

تعتبر المقاولاتية عنصرا حيويا للنهوض بإقتصاديات الدول نحو الأمام، لأنها تقوم بتنشيط المؤسسات والمساهمة في خلق فرص عمل جديدة، كذلك يمكن اعتبارها بمثابة إنطلاقة من الصفر بالنسبة للطاقات الشابة لإنشاء مشاريع ومؤسسات مصغرة تتميز بالإبتكار والتفرد والتميز عن باقي المؤسسات خاصة في ظل المنافسة الشديدة.

### أولا: ماهية المقاولاتية

#### 1- تعريف المقاولاتية (Entrepreneuriat):

إن المقاولاتية (الريادة) مفهوم قديم، استعمل لأول مرة في اللغة الفرنسية بداية القرن السادس عشر، وقد تضمن المفهوم آنذاك معنى المخاطرة وتحمل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشافات العسكرية. بقي هذا المفهوم مستعملا في نفس السياق على الرغم من شموله للأعمال التي تحمل في طياتها روح المخاطرة خارج الحملات العسكرية كالأعمال الهندسية وبناء الجسور. استعملت كلمة المقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien وكانت تعني الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات العمومية من أجل ضمان إنجاز عمل ما أو مجموعة أعمال مختلفة.

تعددت التعاريف ذات العلاقة بمفهوم وطبيعة المقاولاتية في الآونة الأخيرة، وبالرغم من وجود الكثير من التقارب فيما بينها من حيث المعنى العام والمحتوى، فقد تضمن بعضها بأن المقاولاتية هي القدرة والرغبة في تنظيم وإدارة الأعمال ذات الصلة بها، بالإضافة إلى شمول مثل هذه التعاريف على بعض المفاهيم الجديدة مثل: الإبتكار والقدرة على تحمل المخاطرة.

- وتعرف المقاولاتية بأنها عملية انشاء شيء جديد ذو قيمة وتخصيص الوقت والمال اللازم للمشروع، وتحمل المخاطر المصاحبة واستقبال المكافأة الناتجة مثل الاعتمادية ، الاستقلالية والمال.
- أما (1928) Schumpeter فيرى أن جوهر المقاولاتية يكمن في التنبؤ والاستغلال الأمثل للفرص الجديدة في الشركة، من خلال اسهامات الاستعمال المغاير لموارد الوطنية التي تخصم من خلال استخدامها الطبيعي وتخضع لتركيبات جديدة.
- ومن جهة أخرى يعرف (1968-1979) Leibenstein المقاولاتية بأنها عبارة عن الأنشطة اللازمة من أجل إنشاء الشركة.

- المقاولاتية هي القدرة التي تدفعها الرغبة في إيجاد أفكار خلاقة وتحسينها في مشروع، بمعنى إدارة مغامرة منتجة للقيمة، بكل مخاطرها مع السعي لتحقيق الربح.

#### 2- أنواع المقاولاتية:

##### 1-2- المقاولاتية الفردية و الجماعية:

- المقاولاتية الفردية: استقلالية الفرد في إنشاء مؤسسته،

- المقاولاتية الجماعية: الشراكة في إنشاء مشروع مقاولاتي.

##### 2-2- المقاولاتية من أجل إنشاء مؤسسة جديدة.

- 3-2- المقاولاتية عن طريق الإكتساب: عملية يقوم بها شخص معنوي أو طبيعي لاكتساب شركة أو أعمال مقاولاتية قائمة، ويقوم بتسييرها.

- 4-2- المقاولاتية الاجتماعية والتضامنية: في مجال الأنشطة والأعمال التطوعية، إنشاء وتطوير منظمات غير ربحية الهادفة للمصلحة العامة.

2-5- **المقاولاتية الداخلية:** عملية تطوير داخلية بأسلوب مبتكر داخل المؤسسة. مثل: تطوير تكنولوجيا، طريقة عمل، منتج خدمة، .....

2-6- **المقاولاتية الدولية:** القيام بأنشطة أعمال خارج الحدود الوطنية؛ كأنشطة التصدير، الترخيص، تأسيس مراكز البيع والتسويق في البلدان الأجنبية.

### 3- **العوامل المؤثرة في انتشار ظاهرة المقاولاتية:**

مستويات الدخل. الهجرة. متوسط العمر. النمو والكثافة السكانية. العائلة. النظام التعليمي. الدولة. خصائص المقاول. عدم الرضا في العمل وكثرة المشاكل. الخبرة المهنية.

### 4- **أهمية المقاولاتية:**

- الحد من تفاقم ظاهرة البطالة بتوفير مناصب شغل جديدة.
- زيادة متوسط دخل الفرد.
- الزيادة في جانب العرض والطلب.
- التجديد والقدرة على الابتكار ومعرفة حاجات السوق.
- العمل على تطوير الاقتصاد: تعتبر المشروعات المقاولاتية النواة والمادة الأساسية في تطوير الاقتصاد، إذ تعمل على خلق ديناميكية في السوق والرفع من الإنتاج وكذا التنوع في شتى المنتجات، وكل هذا يساعد في تطوير الاقتصاد.

### ثانيا: المقاول

تطور مفهوم المقاول مع مرور الزمن، ففي فرنسا وخلال العصور الوسطى كانت كلمة المقاول تعني الشخص الذي يشرف على مسؤولية ويتحمل أعباء مجموعة من الأفراد، ثم أصبح يعني الفرد الجريء الذي يسعى من أجل تحمل مخاطر اقتصادية. أما خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر فقد كان يعد الفرد الذي يتجه إلى أنشطة المضاربة. ويعتبر (SayJ.B 1803) من أوائل المنظرين لهذا المفهوم إذ اعتبره المبدع الذي يقوم بجمع وتنظيم وسائل الإنتاج، بهدف خلق منفعة جديدة.

### 1- **تعريف المقاول:**

- يعتبر المقاول العنصر والحرك الرئيسي للمقاولاتية، وفي ما يلي نوجز أهم التعاريف:
- المقاول هو فرد يقيم عملا صغيرا ويجعل منه خلال فترة قصيرة عملا كبيرا وناجحا ويتمتع بقدرات وقابلية على تحمل المخاطرة برأس المال وقبول المجازفة عند اتخاذ القرار، والتخطيط العلمي السليم.
- المقاول هو شخص دائما ما يبحث عن التغيير ويستغله كفرصة.
- المقاول هو الشخص الذي يستطيع تنظيم وإدارة المخاطر في الأعمال.
- المقاول هو الذي ينظم ويعظم الفرص ويستطيع أن يحول هذه الفكرة إلى تسويق ويضيف إليها قيمة من خلال الوقت والجهد والمهارات متحملا المخاطر من المنافسة في الأسواق لتنفيذ فكرته ومدركا للكفاءات من جهوده.
- وعموما فإن المقاول هو:

أ- الوكيل: الذي يقوم بتوحيد وسائل الإنتاج من أجل تقديم القيمة الجديدة التي تؤهله لإعادة تأسيس موارده المالية بالإضافة إلى تحديد الأجور والفوائد والأرباح.

- ب- الشخص المجدد الذي يزاوّل التغيير في الأسواق من خلال تقديم المنتجات والخدمات بأنماط جديدة، وقد تأخذ هذه الأنماط الأشكال التالية:
- تقديم منتج جديد، أو إضافة جديدة على منتج قائم.
  - تقديم طريقة إنتاج جديدة.
  - المساهمة في فتح أسواق جديدة.
  - الحصول على مورد (أو موردين) جدد.
  - تأسيس منظمة جديدة في أحد قطاعات الأعمال.
- ت- الشخص الذي يحاول سدّ النقص أو الثغرات في الأسواق من خلال أنشطته المختلفة، وهذه الأنشطة تعني القيام بمشروع في أسواق غير كاملة بعد، أو أسواق لازالت متطلبات الإنتاج فيها غير متوفرة بالكامل.
- ث- الفرد الذي يدرك فرص السوق ويستجيب لها.
- ج- الشخص الذي يقوم بعملية تحديد وتطوير وصياغة الرؤيا الجديدة للأعمال من خلال فكرة جديدة أو فرصة جديدة أو طريقة جديدة لأداء الأعمال.

#### ت- خصائص المقاول:

الثقة بالنفس، التفاؤل، المرونة، المثابرة، الفطنة والمراقبة، المخاطرة، التعامل مع الغموض، العمل على المدى الطويل، الاستقلالية، العزيمة، المبادرة، الإبداع، المسؤولية، الاستحواذ على الفرص، التعامل مع الفشل كتحدٍ، القدرة على التواصل وبناء العلاقات الإنسانية.

