت على أنها مجال يساهم في تحسين وتنمية روح المغامرة وإعطاء رؤية إيجابية للفرد اتجاه العالم للاستعداد لتحمل المخاطر وقبول التحديات المبنية على التنوع من ناحية ، ومن ناحية أخرى أنها تساهم بفعالية على تحقيق أعلى مستويات من الربحية والتنمية الاقتصادية فضلا عن خفض معدلات البطالة .

المبحث الأول: مفاهيم أساسية في ريادة الأعمال

يعتبر مفهوم ريادة الأعمال مفهوماً حديثاً ومتعدد الأبعاد، بفضل التطورات التكنولوجية والعلمية التي شهدتها مجال الأعمال. هذه التطورات ساهمت في تشكيل المفهوم عبر مختلف القطاعات، خاصة في ظل تزايد حدة المنافسة العالمية، مما أدى إلى ظهور مجتمع أكثر ريادة.

المطلب الأول: نشأة وتطور ريادة الأعمال

تُعتبر "ريادة الأعمال" كلمة فرنسية ظهرت لأول مرة في القرن الخامس عشر، وتحديداً في عام 1473 في قاموس اللغة الفرنسية. كانت تشير في البداية إلى الأنشطة التي يقوم بها رواد الأعمال. بمعناها الأكثر شيوعاً، تعني الكلمة شخصاً نشطاً يحقق إنجازات معينة.

فهذا المفهوم أبدى تطوراً مع مرور الزمن ، في بدايات القرن السابع عشر كان ينظر إلى رائد الأعمال على أنه الشخص الذي يخاطر ، لكن لم يعتبر جميع الأشخاص الذين يتحملون المخاطر رواد أعمال ، أما خلال القرن الثامن عشر تطور المفهوم ليشمل الشخص الذي تم التعاقد معه لأداء مهمة معينة عموماً للدولة وذلك بسعر ثابت " 1.

في حين ظهر المفهوم حسب المنظور الاقتصادي في كتابات الكاتب الإيرلندي ريتشارد كانتيلون (1680-1734) ليعبر عن عملية شراء المنتجات وإعادة تغليفها ثم تسويقها بسعر غير مؤكد وغير قابل للتنبؤ به، ومن هنا قد أبرز كانتيلون مفهوم المخاطرة ومفهوم عدم التأكد كعوامل مؤثرة في مفهوم ريادة الأعمال ، وفي القرن التاسع عشر قدم الاقتصادي الفرنسي ج ، ب ، ساي -1767- (1832) وصفاً عملياً لما يقوم به رائد الأعمال، كما قدم تحليلاً لوظيفته في النظام الاقتصادي ، فقد نظر ساي إلى رائد الأعمال (كوسيط) يقوم بالحصول على وسائل

¹ Paul westhead and Mike Wright Entrepreneurship a very short introduction Oxford university press Great Britain ، edition1 ، 2013،P 22.

الإنتاج من أجل إنتاج السلع وبيعها ولم ينظر Say إلى رائد الأعمال على أنه منظم لوسائل الإنتاج، بل اعتبره الفرد الذي يقوم بهذه الأنشطة لحسابه¹.

وبهذا أصبح يُنظر إلى الريادي من منظور اقتصادي، دون تمييز كبير بينه وبين المدير. إذ يُعرف الريادي بأنه الشخص الذي ينظم ويدير المشروع بهدف تحقيق مكاسب فردية، من خلال دفع تكاليف المعدات والأرض وأجور الموظفين، مستخدمًا مهاراته وخبراته. ففي أوائل القرن العشرين، اقترن مفهوم الريادة بمفهوم الاستحداث الذي انتشر في عالم الأعمال اليابانية. وبالتالي، أصبحت الريادة، خاصة في مجال الأعمال، تعني التميز والسبق في مجالات معينة، وذلك من خلال الشجاعة والإقدام والتصميم، مع القدرة على تحمل المخاطر وتحقيق النجاح².

على الرغم من الاهتمام المتزايد بريادة الأعمال، لم يُعتبر مجالاً رسمياً كعلم مستقل إلا عندما أشار ماكيلاند في عام 1961 إلى الحاجة إلى كيان مستقل يُعنى بريادة الأعمال، إذ توسع البحث في مجال ريادة الأعمال بصورة أكبر عندما ظهرت مدرستان مستقلتان في ريادة الأعمال وهما : مدرسة جامعة هارفارد ، نبعت أفكار هذه المدرسة من مركز بحوث التاريخ الريادي التابع لجامعة هارفارد الذي أسسه آرثر عام 1948، كما درست هذه المدرسة أبعاد الريادة المختلفة مثل التغيرات التي تطرأ على النظام الاقتصادي ، وان وظيفة الريادي خلق الأرباح ، أما المدرسة الثانية فهي مدرسة السلوك الإنساني التي نشأت على يد ماكيلاند الذي وجه القوة الدافعة من النظريات الحديثة إلى الناحية النفسية والاجتماعية وأثرها على سلوكيات الرواد³.

¹- عمرو علاء الدين زيدان ريادة الأعمال القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية، منشورات المنظمة العربية الإدارية، مصر، 2007، ص 49

² - مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضرات الأعمال الوراق للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى، 2020، ص 17-18.

³ - محمد عبد الوهاب الصيرفي ريادة الأعمال المفهوم والنشأة والأهمية - دراسة تحليلية ، " مجلة كلية التربية"، جامعة العريش، مصر، العدد الثاني والعشرون، 2020، ص ص 2625 .

واستنادًا إلى رؤية العالم في العقود الأخيرة، شهدت الترجمة العربية لمصطلح "الريادة" ثلاث تغييرات. في البداية، كانت تُترجم إلى "منظم"، حيث ركز علماء الاقتصاد الأوائل على مهارة الريادي في "التنظيم" و"إقامة عمل الشركة". ثم تحولت الترجمة إلى "مقاول". والسبب هو أن فئة المقاولين كانت الفئة التي أظهرت أعلى استعدادات ريادية ومن ثم تحولت في التسعينات إلى (الريادة)، فقد أدرك العلماء أن "الاستعدادات الريادية غير محصورة بالمقاولين، بل إن كثيرًا من الشباب والشابات أقاموا شركات صغيرة حولها خلال مدة إلى شركات كبيرة وأحيانًا عملاقة لذلك تغيرت الترجمة العربية للمصطلح لتصبح في الأخير موجزة في كلمة الريادة."¹

المطلب الثاني : مفهوم ريادة الأعمال

تُعتبر ريادة الأعمال بمفهومها الواسع أحد دعائم الإبداع والابتكار، حيث ترتبط بالاستجابة للفرص المتاحة. تظهر هذه الريادة من خلال فتح أسواق جديدة، وخلق منتجات مبتكرة بعيدة عن متناول المنافسين، وابتكار أساليب تسهم في نجاح المؤسسات. هذا النجاح بدوره يسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية.

الفرع الأول : تعريف ريادة الأعمال

لقد أصبحت ريادة الأعمال سمة أساسية من السمات الهامة في اقتصاديات الدول الصناعية والنامية، فالتطور التكنولوجي وتوسع الاتصالات وازدياد المعرفة والانتقال إلى اقتصاد رقمي مترابط أدت إلى رفع قدرات الأفكار الريادية، من خلال ما يلي سيتم عرض لبعض المفاهيم المرتبطة بريادة الأعمال :

عرف مصطلح ريادة الأعمال بأنه: " مجموعة أنشطة تقدم على الاهتمام، وتوفير الفرص، وتلبية الحاجات، والرغبات من خلال الإبداع وإنشاء المنشآت "².

¹ - مصطفى كافي، يوسف كافي، مرجع سبق ذكره، ص 18 .

² - احمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين، العبيكان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2019، ص 13.

كما تعرف الريادة بأنها: " عملية الانتفاع بتشكيلة واسعة من المهارات من اجل تحقيق قيمة مضافة لمجال محدد من مجالات النشاط البشري، وتكون المحصلة لهذا الجهد زيادة في الدخل أو الاستقلالية أعلى إضافة إلى الإحساس بالفخر نتيجة الجهد الإبداعي المبذول"¹.

كما عرفت كذلك على أنها: "وضعيات خاصة تخلق ثروات اقتصادية و اجتماعية، تتميز بدرجة عالية من الريب، والتي يدخل من خلالها الأفراد نطاق تطوير السلوكيات التي تعتمد بالأحرى على قبول التغيير والمخاطر مجتمعة، اخذ المبادرة والعمل الفردي"².

من خلال التعاريف السابقة، يمكننا أن نستنتج أن ريادة الأعمال هي عملية تعتمد على إدارة وتنظيم وتطوير المشاريع بأسلوب مبتكر وجديد، بهدف إحداث تغيير إيجابي في المجتمع. تسعى هذه العملية إلى تحقيق الربح رغم المخاطر والمجازفات، وتتبع من رغبة الفرد في الابتكار والتطوير.

الفرع الثاني : خصائص ريادة الأعمال

أشار العديد من الباحثين والمفكرين إلى العديد من الخصائص أو السمات المميزة لريادة الأعمال ، ومن ابرز هذه الخصائص:³

• تُعتبر الريادة إحدى المدخلات الأساسية في عملية اتخاذ القرار المتعلقة بالاستخدام الأمثل للموارد المالية والمادية المتاحة. تهدف إلى الوصول إلى إنتاج منتج جديد أو تقديم خدمة مبتكرة، بالإضافة إلى تطوير أساليب جديدة للعمليات.

• الريادة هي مجموعة من المهارات الإدارية التي تعتمد على المبادرة الفردية، وتهدف إلى الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، مع وجود عنصر من المخاطرة.

¹ - احمد بن عبد الرحمن الشميري ، وفاء بنت ناصر المبيرك ، ريادة الأعمال العبيكان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2019، ص 24 .

² - فضة عباسي يصلي، التعليم لريادة الأعمال، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2018، ص 29.

³ - علي فلاح مفلح الزعيمي، ريادة الأعمال (صناعة القرن الحدي والعشرين) ، دار الكتاب الجامعي للنشر الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2016، ص38.

• الريادة تعني الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة بهدف تطبيق الأفكار الجديدة في المؤسسات والتي يتم التخطيط لها بكفاية .

• الريادة هي المحور الأساسي لإنتاج السلع والخدمات، حيث تعود إلى القرارات الفردية التي تهدف إلى تحقيق الربح من خلال اختيار النشاط الاقتصادي المناسب.

بالإضافة إلى خصائص أخرى تتمثل فيما يلي¹:

- أنها عملية تنشأ بمحض إختيار وإرادة الإنسان .
- أنها تتضمن نوعا من عدم الاستمرارية .
- أنها تتضمن نوعا من تغيير الأوضاع .
- أنها عملية ديناميكية .
- أنها تتمتع بالذاتية إلى حد كبير .

المطلب الثالث : أهمية وأهداف ريادة الأعمال

مع تسارع معدلات التغيير في بيئة الأعمال واشتداد المنافسة بين المنظمات، أصبح موضوع ريادة الأعمال أكثر أهمية، حيث يُعتبر خيارًا استراتيجيًا تلجأ إليه المؤسسات. فمن هذا المنطلق سنوضح أهمية وأهداف ريادة الأعمال في النقاط التالية:

الفرع الأول : أهمية ريادة الأعمال

تكتسي ريادة الأعمال أهمية بالغة في منظمات الأعمال ، حيث يمكن أن نختصر هذه الأهمية فيما يلي:²

- القدرة على التغيير : هناك رواد أعمال استطاعوا تغيير الواقع الذي يعيشون فيه.
- الثقة بالنفس : تحقيق الأهداف يجعل من الشخص واثقا بنفسه ، و من أن لديه القدرة على تحقيق ما يريد.

¹ - عمرو علاء الدين زيدان، مرجع سبق ذكره، ص 68.

² - احمد خولي، ريادة الأعمال ببساطة، دار الجندي للنشر والتوزيع، مصر ، الطبعة الأولى، ص ص 12-13.

- الثراء المعنوي والرضا النفسي : إن هذه الثقة تثري نفسه وتخلق لديه ثراء معنويا ورضا عن النفس بما يكسبه ذلك من مهارات و مقومات تساهم في التحسين في مجال العمل .
 - تغيير سلوك الفرد وتحسينه من خلال قيامه بتنفيذ ما يجب عمله أو ما هو ماهر أو موهوب فيه .
- بالإضافة إلى ذلك:¹

- تعد الأعمال والمشاريع الريادية الأساس في تأسيس المؤسسات الريادية بمختلف أحجامها والمحرك الاقتصادي الذي يقود العديد من اقتصاديات الدول.
- تؤمن فرص عمل جديدة وتسهم في امتصاص البطالة .
- تشجيع الإبداع والابتكار، حيث أن الريادة والابتكار ركيزتان أساسيتان في العملية الإبداعية الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز النمو والإنتاج .

الفرع الثاني : أهداف ريادة الأعمال

هناك عدة أهداف لريادة الأعمال يمكن تحقيقها، ومن بين هذه الأهداف نذكر أهمها:²

- تهيئة المناخ العام لممارسة ريادة الأعمال على مستوى التنظيم المؤسسي .
 - العمل على إقامة المشروعات الجديدة داخل المؤسسة، أو استقلال المشروعات الجديدة ، أو الوحدات داخل المؤسسة.
 - تشجيع وتنمية المبادرات التي يقدمها الأفراد العاملين في المؤسسة .
 - التجديد الإستراتيجي بمعنى إعادة التفكير في توجهات المؤسسة والفرص المتاحة لها.
- بالإضافة إلى ذلك هناك أهداف أخرى يمكن أن نوجزها فيما يلي:³

¹ - سعيدة ضيف وآخرون، نحو تحقيق تنمية اقتصادية من خلال تعزيز دور ريادة منظمات الأعمال مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر ، العدد2020،02،ص33.

- احمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك ، مرجع سبق ذكره، ص 29.²
كتاب عمار، عبد القادر (2019). (مدخل إلى ريادة الأعمال .دار الكتب الوطنية، الجزائر.

➤ القيادة الذاتية : بإعتبارها الطموح الذي يهدف العديد من رواد الأعمال إلى تحقيقه بأن يصنعوا وظيفة خاصة بهم بالتالي يكون رائد الأعمال قائدا على نفسه وعلى العاملين معه ليستطيع خلق بيئة أكثر صحية تتناسب مع الروح الريادية.

➤ إمتلاك الوقت : من خلال تخصيص ساعات العمل بما فيها من تنظيم وإضافة ساعات إضافية، بالتالي يختار الأفراد ريادة الأعمال للسيطرة على وقتهم وتنظيمه.

➤ تحقيق الاستقرار المالي من أهم ما يسعى إليه رائد الأعمال هو تحقيق التوازن بين المصاريف والإيرادات للأعمال الرائدة والوصول إلى نقطة الاستقرار المالي.

المبحث الثاني : آليات عمل ريادة الأعمال

تتطلب إقامة وإدارة مشروع جديد بفعالية ونجاح ضرورة توفر نوعية من الأفراد ، ذلك أن خلق كيان جديد يعتبر عملية شديدة التعقيد وشديدة الآلية، إذ يتطلب التأكد على عناصر معينة مثل الإدارة الفعالة والتدريب الأفضل والتعليم المستمر... الخ ، فدائما يتم التعبير عن هذه الأحداث بالتفاعل بين مؤسس المشروع الذي يمتلك المهارة والخبرة والبيئة التي يتعامل معها لتحقيق أهدافه من اجل تحويل الفكرة إلى واقع ملموس.

المطلب الأول : مفهوم رائد الأعمال

تتطلب إقامة وإدارة المشروعات الجديدة بنجاح وفعالية ضرورة توفر نوعية معينة من الأفراد هم رواد الأعمال، الذين يأخذون المبادرة في تجسيد الأفكار على ارض الواقع وتحمل المخاطر لتحقيق أرباح.

الفرع الأول : تعريف رائد الأعمال

تعددت التعاريف المتعلقة بمفهوم رائد الأعمال في مجال ريادة الأعمال، ولكن لم يتوصل الباحثون إلى اتفاق عام بشأن تعريف موحد. فمن خلال مايلي سنوضح بعض التعاريف الخاصة برائد الأعمال:

ديفيد ماكيلاند (1961) حيث : وصف رائد الأعمال بأنه شخص تحركه الحاجة لانجاز شيء ورغبة شديدة في إضافة شيء للحياة¹.

أما كولينز و مور (1988) : " التي توصلت دراستهم لأهم سمات رائد الأعمال، تركزت حول الشدة والصلابة ، الاستقلالية وإدارة الذات، وعدم الرغبة في الحصول على السلطة"².

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول بان رائد الأعمال هو الشخص الذي يرى الفرص المتاحة والجديدة في مجال الأعمال، حيث يستغل هذه الفرص ويستفيد منها لتحقيق أهداف معينة وعائد من الأرباح. و هذا من خلال ما سبق فإن مفهوم رائد الأعمال يشمل³:

- اخذ روح المبادرة والتحرك.

- قبول المخاطر والفشل.

- تنظيم وإعادة تنظيم الآلية الاقتصادية والاجتماعية.

الفرع الثاني : خصائص رائد الأعمال

هناك مجموعة من الخصائص لرائد الأعمال التي لا بد أن تتوفر فيه حتى يتمكن من تحقيق

النجاح والفعالية على مستوى نشاط العمل، ومن بين هذه الخصائص نذكر⁴:

✓ الإبداع: بمعنى أن يكون رائد الأعمال علي يقين ومعرفة بالأشياء من زاوية مختلفة وعلى مستوى لمنح الحياة للأفكار الإبداعية، التي تعتبر قوة حقيقة له.

✓ روح المسؤولية تعتبر المسؤولية المحفز الأول لمشروعاتهم مما تساعد على تحمل مسؤوليته اتجاه نفسه وضمن مستقبله بمفرده.

✓ الاستقلالية: إن رائد الأعمال مطالب باتخاذ القرارات التي من شأنها أن تنعكس على المؤسسة ومساعدته، بالتالي عليه أن يتقبل نصيبه من المسؤولية وإحترام تعهداته وتحمل قراراته.

1 - عامر الخربوطي، ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2018، ص 7.

2 - عاكف لطفي خصاونة ، إدارة الإبداع والابتكار، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011، ص 144.

3 - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد علي الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2010، ص 31.

- فضة عباسي بصلي، مرجع سبق ذكره، ص34،37.

✓ الإصرار : على رائد الأعمال أن يتسم بنوع من الصلابة نظرا لإرتباطه بالتطور الجيد لمؤسسته وفريقه ومصمما على تحقيق الأهداف المسطرة, وان لا يستسلم عند أول مشكلة .

✓ القيادة مع اتصال فعال : ويمكن أن يرتكز هذا على أن تكون هناك نظرة إبداعية ومؤهلات مهنية، وطباع قوي يرافقه حس مرتفع في الاتصال ، بإعتبار أن الإتصال عملية مهمة تحفز الأفراد وتشجعهم على العمل، فالقائد يحتاج للتكلم بوضوح وتكون له القدرة على تلخيص آراء الآخرين بدقة وتحديد أهم النقاط.

وتوجد خصائص أخرى يمكن أن نوجزها فيما يلي:¹

- الثقة العالية بالنفس والاستعداد الفعال لاتخاذ القرارات .
- مرونة التفكير والاستعداد العالي لقبول حالات الفشل.
- كذلك الصبر والاهتمام بالأفعال أكثر من الأقوال .

كذلك يرى على أنهم:²

- الأقل سنا.
- التمتع بروح المغامرة .
- يتطلعون إلى شغف المغامرة .
- الأثر الايجابي لهم في النمو الاقتصادي.

الفرع الثالث : أنواع رواد الأعمال

هناك أنواع من رواد الأعمال والتي يمكن ذكرها على النحو التالي:³

1- الأفراد والمجموعات :

¹- زكرياء الدوري، احمد علي صالح الفكر الاستراتيجي و انعكاساته على نجاح منظمات الأعمال، دار اليازوري، 2009 ، ص 359 .

²- احمد بن عبد الرحمن الشميمري، الخدمات الاستشارية وأهميتها لرواد الأعمال العبيكان للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2016، ص 17.

³- ايمن باتلر ، ترجمة محمد مطيع ، مدخل إلى ريادة الأعمال المركز العربي للأبحاث، المغرب، الطبعة الأولى 2021، ص

إن رواد الأعمال ليسوا دوما مالكين ومديرين يعملون بمفردهم ، إذ يوجد هناك رواد أعمال داخليين يعملون في شركات كبرى كما هناك مبتكرون في شركات صغيرة ناشئة تتعاون مع الشركات الكبرى بهدف تحقيق منفعة متبادلة.

2. المبتكرون والمديرون:

لا تقتصر قدرة رواد الأعمال على امتلاك أفكار إبتكارية أو استغلال الفرص، بل يتعين عليهم تحويل رؤيتهم إلى واقع ملموس ولا يعني إنشاء شركة فقط ، حيث يستلزم توجيهها لتحقيق النجاحات وحشد جهد إداري كبير وجمع الموارد اللازمة ورأس المال وتركيزها لتحقيق رؤيتهم.

3- رواد الأعمال غير تجاريين:

ويتصف هنا " رواد الأعمال " بصفة" المجتمعيين "عندما يحاولون تحويل جهودهم لحل المشكلات الإجتماعية والثقافية أو البيئية مثلا: التخفيف من حدة الفقر، توفير بنوك الطعام.

الفرع الرابع : المهارات المطلوبة لرائد الأعمال

يعتمد نجاح الريادي على مهارات وقدرات تؤدي إلى القيام بمشروعه بفعالية، ومن بين هذه المهارات الأدائية اللازمة لرائد الأعمال يمكن أن نذكر مايلي:¹

- الإدارة : الخبرة في إدارة كافة الأعمال .
- التخطيط المالي: تحديد الموازنة وضمان القروض والسجلات والمالية.
- القدرة على التخطيط والتنظيم: وضع الأهداف والالتزام بالوقت.
- القدرة على اخذ المخاطرة تحديد المخاطر قبل الانجاز وتبسيط إجراءات العمل.
- المعرفة بمهارات الخدمات و الإنتاج.
- القدرة على الاستماع والتعلم قدرات تقنية وإدارية وريادية.
- الثقة بالنفس : الفعالية في تنظيم الخطورة والدعم العائلي والأصدقاء.

¹ - علي فلاح مفلح الزعيمي، مرجع سبق ذكره، ص 93.

من خلال ما سبق يمكن أن نوجز هذه المهارات في النقاط التالية:¹

الجدول رقم (1) :

مهارات الريادي الشخصية	مهارات إدارة الأعمال	المهارات التقنية
- الإلتزام بالرقابة.	- وضع الأهداف والتخطيط	- الكتابة
- أخذ المخاطرة.	- صنع القرار	- القدرة على الاتصال
- الإبداع	- العلاقات الانسانية	- مراقبة البيئة
- المثابرة	- التسويق	إدارة الأعمال التقنية و التكنولوجية
- رؤية قيادية.	- المالية	- الشخصية
	- المحاسبة	- الإصغاء
	- الإدارة	- القدرة على التنظيم
	- الرقابة	- بناء العلاقات والشبكات
	- التفاوض	- العمل ضمن فريق مدرب
	- طرح المنتج.	
	- تنظيم النمو.	

