الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عباس لغرور –خنشلة –
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية

–دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية خنشلة–

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير

تخصص: تسيير عمومي

من إعداد الطالبتين:

- جباري شمسة
- رزق الله منيرة

إشراف الأستاذة:

د. عروف راضية

لجنة المناقشة

اللقب والاسم	الجامعة الأصلية	الصفة
د.عظيمي دلال	عباس لغرور خنشلة	رئيسا
د. عروف راضية	عباس لغرور خنشلة	مشرفا ومقررا
د. حرنان نجوى	عباس لغرور خنشلة	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2023/2022

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وعرفان:

أولا وقبل كل كلام أشكر الله الذي أنعم علينا وتفضل

كما أتقدم بجزيل الشكر لأستاذيتي

"عروف" على كل ما قدمته من اهتمام ومتابعة بالنصح والارشاد

والتوجيه

والشكر موصول لكل من ساهم في انجاز هذا العمل ولو بالقليل

الإهداء

بعد بسم الله الرحمان الرحيم

" واخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا "

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع الى من علمتني الصمود

مهما تغيرت الضروف ومن دوما سبب في قوتي من كانت

دوما سندا ودافعا لتقدم ومن غيرها غاليتي "أمي " أطال الله

عمرها صاحبة الابتسامة التي تبعث الأمل في النفوس نعم انها

أمي والف اهداء لأمي

الى من كان كتفا وعونا بعد الله في مسيرتي الى من أمسك بيدي

ودلني على سبيل الرشد بعد هدى الله لمن أوصلني لبر الأمان

ومن غيره أنه" أبي "حبيب الروح وأنيس الفؤاد حفظه الله

وأبعد عن والدي كل شر

كما أهدي هذا العمل المتواضع لمشرفي التي كانت الضوء المنير خلال مشواري

منيرة

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرانتا بمذكرتنا

هذه ثمرة الجهد والنجاح بفضله تعالى مهداة الى

التي خنانها ارتويت وبدفئها احتميت وبنورها اهتديت ولحقها ما وفيت الى

الشمعة التي تضيئ دربي

"أمي غاليتي أطال الله عمرها "

إلى درعي الذي به احتميت وفي الحياة به اقتديت ركيزة عمري وصدر أماني الى الغالي

" أبي حفظه الله نحفظه "

الى من كان السند ومنبع قوة خلال الجازي

"زوجي وابني حماهم الله وأسعدهم"

كما أهدي ثمرة هذا الجهد لعائلتي وأصدقائي

وأهدي لكم من باب الاعتراف بالجميل

شمسة

فهرس المحتويات.	الصفحة
تشكرات.	*
إهداء.	*
الفهرس.	*
قائمة الجداول والأشكال.	*
مقدمة عامة	أ- د
الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسة الناشئة.....	48-7
المبحث الأول: ماهية المؤسسة الناشئة.....	8
المطلب الأول: مفهوم المؤسسة الناشئة.....	8
المطلب الثاني: خصائص ومعايير تصنيف المؤسسات الناشئة.....	9
المطلب الثالث: مراحل إنشاء دورة حياة المؤسسة الناشئة.....	13
المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.....	15
المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية.....	15
المطلب الثاني: أساليب التمويل الحديثة.....	21
المطلب الثالث: أساليب التمويل الإسلامية.....	35
المبحث الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وإستراتيجية مواجهتها.....	41
المطلب الأول: المشاكل المؤسسية والتنظيمية.....	41
المطلب الثاني: المشاكل التمويلية.....	42
المطلب الثالث: الحلول اللازمة لمواجهة المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة.....	44
خلاصة الفصل.....	48
الفصل الثاني: المؤسسات الناشئة والزراعة الصحراوية.....	77-50
المبحث الأول: أساسيات حول القطاع الزراعي في الجزائر.....	51
المطلب الأول: أهمية القطاع الزراعي في الجزائر.....	51
المطلب الثاني: مساهمات القطاع الزراعي في التنمية في الجزائر.....	52
المطلب الثالث: مراحل تطور الزراعة في الجزائر.....	58

المبحث الثاني: مساهمة الزراعة في التنمية.....	66
المطلب الأول: تحديات الإنتاج الزراعي.....	66
المطلب الثاني: آفاق تطوير الإنتاج الزراعي.....	67
المطلب الثالث: جهود تطوير الزراعة.....	68
المبحث الثالث: الزراعة في صحراء الجزائر.....	69
المطلب الأول: الزراعة والإقليم الصحراوي.....	69
المطلب الثاني: مرتكزات الزراعة في الصحراء.....	73
المطلب الثالث: علاقة المؤسسات الناشئة بالزراعة الصحراوي.....	75
خلاصة الفصل.....	77
الفصل الثالث: دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية.....	110-79
المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية_ عموميات المهام والهيكل التنظيمي.....	80
المطلب الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....	80
المطلب الثاني: مهام والهيكل التنظيمي لكل من المجمع الجهوي لام البواقي و وكالة خنشلة.....	82
المبحث الثاني: تمويل بنك الفلاحة والتنمية الريفية لمشروعي بصيغة قرض الرفيق والتحدي.....	95
المطلب الأول: التمويل بواسطة قرض الرفيق.....	95
المطلب الثاني: التمويل بواسطة قرض التحدي.....	96
خلاصة الفصل.....	110
خاتمة.....	112
قائمة المراجع.....	116
ملخص	*

فهرس الجداول

والأشكال

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	المراحل التي يمر بها رأس المال المخاطر.	26
02	كيفية تطبيق عقد الفاتورة.	33
03	التوزيع القطاعي لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي2001-2004.	62
04	التوزيع المالي للبرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي حسب القطاعات الاقتصادية.	63
05	برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2010-2014.	65
06	مجال الصحراء الجزائرية الواسعة.	70
07	اندماج المجال الصحراوي داخل القطر الوطني.	72
08	توزيع واحات النخيل بالصحراء الجزائرية.	74
09	الهيكل التنظيمي للمجمع الجهوي للاستغلال أم البواقي.	90
10	الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الفلاحي بخنشلة.	94
11	تاهيكل التنظيمي لمصلحة القروض.	97
12	شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة الحبوب خلال الموسم الفلاحي 2015-2020 بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.	99
13	شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة الخضروات خلال الموسم الفلاحي 2015-2020 بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.	100
14	شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة تغذية الأنعام خلال الموسم الفلاحي 2015-2020 بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.	101
15	شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة الدواجن خلال الموسم الفلاحي 2015-2020 بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.	103
16	شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2015.	104
17	شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2016.	106
18	شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2017.	107

19	شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2018.	109

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	إحصائيات لشعبة الحبوب خلال الموسم (2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.	98
02	إحصائيات لشعبة الخضروات خلال الموسم (2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.	100-99
03	إحصائيات لشعبة تغذية الأنعام خلال الموسم(2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.	101
04	إحصائيات لشعبة الدواجن خلال الموسم (2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.	102
05	جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2015.	104-103
06	جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2016.	105
07	جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2017.	107-106
08	جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي2018.	108

مقدمة عامة

مقدمة

ظل الاقتصاد الجزائري ولفترات طويلة تحت سيطرة المؤسسات الكبرى العمومية لكن بعد الافتتاح الرسمي للسوق الجزائري على المنافسة بعد فصل احتكار الدولة للتجارة الخارجية، أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة لها مهمة تحريك عجلة النمو الاقتصادي، وهذا نتيجة عجز المؤسسات الكبيرة فنلاحظ اليوم ازدياد أهمية هذا النوع من المؤسسات في تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي لتشكل حاليا مكانة إستراتجية في العالم.

والجزائر كغيرها من الدول تسعى جاهدة لتطبيق استراتيجيات اقتصادية تهدف لتنويع مصادر والموارد الاقتصادية خارج قطاع المحروقات لتحقيق التنمية باعتبار الفلاحة من بين أهم القطاعات التي يمكنها المساهمة في هذا التنويع بما يتناسب وسيرورة النشاط الاقتصادي والاجتماعي من جهة الشروط التي تفرضها هذه التنمية من جهة أخرى خاصة في المناطق الصحراوية نظرا لما تنفرد به من خصائص اقتصادية وطبيعية تجعلها قادرة على دفع عجلة نمو النشاط الاقتصادي المعاصر.

كما يلعب القطاع الزراعي دورا بارزا في اقتصاديات أغلب الدول فهو يساهم في نمو الناتج المحلي الإجمالي وتوفير مناصب الشغل وبالتالي الحد من مشكلة البطالة وبالتالي يعد أحد القطاعات الإستراتجية التي لها دور حيوي في ضمان التنمية الزراعية المستدامة لهذا قد يدخل القطاع الزراعي في ميدان المؤسسات الناشئة وذالك بزيادة الاهتمام بهذا القطاع ورفع الناتج المحلي الإجمالي وبالتالي المشاركة في رفع التنمية الاقتصادية.

أولا: الإشكالية:

مما يجعل اختيار موضوع دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية محاولة من خلال هذا الموضوع إظهار وزن هذا القطاع في مساهمته في رفع الاقتصاد الوطني وتحقيق الاكتفاء الذاتي واكتشاف مختلف المشاكل المعيقة له والتي من أهمها مشكل التمويل التي يعد إشكالية تنمية المؤسسات الناشئة من الناحية المالية وتنمية القدرات والسياسات المصرفية لصالحها وسياسات التمويل مع إيجاد سبل لكيفية إنجازها وعلى ضوء ما سبق تتجلى معالم إشكالية البحث:

كيف تساهم المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية؟

ثانيا: الأسئلة الفرعية:

فيما تتمثل ماهية المؤسسات الناشئة وما هي مراحل تطورها؟

ما الدور الذي تبرزه المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية؟

ما هو واقع المؤسسات الناشئة وما هي العراقيل التي تواجهها؟

ثالثا: فرضيات الدراسة:

من الإشكالية المطروحة والتساؤلات الفرعية السابقة تمثلت فرضيات الدراسة في النقاط التالية:

1-لحاضنات الأعمال التقنية دور في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة والتي بدورها تساهم في الارتقاء بالاقتصاد الوطني؛

2- تساهم المؤسسات الناشئة في تطوير القطاع الزراعي الصحراوي بتأثيرها على المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية؛

3-تفتح المؤسسات الناشئة أفاق واسعة الاستثمار الداخلي ولشركات أجنبية باقتحامها الأسواق؛

4-يعتبر قرض الرفيق والتحدي من أهم مصادر تمويل القطاع الزراعي.

رابعا: أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من أهمية موضوع المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني وحيث تعتبر حاضنات الأعمال من أحدث الأدوات المستخدمة لترقية مؤسسات ناشئة ناجحة وإلا أنه رغم زيادة الدراسات في هذا الموضوع والاهتمام به إلى أن الجزائر تواجه صعوبات في سعيها لدعم هذه المؤسسات.

خامسا: أهداف الدراسة:

تبرز أهداف الدراسة من خلال ما يلي:

-محاولة الوقوف على واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر؛

-معرفة الإستراتجية المتبناة في ابتكار المؤسسات الناشئة؛

-إبراز دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية.

سادسا: أسباب اختيار الموضوع:

تم اختبار هذا الموضوع لعدة أسباب شخصية وموضوعية كما يلي:

-ندرة الدراسات التي تناولت المؤسسات الناشئة؛

-أهمية ودور المؤسسات الناشئة في تطوير المجال الزراعي الصحراوي في الجزائر؛

-التنويه إلى أن عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والمؤسسات الناشئة لا يقتصر على استهداف الأسواق المحلية فقط، وإنما يمكن للمؤسسات الناشئة أن تستهدف الأسواق الدولية؛

-يعتبر موضوع "المؤسسات الناشئة" من المواضيع المهمة بالنسبة للجزائر التي تعيش التحولات الاقتصادية والتحولات نحو اقتصاد السوق.

سابعا: منهج الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة والتساؤلات المتبناة تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي من خلال المصادر والدراسات العلمية ذات صلة بالموضوع إضافة إلى دراسة حالة وتسليط الضوء على الجزائر.

وكما يعرفه الباحثون: "هو المنهج الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ،ويهتم بوصفها وصفا دقيقا ويعبر عنها كيفيا بوصفها وتوضيح خصائصها وكميا بإعطائها وصفا رقميا من خلال أرقام وجداول توضح مقدار هذه الظاهرة وحجمها أو درجة ارتباطها مع الظواهر الأخرى.

ثامنا: محتوى الدراسة:

تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول تسبقها مقدمة عامة التي تضمنت الإشكالية الرئيسية وفرضيات الدراسة وأهمية وأهداف الدراسة إضافة إلى منهج ومحتوى الدراسة وأهم أسباب اختيار الموضوع ثم تلت الفصول والخاتمة تطرقت إلى مجموعة من الاقتراحات.

يحتوي الفصل الأول تحت عنوان "الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسات الناشئة" على ثلاثة مباحث تضمنت مجملها: ماهية المؤسسات الناشئة، مصادر تمويلها، مشاكل والحلول التي تواجه المؤسسات الناشئة.

أما الفصل الثاني تحت عنوان المؤسسات الناشئة والزراعة الصحراوية الذي بدوره ينقسم إلى ثلاثة مباحث، الأول أساسيات حول القطاع الزراعي، الثاني مساهمة الزراعة في التنمية، أما الثالث هو الزراعة في صحراء الجزائر.

الفصل الثالث الذي يضمن الجانب التطبيقي لدراسة تحت عنوان دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية يضمن مبحثين، الأول عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية، أما الثاني تمويل البنك الفلاحة لمشروعي بصيغة قرض رفيق وتحدي.

تاسعا: الدراسات السابقة:

على الرغم من أن هناك محدودية في الكتب المتاحة حول المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية، إلا أنه يمكن ذكر بعض الكتب التي تتناول مواضيع ذات صلة بالزراعة الصحراوية في المناطق الجافة:

الكتاب يتناول زراعة الأراضي الجافة وكيفية التخطيط والإدارة المستدامة لهذا النوع من الزراعة

1. "Dryland Farming: Planning and Management" plä, Steven R. Evett 9 Jerry L. Hatfield.

2. "Dryland Eco-Farming: Strategies for Sustainability from the Mediterranean Basin" plē,

. David J. Huggins. يستكشف هذا الكتاب استراتيجيات الزراعة المستدامة في المناطق الجافة ويقدم دراسات حالة من حوض البحر الأبيض المتوسط.

3. "Agricultural Systems: Agroecology and Rural Innovation for Development" plē. Sieglinde

Snapp و Barry Pound. يتناول هذا الكتاب أنظمة الزراعة المستدامة والابتكار الريفي للتنمية، ويشمل مواضيع متعددة تشمل الزراعة في المناطق الجافة.

يرجى ملاحظة أن هذه الكتب قد تعالج مواضيع تتعلق بالزراعة في المناطق الجافة بشكل عام وليس بالضرورة تركز بشكل محدد على المؤسسات الناشئة في هذا السياق.

هناك العديد من الدراسات التي أجريت حول دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية. وفيما يلي بعض النتائج الرئيسية التي توصلت إليها هذه الدراسات:

1-زيادة الإنتاجية: أظهرت الدراسات أن المؤسسات الناشئة تساهم في زيادة إنتاجية الزراعة الصحراوية من خلال تقديم التكنولوجيا الحديثة والمبتكرة، وتشمل هذه التكنولوجيا استخدام نظم الري المتطورة، وتقنيات الزراعة المائية وتحسين التربة والأساليب الزراعية المتكيفة مع الظروف الصحراوية؛

2- تحسين استدامة الزراعة: أوضحت الدراسات أن المؤسسات الناشئة تلعب دورا هاما في تحسين استدامة الزراعة الصحراوية. فهي تساعد في تطوير أنظمة الزراعة المستدامة التي تحافظ على الموارد الطبيعية وتقلل من الاعتماد على الموارد المحدودة مثل المياه والتربة؛

3-أظهرت الدراسات أن المؤسسات الناشئة تسهم في تعزيز التواصل والشيكات بين المزارعين والمهنيين والباحثين والمؤسسات الحكومية وهذا التواصل يساهم في تبادل المعرفة والخبرات وتعزيز التعلم المشترك وتطوير حلول مبتكرة لتحديات الزراعة الصحراوية؛

4-تعزيز الاقتصاد الريفي: أظهرت الدراسات أن المؤسسات الناشئة تساهم في تنمية الاقتصاد الريفي من خلال تعزيز القدرات الزراعية وتوفير فرص العمل وتحسين الدخل للمزارعين الصحراويين. وبالتالي، فإنها تسهم في تقوية الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي في المناطق الريفية؛

5-تعزيز الأمن الغذائي: أشارت الدراسات إلى أن المؤسسات الناشئة تلعب دورا هاما في تعزيز الأمن... الغذائي في المناطق الصحراوية؛ حيث تساعد في زيادة إنتاج الغذاء المحلي وتوفير تنوع في المحاصيل وتحسين إدارة الموارد الزراعية؛

بشكل عام توضح الدراسات أن المؤسسات الناشئة تلعب دورا حاسما في تحسين الزراعة الصحراوية وتطويرها من خلال تقديم حلول مبتكرة وتعزيز التواصل وتعزيز الاقتصاد الريفي وتحقيق الأمن الغذائي.

عاشرا: صعوبات الدراسة:

-قلة المراجع التي تناولت الجانب النظري في تحقيق العلاقة بين المتغيرين؛

-صعوبة الحصول على بيانات المتعلقة بالدراسة الميدانية؛

الفصل الأول:

الإطار النظري والمفاهيمي

للمؤسسة الناشئة

الفصل الأول: الإطار النظري والمفاهيمي للمؤسسة الناشئة.

تمهيد:

قبل البدء، نقول أن المؤسسات الناشئة هي من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول، حيث أصبح الاهتمام أمرا ضروريا لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني، إذ تساهم من الناحية في تطوير الزراعة وخاصة الزراعة الصحراوية، كما تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر احد ركائز التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك راجع إلى مدى مساهمتها في الدخل الوطني وخلق القيمة المضافة وامتصاص البطالة والمساهمة في التشغيل وتحقيق الرفاهية الاجتماعية، بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليص من حدة البطالة، هنالك فرق جوهري بين المؤسساتية لكنهما يتفقان في تحقيق أهداف مشتركة تتمثل في التقليص من حدة البطالة ودعم سياسة التشغيل والمساهمة في تطوير الزراعة الصحراوية.

من خلال ما سبق تم تقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية المؤسسة الناشئة.

المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة.

المبحث الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وإستراتيجية مواجهتها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسة الناشئة

تعتبر المؤسسات الناشئة مصدر مهم لتوفير مناصب العمل وحل المشكلات وإيجاد حلول أفضل من الحلول الحالية لأنها حلول عملية وإبداعية، حيث اتجه الباحثون لدراسة هذا الموضوع من المؤسسات لما يمكن أن تقدمه للدول ولاقتصادياتها، وتتميز بميزات خاصة لا تمتع بها المؤسسات الكبيرة كالمرونة والقدرة على الابتكار والإبداع وتقديم خدمات لا تستطيع المؤسسات الكبيرة القيام بها.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسة الناشئة

تعرف على أنها شركات حديثة العهد يتم تأسيسها بواسطة رائد أعمال أو مجموعة ,بهدف تطوير منتج أو خدمة مميزة لإطلاقها في السوق, بحسب طبيعتها ,إذا تميل المؤسسات الناشئة التقليدية إلى التمتع بأعمالها المحدودة منذ التأسيس وانطلاقا من مبلغ انتظاري أولي يضعه المؤسسون أو أحد من أقاربهم. تقدم المؤسسات الناشئة على أعمال تجارية قابلة للنمو ,وتنمو بطريقة سريعة وفعالة بالمقارنة مع شركة تقليدية صغيرة أو متوسطة الحجم.

أولا: تعريف الفقهي المؤسسة الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة startup اصطلاحا حسب القاموس الانجليزي: على أنها مشروع صغير بدأ للتو، وكلمة start-up تتكون من جزأين "start" وهو ما يشير إلى فكرة الانطلاق و "up" وهو ما يشير لفكرة المخاطر (capital-risque) ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك. وفي أيامنا الحالية يوجد المصطلح ويعرفه القاموس الفرنسي la rousse على أنها "المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيات الحديثة ".[1]

في غياب إجماع حول تعريف موحد حول start-up، فان هذا المفهوم وفق معجم Larousse يشير إلى أنها تلك المؤسسات الفنية المبدعة في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيات جديدة، ويعرفها الباحثErice Reis بأنها تلك المؤسسات التي تهدف إلى تطوير وتوزيع منتج جديد في ظل درجة عليا من حالة عدم التأكد.[2]

ثانيا: تعريف المشرع الجزائري للمؤسسة الناشئة:

[1] – لخذاري حورية، دور إدارة معرفة الزبون في تحسين الأداء التنافسي للمؤسسة، دراسة حالة مجموعة من وكالات التأمين باتنة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم الماستر، تخصص التسيير الاستراتيجي للمنظمات حاج لخضر باتنة 2014/2013، ص 09.

[2] – ضيف طه منذر، واقع المؤسسات الناشئة ودورها في تحسين الأداء التسويقي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2022

اصدر المشرع الجزائري المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15سبتمبر 2020 المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لعلامات "الشراكة الناشئة" والمشاريع المبتكرة و"الحاضنات" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وقد ذكر هذا المرسوم في فصله الرابع مجموعة الشروط التي بموجبها تمنح علامة مؤسسة ناشئة حيث نصت المادة 11منه على أنه: "تعتبر مؤسسة"كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير التالية:[1]

1-يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني سنوات؛
2-يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة الناشئة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
3-يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
4-أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمد من طرف أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسات ناشئة"؛
5-يجب أن تكن إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية؛
6-يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.[2]

من خلال التعريفات السابقة نستطيع إيجاد تعريف شامل للمؤسسة الناشئة (Startup) على أنها مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبير، وبغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو مجال نشاطها، كما أنها تتميز بارتفاع عدم التأكد ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحه.

المطلب الثاني: خصائص ومعايير تصنيف المؤسسات الناشئة

أولا: تتميز المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص والمتمثلة في:

1-مؤسسات حديثة العهد: أي أنها تتميز مؤسسات شابة يافعة وأمامها خيارات: إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة.

2-سرعة النمو: من إحدى السمات التي تحدد معناها هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل، كما تتمتع بإمكانية الارتقاء بعملها التجاري بسرعة أي زيادة الإنتاج والمبيعات من دون زيادة التكاليف، كنتيجة عن ذلك ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة.[3]

[1] – المرسوم التنفيذي رقم 2-254 المؤرخ في 15-09-2020، ص11.
[2] – مفروم برودي، المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، م7، العدد الثالث، 2020، ص346.
[3] – ديسلر حاري، إدارة الموارد البشرية، دار المريح، الرياضي، العربية السعودية، 2003، ص22.

3-الاعتماد على التكنولوجيا: تتميز بأنها مؤسسة تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة، وإشباع حاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد المؤسسات الناشئة على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الانترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال.

4-استنساخ نموذج مستدام: كل مؤسسة ناشئة قابلة للاستنساخ غالبا إذا تمثل المثال الأفضل لديمومة استنساخ نموذج عمل تجاري في بيئات مغايرة وعلى نطاق أوسع يديره فريق مختلف مع الحفاظ التام على نفس معدلات الربحية.[1]

بالإضافة إلى ما سبق تتميز المؤسسات الناشئة بخصائص أخرى يمكن إجمالها في النقاط التالية:

- نمو قوي محتمل؛
- استخدام تكنولوجيا حديثة؛
- لا تحتاج لتمويل ضخم، جمع التبرعات الشهيرة؛ تنشط في سوق جديد حيث يصعب تقييم المخاطر.
- يؤكد (Patrick friesen) أنه لا يجب أن تربط الشركات الناشئة بعمر معين أو حجم محدد أو قطاع مخصص بل أن تشمل المعايير التالية: نمو محتمل قوي، استخدام تكنولوجيا حديثة، حاجات تمويلية ضخمة ووجود أسواق جديدة. من هذا المنطلق وحسب الطرح السابق يمكن أن نميز الشركات الناشئة بخصائص محددة لها على النحو التالي:[2]

✓ **تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة:** يصاحب ارتفاع المخاطر للاستثمار في الشركات الناشئة عوائد مرتفعة كون التكاليف المرتفعة تكون بشكل أساسي في مرحلة البحث والتطوير لاسيما لتلك الشركات الناشطة في القطاع التكنولوجي والقائم على منتجات غير ملموسة حيث إعادة إنتاج وتوزيع المنتج بشكل لامتنا هي وغير ملموس فعلا (عبر الانترنت مثلا) كالبرمجيات والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تمتلك (ككل منتجات القائمة على المعرفة) وهذا ما يسمح بتحقيق مداخيل متزايدة مقابل تكاليف متناقصة مما يعطي فرصة لتحقيق إيرادات مرتفعة؛[3]

✓ **أسواق غير مستقرة أو مستحدثة:** تعمل الشركات الناشئة في ظروف عدم اليقين وعدم الاستقرار في أسواق يصعب تقديرها ولهذا قد تتوفر على مخطط أعمال دقيق كونها ستطرح منتجات غير معروفة وغير مرغوبة بعد وهنا يكمن التحدي في إيجاد عملاء محتملين وتحديد

[1] – عادل عيشي، تقييم الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير، تخصص تسيير المؤسسات الصناعية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004، ص17.

[2] – عادل عيشي، مرجع سابق، ص 18.

[3] – مفروم برودي، مرجع سابق، ص 346 ص347.

كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج. فكلما استطاعت الشركة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كشركة ناشئة

- ✓ **التركيز على الإبداع والابتكار:** وهو يعبر عن القدرة على إنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة ايجابية ومفيدة للفرد والمجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته. فالإبداع هو أحد الركائز الإستراتيجية للشركات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في الشركة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من اجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية. هذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون في القطاع التكنولوجي كمثال لذلك تحتاج شركة (Impossible Foods) التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقا من مستخلصات نباتية طبيعية من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نموا كبيرا في قطاع الصناعة الغذائية
- ✓ **من الناحية الهيكلية والتنظيمية:** عادة ما تتميز الشركات الناشئة لاسيما في بداياتها بهيكلة غير رسمية واقل هرمية وهذا حتى يضمن المقاول المرونة والسرعة التي يحتاجها لاسيما في بداية دورة حياة شركته.
- ✓ **الخصائص الإستراتيجية والتطويرية:** وهذا بالاعتماد على إستراتيجية التخصص والتطور المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكنا إلا بوجود سياسات إبتكارية مستمرة ومنفتحة؛
- ✓ **الخصائص التمويلية:** بهدف دعم النمو المتسارع للشركات الناشئة ولارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه الشركات إلى فتح رأسمالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطرة، ملائكة الأعمال، التمويل الجماعي، ضمان القروض...الخ؛
- ✓ **أهمية الشركات والتعاون مع أصحاب المصالح:** وهذا حتى تستطيع الشركة الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات إستراتيجية من أجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وان لا تفعل كل شيء بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها.

- ✓ **أهمية رأس المال البشري والفكري:** وهذا لارتكاز الشركات الناشئة على موارد تتعلق بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس. "فحسب (Eric RIES) الشركة الناشئة"، تنظيم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى؛[1]
- ✓ **خصائص المؤسسين:** والذين يتميزون بقدرات إبداعية عالية ومستوى تعليمي مرتفع مع روح مخاطرة وحدس وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة بالإضافة إلى قدرتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة؛
- ✓ **السرعة:** تنشط الشركات الناشئة في محيط أعمال يتسم بالتسارع والتغير المستمر مما يحتم عليها التكيف وسرعة الاستجابة للتغيرات حتى تعزز أدائها وفعاليتها.[2]

ثانيا: معايير تصنيف المؤسسات الناشئة

من بين الدراسات البحثية الرائدة المنشورة حول تعريفات المؤسسات الناشئة، دراسة Michal I Luger & Jun Koo في 2005، وفي هذه الدراسة حدد الباحثان ثلاثة معايير رئيسية لوصف المؤسسات الناشئة تساعد في تمييز هذه الأخيرة عن المؤسسات التقليدية الجديدة الأخرى وتحسن من عملية تقييم التأثيرين الاقتصادي والاجتماعي من خلال التركيز بشكل رئيسي على المؤسسات ذات صلة، وهذه المعايير هي:[3]

1-المؤسسة الناشئة، مؤسسة جديدة (New) : تستخدم معظم الدراسات حول المؤسسات الناشئة كلمة "جديدة" كمميز رئيسي لها. وهذه الكلمة تعني، حسب Keeble ,D في 1976، إنشاء مؤسسة جديدة تماما لم تكن موجودة سابقا كمؤسسة. وهذا المعيار يستثني المؤسسات التي أنشئت بإجراء تغييرات في الاسم أو الملكية أو الموقع أو الوضع القانوني. ويمكن الوصول إلى تاريخ إنشاء المؤسسات الجديدة بسهولة وذلك بالرجوع إلى سجلات السجل التجاري مثلا.

2-المؤسسة الناشئة، مؤسسة نشطة (Active): يرى الباحثان انه من المهم إضافة كلمة "نشطة" كمعيار ثان، وبالتالي، لكي تعتبر المؤسسة ناشئة، ينبغي إلا تكون جديدة فحسب، بل ينبغي أن تنخرط أيضا في تجارة السلع و/أو الخدمات، وقد دعم هذا الاتجاه التعريف الذي قدمته Dun & Bradstreet

[1] – أكرم أحمد الطويل، علي وليد العبادي، إدارة سلسلة التجهيز وأبعاد إستراتيجية العمليات والأداء التسويقي، دار الحامد، عمان، الأردن، سنة 2013، ص100، بتصرف

[2] – د. بسويح منى وآخرون ، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر م 7، العدد الثالث، 2020، ص408.

[3] – مفروم برودي، مرجع سابق، ص347.

Corporation حول المؤسسات الناشئة حيث وصفتها بأنها "مؤسسات نشطة تم افتتاحها حديثا"، ومن المهم استثناء المؤسسات غير النشطة أو "الورقية" ("paper firms")، التي لا توظف عمالا ولا تستثمر في رأس المال، من مجموع المؤسسات الناشئة في منطقة ما على الأقل لأغراض أبحاث التنمية الاقتصادية. إن إضافة معيار "نشطة كعامل تمييز ثان سيغير من طريقة تحديد تاريخ إنشاء المؤسسات الناشئة الجديدة، إذ لا تبقى السجلات مصدر بيانات مناسب، بل يحدد تاريخ الإنشاء بتاريخ صرف أول راتب بدوام كامل الأول عامل من عمال هذه المؤسسة، كما ذهب إلى ذلك كل من P.S ,Jonson و D.G,Cathcart في 1979، يعاب على هذا الأسلوب في تحديد تاريخ الإنشاء انه سيؤدي إلى عدم الأخذ بالاعتبار الأعمال التجارية المنزلية التي لا توظف عمالا بأجر، ومع ذلك فإن التحيز الناتج عن هذا الأسلوب لا يتعدى 7.7% وفق دراسة. Mason, C في 1982 وهو اقل بكثير من المبالغة في التقدير باستخدام سجلات التسجيل، علاوة على ذلك، تشير دراسة.Birley, S في 1984، إلى أن معظم الأعمال التجارية المنزلية لا تتطور أبدا إلى أعمال تجارية كبيرة، مما يقلل من عواقب إغفالها.

3–المؤسسة الناشئة، مؤسسة مستقلة (Independent) : يمكن إنشاء مؤسسات جديدة من قبل مؤسس واحد أو مجموعة من المؤسسين الفرديين، ولكن هناك أيضا المؤسسات الجديدة التي أنشأتها شركات قائمة كفروع لها، وهنا وجب التمييز بين المؤسسات الجديدة التي تم تأسيسها كفروع والمؤسسات الجديدة التي أنشأها المؤسسون الأصليون والتي يرجح أن تقدم أفكارا جديدة إلى المنطقة، إن اعتبار المؤسسات التابعة لشركة "أم" كمؤسسة ناشئة سيؤدي إلى تشويه الصورة من حيث احتياجات المؤسسة الناشئة وأدائها، حيث تعتمد هذه المؤسسات "فروع" على دعم الشركات الأم في الموارد والقدرات، في حين يتعين على المؤسسة الناشئة أن تبدأ من الصفر ولها وصول محدود إلى مثل هذا الدعم، إن هذا التمييز يسمح استهداف الحوافز والدعم المقترحين للمؤسسة الناشئة التي تؤسس من رواد الأعمال بشكل مباشر، في حين يمكن للشركات التي لها فروع أن تستفيد من خطط الحوافز والدعم الأخرى التي تستهدف الشركات القائمة والناضجة التي تخطط للنمو في قطاعات محددة أو في مناطق جغرافية محددة.[1]

المطلب الثالث: مراحل إنشاء دورة حياة المؤسسة الناشئة

من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز الشركات الناشئة Startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه الشركات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها

[1] – مفروم برودي، مرجع سبق ذكره، ص348.

نحو القمة، وتمر كل Startup بعدة مراحل وفقا لمراحل نمو وتطور أي شركة، وفيما يلي موجز حول هذه المراحل:[1]

1. **مرحلة خلق Startup**: انطلاقا من فكرة تسمح بتلبية حاجات بتلبية حاجات معينة من متطلبات المجتمع خصوصا في الجانب التقني؛
2. **مرحلة الانطلاق**: تتميز هذه المرحلة بدرجة من المخاطرة، حيث تصل نسبة فشل الشركات الناشئة إلى 70% خلال أول سنتين والى 90% خلال الخمس سنوات الأولى، خلال هذه المرحلة فان اغلب Startup تقوم على أساس التمويل الذاتي، وهنا يظهر دور الحاضنات من اجل توفير الدعم الكافي خصوصا في هذه المرحلة الحرجة من حياة Startup؛
3. **مرحلة النمو**: في هذه المرحلة؛ فان Startup توسع من نشاطاتها ومنتجاتها من اجل تحسين تموقعها في السوق، حيث تتميز Startup بطموح عال في التوسع أين يلعب الإبداع والابتكار الدور الرئيسي في تطويرها خصوصا في ظل التنافسية الشديدة التي تميز اقتصاد المعرفة؛
4. **مرحلة النضج**: خلال هذه المرحلة فان Startup تكون في وضعية تشبع في السوق وعليها التوجه نحو إستراتيجية التميز من خلال المواصلة في الإبداع؛
5. **مرحلة الانحطاط**: تمثل مرحلة الشيخوخة بالنسبة لـ Startupأين تواجه الشركة عدة مشاكل على غرار مشكل التطوير والملكية الفكرية؛
6. **مرحلة إعادة الإطلاق أو إستراتيجية التغيير**: وهي المرحلة الأكثر حسما في حياة Startup أين يجب تبني إستراتيجية ناجحة من اجل ضمان بقاء هذه الإستراتيجية يجب أن تكون قائمة على الإبداع على سبيل المثال تحسين كلي في نموذج الإنتاج.

[1] – مرواني جهان، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية الشركات الناشئة، مذكرة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2020،ص45.

المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

هناك الكثير من أساليب التمويل التي يمكن أن تتبعها جميع أنواع المؤسسات (الناشئة، الصغيرة، المتوسطة)، حيث كل مؤسسة تختار التمويل الأنسب حسب احتياجاتها التمويلية وإمكانياتها، ويمكن تقسيم أساليب التمويل إلى ثلاثة أقسام: تقليدية وحديثة، إسلامية.

المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية

نجد أن التمويل التقليدي يتمثل في الأساليب التي تتفرع من مصادر ذاتية وأخرى خارجية:

أولا: المصادر الذاتية

أي مجموعة الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي والتي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة وعليه فإن التمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخلات المتأتية من الأرباح التي حققها المشروع للوفاء بالتزاماته المالية وتختلف قدرة المشروعات في الاعتماد على هذا النوع من المصادر لتمويل احتياجاتها ويرجع ذالك إلى أن توسيع إمكانية التمويل الذاتي يرتبط أساسا بقدرة المشروع على ضغط تكاليف الإنتاج من جهة ورفع أسعار منتجاته الأمر الذي يسمح بزيادة الأرباح من جهة أخرى. وتتمثل مصادر التمويل الذاتي للمؤسسة الناشئة فيما يلي:[1]

1-الإهتلاكات: وهي تلك المبالغ السنوية المخصصة لتغطية النقص التدريجي الذي يمس عناصر الاستثمارات والتي تنقص قيمتها مع مرور الوقت وهذا بفعل التقدم والتخلف أو الاستعمال الدوري ويمثل الإهتلاك طريقة تمويل تجديد للاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي.

2-المئونات: هي عبارة عن مكون مالي تشكله المؤسسة لغرض مواجهة خسائر محتملة أو أعباء متوقع حدوثها في المستقبل حيث تبقى قيمة هذا المخصص تبقى مجمدة داخل المؤسسة إلى حين تحقق الخطر أو العبء الذي كونت من أجله المئونة وتوجد عدة أنواع من المئونات منها: المئونات القانونية ،مئونات الأخطار والتكاليف ، مئونة تدني قيمة الأصول...

3-الأرباح المحتجزة: وتمثل هذه الأرباح المصدر الوحيد لتمويل بالملكية بالنسبة للمؤسسات، وتمثل الأرباح المحتجزة في النتيجة الصافية التي تحققها المؤسسة من خلال نشاطها والتي يتم توزيعها وتعتبر هذه الأرباح من أقل مصادر التمويل تكلفة وتساوي عادة التكلفة الفرصة البديلة لاستثمار تلك الأرباح.

[1] – عبد الله بلوناس، قذايفية أمينة، المقاولة من الباطن ودورها في تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الجزائرية للتسيير، نشرية سداسية للمعهد الوطني للإنتاجية والتنمية الصناعية، العدد: 05، 2009، ص:151.

إن استخدام التمويل الذاتي كمصدر من مصادر التمويل يقوم على عدة مزايا نلخصها فيما يلي:[1]

-التمويل الذاتي يزيد من رأس المال الخاص للمنشأة ويجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة أو الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة كتسديد فوائد وأقساط القروض؛

- يرفع من القدرة المالية والافتراضية للمؤسسة كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة؛

- يشجع المؤسسة على القيام باستثمارات عديدة وخاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة وإمكانيات انجازاتها تتطلب خيرات فنية مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة؛

- تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يمكنها من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير؛

-إن الطبيعة القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمنعها من الدخول إلى السوق المالي لذا فهو يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية وإدارة أعمالها بنفسها دون المؤسسات المالية.

ثانيا: المصادر الخارجية:

إن اعتماد المؤسسات الناشئة على المصادر الذاتية غير كافي فلا بد من مصادر تمويل خارجية تتمثل في تلك الأموال أو الموارد التي تحصل عليها المؤسسة من الغير لتمويل احتياجاتها وتنقسم هذه الأخيرة إلى:

1-تمويل طويل الأجل: وتلجأ المؤسسة لهذا النوع من التمويل عند رغبتها القيام بنشاطات استثمار كحصول على وسائل إنتاج ومعداتها ، أراضي، مباني صناعية، إدارية... وتهدف المؤسسة من خلال الإنفاق الاستثماري مرة واحدة في بداية المدة الأمر الذي يشكل عبئا ثقيلا على مؤسسات الخاصة المنشأة، وهذا نتيجة لضعف مواردها المالية والصعوبات التي تواجهها في الحصول على التمويل اللازم. ويمكن للمؤسسات الناشئة الحصول على تمويل طويل الأجل من خلال عدة مصادر يمكن إبرازها فيما يلي:[2]

- ✓ **الاقتراض من الأهل والأصدقاء:** أغلب الأفراد الذين يفكرون بالبدء بمشروعات صغيرة لا يتوفر لديهم المال الكافي، أو تكون أموالهم الخاصة المتمثلة في رأسمال المشروع محدودة، لذالك فعليهم البحث عن مصادر أخرى للتمويل كالاقتراض من الأصدقاء والأقارب وبالرغم من أن ذالك يعتبر ممارسة غير صحيحة في بداية إنشاء المشروع ولكنه قد يكون ضروريا في بعض الأحيان لا يجب الخلط بين العمل والعلاقات العائلية والاجتماعية إذ ما أريد تحقيق نتائج مرغوب فيها ،حيث أن المبالغ المقترضة من الأصدقاء والأقارب تؤدي إلى إيجاد علاقات مالية شخصية التي تتعارض مع استقلالية

[1] – عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد: 18، 2010، ص: 60.