#### ث- مهارات المقاول الناجح:

هناك العديد من المهارات الواجب توفرها في المقاول الناجح وهي:

- **المهارات التقنية:** وهي تتمثل في الخبرة، المعرفة، والقدرة التقنية العالية المتعلقة بالأنشطة الفنية للمشروع في مختلف المجالات من إنتاج، بيع، تخزين وتمويل وهذه المهارات تساعد في إدارة أعمال المشروع بجدارة.
- **المهارات التفاعلية:** وهي قدرات الاتصال، نقل المعلومات استلام، ردود فعل، مناقشة القرارات قبل إصدارها، الإقناع... إلخ التي يحتاجها المقاول في حالة تحويل الصلاحيات اللازمة لإدارة النشاط للآخرين.
- **المهارات الإنسانية:** وتتمثل في القدرات التي تمكن المقاول من تطوير علاقاته مع مرؤوسيه وزملائه لخدمة المشروع والمؤسسة بشكل عام، حيث أن هذه العلاقات تبني على الاحترام والثقة والدعم المستمر للعنصر البشري داخل المؤسسة والاهتمام بمشكلاته خارج المؤسسة، وهي قدرات تتعلق بالاستجلاب والتحفيز والاستمالة للآخرين والمعاملة الحسنة والتصرف اللبق مع أعضاء المؤسسة.
- **مهارات فكرية:** تتمثل في اكتساب أسس ومبادئ علمية في ميدان الإدارة واتخاذ القرار والمحاكمة المنطقية وتحليل المشكلات وإيجاد العلاقات بين المشكلات وأسبابها وحلولها... إلخ.

- **مهارات تحليلية:** أي القدرة على التفكير المجرد حيال نظرتهم إلى مؤسساتهم التي تعمل ككل وليس كجزء وان أجزاؤها ووظائفها تترايط مع بعضها البعض لتصبح كلا في محيطها، حيث أن هذا الإدراك في حد ذاته تخوله تعقيدات العمل الحاصلة أمامه بعد مواجهته أغلبية المشاكل ليتمكن فيما بعد من وضع الحلول المناسبة.

### ج- تصنيف المقاول:

هناك عدة تصنيفات للمقاول نذكر منها:

تصنيف Smith يعتبر من أوائل الذين وضعوا تصنيفا للمقاول، من خلال إبراز صنفين من المقاولين؛ المقاول الحرفي (Entrepreneur artisan) والمقاول الانتهازي (Entrepreneur opportuniste).

#### 1- المقاول الحرفي: يتميز بما يلي:

- يمتلك مستوى تعليمي محدود نسبيا؛
- يتمتع بكفاءات تقنية مركزة؛
- التركيز على نشاطات ذات تحديد ضعيف؛
- توارث الحرفة في الوسط العالي.

#### 2- المقاول الإنتهازي: يمتلك الخصائص التالية:

- يمتلك مستوى تعليمي عالي؛
- يمتلك خبرات مهنية كبيرة ومتنوعة خاصة في مجال الإدارة؛
- التخطيط على المدى الطويل؛
- إنتهاز الفرص.

### ثالثا: استراتيجيات المقاولاتية

#### 1- الإبداع:

الإبداع هو التجديد بوصفة إعادة تشكيل أو إعادة عمل الأفكار الجديدة لتأتي بشيء ما جديد. ويأخذ الإبداع أشكال متعددة كالآتي:

- الإبداع يعني التمايز وهو الإتيان بما هو مختلف عن الآخرين من المنافسين المباشرين وغيرهم.
- الإبداع يمثل الجديد وهو الإتيان بالجديد كليا أو جزئيا في مقابل الحالة القائمة.
- الإبداع هو التوليفة الجديدة وهو أن يكون بمثابة وضع أشياء معروفة وقديمة في توليفة جديدة في نفس المجال (توليفة الأشياء) أو نقلها إلى مجال آخر لم تستخدم فيه من قبل.
- الإبداع هو ان تكون المتحرك الأول في السوق وفي هذا تمييز لصاحب الإبداع بأنه الأول في التوصل إلى الفكرة والمنتج والسوق عن الآخرين وهم المقلدون.
- الإبداع هو القدرة على إكتشاف الفرص: وهو يمثل نمطا من أنماط الإبداع الذي يستند على قراءة جديدة للحاجات والتوقعات، ورؤية خلاقة لاكتشاف قدرات المنتج الجديد في خلق طلب فعال ولاكتشاف السوق الجديد الذي هو غير موجود حتى الآن؛ أي القدرة على اكتشاف الفرص ما لا تراه الشركات الأخرى المنافسة.

- 2- المخاطرة (Risk): والتي تعتبر مخاطرة محسوبة ومقصودة، وتتضمن الرغبة في توفير موارد أساسية لاستثمار فرصة موجودة مع تحمل المسؤولية عن الفشل وتكلفته.
- 3- الإستباقية أو المبادرة (Proactivity): والتي تتصل بالتنفيذ مع العمل على أن تكون المقاولاتية مثمرة.

#### رابعاً: المقارنة بين المؤسسات والمقاولاتية

ويتضح الفرق بين إنشاء المؤسسات والمقاولاتية من خلال نقاط التوافق والاختلاف التالية :

##### 1- نقاط الاتفاق :

- كلاهما عبارة عن إنشاء مؤسسة بصفة قانونية.
- كلاهما له نسبة مخاطرة.
- منشئوها يتوقعون ربح من وراء إنشائهما .
- قد تصبح المؤسسة المقاولاتية مؤسسة نمطية إذا قلدت منتجاتها بشكل واسع، في ظل عدم تطويرها.

##### 2- نقاط الاختلاف :

- تتسم المقاولاتية بأنها إنشاء مؤسسة غير نمطية، فهي تتميز بالإبداع .
- ارتفاع نسبة المخاطرة في المقاولاتية لأنها تأتي بالجديد، وبمعدلات عوائد مرتفعة في حالة قبول المنتج في السوق
- أرباح احتكارية ناتجة عن حقوق الابتكار قبل تقليدها - مقارنة بالمؤسسة النمطية التي تطرح منتجات عادية .
- تتميز المقاولاتية بالفردية، مقارنة بإنشاء المؤسسات هذه الأخيرة التي يمكن إنشاؤها مع مجموعة الشركاء . هذا ما يمكن
- المقاول من ممارسة التسيير بشكل مباشر ومستقل بدل الاعتماد على مجلس للإدارة، وهو ما يسمح له بتجسيد أفكاره على أرض الواقع.

#### خامساً: مراحل إنشاء مشروع مقولة

لإنشاء مشروع مقاولاتي ينبغي إتباع مجموعة من المراحل لضمان نجاحه بداية من الفكرة وصولاً لإعداد مخطط الأعمال. وفيما يلي شرح مفصل لتلك المراحل.

##### 1- البحث عن الفكرة:

تعتبر أول مرحلة من مراحل إنشاء مشروع مقولة هي فكرة المشروع، حيث لتحديد الإحتياجات تؤدي الوصول إلى أكثر من فكرة، لذلك لابد من ترتيب هذه الأفكار حسب أولويتها وأهميتها حيث تستخدم المؤشرات التالية في ترتيب أولويات أفكار المشاريع:

- مدى تحقيق هذه الفكرة لرسالة المشروع واستراتيجياته وأهدافه؛
- مدى الاستفادة التي تحقق من هذه الفكرة؛
- مدى تقبل الفئات المستهدفة لهذه الفكرة؛
- مدى الخبرة في تنفيذ هذه الفكرة؛
- مدى توفر الإمكانيات لتنفيذ الفكرة.

**1-1- مراحل البحث عن الفكرة:**

- ملاحظة الحياة اليومية؛
- نقد المنافسة: نقد نقاط القوة والضعف عند المنافسين؛
- البحث عن الحلول والبدائل.

**1-2- مصادر الحصول على الفكرة:**

- المستهلكين
- المنافسين؛
- شبكات التوزيع؛
- الإدارة والتشريعات القانونية؛
- الأفكار المأخوذة من السفريات بالخارج؛
- الخبرة الذاتية: سواء كانت تعليمية، عملية أو تدريبية.
- المهارات والهوايات الشخصية.
- الإحصاءات الرسمية الصادرة عن الجهات الرسمية.
- حاجات الفئات المستهدفة: البحث عنها وإيجاد أفكار تساهم في حل مشكلة تواجهها هذه الفئات.
- المعلومات والبحوث السابقة: وتتمثل في جميع البيانات والمعلومات التي تنشرها الأطراف التالية: البنوك، وسائل الإعلام والاتصال (الصحف، التلفزيون، الإذاعة)، الاتحادات الصناعية والغرف التجارية، الجامعات والمعاهد العلمية، مراكز الأبحاث المختلفة، المجالات العلمية والمتخصصة.

**1-3- وسائل مساعدة لتوليد الأفكار:**

- التفكير بالمقلوب: بالبحث عن الفكرة المعكوسة.
- الدمج: دمج عنصرين أو أكثر للحصول على فكرة جديدة ومبتكرة.
- الإبداع بالأحلام.
- إعادة الترتيب بطريقة أخرى.
- تغيير مبدأ العمل: ماذا لو حدث كذا وكذا؟، كيف ستكون النتيجة؟، وماذا سيترتب على ذلك؟، وكيف سنعالج الأمر؟.
- استخدامات أخرى؟
- الحذف: إلغاء احد العناصر الفعالة من أي شيء واستبداله بآخر. وقبل البدء بعملية الحذف يجب طرح الأسئلة التالية: لماذا يجب أن أحذف؟ كيف سأحذف؟ ما هو العنصر الذي يجب أن أحذف؟ ما هو البديل الأفضل منه؟.
- النظر من زاوية أخرى: النظر إلى المسألة أو المشكلة من طرف ثاني أو ثالث.