المصدر : من إعداد الطالب

المطلب الثاني : الأنواع والمراحل التي تقوم عليها ريادة الأعمال

قبل أن يبدأ رائد الأعمال في أي مشروع، ينبغي له معرفة الأنواع التي تقوم عليها ريادة الأعمال حتى يتسنى له اختيار النوع المناسب وفقاً لرؤيته وتطلعاته الشخصية.

الفرع الأول: أنواع ريادة الأعمال

إن تعدد الخصائص لريادة الأعمال ساهم وبشكل كبير في تنوع تقسيمات ريادة الأعمال، بالتالي سيتم تصنيف هذه الأنواع كالتالي:²

¹ - عثمان رشدي، الريادة والعمل التطوع، دار الولاية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2013، ص 25.

² - الزهراء علالي، فتحة علالي مخطط الأعمال وتحقيق ريادة الأعمال، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة العقيد احمد دراية، الجزائر، العدد الثاني، ص 476 .

1- النوع حسب النطاق : نجد ريادة محلية والتي تمارس ضمن الحدود الوطنية وريادة دولية فتعني إستغلال وإغتمام الفرص خارج الحدود الدولية ، مرتبطة بالتطور الإقتصادي البيئية الثقافية التكنولوجية...الخ).

2- النوع حسب المسؤولية: ريادة فردية تعبر عن جهود الأفراد الذين يعملون خارج نطاق المنظمات القائمة، أما الريادة التنظيمية(ممارسة الأعمال داخل منظمة إعتقادا على موارد المنظمة).

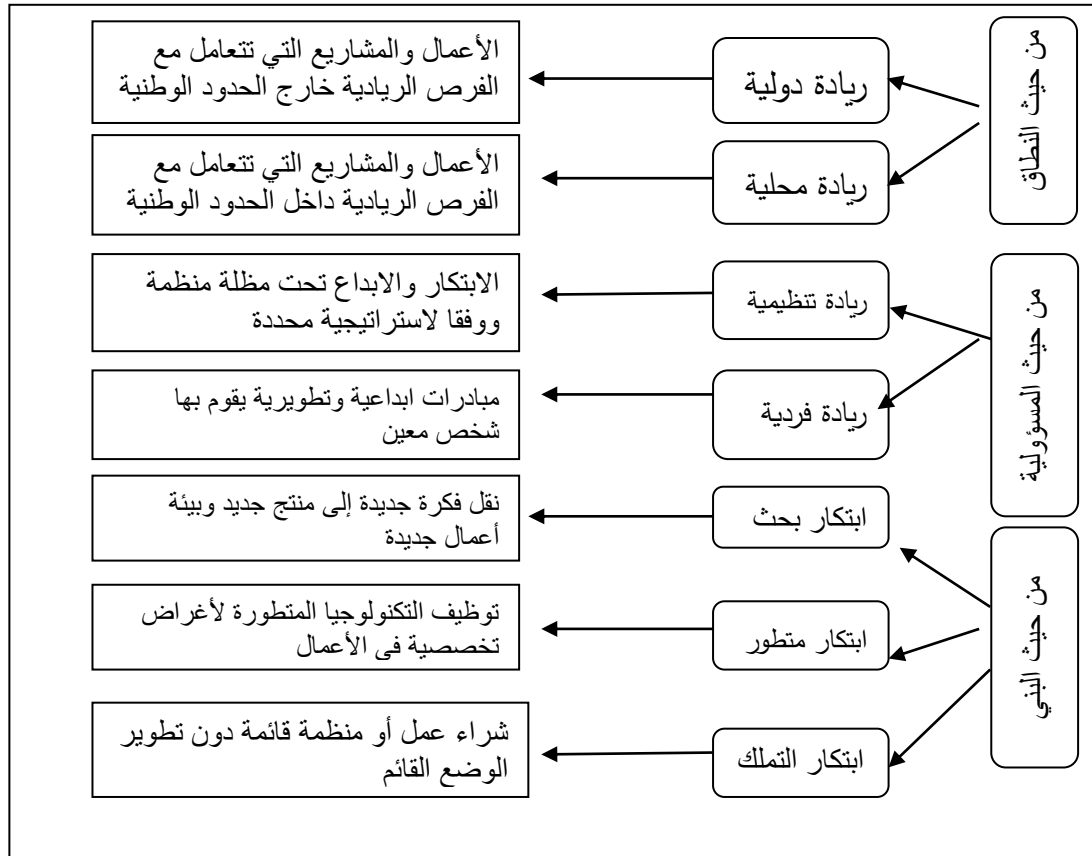
3- النوع حسب التبني: بدورها تنقسم إلى ثلاثة أنواع وهي :

أ - أعمال إبتكارية بحثية يقوم الريادي بنقل فكرة جديدة إلى منتج جديد .

ب - أعمال إبتكارية مطورة من أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة وتقوم على تأسيس الريادي أعمالا بناءا على أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة.

ج - ملكية الأعمال الإبتكارية: يعتبر أقل أنواع الريادة ، حيث يشتري الشخص مؤسسة أو يمتلك عمال، فالحاجة للإبتداع والإبتكار اقل في هذا الوضع لكن سوف يتحمل المخاطر .

الشكل رقم (01): أنواع الريادة



المصدر : الزهراء علالي فتيحة علالي، مخطط الأعمال وتحقيق ريادة الأعمال، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة العقيد احمد دراية الجزائر، العدد 02 ، ص468.

الفرع الثاني : المراحل التي تقوم عليها ريادة الأعمال

إن نجاعة المشاريع أو المؤسسات الناشئة و أداء العمليات بفعالية داخل المشروع أو المؤسسة ، مرتبط بالمرور بمراحل معينة دائما ما تهدف إلى تحقيق مؤشرات عالية من حيث الإنتاجية وتقديم الخدمات وتحقيق الأرباح.

حيث يمكن أن تمر ريادة الأعمال بخمس مراحل وهي على النحو التالي :

المرحلة الأولى: تأسيس المشروع / الشركة

تشمل هذه المرحلة البحث واستنباط الفكرة المناسبة من العديد من الأفكار التي تدهمنا عند رغبتنا في تأسيس مشاريعنا الخاصة وتحويلها إلى مشروع وتصميم النموذج الأولي وتجربته.

المرحلة الثانية : البحث عن مستثمر وتمويل

تحتاج معظم المشاريع والشركات في عالم ريادة الأعمال إلى دعم يتمثل في الاستثمار والتمويل، مما يمكنها من تقديم المزيد من الخدمات واستهداف شريحة واسعة من المستخدمين. لتطوير المشروع، تتطلب هذه الخطوة دراسة متأنية قبل اتخاذها، حيث تُعتبر واحدة من خطوات المخاطرة في ريادة الأعمال.

المرحلة الثالثة : بداية العمل

عند نجاح النموذج الأولي واجتياز تجربة فكرة المشروع، يأتي التحدي التالي المتمثل في تقديم الخدمات للمستخدمين. يتطلب ذلك الانتقال إلى شريحة أكبر من العملاء، مما يستلزم العمل المستمر والحفاظ على وتيرة ثابتة. يساعد ذلك صاحب المشروع في تقييم الأداء والخدمات ومدى رضا العملاء.¹

المرحلة الرابعة: البحث عن أرباح

¹ - [https://www.google.com/amp/s/www.tech-wd.com/wd: \(consulter le2023/02/07](https://www.google.com/amp/s/www.tech-wd.com/wd: (consulter le2023/02/07) وليد أحمد

إن عملية البحث عن الأرباح هي عملية مستمرة ومتكررة وقد تختلف من مشروع لآخر وحسب قدرة رائد الأعمال على إيجاد نماذج ربح جديدة ومبتكرة بالتالي فهذه المرحلة تتميز بإيجاد نموذج ربحي ، قد يأتي متأخرا وهذا أمر طبيعي، ولكن المشكلة قد لا يأتي أبدا كالعالم العربي ، لوجود رواد أعمال لا يتقاضون أي أرباح ولم يفكروا حتى في نموذج ربحي.

المرحلة الخامسة: التوسع والنمو.

إن جوهر ريادة الأعمال هو أن يكون هناك نمو توسعا للمشاريع ، فما يميز ريادة الأعمال هو مقدرة المشاريع على الإستمرار والنمو وقد تفشل إذ لم تضع الأمر موضع اهتمام في ظل المنافسة الشديدة وإنتاج المزيد من المشاريع المنتجة لنفس الخدمات ونفس المنتجات.¹

المطلب الثالث : الصعوبات التي تواجه ريادة الأعمال

على الرغم من أن ريادة الأعمال تتيح للأفراد امتلاك مشروع يحقق كثيرا من المزايا والفرص ، إلا أنه توجد تحديات محتملة ضمن هذا المجال حيث يمكن أن نوجزها فيما يلي:²

➤ عدم إستقرار الدخل : إنشاء مشروع لا يضمن بالضرورة الحصول على دخل كافي، فبعض المشروعات لا تكسب إلا بحدود ضئيلة خاصة مع بداية المشروع وضغوط الإلتزامات المالية.

➤ المخاطرة : إن نسبة الفشل من المشروع مرتفعة جدا، حسب الإحصائيات المشورة في أمريكا فان 35% من المنشآت تفشل خلال العامين الأولين من عمرها، بينما 54% تفشل خلال الأربعة أعوام المقبلة لذا من المهم أن يرد إلى ذهن رائد الأعمال تساؤلات حول أسوء التوقعات إذا فشل المشروع واحتمال حدوث الفشل.

¹ - علي فلاح مفلح الزعيمي، مرجع سبق ذكره، ص 54.

² - احمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين، مرجع سبق ذكره، ص 18.17.

➤ المعاناة من ضغط العمل: يعد امتلاك مشروع مكسبا كبيرا من جهة ومن جهة أخرى فانه عمل شاق ومنهك لان رائد الأعمال يستثمر جزءا كبيرا من ماله مقابل التنازل عن دخل ثابت ومضمون، أو يرهن كل ما يملكه.

➤ الإحباط: إن تأسيس مشروع رائد يتطلب تضحية كبيرة وصبرا طويلا ، فلتحقيق النجاح لا بد على رائد الأعمال اقتحام وتجاوز العديد من العوائق والصعوبات لذا فالشعور بالإحباط يعد متوقعا لان النتائج لا تأتي عاجلا.

➤ الساعات العمل الطويلة: أي استثمار يتطلب ساعات عمل جادة وطويلة بالتالي سيكون قضاء الوقت من أجل المشروع طويلا الأمر الذي يجعل رائد الأعمال منهكا.

المبحث الثالث: ماهية إستراتيجيات ريادة الأعمال

إن إستراتيجيات الريادة تعد من أهم الإستراتيجيات التي تدفع منظمات الأعمال التوجه لتطلعات ورغبات الزبائن، وقد اتسع نطاق إستخدامها من قبل العديد من المؤسسات ومنظمات الأعمال ، فعلى هذا تبين أن الريادة تطور إستخدامها ليشمل الإدارة الإستراتيجية باعتبارها الوجه المقابل لها وذلك في سياق الأعمال الريادية، وكذا في مختلف أعمال الإبداع والإبتكار التي تعزز الميزة التنافسية.

المطلب الأول : مفهوم إستراتيجيات ريادة الأعمال

قبل التحدث عن مفهوم إستراتيجيات ريادة الأعمال يجدر الحديث عن مصطلح الإستراتيجية.

1 - تعريف الإستراتيجية

لقد تعددت التعاريف لمرتبطة بالإستراتيجية وهذا حسب اختلاف وجهات النظر لدى الباحثين أو المجال الذي تنتم إليه. فقد عرفت بأنها: "خطة أو سبل للعمل والذي يتعلق بجانب عمل يمثل أهمية دائمة للمشروع ككل".¹

¹- راكز علي محمود الزعاريير، غسان ،طالب الإدارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني لمنظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2019، ص 199 198.

وتعرف كذلك بأنها : " مجموعة من الإمكانيات العلمية المستعملة بترابط فيما بينها لتحقيق بعض الأهداف ضد بعض الخصوم والخصوم في ميدان التسويق هم المنافسون المباشرون أو غير المباشرين"¹.

2 - تعريف إستراتيجيات ريادة الأعمال :

لقد تعددت المفاهيم إستراتيجيات ريادة الأعمال نظرا لتعدد الباحثين في هذا المجال ويمكن أن نبرز بعض التعاريف كالآتي: حيث يرى كل من جيلارد ، يلماز ، إيرلاند، و ويب ، غازي: " أن الريادة الإستراتيجية كنتاج المزج والتكامل بين مصطلحي الريادة والإستراتيجية، حيث تتعلق الإستراتيجية بالتطورات بعيدة المدى كمجال عمل المنظمة وإدارة مواردها ومصادر الحصول عليها وتطوير الميزة التنافسية، بينما تتعلق الريادة بالبحث عن الفرص والتجديد والمحافظة على التقدم التكنولوجي، وتعمل الريادة الإستراتيجية على الموازنة بين الموارد من خلال الاستكشاف المستمر للفرص والاستثمار لتحقيق تدفق مستمر من الابتكار"².

كما ينظر إليها على أنها "عملية يتم بواسطتها رصد الفرص من قبل رجال الأعمال بقصد اكتشافها وتشخيصها وجمع الموارد لإشباع حاجات متوقعة وذلك من خلال الاعتماد على تبني تصرفات الريادة باستخدام المنظور الإستراتيجي بما يحويه من إبداع وحماية وتوجه نحو المخاطرة"³.

وتعرف كذلك بأنها: " مجموعة من الأنشطة الفريدة القائمة على تلبية احتياجات الأعمال والمستهلكين من خلال اكتشاف الفرص واستغلالها بعقلية استباقية وتبنى المخاطر المحسوبة لتحقيق الأرباح وصولاً للريادة التي تؤكد على الإبداع والإنتاجية والعمل والنمو الاقتصادي"⁴.

¹ -حسن الحسيني فلاح، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 132.

² -عبد لقادر محمد الاسطة أساسيات الإدارة الإستراتيجية الحديثة الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2016، ص 9.

³ -احمد الشعراوي، استراتيجيات ذكاء الأعمال بوصلة استدامة التنمية للتصميم الهيكلي للبناء المؤسسي، دار التعليم الجامعي، مصر، 2022، ص 11.

⁴ -أسامة السيد احمد الطبلوي ، دور الريادة الإستراتيجية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة - دراسة تطبيقية في شركة مصر

للتأمين، كلية التجارة جامعة أسيوط، مصر، العدد الخامس والسبعون، 2022، ص 52.

خلال التعريف السابقة يمكن أن نعرف إستراتيجيات ريادة الأعمال بأنها مجموعة من العمليات أو الإستراتيجيات التي من يسمح من خلالها للمؤسسات برصد الفرص المتاحة وكذا الإبداع والابتكار واخذ المخاطر كما تشجع متخذي القرار على تحمل مسؤولياتهم تجاه قراراتهم.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف استراتيجيات ريادة الأعمال

يساعد تبني استراتيجيات ريادة الأعمال على تحقيق مجموعة من الأهداف والمنافع و التي تساعد منظمات الأعمال على تحقيق المكاسب أو النتائج المتوقعة.

الفرع الأول : أهمية استراتيجيات ريادة الأعمال

لقد تعددت النقاط التي تتضمن أهمية استراتيجيات ريادة الأعمال ، من بينها ما يلي:¹

➤ اكتشاف الحاجات غير المشبعة للزبائن والأسواق غير الحكومية واستهدافها لتحقيق القدرة التنافسية.

➤ تحقيق أرباح عالية من الاستثمارات الجديدة .

➤ العمل على تطوير خدمات ومنتجات جديدة تؤدي إلى إضافة قيمة للمنشأة.

➤ العمل على تخفيض درجة المخاطر بفضل التطورات التكنولوجية الجديدة.

➤ تطوير علاقات الأعمال الجديدة مع شركات أخرى سواء محلية أم دولية عن طريق

التحالف معها وتحفيز وتطوير.

➤ المواهب الموجودة داخل المنشأة والمحافظة عليها.

الفرع الثاني : أهداف استراتيجيات ريادة الأعمال

يوجد العديد من الأهداف التي تحققها استراتيجيات ريادة الأعمال وقد تختلف من مؤسسة

لأخرى أو من مجال أعمال لآخر، يمكن أن نوجزها فيما يلي:²

¹ - فؤاد محمد محمود شلح، سرمد إسماعيل خليل المحياوي، الريادة الإستراتيجية ودورها في تحقيق القدرة التنافسية في المنشآت

الصناعية- دراسة ميدانية في شركة بشير السكسك وشركاه لصناعة الأدوات الصحية والبلاستيكية في قطاع غزة ، مجلة دراسات

محاسبية ومالية، جامعة بغداد العراق ، 2021 ، ص 110.

² - مصطفى كافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 202، 203.

- تحديد أولويات طويلة الأجل للمؤسسة في ضوء الرسالة الحالية والتغيرات والتحولات في الظروف البيئية المحيطة ومع تطور المؤسسة في مراحلها المتقدمة.
- إعطاء توجه عام يتم في إطاره وضع الأهداف الأكثر تحديدا وتفصيلا للمستويات الأدنى والوحدات المختلفة.
- المساعدة في تحديد الأنشطة الرئيسية والفرعية للمؤسسة والأعمال التي يلزم القيام بها في مجالات الأنشطة المختلفة بما يمكن من تحقيق الأهداف ذات الأولوية.
- تسهيل الرفاهية الإدارية من خلال المعايير المشتقة من الأهداف التي تستخدم في تقييم الأداء الكلي للأعمال أو المؤسسة.

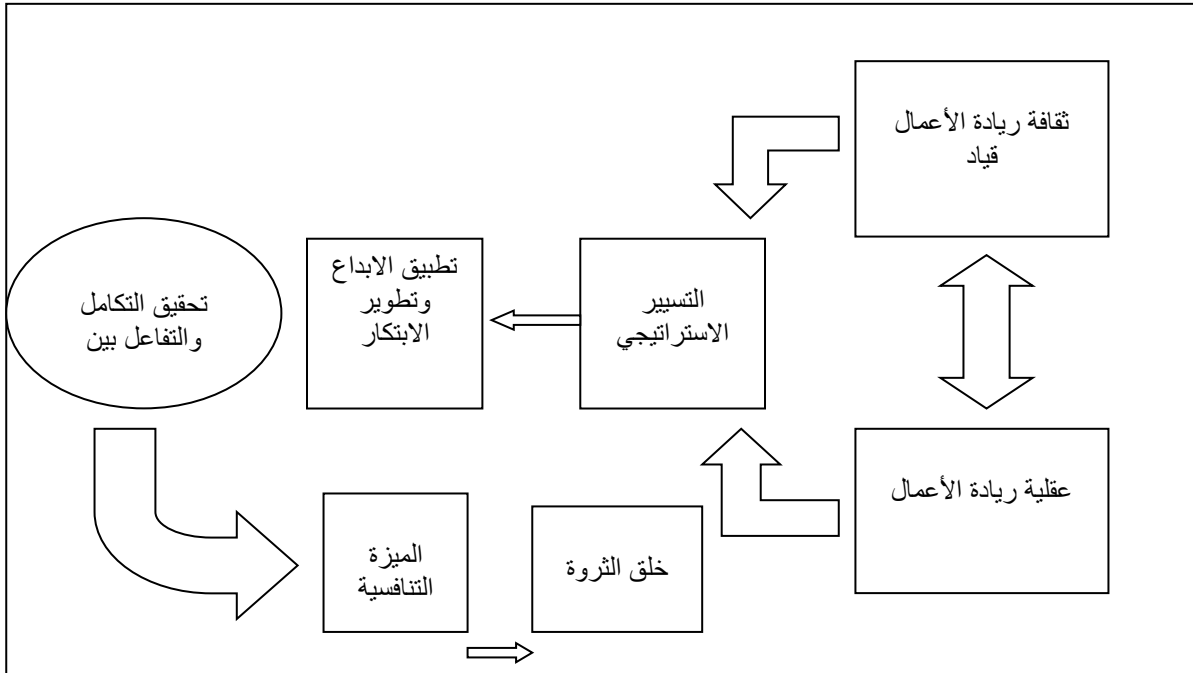
المطلب الثالث : نموذج وأبعاد إستراتيجيات ريادة الأعمال

سيتم من خلال هذا المطلب التركيز على إستراتيجيات ريادة الأعمال نظرا لأهميتها في ظل اشتداد المنافسة بين مؤسسات الأعمال، كما سنوضح النموذج الخاص بها على النحو التالي.

الفرع الأول : نموذج ريادة الأعمال الإستراتيجية

للتعرف على نموذج ريادة الأعمال الإستراتيجية سيتم ذلك من خلال عرض الشكل الآتي:

الشكل رقم(02): نموذج ريادة الأعمال الاستراتيجية



المصدر : من إعداد الطالب بالإعتماد على احمد صكوشي، ص47.

ويوضح الشكل أعلاه الأقسام المميزة للريادة الإستراتيجية والمتمثلة في أربعة أقسام، وهي:¹

القسم الأول: يحدد مفهوم عقلية ريادة الأعمال عن طريق وصف مكوناته الرئيسية (فرص) إنشاء الأعمال واليقظة في الأعمال والخيارات الحقيقية ووضع خطة عمل ريادة الأعمال).

القسم الثاني: دراسة ثقافة ريادة الأعمال والقيادة الريادية كجوانب أساسية لريادة الأعمال الإستراتيجية كما يوضح المرصد الريادي العالمي GEM التصورات الريادية في المجتمع عاملا مهما وهي امتلاك فرص جديدة للبدأ بمشاريع جديدة، امتلاك المعرفة والمهارات المطلوبة ، اعتبار الناس كخيار لبدأ مشاريع جديدة).

القسم الثالث: يوضح آليات التسيير الإستراتيجية لموارد المؤسسة تتضمن هيكله الموارد ، جمع الموارد في حافظة الأعمال التي تتضمن مختلف القدرات استغلال الموارد وما إلى ذلك.

القسم الرابع: يرتبط بتطبيق الإبداع والابتكار اللذان يعتبران عاملان مهمان للوظائف السابقة.