[2] – عبد الرحمان عنتر، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد: 01، 2002، ص: 162.

صاحب المشروع والعمل عن طريق نصائح أو محاولة اتخاذ قرارات بشأن العمل وذالك لحماية مصالحهم المالية في العمل.

- ✓ **قروض طويلة الأجل**: وتحصل عليها المنشأة من المؤسسات المالية المختلفة مثل البنوك وشركات التأمين وغالبا ما تستحق هذه القروض بعد فترة طويلة من الزمن وتتوقف عملية سداد القرض على ما يتم الإنفاق عليه من شروط يتفق عليها بين الشركة والجهات التي تقدم الأموال على شكل قروض وذلك فيما يتعلق بمعدل الفائدة وتاريخ الاستحقاق وطريقة السداد وما إذا كان يسدد مرة واحدة أو على دفعات ونظرا لأن مدة هذه القروض عدة ما تفوق السبع سنوات فإنما تتطلب بعض الضمانات التي تطلبها الجهة المقرضة.
- ✓ **السندات**: يمثل السند bond مستند مديونية تصدره المنشآت ويعطي لحامله الحق في الحصول على القيمة الاسمية للسند par value في تاريخ الاستحقاق كما يعطيه الحق في الحصول على عائد دوري يتمثل في نسبة مؤوية من بقيمة الاسمية ، بمعنى آخر فإن السندات تعتبر بمثابة عقد أو اتفاق بين المنشأة والمستثمر وبمقتضى هذا الاتفاق يقرض الطرف الثاني مبلغا معينا للطرف الأول الذي يتعهد بدوره برد أصل المبلغ وفوائد المتفق عليها في تواريخ محددة. وتتفاوت تواريخ استحقاق السندات ، فقد تكون من النوع القصير الأجل ، متوسط أو طويل الأجل والذي قد يمتد 20 سنة وربما أكثر وهذا قد تشترط المنشأة المصدرة للسندات أن يكون لها الحق إذا رغبت في ذالك في استدعاء السندات قبل تاريخ الاستحقاق callable bonds أي أعادة شرائها ويحدث هذا عادة عن انخفاض مستوى أسعار الفائدة في السوق.

2-التمويل متوسط الأجل: ويتم منح هذا النوع من التمويل في شكل قروض لمدة تتراوح بين السنة وخمس سنوات من طرف البنوك، وتلجأ المؤسسات إلى هذا التمويل طويل الأجل من أجل تمويل جزء الدائم من استثماراتها في رأس مال العامل المتداول، إضافة إلى موجوداتها الثابتة.[1]

فيما يلي نذكر أهم مصادر التمويل المتوسط الأجل:[2]

- ✓ **قروض المدة**: terme loans تتميز هذا النوع من القروض بآجالها المتوسطة والتي تستحق خلال فترات زمنية تتراوح عادة مابين 3الى 7سنوات مما يعطي المقترض الاطمئنان بتوفير التمويل أو التجديد قروض قصيرة الأجل ذالك أن درجات المخاطرة في اقتراض قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للشركة المقترضة فإذا استحق قرض قصير الأجل ومازالت الشركة بحاجة إلى أموال فإنه يوجد دوما

[1] – عبد الرحمان عنتر، مرجع سبق ذكره، ص164.

[2] – ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص: 67.

احتمال بأن لا يوافق البنك تجديد على القرض وأن يجدد القرض بمعدل فائدة مرتفع وشروط أخرى غير مناسبة بسبب تغير في أوضاع سوق النقد أو في أوضاع الشركة (تدني ترتيبها الائتماني). ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من البنوك التجارية بصورة عامة أو البنوك المتخصصة ويكون معدل الفائدة مدة أعلى من مثيله على قروض قصيرة الأجل لتعويض المؤسسة التمويلية على تخليها على أموالها لفترة زمنية أطول ،ويتحدد معدل الفائدة على القرض على مستوى أسعار الفائدة في السوق، حجم القرض تاريخ استحقاقه، والأهمية الائتمانية للشركة المقرضة وتسدد القروض عادة على أقساط دورية متساوية peridic installements equal إلا أنه لا تكون أقساط التسديد هذه متساوية أو تكون متساوية باستثناء أخر دفعة التي تكون أكبر من سابقاتها ويكون الدفع بحسب جدول التسديد للقرض يتم الاتفاق عليه بحيث يتناسب مع التدفقات النقدية للمنشأة أي أن القرض يتم تسديده من التدفقات النقدية ناتجة عن الأصل الذي موله البنك.

- ✓ **قروض التجهيزات EQUIPEMENT LOANS**: عندما تقوم الشركة بشراء آليات أو تجهيزات فإنها تستطيع الحصول على تمويل متوسط الأجل بضمان هذه الموجودات وتدعى هذه القروض بتمويل التجهيزات وتوجد عدة مصادر لمثل هذا النوع من التمويل تشمل البنوك التجارية الوكلاء الذين يبيعون التجهيزات وشركات التأمين وصناديق التقاعد والتأمينات الاجتماعية أما أنواع التجهيزات التي يتم تمويلها بهذا الشكل فهي عديدة وتمول الجهة المقرضة عادة مابين سبعين بالمئة والثمانين بالمئة من قيمة التجهيزات وتبقى من عشرين بالمئة إلى ثلاثين بالمئة من القيمة كهامش أمان للممول تدفع من قبل المقترض. أما إذا تخلف الزبون من الدفع فإنه يمكن للبائع الاستيلاء على الآليات بهدف إعادة بيعها إلى عميل آخر أما استخدام التجهيزات كضمانة للحصول على قرض مصرفي فيتم عن طريق رهن هذه التجهيزات لصالح البنك التجاري الممول ويتطلب ذالك وضع حجز على التجهيزات تمنع المقترض من إمكانية التصرف فيها وبذالك يضمن البنك حقه في الاستيلاء عن التجهيزات وبيعها في السوق إذ تخلف المقترض عن تسديد دفعات القرض.[1]

3-التمويل قصير الأجل: وهي تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن سنة وتكون موجهة أساسا لتمويل احتياجاتها الجارية، وتوجد نقطتان مهمتان تركز عليهما المؤسسة عند اعتمادها هذا النوع من التمويل وهما:[2]

-إلى أي مدى يمكن اعتماد هذا النوع من التمويل وتحمل مخاطره.

[1] – ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 68.

[2] – احمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2002-2003، ص: 18

– المفاصلة بين مصادر تمويل قصير الأجل فيما يخص توفرها وتكلفتها.

ويمكن إبراز أهم مصادر تمويل قصير الأجل فيما يلي:

- ✓ **الائتمان التجاري:** يمكن أن نقول أن هذا التمويل هو في الأساس وسيلة لشراء المواد والسلع والمعدات وتأجيل موعد تسديد أثمانها، ويعرف مصنعو المعدات والتجار أن صاحب المشروع التجاري الصغير غير قادر من الناحية المالية على دفع تكاليف تجهيزات باهظة الثمن نقدا. وقد يواجه صعوبات في الحصول على قروض محلية لهذه الغاية، وتقوم جميع الشركات بوضع خطط للتمويل من أجل تنشيط بين معداتها، وتتطلب الشركات عادة دفعة أولى تتراوح بين 20 بالمئة إلى ثلاثين بالمائة وأما باقي المبلغ فيتم دفع بأقساط شهرية لمدة عام أو عامين أو أكثر. إن الحصول على الائتمان التجاري من الموردين من أجل شراء المواد والسلع والتجهيزات هو أكثر أنواع التمويل انتشار أو أكثر استخداما كم قبل المشروع التجاري الصغير وفي أغلب الأحيان يوفر التمويل جزءا رئيسيا من احتياجات رأسمال العامل للمشروع التجاري الصغير وعلى الأخص في حالة تجارة التجزئة، ويمكن أن يكون الائتمان التجاري مجاني أو بتكلفة بحسب مدة فترة السماح الدفع قبلها أو بعدها.
- ✓ **الائتمان المصرفي أو تسهيلات الائتمان المصرفي:** ونعني به القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من طرف البنوك، وهذا من أجل تمويل احتياجات الصندوق وكذالك التكاليف المتجددة للإنتاج وتستحق هذه القروض في غالب الأحيان عندما تحصل المؤسسة على عوائد مالية جرا ء بيع منتجاتها. ويعتبر هذا النوع من القروض قصيرة الأجل من أهم المصادر التي تعتمد عليها المؤسسات الخاصة الصغيرة في تمويلها بعد التمويل التجاري حيث يتسم بالمرونة كونه يكون في شكل نقدي عكس الائتمان التجاري (بضاعة في الغالب)، إلا أنه لا يعتبر تلقائيا مع تغير حجم النشاط كالائتمان التجاري.

ويمكن تلخيص مختلف أنواع الائتمان المصرفي فيما يلي:[1]

-**الخصم التجاري:** هو شكل من أشكال قروض قصيرة الأجل التي يمنحها البنك التجاري لزبائنه عموما والمنشآت الاقتصادية خصوصا، والمتمثل في قيام البنك بشراء الورقة التجارية عن حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، ومن ثم فهو يحل محل الدائن في تحصيل قيمتها عند هذا التاريخ بمعنى آخر يقوم البنك بتقديم سيولة آنية لحامل الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها مقابل عمولة يتحصل عليها، ويتولى هو قيمتها الاسمية في تاريخ استحقاقها.

[1] – عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص:77.

-**تسبيقات على حساب التجاري:** ويأخذ هذا النوع من التمويل شكلين: الحساب الجاري البنكي والسحب على المكشوف.

-**الحساب الجاري للمنشأة لدى البنك:** تتمثل هذه الوضعية في قيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة الحساب الجاري بتجاوز رصيدها الدائن لدى البنك إلى حد متفق عليه دون أن يترتب عن ذالك ضرر بالمؤسسة أو المنشأة صاحبة الحساب الجاري أي أن رصيد المؤسسة لدى البنك ممكن أن يكون دائنا ويمكن أن يكون مدينا إلى حد معين وذالك بخلاف الرصيد الجاري البريدي مثلا.

-**الحساب الجاري للمنشأة لدى البنك:** تتمثل هذه الوضعية في القيام البنك بالسماح للمنشأة صاحبة الحساب الجاري بتجاوز رصيدها الدائن لدى البنك إلى حد متفق عليه دون أن يترتب عن ذالك ضرر بالمؤسسة أو المنشأة صاحبة الحساب الجاري أي أن رصيد المؤسسة لدى البنك ممكن أن يكون دائنا ويمكن أن يكون مدينا إلى حد معين وذالك بخلاف الرصيد الجاري البريدي مثلا.

-**سحب على المكشوف:** وهي طريقة تمويلية يمنحها البنك للمنشأة التي عادة ما تكون من عملائه الدائمين، يسمح من خلالها لهذه المنشأة القيام باستخدام أموال أكبر مما هو موجود برصيدها لدى البنك بعبارة أخرى أن يصبح رصيدها لدى البنك مدينا لمدة زمنية متفق عليها عادة تتراوح بين 15 يوما وسنة ويستعمل السحب على المكشوف لتمويل نشاط المنشأة والاستفادة من بعض الظروف الاقتصادية التي قد يتيحا السوق كشراء بعض السلع بكميات كبيرة نتيجة لانخفاض سعرها في السوق.

-**تسهيلات الصندوق:** عبارة عن قرض يمنحه البنك للمؤسسة يخدم توازن خزينة المؤسسة يتجدد باستمرار وبسرعة دون الحاجة لإجراءات كبيرة يكون سببه طارئ (كالنقص في السيولة لتسديد الأجور وعدم التوازن مع مدة دين الموردين ومدة دين العملاء) ومدته في الغالب لا تتعدى عشرة أيام.[1]

-**القروض الموسمية:** وتطلبها المؤسسة لتمويل حاجة في الخزينة المتولدة من نشاط فصلي يتميز باختلال بين الإيرادات والنفقات مما يولد حاجة عابرة في رأس المال العامل التي تتجاوز إمكانية الممولين.

-**الاعتمادات المستندية:** يستعمل في تمويل التجارة الخارجية .وهو يمثل في عصرنا الحالي الإطار الذي يحضى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة

[1] – بن حمودة محبوب، حاجة المؤسسات الصغيرة إلى مصرف فعال ونشيط دراسة الواقع الجزائري، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل، 2006، ص 417.

هؤلاء الأطراف جميعا من المصدريين والمستوردين. بالنسبة للمصدر يكون له ضمان –بواسطة الاعتماد المستندي– بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.[1]

وبالنسبة للمستورد فإنه يضمن كذالك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق الشحن للبضاعة بشكل مستكمل للمشروط الوارد في الاعتماد المستندي المفتوح لديه. وتعتمد المؤسسة على هذه التقنية في مجال تمويل العمليات التي تقوم بها مع الخارج على المدى القصير، خاصة المتعلقة بشراء مواد أولية الضرورية للإنتاج.

-**التمويل عن طريق المستحقات:** يتمثل التمويل عن طريق المستحقات في تلك المستحقات الإلزامية الناتجة عن الخدمات التي تحصلت عليها المنشأة والتي سداد تكلفتها، عادة ما تتمثل هذه المستحقات في مبالغ الضرائب المستحقة، اقتطاعات الضمان الاجتماعي، بعض الأجور المستحقة...إلخ.

وعادة تلجأ المؤسسات أو المنشأ إلى نوع من التمويلات لأنها تعتبر مجانية وليس لها تكلفة، حيث أن أجور العاملين عادة ما تدفع في نهاية كل شهر، واحتفاظ المنشأة بهذه الأجور لمدة أجرى بعد نهاية الشهر من شأنه أن يتيح القدرة التمويلية بقيمة هذه الأجور نفس الشيء يمكن تطبيقه على المستحقات الأخرى مثل الضرائب والاقتطاعات الاجتماعية، وبرغم من إتاحة هذا المصدر إلا انه من الأفضل عدم تمادي المنشأة في استعماله لما قد يسببه من عدم رضا لدى العاملين.

وبالرغم ما توفره المصادر التقليدية من خدمات تمويلية كبيرة إلا أنها تتميز بعيوب كثيرة قد تؤثر على المؤسسة كالعجز على تسديد القروض وما ينجز عنه من تابعات تطال المؤسسة، ولذا فقد قام الباحثون في مجال التمويل باستحداث صيغ تمويلية حديثة تتماشى ومتطلبات المؤسسات.[2]

المطلب الثاني: أساليب التمويل الحديثة:

لقد تم التطرق في المطلب السابق إلى الأساليب التقليدية في تمويل المؤسسات، والتي تمثل في هاته المؤسسات في بعض الأحيان نظرا لمحدوديتها وعدم ملائمتها لخصوصيات هذا النوع من المؤسسات، لهذا ظهرت الحاجة لاستحداث أساليب وصيغ جديدة لتمويل المؤسسات الناشئة والتي يمكن ذكرها فيما يلي:

أولا: التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر capital risque:

[1] – كنوش عاشور، قورين حاج قويدر، دور المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة SNVI، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، بسكرة، 21–22 نوفمبر، 2006، ص: 04.

[2] – روينة عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن طريق شركات رأس مال المخاطر، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17–18 افريل 2006، ص:308.

تعتبر شركات رأس المال المخاطر من أهم الوسائل التي تقوم بتقديم الدعم المالي والفني للمؤسسات الناشئة وذلك لما تتميز به من قدرة عالية على التعامل مع مختلف أنواع المخاطر بشكل سريع وايجابي ويرجع هذا إلى الإمكانيات التي تتوفر عليها، على اعتبار أنها مؤسسة متخصصة في مجال التمويل.

1-نشأة شركات رأس المال المخاطر:

تنسب النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر الفرنسي "دوريوDoriot" الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم وهي مؤسسة Amerrican Reserand Developpement والتي تخصصت في تمويل المنشات الاقتصادية الالكترونية الناشئة. حيث استطاعت من خلال تلك المنشات تجميع نحو 2.5 مليار دولار، تضاعفت بعد عشر سنوات بمقدار 12 مرة، إذ بلغ حجم المساهمات في مؤسسات رأس المال المخاطر نهاية 1987نحو 29مليار دولار، أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983الجمعية الأوربية لرأس المال المخاطر، ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم وأصبحت وسيلة تمويلية مهمة جدا تلعب دورها في دعم وتمويل المنشات الاقتصادية وتعمل على المساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي.[1]

2-مفهوم التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر: وهي عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعي شركات رأس المال المخاطر ،وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذالك يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الناشئة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، حيث النظام المصرفي يرفض منحها فرص نظرا لعدم توفر ضمانات كافية.

في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع، أجل التخفيف من حدة المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب، بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها يضاف إلى ذالك كله أن دور شركات رأس المال المخاطر لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد وكذا تمويل التوسع والنمو وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة.[2]

[1] – عبد الله إبراهيمي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل، ملتقى دولي: حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربي، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص: 2-5.

[2] – محمد زيدان، إدريس رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006، ص: 512.

وعرفت الجمعية الأوروبية رأس المال المخاطر EUCA رأس المال المخاطر على انه: كل رأس مال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة تتميز باحتمال نمو قوي لكنها لا تنطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وذلك هو مصدر المخاطر)، أملا في الحصول على فائض قيمة قوي في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدو سنوات.[1]

إن معادلة هذه الشركات تقوم على (تكنولوجيا متقدمة- مخاطر كبيرة- أرباح واعدة) ومن ثم يلزم لنجاح هذه الشركات التحلي بروح المشاركة والصبر ثلاثة سنوات (ضمان أرباح معتبرة، وتسيير شركات المخاطرة على قليل من التدخل HANDOF مع نجاح المشروع وكثير من التدخل HANDOF مع وجود مشاكل وصعوبات، وهكذا فالأساس الذي يقوم عليه اقتراح تأسيس شركات رأس المال المخاطر هو قيامها على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر أي مشكلة في السراء والضراء (JOINT VENTURE) حيث يتحمل المخاطر كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول).

3-أهداف شركات الرأس المال المخاطر: تسعى شركات رأس المال المخاطر إلى تحقيق جملة من الأهداف تصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر أهمها فيما يلي:[2]

- مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري؛
- التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة؛
- توفير التمويل للمشروعات الجديدة **أو** عالية المخاطرة التي تتوافر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع وبذالك فإن رأس المال المخاطر هو الطريقة لتمويل الشركات الغير قادرة؛

4- أنماط تمويل شركات رأس المال المخاطر: تمر عملية تمويل شركات رأس المال المخاطر للمؤسسة بأربع مراحل مختلفة تختلف فيها طبيعة وكيفية العملية التمويلية فماليا رأس المال المخاطر هو التمويل برأس المال المخاطر أي المشاركة في رأسمال المؤسسة واقتسام المخاطر هو التمويل برأس المال الخاص أي المشاركة في رأس مال المؤسسة واقتسام المخاطر مع الشركاء الأخريين كما تمول هذه الشركات المؤسسات الناشئة والتي يكون التمويل هذه الأخيرة بطريقة أسرع.

ويمكن إبراز المراحل الأربعة الرئيسية لتدخل شركات رأس المال المخاطر فيما يلي:[1]

[1] - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 101.

[2] - بنطلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة 11-22 نوفمبر 2006، ص 3.

- ✓ **رأس مال الإنشاء بمفهومه الواسع:** يتولى رأس المال الإنشاء توفير الغطاء التمويلي للمؤسسات الناشئة المبتكرة التي تحيط بها المخاطر ولديها أمل كبير في التطور وتنقسم هذه المرحلة إلى مرحلتين فرعيتين:[2]

–رأس مال ما قبل الإنشاء أقرب الانطلاق: seed capital/capital d amorçages يخصص لتغطية نفقات البحث وتطويره ويخص تمويل مرحلة ما قبل الانطلاق الفعلي وهو تمويل صعب لأهمية خطر فشل المشروع الذي ليس له كيان قانوني في هذه المرحلة.

–رأس مال الانطلاق start-up capital/capital de démarrage يمثل المرحلة الأساسية لتدخل رأس المال المخاطر يخصص لتمويل المشروعات التي دخلت مرحلة الإنشاء أو في بداية النشاط يتفرغ رأس مال الانطلاق إلى مرحلتين :الانطلاق أو البداية بمعناها الضيق التي تغطي مرحلة ما قبل البداية التجارية لحياة المشروع ثم المرحلة الأولى من التمويل التي تغطي نفقات البداية التجارية تجمع هذه المرحلة كل المخاطر التي يعرفها أي مشروع جديد وتمثل مؤسسات رأس مال المخاطر المصادر المالية الوحيدة التي تقبل تمويل هذه المرحلة بالكامل وكثيرا ما يستعان في هذه المرحلة بما يسمى رأس المال الجواري capital de proximité والادخار الجواري épargne de proximité.

وهنا يلاحظ أن تصدي مؤسسات رأس مال المخاطر لمرحلة الإنشاء غير كاف بدرجة ملحوظة في مراحل التمويل المتلفة يتضح أن مرحة الإنشاء تحتل المرتبة الأدنى لما تتسم به من خطورة خاصة ب الإضافة إلى انعدام الإرادة.

- ✓ **رأس مال التنمية:** تركز مؤسسات رأس مال المخاطر على هذه المرحلة حيث إذ ما قرنا هذه المرحلة مع مرحلة الإنشاء فمنه يمكن لهذه المرحلة حساب وقياس الأخطار المتعلقة بنمو المؤسسة بطريقة سهلة نوعا ما وكذالك توقع نسبة نموها كذالك خلال هذه المرحلة يمكن ملاحظة عاملية أساسيين لتقييم العملية التمويلية بشكل عام هما: [3]

–التحكم في تقنيات التسيير؛

–القدرة على مواجهة الضغوط المرتبطة بالعمل.

---

[1] – عاشور مريزق، محمد غربي، الائتمان التجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17–18 أفريل 2006، ص446.

[2] – طه محمد، محمد أو العلا،الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشاة المعارف الإسكندرية،2005، ص 14.

[3] – عبد الرحمان يسرى احمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للنشر والطباعة والتوزيع، الإسكندرية، 1996، ص80.

من خلال مرحلة التنمية تنخفض الأخطار نوعا ما فمؤسسات رأس مال المخاطر التي تهدف إلى ربحية سريعة توافق على الرفع من قروضها للمؤسسة أما ملائكة الأعمال يحبذون الالتزام على مدى طويل.

- ✓ **رأس مال تعاقب وتحويل الملكية:** يستعمل هذا النوع من التمويل عند تغيير الأغلبية المالكة لرأس المال المشروع، أو تحويل مشروع قائم فعلا إلى شركة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة وبالتالي خلال هذه المرحلة تهتم مؤسسات رأسمال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك تتمثل عادة فيما يلي: [1]

–فريق الإداري أو الإجرائي في المشروع : في حالة إبداء رغبة المؤسسيين في التخلي عن أحد فروعه كمثال عن شركة les bennes marrelالتي كانت تعمل في المجال الهيدروليكي ورغبت بمجموعة whitaker المالكة لها في التنازل عندها من أجل تخصيص أعمالها في المنتجات الكيميائية والطبية لذا احتاج مدراء تلك الشركة إلى السيولة لتفادي طرح عروض عامة بالشراء عليها من قبل المشروعات الأخرى.

–أحد المساهمين الأكثر دفعا لتطوير المشروع.

–أحد الورثة الأكثر تحمسا: حيث يكون صاحب المشروع قد توفى تاركا العديد من الورثة بعضهم ليست لديه رغبة استمرار نشاط المؤسسة ولضمان عدم عرقلة نشاطها من الأفضل تركيز الملكية في الورثة الأخريين لكن هذا يصطدم بواقع عدم كفاية الأموال الخاصة وتدخل شركة رأسمال المخاطر في مراحل التحويل.

ويتم ذالك عبر تكوين شركة مالية قابضة تحوز الإشراف وتمنح هذه الشركة قروضا للشركاء وبعد سداد الالتزامات المالية تنتقل الملكية إلى الشركاء المستثمرين في الشركة المتفرعة.

- ✓ **رأسمال التصحيح وإعادة التدوير:** يخص رأس مال التصحيح للمشروعات القائمة فعلا ولكنها تمر بصعوبات خاصة وتتوفر لديها الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها لذلك فإنها تحتاج إلى انعقاد مالي فتأخذ مؤسسة رأس مال المخاطر بيدها حتى تعيد ترتيب أمورها وتستقر من جديد في السوق وتصبح قادرة على تحقيق أرباح.

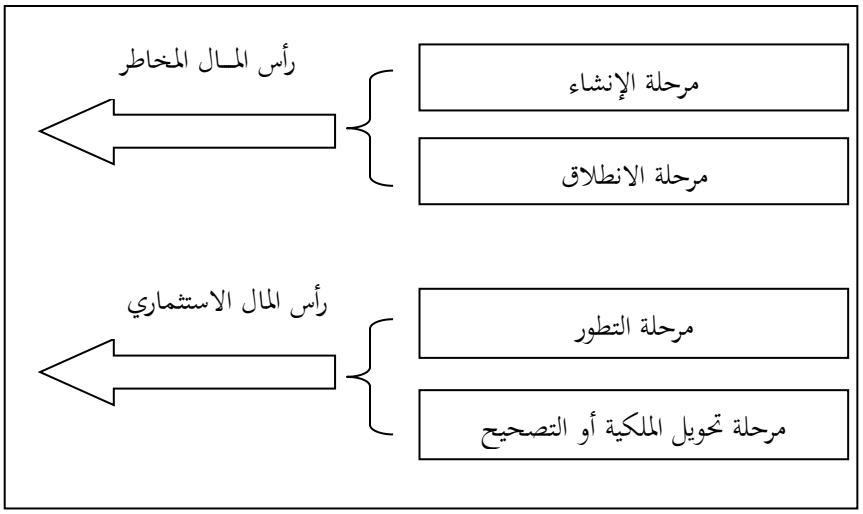
رأس المال الاستثماريCAPITAL INVESTISEMENT ورأس المال المخاطر RISQUE CAPITAL ما الفرق؟.[2]

[1] – أنور طلبة، العقود الصغيرة والمقاولة والتزام المواقف العامة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2005، ص 60-61.

[2] – بلال مشعلي، دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010، ص26-27.

- ✓ **رأس مال الاستثماري:** ويشمل جميع العمليات التي تكون ضمن حيازة حصص من أسهم في رأسمال الشركات غير المدرجة في البورصة ويقوم بهذه العمليات معنيون متخصصون هدفهم الأساسي تحقيق مكاسب رأسمالية كبيرة خلال فترة قصيرة نسبيا، عادة ما تكون من 4 إلى7 سنوات ورأس مال الاستثماري يتدخل في جميع مراحل حياة الشركة إنشاء تطوير توقف cession.
- ✓ **رأس المال المخاطر:** ويشمل فقط العمليات على رأس المال الخاص في الشركات المبتكرة في مرحلة الإنشاء أو المؤسسات الناشئة التي تتمتع بإمكانيات نمو عالية إذا:

الشكل 01: المراحل التي يمر بها رأس المال المخاطر.



المصدر: أصالة مقدم، دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الناشئة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2021.

5- مزايا رأس مال المخاطر: تتضح مزايا رأس المال المخاطر كأسلوب للتمويل والاستثمار فيما يلي:[1]

- ✓ **المشاركة:** أن أصحاب التمويل يعتبرون شركاء في الجدوى والمسؤولية حيث يشترك الجميع في الربح والخسارة حيث تتفق المصالح والجهة ولا تتعارض، وكثيرا ما يكون الدعم العملي الذي يقدمه الممول مفيدا للشركة ومساعدا على إنجاحها، فضلا من ظنها تفسح المجال للمشاركة طويلة الأجل حيث لإتباع الحصة إلا بعد أن تستوي الشركة، وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو.
- ✓ **الانتقاء:** أمام الممول فرصة لاختيار المشروع الواعد فالكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر ولكنها تكون ذات أرباح عالية وتتضاعف بعد ذالك قيمة أصولها بينما في حالة قرض تبحث البنوك

[1] – صباح شاوي، اثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010، ص142.

عن الشركات المليئة (صاحبة القدرة على السداد ولا تبالي بمستقبل الشركة وإمكانية نجاحها ولذالك فهي تستهدف الشركات الكبيرة والمستقرة والتي غالبا ما تكون قد توقفت طاقتها للابتكار ويكون مفيدا للغاية للتنمية.

- ✓ **المرحلية:** من خصائص رأس المال المخاطر أن التمويل على مراحل وليس على دفعة واحدة، هذه المرحلة تلاءم التمويل بالمشاركة وذالك أنه في عقد المشاركة يضطر المستثمر للرجوع إلى الممول للحصول على التمويل التالي وفي هذا ضمان لصدق المستثمر في عرض نتائج الأعمال ويعطي الفرصة حين فشل المشروع قبل تضاعف الخسارة، أو تعديل المشروع وإصلاح مساره.
- ✓ **التنويع:** يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر، بحيث ما تخسره الشركة تعوضه الأخرى ثم إن المشاركة تفتت الخطر ومن ثم تكون القدرة على تحمل المخاطر أعلى من القرض.
- ✓ **التنمية والتطور:** إن هذا النوع من المشاركة قادر تمويل مشاريع عالية المخاطر ومن ثم يستطيع أن يفتح مجالات للاستثمار ولا يطرقها إلا الرواد القادرون ويعوضه عن هذا الخطر ما يتحقق من مكاسب وعائد كبير.
- ✓ **توسيع قاعدة الملكية:** يستمر التمويل حتى تتضح الشركة تستوي ،وبعدئذ يمكن أن تباع لمستثمر آخر يشده نجاح الشركة ونوع نشاطها أو تطرح كأسهم على المساهمين ويمول العائد من ارتفاع رأس المال مشاريع أخرى جديدة.[1]

ثانيا: التمويل عن طريق الاستثمار:

بإمكان الشركات أن تحصل على خدمات الاقتصادية التي يقدمها أصل ثابت دون شرائه،وتسمى هذه العملية استئجار LEASING وتلجأ المؤسسات لتمويل احتياجاتها بالاستئجار كبديل للمصادر التمويلية التقليدية التي يمكن أن تكون المؤسسة غير قادرة على الحصول عليها كالقروض البنكية أو أنها لا تكفي لتوسع نشاطها كالتمويل الذاتي.

1- مفهوم التمويل بالاستئجار: "هو عقد يخص تأجير أصول منقولة أو عقارية للاستعمار المهني متبوعا بميزة الشراء التي يتفق عليها مسبقا ويتميز عقد الإيجار عن التأجير التمويلي الذي لا يوفر خيار الشراء."[2]

[1] – فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة الحجم، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص40.

[2] – توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص50.

كما يمكن تعريفه: "على أنه تقنية تسمح لكل مستخدمي الأملاك والتجهيزات من التصرف في استخدام وسائل إنتاج أساسية بدون الحيازة عن ملكيتها، وتمدد قيمة الانجاز من مراحل الانجاز يسدد لشركة القرض الإيجاري مشتملا اهتلاكات رؤوس الأموال المشغلة وتكلفة الوسائط (أعباء التمويل).[1]

2- أطراف القرض الإيجاري: يضمن طرفين هذا النوع من العقود وهما: صاحب الأصل ويؤجره ومستخدم الأصل من خلال فترة التأجير المؤجر يقترح على الطرف الآخر، المستأجر، اتفاق الإيجار للفترة بأكملها (الدفعات تكون شهرية أو سنوية)، ورغم أن هذا هو النمط الشائع، إلا أن يأخذ أشكال أخرى.

أن عملية اختيار الأصل يقوم بها المستأجر (المستعمل المستقبلي للأصل) فالمؤسسة تحدد احتياجاتها وتطلع بأعمال البحث والتفاوض التجاري مع المورد، وفي كثير من الأحيان إلى تحديد سعر الاقتناء الأصل الذي سيتم شرائه من قبل المؤجر من أجل إيجاره، إذا دور المؤجر هو تمويل عملية الاستثمار.

العملية تنطوي على: المستعمل للأصل (المستأجر)، الذي يمول اقتناء الأصل (المؤجر)، ومورد الأصل.

3- خصائص القرض الإيجاري: يتميز عقد الإيجار بثلاث عناصر هي: المدة ،الأقساط المدفوعة، القيمة المتبقية:[2]

- ✓ **المدة:** وهي مدة اهتلاك الأصل المسموح بها من طرف مصالح الضرائب، وقد تكون أقل من ذالك عندما تكون الحياة الاقتصادية للأصل أقل من مدة حياته الجبائية إلا في حالة فسخ العقد بين الطرفين، لكن هذا الأمر قد يعرض المؤسسة لغرامات معتبرة.
- ✓ **الأنماط المدفوعة:** هو المبلغ الدوري الذي يدفعه المستأجر للأصل المؤجر مقابل استعماله للأصل ويتشكل قسط الإيجار من اهتلاك الأموال المستثمرة في العملية، المصاريف المالية المتعلقة بتلك الأموال، مصاريف التسيير والخدمات المقدمة من طرف المؤجر، بالإضافة إلى منحة الخطر وتمثل عادة 15بالمئة من قيمة الأصل وهامش ربح معين.
- ✓ **القيمة المتبقية:** وتكون في الفترة الإيجارية، وهنا يكون للمؤسسة اليار التخلي عن الإيجار استمرارية أو اكتساب الأصل مقابل مبلغ تم الاتفاق عليه مسبقا.

4- أثر القرض الإيجاري على الهيكل المالي للمؤسسة: القرض الإيجاري يؤثر بشكل غير مباشر على الهيكل المالي للمؤسسة، حتى إن لم تكن" التزاماته تظهر في الميزانية وإنما في الملاحق فقط".في الواقع

[1] – محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة ومردودها الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004، ص102.

[2] – سمير علام، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدار الربية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص12.

حتى وان لم تظهر التزامات القرض الإيجاري في الميزانية (لأسباب قانونية) فإن التزاماته مدمجة مع التزامات الكلية للمؤسسة حتى وان لم تظهر هذه الأخيرة فالمؤسسة مطالبة بها وهذا ما يثقل ميزانيتها العمومية.[1]

5- مزايا القرض الإيجاري: تتمثل أهم المزايا التي يقدمها القرض الإيجاري لوسيلة التمويل فيما يلي:[2]

- ✓ **التمويل الكامل:** يضمن القرض الإيجاري تمويلا كاملة بنسبة مئة بالمئة للاستثمار مع حساب كافة الرسوم (TTC) عكس التمويل البنكي التي تمول الأصل في حدود 80 بالمئة ولا تشمل الرسم على القيم المضافة.
- ✓ **مصدر إضافي للائتمان:** يفضل التمويل الكامل، القرض الإيجاري يحفظ صندوق المؤسسة أو نقديتها، وهذا ما يحافظ على الأموال الخاصة اللازمة لتمويل الاحتياجات الاستغلالية للمؤسسة.
- ✓ **سرعة الحصول على التمويل:** بما أن المؤسسات القرض الإيجاري متخصصة في تمويل التجهيزات أو مباني لأغراض مهنية، يجعلها على دراية بسوق هذه الأصول وبالتالي الرد على طلب التمويل يكون سريع مقارنة مع البنوك التقليدية.
- ✓ **التمويل خلال فترة الاستخدام الفعلي للأرض:** أي أن عقد الإيجار يساوي مدة الحياة الاقتصادية الحقيقية للأصل وليس مدة نظرية لمساهمة البنك التقليدي.
- ✓ **الاستثمار يمول نفسه:** ونعني بهذا تسديد أقساط الإيجار يكون من العوائد النقدية التي يوفرها استغلال هذا الأصل.
- ✓ **الخصم الضريبي:** أي أن الرسوم المتعلقة بالقرض الإيجاري قابلة للخصم بالكامل من الوعد الضريبي بالنسبة للمؤسسات، المستأجرة يستفيد من امتيازات جبائية.

6- أنواع التمويل بالاستئجار: يمكننا التمييز بين هذه الأنواع اعتمادا على عدة معايير إلا أننا لا نتعرض بالتفاصيل لهذه الأنواع وهي كالتالي:[3]

- ✓ **الاستئجار التشغيلي:** يتم هذا النوع من العقود بانتفاع المؤسسة المستأجرة من الأصل المؤجر وعلاوة على ذالك فهي تنتفع بخدمات الصيانة التي تأخذ تكلفتها في الحساب عند تقرير الإيجار بينما تتحمل المنشأة المستأجرة أقساط الإيجار وتكلفة تشغيله، ومن مميزات هذا النوع من التأجير أن

[1] – خوان رابح، حسان رقية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار النشر، القاهرة، 2002، ص28.

[2] – بوشريط ابتسام، آلية تمويل برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة قسنطينة، 2010-2011، ص18.

[3] – حسن عثمان حسن، مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر 2003، ص55.

دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية تكلفة الكلية للأصل، وسبب ذالك أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل، ولذالك يتم تغطية التكلفة للأصل عن طريق بيعه أو إعادة تأجيره وإذا ما تقادم الأصل بسبب التطور التكنولوجي أو لم تعد المؤسسة المستأجرة بحاجة إليه، فيمكننا إلغاء هذا العقد استنادا إلى بنوك الإلغاء الموجودة فيه، مما يجنبها خطر التقادم التكنولوجي والالتزام بشراء أصل لم تعد بحاجة إليه، فيمكننا إلغاء هذا العقد استنادا إلى بنوك الإلغاء الموجودة فيه، مما يجنبها خطر التقادم التكنولوجي أو الالتزام بشراء أصل لم تعد بحاجة إليه إطلاقا.

- ✓ **الاستئجار التمويلي**: يطلق عليه أيضا باستثمار رأس مال أو تأجير الدفع الكامل وهو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا للمنشأة المستأجرة يعوضها عن الاقتراض لا امتلاك الأصل، ففي ظل عقد الإيجار تعفي المؤسسة المستأجرة من مهمة تدبير أموال لشراء الأصل لتقتصر التزاماتها المالية على دفع إيجار دوري للمؤجر يضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون secured loan كما يمكن أن يحصل عليه المستأجر لتمويل شراء الأصل، ولو قررت المنشأة الاقتراض لشراء الأصل، فلن تدفع أيضا من مواردها شيء لشراء الأصل، غير أنها عليها أن تدفع للمقرض دفعات نقدية (يقابلها قسط الإيجار في حالة الاستئجار) تلغى لاسترداد قيمة القرض وتحقيق العائد من وراءه وفي عقد التمويل التأجيري يحصل المؤجر على قيمة قسط الإيجار ليضيفه إلى إيراداته كما أن من حقه خصم قيمة قسط الإهتلاك من الإيرادات لغرض حساب الضريبة ويشبه التأجير التمويلي القرض المضمون secured loanفعلى المستأجر دفع قيمة الإيجارية وتسليم الأصل للمؤجر في نهاية العقد وهو ما يقابل الفوائد الدورية والقيمة الاسمية للقرض التي يحصل عليها المقرض من تاريخ استحقاق القرض.

