



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع : / 2015

قسم : علوم التسيير

الميدان : علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية

الشعبة: علوم التسيير

التخصص : مالية

مذكرة بعنوان:

التمويل التآجيري ودوره في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي

- دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميله -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " مالية "

إشراف الأستاذ:

- لمزاودة رياض

إعداد الطلبة:

- بسمه حوفاني

- سارة بن زبوشي

السنة الجامعية: 2015/2014



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتَى
إِنَّ رَبَّهُ لَسَدِيدٌ
إِلَىٰ عَرْشِهِ الرَّحِيمُ
الَّذِي يُخْرِجُ الْمَوْتَىٰ
وَيُدْخِلُهُمْ فِي الْأَرْوَاحِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتَى
إِنَّ رَبَّهُ لَسَدِيدٌ
إِلَىٰ عَرْشِهِ الرَّحِيمُ
الَّذِي يُخْرِجُ الْمَوْتَىٰ
وَيُدْخِلُهُمْ فِي الْأَرْوَاحِ



ادعاء

يارب علمني أه أحب الناس كما أحب نفسي وعلمي أه أحاسب نفسي

كما أحاسب الناس وعلمي أه التسامح هو أكبر مراتب القوة

وأه الانتقام هو أول مظاهر الضعف

يارب لا تجعلني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا باليأس إذا أخفقت وذاكرني

وإنما أه الإخفاق هو التجربة التي تسبب النجاح

يارب إذا أعطيتني نجاحا فلا تأخذني تواضعا

وإذا أعطيتني تواضعا فلا تأخذني إعترافا بكمي

وإذا أسأت للناس فامنحني سجاحة الإعتذار

وإذا أساء الناس إلي فامنحني سجاحة العفو

”اللهم آمين“

اهداء

اهدي عملي هذا إلى نبض قلبي ونور عيني ومسلة دربي إلى أغلى من في
الوجود إلى من قلبها نبغ حناني، ودفؤها سر أمانني، ووجودها سر ابتهاجي
إلى التي جعل الله الجنة تحت أقدامها... إلى أمي الحبيبة والغالية "فتيحة"
إلى من كان سدي وقدوتي في هذا الوجود وكان ذراعي إلى
أن صرت ما أنا عليه خالي الغالي "موسى"
إلى من كانت بمثابة الأم الثانية لي زوجة خالي "فوزية"
إلى جدي حفظها الله لنا "الزهراء"
إلى الإخوة الأعزاء "هديل، نورهان، نجلاء، رحاب" خاصة
الكتكوت والغالي على قلبي وسر فرحي "أمين"
إلى صديقي ورفيق دربي وبئر أسرابي "سمير"
إلى صديقتي "سارة، ياسمين، وفاء، إيمان"
إلى كل من ذكرهم قلبي ونسيهم قلبي.

بسمه



إهداء

إلى من قال فيهما عز وجل ".... و اخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغرا "

الإسراء " / 24

إلى من أحبها الرحمان و انار قلبها القران و اشتاقت لها فردوس الجنان و وهبها الله جبالا من الفرقان و

اكرمها الرحمان بسور القران الى من اوصى الله بها ثلاث امي الغالية على قلبي * زهية *

إلى من كلفه الله بالصيبة و الوفا الى من عملني بدون انتظار الى من احمل اسمه بكل افتخار و ستبقى

كلماته اهتدي بها في اليوم و الغد والى الابد وارجو من الله ان يمد ه بعمر مديد و خير كثير امين الى

ابي العزيز * صالح *

إلى روجي التي سكنت روجي و لملمت احزاني و ضممت جراحي الى توأم روجي * سامية *

إلى إخوتي رفاق دربي إلى الذين أحاطوني باهتمامهم و نعانهم و كلما احتجت اليهم كانوا لي سندا و عوننا

إلى شموع بتنا * فيصل ياسين لمين و المدلل داود و زهران بيتنا سليمة نعيمة و زوجة اخي مريم وفقهم الله

وانار دريهم بالخير و النور ولا ننسى الروح الطاهرة و البرينة الكوكبة محمد اباد .

إلى من شاركتني ثمرة جهدي بسمه ارجوا من الله أن يديم عليها صحتها و يحفظها بقدرته و أمين حفظه الله .

إلى من تذوقته مع من أجمل اللطائف صفية ، عبلة ، لينة ، وفاء ، ياسمين ، بشرى ، حليلة وخالدة .

والى من أرى التفاؤل بعينونها والسعادة في ضحكتها إلى اختي التي لم تلدها أمي صونية

إلى كل من ذكرهم قلبي ونسيهم قلبي

سارة



شكر واعتراف

نحمد الله و نشكره على نعمه، فالحمد لله الواحد القهار العزيز الغفار، مقدر الأقدار

الذي قدرنا ووفقنا على انجاز هذا العمل المتواضع

إن الاعتراف بالجميل لأهل الفضل واجب وأكيد

ثم نتقدم بجزيل الشكر لكل من ساعدنا من قريب أو بعيد على تحضير ثمرة مجهودنا

ونخص بالذكر الأستاذ المشرف * لمزاودة رياض *

الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه

كما لا ننسى الأستاذ هبول محمد على المعلومات القيمة التي منحنا إياها

نتقدم بخالص شكرنا إلى موظفي بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلة

على تقديمهم يد المساعدة و معظم وقتهم لانجاز هذا العمل

وفي الأخير نخص بالشكر والثناء لعائلتنا على تشجيعهم المستمر لنا

سارحة

بجسمة

قائمة المحتويات

دعاء	
الإهداء	
الشكر	
قائمة المحتويات	I
قائمة الجداول	IV
قائمة الأشكال	IV
قائمة الملاحق	V
مقدمة عامة	أ
تمهيد	ب
إشكالية البحث	ت
فرضيات البحث	ث
أهداف الدراسة	ث
أهمية الدراسة	ث
حدود الدراسة	ث
دوافع اختيار الموضوع	ج
صعوبات الدراسة	ج
المنهج والأدوات المستخدمة في البحث	ج
الدراسات السابقة	ج
خطة وهيكل البحث	ح
الفصل الأول: تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي	01
تمهيد	02
المبحث الأول: التنمية الاقتصادية المحلية	03
المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية المحلية	03
المطلب الثاني: أسباب اللجوء إلى التنمية المحلية وشروط تحقيقها	06
المطلب الثالث: مراحل تخطيط التنمية المحلية	08
المبحث الثاني: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	11
المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	12

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	15
المطلب الثالث: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	16
المطلب الرابع: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فشلها.....	17
المبحث الثالث: تطور القطاع الفلاحي في الجزائر.....	20
المطلب الأول: تعريف القطاع الفلاحي وأشكال الاستغلال فيه.....	20
المطلب الثاني: تطور السياسات الزراعية في الجزائر 1962-2014.....	23
خلاصة الفصل الأول.....	30
الفصل الثاني: القرض الإيجاري وأهميته كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	32
تمهيد.....	33
المبحث الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....	34
المطلب الأول: مصادر التمويل التقليدية.....	36
المطلب الثاني: مصادر التمويل المتخصصة.....	38
المطلب الثالث: طرق التمويل انطلاقا من صيغ التمويل الإسلامية.....	40
المبحث الثاني: ماهية القرض الإيجاري وآلية تمويله.....	42
المطلب الأول: القرض الإيجاري وأنواعه.....	42
المطلب الثاني: سير عملية الاعتماد الإيجاري.....	50
المطلب الثالث: تقييم عملية التمويل عن طريق القرض الإيجاري.....	55
المطلب الرابع: دور الائتمان الإيجاري في تنمية القطاع الفلاحي.....	58
المبحث الثالث: الجوانب المختلفة للقرض الإيجاري.....	59
المطلب الأول: الجوانب القانونية.....	59
المطلب الثاني: الجوانب الجبائية.....	60
المطلب الثالث: الجوانب المالية.....	61
خلاصة الفصل الثاني.....	62
الفصل الثالث: دراسة واقع قرض الإيجار ببنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة-.....	64
تمهيد.....	65
المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....	66
المطلب الأول: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR.....	66
المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميلة-.....	71
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي ل BADR ميلة.....	72

المبحث الثاني: مكانة التمويل التأجيري ضمن التمويلات الممنوحة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميلة-	78
المطلب الأول: أنواع القروض الممنوحة من طرف BADR ميلة	66
المطلب الثاني: قرض الإيجار وأنواعه	81
المبحث الثالث: دراسة طلب قرض إيجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية	82
المطلب الأول: الإجراءات المتخذة للحصول على قرض الإيجار	82
المطلب الثاني: مراحل دراسة ملف طلب قرض إيجاري	83
المطلب الثالث: نماذج عن بعض التمويلات التأجيرية بالبنك	87
خلاصة الفصل الثالث	88
خاتمة عامة	89
خاتمة	90
المراجع	94
الملاحق	101

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	الجدول رقم(1): تطور الإنتاج النباتي لمواسم 2002 - 2011	28
02	الجدول رقم(2): تطور عدد رؤوس الماشية 2002-2011	29
03	الجدول رقم(3): مقارنة بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي	47
04	الجدول رقم(4): وثيقة منح القرض	86
05	الجدول رقم(5): رزمة تسديد مبلغ القرض	86

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	الشكل(1): منحنى تطور الإنتاج النباتي لمواسم 2002-2011	28
02	الشكل(2): منحنى تطور عدد رؤوس الماشية لمواسم 2002-2011	30
03	الشكل(3): أنواع التمويل	35
04	الشكل(4): نشوء عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاثة أطراف	51
05	الشكل(5): إدخال المقرض كطرف في عملية الائتمان الإيجاري	52
06	الشكل(6): الهيكل الإداري لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	70
07	الشكل(7): الوكالات التابعة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة	71
08	الشكل(8): هيكل مديرية بنك الفلاحة والتنمية الريفية ميلة	73
09	الشكل(9): هيكل الوكالة الجهوية للاستغلال ميلة	74

قائمة الملحق

الصفحة	عنوان الملحق	الرقم
101	الملحق(1): بطاقة فنية لشركة تسويق المعدات والآلات الفلاحية	01
102	الملحق(2): طلب الحصول على تمويل	02
104	الملحق(3): الفاتورة الشكلية	03
105	الملحق(4): وصل الإقرار باستلام ملف القرض	04
106	الملحق(5): وثيقة سلطة الالتزام	05
107	الملحق(6): وصل الطلبية	06
108	الملحق(7): محضر استلام العتاد	07

مقدمة عامة

تمهيد

يعد تحقيق التنمية الاقتصادية المطلوب الأول للدول التي تسعى لمواجهة الأزمات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية المتمثلة أساسا في انخفاض المداخل الوطنية الفردية وانخفاض الإنتاجية في ميادين الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وهذا راجع لانخفاض مستوى استغلال الموارد المتاحة وانخفاض مستوى التكنولوجيا وانتشار البطالة والتبعية الاقتصادية للعالم الخارجي وغيرها من الأزمات، لذلك تسعى هذه الدول إلى تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي، إلا أن أغلبها لم يجد آلية نمو ذاتية نابعة من الداخل تراعي خصائص كل بلد عن الآخر، واعتمدت هذه الدول في عملية التنمية على استنساخ نظم ونظريات الدول المتقدمة بدون مراعاة الفروقات الاقتصادية والاجتماعية ولا حتى الثقافية، وهكذا أصبحت هذه الدول باقتصادياتها ومجتمعاتها تابعة ومكملة لاقتصاديات البلدان المتقدمة.

في ضوء هذا الواقع حاولت العديد من الدول النامية إيجاد أساليب وطرق وسياسات شاملة تتبع من داخلها وتخدم مختلف القطاعات الاقتصادية لتحقيق التنمية، ويعتبر أسلوب التنمية القائم على التنمية المحلية أسلوب يراعي خصائص كل منطقة بهدف تحسين الأحوال المعيشية للمجتمع في مجمله على أساس المشاركة الايجابية لهذا المجتمع و بناء على مبادرته الذاتية وفق حاجاته الأساسية التي يسعى لتلبيتها، حيث تعتبر المؤسسة الاقتصادية وخاصة الفلاحية منها ركيزة الاقتصاد الوطني لما تلعبه من أدوار في تحقيق التنمية المحلية والرفاهية للمجتمع عبر مختلف المحطات التي شهدتها، لذلك كانت محل جملة من الإصلاحات الهادفة إلى إخراجها من الصعوبات التي واجهتها على مر السنين، وفي مقدمة ذلك إشكالية التمويل وتلبية الاحتياجات المالية.

إن اتخاذ القرارات المالية يجب أن يراعي بعين الاعتبار أن هناك عددا من المصادر البديلة التي يمكنهم الحصول منها على الأموال، فهناك المصادر الداخلية والمصادر الخارجية للتمويل، وأمام تنوع مصادر التمويل على المؤسسات وخاصة الفلاحية انتقاء المصدر التمويلي الأنسب الذي يمكنها من جمع الأموال اللازمة للقيام بتمويل استثماراتها الفلاحية خاصة في ظلّ التحديات المستقبلية الخاصة باقتصاد السوق والارتباط أكثر بالاقتصاد العالمي. ولا شك أن الانعكاسات الكبيرة التي تنجم عن هذا الارتباط تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الفلاحية أكثر عرضة للمخاطر وتهديدا بالزوال إذا لم تتبع الإستراتيجية اللازمة لمواجهة الأوضاع الجديدة، ولهذا وجب تسريع الجهود وتكاملها لرفع التحدي الاقتصادي بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية كمحرك للتنمية الاقتصادية، الأمر الذي يفرض على مختلف الحكومات دعم وترقية هاته المؤسسات عن طريق الاهتمام بمختلف الجوانب التي تمس إطار عملها من تأهيل وتحسين قدراتها التنافسية.

حيث يشكل الجانب التمويلي أهم هاته الجوانب على الإطلاق حيث يلاحظ أن هناك قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة أمام هاته المؤسسات بسبب خصوصيتها واختلافها مقارنة بالمؤسسات

الكبرى التي تملك خيارات تمويلية كثيرة ومتنوعة بالنظر إلى حجمها وقدراتها المالية الكبيرة وسهولة ولوجها إلى عالم التمويل دخول الأسواق المالية الكبرى، وكذا الحصول على ثقة معظم البنوك. إن عمليات إنشاء، بقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالخصوص الناشطة في القطاع الفلاحي تعتمد بدرجة كبيرة على حجم ونوع التمويل الذي تحصل عليه لضمان تحقيق الأهداف المتوخاة بالنظر إلى خصوصية هاته المؤسسات والمتعلقة بحجمها وقدراتها المالية والقطاعات التي تنشط ضمنها، فهي تحتاج إلى تمويلات متخصصة تتلاءم مع ظروفها، ولعل من أهم هاته التمويلات: القرض الإيجاري والذي ينطوي على خصائص ومميزات تجعله من أكثر بدائل التمويل تناسبا مع حاجياتها، ولقد زاد الاهتمام بهذا المصدر التمويلي في السنوات الأخيرة، ودليل ذلك ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية وكذلك قيام البنوك التجارية بالتعامل بالقرض الإيجاري في أنشطتها التمويلية وذلك لما له من مردود كبير وقلة أخطاره نسبيا، كما أن الفلاح ومؤسسات القطاع الفلاحي صاروا من أكبر المتعاملين بهذه التقنية بسبب الامتيازات التي يوفرها القرض الإيجاري لهم مقارنة بطرق التمويل التقليدية والتي قد لا يستطيعون الوصول إليها أصلا. ونظرا لأهمية القرض الإيجاري فقد بدأ العمل به في الجزائر في بدايات عملية التحرير المالي حيث بدأ الاهتمام بهاته التقنية بوضع الإطار التشريعي الضروري لها، وكذا استحداث مؤسسات متخصصة في التمويل بتقنية القرض الإيجاري، إضافة إلى إقدام بعض البنوك التجارية على استخدامه ولو كان ذلك بطريقة محتشمة. إن الأهمية الكبيرة التي تكتسبها عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية والدور الكبير الذي يحتله القرض الإيجاري في هذا المجال يجعل هذا الموضوع يكتسي أهمية بالغة ويقتضي منا القيام بدراسة مستفيضة بهدف الوقوف على أهم العناصر المحيطة بتقنية القرض الإيجاري وأهميته في تنمية القطاع الفلاحي.

- إشكالية البحث

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

- إلى أي مدى يمكن للقرض الإيجاري أن يساهم في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي؟

لمعالجة هذه الإشكالية نقوم بطرح والإجابة على الأسئلة الفرعية التالية:

1. ماذا نعني بالتنمية الاقتصادية المحلية؟ وهل يمكن الاعتماد على التنمية الزراعية لتحقيق التنمية الاقتصادية المحلية؟
2. ما مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي وما هي أهم طرق تمويلها؟
3. ما المقصود بالقرض الإيجاري وما الذي يجعل منه بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

4. ما هو واقع القرض الإيجاري في المؤسسة محل الدراسة وما مدى تطبيقه بها؟

- فرضيات البحث

يتطلب تحليل الإشكاليات محل الدراسة اختبار مجموعة من الفرضيات هي:

1. التنمية الاقتصادية المحلية تعني قيام كل منطقة باستغلال الموارد المحلية المتاحة لها من أجل تحقيق الميزة التنافسية التي تميزها عن غيرها من المناطق.
 2. المؤسسات الفلاحية فهي مؤسسات متخصصة في النشاط الفلاحي سواء كانت إنتاجية أو خدمية تقدم خدمات للقطاع الفلاحي تعاني من مشاكل تمويلية نتيجة طبيعة النشاط الممارس.
 3. القرض الإيجاري تقنية تمويل متخصصة، لها العديد من المميزات التي تجعلها تتناسب مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الفلاحية.
 4. تعتمد المؤسسة محل الدراسة على صيغة القرض الإيجاري كتقنية حديثة من أجل تلبية احتياجاتها المالية للقيام بمختلف أنشطتها.
- ### - أهداف الدراسة

نطمح من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق بعض الأهداف سواء كانت متعلقة بالجانب النظري أو الجانب التطبيقي موضحة فيما يلي:

1. إبراز الدور الذي يلعبه القطاع الفلاحي في التنمية الاقتصادية. محاولة إيجاد التوليفة التي تجمع بين التنمية الاقتصادية المحلية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القطاع الفلاحي.
2. دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و إبراز أهم خصائصها، طرق تمويلها.
3. إبراز أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي عن طريق القرض الإيجاري.
4. تقييم مدى استخدام المؤسسة محل الدراسة لتقنية التمويل بالقرض التأجيري.

- أهمية الدراسة

تتمثل أهمية هذه الدراسة في تبيان أهمية القرض التأجيري كصيغة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي، وضرورة الاهتمام بهذه التقنية من طرف المؤسسات الخدمية البنكية وضمان فعاليتها.

- حدود الدراسة

التركيز على المفاهيم النظرية الأساسية للتنمية المحلية كذلك مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واهم طرق تمويلها إضافة إلى مراحل تطور القطاع الفلاحي الجزائري.

كما سنقوم بالتركيز على القرض الإيجاري من خلال توضيح ماهيته، أنواعه، مزاياه... الخ. تقوم الدراسة على أسلوب دراسة حالة لمؤسسة خدمية بنكية جزائرية، لمعرفة واقع القرض التأجيري بها، ومدى فعاليته في تحقيق تنميتها.

- دوافع اختيار الموضوع

تعود أسباب اختيارنا لهذا الموضوع إلى:

- انتشار التعامل بهذه التقنية في مختلف دول العالم.
- استجابة التعامل بقرض الإيجار إلى متطلبات وحاجات الفلاح الجزائري.
- مشكلة قدم و اهتلاك الجهاز الإنتاجي القائم من جهة وتسارع الإبداع التكنولوجي من جهة أخرى.
- صعوبات الدراسة

تتبلور صعوبات دراستنا في قلة المراجع بجامعتنا

- المنهج والأدوات المستخدمة في البحث

اعتمدنا في دراستنا على مجموعة من المناهج العلمية والتي تتناسب مع طبيعة الموضوع والمتمثلة في:

- المنهج الوصفي التحليلي: اعتمدنا عليه خاصة في الجانب النظري من اجل المعلومات المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر تمويلها وتحليل واقع ومكانة القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني.

- منهج دراسة حالة: اعتمدنا أسلوب المقابلة في دراستنا لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

- الدراسات السابقة

من أهم الدراسات المطلع عليها:

- عبدلي نسيم وآخرون، التمويل التأجيري ودوره في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة ليسانس، جامعة فرحات عباس سطيف، 2010.

- كاملي مليكة وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس، المدينة، 2010.

- عاشور كتوش، عبد الغني حريري، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتتاب في عقود و تقييمه - دراسة حالة الجزائر - مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات - دراسة حالة الجزائر و الدول النامية -آلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

- رابح خوني، رقية حساني، واقع وآفاق التمويل التآجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي 17-18 أبريل 2006.

- بن سمينة دلال، بن سمينة عزيزة، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتتاب في عقود و تقييمه -دراسة حالة الجزائر استثمار المشاركة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر و الدول النامية -كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

- بوعافية عبد الرزاق، التمويل عن طريق قرض الإيجار، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي يحيى فارس بالمدينة، 2004.

- خطة وهيكل البحث

من أجل الدراسة الجيدة للتمويل التآجيري ودوره في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي قمنا بتقسيم دراستنا إلى جانبين احدهما نظري ممثل في فصلين والآخر تطبيقي ممثل في فصل واحد كالتالي:

- الفصل الأول: قمنا بتناول موضوع التنمية المحلية وقمنا بتوضيح الفرق بين التنمية والنوع وتوضيح أسباب اللجوء إلى التنمية المحلية.

كما تناولنا فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبيان أهميتها، خصائصها و أسباب فشلها.

- الفصل الثاني: تطرقنا فيه إلى مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما ركزنا فيه على موضوع بحثنا إلى وهو التمويل التآجيري وتبيان مفهومه خصائصه، أهميته، آلية سيره إضافة إلى طرق الاكتتاب فيه وأخيرا جوانبه المتعددة.

- الفصل الثالث: قمنا بالتطرق إلى مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR ودراسة القرض التآجيري و بيان مكانته ضمن التمويلات الممنوحة من طرف بنك، وأخيرا توضيح الإجراءات التي يتبعها الفلاح من اجل الحصول على القرض التآجيري لأجل تجديد آلة حاصدة.

لنصل في النهاية إلى خاتمة البحث التي تضمنت أهم نتائج الفصول النظرية واهم النتائج التطبيقية مع التأكد من صحة الفرضيات متبوعة بجملة من التوصيات والاقتراحات وأخيرا أفق البحث.

الفصل الأول

تنمية المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في القطاع

الفلاحي

تمهيد

تسعى وتطمح كل الدول إلى التقدم والتطور نحو الأفضل رغم اختلاف وتباين ذلك السعي والظروف المحيطة به، وإن كانت هناك دول قليلة قد بلغت مستويات تطويرية متقدمة اقتصاديا واجتماعيا وتكنولوجيا، فإن هناك العديد من الدول التي لم تكمل حتى ضرورات الحياة الكريمة للإنسان، وهو ما يعني حاجتها الملحة لتحقيق التنمية خصوصا الجانب الاقتصادي منها، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال تعزيز دور مؤسسات الدولة خصوصا المحلية منها في تحقيق التنمية الاقتصادية، ومن هذا المنطلق تبنى السياسات والإستراتيجيات التنموية للدولة بناء على توجهاتها التنموية والأساليب الأكثر ملائمة للظروف المحلية بالدولة والتي تحقق من خلالها أقصى استخدام للموارد المتاحة لتنفيذ البرامج التنموية المخططة .

وبما أن موضوعنا يناقش إشكالية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في التنمية الاقتصادية المحلية، فهذا يقودنا إلى دراسة المفاهيم النظرية حول التنمية الاقتصادية ومستلزمات تحقيقها والتطرق إلى التنمية المحلية كأسلوب حديث من أساليب التنمية الاقتصادية المعتمدة على الموارد المتاحة محليا والتي لها علاقة بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبما أن موضوعنا له علاقة بالقطاع الفلاحي ارتأينا التطرق إلى مفهوم التنمية المعتمدة في هذا القطاع أي التنمية الزراعية وذلك في محاولة لبيان دور مؤسسات القطاع الفلاحي في تحقيق التنمية الزراعية.

و لتغطية هذه المواضيع سنتناول في الفصل الأول المباحث التالية:

المبحث الأول: الفلاحة والتنمية الاقتصادية المحلية.

المبحث الثاني: مدخل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المبحث الثالث: تطور القطاع الفلاحي في الجزائر.

المبحث الأول: التنمية الاقتصادية المحلية

تعتبر التنمية بمفهومها الشامل والمعاصر عملية تخص جميع مستويات الحياة ومجالاتها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والبيئية، ويعتبر الوجه الاقتصادي للتنمية هو الأكثر تأثيراً على باقي أشكال التنمية وذلك لأن أكثر الفروق وضوحاً بين الدول المتقدمة والنامية هي الفروق في حجم ومعدل نمو اقتصادياتها التي تسبق أي شكل آخر من التغييرات الاجتماعية أو الثقافية أو غيرها، وعليه سنتطرق في هذا المبحث لأهم مفاهيم التنمية الاقتصادية والبعد التاريخي لها وصولاً إلى تحديد مستلزماتها وأهم العراقيل التي تقف أمام تحقيقها.

المطلب الأول: مفهوم التنمية الاقتصادية المحلية

إن الخلط بين مفهومي التنمية والنمو يشكل عقبة أمام التحديد الدقيق للسياسات التي يجب أن تتبناها الدولة لتحقيق التقدم والرخاء لشعبها، ولهذا سنقوم بتعريف المصطلحين.

الفرع الأول: مفهوم التنمية والنمو

1. التنمية: "هي عملية تغيير مقصودة ومخطط لها بعناية لجميع المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية وغيرها من المجالات السائدة في مجتمع يتسم بصفة عدم التطور في هذه المجالات، بهدف الوصول إلى مستوى أفضل من حيث الكم والنوع لإشباع وتلبية الحاجات الأساسية لأفراد هذا المجتمع"¹.

2. التنمية الاقتصادية: "إن التنمية الاقتصادية لا تركز على التغير الكمي في مداخل الأفراد وإنما تمتد لتشمل التغير النوعي والهيكلية في كل المجالات التي تحسن معيشة الفرد.

حيث يمكن القول أن التنمية الاقتصادية هي: "العملية التي يحدث من خلالها تغيير شامل ومتواصل مصحوب بزيادة في متوسط الدخل الحقيقي وتحسن في توزيع الدخل بين الأفراد مما ينتج عنه تحسن في نوعية الحياة وتغير هيكلية في الإنتاج"².