**2- اختيار الفكرة الصحيحة.****3- دراسة إمكانية تجسيد الفكرة: يتم ذلك من خلال:**

- 1-3- دراسة السوق والبحث عن المعلومات:** التي تمكن من تحديد المزيج التسويقي الأمثل الذي يشمل العناصر الأساسية المرتبطة بكل من (المنتج، السعر، الترويج، التوزيع).

**فالسوق** هو مجموعة من البائعين والمشتريين في مكان محدد لتبادل السلع والخدمات. ولدراسة السوق يتم جمع المعلومات وتحليلها وتفسيرها لتحديد العناصر التالية:

- تحليل المحيط الكلي للمؤسسة (المحيط الإقتصادي، الاجتماعي، التكنولوجي والقانوني).
- وصف السوق بتحديد حجمه، وتقسيمه بين مختلف فئات المستهلكين وبين مختلف العلامات التجارية.
- **التنبؤ بالطلب الكلي:** المبيعات المحتملة لمنتج المؤسسة.
- **دراسة المستهلكين:** من خلال دراسة حاجاتهم ورغباتهم.
- القوانين والتشريعات ذات العلاقة بنوع العمل الذي يمارسه المشروع.
- طبيعة البيئة التي يعمل فيها المشروع من حيث: المناخ السياسي والإقتصادي، الموردن، العمالة، الأجور، التضخم، الإنكماش، تقلبات الأسعار، مصادر التمويل.

**لدراسة السوق يتم دراسة احتياجات ورغبات المستهلكين لتقديم المنتج (Product) يشبع تلك الحاجات والرغبات** يلعب التفكير والتحليل الإستراتيجي دورا مهما في إنشاء المؤسسات وهو عنصر أساسي في شخصية المقاول، إنطلاقا من الرؤية الإستراتيجية التي تعبر عن صورة المؤسسة في المستقبل، مروراً بتحليل عناصر البيئة الخارجية بما فيها من فرص وتهديدات، وتحليل عناصر البيئة الداخلية بما فيها من نقاط قوة ونقاط الضعف، وانتهاءً بالتحليل الإستراتيجي لنشاط المؤسسة.

**أ/ تحليل البيئة الداخلية:**

المقصود بتحليل البيئة الداخلية أو التحليل الداخلي هو إجراء تقييم دقيق للخصائص والمميزات المتعلقة بالمشروع الإستثماري، وهدف التحليل الداخلي هو قيام صاحب المشروع الجديد بتحديد نقاط قوته، ونقاط ضعفه، ليستخدمها في نوع المشروع الملائم لإمكانياته المادية والشخصية، ولتحديد خصائصه المهمة ويتم ذلك بطريقة غير نظامية. إن تحليل البيئة الداخلية هو إجراء هذا التحليل بطريقة نظامية، حيث أن هذا التحليل يركز على قيام صاحب المشروع بمراجعة كل قدراته وكفاءاته ومهاراته الإدارية والشخصية للقيام بإنشاء وتسيير مؤسسة صغيرة، وبالتالي عليه أن يحدد نقاط قوته ونقاط ضعفه، وما يحب وما يكره، حتى يستطيع أن يحدد بدقة المشروع الذي يمكن أن ينجح فيه وكذلك المساعدة التي يحتاجها في تنفيذ فكرته.

#### ب/ تحليل البيئة الخارجية:

يتوقف نجاح المؤسسة الجديدة أيضا على مدى دراستها وتحليلها للعوامل البيئية المؤثرة ومحاولة الاستفادة من اتجاهات هذه العوامل ودرجة تأثير كل منها على المؤسسة، وبصفة عامة تساعد دراسة وتقييم عناصر البيئة الخارجية في تمكين المؤسسة من التعرف على أبعاد بيئتها ودلالاتها الإستراتيجية.

فالتحليل البيئي الخارجي هو حصر الفرص والتهديدات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع الجديد في حالة تنفيذه، نتيجة للأوضاع الإقتصادية والاجتماعية والقانونية والسياسية...الخارجية.

وهذا يعني أنه على المستثمر الجديد أن يحدد ما إذا كان الوضع الإقتصادي والتغيرات المختلفة مناسبة لنجاح المشروع، وهل أن العوامل السياسية القانونية سوف تشكل مصدر نجاح أو مصدر فشل للمشروع، وهكذا بالنسبة للعوامل الأخرى حيث يتم تحديد ذلك بالتنبؤ بالأوضاع المستقبلية.

ينتهي التحليل الخارجي بجدول يتم فيه تحديد الفرص والتهديدات المحتملة والتي يمكن أن تؤثر على المشروع لتحديد فيما إذا كانت الفكرة تتوفر على فرص للنجاح .

**2-3- دراسة الجوانب المالية للمشروع:** البحث عن مخطط تمويل واضح لكيفيات تمويل المشروع من المصادر الداخلية (رؤوس الأموال) والخارجية (القروض بمختلف أنواعها).

يعتبر تمويل المشروع أحد الشروط الهامة لإنطلاق واستمرارية المؤسسة مستقبلا، لهذا فمن الضروري تحديد مختلف المصادر المالية والتي تتناسب وحاجياتها.

### 3-2-1- مصادر التمويل:

يمكن التمييز بين قسمين من مصادر التمويل:

- **الأموال الخاصة:** وتتكون من الأموال الشخصية التي يحصل عليها صاحب المشروع من خلال علاقاته مع المحيط مثل العائلة والأصدقاء، إضافة إلى مساهمة الشركاء، ويكون هذا الجزء من الأموال ضروري في مرحلة الانطلاق والنمو. والمساهمة الخاصة مهمة لكنها غالبا ما تكون غير كافية خاصة في مرحلة النمو، لهذا فسيكون صاحب المشروع مجبرا على البحث عن مصادر إضافية من الأموال.

- **التمويل الخارجي:**

وتتوقف قدرة صاحب المشروع على الحصول على أموال خارجية على ما يلي:

- حجم الأموال المطلوبة؛

- المردودية؛

- القدرة على التسديد (الديون).

ويمكن تلخيص مختلف مصادر التمويل الخارجية من خلال الجدول التالي:

#### الجدول: مصادر التمويل الخارجية

شكل التمويل	مصادر التمويل
مساعدات	- الدولة (تشجيع إنشاء مؤسسات)؛ - الهيئات المحلية.
قروض دون ضمانات وقروض تضامنية	- الهيئات المحلية؛ - شبكات المقاولات؛ - تنظيمات أخرى مثل صناديق التقاعد.
قروض بنكية	بعض البنوك التجارية والتي عادة ما تمنح قروض مقابل ضمانات ولفترة قصيرة أو متوسطة الأجل.
قروض متوسطة وقصيرة الأجل	هيئات القروض المتخصصة
القرض الإيجاري	- البنوك - التنظيمات المختصة



## 3-2-2- مراحل تمويل المشروع المختلفة خلال حياته الإنتاجية:

- مرحلة الإنشاء: حيث إقامة المؤسسة وشراء الآلات والتجهيزات المختلفة؛
- مرحلة التشغيل: ويكون تمويلها عن طريق القروض؛
- مرحلة التوسع: وتبدأ عندما يزداد الطلب على المنتجات.

## 3-3- الدراسة القانونية: كل ما يتعلق بحثيات الفكرة؛ هل هي ضمن ما يسمح به القانون والوثائق اللازمة التي

تساعد في الإجراءات القانونية وتحديد الجوانب القانونية للمؤسسة؛ ثم مرحلة الإنطلاق.

وينبغي معرفة إجابات الأسئلة التالية لتحديد بشكل جيد للجوانب القانونية للمشروع:

- هل هناك معوقات أو متطلبات قانونية للبدء بالمشروع؟
- هل هناك رخص للبدء بالمشروع؟
- هل هناك قوانين مرتبطة بالمشروع؟
- ما هو الشكل القانوني للمؤسسة؟

## جدول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

صنف المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	مجموع الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9 عمال	أقل من 20 مليون دج	لا يتجاوز 10 ملايين دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49 عامل	لا يتجاوز 200 مليون دج	لا يتجاوز 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250 عامل	بين 200 مليون و 02 مليار دج	بين 100 و 500 مليون دج

تنقسم الشركات بشكل عام إلى قسمين كبيرين هما: شركات الأشخاص وشركات الأموال.

## 3-3-1- شركة الأشخاص:

تقوم على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الشركاء وهي في العادة شركات صغيرة تتألف من أفراد ويعرف بعضهم بعضا، وتجمعهم صلة القرابة أو الصداقة.

1- سهولة التكوين فهي تحتاج فقط إلى عقد شركائه؛

2- كل واحد من الشركاء يستطيع أن يختص بمهمة وبالتالي يسهل تسيير المؤسسة؛

3- من خصائص المسؤولية التضامنية أن الشركاء يتفانون ويخلصون في أعمالهم أكثر من أجل تقدم المؤسسة وبالتالي تحقيق الربح؛

4- زيادة القدرة المالية للمؤسسة بسبب تضامن الشركاء كما يسهل أكثر إمكانية الحصول على قروض كما تتمثل مساوئها في:

- تنقضي المؤسسة بانسحاب أو وفاة أحد الشركاء؛

- المسؤولية غير محدودة للشركاء؛

- تعدد الشركاء قد يعود على المؤسسة بالسلب وذلك لحدوث بعض النزاعات و سوء التفاهم وتعارض بعض الأفكار؛

- يصعب بيع حصة أي شريك وكذلك صعوبة التنازل عن حصة أي منهم؛

- عدم استطاعة شركات الأشخاص تأمين المبالغ الضخمة التي تنفق على بناء المصانع وشراء الآلات والمعدات و تأمين المواد الأولية.