ويمكن أن يأخذ الاستئجار التمويلي عدة أشكال يمكن أن نذكر منها ما يلي:[1]

-البيع وإعادة الاستئجار: يتم هذا النوع من الاستئجار عندما تملك الشركة أرضا أو عقارا أو تجهيزات معينة ونقوم ببيعها إلى مؤسسة تمويلية، وفي نفس الوقت تتعاقد مع هذه المؤسسة على استئجار الأصل منها الاستمرار في استعماله، وقد تكون المؤسسة التمويلية بنكا تجاريا، إسلاميا، أو شركة تأجير متخصصة، تدفع المؤسسة التمويلية إلى الشركة البائعة (المستأجرة) القيمة السوقية المتفق عليها لأصل، أما دفعات الإيجار التي تدفعها الشركة المستأجرة (البائعة)، فيجب أن يغطي مجموعها السعر المدفوع للأصل ويحقق عائد مناسب للمؤجر.

[1] – لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2001، ص67.

لعل من أهم مميزات البيع وإعادة الاستئجار أن الشركة البائعة تحصل على تدفق نقدي كبير يساوي ثمن الأصل الذي تم بيعه وتحتفظ في ذات الوقت بالأصل لديها لاستعماله وبالتالي فإن ذالك يمنح الشركة سيولة نقدية كبيرة يمكن أن تستعملها لتموين استثمارات أو لسداد ديون.

–الاستئجار المباشر: يمنح الاستئجار المباشر فرصة الحصول على أصل جديد لا تملكه سابقا وعلى التمويل اللازم للحصول على هذا الأصل وقد يكون المؤجر في هذه الحالة الشركة الصانعة للأصل كشركة صناعات السيارات أو أجهزة الكمبيوتر.

تقوم الشركة المستأجرة بتحديد الأصل الذي ترغب في الحصول عليه وتتفاوض مع الشركة الصانعة حول السعر ومواعيد التسليم، بعد ذالك تقوم الشركة المستأجرة بعمل ترتيبات مع المؤسسة التمويلية أو شركة تأجير متخصصة لشراء الآلة مع الشركة الصانعة وفي نفس الوقت الذي تقوم به المؤسسة التمويلية (المؤجر) بشراء التجهيزات المطلوبة، تقوم الشركة المستأجرة بتوقيع عقد استئجار مع المؤسسة التمويلية ويكون عقد الاستئجار المباشر من النوع الذي يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل وتحقيق عائد مناسب للمؤجر.

– سمات التأجير المالي: يتم التأجير التمويلي بالسمات التالية:[1]

تستخدم المعدات في أغراض تجارية أو مهنية إنتاجية وليس في أغراض استهلاكية.

- ✓ يقوم المستأجر بوضع مواصفات المعدات التي يختارها؛
- ✓ يختار المستأجر مورد المعدات التي اشتراها المؤجر؛
- ✓ يظل المؤجر مالكا للمعدات؛
- ✓ تنتقل إلى المستأجر المخاطر التي يتحملها عادة مالك المعدات مثل (التشغيل، التلف....)؛
- ✓ الالتزام على المؤجر بالعيوب في المعدات سواء كانت عيوب ظاهرة أو خفية؛
- ✓ يحول إلى المستأجرة أي تعويض يستحق للمؤجر ينجم عن أي معيب في عقد التوريد.

–التأجير المرفوع تمويليا أو الاستئجار المقرون بواقعة تمويل: يشمل هذا النوع أطراف هم المستأجر والمؤجر (المالك) والمقرض، ويستخدم في تمويل الأصول الرأسمالية مرتفعة القيمة حيث يقوم المستأجر بالتعاقد على سداد دفعات دورية تمثل القيمة الإيجارية للأصل المستأجر خلال فترة المحددة بالعقد مقابل حصوله على حق استخدام الأصل موضوع العقد، لكن يختلف دور المؤجر في هذا النوع حيث يقوم التمويل الجزئي للأصل موضوع عقد الإيجار واقتراض باقي قيمة الأصل عن طريق قرض طويل الأجل أو

[1] – سمية تركمان، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب،فرع المديرية– مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، 2008–2009،ص 13.

عن طريق مجموعة من المقرضين، وغالبا ما يتم رهن الأصل كضمان للقرض بالإضافة إلى عقد الإيجار ذاته والقيمة الإيجارية الدورية.[1]

–عقود التأجير المركبة: تتضمن عقود التأجير في الواقع العملي العديد من الشروط والتي لا يمكن تصنيفها تحت أي نوع من أنواع العقود السابقة، حيث تمزج هذه العقود مابين خصائص التأجير التشغيلي التمويلي وعقود البيع وإعادة الاستئجار لذالك يطلق عليها عقود الإيجار المركبة مثال ذالك: يرتبط شر القابلية للإلغاء بعقود التأجير التشغيلي إلا أن بعض عقود التأجير التمويلي قد تتضمن هذا الشرط في الواقع العملي مقابل إلزام المستأجر بشرط جزائي في حالة قيامه بفسخ العقد وقد يصل مبلغ التعويض إلى القدر الكافي لاسترداد المؤجر لتكلفة الأصل المؤجر.[2]

–الائتمان الإيجاري العكسي: يستعمل هذا النوع أكثر من الأصول العقارية حيث يسمح للمؤسسة الراغبة في الحصول على سيولة فورية لمواجهة احتياجاتها المالية عن المالية عن طريق تنازلها لصالح شركة قرض الإيجار عن أموالها الخاصة، مع احتفاظها بحق الاستعمال، والتزامها بدفع الإيجار مقابل هذا الحق، للتمكن في آخر مدة من إعادة أصولها.[3]

ثالثا: التمويل عن طريق تحويل عقد الفاتورة:

إن الهدف الأساسي من وراء إنشاء عقد تحويل الفاتورة هو الحاجة الملحة للسيولة النقدية من طرف أصحاب المؤسسات الاقتصادية والمشاريع وهذا لتسيير نشاطاتهم وتطويرها وتعتبر عملية شراء أو خصم الذمم من أدوات التمويل، التي تقوم من خلالها مؤسسة مالية تسمى facteurأو أحدى المؤسسات المالية التي توفر لديها هذه الخدمة.

أولا: تعريف عقد تحويل الفاتورة: اختلف فقهاء القانون في إعطاء تعريف موحد لمفهومه تحويل عقد الفاتورة ويظهر ذلك من خلال عدة تعاريف.

1–التعريف الأول: هو عقد تقوم بمقتضاه مؤسسة متخصصة factorبشراء الحقوق المملوكة من المورد وهو البائع على زبائنه (المحليين أو الأجانب)، وهم المشترون، وهذا مقابل الخدمات المستفادة منها.[4]

[1] – بوراس احمد، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري قسنطينة، لجزائر، 2002–2003، ص55.

[2] FAROUK Bouyacoub, L'entreprise et la Financement bancaire, Casban édition, Alger, 2001, p275.

[3] – فتحي سيد عبده، أبو السيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة الجامعة، الإسكندرية،2005، ص44.

[4] OLIVIER Ferrier, Les tres oetites entreprise, de Boeck, Bruxelles, 1 er Edition, 2002, p: 27.

2-التعريف الثاني: هو مجموعة حلول عامة لتسيير المدنيين حيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة متخصصة التي تقوم بالإدارة المراقبة، تمويل وتغطية خطر عدم التسديد.[1]

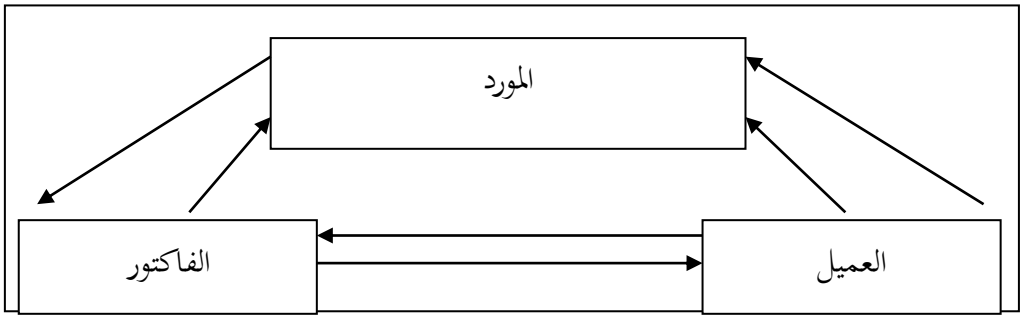
ثانيا: أطراف عقد تحويل الفاتورة: تتطلب عملية تحويل عقد الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية تتمثل في:[2]

1- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع لسلعة ما، وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات أوراق القبض وعملاء المدينة التي يبيعها للمؤسسة التمويلية المتخصصة.

2- الطرف الثاني: وهو عميل الطرف الأول أي شخص الذي اشترى السلعة من الطرف الأول ولم يدفع ثمنها فورا بل تعهد بتسديدها في أجل لاحق.

2- **الطرف الثالث:** وهو عبارة عن مؤسسة مالية متخصصة يتعهد لها بهذا النشاط ويمكن تمييز العلاقة بين هذه الأطراف من خلال الشكل الموالي:

شكل 02: كيفية تطبيق عقد الفاتورة



المصدر: أصالة مقدم، دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنمية الاقتصادية "دراسة حالة المؤسسات الناشئة الجزائر"، مذكرة الماستر، علوم التسيير، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة عباس لغرور – خنشلة-، 2022/2021، ص29.

من خلال الشكل رقم (02) يتضح لنا ما يلي:[3]

1-يقوم العميل بتقديم طلبيه للمورد؛

[1] – رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار النشر، القاهرة،2002، ص: 14-15.

[2] – موسوس مغنية، بلغنوسمية، مرجع سبق ذكره، ص: 66.

[3] – عثمان لخلف، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المعهد الإسلامي للتدريب جدة 25-28 ماي 2003، ص18.

2-المورد يبيع سلعا ومنتجات معينة للعميل؛
3-يوقع العميل على مستندات المديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورد؛
4-يقوم المورد بالإنفاق على المؤسسة التمويلية والتي هي فاكتور على أن يبيعها حسابات القبض وذمم؛
5-يقوم الفاكتور بمنح المورد نسبة معينة مع قيمة حسابات أوراق القبض والذمم؛
6- يقوم الفاكتور بإخطار عميل المورد مطلبا إياه بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى فاكتور.

ثالثا: المميزات الأساسية لعقد تحويل الفاتورة: تقترح المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة ثلاثة خدمات تعتبر مميزات أساسية لعقد تحويل الفاتورة تتمثل في:[1]

- ✓ **تسيير محفظة أوراق الزبائن:** تأخذ هذه المؤسسات على عاتقها تسيير حسابات الزبائن من تحصيل إدارة ومتابعة الفواتير كما تحرص على احترام آجال الاستحقاق دون اللجوء لأطراف إضافية.
- ✓ **التأمين ضد مخاطر عدم التسديد:** حيث تقوم الfactor بدراسة مجانية حول كل الزبائن المورد التعامل معهم، والذين يقبلون التعامل مع المورد باستعمال عقد تحويل الفاتورة ،وهذا لتفادي الوقوع في الزبائن غير قادرين على الدفع.
- ✓ **التمويل المرن للمؤسسة:** حيث يمكن أن تصل نسبة التمويل أو التسبيق 90 بالمئة ومن الحقوق وهذا بدون سقف محدد في القيمة ولا ضمانات إضافية مما يسمح للمؤسسة الممولة الحصول على أموال لمتابعة نشاطها.

رابعا: التأجير المرفوع تمويليا أو الاستئجار المقرون بواقعة التمويل: يشمل هذا النوع ثلاثة أطراف هم المستأجر والمؤجر(المالك) والمقرض، ويستخدم في تمويل الأصول الرأسمالية مرتفعة القيمة حيث يقوم المستأجر بالتعاقد على سداد دفعات دورية تمثل القيمة الإيجارية للأصل المستأجر خلال الفترة المحددة بالعقد مقابل حصوله على حق استخدام الأصل موضوع العقد، لكن يختلف دور المؤجر في هذا النوع حيث يتم تمويل الجزئي.

للأصل موضوع عقد الإيجار واقتراض باقي قيمة الأصل عن طريق قرض طويل الأجل أو عن طريق مجموعة من المقرضين، وغالبا ما يتم رهن الأصل كضمان للقرض بالإضافة إلى عقد الإيجار ذاته وقيمة الإيجارية الدورية. [2]

[1] – صفوة عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية القاهرة، 1993، ص49-50.

[2] – السعيد بريش، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 12 نوفمبر 2007، ص73.

خامسا: عقود التأجير المركبة: تتضمن عقود التأجير في الواقع العملي العديد من الشروط والتي لا يمكن تصنيفها تحت أي نوع من أنواع العقود السابقة، حيث تمزج هذه العقود مابين خصائص التأجير التشغيلي، التمويلي وعقود البيع وإعادة الاستئجار، لذالك يطلق عليها عقود الإيجار المركبة إلا أن بعض عقود الإيجار التمويلي قد تتضمن هذا الشرط من الواقع العملي مقابل إلزام المستأجر بشرط جزائي في حالة قيامه بفسخ العقد وقد يصل مبلغ التعويض إلى القدر الكافي لاسترداد المؤجر لتكلفة الأصل المؤجر.[1]

سادسا: الائتمان الإيجاري العكسي: يستعمل هذا النوع أكثر من الأصول العقارية حيث يسمح للمؤسسة الراغبة في الحصول على سيولة فورية لمواجهة احتياجاتها المالية عن طريق تنازلها لصالح شركة قرض الإيجار من أموالها الخاصة مع احتفاظها بحق الاستعمال والتزامها بدفع الإيجار مقابل هذا الحق للتمكن في أخر المدة من إعادة أصولها.[2]

المطلب الثالث: أساليب التمويل الإسلامية:

قامت العديد من الدول الإسلامية بإتباع هذا النوع من التمويل نظرا لتوافقه مع العموم مع الشريعة الإسلامية، كما سمحت بعض الدول الأوروبية بإنشاء بنوك إسلامية على أراضيها، حيث يتوقع أن تكون هذه الأساليب أكثر نجاعة من الأساليب الأخرى خاصة في حل مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: نشأة البنوك الإسلامية وتطورها.

إن المحاولات الجادة في العصر الحديث للتخلص من المعاملات المصرفية الربوية وإقامة مصارف تقوم بالخدمات والأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية بدأت عام 1963 م، عندما تم إنشاء بنوك الادخار المحلية بإقليم الدقهلية في مصر على يد الدكتور احمد عبد العزيز النجار، حيث كانت بمثابة صناديق ادخار توفير لصغار الفلاحين، ثم تم إنشاء بنك ناصر الاجتماعي عام 1971 م بالقاهرة، وعمل في مجال جمع وصرف الزكاة والقرض الحسن، ثم كانت محاولة مماثلة في باكستان، ثم البنك الإسلامي للتنمية بالسعودية عام 1974م، فبيت التمويل الكويتي علم 1977م، ثم بنك فيصل الإسلامي المصري عام 1977 م، أما في الأردن فقد كانت البداية بالبنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار عام 1978 م، فالبنك العربي الإسلامي الدولي عام 1977م.[3]

[1] – السيد فتحي الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسات شباب الجامعة، القاهرة، 2005، ص73.

[2] – محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة ومردودها الاقتصادي و الاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004، ص102.

[3] – رغيب شهرزاد، ليلى عيساوي، مرجع سبق ذكره، ص172.

والآن انتشرت البنوك الإسلامية في جميع أنحاء العالم، حتى أن البنوك العالمية التقليدية عملت على فتح نوافذ أو فروع أو بنوك إسلامية مثل تسيتي بنك ولوويدز وغيرها، مما يؤكد صلاحية النظام الاقتصادي الخالي من الفائدة للتطبيق تفوقه على الأنظمة السائدة.

ثانيا: صيغ تمويل البنوك الإسلامية.

تعددت صيغ تمويل البنوك الإسلامية للمؤسسات الناشئة، ويمكن تلخيص أهمها فيما يلي:[1]

1- المضاربة: المضاربة في المفهوم الإسلامي تختلف تماما عن مفهوم الكلمة المستخدمة في الفكر الاقتصادي المعاصر، فالمضاربة هنا عملية استثمارية تقوم على اتفاق بين طرفين أولهما صاحب المال وثانيهما المضارب أو العامل (الكرف المختص بعملية استخدام المال)، ويتفق الطرفان معا على مقاسمة ما قد يتحقق من ربح من عملية الاستثمار بنسب معينة فيما بينها، ولصاحب المال أن يضع شروطا تضمن له الاستخدام السليم وأفضل استخدام لماله، وللمضارب أن يقبل أو يرفض. فإذا قبل تم الاتفاق، فإذا تحققت الخسارة فان صاحب المال يتحملها من الأصل ما لم يثبت أن المضارب قد أهمل أو اجل شروط قبلها في استخدام المال، وفي حالة الخسارة لا يحصل المضارب على شيء إطلاقا مقابل جهده الذي بذله مهما كان هذا، وهكذا يساوي الإسلام بين المال والعمل (التنظيم) يربحان معا أو يخسران معا، وهذا ما يجعل صاحب المال حريصا على تحقيق الربح لكي ينال عائد مقابل جهده ويحافظ على سمعته.

- ✓ **أنواع المضاربة:** يمكن تقسيم المضاربة من حيث الشروط إلى: [2]

- **المضاربة المقيدة:** وهي المضاربة التي يشترط فيها رب المال على المضارب شروطا معينة ومقبولة شرعا يقيد بها المضارب للعمل في إطارها.
- **المضاربة المطلقة:** هي المضاربة التي يمنح فيها رب المال المضارب كامل الحرية بالتصرف في المال في إطار الشريعة الإسلامية برأيه واجتهاده.

- ✓ **-مزايا التمويل بالمضاربة:** من مزايا التمويل بالمضاربة ما يلي: [3]

- ينظر إلى التمويل بالمضاربة على انه صيغة شرعية، أي انه بديلا للتعامل المصرفي الربوي، لان التمويل بواسطة المضاربة خال من سعر الفائدة المحرمة.

[1] – فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة الحجم، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص40.

[2] – فريد راغب النجار، مرجع سبق ذكره، ص 41.

[3] – صباح شاوي، اثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010، ص142.

- الضاربة صيغة استشارية تجمع بين من يملكون المال ولا يملكون الخبرة الكافية لاستثماره، وبين من يملكون الخبرة ولا يملكون المال، مما ينتج عنه تشغيل هذه الأموال بدلا من تخزينها وكذلك استغلال الطاقات هذا من جانب، ومن جانب أخر توفير مناصب عمل لعدد من المواطنين في هذا المشروع أو في هذه التجارة مما يزيد من دخل فئة من المواطنين وبالتالي خلق الطلب داخل الاقتصاد.
- عديمة التكلفة بالنسبة للمشروع، لذلك فهي مناسبة له، لكنها عالية المخاطر بالنسبة للبنك الممول، لهذا يمكن له طلب ضمان طرف آخر على ملكية المشروع، قد تمثله الدولة كحارس على تعدي أو تقصير المشروع، وللممول أن ينسحب إذا رأى أن المشروع في طريقه على الخسارة.
- تحد من التضخم النقدي، لان المضاربة تدفع البنوك إلى متابعة التمويل والتأكد من انه قد وظف في غرضه.

3- المشاركة:

تعتبر المشاركة إحدى مجالات الاستثمار الهامة في المصارف الإسلامية، كما تعتبر بديلا ناجحا في كثير من الأحيان لتمويل المرابحة المثيرة للجدل.

في اللغة لفظ المشاركة يرتبط بلفظ الشركة، والشركة هي الاختلاط أو مخالطة الشريكين، أما في الإصلاح فهي استقرار ملك شيء له قيمة مالية بين مالكين فأكثر لكل واحد أن يتصرف فيه تصرف المالك.

ويعرف كذلك بأنها تعاقد بين اثنين أو أكثر على العمل للكسب بواسطة الأموال أو الأعمال أو الوجاهة حسب اتفاق، أو هي عقد بين المتشاركين في رأس المال والربح.

✓ **أنواع المشاركة:**[1]

- **المشاركة الناقصة (المنتهية بالتمليك)**: لفظ المشاركة المتناقصة، يشير إلى الجهة المشاركة بجزء من رأس المال، وهي الجهة التي ستخرج من الشروع، حيث أن مشاركتها تتناقص كلما اشترت جزءا من رأس مالها المقدم.

أما إطلاق لفظ المشاركة المنتهية بالتمليك فيشير إلى جهة الشريك الآخر الذي ستؤول الملكية إليه، وذلك انه سيمتلك المشروع، أو العملية في نهاية الأمر بعد أن يتمكن من رد رأس المال إلى المصرف أو الشريك الآخر.

[1] – ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 54-58.

وتعتبر المشاركة المتناقصة من الأساليب الجديدة التي استحدثتها البنوك الإسلامية، فالبنك الإسلامي في هذا الأسلوب يتمتع بكامل حقوق الشريك العادي وعليه جميع التزاماته، وانه لا يقصد من التعاقد البقاء والاستمرار في المشاركة إلى حين انتهاء الشركة، بل انه يعطي الحق للشريك أن يحل محله في ملكية المشروع، ويوافق على التنازل عن حصته في المشاركة دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضي الشروط المتفق عليها، وتوجد في الواقع العملي صورا متعددة لتطبيق المشاركة المتناقصة، ولعل أكثرها انتشارا هي تلك التي يتم بموجبها اتفاق الطرفين على تنازل البنك عن حصته تدريجيا، مقابل سداد الشريك ثمنه دوريا (من العائد الذي يؤول إليه أو من أية موارد خارجية أخرى)، وذلك خلال فترة مناسبة يتفق عليها، وعند انتهاء عملية السداد بتخرج البنك من المشروع، وبالتالي يمتلك هذا الشريك المشروع موضوع المشاركة.

- **المشاركة الدائمة:** يمثل هذا الأسلوب في تقديم المشاركين للمال بنسب متساوية ومتفاوتة، من اجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم، بحيث يصبح كل مشارك ممتلكا حصص في رأس المال بصفة دائمة، ومستحقا لنصيبه من الأرباح وتستمر هذه المشاركة في الأصل إلى حين انتهاء الشركة ولكن يمكن لسبب أو لآخر أن يبيع احد المشاركين حصته في رأس المال للخروج أو التخرج من المشروع، وتستخدم البنوك الإسلامية أسلوب المشاركة في العديد من المشاريع، فهي تقوم بتمويل العملاء بجزء من رأس المال نظير اقتسام ناتج المشروع حسب ما يتفقان كما أنها كثيرا ما تترك مسؤولية العمل وإدارة الشركة على العميل الشريك مع المحافظة على حق الإدارة والرقابة والمتابعة.

✓ **مزايا التمويل بالمشاركة:** من أهمها:[1]

- صيغة غير مثيرة للجدل من النواحي الشرعية، وهي خالية من العيوب الشرعية والربا؛
- تحقق عوائد اقتصادية واجتماعية مجزية، فهي تعمل على معالجة المشاكل الاقتصادية من خلال زياد الناتج القومي والدخل القومي وتخفيض البطالة وتقليل الآثار السلبية للتضخم...الخ؛
- استغلال السيولة الزائدة عادة في المصارف الإسلامية مع تحقيق عوائد مرتفعة في العادة؛
- توزيع المخاطر بين أصحاب رؤوس الأموال وتوفير الجهود بسبب توزيع المسؤوليات بين الشركاء.

3- المرابحة: هي عملية الشراء نقدا، كاملة من طرف البنك لمواد أولية وسلع وتجهيزات التي يحتاجها الزبون ثم عملية البيع (لنفس الزبون) من الدفع لأجل البيع يكون مقرونا بهامش ربح يتفاوض عليه طرفا

[1] - عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2007، ص24-26.

العملية التمويل عن طريق المرابحة يشمل عمليات التجارة الداخلية والخارجية، مدة التمويل تكون مابين 6 أشهر و24شهرا.[1]

✓ **أنواع المرابحة:** ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين:[2]

- **بيع المرابحة العادية:** وهي التي تكون بين طرفين هما البائع والمشتري ويمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون حاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح متفق عليه.

- **بيع المرابحة لأمر الشراء:** يتمثل هذا الأسلوب في قيام البنك الإسلامي باستيراد التجهيزات من الخارج أو شرائها من السوق الوطنية طبقا للمواصفات المحددة من طرف المتعامل الاقتصادي المتعاقد معه، بسعر تكلفتها مع ربح يتفق عليه بينهما، ثم يتفق على ذلك على كيفية السداد حيث أن يدفع جزء منها مقدما عند الطلب دليلا على الجدية في الشراء، والباقي يقسم على أقساط شهرية أو على دفعات يحدد تاريخيا في عقد البيع بالمرابحة بين البنك وهؤلاء المتعاملين.

✓ **مزايا البيع بالمرابحة:** ومن أهمها ما يلي:[3]

- إتاحة تيسيرات كبيرة للعملاء بتوفير احتياجاتهم؛
- تقلل من أثار التضخم على البائع الممول والمشتري لان التعامل يتم في السلع وليس النقود ويمكن مراعاة التضخم عند تقرير سعر البيع؛
- يتميز هذا الأسلوب بالبساطة حيث يمكن تطبيقه بين الأفراد والمشروعات غير الرسمية التي لا تتوفر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترخين حكومي، وهي من سمات المشروعات الصغير، كما انه ليس عملية تجارية بحتة وإنما تنطوي على عملية ائتمان تتمثل في تأجيل سداد الثمن؛
- في حالة المرابحة للأمر بالشراء، فانه بجانب توفير التمويل للمشتري، يقدم له خدمات أخرى منها خير الشراء، حيث انه يشتري السلعة لحسابه أولا ثم يقدمها للمتري المتعاقد هذا الأخير يمكن له رفض الشراء في الحالة أن السلعة بغر المواصفات والسعر الذي يريده.

ثالثا: أنواع أخرى للتمويل الإسلامي:

[1] – صفوت عبد السلام، اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص40.

[2] – زينب باب، مريم فرنان، تدويل الوظيفة المالية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، غير منشورة، تخصص: مالية المؤسسات، جامعة 05 ماي 1945، قالمة، 2012، ص 09.

[3] – جمعي عماري، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011، ص151.

- ✓ **السلم والاستصناع:** السلم هو بيع موصوف في الذمة حيث تسلم فيه السلعة اجر نظير دفع الثمن مقدما، والاستصناع يعني صنع السلع وفقا للطلب بمواد من عند الصانع، بأوصاف معينة، وبثمن محدد يدفع حالا أو مؤجلا، أو على أقساط.
- ✓ **التمويل بالمزارعة:** وتعتبر المزارعة من نوع من المشاركة، حيث يشارك احد شركاء بالمال أواحد عناصر الثروة (الأرض) والعنصر الثاني العمل من جانب الشريك الآخر، وتقوم هذه العملية أساسا على عقد الزرع ببعض الخارج منه. وبمعنى آخر يقوم مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يزرعها أو يعمل عليها، مما يؤدي إلى تطوير المشاريع الصغيرة الزراعية التي ستؤدي إلى تقليص البطالة وزيادة المساحات الزراعية المستقلة وهذا النوع ن التمويل لم يطبق سوى من بعض البنوك السودانية ويرجع ذلك للأهمية البالغة الذي يكتسبها القطاع الفلاحي في السودان.
- ✓ **التمويل بالمقاسات:** وتعرف على انهار عقد مئونة نمو النباتات بقدر ومن عند غلقه، لا يلفظ بيع أو إيجار، وصورتها أن تعقد شركة بين شخصين احدهما مالك للأشجار يبحث عن من ينميها، والآخر يملك الجهد لذلك على أساس توزيع الناتج بينهما حسب الاتفاق.

بشكل عام لا يوجد هناك اختلاف كبير فيما يتعلق بالمعايير والأسس المعتمدة في المصارف الإسلامية بشان التمويل والاستثمار، عنه في المصارف التقليدية، إلا من حيث تجنب بعض الأنشطة المحرمة شرعا وتجنب الفائدة الربوية، فضلا عن بعض الإجراءات التي تميز العمل الإسلامي.

لهذا وجب تدعيم التعاملات التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية لما توفره من مرونة خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك الجدية والوضوح في التعاملات.[1]

[1] – عبد الله بن حمو، مرجع سبق ذكره، ص6.

المبحث الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة وإستراتيجية مواجهتها.

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من المعوقات التي تختلف بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبار أن تكون مؤسسة ناشئة هو وضع مؤقت إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تفشل أو تختفي أو يتم امتصاصها وتحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا وعليه تواجه المعوقات المشتركة كالصعوبة الحصول على التمويل والضمانات وصعوبات كثيرة أخرى متعلقة بعدم ملائمة مناخ الأعمال والقوانين والتشريعات تواضع البنية التحتية والمصرفية ونقص المعلومات وضعف الخبرات في مجال إدارة المشاريع وعدك انتشار ثقافة المبادرة والابتكار كما أن عددا كبيرا من هذه المؤسسات يعمل في القطاع غير الرسمي ويستهدف الأسواق المحلية وهو بالتالي غير قادر على المنافسة إقليميا ودوليا.

المطلب الأول: المشاكل المؤسسية والتنظيمية.

تتعلق هذه المعوقات باللوائح والتشريعات والقوانين والبنية التحتية التي تؤثر على بيئة وتكلفة الأعمال بشكل عام، بحيث تتمثل المعوقات التنظيمية والتشريعية في التعقيد في إجراءات إنشاء المؤسسات الناشئة، صعوبة الحصول على التراخيص الرسمية لها، حيث تعاني المؤسسات الناشئة من مشكلة تعدد الجهات التفتيشية الرقابية (الاقتصادية، الصحية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، دوائر المواصفات والمقاييس وغير ذلك)[1]، بالإضافة إلى غياب التنسيق بين هذه الجهات وبين الجهات الناظمة للمؤسسات الناشئة في حال وجدت، غلا أن المؤسسات الناشئة في القطاع الرسمي تتأثر أكثر من غيرها بالمعوقات المؤسسية نظرا إلى أن تلك المؤسسات لا تملك الإمكانيات التي تمتلكها المؤسسات الكبيرة لتجاوز تلك العقبات أو التعامل معها بينما لا تلتزم المؤسسات العاملة في القطاع الغير رسمي بالقوانين والقواعد الرسمية السائدة.

إذ تتجاوز عدد إجراءات تأسيس المؤسسات في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ 7 إجراءات وكذالك متوسط عدد الإجراءات في الدول النامية متوسطة الدخل والبالغ 8 إجراءات حيث بلغ ذالك العدد 14 إجراء في الجزائر و12إجراء فالكويت و12 إجراء في جيبوتي وفلسطين و10 إجراءات في كل من العراق والسودان وتونس كما يتجاوز متوسط الوقت اللازم لبدء ممارسة الأعمال في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ 30 يوما وكذالك متوسط الدول المتوسطة المقدر ب 35 يوما حيث يبلغ ذالك المتوسط 74 يوما في العراق و48 يوم في فلسطين و40 يوما في جيبوتي و 36 يوما في السودان وحوالي 32 يوما في الكويت.[2]

[1] – تركي لحسن وحساين زهرة، آليات دعم المؤسسات الصغيرة في الجزائر كمعيق لظهور مقاولاتي، مجلة 19 البشائر الاقتصادية، العدد الخامس، العدد 3، جامعة بشار، الجزائر، 2019، ص: 330.

[2] – جواد نبيل، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار مجد الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007، ص116.

المطلب الثاني: المشاكل التمويلية.

تعتبر المعوقات التمويلية أهم المعوقات التي تعاني منها المؤسسات الناشئة والتي تتحلى في صعوبة الفرص للحصول على التمويل الخارجي المناسب مثل الحصول على القروض من المصارف التجارية وذالك لعدم ملائمة معايير المتبعة في المصاريف الطبيعة هذه المشروعات متطلباتها الحصول على التمويل اللازم بشروط ميسرة ملائمة أما لجهة عدم توفر الضمانات اللازمة التي تطلبها تلك المصارف أو جهة صعوبة شروط التمويل من حيث الفوائد والأقساط وفترات التسديد، كذالك الصعوبات المالية الذاتية للمشروع من حيث عدم انتظام التدفقات المالية الداخلة الذي يزيد من درجة المخاطر الائتمان الممنوح لها.

وهذا ما يجعل المؤسسات الناشئة أمام خيار حتمي إلا وهو اللجوء إلى طرق التمويل التقليدية المتمثلة في القروض المصرفية بل نجد كثيرا أن البنوك تتحفظ كثيرا عن تمويل هذه المؤسسات والسبب في ذالك:

- على حد زعم البنوك؛
- أن خطر منح الائتمان لهذا النوع من المؤسسات جد مرتفع.

نظرا لنقص الضمانات وانعدام تقنيات التسيير المخاطر عند هذه المؤسسات (مخاطر الصرف، مخاطر تغيير معدلات الفائدة،...) والملاحظ هنا أن البنوك تطالب بتطوير أسلوب التسيير المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل نظام مصرفي مختلف.

وبالرغم من إنشاء عدد من الدول العربية مؤسسات وصناديق لتمويل أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وعلى غرار بنك التمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة في تونس وصندوق الاجتماعي لتنمية في مصر والبنك الشعبي في المغرب وصندوق الاجتماعي للتنمية في اليمن، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب هذا الجهاز الذي عرف في تنظيمه إصلاحات معتبرة سنة 2003 كما تم في نفس السنة إعادة النظر في النظام القانوني الوطني لتأمين عن البطالة قصد تمكينه من تمويل المشاريع الصغيرة لفئة الأشخاص البطالين مابين 35 و50 سنة، بالإضافة إلى إنشاء وكالة وطنية لتسيير القرض المصغر الموجه للأسرة المنتجة وإنشاء حاضنة الأعمال التي لها دور كبير في مرافقة الشباب الراغب في إنشاء مؤسسة ناشئة[1]، إلا انقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة في الدول النامية، مازال يشكو من قلة الحصول على التمويل، وسجلت الدول العربية مستويات متدنية من نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة المتحصلة على القروض بالمقارنة مع أقاليم العالم الأخرى، ماعدا دول منطقة إفريقيا جنوب الصحراء ويرتبط نقص التمويل الموجه إلى المؤسسات الناشئة بقصور في ثلاثة عوامل رئيسية وهي:

[1] – تركي لحسن وحساين زهرة، مرجع سابق، ص339.

أولا: الإطار القانوني والتنظيمي للقطاع المالي:

يشمل الإطار القانوني والتنظيمي مجموعة القوانين والأنظمة التي تحدد نطاق وعمق المؤسسات المالية والأدوات التمويلية والأسواق العاملة في بلد معين.

1- **البنية التحتية التمويلية:** وتشمل البنية التحتية التمويلي معايير المحاسبة والمراجعة ونظم تقييم الجدارة الائتمانية والسجلات والمكاتب الائتمانية ونظم ضمان والقوانين الإفلاس وتطور أنظمة التمويل من خلال المساهمة في رأس المال، وأنظمة المدفوعات والتسوية.

2- قدرات المؤسسات التمويلية: أن قدرات المؤسسات التمويلية فتشمل مدى ملائمة أنظمة الإقراض التي تعمل بها والتي عادة ما تكون مناسبة للقروض الكبيرة أكثر من القروض الصغيرة.

ثانيا: المشاكل المرتبطة بقدرات المؤسسة:

ويتمثل ضعف القدرات الداخلية للمؤسسات الناشئة بشكل رئيسي فيما يلي:

- الخبرات المحدودة لأصحاب المشاريع عدم توفر المهارات اللازمة في أسواق العمل المحلية؛
- استهداف الأسواق المحلية المشبعة وضعف إمكانيات التصدير والتعامل مع الأسواق الخارجية؛
- قلة الإلمام بطبيعة الأسواق الداخلية والخارجية؛
- انحسار نطاق نشاطها في مجموعة صغيرة من الموردين والعملاء؛
- ضعف القدرة على ترويج الإبتكارية الجديدة؛
- ضعف قدرها على التعامل مع محيطها الخارجي خاصة فيما يتعلق بتكوين التحالفات والشراكات مع المؤسسات الناشئة؛
- وضعت في تطبيق التشريعات واللوائح التنظيمية في المجالات تسجيل الأصول واستصدار التراخيص والضريبة وقوانين العمل؛
- فضلا عن الصعوبات التي تحدها تلك المؤسسات في تلبية شروط القروض خاصة من حيث الضمانات والالتزام بالشفافية المعلومات ومسك حسابات المالية منتظمة ومدققة.[1]

[1] – مولود قنوش وآخرون، عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة، ص56.

المطلب الثالث: الحلول اللازمة لمواجهة المشاكل التي تواجه المؤسسات الناشئة.

يتطرق هذا الجزء إلى أهم الدروس المستفادة من التجارب الدولية لتجاوز على معوقات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة ولأغراض التحليل سوف يتم التطرق أولا إلى كيفية معالجة المعوقات الغير مرتبطة بالتمويل وثم التطرق إلى كيفية الناشئة أما النوع الثاني من المعوقات فيتعلق بضعف قدرات المؤسسات ذاتها ويتم معالجة هذه المعوقات من خلال تحسين بيئة الأعمال وتطوير قدرات المؤسسة الدانية.

أولا: تحسين بيئة الأعمال:

تفيد مسحات المؤسسات في مختلف أنحاء العالم أن أكبر خمسة عوائق غير التمويلية، تشكو منها المؤسسات في مجال بيئة الأعمال هي عدم توفر خدمات الكهرباء، وتعقيدات الإجراءات التنظيمية، وارتفاع معدلات العربية والممارسات غير العادلة من جانب القطاع غير المنظم والفساد وتوضح الفقرات التالية بعض الإجراءات المقترحة للتغلب على تلك المعوقات من واقع التجارب الدولية

- تبسيط الإجراءات الدخول والخروج من الأسواق والضالات وقوانين العمل؛
- تحسين البنية التحتية؛
- تخفيف الأعباء الضريبية وعديدها وفق خاصيات وطبيعة المؤسسات؛
- تحسين النفاذ إلى الأسواق؛
- تشجيع المساهمة في المناقصات العمومية الحكومية؛
- إدماج المؤسسات في القطاع الرسمي؛
- نفيهم برامج تطوير المؤسسات الصغير والمتوسطة لتحسين أدائها.

ثانيا: معالجة المشاكل غير التمويلية:

تتضمن هذه المعوقات نوعين وهما المعوقات المرتبطة بيئة الأعمال والمتعلقة بالقيود التنظيمية والعمل والتراخيص وإدارة الضرائب واللوائح والتشريعات والإخلال بتطبيق القوانين وعدم ملائمة البنية التحتية والتي تؤثر على أداء ودور المؤسسات.[1]

وتوجيه وتثمين وتشجيع القدرات الابتكارية لدى المؤسسات الناشئة :بعد الابتكار أحد أهم رافعات النمو في الاقتصاد خاصة من حيث تأثيره الإيجابي على إنتاجية عناصر الإنتاج مثل العمل ورأس المال ومن بين وسائل تدخل الحكومات التي يمكن أن تسهم من خلالها في دعم الابتكار في تشجيع المؤسسات الناشئة وخاصة

[1] – مولود قنوش وآخرون، مرجع سابق، ص58.