3. النمو الاقتصادي: يفرق الاقتصاديون بين النمو والتنمية في عدة جوانب حيث يرى البعض أن النمو هو المطلب الذي تسعى البلدان المتقدمة لتحقيقه بينما يشير مصطلح التنمية إلى مطلب البلدان النامية كما يفرق شوم بيتر بين هذين الأخيرين بالقول أن التنمية هي تغير فجائي وغير مستمر في الحالة المستقرة بينما النمو هو تغير تدريجي ومستقر في الأمد الطويل³، وعليه فإن مصطلح النمو الاقتصادي

¹ علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العالم العربي. الواقع... العوائق... سبل النهوض، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص5.

² المرجع السابق، ص5.

³ مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية-نظريات وسياسات وموضوعات، دار وائل للنشر، الأردن، الطبعة الأولى، 2007، ص125.

يشير إلى إحداث زيادة تدريجية ومستمرة في المداخيل، وبالتالي زيادة في متوسط نصيب الفرد من الناتج والاستهلاك مع الأخذ بعين الاعتبار معدل نمو السكان مما يؤدي إلى رفع مستويات المعيشة. ويتم التعبير عن النمو بالتغير في الناتج المحلي الإجمالي وعليه فإن النمو الاقتصادي هو عبارة عن: "الزيادة المستمرة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي مع مرور الزمن، ومتوسط الدخل الفردي يساوي الدخل الكلي مقسوم على عدد السكان"¹، كما يعرف النمو بأنه: "الزيادة المستمرة في السلع والخدمات المنتجة في اقتصاد ما خلال فترة زمنية معينة"².

الفرع الثاني: التنمية المحلية

1. البعد التاريخي للتنمية المحلية³

احتكر التفكير في التنمية الاقتصادية في القرن العشرين على التيارات الفكرية المستمدة من علم الاقتصاد السياسي بفرعيه الرأسمالي والاشتراكي، ففي الجانب الاشتراكي ركزت النظرية الماركسية على مفهوم التحول الهيكلي من خلال محوريه المتمثلان في القطاع الصناعي والتكنولوجي الذي يضمن الإنتاج الموسع ومنه تراكم رأس المال وتعظيم الادخار وتوسيع نطاق الاستثمارات المنتجة، أما آلية تحقيق التنمية بهذا المنظور فكانت عن طريق التخطيط القومي الشامل ذي الطابع المركزي الذي يهمل إدماج البعد المحلي، أما بالنسبة للفكر الرأسمالي فقد ساهم مساهمة كبيرة في بعث نظريات التنمية المحلية بداية من مساهمات المدرسة الكلاسيكية و الكنزوية اللتان حاولتا الدمج الأكاديمي بين البعد الإقليمي وعمليات النمو والتنمية، فكانت النتيجة بناء نظرية تنموية قائمة على ثلاثة ركائز هي: التحول الهيكلي باتجاه بناء اقتصاد صناعي، الدفعة الاستثمارية القوية وفكرة التنمية المتوازنة إضافة إلى نظرية التنمية غير المتوازنة، إلا أن هذه النظريات سيطر عليها الطابع المركزي فلم يكن هناك دور يذكر للقوى الاجتماعية و لحرقيتها الخاصة على المستويات اللامركزية والمحلية.

في أواسط السبعينات وبداية الثمانينات برزت مفاهيم جديدة على ضوء النظام الاقتصادي الجديد منها مفهوم الحاجات الأساسية (1976) الذي يتضمن إعادة توجيه السياسات والاستراتيجيات التنموية إلى ترقية فرص الاستخدام الدائم والمرضي لكل شرائح المجتمع، وتوجيه الناتج القومي لإشباع الحاجات

¹ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 11.

² علي جدوع الشرفات، مرجع سابق، ص 40

³ محمد عبد الشفيق عيسى، مفهوم ومضمون التنمية المحلية، متوفر على الموقع:

www.welfare.gov.sd/workshop/tanmia تاريخ الاطلاع: 2015/02/02، ص 1-6.

الأساسية للمجتمع على كل الأرصدة كمحور بديل لعملية التنمية¹، وضرورة الاعتماد على الذات في هذا المسعى التنموي واستعمال التكنولوجيا المناسبة سواء كانت مستوردة أو محلية. في التسعينات برزت توجهات فكرية جديدة لمواجهة تبعات التعثر الذي سقطت فيه القوى الاقتصادية العالمية آنذاك، من دعاة إقامة نظام عالمي جديد (بعد سقوط المعسكر الاشتراكي) وأنصار مقاومة التبعية ورواد نماذج التنمية الوطنية القائمة على الاتجاهات الشعبية والتصنيع وإحلال الواردات، وكان أصحاب هذه التوجهات الجديدة يدعون إلى ضرورة تحرير الأسواق الدولية والتركيز على تعزيز القدرة التنافسية على المستوى الوطني، فكانت نتيجة هذه التوجهات اشتداد ظاهرة العولمة وزيادة قوة الشركات المتعددة الجنسيات، بالتالي التدخل المستمر في شؤون الدول المضيفة، وفي هذه الفترة كانت بعض التجارب التنموية تزيد من سرعة نموها كدول شرق آسيا والشرق الأقصى ودول الخليج، وفي نفس الوقت عرفت دول أخرى المزيد من الركود والتخلف بكل مستوياته حينئذ صار لا بد من السعي لتحقيق التنمية لكل الدول حسب الإمكانيات المتوفرة لديها بالشكل الذي يحقق لها قدر من التقدم عن طريق مكافحة الفقر والتنمية البشرية وهنا أثرت ادوار الجماعات المحلية في هذين الميدانين بالتحديد فبرزت في مطلع الألفية الجديدة توجهات مناهضة للعولمة تبحث عن بدائل تنموية مناسبة لكل دولة على حدة، وظهرت قوى المنظمات غير الحكومية عالميا وقطريا وهيئات المجتمع المدني من أجل تحقيق تنمية المجتمعات المحلية².

2. تعريف التنمية المحلية

إن التنمية المحلية هي نوع من تقسيم العمل في إطار السياسة العامة للتنمية الشاملة للمجتمع ككل خصوصا إذا كان المجتمع مترامي الأطراف يتميز بتعدد الأقاليم الجغرافية ذات الموارد والإمكانيات المتنوعة، وبما أن التنمية المحلية تتم في وحدة اجتماعية صغيرة فيمكن تعريفها على أنها: "العمليات التي تتصافر فيها جهود أفراد المجتمع مع جهود السلطات الحكومية لتحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية للمجتمع المحلي، والعمل على تكامل هذه المجتمعات المحلية والثقافية للمجتمع المحلي والعمل على تكامل هذه المجتمعات المحلية في حياة الأمة، وتمكينها من الإسهام إسهاما كاملا في التقدم الوطني الشامل"³.

¹ احمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، التخطيط والتنمية الاقتصادية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، الطبعة الأولى، 2001، ص47.

² محمد عبد الشفيق عيسى، مرجع سابق، ص6

³ ياسين أم الخير، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في تحقيق التنمية المحلية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012، ص21.

كذلك تعني: "شمول العملية التنموية لكافة مناطق الدولة انطلاقاً من منطقة أو مناطق محددة يتم اختيارها وفق معايير معينة وفقاً للاستراتيجيات التنموية المتبعة في البلاد".¹

المطلب الثاني: أسباب اللجوء إلى التنمية المحلية وشروط تحقيقها

يقف وراء اللجوء إلى التنمية المحلية كخيار استراتيجي لتحقيق التنمية الاقتصادية الوطنية الشاملة عدة أسباب تتعلق بالتحديات التي تواجهها الدول على المستوى الداخلي والخارجي، وفي ظل هذه التحديات يتم إتباع شروط تتماشى مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية من أجل الوصول إلى التنمية الاقتصادية المنشودة.

الفرع الأول: أسباب اللجوء إلى التنمية المحلية

تواجه الاقتصاديات الحالية عدة تحديات تدفعها إلى انتهاج التنمية المحلية منها:

✓ عولمة الاقتصاد: عولمة الاقتصاد هي تلك العملية التي تهدف إلى توحيد أجزاء الاقتصاد العالمي وإلغاء الحواجز التي تحول دون الحرية الكاملة لتدفق عناصره ومبادلاته وحركة عوامله، سواء كانت سلعا أو رأس مال أو عمالة أو تكنولوجيا أو غير ذلك، فالعولمة إذن تضم التغيير التكنولوجي وفتح الأسواق للتجارة الدولية والاستثمار والتغيير السياسي.

✓ التغييرات في هيكل الاقتصاد العالمي: نجم عن التقدم العلمي والتقني العالمي تغييرات كبيرة أدت إلى تعميق عالمية الأسواق والاعتماد المتبادل بين الدول وانعكست هذه التغييرات في توزيع القدرات الاقتصادية بين دول العالم والمجموعات الدولية، وقد أدت هذه التغييرات إلى أضعاف قدرة الدول النامية على المنافسة الاقتصادية واختلال هيكل صادراتها وتدهور شروط تبادلها التجاري خاصة بالنسبة للدول النامية التي تعتمد على تصدير المواد الخام، ومن هنا كان لا بدّ على هذه الدول النامية تحقيق التنمية على المستوى المحلي وهذا من أجل تحقيق ميزة تنافسية في الأسواق العالمية.

✓ الاختلاف في الأوضاع الاقتصادية بين الدول: الاختلاف في الأوضاع الاقتصادية بين الدول المتقدمة والمتخلفة فالأولى تسعى إلى تحقيق الرفاهية لشعبها وللاجيال القادمة، أما الثانية فلا زالت تعمل على توفير أدنى ضروريات الحياة للأفراد وأمام هذا الاختلاف في الأوضاع فان التنمية المحلية لكل بلد على حدا حسب إمكانياته وموارده واحتياجاته تبقى الأسلوب الأنجع والفعال لمواجهة مشاكل التخلف وتحقيق أهداف التنمية.

✓ تنامي المجتمع المدني: تمثل الزيادة المفرطة في دور القطاع الخاص والمجتمع المدني في تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية من ابرز الظواهر التي زادت في العقدين الأخيرين من القرن العشرين، وهذا بسبب زيادة المبادرات الفردية لإنشاء المؤسسات الاقتصادية بكل أشكالها وفي مختلف

¹ محمد عبد الشفيق عيسى، مرجع سابق، ص 29.

القطاعات وتقديمها للخدمات التنموية الاقتصادية والاجتماعية بطريقة مقبولة في المجتمع وذات جدوى مالية و سياسية، ومن المتوقع أن يعزز دور المجتمع المدني عالميا مع مرور الوقت كنتيجة لتفاقم الأزمة الاقتصادية والاجتماعية على المستوى العالمي من ناحية واعتماد سياسات الإصلاح الهيكلي على المستوى الوطني بشكل شامل دون تفريق بين المناطق المختلفة من الدول من ناحية ثانية.

✓ ثورة التكنولوجيا الحديثة: تشكل ثورة المعلوماتية العنصر الحاسم في معايير القوة الاقتصادية في القرن الحالي، حيث تعد العنصر الحاسم في النمو الاقتصادي والمحفز لعملية التنمية الاقتصادية، وتشكل المعلوماتية العمود الفقري لظهور مجتمع قادر على مواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين ويؤكد في هذا المجال بول رومر صاحب نظرية النمو الاقتصادي الجديد إلى ضرورة استغلال تكنولوجيا المعلومات وتطويرها لمواجهة تحديات المستقبل.

✓ التبعية الكبيرة لربع الموارد الطبيعية: هذه التبعية ينتج عنها عدة مشاكل منها؛

• تكاليف إنتاج متضخمة تضعف الصناعة والزراعة المحليتين؛

• أسواق داخلية تفيض بواردات رخيصة؛

• أنماط استهلاك مرتفع لا يمكن الحفاظ عليها؛

• استثمار في مشاريع كبيرة غالبا ما تكون غير ضرورية ولا منتجة؛

✓ تحقيق التنمية في المناطق المعزولة: تعتبر التنمية المحلية الوسيلة المثلى للرفع من المستوى المعيشي لسكان القرى والأرياف وللمحد من الهجرة القروية أو الريفية نحو المدن، والوسيلة الناجعة أيضا للرفع من مستوى التنمية البشرية للبلاد فلا تنمية بشرية بدون تنمية محلية، ولا تنمية محلية بدون مجتمع مدني محلي و تستهدف التنمية المحلية أيضا فك العزلة على المناطق النائية أو المهمشة وإدماجها في النسيج الاقتصادي والاجتماعي الوطني.

وتسعى التنمية المحلية إلى تحقيق القيم المحلية و إثارتها بشكل يمكنها من مواجهة التحديات

الاقتصادية والاجتماعية المتزايدة كالفقر والحاجات الأساسية والوظائف المحلية¹.

الفرع الثاني: الشروط الأساسية اللازمة لقيام تنمية محلية حقيقية

إن اعتماد المجتمع على ذاته وتطوير قدرات أفراده مع إعطاء الأولوية لتعبئة الموارد المحلية وتصنيع المعدات الإنتاجية وبناء قاعدة علمية وتكنولوجية محلية بكل متطلباتها تتطلب جملة من الشروط يمكن ذكر أهمها فيما يلي²:

¹ اعمر عزوي، السايح بوزيد، مداخلة بعنوان: دور الجماعات المحلية في دعم وتحقيق آفاق التنمية المحلية المستدامة، الأيام الدراسية حول الروح المقاولاتية عامل لتشجيع التنمية المستدامة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 5-6 ماي 2008، ص6.

² المرجع السابق، ص7.

- ✓ تفعيل دور المواطن والتعرف أكثر على تطلعاته وحاجاته، ولهذا لا بد من تكثيف سياسة الاتصال مع المواطنين وإشراكهم في القرار المحلي؛
- ✓ ضرورة القيام بتشخيص جماعي تشاركي للمجال المحلي وتحليله وتحديد نقاط القوة والضعف فيه؛
- ✓ ضرورة وجود مخطط تنموي يحدد الأولويات المشتركة، وبرنامج عمل يحدد المشاريع ويقترح الشراكات الممكنة لتنفيذها؛

كذلك¹:

- ✓ ضرورة التوجه نحو الداخل في إستراتيجية التنمية وتوسيع السوق المحلي من خلال إشباع الحاجات الأساسية؛
- ✓ تخفيف اثر العوامل الخارجية على الاقتصاد الوطني ومنه المحلي من خلال تدخل الدولة في الحالات الضرورية مع وضع حدود لهذا التدخل، بما يضمن نجاح التنمية وتحقيقها للاستقلال الاقتصادي وتكوين القدرات الذاتية للأفراد في استغلال الموارد المحلية.
- ✓ السيطرة على الفائض الاقتصادي بشكل فعال وتوجيه استخداماته بما يؤدي إلى تحقيق التنمية واستخدام السياسات المناسبة لذلك؛
- ✓ التوزيع العادل لثمار التنمية، على أن يتم هذا من خلال أنماط جديدة للاستثمار والإنتاج وليس من خلال آليات السوق أو أساليب إعادة توزيع الدخل أو برامج الإنفاق العام لوحدها؛
- ✓ ضرورة استخدام التكنولوجيا المناسبة التي تكون ذات كفاءة اقتصادية، وترتبط بطبيعة الموارد الاقتصادية المتوفرة محليا؛
- ✓ توفير المعلومات داخل المناطق المحلية لكل الفاعلين الاقتصاديين من اجل تفعيل المبادرات من خلال اقتناص الفرص المناسبة للاستثمار،
- ✓ توفير التكوين المناسب لأفراد المجتمع من اجل الإبقاء على مستوى مرتفع من المهارات والكفاءة الإنتاجية؛

¹ مدحت القرشي، مرجع سابق، ص-ص 129-130.

المطلب الثالث: مراحل تخطيط التنمية المحلية

إن وضع أي خطة للتنمية المحلية يتطلب تحديد الأهداف التنموية بدقة ووضوح، وهذا حتى يسهل رسم السياسات التي تتماشى معها وحتى تتحقق لأبد أن يكون هناك تصور واضح لطبيعة النظام الاقتصادي والاجتماعي للمنطقة المحلية ويشترط لبناء خطة التنمية المحلية مايلي:

الفرع الأول: الشروط الواجب توفرها لبناء الخطة

- شمولية الخطة أي أن تراعي التكامل بين جوانب التنمية الاقتصادية والاجتماعية و الثقافية؛
 - يجب أن تأخذ خصوصية المنطقة بعين الاعتبار عند بناء الخطة، فلكل منطقة خصائصها واحتياجاتها وعاداتها وتقاليدها التي يجب أن تحترم حتى لا يكون هناك مجال للصراع أو الرفض من قبل السكان المحليين لهذه الخطة؛
 - وضوح دور الدولة والسلطات المحلية في العملية التنموية، وضرورة وجود إرادة سياسية لتحقيق التنمية؛
 - التركيز على المشاكل الكبرى للمجتمع المحلي وإيجاد عملية ممكنة التطبيق، بدل التركيز على التشكيلات والمظاهر وعمليات التنمية البعيدة عن الإقناع الشعبي والعمليات المتخلفة عن المطالب الحيوية الأساسية لإحداث التغيير أو التجديد في المنطقة؛
 - ضرورة الأخذ برؤية المجتمع المحلي لعملية التنمية وذلك من خلال إشراكه في عملية وضع الأهداف وتنفيذها؛
- يمكن تعريف إستراتيجية التنمية الاقتصادية المحلية بأنها عبارة عن "خطة إجمالية ذات أهداف وإجراءات قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل، فضلا عن أنها تحدد الأهداف التي يجب تحقيقها وتضع برامج عمل لتنفيذ الإستراتيجية وتنمية نقاط القوة في الاقتصاد المحلي"¹. ومن خلال هذا التعريف يمكن استخلاص مراحل عملية التخطيط الاستراتيجي للتنمية الاقتصادية المحلية فيما يلي:

¹ جوين سوين برين وآخرون، التنمية الاقتصادية المحلية، دليل وضع وتنفيذ استراتيجيات تنمية الاقتصاد المحلي وخطط العمل بها، دراسة مشتركة صادرة عن: مدن التغيير، البنك الدولي، بيرتلزمان ستيفتاج، سبتمبر 2004، ص9.

الفرع الثاني: مراحل الإعداد

المرحلة الأولى: تنظيم الجهود

يتطلب نجاح عملية التنمية الاقتصادية المحلية تضافر جهود الفاعلين في المجتمع وأصحاب المصالح وهذا من اجل الاستفادة من جميع الآراء لإعداد إستراتيجية ناجحة¹، وأصحاب المصالح قد يكونون من القطاع العام ممثلا في مؤسسات الدولة ومن القطاع الخاص كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات المجتمع المدني كالجمعيات، ويتم اختيار أصحاب المصالح المشاركين في عملية التخطيط من خلال درجة انتفاعهم من القضية التنموية ومدى تحكمهم في الموارد المادية والبشرية وقدراتهم القيادية.

المرحلة الثانية: تحليل الاقتصاد المحلي

يوفر تحليل الوضع الاقتصادي المحلي بالنسبة لبرامج التنمية المحلية إمكانية التعرف على ارتباطات السوق والأحداث والاتجاهات الاقتصادية على النطاق المحلي والوطني والدولي، ويتطلب هذا التحليل تحديد الموارد المحلية والمشاركين المحليين ومعرفة مشروعاتهم ومدخلات و مخرجات هذه المشروعات ونقاط القوة والضعف وبصفة عامة دراسة تطور الأداء الاقتصادي المحلي حتى يمكن تحديد القضايا ذات الأولوية إلى جانب تحليل الخلفية الاقتصادية من اجل التنبؤ بما قد يحدث من تغيرات اقتصادية مستقبلية، ويتم تحليل الاقتصاد المحلي من خلال جمع البيانات الأساسية المتعلقة بالاقتصاد واستخدام المعلومات الكمية والنوعية المتوفرة، وبعد الحصول على هذه البيانات يتم جمعها ما يتعلق بنقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتحديات.

المرحلة الثالثة: إعداد الإستراتيجية

يتطلب إعداد إستراتيجية التنمية الاقتصادية المحلية مجموعة من الخطوات وهي:

الخطوة الأولى: تحديد الرؤية

أي تحديد نظرة أصحاب المصالح للمستقبل الاقتصادي المنتظر للمنطقة والمجتمع المحلي، وتجب الرؤية عن السؤال التالي: "ما هو الوضع المراد الوصول إليه؟" فهي بمثابة التصور الحالي للوضع المستقبلي، وبناءً عليها يتم تحديد المبادئ الأساسية لما تريد المنطقة المحلية تحقيقه.

الخطوة الثانية: تحديد الأهداف

بناءً على الرؤية السابقة يتم تحديد النتائج المرجوة من عملية التنمية، وتعتبر الأهداف الإطار العام لتخطيط التنمية الاقتصادية المحلية ويتم على أساسها تحديد أولويات التنمية، وتعد الأهداف الدليل المساعد على صياغة الخيارات الإستراتيجية وتساعد على تقييم هذه الخيارات وتوفير الأسس اللازمة للمفاضلة بينها ولهذا يجب تحديد الأهداف بشكل واضح ودقيق.

¹ المرجع السابق، ص15.

الخطوة الثالثة: تحديد الإمكانيات والأغراض

يتم تحديد الإمكانيات المتوفرة ووضع معايير الأداء لقياس الأنشطة المستهدفة بعملية التنمية.

الخطوة الرابعة: تحديد البرامج والخيارات الإستراتيجية

تمثل الخيارات الإستراتيجية محور التخطيط الاستراتيجي للتنمية الاقتصادية المحلية وتعرف هذه

الخيارات على أنها إجراء أو مجموعة إجراءات يؤدي تطبيقها إلى تحقيق أهداف الإستراتيجية.

الفرع الثاني: التنفيذ والمتابعة والتقييم

المرحلة الأولى: تنفيذ الإستراتيجية

يجب أن يكون لكل إستراتيجية للتنمية الاقتصادية المحلية خطة خاصة بمرحلة التنفيذ تُحدّد فيها

الموازنات المطلوبة والاحتياجات من الموارد البشرية والتجهيزات المؤسساتية والإجراءات اللازمة للتنفيذ في

المدة الزمنية المحددة، وتشمل خطة التنفيذ أيضا هيكل الأهداف وترتيبها والجهات المسؤولة عن التنفيذ

الواقعي والاحتياجات من الموارد المالية ومصادر التمويل....الخ.

المرحلة الثانية: المتابعة والتقييم

تتم هذه المرحلة في:

الخطوة الأولى: المتابعة

يجب أن تخضع مراحل التنمية الاقتصادية المحلية للمتابعة والمراقبة وذلك من خلال جمع المعلومات

لتحديد مستوى الأداء وقياس مدى تقدم التنفيذ باستعمال مؤشرات الأداء وتكون المتابعة خلال كل مراحل

التخطيط والتنفيذ بشكل مستمر ودوري ومن خلال متابعة الأداء يصبح من السهل ضمان الاستخدام

الأمثل للموارد المحددة للتنمية الاقتصادية المحلية.

الخطوة الثانية: التقييم

التقييم هو العملية التي يتم من خلالها استخدام العمليات الناتجة عن عملية المتابعة وتحليلها بغرض

تحديد الفرص المتاحة لإحداث أي تغيير في الإستراتيجية أو البرامج أو المشروعات التنموية.

الخطوة الثالثة: التعديل وتصحيح الانحرافات

تحدد كل من عملية المتابعة والتقييم الأوضاع اللازم تعديلها لإعادة توجيه المسار إلى الخطة

المرسومة وعليه يجب أن يتم التعديل في الوقت الذي تظهر فيه أي معلومات جديدة أو تغييرات طارئة أو

أولويات جديدة، وفي سياق تنفيذ إستراتيجية التنمية الاقتصادية المحلية فان عملية المتابعة والتقييم

تستخدم لتحديد مدى كفاءة وفاعلية وملائمة المهام والأنشطة للخيارات الإستراتيجية بالشكل الذي يؤدي

إلى تحقيق التطور المناسب في اتجاه الأهداف المسطرة، مما يعمل على تقريب المناطق المحلية من

الوصول إلى المستقبل المنشود.

المبحث الثاني: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد المؤسسة الاقتصادية النواة الأساسية في الهيكل الاقتصادي لأي بلد، وتتمثل هذه المؤسسة في مجموعة من الموارد المالية، البشرية والمادية تتضافر فيما بينها من أجل خلق الثروة وتحقيق الأهداف المرجوة منها، وقد سيطر الفطر الاقتصادي الداعي إلى الاعتماد على المؤسسات الكبيرة الحجم في بناء الاقتصاديات نظرا لما تحققه من فوائد وفرص اقتصاديات الحجم، وفي بداية القرن العشرين ظهرت الأزمات الاقتصادية وبدأت بعصف تلك المؤسسات، بالتزامن مع ذلك ظهر فكر اقتصادي حديث يدعو إلى الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من غيرها بسبب صمودها في وجه الأزمات وقدرتها على التأقلم مع الظروف ومن هناك بدأ انتشار عدوى تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف الدول، ومن هنا بدأ مشوار هذه الأخيرة في الاقتصاديات الكبرى خاصة في الدول المتقدمة.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشكل الجديد للاستثمارات التي تعتمد عليها في إنشاء ومضاعفة الثروات، وتحقيق الرفاهية للجميع لذا وجب أن تحظى هذه المؤسسات بالعناية الفائقة من بداية إنشائها إلى غاية توسعها وتحقيق العائد أو المردودية الناتجة عنها؛

الفرع الأول: صعوبات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك اختلاف كبير وعدم اتفاق فيما يخص تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الدول والمنظمات ويمكن إرجاع صعوبة وضع تعريف موحد لهاته الأخيرة إلى مايلي¹:

1. العوامل الاقتصادية

1.1 اختلاف مستويات النمو الاقتصادي: ويتمثل في التطور غير المتكافئ بين مختلف الدول واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر، كما يؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

2.1 تنوع الأنشطة الاقتصادية: أن تنوع الأنشطة والقطاعات الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر، إن اختلاف تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لآخر هو اختلاف الحاجة إلى رأس المال والعمالة فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى رأس المال أو رؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها، كما يكون حجم العمالة فيها كبيرا، على عكس المؤسسات التجارية والخدماتية التي لا تحتاج إلى رقم أعمال كبير أو ضخم ولا إلى يد عاملة كثيرة.

¹ كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تامين عوامل الإنتاج، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد 02، 2000، ص 158.

3.1 اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يختلف النشاط الاقتصادي وتتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة تجزئة وتجارة بالجملة، وعلى مستوى الامتداد يتفرع إلى تجارة داخلية وخارجية، أما النشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى الصناعات الاستخراجية، الصناعات الغذائية، التحويلية... الخ، وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو لأحد فروع ذلك بسبب تعدد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار.