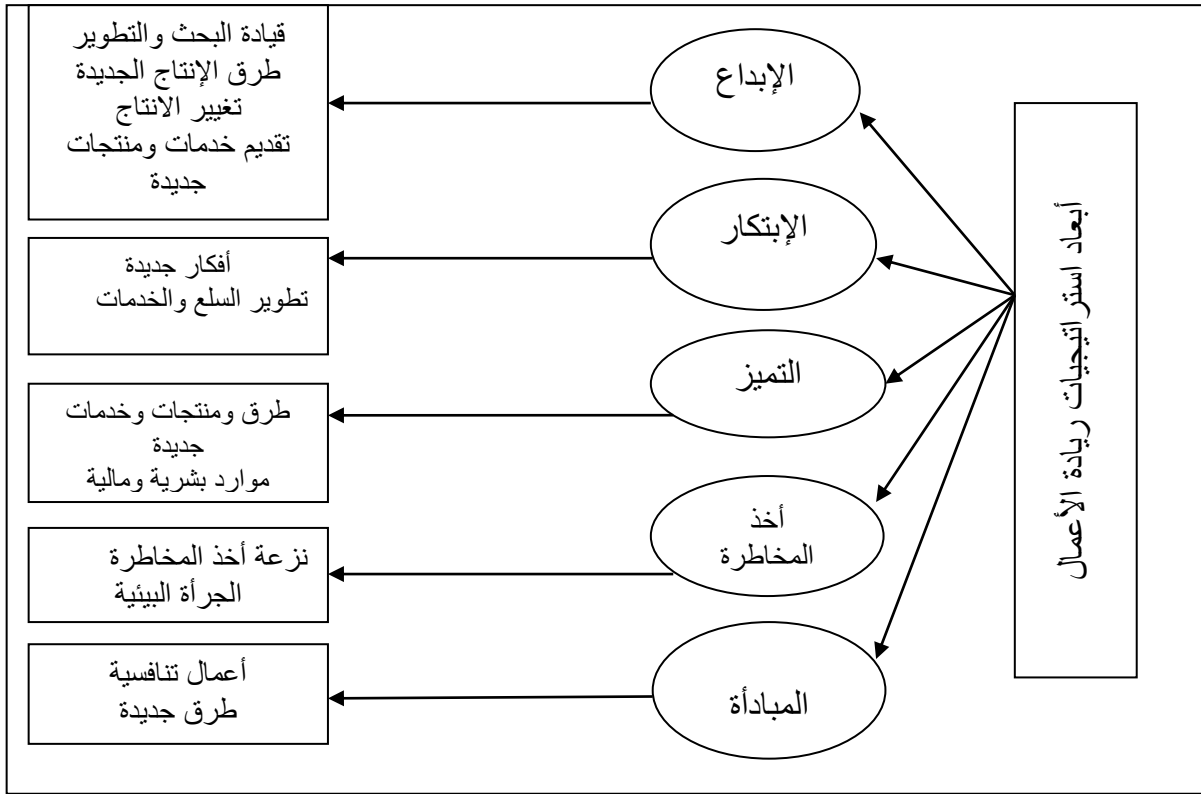
إن ترابط هذه الأقسام والتكامل فيما بينها، يؤدي إلى إحداث تفاعل سيحدد بدوره مدى قدرة المؤسسة على المنافسة واختراق الأسواق، وتحقيق الأرباح وحصص سوقية كافية تضمن الاستمرارية والبقاء في السوق التابع لنفس النشاط ، وذلك بالاعتماد على المهارات والقدرات المطورة التي تملكها المؤسسة من جهة، و تحقيق الكفاءة والفاعلية في أداء الخدمة أو إنتاج منتج معين من جهة أخرى، و في الأخير تلتقي هذه المرتكزات عند نقطة رئيسية وهي خلق الثروة.

الفرع الثاني : أبعاد استراتيجيات ريادة الأعمال.

تعتبر استراتيجيات ريادة الأعمال (من إبداع وابتكار وتميز واخذ المخاطرة والمبادأة) ذات أهمية كبيرة نظرا لمدى فعاليتها في نمو الأعمال وتحقيق الأرباح وكذا تأثيرها على اقتصاديات الدول، ومن خلال هذا سيتم التعرف على أنواع استراتيجيات ريادة الأعمال:

¹ - احمد صكوشي، الخنساء مجدل ريادة الأعمال الإستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة المعاصرة - دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الإستراتيجية ، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات جامعة البليدة 2 ، الجزائر، العدد الأول، 2019، ص 48.47.

الشكل رقم (03): استراتيجيات الريادة وأبعادها.



المصدر: بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، ص 73.

يتضح لنا من خلال الشكل أهم الأبعاد التي تتضمنها استراتيجيات ريادة الأعمال وتقسّم إلى:¹

البعد الأول: الإبداع

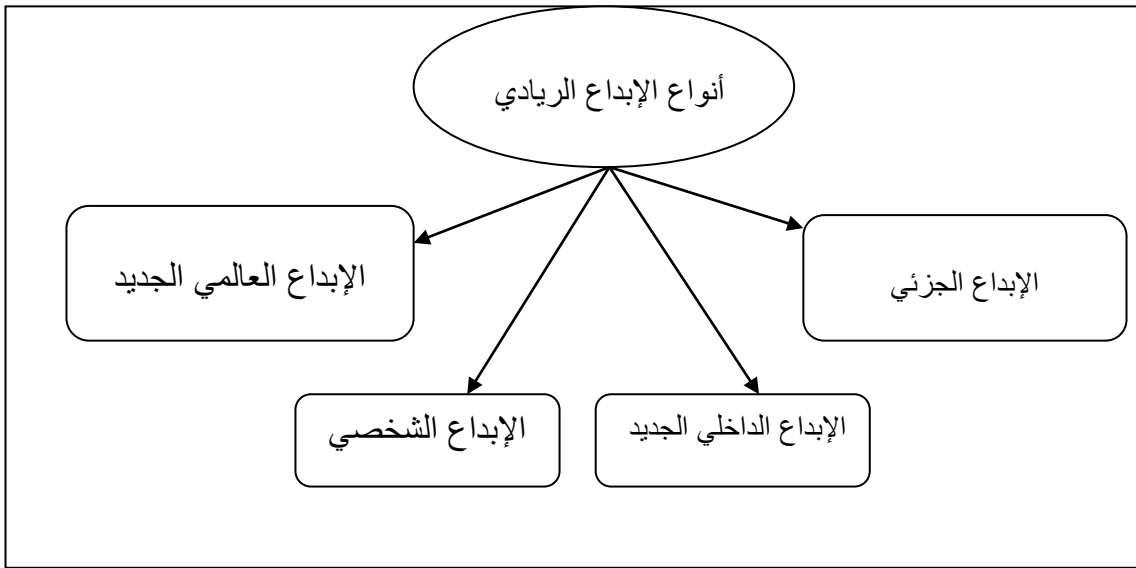
الإبداع يعني التجديد أي بوصفه تشكيل أو إعادة عمل الأفكار الجديدة لتأتي بشيء جديد ويتم التوصل إلى حل خلاصة لمشكلة ما ، أو إلى فكرة جديدة وتطبيقها ، وان الإبداع هو الجزء الملموس المرتبط بالتنفيذ أو التحويل من الفكرة إلى المنتج "وهو الخطة الأولى للابتكار ويساهم في نجاح المنظمة على المدى الطويل، كما انه يحسن عملية صنع القرار من خلال تشجيع العصف الذهني الذي يعتبر أسلوب لجمع أعضاء الجماعة معا لتطوير أفكار جديدة.

ويتضمن الإبداع مجموعة من الخصائص :

¹ - بلال خلف السكارنة استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية - دراسة ميدانية على شركات الاتصالات في الأردن، - كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة الإسراء، الأردن، العدد السابع عشر، 2008 -

- الإبداع يعني التميز وهو الإتيان بما هو مختلف عن الآخرين من المنافسين المباشرين وغيرهم بإنشاء شريحة سوقية.
- الإبداع توليفة جديدة وهو أن يكون بمثابة وضع أشياء معروفة وقديمة في توليفة جديدة في نفس المجال أو نقلها لمجال آخر لم تستخدم فيه.
- الإبداع أن تكون الأول في السوق، وفي هذا تمييز لصاحب الإبداع بأنه الشخص المتفوق في مجال التوصل إلى الفكرة والمنتج والسوق عن الآخرين (المقلدون).
- الإبداع هو القدرة على اكتشاف الفرص، استنادا على قراءة جديدة للحاجات والتوقعات. ومن خلال ماتقدم يمكن أن نبين أن للإبداع أنواع:

الشكل رقم (04): أنواع الإبداع الريادي.



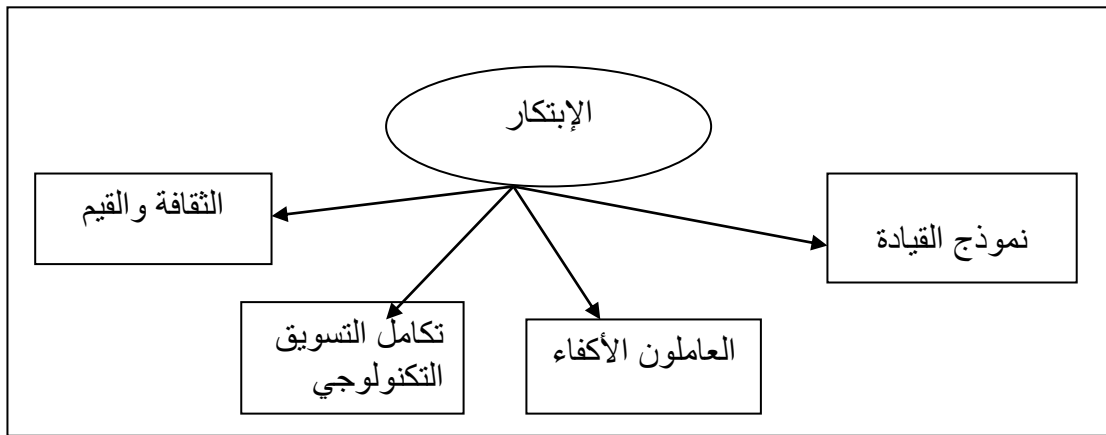
المصدر: من إعداد الطالبان (المعلومات السابقة).

- الإبداع الجزئي: يتعلق بان يتم الإبداع بشكل جزئي في طبيعة التكنولوجيا المستخدمة مع اهتمام قليل في السوق.
- الإبداع الجديد الداخلي: يتعلق بأن يتم هذا النوع من الإبداع ضمن الوسائل التكنولوجية الحالية مع الاهتمام الزائد في الأسواق.
- الإبداع الشخصي: يتعلق بالإبداع في حالة استخدام تكنولوجيا جديدة وأساليب تكنولوجيا جديدة مع إهتمام قليل في السوق ومستوى الطموح دون المطلوب.

• الإبداع العالمي الجديد يتعلق هنا بالإبداع في حالة استخدام وسائل تكنولوجية جديدة مع وجود اهتمام عالي في الأسواق.

البعد الثاني: الابتكار:

يعرف الابتكار بأنه الوصول إلى فكرة جديدة ترتبط بالتكنولوجيا وتؤثر في المؤسسات المجتمعية، والابتكار هو الجزء المرتبط بالفكرة الجديدة.
الشكل رقم (05): بعد الابتكار في المؤسسة.



المصدر: بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال ، 2008، ص54.

نلاحظ من خلال الشكل أن مكونات إستراتيجية الابتكار تتمثل في :

- 1- نموذج القيادة تتعلق بعدم وجود تعقيدات خاصة الرقابية والبيروقراطية، والتشجيع على السلوك الإيجابي وإعطاء تخصصات في العمل لحل المشاكل.
- 2- العاملون الأكفاء هم العملاء الذين يملكون القدرة والمواهب على العمل بأداء عالي وفعالية والتحليل المنطقي والعميق، إضافة إلى أنهم يطورون أنفسهم ولهم حرية التفكير.
- 3- تكامل التسويق التكنولوجي: يعتمد على التكامل بين كل من التسويق والتكنولوجيا بما يساعد في تمييز الحاجات وطلبات الزبائن حتى يضمن ارتباط الزبائن بخدمات هذه المؤسسة.
- 4- الثقافة والقيم : تتعلق بالسمات الشخصية والتشجيع على المخاطرة . وتوجد أنواع مختلفة من السمات كالقبول بالعادات والقيم .

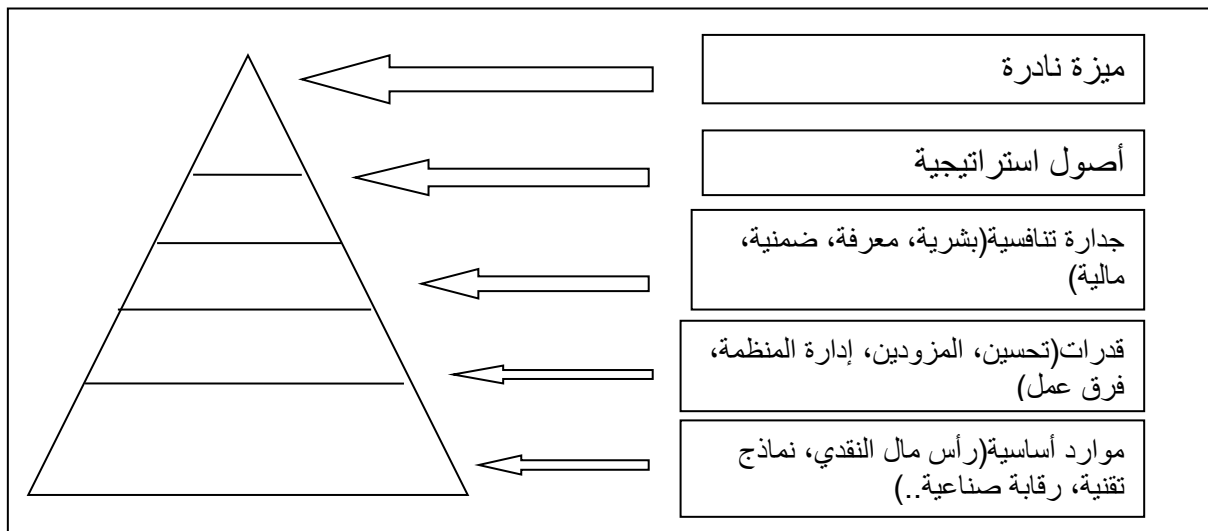
بالإضافة إلى أن تحقيق هذه الثقافة في مؤسسات الأعمال يتطلب مجموعة من المهام وهي:

- البحث عن طرائق جديدة ومبتكرة في الإنتاج والتسويق والتمويل والموارد البشرية.
- مراجعة السياسات الإدارية للمؤسسة، وتقييم الأداء للحصول على نتائج ومعلومات دقيقة عن مستوى الأداء لكافة الأقسام والأفراد في المؤسسة.
- دراسة مدى تأثير العلاقات والتفاعل مع البيئة الداخلية والخارجية للمنظمة في الثقافة الإبداعية الإبتكارية للمؤسسة.

البعد الثالث : التميز (التفرد)

التميز هو إدخال طرق جديدة سواء كانت تكنولوجية أو منتجات جديدة أو طريقة جديدة في تقديم المنتج أو الخدمة في إدارة التنظيم وهيكلته، وذلك بصورة مختلفة عن الآخرين. كما يركز بعد التميز على مجموعة من الموارد وطبيعتها التي تستخدم في مؤسسات الأعمال وكيفية إيجاد القيمة المضافة للأعمال المرتبطة بهذه الموارد والموارد الأولية ، التي تكون على شكل نموذج هرمي ، والذي يساعد بدوره مؤسسات الأعمال على تحسين قدرتها لتكون أكثر فاعلية وكفاءة عن غيرها من المؤسسات المنافسة، والتي توضح في الشكل الآني :

الشكل رقم (06): هرمية الموارد في إيجاد القيمة.



المصدر : من إعداد الطالبان (المعلومات السابقة) .

يوضح الشكل أن المواد الهرمية مهمة في بداية انطلاق مؤسسات الأعمال والتي تتكون من:

رأس المال وجود خطة للأعمال، تحديد المنتج والسلعة التجارية، بناء رأس المال الاجتماعي المتميز بالإضافة إلى موارد التعليم التقني للعاملين ومعرفة السوق والخبرة الصناعية والريادية و فرق العمل ، التعلم التعاوني يساعد في رفع القدرات المعرفية الضمنية في العلاقة مع المزودين والزبائن والذي يؤدي بدوره إلى التكامل في العمل من خلال التطور التكنولوجي والمؤسسي وتحقيق جدارات وقدرات تنافسية ، بالتالي تعتبر هذه الموارد الهرمية مهمة في معظم مؤسسات الأعمال حتى تكون متميزة ومتفردة في مجال نشاطها ، ولابد من الرفع من هذه الموارد لكي تصبح ريادية و أن يتم تطويرها بشكل متعاقب .

على الرغم من هذا أوضح كانديدا وآخرون (2001) أن هناك أربع موارد أساسية تعد تحديات تواجه مؤسسات على خلاف الموارد المذكورة سابق وهي¹

1- تجميع الموارد: بداية مع الموارد البشرية لبناء العمليات وانجاز الأعمال في مجالات التعلم والخبرة والسمعة التجارية بالإضافة اعتبار فرق العمل الريادية أفضل من الأفراد الرياديين .

2 - الموارد الجذابة: تعد من اكبر التحديات حيث يتعين كيفية اختيار الموارد سواء كانت اجتماعية أم مالية ملموسة أو غير ملموسة كذلك المعدات والأصول ومقدار سعرها.

3 - الموارد المتنوعة: عند نشوء المنظمة تقوم ببذل جهد لتحقيق قيمة لمنظمات الأعمال من خلال موارد مختلفة والتي تكون من خبرات العاملين أو الخلفية التعليمية ورأس المال الأصلي التي تكون ضمن أفكار جديدة.

4 - الموارد الفردية التحويلية: وهي التي تسعى إلى ربط وتحويل قوى الأفراد بقوة المنظمة لتحقيق ميزة نادرة لديها والمعرفة والقدرات يجب أن تكون مؤسسية لتزودها بقاعدة أساسية في استمرارية والنمو.

البعد الرابع: اخذ المخاطرة

وهي أن يقوم الريادي بأخذ المجازفة في طرح منتجات جديدة بالأسواق أخذا بعين الاعتبار

¹ - المرجع نفسه، ص 64.

ما يوجد في السوق من مخاطر الغموض وعدم التأكد وتم تعريف اخذ المخاطرة بأنها ما يتم أخذه بعين الاعتبار مع إمكانية التعرض للخسارة¹.

وأشار الباحثان تشارلز و روبين (2000) انه حتى تبقى رياديا لابد أن تحسب المخاطر لضمان نجاح الأعمال، وتساعد العناصر التالية في تشكيل مهارات اخذ المخاطرة:²

- الرؤية الايجابية للأشياء تمتع الريادي والمؤسسات الريادية بالتميز والتمكن بحيث يصبح لها رؤية مستقبلية ايجابية تساعد في تحقيق الأهداف.
- الريادي يجب أن يكون ذا نظرة ثاقبة وأكثر تبصرا لدعم تنفيذ الأعمال والرؤية الايجابية نحو المسار الريادي.
- الريادي يجب أن يكون لديه الوقت لرؤية وتقييم الأهداف يوميا ووضع كل مرحلة تحت الرقابة. العمل على تقييم الأعمال بعد انجاز كل مهمة .
- قبول المخاطر وعدم التأكد حيث يتم التحضير لأسوء الحالات في الأعمال وعدم الوصول للأهداف المطلوبة.

البعد الخامس: المبادأة

يقصد بالمبادأة بأنها" المشاركة في مشاكل المستقبل والحاجات والتغييرات ، ومدى تقديم منتجات جديدة وتكنولوجية وتقنيات إدارية"³، كما أشار الباحث أرجون (1998) بأن "المبادأة هي القدرة على إيجاد الفرص أو تمييز الفرص عند القيام بطرح المنتجات في السوق ، وتكون الاستجابة للتغييرات وليس كردة فعل للأحداث، ويكون ذلك من خلال الحصول على المعلومات عن الوضع الحالي والسابق في المستقبل"³

بالتالي فهي تعتمد على نقاط أساسية بداية من اغتنام الفرص في السوق وإنتاج منتجات جدية ومختلفة عن المنافسين بالإضافة إلى أنها تعتمد على الأسلوب الرقابي للزبائن والمنافسين ومسح

¹- مصطفى كافي، يوسف كافي ، مرجع سبق ذكره ،ص 212.

²- بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، مرجع سبق ذكره، ص 28.

³- مصطفى كافي ، يوسف كافي، مرجع سبق ذكره ، ص 212.

السوق على المدى الطويل وهذا ما يوضح أو يميز وجود علاقة ما بين المنتج والسوق و بين عمليات المبادأة كما يبينه الشكل:

الشكل رقم (07) : موقع المنظمة من خلال التفاعل - المبادأة المتصلة

تفاعلية المنتجات Reactivities Product	Firm A	المبادأة Proactiveness
تفاعلية السوق Reactivity Market	Firm A	Proactiveness
تفاعلية العمليات Reactivity Processes	Firm A	Proactiveness

المصدر : بلال خلف السكارنة ، 2008، ص.70

يوضح الشكل لنا :

1 - تفاعلية المنتجات تشير إلى البحث والتطوير وإعادة البناء والتصنيع ومن الصعوبة التمييز ما بين المبادأة و التفاعلية لان المنافسين يمارسون ضغوطات بالتالي لابد من المتابعة المستمرة للبقاء .

2- تفاعلية العمليات وتشير إلى طبيعة العلاقات ما بين العمليات وقنوات التوزيع والإجراءات و الإدارة والعمليات الإدارية.

3 - تفاعلية السوق ويشير إلى القدرة على جمع المعلومات المتعلقة بالسوق قبل حدوث أية تغييرات على مستوى المنظمة أو في السوق.

خلاصة

لقد تطرقنا من خلال هذا الفصل إلى مفهوم ونشأة ريادة الأعمال واهم الخصائص المميزة لها، وأهميتها وفوائدها، إضافة إلى رائد الأعمال من خلال التعرف على من هو رائد الأعمال ومختلف الجوانب التي تشملها، وأنواع ومراحل ريادة الأعمال والتحديات التي تواجهها ، وصولاً إلى استراتيجيات ريادة الأعمال من مفهوم وأهمية وأهداف، إضافة إلى النموذج والأنواع التي تدخل ضمن مجال استراتيجيات ريادة الأعمال.

في ظل تعقد البيئة التنظيمية وشدة المنافسة تعد ريادة الأعمال مجالاً كبيراً للغاية و أحد دعائم الإبداع والابتكار والنجاح فيها يكمن عبر فهمها نظرياً ، كما ترتبط بشكل كبير بالقدرة على الاستجابة للفرص المتاحة، والقدرة على تجسيد الأفكار على أرض الواقع وتحويلها إلى مشاريع مربحة، فكلما كانت الفكرة جديدة وغير مألوفة ، فإن ذلك يشتمل على مخاطرة، وبالتالي فالأمر يحتاج إلى مهارة في التعامل خاصة من قبل رواد الأعمال الذين يعتبرون غالباً أصحاب المشاريع الاستثمارية، كما تظهر روح ريادة الأعمال من خلال فتح أسواق جديدة، وخلق منتجات مبتكرة وابتكار أساليب جديدة اعتماداً على استراتيجيات معمول بها من إبداع وابتكار ومخاطرة وتميز ومبادأة والتي تساهم في نجاح المنظمات، والذي ينعكس بدوره على تحقيق التنمية الاقتصادية.

وهذا ما يؤكد على ضرورة الاهتمام باستراتيجيات ريادة الأعمال ومحاولة تطويرها لأنها تعتبر مصدر من مصادر التميز ووسيلة تساعد المنظمات على الدخول إلى أسواق جديدة بالإضافة إلى الحفاظ على مكانتها وحصتها من السوق.