المستحدثة منها على الابتكار نظرا لمساهمتها الهامة في الإنتاج والتشغيل وقد زادت أهمية تشجيع القدرات الابتكارية لدى تلك المؤسسات نظرا إلى التطورات التقنية وتغيرات طبيعة الأسواق التي أصبحت أكثر خصوصية مكنت تلك المؤسسات من محاور التأثير السلبي للحجم على قدرتها على الابتكار والتحديد وقد قام عدد من المنظمات الدولية والمؤسسات البحوث بدراسة أفضل الطرق لتعطيه دور تلك المؤسسات في جهود النهوض بالابتكار[1]، ومن بين المنظمات التي عكفت على هذا الموضوع في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التي قامت باقتراح عدد من السياسات الكفيلة بتشجيع الابتكار لدى المؤسسات الناشئة بناءا على تجارب أربعين دولة في ذالك الخصوص وصفت أهم السياسات المفتوحة في ذالك الخصوص في أربع مجالات تتمثل في:

- نشر ثقافة الأعمال وتوفير الشروط الملائمة تحميل النفاذ إلى معلومات والمعرفة وتعزيز قدرات وكفايات رواد الأعمال لتحسين بيئة الأعمال والابتكارات الاجتماعية.

1- تحسين النفاذ إلى التمويل:

تواجه المؤسسات الناشئة عقبات أكبر من النفاذ إلى التمويل من المؤسسات الكبيرة وكذالك من حيث تكلفة الإنسان لهذا السبب أنكست جهود عدد كبير من المنظمات الدولية والمؤسسات البحثية حول سبل تحسب نفاذ المؤسسات الناشئة إلى التمويل[2]، ومن أبرز وأحدث تلك الجهود تقرير دليل سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي قام بإعداده فريق فويل عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتكاليف من مجموعة العشرين وبدعم من عدد من المؤسسات التمويلية الدولية على رأسها البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية وهذا دليل يبني على تقرير سابق أهده نفس الفريق في عام 2010 حول توسيع نفاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للخدمات المالية في العالم النامي بحسب تجارب 104 دولة ويعطي توصيات ثلاث مجالات وهي التشريع والتنظيم والإشراف والبنية الأساسية للأسواق المالية والتدخل الحكومي واليات الدعم ويعطي دليل مجموعة شاملة من السياسات والممارسات الجيدة والتدابير والمبادئ التوجيهية والدروس المستخلصة من تجارب الدول والتوصيات وتشمل أهم الاقتراحات التي حطت من واقع التجارب الدولية التجاوز أو تخفيف عقبات التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والكبيرة التوجيهات التالية:

زيادة الوعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة وتحفيز المؤسسات التمويلية، تطوير أدوات تمويل مبتكر، تطوير خدمات تقديم المعلومات وتقيم المعلومات وتقيم الجدارة الألمانية للمقاولين تطوير برامج ضمان الائتمان ، تعزيز

[1] – عبد الغفار حنفي، محمد فريد الصحن، **إدارة أعمال**، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص154.

[2] – مفروم برودي، مرجع سابق، ص 398.

القدرات الفنية للمؤسسات المالية والمؤسسات ذات العلاقة ،تشجيع الثقافية والإفصاح بحيث الالتزام بمعايير المحاسبية المتعارفة بالشفافية يقترن بزيادة في النفاذ إلى التمويل.[1]

2- المساندة الحكومية لتمويل المؤسسات الناشئة:

ومن منطلق إدراك أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الناشئة منها، قامت الحكومات باتخاذ تدابير منوعة المساعدة حصول هذه المؤسسات على تمويل اللازم وتتراوح هذه العدالة بين:

1- إصلاح الحواجز القانونية التنظيمية القائمة؛

2- وضع إجراءات التنمية وتطوير سوق التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة بصورة شاملة؛

3- التدخل في السوق بصورة مباشرة لإعطاء دفعة أو قوة تحفيزية الإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والناشئة.

يتفاوت تأثير هذه السياسات على بيئة العمل المصري الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة حسب السياق القطري وعلى الرغم من أن البعض من التدابير تبدو أكثر نفعا وفائدة من غيرها إلا أنه لا يوجد إطار موحد لتحقيق فعالية المساندة الحكومية لقطاع العمل المصري المعني بالمؤسسات الناشئة مكن أن تتضمن الإصلاحات التي تساند حصول المؤسسات الناشئة على تمويل رصد وخفض العقبات القانونية والتنظيمية القائمة على تلك الموصوفة أعلاه وقد ينطوي ذالك على أحد البلدان على تبسيط الشروط ومتطلبات المحاسبة أو المحاسبة أو عمليات الخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في رحاب القطاع النظامي الرسمي ويمكن أن يعني ذلك في بلد أخر خفيض المتطلبات الرأسمالية الخاصة بحوافظ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة هن طريق مثلا الاستثناءات من القواعد التنظيمية الدولية المصممة بشأن القروض الكبيرة.[2]

قد تقوم الحكومات أيضا باتخاذ إجراءات لدعم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة على تمويل عن طريق توفير السلع والخدمات العامة الموجهة للأسواق غير مكتملة النضج وفي حالات إخفاقات الأسواق ويمكن أن يكون ذالك مفيدا وخاصة في البلدان التي يصعب فيها الحصول على معلومات شفافة وعلى حساب الطلب تستطيع الحكومات توفير التدريب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة على إعداد البيانات المالية اللازمة وفي جانب العرض يمكن أن تعمل الحكومات على بناء أو تدعيم الجنية الأساسية للمعلومات الائتمانية على مستوى الوصي بما في ذالك إنشاء أجهزة للاستعلام والتصنيف الائتماني وسجلات الضمانات ويرى الحداء أن إنشاء هذا النوع من البنية الأساسية مثل دورا مهما وممكنا بأية حكومة ويتم تأييد هذا الرأي بالشواهد الدالة على الأثر الإيجابي للسجلات الائتمانية على الحصول على التمويل إلا أن المبررات والأساليب اقل وضوحا بشان التدخل الحكومي المباشر في السوق المصرفية ولكن من الواضح أن معظم الحكومات تتدخل في هذه السوق بصورة من

[1] – أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة: مدخل بيئي مقارن، دار نشر الثقافة، القاهرة، ص: 92-94، بتصرف.

[2] – لمين عبد الحميد وحساين سامية، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر_ قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20_254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، العدد5، العدد2، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2020، ص: 17.

الصور ويمكن أن تنفس هذه التدخلات القرض المباشر من قبل المؤسسات المملوكة للحكومة وبرامج الائتمانية الموجهة حيث تقوم الحكومة بتقديم رأس مال البنوك لأغراض خاصة بإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة ويمكن أن تساهم هذه التدخلات تواجهاتها من الأسواق التي تعاني من قصور التطور والتنمية حيث من تهتم الملوك في السابق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة، وبما أن البنوك تستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة[1].

كقطاع محقق الربحية فإن هذه التدخلات الحكومية قد تنطوي على مخاطر تشويه السوق وخلق نتائج وتداعيات غير مقصودة، والواقع أن ضمانات القروض، حيث تشارك الحكومات التي تحمل جزء من المخاطر الائتمانية للقروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وقد أصبحت تدخلا شائعا إلى حد كبير ولكن الدراسات المعنية بهذه البرامج أشارت إلى بعض النتائج المتباينة بشأن فعالية هذه التدخلات على الرغم من اختلاف وجهات النظر على صعيد سياسات بشأن مزايا والاستحقاقات النسبية للتدخل الحكومي ،فإن البنوك نفسها تؤدي فيما يبدو الكثير من السياسات المؤدية إلى تحسين إدارة المخاطر فعلى سبيل المثال أشار 70 في المئة من بنوك البلدان النامية المشمولة في استقصاء حول العالم إلى أن وجود أجهزة الاستعلام والتصنيف الائتماني في بلدانها أدى إلى تسهيل إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة ويوضح ذالك أولا أن الحكومات تتخذ تدابير للحد من بعض الحواجز الماثلة أمام العمل المصرفي المعني بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة وثانيا استجابة البنوك وتقديرها لهذه التدابير ومع ذالك فإن كل سياق قطري يعتبر فريدا من نوعه وبينما تستطيع الحكومات إجراء تدخلات مفيدة ومحل ترحيب ألا أنه يجب تقييم كل تدخل من هذه التدخلات على أساس كل حالة على حدة.

[1] – محمد يونس داليا أحمد، واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية، مذكرة ماجستير في برنامج 5 اقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2017، ص19.

خلاصة الفصل:

تعتبر المؤسسات الناشئة startup نظرا لخصائصها المتميزة الحل الأنجع أمام الدول وكما يعتبر مفهومها ضرورة ملحة أمام كل باحث في هذا المجال لان التمكن من هذا المصطلح يساعدنا على التعرف على معايير التحليل فيه ذلك أن قطاع المؤسسات الناشئة من القطاعات الأكثر أكاديمية، وتعتبر لبنة اقتصاد كل دولة حيث أن دورها يتزايد باستمرار لذا يحتاج إلى دراستها دراسة معمقة ومتابعة أنشطتها لمعرفة كل الجوانب المساهمة في تأسيسها ونموها وضمان استمراريتها واحتلال مكانة في الأسواق المحلية والعالمية حيث أصبح التوجه إلى المؤسسات الناشئة ضرورة لا بد منها نظرا للنتائج الكبيرة المحققة.

كما تم التطرق في هذا الفصل إلى اختلاف النشاط الاقتصادي المتضمن داخل هذا النوع من المؤسسات من جهة أخرى، وللحد من هذا الشكل تم الأخذ بمعيار عدد العمال ورقم الأعمال المحق ومما سبق ذكره في هذا الفصل استخلصنا أيضا أن عملية التمويل تعتبر حجر الأساس للقيام بأي مشروع استثمار، حيث يلعب التمويل دورا أساسيا في مختلف المراحل الإنتاجية التي تمر بها المؤسسات، كذلك تعرضنا لمختلف المصادر التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الناشئة، كما أن قطاع هذه المؤسسات يعاني من عدة مشاكل كما تم التطرق إليها والى حلولها.

الفصل الثاني:

مصادر تمويل المؤسسات الناشئة

الفصل الثاني: الزراعة الصحراوية والمؤسسات الناشئة

تمهيد

يلعب القطاع الزراعي دورا بارزا في اقتصاديات أغلب الدول، فهو يساهم في نمو الناتج المحلي الإجمالي، توفير مناصب الشغل وبالتالي الحد من مشكلة البطالة، وبالتالي يعد احد القطاعات الإستراتيجية التي لها دور حيوي في ضمان التنمية الزراعية المستدامة.

والجزائر كغيرها من الدول التي تسعى جاهدة لتطبيق استراتيجيات اقتصادية تهدف لتنويع الموارد الاقتصادية خارج قطاع المحروقات لتحقيق التنمية، واعتبار الزراعة من بين أهم القطاعات التي يمكنها المساهمة في هذا التنويع بالأخص الزراعة الصحراوية بما يتناسب وسيرورة النشاط الاقتصادي والاجتماعي من جهة، والشروط التي تفرضها هذه التنمية من جهة أخرى، خاصة في المناطق الصحراوية نظرا لما تنفرد به هذه المناطق من خصائص اقتصادية وطبيعية تجعلها قادرة على دفع عجلة نمو النشاط الاقتصادي المعاصر.

من خلال ما سبق تم تقسيم الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: أساسيات حول القطاع الزراعي في الجزائر

المبحث الثاني: مساهمة الزراعة في التنمية

المبحث الثالث: الزراعة في صحراء الجزائر

المبحث الأول: أساسيات حول القطاع الزراعي في الجزائر

نتيجة لأغلب السياسات المتعاقبة التي لم تول العناية اللازمة للقطاع الزراعي فقد تراجع دور هذا القطاع في مدى مساهمته في التنمية، وتدنت أهميته ليهجره أغلب الطموحين، فتنخفض إنتاجيته إلى درجة كبيرة، وسوف تستمر هذه الوضعية أو تتفاقم أكثر ما لم يتم تدارك ذلك. حيث يتطلب الأمر تثمين جهود عمال القطاع الزراعي، و إيلائه العناية الأوفر وتشجيع كل المبادرات البناءة سواء الفردية أو المؤسسية، وفتح المجال للاستثمار الأجنبي، لكي يؤدي دوره الحقيقي، وضمن هذا المبحث سوف نتطرق للمطالب التالية:

المطلب الأول: أهمية القطاع الزراعي في الجزائر:

يحتل القطاع الزراعي في الجزائر مركزا مهما في البنيان الاقتصادي من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية. وبالرغم من الأهمية الملموسة لهذا القطاع، فإن القصور الذي اتسم به دور هذا القطاع يظهر جليا من خلال مساهمته المتواضعة في الناتج المحلي الإجمالي. وتسعى السياسات الزراعية المتبعة إلى تحقيق نسبة عالية من الأمن الغذائي، بل أنها تتوقع الوصول إلى الاكتفاء الذاتي بالنسبة لأغلب السلع الغذائية، والسعي إلى تحقيق فائض للتصدير في بعض منها؛ غير أن ذلك لم يحدث، لاعتبارات متعددة.

ويسود الاقتناع لدى المهتمين بميدان الزراعة على ضرورة تنمية القطاع الزراعي بما يضمن له إمكانيات المنافسة العالمية، والقدرة على النهوض بقطاع التصنيع الزراعي، والذي يعد النهوض به وزيادة قدرته التنافسية العالمية من أهم متطلبات استمرار النمو بالنسبة للقطاع الزراعي. وتتحدد تنمية القطاع الزراعي في توفير المدخلات البشرية والمادية بأسعار اقتصادية ملائمة لقطاع التصنيع الزراعي، كما أنها تعني رفع مستوى الدخل بالقطاع الزراعي بما يؤدي إلى زيادة الطلب على مخرجات قطاع التصنيع الزراعي، بل وخلق مزيد من الطلب على مدخلات ومخرجات القطاع الزراعي ذاته[1].

ومن ناحية أخرى فإن النهوض بقطاع التصنيع الزراعي يعني مزيدا من الطلب على مخرجات القطاع الزراعي ومزيدا من الطلب على منتجاته ومزيدا من الطلب للتصدير ومزيدا من رفع مستوى الدخل في القطاع، هذا علاوة على استمرار نمو الطلب العالمي على القطاعين كنتيجة طبيعية لنموهما[2]. غير أن القطاع الزراعي قد واجه العديد من المشاكل والصعوبات الموروثة على فترة الاستعمار، لا مجال لذكرها ضمن هذا البحث المحدد زمنيا. أما في المراحل اللاحقة فلعل جانبا هاما من مشكلة القطاع الزراعي في الجزائر والدول النامية عموما، يتمثل بصفة عامة في وقوعه

[1]- للمزيد من الاطلاع، انظر: Abdelhamid Brahimi: Stratégies de développement pour l'Algérie, Défis et Enjeux, Economica, Paris, p. 166.

[2]- محمد عمر حماد أبو دوح: منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003 ،ص 216.

ضحية السياسات المتبعة منذ بداية مخططات التنمية باعتمادها الكامل (والخاطئ) على إستراتيجية التصنيع كأساس للتنمية، بإتباع نهج إستراتيجية التنمية غير المتوازنة التي تولي قطاع المحرقات وبعض فروع الصناعة الثقيلة أهمية قصوى وإهمال القطاعات الأخرى، خصوصا تلك المرتبطة بالاستهلاك الجماهيري الواسع، كالقطاع الفلاحي والصناعات الغذائية[1].

وكما هو معروف فقد استلهمت هذه الإستراتيجية أسسها من أفكار "دي بيرنيس" ببناء قاعدة صناعية قوية، ومن جهة أخرى الاعتماد في مجال الزراعة خصوصا على أفكار "آرثر لويس" التي تتلخص في ضرورة الإبقاء على الدخل الزراعي في مستوى أجر الكفاف، وأن يكون هذا الدخل دائما أقل من الدخل الحقيقي في القطاع الصناعي، بما يؤدي إلى تحويل عنصري العمل ورأس المال من القطاع الزراعي إلى القطاع الصناعي دون أن ينخفض الناتج المتوسط بالقطاع الزراعي. ولما كانت هذه الفكرة ومثيلاتها تقوم على افتراض وجود فائض عرض لعنصر العمل عند أجر الكفاف، أي أن إنتاجية العامل في القطاع الزراعي سالبة أو مساوية للصفر، فإنه من المنتظر أن يتم هذا التحويل لعنصري العمل ورأس المال من القطاع الزراعي إلى القطاع الصناعي دون أن ينخفض الإنتاج الزراعي .ويؤكد آرثر لويس في هذا السياق، على أن استمرار القطاع الزراعي في إمداد القطاع الصناعي بالعمل ورأس المال يتطلب بقاء الفارق بين الأجر المرتفع بالقطاع الصناعي وأجر الكفاف بالقطاع الزراعي. ويضيف بأن أية زيادة في الأسعار والقوة الشرائية للمزارعين وعمال الفلاحة لا ينبغي اعتبارها حافزا بقدر ما تعد معوقا للتصنيع، وذلك لأن الارتفاع عن أجر الكفاف بالقطاع الزراعي سوف يتطلب رفع الأجر الحقيقي بالقطاع الصناعي، حرصا على استمرار فارق الدخل بين القطاعين لصالح الصناعة؛ وهو ما يعني انخفاض الفائض الرأسمالي ومعدل تراكم رأس المال بالقطاع الصناعي. ويبدو العمل (عن قصد أو دون قصد) وفقا لهذا الطرح على المستوى الرسمي، حيث أن السياسات المالية والسعرية المتعاقبة المنتهجة من طرف الدولة تسير في هذا الاتجاه.

المطلب الثاني: مساهمات القطاع الزراعي في التنمية في الجزائر

تتنوع مساهمات القطاع الزراعي في دفع عجلة التنمية بحيث تتجلى في أوجه مختلفة وكثيرة، ولعل من بين مساهمات هذا القطاع ما يلي:

1- مساهمة الزراعة في توفير الغذاء: إن التنمية الاقتصادية تؤدي إلى زيادة الطلب على المواد الغذائية الزراعية، وذلك لارتفاع مستوى الاستهلاك نتيجة لارتفاع الدخول من جهة، ولمواجهة الزيادة في نمو السكان الطبيعي من جهة أخرى. ولهذا فإن النشاط الزراعي يهدف إلى توفير المواد الغذائية لتلبية احتياجات السكان، حيث تعتبر

[1] – مسيكة بوفامة، وفوزية غربي: " الإصلاحات في قانون الاستثمار الجزائري وتأثير ذلك على مناخ 1 الاستثمار"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، عدد 15 ،2006 ،ص. 25.

الزراعة المصدر الوحيد للأغذية الذي لا يمكن تعويضه، مهما بلغ الإنسان والدولة من تقدم ولذلك فإن تأخرها (أي الزراعة) سوف يؤثر تأثيرا كبيرا ومباشرا على القطاعات الأخرى، الشيء الذي يتطلب زيادة الإنتاج وذلك ليس لمواجهة الزيادة السكانية فحسب، وإنما أيضا لمواجهة الارتفاع الذي يحدث في الطلب على المنتجات الزراعية الناجم عن الارتفاع في الدخول، وهذا يتطلب جهدا كبيرا وإيلاء عناية كبيرة للقطاع الزراعي لزيادة الإنتاج الغذائي حتى لا يتحتم على الدولة سد النقص الغذائي المحلي عن طريق الاستيراد بالعملة الصعبة النادرة دائما، والذي يترتب عليه نقص حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، وبخاصة تلك الدول التي هي في حاجة إليه لاستيراد الآلات والمعدات وبعض المتطلبات الأخرى التي لا يمكن الحصول عليها محليا، للقيام بتنمية صناعية. ولهذا يجب على القطاع الزراعي توفير المواد الغذائية عن طريق زيادة الإنتاج المحلي وليس عن طريق الاستيراد الواسع لهذه المواد معتمدة في ذلك على النقد الأجنبي المتحصل عليه من عمليات تصدير بعض المواد الأولية أو النفطية. خاصة وأن مرونة الطلب الداخلية بالنسبة للمواد الغذائية في هذه الدول هي في ارتفاع كبير، إذ تبلغ 6 أو أكثر، مقابل 2 أو 3 في بعض الدول المتقدمة من أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية وكندا 1.ولهذا فإن الاهتمام بتوفير المنتوجات الغذائية محليا يعتبر عاملا مهما في مجال التنمية الاقتصادية، وفي مجال تحقيق الأمن الغذائي، حيث أن السمة السائدة في العالم اليوم هي اختلال التوازن بين احتياجات السكان من المواد الغذائية في كثير من البلدان، وبين مقدرتها على إنتاج ما يسد تلك الاحتياجات؛ فعلى مستوى العالم العربي وحده مثلا ارتفع العجز التجاري من 19.9 مليار دولار سنة 2001 ليبلغ 4.21 مليار دولار سنة 2002 ،كما أن العجز يتفاوت من دولة لأخرى ففي الجزائر بلغ حوالي 2824 مليون 2دولار، في حين بلغ حوالي 2335 مليون دولار في مصر 2.

ولهذا فإن بناء قاعدة إنتاجية لتوفير الغذاء أصبح أمرا حتميا في ضوء المتغيرات والتحديات الدولية، حيث أصبحت تجارة المواد الغذائية من أهم ركائز الاقتصاد العالمي بعد ما كانت تجارة السلع الصناعية هي مطمح جميع البلدان. وفوق هذا وذاك، فقد أصبح الغذاء يستعمل كسلاح يتم الضغط من خلاله على الدول التي تكون في حاجة إليه، من أجل موقف سياسي أو تأييد لقضية معينة. ففي ضوء هذه الظروف التي أصبح الأمن الغذائي يحتل أهمية خاصة، فإنه من الضروري وضع خطط زراعية متكاملة تؤدي إلى زيادة المساحة المزروعة ومضاعفة المساحات المروية ورفع إنتاجية المحاصيل إلى أقصى ما يمكن. وكذلك الاهتمام بالمصادر الرئيسية لإنتاج الغذاء وتنميتها والوصول بها إلى الوضع الأمثل أو المقبول في أسرع وقت ممكن، حيث أن البقاء على الوضع الراهن والمضي بالتنمية بخطوات بطيئة لا يؤدي إلا إلى مزيد من العجز في الإنتاج، ومزيد من المواد المستوردة، ومزيد من الاعتماد على الخارج في تأمين احتياجات السكان من المواد الغذائية، بما يعني تبعية غذائية للخارج/ 2 .تقليص أو سد الفجوة الغذائية: يتحدد حجم الفجوة تبعا لكفاءة الزراعة، فكلما كان مستوى الإنتاج المحلي مرتفعا كلما تقلصت

[1] – فوزية غربي، مرجع سابق، ص24.

[2] – جامعة الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الزراعية: التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر. 2004، ص53.

الفجوة، والعكس صحيح إذ كلما انخفض الإنتاج اتسعت الفجوة، وفي هذه الحالة يتم اللجوء إلى الاستيراد؛ وتقليص هذه الفجوة يتطلب أموالا طائلة بالعملة الصعبة، ونظرا للمعطيات الواقعية من موارد مادية وبشرية وطبيعية، فإن القطاع الزراعي الجزائري بوسعه تجاوز هذه الوضعية، أو التقليل من حدتها إلى أبعد حدود بشيء من الحزم والعزم؛ بالسعي لخلق الشروط والظروف الأساسية لتجاوز عملية تقسيم الزراعة إلى قطاعين حديث وتقليدي، والعمل على إزالة مظاهر الاقتصاد المعاشي أو القوتي، للقضاء على الاستعمال الخاطئ للموارد سواء كانت بشرية أو طبيعية أو مادية [1]. إن الاستنزاف المتزايد للموارد المالية من أجل سد الفجوة الغذائية سوف يؤدي إلى الدخول في مديونية لا داعي منها إذا لم تشفع صادرات المحروقات في تغطية العجز بين الصادرات والواردات. غير أن هذا الفارق الإيجابي يتضاءل، وكان من الممكن الاستفادة بهذه الأموال في تغطية بعض النقائص الأخرى مما يساعد على رفع القدرة الشرائية للسكان. هذا وبالنسبة لبعض الدول النامية فإنها تصل إلى حد طلب المعونات من الخارج، ومما لاشك فيه أن استمرار تلقي المعونات الغذائية ينقص من حقيقة الاستقلال السياسي للبلاد. وبالنسبة لبعض الدول ومنها الجزائر، فقد اتضح خطأ السياسات التي طبقت والممارسات التي انتهجت تبعا لتلك التصورات في حق القطاع الزراعي حيث جرى إفقار للقطاع لفائدة القطاع الصناعي. وقد تزامن مع تطبيق هذه السياسات تزايدا مستمرا في الفجوة الغذائية، وما صاحبها من ارتفاع في التكاليف المادية بالعملة الأجنبية، وعلى حساب قطاعات أخرى هي فعلا في حاجة لها في حين أنه عندما أظهر المعنيون بالقطاع استجابة عالية لبدء التخلي عن تلك السياسات، فإن ذلك انعكس على تقليص هذه الفجوة؛ فقد بدأت نسبة الاكتفاء الذاتي في الارتفاع التدريجي في بعض المنتجات الزراعية الغذائية، وذلك بمجرد تحرير الأسعار وتشجيع الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي.

2- المساهمة في تأمين النقد الأجنبي: يمكن للزراعة أن تساهم في الحصول على النقد الأجنبي وذلك من خلال زيادة صادراتها وعن طريق إحلال السلع المحلية الناتجة عن التوسع في الإنتاج الزراعي محل الاستيراد الزراعي، وذلك بإحداث تغيير في نماذج الاستهلاك والتحول نحو منتجات غذائية محلية، وذلك لأن اللجوء إلى استيراد المواد الغذائية بشكل كبير يكون عبئا ثقيلا على الطاقة الاستيرادية للدولة، مما يحد من إمكانيات استيراد السلع الرأسمالية وبصفة خاصة المعدات والآلات والتكنولوجيا التي هي من مكونات الاستثمار الرئيسي في قطاع الصناعة. والجدير بالذكر أن القطاع الزراعي يعتبر أحد مصادر للحصول على النقد الأجنبي خاصة في بداية عملية التنمية الاقتصادية، ويمثل حجم حصيلة النقد الأجنبي قيدا رئيسيا على حجم الاستثمارات الصناعية التي يمكن إجراؤها، وهذا يتطلب ضرورة توجيه الجهود نحو رفع الإنتاجية الزراعية، وبالتالي تخفيض تكلفة الإنتاج في القطاع الزراعي، الشيء الذي يؤدي إلى توسع الصادرات وبالتالي زيادة حصيلة النقد الأجنبي، على أن لا يعتمد التصدير الفلاحي

[1]- HERSI Abdurahman: Les Mutations des Structures Agraire en Algérie depuis 1962, OPU, Alger, 1981. PP. 168-170.

على منتوج واحد أو عدد قليل من المنتوجات، بل يجب تنويع صادرات المنتوجات الزراعية حتى يمكنها أن تلعب دورا فعالا في توفير النقد الأجنبي، وبالتالي تساهم مساهمة فعالة في تمويل المشاريع التنموية[1].

3- الزراعة كمصدر لليد العاملة: إن التقدم الصناعي وما يترتب عنه من توسع في الخدمات وفي القطاعات الأخرى غير الزراعية، يؤدي إلى خلق طلب متزايد على القوة العاملة، ومن أهم المصادر لتلبية هذا المطلب المتزايد هو القطاع الزراعي، ويكون هذا الأخير مصدرا للقوة العاملة إذا كان هناك ارتفاع في الإنتاجية الزراعية، حيث تنخفض نسبة العمال الزراعيين نتيجة اعتماد أساليب متطورة ومكننة العمل الريفي خاصة في المراحل المتقدمة من التنمية الاقتصادية، وهذا بطبيعة الحال سوف يؤدي إلى ارتفاع ناتج العامل، وبالتالي اتجاه القوة العاملة الزراعية نحو الانخفاض، حيث يتجه الفائض في هذه القوة إلى القطاعات الأخرى. أما إذا كانت كثافة السكان في الريف منخفضة وهناك تحسنا ملحوظا في الإنتاجية الزراعية، فإن مواجهة طلب القطاعات الأخرى من الأيدي العاملة لا يكون من مصدر زراعي، وإذا حدث ذلك فإنه سيكون على حساب القطاع الزراعي. ومهما يكن فإن النسبة الكبيرة من قوة العمل التي تحتاجها القطاعات غير الزراعية المتنامية يجب أن تكون من مصدر زراعي خصوصا في المراحل الأولى من عملية التنمية، لأنه لا توجد هناك مصادر أخرى مؤهلة لتوفير هذا الطلب، على اعتبار أن أغلب السكان في المراحل المبكرة من عملية التنمية يمارسون العمل الزراعي. ومن جهة أخرى، قد تكون الزراعة مصدرا لتوفير اليد العاملة التي تحتاجها القطاعات الأخرى إذا كان نمو السكان الزراعيين يفوق معدل زيادة السكان غير الزراعيين (وهذا الأمر وارد على اعتبار سكان الريف غالبا ما لا يهتمون بمسألة التنظيم الأسري)، حيث يؤدي ذلك إلى تحول من الريف إلى المدينة، وذلك حتى ولو بقيت نسبة السكان الزراعيين دون تغيير، وهذا يقود إلى تناقص نسبي في أهمية الزراعة ضمن التركيب المهني لسكان الدول النامية، وبالتالي الاهتمام أكثر بالقطاعات الأخرى التي تكون دائما في حالة توسع وطلب مستمرين على اليد العاملة.

4- مساهمة الزراعة في تكوين رأس المال: إن التنمية الاقتصادية المستدامة تتطلب تنمية كل القطاعات وفقا لإستراتيجية متكاملة ومستمرة، ونظرا لأن الزراعة هي النشاط الاقتصادي الأساسي في الدول النامية فإنها تلعب دورا كبيرا في توفير رأس المال الضروري لتطوير وتنمية القطاعات الأخرى. وغير خاف، أن أية دولة تبذل مجهودات من أجل التنمية تكون في حاجة ماسة إلى رأس المال لتمويل مشاريع التنمية، وحتما فإن حاجتها ستفوق إمكانياتها المالية، ماعدا في بعض الدول النفطية أو ذات الثروات المعدنية المعتبرة، حيث تساعدها عوائد ذلك في سد حاجاتها من رأس المال، وهذا لن يؤدي إلى الاستغناء عن الزراعة بل يبقى دورها معتبرا في توفير قسط من رأس المال الضروري لذلك، وخصوصا في المراحل الأولى للتنمية. إن الزيادة في الإنتاجية الزراعية تؤدي إلى انخفاض أسعار المواد الغذائية، وهذا يعني الزيادة في الأجور الحقيقية للسكان مما يترتب عنه زيادة في نسبة المدخرات التي

[1] - فوزية غربي، مرجع سابق، ص 2

توجه إلى تمويل القطاعات الاقتصادية المختلفة، وهذه إحدى الطرق التي يسلكها رأس المال في تحوله من الزراعة إلى غيرها من القطاعات الأخرى.

ومن جهة أخرى، يمكن أن يكون القطاع الزراعي مصدرا لتوفير رأس المال وذلك عن طريق فرض الضرائب على القطاع الزراعي وبخاصة الكبير منه، حيث تتولى الدولة استثمار حصيلة تلك الضرائب في تمويل مختلف المشاريع، فمثلا قد "ساهم القطاع الزراعي الياباني في العشرين سنة الأخيرة من القرن التاسع عشر (19) بحوالي 80 %من إيرادات الميزانية العامة للدولة، كما كانت الضرائب الزراعية هي المورد الرئيسي للتصنيع والتنمية الاقتصادية العامة في روسيا[1] ".

5- تحسين وضع ميزان المدفوعات: وذلك من خلال زيادة القدرة التصديرية بالنسبة لبعض المواد كالفواكه والخضروات والحمضيات، كما يمكن تحسين القدرة الإنتاجية بالنسبة للمواد الأساسية الأخرى والتي تبقى إمكانية الوصول إلى مستوى جيد من الاكتفاء فيها أمرا واردا، إذ أن كل الشروط متوفرة ما عدا تغيير النظرة الثانوية تجاه هذا القطاع والتركيز على سبل الاستفادة بالإمكانيات الهائلة لهذا القطاع.

6- استيعاب القوة العاملة: وهنا يكون من المفيد التركيز على ضرورة تشجيع الهجرة المعاكسة من المدينة إلى الريف، وتأكيد خطأ فكرة آرثر لويس، حيث تزامن مع سياسات إفقار القطاع الزراعي تزايد معدلات الهجرة من الريف إلى المدينة وانخفاض نسبة استيعاب القطاع الزراعي للقوة العاملة. كما كانت للظروف الأمنية غير المواتية بالريف خصوصا عاملا مساعدا على الهجرة نحو المدن. غير أن مواصلة سياسات الدعم وما يتمخض عن المخطط الوطني التنمية الفلاحية الذي انطلق منذ سنة 2000 في ظل الاستقرار الحاصل سيشجع على العودة إلى الريف ومواصلة العمل الفلاحي، وسوف يساهم في خلق المزيد من فرص العمل بالأنشطة الزراعية والصناعية والتسويقية المرتبطة بالقطاع الزراعي. وذلك من خلال تجنب الفهم الضيق لأنشطة الاستغلال الزراعي وتجنب تركيز الأنشطة المرتبطة بالقطاع في عدد محدود من المدن، وانتهاج بدلا من ذلك إستراتيجية واسعة لأنشطة الإنتاج والتصنيع والإعداد للتسويق على مستوى القرى والأرياف، مما سيساهم في حل مشكلة البطالة بنوعيها المقنعة والسافرة[2].

7- الزراعة والفعاليات الاقتصادية المختلفة: إن للزراعة علاقة قوية بمختلف الفعاليات الاقتصادية الأخرى التي تشكل الاقتصاد الوطني لأية دولة، وبخاصة منه القطاع الصناعي، حيث أن استمرار عملية التصنيع يتوقف على توفر الموارد الزراعية الأولية كالصناعات الغذائية والغزل والنسيج وما إلى ذلك. فمثل هذه الصناعات تقوم

[1] - عثمان أحمد الخولي ومحمود محمد شريف: مرجع سابق، ص 130

[2] - المرجع السابق، ص222.

بتصنيع مواد أولية زراعية، كما تقوم الزراعة بتوفير جزء كبير من العمل ورأس المال الذي يتطلبه النمو الصناعي، فهي تلعب دورا هاما في توفير المستخدمات الوسيطة التي يتطلبها معدل زيادة التصنيع، وخصوصا في المراحل الأولى منه، حيث يكون اعتماد الصناعة على المواد الأولية الزراعية كبيرا خاصة وأنها تمثل جزءا هاما من الصناعة في أول مراحل التصنيع. ومن بين المجالات التي تسهم فيها الزراعة في تنمية الصناعات الأخرى، هو كونها سوقا لتصريف الكثير منن المنتجات الصناعية، حيث أن زيادة الإنتاج الزراعي يساعد على زيادة الدخول الزراعية، وهذا بدوره يؤدي إلى توسيع السوق أمام المنتجات الصناعية وزيادة التبادل وتوسيع مجال التسويق، مما يترتب عنه تشجيع تطوير عملية التصنيع؛ خاصة وأنه يمكن التمييز بين نوعين من السلع التي يستهلكها النشاط الزراعي، أولها السلع الإنتاجية التي يستخدمها كأحد عناصر الإنتاج مثل الأسمدة والمبيدات الكيماوية والآلات الزراعية وغيرها من أنواع الصناعات الممكنة؛ وثانيها، السلع الاستهلاكية المعمرة والتي يستهلكها الفلاحون، وهنا يبرز دور الصناعة في تزويد الزراعة بالمستلزمات الضرورية لتطويرها؛ ولهذا فإنه من غير الممكن أن يتقدم القطاع الصناعي بنجاح إلا إذا كان هناك تطورا مماثلا أو بمعدلات أكثر ارتفاعا للقطاع الزراعي.

8- تطور الصناعات الغذائية: تشكل الصناعة الغذائية تحديدا حلقة وسيطة ضمن بعض الصناعات التحويلية، وهي وإن كانت تشمل التعامل مع المنتجات الزراعية بشقيها النباتي والحيواني، فهي ذات ارتباط وثيق بأساليب عمل أخرى، كالتخزين والنقل والتحضير للمادة الأولية بوسائل فيزيائية أو كيميائية أو كليهما معا، وتبعا لشروط مضبوطة ودقيقة للمحافظة على صنف وخصائص المادة الغذائية. ويبدو أن مثل هذه الصناعات لها علاقة وطيدة بزيادة الإنتاج الزراعي، كما أن لها علاقة بصناعات أخرى متممة، مثل الصناعات الكيميائية وصناعة الحفظ وصناعة التعبئة والتغليف. وتظهر الغاية من إنشاء الصناعات الغذائية في الحفاظ على فائض الإنتاج الزراعي من مواسم الوفرة إلى مواسم الندرة من أجل إدامة توفير الغذاء للمواطنين، وإعطاء قيمة اقتصادية أكبر للمنتجات الزراعية، وبخاصة الموجهة للتصدير، والحفاظ على مستوى محدد من الأسعار، وتأمين الأمن الغذائي على مدار السنة، والسعي لإيجاد مراكز تصنيعية في مناطق الإنتاج الزراعي (الأرياف والقرى)، وبالتالي الحد من الهجرة من الريف إلى المدينة؛ وتكون المحصلة النهائية هي المساعدة على التطوير الاجتماعي والاقتصادي للبلاد. واللافت أن العلم والتكنولوجيا يلعبان دورا مهما وحيويا في مجال تطور الصناعات الغذائية، ويعتبر استخدام معطيات العلم وترشيد استخدام الوسائل التكنولوجية من أهم عوامل زيادة الإنتاج، وتحسين النوعية وتحقيق اقتصادية المشاريع الزراعية الصناعية، كما أن إعداد الخبراء والفنيين للسهر على مجريات العملية التصنيعية- الزراعية لها دور حاسم في هذا السياق [1].

[1] - فلاح سعيد جبر: اتفاقيات اللغات ونظام الإيزو 9000 -9004 وأثرها على الأمن الغذائي والصناعات الغذائية في الوطن العربي، الجفان والجابي للطباعة والنشر، قبرص، 1996، ص 24.

وبالنسبة للجزائر فإنها تتوفر على جميع مرتكزات إقامة ونمو وتطور الصناعات الغذائية. فمن جهته لعب القطاع الخاص (منذ 1990 (الدور الأساسي في تنمية وتطوير مثل هذه الصناعات، كما دعمت وساعدت الحكومات المتعاقبة على إنشاء العديد من الصناعات الغذائية من خلال تقديم القروض والتسهيلات المصرفية والحماية، ومن جهة أخرى ساهمت بصورة مباشرة في إنشاء الكثير من الصناعات الغذائية، وخصوصا في مرحلة ما قبل التسعينيات. ومن أهم الصناعات نذكر: صناعات الحبوب، صناعة الزيوت، صناعة الألبان، صناعة المعلبات الغذائية، صناعة التمور. وخلاصة القول، فإن إسهامات القطاع الزراعي في مختلف مجالات الاقتصاد يمكن حصرها في المجالات الرئيسية التالية، الإسهام في المجال الإنتاجي وفي المجال السوقي، وفي المجال الموردي وكذلك الإسهام بالمواد الخام [1]. غير أن الملاحظة التي يجب أخذها بعين الاعتبار، أن مثل هذه الإسهامات وغيرها إن وجدت تتفاوت في أهميتها وثقلها بالنسبة لاقتصاد أية دولة تبعا لتوفر الشروط اللازمة لذلك، وأيضا تماشيا ومرحلة التنمية التي وصلها اقتصاد ما، ولكن دون نفي مثل هذه الإسهامات على الإطلاق، إذ أنها تبقى قائمة ولو نسبيا، وتكون نتيجتها النهائية زيادة الدخل القومي ورفع مستوى المعيشة للسكان والتي هي من بين الأهداف الرئيسية للتنمية، ولو بوتائر تتباين من دولة إلى أخرى.