2. العوامل التقنية

يتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي هذا إلى توحّد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر والعكس صحيح أي كلما كانت العملية الإنتاجية مجزئة ولها عدة فروع من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور ما يسمى بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: معايير تحديد حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اختلفت تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك باختلاف المعايير التي اعتمد عليها في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن تقسيم هذه المعايير إلى معايير كمية ومعايير نوعية.

1. المعايير النوعية

1.1 المعيار القانوني: يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأسمالها المستثمر وطريقة تمويلها فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمال المؤسسة كبير مقارنة مع شركات الأفراد وفي هذا تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسات الأفراد والمؤسسات العائلية والتضامنية، الحرفية... الخ.

2.1 معيار الاستقلالية: بها استقلالية
الصغيرة الاقتصادية لهذا المعيار¹.

3.1 معيار حصتها في السوق: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات تنافسية وليست احتكارية وبالتالي فان حصتها في السوق محدودة.

2. المعايير الكمية

1.2 معيار عدد العمال (حجم العمالة)

يعتبر هذا المعيار أحد المعايير الأساسية الأكثر استخداما في تمييز حجم المؤسسة فإذا كانت²:

المؤسسة مصغرة: فحجم العمالة يكون من 1 إلى 9 عمال.

المؤسسة الصغيرة: حجم العمالة من 10 إلى 49 عامل.

¹ د. عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001، ص 17.
² قطاف ليلي، بوسعدة سعيدة، الائتمان الإيجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع دراسة تطبيقية لمؤسسة BCR سطيف 2003، ص 2-3.

المؤسسة المتوسطة: حجم العمالة من 50 إلى 250 عامل.

غير أن هذا المعيار قد تعرض للعديد من الانتقادات من أهمها: أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية بالإضافة إلى وجود متغيرات اقتصادية ذات اثر كبير على حجم المؤسسة.

2.2 معيار رقم الأعمال: يعتبر من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم، يستخدم لقياس مستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، من عيوبه انه لا يعبر بصورة صادقة عن أداء المؤسسة نظرا لتأثره الكبير والمباشر بأسعار السلع المباعة وهذا يعني انه معيار ضروري لكن غير كافي.

الفرع الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

التعريف الأول: وهي المؤسسات التي يتحمل فيها المقاول شخصا وبطريقة مباشرة كل المسؤوليات المالية، التقنية، الاجتماعية والتجارية وكذا المعنوية مهما كان شكلها القانوني، ويمكن أن تنمو هذه المؤسسات لتصبح مؤسسات كبرى¹.

التعريف الثاني: تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة² والمتوسطة، يعرفها القانون 01-18 في المواد رقم 5، 6، 7 على التوالي بالطريقة التالية :

- تعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون وملياري (2) دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين (100) وخمس مائة (500) مليون دينار؛

- تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (10) مليون دينار؛
- تعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار؛

تشترط المادة رقم 4 من نفس القانون السابق أن تستوفي تلك المؤسسات معايير الاستقلالية حيث تعتبر هذه المادة أن المؤسسة المستقلة هي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار % 25 فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

¹ صيوودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة احمد بوقرة بومرداس، 2009، ص 27.

² المواد 5، 6، 7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2001، ص 8-9.

³ المادة 4 من نفس القانون السابق، ص 8.

التعريف الثالث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي¹ منظمة تجمع بين مختلف عوامل الإنتاج العمل، رأس المال، الآلات... الخ، بطريقة مثالية للبحث عن الفعالية في جميع الميادين من أجل إنتاج سلعة أو تقديم خدمة "بهدف تحقيق عوائد وأرباح وهذا النوع من المؤسسات يلعب دورا كبيرا ومهما في الاقتصاديات المعاصرة في العديد من الدول سواءً النامية أو المتقدمة.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتفرد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص التي تجعلها متميزة عن غيرها من المؤسسات ومن أهمها:

الفرع الأول: الحرية المتاحة للمؤسسين والإدارة في التعامل مع المواقف المختلفة

هذه الخاصية تجعل العديد من المستثمرين و الأفراد والمجموعات يفضلون إقامة مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة بهم بدلا من العمل كموظفين وأجراء لدى الغير، إن هذه الحرية نجدها متجسدة في العديد من المزايا كاختيار أسلوب الإدارة ومنهجها²، وفي الغالب نجد أن مالك المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تسند إليه مهام الإدارة بسبب سهولة وبساطة العمليات للإجراءات التي تقوم بها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فهي لا تتطلب مهارات عالية لإدارتها³ كما إمكانية متابعة العمل وتقييم الأداء بشكل دوري، مما يمكن من تفادي الأخطار أو علاجها قبل تفشيها، وهذا راجع إلى الاتصال الدائم بين الإدارة والعاملين فيها.

يلاحظ أيضا أن أصحاب الأعمال الصغيرة يرتبطون بعلاقات شخصية مميزة مع العاملين من جانب وكذلك الزبائن من جانب آخر وهذا يؤدي إلى إشباع حاجات إنسانية ونفسية مهمة ويعطي مزيدا من الرضا و المقبولية.

الفرع الثاني: الضآلة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل من المصادر الداخلية

من مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة صغر حجمها وهذا مرتبط بصغر حجم رأس المال وضآلته النسبية، وهذا ما يسهل الحصول على التمويل اللازم من المالكين سواءً في شكله العيني أو النقدي، وهذا ما يقلل من الضغوط المالية للبنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى⁴.

¹ طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 ص-ص 24-26.

² طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سابق، ص 28.

³ موساوي نسيم، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، 2013، ص 9.

⁴ طالب خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2011، ص 11.

الفرع الثالث: القدرة الكبيرة على الابتكار والتجديد

إنَّ معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتعرض للتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الكبيرة لأنَّ الأشخاص الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم، فيجدون في ذلك حافزا يدفعهم بشكل مباشر للعمل على خلاف المؤسسات الكبيرة التي يتطلب التجديد والإبداع فيها وقتا وأموالا طائلة¹ من خصائصها المرنة والإبداع والاهتمام بنوعية المنتج وغيرها، كما تساهم في إيجاد ميزات تنافسية واضحة التي تحتاجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق التي تنشط فيها.

المطلب الثالث: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: المساهمة بشكل فعال في إيجاد الوظائف

إنَّ كثرة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء في الاقتصاديات الصناعية أو الدول النامية، إنَّ هذا النوع من المؤسسات تعتبر مصدر مهم للوظائف الجديدة في الاقتصاد وتساعد الدول والحكومات في حلَّ مشكلة البطالة لأنَّ بعض الصناعات تساهم أكثر من غيرها في عرض الوظائف لكون الأعمال الصغيرة هي المسيطرة في هذه الصناعات كما هو الحال في الخدمات الشخصية وخدمات الحاسوب، وأعمال الكهرباء وخدمات الهندسة والعمارة... الخ².

الفرع الثاني: مصدر التجديد والابتكار والإبداع

إنَّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بجهودها الكبيرة لتطوير المنتجات سواء كانت سلع أو خدمات أو تحسينها أو تطوير استخدامات جديدة لها، ففي مجال خلق الأفكار الجديدة والإبداعية، فإنَّ الأعمال الصغيرة والمتوسطة تساهم بذلك في مختلف القطاعات المتواجدة فيها، ويعود ذلك في بعض جوانبه إلى المرونة التي تتمتع بها هذه المؤسسات وقدرتها على التكيف والتغير في الأوساط الموجودة فيها، ويقال إنَّ أكثر من ربع براءات الاختراع التي سجلت في الدول المتقدمة صناعياً كانت قد سجلت من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

الفرع الثالث: المساهمة في تطوير وتنشيط حالة المنافسة

يلاحظ أنَّ المؤسسات والأعمال التي تنشط فيها تمثل تحدي و منافس قوي حتى للمنظمات الكبيرة والمعروفة على الصعيد العالمي، إنَّ حالة المنافسة تنشط وتنعش الاقتصاد وتجعل عمليات المبادلة أكثر كفاءة وفائدة وترتقي بالأداء وتشبع حاجات الزبائن، والقدرة التنافسية ترتبط بقدرة هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الإبداع والاختراع التي تفوق قدرة المنظمات الكبيرة من جانب وكذلك انتشارها في كافة

¹ قردون أميرة، فرحات أنيسة، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميلة، 2012، ص 10.

² طاهر محسن الغالي، مرجع سابق، ص 32.

³ المرجع السابق، ص 33.

القطاعات الاقتصادية من جانب آخر، كالصناعات الاستخراجية والإنتاجية والإنشائية وكذلك في قطاعات الزراعة والخدمات جعل منها فعّالة في المنافسة وتنشيط الاقتصاديات المعاصرة.

الفرع الرابع: المساهمة في تحقيق التوازن الإقليمي

إنّ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور مهم في تحقيق التوازن الجغرافي والتنمية الإقليمية المتوازنة وضمان العدالة في توزيع الدخل، وذلك نظراً لقدرتها على الانتشار وقلة احتياجها للبنية التحتية لصغر حجمها ومحدودية نشاطها مما يجعلها قادرة على ممارسة نشاطها في المناطق النائية وإعادة توزيع هيكل السكّان والحدّ من ظاهرة الهجرة نحو المدن فهي تساهم في تنمية المناطق النائية وتوجيه الاستثمارات إليها، وتفادي التمركز في مناطق دون أخرى¹.

المطلب الرابع: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأسباب فشلها

الفرع الأول: عوامل النجاح

يمكن القول أنّ فرص نجاح الأعمال بصورة عامة تزداد إذا تمّ الاهتمام بالخصائص والمفردات

التالية:

1. المالك والمالكون لديهم أهداف محددة: يقوم المالك أو المالكون بتحديد أهداف واضحة وصرّيحة، إنّ هذه المعرفة الواضحة للأهداف تستجد وجود إجابات دقيقة وواقعية على العديد من الأسئلة مثلاً: ما هي الأهداف العامة للمؤسسة؟ لماذا وجدت المؤسسة؟ وماذا تخدم؟...الخ. إذا لم تكن هذه الأسئلة قد عرضت بوضوح ولم تناقش مع العاملين ويستوعبونها بما فيه الكفاية فإنّ المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ستكون معاقبة في طريق نموها وازدهارها.
2. قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقديم شيء خاص: تقدّم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجلب شيء جديد أو أصيل للسوق، حتّى لو بدت هذه السوق مزدحمة ومتخمة بالمنافسين والمنتجات المعروضة حيث تستطيع هذه المؤسسات إنّ تميّز نفسها عن المنافسين لها من خلال المنتج والتكنولوجيا الجديدة أو باستخدام خاص ومتفرد لطرق التوزيع المعروفة يفترض أنّ يكون نادراً أنّ يبدأ العمل دون قدرة على الإبداع والتجديد أو تصور رؤية ريادية يستطيع أنّ يجسّدها في أفعاله وأنشطته المختلفة.
3. آليات إدارة متكيفة مع التطور: إنّ نجاح الأعمال الصغيرة والمتوسطة يستند على وجود قابلية استيعاب وفهم جيّد للتطور مرتبط بالجوانب التنظيمية والإدارية، ويعبّر البعض عن هذه الآليات بكونها

¹ موساوي نسيم، مرجع سابق، ص 8.

تساعد على البدء بالخطوة الصحيحة فمثلا معرفة حجم السوق يساهم في تحديد رأس المال الكافي للبدء بالأعمال ويتطلب الأمر أن يكون صاحب العمل مبدع في الحصول على المال وذكي في طريقة توزيعه على مختلف أنشطة هذه المؤسسة فأبي خطأ منه يؤدي إلى انهيار، وفشل هذه الأخيرة ففي بعض الأحيان نجد أن مدير المؤسسة أو أصحابها يقوم بدور القيادي للإدارة العليا top level management إضافة إلى العمل وفق مستوى الإدارة الوسطى middle level management وكذلك المستويات الدنيا lower level management إن هذه الجوانب تستدعي قدرات مرونة وإبداع عالية وكبيرة هذا يظهر أن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرتبط بوجود إدارة ومديرين تم بناء الشخصية القيادية لديهم في ضوء الخبرة الجيدة والمعرفة العامة، إضافة إلى المعارف الشخصية حيث أن هذه المعالم ضرورية لأعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي ضرورية للأعمال والشركات الكبيرة .

الفرع الثاني: أسباب الفشل

تبقى نسبة العشّ عالية في منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات الصناعية والدول النامية رغم تفاوت هذه النسبة من قطاع لآخر، فقد أشارت بعض إحصائيات مؤسسة Dun and Bradstreet إلى أن أعلى نسبة فشل في أمريكا متمثلة في قطاع النقل والمواصلات يليه قطاع التشييد والبناء وأن أقل نسبة للفشل هي في القطاع المالي والتأمين والقطاع الزراعي والغابات والصيد البحري ويلاحظ تكرار أسباب الفشل نفسها من سنة إلى أخرى، رغم أن هناك بعض الأسباب التي تظهر في مواقف معينة ولقطاعات اقتصادية معينة.

ويمكن تصنيف أسباب فشل الأعمال رغم تعددها في مجموعتين :

الأولى: ترتبط بالإدارة غير المناسبة

الثانية: ترتبط بالتمويل غير المناسب

فإذا كانت إدارة العمل تعني الاستخدام الفعال والكفاء للموارد فإن الإدارة غير المناسبة inadequate management: تعني أن المدير، المالك أو المالكين ليس لديهم مهارات والمعارف الإدارية اللازمة كذلك هناك نقص في الخبرة والتجربة اللازمة للأعمال الصغيرة والمتوسطة عادة ما ترتبط بعوامل داخلية كأسباب هذا الفشل، وهذه العوامل تسبب ما نسبته 89% من حالات الفشل في الأعمال. هذه العوامل الداخلية يفترض أن تكون تحت سيطرة المديرين من رأس مال كافي، سيولة نقدية، تسهيلات، رقابة المخزن، موارد بشرية، قيادة... هيكل تنظيمي، نظام محاسبي وغيرها.

إن مدراء الأعمال الصغيرة والمتوسطة يجب أن يكونوا قادة فاعلين ومخططين جيدين وعاملين متحفّزين وملمّين بشكل متوازن بجوانب العمل المختلفة.

أما التمويل غير المناسب inadequate financing: قد يكون هذا الأمر مرتبط برقابة إدارية ومالية غير ملائمة وكذلك نقص برؤوس الأموال اللازمة للأعمال أو غير ذلك، كذلك يفترض الاهتمام بتوفير الأموال الكافية والمناسبة لبدء الأعمال كما يجب عدم إهمال أهمية وجود الموارد البشرية اللازمة والجيدة للأعمال من جانب آخر ويمكن الإشارة إلى مجموعة من الأسباب التي تؤدي إلى فشل الأعمال الصغيرة والمتوسطة كمايلي:

- نقص الخبرة لدى المؤسسين.
- عدم وجود إستراتيجية واضحة للعمل وانعدام قيادة واعية على هذا العمل.
- رقابة مالية غير كفوءة وقلّة الالتزام وعدم تكريس وقت كافي لمتابعة النشاط.
- الإفراط في مصاريف التشغيل أو المخزون وكذلك الاحتفاظ بمخزون مواد أولية يتجاوز الحاجة الفعلية، كذلك سوء اختيار مواقع البيع وقنوات التوزيع وإهمال المنافسين وما يرتبط بالمتغيرات التسويقية الأخرى¹.

• طبيعة المناخ العام الخارجي الذي تعمل في ظلّه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولعلّ ابرز المشاكل الخارجية التي تعيق نشاط هذه المؤسسات من بينها:

1. معيقات حكومية واقتصادية²: معظم المشروعات الصغيرة والمتوسطة تابعة للقطاع الخاص لذا نجد الحكومة تفرض عليها العديد من القيود بحجة حماية الاقتصاد القومي، فنجدها تعاني من الإهمال مقارنة المشروعات الكبيرة، وذلك بإقصائها من الإعفاءات والامتيازات الجبائية والجمركية وعدم توفير التسهيلات المالية والفنية للمساعدة على إنشاء وتوسيع هذه المشروعات إضافة إلى عدم استقرار التشريعات التي تنظم الاستثمار وتداخل وتضارب اختصاصها.

2. مشكلة توفير الأراضي والبنية الأساسية وارتفاع تكلفة الحصول عليها: تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة العثور على الأرض اللازمة لإقامة المشروع نظرا لحظر إقامة بعض هذه الأنشطة في مناطق معينة لاعتبارات تتعلق بالتلوث البيئي أو لارتفاع تكلفة الأراضي، في المواقع المتميزة القريبة من الأسواق كما لا يتوفّر الحافز لدى صاحب هذه المؤسسات لإقامة مشروعه في المناطق الجديدة نظرا لافتقار خدمات المرافق العامة ولصغر التجمّعات السكانية الموجودة بهذه المناطق وبالتالي محدودية

¹ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سابق، ص-ص 37-41.

² موساوي نسيم، مرجع سابق، ص-ص 12-13.

الأسواق المتاحة لمنتجات أو خدمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذا إلى جانب ارتفاع تكلفة الحصول على العقار والتي تصل 30% من تكلفة المشروع، كما أن طريقة توزيعها غير مدروسة.

المبحث الثالث: تطور القطاع الفلاحي في الجزائر

المطلب الأول: تعريف القطاع الفلاحي وأشكال الاستغلال فيه

إن ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة هو كونها تهتم بكل أشكال النشاطات التي يمكن أن تحقق عوائد للمستثمر، ومن هذه النشاطات النشاط الفلاحي حيث تعدّ المؤسسات التي تنشط ضمن القطاع الفلاحي من المؤسسات الهامة في اقتصاديات الدول وذلك لما تضمنه من تحقيق الأمن الغذائي والمساهمة في تحقيق التنمية للبلد، كما يعتبر القطاع الفلاحي احد الركائز الأساسية في النسيج الاقتصادي حيث يشكلّ مجالا استثماريا تنمويا هاما له دور متمامي كقطاع اقتصادي واعد ومرتكز قاعدي لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الأول: تعريف القطاع الفلاحي

1. تعريف الفلاحة(الزراعة)

إن كلمة الزراعة مشتقة من كلمة agre أي الحقل أو التربة وكلمة culture تعني الرعاية والعناية.

حيث أن الفلاح من حيث اللغة هو الخير والنجاح والتوفيق.

أما من حيث مدلول الكلمة العام فهو"تلك المجموعات التاريخية المتميزة المرتبطة بعلاقات طبيعية واجتماعية مع الأرض، وطالما تحررت هذه المجموعات من العلاقات المرتبطة بالأرض انطلقت في صراعات ضمن علاقات زراعية. فعندما نقول الحروب الفلاحية والثورات الفلاحية كان أساسها هو الحصول على الأرض.

غير أن هذا التعريف لا يعكس أو لا يفسر لنا بقية النشاطات الزراعية الحديثة، حيث أصبحت لا تقتصر فقط على العمليات الخاصة برعاية التربة والأرض، بل تهتم أيضا بنشاطات أخرى كزراعة الحيوان وتحسين النبات و مستلزمات الزراعة من آلات و أسمدة و بذور¹...الخ.

2. تعريف الزراعة حسب منظمة الأمم المتحدة: حيث يركّز هذا التعريف بشكل كبير على المفهوم الحديث والضيق للزراعة، إذ يتعلق خاصة بالموارد الطبيعية والبحوث والتدريب والإرشاد والإمدادات بمستلزمات الإنتاج الزراعي وإنتاج المحاصيل والثروة الحيوانية.

أما التعريف الواسع فهو أن: الزراعة تضم جميع الأنشطة المنتجة التي يقوم بها الفلاحون أو المزارعون للنهوض بالإنتاج من اجل تحسين وزيادة الإنتاج النباتي والحيواني.

¹ عياش خديجة، سياسة التنمية الفلاحية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، كلية العلوم السياسية والإعلام، الجزائر، 2011، ص18.

3. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية: في العلوم الاقتصادية والعلوم الزراعية فالتحدث عن المؤسسات الفلاحية هو عبارة عن الحديث بشكل مباشر عن المستثمرات الفلاحية وذلك لما تتميز به هذه المؤسسات عن غيرها من المؤسسات الصناعية أو الخدماتية في استغلالها للموارد الطبيعية (الأرض الطبيعية، المناخ) لتحقيق الثروة لمالكها وتحقيق النمو الاقتصادي بشكل عام وذلك عن طريق زيادة الإنتاج النباتي والإنتاج الحيواني وكذلك الإنتاج السمكي¹.

4. المؤسسات الفلاحية: وتجمع المؤسسات المتخصصة في كل من الزراعة بمختلف أنواعها ومنتجاتها وتربية المواشي حسب تفرعاتها أيضا، بالإضافة إلى أنشطة الصيد البحري، وغيره من نشاطات مرتبطة بالأرض والموارد الطبيعية القريبة إلى الاستهلاك².

الفرع الثاني: أشكال الاستغلال في القطاع الفلاحي³

هناك مجموعة من أشكال الاستغلال في هذا القطاع منها:

1. الاستغلال المباشر: حيث يكون المالك هو المستغل للأرض أي بصفة مباشرة، تعود له ملكية

وسائل الإنتاج حيث يقوم المالك بعملية الاستغلال، وهو المسؤول الوحيد عن الربح والخسارة، حيث أنه هو الذي يوفر بصفة مباشرة المواد الغذائية للاستهلاك الذاتي.

2. الاستغلال المباشر الدائم للأرض: ويكون هذا الاستغلال من طرف المالك سواء كان من كبار الفلاحين أو فلاحا صغيرا، وما يميز هذا النوع هو العمل الدائم للأرض على مدار أيام السنة بصفة منتظمة.

3. الاستغلال العائلي: وهو الاستغلال الشائع والمباشر، حيث يتميز بكبر المساحة المخصصة للاستغلال باستعمال أكبر عدد من اليد العاملة، والتي يمثلها أفراد العائلة، والهدف من هذا العمل هو الاستهلاك الذاتي والتسويق قصد إعادة عملية تمويل دورة الإنتاج.

4. الاستغلال الدوري للأرض: حيث يرتبط الإنتاج بالمواسم الزراعية وعادة ما تكون مردودية هذه الأراضي ضعيفة وإنتاجها ضئيل.

5. المزارعة (المشاركة): يرتكز هذا النوع أساسا على التزام شفوي بين مالك الأرض والمشارك معه بوسائل الإنتاج على أن يقدم الطرف الأول الأرض والطرف الثاني قوة العمل، ويتميز هذا النوع بخلوه من

¹ عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة السادسة، 2008، ص30.

² ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، مؤسسة الإخوة مدني للطباعة، الطبعة الثانية، 1998، ص70.

³ ياسين أم الخير، مرجع سابق، ص58.

العلاقات النقدية بين المشتركين، حيث عادةً ما تظهر هذه العلاقة في آخر مراحل دورة الإنتاج بعد القيام بعملية التسويق، حيث من أهم الخصائص المميزة له هي:

- الإنتاج من أجل الاستهلاك الذاتي.
- توفير الحاجات الغذائية.
- التسويق من أجل تجديد الحد الأدنى من وسائل الإنتاج.

الفرع الثالث: أهمية القطاع الفلاحي

يحتل القطاع الفلاحي بشقيه: الإنتاج النباتي، الإنتاج الحيواني وما يتفرع عن كل منهما أهمية كبرى في اقتصاديات الكثير من دول العالم حيث يساهم هذا القطاع في التنمية الاقتصادية الشاملة المحلية خاصة للعديد من هذه الدول، تتبع أهمية القطاع الفلاحي في أي دولة من دول العالم من خلال مساهمته فيما يلي:

1. توفير المواد الخام للقطاع الصناعي: يقوم هذا القطاع بتوفير مختلف المواد الخام والأولية التي يمكن أن تستخدم كمدخلات للإنتاج في القطاع الصناعي بشكل خاص، مما يؤدي إلى دعم وتطوير هذا القطاع وبالتالي دعم الاقتصاد ككل، فالقطاع الفلاحي يوفر مثلاً: القطن لصناعة الملابس وغيرها... الخ.
2. توفير الاحتياجات الغذائية لأفراد المجتمع: يساهم القطاع الفلاحي في توفير العديد من المنتجات الغذائية التي يستهلكها أفراد المجتمع، كالمنتجات النباتية منها: الحبوب، الخضار، الفواكه... الخ.
- المنتجات الحيوانية: اللحوم والألبان... الخ.
3. توفير العمل لقطاعات الاقتصاد الأخرى: يعمل هذا القطاع على توفير العمالة للقطاعات الاقتصادية الأخرى كالقطاع الصناعي، قطاع الخدمات، وذلك من خلال انتقال العمالة لهذه القطاعات من القطاع الفلاحي ويتم ذلك لسببين:

- وجود بطالة موسمية أو مقنعة.
- تبني الطرق التكنولوجية الحديثة في عملية الإنتاج الفلاحي.
- 4. الموارد المالية: يعتبر القطاع الفلاحي مصدراً رئيسياً للعديد من دخول الأفراد العاملين في القطاع سواء كان العمل بشكل مباشر كالمزارعين أو بشكل غير مباشر كتجار المنتجات الزراعية مثلاً.

كما يساهم بنسب متفاوتة في الناتج القومي الاجتماعي للعديد من الدول، ويساهم أيضا وبدرجة كبيرة في توفير العملات الصعبة لهذه الدول مما ينعكس ايجابيا على مستوى التنمية فيها وخاصة التنمية المحلية¹.

المطلب الثاني: تطور السياسات الزراعية في الجزائر (1962-2014)

الفرع الأول: مرحلة التسيير الذاتي (1971-1992)

واجهت الحكومة الجزائرية الأولى سنة 1962 أي بعد الاستقلال مباشرة وضعية مزرية، وهذا بسبب سنوات الحرب وأعمال التخريب التي قام بها الاحتلال الفرنسي كتمير هياكل الاقتصاد لاسيما سنتي 1961-1962، وللنهوض بالاقتصاد الجزائري وتجاوز هذه الأزمة قامت الحكومة الجزائرية باتخاذ أول إجراء هو الإعلان عن أملاك المعمرين وهكذا ظهر نظام التسيير الذاتي الذي يعرف على انه "تسيير العمال الديمقراطي للمنشآت والمستثمرات التي هجرها الأوروبيون وتم تأميمها وكان هذا النظام بمثابة المطلب الضروري للنهوض بالقطاع الفلاحي خاصة.