### 3-3-2- شركة التضامن:

تؤسس عادة بين أشخاص تربط بينهم روابط شخصية كالقربة والصداقة، والثقة وغالبا ما تكون بين أفراد الأسرة الواحدة، وأهم مميزاتها:

\* شركة ذات شخصية معنوية تقوم بين أشخاص معروفين ببعضهم تجمعهم رابطة التعارف والانسجام وعلى هذا الأساس فلا يستطيع أحد الشركاء أن يتنازل عن حقوقه للآخر إلا بإذن باقي الشركاء؛

\* تنحل الشركة بموت أحد الشركاء أو الحجز عليه أو إفلاسه ما لم يوجد اتفاق خلاف ذلك؛

\* إن عجز أحد الشركاء على تسديد ما عليه من الديون يقوم باقي الشركاء بالسداد نيابة عنه ويتحملون تلك الخسارة من أموالهم الخاصة ؛

\* الحصص المقدمة من الشركاء قد تتساوى أو تختلف من شريك إلى آخر و أهم ما يميزها أن تشمل أسماء مشتركة مثل : عبد الله و أبنائه.

### 3-3-3- شركة التوصية: la Société en Commandité

تتكون من نوعين من الشركاء:

- شركاء متضامنون وهم مسئولون مسؤولية شخصية تضامنية ومطلقة عن ديون الشركة كما هو الحال في شركة التضامن؛
- شركاء موصين يسأل كل منهم عن ديون الشركة بقدر حصته في رأسمالها، وهناك نوعان من شركة التوصية:

#### أ/ شركة توصية عادية ( بسيطة): la Société en Commandité Simple

حيث لا يمكن للشركاء الموصين تداول حصصهم أو التنازل عنها للغير دون موافقة جميع الشركاء

#### ب/ شركة التوصية بالأسهم: la Société en Commandité par Action

يمكن للشركاء التنازل أو التداول ولكن لا يمكن للشريك الموصي بإدارة الشركة.

#### ج/ شركة المحاصة: la Société en Participation

عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر على المساهمة في مشروع إقتصادي بتقديم حصص مال أو عمل واقتسام ما ينتج عنها من ربح أو خسارة، دون أن تشهر ولا تظهر للغير كشخص معنوي، فهي لا تتمتع بشخصية معنوية، وليس لها إسم ولا رأس مال ولا موطن ولا جنسية.

### 3-3-4- شركة ذات مسؤولية محدودة: Limité la Société à Responsabilité

تؤسس الشركة ذات المسؤولية المحدودة من شخص واحد ( وعندئذ تسمى المؤسسة ذات الشخص الواحد، وذات المسؤولية المحدودة حسب المادة 564 من القانون التجاري الجزائري أو عدة أشخاص ومن أهم خصائصها: <sup>(13)</sup>

- يكون كل شريك مسؤول بمقدار حصته في الشركة ولا تتعدى المسؤولية المالية في حالة الخسارة أو الإفلاس إلى أمواله وممتلكاته الخاصة؛
- تكون الحصص قابلة للتداول بين الشركاء حسب إتفاقهم، كما يحدد القانون مدة حياة الشركة وإمكانية تمديد هذه المدة لفترة واحدة؛

- كما لا يسمح بزيادة رأس مالها أو طرح أسهم للاكتتاب العام أو بيع سندات أو الدخول في أعمال البنوك والتأمين أو الادخار أو استثمار أموال لحساب الغير؛
- لا تنتهي بانسحاب أو وفاة أحد الشركاء؛
- إدارة الشركة تكون من قبل شريك أو أكثر أو شخص خارجي إذ يقوم هذا الأخير بـ:

- إدارة الشركة؛

- رئاسة جمعية الشركاء؛

- مناقشة حسابات وميزانية الشركة والمصادقة عليها.

### 3-3-5- الشركات القابضة<sup>(14)</sup>:

هي التي ينحصر موضوعها على ما يلي :

- تملك أسهم أو حصص في شركات مغفلة أو محدودة المسؤولية وطنية أو أجنبية قائمة أو الاشتراك في تأسيسها؛
- إدارة الشركات التي تملك فيها حصص شراكة أو مساهمة ؛
- تملك براءات الاختراع والاكتشافات والامتيازات والمراكات المسجلة وسواها من الحقوق المحفوظة وتأجيرها لمؤسسات واقعة في الوطن والخارج.

### 3-3-6- شركة التعاونيات:

أو الشركات ذات رأس المال القابل للتغيير، وتؤسس بشكل شركات مساهمة ولا تأثير لتغيير الشركاء عليها أو لزيادة أو نقصان رأس المال على تعديل نظام الشركة.

### 3-3-7- الشركات الأجنبية:

وتتمثل في كل شركة تجارية أجنبية لها فرع أو وكالة في بلد غير بلده الأصلي.

### 3-3-8- شركة الأموال: la Société des Capitaux

وتتكون من مجموعة من الشركاء يساهمون بمبالغ مالية وبالتالي لا اعتبار فيها للصفات الشخصية للشريك ومنه فان وفاة

الشريك أو انسحابه أو إفلاسه لا يؤثر عموما على استمرار المؤسسة وتتمثل مزاياها فيما يلي :

1- مسؤولية المساهمين محدودة بقيمة أسهمهم أو سنداتهم؛

2- إمكانية الحصول على قروض بسهولة و بأسرع طريقة ممكنة؛

3- حياة المؤسسة مستقرة؛

4- إمكانية استخدام ذوي المهارات والكفاءات العالية.

ومن بين مساوئها ما يلي:

1- كثرة المساهمين أدى إلى تعدد الرقابة ونتيجة لذلك ظهرت البيروقراطية والمشاكل الإدارية؛

2- خاضعة إلى رقابة حكومية شديدة؛

3- بسبب عدم وجود حافز للملكية قد ينتج عن ذلك عدم الاهتمام الفعال بشؤون الشركة من قبل مسيريهها غير المساهمين.

ومن بين أنواع شركة الأموال ما يلي:

### 3-3-9- شركة المساهمة: la Société Par Actions

هي شركة مكونة من أشخاص يتعدى عددهم سبعة، بغض النظر عن الاعتبار الشخصي للمساهمة ويشترون في رأس المال بخصص تسمى أسهم ، ولا يلزمون من الخسارة بقدر أسهمهم فيها ولا تعنون بأسهم الشركاء أو أحدهم ويديرها مجلس إدارة ينتخب من المساهمين ولمدة معينة. وأهم مميزاتها :

\* لا يكتسب الشركاء صفة التجار لأن مسؤوليتهم محدودة بقدر مساهمتهم في رأس المال؛

\* رأس مالها مقسم إلى أسهم وليس حصص؛

\* لا يمكن أن تكون القيمة الاسمية للسهم الواحد أقل من 1000 دج؛

\* استمرارية وجود هذه الشركة حيث وجودها مستقل عن الأشخاص المساهمين فيها.

### 4-3- اختيار موقع المشروع:

يعد اختيار موقع المشروع قرار مهم يساعد على نجاح المشروع الصغير في النمو والتوسع، لذلك ينبغي مراعاة العوامل التالية في اختيار موقع المشروع:

- القوانين والتشريعات؛
- الكثافة السكانية؛
- التكاليف؛
- توافر القوة العاملة؛
- توافر المواد الأولية ومدى قربها؛
- توافر وسائل النقل (برية، بحرية، جوية، طرق سريعة)؛
- توافر الخدمات اللازمة للإنتاج والتجهيزات؛
- توافر شبكات صرف النفايات؛
- تشريعات حماية البيئة؛
- الحوافز التي تقدمها الحكومة مثلا الضرائب.....
- توفر شبكات الإتصال الحديثة.

### 4- مخطط الأعمال:

- خطة الأعمال هي الشكل المكتوب الذي يوضح الرؤية الاستراتيجية لحامل (أو حاملي) المشروع، ويبين أن النموذج المقترح يمكن أن يجني قيمة كافية قابلة للتقسيم (التوزيع)، من أجل الحصول على دعم المتعاملين الذين يرسل إليهم الملف، والذين لهم موارد يريد المستثمر الحصول عليها، يسجل المشروع في فترة محددة عن طريق تحديد الموارد اللازمة وتشغيلها من أجل بلوغ الأهداف وكذلك تحقيق الرؤية.
- هو وثيقة شاملة ومتكاملة تعطي صورة واضحة حول المشروع، الأفراد ومختلف الاستراتيجيات، كما تتضمن عناصر تقديرية مرتبطة بالزمن والتمويل ويحدد العوامل الأساسية للنجاح وعوامل الخطر كما أنه يوضح للمالكي الموارد القيمة التي يمكنهم الحصول عليها. والنتائج المستقبلية المتوقعة. وهو يتمثل في وثيقة تشمل حوالي 30 ورقة تقريبا.