المطلب الثالث: مراحل تطور الزراعة في الجزائر

مرت تنمية القطاع الزراعي في الجزائر منذ الاستقلال بعدة مراحل أهمها:

1- مرحلة التسيير الذاتي:

بعد الاستقلال اصطدمت السلطات الجزائرية بواقف مرير بالنسبة للأراضي الزراعية، حيث كانت سلطات الاستعمار لفرنسي تمارس سياسة الأرض المحروقة من اجل القضاء على الأراضي الزراعية في الجزائر وتدمير جميع الثروات الطبيعية حتى لا ينتفع بها الجزائريون بعد الاستقلال، وبعد تأميم أراضي المستعمرين ظهر التسيير الذاتي، الذي ينص على أن: "الأراضي ووسائل الإنتاج الزراعية الأخرى من أموال وعقارات مؤممة، تعد كأساس للاستقلال الزراعي"[2]. واعتمدت سياسة التسيير الذاتي الإبقاء على المزارع التي هجرها المعمرون وتم تأميمها دون تقسيمها إلى وحدات صغيرة على أن يتم تسييرها جماعيا من طرف العمال الذين استلموها وتكون إدارتها من طرف لجان التسيير الذاتي، وكان التسيير الذاتي الحل الأمثل لتطوير القطاع الزراعية في تلك الفترة[3]. وقد بلغ عدد الأراضي المسيرة ذاتيا في تلك الفترة حوالي 22037 مزرعة بمساحة تقدر ب204

[1] – عثمان احمد الخولي ومحمود محمد شريف: مرجع سابق، ص 126

[2] – المادة الأولى من الأمر رقم 653/68 المؤرخ في 1968/12/30 الخاص بالتسيير الذاتي في الفلاحة.

[3] – فوزية غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء والتعبئة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص94.

مليون هكتار و150000 عامل يعملون تحت وصاية 2300 لجنة للتسيير الذاتي تابعة للقطاع الاشتراكي[1]. ويعود سبب فشل هذا النظام إلى أن الدولة منحت لممثل لها السلطة المطلقة في تسيير واستغلال الأراضي وحرمت العمال من ذلك مما أدى إلى تضارب مفهوم التسيير الذاتي مع الواقع الفعلي، لهذا كان لابد من البحث عن سياسة جديدة تكون لكثر شمولية للنهوض بالقطاع الزراعية والمتمثلة في الثورة الزراعية.

2- الثورة الزراعية:

جاءت الثورة الزراعية لتغيير الوضع القائم آنذاك، حيث كان أكثر من ربع الأراضي الزراعية تابعة لكبار المستغلين في حين أن صغار الفلاحين والذين يمثلون نصف عدد المستغلين للأراضي الزراعية، وهم الأغلبية لا يملكون سوى 10% فقط كما أن كبار الملاك لا يخدمون الأرض بأنفسهم بل يعتمدون على اليد العاملة الكادحة أو يقومون بتأجيرها ونظرا للأوضاع المزرية التي لحقت بالقطاع الزراعي، قام الرئيس السابق هواري بومدين بإعلان قانون الثورة الزراعية المكون من280 مادة بتاريخ 8 نوفمبر 1971 تحت شعار "الأرض لن يخدمها ولا يملك الحق في الأرض إلا من يفلحها أو يستثمرها"[2]. وقد حددت ثلاث طرق لاستغلال الأرض تتمثل في[3]:

- ✓ الإبقاء على التسيير الذاتي كهيكل تسيير متطور في وحدات إنتاجية مختلفة وبمستوى تقني متطور؛
- ✓ مبدأ المشاركة في الزراعة لحماية الفلاحين الذين يعملون في الأرض؛
- ✓ حماية الملكية الخاصة عن طريق القضاء على استغلال العمال.

كان هدف الثورة الزراعية هو القضاء على التباين والتوزيع العادل والفعال لوسائل الإنتاج الزراعي وذلك بمنحهم الوسائل الضرورية، ودعمهم بالقروض والمواشي اللازمة من خلال الصندوق الوطني للثورة الزراعية. وفي سنة 1973 تم توزيع أكثر من 650 ألف هكتار من الأراضي الخاصة على 60 ألف مزارع لا يملكون أرضا زراعية أو منتمين لتعاونيات زراعية، وقد تم من خلال تلك فترة إنشاء 730 تعاونية فلاحية و740 تجمع لاستصلاح الأراضي الزراعية. وقد حققت الثورة الزراعية نتائج مهمة ساهمت في تطوير وتنمية القطاع الزراعي في الجزائر[4].

---

[1] – عمر جنينة، دور القطاع الزراعي في امتصاص البطالة بالجزائر، الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة يومي 15و16 نوفمبر 2011، ص9.

[2] – عبد الرزاق خلف محمد الطائي، تحولات قطاع الزراعة الجزائرية في عهد الاستقلال، مقال منشور في جريدة دنيا الوطن (صحيفة الكترونية فلسطينية)، بتاريخ 2010/06/03، على الموقع الالكتروني www.alwatanvoice.com

[3] – فوزية غربي، مرجع سبق ذكره، ص97.

[4] – عبد الرزاق خلف محمد الطائي، مرجع سبق ذكره

وسبب فشل الثورة الزراعية هو تنحي الدولة عن منح المساعدات للفلاحين وهذا بسبب تحديد الملكية، كما أدت عدم المتابعة الصارمة لتطبيق السياسة الزراعية إلى تفشي اللامبالاة والإهمال والاستهلاك الذاتي للأراضي مما نتج عنه خسارات متكررة وعجز دائم للوحدات الإنتاجية التي أصبحت تحت وصاية البنك، وقد عاد الاهتمام بالقطاع الزراعي في فترة الثمانينات أين تم إنشاء البنك الفلاحي للتنمية الريفية سنة 1982، وفي مخطط الخماسي الثاني 1985-1989 الذي سمي قانون استصلاح الأراضي وقانون المستثمرات الفلاحية[1].

3- قانون استصلاح الأراضي:

يهدف هذا القانون إلى تحديد القواعد المتعلقة بحيازة وتملك العقارات الفلاحية واستصلاح الأراضي، وكذا شروط نقل الملكية المتعلقة بالأراضي الفلاحية والقابلة للفلاحة[2]. وحسب هذا القانون فان الأرض تصبح ملك للفلاح الذي يستصلحها. وعليه فان هذا القانون جاء لتشجيع الفلاحين على استصلاح الأراضي[3].

4- قانون المستثمرات الفلاحية:

بعد انخفاض أسعار البترول سنة 1986 وتدهور الأوضاع الاقتصادية للبلاد، كان لابد من إيجاد مخرج والنهوض بالاقتصاد الوطني، بطرح جملة من الإصلاحات للابتعاد عن التسيير المباشر والاستغلال الأمثل للأراضي الزراعية، وكان من بينها إصلاح المستثمرات الفلاحية كآلية جديدة للتسيير الزراعية من خلال إصدار القانون رقم 87-19 المؤرخ في 8 ديسمبر 1987، حيث منح للمستفيدين حق الانتفاع الدائم قابل للنقل والتنازل أو الحجز للأراضي الفلاحية بغية تحقيق إنتاج مستقبلي متنوع لتطوير النشاط الاقتصادي[4].

5- التنمية الزراعية في فترة التسعينات:

بعد انتهاج الجزائر لسياسة اقتصاد السوق في التسعينيات، كان لابد من إعادة هيكلة للقطاع الزراعي، من خلال سن مجموعة من القوانين والتشريعات أهمها قانون رقم 90-25 المؤرخ في 1990/11/18 المتعلق بإعادة

[1] – عمر جنينة، مرجع سبق ذكره، ص10.

[2] – القانون 83-18 المؤرخ في 4 ذو القعدة عام 1403 ل 13 أوت 1983 المتضمن حيازة الملكية الفلاحية.

[3] – عبد الرزاق خلف محمد الطائي، مرجع سبع ذكره.

[4] – بوصبيعات سوسن، الطبيعة القانونية لحق المستفيد من المستثمرات الفلاحي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007، ص57.

الأملاك المؤممة، حيث تم إرجاع ما يقارب 445000 هكتار لنحو 22 ألف مالك سابق. والمرسوم التنفيذي رقم 92-289 المؤرخ في 1992/01/9 الذي يحدد شروط التنازل عن الأراضي الصحراوية[1].

وأمام الآثار السلبية التي أحدثها إلغاء الدعم الزراعية قررت الدولة العودة لسياسة الدعم المباشر للفلاحين المنتجين فقط من خلال تخفيض نسبة الفوائد على القروض، وتقديم الدعم اللازم لهم من خلال إنشاء صناديق متخصصة لذلك، مع إلغاء الضرائب المفروضة على الفلاحين[2].

وفي سنة 1998 تم صدور البرنامج الاستعجالية المتعلق بإصلاح الأراضي الفلاحية عن طريق الامتياز مع تحمل الدولة تكاليف النفقات الكبرى كجلب المياه، توصيل الكهرباء، شق الطرق... الخ. وهذا ما أدى إلى إنعاش المناطق الريفية من خلال توفير مناصب شغل جديدة وتوسيع الهجرة العكسية من المدن إلى الأرياف بهدف استصلاح الأراضي الزراعية[3].

6- المخطط الوطني للتنمية الريفية PNDA سنة 2000:

جاء هذا البرنامج كعودة لبناء القطاع الفلاحي، حيث سجل هذا البرنامج نجاحا كبيرا من خلال إرجاع التربة إلى استخداماتها السابقة وشمل 3 ملايين هكتار، وكان الهدف النهائي لهذا البرنامج هو رفع مداخيل الفلاحين من خلال تقديم الدعم المادي لزراعة الحبوب، الري، التشجير، استصلاح الأراضي وتكثيف الزراعة...إلخ. وقد صرفت الدولة في هذه المرحلة حوالي 40 مليار دينار من خلال الصندوق الوطني لتنظيم وتطوير الفلاحة، وهذه القيمة تفوق أربع مرات ما صرف في الفترة 1995-1998 و10 مرات ما صرف سنة 1993[4].

7- برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي (المخطط الثلاثي) 2001-2004:

الذي خصص له غلاف مالي أولي بمبلغ 525 مليار دينار، قبل أن يصبح غلافه المالي النهائي مقدارا بحوالي 1216 مليار دينار[5]؛ وتم التركيز من خلال هذا البرنامج على ضرورة تنشيط الطلب الكلي من خلال تعزيز دور الإنفاق العام كآلية لدعم النمو وخلق مناصب شغل، بجانب تعزيز البنى التحتية باعتبارها ركيزة أساسية لتنشيط الاقتصاد الوطني، وقد تضمن البرنامج على المجالات الأساسية التي ترتبط بتعزيز التنمية البشرية ودعم

[1] - غردي محمد، مرجع سبق ذكره، ص15

[2] - عمر جنينة، مرجع سبق ذكره، ص10.

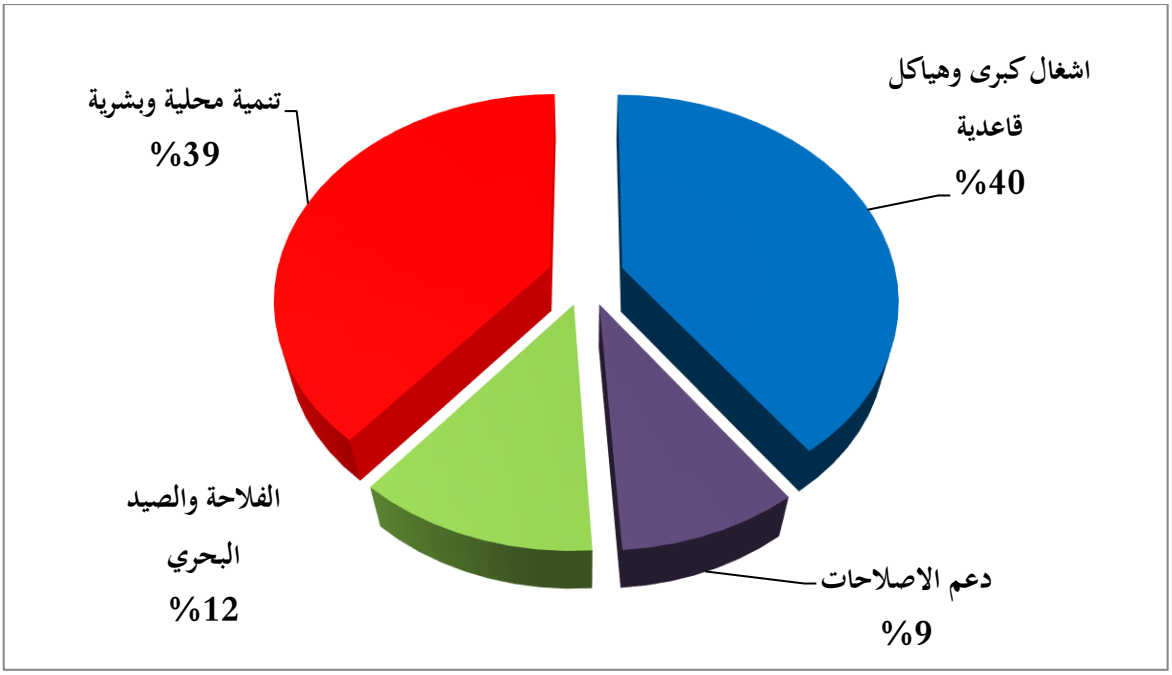
[3] - غردي محمد، مرجع سبق ذكره، ص15.

[4] عمر بسعودة ترجمة عبد القادر شرشار، الفلاحة في الجزائر من الثورات الزراعية إلى الإصلاحات الليبرالية، مجلة إنسانيات، مجلة الكترونية جزائرية في الأنثروبولوجيا والعلوم الاجتماعية على موقعها الالكتروني www.insaniyat.org.

[5] - محمد مسعي، سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، العدد 10، 2012، ص147.

القطاعات الإنتاجية إضافة إلى تعزيز الإصلاحات وتطوير الخدمات العامة والهياكل القاعدية[1]، وذلك وفق ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم 03: التوزيع القطاعي لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001-2004



المصدر: د.طالبي بدر الدين، د.صالحي سلمى، واقع التنمية الزراعية في الجزائر ومؤشرات قياسها، مداخلة مقدمة ملتقى حول "واقع التنمية الزراعية"، بدون سنة النشر، ص218.

من خلال الشكل السابق يتضح لنا أن قطاع الفلاحة والصيد البحري لم ينل سوى 12% من المبالغ المخصصة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي وهذا راجع كون هذا القطاع استفاد من الدعم في إطار البرنامج الوطني للتنمية الريفية PNDA، وبالتالي فهذا البرنامج الموجه للفلاحة والصيد البحري بمثابة دعم للبرنامج السابق الذي من أهدافه توسيع الإنتاج الزراعي وترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق الاكتفاء الذاتي والاستقرار لسكان الريف، والمساهمة في محاربة الفقر والتهميش خاصة للوسط الريفي وخلق مناصب شغل جديدة وتوسيع المساحات الزراعية وزيادة التشجير خاصة الأشجار المثمرة[2].

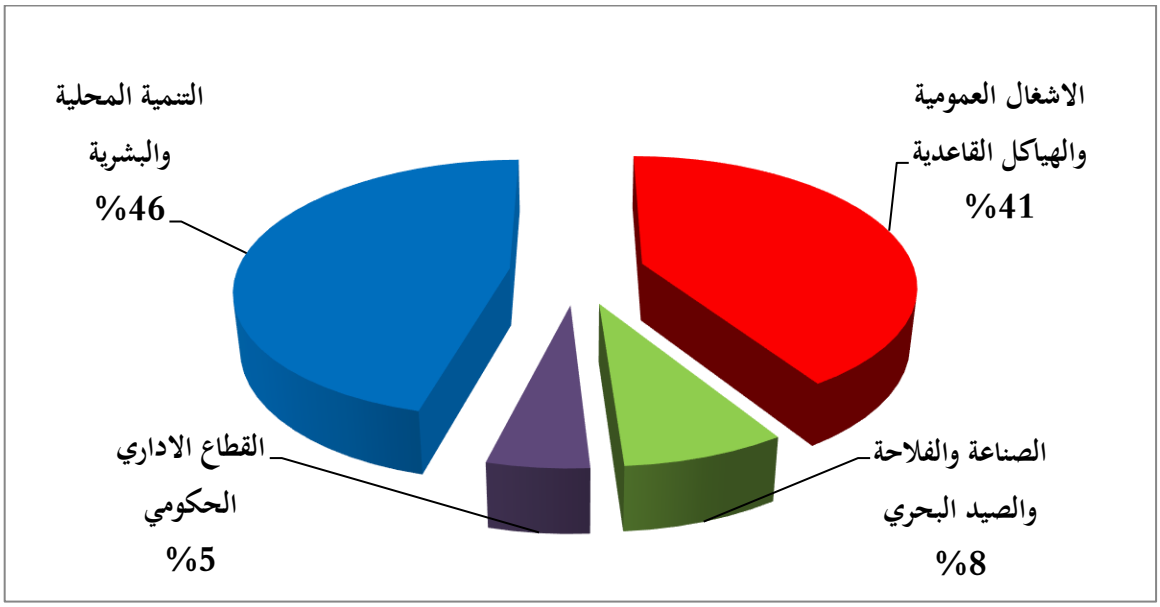
8- البرنامج التكميلي لدعم النمو (المخطط الخماسي الأول) 2005-2009:

[1] - علام عثمان، واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع إشارة لبرامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية يومي 25 و28 جانفي، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 2015، ص4.

[2] - بوفليح نبيل، دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الاقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000-2010، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة محمد خضير بسكرة، الجزائر، العدد 12، ديسمبر2012، ص253.

الذي قدرت اعتماداته المالية 2402.7 مليار، وقد تم تقسيمه على خمسة برامج فرعية[1]، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم04: التوزيع المالي للبرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي حسب القطاعات الاقتصادية



المصدر: د.طالبي بدر الدين، د.صالحي سلمى، واقع التنمية الزراعية في الجزائر ومؤشرات قياسها، مداخلة مقدمة ملتقى حول "واقع التنمية الزراعية"، بدون سنة النشر، ص218.

وقد استفاد قطاع الفلاحة والصيد البحري بما قيمته 312 مليار دينار من إجمالي المبلغ الموجه لقطاع الصناعة والفلاحة والصيد البحري والتي قدرت ب337.2 مليار دينار بما يعادل 8% من إجمالي المبلغ المخصص لهذه المرحلة وهي نسبة ضعيفة جدا لمثل هاذين القطاعين الحساسين.

9- التنمية الزراعية بعد 2009:

إن الهدف الأساسي للسياسة الزراعية بعد 2009 هو التأكيد على الهدف الأساسي الذي اتبعته الجزائر منذ الاستقلال وهو "تعزيز استدامة الأمن الغذائي الوطني مع التأكيد على ضرورة تحويل الزراعة على قاطرة للنمو الاقتصادي العام". وينطوي ذلك على البحث عن مواطن الضعف وتطويرها من خلال مشاركة جميع القوى والجهات الخاصة والعامة المرتبطة بالقطاع الزراعي. وتتمثل السياسة التجديد الزراعي والريفي في ثلاث ركائز أساسية التي تعتبر أداة لتحقيق السيادة الغذائية وهي:

[1]- المرجع نفسه، ص254.

- ✓ **التجديد الزراعي**: يركز التجديد الزراعي على تطوير الاقتصاد وربحية القطاع لضمان الأمن الغذائي في البلاد على نحو مستدام، وتشجيع تكثيف وتحديث الإنتاج في المزارع وإدماجها لإعادة تركيز العديد من الإجراءات لدعم الاستثمارات في القطاع لإنتاج قيمة مضافة على طول سلسلة من الإنتاج إلى الاستهلاك. والهدف هو تحقيق التكامل بين الجهات الفاعلة لتحقيق النمو المستدام والإنتاج الزراعي المستدام. وقد أعطيت الأهمية لمنتجات استهلاكية واسعة منها: الحبوب والبقول والحليب واللحوم الحمراء والبيضاء والبطاطا والطماطم الصناعية والزيتون والنخيل والبذور والشتلات[1].
- ✓ **التجديد الريفي**: هو منهج جديد للتنمية المستدامة للريف من اجل تحقيق التوازن والاستقرار الاجتماعي والاقتصادي، وهو موجه لجميع الأسر الريفية التي تعيش وتعمل في المناطق الريفية، خاصة أولئك الذين يعيشون في المناطق التي تكون فيها ظروف الحياة والإنتاج صعبة (الجبال، السهول والصحراء). من خلال مشاركة الجهات الفاعلة المحلية (السلطات المحلية والجمعيات المهنية والمنظمات والمزارعين والحرفيين والخدمات الفنية والإدارية ومؤسسات التدريب والبنوك...الخ). على الرغم من أن الزراعة ظلت عنصرا قويا من النشاط الاقتصادي في المناطق الريفية، فان التجديد الريفي يوسع نطاقه إلى قطاعات أخرى من الأنشطة الريفية كالحرف ومياه الشرب والكهرباء وتطوير التراث الثقافي وما إلى ذلك، وتعزيز الطبيعة المشتركة بين القطاعات. وأخيرا فانه يضمن الأنشطة التي تدعم مفهوم الإدارة المستدامة للموارد الطبيعية وإدارة الأعمال على ارض الواقع من قبل الجهات الفاعلة المحلية: كتجميع المياه وحماية التراث ومكافحة التصحر وحمية المناطق الطبيعية و المناطق المحمية وتطوير الأراضي[2].
- ✓ **تقوية القدرات البشرية وتقديم الدعم التقني للمنتجين**: جاءت كإجابة على الصعوبات التي واجهتها الجهات الفاعلة للاندماج التام في تنفيذ السياسة الجديدة، بسبب الأدوار الجديدة والتقسيم المستمر بين أشكال مختلفة من التنظيم، ويكون ذلك من خلال[3]:

– تحديث أساليب الإدارة الزراعية؛

–استثمار أكثر جوهرية في مجال البحوث والتدريب والإرشاد الزراعي لتعزيز تطوير التكنولوجيات الجديدة والبيئة المنتجة؛

[1]– Ministère de l'agriculture et de développement rurale, Le renouveau agricole et rurale en marche : revue et perspectives, mai 2012, p8.

[2]– Idem, p9.

[3]– Idem, p10.

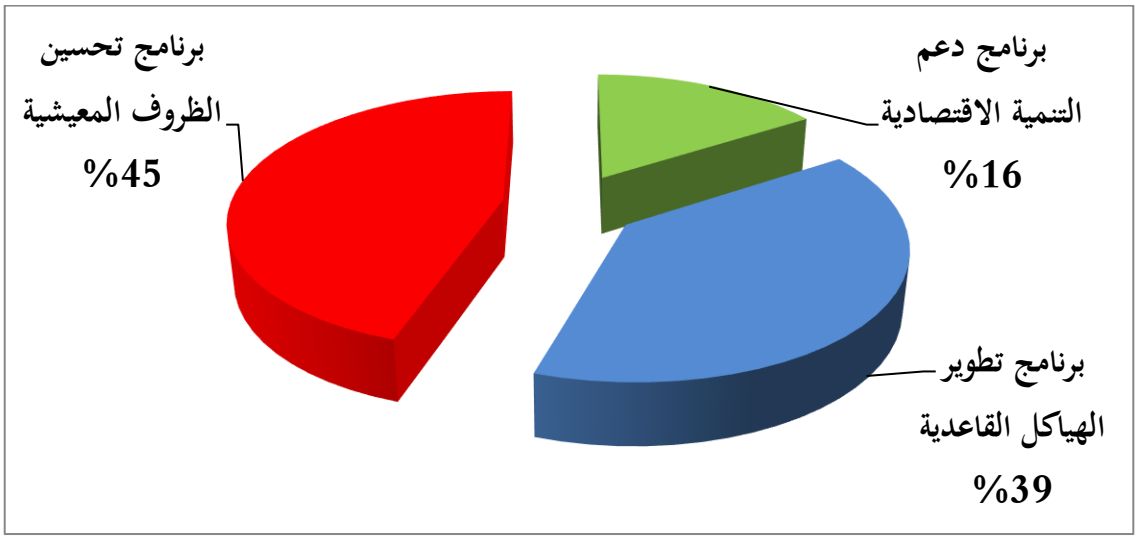
-تعزيز الإمكانيات المادية والبشرية لجميع المؤسسات والوكالات المسؤولة عن الدعم للمنتجين والمشغلين في القطاع؛

-تعزيز الرقابة والخدمات البيطرية وحماية النباتات و الرقابة الفنية ومكافحة حرائق الغابات.

10- برنامج الإنعاش الاقتصادي (المخطط الخماسي الثاني) 2010-2014:

أو ما يعرف ببرنامج توطيد النمو الاقتصادي، سطر له مبلغ مالي قدره 21214 مليار دينار، وقد قسم على ثلاث برامج فرعية[1]، كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 05: برنامج توطيد النمو الاقتصادي 2010-2014



المصدر: د.طالبي بدر الدين، د.صالحي سلمى، واقع التنمية الزراعية في الجزائر ومؤشرات قياسها، مداخلة مقدمة ملتقى حول "واقع التنمية الزراعية"، بدون سنة النشر، ص218.

حيث تضمن برنامج دعم التنمية الاقتصادية الذي سطر له غلاف مالي قدره 3500 مليار دينار لدعم ثلاث فروع قطاعية هي[2]: الفلاحة والتنمية الريفية بـ1000 مليار دينار والقطاع الصناعي العمومي بـ2000 مليار دينار ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتشغيل بـ500 مليار دينار. ورغم هذا الدعم الموجه للقطاع الفلاحي والزراعي إلا أنه لم يحقق النتائج المرجوة منه فالقطاع الزراعي في الجزائر مرتبط بالتقلبات المناخية والتي انعكست سلبا على تطوره خاصة في الفترة الممتدة من 2010 إلى 2014كما يعد تأثير القطاع الزراعي ضعيفا جدا على معدل النمو الاقتصادي إذا ما قارناه بالقطاعات الأخرى سواء الصناعية أو الخدماتية أو الطاقوية، فنسبة مساهمته في الناتج الخام جد ضعيفة وهذا ما بينته مؤشرات التنمية الزراعية في الجزائر.

[1] - بوفليح نبيل، مرجع سبق ذكره، ص 255

[2] - حسب معطيات برنامج التوطيد الاقتصادي 2010 -2014

المبحث الثاني: مساهمة الزراعة في التنمية

الزراعة تلعب دورا حاسما في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للدول والمجتمعات. إليك بعض التحديات وآفاق تطوير الإنتاج الزراعي.

المطلب الأول: تحديات الإنتاج الزراعي

يواجه الإنتاج الزراعي العديد من التحديات التي تؤثر على قدرة القطاع الزراعي على تلبية الاحتياجات الغذائية والزراعية. ومن بين هذه التحديات.

- ✓ تغير المناخ: يتسبب التغير المناخي في زيادة التقلبات الجوية وتدهور البيئة الطبيعية، مما يؤثر سلبا على الإنتاج الزراعي. قد يتضمن ذلك زيادة في درجات الحرارة، نقص في الموارد المائية، وتأثيرات سلبية على المحاصيل والثروة الحيوانية؛
- ✓ ندرة الموارد المائية يشكل نقص المياه تحديا كبيرا للإنتاج الزراعي، خاصة في المناطق الجافة والصحراوية تحتاج الزراعة إلى كميات كبيرة من الماء لنمو المحاصيل ورعاية الحيوانات، ولذا يجب تحسين إدارة الموارد المائية واستخدام تقنيات الري الفعالة؛
- ✓ نقص التربة الخصبة تفتقر بعض المناطق إلى تربة خصبة وذات جودة عالية، مما يعيق الإنتاج الزراعي يجب تبني ممارسات تحسين الأراضي وتنويع الزراعة للحفاظ على صحة التربة وزيادة إنتاجيتها؛
- ✓ تهديدات الآفات والأمراض الزراعية: تعاني الزراعة من التهديدات المستمرة للآفات الحشرية والأمراض النباتية والحيوانية. قد يؤدي انتشار هذه الآفات والأمراض إلى تدمير المحاصيل وفقدان الإنتاجية. يجب تبني استراتيجيات للتحكم في الآفات والأمراض وتعزيز المقاومة الوراثية للمحاصيل؛
- ✓ الفقر وعدم التوازن الاقتصادي يواجه العديد من المزارعين صعوبات اقتصادية وفقر، مما يؤثر على قدرتهم على استثمار في تحسين التكنولوجيا والممارسات الزراعية. يجب دعم الفقراء وتحسين الوصول إلى الموارد والتمويل لتعزيز الإنتاج الزراعي؛

هذه بعض التحديات الرئيسية التي يواجهها الإنتاج الزراعي، وتتطلب حلولا مبتكرة وتعاونا بين الحكومات والمزارعين والمؤسسات البحثية لتحقيق استدامة الزراعة وتلبية احتياجات الغذاء المتزايدة.

المطلب الثاني: آفاق تطوير الإنتاج الزراعي

تطوير الإنتاج الزراعي يتطلب اعتماد آفاق واستراتيجيات مستدامة ومبتكرة. فيما يلي بعض الآفاق التي يمكن استكشافها لتحسين وتطوير الإنتاج الزراعي.

- ✓ التكنولوجيا والابتكار يجب استخدام التكنولوجيا والابتكارات الحديثة في الزراعة، مثل الزراعة الذكية واستخدام الحسابات السحابية والاستشعار عن بعد والذكاء الاصطناعي، لزيادة إنتاجية المحاصيل وتحسين إدارة الموارد والمراقبة الدقيقة لعمليات الإنتاج؛
- ✓ الاستدامة البيئية: يجب أن يتم تطوير الإنتاج الزراعي بطرق تحافظ على البيئة والتنوع البيولوجي. يمكن تحقيق ذلك من خلال استخدام الممارسات الزراعية المستدامة، مثل الزراعة العضوية والزراعة بدون تربة وإدارة الموارد المائية بفعالية؛
- ✓ التنوع الزراعي: يمكن تعزيز الإنتاج الزراعي من خلال تنويع المحاصيل والموارد الوراثية. يجب دعم زراعة مجموعة متنوعة من المحاصيل المناسبة للبيئات المحلية وتعزيز الأصناف المقاومة للأمراض والظروف القاسية؛
- ✓ التدريب والتعليم: يجب تعزيز التدريب والتعليم في مجال الزراعة لتطوير قدرات المزارعين وتزويدهم بالمعرفة والمهارات اللازمة لاعتماد الممارسات الحديثة والتكنولوجيا في الإنتاج الزراعي؛
- ✓ -الشراكات والتعاون: يجب تعزيز التعاون بين المزارعين والمؤسسات البحثية والحكومات والقطاع الخاص لتبادل المعرفة والتجارب وتوفير الدعم التقني والمالي لتحسين الإنتاج الزراعي؛
- ✓ السوق والتسويق يجب تحسين الوصول إلى الأسواق وتنمية قدرة المزارعين على التسويق وتسويق منتجاتهم بفعالية. يمكن تحقيق ذلك من خلال تطوير قنوات التوزيع وتعزيز التجارة العادلة وتوفير الدعم لتطوير المهارات التسويقية لدى المزارعين ذلك من خلال تطوير قنوات التوزيع وتعزيز التجارة العادلة وتوفير الدعم لتطوير المهارات التسويقية لدى المزارعين؛
- ✓ تطوير الإنتاج الزراعي يتطلب رؤية شاملة واستراتيجيات متعددة الجوانب. يجب توفير الدعم اللازم للمزارعين والمؤسسات الزراعية وتعزيز الاستدامة البيئية والاقتصادية لتحقيق تنمية زراعية مستدامة. وتلبية الاحتياجات الغذائية المتزايدة.

المطلب الثالث: جهود تطوير الزراعة

هناك العديد من الجهود التي تبذل لتطوير الزراعة وتحسين إنتاجيتها واستدامتها. من بين هذه الجهود:

- ✓ البحث والابتكار: يتم الاستثمار في البحث العلمي والتكنولوجيا الزراعية لتطوير ممارسات زراعية جديدة ومبتكرة. يتم تحسين تقنيات الزراعة والتكاثر النباتي والتربة وإدارة الموارد المائية ومكافحة الآفات والأمراض؛
- ✓ التعليم والتدريب: يتم توفير التعليم والتدريب المهني للمزارعين والعاملين في القطاع الزراعي لنقل المعرفة والمهارات الزراعية الحديثة. يشمل ذلك تدريبهم على استخدام التكنولوجيا والممارسات الزراعية المستدامة؛
- ✓ التمويل والدعم المالي: يتم توفير التمويل والدعم المالي للمزارعين والمؤسسات الزراعية لتحسين البنية التحتية الزراعية، مثل تحسين الري والصرف وشراء المعدات والأدوات الزراعية وتطوير المشاريع الزراعية الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ لتوعية والإرشاد: يتم توفير التوعية والإرشاد للمزارعين حول الممارسات الزراعية المستدامة واستخدام التكنولوجيا الحديثة يتم تبادل المعلومات والخبرات من خلال ورش العمل والندوات والمؤتمرات والموارد الإلكترونية؛
- ✓ السياسات والتشريعات تتم وضع سياسات وتشريعات زراعية تهدف إلى دعم التنمية الزراعية وتوجيه الاستثمارات في القطاع الزراعي. يتم تعزيز الحوافز وتبسيط الإجراءات الإدارية لتشجيع المزارعين والمستثمرين في الزراعة؛
- ✓ التعاون والشراكات يتم تعزيز التعاون والشراكات بين الحكومات والمؤسسات البحثية والقطاع الخاص والمزارعين لتبادل المعرفة والتجارب وتوفير الدعم والموارد لتحسين الزراعة؛

تتطلب جهود تطوير الزراعة تكاملا بين هذه العوامل المختلفة لتحقيق تحسين مستدام في الإنتاج الزراعي وتلبية احتياجات الغذاء المتزايدة للسكان العالمي.

المبحث الثالث: الزراعة في صحراء الجزائر

تعتبر الزراعة من أهم النشاطات التي تحضى باهتمام كبير من قبل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، لذلك فقد حظيت باهتمام المتخصصين والدارسين لهذا المجال، ومن خلال هذا المبحث سنتطرق إلى كل من مفهومها ومرتكزاتها والعلاقة بين المؤسسات الناشئة والزراعة الصحراوية.

المطلب الأول: الزراعة والإقليم الصحراوي

أولا: مفهوم الزراعة

أعطيت العديد من التعاريف لمصطلح الزراعة وفيما يلي أهمها:

- ✓ تعرف الزراعة على أنها نشاط اقتصادي يهدف لاستغلال كل الموجودات الطبيعية الخاصة بالزراعة للحصول على الثروة عن طريق زيادة الإنتاج النباتي والحيواني بواسطة التربة وتحسين ظروف إنتاجها لسد حاجات الإنسان من مأكل ومسكن وملبس، وعلى هذا الأساس تشمل الإنتاج النباتي والحيواني معا.[1]
- ✓ تعرف كذلك بأنها زراعة الأرض والحيوان، وزراعة الأرض هي المهيمنة أي الاهتمام بشؤون الأرض من زراعة وحرث.[2]

- ✓ الزراعة علم، فن، مهنة، مهارة، ليست طريقة لكسب العيش، بل هي أحد القطاعات الإنتاجية.[3]
- ✓ أما التعريف الحديث للزراعة فهو يضيف صناعة المستلزمات الزراعية وتسويق وتحويل المنتجات الزراعية. ومع ذلك، نلاحظ أن كلمتي الزراعة والفلاحة لهما نفس المعنى أو الأهمية. على سبيل المثال، عندما نقول إن المساعدة المالية مخصصة للفلاحة أو القطاع الزراعي فهذا يعني نفس الشيء.[4]

من خلال ما سبق يمكن القول بأن الزراعة تشمل جميع الأنشطة التي يقوم بها المزارعون للنهوض بعملية الإنتاج لتحسين نمو الإنتاج النباتي والحيواني بهدف إتاحتها للإنسان.

ثانيا: الإقليم الصحراوي في الجزائر:

[1] - محمد أزهر السعيد السماك، دراسات في الموارد الاقتصادية، مؤسسة دار الكتاب، جامعة الموصل، العراق، ط 1، ص 65.

[2] - هلا محمد غسان قصقص، ابن العوام وكتاب الفلاحة، كلية الفنون الجميلة، جامعة دمشق، سوريا. 2013. ص 7-8.

[3] - قموز سيد أحمد، التأمين الفلاحي في الجزائر واقع وآفاق، رسالة ماجيستر علوم اقتصادية وتجارية وتسيير، جامعة ابن خلدون تيارت، سنة. 2014/2015 ، ص30.

[4] - عياش خديجة، سياسة التنمية الفلاحية في الجزائر، رسالة ماجيستر، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر 03. 2011/2010. ص 17 – 19.

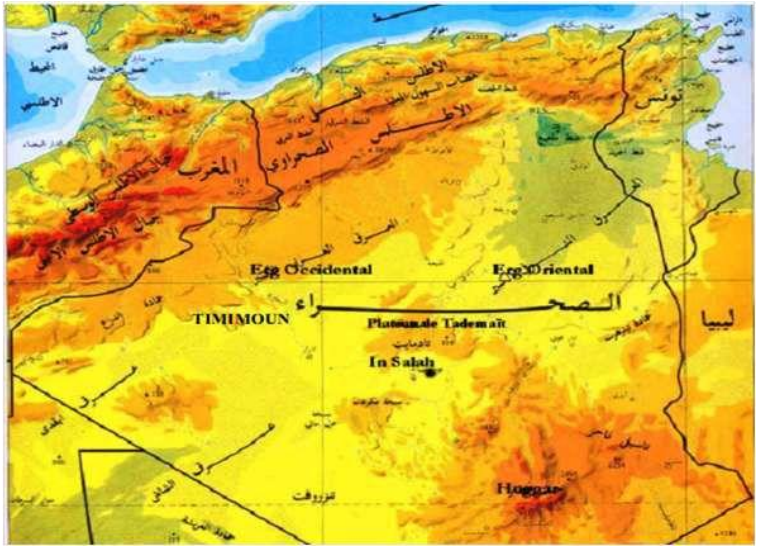
تحتل الجزائر موقعا إستراتيجيا مهما، سواء بالنسبة لدول القارة الإفريقية، فهي تعتبر بوابة شمال إفريقيا، لذا فهي الرابطة بين العالم الثالث (إفريقيا) والعالم المتقدم (أوروبا). بالمقارنة مع العديد من البلدان، للجزائر مساحة شاسعة، التي يقدر قطرها بـ 2،381،741 كيلومتر مربع، فهي تحتل المرتبة الأولى في القارة، باستثناء الشريط الشرقي والغربي من البحر الأبيض المتوسط. كل هذه الظروف تجعل الجزائر من البلدان التي يمكنها مواكبة وتيرة النمو والتنمية إذا تم الاستفادة منها.[1]

أولا: التعريف بالوسط الصحراوي:[2]

تقدر مساحة الصحراء الجزائرية بأكثر من 2 مليون كيلومتر مربع، تمتد من أطلس الصحراء لمنطقة الأوراس إلى الحدود الجنوبية مع دول مالي والنيجر وليبيا، أي المسافة من الشمال إلى الجنوب تقدر ب 2000 كم جنوبا. هذه الأرض الجزائرية الشاسعة تضم مجموعه 09 ولايات، أي ما يقرب من 289 مدينة وكثافة سكانية تقدر بـ 04 مليون نسمة محصورة في الواحة الرئيسية ومقرات الدولة، أي أن عدد سكان أكثر من 150.000 نسمة فهي شاسعة وواسعة وتتمتع بجودة مهمة وقدرة على تنمية الاقتصاد الوطني إلى الأحسن، وتلعب دورا مهما في السياسة الوطنية للتنمية المستدامة.

بخصوص الصحراء الجزائرية، وهي جزء من الصحراء الكبرى في شمال إفريقيا، فقد شهدت العديد من التطورات أثناء تكوينها وفقا لعصور وأعمار جيولوجية مختلفة، لأنها كانت في العصور القديمة مكانا يقع في منطقة شاسعة تعرف بأنها قديمة جدا. "جياندا" قارة القارة.