كانت أول بوادر تطبيق نظام التسيير الذاتي للمشاريع الفلاحية عندما شرع العمال في تشغيل الوحدات الزراعية والصناعية التي تركها المستعمرون بعد صيف 1962، ثم تدخلت الحكومة الجزائرية بواسطة تشريعاته بهدف تنظيم الأراضي الزراعية وكيفية استغلالها، وبهذا تم إنشاء نظام التسيير الذاتي حيث بلغت نحو 22.037 مزرعة بمساحة تقدر ب4.2ملون هكتار.

الفرع الثاني: مرحلة الثورة الزراعية 1972

جاءت هذه المرحلة كنتيجة حتمية للوضعية التي وصلت إليها المشاريع الفلاحية في الجزائر آنذاك خاصة بعد مرحلة التسيير الذاتي، وعلى هذا اصدر ميثاق الثورة الزراعية، شرع في تطبيقه في شهر جوان 1972 وقد جاء في المادة (01) من قانون الثورة الزراعية مايلي:

"الأرض لمن يخدمها ولا يملك الحق في الأرض إلا من يفلحها ويستثمرها وهو مبدأ سياسي واجتماعي واقتصادي في آن واحد إذ تهدف إلى القضاء على التباين في توزيع الملكية ودمج المواطنين البسطاء في التنمية الاقتصادية القومية والرفع من دخولهم الشخصية... الخ، وبموجب هذا القانون تم منح أراضي للفلاحين المحرومين وذلك سواء في الأراضي التابعة لملكية الدولة والبلديات وفي الأراضي المؤممة، بلغ عدد الأراضي الموزعة مليون هكتار، نشأت عنها تعاونيات زراعية بلغت تقريبا 7000 تعاونية .

ومن أهم المبادئ التي قامت على أساسها الثورة الزراعية:

- الملكية الفردية للأراضي الفلاحية.
- بموجب التشريعات الجديدة تمنح الأراضي التي يقع تأميمها بعد تحديد الملكية إلى الفلاحين.

¹ علي جدوع الشرفات، مبادئ الاقتصاد الزراعي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص-ص 28-30.

- تكتل الفلاحين في تعاونيات الثورة الزراعية والتي باعت نحو 7000 قصد تعزيز الطابع الجماعي لنشاطهم.

الفرع الثالث: القطاع الخاص

هو قطاع مهم في الفلاحة الجزائرية وينقسم من ناحية التقنيات والوسائل المستخدمة إلى قطاع خاص تقليدي، والقطاع الخاص الحديث وهما كما يلي:

1. قطاع خاص تقليدي: يعتمد على الوسائل البدائية ويهدف إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي.
2. قطاع خاص حديث: وهذا النوع يعتمد على التقنيات والوسائل الحديثة والمتطورة، وقد عرف هذا القطاع تقلبات منذ الاستقلال راجعة إلى السياسات المعتمدة من طرف الدولة مما يجعله مهما نوعا ما وبعد 1966 عملت الدولة على تدعيمه وتقديم القروض لكي يساهم في التنمية الاقتصادية للبلاد، كذلك تحسين مستوى معيشة الفلاحين باعتبارهم يمثلون الأغلبية العظمى للشعب، وبعد 1970 أي بعد دخول مرحلة الثورة الزراعية اختفت المساعدات وهذا بسبب تحديد الملكية ثم عاد الاهتمام من جديد وخاصة في المخطط الخماسي الثاني (1985-1989).

الفرع الرابع: موقع المشاريع الفلاحية في المخططات التنموية

1. المخطط الخماسي الأول (1980-1984): حدد المخطط الخماسي الأول 1980-1984 أهدافا طويلة المدى لتنمية القطاع الزراعي (الفلاحي) وذلك بالاعتماد على مجموعة من البرامج الإنمائية التي بلغت تكاليفها الاستثمارية 59.4 مليار دينار جزائري، ويقوم مشروع تنمية القطاع الفلاحي على المدى الطويل على عدد من التوجهات منها¹: تخفيف التبعية الغذائية بتوفير شروط تكثيف الإنتاج الحالي في فترات أو آجال قصيرة أو متوسطة، يرجع التطور العام في المخطط الخماسي إلى:
 - على الصعيد الاستراتيجي: تخفيض الاستثمارات الصناعية في المناطق الصالحة للفلاحة حفاظا على الأراضي الزراعية الخصبة.
 - على الصعيد الاقتصادي: توسيع الرقعة الزراعية باستصلاح أراضي جديدة وإدخال فنون إنتاج متطورة لتحديث طريقة العمل قصد رفع الإنتاجية والاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية.

¹ امر عزوي، إستراتيجية التنمية الزراعية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية وواقع زراعة نخيل التمر في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص 160.

شهدت الاستثمارات اختلافات بين القطاع الصناعي والقطاع الفلاحي حيث لا تتعدى نسبة الاستثمار في القطاع الثاني 6% من إجمالي الاستثمارات أما القطاع الأول وقطاع المحروقات فتمثل 38.56% من إجمالي الاستثمارات.

-معظم اليد العاملة الفلاحية هي من الشيوخ، انعدام روح العمل الجماعي داخل المجموعة الواحدة للمنتجين.

ويتجلى دور الدولة في هذه المرحلة في التوجيه العام للأنشطة الزراعية وتحديد المحاور الكبيرة للخطة الزراعية كذلك التحفيز على التنمية ولا مركزية هياكل الدعم والإسناد للإنتاج الزراعي.

2. المخطط الخماسي الثاني (1985-1989): جاء هذا المخطط لإعطاء دفع قوي لتطبيق سياسة التهيئة الإقليمية وتوسيع وتدعيم قاعدة التنمية وخاصة تنمية القطاع الفلاحي وذلك باستصلاح أراضي جديدة وتطوير الري والاستغلال الأمثل للموارد، وذلك بتطوير الأنشطة المدمجة في المناطق الريفية ووضع سياسة أسعار تحفز على المشاريع الفلاحية الإستراتيجية وغيرها من التوجهات التي تمكن هذا القطاع من تجاوز الحواجز والمعوقات التي تقف أمامه لأنه حسب هذا المخطط فإن معدل نمو الإنتاج الفلاحي يقل بصفة عامة عن 4% سنويا.

حدد المخطط الخماسي الثاني حجم تكاليف البرامج الاستثمارية لمشاريع الفلاحة يقدر ب 54.70 مليار دينار جزائري. وبعد التخلي عن القطاع الاشتراكي الفلاحي تم إنشاء مزارع ذات حجم أقل يسهل تسييرها والتحكم فيها، قدر عددها بتاريخ 1990/05/20 على التوالي: 22356 و 5677 وحدة 180مزرعة نموذجية في الإنتاج النباتي والحيواني وتم رفع عدد الدواوين الى 14 ديوان وكل هذه الإجراءات أدت إلى تحسين والرفع في مستوى الإنتاج و كذلك مساهمة المشاريع الفلاحية في الدخل الوطني الإجمالي من 86% سنة 1984 الى 13.9% سنة 1986¹.

الفرع الخامس: واقع القطاع الفلاحي في ظل إصلاحات (1990-1999)

جاءت إصلاحات 1990محاولة لإيجاد مناخ ملائم للحد من الآثار السلبية السابقة في سنة 1987 وما بعدها وذلك من خلال قانون 1990 ويهدف هذا الأخير إلى إعادة الأراضي المؤممة والدخول في اقتصاد السوق وفق ما تطلبه الإصلاحات الاقتصادية، كما وضع شروطا لإعادة الأراضي المؤممة وأخذ بعين الاعتبار الماضي السياسي أثناء حرب التحرير وحق الميراث لا يكون إلا للورثة من الدرجة الأولى....الخ.

¹ معايش مريم، بوالظمين أشواق، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة، 2012، ص34.

غير أن الواقع مسّ كل الأراضي المؤممة ماعدا الأراضي التي وضعت تحت حماية الدولة قبل عام 1965 ولقد مست الإصلاحات القطاع المصرفي أيضا بدخول عام 1990، حيث جاء قانون القرض والنقد كإطار جديد يهدف إلى تحرير الاقتصاد من القيود ذات الطابع المركزي الذي عرفه النشاط الاقتصادي والمالي والنقدي في مرحلة التخطيط المركزي، وما انجر عنها من آثار سلبية تتفادى روح المبادرة والتحفيز، وخلال هذه المرحلة تم القيام بإعادة جدولة القروض الفلاحية (الديون الفلاحية)¹ بموجب المرسوم الجديد المتعلق بتمويل القطاع الفلاحي حيث قررت الدولة تمديد فترة سداد الديون الفلاحية المتأخرة بما فيها فوائد التأخير وذلك لمدة 12 سنة مضافا إليها سنتين كمهلة لتمكين أصحابها من تكوين أرباح يواجهون بها حقوق البنك والدفعات المستحقة في نهاية 1994.

إن آجال تسديد الديون التي كانت في نهاية سنة 1994 والتي تم تأجيلها إلى غاية 1997 قد تم تأجيلها بأمر من الدولة مرة أخرى إلى غاية ديسمبر 2001، وذلك لتخفيف الدولة عن هذا القطاع ثقل الدفع خاصة وأن الجفاف قد تسبب في حدوث خسائر كبيرة للفلاحين خلال سنوات التسعينات.

الفرع السادس: سياسة التجديد الفلاحي والريفي

تم إطلاق برنامج إنعاش طموح عبر المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (2000-2004) وهو الذي يندرج ضمن منطق جديد مشجع للمبادرة الخاصة حيث وجه الدعم للمستثمرات الفلاحية للرفع من مستويات الإنتاج لتحسين مساهمة القطاع الفلاحي في تلبية الاحتياجات الغذائية للبلاد بصفة سريعة.

1. تعريف سياسة التجديد الفلاحي والريفي: تعرف بأنها "تحويل قطاع الفلاحة إلى محرك حقيقي للنمو الاقتصادي الشامل مع تكثيف الإنتاج في الفروع الزراعية الغذائية، من خلال اعتماد إستراتيجية لترقية تنمية مندمجة لكل الأقاليم الريفية"، وهذه السياسة عبارة عن آلية خاصة ترمي إلى ترقية التأطير التقني والمالي والنظامي، قصد الوصول إلى بناء فلاحية عصرية ذات كفاءة من خلال المحافظة والاستعمال العقلاني للموارد الطبيعية، كذلك عن طريق الاستغلال الأفضل للقدرات الموجودة².

2. بوادر ظهور سياسة التجديد الفلاحي والريفي³: في سنة 2002 تم توسيع المخطط الوطني للتنمية الفلاحية من خلال إدماج عالم الريف ليتم إطلاق البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية والريفية بمحاور إستراتيجية جديدة تخص إقامة شراكة محلية واندماج متعدد القطاعات في الأقاليم، دعم وتنفيذ النشاطات الاقتصادية المبدعة، الجمع بين الجانب الاقتصادي والاجتماعي وتنسيق الأعمال، وابتداء من 2004 تم

¹ المرسوم الوزاري رقم 115/94، الجريدة الرسمية الجزائرية، الصادرة بتاريخ 17/07/1994 العدد 47.

² سلطانة كتفي، تطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (2000-2005) لولاية قسنطينة، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر 2006، ص 7.

³ معايش مريم، بوالطمين أشواق، مرجع سابق، ص 44.

أخذ القرار بترقية وإعادة إحياء المناطق الريفية عن طريق إطلاق العديد من النشاطات الاقتصادية وتثمين الموارد البشرية، وفي 2008 تم إدماج مهام منصب الوزير المنتدب مع مهام وزير الفلاحة والتنمية الريفية هذا ما أضاف أسسا جديدة لتنسيق الجهود بين السياسات القطاعية المعلنة في السابق وتحقيق الانسجام في كفاءات التنفيذ مع تنسيق الجهود ليطم تعزيز كل الإجراءات بالمصادقة على قانون التوجه الفلاحي الذي سطر محاور التنمية المستدامة للفلاحة وعالم الريف بصفة عامة.

3. أهداف سياسة التجديد الفلاحي والريفي:

- ✓ الحماية والاستعمال الدائم والعقلاني للموارد الطبيعية.
- ✓ الاندماج في الاقتصاد الوطني.
- ✓ التخصص الإقليمي للإنتاج الفلاحي.
- ✓ إعادة هيكلة المجال الفلاحي وإعادة الاعتبار وتأهيل الموارد الطبيعية لمختلف جهات الوطن.
- ✓ ترقية وتشجيع الاستثمار الفلاحي.

كذلك يهدف إلى تحقيق تنمية منسجمة ومتوازنة بين جميع الأقاليم، حيث تم اعتماد صيغة عقود النجاعة 2010 وهذا ما سمح بتحسين النسبة السنوية لنمو الإنتاج الفلاحي الذي تحسن من 6 % سنة 2000 إلى 9% سنة 2010 مع تحسين ظروف سكان الريف المعيشية.

سياسة التجديد الفلاحي والريفي للمخطط الخماسي 2010-2014¹: سياسة التجديد الفلاحي والريفي عبارة عن محاولة الوصول إلى استدامة الأمن الغذائي الوطني، والمتمثلة في استراتيجيات تعتبر محور هذه السياسة، حيث في المدى المتوسط تبحث في التغيرات والآثار المهمة في البنية التحتية التي تؤسس دعامة الأمن الغذائي، كما تقرر دعم برامج التنمية الريفية المدمجة وتحديد المناطق وشروط الإنتاج. خصصت الدولة لهذا البرنامج 1000 مليار دينار من النفقات العمومية، هدفه تحقيق الأمن الغذائي بحلول 2014 حيث حددت أهدافه في:

- تحسين معدل نمو الإنتاج المتوسط الفلاحي من 6% لسنة (2000-2008) إلى 8.33% لسنوات (2010-2014).
- زيادة الإنتاج الوطني وتحسين مختلف أنواعه.
- دعم التنمية المستدامة والتوازنات الإقليمية وتحسين شروط حياة السكان الريفية .
- التسيير المستدام للآلات الصناعية وتحسين الاندماج الفلاحي الصناعي.

¹ المرجع السابق، ص-ص 46-47.

يمكن توضيح ما سبق من خلال الجداول التالية والتي توضح تطور الإنتاج الفلاحي خلال المواسم
2011/2002:

جدول (1) : تطور الإنتاج النباتي مواسم 03/2002 إلى 11/2010:

الوحدة: القنطار

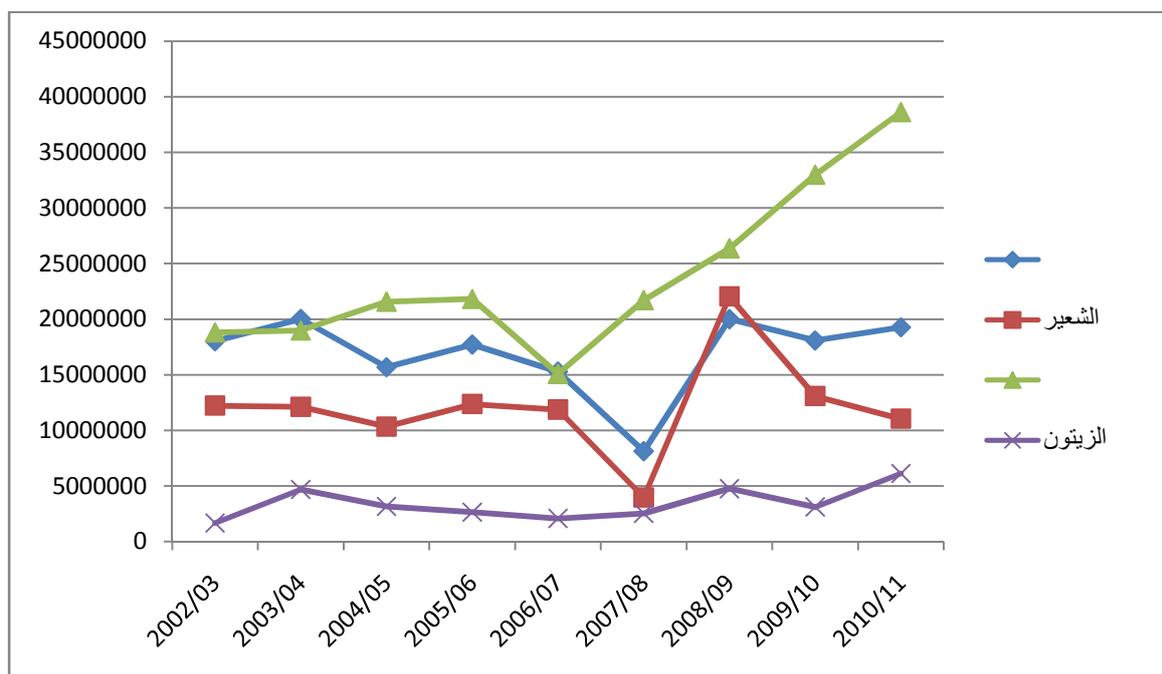
المواسم الإنتاج	03/02	04/03	05/04	06/05	07/06	08/07	09/08	10/09	11/10
القمح الصلب	18022930	20017000	15687090	17728000	15289985	8138115	20010378	18089739	19274740
الشعير	12219760	12116000	10328190	12358800	11866580	3959215	22033586	13080348	11042080
البطاطا	18799180	18962700	21565489	21809610	15068590	21710580	26360570	33003115	38621936
الزيتون	1676270	4688000	3164890	2647330	2089520	2540670	4751820	3112520	6107755

المصدر: الصندوق الوطني للإحصائيات لمواسم 2000-2011

تاريخ الاطلاع: 2015/02/30 <http://ingdz.net/Ub/showthead>.

يمكن توضيح المعطيات السابقة من خلال الشكل التالي:

الشكل (1): منحنى تطور الإنتاج النباتي لمواسم 2002-2011:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول (1)

التعليق:

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن هناك تدبب وتغير في الإنتاج النباتي فالقمح الصلب والشعير مثلا اللذان يعتبران من أهم الحبوب في الجزائر، يلاحظ أن هناك تحسن ملحوظ خلال السنوات 2002-2007 وهذا نتيجة مجموعة الإصلاحات التي مست هذا القطاع، أما في بداية 2009 يلاحظ أن هناك تدهور في مستوى الإنتاج خاصة الشعير الذي انخفض من 22033586 قنطار الى 11042080 قنطار سنة 2011، وهذا راجع للسياسات المتبعة خلال تلك الفترة. أما فيما يتعلق بإنتاج البطاطا التي أصبحت أهم المنتجات الجزائرية فيلاحظ أن مستوى الإنتاج قد ارتفع لمستويات كبيرة فاقت كمية المنتج الأولي (القمح) حيث قدرت بحوالي 38621936 قنطار سنة 2011، نفس القول بالنسبة لإنتاج الزيتون وهذا راجع للأهمية التي بلغت هذه المنتجات في السوق المحلية الجزائرية وقيمتها لدى المستهلك الجزائري، وذلك بفضل مساهمة القطاع الفلاحي في تلبية الاحتياجات الغذائية للبلاد بصفة سريعة.

جدول(2):تطور عدد رؤوس الماشية 2011/2002:

الوحدة: آلاف الرؤوس

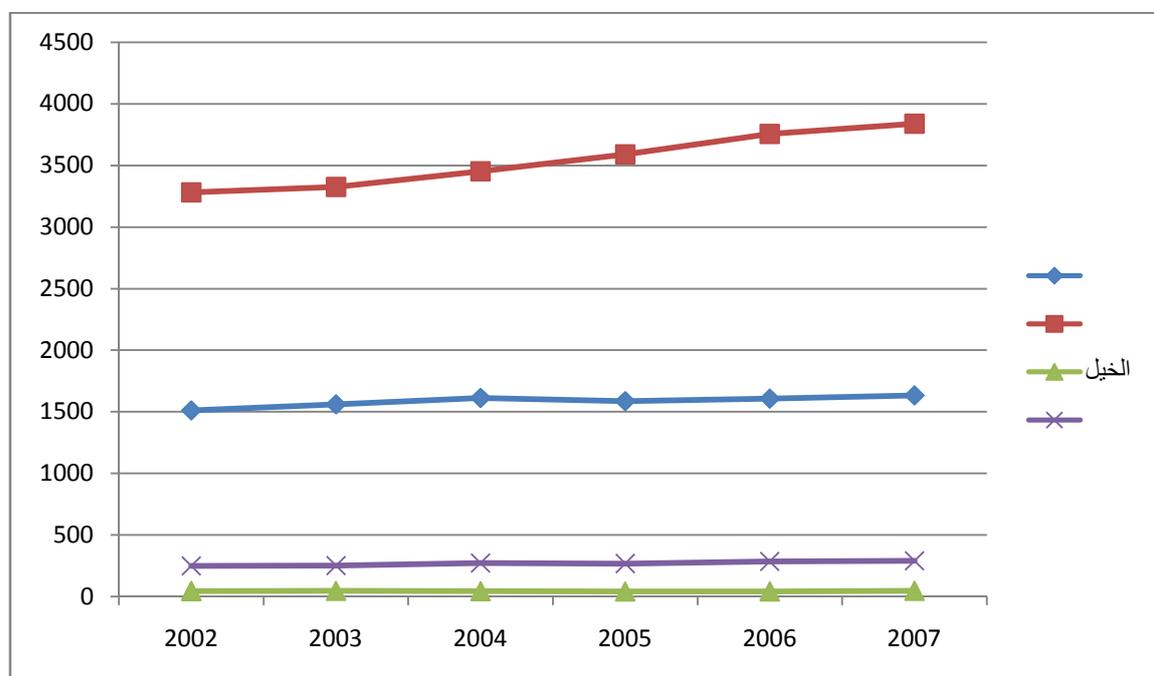
النوع / السنوات	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
البقر	1790	1748	1682	1641	1634	1608	1586	1614	1561	1511
الماعز	4411	4287	3962	3751	3838	3755	3590	3451	3325	3281
الخيول	44	44	45	45	47	44	43	45	48	46
الجمال	319	314	301	295	291	287	269	273	253	250

المصدر: الصندوق الوطني للإحصائيات لمواسم 2011-2000

تاريخ الاطلاع: 2015/02/30 <http://ingdz.net/Ub/showthead>.

يمكن توضيح معطيات الجدول من خلال الشكل التالي:

الشكل (2):منحنى تطور عدد رؤوس الماشية لمواسم 2011-2002:



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات الجدول(2).

التعليق:

من خلال الجدول نلاحظ أن هناك تحسن ملحوظ في تربية المواشي وهذا راجع لعدة عوامل من بينها الاهتمام بهذا النوع من المواشي نظرا لأهميتها الاستهلاكية فبالنسبة للبقر فقد زادت أعدادها من 1511 ألف رأس سنة 2002 إلى 1790 ألف رأس سنة 2011 أما بالنسبة للماعز فمن 32821 ألف رأس سنة 2002 إلى 4411 ألف رأس سنة 2011 كذلك بالنسبة للخيل والجمال نظرا لأهميتهما بالنسبة لسكان الجنوب كل هذا راجع إلى السياسات المنتهجة كسياسة التجديد الفلاحي والريفي بالإضافة إلى برامج الدعم والتسهيلات الممنوحة للفلاحين كقرض الإيجار الذي يمنح الفلاح مجموعة من الميزات من بينها خيار الشراء في نهاية مدة العقد، مواكبة التطور التكنولوجي باكتساب وسائل تكنولوجية حديثة تتماشى مع طبيعة الأعمال المقدمة من طرف الفلاح في مختلف المجالات، أيضا توفير السيولة، هذا ما أدى إلى توفير اليد العاملة في هذا المجال و التخفيف من ظاهرة النزوح الريفي.

خلاصة الفصل الأول:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الركيزة الأساسية للاقتصاد المحلي في كثير من الدول فهي تساهم في زيادة حجم التشغيل أي امتصاص البطالة كما تساهم في زيادة حجم الإنتاج المحلي وبالتالي زيادة حجم الصادرات نحو العالم الخارجي وسيقلبه نقص في الواردات أي الاستغناء عن خدمات العالم الخارجي كما تساهم في تنشيط استخدام الموارد والخامات المحلية والمنتجات الثانوية وذلك لتحقيق تنمية اقتصادية محلية وبالتالي تحقيق تنمية اقتصادية وطنية .

وتتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الناشطة في القطاع الفلاحي بخصائص عديدة تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى فهي تعتبر الركيزة الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد الوطني، وقد تطور القطاع الفلاحي بداية من الاستقلال إلى يومنا هذا وذلك عن طريق تحسين السياسات المتبعة في هذا القطاع وقد ساهمت هذه التطورات كثيرا في زيادة وتحسين معدل نمو الإنتاج المتوسط الفلاحي وتحسين شروط الحياة الريفية.

الفصل الثاني

القرض الإيجاري وأهميته

كبديل تمويلي للمؤسسات

الصغيرة و المتوسطة

تمهيد:

تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى موارد مالية لتمويل العملية الإنتاجية والتي تتكون من المصادر الداخلية والخارجية المتمثلة في القروض بمختلف أنواعها. إلا أن هناك مصدر تمويل آخر جد مهم وفعال في تمويل المؤسسات، وهو التمويل الإيجاري الذي يتيح للمؤسسات خاصة التي تعاني من مشاكل التمويل كالمديونية، أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على القروض، الحصول على الأصول سواء المباني، الآلات أو المعدات واستخدامها في نشاطها دون أن تتحمل تكاليف الشراء وذلك من خلال تأجيرها. وسنتطرق في هذا الفصل إلى القرض التأجيري وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: ماهية القرض التأجيري وآلية تمويله.

المبحث الثالث: الجوانب المختلفة للقرض التأجيري.

المبحث الأول: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتحتم على المؤسسات توفير الأموال اللازمة التي تمكنها من توفير المستلزمات من أجل القيام بنشاطها واستثماراتها، ولأجل ضمان ذلك تقوم هذه المؤسسات بمجموعة من العمليات والأنشطة التي توفر بها الأموال المناسبة حيث توجد عدة مصادر تمكنها من الحصول على هذه الأموال ومن بينها التمويل الإيجاري و الذي سنتطرق إليه من خلال المبحث الثاني في هذا الفصل.

من أجل معرفة هذه المصادر التمويلية يجب علينا أولاً أن نتطرق إلى مفهوم التمويل وأهميته ومخاطره.

الفرع الأول: مفهوم التمويل

التمويل هو البحث عن إمكانية الدفع بطريقة عقلانية تضمن توفير الموارد المالية الضرورية لتحقيق الأهداف المسطرة¹.

كذلك يمكن القول "التمويل هو تحديد المصادر التي يمكن للمؤسسة أن تلجأ إليها بهدف تلبية احتياجاتها من الأموال"².

من هنا نجد أن التمويل هو عبارة عن جمع الأموال من مصادرها المختلفة واستخدامها لسد مختلف الالتزامات والاحتياجات في الوقت المناسب، حتى يكون هذا التمويل فعالاً ومؤدياً للغرض الذي خصص من أجله.