الفصل الثاني: تمويل المشاريع المقاولاتية

لرواد الأعمال

تمهيد:

أضحت ظاهرة المقاولاتية وعملية إنشاء مشاريع مجسدة على أرض الواقع، من الظواهر الجد بارزة التي استدعت لفت الانتباه إليها، باعتبارها ناقلا حيويًا للاقتصاد بفضل مساهماتها الفعالة في التنمية وكونها أحد عوامل خلق الثروة ، لذا نهدف من خلال هذا الفصل الذي هو بمثابة الأساس النظري لهذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الجوانب النظرية المتعلقة بالمشاريع المقاولاتية بالتطرق إلى مختلف المفاهيم المترابطة بها وملازمة مختلف جوانبها.

تم تقسيم هذا الفصل إلى أربع مباحث وهم على النحو التالي :

المبحث الأول الذي خصص لماهية المشاريع المقاولاتية.

يليه المبحث الثاني الذي خصص لدراسة أبعاد المقاولاتية، خصائص المشاريع المقاولاتية.

في حين نجد المبحث الثالث يشمل على أنواع المشاريع المقاولاتية مجالات وأنشطة المشاريع المقاولاتية ومصادر تمويلها.

وأخيرا، المبحث الرابع، الذي قمنا فيه بدراسة مقومات المشاريع المقاولاتية، آليات دعمها وأهم الصعوبات التي تعترضها.

المبحث الأول: ماهية المشاريع المقاولاتية

في ظل مشهد الأعمال الحالي المتسم بالتحديات والتغيرات المتلاحقة، تعد المشاريع المقاولاتية إحدى الركائز الأساسية للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة، فهذه المشاريع تجسد روح المبادرة والابتكار، وتمكن الأفراد من تحقيق أحلامهم وإنشاء مشاريعهم الخاصة. في هذا الفصل سنتعمق في تعريف المفاهيم المرتبطة بالمشاريع المقاولاتية، كما نسلط الضوء على أهمية هذه المشاريع ودورها الحيوي في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية كما سنكشف الأهداف التي تسعى إليها المشاريع المقاولاتية.

المطلب الأول: خصائص المشاريع المقاولاتية :

تتميز المشاريع المقاولاتية بمجموعة من الخصائص أبرزها ما يلي:

- **سهولة التأسيس:** تستمد المشاريع المقاولاتية عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبيا حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة وهذا ما يتناسب مع البلدان النامية نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.

- **مركز للتدريب الذاتي :** تتسم هذه المؤسسات بقلّة التكلفة لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل بمعنى أنها تعتبر مركزا للتدريب ذاتيا والتكوين لمالكيها والعاملين فيها وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة وهذا الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة.

- **صغر الحجم وقلة التخصص في العمل:** مما يساعد على المرونة والتكيف في الأوضاع المحلية والوطنية، ويمكن أن تكون دولية في ظل العولمة والتفتح الاقتصادي ويؤدي إلى نقص حجم القوى العاملة على إمكانية تحقيق روح الفريق والأسرة العاملة الواحدة ونقص تكلفة العمل.¹

¹ - فضيلة بوطورة، "المقاولاتية وإنشاء المؤسسات"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة العربي ن تيسة -

- توفير الخدمات للصناعات الكبرى : إن المشاريع المقاولاتية تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة منتجات محدودة ، أيادي عاملة، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن وعلى سبيل المثال العملاق الأمريكي لإنتاج السيارات "جنرال موتورز" يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج إليها في العملية التصنيعية ومن بينها 16 ألف مصنع يعمل بها على الأقل 100 عامل.

- حرية اختيار النشاط للمستحدث أو المستحدثين : يسمح بالكشف عن القدرات الذاتية للأفراد وترقية المبادرات الفردية، وإدماج كل إرادة في الإبداع والإختراع منعتها القدرات المالية عن الإندماج في النشاط الإقتصادي.

- تغطية الطلب المحلي: ذلك على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها لضيق نطاق السوق المحلية نتيجة لانخفاض نصيب الفرد من الدخل القومي أو لمحدودية حجم التراكم الرأسمالي وخاصة في الدول النامية .

- مواجهة تغيرات السوق بسرعة بعيدة الروتين حيث تتمتع بقدر من التكيف وفقا لظروف السوق سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته مما يزيد القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الإقتصادية وفترات الركود.

- لا يحتاج العاملون إلى مستويات عالية من التدريب : وذلك للعمل في هذه المشاريع لبساطة التكنولوجيا المستخدمة.¹

المطلب الثاني: أنواع المشاريع المقاولاتية

المشاريع المقاولاتية هي المشاريع التي تبدأ وتنشأ بمبادرة فردية أو جماعية لتحقيق أهداف محددة ، فتختلف هذه المشاريع كل حسب نوعها والتي تنتشر في مجالات متنوعة كالتجارة، الصناعة، الزراعة، الثروة السمكية، الخدمات والتكنولوجيا، وتتعدد مصادر تمويلها من تمويل ذاتي كالأموال الشخصية والمدخرات أو التمويل الخارجي كالقروض البنكية والتمويل التشاركي. هذا ما سنتعمق في دراسته خلال هذا المبحث.

يمكن تصنيف المشاريع المقاولاتية والمبادرات الفردية الى ثلاثة أنواع كالآتي :

1 - المشاريع الابتكارية البحثية :

- نفس المرجع، ص100.¹

يقوم فيها المقاول أو المبادر بنقل الفكرة الجديدة إلى منتج جديد ويبني نشاطا جديدا في عالم الأعمال ومن بين الأمثلة في هذا المجال ما قام به بل غيتس مؤسس شركة ميكروسوفت وحسب هذا الاتجاه تشمل المقاولاتية مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها المقاول بتجنيد وتنسيق الموارد المختلفة من معلومات موارد مالية بشرية وغيرها وذلك من أجل تجسيد الفرصة في شكل هيكل وفي هذه الحالة هو قادر على التحكم في التغيير ومسايرته من خلال أنشطة مقاولاتية جديدة.

2 - المشاريع الابتكارية من أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة :

يقوم فيها المقاول بتأسيس أعمال مقاولاتية بناء على أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة حيث يقوم بتوظيف التكنولوجيا المطورة لأغراض تخصصية في أعمال ومجالات أخرى مختلفة وحسب هذا الاتجاه يعرف شأن المقاولاتية على أنها العملية التي من خلالها يتم اكتشاف وتثمين واستغلال الفرص التي تسمح بخلق منتجات وخدمات مستقبلية ما يولد لدى المقاول الفطن رؤية مقاولاتية تدفعه لإنشاء مؤسسة بهدف استغلاله.

3- الملكية لأعمال ابتكارية

يعتبر أقل أنواع الإبداع أو المقاولاتية وإنشاء المؤسسات حيث يعتبرون المشروع المقاولاتي تم إنشاؤه بصفة فردية وتتم إدارته بشكل مباشر ومستقل في حين إنشاء المؤسسات يمكن أن تكون بصفة جماعية وتسييرها عن طريق مجلس الإدارة أو فرد مستقل ويذهبون إلى أبعد من ذلك على اعتبار المشروع المقاولاتي هو إنشاء مؤسسة غير نمطية تتميز بالإبداع تكون أرباحها إحتكارية جراء حقوق الإبتكار مع ارتفاع نسبة المخاطرة في السوق .

المطلب الثالث: أبعاد المشاريع المقاولاتية

تتميز المشاريع المقاولاتية بمجموعة من الأبعاد والخصائص التي تمثل أساس نجاحها وتطورها والتي من أهم أبعادها:

-الإبتكار والإبداع :

أ - الإبتكار: Innovation

يعرفه ماكينون بأنه عملية تمتد عبر الزمن تتميز بالأصالة والقابلية للتحقق، كما يعرفه تورانس بأنه عملية إدراك الثغرات والاختلال في المعلومات والعناصر المفقودة وعدم الاتساق الذي لا يوجد له حل متعلم، ثم البحث في الثغرات ووضع الفروض و اختبارها و الربط بين النتائج، وإجراء التعديلات و إعادة اختبار الفروض ، ثم نشر النتائج و تبادلها و بشكل مختصر هو عملية تحويل الفكرة إلى منتج جديد أو عملية أو خدمة جديدة.¹

كما يعرف الإبتكار أنه استهداف كل ما هو جديد، يعود بالنفع للشركة، كما يعرف بأنه عموماً تقديم شيء جديد أو طريقة جديدة أو تأليف المعرفة في المنتجات الجديدة، كما أشار " Jared Lipworth" إلى أن الإبتكار عملية تحول المعرفة إلى القيمة.²

إنتاج سلعة جديدة باعتماد طريقة عمل جديدة أو إدخال هيكل إنتاج جديدة، فتح سوق جديدة أو الحصول على مورد جديد.³

ب - الإبداع Créativité

موهبة نظرية يولدها الإنسان مع مجموعة من المهارات المكتسبة ويستخدمها من خلال حل المشكلات اليومية.⁴

ج-الميل نحو المخاطرة

سلوك المخاطرة غير محدود بين الأفراد والمؤسسات بالنسبة للمشاريع المقاولاتية الجديدة حيث مستوى المخاطرة هو الذي يحدد صفة الشخص، فكلما كانت هذه النسبة منخفضة كان عاملاً، وكلما أخذت بالارتفاع اتجه نحو المقاول حيث تكون عملية الأخذ بالمخاطرة أساساً

- أسامة بن خيري إدارة الإبداع والإبتكارات ، عمان دار الرياء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2012 ص 67.¹

² - تيقاوي العربي، إدارة الإبتكار في منظمات الأعمال، الطبعة الأولى 2019، دار الكتاب العربي ص 20 و 21

³ - أحمد طرطار وآخرون، "حاضنات الاعمال التقنية كآلية لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مداخلة في الملتقى الدولي حول المقاولاتية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة محمد خيضر بسكرة- أيام 06.07.08 أبريل 2010.

⁴ - تيقاوي العربي، المرجع السابق، ص 35.

على مبدأ المقامرة والمغامرة وكذا المخرجات المحصل عليها من هذه المخاطرة كما أنها متصلة بصفة قوية بعملية اتخاذ القرارات.¹

من خلال ما سبق نستنتج ان هذه الأبعاد تتداخل بشكل وثيق فيما بينها مما يولها لتشكل بيئة مقاولاتية معززة، فالإجراءات الاستباقية تقوي قدرة المقاولين لمراقبة البيئة المحيطة به وتحليل الاتجاهات والاحتياجات قبل ظهورها أي التنبؤ بها ، الأمر الذي يساعدهم على اتخاذ قرارات مبنية على معلومات دقيقة، بينما يساهم الإبداع والابتكار في تطوير أفكار جديدة حلول مبتكرة والميل للمخاطرة يزيد الشجاعة لتجربة هذه الأفكار.

المطلب الرابع: أهداف المشاريع المقاولاتية

تهدف المشاريع المقاولاتية إلى تحقيق مجموعة مترابطة من الأغراض التي تساهم في تطويرها وتحقيق الربح لصاحبها وكذلك لتطوير المجتمعات المحلية، يمكن تقسيم أهداف المشاريع المقاولاتية إلى أهداف خاصة عامة، وأهداف فرعية.

• أهداف خاصة:

تفترض النظرية الاقتصادية للمشروع أن تحقيق أقصى ربح يعتبر من الأهداف الرئيسية لأي مشروع بحيث يكمن هذا الهدف في الفرق بين حصيله المبيعات وتكاليف الإنتاج و يتدرج في مفهوم تكاليف الإنتاج كل النفقات التي يتحملها المشروع و لمن على الرغم أن تحقيق الربح يعتبر ضروري لاستمرار المشروع ونموه إلا أنه لا يعتبر الهدف الوحيد فإلى جانب تحقيق الأرباح نجد أهداف أخرى كثيرة من أهمها: تحقيق أقصى قدر ممكن من المبيعات كوسيلة لحصول المشروع على شهرة واسعة وثقة كبيرة في الأسواق، قد يكون الهدف من الإنفاق الاستثماري لمشروع قائم هو حماية النشاط الرئيسي من خطر توقف الإنتاج.

• أهداف عامة:

إن تحقيق المنفعة العامة هو الهدف الأساسي للمشروع العام سواء تحقق ربح من قيام هذا المشروع أم لم يتحقق، فالمنفعة العامة قد تكون بيع سلعة أو تقديم خدمة بسعر تكلفتها أو بأقل

¹ - برفيقة خديجة صديقي أمينة، "مساهمة المقاولاتية في التنمية الاقتصادية و الإجتماعية بالجزائر خلال الفترة (2011-2021) "، مجلة أبعاد اقتصادية، المجلد 12، العدد 02، لسنة 2022، ص 06.

ولكن لا يجب أن يفهم من ذلك أن المشروعات العامة لا تتم إطلاقاً بالربح بل يجب ألا تتم ذلك على حساب تحقيق الأهداف التي أنشئ المشروع العام من أجلها وهي:

تقديم الخدمة: هدف كل مشروع هو تقديم خدمة مفيدة للمجتمع وذلك من خلال إنتاج وتوزيع السلع والخدمات أو تحقيق الإشباعات المطلوبة للمجتمع.

• أهداف الربح

يقصد بهدف الربحية تحقيق ربح لصاحب المشروع حيث أن المشروع الخاص تحركه الربحية للدخول في مجال معين وذلك لأن الربح هو عبارة عن مكافأة لصاحب المشروع لأنه خاطر بأمواله وتحمل مخاطرة الاستثمار في هذا المجال، كما يجب أن نشير إلى أن وضع هدف الخدمة قبل هدف الربح ليست عملية عشوائية، بل أنها مفقودة فلا بد لكل صاحب مشروع جديد أن يعرف أنه سيستمر في السوق إذا فهم أن وجوده وبقائه مرتبط بحسن أدائه وخدمته للمجتمع وليس بكفاءته وتحصيله في تحقيق أرباح من هذا المجتمع.¹

• أهداف اجتماعية:

لكل مشروع هدف اجتماعي حيث أن هناك فئات أخرى في المجتمع بخلاف المستهلكين كالعاملين والموردين والحكومة والمجتمع المقام به المشرع أن يحمي مصالح كل هؤلاء ويهتم بهم كما يهتم بتحقيق الأرباح.

• أهداف النمو: يجب أن يهتم المشروع بأهداف النمو بحيث لن يظل المشروع صغيراً طيلة حياته بل لابد أن ينمو ويكبر.

• أهداف الفرعية:

يقصد بها الأهداف التي سيضعها صاحب المشروع للأقسام الفرعية ذلك في ضوء الأهداف العامة السابقة للمشروع حيث أن هذا يساعد في توجيه الأداء داخل هذه الأقسام لكن يلاحظ

المطلب الخامس: أهمية المشاريع المقاولاتية

¹ - مناد محمد، "محاضرات في مادة المقاولاتية، جامعة الجليلي بونعامة خميس مليانة، 2023

تلعب المشاريع المقاولاتية دورا كبيرا في اقتصاديات الدول، فوفقا "لفيرميلان" و "قرينقر" (2007) لا يمكن الفصل بين كلمة المقاولاتية و الإزدهار الاقتصادي، وقد أقر بعض الباحثين من أبرزهم "رينولد" و "ميلر" (1992) على ضرورة القيام بالمقاولاتية ليس فقط لتحقيق الاستقرار إنما تتعدى ذلك إلى تحقيق النمو الاقتصادي وحصر فايول" (2007) دور المقاولاتية في خلق الوظائف فعلى مدى عدد من السنوات وبالأخص منذ بداية السبعينات ظهرت المشاريع الجديدة والعمالة الذاتية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمصادر هامة لخلق الوظائف، وكحل لمشكلة البطالة، النمو الاقتصادي عن الفكرة التي تربط المقاولاتية ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي قد قطعت شوطا طويلا من أعمال شومبيتر الابتكار والتميز الإبداعي، فوفقا "الشومبيتر" فإن أصحاب المشاريع يشكون المحرك الأساسي والرئيسي لعملية التميز الإبداعي، فمن خلال تحديد الفرص لا يمكن أن يراها الفاعلون الاقتصاديون ، وكذلك تطوير التكنولوجيات والمفاهيم التي تولد أنشطة اقتصادية جديدة، و لذلك فإن مفهوم الابتكار مهم جدا يجعل المقاولاتية ناقلا حيويا للتنمية الاقتصادية، فيجب على رواد الأعمال البحث عن التغيير ومصادر الابتكار المحتملة و المعلومات ذات الصلة حول فرص بدء الأعمال و يجب أن يعرفوا ويطبقوا المبادئ التي تمكنهم من تنفيذ الابتكارات بأفضل فرص للنجاح، لذلك فإن التغيير يشكل قاعدة للمقاول الذي يعرف كيف يغير عليه، والعمل عليه واستغلاله كفرصة التغييرات الهيكلية و السياسية والاقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى تأثيره¹.

المبحث الثاني: تمويل المشاريع المقاولاتية

المطلب الأول: تعريف التمويل

يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية ، وتسديد جميع مستحققاتها ونفقاتها، ولهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل المنشآت الاقتصادية، إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة

¹ - يوسف سيد أحمد، "تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين ، دراسة باستعمال نمذجة المعدلات الهيكلية SEM" ، أطروحة دكتوراه تخصص المالية والمؤسسة، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2017-2018،

لإنشاء وتطوير مشروع عام أو خاص.¹ وكذلك يقصد بالتمويل هو الطرق المختلفة التي تحصل بها المؤسسة على ما تحتاج إليه من الأموال اللازمة لقيامها وازدهار نشاطها".

ولاختيار أنواع التمويل المناسبة يجب دراسة الحالة المتوقعة لهذه المصادر، ثم ربطها مع الحالة المالية المتوقعة للمنشأة خلال فترة زمنية مقبلة . حجم التكاليف وقيمة العائد مع مراعاة لذلك يعتبر التمويل هو الخطوة التالية، فبعد أن تكون الإدارة المالية قد خططت لاحتياجاتها من الأموال تبدأ البحث عن مصادر التمويل لمواجهة هذه الاحتياجات، وعندما تحدد الإدارة المالية الملجأ الذي تعتمد عليه وظيفته الاستخدام، ومن ثم الموازنة بين التكاليف مع خطر عدم المقدرة عن تلك الالتزامات ،وارتباطها بالفترة الزمنية، وعند اختيار أنواع التمويل المناسبة يجب دراسة الحالة المتوقعة لهذا المصدر.²

المطلب الثاني: أهمية التمويل:

يعتبر التمويل عصب الشركة والطاقة المحركة لجميع الوظائف والأعمال، فبدون التمويل تظل خطط الشركة على الورق دون التنفيذ، كما أن نقص التمويل يؤدي إلى تأخير المشروعات وضياع الفرص، كما يعتبر أيضا مصدرا للحصول على الأصول الثابتة³، كذلك يعمل على رفع المقدرة المستقبلية للحصول على الإقراض، بالإضافة إلى أنه وسيلة من الوسائل التي تمنع إفلاس المؤسسة فالتمويل أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي:

- تحرير الأموال والموارد المالية بإخراج الكتلة النقدية من دائرة الاكتناز.
- التمويل يساعد على إتمام وإنجاز مشاريع لم تنفذ بعد وأخرى جديدة.
- زيادة الدخل الوطني لزيادة تمويل المشاريع.
- يسهل عمليات التحديث والتجديد باقتناء معدات مستحدثة أو استبدالها.
- إمداد المؤسسة بالسيولة اللازمة لبقائها وحمايتها من التصفية.

¹ - عبد الفتاح السيد سعد النعماني، التمويل الإداري، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003، ص20.

- هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطبع والنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص23²

³- كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهبي فهد الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطبع، عمان، 1996، ص

ونظرا للأهمية البالغة للتمويل وجب على المؤسسة أن تعتني بكافة متخذي القرارات المالية لبلوغ الأهداف المسطرة باختيار مصادر التمويل الملائمة لنشاط المؤسسة واستخدامه على أحسن وجه وإن قرارات التمويل تعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بهيكل رأس المال وتكلفته إذ يختار البديل الذي يكلفه أقل ما يمكن.¹

المطلب الثالث: أهداف ومخاطر التمويل

أولاً: أهداف التمويل: أهم الأهداف الأساسية التي يسعى إلى تحقيقها التمويل هي:

1- السيولة : يمثل مبدأ استمرارية المؤسسة هدفا أساسيا ويتم ذلك من خلال تسديدها للالتزامات المترتبة عليه في موعد استحقاقها ومواجهتها الطارئة، أي تحقيق رصيد نقدي مناسب في المشروع على أن لا يتم ذلك جراء تقليل التدفق النقدي الخارج، وزيادة التدفق النقدي الداخل بل على الإدارة المالية أن تخلق التناسب بين التدفقين بما يحافظ على بقاء المشروع وتطوره.

2- الربحية والربحية الاجتماعية:

أ- ربحية المشروع تمثل هدف المشروع الأساسي في التمويل والذي يعتمد على العائد المتوقع تحقيقه والمخاطرة التي يتحملها المشروع من أجل تحقيق ذلك العائد، وتلعب القرارات المالية الدور الأساسي بالتأثير في قيمة المشروع ذاته من خلال تأثيرها على العائد والمخاطرة ووصولها إلى تحقيق أعلى مردود ممكن للمشروع في ضوء الاعتبارات الإستراتيجية له.

ب- الربحية الاجتماعية: إن العائد الذي يؤول للمجتمع والمتمثل في المردود الذي يأتي به المشروع للمجتمع جراء قيام المشروع، كخلق فرص العمل والحفاظ على العملة الصعبة وتأسيس المشاريع الخدمائية.²

ثانياً: مخاطر التمويل:

- المخاطر المادية : هي تلك المخاطر التي قد تتلف بعض السلع المادية، ففي هذه الحالة لا تستطيع المؤسسة أن تسدد المبلغ المقترض، هذا ما يلحق بها خسائر ويؤدي إلى ظهور

¹ - عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي للنشر والطبع والتوزيع، عمان، 1997، ص56-57.

- طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء، عمان، 2002، ص12.

تكاليف إضافية والأمثلة على هذا النوع من المخاطر كثيرة منها: تلف المخزون من الطعام بسبب الحشرات... الخ.

2- المخاطر الفنية: هي تلك المخاطر التي تتبع من حقيقة أن مهارة المنتج قد لا تتناسب مع طموح خطته، ومن أجل ذلك فإنه بالرغم من الوسائل المعروفة فإن المنتج قد يفشل في العمل المرغوب فيه، لأنه غير مؤهل فنيا لاستخدام عناصر الإنتاج خاصة التعامل مع التمويلات والآلات الحديثة، وإذا نجح في عمله فإنه يستهلك من أجل ذلك موارد أكثر من تلك التي حددها عند وضع الخطة، وهذا هدر للموارد وبالتالي يلحق بالمنتج خسائر تكن في الحسبان. لذا تركز المؤسسات على تقنية المهارة الفنية في العملية الإنتاجية حتى ولو كانت تكلفة التشغيل عالية لتفادي نفقات من الموارد بصورة كبيرة دون تحقيق الهدف.¹

المبحث الثالث: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل استثماراتها على عدة مصادر مختلفة، من بينها صيغ التمويل التقليدية وصيغ التمويل المستحدثة وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: صيغ التمويل التقليدية

أولاً: مصادر التمويل طويلة الأجل:

توجد أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة عدة مصادر تحصل من خلالها على التمويل طويل الأجل وسنتعرض فيما يلي إلى أهم هذه المصادر:

1- مصادر التمويل الذاتي: يعرف على أنه إمكانية المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها، وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين مهمين يعتبران مصدرا داخليا وهما الاهتلاكات والمؤونات. إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية، والتي تكون أحد عناصر التدفق الصافي ليست نهائية، أو تحت تصرف المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء، ولهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تتصرف فيه فعلا بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية إضافة إلى الاهتلاكات والمؤونات.