الشكل رقم 06: مجال الصحراء الجزائرية الواسع.



[1] – موسى رحماني، الزراعة الصحراوية في الجزائر، واقع وآفاق سنة 1983، ص22.

[2] -Lakhdar Zella, Dalila Smadhi : L'eau la gouvernance et l'éthique ; p87 ; OPU2006.

المصدر:سعيد وعلي بن عبد الرزاق. الصحراء الجزائرية: إمكانات ومؤهلات هائلة لتحقيق التنمية المستدامة.جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين باب الزوار. بدون سنة. ص 251.

تبدأ الصحراء الجزائرية على مسافة 400 كيلومتر من العاصمة، ولا سيما من سفح أطلس الصحراء في الشمال إلى الحدود الجنوبية للبلاد مع الدول الأفريقية المجاورة (مالي والنيجر).

بالإضافة إلى بعض المرتفعات الجبلية المتمثلة في مرتفعات سلاسل الهقار والطاسيلي، توجد أراض منخفضة تمثل الهضاب والسهول و حمادة (تندوف، هضبة تادمايت، رأس تانزوفت، منخفض ورقلة، سهل تيدكيلت).

ثانيا: التكوين الجيولوجي للصحراء:[1]

المادة الصلبة التي تشكل أساس الصحراء هي الصخور البركانية البلورية، ومعظمها من الجرانيت أو متحولة من النيس والشست. (الجرانيت، الرخام، الذهب، الفضة، النحاس، الزنك، الحديد، النيكل، الرصاص والقصدير) هي أهم مكونات صخورها ومعادنها، بالإضافة إلى الأحجار الكريمة مثل الزبرجد والزمرد. انهارت طبقات سميكة من الصخور الرسوبية خلال العصر الطباشيري وخضعت لحركات انكسار عنيفة وواسعة النطاق، وهي المسؤولة عن تكوين الوادي المتصدع الأفريقي.

من ناحية أخرى، فإن الصحاري بسبب صلابتها، قادرة على مقاومة الحركة الالتوائية، مما يؤدي إلى تكون الجبال، والتي لا يزال بعضها بقايا مرتفعات الإلتوائية، والتي تعرضت لعوامل التآكل على مر العصور واستمرت بسبب صلابة الصخور مثل جبال هوغار في جنوب الجزائر ما هي إلا جذورها.

غطت مياه البحر الصحراء خلال فترة سبقت، واختفت من الصحراء خلال الفترة الكربونية، ثم عادت مرة أخرى وطفت فوق الصحراء خلال فترة الشمس، تليها الجبال العالية مثل أرض خوجار والطاسيلي، والوصول إلى الجزر العائمة. القارة السميكة التي تلعب فيها عوامل التعرية الهوائية دورا وساعدت في تكوين الرواسب (الحصى) تحتوي على رواسب الذهب الأسود في أجزائها المكونة. مع مرور عصر البليستوسين، مع جوها الرطب والأمطار الغزيرة، بدأت الرواسب الرملية المسامية تتشكل في العصر الحديث، وتملأ المنخفضات والوديان الجافة فوق الصخور البركانية القديمة في القطب الشمالي. لا يسمح للماء بالتسرب، ولكنه يتجمع في الأرض ويخرج على شكل ينابيع.

يمكن أن تعرى التضاريس الفريدة للصحراء إلى مجموعة متنوعة من العوامل.

[1]- عبد السلام بوشارب، الهقار ألراد وأنجاد، المتحف الوطني للمجاهد 1995، ص 33.

لعبت الصدوع والكسور، وكذلك الإنفجارات البركانية التي تقذف الصخور والحطام، دورا مهما في تشكيل التضاريس. كما ساهم تآكل الهواء في تكوين المنخفضات والكثبان الرملية. أدى الجمع بين هذه العوامل إلى إنشاء هضاب نحتية، وسلاسل جبلية متقطعة، وأشكال أخرى مميزة من الأرض نراها اليوم. بشكل عام، كانت حركة التصدعات والصدوع، إلى جانب النشاط البركاني والتعرية، هي التي أدت إلى ظهور ميزات مدهشة لهذا المشهد الصحراوي.

ثالثا: اندماج المجال الصحراوي:[1]

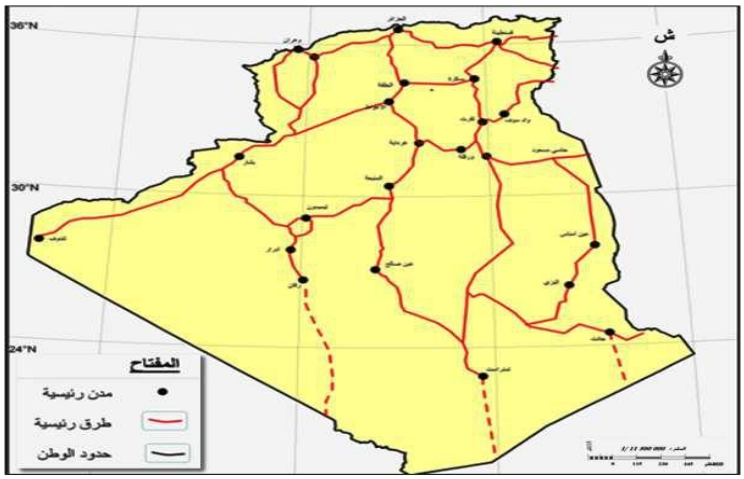
تميز الاستعمار الفرنسي في الجزائر بتركيز قوي على الموارد الوطنية للبلاد. أثبتت الصحراء الجزائرية على وجه الخصوص، أنها كنز حقيقي من النفط والغاز الطبيعي، والتي أصبحت أكثر قيمة خلال الثورة الصناعية في أوروبا.

في الأربعينيات والخمسينيات من القرن الماضي، أدى التنقيب عن النفط إلى تغييرات كبيرة في المنطقة، بما في ذلك تعزيز شبكات النقل. ويهدف الفرنسيون في ذلك الوقت إلى البقاء في الجزائر لفترة طويلة، مع خطط لبناء خط سكة حديدية يربط شمال الجزائر بأوروبا ويمتد جنوبا إلى الصحراء، مما يسهل نقل النفط إلى موانئ التصدير.

بعد حصول الجزائر على الاستقلال، فكرت الحكومة الجزائرية المؤقتة في سياسة متوازنة للإشراف على البناء وفرض السيادة على كامل التراب الوطني.

أدى تدفق المهاجرين إلى المراكز الحضرية إلى نمو ديموغرافي وحضري سريع في المناطق الشمالية والجنوبية، مدفوعا بفرص العمل المزدهرة من شركات الطاقة.

الشكل رقم 07: اندماج المجال الصحراوي داخل القطر الوطني.



[1]– عثماني مغربي: التوسع العمراني في واحات الأغواط. مذكرة ماجستير في الجغرافيا والتهيئة القطرية، تخصص مدن وأقاليم، جامعة هواري بومدين –بابالزوار 2010.

المصدر: سعيد وعلي بن عبد الرزاق. الصحراء الجزائرية: إمكانات ومؤهلات هائلة لتحقيق التنمية المستدامة. جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين باب الزوار. بدون سنة. ص 253.

المطلب الثاني: مرتكزات الزراعة في الصحراء.[1]

ترتكز الزراعة في الصحراء على ما يلي:

من أهم ما يميز الصحراء الجزائرية عن باقي مناطق البلاد تخصصها الزراعي الفريد الذي ينعكس في انتشار زراعة نخيل والتمر، الذي يتزامن مع المناخ السائد في هذه المنطقة الصحراوية. تساعد زراعة النخيل أيضا في الحفاظ على التوازن البيئي بين المناخ وندرة المياه من جانب إلى آخر. لذلك فإن تركيبة ثمار النخيل تحتوي على عناصر غذائية مفيدة للإنسان مثل: السكر، الأملاح، المعدنية، البروتينات والفيتامينات، لذلك فهي تعتبر غذاء متكامل من حيث القيمة الغذائية، ويمكن أن يصل الإنتاج السنوي لنخيل التمر إلى 70- 85 كجم.

توجد زراعة النخيل في البيئات المحلية (مناخات محلية) تسمى الواحات، والتي تلعب دورا مهما في حياة الإنسان داخل الصحراء. ميزة أخرى لها هي مستوى الغرس الذي يبدأ من النخيل والذي يسمح بإقامة المحاصيل البينية في ظلها مثل: الخضار والفاكهة والقمح ...الخ

ولكن إنتاجيتها ضعيفة للغاية وإن كانت لا ترضي يساهم السكان قليلاً في الاحتياجات الغذائية اليومية. تنتشر زراعة النخيل في المنطقة الصحراوية بالجزائر، ويقدر عدد النخيل بنحو 8 ملايين في أكثر من 60 ألف هكتار من المساحة الزراعية، والإنتاج السنوي يتراوح بين 110 - 140 ألف طن، منها حوالي 27 ألف طن يتم تصديرها، معظمها من تمور دجلة نور المشهورة عالميا المصدرة إلى السوق الأوروبية المشتركة، وعدد كبير من التمور الأخرى المصدرة إلى القطبين الجنوبيين لإفريقيا مثل: التمور من منطقتي تاوات وتيدكيلت، والتي يتم تصديرها إلى مالي والنيجر عن طريق التجارة مع هذه الدول الحدودية للدولة جنوبيا.

تختلف الخصائص والاتجاهات الزراعية للواحات الجزائرية من منطقة إلى أخرى ومن واحة إلى أخرى حسب موقعها ونوعية التربة ودرجة توافر المياه ومصدرها وطرق استغلال المياه والأنماط الزراعية السائدة في كل منطقة. بشكل عام يمكن تقسيم الزراعة في المناطق الصحراوية إلى قسمين:

- ✓ الزراعة في مناطق الواحات.
- ✓ الزراعة خارج مناطق الواحات.

[1]- سعيد وعلي بن عبد الرزاق، إمكانات ومؤهلات هائلة لتحقيق التنمية المستدامة، جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين باب الزوار. بدون سنة، ص 261-263.

المنطقة الواقعة خارج الواحة عبارة عن منطقة استصلاح صغيرة ومتوسطة الحجم، وخاصة منطقة زراعة الحبوب التي تروى بالرش الدوار، والتي تم استصلاحها بواسطة تقنية الري الحديثة.

في جميع الأحوال، تظل زراعة النخيل وإنتاج النخيل من أهم المنتجات الزراعية في الصحراء، حيث تغطي أكثر من نصف المساحة الزراعية القابلة للاستغلال في الصحراء الجزائرية، وتمثل شجرة النخيل رمزا لتحدي الإنسان في الصحراء، لعبت دورا مهما في وجودها وقدرتها القوية على التكيف مع الحدود والظروف القاسية، مما سمح بإنشاء إطار معيشي وخلق الظروف المناسبة لتوطين السكان فيها. المناطق الصحراوية سكانها اعتادوا السفر والهجرة لكسب لقمة العيش.

وبوجه عام في الجزائر هناك مجالان أساسيان لإنتاج نخيل التمر وهما:

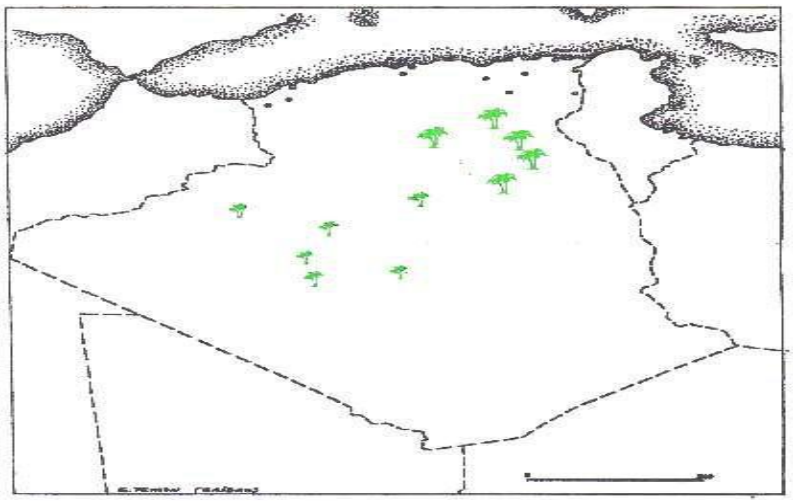
- ✓ **المنطقة الجنوبية الشرقية:**

تتميز بأكثر من 3 ملايين نخلة دقلة نور وتعتبر من أفضل التمور في العالم والأكثر شهرة في التبادلات التجارية لقيمتها الاقتصادية العالية. وهذا يعني أيضا أن الجنوب الشرقي ينتج حصريا صنف دجلة نور.

- ✓ **المنطقة الجنوبية الغربية:**

تتميز المنطقة بكثرة ووفرة أصناف نخيل التمر، مع أكثر من 850 صنفا معروفا، تشكل بنكا كبيرا للمادة الوراثية لأشجار النخيل، ولكن هناك أيضا بعض المشكلات، وهي انتشار مرض البويضة، الذي يقضي على عدد كبير من أشجار النخيل.

الشكل رقم 08: توزيع واحات النخيل بالصحراء الجزائرية.



المصدر:سعيد وعلي بن عبد الرزاق. الصحراء الجزائرية: إمكانات ومؤهلات هائلة لتحقيق التنمية المستدامة. جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين باب الزوار. بدون سنة. ص 262.

يتميز واقع المناطق الصحراوية بالتخصص والتمايز من خلال مزارع النخيل والاختلافات الثقافية في المجتمعات الصحراوية. تتوزع صحارى الجزائر على تسع ولايات هي: بسكرة، الواد، ورقلة، غرداية، أدرار، تمنراست، بشار، إليزي، تندوف، والتي تضم قرابة 289 بلدية بكثافة سكانية تقدر بأكثر من 04 مليون.

يتنوع الناس من حيث التركيبة السكانية والنشاط الاقتصادي، ومعظم المنطقة الصحراوية عبارة عن منطقة زراعية ريفية تتمثل أهم سماتها في زراعة بساتين النخيل، باستثناء بعض الأنشطة الزراعية مثل تربية الإبل والماعز.

تبلغ ثروة نخيل الجزائر حوالي 8.4 مليون نخلة ويقدر الإنتاج السنوي بـ 180 ألف طن من التمور، حيث تساهم في إنتاج الاقتصاد الوطني من خلال تصدير التمور عالية الجودة الشعبية في السوق الأوروبية مثل دجلة. نور التي تصدر حوالي 2.5 طن سنويا بقيمة 9 ملايين دولار أمريكي، وتمثل 0.3٪ من إجمالي صادرات البلاد، وتمثل حوالي 7.8٪ من صادرات البلاد (الصادرات الغذائية).

تتمتع المناطق الصحراوية الجزائرية بأهمية حاسمة في تحقيق التنمية الجهوية المتوازنة والمتكاملة مع التغلب على العقبات الملازمة لهذه المناطق الوعرة. وهو يتطلب تنفيذ إستراتيجيات وسياسات تنموية تلبي الخصائص والمزايا الفريدة للمناطق الصحراوية ومجتمعاتها. هدفنا النهائي هو تشجيع التنمية الزراعية الريفية من خلال سياسة الجوار المدروسة. لتحديد نقاط القوة والضعف في منطقة الدراسة، نعمل على صياغة سياسات تتماشى مع المتطلبات المعاصرة والاستفادة من القدرات المحلية لمجتمعات الواحات الصحراوية.

المطلب الثالث: علاقة المؤسسات الناشئة بالزراعة الصحراوي

تلعب المؤسسات الناشئة دورا هاما في تطوير وتعزيز الزراعة الصحراوية. إليك بعض العلاقات المهمة بين المؤسسات الناشئة والزراعة الصحراوية

- ✓ التكنولوجيا والابتكار: تساهم المؤسسات الناشئة في تقديم حلول تكنولوجية مبتكرة لتحسين وتعزيز الزراعة الصحراوية. يمكن أن تشمل هذه التكنولوجيا الأنظمة المائية المستدامة مثل الري بالتنقيط واستخدام الطاقة الشمسية في التحلية والري وتقنيات المراقبة والاستشعار عن بعد لمراقبة المحاصيل والتربة وتطبيقات الهاتف المحمول لتبسيط إدارة المزارع وتتبع العمليات الزراعية؛

- ✓ تمويل واستثمار: تقدم المؤسسات الناشئة في مجال الزراعة الصحراوية فرصا للتمويل والاستثمار في المشاريع الزراعية الصحراوية. يمكنها أن تساعد في جذب الاستثمارات وتوفير الأموال اللازمة لشراء المعدات والتكنولوجيا وتطوير البنية التحتية وتمويل عمليات الإنتاج والتسويق؛
- ✓ التسويق والتوزيع تعمل المؤسسات الناشئة في مجال الزراعة الصحراوية على تطوير قنوات تسويق وتوزيع فعالة للمنتجات الزراعية الصحراوية. يمكنها توسيع الوصول إلى الأسواق المحلية والعالمية وتعزيز التسويق المباشر واستخدام التكنولوجيا لتعزيز الوعي بالمنتجات وزيادة قيمتها المضافة؛
- ✓ التدريب والتعليم تقدم المؤسسات الناشئة في مجال الزراعة الصحراوية برامج تدريب وتعليم للمزارعين والعاملين في هذا القطاع. يمكن أن توفر المعرفة والمهارات اللازمة لتطبيق الممارسات الزراعية المبتكرة والفعالة في ظروف الصحراء، وتعزيز التوعية بالتحديات والفرص المتعلقة بالزراعة الصحراوية؛
- ✓ الشراكات والشبكات تعمل المؤسسات الناشئة في مجال الزراعة الصحراوية على تعزيز التعاون.

والشراكات مع المزارعين والجهات الحكومية والأكاديمية والمنظمات غير الحكومية. يمكنها الانضمام إلى شبكات المعرفة والابتكار وتبادل المعلومات والخبرات لتعزيز تطوير الزراعة الصحراوية.

بشكل عام، تساهم المؤسسات الناشئة في تعزيز الابتكار والاستدامة في الزراعة الصحراوية، وتوفير فرص جديدة وحلول فعالة لتحسين إنتاجية وربحية واستدامة الزراعة في المناطق الصحراوية.

خلاصة الفصل:

الزراعة الصحراوية هي ممارسة الزراعة في البيئات القاسية والجافة، مثل المناطق الصحراوية. تواجه التحديات الفريدة مثل نقص المياه، وتربة ضعيفة، وتغيرات المناخ. تهدف الزراعة الصحراوية إلى تحقيق إنتاجية مستدامة وتحقيق الأمن الغذائي في هذه المناطق من جهة أخرى، المؤسسات الناشئة هي المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تسعى لتحقيق التغيير والابتكار في القطاعات المختلفة، بما في ذلك الزراعة تلعب المؤسسات الناشئة دورا هاما في تطوير الزراعة الصحراوية وتعزيز استدامتها وإيجاد حلول للتحديات التي تواجهها.

تتعاون المؤسسات الناشئة مع الزراعيين والباحثين والمجتمعات المحلية لتطوير وتبني التكنولوجيا الزراعية المبتكرة، مثل نظم الري المستدامة وتقنيات التحلية والزراعة في المناطق المحدودة الموارد. كما توفر المؤسسات الناشئة الدعم المالي والتدريب والتسويق والشبكات للمزارعين الصحراويين، وتعزز الابتكار والاستدامة في القطاع الزراعي.

باختصار، تعتبر المؤسسات الناشئة شركاء حيويين في تعزيز الزراعة الصحراوية وتطويرها، وتساهم في إيجاد حلول مبتكرة واستدامة لتحسين إنتاجية وربحية الزراعة في المناطق الصحراوية.

الفصل الثالث:

دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصخراوية

الفصل الثالث: دور المؤسسات الناشئة في تطوير الزراعة الصحراوية

تمهيد:

بعد دراستنا للجانب النظري للموضوع، سنحاول من خلال هذا الفصل التطبيقي إسقاط ما تم الوصول إليه نظريا على ما هو موجود في الواقع.

لذلك قمنا بدراسة ميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة، من أجل الوقوف على كيفية تمويل المشاريع الاستثماري الناشئة في مجال الزراعة الصحراوية، ثم الاعتماد على الوثائق المقدمة من قبل بنك الفلاحة والتنمية وكالة خنشلة.

وانطلاقا من الدراسة الميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، سنتطرق إلى نظرة شاملة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وذلك من خلال تقسيمنا لهذا الفصل إلي مبحثين وهما:

- المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية–عموميات–المهام و الهيكل التنظيمي.
- المبحث الثاني: تمويل بنك الفلاحة و التنمية الريفية لمشروعي بصيغة الرفيق و التحدي.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية–عموميات–المهام و الهيكل التنظيمي

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك التجارية الأخرى، وهو عبارة عن مؤسسة اقتصادية تسعى إلى تحسين العلاقات مع الزبائن، الذين تأثروا بالتقلبات الاقتصادية، وكذلك التقلبات الناتجة عن تغير هياكل التنظيم البنكي، كما أنه يهدف إلى تحسين مردوديته، وذلك عن طريق الحصول على موارد جديدة لاستعمالها، كالقروض واقتراح خدمات مباشرة أو غير مباشرة لتساعد على الرفع من أداء البنك.

ومن خلال هذا الفصل سوف نحاول التعرف على بنك الفلاحة والتنمية الريفية باستعراض نشأته ومفهومه والهيكل التنظيمي له، ومختلف المهام التي أوكلت إليه، ومعرفة بعض القروض التي يقوم بتمويلها.

المطلب الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية عبارة عن مؤسسة اقتصادية ومالية، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يقوم بتمويل مختلف المشاريع بشتى أنواعها، بهدف تحقيق الربح.

وقد قسمنا هذا المطلب إلى فرعين لتوضيح ما يلي:

الفرع الأول يضم نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتطوره بصفة عامة ومفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة، والفرع الثاني يتمثل في مختلف مهام والهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية لوكالة خنشلة.

أولا: نشأة و تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

لقد كان البنك الوطني الجزائري هو المسؤول عن تمويل مختلف الأنشطة، ومن بينها القطاع الفلاحي، وبسبب ازدياد حاجات الإنسان المستمرة للقطاع الفلاحي أدى إلى ظهور نقصا وعجزا ملموسا من قبل البنك الوطني، مما دفع بالضرورة إلى إنشاء بنك أخر تمنح لو هذه المهمة بدلا عن البنك الوطني الجزائر).

وعلى ذلك أسس بنك أخذ اسم بنك الفلاحة والتنمية الريفية على المستوى الوطني بموجب المرسوم رقم 106/82 بتاريخ 13 مارس 1982، بعد إعادة الهيكلة المالية التنظيمية للقطاع المصرفي، من أجل تمويل الأنشطة الخاصة والعمومية للقطاع الزراعي والصناعي والري والصيد البحري.

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بنك متخصص في تمويل القطاع الفلاحي، يهدف أساسا إلى تنمية هذا القطاع بترقية النشاطات الفلاحية الحرفية، الصناعية، وتنمية المنشآت الفلاحية والإنتاجية.

غير انه وفي الوقت الراهن لم يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية متخصصا بشكل مطلق فيما أحيط به من المهام، بل تعداها إلى مهام أخرى تجارية أكثر منها فلاحية، فهو بذلك يسعى إلى تحقيق اكبر قدر ممكن من

الأرباح، وبذلك توسعت دائرة أعماله ودفعه إلى ذلك الاستجابة إلى متطلبات وميكانيزمات اقتصاد السوق التي تستلزم بالضرورة التحكم في آلية من حيث العرض والطلب والقدرة على المنافسة.

وتطبيقا للقانون رقم 01/88 الصادر في ديسمبر 1988 والمتضمن توجيه المؤسسات العمومية الاقتصادية (EPE) إضافة إلى المرسوم رقم 101/88 المؤرخ في 16 ماي 1988، تم تحويل بنك بدر إلى شركة مساهمة إثر التحولات والإصلاحات وإعادة هيكلة المؤسسات، فهو عبارة عن مؤسسة عمومية اقتصادية تجارية في شركة ذات أسهم تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وقد بدأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية برأس مال قدره مليارين ومائتي مليون دينار جزائري و يبلغ حاليا رأس ماله ثلاثة وثلاثون مليار دينار جزائري.

لقد اخذ البنك بمبدأ اللامركزية حيث أعطى لفروعه ووكلائه صلاحيات واسعة في منح القروض وخدمة سياسية إعادة الهيكلة للمؤسسة تسهيلا لخدماته على مستوى الوطن، وبنك والفلاحة والتنمية الريفية هو بنك متخصص في تمويل القطاع الفلاحي والزراعي.

وهو مؤسسة ذات أسهم تقدر عدد فروعه لسنة 1985 بـ 185فرعا و29 مديرية جهوية، ومع مرور الزمن بلغ عدد وكالاته 293 وكالة يخضعون لسلطة 38 مديرية جهوية وبرأسمال قدره 33000.000.000.00 دج حيث يشغل البنك أكثر من 7000عامل ما بين إطار وأعوان التنفيذ، ونظرا لكثافة شبكته وأهمية تشكيلتها البشرية صنف هذا في قاموس مجلة البنك (طبعة 2001) في المركز الأول في ترتيب البنوك الجزائرية.

يضم بنك الفلاحة والتنمية الريفية 39 فرع موزعة عبر مختلف ولايات الوطن حيث كل فرع يضم وكالات تابعة له وتبلغ حاليا 293 وكالة وبهذا يكون البنك قد انتهج سياسة اللامركزية، حيث أعطى لفروعه صلاحيات واسعة في مجال منح القروض إلا في حدود معينة أين يتم اتخاذ القرار على المستوى المركزي بالجزائر العاصمة.

الثاني: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة:

تقع الوكالة بدر في وسط مدينة خنشلة بالقرب من مقر الولاية ولا يبعد كثيرا على بنك الجزائر، حيث يشهد هذا الموقع حركة كبيرة لضمه مختلف المراكز الحيوية والمجمعات الإدارية، بالإضافة إلى وجود بجانب هذه الوكالة وكالات لبنوك أخرى وهي القرض الشعبي الجزائري CPA البنك الوطني الجزائري BNA وغير بعيد عنها يوجد بنك التنمية المحمية BDL.

المطلب الثاني: مهام والهيكل التنظيمي لكل من المجمع الجهوي لام البواقي و وكالة خنشلة

أولا: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى معرفة المهام الأساسّية لبنك الفلاحة والتنمّية الريفية والهيكل التنظيمي لكل من المجمع الجهوي و وكالة خنشلة.

مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية :

يمكن تلخيص مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية في ما يلي:

- عرض منتجات وخدمات جديدة على المدخرين؛
- مسايرة التطور الحاصل في عالم النشاط المصرفي وتقنياته؛
- معالجة كل عمليات الائتمان والصرف الأجنبي؛
- فتح الحسابات للأشخاص حسب طلبهم؛
- تشجيع وترقية الزارعة والصناعات الغذائية والحرف اليدوية؛
- قبول الودائع ومنح القروض.

أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتتمثل في ما يلي:

- توسيع الأراضي الفلاحية وتحسين الخدمات؛
- الزيادة في الربحية من خلال موارد بأقل التكاليف؛
- حسن نوعية وجودة الخدمات؛
- تطوير المنتجات الزراعية، الغذائية، والصناعية، وكذا مساعدة الفلاحين لترويج المنتجات للمساهمة في التجارة الخارجية لدعم المهن الحرة؛
- المساهمة في دعم الاقتصاد الوطني؛
- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة؛
- توسيع مجالات القرض في قطاعات أخرى غير المتعلقة بالفلاحة.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لكل من المجمع الجهوي لام البواقي و وكالة خنشلة

تتكون التشكيلية البشرية، لبنك الفلاحة والتنمية الريفية من إطارات سامية و متوسطة ومجموعة من العمال منظمون في مصالح مختلفة، حسب معارفهم ومؤهلاتهم العملية والعلمية، وذلك طبقا لتعليمات وقرارات المديرية العامة والتنظيم الداخلي للبنك، ومنه سوف نتطرق في هذا الفرع إلي عنصرين يتمثل العنصر الأول في الهيكل التنظيمي للمجموعة الجهوية للاستغلال والمتواجدة بولاية أم البواقي والعنصر الثاني وهو الهيكل التنظيمي لوكالة خنشلة.

أولا: الهيكل التنظيمي للمجموعة الجهوية للاستغلال:

التعريف بالمجموعة الجهوية للاستغلال أم البواقي:

تم إنشاء هذا المجمع بولاية أم البواقي ويضم كل من الوكالات التابعة لام البواقي وخنشلة في انتظار إتمام الأشغال قصد فتح مجمع جهوي بخنشلة و ربطه بالوكالات المتواجدة في إقليم الولاية ،وفي مطلع سنة 2001م تم استحداث هيكل تنظيمي جديد على المستوى الوطني أطلق عليها اسم المجمع الجهوي للاستغلال وتعمل الآن بطاقة بشرية بلغت إلى غاية يومنا هذا 71 عاملا يتوزعون بين الوكالات والمديرية، إضافة إلى قرابة 15 ما بين متربصا وممتهنا، وهي تعد المديرية الجهوية الوحيدة لمثيلتها من البنوك المتواجدة على مستوى الولاية، وبذلك فهي تقوم بالإشراف على نشاط الوكالات التابعة لها والموزعة على أكبر الدوائر المتواجدة بالولاية.

المتواجدة على مستوى الولاية، وبذلك فهي تقوم بالإشراف على نشاط الوكالات التابعة لها والموزعة على أكبر الدوائر المتواجدة بالولاية.

ويعد المجمع الجهوي للاستغلال بأم البواقي من بين المؤسسات البنكية الأكثر تمويلا لقروض الشباب، وكذا القروض الفلاحية وذلك بالنظر إلى طبيعة المنطقة.

أ-دور المجمع الجهوي كهيئة:

تبعا للمقرر القانوني09/ 44 بتاريخ 2009/04/19 يعتبر المجمع الجهوي عاملا فعالا في تنظيم البنك في معنى العرف التجاري، وذلك من خلال تقديمه النوعية الجيدة للخدمات بواسطة إدماج حتمية التقييم والنتائج، ويساهم بصفة فعالة ومتواصلة في التطور الاقتصادي الجهوي على الخصوص والوطني على العموم، وهذا حسب ما نصت عليه المواد التالية وهي:

المادة**01**: هذا المقرر القانوني له هدف تحديد، للمهام المخولة إلى الهياكل والأعضاء المكونة للمديرية.

المادة**02**: المجمع الجهوي للاستغلال له مسؤولية تامة، في الإشراف على تسيير ومراقبة الوكالات التابعة له.

المادة**03**: المجمع الجهوي له مهام إحياء ومتابع لنشاطات الوكالات المحلية، للاستغلال التابعة له في كل المجالات.

إنه مسؤول أمام المديرية العامة للبنك وهو مطالب بتحقيقها على المستوى الجهوي أو المحلي.

المادة**04**: إنه مسؤول على تطبيق الأنظمة والميكانزمات المسيطرة من قبل الهياكل المركزية، تبعا لإستراتيجية البنك، وكذا متبعاتها وتطبيقها وتقدير مدى فعاليتها.

المادة**05**: تخصص مهام وخصائص كل عضو من أعضاء هيكل المديرية تبعا للهيكل التنظيمي المرفق بهذا التقرير.

المادة**06**: هذا المقرر القانوني يبدأ سريانه ابتداء من تاريخ التوقيع عليه، من طرف الرئيس المدير العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

وتتألف المجموعة الجهوية من عدة مصالح، يشرف على كل منها نواب المدير وكل مصلحة تختص بعمل معين، كما أن هذه المصالح تكمل بعضها البعض، وتعمل بطاقة بشرية منتظمة ومنظمة فيما يعرف بالمجموعة الجهوية للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية. وتتكون المديرية الجهوية من مدير المجموعة الجهوية للاستغلال والسكرتارية الخاصة به وهما مصلحتان متكاملتان وتسمى السكرتارية بأمينة سر المدير. مدير المجموعة الجهوية للاستغلال: وهو الشخص الذي يعين بقرار من المدير العام للبنك وتتلخص مهامه فيما يلي:

- المسؤول الأول عن تقديم حول نشاط الوكالات التابعة لو أي للمديرية؛
- السير على تطبيق القرارات القانونية والتنظيمية؛
- ويشرف بطريقة مباشرة على خلية المراقبة والأمانة؛
- و له الحق في الإشراف على كل المصالح المتواجدة بالمجمع الجهوي.

السكرتارية: ومكانها بجانب المدير مباشرة، وذلك لتسهيل مهمة القيام بكل الأعمال المكتبية الخاصة بالمدير، ومن مهام السكرتيرة هي:

- تسجيل البريد الصادر والوارد من والى المجموعة الجهوية؛
- تحرير المرسلات والتقارير، أمر بمهمة.....الخ؛
- الفاكس؛
- حفظ نسخة من كل الم المراسلات الصادر أو الواردة؛
- استقبال الزبائن ومساعدة المدير؛
- نائب المدير المكلف بالاستغلال.

تتولى هذه النيابة كل المسائل المتعمقة بالقروض على مستوى المجمع الجهوي للاستغلال، وذلك بتلقي ملفات طلبات القروض من الوكالات، ثم تدرس تلك الملفات و تقرر في لجنة خاصة تعرف بلجنة قروض الملفات المقبولة، التي ستمول والملفات المرفوضة التي يتم رفضها، ويكون ذلك وفق المعايير الاقتصادية والمحاسبية الثابتة.

- مصلحة القروض والتجارة الخارجية؛
- الحفاظ على الوثائق التالية: التعليمات القانونية، والنصوص التطبيقية ومعالجة ودراسة الملفات؛
- تطبيق القرارات المتعلقة بتمويل القروض، وإعادة جدولتها ومساعدة الوكالات في تنفيذ العمليات التابعة للتجارة الخارجية، ومراقبة الوكالات في تنفيذ تعميمات بنك الجزائر المتعمقة بمراقبة سعر الصرف؛
- دراسة إحصائيات هذه المصلحة.
- مصلحة الحركة لتجارية وهي تقوم بالمهام التالية:
- مساعدة الوكالات في تحقيق الأهداف المدروسة، ومتابعتها ميدانيا لتحليلات الفوارق؛

- جمع معلومات ميدانية حول الزبائن، لوضع دارسة اجتماعية واقتصادية حول الجهة المعنية بالبنك؛
- معالجة احتياجات واقتراحات الزبائن؛
- مشاركة في التظاهرات الاقتصادية؛
- القيام بالإشهارات التي تعكس صورة البنك على المستوى المحلي.

الحفاظ على العلاقات التي ترتبط بالجانب المهني، مع التغيرات المستحدثة لغرض مشاركة البنك، في التمويل والمتمثلة في: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وكذا الوكالة الوطنية للتامين على البطالة، إضافة إلى الوكالة الوطنية لإنشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة...الخ.

مصلحة النقد ووسائل الدفع .

كما تقوم هذه النيابة بمتابعة أجهزة السحب الآلي عمى مستوى المجمع حيث تعد الإحصاءات المتعلقة بهذا الشأن كعدد الزبائن المستفيدين من بطاقات السحب الآلي.

وعدد العمليات التي تجري على هذه الأجهزة وتعمل على توفير هذه الخدمات للزبائن.

كما تقوم هذه المصلحة بجملة من المهام وهي على التوالي:

-مساعدة الوكالات في تطوير أهدافها؛
-ترقية مختلف وسائل الدفع الموجودة لدى البنك؛
-الحرص على السير الحسن للتشغيل المتواصل لوسائل الدفع؛
-معالجة العوائق والعراقيل التي تتعمق بأجهزة السحب الآلي؛
-رئيس الدائرة الإدارية والمحاسبية.

ويشرف على هذه المصلحة نائب مدير مكلف بالشؤون الإدارية، وكل ما يتعلق بالمحاسبة البنكية المخول إليه المهام التالية:

-توفير وتطبيق من طرف نيابة مديرية القرارات والإجراءات المعمول بها في البنك؛
-تحديد ومتابعة الملفات الإدارية للموظفين؛
-مراقبة وتطبيق الأنظمة وقوانين العمل، ووفرت النصوص المتعمقة بها؛
-تمثيل البنك أمام الهيئات الأخرى في إطار المهام المخولة إليه؛
-تسيير الشؤون التأديبية وتصفية كل حسابات الأفراد المحالين على التقاعد والمتوفين؛
-القيام بالعمليات التكوينية الخاصة بعمال المجمع الجهوي والوكالات التابعة له وقيادة النشاطات المتعلقة بسير أملاك البنك العقارية والمنقولة؛

-الأخذ بعين الاعتبار كل ما لو علاقة بتسيير الإعلام ألي.

ب-المصلحة الإدارية:

-المحافظة على مفاتيح تركيبية خزانة أو صندوق المجمع الجهوي والوكالات التابعة له.

-متابعة كل ما يتعلق بالجانب الصحي والأمني.

-الشؤون الإدارية

تتكون هذه الخلية من ثلاثة مصالح وهي:

-الشؤون الإدارية:

أ) مصلحة الموارد البشرية: وهي مصلحة تهتم بإنجاز الأجرة الشهرية للعمال، كما أنها تقوم بتحضير المخططات التكوينية النابعة عن الاحتياجات الموضوعية التي تخص كل عامل، كما تقوم أيضا بحيازة السجلات القانونية المختلفة (أجرة، عطل السنوية، وحركات الموظفين...الخ)، ومتابعة السجلات التي في حوزة الوكالات المرفقة إليه.

ب) مصلحة الأمن و الوسائل العامة: وتقوم هذه المصلحة بمتابعة ومراقبة نفقات تسيير الاستغلال والاستثمار للمجمع الجهوي ووكالاته، وتحقيق عملية الجرد السنوي وتحديد السجلات المخصصة له، وأيضا تسيير مخزونات المديرية وتحقيق مطالب الوكالات، كما تقوم بالتأمين على الأملاك والأفراد وتحمي ممتلكات البنك عن طريق استخدام أنظمة الأمن مثل (نظام المراقبة، مضاد الحريق، الحراسة).

ج) مصلحة الإعلام الآلي: وهي تهتم بتسيير أجهزة الإعلام الآلي للمجمع الجهوي والوكالات الموالية له، والتنويه لمستلزمات الإعلام الآلي للمجمع والوكالات، وهي تقوم بتركيب المعلوماتية وصيانة وحماية الأجهزة والأنظمة الخاصة به، وكذا منح الأنظمة المعلوماتية محل التطبيق.

إن هذه الدائرة كما بينا سابقا تسير من طرف رئيس الدائرة.

المحاسبة

هي مصلحة تكمن هيمتها بضبط حسابات كل البنك، حيث تقوم بحسابات كل الضرائب وتحصيلها، وكذا الميزانية البنكية سواء كانت ميزانية صرف أو استثمار، وأيضا مراقبة التسيير في الميزانية المدروسة.

كما أن لهذا الفرع أو الخلية ثلاثة مصالح هي:

أ) **مصلحة المحاسبة والضرائب:** ويوجد فيها قسمين:

-قسم المحاسبة: يقوم بدراسة كل الحسابات المتعلقة بالمجمع الجهوي للاستغلال والوكالات التابعة له، سواء كانت دائنة منها أو مدينة، وسواء تعلقت بحسابات الزبائن أو بالحسابات الخاصة بالبنك بحد ذاته.

–قسم الضرائب: وهو يتبع جميع الضرائب، ويقوم بتحصيلها مع الهيئات الإدارية الخاصة بها مثل: صندوق الضمان الاجتماعي، مفتشية الضرائب...الخ.

ب) مصلحة التحليل: وهي تابعة للمصلحة الأولى إلا أنها تدخل في عمق التحليلات التي قامت بها مصلحة المحاسبة والضرائب.