الفرع الثاني: أنواع التمويل

1. التمويل الاستغلالي: وهو يتمثل في التمويل الذي تضعه المؤسسة في رصيد صندوقها لكي تواجه بها احتياجاتها الجارية، كما انه يعتبر قرضاً يمنح للتمويل نشاطاً معيناً في إطار النشاط المخطط السنوي للإنتاج، وبالتالي تسديد هذه القروض التمويلية من الحصيلة المنتظرة للعمليات الجارية.

2. التمويل الاستثماري: تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع بفعل الحاجة للعنصر البشري أو المادي في الإنتاج أو كليهما على المدى المتوسط والطويل، موارد ليست موجهة للاحتياجات الجارية بل هي موارد لها صفة ادخارية³.

3. التمويل الداخلي: يقصد به الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من عملياتها التجارية أو مصادر عرضية دون اللجوء إلى المصادر الخارجية.

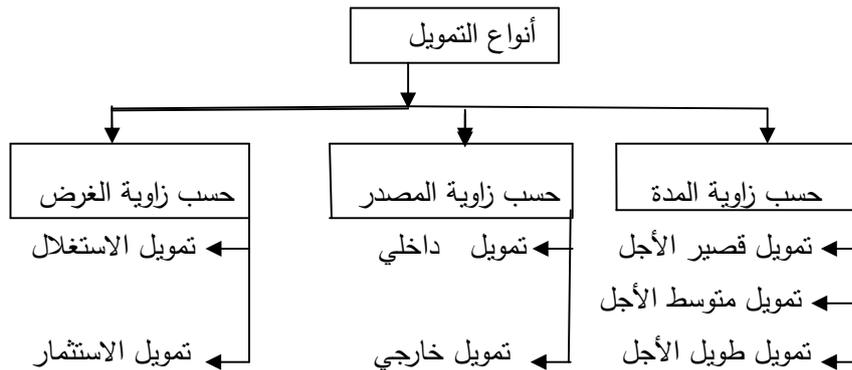
¹ صبيوة إيناس، مرجع سابق، ص30.

² معايش مريم، مرجع سابق، ص30.

³ خليل عبد القادر ، بوفاسة سليمان ، دور الوساطة المالية في التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي (متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية)، الشلف ، الجزائر ، يومي 17-18 أبريل 2006 ، ص338.

4. تمويل خارجي: يكون من المصادر الخارجية، كالبنوك والمؤسسات المالية المتخصصة بالإضافة إلى الأوراق المالية.
5. التمويل قصير الأجل: يتضمن الأموال التي لا تتعدى مدة استعمالها سنة واحدة، كالأموال المخصصة لدفع الأجور والرواتب¹.
6. التمويل متوسط الأجل: تتراوح مدة هذا النوع من التمويل من 2 إلى 7 سنوات ويخصص غالباً لشراء المعدات والتجهيزات.
7. التمويل طويل الأجل: يتضمن الأموال التي تزيد مدتها عن 7 سنوات وهو غالباً ما تمنحه المؤسسات المتخصصة (البنوك لقاء ضمانات الرهن العقاري)، وفي حالة عدم توفر هذا المصدر تلجأ المؤسسة إلى إصدار الأسهم والسندات. ويمكن تلخيص أنواع التمويل من خلال الشكل التالي:

الشكل (3): أنواع التمويل



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مجموعة من المراجع.

الفرع الثالث: مبادئ وأهداف التمويل²

1. المبادئ: يقوم التمويل على أربعة مبادئ

- معدل الفائدة.
- القيمة الزمنية للنقود.
- أي قرار مالي يهدف إلى تحقيق مستوى معين من الربحية.

¹ د. عاطف وليم اندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، بدون طبعة، 2009، ص 391.

² كاملي مليكة وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس، المدينة، 2010، ص 19.

- مدى ملائمة التوقيت المناسب بين ميعاد الحصول على التدفقات من الاستثمارات وبين سداد الالتزامات.
2. الأهداف:

- توفير الأموال اللازمة للمؤسسة عند الحاجة في الوقت المناسب؛
- متابعة مصادر التمويل واختيار المصدر المناسب بما يتماشى مع سياسة المؤسسة؛
- متابعة سير العمليات الاستثمارية للمؤسسة وتنظيم استخدام الأموال بشكل مناسب؛
- تسديد الأموال المترتبة على المؤسسة في الموعد المحدد لتفادي المشاكل التي تؤدي إلى إفلاسها.

المطلب الأول: مصادر التمويل التقليدية

ويقصد بمصادر التمويل التقليدية صيغ التمويل المعروفة والمتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي بالإمكان الحصول عليها من جهات غير متخصصة في تمويل محدد وهي صنفان¹:

الفرع الأول: مصادر التمويل الداخلية

تعرف كذلك بالتمويل الذاتي وهي كل الأموال التي استطاع مالك المؤسسة توفيرها من خلال مسيرته وتمثل في:

1. الإدخارات الشخصية: وهي التمويل المقدم من صاحب المشروع نفسه سواء في بداية تكوين المشروع أو عند الحاجة للتوسع أو لزيادة رأس المال العامل.
2. الشركاء وحملة الأسهم: حيث يتم الحصول على المبالغ لتمويل رأس مال المؤسسة عن طريق المشاركة أو عدد من الشركاء أو عن طريق تحويل المشروع إلى شركة وإصدار الأسهم، حيث يمكن بهذه الطريقة توفير مبالغ أكبر إما عن طريق الشركاء أو عن طريق الاقتراض بسبب المشاركة من عدة مساهمين في ضمان المبالغ التي تم اقتراضها من الغير.
3. أقساط الإهلاكات و المؤونات: حيث أن الإهلاكات هي عبارة عن توزيع ثمن شراء أصل طويل الأجل على عمره الإنتاجي المتوقع، وهو طريقة تهدف إلى توزيع تكلفة الأصول الثابتة على الحياة الإنتاجية أو على أساسها الطاقة الإنتاجية، كذلك يسمح بإعادة تمويل الاستثمارات للمؤسسة لأنه يعتبر مورد مالي، أما بالنسبة للمؤونات فهي تكون من أجل معرفة تدني الأصول غير الاهتلاكية، وتستعمل كذلك كاحتياطات لمواجهة الصعوبات التي تتعرض لها المؤسسة².
4. الاحتياطات والأرباح المحتجزة: حيث تعتبر من أهم المصادر الداخلية للتمويل حيث تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة، فهذه الأرباح التي تحققها الشركة يمكن

¹ طالبى خالد، مرجع سابق، ص-ص 23-30.

² بولنمر هاجر وآخرون، البنوك التجارية ودورها في تمويل المشاريع الفلاحية، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة، 2014، ص39.

الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها أو توزيعها بين المساهمين أو الاحتفاظ بجزء منها وتوزيع الباقي كأرباح على الملاك.

الفرع الثاني: مصادر التمويل الخارجية

تعرف بأنها الأموال المتوفرة لدى الأشخاص والمؤسسات المالية والتي تجري تهيئتها ومنحها على شكل قروض لمن يرغب في استخدامها وتمثل في:

1. الاقتراض من الأهل والأقارب: وهؤلاء يمثلون مصدرا شائعا للاقتراض، تتميز هذه القروض بكونها غالبا ما تتوفر بشروط ميسرة وبدون إجراءات معقدة، ففي معظم الأحيان تكون هذه القروض بدون فوائد محددة سلفا وغير محددة المدة بشكل دقيق وتعتمد على العلاقات الاجتماعية.

2. الاقتراض من السوق غير الرسمي: ينتشر هذا المصدر التمويلي بشكل واضح في الدول النامية، ويأتي سوق الإقراض غير الرسمي من حيث الأهمية في تمويل الصناعات الصغيرة في البلدان النامية في المرتبة الثانية وتتسأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية والمستمدة من الأقارب والأصدقاء في ظروف معينة، فیلجأ أصحاب المنشآت إلى هذا السوق عندما تنخفض السيولة لديهم.

3. الاقتراض من البنوك التجارية: حيث تمنح هذه البنوك قروضا محددة ولمدة زمنية قصيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكن المبلغ قد يكون كبيرا نوعا ما ويمكن إعادة تجديد إذا ما برهن على نجاح هذا العمل، حيث يتم منح قروض بمبالغ أكبر ولفترة زمنية أطول وأغلب هذه القروض يتم منحها اعتمادا على ضخامة موجودات المشروع والتي تعتبر كضمان للقرض.

4. التمويل عن طريق الشركات الكبيرة: حيث تقوم هذه الشركات بتمويل المشروعات الصغيرة وتقدم لها الخبرات الفنية والتسويقية اللازمة، وإن كان الدافع الرئيسي وراء ذلك هو الاستثمار المربح.

❖ مزايا وعيوب مصادر التمويل التقليدية:

أولاً: مزايا المصادر الداخلية

- التمويل الذاتي يزيد من رأس المال الخاص للمنشأة ويجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة.
- يرفع من القدرة المالية و الاقتراضية للمنشأة كما يكسبها حرية واسعة للتصرف في أموالها¹.
- يشجع المؤسسة على القيام باستثمارات جديدة وخاصة الاستثمارات ذات التكاليف المرتفعة.
- يحقق درجة كافية من الاستقلالية وإدارة أعمالها بنفسها.

ثانياً: عيوب المصادر الداخلية

- الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي ليست لها تكلفة.

¹ ركيبي فوزية، الوظيفة المالية ووسائل التمويل في مؤسسة اقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية المركز الجامعي أكلي محند اولحاج، البويرة، 2011، ص55.

- التمويل الذاتي عائق لتطور المنشأة عندما تعتمد عليه بصورة كبيرة.
- الاعتماد المفرط على هذا النوع يؤدي إلى النمو البطيء.
- الاعتماد على مدخرات صغيرة جدا غالبا لا يكفي لمواجهة احتياجات المنشأة من أجل تغطية نفقاتها.
- يحقق مردودية أقل من التي تمول بمزيج من الأموال الداخلية والخارجية¹.

ثالثا: مزايا التمويل الخارجي

- يعتبر التمويل بالاقتراض أقل تكلفة من التمويل بزيادة حقوق الملكية وذلك بسبب الوفورات الضريبية التي تتولد عنه وتعرض المقرضين إلى مخاطر أقل نسبيا من تلك التي يتعرض لها المساهمون والشركاء
- ليس للمقرضين الحق في التصويت والمشاركة في الإدارة.
- يعتبر الاقتراض متاجرة بالملكية والذي قد يكون سببا في زيادة الأرباح وعاملا من عوامل الاستقرار والنجاح.
- بالنسبة لسوق الإقراض غير الرسمي فيراه البعض يمثل مصدر تمويلي لا بديل له بالنسبة لصغار المنظمين.

رابعا: عيوب التمويل الخارجي

- يعاب على القروض ذات الطابع الشخصي، التدخل المحتمل في إدارة المشروع خاصة إذا كانت مبالغ المشروع المقدمة كبيرة جدا.
- القروض بأنواعها لها تاريخ استحقاق ومن ثم ينبغي على المنشأة العمل على توفير قدر كبير من النقد لاستخدامه في سداد الدين لدى حلول الأجل.

المطلب الثاني: مصادر التمويل المتخصصة

الفرع الأول: قروض الهيئات والمؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هي المؤسسات التي تقيّمها الدولة أو الجهات المعنية بدعم الأعمال الصغيرة لمساعدة هذه الأعمال ويتميز هذا المصدر بأنه يوفر قروض ميسرة بشروط تشجيعية، لذلك على العمل الصغير الاستفادة من هذا المصدر للإقراض، ومن مآخذ القروض المتحصل عليها من الهيئات الحكومية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أن مبلغ القرض الممنوح من طرفها غالبا ما يكون بمبلغ محدود قد لا يكفي لتغطية احتياجات العمل مما يستلزم الاقتراض من مصادر أخرى.

¹ فاطمة الحاج قويدر، التمويل كأداة لاستمرارية المشاريع الاستثمارية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012، ص64.

من أمثلة الهيئات الحكومية التي تقدم قروضا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

-إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية؛

-مؤسسات الدعم والتمويل المتخصص في هذه المؤسسات في الهند وإندونيسيا؛

-هيئات الدعم في اليابان؛

-هيئات الدعم والتمويل في الجزائر مثل وكالة دعم وتشغيل الشباب "ANSEJ" وكالة دعم وترقية

الفرع الثاني: التمويل عن طريق شركات رأس مال المخاطر

هي عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى بشركات رأس مال 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، وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر الضمانات¹.

في هذه التقنية يتحمل المخاطر (المستثمر) كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول. ومن أجل التخفيف من حدة المخاطر فإن المخاطر لا يكتفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها. يضاف إلى ذلك 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.

1. إجراءات التمويل عن طريق رأس مال المخاطر:

1.1 تجميع الموارد المالية: ومن هنا تظهر قدرة المساهمين في هذه الشركة و مهارتهم في تجميع الأموال و جذب المستثمرين.

2.1 مرحلة البحث: التي يتمثل هدفها في إدارة ملفات الترشيح التي تقدم من طرف المشروعات الطالبة لهذا النوع من التمويل.

ثم يتم تصنيف الملفات و اختيار المشروعات الأنسب لهذا التمويل و تحديد مرحلة و كيفية تدخلها في المشروعات المستفيدة.

¹ بن مدور أسامة و آخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميله، 2011، ص44.

3.1 كمرحلة أخيرة في إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي تقوم شركات رأسمال المخاطر بإعادة بيع الاشتراكات للخروج من المشروعات الممولة، لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي¹.

المطلب الثالث: طرق التمويل انطلاقاً من صيغ التمويل الإسلامية

الفرع الأول: بالنسبة لطريقة المشاركة

تعد المشاركة إحدى مجالات الاستثمار الهامة في المصارف الإسلامية. كما تعتبر بديلاً ناجحاً في كثير من الأحيان لتمويل المرابحة المثير للجدل.

1. تعريف المشاركة

في اللغة لفظ المشاركة يرتبط بلفظ الشركة. والشركة هي الاختلاط أو المخالطة بين الشريكين. أي خلط الأموال والأبدان (العمل) بقصد الاشتراك في الربح أو الخسارة². أما في الاصطلاح فهي استقرار الملك شيء له قيمة مالية بين المالكين فأكثر لكل واحد أن يتصرف فيه تصرف المالك.

2. أنواع المشاركة: من أهم أنواع المشاركات في المصارف الإسلامية مايلي؛

1.2 المشاركة الدائمة: هي اشتراك البنك في مشروع معين بهدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة، ومثال ذلك اشتراك البنوك الإسلامية في إنشاء الشركات المساهمة، أو المساهمة فيها بهدف السيطرة عليها أو بهدف البقاء فيها لأسباب معينة.

2.2 المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك: هي نوع من المشاركة بين المصرف والعميل الذي يكون من حقه كشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسب الشروط المتفق عليها بين الطرفين وطبيعة العملية التمويلية ويتم هذا النوع من التمويل على أساس عقد شراكة بين المصرف باعتباره الشريك الممول بجزء من رأس المال والعميل كشريك ممول بالجزء الآخر من إجمالي التمويل بالإضافة إلى تقديمه الجهد والعمل لإدارة وتنفيذ المشروع وبموجب عقد الشراكة المشار إليه تتناقص حصة المصرف في الشركة بصورة تدريجية كلما قام العميل بتسديد حصص متزايدة من أصل مبلغ تمويل المصرف للمشروع، وفي نهاية الأمر يصبح طالب التمويل متملكاً للمشروع بصورة كاملة³.

¹ برييش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE ، جامعة باجي مختار عنابة، ص-ص 7-8.

² د. شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفاس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 304.

³ محمد حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، الأردن، 2008، ص 146.

الفرع الثاني: بالنسبة لطريقة المرابحة

1. تعريف المرابحة: الربح في اللغة يعني النماء في التجارة أو المكسب، ويعتبر الربح حافزا هاما لإنشاء أي مشروع اقتصادي يختاره الفرد في المجتمع باعتباره المردود أو العائد على الاستثمار، ويتولد الربح حينما تكون الإيرادات الكلية للمشروع اكبر من تكاليفه الكلية، وتحدث الخسارة إذا زادت تكاليف المشروع الكلية عن الإيرادات الكلية¹.

الربح في اللغة

الربح: النماء في التجارة، والعرب تقول ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها، وتجارة رابحة أي يربح فيها فيسند الفعل إلى التجارة مجازا. فمادة الربح أصل واحد يدل على الشف، أي شف في مياحة. تقول ربح فلان في بيعه، يربح إذا اشتف منها ربحا².

2. أنواع المرابحة: ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين؛

1.2 بيع المرابحة العادية: وهي التي تكون بين طرفين هما البائع والمشتري ويتمن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع بالمرابحة بثمن وربح يتفق عليه³.

2.2 بيع المرابحة لأمر الشراء: إن عملية البيع بالمرابحة لأمر الشراء عملية مركبة من وعد بالشراء و بيع بالمرابحة وهي ليست بيع الإنسان ما ليس عنده لان المصرف لا يعرض أن يبيع شيئا ولكنه يتلقى أمرا بالشراء. وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري ليرى ما إذا كان مطابقا، كما وصف أن العملية لا تنطوي على ربح لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى فأصبح مالكا يتحمل الهلاك⁴.

الفرع الثالث: بالنسبة لطريقة المضاربة

المضاربة : وهي أن يدفع صاحب المال مالا لصاحب العمل، أو المؤسسة الاستثمارية من أجل استثماره له، على أن يتم توزيع الأرباح على أساس نسبة محددة من الربح وليس من أصل المال، وهذا يحقق قدرا أكبر من العدالة في التوزيع عما يحقق النظام الربوي. ولا يتم توزيع الربح إلا بعد استعادة أصل رأس المال⁵.

¹ نفس المرجع، ص 149.

² حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013 ص78.

³ احمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عناية، 2008، ص136.

⁴ محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008 ص240.

⁵ حسن مدني، الاقتصاد الإسلامي، المكتب التعاوني للدعوة وتوعية الجاليات بالربوة بمدينة الرياض، المملكة العربية السعودية، 2008، ص9.

المضاربة: "عبارة عن عقد بيع بين طرفين أو مشاركة بين اثنين أحدهما بماله والآخر بجهده وخبرته وبراعته". وفي المصارف الإسلامية يكون أصحاب الحسابات الاستثمارية هم أرباب الأموال والمصرف هو المضارب¹.

الطرف الأول: صاحب المال؛

الطرف الثاني: صاحب المضارب؛

المقصود بالمضاربة عن طريق البنك أن تقوم البنوك بتوظيف الأموال المودعة لديه في مشروع معين يدير دخلا معيناً، وفي نهاية السنة تقوم بحساب تكلفة الاستثمار وإن الربح يقسم بين الطرفين بالنسب المتفق عليها، أما الخسارة يتحملها صاحب المال بالكامل، أما البنك (المضارب) فهو يخسر جهده في حالة عدم التقصير أو التفريط.

تكون صيغة التمويل عن طريق المضاربة كما يلي:

تسمح هذه الصيغة بتوفير رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا ما بقت من قبل البنوك الإسلامية، ويشترط أن تضع لها شروط تضمن لها الاستخدام الأمثل.

تعتبر صيغة التمويل بالمضاربة من الأدوات الفعالة في استخدامات الأموال لدى المصارف الإسلامية².

المبحث الثاني: ماهية القرض الإيجاري وآلية تمويله

المطلب الأول: القرض الإيجاري وأنواعه

يعتبر التمويل عن طريق القرض الإيجاري فكرة حديثة نسبياً في مجال التمويل، ورغم حداثة هذه الطريقة فهي تسجل توسعاً في الاستعمال من قبل المستثمرين بسبب المزايا الكثيرة التي يوفرها لهم.

الفرع الأول: أصل الاعتماد الإيجاري:

ولدت فكرة التمويل التأجيري في صورتها الأصلية المعروفة باصطلاح LEASING في الولايات المتحدة الأمريكية لدى أحد رجال الصناعة D.P. BOOTHE JUNAIR، فقد اكتشف السيد بوث بمناسبة صفقة ضخمة عرضت عليه ومن خلال الحسابات التي عكف على دراستها أن احتراف تأجير المعدات الإنتاجية للمشروعات الاقتصادية يمكن أن يكون مصدراً للأرباح الطائلة، وحيث أنها تفوق تلك التي يمكن لبوث تحقيقها من خلال إنتاج مصنعه، حيث تم تأسيس أولى شركات التأجير التمويلي في الولايات

¹ محمد حسين الوادي، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2010، ص-ص 193-194.

² قردون أميرة، فرحات أنيسة، مرجع سابق، ص 30.

المتحدة الأمريكية عام 1925 والتي عرفت باسم " UNITED STATES LEASING CORPORATION".

في أعقاب تأسيس هذه الأخيرة سرعان ما زاد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية وتعاضمت أرباح هذه الشركة في فترة زمنية وجيزة، ما لبث أن تأسست شركات تأجير تمويلي أخرى حتى صار التأجير التمويلي من الظواهر المستقرة في الاقتصاد الأمريكي امتد من المعدات الإنتاجية إلى السلع الاستهلاكية المعمرة.

ثم انتشرت عدوى التمويل التأجيري في العديد من الدول الأوروبية كبلجيكا، بريطانيا، ألمانيا الغربية، فرنسا، هولندا، اسبانيا... الخ. ومن خلال نشاط رأس المال الأمريكي وتدويل نشاط شركات التأجير التمويلي الأمريكية بدأت دول العالم الثالث في اكتشاف التأجير التمويلي، وقد ساعد على ذلك ظهور التأجير التمويلي التصديري والذي بموجبه تم تمويل تصدير المعدات الإنتاجية وتصدير منشآت صناعية بأكملها إلى الدول النامية وبصفة خاصة تلك الخاضعة للنفوذ الأمريكي، ومع اكتشاف ظاهرة التمويل التأجيري تأسست العديد من الشركات في عدد من الدول النامية لمزاولة هذا النشاط كما في كوريا الجنوبية وماليزيا والفلبين واندونيسيا، وفي عام 1976 بلغ عدد هذه الشركات في سنغافورة ثلاثة عشر شركة، كما انتقلت هذه الظاهرة إلى استثمار الرأس المال الفرنسي في هذه الدول. إن التطور الكبير الذي عرفته تقنية الإيجار عموماً والقرض الإيجاري خصوصاً جعل مختلف الأنظمة و التشريعات تحاول إعطاء تعريف دقيق لتلك التقنية حتى يسهل تنظيمها والتعامل معها¹.

الفرع الثاني: تعريف الاعتماد التأجيري

لقد اختلفت وتعددت التعاريف الخاصة بالقرض الإيجاري، رغم اتحادها في معناه في نهاية الأمر، فنجد تعاريف قانونية و أخرى اقتصادية، هذه التعاريف لها خصائص مشتركة تتعلق بالعملية ذاتها.

1. التعريف القانوني²:

1.1 المفهوم الإنجلوساكسوني: يعتبر عقد التمويل التأجيري في المفهوم القانوني الإنجلوساكسوني عقداً بين مؤجر ومستأجر يتضمن إيجار سواء في شكلها القانوني أو باعتبارها تقنية مالية ومصرفية.

أصول معينة يتم اختيارها بواسطة المستأجر من المنتج أو المورد لهذه الأصول ويقوم المؤجر بشرائه وتأجيره للمستأجر مقابل التزام المستأجر بدفع بدل الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة، ولا يعطي

¹ هاني محمد دويدار، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، الجزء 2، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007، ص10.

² بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الرابحة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، صص17-18.

عقد التأجير التمويلي للمستأجر الحق، أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك تلك الأصول لا خلال مدة العقد ولا بعد انتهاء العقد.

2.1 المفهوم اللاتيني: في فرنسا التمويل التأجيري "le crédit bail" يعطي المستأجر عند نهاية مدة العقد خيار شراء الأصل محل التعاقد، سواء كان عقارا أم منقولا، فيكتسب ملكية الأصل بسعر منخفض تدخل في تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر خلال مدة العقد.

من خلال ما سبق نجد أن كلاهما يتضمن إيجار أصول معينة مقابل أقساط تسدد على دفعات لكنهما يختلفان في نهاية مدة العقد حيث أن الإنجلوساكسوني لا يعطي للمستأجر حق تملك الأصول لا خلال مدة العقد ولا بعد انتهاءها أما المفهوم اللاتيني فهو يمنح للمستأجر حق خيار الشراء.

2. التعريف الاقتصادي: الاعتماد الإيجاري هو عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر) بتسديد للطرف الثاني (المؤجر) سلسلة من الدفعات الدورية التي مجملها يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمدد لتغطية الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المقتنى¹.

3. تعريف القرض الإيجاري في الجزائر: إن التشريع الجزائري عرف التمويل الإيجاري في مادته الأولى والثانية من القانون التشريعي المتعلق بالائتمان الإيجاري كما يلي²:

"هو عملية تمويل أصول رأسمالية ليس بهدف قيام المشتري بتملك الأصول أو تملكها للمستأجر وإنما يهدف إلى إتاحة فرصة للعمل لاستخدامها مقابل أداء فنية إيجارية يتفق عليها، وتقوم هذه العملية أساسا بين ثلاثة أو أربعة أطراف ويقوم بموجبها مستأجر الأصل بدفع أقساط دورية للمؤجر تكفي قيمة استرجاع رأس المال مقابل حقه في الحصول على الأصل الإنتاجي واستخدامه.

الفرع الثالث: خصائص عقد التأجير التمويلي

يتبين من التعاريف السابقة لعقد التمويل التأجيري أنه يتميز بعدد من السمات العامة بالإضافة إلى السمات الذاتية التي تحدد معالمه وتميزه عن غيره من العقود المشابهة.

1. السمات العامة:

1.1 عقد رضائي: ينعقد العقد الرضائي بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول دون الحاجة لإتباع شكل معين، وهذا النوع من العقود يتم بمجرد التراضي بين الطرفين المتعاقدين دون أن يكون له شكل معين لانعقاده، فالتراضي وحده هو الذي يُكوّن العقد، وإن اشترط تنظيم العقد خطيا ما هي إلا وسيلة إثبات في حالة حصول نزاع. وبالتالي فالكتابة ليست ركنا لانعقاده، فهو تصرف قانوني ينعقد باتفاق الطرفين.

¹ زغيب مليكة، بوشنقير ميلود، التسيير المالي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2010، ص198.

² المرسوم التنفيذي رقم 09/96 المؤرخ بتاريخ 10/01/1996، الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 14/01/1996، عدد03، المادة 4، ص25.