- إن في خطة العمل يتم توضيح كافة الأمور المتعلقة بالتسويق والمالية والإنتاج والموارد البشرية وتسعى الخطة الإجابة على الأسئلة التالية:
- أين نحن الآن؟.
- وأين سنذهب؟.
- وكيف الوصول إلى نقطة ما؟.

#### 1-4 وظائفه:

- إبراز مدى نجاعة فكرة الأعمال بالنسبة للمقاول.
- تمكين المقاول من الحصول على الأموال التي يحتاجها.

#### 2-4 دوره:

- خطة لتحويل فكرة إلى مشروع قابل للتحقيق؛
- وسيلة للتوضيح بطرق تحليلية واسعة ومتينة لأهداف النشاط في المدى القصير والمتوسط.
- وسيلة اتصال داخلية وخارجية؛
- توضيح قابلية التنفيذ، والاستمرار والإدراك الوقي لنمو المشروع.

#### 3-4 تحضير خطة العمل:

في اطار اعداد خطة العمل على المقاول ان يأخذ في اعتباره من هم الموردين الذين سيتعاملون معهم، وكذلك الزبائن ورغباتهم، وكذلك المقرضين والمستثمرين وكيف انهم سوف يحققون العائد المناسب من هذا الاستثمار وما هي مصادر التمويل الخارجية.

الخطوات الرئيسية لخطة العمل:

<p><b>2- الملخص:</b></p> <p>ثلاث إلى اربع صفحات ملخصة عن طبيعة الأعمال.</p>	<p><b>1- صفحة المقدمة:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- إسم وعنوان العمل؛</li> <li>- الإسم و العنوان الاساسي؛</li> <li>- ارقام الهواتف والموقع الالكتروني؛</li> <li>- طبيعة الأعمال؛</li> <li>- الحاجات المادية.</li> </ul>
<p><b>4- وصف الأعمال:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- طبيعة المنتجات والخدمات من حيث (الرخصة، العلامة التجارية)؛</li> <li>- حجم الاعمال؛</li> <li>- المعدات والادوات اللازمة للإنتاج؛</li> <li>- الافراد الموظفون؛</li> <li>- موقع المشروع؛</li> <li>- طبيعة البناء المستخدم في المشروع (مساحته، مملوك أم مستأجر، قديم ام جديد، ....)</li> </ul>	<p><b>3- التحليل الصناعي:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- الاتجاهات المستقبلية؛</li> <li>- تحليل المنافسين؛</li> <li>- حاجات الزبائن؛</li> <li>- تجارة التجزئة؛</li> <li>- التنبؤ الصناعي.</li> </ul>
<p><b>6- خطة التسويق:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- السعر؛</li> </ul>	<p><b>5- خطة الإنتاج:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- اجراءات التصنيع؛</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- تكاليف الإنتاج؛</li> <li>- معدات واليات؛</li> <li>- والمواد الاولية؛</li> <li>- أسماء الموردين؛</li> <li>- إجراءات التخزين؛</li> <li>- خدمات ما بعد الانتاج والبيع والصيانة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- التوزيع؛</li> <li>- الترويج؛</li> <li>- التنبؤ للإنتاج؛</li> <li>- الرقابة.</li> </ul>
<b>7- الخطة التنظيمية:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>تتضمن وصف لكيفية الملكية للمشروع كما يلي:</li> <li>نموذج المالكين؛</li> <li>تحديد المساهمين والاعضاء؛</li> <li>الصلاحيات؛</li> <li>خلفية فرق الاداء؛</li> <li>الادارة والمسؤوليات للعاملين بالمنظمة.</li> </ul>	<b>8- طبيعة المخاطر:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>تقييم نقاط الضعف؛</li> <li>التكنولوجيا الحديثة؛</li> <li>الخطط الطارئة.</li> </ul>
<b>9- الخطط المالية:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>التكاليف؛</li> <li>الربحية؛</li> <li>تقدير التدفقات النقدية؛</li> <li>خطة الموازنة للأصول والديون؛</li> <li>تحليل نقطة التعادل؛</li> <li>مصادر التمويل.</li> </ul>	<b>10- المرفقات:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>الرسائل؛</li> <li>بيانات بحث السوق؛</li> <li>أوراق العقد،</li> <li>قائمة الأسعار من الموردين.</li> </ul>

### سادسا: آليات الدعم والمساعدة على إنشاء مشروع مقاولاتي في الجزائر

لإنجاح عملية إنشاء مشروع مقاولاتي منتج وذو مردود إقتصادي فعال، قامت الحكومة الجزائرية بوضع مجموعة من الهياكل والأجهزة للدعم والإسناد نذكر منها:

**الجدول (02): هيئات الدعم و المرافقة لإنشاء المؤسسات الصغيرة في الجزائر**

الهيئات	المهام	تاريخ الإنشاء
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)	- دعم ومرافقة المشاريع المصغرة للمقاولين الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 19 إلى 40 سنة. - منح الإمتيازات	1997
الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)	- التوجيه والمرافقة، ومنح الإمتيازات. - الإشراف على الشباك الوحيد.	2001
الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)	تطورت مهامها كالتالي: 1994- تأمين العاطلين المسرحين، 1998- دعم إعادة إدماج المسرحين ومساعدة المؤسسات التي تعاني من صعوبات. 2004- دعم ومرافقة خلق النشاط من طرف العاطلين المسرحين والذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 إلى 50 سنة.	مهمة خلق النشاط ابتداء من 2004
الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)	- منح القرض المصغر من أجل خلق النشاط ( 50.000 إلى 400.000 دج) بفائدة قدرها 2%	2004

**المصدر:** عبد العزيز شرابي، دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تشغيل الشباب العربي، المؤتمر العربي الأول لتشغيل الشباب، الجزائر، 2009، ص: 03.

**1- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: ANDI**

ومن أهم المزايا التي تمنحها الوكالة لإنشاء مقالة ما يلي:

- مرحلة الإنجاز (03 سنوات)

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات غير المستثناة.
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة غير المستثناة.
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية على المقتنيات العقارية.

- مرحلة الاستغلال (إعفاء لمدة 03 سنوات)

- الضريبة على أرباح الشركات
- الرسم على النشاط المهني

هذه المدة يمكن أن تمتد إلى خمس (05) سنوات بالنسبة للمشاريع الإستثمارية التي تخلق أكثر من 100 منصب شغل.

**2- الصندوق الوطني للاستثمار:**

تم تأسيس الصندوق الوطني للإستثمار على مستوى كل ولاية بموجب أحكام المادة 100 من قانون المالية لسنة 2009 بغلاف مالي يقدر بمليار دينار جزائري لكل ولاية، يهدف إلى تدعيم إنشاء المؤسسات أو المقاولات وتطويرها من خلال تمويل البنوك لرأسمال المؤسسات والمشاركة في رأس مال المؤسسة أو المقولة في حدود 50 مليون دينار وهو ما يمثل 49 بالمائة من رأسمال المؤسسة.

**أهداف الصندوق:**

- المساهمة في رأس مال المقاول أو المؤسسة (التمويل المشترك)؛
- منح قروض طويلة المدى وبشروط تتماشى ونمط المشاريع الممولة؛
- دعم عمليات تطهير المؤسسات وتكييفها مع المتطلبات الجديدة.

**3- صندوق ضمان القروض FGAR**

أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات والمقاولات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق ل 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**مهام الصندوق:**

نسبة الضمان تتراوح ما بين 10% و 80% من القرض البنكي، والمبلغ الأدنى للضمان يساوي 04 ملايين دينار والأقصى يساوي 50 مليون دج. يغطي الضمان الممنوح 80% من مجموع القرض البنكي المحدد للمؤسسة .

يمنح الضمانات لفائدة المؤسسات والمقاولات التي تنجز إستثمارات في المجالات التالية:

\* إنشاء مقاول أو مؤسسة جديدة؛

\* تجديد التجهيزات؛

- توسيع المقاول.

**4- صندوق ضمان القروض الاستثمار CGCI**

يهدف الصندوق إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات والمقاولات، وهي تلك المتعلقة بتمويل الإستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المقاول أو المؤسسة وتوسيعها وتجديدها، وكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.

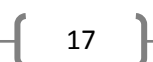
**5- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ**

من الأهداف الأساسية للوكالة:

- تشجيع خلق النشاطات من طرف الشباب أصحاب المبادرات؛
- تشجيع كل الأشكال والإجراءات الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب.
- وبذلك يمكن باختصار تقديم المهام الأساسية للوكالة على النحو التالي.
- تقديم الدعم والاستشارة لأصحاب المبادرات لإنشاء المقاولات والمؤسسات في مختلف مراحل المشروع؛
- إعلام المستثمر الشاب بالقوانين المتعلقة بممارسة نشاطه؛
- إبلاغ أصحاب المبادرات المقبولة بالدعم الممنوح لهم والامتيازات؛
- ضمان متابعة ومرافقة المؤسسات سواء خلال فترة الإنجاز أو بعد الاستغلال وحتى في حالة توسيع النشاط.