ج) مصلحة الميزانية ومراقبة التسيير: وهي تتكلف بإعداد ميزانية التسيير والاستثمار، بما فيها كل المصاريف المتعلقة بالمجمع الجهوي والوكالات التابعة له، وهي تتمثل في مصاريف الاستغلال (شراء الورق، دفع الرواتب وغيرها، ومصاريف الاستثمار وهي المشاريع المدروسة).

نائب المدير المكلف بمتابعة أخطار القروض ما قبل المنازعات

أنشأت هذه المديرية مؤخرا وهي تضطلع إلى تحسين الأداء البنكي، فهي بذلك تعد أداة ربط بين مصلحة القروض ومصلحة التحصيلات، وتتمثل مهمتها في متابعة الزبائن المتحصلين على القروض في مدى استجابتهم لجدول امتلاك القروض، ويدرس مدى تنفيذهم للالتزامات قبل متابعتهم قضائيا وخاصة تحصيل الضمانات، وتتكون هذه النيابة من ثلاثة مصالح وهي:

1– مصلحة متابعة التجارة والتجارة الخارجية: وهي تسيير من طرف رئيس مصلحة وتكمن مهمتها في:

المتابعة الدقيقة للملفات التابعة له:

- متابعة الحالة المدنية لكل زبون معني بالقروض؛
- متابعة التقارير الواردة من الوكالات فيما يخص الزبائن المعنيون بالقروض؛
- إعلام المديريات المركزية فيما يخص تعليماتهم؛
- إعلام اللجنة المعنية بما يخص أي تغيير في مخاطر القروض وكل المهام الأخرى التي تعطى له من طرف مسؤولية.

2– مصلحة متابعة ما قبل المنازعات: وهي تسير من طرف رئيس مصلحة.

- المتابعة الدقيقة لملفات القروض التي هو مسؤول عنها؛
- متابعة كل الظروف التي هي معنية بما قبل المنازعات وتقويمها وذلك حسب دراسة الخطر؛
- تقديم الملفات إلى لجنة التحصيلات؛
- تطبيق أوامر لجنة التحصيلات عن طريق العدالة عن الطريق الودي؛
- يقدم تقرير إلى مسؤولية ومهام أخرى تعطى لو من طرف مسؤولية.

3- مصلحة متابعة الضمانات: وهي تسير من طرف رئيس المصلحة الذي يتولى المهام التالية:

تقييم دوري للضمانات المرهونة فيما يخص القيمة والمدة.

كما تقوم هذه المصلحة بجملة من المهام: تتمثل في ترقية مختلف وسائل الدفع الموجودة لدى البنك ومساعدة الوكالات في تطوير أهدافها، كما تحرص على السير الحسن للتشغيل المتواصل لوسائل الدفع، إضافة إلى معالجة العوائق والعراقيل التي تتعمق بأجهزة السحب الآلي.

مصلحة الشؤون القانونية:

تعد هذه الخلية بمثابة الحماية القانونية للمؤسسة، ويمكن التعرف على هذه الخلية، من خلال تعريف المصالح التابعة والمهام التي تقوم بها كل مصلحة.

مصلحة الشؤون القانونية والمنازعات

هي المصلحة التي تقوم بكل ما من شأنه أن يدخل في إطار الشؤون والدراسات القانونية والمنازعات المتعلقة بالوكالات، وهي متواجدة بالمجمع الجهوي للاستغلال، تهتم هذه المصلحة بكل ما من شأنه أن يدخل في إطار الاستشارات القانونية، وهي إعطاء التعميمات القانونية للجمعيات والشركات بكل أنواعها ولجان الخدمات، وذلك من خلال دراسة الملف المحضر من أجل فتح الحساب.

المعارضة على الحسابات، وذلك يتجلى في حالة ضياع أو سرقة شيك أو دفتر شيك أو دفتر ادخار لأحد الزبائن، والذي يتقدم إلى البنك بطلب إلى المصلحة التي تهتم بالمعارضة على هذا الحساب للحيلولة دون استعمال ما ضاع أو سرق.

حجز ما للمدين لدى الغير وتتلقى مصلحة الشؤون القانونية المحجوز القادمة من البنوك طبقا للمادة 121من قانون النقد والقرض وتقوم بالحجز، كما تتلقى حالات حجز ما للمدين لدى الغير، عن طريق المحضر القضائي في حالة ديون الأفراد العاديين عبر البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

كما تتلقى الحجز من الضرائب، وكذا صناديق التأمينات الاجتماعية للعمال الأجراء و غير الأجراء.

تثبيت الضمانات: تقوم هذه المصلحة بدراسة الضمانات الشخصية أو العينية أو الحقيقية المرفقة، ضمن ملفات القرض ودراستها من الناحية القانونية لمعرفة أهميتها ومدى استغلالها.

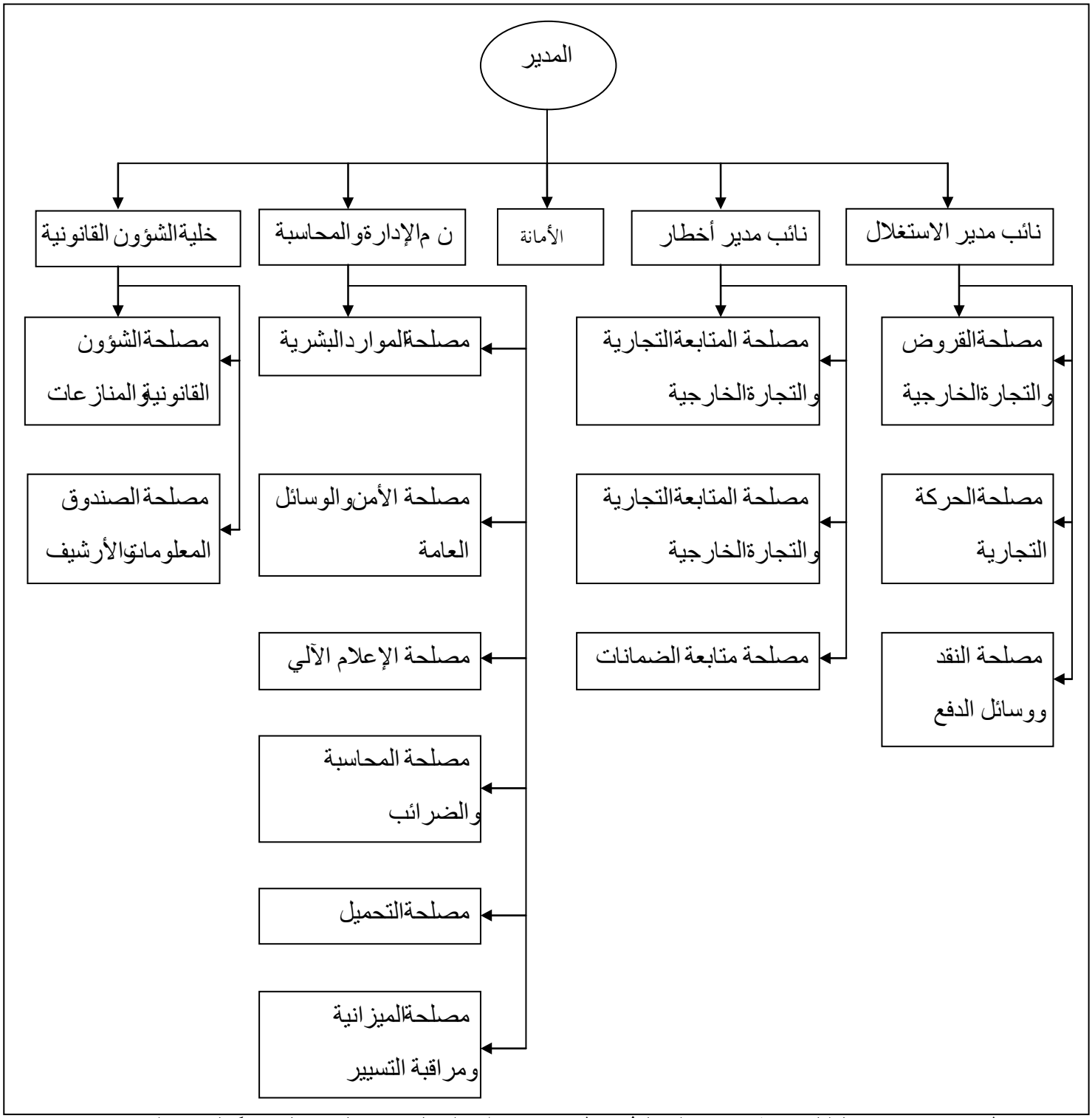
مصلحة التحصيلات

هي المصلحة المكلفة بتحصيل ديون القروض الممنوحة بكل أنواعها والمتواجدة على مستوى الوكالة، ويعرف التحصيل على إنه استيفاء الدين عن طريق القضاء إما بالتنفيذ العادي أو التنفيذ الجبري، والذي يعطي للدائن الحق في التنفيذ على جمع أموال المدينين سواء المنقولة أو العقارية، وتتلخص مهامها في متابعة المدينين بعد صدور الأحكام النهائية، عن طريق تبليغهم بواسطة المحضر القضائي واستخراج الصيغة التنفيذية للأحكام و الأوامر التنفيذية والحجز والبيع، ثم متابعة تنفيذ الأوامر عن طريق تبليغها إلى المحضر القضائي والتعامل أحيانا مع محافظ البيع، و يتمثل ذلك في تسليم العتاد المحجوز إلى محافظ البيع، والسير على إشهار البيع بالمزاد العلني على مستوى المحكمة والبلدية والأماكن المخصصة لهذا الغرض، ثم بعد البيع يقوم بتسليمه الشيك والوثائق التي تبرأ الذمة وإقفال الملف في حالة التسديد النهائي أو إعادة المتابعة طبقا للقوانين في حالة التنفيذ الجزئي.

الأرشيف :

هو مجموعة الوثائق الحاملة (لأخبار المنتخبة أو المستلمة) من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين، أثناء ممارسة نشاط ما، وهذا حسب القانون 09/88 المؤرخ في جانفي1988 والمتعلق بالأرشيف الوطني، والتي يتم الاحتفاظ بها من أجل البحث الإداري أو إثبات الحقوق للأفراد والجماعات أو لإعداد مشاريع عملية قبل الدراسة في مدة زمنية معينة.

الشكل رقم09: الهيكل التنظيمي للمجمع الجهوي للاستغلال أم البواقي



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على الوثائق المقدمة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

1- الوكالة:

تحتوي الوكالة على إمكانيات تساعدها عمى أداء مهامها، سواء تعمق الأمر بالإمكانيات البشرية والمادية، وكل ذلك لتسهيل العمل، ويشرف على هذه الوكالة مدير تساعده في ذلك سكرتيرة.

مدير الوكالة:

يعتبر المدير المسؤول المباشر على سير العمل، ويتربع على رأس خلية الإدارة وهو أعلى موظف في الهرم الإداري للوكالة، فهو صاحب القرار في الوكالة والموجهة لمختلف نشاطات الوكالة، وله عدة مهام وأهداف والقيام بالتدابير التي من شأنها توفير الأمن داخل الوكالة.

الأمانة العامة للوكالة:

تكمل هذه المصلحة العمل الذي يقوم به المدير وتساعده على أداء مهامه، ومن مهام الأمانة العامة:

- تسجيل البريد الصادر و الوارد من و إلى الوكالة المحلية؛
- تحرير المراسلات و التقارير، أمر بمهمة...الخ؛
- الفاكس، حفظ نسخة من كل المراسلات الصادرة أو الواردة؛
- الفاكس، حفظ نسخة من كل المراسلات الصادرة أو الواردة؛
- استقبال الزبائن و مساعدة المدير.

الواجهة الأمامية: تحتوي الواجهة الأمامية على عدة مصالح، تتمثل في مصلحة الصندوق ومصلحة الشباك و مصلحة الحافظة، كما تحتوي هذه المصالح على إمكانيات تساعدها على أداء مهامها، سواء تعلق الأمر بالإمكانيات البشرية والمادية وكل ذلك لتسهيل العمل المباشر لمواجهة الزبائن.

أ- مصلحة الصندوق: تقوم هذه المصلحة بمختلف العمليات، التي تسمح بتحريك السيولة اعتمادا على قسمين، وهما الشباك والحافظة، لذلك وجب أن يكون لدى الزبون حساب كعلاقة ترتبط بالبنك حتى يتمكن من إجراء تعاملاته، التي قد تستدعي مثل السحب أو الإيداع لدى البنك ونظرا لاختلاف الزبائن المتعاملين مع البنك ولهدف تنظيم البنك، فإنه توجد عدة أنواع من الحسابات:

- حساب جاري سلسلة 300 خاص برجال الأعمال؛
- حساب خاص بدفتر سلسلة 251 بالفائدة؛
- حساب خاص بدفتر الإدخار سلسلة 260 بدون فائدة.

وتضم مصلحة الصندوق قسمين وهما:

1-القابض الرئيسي: ويدعى أمين الصندوق، والذي يقوم بتغذية كل الصناديق الفرعية بالأموال ويقوم باستقبال إيداعات الزبائن.

2-القابض الثانوي: ويدعى أمين الصندوق، ويقوم بتسليم المبالغ المالية للزبائن.

ب-مصلحة الشباك:

يشرف على هذه المصلحة عمال مكلفين بخدمة الزبائن، سواء بالبنك الواقف أو البنك الجالس وبذلك فأن هذه المصلحة تتولى مختلف العمليات، المتمثلة في السحب، الإيداع، التحولات، إعداد الصكوك المضمونة.

ج- مصلحة الحافظة:

تشرف هذه المصلحة على عمليات التحصيل والخصم للأوراق التجارية والشيكات.

الواجهة الخلفية:

تحتوي الواجهة الخلفية على عدة مصالح، تتمثل في مصلحة الاستغلال، ومصلحة التعامل مع الخارج، ومصلحة التحويلات، ومكتب المقاصة، كما تحتوي هذه المصالح أيضا على إمكانيات تساعدها على أداء مهامها سواء تعلق الأمر بالإمكانيات البشرية والمادية، وكل ذلك لتسهيل العمل البنكي.

1- مصلحة الاستغلال:

2- وتنقسم هذه المصلحة إلى قسمين:

- مكتب القروض: إن من بين الأدوار المهمة التي يقوم بها البنك: هو منح القروض للزبائن سواء كانوا اعتباريين أو طبيعيين، ويمكن بيان أنواعها فيما يلي: قروض استغلالية، قروض استثمارية.

- مكتب الشؤون القانونية والمنازعات: يتولى هذا القسم عمليات فتح الحسابات أو غلقها للزبائن سواء كانوا معنويين أو طبيعيين ودراسة النزاعات، التي قد تحدث بين الوكالة وزبائنها وتقوم هذه المصلحة بما يلي:

- فتح الحسابات؛
- غلق الحسابات؛
- وفاة الزبون وله حساب بنكي؛
- حجز الحسابات .

3- مصلحة التعامل مع الخارج:

وتنقسم إلى قسمين: مصلحة الصرف ومصلحة التجارة الخارجية:

أ- مكتب الصرف: تعد عملية الصرف أو ما يطبق عليها بيع وشراء العملات من الخدمات المصرفية العامة والخاصة، في مجال الاعتمادات المستندة وتسديد الالتزامات المالية بالعملات المختلفة للبنوك الخارجية.

ب- مكتب التجارة الخارجية: تقوم المصاريف التجارية بدور كبير في تمويل عمليات التجارة الدولية والاعتمادات المستندية، هي من أهم طرق ذلك التمويل هي:

- مكتب المحاسبة والمراقبة؛
- التأكد من صحة العمليات عن طريق المراقبة اليومية؛
- إعداد تقارير مؤقتة تبرز الأرصدة المدينة والدائنة في حالة سلامة اليومية من الأخطاء؛
- إعداد الميزانية الشهرية و اليومية المحاسبية والعمل على تطبيق نظام المحاسبة المتعلق بالبنوك؛
- مراقبة ومتابعة الحسابات الخاصة بالزبائن والوكالة وحسابات هذه الأخيرة في المصاريف الأخرى؛
- العمل عمى إجراء تحقيقات قبل المعاملات المحاسبية؛
- إعداد الميزانية لتحديد ربح الوكالة.

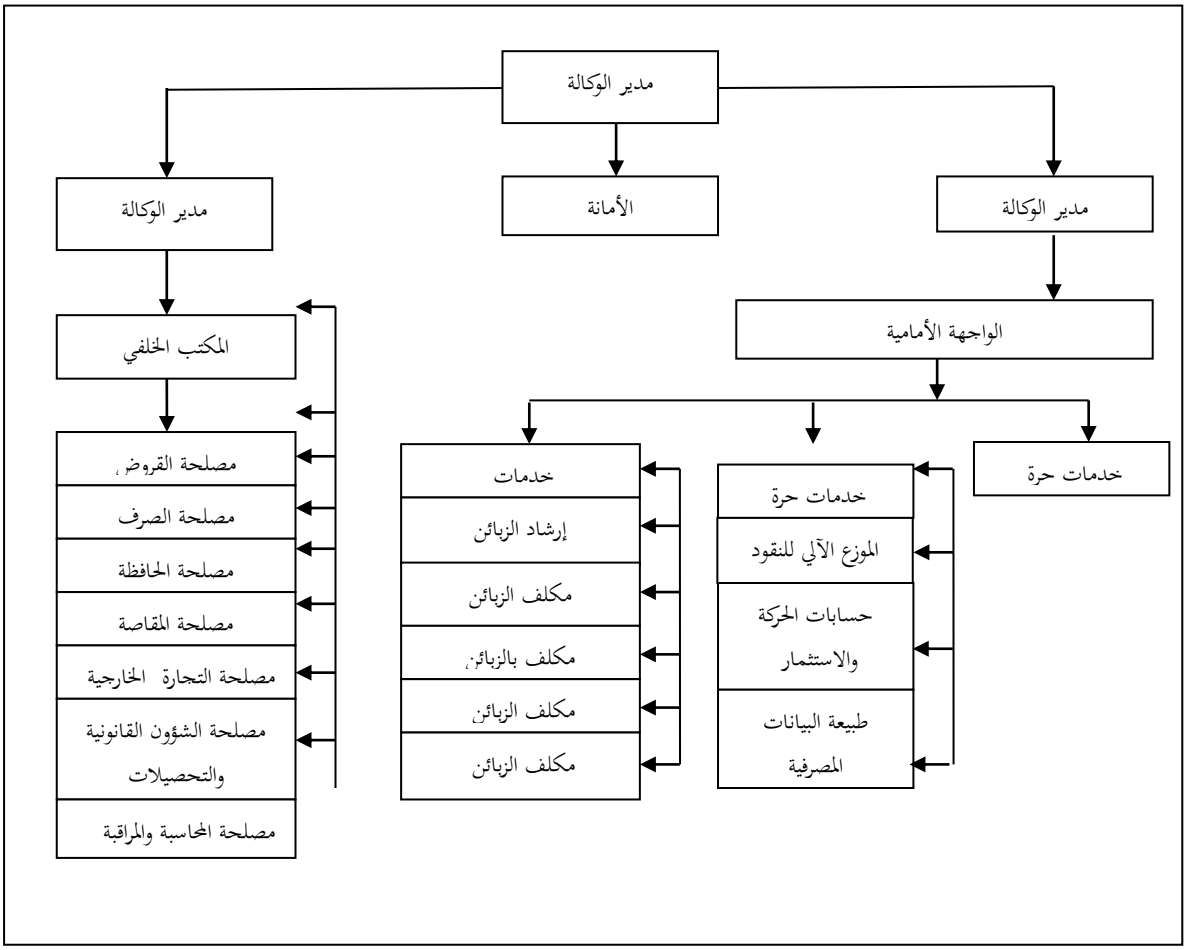
4- مكتب التحويلات:

ويتم بموجبها نقل مبالغ من حساب إلى آخر، وتكون إما مباشرة في حالة وجود الحسابات الدائنة والمدينة في نفس البنك، وغير مباشرة في حالة اختلاف بنوك الحسابات، وذلك عن طريق عمليات المقاصة، وكذا إيداع مبالغ الحوالات الواردة من الخزينة العمومية في حسابات الزبائن، التحويل عن طريق الربط بين وكالتين لحساب زبون تابع لنفس البنك، التحويل عن طريق الاتصال وهذا لوجود شبكة اتصال بين الوكالات لنفس البنك.

5- مكتب المقاصة:

وهي عملية تبادل الشيكات الدائنة والمدينة بين البنوك، وكانت في السابق تتم في البنك المركزي، حيث يكلف كل موظف منه ليقوم بهذه العملية، حيث يضع قائمة يومية لما له وما عليه من دين تجاه البنوك الأخرى، ليكشف عنها في جلسة المقاصة ليتم تسويتها وإرجاع الشيكات التي لا تستوفي ما عليها، وقبل هذه العملية يقوم العون المكلف بتسجيل الشيكات الواردة من البنوك الأخرى، في حساب خاص لدى البنك بأسماء مستفيديها إلى حين تسوية العملية داخل البنك المركزي ووجود أرصدة دائنة لحسابات الشيكات الواردة.

الشكل رقم 10: الهيكل التنظيمي لوكالة البنك بخنشلة



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد عمى الوثائق المقدمة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

المبحث الثاني: تمويل بنك الفلاحة والتنمية الريفية لمشروعي بصيغة قرض الرفيق و التحدي

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بدعم المستثمرات الفلاحية عن طريق منح القروض، التي يستفيد منها كل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، ومن بين القروض البنكية التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية لتمويل المشاريع الفلاحية، وهي قرض الرفيق وقرض التحدي، حيث يعتبر قرض الرفيق قرض استغلالي ويكون قصير المدى، أما قرض التحدي هو قرض استثماري ويكون طويل ومتوسط الأجل وفي هذا المبحث سوف نتطرق إلي مفهوم قرض الرفيق وقرض التحدي.

المطلب الأول: التمويل بواسطة قرض الرفيق

يعد القرض الرفيق من أفضل السبل التي من خلالها جسدت السلطات العمومية دعمها للقطاع الفلاحي، وقد جاءت تطبيقا لقانون التوجيه الفلاحي الصادر بتاريخ 02 أوت 2008 وذلك بعد إبرام اتفاقية بين وزارة الفلاحة من جهة وبنك الفلاحة والتنمية الريفية من جهة أخرى بتاريخ 05 أوت 2008؛ ويعتبر قرض الرفيق قرض موسمي يقدمه البنك للفلاح لتمويل نشاطه الفلاحي الموسمي خلال السنة. ومن أهم النشاطات التي يشملها قرض الرفيق:

- النشاط الفلاحي الموسمي بشتى أشكاله، حبوب، فواكه؛
- تربية المواشي لاسيما العلف؛
- نشاطات التعاونيات الفلاحية أو التجمعات أو الجمعيات أو فيدراليات أو وحدات مصالح فلاحية؛
- الصناعات الفلاحية التحويلية وكذا إمداد العون لمخزني المنتجات الفلاحية ذات الاستهلاك الواسع؛
- تربية الدواجن.

أما المجالات التي يغطيها قرض الرفيق:

- اقتناء مواد المكونات الضرورية المتعلقة بنشاط الاستغلال الفلاحي مثل:(البذور، الأسمدة، المبيدات...)؛
- اقتناء الأعلاف للحيوانات المخصصة للتربية و وسائل السقي ومنتجات الأدوية البيطرية؛
- تحسين نظام الري أي تعبئة وكفاءة استخدام المياه؛
- استخدام المواد الفلاحية لتخزينها ضمن مراقبة المنتجات الفلاحية؛
- شراء المعدات الفلاحية في إطار قرض الائتمان.

المطلب الثاني: التمويل بواسطة قرض التحدي

يعتبر قرض التحدي من القروض التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية لتمويل المشاريع الفلاحية، وهو قرض استثماري يكون طويل ومتوسط الأجل؛ إن قرض التحدي هو قرض استثماري مدعم يمنح لإنشاء المستثمرات الفلاحية الجديدة، وتربية المواشي واستصلاح الأراضي الفلاحية الموجودة، سواء المملوكة للخواص أو تلك التابعة للأملاك الخاصة للدولة.

ومن أهم النشاطات التي يشملها قرض التحدي:

- إنشاء تجهيز وعصرنة المستثمرات الفلاحية والخاصة بتربية المواشي؛
- تدعيم قدرات الإنتاج الموجودة وغير المثمنة؛
- تكييف، تحويل، تثمين المنتجات الفلاحية، وتربية المواشي؛
- توزيع وتصدير المنتجات الفلاحية والصناعة الغذائية.

أما الفئات المستهدفة لقرض التحدي:

- الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين، مرفقين بسجيل الأعباء المصادق عليه من طرف الجهات المخول لها من طرف وزارة الفلاحة والتنمية الريفية؛
- ملاك الأراضي الخاصة غير المستغلة وأصحاب المستثمرات الفلاحية أو الحيوانية الجديدة التابعة للأملاك الخاصة بالدولة؛
- المزارعين ومربي الحيوانات سواء كانوا فرديين أو منظمين في تعاونيات أو مجموعات مكونة قانونيا؛
- المؤسسات الاقتصادية العامة والخاصة الناشطة في مجال الإنتاج الفلاحي أو توزيع المنتجات الفلاحية؛
- المزارع التجريبية والنموذجية.

أولا: مصلحة القروض و مهامها

يتواجد بالبنك مصلحة مهمة وهي مصلحة القروض و التي سوف نعرفها و نحدد مهامها و نبين هيكلها التنظيمي.

أ- تعريف مصلحة القروض:

تقوم هذه المصلحة بتنفيذ الإجراءات والتعليمات المتعلقة بشؤون القروض وفقا للقوانين المعتمدة من قبل إدارة البنك، كما تقوم باستقبال الزبائن والبحث في طلباتهم المتعلقة بالقروض.

ب- مهام مصلحة القروض

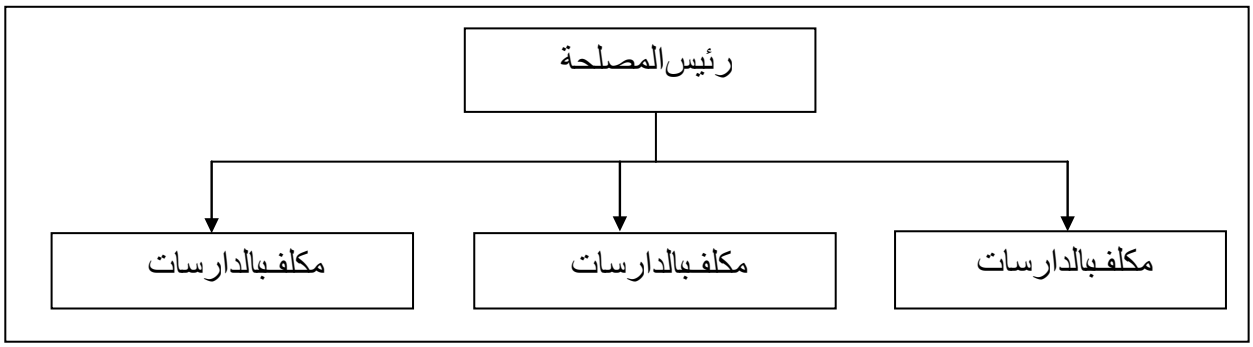
- دراسة الملفات المودعة لدى البنك المتعلقة بطلبات مختلف القروض؛

- مساعدة لجنة القروض والخزينة على قرار تمويل المشاريع الاستثمارية من عدمه؛
- تحرير رخصة القرض في حالة قبول اللجنة بتمويل المشروع الاستثماري؛
- تحرير رسالة الرفض في حالة رفض اللجنة لتمويل المشروع؛
- دراسة الطعون المتعلقة بالقروض والمتضمنة تقسيط المساهمة الشخصية وتغير المورد...الخ؛
- مراقبة الوكالات المحمية التابعة للمجمع الجهوي في عمليات تنفيذ الشروط والضمانات التي يتم تحويلها إلي رخصة القرض؛
- العمل كوسيط بين الوكالات المحمية والمديريات المركزية عن طريق التبليغ عن جميع المستجدات والتغيرات في شروط ومبالغ وأنواع القروض؛
- الفصل في طلبات الزبائن المتعلقة بتمديد مدة استعمال القرض وكذا تمديد مدة التسديد؛
- القيام بأيام دراسية وتحسيسية للمجتمع بهدف توضيح طبيعة القروض الممنوحة خاصة تلك المتعلقة بالفلاحة.

ج –الهيكل التنظيمي لمصلحة القروض:

يمكن أن نبين من خلال الهيكل التنظيمي لمصلحة القروض والتي تتكون من رئيس المصلحة والتي تتولى مراقبة المكلفين بالدراسات والتي يقدر عددهم بثلاثة حيث يتولون دراسة الطلبات الخاصة بالقروض من الناحية المالية والقيام بزيارة ميدانية لمكان تواجد المشروع قصد التأكد من حقيقة المشروع ونسبة الإنجاز وتحول الملفات إلى رئيس المصلحة والذي بدوره يرسله إلى مدير الوكالة وهنا يقوم المدير بالاطلاع على الملف و إبداء الرأي، ليحول من جديد إلى المجمع الجهوي للاستغلال قصد الموافقة أو رفض الاعتماد

الشكل رقم 11: الهيكل التنظيمي لمصلحة القروض



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على الوثائق المقدمة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

ثانيا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية للنشاط الزراعي بولاية خنشلة فترة 2015 إلى 2020

حتى نبين نشاط البنك خلال السنوات من 2015 إلى سنة 2020 لمختلف تمويلاتها نرد جداول إحصائية تظهر المبالغ الممنوحة في شعبة الحبوب و عدد المستفيدين منه و هذا حسب كل موسم فلاحي.

أولا : تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية لشعبة الحبوب خلال فترة 2015–2020

إن الجدول المرفق يبين عدد المستفيدين من القروض مع قيمة المبالغ خلال خمس سنوات

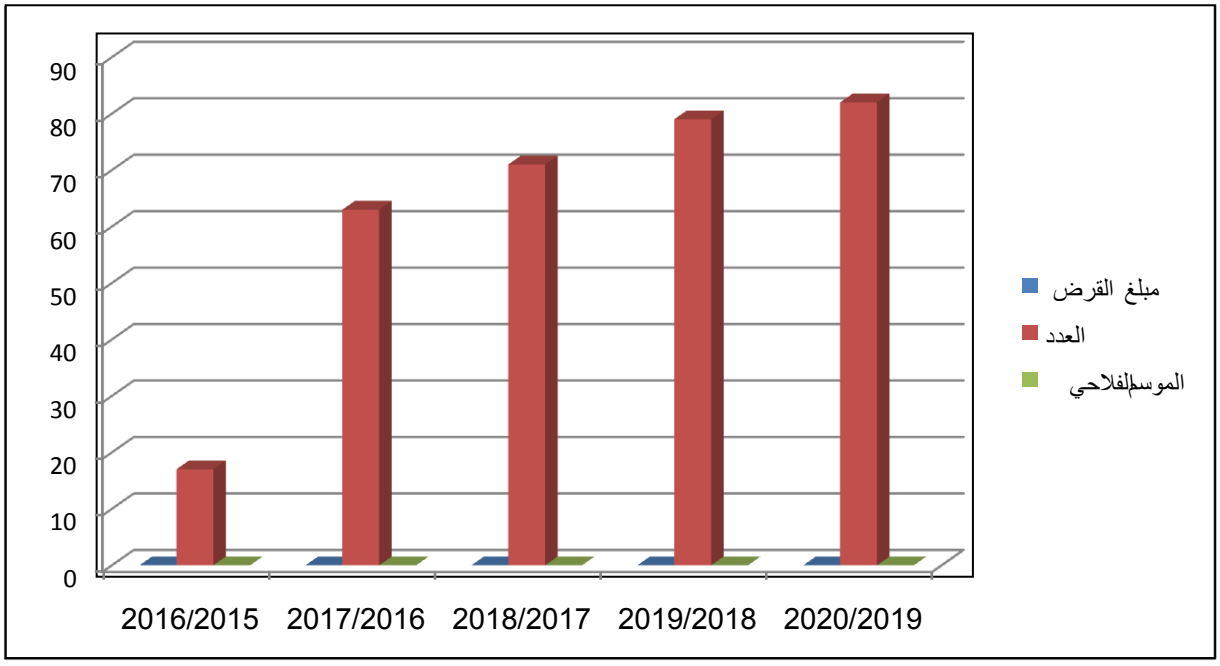
الجدول رقم (01): إحصائيات لشعبة الحبوب خلال الموسم (2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.

شعبة الحبوب		
مبلغ القروض ب DA	العدد	الموسم الفلاحي
119.149.769.00	17	2016/2015
268.653.986.51	63	2017/2016
317.080.357.10	71	2018/2017
378.032.110.21	79	2019/2018
384.793.180.81	82	2020/2019

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

أما الشكل البياني فهو يوضح ارتفاع المستفيدين من القروض من حيث العدد و المبالغ من سنة إلى أخرى.

الشكل رقم 12: شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة الحبوب خلال الموسم الفلاحي(2015 / 2020) بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى معطيات الجداول.

من خلال الجدول رقم(01) نلاحظ بأن تمويل البنك الاستغلالي، لشعبة الحبوب خلال الموسم الفلاحي 2016/2015 قدر بمبلغ119.149.769.00 دج، و بسبعة عشر قرضا ممنوحة في إطار مختلف المشاريع الاستثمارية، غير أن ارتفاع بنسبة تقدر ب 350%، بالنسبة لزارعة الحبوب فإن البنك لا يطلب ضمانا آخرا غير آلة الرش المحوري التي تستعمل في المشروع، باعتبار أن مداخيل هذا المشروع تأتي من تعاونية الحبوب والبقول الجافة (ccls)، وبالتالي سهولة استرجاع القرض مباشرة للحساب البنكي المفتوح من قبل المؤسسة لدى البنك.

ثانيا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية لشعبة الخضروات خلال فترة 2015-2020

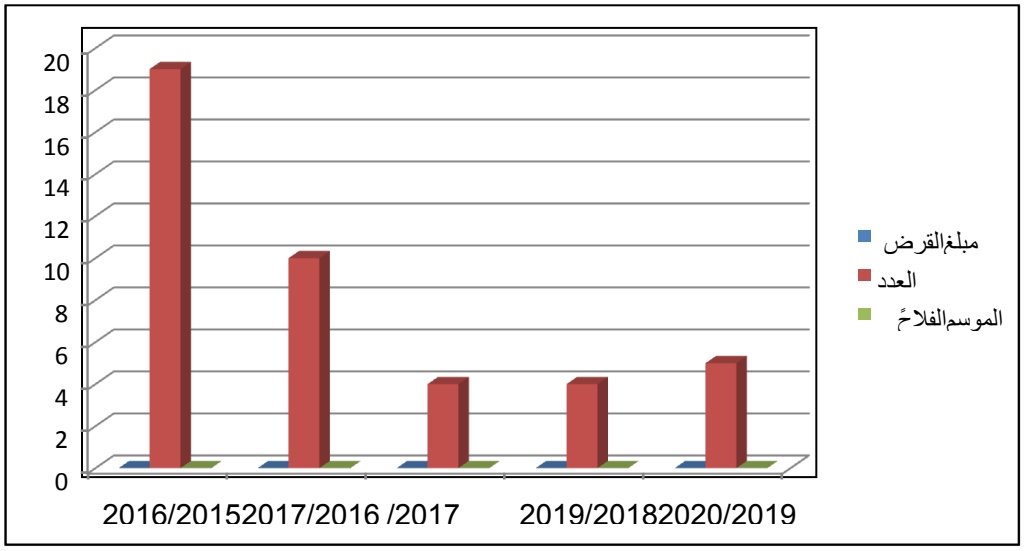
الجدول رقم (02): لشعبة الخضروات خلال الموسم(2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.

شعبة الخضروات		
مبلغ القروض ب DA	العدد	الموسم الفلاحي
35.555.980.43	19	2016/2015
21.133.130.10	10	2017/2016
11.047.231.50	4	2018/2017

9.921.743.00	4	2019/2018
14.950.652.31	5	2020/2019

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 13: شكل بياني يوضح نسبة تطور لشعبة الخضروات خلال الموسم الفلاحي(2015/ 2020) بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على معطيات الجداول رقم (02)

نلاحظ بأن مبلغ القروض للتمويل البنكي الاستغلالي لشعبة الخضروات خلال الموسم الفلاحي 2016/2015 قدر بمبلغ 35.555.980.43 دج بالنسبة لـ 19 قرض مقدمة من قبل البنك، حيث شهد هذا المبلغ انخفاض في الموسم الفلاحي 2016/ 2017 بنسبة مئوية قدرت ب40.56%، إلا أن هذه المبالغ الممنوحة لم تشهد ارتفاعا في السنتين الموالين، بل انخفضت وظلت ثابتة من حيث عدد القروض المقدمة من طرف البنك، وقدرت نسبة الانخفاض لسنة 2018/2017 بنسبة مئوية قدرت ب 47.72%، بينما قدرة نسبة الانخفاض لسنة 2019 /2018 ب 10.18%، ويعود ذلك الانخفاض لمبالغ القروض إلى عدم امتلاك المؤسسات إلى ضمانات كافية مقابل الحصول على القرض، أما بالنسبة لسنة 2020 /2019 شهدت ارتفاعا طفيفا من حيث مبالغ القروض وكذلك عدد القروض المقدمة من طرف البنك مقارنة بالسنتين السابقتين لها وقدرت نسبة الارتفاع ب 50.68%.

ثالثا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية لشعبة تغذية الأنعام خلال فترة 2015-2020

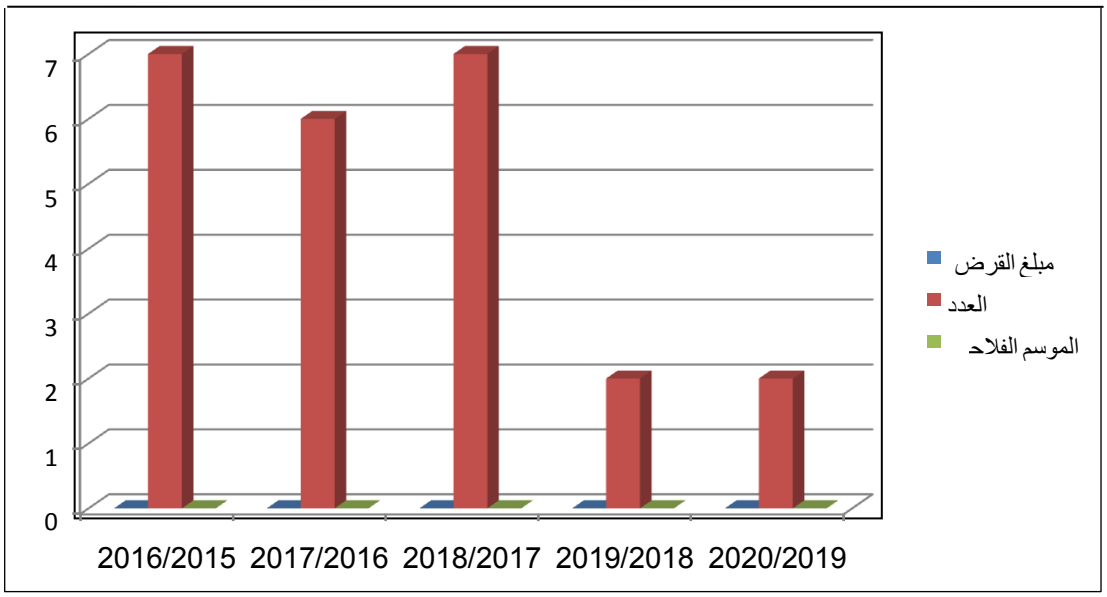
أما في شعبة الأنعام فان بنك الفلاحة و التنمية الريفة قدمت عدة قروض و بمبالغ مختلفة خلال خمس سنوات قيد الدراسة و هي موضحة في الجدول الآتي:

الجدول رقم (03): عن شعبة تغذية الأنعام خلال الموسم(2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.