2.1 من العقود التبادلية(ملزم للجانبين): وذلك لأنه يرتب في ذمة المؤجر التزامات تقابلها التزامات أخرى تنشأ في جانب المستأجر، فالمؤجر التمويلي يلتزم بشراء الأصل الذي اختاره المستأجر من البائع الذي حدده أو دفع تكلفته بناء على العقار أو التعاقد مع المقاول الذي اختاره المستأجر في حال التمويل العقاري، وتمكين المستأجر من الانتفاع بالمأجور طوال مدة العقد التي تقارب في العادة العمر الإنتاجي للأصل، وبالمقابل يلتزم المستأجر باستلام الأصل من البائع، والالتزام بالمحافظة عليه وصيانته، بالإضافة إلى دفع بدل الأجرة المتفق عليها الانتفاع بالمأجور....الخ.

2. السمات الذاتية

1.2 عقد التأجير التمويلي يقوم على الاعتبار الشخصي: تفترض هذه الخاصية وجود اعتبارات معينة تتعلق بشخص المستأجر، تدفع المؤجر التمويلي إلى إبرام العقد معه وعناصر الاعتبار الشخصي مختلفة...فهي:

- إما أن تكون شخصية كأمانته وسمعته الأدبية وقدرته على إدارة المشروع، إضافة إلى عوامل اقتصادية تتعلق بذات المشروع الذي سيباشره المستأجر ومن الناحية العملية فإن الاعتبار الشخصي يجعل المستأجر لا يتقدم إلى المؤجر التمويلي إلا إذا كان محل ثقته، لذلك طلب من المستأجر تقديم المستندات الخاصة بنشاطه حتى يتأكد من دواعي الثقة لديه، وعلى ضوء فحص هذه المستندات يتبين المركز المالي لطالب التمويل، ويتخذ المؤجر التمويلي قراره بقبوله كمستأجر وعلى أثر ذلك تبدأ الخطوات التنفيذية اللازمة لتوفير الأصل الإنتاجي المطلوب أو اتخاذ القرار بالرفض تحسبا لحدوث إشكالات هو في غنى عن الخوض فيها.

2.2 الخيارات الثلاث المقررة للمستأجر

تتمثل هذه الخيارات في:

1.2.2 شراء الأصول المؤجرة: عند انتهاء المدة المحددة لعقد التأجير التمويلي يجوز المستأجر أن يعلن رغبته إلى المؤجر بطلب شراء المأجور، وهذا الخيار متاح أمام المستأجر ويعد أهم معيار لتمييز عقد التأجير التمويلي عن غيره. ويترتب على تخلفه عدم اعتبار العقد عقد تأجير تمويلي، ويتم الشراء بقيمة نهائية وفقا للشروط المتفق عليها بين الطرفين والتمن يكون محددًا بالعقد وعادة ما يكون أقل من سعر السوق.

2.2.2 تجديد العقد: إذا وجد المستأجر أن من مصلحته عدم شراء المأجور، وإنما تجديد العقد لمدة معينة وبشروط جديدة قد تختلف عن شروط العقد الأول حيث يعتبر عقد الإيجار الجديد عقدا مستقلا.

3.2.2 رد الأصول المؤجرة: إذا لم يكن المستأجر بحاجة إلى المأجور فإنه يتعين عليه رد المأجور بالحالة المتفق عليها في العقد بعد أن يكون قد أوفى بجميع التزاماته القانونية والتعاقدية ويخضع رد المأجور للقواعد العامة في عقد الإيجار العادي، وبذلك ينتهي عقد التأجير الذي كان يربط الطرفين.

3.2 عقد الإيجار التمويلي أداة للتمويل: إن التأجير التمويلي ضرورة من ضروريات العصر أو الرغبة في التمويل هي المحور الذي تدور حوله جميع أحكام هذا العقد باعتبار أفضل الوسائل التي تحقق مصلحة الطرفين المؤجر التمويلي والمستأجر، فالطابع المالي يظهر حالياً بعقد القرض الإيجاري من خلال حرص المؤجر على استرداد كامل رأس ماله المتمثل في ثمن شراء الأصل، أو تكلفة بناء العقار، إضافة إلى حصوله على ربح مقابل هذه الخدمة التمويلية للمستأجر، ويظهر أيضاً الطابع المالي من خلال مدة الإيجار فيه غير القابلة للإلغاء، حيث لا يحق لأي طرف طلب إنهاء العقد قبل انقضاء مدته، وبالتالي يلتزم المستأجر بدفع بدل الإيجار المتفق عليه طوال مدة العقد وإن لم ينتفع بالمأجور طالما أن سبب عدم الانتفاع لا يعود للمؤجر، لأنه تكلف بشراء الأصل المؤجر لأجل تأجيرها بناء على طلب المستأجر الذي حدد مواصفاته. إن التمويل التأجيري إذن أداة قانونية لتمويل المشاريع التجارية أو الصناعية ولزيادة حجم استثماراتها دون اللجوء إلى مواردها الذاتية المستثمرة في المشاريع القائمة¹.

الفرع الرابع: أنواع الاعتماد الإيجاري

هناك العديد من أنواع الائتمان الإيجاري منها:

1. الاعتماد الإيجاري حسب طبيعة العقد: حسب هذا التصنيف هناك نوعان من الاعتماد الإيجاري هما:
 - 1.1 الائتمان الإيجاري التشغيلي: وفيه يتم تأجير المستأجر بالاستفادة من الأصل والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أن على المؤجر (شركة التأجير) العمل على أن يظل هذا الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية القائمة بين المستأجر وبين المؤجر علاقة مرتبطة أساساً بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقة وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به. إلا أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء استخدام المستأجر له².

2.1 الائتمان الإيجاري المالي: حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المتعلق بالقرض الإيجاري يعتبر ائتماناً إيجارياً مالياً إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة

¹ بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 28.

² حسن سمير عشيح وآخرون، التحليل الائتماني، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 145.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري وأهميته كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بملكية الأصل المعني إلى المستأجر. ويعني ذلك أن مدة عقد الاعتماد الإيجاري كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليها مكافأة هذه الأموال المستثمرة¹.

يمكن توضيح أهم الفروقات بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي من خلال الجدول التالي:

الجدول (3): مقارنة بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	طويلة تصل إلى ما يقارب العمر الاقتصادي للأصل	قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر الأصل لأداء عمل معين وعادة ما تتجدد سنويا
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم
الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وكذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد	المؤجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وتكاليف التأمين خلال فترة التعاقد ما لم ينص عليه عقد الاتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة ومتشابكة ولذلك تحتاج لقانون ينظم هذه العلاقة ويحافظ على حقوق كل طرف فيها وذلك بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية لقيمة العقد	العلاقة بين المؤجر والمستأجر تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير
مال الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيار بين ثلاثة بدائل في نهاية مدة العقد: إعادة الأصل، تأجيره مرة أخرى أو شراء الأصل من المؤجر	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى
نظم إلغاء العقد	لا يجوز إلغاء العقد خلال المدة الاتفاقية من قبل أحد طرفي العقد ولكن لا بد من اتفاق الطرفين	يجوز إلغاء العقد من المستأجر، وفي هذه الحالة يلتزم بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً عليه في مثل هذه الحالات

: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مجموعة من المراجع

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة السابعة، 2010، ص78.

2. الائتمان الإيجاري حسب معيار جنسية العقد

1.2 اعتماد إيجاري محلي: وهو العقد الذي يجمع بين مؤسسة متخصصة في القروض الإيجارية ومتعامل اقتصادي، ينتميان إلى نفس البلد، كما يمكن لمؤسسة القرض الإيجاري أن تنشأ فروعاً لها في الخارج وتمارس نشاط القرض الإيجاري المحلي في البلد الأجنبي.

2.2 اعتماد إيجاري دولي: يستخدم عادةً معيار المقر الاجتماعي أو المقر الرئيسي للأطراف المتدخلة في عملية القرض الإيجاري لتقرير الطابع الدولي للقرض الإيجار، حيث يعتبر القرض الإيجاري دولياً عندما يكون المؤجر والمستأجر مقيمان في بلدان مختلفان ويخضعان لتشريعات مختلفة. وعندما يكون المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد بينما المستأجر في بلد آخر، فإن هذه العملية التي تأخذ الصفة الدولية و تسمى بقرض إيجار للتصدير *Crédit – Bail à l'exportation* وفي هذه الحالة فإن عقد الإيجار يكون دولياً، أما عقد البيع (بيع الأصل من المورد للمؤجر) فهو عقد داخلي، لأن المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد وفي المقابل فإن عقد بيع الأصل من المورد للمؤجر يكون وحده دولياً إذا كان المؤجر والمستأجر مقيمان في نفس البلد وكان المورد مقيماً في بلد آخر، وبالتالي يكون عقد القرض الإيجاري بين المؤجر والمستأجر داخلياً أو محلياً.

3. الائتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع العقد

1.3 القرض الإيجاري للعقارات: إن القرض الإيجاري للعقارات عبارة عن عملية تأجير لبنانيات ذات استعمال مهني *A Usage Professionnel* لمؤسسة معينة، قد تصبح مالكة لذلك الأصل العقاري في نهاية مدة العقد إذا اختارت ذلك. وتتراوح مدة عقد القرض الإيجاري العقاري ما بين 8 و 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة.

تسمح هذه التقنية بالتمويل الكامل للاستثمارات العقارية، كما أن معظم المؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التسهيلات الائتمانية هي عبارة عن فروع لمجمعات بنكية.

2.3 القرض الإيجاري للقيم المعنوية: في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع ورخص صناعية من منافسيها أو شراء شهرة المحل *Fond de Commerce* أو مؤسسات جاهزة، بهدف الحصول على عتاد إضافي أو إدخال منتج جديد للسوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق بهدف تنمية عملها والتوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث والتطوير بنفسها. ومن بين الحلول المتاحة أمام المؤسسة لتمويل الحصول على القيم المعنوية تقنية القرض الإيجاري.

3.3 القرض الإيجاري للمنقولات: وهو عملية تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات والوسائل الإنتاجية عموماً، مشتراة بغرض التأجير من طرف مؤسسة القرض الإيجاري، والتي تصبح مالكة لتلك

الأصول. وطبقا لعقد القرض الإيجاري فالمستأجر له حق تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، عن طريق دفع قيمة معينة ومحددة مسبقا، والتي تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.

ومن الشروط العامة لعقد القرض الإيجاري للمنقولات، ما يلي:

- أن يكون الأصل معروفا ومحددا Identifiable ؛

- أن يكون الأصل موافقا للاستعمال الدائم L'usage durable ؛

- أن يكون الأصل قابلا للإهلاك Amortissable؛

من أهم أنواع العتاد القابل لأن يكون موضوعا للقرض لقرض إيجاري للمنقولات نجد وسائل النقل، العتاد الصناعي، عتاد الأشغال العمومية، عتاد المطابع و المكاتب، العتاد الطبي (التصوير الطبي، عتاد أطباء الأسنان...) والعتاد الفلاحي (جرارت، حاصدات، آلات فلاحية متنوعة).

وعادة ما تتراوح مدة عقد إيجار المنقولات بين 3 و 7 سنوات¹.

4.3 الائتمان الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية²: هذا النوع المتعلق بمحل تجاري أو مؤسسة حرفية يعتبر سندا يمنح من خلاله طرف يدعى "المؤجر" على شكل تأجير مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة لصالح طرف يدعى "المستأجر" محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح "المستأجر" وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئيا الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجارات، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأولى.

4. أنواع أخرى للقرض الإيجاري³

بالإضافة إلى الأنواع المذكورة سابقا هناك أنواع أخرى له منها:

1.4 القرض الإيجاري العكسي: من خلال هذا النوع تقوم شركة ببيع أحد أصولها إلى مؤسسة اعتماد إيجاري متخصصة، لتقوم بدورها بتأجيره للشركة نفسها بواسطة عقد اعتماد إيجاري، و تستخدم هذه الطريقة عندما تكون الشركة في حالة مالية صعبة، و تملك أصول قيمة فهي عملية فعالة في إعادة التوازن المالي للمؤسسة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه العملية تنصب على الأصول المنقولة و غير المنقولة، و خاصة على هذه الأخيرة، و تجمع بين طرفين المستأجر و المؤجر، كما تتضمن وعد بالبيع من جهة واحدة عند انتهاء مدة العقد.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 09/96، مرجع سابق، المادة 7.

² نفس المرجع، المادة 9.

³ صبيوة ايناس، مرجع سابق، ص-ص 79-80.

لذلك فهذه الطريقة تسمح بتحويل الأصول الموجودة في الشركة إلى سيولة نقدية من أجل مواجهة المشاكل المالية التي تعاني منها الخزينة.

2.4 الاعتماد الإيجاري المظهر: يكون اعتماد إيجار مظهر عندما تقوم مؤسسات قرض إيجار بشراء الأصول الإنتاجية من المصنع حيث تسمح لهذا الأخير بالاحتفاظ بها وتأجيرها لآخرين.

3.4 الاعتماد الإيجاري المباشر و غير المباشر: يتوقف الأمر في هذه الحالة من الاعتماد الإيجاري على وجود وساطة مالية مصرفية أو غير مصرفية من عدمها.

4.4 الاعتماد الإيجاري للصيانة: في هذه الحالة يحدث ازدواج بين الخدمات المالية و الفنية، و بذلك فإن من يقدم القرض سواء كان منتجا أو مورد للأجهزة و الآلات الإنتاجية يقوم بتقديم الصيانة و خدمات ما بعد البيع للأجهزة والآلات التي توضع تحت تصرف المستأجر بواسطة المقرض، على أن يتضمن الأقساط المدفوعة لهذا الأخير تكاليف الصيانة.

و فيما يلي سوف نحاول التعرف على سير عملية الاعتماد الإيجاري و العقود المتعلقة به.

المطلب الثاني: سير عملية الاعتماد الإيجاري:

تتم عملية الاعتماد الإيجاري في عدة مراحل بين عدة أطراف، و هي بالتالي متضمنة مجموعة من العقود تبرم بين هذه الأطراف.

الفرع الأول: الأطراف المتعاملة بالاعتماد الإيجاري

تنشأ عملية الاعتماد الإيجاري بين ثلاثة أو أربعة أطراف و تتمثل في المؤجر، المستأجر المورد(المنتج)و المقرض.

1. المورد: و هو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير و المقاييس المتفق عليها بينه و بين المستأجر، أما عن الأصل موضوع الإيجار يمكن أن يكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية.

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

يمكن تصنيف المؤجرين إلى ثلاثة فئات هي:

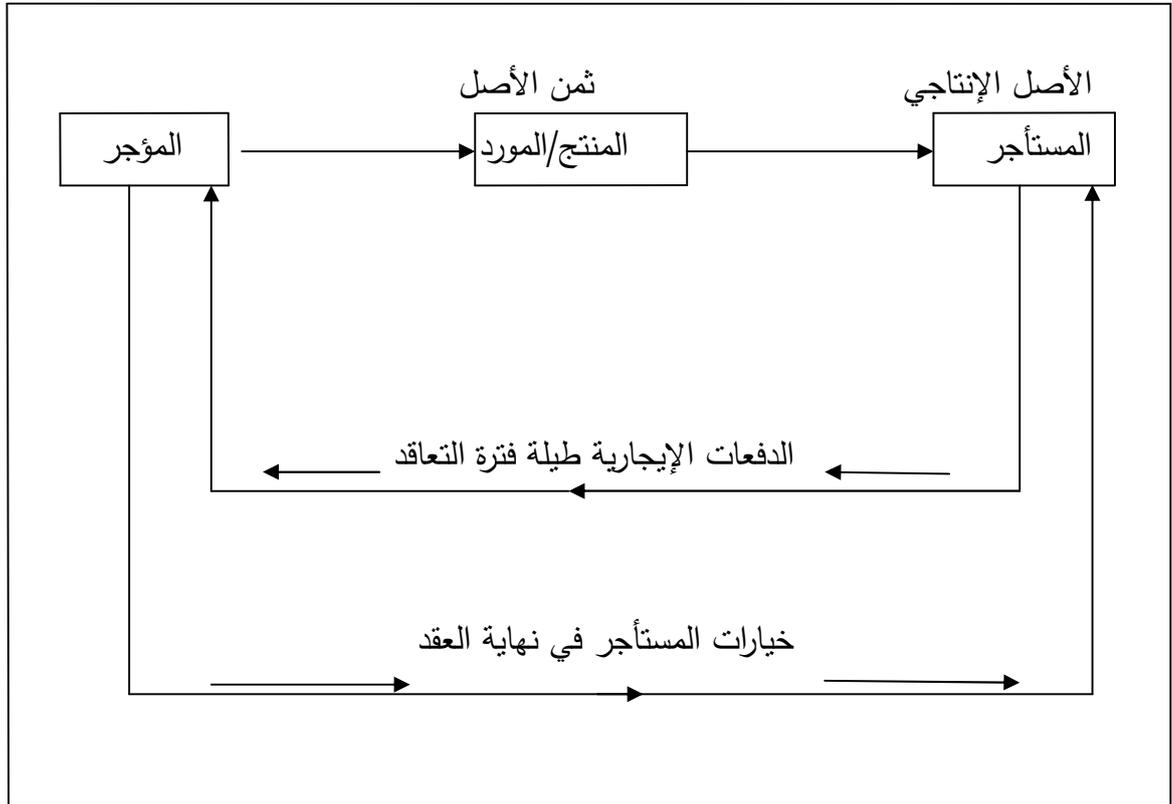
•منتجو و موزعو التجهيزات و العربات الصناعية: حيث يتم تأجير الأصول للزبائن أو عن طريق فتح وحدات مختصة أو بواسطة البنوك.

•الماليون: أي البنوك التجارية، الشركات المالية (البنوك الصناعية، الزراعية، بنوك الاستثمار...).

- شركات الإيجار المختصة: حيث تقوم هذه الشركات بعمليات التأجير في المدى الطويل و تتحمل مسؤولية الأخطار التقنية و الاقتصادية للأصل.
3. المستأجر: يمثل المستأجر الطرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه، بحيث يقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي يرغب في تأجيره بالتفاوض مع المورد حول السعر و التكلفة و المدة حسب احتياجاته، ويقوم باستخدامه مقابل تسديد دفعات إيجارية وفقا للاتفاق الذي عقده مع المؤجر.
4. المقرض: إن عملية الاعتماد الإيجاري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع و هو المقرض، و الذي يقدم خدماته المصرفية و المتمثلة في منح القروض إلى المستأجر أو المؤجر أو يشارك في إقامة شركة الاعتماد الإيجاري.

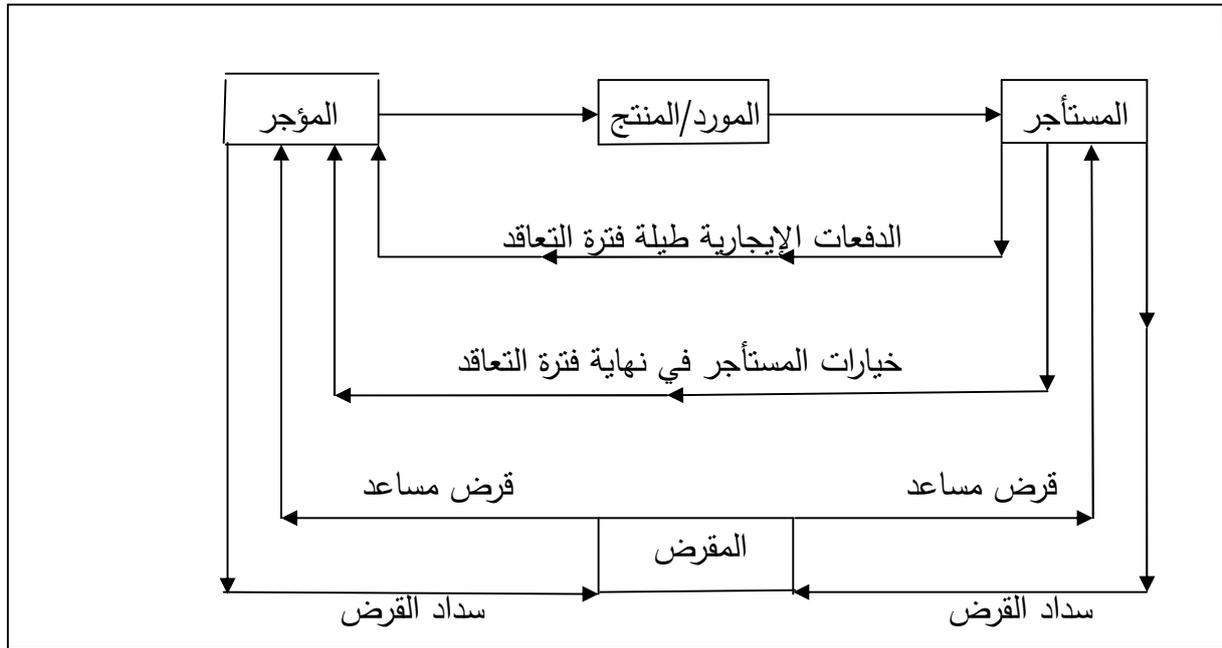
يمكن توضيح العلاقة بين الأطراف من خلال الأشكال التالية:

الشكل(4):نشوء عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاثة أطراف



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مجموعة من المراجع

الشكل (5): إدخال المقرض كطرف في عملية الائتمان الإيجاري



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على مجموعة مراجع

الفرع الثاني: العقود المتضمنة لعملية الاعتماد الإيجاري:

تتضمن عملية الاعتماد الإيجاري إبرام مجموعة من العقود بين مختلف الأطراف و تتمثل هذه العقود فيما يلي¹:

1. عقد الشراء: هذا العقد يبرم بين المورد و المؤجر في حالة ما لم يكن المؤجر هو المورد. هذا العقد يستفيد منه مباشرة المستأجر بالرغم من أنه ليس طرفا فيه، و ذلك لأن شراء المعدات محل التعاقد يكون حسب اختياره، شروطه و مواصفاته.

2. عقد التأجير

عقد التأجير يكون بين المؤجر و المستأجر و يتضمن هذا العقد وعدين :

• الوعد الأول يكون من طرف المؤجر و يتضمن تأجير المعدات؛

• الوعد الثاني يكون من طرف المستأجر و يتضمن استخدام الأصل محل التعاقد.؛

3. عقد الاقتراض: يكون بين المقرض (البنك) من جهة و المستأجر كمقترض من جهة أخرى.

¹ نفس المرجع، ص 65.

4. عقد الصيانة: في حالة ما إذا كان عقد الائتمان الإيجاري ينص على تحمل المستأجر لتكاليف الصيانة، الإصلاح التأمين و الضرائب، فإن المؤجر قد يشترط على المستأجر إبرام عقد صيانة مع مورد الأصل و هذا لضمان استمرار تشغيله و استغلاله بكفاءة و فعالية.

الفرع الثالث: مراحل عملية الاعتماد الإيجاري

تمر عملية التمويل بالإيجار بثلاث مراحل هي¹:

المرحلة الأولى : إنجاز عملية الشراء

في أغلب الأحيان، يجري الشراء ليس بهدف الشراء فقط، و لكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد، و هذا بتدخل ثلاثة أشخاص، حيث تشتري مؤسسة الاعتماد الإيجاري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر.

المرحلة الثانية : تأجير الأصل تطبيقاً للأحكام المرتبطة بالاعتماد الإيجاري

يسلم المؤجر للمستأجر الأصل الذي يريد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير و يمنحه ضماناً ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر، و في المقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعمال الأصل فيما بعد.

المرحلة الثالثة : انقضاء عملية الاعتماد الإيجاري

و تدعى بمرحلة الخيار، بحيث في نهاية مدة التأجير المقدر في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات:

- رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المالية المتبقية للمؤجر و تمثل عادة 1% إلى 6% من سعر الشراء، و بالتالي اكتساب الأصل و التمتع بالملكية التامة؛
- طلب تجديد العقد و التفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقاً بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل؛
- إعادة الأصل إلى المؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يبيع الأصل في سوق التجهيزات المستعملة أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير؛

الفرع الرابع: الاكتتاب في عقود الاعتماد الإيجاري

يتميز الاعتماد الإيجاري بوجود تنظيم حقوق و التزامات أطراف العقد بشكل تفصيلي و دقيق، أما الاكتتاب في عقود التأجير فهو يتناول كافة الخطوات اللازمة التي تؤدي إلى توقيع عقد التأجير، و تشمل هذه الخطوات بداية مرحلة الاستعلام و الاستفسار، و تجميع البيانات الائتمانية المطلوبة، ثم تقييم خطر الائتمان، و التفاوض و الاتفاق على شروط العقد، و أخيراً توقيع عقد التأجير.

¹ قردون أميرة، فرحات أنيسة، مرجع سابق، ص68.

1. المعلومات المطلوبة من المستأجر¹: عندما تتوجه الشركة المستأجرة إلى شركة التأجير طالبة الاستفادة من خدمة الاعتماد الإيجاري يجب أن تكون مرفقة بملف مدعم بمستندات و يحتوي على المعلومات التالية:

* المعلومات الأساسية: مواصفات المعدات المطلوبة والهدف منها (إحلال وتجديد أم إضافة جديدة) التكلفة التقديرية وتكلفة التمويل الإجمالية (تمويل كامل أم جزئي)، ترتيبات الدفع (طريقة الدفع، مدة العقد) هل يمكن الاستفادة من التسهيلات الحكومية أو من المؤسسات المتخصصة؟ هل تتوفر أي تأمينات إضافية (ضمان مصرفي أو شخصي أو مؤسسي....)؟

*البيانات المالية: تتضمن البيانات المالية الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر للمستأجر لفترة تتراوح من ثلاث إلى خمس سنوات، التدفقات المالية المتوقعة للمنشأة أو الخط الإنتاجي الذي سيستخدم المعدات المؤجرة².

*المعلومات المؤسسية: عقد التأسيس وطبيعة عمل المنشأة وأنشطتها ومجالات التوسع فيها، مالكي المنشأة والشركاء فيها وأعضاء مجلس الإدارة (مؤهلاتهم، خبراتهم)، أية تغييرات حديثة ذات أهمية في تركيبة المساهمين وأعضاء مجلس الإدارة أو أنشطة المنشأة و توسعها.

*معلومات أخرى: العملاء الرئيسيين للمؤسسة، مصادر المواد الخام ومدى توفر المصادر البديلة علاقات المنشأة مع البنوك ومدى التزامها بأداء ما عليها، أسماء مراجعي الحسابات إضافة للمعلومات السابقة يطلب المؤجر من المستأجر تقديم ميزانيات تقديرية لسنوات قادمة، وعلى ضوء المعلومات المذكورة المقدمة من طرف الشركة المستفيدة يكون بإمكان المؤجر التعرف على عملها بصفة دقيقة من جهة، و التعرف على الأصل المطلوب تأجيره من جهة أخرى.