**الشكل 01: مراحل إنشاء مؤسسة مصغرة - من الفكرة إلى الإنطلاق - لدى وكالة ANSEJ**





**الجدول: مستويات و نسب مساهمة الوكالة في التمويل الثنائي**

المستويات	قيمة الاستثمار	نسبة القروض بدون فائدة	نسبة المساهمة الشخصية
المستوى الأول	أقل من 1 مليون دج	25%	75%
المستوى الثاني	ما بين 1 و 2 مليون دج	20%	80%
المستوى الثالث	ما بين 2 و 4 مليون دج	15%	85%

**المصدر:** دليل المؤسسة الصغيرة، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، 1998، ص: 11.

وقد شهد هذا النوع من التمويل تعديلات جاءت في سنة 2003 حيث ارتفع الحد الأعلى لمستوى الاستثمار ليلبلغ 10 مليون دج و ارتفعت نسبة مساهمة الوكالة في شكل قرض بدون فائدة إلى 20% ، كما جاءت سنة 2011 بتعديلات جديدة تضمنت مستويين فقط للاستثمار، حيث تم تخفيض المساهمة الشخصية إلى 71% وذلك بالنسبة للمستوى الأول الذي أصبح أقل من 5 مليون دج ، و 72% بالنسبة للمستوى الثاني، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

**الجدول: مستويات التمويل الثنائي حسب تعديلات 2011**

المستويات	قيمة الاستثمار	نسبة القروض بدون فائدة (الوكالة)	نسبة المساهمة الشخصية
المستوى الأول	أقل من 5 مليون دج	29%	71%
المستوى الثاني	ما بين 5 و 10 مليون دج	28%	72%

**المصدر:** دليل إنشاء مؤسسة مصغرة، الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، 2011، ص: 06.

**التمويل الثلاثي:** في صيغة التمويل الثلاثي هناك نوعين من الدعم الموجه من طرف الوكالة لإنشاء المؤسسات المصغرة وهي القروض بدون فائدة وتخفيض نسبة الفوائد المتعلقة بالقرض البنكي، حيث تتغير المساهمة المالية لصاحب المؤسسة الصغيرة حسب مستوى الاستثمار ومواطنه، فالاستثمارات التي يكون موطنها في المناطق الخاصة تخصص لها الوكالة امتيازات أكثر من تلك التي تقام في المناطق العادية وتتمثل هذه الامتيازات الخاصة في:

- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، حيث يتغير هذا القرض حسب مستوى هذا الاستثمار. فنسبة القروض بدون فائدة تنخفض بارتفاع قيمة الاستثمار (مستوى الاستثمار).

-بالإضافة إلى منح القرض بدون فائدة من طرف الوكالة، تأخذ هذه الأخيرة على عاتقها عبء تسديد جزء من الفوائد المرتبطة بالقرض البنكي الذي يكون قد منحه لصاحب المؤسسة المصغرة، و يتغير مستوى هذا التخفيض في نسب الفائدة تبعا لموطن النشاط . ويمكن توضيح الصيغة في الجدول التالي:

**الجدول: مستويات ونسب مساهمة الوكالة في التمويل الثلاثي**

المستويات	قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة ( مساهمة الوكالة )	المساهمة الشخصية		القرض البنكي	
			المناطق الخاصة	المناطق الأخرى	الناطق الخاصة	المناطق الأخرى
المستوى الأول	أقل من 1 مليون دج	25%	5%		70%	
المستوى الثاني	ما بين 1 و 2 مليون دج	20%	8%	10%	72%	70%
المستوى الثالث	ما بين 2 و 3 مليون دج	15%	11%	15%	74%	70%
المستوى الرابع	ما بين 3 و 4 مليون دج	15%	14%	20%	71%	65%

**المصدر:** دليل المؤسسة الصغيرة، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، 1998، ص: 13.

وقد شهد هذا النوع من التمويل تعديلات جديدة جاءت في سنة 2011 تضمنت مستويين فقط للاستثمار، حيث تم تخفيض المساهمة الشخصية إلى 1% فقط وذلك بالنسبة للمستوى الأول الذي أصبح أقل من 5 مليون دج ، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

**الجدول: مستويات ونسب مساهمة الوكالة في التمويل الثلاثي حسب تعديلات 2011**

المستويات	قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية	القرض بدون فائدة (الوكالة)	القرض البنكي
المستوى الأول	أقل من 5 مليون دج	1 %	29 %	70 %
المستوى الثاني	ما بين 5 و 10 مليون دج	2 %	28 %	70 %

**المصدر:** دليل إنشاء مؤسسة مصغرة، الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، 2011، ص: 05.

ومن أجل الحصول على التمويل يتجه المستثمر رفقة شهادة التأهيل والدراسة التقنو- اقتصادية ووثائق أخرى ( عقد إيجار المحل، وشهادة التأمين...) إلى بنك أو عدة بنوك ويودعها لديها، وفي هذه المرحلة تقرر هذه الأخيرة بعد دراسة دقيقة للملف المودع تتم الموافقة أو رفض منح القرض، وفي حالة القبول يتم تحديد مهلة التسديد والدفعات، والتي عادة ما تكون لأجل أقصاه خمس سنوات مع الإعفاء من التسديد في السنة الأولى من بداية النشاط. وبعد إتمام تسديد القرض البنكي ينبغي على المستثمر البدء في تسديد القرض بدون فائدة الممنوحة من طرف الوكالة، خلال مهلة تصل أيضا إلى خمس سنوات أخرى، أي قرض طويل المدى.

وإضافة إلى منح القروض بدون فائدة تتولى الوكالة عبء تسديد تخفيض الفوائد على القروض البنكية وفقا للمادة 16 من المرسوم التنفيذي رقم 69-234 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 حيث يحدد معدل تخفيض نسبة قروض الاستثمارات التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية للشباب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمنصوص عليها في المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 جويلية 1996. ونسب التخفيض المبينة في الجدول التالي هي النسب التي جاءت بها التعديلات الأخيرة:

**الجدول: نسب التخفيضات من معدل الفائدة حسب تعديلات 2011.**

نسبة تخفيض معدل الفائدة		
المناطق القطاعات	ولايات الهضاب العليا والجنوب	الولايات الأخرى
القطاعات ذات الأولوية	95 %	80 %
القطاعات الأخرى	80 %	60 %

**المصدر:** دليل إنشاء مؤسسة مصغرة، الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، 2011، ص: 07.

إذ أن صاحب المؤسسة الصغيرة لا يتحمل إلا فارق نسبة الفائدة غير خاضع للتخفيض أما نسبة التخفيض المخصصة تدفع من طرف الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بطلب من المؤسسة الائتمانية وفقا للجدول الزمني المحدد للتسديد وبناء على تقديم وثائق الإثبات وهذا ما نصت عليه المادة 13 من المرسوم التنفيذي رقم 97-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996.

## 6- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC

يساعد الصندوق الشباب البطال الذي يتراوح سنه بين 30 و 50 سنة من إنشاء مقاول أو مؤسسة خاصة.

**الجدول: مستوى الاستثمارات والإعانات حسب الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC.**

المستوى	نسبة المساهمة الخاصة		نسبة مساهمة الصندوق		نسبة قرض بنكي
	%5		%25		
أقل من 2 مليون دج	م.عادية	م.خاصة	م.عادية	م.خاصة	%70
	%10	%8	%20	%22	

المصدر: المواد من 4 إلى 9 الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 3، الصادر بتاريخ 11 جانفي 2004، ص 6-7.

**7- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM**

يعتبر القرض المصغر جزءا لا يتجزأ من السياسات العمومية للدولة لمقاومة البطالة والتهميش والإقصاء الاجتماعي، ويمس شريحة لا بأس بها من السكان ويمثل أداة فعالة للمعالجة الاجتماعية للإقصاء الاقتصادي، وبروز مؤسسات ومقاولات صغيرة. هدف الوكالة الأساسي هو ترقية النمو الاجتماعي عن طريق النشاط الاقتصادي ومحاربة التهميش بفضل نوع من الدعم لا يكرس فكرة الاتكال المحض بل يركز أساسا على "الاعتماد على النفس"، "المبادرة الذاتية" وعلى "روح المقاول". لهذا الغرض فإن القرض المصغر يوفر خدمات مالية متماشية مع احتياجات المواطنين غير المؤهلين للاستفادة من القرض البنكي والمشكلين أساسا من فئة الأشخاص بدون دخل أو ذوي الدخل غير المستقر والبطالين والذين ينشطون عموما في القطاع غير الشرعي.

**الجدول: أشكال التمويل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر**

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	قرض الوكالة
لا يتجاوز 100.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	%0	%0	%100
لا يتجاوز 250.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية) على مستوى ولايات الجنوب	%0	%0	%100
لا يتجاوز 1.000.000 دج	كل الأصناف	%1	%70	%29

**8- القرض الإيجاري Leasing.Crédit Bail**

يعرف المشرع الجزائري القرض الإيجاري حسب المادة 1 و 2 من المرسوم التشريعي رقم 09/96 المتعلق بالإعتماد الإيجاري، على أنه عملية تجارية ومالية تقوم بها المؤسسات المالية والبنوك مع المتعاملين الإقتصاديين، وتكون قائمة على عقد إيجاري وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الإستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية.

**9- صندوق الزكاة (القرض الحسن):**

هو مؤسسة دينية اجتماعية تعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف التي تضمن له التغطية القانونية، بناء على القانون المنظم لمؤسسة المسجد.