- محمد توفيق ماضي تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1988، ص15.

إذن: فهذه القيمة تعتبر قدرة المؤسسة على التمويل الذاتي حيث نجد:¹

التدفق النقدي = الأرباح + الاحتياطات مخصصات الاهتلاك + مخصصات المؤونات.

القدرة على التمويل الذاتي CAF النتيجة الصافية + مخصصات الاهتلاك + مؤونات ذات طابع احتياطي.

تتمثل مصادر التمويل الذاتي في:

أ- **الأرباح المحتجزة**: تقوم المؤسسات المختلفة بتمويل جزء هام من احتياطاتها المالية اسطة الأرباح المحتجزة، ومن هنا تظهر سياسة توزيع الأرباح كونها تحدد مصير الأرباح التي تحققها المؤسسة ، حيث تبين مقدار التوزيعات على المساهمين و من ثم تحديد مقدار الأرباح التي سيتم حجزها داخل المؤسسة.

وتتضمن الأرباح المحتجزة ما يلي:²

- **الاحتياطي القانوني** هو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لابد للشركة تكوينه (وحدده القانون بـ 5% من صافي الأرباح على أن لا يتعدى 10% من رأس مال الشركة ويستخدم في تغطية خسائر الشركة وفي زيادة رأس المال.

- **الاحتياطي النظامي** يتم تكوين هذا الاحتياطي طبقا للنظام الأساسي للشركة، حيث يشترط هذا الأخير وجوب تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية لأغراض معينة وهو غير إجباري.

- **احتياطات أخرى**: ينص قانون الشركات على أنه يجوز للجمعية العامة بعد تحديد نصيب الأسهم من الأرباح الصافية أن تقوم بتكوين احتياطات أخرى، وذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين.

- الأرباح المرحلة يقصد بها المبلغ المتبقي بعد توزيع الأرباح السنوية التي يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى السنة المالية التالية، ويستخدم هذا الفائض كاحتياطي لمواجهة موجة انخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة ، التي قد تؤدي إلى عدم قدرة الشركة على إجراء توزيعات مناسبة على جملة الأسهم.

¹ - Eline Cohen, analyse financière, édition economica, paris, 1994, p232.

² - سمير محمد عبد العزيز، التمويل و إصلاح الهياكل المالية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997، ص66.

ب- **الاهتلاكات:** تعرف على أنها: "تقدير الخسارة الناتجة عن قيمة الأصل الثابت التي تهتك عبر الزمن"، كما عرفت أنها: "عملية تناقص القيمة المحاسبية لأصل من الأصول ناتج عن استعماله أو عن الزمن أو عن التطور التكنولوجي أو آثار أخرى"، ومعنى هذا أنه يتم تحديد طريقة حساب الاهتلاك انطلاقاً من كيفية تقدير الخسارة التي تلحق بالأصل الثابت نتيجة استعماله مع مرور الزمن، وتكون ناتجة عن التدهور المادي للأصل، أو عن التطور التقني، كما تجدر الإشارة أن تسجيل الاهتلاكات يكون سنوياً وبصورة إجبارية حتى تحقق المؤسسة نتيجة إيجابية خلال الدورة المالية، تسمح الاهتلاكات للمؤسسة باسترجاع المبالغ المستثمرة بسرعة كبيرة وهي خاصية إيجابية جد هامة، لكن بدرجات متفاوتة حسب طريقة الاهتلاك المعتمدة أي تحصل المؤسسة على أرباح من الأموال ذات قيمة تمويلية.

ج- **المؤونات:** تعد انخفاض من نتيجة الدورة المالية، ومخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول كما تعرف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول، وعلى المؤسسة أن تسعى لتقادي الانخفاض.¹ لا يمكن اعتبار المؤونات عنصر من عناصر التمويل الذاتي إلا إذا كانت ذات طابع احتياطي وهي تلك المتعلقة بالأعباء والخسائر المحتملة وذلك بمواجهتها من طرف المؤسسة عند وقوعها خلال الدورة المالية.²

2- **مصادر التمويل المملوكة:** يقصد بها مجموعة من الأموال التي تملكها المؤسسة والتي تأخذ الصور الآتية:

أ- **الأسهم:** يمثل السهم مقدار المشاركة في رأس مال شركة المساهمة، وهو ناتج عن تقسيم رأس مال الشركة إلى أجزاء متساوية يطلق عليها الأسهم، وعليه فالسهم ورقة مالية تثبت امتلاك حائزها لجزء من رأس مال الشركة مع الاستفادة من كل الحقوق وتحمل كل الأعباء.³ وتعتبر الأسهم من الأوراق المالية الرئيسية المتداولة في أسواق رأس المال وتنقسم إلى الأنواع التالية:

¹- ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 27، 28.

² - patrick serloten fixalite et financement des entreprises، 2dition economica Paris، 1995، p34.

³ - جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة : الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، الجزء 2، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 7.

الأسهم العادية: تتحدد الأسهم العادية وحقوق حاملها في أي شركة مساهمة بموجب قوانين الدولة المانحة لترخيص تأسيس هذه الشركة تعتبر الأسهم العادية النوع الشائع من صكوك الملكية والتي يعتبر مالكوها مالكين للشركة المصدرة لهذه الصكوك حيث يكون لهذه الأسهم قيمة سوقية، دفترية واسمية.¹

*حقوق الأسهم العادية: ²

حقوق جماعية: يتمتع حاملوها بحقوق جماعية كملاك مجتمعين وليسوا منفردين كحق تعديل عقد تأسيس الشركة بعد موافقة الجهة الحكومية المختصة، حق إصدار الأسهم الممتازة والسندات والأوراق المالية الأخرى، حق الموافقة على اندماج الشركة مع الشركات الأخرى.

حقوق خاصة بكل سهم: يتمتع حاملو الأسهم العادية بحقوق معينة كأفراد مالكين ، وأهم هذه الحقوق:

- حق التصويت وفقا للطريقة المنصوص عليها بعقد تأسيس الشركة.
- حق نقل ملكية الأسهم التي يحولونها إلى أشخاص آخرين.
- حق فحص وتدقيق دفاتر وسجلات الشركة.
- حق الحصول على نصيب من الأصول المتبقية في الشركة بعد تصفيتها.
- **الأسهم الممتازة:** تقع الأسهم الممتازة بين السندات والأسهم العادية أي أنها تشترك مع كل منها في بعض الخصائص، فهي تشبه السندات في أن توزيعات الأرباح ثابتة وتدفع دوريا، وتشبه الأسهم العادية في أنها لا تحمل فترة استحقاق محددة، وأصحابها يعتبرون ضمن مالكي الشركة، لكن توزيعات الأسهم الممتازة ليست ملزمة للشركة،³ كما أن أصحاب الأسهم الممتازة ليس لهم حق التصويت كأصحاب الأسهم العادية.

1- أمين عبد العزيز، الأسواق المالية، دار قباء الحديثة، مصر، 2007، ص37. مرجع نفسه، ص 38.

- مرجع نفسه، ص38.

3- عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية أسهم، سندات وثائق استثمار وخيارات الدار الجامعية للطبع والنشر، مصر،

2000 ، ص 49.

3 - مصادر التمويل المقترضة: تلجأ الإدارة المالية إلى مصادر التمويل المقترضة طويلة الأجل، لغرض تمويل احتياجات الاستثمار طويلة سواء في الموجودات الثابتة أو رأس مال العامل، وهنا علينا أن نفاضل بين نوعين من المصادر:

أ- القروض طويلة الأجل: هي القروض الأكثر شيوعاً كمصدر من مصادر التمويل طويل الأجل حيث أنها توجه إلى تمويل الاستثمارات التي يتراوح عمرها ما بين 7 سنوات إلى 20 سنة ، وتلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة الأجل إلى البنوك لتمويل هذه العمليات ، نظراً للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن تعبئتها لوحدها، إضافة إلى مدة الاستثمار وطول فترة الانتظار، قبل البدء في الحصول على العوائد وحجم هذه القروض لا يتجاوز 70% من المصاريف الاستثمارية، وتتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الذي يمكن أن يكون ثابت كل فترة القرض.¹

ب - السندات : تمثل السندات أوراق مالية متداولة تمثل ديناً طويل الأجل على الشركة المصدرة أو أي هيئة أخرى، وهي جزء من الدين الكلي لها، وعلى هذا الأساس فالسند هو عبارة عن إثبات لعملية القرض ويستفيد حامله من كل الحقوق التي يستفيد منها دائنوا المؤسسة الآخرين، وخاصة الاستفادة من الفائدة.²

ثانياً: مصادر التمويل متوسطة الأجل:

فكلما تمنح البنوك هذه القروض لمدة تتراوح بين سنة وخمس سنوات، وتلجأ المؤسسات إلى التمويل المتوسط الأجل بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في رأس المال العامل المتداول وبالإضافة إلى موجوداتها الثابتة، وتشمل مصادر التمويل هذه قروض المدة وقروض الآلات والتجهيزات.

1- قروض المدة تتراوح مدة هذه القروض بين ثلاث و خمس سنوات الأمر الذي يعطي المقترض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد القروض قصيرة الأجل، لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة، لأنه إذا وصل تاريخ استحقاق القرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض رغم

-بوقوم محمد، مرجع سبق ذكره، ص19.

²- عبد الغفار حنفي، مرجع سبق ذكره، ص45.

تسديد المؤسسة ما عليها، أو أن يمدد القرض بمعدل فائدة وشروط مجحفة في حق المؤسسات، ويمكن الحصول على هذه القروض من مصارف التمويل المتوسطة والطويلة الأجل والمصارف المتخصصة.¹

2- قروض التجهيزات: تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء آلات وتجهيزات وتدعي قروض تمويل التجهيزات، ويمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك سواء التجارية أو الإسلامية الوكلاء الذين يبيعون هذه التجهيزات شركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمين الاجتماعي وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، والباقي يبقى كهامش أمان للممول ويوجد شكلان تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط.²

ثالثاً: مصادر التمويل قصير الأجل:

تنقسم مصادر التمويل قصير الأجل إلى نوعين أساسيين هما:

1- الائتمان التجاري: يعتبر الائتمان التجاري أحد صور التمويل قصير الأجل الذي تحصل عليه الشركة أو المؤسسة من الموردين نظير الدفع المؤجل خلال فترة محددة، ويتمثل في البيع بالأجل إلى المشتريين وعادة ما يكون في شكل تسهيلات تتعلق بتأجيل سداد قيمة المشتريات من السلع والمواد الأولية التي تحتاجها الشركة للتشغيل ويتخذ الائتمان التجاري شكل الحساب التجاري أو شكل كمبيالة أو سند لإذن التي تمكن المشتري من الحصول من البائع على ما يحتاجه من البضائع بصفة عاجلة ، مقابل وعد منه بسداد قيمتها في تاريخ أجل.³

أ- مدة الائتمان التجاري: تختلف مدة الائتمان التجاري بحسب طبيعة نشاط المؤسسة كونها صناعية أو تجارية من جهة وبحسب علاقتها السابقة مع الموردين من جهة ثانية، وللظروف الاقتصادية أيضاً دور في ذلك، ففي أحوال الرواج تتساهل المؤسسات في منح الائتمان ويحدث

¹- عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ،ناصر، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص ص 185-186.

²- عبد العزيز النجار، أساسيات الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، ص 475. محمد صالح الحناوي و آخرون، مقدمة في الأعمال والمال ، الدار الجامعية ، الإسكندرية، 2001 ، ص24.

- محمد صالح الحناوي وآخرون، مقدمة في الأعمال والمال، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية ، ص475.

العكس في أوقات الكساد، كما تلعب المنافسة دورا هاما في التأثير على مقدار الائتمان، وعلى مدته دون أن ننسى في كل ذلك طبيعة السلع التي تنتجها المؤسسة أو تتعامل فيها.

2- الائتمان البنكي : الائتمان البنكي عادة ما يكون متوفر بسهولة خاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة حيث أنه أقل تكلفة من القروض طويلة الأجل ومن الائتمان التجاري، ويعتبر اختيار البنك المقرض من الأمور الرئيسية وهناك قواعد تستخدمها المنشأة في الاختيار: ¹

- أن يتناسب حجم البنك مع حجم المنشأة التي تريد الحصول على القروض.

- اختيار البنك الذي يتتبع سياسات تتماشى مع حاجيات وظروف المنشأة لاختلاف البنوك في سياساتها وشروطها لمنحها الائتمان.

- ينبغي التعامل مع البنوك القوية ذات المركز المالي السليم والإدارة الواعية. اجتناب تعامل البنوك سيئة السمعة مع البنوك الأخرى.

نميز في هذا النوع من التمويل الذي يتم سداده في فترة ما بين سنة وخمس سنوات، نوع من القروض تسمى قروض متوسطة الأجل، و تمثل البنوك وشركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض التي عادة ما يكون سدادها منتظم على مدار عدد من السنوات، حيث يسمى كل قسط بمدفوعات الإهلاك بالإضافة إلى أن يكون القرض مضمونا بضمان معين، ولا شك أن سداد القرض بالتدريج هو حماية لكل من المقرض والمقترض من خطر عدم قيام المقترض من تسديد دينه كليا أي دفعة واحدة في نهاية عمر القرض.

المطلب الثاني : صيغ التمويل المستحدثة

يعتبر الائتمان الإيجاري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل، ورغم حداثة هذه الطريقة إلا أنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها.

أولا: التمويل التأجيري :

1 - مفهوم الائتمان الإيجاري: هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة

1 - Christian Decamps, jacques soichot, économie et gestion de la banque management et société, France, 2002, p111.

مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

بمعنى أن الائتمان الإيجاري هو عقد يبرم بين طرفين يسمى الأول بالمؤجر (مالك الأصل)، والثاني المستأجر (مستخدم الأصل)، حيث يقوم الأول بمنح الثاني حق استخدام الأصل خلال فترة زمنية معينة، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها وذلك مقابل قيمة إيجارية محددة يتم تسديدها بشكل أقساط لنفس الفترة المتفق عليها في العقد المبرم.¹

2- أشكال الائتمان الإيجاري :

أ- **التأجير التشغيلي:** في هذا النوع من التأجير يستخدم المستأجر الأصل خلال مدة زمنية قصيرة، مقارنة بالعمر الإنتاجي له، لهذا فإن ملكية الأصل تبقى في حوزة الجهة المؤجرة، بمعنى أنه هناك فصل كامل بين ملكية الأصل الفعلية واستعمال المؤجر للأصل.

ويكون هذا التأجير مرفقا بتقديم خدمات أخرى أي ما يعرف باستئجار الخدمات، فهنا تكون المؤسسة المؤجرة هي نفسها منتج الأصل محل الاهتمام (آلات، معدات) وتحمل مسؤولية الصيانة وتوريد قطع الغيار للمؤسسة المستأجرة. ب- **التأجير التمويلي:** هو تعاقد حيث يقوم المالك للأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة حق الانتفاع عن أصل معين خلال فترة زمنية معينة، مقابل مبلغ يدفعه بشكل دوري، وهذا العقد غير قابل للإلغاء عكس عقد التأجير التشغيلي، والمؤسسة المستأجرة هي التي تقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي تقوم المؤسسة المؤجرة بشرائه وتحتفظ هذه الأخيرة بحق ملكية الأصل الرأسمالي، ويكون للمؤجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية:

- شراء الأصل المؤجر نظير ثمن متفق عليه مع مراعاة ما سبق سداه من قبل المؤسسة المستأجرة إلى المؤسسة المؤجرة في مبالغ خلال فترة التعاقد.
- نقيذ عقد الإيجار بشروط جديدة يتم الاتفاق عليها بين المؤسستين المؤجرة والمستأجرة، مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.

¹- عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغربية، سطيف الجزائر ، 2 ماي 2003، ص10.

• إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.¹

نلاحظ مما سبق أنه في التأجير التمويلي عادة ما يكون هناك ثلاثة أطراف في عملية التعاقد هي:²

المؤجر أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد وهذه المؤسسة تقوم بنشاط مالي مخصص، بما أن المستأجر هو الذي يتحمل كل الالتزامات التقنية المتعلقة بالأصل.

المستأجر: المستأجر هو الطرف الذي يسعى للاقتناء والحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة...الخ، فالمستأجر هو الذي يختار الأصل ويحدد خصوصياته حسب احتياجاته.

المورد: وهو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر أما عن الأصل موضوع الإيجار يمكن أن يكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية. ج - البيع ثم الاستئجار : في هذه الحالة تقوم المؤسسة ببيع إحدى أصولها إلى مؤسسة مالية بنك مثلا، وفي نفس الوقت توقع معها اتفاقية لاستئجار هذا الأصل خلال فترة زمنية معينة حسب شروط العقد، يحق للمؤسسة المؤجرة بأن تسترد الأصل عند انتهاء عقد الإيجار.

التأجير الرفعي: في هذا النوع من التأجير وضع المستأجر لا يختلف كثيرا عن الصيغ السابقة، فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد. أما بالنسبة للمؤجر فهو يقوم في هذه الحالة بتمويل هذا الأصل بالأموال المملوكة بنسبة معينة والباقي يتم تمويله بواسطة أموال مقترضة وفي هذه الحالة فإن الأصل يعتبر كرهن لقيمة القرض للتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر رغم أن المؤجر هو المقرض الحقيقي، أما المستأجر هو الذي

- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية، 2000 ، ص1.80

²- بالمقدم مصطفى وآخرون "التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العلمي الرابع الريادة والإبداع لإستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية والمالية، الولايات المتحدة الأمريكية ، 15-16/03/2005، ص07.

يستعمل الأصل و يوقع بصفته ضامنا للسداد ونشير أن هذا النوع من التأجير عادة ما يكون في الأصول الثابتة المرتفعة القيمة.

3- مزايا وعيوب التمويل الإيجاري :

للتحويل الإيجاري عدة مزايا يمكن ذكر بعضها فيما يلي:

- **التأجير كمصدر للتمويل** يعتبر التأجير كمصدر تمويل مقدم من طرف المؤجر إلى المستأجر ، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محدودة وهذا مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها، وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويل.¹

- **تخفيض تكلفة الإفلاس** فالإيجار يماثل القروض لأنه في الحالتين هناك دفع أقساط مالية ثابتة، ولكن في حالة التمويل الإيجاري إذا تعرض المستأجر إلى عسر مالي، فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار وأما في حالة القرض فإن عدم دفع أقساط إهلاك القرض قد يعرض المؤسسة للإفلاس عندما يكون للأصل قيمة سوقية منخفضة.

- **نقل عبء الصيانة** : في حالة الاتفاق في العقد أن تكون خدمة الصيانة من مسؤولية المؤسسة المؤجرة وبالتالي فإن هذه التكلفة تتحملها الشركة المؤجرة ويكون العقد كذلك خاصة عندما يكون الأصل المؤجر معقدا تكنولوجيا ويتطلب خبرة فنية عالية للقيام بهذه العملية.²

- **المرونة** : تظهر هذه المرونة من خلال تكيف عقد الإيجار مع مختلف أنواع المؤسسات من حيث نشاطها وشكلها واختلاف ظروفها وإمكانياتها والاستثمارات المطلوب تمويلها، كما أن مبالغ أقساط الإيجار تتناسب مع حجم المداخل المحققة إضافة إلى أن مدة العقد تكون ملائمة مع مدة الحياة الاقتصادية للمعدات. . امتيازات جبائية: أدى ظهور هذه الطريقة إلى اهتمام كبير أبداه المتعاملون بها من الجانب المحاسبي و الجبائي، حتى قبل تحديد جانبه القانوني

¹ - بلعيد بلوج" تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مجمع الأعمال الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9 أفريل 2002، ص11.

² - إسماعيل حسن، "التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل ، برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، 2000، ص208.

حيث أنه تم اقتراح اعتبار أقساط الإيجار المدفوعة كتكاليف استغلال الدورة تحذف كليا من النتيجة الخاضعة مهما كان نوع الاستثمار المؤجر.¹

رغم كل هذه الإيجابيات السابقة الذكر إلا أن القرض الإيجاري له بعض السلبيات أهمها:

القيمة الباقية : مما يعاب على القرض الإيجاري أنه يخدم أكثر مصالح الشركات المؤجرة، ذلك من خلال تمتعها بملكية الأصل طيلة مدة الإيجار و إضافة إلى استفادتها بالقيمة المتبقية للأصل التي تعود إليها رغم استيفاء قيمته من الأقساط الدورية ، خاصة إذا كانت هناك إمكانية إعادة بيع هذا الأصل الذي يمكنها من تحقيق فائض قيمة.

التكلفة : من سلبيات قرض الإيجار ارتفاع تكلفته في بعض الأحيان مقارنة بالقرض ، فالمؤسسة المستأجرة تتحمل تكاليف مالية مفروضة إجباريا حتى وإن لم يحقق الأصل المردودية المرتقبة منه، فهي مضطرة بالوفاء بالتزاماتها. **محدودية القرض الإيجاري :** نظرا لتقل الالتزامات المالية المفروضة على المؤسسات التي تعتمد على هذا النوع من التمويل ، يشترط في استعماله أن يخص المؤسسات التي تتمتع بمردودية مالية كبيرة وتتوفر على رأسمال متداول معتبر يمكنها من تحمل التكاليف الضرورية لذلك.²

ثانيا: البنوك الإسلامية:

1 - المشاركة: تعتبر المشاركة أحد أهم أدوات التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية، وتقرر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا للمشروعات الصغيرة، فمن المعروف أن معدلات الفشل للمشروعات الصغيرة كبيرة بسبب نقص دراسات الجدوى الاقتصادية أو عدم كفاءة الإدارة ونقص التخطيط وطبعا ضعف التمويل خاصة إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة تنشط في نفس القطاع.³ وتأخذ المشاركة عدة أشكال:

• من حيث طبيعة الأصول الممولة:

¹ - بريش "السعيد" التمويل التأجيري كبدل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة أقيمت في الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار، غنابة 14-15 أبريل 2010، ص12.

² - هاني دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية مكتبة الشعاع ، لبنان، 1998، ص125.

³ - محمد مرسي لاشين من أساليب التمويل الإسلامية التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ،الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ، سطيف، الجزائر ،25-28 ماي 2003، ص04.

المشاركة في النفقات المتغيرة وهي نفقات التشغيل مثلا المشاركة في شراء الخدمات اللازمة لصنع الأحذية خلال دورة إنتاج معينة.