2. تحليل و تقييم الائتمان على مستوى شركة التأجير: يتم التقييم الائتماني بمراجعة المعلومات والبيانات المالية وغير المالية التي تم الحصول عليها من المستأجر ومن مصادر أخرى، بغرض تحديد درجة خطر الائتمان وبالتالي اتخاذ القرار المناسب.

وتشمل مرحلة تقييم الائتمان التحقق من المركز المالي للشركة المستفيدة ومن طبيعة الأصل المؤجر .

*المركز المالي للمستأجر: و يهدف تقييم البيانات المالية للمستأجر إلى معرفة توقعات الربحية والتدفقات النقدية الحالية و خلال الفترة القادمة، ويتحدد المركز المالي للمستأجر من خلال قياس معدلات عديدة

¹ عاشور كتوش، عبد الغني حريري، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاككتاب في عقود و تقييمه - دراسة حالة الجزائر - مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات - دراسة حالة الجزائر و الدول النامية -آلية العلوم الاقتصادية و علوم التسبير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، يومي 21- 22 نوفمبر 2006، ص11.

² نفس المرجع ، ص72.

منها : معدلات الهيكل المالي، الربحية، النشاط. و على ضوء هذه الدراسة المالية تقدر شركة التأجير حجم المخاطر المرتبطة بإبرام العقد.

* طبيعة الأصل المؤجر: إن شركة التأجير قد تواجه موقف معين تضطر فيه إلى إعادة تسويق الأصل المؤجر في حالة استرداده من المؤجر، إما بفسخ العقد أو عدم رغبتها في شراء الأصل بعد انتهاء مدة العقد، وبالتالي تكون شركة التأجير أمام مشكلة التصرف في أصل استنفذ كل أو معظم طاقته التشغيلية خلال مدة العقد، وللتخفيف من حدة هذا الموقف تتجه سياسة شركة التأجير إلى قصر التعاقد على أصول يسهل تسويقها، الابتعاد عن تمويل المعدات ذات التعقيدات التكنولوجية وذات التقادم التكنولوجي السريع، تمويل الأصول التي يتوفر لها سوق لتسويقها بالرغم من أنها مستعملة من قبل¹.

3. تقديم العروض: يقوم المؤجر، بعد استكمال جمع كافة المعلومات وتحليلها، بتقديم عرضه للمستأجر حيث يحدد الشروط الأساسية لعقد التأجير متضمناً القيمة الإيجارية الدورية (ثابتة أو متغيرة)، والدفعة المقدمة أو الوديعة اللازمة كضمان، حق الخيار المتوفر للمستأجر في نهاية مدة العقد، والرسوم والمصاريف التي يتحملها المستأجر.

4. إجراءات منح الائتمان: يتم اتخاذ قرار منح الائتمان بعد التأكد من سجل أعمال المستأجر وربحية عملياته، والتأكد من توفر كافة مقومات الائتمان الأولية لدى المستأجر، مع مراعاة أن تتناسب قيمة العقد مع حدود السقوف الائتمانية الدنيا والعليا الذي تحدده الإجراءات الائتمانية الداخلية بشركة التأجير.

المطلب الثالث: تقييم عملية التمويل عن طريق القرض الإيجاري

للقرض الإيجاري عدة مزايا تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القيام باستئجار الأصول من عقارات ومنقولات وغيرها، لكن وجود هذه المزايا لا يعني خلو هذه التقنية من المخاطر، ومن خلال الآتي سنتعرف على أهم ميزات وإيجابيات الاعتماد الإيجاري بالنسبة لكل من الاقتصاد الوطني، المستأجر، المؤجر هذا من جهة ومن جهة أخرى سنتطرق إلى أهم المخاطر والسلبيات.

الفرع الأول: المزايا

هذه المزايا تستفيد منها الشركات الممولة سواء كانت مؤسسات متخصصة أو بنوك كذلك المستأجرون الموردون أو حتى الشركات المستفيدة من عمليات الاعتماد الإيجاري لأنه وسيلة لتمويل المشروعات الإنتاجية في مختلف النشاطات الاقتصادية.

1. مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني:

- إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الذي يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو المكمل لها؛

¹ صبوذة إيناس، مرجع سابق، ص83.

- فتح المجال و تقديم فرص عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها؛
- الحد من آثار التضخم على تكلفة المشروعات الجديدة أو عملية التوسعات، لأنه يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المؤسسة لتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة، مما يؤدي إلى تقليص تكلفة عملية التوسعات التي تخص المشروعات القائمة؛
- سرعة تنفيذ المشروعات لما يوفر لها الائتمان الإيجاري من إمكانيات للشركة ما كانت لنتوفر لها في غياب هذا النظام؛
- التعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية، وكذلك تسهيل عمليات إحلال وتجديد المشروعات، مما يساعد على مواكبة مستمرة للتطور التكنولوجي، ومن ثم رفع جودة الإنتاج مع خفض تكلفته، الإسهام في فتح أسواق جديدة محليا وخارجيا، وعليه يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتحسين ميزان المدفوعات؛
- إدخال أسلوب جديد للتمويل يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو يمثل إضافة لها. مما يتيح فرص أكثر للتمويل وأنواعا أكثر مرونة، مع تبسيط إجراءات التمويل، وزيادة المنافسة بينها؛
- توفير المعدات و الأصول الرأسمالية عن طريق الائتمان الإيجاري يؤدي إلى إنشاء مزيد من المشروعات الإنتاجية في الدولة أو توسيع مشروعات قائمة، و بالتالي زيادة فرص العمالة في المجتمع و هذه تعتبر وظيفة اقتصادية اجتماعية هامة¹؛
- 2. مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمستأجر:
- الحصول على تمويل كامل للبرنامج الاستثماري 100% عكس التمويل البنكي التقليدي للإستثمارات التي تصل فيه نسبة التمويل إلى 80% كحد أقصى من قيمة القرض المطلوب؛
- الحفاظ على الهيكل المالي للمؤسسة المستأجرة حيث بإمكانها حيازة الأصول اللازمة دون الحاجة إلى تجميد سيولتها مما يتيح لها فرصة استخدامها في مجالات أخرى؛
- السماح للمستأجر بالحصول على تجهيزات ومعدات جديدة ومتطورة أي مواكبة للتطور التكنولوجي²؛
- لا يشترط في العقد للحصول عليه تقديم ضمانات كالتي تقدم من أجل الحصول على قرض مصرفي متوسط أو طويل الأجل ف ضمانات هذا النوع من القروض مسهلة؛

¹ عاشور كتوش، عبد الغني حريري، مرجع سابق، ص 17.

² رابح خوني، رقية حساني، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي 17-18 أبريل 2006 ص 21.

- صيغة التمويل بالإيجار لا تثقل ميزانية المستأجر لأن الأصل المؤجر لا يظهر في جانب الأصول بينما أقساط الإيجار هي التي تظهر بشكل مريع في حساب النتيجة؛
- 3. مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤجر:
 - الفائدة الحقيقية التي تحظى بها المؤسسات المؤجرة هي حق الملكية التي تعتبر ضمانا لها وتأمينا حقيقيا للاستثمار المؤجر هذا ما يميزها عن مؤسسات القرض الأخرى بحيث تستطيع استيفاء حقوقها كاملة قبل المستأجر أو دائنيه في حالة إفلاسه؛
 - يسمح القرض الإيجاري للمؤجر بالحصول على فوائد معتبرة وذلك من خلال الفرق بين مجموع الإيجارات عند نهاية العقد المدفوعة من طرف المستأجر والقيمة الحقيقية للأصل المؤجر؛
 - في حالة تجديد العقد فإن المؤجر بالإضافة إلى ما يحصل عليه من عوائد من خلال العقد الأول الذي سيتحصل على أرباح إضافية خلال العقد المجدد ولكن بقيمة أقل من العائد الأول؛
 - في حالة استرجاع المؤجر لأصله فإن لديه الخيارين (إعادة تأجيره أو بيعه) وفي الحالتين يتحقق لديه الربح الصافي؛

الفرع الثاني: العيوب

- تكلفة القرض الإيجاري تكون أعلى من تكلفة القروض المصرفية الأخرى¹، حيث أن هذه الأخيرة تعتمد على معدل سعر الفائدة المحددة حسب التنظيم النقدي وتقلبات سوق النقد بينهما القرض الإيجاري فتحدد التكلفة حسب شروط السوق العامة وحسب رأس مال المستثمر إضافة إلى أنه يعطي التكاليف العامة وأرباح مؤسسة الاعتماد الإيجاري فعند نهاية العقد يكون المستأجر قد عوض السعر الإجمالي وتكلفة التجهيزات المؤجرة لكنه لا يصبح المالك لعامة التجهيزات.
1. عيوب الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمستأجر:
 - العائق الأساسي بالنسبة للمؤسسات التي تلجأ لاستخدام تقنية القرض الإيجاري يكمن في تكلفته حيث تعتبر تكلفته في معظم الحالات أعلى من تكلفة قرض بنكي عادي إذا ما اعتبرنا ما يجب دفعه للمؤسسات المالية المؤجرة من قبل المؤسسات المستأجرة؛
 - لا يسمح القرض الإيجاري للمؤسسة المستأجرة بإدخال أية تحسينات على الأصول المستأجرة لأن ملكيتها تعود للمؤجر (تبعية المستأجر للمؤجر)؛
 - إمكانية الوقوع في مشكل التقادم خاصة إذا كانت مدة العقد طويلة الأجل؛

¹ عاشور كتوش، عبد الغني حريري، مرجع سابق، ص18.

- عدم دفع قسط واحد من طرف المستأجر يعطي للمؤجر الحق في استعادة أجهزته والمطالبة بالتعويضات ومراجعة بنود العقد من جديد؛
- 2. عيوبه بالنسبة للمؤجر
- في حالة إفلاس المستأجر أثناء الإيجار من حق المؤجر استرجاع الاستثمار وبيعه في السوق لأن المبلغ المتبقي من رأس المال و غير المهتك يكون أقل من القيمة السوقية للاستثمار هنا يواجه المؤجر خطرا مقابل هذا الانخفاض¹؛
- خطر التقادم عندما يكون خيار البيع منعدم يكون المؤجر معرضا لإمكانية حصوله على أجهزة مهمة غير قابلة لإعادة الإيجار أو البيع في السوق؛
- احتمال وقوع خسارة إذا ما قلت القيمة المتبقية المالية أو زادت عن القيمة السوقية؛

المطلب الرابع: دور الائتمان الإيجاري في تنمية القطاع الفلاحي

- ✓ تمكين الفلاح المستثمر والمؤسسة المستأجرة من اختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي؛
- ✓ المساهمة في تطوير وترقية الصادرات خارج المحروقات²؛
- ✓ يساهم في تحفيز وتشجيع المزارعين على استغلال أراضيهم أحسن استغلال عن طريق قدرتهم على الحصول على مختلف الأنواع من البذور المنتقاة ذات السلالات الجيدة والتي يعود استعمالها على الفلاح بنتائج جيدة. كذلك يمكنه من الحصول على مختلف الأسمدة والمبيعات الحشرية والآلات المختلفة التي غالبا ما يكون الفلاح عاجز ماليا عن استعمالها حيث أثبتت مختلف الدراسات الحديثة في الميدان الفلاحي نجاعة استعمال مثل هذه الوسائل الإنتاجية الحديثة بدل تلك الوسائل التقليدية التي غالبا ما تكون نتائجها ضعيفة³؛
- ✓ يستطيع الفلاح عن طريق هذا التمويل زيادة عدد الدورات الإنتاجية وذلك إما عن طريق الزيادة في الإنتاج العمودي أو الإنتاج الأفقي، بدل الاعتماد على الزراعة الموسمية⁴؛

¹ بريش السعيد، مداخلة بعنوان: التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة باجي مختار، عنابة، ص10.

² د باشي احمد، القطاع الفلاحي بين الواقع ومتطلبات الإصلاح، مجلة الباحث عدد02، 2003، جامعة الجزائر، ص114.

³ بويحي محمد، ص154.

⁴ نفس المرجع، ص154.

- ✓ العمل على تخفيف الآثار السلبية لمصادر التمويل الأخرى؛
- ✓ إن عملية استغلال الأرض في أكثر من دورة إنتاجية يتطلب العمل المستمر وهو ما يؤدي في كثير من الأحيان إلى تشغيل عمال دائمين للقيام بمختلف العمليات الإنتاجية وهنا نجد أن هذا النوع من التمويل يسعى إلى تخفيض حجم البطالة؛
- ✓ يسعى هذا النوع من التمويل إلى تحقيق معدلات هامة من التنمية الاقتصادية بصفة عامة والزراعية بصفة خاصة، بحيث أن عملية توفير الأموال اللازمة للاستثمار هو أحد العوامل الرئيسية ذات التأثير المباشر على حجم ونشاط الاستثمار فالتمويل هو عمود العملية الاستثمارية بحيث أن العديد من المشاريع ذات الأهمية البالغة تصبح مجرد دراسات واقتراحات عند افتقارها للأموال اللازمة لتمويلها؛
- ✓ تمكين الفلاح المستثمر من الحصول على تمويل شامل؛
- ✓ يساعد على ترقية النشاط الفلاحي؛
- ✓ يؤدي إلى الزيادة في الإنتاج الزراعي وكذلك الإنتاج الحيواني؛
- ✓ يتيح للفلاح المستأجر الاقتصاد في المصاريف وكذلك عدم تحمل شروط كثيرة قد تثقل كاهله وتقلل من استقلاليتته؛
- ✓ تشجيع القطاع الزراعي من خلال المزايا التي يمنحها هذا القرض؛
- ✓ يعمل على توفير الموارد المالية للفلاح المستأجر¹؛
- ✓ يؤدي إلى توثيق العلاقة بين المؤسسات المالية والوحدات المستأجرة وكذا المؤسسات المنتجة للآلات؛

¹ بن سميحة دلال، بن سميحة عزيزة، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتتاب في عقود و تقييمه -دراسة حالة الجزائر استمارة المشاركة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات والمؤسسات -دراسة حالة الجزائر و الدول النامية -كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مخبر العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006، ص 18.

المبحث الثالث: الجوانب المختلفة للقرض الإيجاري

المطلب الأول: الجوانب القانونية

الفرع الأول: الجوانب القانونية:

يعتبر عقد القرض الإيجاري بصيغته المعروفة الآن عقدا حديث النشأة ويجمع العديد من القواعد القانونية الخاصة ببعض العقود الأخرى. لذلك ليس من السهل تحديد الطبيعة القانونية لعقد الائتمان الإيجاري باعتباره مزيج من عدة عقود، كما أن الإطار القانوني لهذا العقد يختلف من تشريع بلد لآخر وذلك بسبب اختلاف مراحل التطور التي وصلت إليها مختلف البلدان في هذا المجال.

وفيما يلي بعض النقاط المتصلة بهذه العملية:

*التأسيس القانوني لعقد قرض الإيجار¹

إن معظم عمليات قرض الإيجار تحتوي على 03 نقاط وهي:
أولاً: الوكالة

تكمن في اختيارات السلع والبضائع، حيث أن المورد (المنتج) هو الذي يمول المؤجر في حين يهتم هذا الأخير بالبحث عن الخواص التقنية للسلعة ويناقش عنصرى السعر وطريقة التسديد ويكون في هذه الحالة المستأجر وكيل لمالك الأصل (المؤجر) والمؤجر هو الموكل إليه.

ثانياً: عقد الإيجار

من خلال هذا العقد يكون الأصل أو السلعة المملوكة من طرف الشخص المؤجر موضوعة تحت تصرف المستأجر لمدة زمنية محددة في العقد، وبطريقة تسديد متفق عليها.

ثالثاً: وعد بالبيع

يعني ذلك أن المستأجر له الحق في امتلاك جزء من الأصل أو كله عند انتهاء مدة التأجير، يكون هذا الوعد محرراً في العقد.

المطلب الثاني: الجوانب الجبائية²

تعتبر الجبائية من أهم العوامل المحددة لقرار اللجوء للقرض الإيجاري. وتتعلق الجبائية أساساً بكيفية احتساب الضرائب والرسوم وكذا حساب اهتلاكات الأصول المؤجرة. وسيتم التركيز على الجبائية الفرنسية، نظراً للتشابه الكبير مع الجبائية الجزائرية وقلّة المراجع الخاصة بالجبائية في الدول الرائدة الأخرى في مجال القرض الإيجاري.

¹ بوعافية عبد الرزاق، التمويل عن طريق قرض الإيجار، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي يحيى فارس بالمدينة، 2004، ص 37.

² طالبي خالد، مرجع سابق، ص 109.

الفرع الأول: الضرائب المباشرة : ويتم احتسابها بالاعتماد على الأسس العامة المطبقة جبائياً، والتي ترتبط بالوعاء الضريبي، والذي يرتبط بدوره بالأعباء المحملة وإيرادات الدورة. ويجب أولاً تحديد ما إذا كانت قيمة الأصل مسجلة في جانب الأصول من ميزانية المؤجر أو في ميزانية المستأجر، وفقاً لذلك تتحدد قواعد اهتلاك الأصل، ويتم ذلك كالتالي:

- إذا كانت مؤسسة القرض الإيجاري المؤجرة، تحمل قيمة الأصل في ميزانيتها، فإنها تقوم باحتساب اهتلاك الأصل سواء بالاهتلاك الثابت أو المتناقص، بينما يمكن للمستأجر اقتطاع إجمالي الأقساط الدورية للإيجارات المدفوعة للمؤجر من الإيرادات الجارية، باعتبار الأقساط مصاريف استغلال.

- إذا كان الأصل مسجلاً في ميزانية المستأجر، فإن الجزء الممثل للفوائد المتضمنة في الأقساط الإيجارية، فقط يسجل كمصاريف استغلال، وبالتالي يقتطع من الإيرادات الجارية، ويساهم الجزء

الخاص بالأموال المستثمرة في شراء الأصل، في إطفاء واستهلاك الالتزامات الواجبة الدفع اتجاه المؤجر.

الفرع الثاني: الرسم على القيمة المضافة "TVA": إن مجمل الفواتير المحررة والمتعلقة بعمليات

القرض الإيجاري خاضعة للرسم على القيمة المضافة، حيث أن هذا الإخضاع يخص فواتير الإيجارات، المصاريف المختلفة، عمليات إعادة بيع الأصل المستأجر سواء أثناء أو في نهاية مدة العقد. وبالمقابل فإن مكافآت التأمينات الملحقة بعمليات القرض الإيجاري وكذا التعويضات المحملة ليست خاضعة لهذا الرسم .

الفرع الثالث: الرسم المهني: عندما يتعلق الأمر بالقرض الإيجاري، فإن تصرح بالأصل

المؤجر كأصل خاص ومملوك من طرفها، وعند احتساب الرسم المهني، فإن القيمة الإيجارية locative valeur دالة في قيمة اكتساب الأصل بنسبة معينة الرسم المهني، ومحددة . والخصوصية هنا هي أن هذه القيمة لا تتغير بعد تنفيذ خيار الشراء، فالقيمة المتبقية ليس لها تأثير على القيمة الإيجارية، والتي تبقى محددة بثمن الشراء.

أما بالنسبة للمؤجر، فالأصل المؤجر، والذي لا يستعمل من طرف المؤجر نفسه، ولكن من طرف المستأجر، لا يخضع للوعاء الضريبي الذي يحسب على أساسه الرسم المهني وهذا على مستوى المؤسسة المؤجرة، على الرغم من أنها المالكة القانونية له.

الفرع الرابع: جباية فوائض القيمة: بموافقة مؤسسة القرض الإيجاري يمكن للمؤسسة المستعملة أن

تتنازل عن عقد القرض الإيجاري، ولكنها لا تستطيع التنازل عن الأصل لأنه ملك للمؤسسة المؤجرة وعليه فإن الإيرادات الناتجة عن هذا التنازل تكون خاضعة لنظام فوائض القيمة والتنازل عن الاستثمارات.

وتبقى الجباية المتعلقة بعمليات القرض الإيجاري محل تنوع واختلاف بين مختلف التنظيمات الجبائية لكل دولة، كما أنها غير ثابتة في الدولة الواحدة، فالقوانين والتنظيمات الخاصة بالجانب الجبائي

في تغير و تطور مستمر، مما يحتمّ على المؤسسات المتعاملة بهذه التقنية التمويلية الخاصة، مسايرة كل تلك التغيرات والتحكّم فيها، والتأقلم معها حتى تتمكن من اتّخاذ قرارات التمويل بشكل صحيح.

المطلب الثالث: الجوانب المالية

قرار الاستثمار في حقيقته هو "قرار مالي" وبمعنى آخر فإن المؤسسة عندما تريد زيادة طاقتها الإنتاجية أو تحديدها، فهو يسعى في نفس الوقت لتحقيق عائد نقدي مادامت هذه الزيادة سوف تستلزم نفقة استثمارية جديدة، ومن ثم فقرار الاستثمار المالي سوف يحدد الطريقة المناسبة للتمويل كذلك العائد أو العوائد التوقعية وعليه سوف يتعرض لثلاثة قيود¹ :

1. قيد فني: يتعلق بظاهرة العمر الإهلاك الطبيعي والعمر للإهلاك الاقتصادي، فتبدو عندما تتناقص منفعة رأس المال الاقتصادية بأكثر يتناقص عمره الوظيفي وهذه الظاهرة هي نتيجة التقدم الفني الذي يقدم لنا باستمرار آلات وأجهزة حديثة ومتطورة ذات فعالية إنتاجية أكبر من الأجهزة القديمة وتظهر عندئذ ضروريات الإحلال.

2. قيد مالي: يتعلق بالعائد من الاستثمار، وضرورة تحقيق مستوى من الأرباح والعوائد لا يقل عن نفقة الاستثمار فالمشروع هو وحدة مالية تبحث عن أحسن الطرق لاستغلال أموالها النقدية، لذلك فإن الكثير من القرارات الاستثمارية من الناحية التمويلية تراعي دائماً أن يغطي العائد من هذا الاستثمار تكاليفه ومن هنا بدأ المظهر الثاني للائتمان الإيجاري "إن الآلة تدفع ثمنها من عائد تشغيلها".

3. القيد الثالث: يعتبر امتداداً للقيد الثاني بحيث يكون لدى المشروع القدرة على تحقيق السيولة المستمرة والمستقلة، فالأصل الاستثماري لا يحقق عائداً لأمر واحد فالتكلفة تدفع مرة واحدة وتسترد على أقساط توزع على القدرة التي تعمل في خلالها الآلة أو مدة الائتمان، وهذا هو المظهر الثالث للائتمان الإيجاري. إن مخطط التمويل كأداة مستعملة في التسيير المالي يحدد ويوضح لنا الاحتياج المالي من التمويل السنوي لنشاط ما. وللتمول التاجيري أهمية في مخطط التمويل ولتوضيح هذه الأهمية نقوم بمقارنة بين التكلفة التمويل التاجيري وتكلفة امتلاك أصل إنتاجي، من خلال الافتراض المباشر من البنك كما يلي:

* افتراضات النموذج

-سوق الأصل الإنتاجي تسوده ظروف السوق التنافسية.

-يتساوى المؤجر والمستأجر في العبء الضريبي، سعر الأصل الإنتاجي، نمط الإهلاك المطبق وقيمة الجودة المتوقعة في نهاية حياة الأصل الإنتاجية كذلك في سعر الفائدة السائد في السوق.

¹ قردون أميرة، فرحات أنيسة، مرجع سابق، ص-ص62-63.

خلاصة الفصل الثاني:

لقد حاولنا إعطاء تصور عام للقرض الإيجاري الذي يعتبر كتقنية تمويلية حديثة للمؤسسات الاقتصادية، حيث اتسع نطاق التعامل به ليشمل كافة الأصول التي تستخدم في مباشرة الأنشطة الإنتاجية مما أدى بالإيرادات المالية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة منها بالمفاضلة بين الاقتراض المباشر من البنوك أو التمتع بخدمة الدين، هذا وبالنظر إلى المنافع المتاحة من طرفه للمستعملين له في ظروف اقتصادية تتسم بندرة الموارد المالية وتسارع التطور التكنولوجي.

يهدف المستأجر من خلال استعماله لهذه التقنية التمويلية والانتفاع بالأصل المؤجر دون تملكه بينما يعتبره المؤجر ائتمان وإيجار الضمان للملكية.

ونظرا للمنافع التي أتاحتها هذه التقنية التمويلية الحديثة تبين أنها بمزاياها المختلفة المعتمدة هي أنسب التقنيات التمويلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الناشطة في القطاع الفلاحي لما تلعبه من دور في ترقيته ودعمه لأجل تحقيق تنمية اقتصادية شاملة في هذا المجال والتقليل من المشاكل المالية الحادة للفلاح الناتجة عن عسره المالي وتمكينه من مواكبة التطور التكنولوجي من أجل توفير الجهد والوقت و تحقيق زيادة في الإنتاجين النباتي والحيواني .

الفصل الثالث

دراسة واقع القرض التآجيري ببنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلاء-

تمهيد:

تعتبر الدراسة الميدانية وسيلة ضرورية وهامة للوصول إلى الحقائق الموجودة في مجتمع الدراسة، إذ عن طريقها يمكن جمع المعلومات والبيانات لتحليلها بطريقة منهجية وعملية وذلك لتدعيم أو إحداث الإسقاط لما جاء في الجانب النظري على الواقع العملي، وتتمثل في معرفة كيفية تمويل البنوك التجارية (بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الفلاحي خاصة التمويل عن طريق القرض الإيجاري.

وعليه من خلال هذا الفصل سوف نتطرق إلى عرض كيفية تمويل عن طريق التمويل الإيجاري للقطاع الفلاحي من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

وقد قسمنا هذا الفصل إلى ما يلي:

- المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR.
- المبحث الثاني: مكانة قرض الإيجار ضمن التمويلات الممنوحة من قبل BADR-وكالة ميلة-.
- المبحث الثالث: دراسة طلب قرض الإيجار في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

نظراً للمكانة التي يحتلها بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة- عن طريق قيامه بمختلف العمليات المتعلقة بالنشاطات الزراعية وذلك من خلال تمويله للقطاع الفلاحي، وعلى ضوء هذا سنقوم بإلقاء نظرة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالإضافة إلى التعريف بوكالة ميلة.

المطلب الأول: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

الفرع الأول: نشأة ومفهوم البنك BADR

تم تأسيس بنك الفلاحة والتنمية الريفية في: 13 مارس 1982م بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم: 82-206 (حسب الجريدة الرسمية رقم: 11 المنشورة بتاريخ: 16 مارس 1982م)، وفي الحقيقة كان تأسيسه تبعاً لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري.