يهدف صندوق الزكاة إلى منح العائلات الفقيرة والإستثمار لصالح الفقراء في شكل قرض حسن مبني على أساس تمويل إنشاء مؤسسات ومقاولات لمختلف الفئات تتراوح قيمتها ما بين 50.000 دج إلى 300.000 دج، وهناك مساعي لرفعها إلى 500.000 دج لبعض المشاريع الجديدة.

# الملاحق

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، المسماة باختصار "و د ت ش"، تم إنشائها سنة 1996 و هي هيئة ذات طابع خاص، تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالتشغيل. أنشأت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بهدف مرافقة الشباب ذوي المشاريع قصد إحداث أنشطة إنتاجية و خدماتية أو توسيعها وفق مقاربة إقتصادية تهدف إلى خلق الثروة و مناصب عمل. تضم الوكالة شبكة تتكون من 51 فرع تغطي كل الولايات و كذا العديد من الملحقات المتواجدة على مستوى بعض المناطق.

## مهام الوكالة:

- تقديم الاستشارة و مرافقة الشباب ذوي المشاريع في إنشاء النشاطات.
- تزويد الشباب ذوي المشاريع، بكافة المعلومات ذات الطابع الإقتصادي و التقني و التشريعي و التنظيمي المتعلقة بنشاطاتهم.
- تطوير العلاقة مع مختلف شركاء الجهاز (بنوك، مصالح الضرائب، صناديق الضمان الاجتماعي للأجراء ولغير الأجراء...).
- تطوير الشراكة بين القطاعات لتحديد فرص الاستثمار في مختلف القطاعات.
- ضمان تكوين متعلق بالمؤسسة لصالح الشباب ذوي المشاريع.
- تشجيع كل شكل آخر من الأعمال و التدابير الرامية إلى ترقية إحداث الأنشطة و توسيعها.

## الأهداف الأساسية:

- تعزيز و دعم إحداث أنشطة إنتاج السلع و الخدمات من طرف الشباب ذوي المشاريع.
- تشجيع أنواع الأعمال و التدابير الرامية إلى ترقية المبادرة المقاولانية.

## شروط التأهيل:

- أن يتراوح سن الشاب أو الشباب ما بين 19 و 35 سنة، في الحالات الاستثنائية و عندما يحدث الاستثمار ثلاثة (3) مناصب عمل دائمة على الأقل (بما في ذلك الشباب ذوي المشاريع الشركاء في المقولة) يمكن رفع سن مسير المقولة المحدثة إلى 40 سنة كحد أقصى.
- أن يكون أو يكونوا ذوي شهادة أو تأهيل مهني و/ أو لديهم مؤهلات معرفية معترف بها.
- أن يقدم أو يقدموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة.
- أن لا يكون أو يكونوا شاغلين وظيفية مأجورة عند تقديم إستمارة التسجيل للإستفادة من الإعانة.
- أن يكون مسجلا لدى مصالح الوكالة الوطنية للتشغيل كيطال طالب عمل.
- أن لا يكون مسجلا على مستوى مركز تكوين أو معهد أو جامعة عند تقديم طلب الإعانة، ما عدا في حالة ما اذا تعلق الامر بتحسين مستوى نشاطه.
- أن لا يكون قد إستفاد من إعانة بعنوان إحداث النشاطات.

## المبلغ الأقصى للاستثمار:

يحدد المبلغ الأقصى للإستثمار بـ عشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000) دج سواء في مرحلة الانشاء أو التوسيع. القروض الغير مكافأة و المكملة للمشروع لا تدخل في حساب الحد الأقصى للإستثمار.

## التسجيل:

يتم التسجيل في إطار جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من طرف الشباب ذوي المشاريع عن طريق وثيقة واحدة فقط، تسمى "إستمارة التسجيل". تحمل من الموقع الإلكتروني للوكالة « [www.ansej.dz](http://www.ansej.dz) », و من خلال التسجيل عن طريق الموقع الإلكتروني « [Promoteur.ansej.dz](http://Promoteur.ansej.dz) ».





## التحسيس و الاعلام

حصول الشاب على كافة المعلومات الخاصة بالجهاز من مرافقة، تكوين، امتيازات، و فرص الإستثمار، و ذلك عن طريق حضور إحدى التظاهرات التي تنظمها الوكالة بصفة دورية أو عبر الإطلاع على البوابة الرقمية للوكالة أو التقرب المباشر من إحدى فروع و ملحقات الوكالة التي تغطي كافة التراب الوطني.

## تكوين فكرة المشروع

إن فكرة المشروع يجب أن تكون نتيجة الدراسة و التقصي الناجع لفرص الإستثمار و كذا توافقها مع مؤهلاتكم (العلمية او المهنية) و قدراتكم على تجسيدها.

## التسجيل عبر البوابة الإلكترونية

بعد تعيين المشروع المراد إنشائه و كذا العتاد الواجب إقتنائه، يمكن للشباب الدخول إلى الموقع الإلكتروني للوكالة قصد مباشرة عملية التسجيل الإلكتروني عبر إدراج كافة البيانات المتعلقة بشخصه، شركائه إن وجدوا و مؤسسته.

## دراسة المشروع و مخطط الاعمال

بعد إتمام مرحلة التسجيل تبدأ مرحلة التعمق في دراسة المشروع و عملية انجاز مخطط الاعمال بعد دعوتكم من طرف الوكالة، بمعية الإطار المكلف بمرافقة مشروعكم من خلال جمع كل المعلومات اللازمة فيما يخص:

- العتاد المراد إقتنائه.
- مقر النشاط و لا سيما محيط المؤسسة المصغرة المراد انشاؤها.
- دراسة السوق.
- اختيار التقنيات.
- الموارد البشرية.
- الدراسة المالية.

## تقديم المشروع امام لجنة انتقاء و اعتماد و تمويل المشاريع

خلال هذه المرحلة تقومون بعرض مشروعكم امام لجنة انتقاء و اعتماد و تمويل المشاريع، لدراسته و الفصل فيه سواء بالقبول او التأجيل او الرفض المعلن.

. حالة القبول: ايداع ملفكم الاداري و المالي.

. حالة التأجيل : عليكم برفع التحفظات الموضوعية من طرف اللجنة من اجل اعادة عرض المشروع مرة اخرى امام اللجنة.

. حالة الرفض: يمكنكم تقديم طعن لدى الملحقة في غضون 15 يوما بعد الحصول على قرار رفض اللجنة.

## الموافقة البنكية و الانشاء القانوني للمؤسسة المصغرة

1. يودع ملفكم لدى البنك فيما يخص التمويل الثلاثي من طرف ممثل الوكالة للحصول على الموافقة البنكية.
2. بعد الحصول على الموافقة البنكية، انتم ملزمون بالقيام بالإنشاء القانوني لمؤسستكم المصغرة.

## تكوين الشاب المستثمر

قبل تمويل مشروعكم، يجب عليكم اتباع تكوين فيما يخص تقنيات تسيير المؤسسة المصغرة، الذي تتكفل به الوكالة داخليا عن طريق مكوّنها.

## تمويل المشروع

بعد الانشاء القانوني للمؤسسة المصغرة و اتمام الاجراءات تقوم الوكالة بتمويل مشروعكم.

## انجاز المشروع و الدخول في مرحلة الاستغلال

بعد تمويل المشروع من طرف الوكالة و اتباع كل الاجراءات المعمول بها بخصوص هذه المرحلة، يجب عليكم الحصول على العتاد و تركيبه لمباشرة النشاط.

**الامر الذي كنت تنتظره قد تجسد، انت الان صاحب مؤسسة مصغرة**

## صيغة التمويل

### للجهاز ثلاثة صيغ للتمويل

- صيغة التمويل الثلاثي.
- صيغة التمويل الثنائي.
- صيغة التمويل الذاتي.

### انشاء مؤسسة مصغرة بتمويل الثلاثي:

#### التركيبة المالية

يتم التمويل الثلاثي بمشاركة كل من الشاب المستثمر، البنك و الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ويتكون من:

1. المساهمة الشخصية للشباب المستثمر،
2. قرض غير مكافئ تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،
3. قرض بنكي بنسبة فائدة مخفضة 100 % لكل القطاعات والنشاطات ، يتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح اياها الشباب ذوي المشاريع.

#### الهيكل المالي للتمويل الثلاثي

##### المستوى 2

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أنساج)	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
من 5.000.001 دج إلى 10.000.000 دج	28 %	02 %	70 %

##### المستوى 1

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أنساج)	المساهمة الشخصية	القرض البنكي
حتى 5.000.000 دج	29 %	01 %	70 %

### انشاء مؤسسة مصغرة بتمويل الثنائي:

#### التركيبة المالية

في صيغة التمويل الثنائي تتشكل التركيبة المالية من:

1. المساهمة الشخصية للشباب المستثمر.
2. قرض غير مكافئ تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

#### الهيكل المالي للتمويل الثنائي

##### المستوى 2

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أنساج)	المساهمة الشخصية
من 5.000.001 دج إلى 10.000.000 دج	28 %	72 %

##### المستوى 1

قيمة الاستثمار	القرض بدون فائدة (وكالة أنساج)	المساهمة الشخصية
حتى 5.000.000 دج	29 %	71 %

### انشاء مؤسسة مصغرة بتمويل الذاتي:

قيمة الاستثمار	المساهمة الشخصية
حتى 10.000.000 دج	100 %





# وزارة العمل والتشغيل والضمان الإجتماعي

## الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



### الإعانات المالية و الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار جهاز الوكالة

يستفيد الشاب المستثمر من إعانات مالية و امتيازات جبائية أثناء مرحلة الانجاز، و تكون على شكل إعفاءات أثناء مرحلة إستغلال مشروعه.