المشاركة المستمرة: وتدخل في تكوين رأس المال مثلا شراء عدد معين من أسهم مؤسسة معينة.

• من حيث الاستمرارية :

- المشاركة الدائمة: هنا يصبح البنك شريكا في ملكية المشروع ، وفي إدارته و تسييره والإشراف عليه.

- المشاركة المتناقصة : هنا يسترد البنك جزءا من التمويل مع الأرباح، وهكذا يتنازل تدريجيا على حصة في الشركة حتى يصبح في النهاية مالكا للمشروع بكامله.¹ كيف تكون المشاركة صيغة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ إذا كانت المشاركة مستمرة دائمة" فيمكن أن تكون نسبة من رأس المال أو محل ملك للمؤسسة والتمويل من البنك، وهذا بعد تقدير قيمة موجودات المؤسسات وقيمة الأرباح المتوقعة من المشروع وهكذا تحدد مشاركة كل طرف أو تكون النتيجة بين الشريكين (المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والبنك حسب نسبة مشاركة كل منها. أما إذا كانت المشاركة متناقصة فإن ملكية المؤسسة قد تؤول بكاملها إلى المنظمين على أساس أن يتنازل البنك على حصة من أرباحه، وهذا يغطي حق البنك وتكون المؤسسة في النهاية ملكا لهم. وتتيح صيغة التمويل بالمشاركة فرصة جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخلصها من مشكلة القروض وما يصاحبها من مشاكل سعر الفائدة وأخطار عدم السداد، كما أنها توزع المسؤولية والمخاطر توزيعا عادلا بين البنك والمؤسسة.²

2- المضاربة : هي عقد الاشتراك في الربح الناتج من مال يكون من طرف والعمل من طرف آخر، حيث أن الأول هو صاحب المال والطرف الثاني هو المضارب، وقد يتعدد صاحب المال

- عبد الجليل بوداح، مرجع سبق ذكره، ص120.

2- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص94.

كما قد يتعدد المضارب ولصاحب المال أن يضع شروطا للاستخدام السليم أو الأفضل وللمضارب أن يقبل أو يرفض.¹

والمضاربة هي أن تقوم البنوك بتوظيف الأموال المودعة لديه في مشروع معين صناعي أو خدمي، حيث يدر دخلا معيناً ، وفي نهاية العام يقوم بحساب تكلفة هذا الاستثمار، والربح يقسم بين المودعين والبنك أما في حالة الخسارة فإن صاحب المال هو الذي يتحملها بالكامل، أما البنك فهو الذي يخسر جهده في حالة عدم التقصير حيث أن للبنك كامل الحق في توكيل غيره في استثمار هذه الأموال المودعة لديه ومن ثم إقراضها للمؤسسات حسب معرفته وخبرته وطبعا هذه المشاريع التي يمولها البنك بعضها ينجح وبعضها يفشل، وفي نهاية كل سنة يقوم البنك بتسوية شاملة بين أرباح وخسائر جميع المشروعات الاستثمارية وبعدها يقوم بتوزيع الباقي بينه وبين المودعين طبقا للاتفاق الذي تم بينه وبينهم.

كيف تكون المضاربة صيغة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

تسمح هذه الصيغة التمويلية بتوفير رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا ما طبقت من قبل البنوك الإسلامية، بشرط أن توضع لها شروطا تضمن لها الاستخدام الأمثل، فمثلا الكثير من الأشخاص خاصة الشباب خريجي الجامعات يرغبون بإقامة مشاريع خاصة بهم، ولا يجدون الإمكانيات لإقامتها، وبذلك فإن التمويل بالمضاربة يمكن أن يكون مخرجا أساسيا ومهما لهؤلاء، على أساس أن يقدم البنك إمكانية التمويل ويقوموا هم بإدارة المشروع، و يقتسمان نتيجة المشروع بناء على نسبة معلومة يتفق عليها مقدما عند إبرام العقد، وفي حالة الخسارة فإن البنك يتحمل خسارة ماله ما لم تثبت أن المؤسسة لم تتهاون في إدارة المشروع، وفي المقابل لا تحصل المؤسسة على أي شيء مقابل جهدها وعملها. حيث يمكن أن تؤول ملكية المشروع إلى المضارب وذلك بعد أن يتنازل عن جزء من أرباحه لصالح البنك لهدف شراء نصيبه تدريجيا وتصبح المؤسسة في النهاية ملكا له.²

1 - محمد بوجلال، البنوك الإسلامية مفهومها ونشأتها وتطور نشاطاتها مع دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر ، بدون تاريخ، ص38.

2- بوعافية سمير، جفاف وليد المشروعات الصغيرة ومشكلة تمويلها في الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول بحث في سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قالمة 12-13 ماي 2009، ص15.

- **المرابحة** : نقصد بالمرابحة المتاجرة كما هو متعارف عليه اليوم، والمرابحة في اللغة مصدر في الربح وهو الزيادة، واصطلاح الفقه هي "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح" أو هي "بيع برأس مال وربح معلوم ومتفق عليه بين المشتري والبائع". وهذا النوع من الاستثمار متبع في أغلب المصارف الإسلامية وهو يأخذ حالتين:

- الحالة الأولى: ويطلق عليها اسم الوكالة بالشراء بأجر، حيث يقوم البنك بطلب من المؤسسة بشراء سلعة معينة محددة الأوصاف، ويدفع ثمنها للبنك مضافا إليه أجر معين مقابل قيام البنك بهذا العمل.

- الحالة الثانية: وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة، وكذلك الثمن الذي يشتري به العميل من البنك بعد إضافة الربح، ويتضمن هذا التعامل وعد من العميل بالشراء في حدود الشروط المتفق عليها ووعد آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط ويتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة أو اسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلا الحالتين.¹

كيف تكون المرابحة صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

إن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المرابحة كصيغة تمويل يسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها بدون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة، وهذا يوفر للمؤسسات جرات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل، وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفرات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.²

4- البيع الآجل : البيع الآجل هو عقد يتم بموجبه الاتفاق على تسليم بضاعة حاضرة مقابل ثمن مؤجل يتفق عليه، وفائدته توفير قدر من التمويل للمشتري حتى يتمكن من دفع الثمن بعد فترة من الزمن يتفق عليها، ويتحصل البنك في هذه الحالة بصفته بائع للسلع على ثمنها بعد فترة محددة.

كيف يكون البيع الآجل صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

¹- محمد هيكل، مرجع سبق ذكره ، ص83.

²- كمال رزيق، محمد صدور ، صيغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي"، الملتقى الدولي الأول حول تنمية الفلاحة الصحراوية كبديل للموارد الزائلة بسكرة، الجزائر ، 2-3 أكتوبر 2002، ص154.

ويعتبر البيع الآجل وسيلة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في كثير من الحالات تكون المؤسسة تعاني من ضائقة مالية وتحتاج إلى سيولة مالية حتى تتمكن من مواصلة نشاطها، وهنا تظهر أهمية البيع الآجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كثيرا ما تجد نفسها في هذه الوضعية لأن البيع الآجل يسمح لها بتسديد الثمن بعد فترة حيث تتمكن المؤسسة خلال هذه الفترة من الحصول على المال اللازم وتبرز أكثر مزايا البيع الآجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية والصناعية، فالأولى تحتاج إلى شراء السلع والمنتجات لإعادة بيعها ومزاولة نشاطها بطريقة عادية، والثانية تسمح لها بالحصول على المواد الخام أو السلع الوسيطة التي تحتاجها في نشاطها الإنتاجي كما أنه يتيح للمؤسسة فرصة المفاضلة أو الموازنة بين الشراء نقدا بالسعر الآجل الذي يعكس تغيرات السوق المتوقعة، فإذا رأى صاحب المؤسسة مصلحته في الشراء بالسعر الآجل فإنه يحصل بذلك على تمويل قصير الأجل بشكل يتناسب مع قدرته التمويلية والتغيرات المتوقعة في أسعار السوق.¹

5- بيع السلم : ويطلق عليه أيضا اسم البيع الفوري، ويقوم البنك في هذه الحالة بدفع ثمن البضاعة أجلا وتسلم البضاعة عاجلا ، ومن هنا فهو عكس البيع بثمن مؤجل فقد عرفه علماء الدين بأنه بيع أجل بعاجل، ويتفق الكثير من علماء الشريعة على أنه يجب أن يتوفر في هذا البيع شرطين أساسيين أولهما أن يكون رأس المال معلوم الجنس والمسلم فيه مضبوطا بالصفة الذي تنتفي عنه الجهالة والتي يختلف الثمن باختلافها والشرط الثاني هو أن يكون معلوم المقدار بالكيل إذ كان مكيلا وبالوزن إذ كان موزونا وبالعدد إذ كان معدودا وأن يكون لأجل معلوم وأن يتم بيان مكان التسليم.

6- الاستصناع : هو عقد بموجبه يكلف الصناع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والصفة وأن يكون هذا الشيء مما يجري فيه التعامل بين الناس كما يمكن أن يكون التكاليف بصناعة شيء جديد طالما أن ذلك ممكن، ويتم الاتفاق على الاستصناع خلال أجل معين، كما يجوز عدم تحديد الأجل.

كيف يكون عقد الاستصناع صيغة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

- محمد هيكل، مرجع سبق ذكره، ص 102.

من خلال الاستصناع يتم تكليف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصناعة سلع معينة بصفات محددة وتسليمها إلى إحدى الهيئات بنك (مثلا) التي تتولى تسويقها ، وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بإنتاج سلع مطلوبة من السوق أو من المؤسسات الكبيرة في شكل مقولة باطنية، وبهذا فإن هذه المؤسسات تتمكن من التخلص من المشاكل التمويلية والتنظيمية والتسويقية والتقنية بدون التعرض لخطر الديون والفوائد واحتمالات عدم السداد، ونشير أن عقود الاستصناع تكون ملائمة أكثر لتمويل احتياجات رأس المال العامل ومن الخطورة استخدامه لتمويل رأس المال الثابت لأن هذا يؤدي إلى زيادة احتمالات الإخفاق في تسليم السلع المطلوب تصنيعها.¹

ثالثا - عقد تحويل الفاتورة (factoring): يعرف عقد تحويل الفاتورة على "أنها آلية تقوم مؤسسة بواسطتها متخصصة في هذا النشاط تسمى الفاكتر (factor) ، أو أحد البنوك الذي تتوافر به هذه الخدمة بشراء الديون أو حسابات القبض التي تمتلكها المؤسسة لدى الزبون الأجنبي، ولمؤسسات الفاكتر مهمة تحصيل الدين والحصول في مقابل ذلك على عمولة، كما عرفت عقد تحويل الفاتورة في القانون التجاري الجزائري (المادة 543 مكرر 14) بأنها "عقد تحل بمقتضاه مؤسسة متخصصة تسمى الوسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فورا هذا المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن العقد وتتكفل بعبء عدم التسديد وذلك مقابل أجر". ويحكم عملية الفاكترينغ ثلاثة أطراف أساسية، يتمثل الطرف الأول في التاجر أو المؤسسة التي يكون في حوزتها حسابات القبض أو الحسابات المدينة التي يشتريها الفاكتر أما الطرف الثاني فهو العميل باعتباره طرفا مدينا للطرف الأول، بينما يتحدد الطرف الثالث والأخير في مؤسسة الفاكترينغ أو البنك التجاري المتخصصين في مثل هذا النوع من الوساطة.²

رابعا - نظام حاضنات الأعمال système d'incubation:

¹ - عبد الرحمن يسري أحمد ، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص85.

² - هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الطبعة الثانية منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2002، ص290.

إن نظام حاضنات الأعمال لا يهتم فقط بجانب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنما يقدم تمويلاً في حدود معينة ويقدم إلى جانب ذلك خدمات أخرى، لكن في البداية سنعرف هذا النظام الجديد الذي بدأ تطبيقه في مختلف دول العالم سواء النامية أو المتقدمة لدعم المؤسسات الصغيرة وتعظيم دورها ومنافعها، ومواجهة مختلف المشكلات التي تعترضها وتعوق قدرتها على النمو والتقدم والتطور والاستمرار.

1- تعريف حاضنات الأعمال: هي مؤسسات قائمة بذاتها لها كيانها القانوني تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة، غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعماً أقوى.

2- الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال: تقديم مساعدات مالية مباشرة أو التعريف بفرص ومصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسة.

- تقديم فرص الائتمان التأجيري للألات والمعدات.

- مساعدة المؤسسة على تحديد مستلزمات التمويل والقروض والسيولة المالية وجدولتها.

- تقديم المعلومات حول التسجيل لدى الدوائر الحكومية ومساعدتها على تخطي عقبات التسجيل.

- عقد دورات تدريبية مكثفة للمؤسسات حول بعض القضايا الأساسية لتنمية روح الريادة والإدارة المبدعة... الخ.¹

خامساً - مؤسسات رأس المال المخاطر: **capital risque**

تعرف مؤسسات رأس المال المخاطر على أنها كل رأس مال يوظف على أنه تمويل لابتكار جديد أو توسع مؤسسة أو تأسيس مؤسسة من دون التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وهذا هو مصدر الخطر، وتكون هذه الصيغة في التمويل على شكل مشاركة، بمعنى أن صاحب المال يصبح شريكاً في المؤسسة. أصل نشأة مهنة رأس مال المخاطر إلى اليوناني

¹ - عبد السلام أبو قحف إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2010، ص 81 و 82.

Thales de Milet مؤسس علم الهندسة الذي أسس أول مشروع في التصنيع الزراعي بفضل القروض التي حصل عليها والتي لولاها لما تمكن من إنشاء أو تطوير مشروعه، لذا فإن من مصلحة الدول النامية خاصة الجزائر أن تعمل على تنمية هذه المؤسسات لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتحقيق التنمية.¹

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على تمويل المشاريع الاستثمارية

توجد هناك العديد من العوامل التي يمكن من خلالها المؤسسة تحديد نوع التمويل الذي تعتمد عليه في تمويل نشاطها وعملياتها الاستغلالية والتي منها:

1- الملاءمة: من بين الأهداف التي تسعى الإدارة المالية للمؤسسة تحقيقها من عملية التمويل هو الحصول على الأموال المناسبة لأنواع الأصول المستخدمة، أي أن تكون الأموال المستخدمة ملائمة لطبيعة الأصول التي ستقوم هذه الأموال بتمويلها حيث تلجأ المؤسسات إلى أصولها المتداولة بمصادر تمويل قصيرة الأجل لأن استرداد الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة يكون بشكل بطيء، لذا نجد المشاريع نفسها غير قادرة على الوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل لمثل هذا النوع من الاستثمار، و عليه تلجأ إلى تغطية نفقاته عن طريق قروض طويلة الأجل في حين يختلف الأمر بالنسبة للأصول المتداولة نتيجة لطبيعتها وإمكانية تحويلها إلى سيولة، إضافة إلى تحويلها النقدي من خلال فعاليات النشاط التي تؤديها المشاريع، وبهذا يكون المشروع قادر على الوفاء بالالتزامات التمويل قصيرة الأجل وشروطه أي أنه ينبغي استعمال قروض قصيرة الأجل لتمويل دورة الاستغلال والقروض طويلة الأجل لتمويل الاستثمارات.

2- الدخل المحقق: يعتبر تحقيق أكبر قدر ممكن من الدخل من الأهداف الرئيسية للتخطيط المالي في اختبار نوع الأموال التي تستخدم في الهيكل المالي للمؤسسة، لذلك يعمل مدير المشروع على رفع معدل العائد على الاستثمار عن طريق استخدام أموال الغير حيث يطلق على هذه العملية مفهوم المتاجرة بالملكية أو الرافعة المالية، والتي تمثل الاستعانة بأموال الغير لمساعدة صاحب المشروع وتمويل الاحتياجات المالية اللازمة لتسيير الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

- مرجع نفسه، ص 82.

ويسعى المدير المالي من خلال إيجاد الموازنة المناسبة في الهيكل المالي للمؤسسة إلى تحقيق أكبر دخل ، ثم يقوم بتنظيم الاحتياجات المالية بالشكل الذي يضمن تحويل هذا الدخل إلى أكبر معدل عائد ممكن لأصحاب هذه المؤسسة.

3- درجة المخاطرة: وتتمثل في احتمالية حصول أصحاب المؤسسة على نسبة معينة من العائد المحقق، بما تتعرض له هذه المؤسسة أو المشروع من مخاطرة حيث نجد أن أصحاب المؤسسة أو المالكين للمشروع هم أول من يتأثر عند فشل المشروع أو إفلاس المؤسسة مثلا وفي هذه الحالة يتم توقيف كافة مسحوبات الملكية وتوزيع الأرباح لضمان الوفاء بالالتزامات الخارجية للمؤسسة للدائنين أولا، وعليه فهم أول من يتحمل أي مخاطر تنجم عن عمليات الاستثمار ولهذا وجب على الإدارة المالية لهذه المؤسسات دراسة درجة المخاطر التي تتوقع حدوثها من جراء استخدام مصادر الأموال المتعددة والمتاحة أمامها وهذا قبل اتخاذ القرار المالي الخاص باستخدام هذه الأموال لضمان استقرار المؤسسات من ناحية واستمراريتها من ناحية أخرى.¹

4- المرونة: أي إمكانية تعديل مقدار مبلغ التمويل بالزيادة أو بالنقصان تبعا للتغيرات الرئيسية في مقدار الحاجة للأموال وذلك لتمويل أصول متداولة، لهذا وجب البحث عن مصدر تمويل قصير الأجل، فالمؤسسة هنا بحاجة إلى عامل المرونة في حالة التوسع أو الحاجة للأموال ، وكذلك في حالة الانكماش الاقتصادي أو قلة الأموال المستخدمة إلى جانب إعطاء المشروع قوة المساومة باختيار البدائل المالية المتاحة مع الدائنين.

5- التوقيت: إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه الإدارة المالية للمؤسسة هو تقدير تكلفة الأموال المقترضة، ولهذا يعتبر التوقيت أحد العوامل الأساسية في تحقيق هذا الهدف ويرتبط هذا الأخير ارتباطا وثيقا بعنصر المرونة، ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على أقساط من الأموال التي لها أهمية في نشاطها، وذلك من خلال التوقيت والاقتراض، ولهذا وجب على الإدارة المالية لهذه المؤسسات الأخذ بهذا العامل عند اتخاذ قرار مالي متعلق بالتمويل.²

- علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، 2001، ص 11. ¹

- مصطفى رشيد شيعة الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة الحديثة، 1999، ص 45. ²

خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل إلى ماهية مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية التي تمثل رافدا حقيقيا للتنمية، فمهما تنوعت المشروعات الاستثمارية فإنها تحتاج إلى تمويل لكي تنمو وتتواصل حياتها، ومن خلال ما سبق نجد أن التمويل عبارة عن عملية توفير رؤوس الأموال لمختلف النشاطات الإنتاجية والمشاريع الاستثمارية للمؤسسة، وبعد تحديد المؤسسة رؤوس الأموال المتاحة تقوم بالبحث عن مصادر التمويل، فمثلا إذا أرادت المؤسسة تمويل أصولها الثابتة، فعليها أن تلجأ إلى التمويل طويل الأجل أو المتوسط الأجل، أما إذا أرادت تمويل دورة الاستغلال فإنها تلجأ إلى المصادر قصيرة الأجل، أما مصادر التمويل الحديثة تلجأ إليها المؤسسة في كلتا الحالتين ويكون ذلك حسب احتياجات المؤسسة وحسب أهدافها من عملية التمويل.

ومن غير الممكن أن تمول المؤسسة كل استثماراتها بأموالها الخاصة وخاصة عند مرحلة إنشاء المؤسسة وهذا ما يجعلها تتوجه للبحث عن موارد أخرى خارجية، وهذا النوع من الموارد سيشكل عبئا كبيرا بحيث يجب التفكير في كيفية السداد في الميعاد المحدد زائد فائدة ترافق القرض، وبهذا أنشأت فكرة المفاضلة والاختيار بين هذه المصادر أي الاعتماد على أفضل مصادر التمويل لذا يبقى التمويل عملية مهمة وضرورية لا يمكن الاستغناء عنها في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها وتحريك نشاطها باستمرار من أجل الارتقاء باقتصادياتها إلى مصافي الدول المتقدمة.

الفصل الثالث: الدراسة الميدانية

تمهيد :

يهدف هذا الفصل إلى ترجمة الإطار النظري لموضوع المذكرة إلى تطبيق ميداني يبين كيف تتجلى تحديات تمويل مشاريع رواد الأعمال عملياً على مستوى وكالة محلية لبنك عمومي. اخترنا بنك التنمية المحلية — وكالة سيدي علي (ولاية مستغانم) لعدة أسباب موضوعية: أولاً لأن الوكالة تمثل صلة وصل مباشرة بين السياسة البنكية الوطنية ورواد الأعمال المحليين؛ ثانياً لأن بلدية سيدي علي تمثل حاضنة لأنشطة صغيرة ومتوسطة (تجارة، خدمات، حرفية، صناعات خفيفة) ما يجعلها فضاءً مناسباً لقياس آثار برامج التمويل البنكي؛ ثالثاً لأن بيانات الوكالة وسهولة الوصول إلى الميدان سمحت بإجراء استبيانات ومقابلات كافية لإخراج نتائج موثوقة قدر الإمكان.

وقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى أربعة عناوين كالتالي:

- عرض عام لبنك التنمية المحلية — وكالة سيدي علي
- عرض وتحليل نتائج الاستبيان (تفصيلاً وتحليلاً عميقاً)
- إجراءات الحصول على التمويل البنكي من وكالة BDL سيدي علي
- دراسة حالة تطبيقية لرائد أعمال ممول من وكالة BDL سيدي علي

المبحث الأول: عرض عام لبنك التنمية المحلية — وكالة سيدي علي

المطلب الأول: نشأة بنك التنمية المحلية وتطوره

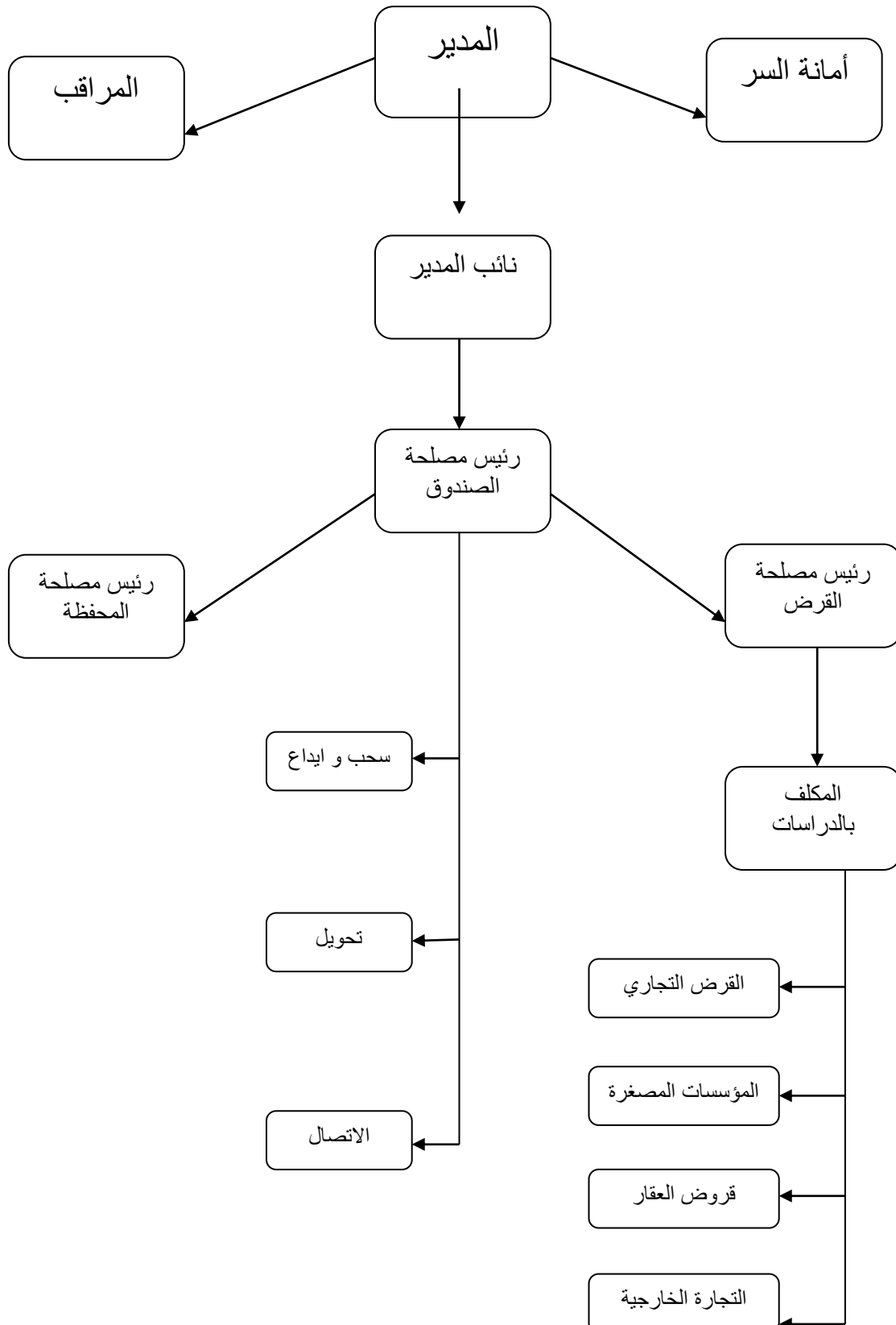
تأسس بنك التنمية المحلية (BDL) في إطار إعادة تنظيم القطاع البنكي العمومي بتكليف من الدولة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتمويل الاستثمار المحلي. يهدف البنك إلى: تمويل المشاريع الاستثمارية على المستوى المحلي، تشجيع مبادرات الشباب، دعم التنمية الجهوية، وتوفير منتجات بنكية ملائمة للمقاولين الصغار. لقد تطور دور البنك تدريجياً ليتضمن آليات جديدة للتعاون مع برامج دعم الدولة (برامج تحويل الديون، صناديق الضمان، شركات مع وكالات التشغيل).

ملاحظة منهجية: المعطيات المتعلقة بتاريخ التأسيس والأهداف أعلاه مُستمدة من الإطار العام لسياسات تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر، ومعالجة الوكالة محلياً تُبرّرها الحاجة إلى ربط النظرية بالممارسات في سيدي علي.

المطلب الثاني: عرض وكالة سيدي علي (تأسيسها، هيكلها، مهامها)

- **تاريخ الافتتاح:** افتتحت الوكالة استجابة لانتشار طلبات فتح حسابات وقروض بالمنطقة (تاريخ الافتتاح المحلي يُسجّل عادة بعام افتتاح الفرع؛ في دراستنا، استخدمنا المعطيات الميدانية المتاحة من مديرية الوكالة).
- **الهيكل التنظيمي المحلي:** تتكون الوكالة عادةً من مدير وكالة، مسؤول قروض، موظف قاعدة بيانات/حسابات، مسؤول علاقات زبائن، ومأموري خدمة. بعض الوكالات تتوفر كذلك على وحدات صغيرة للمرافقة التقنية أو للتنسيق مع الهياكل الإقليمية للدعم.
- **مهامها الأساسية:** استقبال زبائن التجزئة والمقاولين، دراسة ملفات القروض الاستثمارية، منح قروض تمويل المعدات/التجهيز/المخزون، متابعة السداد والتحصيل، تقديم مشورة بدائية في إعداد خطة الأعمال (بدرجة متفاوتة حسب قدرة الموظفين).

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL سيدي علي
 الشكل رقم (08) : الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية BDL سيدي علي



المرجع: لبنك التنمية المحلية BDL سيدي علي

المطلب الرابع: مهام و أهداف بنك التنمية المحلية BDL ببلدية سيدي علي

أولاً: مهام بنك التنمية المحلية (BDL) ببلدية سيدي علي

1-تمويل المشاريع الاقتصادية المحلية

- منح قروض وتمويلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتعاملين الاقتصاديين داخل البلدية.

- دعم الأنشطة التجارية، الحرفية، والفلاحية، بهدف خلق قيمة مضافة محلياً.

2- تسهيل الولوج إلى الخدمات البنكية

- فتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير للسكان. .

- توفير القروض العقارية والاستهلاكية لتمكين الأسر من تحسين ظروفها المعيشية.

3-مرافقة المقاولين ورواد الأعمال

- استقبال ملفات مشاريع الشباب والمقاولين.

- تسهيل إجراءات التمويل في إطار أجهزة الدعم (- ANSEJ/ANADJ - CNAC - ANSEM).

4- تقديم خدمات الدفع والتحويل

- تحويل الأموال داخلياً وخارجياً مع توفير وسائل الدفع الإلكتروني بطاقات CIB

5- تشجيع الثقافة المالية والادماج البنكي

- توسيع قاعدة العملاء عبر إدماج فئات غير بنكية الحرفيين، الفلاحين، الشباب في النظام المالي.

- تنظيم أيام تحسيسية محلية لتعريف المواطنين بخدمات البنك.

ثانياً: أهداف بنك التنمية المحلية (BDL) ببلدية سيدي علي.

1- دعم التنمية المحلية المستدامة : و ذلك بالمساهمة في تمويل المشاريع التنموية على

مستوى البلدية، بما يخلق فرص عمل جديدة ويحرك الدورة الاقتصادية.

2- تحقيق الشمول المالي : باستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء المحليين وربطهم بالنظام

البنكي الرسمي للحد من التداول النقدي خارج الأطر القانونية.

3- مرافقة السياسات الوطنية للتنمية : تطبيق برامج الدولة في تمويل السكن الفلاحة،

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والصيرفة الإسلامية.

4- التحول الرقمي والفعالية : ترقية الخدمات البنكية الرقمية (DIGIT BDL - الدفع

الإلكتروني لتسهيل معاملات سكان البلدية.

5- بناء علاقة ثقة مع الزبائن المحليين: تحسين جودة الخدمات البنكية وتقليل أجال

معالجة الملفات، ما يعزز ثقة المواطن في البنك.

6-المساهمة في الاستقرار الاجتماعي : عبر توفير التمويلات العقارية وقروض الاستهلاك،

والمشاركة في تمويل مشاريع السكن والتنمية الحضرية

- كخلاصة للمبحث يمكن القول أن مهام فرع BDL بسبدي على تتلخص في:

تمويل المشاريع المحلية، تقديم القروض والخدمات المصرفية، توفير خدمات الدفع

الحديثة، وتشجيع الشمول المالي.

أما أهدافه فهي :

- تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالبلدية، دعم الاستثمار المحلي، وتعزيز الثقة

البنكية.

المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الاستبيان (تفصيلاً وتحليلاً عميقاً)

ملاحظة: جميع الجداول التالية مبنية على نتائج العينة (n = 40) وحُسِبَت النسب بعناية.

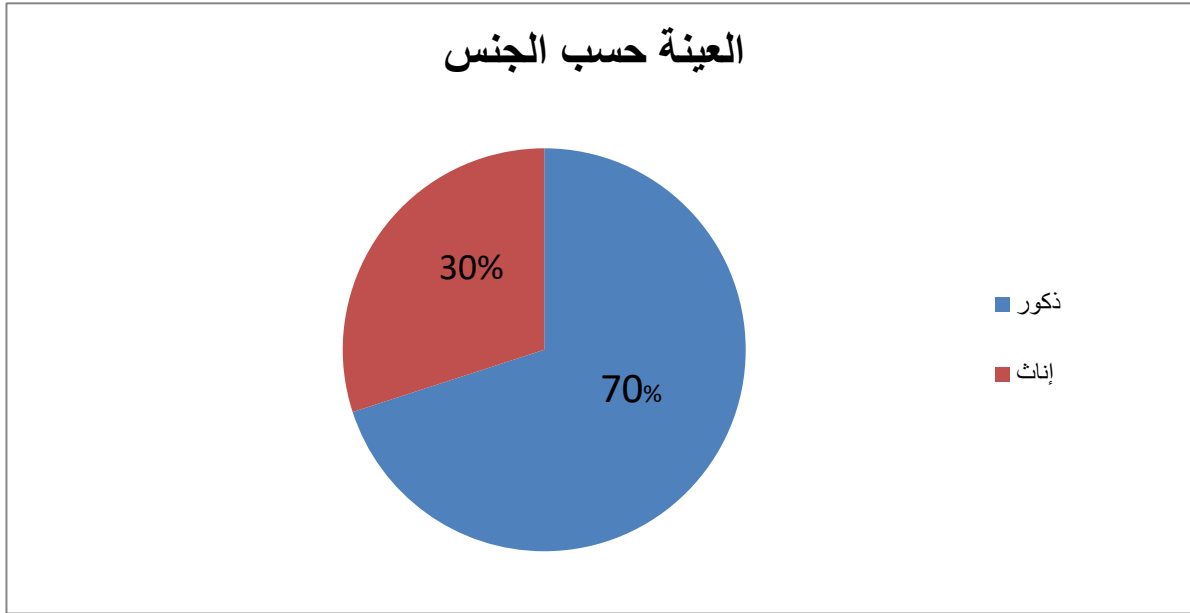
سأعرض الجدول ثم أتبعه بتحليل وتفسير مبني على الأدبيات العامة ومنطق الأعمال.

المطلب الأول: الخصائص الديموغرافية للعينة

الجدول (2): توزيع العينة حسب الجنس

النسبة	التكرار	الفئة
--------	---------	-------

70%	28	ذكور
30%	12	إناث
100%	40	المجموع



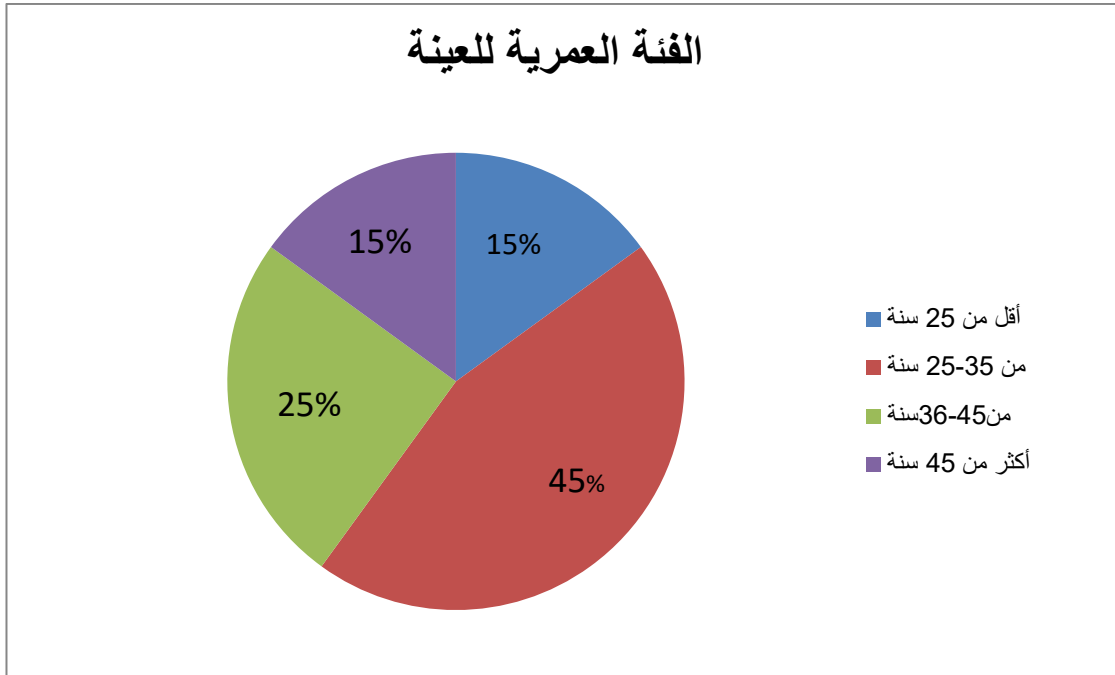
التحليل:

- يغلب على المشاركة الذكور (70%)، وهذا يتماشى مع واقع الهيمنة الذكورية في إنشاء المشاريع الصغيرة بالعديد من المناطق الجزائرية، خصوصاً في الأنشطة التقنية والصناعية. يمكن أن يعكس هذا الفارق عوامل اقتصادية واجتماعية (مثل توفر رأس المال، شبكة العلاقات، والأدوار التقليدية). هذا الفارق مؤثر: برامج التشجيع قد تتطلب سياسات لتمكين النساء (قروض موجهة، مرافقة خاصة).

الجدول (3): يمثل نسب الفئة العمرية للعينة

النسبة	التكرار	الفئة العمرية
15%	6	اقل من 25 سنة
45%	18	25 – 35 سنة

25%	10	36 – 45 سنة
15%	6	أكثر من 45 سنة
100%	40	المجموع



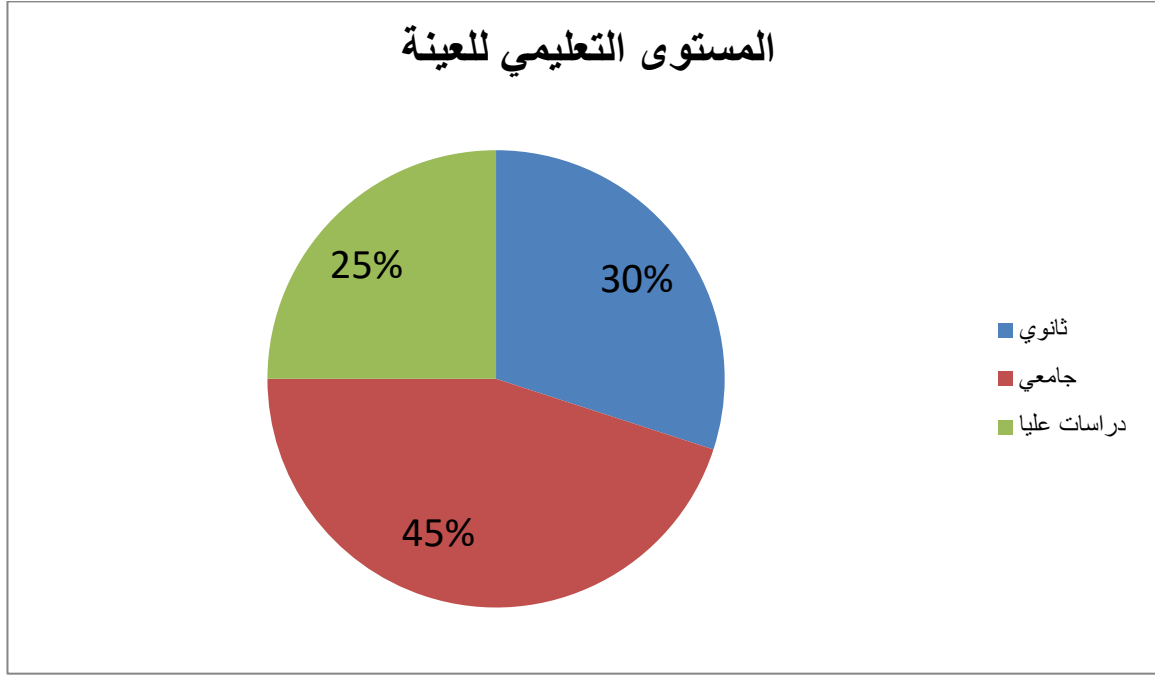
التحليل:

تتركز روح المبادرة المقاولاتية لدى فئة الشباب (25-35 سنة) بنسبة 45%، ما يعكس أن الفئة الشابة هي الأكثر اندفاعاً نحو بعث مشاريع جديدة. هذه النتيجة تؤكد أن برامج دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة يجب أن تُوجَّه بالدرجة الأولى نحو الشباب، مع توفير آليات مرافقة مثل: التمويل المرن، التكوين في إعداد خطط الأعمال، والمتابعة بعد التمويل، لضمان استمرارية هذه المشاريع ونجاحها.

الجدول (4): المستوى التعليمي لعينة البحث

النسبة	تكرار	المستوى الجامعي
30%	12	ثانوي

45%	18	جامعي (ليسانس)
25%	10	دراسات عليا
100%	40	المجموع



التحليل:

- نسبة المتعلمين جامعيًا مرتفعة (45%)، ما يدل على أن العديد من الرياديين المحليين يحملون مؤهلات جيدة ويحتاجون دعماً فنياً وإدارياً متقدماً، وليس مجرد تمويل روتيني. ويُشير ذلك إلى إمكانية إدخال برامج تكوين متقدمة لرفع جاهزية الملفات.

المطلب الثاني: خصائص المشاريع وملف التمويل

الجدول (05): التوزيع القطاعي للعينة

النسبة	التكرار	القطاع
37.5%	15	تجارة

30%	12	خدمات
20%	8	صناعة صغيرة
12.5%	5	فلاحة
100%	40	المجموع

الملاحظة: النشاط التجاري والخدمي يستحوذان على معظم الطلبات، وهو ما يعكس حاجة السوق المحلية لخدمات ومستلزمات يومية.

الجدول (06): حالة التمويل (محاولة الحصول على قرض)

النسبة	التكرار	الحالة
75%	30	ممول
25%	10	لم يمول
100%	40	المجموع

التحليل:

- 75% من العينة نجحوا في الحصول على تمويل فعلياً. هذه نسبة جيدة نسبياً وتشير إلى قدرة الوكالة على إقراض عدد من المشاريع. ومع ذلك، معدل التمويل لا يعني بالضرورة نجاح المشروع؛ فمتابعة ما بعد الإقراض ضرورية.

الجدول رقم (07): توزيع مبالغ القروض (بين الممولين n = 30)

النسبة % (من الممولين)	تكرار	شريحة المبلغ (دج)
26.7%	8	أقل من 500,000
40%	12	500,000 – 1500,000
33.3%	10	أكثر من 1500,000
100%	30	المجموع

تحليل: أغلب القروض في شريحة متوسطة <1.5 (مليون دج) ما يُحيل إلى توجه الوكالة لتمويل المشاريع الصغرى والمتوسطة الصغرى. (micros & small).

المطلب الثالث: الصعوبات التمويلية (تفصيل وتحليل)

الجدول (08): أبرز الصعوبات (n = 40)

النسبة %	التكرار	نوع الصعوبة
50%	20	شروط الضمانات مرتفعة
30%	12	طول و تعقيد الإجراءات
15%	6	ارتفاع نسب الفوائد
5%	2	نقص / ضعف الاستثمار المالية
100%	40	المجموع

التحليل المفصل:

- شروط الضمانات: (50%) العامل الأكثر تأثيراً؛ تطلب البنوك ضمانات ملموسة (رهن عقار أو عتاد) مما يطرح مشكلة بالنسبة لرياديين صغار لا يملكون أصولاً كبيرة. هذه النتيجة تتوافق مع أدبيات التمويل الصغير في البلدان النامية حيث تُعتبر طبيعة الضمانات عقبة رئيسية.
- الإجراءات الإدارية: (30%) طول معالجة الملف، تأخر الرد، وتأرجح المتطلبات بين موظف وآخر يعمل على إحباط المتقدم وبطء دخول المشروع لمرحلة التشغيل.
- الفوائد: (15%) رغم أن الفائدة قد تكون متوسطة قياساً بالسوق، إلا أنها مرتفعة بالنسبة للمشاريع الوليدة التي تحتاج لفترة تهدئة قبل أن تولد أرباحاً.
- الاستشارات: (5%) مهمة لكنها أقل ظهوراً كنقطة مقارنة بالعقبات المالية والإجرائية؛ مع ذلك فغياب المرافقة الفنية ينعكس لاحقاً على جودة المشاريع وقدرتها على خدمة الدين.

الجدول (09): تحليل علاقة القطاع بنوع الصعوبة (تقطيع دقيق يوضح الفروق)

المجموع	استثمارات	فوائد	إجراءات	ضمانات	القطاع
15	1	2	4	8	تجارة
12	1	1	4	4	خدمات
8	0	1	3	6	صناعة
5	0	2	1	2	فلاحة
40	2	6	12	20	مجموع

الاستدلال:

- قطاع التجارة يتأثر بشكل أكبر بنقص الضمانات، لأن المشاريع التجارية غالباً ما تحتاج سيولة ومخزون وليس لديها أصول ثابتة للضمان.
- الفلاحة تواجه أيضاً مشكلة في تكوين الضمانات لكنها أظهرت بعض الحساسية لنسب الفوائد (بسبب تذبذب الإيرادات الموسمية).

المبحث الثالث: إجراءات الحصول على التمويل البنكي من وكالة BDL سيدي علي

يُعدّ الحصول على قرض بنكي من أبرز الخطوات التي يسعى إليها رائد الأعمال من أجل تجسيد مشروعه الاستثماري على أرض الواقع. غير أنّ العملية تمرّ بعدة مراحل وتستلزم جملة من الوثائق والشروط التي يفرضها البنك لضمان جدية المشروع وقدرة صاحبه على السداد. ومن خلال المعلومات التي جمعناها ميدانياً من وكالة بنك التنمية المحلية بسيدي علي، يمكن تفصيل ذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: الوثائق المطلوبة من طرف رائد الأعمال

تتشرط وكالة BDL بسيدي علي على الراغبين في الاستفادة من التمويل إعداد ملف إداري ومالي متكامل يتضمن ما يلي:

- الوثائق الشخصية: نسخة من بطاقة التعريف الوطنية، شهادة الميلاد، وشهادة الإقامة.
- الوثائق القانونية للنشاط: السجل التجاري أو وصل التسجيل في المركز الوطني للسجل التجاري، البطاقة الجبائية (NIF) ، وشهادة من مصالح الضرائب تثبت الوضعية الجبائية للمعني.
- الوثائق الاجتماعية: شهادة الانتساب إلى صندوق الضمان الاجتماعي (CNAS) أو صندوق غير الأجراء. (CASNOS)
- الوثائق العقارية: عقد ملكية أو عقد إيجار لمقر النشاط، إضافة إلى فواتير شكلية (Proforma) للآلات أو المعدات المزمع اقتناؤها.
- الملف المالي: دراسة جدوى أو خطة عمل (Business Plan) تتضمن وصف المشروع، تحليل السوق، الكلفة الاستثمارية، الإيرادات المتوقعة، وخطة السداد.
- وثائق الضمانات: قد يطلب البنك رهوناً عقارية أو عينية، أو كفالة من طرف صندوق ضمان القروض.