شعبة تغذية الأنعام		
مبلغ القروض ب DA	العدد	الموسم الفلاحي
17.981.168.00	7	2016/2015
17.289.486.10	6	2017/2016
24.523.950.00	7	2018/2017
3.518.660.00	2	2019/2018
1.673.831.95	2	2020/2019

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 14: شكل بياني يوضح نسبة تطور شعبة تغذية الأنعام خلال الموسم الفلاحي (2020/2015) بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد على معطيات الجدول رقم (03)

نلاحظ بأن التمويل البنكي الاستغلالي لشعبة تغذية الأنعام خلال الموسم الفلاحي 2016/2015 قدر بمبلغ 17.981.168.00 دج حيث كان عدد المؤسسات المستفيدة من القرض تقدر ب 07 مؤسسات غير أنه شهد انخفاضا خلال الموسم الفلاحي 2017/2016 بنسبة قدرة ب 3.84% ثم ارتفاع العدد المؤسسات المستفيدة من التمويل بـ خلال الموسم الفلاحي 2018/2017 بنسبة مئوية قدرت ب 41.84% إلا أنها لم تستقر بل شهدت انخفاضا خلال الموسم الفلاحي 2019/2018 بنسبة مئوية قدر ب85.65% واستقرت في الانخفاض خلال الموسم الفلاحي 2020/2019 بنسبة مئوية52.42 %، ويعود كل هذا الانخفاض إلى عدم امتلاك المؤسسات لضمانات كافية مقابل الحصول على هذا القرض.

رابعا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية لشعبة الدواجن خلال فترة 2015–2020

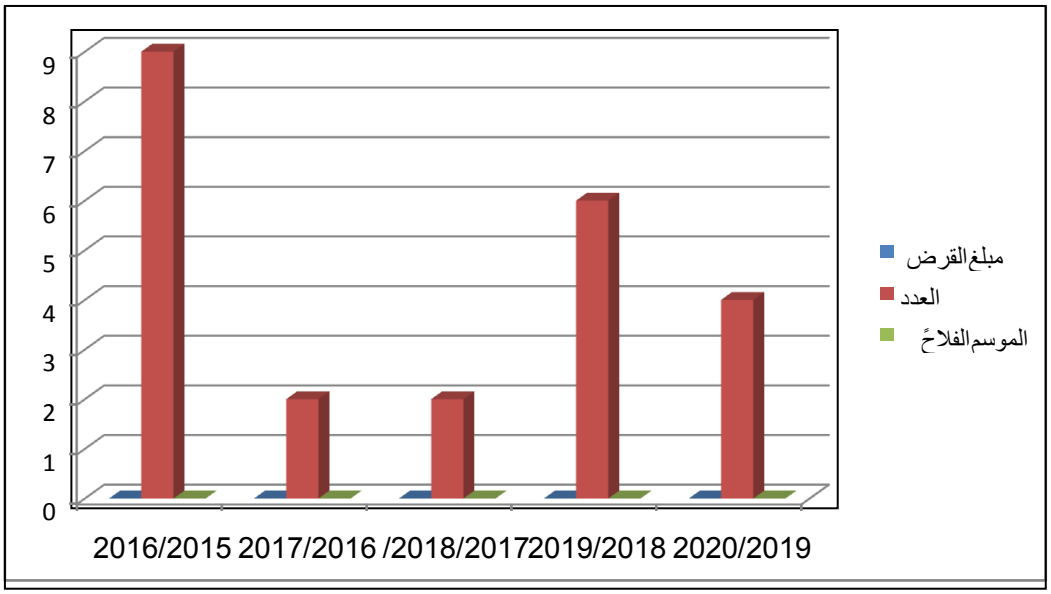
بالنسبة للقروض الممنوحة لمربي الدواجن فان الجدول الأتي يبين عدد المستفيدين و المبالغ المخصصة لذلك.

الجدول رقم (04): إحصائيات لشعبة الدواجن خلال الموسم(2020/2015) الممولة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.

شعبة الدواجن		
مبلغ القروض ب DA	العدد	الموسم الفلاحي
16.499.676.73	9	2016/2015
3.693.165.60	2	2017/2016
5.755.487.70	2	2018/2017
11.057.129.83	6	2019/2018
17.230.553.64	4	2020/2019

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 15: شكل بياني يوضح نسبة تطور شعبة الدواجن خلال الموسم الفلاحي (2020/2015) بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة خنشلة.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى معطيات الجداول.

من خلال الجدول رقم (04) نلاحظ بأن التمويل البنكي الاستغلالي لشعبة الدواجن خلال الموسم الفلاحي 2016/2015 قدر بمبلغ 16.499.676.73دج لعدد من المؤسسات قدر ب 09 مؤسسات غير أنه عرف انخفاضا ملحوظا في الموسمين المواليين وهما 2017/2016 و 2018/2017 وقدرت نسبة الانخفاض للموسم الفلاحي ب61.77% و بنسبة ب 55.84% على التوالي أما بالنسبة للموسم الفلاحي 2019//2018 شهد ارتفاعا بنسبة مئوية قدرة ب 92.11% إلا أنها لم تثبت وشهدت انخفاضا للموسم الفلاحي 2020/2019 بنسبة مئوية قدرت ب 55.83 % ويرجع كل هذا الانخفاض إلى عدم امتلاك المؤسسات لضمانات كافية مقابل الحصول على هذا القرض.

خامسا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية للمشاريع الاستثمارية لسنة 2015

إن الجدول الاتي يبين أنواع المحاصيل الزراعية و المبالغ الممنوحة و المساحات المخصصة لذلك.

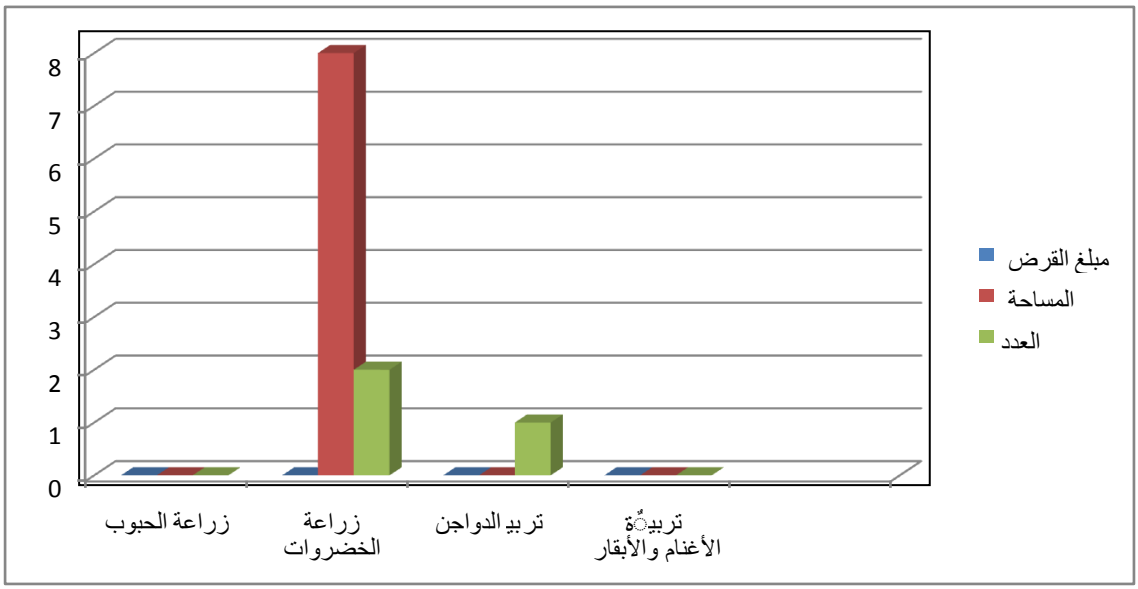
الجدول رقم (05): جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2015.

2015			
المحاصيل الزارعية	مبالغ القرض ب DA	المساحة بالهكتار H	العدد
زارعة الحبوب	/	/	/

زراعة الخضروات	6.806.000	8	2
تربية الدواجن	4.500.000	/	1
تربية الأغنام والأبقار	/	/	/
المجموع	11، 306، 000.00	8	3

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 16: شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي لسنة 2015



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى معطيات الجداول.

من خلال معطيات الجدول رقم (05)، وحسب المعلومات المقدمة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة، حيث أن الانطلاقة الفعلية لقرض التحدي، على مستوي ولاية خنشلة كانت سنة 2013 مع أن الانطلاقة الفعلية لهذا القرض على المستوى الوطني سنة 2011، وهذا يدل على تأخر وكالة خنشلة في إعطاء هذا القرض إلى المستثمرين.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه لسنة 2015 لقرض التحدي، أن زارعة الحبوب لم تسجل إي إقبال على طلب القرض، بينما قدر مبلغ القرض لزارعة الخضروات ب6.806.000 دج وكان عدد المستفيدين من القرض 02 مستفيد، أما المساحة قدرت ب8 هكتار، حيث قدر مبلغ القرض لتربية الدواجن ب4.500.000 وكان عدد المستفيد من القرض هو01 مستفيد واحد، بينما تربية الأغنام والأبقار لم تسجيل إي إقبال على طلب القرض،

ويرجع ذلك إلى عدة أسباب من بينها: توجه أغلب المؤسسات لطريقة التمويل عن طريق برامج التمويل في إطار تدابير الإعانة(ANGEM، CNAC، ANSEJ) وكذلك عدم امتلاك المؤسسات لمبلغ المساهمة الشخصية المقدرة (10% أو20%) من تكلفة المشروع، وعدم توفر مناصب الشغل، البطالة.

سادسا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية للمشاريع الاستثمارية لسنة 2016

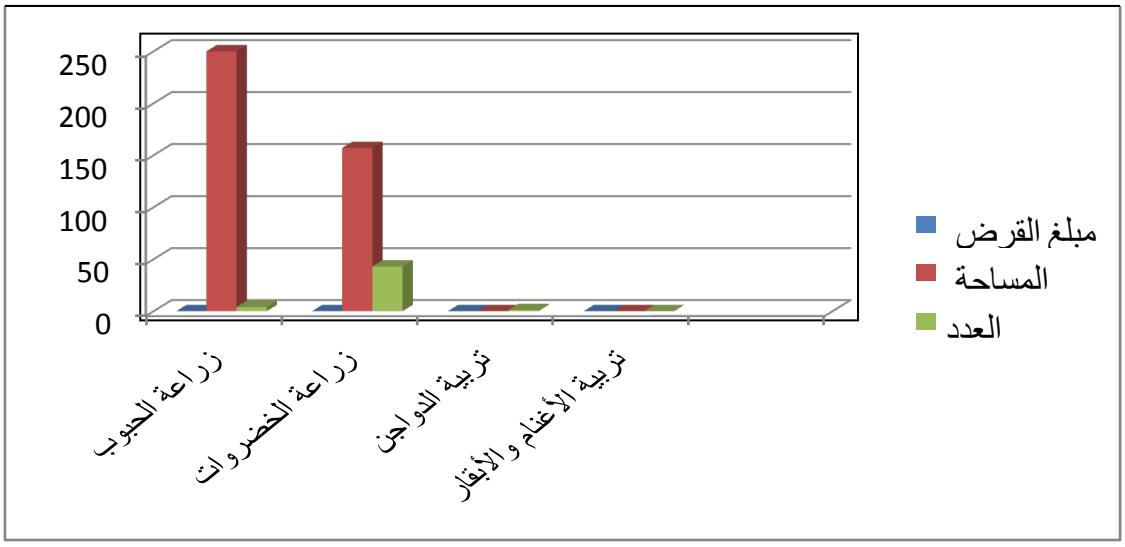
إن الجدول الاتي يبين أنواع المحاصيل الزراعية و المبالغ الممنوحة و المساحات المخصصة لذلك.

الجدول رقم (06): جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2016.

2016			
المحاصيل الزارعية	مبلغ القرض ب DA	المساحة ب هكتار H	العدد
زراعة الحبوب	126.000.000	250	4
زراعة الخضروات	143.000.000	157	43
تربية الدواجن	8.000.000	/	1
تربية الأغنام والأبقار	/	/	/
المجموع	2770000000	407	48

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 17: شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2016.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى معطيات الجداول.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه لسنة 2016 لقرض التحدي، حيث قدر مبلغ زارعة الحبوب 126.000.000 دج، وكان عدد المستفيدين لطلب القرض 04 أما المساحة فقدرت ب250 هكتار، بينما المحصول الزراعي لزراعة الخضروات فقد قدر ب143.000.000دج وكان عدد المستفيدين من القرض 43مستفيد، أما المساحة فقدرت ب157 هكتار أما تربية الدواجن فقدر مبلغ القرض8.000.000 دج، وكان عدد المستفيدين من القرض مستفيد واحد 01، بينما تربية الأغنام والأبقار لم تسجل إي إقبال على طلب القرض ويرجع ذلك إلى عدة أسباب من بينها: توجه أغلب المؤسسات لطريقة التمويل عن طريق برامج التمويل في إطار تدابير الإعانة(ANGEM، CNAC، ANSEJ) وكذلك عدم امتلاك المؤسسات لمبلغ المساهمة الشخصية المقدرة(10% أو20%) من تكلفة المشروع، عدم توفر مناصب الشغل، البطالة، عدم امتلاك الفلاح المساحات الكافية للمزارعة، نقص الوسائل اللازمة للمستثمر وتتمثل في الماء، الأسمدة، المبيدات.

سابعا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية للمشاريع الاستثمارية لسنة 2017

إن الجدول الآتي يبين أنواع المحاصيل الزراعية و المبالغ الممنوحة والمساحات المخصصة لذلك.

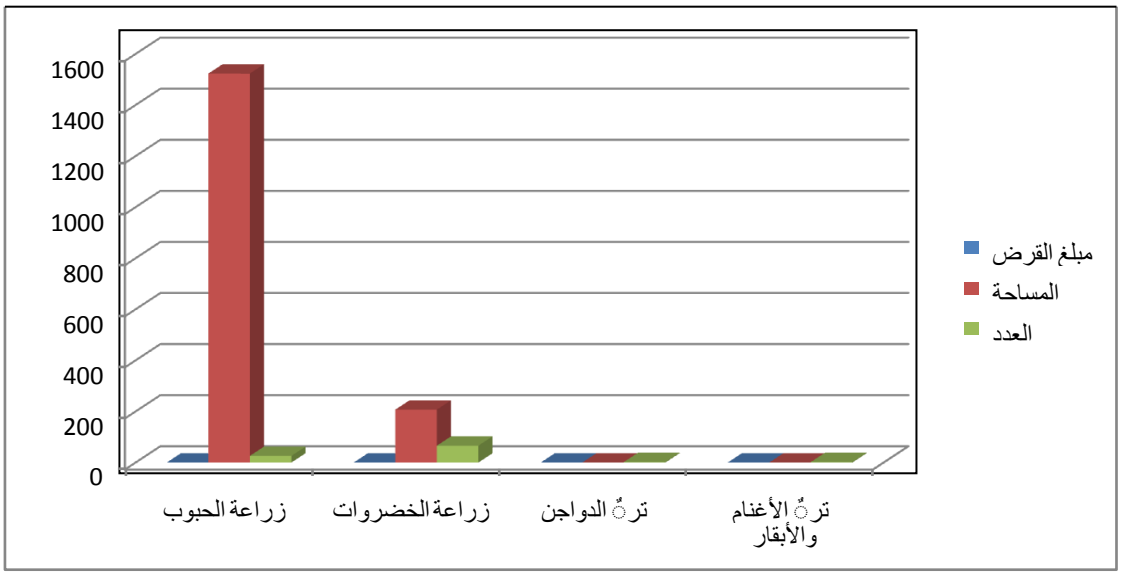
الجدول رقم (07): جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2017

2017			
المحاصيل الزراعية	مبلغ القرض ب DA	المساحة ب هكتار	العدد

	H		
زراعة الحبوب	472.000.000	1523	26
زراعة الخضروات	189.000.000	207	66
تربية الدواجن	12.000.000	/	2
تربية الأغنام والأبقار	42.000.000	/	2
المجموع	715000000	1730	96

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 18: شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2017.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجداول.

نلاحظ من الجدول أعلاه لسنة 2017 لقرض التحدي، حيث قدر مبلغ القرض زارعة الحبوب472.000.000 دج، وكان عدد المستفيدين من القرض 26 مستفيدا، أما المساحة المزروعة فقدرت ب1523 هكتار بينما قدر مبلغ القرض لزراعة الخضروات ب189.000.000دج وعدد المستفيدين من القرض 66 مستفيدا، أما المساحة قدرت 207 هكتار أما تربية الدواجن قدر مبلغ القرض

12.000.000دج، وعدد المستفيدين من القرض 2 مستفيد حيث قدر مبلغ القرض لتربية الأغنام والأبقار 42 000 000 دج أما عدد المستفيدين 2 مستفيد، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب: توجه أغلب المؤسسات لطريقة التمويل عن طريق برامج التمويل في إطار تدابير الإعانة(ANGEM، CNAC، ANSEJ) وكذلك عدم امتلاك المؤسسات لمبلغ المساهمة الشخصية المقدرة(10% أو20%) من تكلفة المشروع، عدم توفر مناصب الشغل، زيادة معدل البطالة.

ثامنا: تمويلات بنك الفلاحة و التنمية الريفية للمشاريع الاستثمارية لسنة 2018

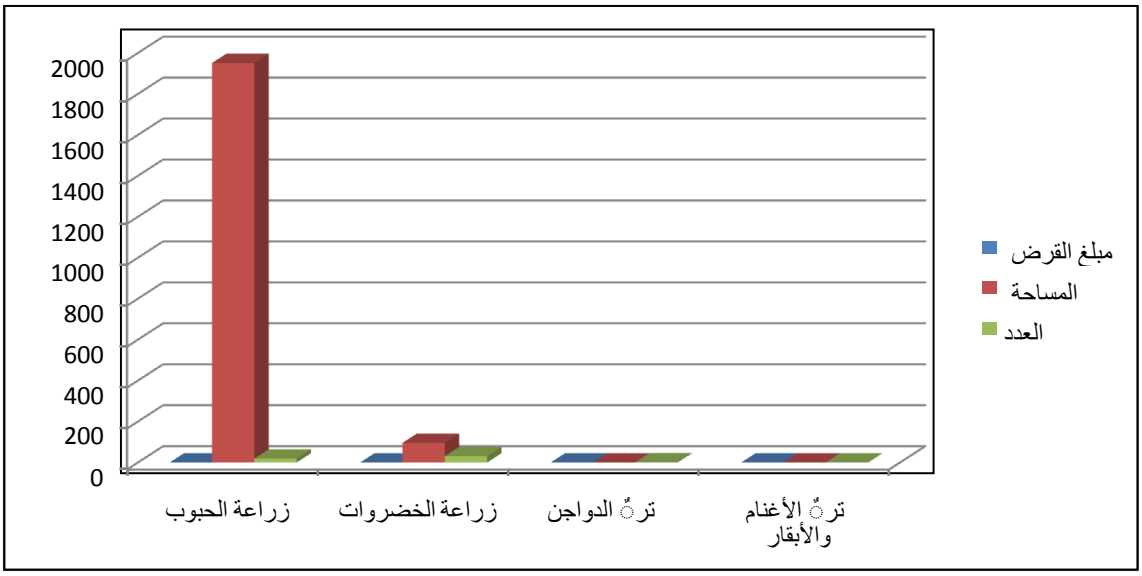
إن الجدول الآتي يبين أنواع المحاصيل الزراعية والمبالغ الممنوحة والمساحات المخصصة لذلك.

الجدول رقم (08): جدول يوضح التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2018.

2018			
المحاصيل الزراعية	مبلغ القرض ب DA	المساحة ب هكتار H	العدد
زراعة الحبوب	361.000.000	1951	19
زراعة الخضروات	83.000.000	96	31
تربية الدواجن	1.800.000	/	1
تربية الأغنام والأبقار	/	/	/
المجموع	445800000	2047	51

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتماد عمى وثائق بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة خنشلة.

الشكل رقم 19: شكل بياني يوضح نسبة تطور التمويل البنكي الاستثماري خلال الموسم الفلاحي 2018.



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجداول.

الوحدة: منح القرض: دج DA. / العدد: المستثمرات التي تم إنشائه. /المساحة : هكتار H.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه لسنة 2018 لقرض التحدي، حيث قدر مبلغ القرض لزراعة الحبوب ب 361.000.000 دج، وكان عدد المستفيدين من هذا القرض هو 19 مستفيد بينما قدرت المساحة المزروعة 1951 هكتار، أما زارعة الخضروات فقد قدر مبلغ القرض ب 83.000.000دج وكان عدد المستفيدين من هذا القرض 31 مستفيد بينما قدرت المساحة المزروعة 96 هكتار، أما تربية الدواجن فقد قدر مبلغ القرض 1.800.000دج وعدد المستفيدين حوالي مستفيد واحد 1، أما تربية الأغنام والأبقار لم تسجيل أي طلب على قرض التحدي من حيث الجدول نلاحظ أن سنة 2018 سجلت أكبر عدد من المستفيدين على الطلب على القرض وكذلك المساحة مقارنة بالسنوات الثلاثة 2015، 2016، 2017، ويرجع سبب انخفاض مبالغ القرض إلى عدة أسباب: توجه أغلب المؤسسات لطريقة التمويل عن طريق برامج التمويل في إطار تدابير الإعانة (ANGEM، CNAC، ANSEJ)، وكذلك عدم امتلاك المؤسسات لمبلغ المساهمة الشخصية المقدرة (10% أو20%) من تكلفة المشروع، عدم توفير مناصب الشغل، ارتفاع البطالة.

خاتمة عامة

خاتمة :

عرف الاقتصاد العالمي عدة تحولات ولعل من أهم ما يميز هذه التحولات زيادة وعي الدولة بأهمية المؤسسات الناشئة في بناء وتنشيط عجلة الاقتصاد وخاصة في مجال التنمية الاقتصادية فلقد استطاعت هذه الأخيرة المساهمة في تطوير القطاع الزراعي الصحراوي وتبرهن قوة دورها الذي تلعبه رغم معوقات والمشاكل التي تعترض في طريقها في ظل التحديات التي تقف أمامها من خلال الخصائص التي تتميز بها والتي تجعلها قابلة لتأقلم مهما اختلفت درجة النمو وإمكانيات المتوفرة لديه.

لذالك عملت العديد من الدول ومنها الجزائر على تشجيع هذا النوع من المؤسسات وعيا منها بأهميتها وعلى غرار دور هذه المؤسسات في حل العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية كالبطالة كما أنها لها دور في إحداث تغيرات وتطوير في عديد من القطاعات والقطاع الزراعي منها التي تهدف من خلالها الانتقال إلى اقتصاد السوق والانفتاح على الشراكة الأجنبية.

إن هذه التغيرات أثرت بشكل كبير على المؤسسات الناشئة الجزائرية وقد أصبح أمر ضروري البحث عن الوسائل الملائمة لمواجهة المنافسة الحادة واكتساب مزايا تنافسية وضرورة تأهيل المؤسسات الصغيرة خاصة مع التسارع التطور والمنافسة الشديدة.

اختبار صحة الفرضيات

الفرضية الأولى: لحاضنات الأعمال دور إيجابي في دعم وتطوير المؤسسات الناشئة والتي بدورها تساهم في الارتقاء بالاقتصاد الوطني.

نظرا لمعرفة الدور الهام الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد وبالتالي تساهم في دعم القطاع الزراعي أقامت الدولة العديد من الهيئات لدعم هته المؤسسات وتتمثل في حاضنات الأعمال وهذا ما تم التطرق إليه في الفصل الأول ويؤكد صحة الفرضية.

الفرضية الثانية: تساهم المؤسسات الناشئة في تطوير القطاع الزراعي الصحراوي بتأثيرها على المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية.

من خلال نتائج الفصل الثاني تم المؤسسات الناشئة تساهم في التأثير على تطوير القطاع الزراعي وبالتالي لها تأثرات على المتغيرات الاقتصادية وهذا مايؤكد صحة الفرضية.

الفرضية الثالثة: نفتح المؤسسات الناشئة أفاق واسعة الاستثمار الداخلي ولشركات أجنبية باقتحامها الأسواق.

من خلال تحليلنا لواقع المؤسسات لاحظنا أن لها أفاقا في جذب الاستثمار الأجنبي وفتح فرص العمل باقتحامها الأسواق الأجنبية وهذا مايؤكد صحة الفرضية.

الفرضية الرابعة: يعتبر قرض الرفيق والتحدي من أهم مصادر تمويل القطاع الزراعي خلال قيامنا بدراستنا الميدانية ومن الجانب التطبيقي اتضح لنا أن قرض التحدي والرفيق من أهم مصادر التمويل بالنسبة للقطاع الزراعي.

نتائج الدراسة :

اثر القيام بهذه الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج نضعها في ما يلي:

تلعب المؤسسات الناشئة دورا حيويا في تطوير الزراعة الصحراوية وتحسينها على عدة جوانب إليك بعض الأدوار الرئيسية التي تلعبها المؤسسات الناشئة في هذا الصدد:

– الابتكار التكنولوجي: تساهم المؤسسات الناشئة في تقديم حلول تكنولوجية مبتكرة للزراعة الصحراوية.

يشمل ذلك استخدام التقنيات المتقدمة مثل الري بالتنقيط والزراعة المائية والاستفادة من الطاقة الشمسية لتحسين الإنتاجية وتوفير المياه في بيئات الصحراء الجافة.

– تمويل المشاريع الزراعية: تساعد المؤسسات الناشئة في توفير التمويل اللازم لتطوير المشاريع الزراعية الصحراوية، يمكنها توفير المساعدة المالية والاستثمارات الأولية لشراء المعدات والتكنولوجيا وتحسين البنية التحتية، مما يعزز فرص النمو والاستدامة للمزارعين الصحراويين.

– التوعية والتدريب: تقدم المؤسسات الناشئة برامج التوعية والتدريب للمزارعين الصحراويين، تهدف هذه البرامج إلى تعزيز المعرفة والمهارات اللازمة للزراعة في بيئات الصحراء مثل تقنيات الري الفعالة وإدارة المياه والتحكم في الأمراض والآفات.

يساعد هذا التوعية والتدريب في تعزيز فعالية الإنتاج الزراعي وتحسين العائدات.

– تسويق المنتجات الزراعية تعمل المؤسسات الناشئة على توفير قنوات تسويق فعالة للمنتجات الزراعية الصحراوية.

يمكنها تسهيل عمليات التوزيع والتصدير وتسويق المنتجات إلى الأسواق المحلية والعالمية، مما يزيد من القيمة المضافة والفرص الاقتصادية للمزارعين الصحراويين.

– تكوين شبكات وشراكات تسهم المؤسسات الناشئة في تعزيز التعاون والشراكات بين الجهات المعنية بالزراعة الصحراوية، مثل المزارعين والباحثين والحكومات المحلية والمؤسسات الأكاديمية والمنظمات غير الحكومية.

تساعد هذه الشبكات والشراكات على تبادل المعرفة والخبرات وتعزيز التعلم المشترك .. والابتكار في مجال الزراعة الصحراوية. بشكل عام، تلعب المؤسسات الناشئة دورا حاسما في تعزيز الابتكار والتنمية المستدامة في الزراعة الصحراوية، وتوفير حلول فعالة لتحسين إنتاجية واستدامة الزراعة في المناطق الصحراوية.

آفاق الدراسة :

في الختام لا يسعنا القول أن مازال أمام موضوع المؤسسات الناشئة الكثير من العمل والبحث والتطوير نرجو أن تكون هذه الدراسة بداية بحث في إشكاليات أخرى في نفس المجال ونقترح المواضيع التالية إستراتجية أخرى تعمل في سبيل تطويرها:

- دور المؤسسات الناشئة في تحقيق التنويع الإقتصادي
- دور التسويق الزراعي في ترقية الزراعة الصحراوية

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

المراجع باللغة عربية:

أولا: الكتب:

1- مفروم برودي، المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع والمأمول، م7، العدد الثالث، 2020.
2- ديسلر حاري، إدارة الموارد البشرية، دار المريح، الرياضي، العربية السعودية، 2003.
3- أكرم أحمد الطويل، علي وليد العبادي، إدارة سلسلة التجهيز وأبعاد إستراتيجية العمليات والأداء التسويقي، دار الحامد، عمان، الأردن، سنة 2013.
4- د. بسويح منى وآخرون ، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر م 7، العدد الثالث، 2020.
5- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الثانية، دار المسيرة للنشر والنشر والتوزيع، عمان، 2004.
7- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
8- طه محمد، محمد أو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشاة المعارف الإسكندرية،2005.
9- عبد الرحمان يسرى احمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للنشر والطباعة والتوزيع، الإسكندرية، 1996.
10- أنور طلبة، العقود الصغيرة والمقاولة والتزام المواقف العامة، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2005.
11- فريد راغب النجار، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة الحجم، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
12- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
13- محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة ومردودها الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004.
14- سمير علام، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدار الربية للنشر والتوزيع، القاهرة، بدون سنة النشر.
15- حسن عثمان حسن، مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر 2003.
16- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2001.

17- فتحي سيد عبده، أبو السيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة الجامعة، الإسكندرية، 2015.

18- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، دار النشر، القاهرة، 2022.

19- عثمان لخلف، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المعهد الإسلامي للتدريب جدة 25-28 ماي 2003.

20- صفوة عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية القاهرة، 1993.

21- السيد فتحي الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسات شباب الجامعة، القاهرة، 2005.

22- محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة ومردودها الاقتصادي و الاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004.

23- صفوت عبد السلام، اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص40.

24- مولود قنوش وآخرون، عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة.

25- عبد الغفار حنفي، محمد فريد الصحن، **إدارة أعمال**، الدار الجامعية، الإسكندرية.

26- أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة: مدخل بيئي مقارن، دار نشر الثقافة، القاهرة.

27- محمد عمر حماد أبو دوح: منظمة التجارة العالمية واقتصاديات الدول النامية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.

28- فلاح سعيد جبر: اتفاقيات اللغات ونظام الإيزو 9000 -9004 وأثرهما على الأمن الغذائي والصناعات الغذائية في الوطن العربي، الجفان والجابي للطباعة والنشر، قبرص، 1996.

29- محمد أزهر السعيد السماك، دراسات في الموارد الاقتصادية، مؤسسة دار الكتاب، جامعة الموصل، العراق، ط1.

30- هلا محمد غسان قصقص، ابن العوام وكتاب الفلاحة، كلية الفنون الجميلة، جامعة دمشق، سوريا. 2013.

31- موسى رحماني، الزراعة الصحراوية في الجزائر، واقع وآفاق سنة 1983.

32- عبد السلام بوشارب، الهقار ألراد وأنجاد، المتحف الوطني للمجاهد 1995

33- سعيد وعلي بن عبد الرزاق، إمكانات ومؤهلات هائلة لتحقيق التنمية المستدامة، جامعة العلوم والتكنولوجيا هواري بومدين باب الزوار. بدون سنة النشر.

ثانيا: الأطروحات والرسائل:

34- لخذاري حورية، دور إدارة معرفة الزبون في تحسين الأداء التنافسي للمؤسسة، دراسة حالة مجموعة من وكالات التأمين باتنة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم الماستر، تخصص التسيير الاستراتيجي للمنظمات حاج لخضر باتنة 2014/2013.

35- ضيف طه منذر، واقع المؤسسات الناشئة ودورها في تحسين الأداء التسويقي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عباس لغرور، خنشلة،2022.

36- عادل عيشي، تقييم الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية، مذكرة ماجستير، تخصص تسيير المؤسسات الصناعية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004.

37-مرواني جهان، دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية الشركات الناشئة، مذكرة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2020.

38- بلال مشعلي، دور برامج السلامة المهنية في تحسين أداء العمال بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010.

39- صباح شاوي، اثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010.

40- بوشريط ابتسام، آلية تمويل برنامج تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، رسالة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة قسنطينة، 2010-2011.

41- سمية تركمان، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب،فرع المديرية- مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة المدية، 2009-2008.

42- صباح شاوي، اثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2010.

43- زينب باب، مريم فرنان، تدويل الوظيفة المالية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، غير منشورة، تخصص: مالية المؤسسات، جامعة 05 ماي 1945، قالمة، 2012.

44- محمد يونس داليا أحمد، واقع مسرعات الأعمال في زيادة فرص نجاح الشركات الريادية، مذكرة ماجستير في برنامج 5 اقتصاديات التنمية، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2017.

45- فوزية غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء والتعبئة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2008.

46- بوصبيعات سوسن، الطبيعة القانونية لحق المستفيد من المستثمرات الفلاحي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007.

47- بوصبيعات سوسن، الطبيعة القانونية لحق المستفيد من المستثمرات الفلاحي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007.

48- عثماني مغربي: التوسع العمراني في واحات الأغواط. مذكرة ماجستير في الجغرافيا والتهيئة القطرية، تخصص مدن وأقاليم، جامعة هواري بومدين –باب الزوار 2010.

49- قموز سيد أحمد، التأمين الفلاحي في الجزائر واقع وآفاق، رسالة ماجيستر علوم اقتصادية وتجارية وتسيير، جامعة ابن خلدون تيارت، 2014/2015.

50- جمعي عماري، إستراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011.

51- عياش خديجة، سياسة التنمية الفلاحية في الجزائر، رسالة ماجيستر، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر 03، 2011/2010.

ثالثا: الدوريات والمجلات والجرائد:

52- عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد: 18، 2010.

53- عبد الله بلوناس، قذايفية أمينة، المقاولة من الباطن ودورها في تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الجزائرية للتسيير، نشرية سداسية للمعهد الوطني للإنتاجية والتنمية الصناعية، العدد: 05، 2009.

54- عبد الرحمان عنتر، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد: 01، 2002.

55- السعيد بريش، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 12 نوفمبر 2007.

56- تركي لحسن وحساين زهرة، آليات دعم المؤسسات الصغيرة في الجزائر كمعيق لظهور مقاولاتي، مجلة 19 البشائر الاقتصادية، العدد الخامس، العدد 3، جامعة بشار، الجزائر، 2019.

57- بوفليح نبيل، دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الاقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000-2010، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة محمد خضير بسكرة، الجزائر، العدد 12، ديسمبر2012.

58- محمد مسعي، سياسة الإنعاش الاقتصادي في الجزائر وأثرها على النمو، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، العدد 10، 2012.

59- مسيكة بوفامة، وفوزية غربي: " الإصلاحات في قانون الاستثمار الجزائري وتأثير ذلك على مناخ 1 الاستثمار"، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الجزائر، عدد 15، 2006.

60- لمين عبد الحميد وحساين سامية، تدابير دعم المؤسسات الناشئة والابتكار في الجزائر_ قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20_254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، العدد5، العدد2، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2020.

61- جواد نبيل، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار مجد الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007.

62-احمد بوراس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2002-2003.

رابعا: القوانين والمراسيم:

61- المرسوم التنفيذي رقم 2-254 المؤرخ في 15-09-2020.

63- المادة الأولى من الأمر رقم 653/68 المؤرخ في 1968/12/30 الخاص بالتسيير الذاتي في الفلاحة.

64- القانون 83-18 المؤرخ في 4 ذو القعدة عام 1403 ل 13 أوت 1983 المتضمن حيازة الملكية الفلاحية.

خامسا: الندوات والملتقيات:

65- علام عثمان، واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع إشارة لبرامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية يومي 25 و28 جانفي، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 2015.

66- بن حمودة محبوب، حاجة المؤسسات الصغيرة إلى مصرف فعال ونشيط دراسة الواقع الجزائري، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل، 2006.

67- كنوش عاشور، قورين حاج قويدر، دور المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة SNVI، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، بسكرة، 21-22 نوفمبر، 2006.

68- روينة عبد السميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن طريق شركات رأس مال المخاطر، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 افريل 2006.

69- عبد الله إبراهيمي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكل التمويل، ملتقى دولي: حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربي، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.

70- محمد زيدان، إدريس رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006.

71- بنطلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة 11-22 نوفمبر 2006.

72- عاشور مريزق، محمد غربي، الائتمان التجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ملتقى دولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 17-18 أفريل 2006.

73- عمر جنينة، دور القطاع الزراعي في امتصاص البطالة بالجزائر، الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة يومي 15و16 نوفمبر 2011.

المواقع الالكترونية:

74- عمر بسعودة ترجمة عبد القادر شرشار، الفلاحة في الجزائر من الثورات الزراعية إلى الإصلاحات الليبرالية، مجلة إنسانيات، مجلة الكترونية جزائرية في الأنثروبولوجيا والعلوم الاجتماعية على موقعها الالكتروني www.insaniyat.org.

75- عبد الرزاق خلف محمد الطائي، تحولات قطاع الزراعة الجزائرية في عهد الاستقلال، مقال منشور في جريدة دنيا الوطن (صحيفة الكترونية فلسطينية)، بتاريخ 2010/06/03، على الموقع الالكتروني www.alwatanvoice.com

المواقع باللغة الأجنبية:

-FAROUK Bouyacoub, L'entreprise et la Financement bancaire, Casban édition, Alger, 2001.

- OLIVIER Ferrier, Les tres oetites entreprise, de Boeck, Bruxelles, 1 er Edition, 2002

- Abdelhamid Brahimi: Stratégies de développement pour l'Algérie, Défis et Enjeux, Economica, Paris.

- HERSI Abdurahman: Les Mutations des Structures Agraire en Algérie depuis 1962, OPU, Alger, 1981.

- Ministère de l'agriculture et de développement rurale, Le renouveau agricole et rurale en marche: revue et perspectives, mai 2012.

- Lakhdar Zella, Dalila Smadhi: L'eau la gouvernance et l'éthique; OPU2006.

ملخص:

تلعب المؤسسات الناشئة دورا حيويا في تطوير الزراعة الصحراوية من خلال تقديم حلول وابتكارات جديدة. فهي تساهم في تطبيق التكنولوجيا الزراعية المبتكرة، مثل تقنيات الري الفعالة والزراعة المائية والاستفادة من الطاقة الشمسية. كما توفر التمويل اللازم للمشاريع الزراعية الصحراوية وتعزز فرص النمو والاستدامة. تقدم المؤسسات الناشئة برامج التوعية والتدريب للمزارعين الصحراويين لتحسين المعرفة والمهارات الزراعية. وتساهم أيضا في تسويق المنتجات الزراعية وتوفير قنوات توزيع فعالة. تعزز المؤسسات الناشئة التعاون والشراكات بين الجهات المعنية بالزراعة الصحراوية. بشكل عام، تلعب المؤسسات الناشئة دورا حاسما في تعزيز الابتكار والاستدامة وتحقيق تحسين في إنتاجية وربحية الزراعة الصحراوية.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الناشئة، الزراعة الصحراوية، الفلاحة،..

Abstract

Emerging enterprises play a vital role in the development of desert agriculture by providing new solutions and innovations. It contributes to the application of innovative agricultural technology, such as efficient irrigation techniques, hydroponics and solar energy. It also provides the necessary financing for desert agricultural projects and enhances opportunities for growth and sustainability. Start-ups provide awareness and training programs for desert farmers to improve agricultural knowledge and skills. It also contributes to marketing agricultural products and providing effective distribution channels. Start-ups foster cooperation and partnerships between stakeholders in desert agriculture. In general, start-ups play a critical role in promoting innovation, sustainability, and improvement in the productivity and profitability of desert agriculture.

Mots clés: Start-ups, Agriculture du désert, Agriculture