تمنح هذه الامتيازات سواء أثناء مرحلة الانشاء أو مرحلة توسيع قدرات الانتاج.

الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسة المصغرة في مرحلة التوسيع تخص فقط المساهمات الجديدة و تحدد الحصة النسبية بالمقارنة مع المساهمات الاجمالية.

#### الإعانات المالية

- القرض غير مكافئ.
- قرض غير مكافئ إضافي عند الحاجة بالنسبة للتمويل الثلاثي.
- التخفيض بنسبة 100% على معدل نسب الفوائد البنكية بالنسبة للتمويل الثلاثي.

#### الامتيازات الجبائية

تستفيد المؤسسة المصغرة من الامتيازات الجبائية التالية:

##### أ- في مرحلة إنجاز المشروع

- الإعفاء من رسم نقل الملكية بمقابل مالي على الإكتسابات العقارية في إطار إنشاء نشاط صناعي.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات .
- تطبيق نسبة مخفضة بـ 5 % فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلية مباشرة في إنجاز الاستثمار.

##### ب- في مرحلة إستغلال المشروع

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات و البناءات الإضافية لمدة "3 سنوات ، 6 سنوات او 10 سنوات" حسب موقع المشروع ، ابتداء من تاريخ انجازها.
- اعفاء كامل ، لمدة " 3 سنوات ، 6 سنوات او 10 سنوات " حسب موقع المشروع ، ابتداء من تاريخ استغلالها من الضريبة الجزافية الوحيدة IFU أو الخضوع للنظام الضريبي الحقيقي حسب القوانين السارية المفعول.
- عند انتهاء فترة الاعفاء المذكورة في المطة رقم 2 ، يمكن تمديدھا لسنتين (2) عندما يتعهد المستثمر بتوظيف ثلاثة (3) عمال على الأقل لمدة غير محددة.

- عدم احترام التعهد الخاص بخلق مناصب شغل يؤدي إلى سحب الامتيازات الممنوحة و المطالبة بالحقوق و الرسوم الواجب دفعها.
- غير أن المستثمرين - الاشخاص الطبيعيين الخاضعين للضريبة الجزافية الوحيدة - يبقون مدينين بدفع الحد الأدنى للضريبة الموافق لنسبة 50 %، من المبلغ المنصوص عليه في قانون الضرائب المباشرة والمقدر 10000 دج، بالنسبة لكل سنة مالية ، مهما يكن رقم الأعمال المحقق.
- الاستفادة من تخفيض الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) أو الضريبة على ارباح الشركات (IBS) حسب الحالة و كذا الضريبة على النشاط المهني (TAP) ، وذلك خلال الثلاث "3" سنوات الأولى من الاخضاع الضريبي:

70 % خلال السنة الأولى من الإخضاع الضريبي  
50 % خلال السنة الثانية من الإخضاع الضريبي  
25 % خلال السنة الثالثة من الإخضاع الضريبي



## القروض غير المكافئة الاضافية

بالإضافة إلى القرض غير المكافئ الكلاسيكي، يمكن للشباب الحامل لمشاريع الحصول على إعانة في شكل قرض إضافي غير مكافئ في إحدى الصيغ الثلاثة التالية:

### قرض الكراء



- قرض غير مكافئ، خاص بالإيجار و هو إعانة إضافية تمنح للشباب أصحاب المشاريع ، للتكفل بإيجار المحل أو مكان الرسوّ على مستوى الميناء، المخصص لإستقبال النشاط المراد تجسيده، على أن لا تتجاوز خمسمائة ألف دينار (500.000 دج) الواجب تسديدها ، إذ يمنح فقط عندما يلجأ الشاب إلى صيغة التمويل الثلاثي في مرحلة إنشاء النشاط.

لا يستفيد من هذا القرض:

- أصحاب الأنشطة الغير قارة ؛
- أصحاب الأنشطة المنشأة في إطار المكاتب الجماعية ؛
- عندما يكون صاحب المحل من الأصول أو زوج صاحب المشروع.

### مكاتب جماعية

- قرض غير مكافئ لإحداث المكاتب الجماعية: و هو إعانة إضافية تمنح للشباب حاملي شهادات التعليم العالي للتكفل بإيجار المحل الموجه لإحداث مكاتب جماعية على أن لا يتجاوز مبلغ هذا القرض غير المكافئ مليون (1.000.000) دينار واجب التسديد.

يقصد بالمكاتب الجماعية إشتراك مشروعين على الأقل بنفس المحل، على أن يمارسوا نشاطهم في نفس المجال من المجالات التالية: الطب، مساعدي القضاء، الخبراء المحاسبين، محافظي الحسابات والمحاسبين المعتمدين، مكاتب الدراسات و المتابعة التابعة لقطاعات البناء والأشغال العمومية والري. يمنح هذا القرض فقط عندما يلجأ الشاب إلى صيغة التمويل الثلاثي في مرحلة إنشاء النشاط. لا يستفيد من هذا القرض عندما يكون صاحب المحل من الأصول أو زوج صاحب المشروع.



### عربة ورشة

- قرض غير مكافئ لاقتناء عربة ورشة: و هو إعانة تقدر بمبلغ خمسمائة ألف (500.000) دج موجه لاقتناء عربة ورشة و يمنح فقط للشباب حاملي شهادات التكوين المهني لممارسة الأنشطة الغير قارة التالية: الترخيص ، كهرباء العمارات، التدفئة و التكييف، الزجاجات، دهن العمارات و ميكانيك السيارات. يمنح هذا القرض فقط عندما يلجأ الشاب إلى صيغة التمويل الثلاثي في مرحلة إنشاء النشاط.



## مرحلة توسيع القدرات الانتاجية

تخص مرحلة توسيع القدرات الانتاجية المؤسسات التي تم تمويلها و التي تطمح بعد انقضاء فترة الاعفاء الضريبي إلى توسيع نشاطها من خلال اقتناء تجهيزات جديدة من أجل تلبية الطلب الزائد للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها المؤسسات المصغرة، أو لإقتناء أجهزة بإمكانها تحسين نوعية خدماتها للاستجابة لمتطلبات السوق.

شروط الاستفادة من مرحلة التوسيع:

- استنفاد فترة الامتيازات الجبائية المتعلقة بمرحلة الانشاء؛
  - تسديد نسبة 70% من القرض البنكي و نسبة 50% من القرض بدون فائدة ANSEJ في حالة التمويل الثلاثي؛
  - تسديد نسبة 100 % من القرض بدون فائدة ANSEJ في حالة التمويل الثنائي؛
  - تسديد كامل للقرض البنكي و القرض بدون فائدة ANSEJ في حالة تغيير البنك أو صيغة التمويل من الثلاثي إلى الثنائي أو التمويل الذاتي؛
  - التسديد في الآجال المحددة للقرض البنكي و القرض بدون فائدة ANSEJ ؛ في الحالات التي تجاوز فيها التسديد النسب المطلوبة أعلاه؛
  - تقديم الحصائل السنوية الثلاثة الأخيرة بنتائج إيجابية. (الحصائل السلبية المتعلقة بالاستثمار الاضافي مقبولة)؛
  - توفر كامل التجهيزات الأساسية المقتناة في مرحلة الانشاء؛
- يمكن للمستثمر الذي تم تمويل مشروعه بصيغة التمويل الثنائي أو الثلاثي توسيع نشاطه بصيغة التمويل الذاتي.
- تخضع مرحلة التوسيع لنفس قواعد مرحلة الإنشاء؛
  - الامتيازات الخاصة بمرحلة التوسيع هي نفسها الممنوحة عند مرحلة الإنشاء؛
  - الامتيازات الجبائية الممنوحة في هذه المرحلة تتعلق فقط بالاستثمارات الجديدة لمرحلة التوسيع. تحدد الحصة النسبية بالمقارنة مع المساهمات الاجمالية.

### ملاحظة:

يبلغ الحد الأقصى للاستثمار عشرة ملايين دينار جزائري (10.000.000)؛  
القرض الذي تمنحه وكالة أنساج هو عبارة عن قرض بدون فائدة ؛  
القرض الذي يمنحه البنك هو عبارة عن قرض مخفض بنسبة 100 %؛  
يمكن لصاحب المشروع في هذه المرحلة اختيار أحد أنواع التمويل (الثلاثي، الثنائي أو التمويل الذاتي).

### ملاحظة:

إن مراقبة وكالة أنساج و كذا الإعانات و الامتيازات الممنوحة من طرف الجهاز تساهم في إنجاح مشاريعكم. و عليه، ينبغي عليكم بذل الجهود الضرورية لتطوير قدراتكم المقاولية.