المطلب الثاني: مراحل دراسة ملف التمويل

تمر عملية معالجة طلب التمويل داخل الوكالة بعدة مراحل متسلسلة:

مرحلة الإيداع الأولي للملف

- يتقدم رائد الأعمال إلى الوكالة مصحوباً بملفه الكامل (الوثائق الإدارية، السجل التجاري، بطاقة التعريف الجبائية، دراسة الجدوى... إلخ).
- يتم تسجيل الملف في مكتب الاستقبال ويمنح للزبون وصل إيداع يؤكد تسليم ملف طلب القرض.
- في هذه المرحلة، يقوم الموظف بمراجعة شكلية للتأكد من اكتمال الوثائق الأساسية فقط.

مرحلة الفحص الأولي (Pré-étude)

- يتولى مصلحة القروض في الوكالة التأكد من الشروط الأولية مثل:
 - مطابقة النشاط المطلوب تمويله مع القوانين السارية.
 - أهلية رائد الأعمال (العمر، الوضعية القانونية).

- الحد الأدنى من الملاءة المالية الذاتية.
- إذا كان الملف ناقصًا، يتم إرجاعه لصاحبه قصد استكمال الوثائق المطلوبة.

مرحلة دراسة الجدوى الاقتصادية والمالية

- يتم تحليل دراسة الجدوى المرفقة مع الملف، والتركيز على:
 - جدوى المشروع من الناحية الاقتصادية (حجم السوق، المنافسة، موقع المشروع).
 - التوقعات المالية (الإيرادات، التكاليف، هامش الربح).
 - قدرة المشروع على توليد مداخيل تمكن من سداد القرض.
- أحيانًا تطلب الوكالة من صاحب المشروع تقديم خطة عمل (Business Plan) أكثر تفصيلاً.
- في هذه المرحلة قد تستعين الوكالة بخبراء خارجيين أو مكاتب دراسات.

مرحلة التقييم الميداني (Enquête sur terrain)

- يكلف موظف من البنك بزيارة موقع المشروع المقترح أو القائم.
- الهدف هو التحقق من صحة المعلومات: مساحة الأرض، حالة المحل أو الورشة، توفر التجهيزات، القرب من السوق أو المواد الأولية.
- يعد الموظف تقريرًا ميدانيًا يضاف إلى الملف.

مرحلة التقييم المالي والضمانات

- تركز هذه المرحلة على:
 - دراسة الوضعية المالية للمقاول (المساهمات الشخصية، الالتزامات السابقة).
 - تحديد الضمانات المقدمة (رهن عقاري، كفالة، ضمان صندوق الكفالة الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) FGAR.
- يتم احتساب نسبة المديونية ومدى قدرة المشروع على احترام آجال السداد.

مرحلة عرض الملف على لجنة القروض

- بعد استكمال جميع الدراسات، يُحال الملف إلى لجنة القروض على مستوى الوكالة.
- اللجنة تتكون من مدير الوكالة، رئيس مصلحة القروض، وممثل من الإدارة الجهوية للبنك (في بعض الحالات).
- يتم اتخاذ القرار:
 - الموافقة على التمويل كلياً أو جزئياً.
 - التأجيل مع طلب استكمال بعض العناصر.
 - الرفض إذا اعتُبر المشروع عالي المخاطر.

مرحلة إعداد اتفاقية القرض

- في حالة الموافقة، يُحرر عقد القرض يوضح:
 - قيمة التمويل.
 - نسبة الفائدة وشروط السداد.
 - جدول الدفعات.
 - الضمانات المرهونة.
- يوقع رائد الأعمال على العقد أمام الموثق، ويتم قيده في سجلات البنك.

مرحلة صرف القرض والمتابعة

- يُصرف القرض على دفعات مرتبطة بتقديم المشروع (شراء معدات، أشغال بناء، مواد أولية).
- يقوم البنك بمتابعة استعمال القرض للتأكد من أنه موجه فقط للنشاط المصرح به.
- بعد انطلاق المشروع، تواصل الوكالة متابعة المقاول لضمان السير الحسن للمؤسسة وقدرتها على السداد.

المطلب الثالث: الشروط الأساسية لمنح القرض

حسب المعطيات الميدانية، تُشترط جملة من الضوابط:

- امتلاك المقاول نسبة من التمويل الذاتي (10% على الأقل) .
- توفر المشروع على مردودية اقتصادية واضحة.
- تقديم ضمانات حقيقية (عقار، معدات، أو كفالة).
- التزام المقاول بإثبات خبرته أو تكوينه في المجال.
- انسجام المشروع مع توجهات برامج الدولة لدعم المؤسسات المصغرة.

المطلب الرابع: العراقيل التي يواجهها طالب التمويل

رغم وضوح الإجراءات، إلا أن المقاولين المحليين يواجهون عدة صعوبات منها:

- طول مدة معالجة الملفات نتيجة البيروقراطية.
- صعوبة توفير الضمانات المطلوبة.
- غياب المرافقة التقنية من طرف موظفي البنك.
- ارتفاع نسب الفوائد مقارنة بقدرة المشاريع الناشئة على تحملها.

المبحث الرابع: دراسة حالة تطبيقية لرائد أعمال ممول من وكالة BDL سيدي علي

لإعطاء صورة ملموسة عن كيفية استعادة رواد الأعمال من التمويل البنكي، سنعرض في هذا المبحث حالة تطبيقية لمقاول محلي نجح في الحصول على قرض من وكالة بنك التنمية المحلية بسيدي علي.

المطلب الأول: تقديم الحالة

- الاسم: ضامن الناصر
- العمر: 37 سنة.
- المستوى التعليمي: ليسانس في العلوم الاقتصادية.

- النشاط: مؤسسة صغيرة مختصة في إصلاح وبيع قطع غيار السيارات.
- سنة الحصول على القرض: 2022 :

المطلب الثاني: مسار التمويل

قام المعني بإيداع ملفه لدى الوكالة متضمنًا: السجل التجاري، البطاقة الجبائية، دراسة جدوى، عقد إيجار محل، وفواتير شكلية للتجهيزات (معدات ميكانيكية).

- المبلغ المطلوب 1,200,000 دج.
- المبلغ الممنوح 1,000,000 دج.
- نوع الضمانات: رهن المحل وكفالة من صندوق ضمان القروض.
- مدة السداد 5 سنوات مع سنتي إمهال.

المطلب الثالث: نتائج التجربة

- تمكن المقاول من اقتناء المعدات وتجهيز محله خلال 6 أشهر.
- واجه صعوبات في البداية بسبب ضعف الإقبال وارتفاع أسعار المواد.
- ابتداءً من السنة الثانية بدأ النشاط يحقق أرباحًا ساعدته على الوفاء بالتزاماته تجاه البنك.
- أبرز ما استفيد من الحالة أن التمويل البنكي، رغم صعوباته، يمثل رافعة حقيقية لتجسيد المشاريع، شريطة توفر الجدية والالتزام من طرف المقاول، إضافة إلى ضرورة الدعم التقني المرافق.

النتائج العامة للدراسة

توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- نقص الوعي لكون أن رواد الأعمال يفتقرون للمعرفة حول خيارات التمويل المتاحة.
- هناك قيود صارمة وهي عبارة عن ضمانات مطلوبة للحصول على التمويل .
- كثرة القيود يمثل عائقًا رئيسيًا أمام الحصول على التمويل من قبل رواد الأعمال.

- كشفت الدراسة عن بطء في عمليات الموافقة على القروض.
- هناك توفر خدمات استشارية لدعم رواد الأعمال في إعداد خطط العمل.
- أظهرت الدراسة أن هناك قطاعات اقتصادية التي تحتاج إلى دعم أكبر.
- يواجه رواد الأعمال صعوبة في انطلاق المشاريع بسبب مشكل غلاء الأسعار وقلّة الدعم المادي والمعنوي.

- تأخر تحقيق الأرباح المقاولاتية لرواد الأعمال بعد مرور أكثر من سنة.
- الإجراءات الطويلة والمعقدة للحصول على التمويل قد تثني رواد الأعمال عن التقدم.
- برامج التدريب المتاحة قد لا تكون كافية أو غير متاحة للجميع
- تبسيط عملية الحصول على التمويل يمكن أن يساعد في زيادة عدد المشاريع الممولة
- التقلبات الاقتصادية يمكن أن تؤثر على استدامة المشاريع
- عدم استقرار السياسات يمكن أن يؤثر على رغبة رواد الأعمال في الاقتراض
- دخول السوق التنافسي قد يؤدي إلى صعوبات في تحقيق العوائد المتوقعة
- الشروط والأحكام قد تكون غير واضحة مما يؤدي إلى ارتباك لدى الرواد.
- أظهرت الدراسة أن العديد من رواد الأعمال يواجهون صعوبة في تقديم الضمانات اللازمة للحصول على القروض

خلاصة الفصل:

من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى وكالة بنك التنمية المحلية بسيدي علي، تبين أنّ البنك يشكل فاعلاً أساسياً في تمويل المشاريع المقاولاتية محلياً. فقد أظهرت نتائج الاستبيان أن معظم المستفيدين من القروض هم من فئة الشباب (25-35 سنة)، وأن القطاعات التجارية والخدماتية هي الأكثر طلباً للتمويل. كما برزت صعوبات مرتبطة بالضمانات، طول الاجراءات، وارتفاع نسب الفوائد. أما دراسة الحالة التي تم عرضها، فقد أوضحت أن التمويل البنكي يمكن أن يكون ناجحاً، لكنه يحتاج إلى مرافقة تقنية وإدارية، فضلاً عن التزام المقاول بالشفافية والسداد. وبناءً على ذلك، يمكن القول إن دور BDL سيدي علي يظل محورياً في تحفيز التنمية المحلية، غير أن تعزيز فعاليته يتطلب إصلاحات على مستوى آليات دراسة الملفات وتبسيط الإجراءات وتشجيع الضمانات البديلة.

الخاتمة

إنّ موضوع تحديات تمويل مشاريع رواد الأعمال - دراسة حالة وكالة بنك التنمية المحلية بسيدي علي، الذي تناولناه بالدراسة والتحليل، يعدّ من المواضيع البالغة الأهمية في السياق الاقتصادي والاجتماعي الراهن للجزائر، حيث تمثل المقاولاتية خياراً استراتيجياً لمواجهة معضلة البطالة وتنويع الاقتصاد، غير أنّ نجاحها يظل مرتبطاً بمدى فعالية منظومة التمويل البنكي، باعتبارها الأداة الأساسية القادرة على تحويل الأفكار الريادية إلى مؤسسات اقتصادية قائمة.

وقد أظهرت الدراسة النظرية والميدانية أنّ المشاريع المقاولاتية في بلدية سيدي علي تتميز بقدرة معتبرة على خلق الثروة ومناصب الشغل، غير أنها تصطدم بجملة من العراقيل عند محاولة الحصول على التمويل البنكي. وفي هذا السياق، توصلنا إلى مجموعة من النتائج التي سمحت لنا باختبار فرضيات الدراسة: فقد تبين أنّ الفرضية الأولى المتعلقة بوجود قصور في تقييم جدوى المشاريع من طرف البنك صحيحة، إذ تركز وكالة بنك التنمية المحلية على الضمانات المادية أكثر من تركيزها على القيمة الاقتصادية الحقيقية للمشروع، وهو ما يؤدي إلى رفض العديد من الملفات ذات الجدوى العالية. كما أثبتت النتائج صحة الفرضية الثانية، حيث برزت البيروقراطية وكثرة الإجراءات الإدارية كأحد أهم العوائق التي تثقل كاهل رواد الأعمال وتطيل آجال معالجة ملفاتهم، ما يضعف حماسهم ويقلل من نجاعة آليات التمويل. أما الفرضية الثالثة، فقد أظهرت الدراسة الميدانية أنها صحيحة أيضاً، إذ أن غياب المرافقة والمتابعة بعد منح القرض يؤدي إلى تعثر عدد معتبر من المشاريع، ويجعل الكثير منها عاجزاً عن مواجهة التحديات التي تعترضه في المراحل الأولى من النشاط .

انطلاقاً من هذه النتائج، نستخلص أن التمويل البنكي للمشاريع المقاولاتية يحتاج إلى إصلاحات عميقة تمس مختلف جوانبه: فمن جهة، ينبغي تطوير أساليب دراسة الملفات لتشمل التقييم الموضوعي لجدوى المشروع بدل التركيز الحصري على الضمانات، ومن جهة أخرى لا بد من تبسيط الإجراءات الإدارية لتقليل آجال دراسة الملفات وتسريع عملية منح القروض. كما أن تفعيل برامج المرافقة والمتابعة بعد التمويل يمثل ضرورة ملحة لضمان استمرارية المشاريع وحمايتها من الفشل المبكر .

وعليه، فإن هذه الدراسة لم تقتصر على تشخيص الصعوبات التي يواجهها رواد الأعمال في بلدية سيدي علي، بل حاولت أيضاً أن تقدم توصيات عملية من شأنها أن تعزز دور بنك التنمية المحلية في دعم المبادرة المقاولاتية، بما يخدم التنمية المحلية ويساهم في بناء اقتصاد وطني متنوع وقادر على مواجهة التحديات المستقبلية. إن النهوض بالمقاولاتية ليس خياراً ظرفياً بل هو مسار استراتيجي يستوجب تضافر جهود مختلف الفاعلين، وعلى رأسهم المؤسسات البنكية، التي يقع على عاتقها الدور الأكبر في مرافقة الشباب الطامح إلى الابتكار والإبداع والمغامرة الاستثمارية .

قائمة المصادر والمراجع

1. عمرو علاء الدين زيدان ريادة الأعمال القوة الدافعة للاقتصاديات الوطنية، منشورات المنظمة العربية الإدارية، مصر، 2007.
2. مصطفى كافي، يوسف كافي، إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال الوراق للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى، 2020.
3. محمد عبد الوهاب الصيرفي ريادة الأعمال المفهوم والنشأة والأهمية - دراسة تحليلية ، " مجلة كلية التربية"، جامعة العريش، مصر، العدد الثاني والعشرون، 2020.
4. احمد بن عبد الرحمن الشميمري ، وفاء بنت ناصر المبيرك ، ريادة الأعمال العبيكان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2019 .
5. فضة عباسي يصلي، التعليم لريادة الأعمال، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2018.
6. علي فلاح مفلح الزعيمي، ريادة الأعمال (صناعة القرن الحدي والعشرين) ، دار الكتاب الجامعي للنشر الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2016.
7. احمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين، العبيكان للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2019.
8. احمد خولي، ريادة الأعمال ببساطة، دار الجندي للنشر والتوزيع، مصر ، الطبعة الأولى.
9. سعيده ضيف وآخرون، نحو تحقيق تنمية اقتصادية من خلال تعزيز دور ريادة منظمات الأعمال مجلة اقتصاديات الأعمال والتجارة، جامعة زيان عاشور الجلفة، الجزائر ، العدد 2020، 02.
10. عامر الخربلوطي، ريادة الأعمال وإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2018 .
11. عاكف لطفي خصاونة ، إدارة الإبداع والابتكار، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011 .

12. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد علي الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الثانية، 2010.
13. زكرياء الدوري، احمد علي صالح الفكر الاستراتيجي و انعكاساته على نجاح منظمات الأعمال، دار اليازوري، 2009 .
14. احمد بن عبد الرحمن الشميمري، الخدمات الاستشارية وأهميتها لرواد الأعمال العبيكان للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، 2016 .
15. ايمن باتلر ، ترجمة محمد مطيع ، مدخل إلى ريادة الأعمال المركز العربي للأبحاث، المغرب، الطبعة الأولى 2021 .
16. عثمان رشدي، الريادة والعمل التطوع، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2013 .
17. الزهراء علالي، فتيحة علالي مخطط الأعمال وتحقيق ريادة الأعمال، مجلة التكامل الاقتصادي، جامعة العقيد احمد دراية، الجزائر، العدد الثاني .
18. احمد بن عبد الرحمن الشميمري، وفاء بنت ناصر المبيرك، مبادئ ريادة الأعمال المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين
19. راکز علي محمود الزعاري، غسان ،طالب الإدارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني لمنظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2019.
20. حسن الحسيني فلاح، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الشروق للنشر والتوزيع، الأردن، 2006 .
21. عبد لقادر محمد الاسطة أساسيات الإدارة الإستراتيجية الحديثة الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2016.
22. احمد الشعراوي، استراتيجيات ذكاء الأعمال بوصلة استدامة التنمية للتصميم الهيكلي للبناء المؤسسي، دار التعليم الجامعي، مصر، 2022 .

23. أسامة السيد احمد الطبلاوي، دور الريادة الإستراتيجية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة - دراسة تطبيقية في شركة مصر للتأمين، كلية التجارة جامعة أسيوط، مصر، العدد الخامس والسبعون، 2022 .
24. فؤاد محمد محمود شلح، سرمد إسماعيل خليل المحياوي، الريادة الإستراتيجية ودورها في تحقيق القدرة التنافسية في المنشآت الصناعية- دراسة ميدانية في شركة بشير السكسك وشركاه لصناعة الأدوات الصحية والبلاستيكية في قطاع غزة ، مجلة دراسات محاسبية ومالية، جامعة بغداد العراق ، 2021 .
25. احمد صكوشي, الخنساء مجدل ريادة الأعمال الإستراتيجية كأحد تطبيقات الإدارة المعاصرة - دراسة تحليلية لنموذج ريادة الأعمال الإستراتيجية ، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات جامعة البليدة 2 ، الجزائر، العدد الأول، 2019 .
26. بلال خلف السكارنة استراتيجيات الريادة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية - دراسة ميدانية على شركات الاتصالات في الأردن-، كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، جامعة الإسراء، الأردن، العدد السابع عشر، 2008.
27. بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.
28. مناد محمد، "محاضرات في مادة المقاولاتية، جامعة الجيالي بونعامه خميس مليانة، 2023
29. فضيلة بوطورة، "المقاولاتية وإنشاء المؤسسات"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة العربي ن تبسة - 2019_2020 .
30. يوسف سيد أحمد، "تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين ، دراسة باستعمال نمذجة المعدلات الهيكلية SEM" ، أطروحة دكتوراه تخصص المالية والمؤسسة، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2017-2018،

31. أسامة بن خيري إدارة الإبداع والإبتكارات ، عمان دار الياية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2012 .
32. تيقاوي العربي، إدارة الإبتكار في منظمات الأعمال، الطبعة الأولى 2019، دار الكتاب العربي .
33. أحمد طرطار وآخرون ،"حاضنات الاعمال التقنية كآلية لدعم الابتكار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة "، مداخلة في الملتقى الدولي حول المقاولاتية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة محمد خيضر بسكرة- أيام06.07.08 أبريل 2010.
34. برفيقة خديجة صديقي أمينة، "مساهمة المقاولاتية في التنمية الإقتصادية و الإجتماعية بالجزائر خلال الفترة (2011-2021) "، مجلة أبعاد اقتصادية، المجلد 12، العدد 02، لسنة 2022
35. عبد الفتاح السيد سعد النعماني، التمويل الإداري، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003 .
36. هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطبع والنشر والتوزيع، عمان، 2000 .
37. كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهبي فهد الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطبع، عمان، 1996 .
38. عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي للنشر والطبع والتوزيع، عمان، 1997 .
39. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء، عمان، 2002،
40. محمد توفيق ماضي تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1988.
41. سمير محمد عبد العزيز، التمويل و إصلاح الهياكل المالية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997.
42. جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة : الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، الجزء 2، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2002 .

43. أمين عبد العزيز، الأسواق المالية، دار قباء الحديثة، مصر، 2007،
44. عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية أسهم، سندات وثائق استثمار وخيارات
الدار الجامعية للطبع والنشر، مصر، 2000.
45. عبد العزيز عجمية، إيمان عطية، ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية،
الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
46. عبد العزيز النجار، أساسيات الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، .
47. محمد صالح الحناوي وآخرون، مقدمة في الأعمال والمال، المكتب العربي الحديث،
الإسكندرية .
48. عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة
التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية،
سطيف الجزائر ، 2 ماي 2003.
49. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية ،
الإسكندرية، 2000
50. بالمقدم مصطفى وآخرون "التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل
المصرفي"، المؤتمر العلمي الرابع الريادة والإبداع لإستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات
العولمة جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية والمالية، الولايات المتحدة الأمريكية ، 15-
16/03/2005 .
51. بلعيد بلعوج" تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،
مجمع الأعمال الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في
التنمية، الأغواط، الجزائر، 9 أبريل 2002 .
52. إسماعيل حسن، "التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل ، برنامج
صيغ الاستثمار الإسلامية، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، 2000.

53. بريش "السعيد" التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة أقيمت في الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار، عنابة 14-15 أبريل 2010
54. هاني دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية مكتبة الشعاع ، لبنان، 1998 .
55. محمد مرسي لاشين من أساليب التمويل الإسلامية التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ،الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ، سطيف، الجزائر ،25-28ماي 2003 .
56. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
57. محمد بوجلال، البنوك الإسلامية مفهومها ونشأتها وتطور نشاطاتها مع دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر ، بدون تاريخ، .
58. بوعافية سمير، جفاف وليد المشروعات الصغيرة ومشكلة تمويلها في الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول بحث في سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قالمة 12-13 ماي 2009.
59. كمال رزيق، محمد صدور ، صيغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي"، الملتقى الدولي الأول حول تنمية الفلاحة الصحراوية كبديل للموارد الزائلة بسكرة، الجزائر ، 2-3 أكتوبر 2002.
60. عبد الرحمن يسري أحمد ، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995.
61. هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الطبعة الثانية منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2002.

62. عبد السلام أبو قحف إدارة الأعمال الدولية ، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2010، ص81. نفسه.
63. علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، 2001.
64. مصطفى رشيد شيعة الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة الحديثة، 1999.

ثانيا: باللغة الأجنبية

65. Paul westhead and Mike Wright Entrepreneurship a very short introduction Oxford university press Great Britain ، edition1 ، 2013 ،
66. Christian Decamps, jacques soichot, économie et gestion de la banque management et société, France, 2002
67. [https://rouwad.com/o/\(consulter\(le 3/24/2023\)دانا النسور](https://rouwad.com/o/(consulter(le 3/24/2023)دانا النسور)
68. [https://www.google.com/amp/s/www.tech-wd.com/wd: \(consulter le2023/02/07وليد أحمد](https://www.google.com/amp/s/www.tech-wd.com/wd: (consulter le2023/02/07وليد أحمد)
69. <https://hub.misk.org.sa/ar/insights/Entrepreneurship/2022>
(consulter le 24/04-2023)
70. Eline Cohen, analyse financière, édition economica, paris, 1994
71. patrick serloten fixalite et financement des entreprises, 2dition economica Paris.1995