ويمكن تعريف البنك حسب المادة الأولى من قانون تأسيسه هو: بنك تجاري باعتباره أحد المؤسسات المالية الوطنية، وبنك التنمية حيث يصل رأس المال هذا البنك واحد مليار دينار جزائري يبلغ عدد فروع 182 فرع سنة 1985م؛ حيث يمكنه جمع الودائع سواء كانت جارية أو لأجل، ويتمثل أيضاً بنك التنمية الريفية باعتباره يستطيع أن يقوم بمنح قروض متوسطة وطويلة الأجل، هدفها تكوين رأس المال الثابت. وفيما يخص الجانب الإقتراضي لهذا البنك، فهو يعتبر بنكا متخصصا في القطاع الفلاحي وفي هذا المجال يمكن منح قروضا لتمويل القطاع، وترقية النشاطات الفلاحية، والحرفية وكذلك تمويل أنشطة الصناعات الغذائية والأنشطة المختلفة في الريف.

الفرع الثاني: تطور البنك

لقد شهد البنك ثلاث مراحل أساسية وهي:

المرحلة الأولى: 1982-1990م: في السنوات الثمانية الأخيرة كان هدف البنك هو إثبات وجوده في عالم الريف، بفتح عدة وكالات في مناطق فلاحية ثم ترتيبها واكتسب البنك أهمية وخبرة أكيدة في تمويل الفلاحة، والصناعة الغذائية والميكانيكية الفلاحية.

هذا التخصص جاء في إطار الاقتصاد المخطط حيث كان بنك عمومي كان له مجال التخصص.

المرحلة الثانية: 1991-1999م: إن قانون النقد والقرض الصادر في سنة 1990م، والذي وضع حدا لمفهوم تخصص البنوك، هدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى توسيع مجالات نشاطه في ميادين تمويل أخرى خاصة مؤسسات PME/ PMI دون التخلي على الميدان الفلاحي.

أما على الصعيد التقني هذه المرحلة شهدت إدخال تكنولوجيا معلوماتية جديدة:

1991: وضع نظام SWIFI لتنفيذ عملية التجارة الخارجية؛

1992: وضع برنامج SYBU وذلك لمعالجة وإتمام كل العمليات البنكية؛

كما تم إدخال نظام الإعلام الآلي على كل العمليات التجارية « فتح القروض المستتدة ومعالجتها في 24 سا على الأكثر »؛

1993: إنهاء عمليات إدخال الإعلام الآلي على كامل شبكة البنك عبر القطر الوطني؛

1994: إدخال المنتج البنكي بطاقة الدفع Crédit Paiement et de Retrait؛

1996: إدخال المعالجة الآلية عن بعد Le retraitement؛

1998: إدخال البطاقة المصرفية Carte de Retraite Interbancaire؛

المرحلة الثالثة: 2000-2004م: تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك BADR كغيره من البنوك التجارية العمومية في تدعيم وتمويل الاستثمارات المنتجة، ودعم برنامج الإنعاش الاقتصادي والتوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية... الخ، وللتكيف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي عرفتها البلاد واستجابة الاحتياجات ورغبات العملاء قام البنك ب:

عام 2000: في هذا العام قام بتشخيص عام لنشاطاته لإبراز نقاط القوة والضعف في سياسته مع وضع إستراتيجية تسمح للبنك باعتماد المعايير العالمية في مجال العمل المصرفي، كما قام البنك بتعميم نظام يربط بين مختلف الوكالات مع تدعيمه بأنشطة جديدة تعمل على إدارة العمليات المصرفية بسرعة قياسية.

عام 2001: سعياً وراء تقييم موارده قام البنك بإجراء عملية تطهير مالية ومحاسبية لجميع حقوقه المشكوك في تحصيلها بغية تحديد مركزه المالي ومواجهة المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها، والعمل على تقليص مدة العمليات المصرفية بمختلف أنواعها تجاه العملاء، إلى جانب ذلك قام البنك بتحقيق مفهوم "بنك الجلوس" "LA BANQUE ASSIE" و"الخدمات الشخصية" "Les Services Personnalise". إن الهدف من هذا النظام هو خدمة العميل وتوفير له الراحة من جهة والحفاظ على سرية أعمال البنك من جهة أخرى.

عام 2002: قام البنك بتعميم تطبيق مفهوم بنك الجلوس والخدمات الشخصية على مستوى جميع وكالات البنك والذي استمر خلال 2004.

عام 2004: تميز هذا العام بإدخال تقنية جديدة تعمل على سرعة تنفيذ العمليات المصرفية وتتجلى في نقل الصك عبر الصورة، بعد أن كان يستغرق وقت تحصيل شيكات البنك مدة قد تصل إلى 15 يوماً وبهذه التقنية أصبح بنك BADR بإمكانه تحصيل الشيك في وقت وجيز، وهذا يعتبر إنجاز غير مسبوق في مجال العمل المصرفي.

الفرع الثالث: أهداف بنك الفلاحة والتّمنية الريفية

من أهم الأهداف المسطرة من طرف إدارة البنك في المدى القصير والمتوسط مايلي :

- توسيع و تنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة ؛
- تحسين نوعية و جودة الخدمات ؛
- تحسين العلاقة مع العملاء ؛
- الحصول على اكبر حصة من السوق ؛
- الاعتماد على وسائل تكنولوجية حديثة بصدد تطوير العمل المصرفي و تحقيق أقصى قدر من الربحية؛

وبغية تحقيق هذه الأهداف قام البنك بتهيئة شروط و قواعد الانطلاق في المرحلة الجديدة التي تتميز بتحويلات هامة نتيجة انفتاح السوق المصرفية أمام البنوك الخاصة المحلية و الأجنبية . حيث قام البنك بتوفير شبكات جديدة و وضع وسائل تقنية حديثة وأجهزة و أنظمة معلوماتية ، كما بدل القائمون على البنك مجهودات جبارة لتأهيل موارده البشرية بما يتماشى مع التقنيات الحديثة كما عمل على ترقية وسائل الاتصال داخل وخارج البنك و إدخال تعديلات على تنظيمات و الهياكل الداخلية للبنك تتوافق مع المحيط المصرفي الوطني و احتياجات السوق التقرب؛

كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من العملاء . وهذا بتوفر مصالح تتكفل بمطالبهم و انشغالاتهم للحصول على اكبر قدر ممكن من المعلومات الخاصة باحتياجاتهم ، و تحقيق كان البنك يسعى إلى تحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه ب:

- رفع حجم الموارد بأقل التكاليف ؛
- توسيع نشاطات البنك فيما يخص التعاملات ؛
- تسيير صارم لخزينة البنك بالدينار و العملة الصعبة؛

الفرع الرابع: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفقا للقوانين و القواعد المعمول بها في مجال المصرفي فان البنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية:

- تنفيذ جميع العمليات المصرفية و الإعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين و التنظيمات الجاري بها ؛

- تنمية موارد و استخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار؛

- تطوير شبكة البنك و معلوماته النقدية؛

- تقييم السوق المصرفي و التقرب أكثر من ذوي المهن الحرة و التجار والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

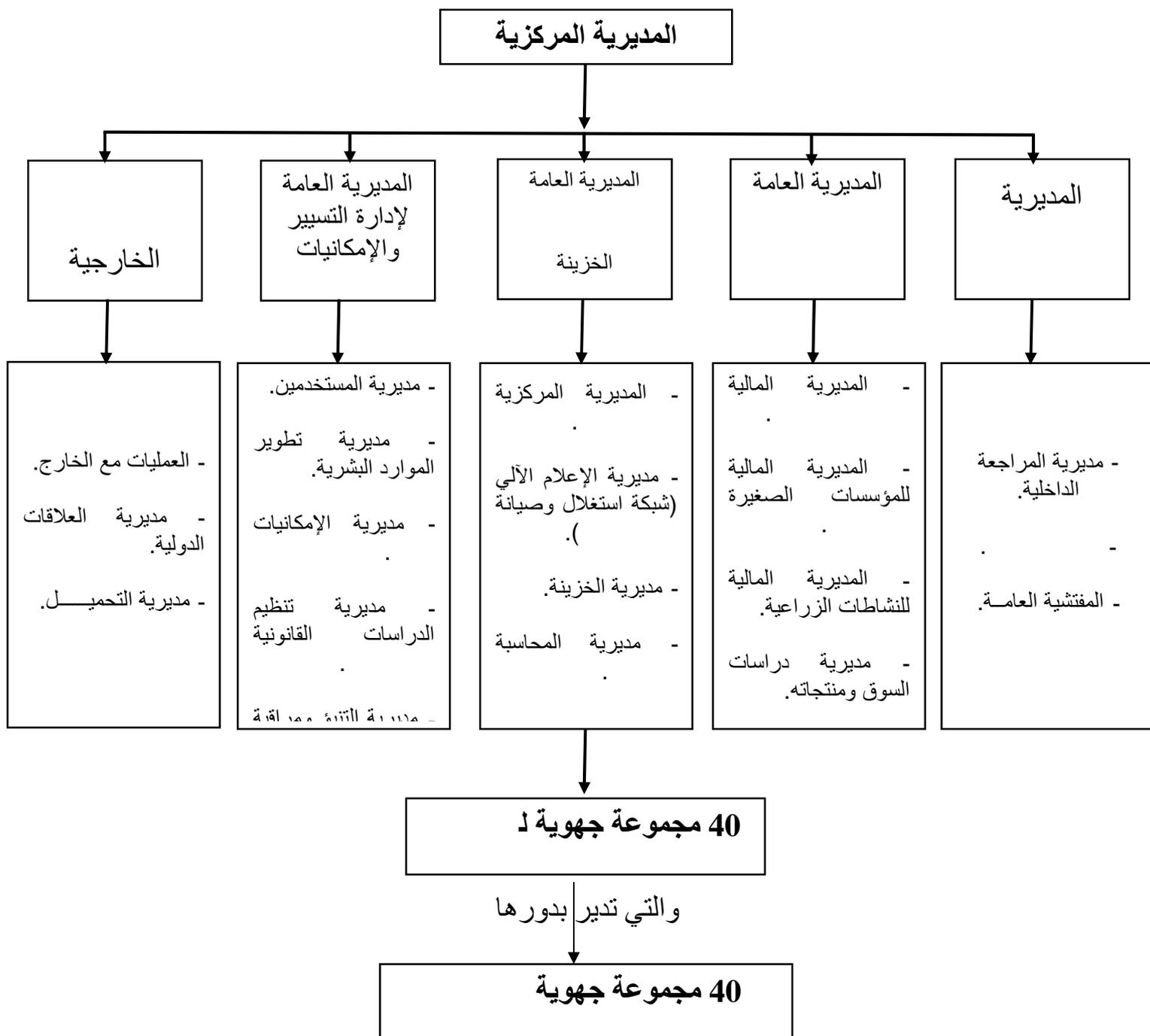
- تطوير قدرات تحليل المخاطر؛

- إعادة تنظيم إدارة القروض؛

الفرع الخامس: الهيكل التنظيمي للبنك

يتكون هيكل البنك الفلاحة و التنمية الريفية من:

(6): الهيكل الإداري لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:



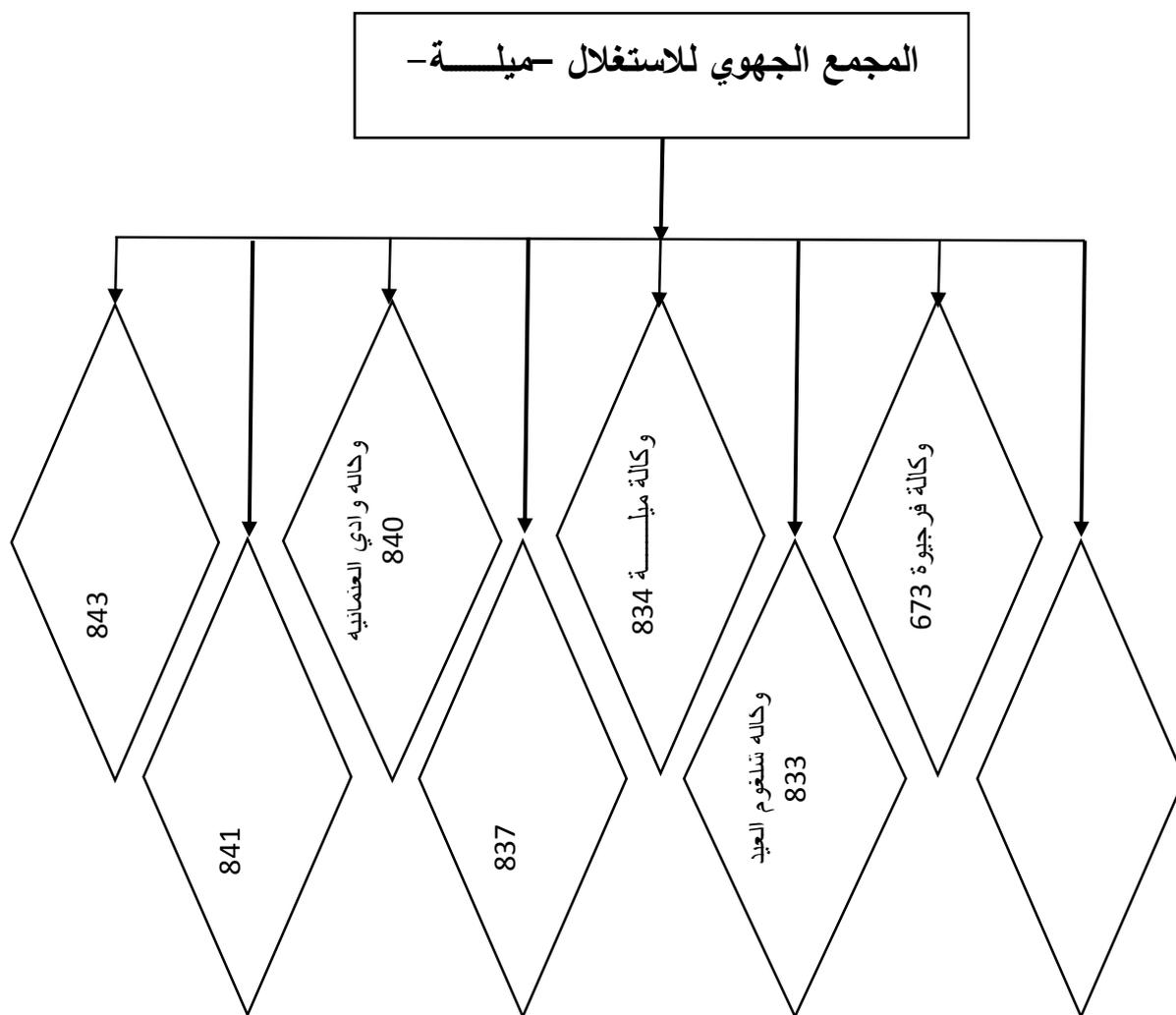
: المديرية العامة للبنك.

المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلا -

الفرع الأول: تقديم البنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميلا -

نشا بنك بدر لوكالة ميلا يوم 4 جانفي 2004 مقره حي 500 مسكن ميلا و الذي يضم تسعة وكالات بنكية تابعة له موضحة في الشكل التالي:

(7): الوكالات التابعة لبنك ميلا



: المديرية العامة للبنك

الفرع الثاني: دور مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة ميلة

- * التنشيط التجاري فيما يخص جمع الموارد ومنح القروض وتحصيل الديون؛
- * التنسيق فيما بين الوكالات خلال عملية الاستغلال؛
- * تقديم الدعم التقني بين الوكالات خلال عملية الاستغلال؛
- * تقديم الدعم التقني بتوفير الوسائل البشرية والمادية الضرورية للقيام بالعمليات البنكية؛
- * الرقابة سواء عن قرب أو عن بعد لجميع النشاطات والوظائف التي تقوم بها الوكالات؛

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي ل BADR ميلة

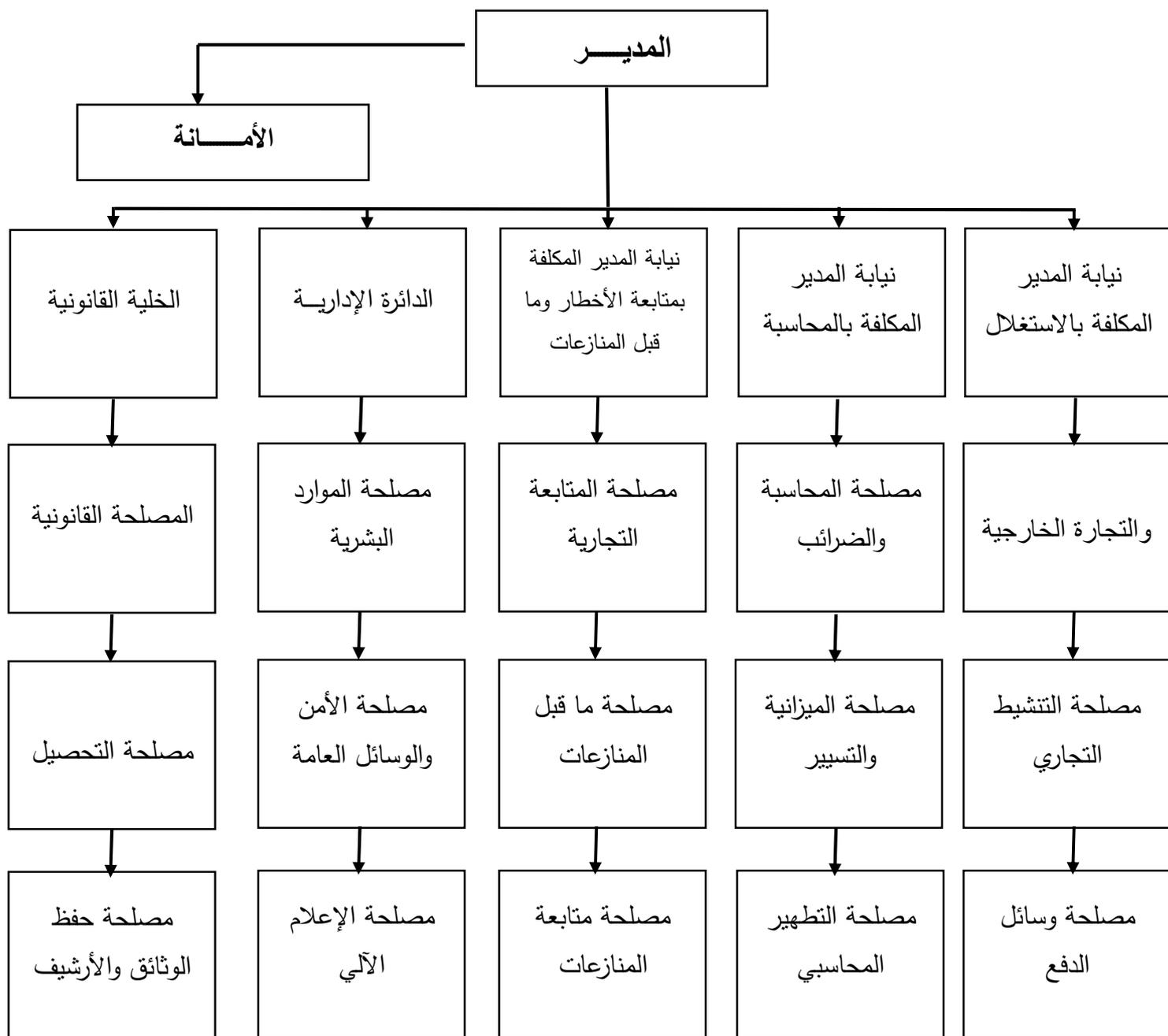
الفرع الأول: الهيكل التنظيمي لمديرية BADR ميلة

يمكن توضيح الهيكل التنظيمي لمديرية المجمع الجهوي للاستغلال بميلة كالتالي:

(8): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

المجمع الجهوي للاستغلال - ميلة

- المديرية -



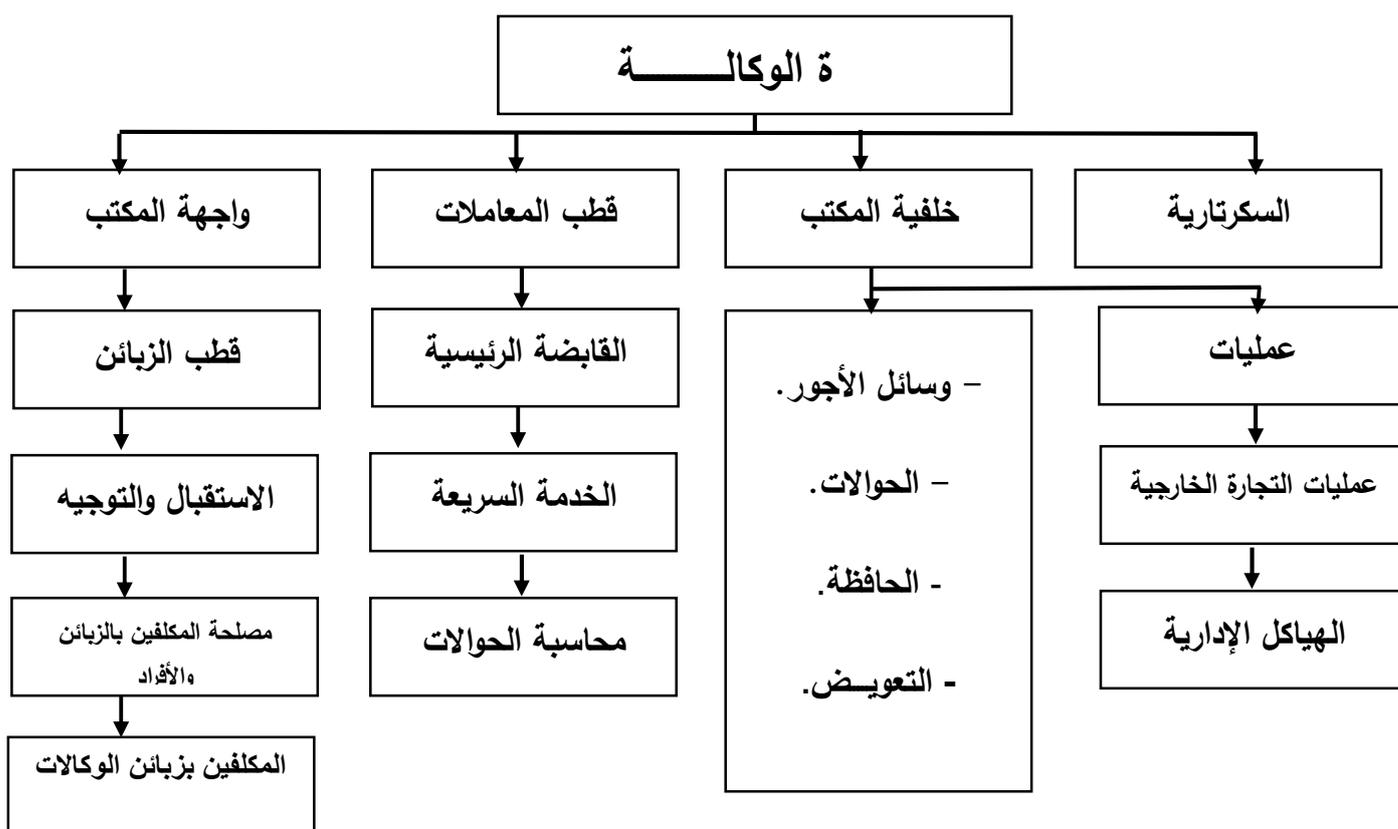
: المديرية العامة للبنك.

الفرع الثانى: الهيكل التنظيمى لوكالة BADR ميلة

شكل رقم (9): الهيكل التنظيمى لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

المجمع الجهوى للاستغلال - ميلة

- الوكالة -



المصدر: المديرية العامة للبنك.

و يمكن توضيح بعض المهام كما يلى:

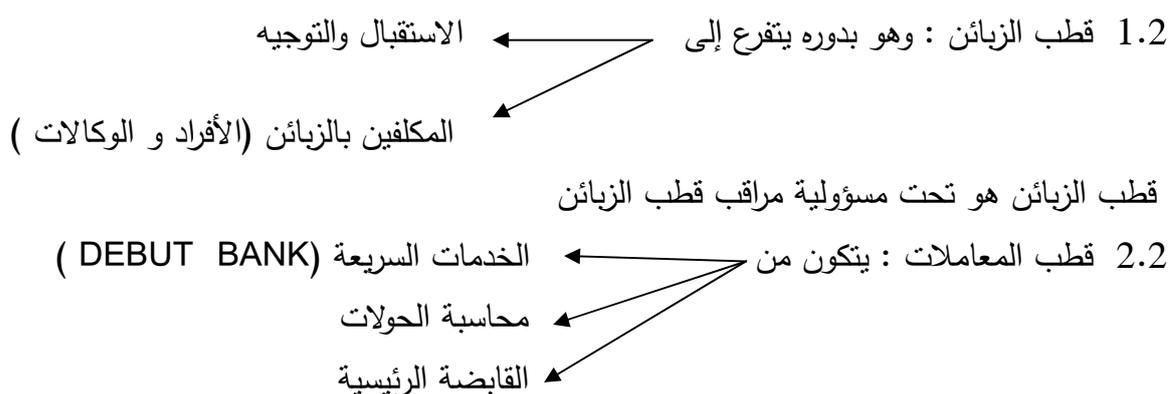
1. المهام الموجهة للمدير الوكالة

مدير الوكالة هو مسير عملي و مهمته الأساسية وضع الإستراتيجية لتطوير البنك نذكر من أهم مهامه
مايلى :

- تعد التنظيم التجاري من خلال الإمكانية المتاحة بطريقة تجعله يستطيع معالجة مختلف المطالب المقدمة من طرف الزبائن؛
- يقود الإنتاج التجاري لوكالته نحو الأفضل؛
- يستقبل وينصح الزبائن المهمين للوكالة أثناء متابعة العمليات المعقدة ؛
- يقود و يراقب إعادة فتح الأعمال المتوقفة مكتب؛
- يطرح على السلطة كل تحسن أو تأثير ايجابي على معدل إقراض الأموال أو على مداخيل الوكالة ؛
- يضمن توزيع و حفظ النصوص التعديلية؛

2. تنظيم واجهة مكتب (FRONT OFFICE) المهام و الصلاحيات للمشاركين :

يتكون هذا المكتب من قطبين



قطب المعاملات تحت رقابة رئيس الخدمة

مهام و صلاحيات قطب الزبائن تتمثل في:

أ. المهام

- * تنظيم المهام التجارية للوكالات و العمل على تطويرها؛
- * تهتم بالأعمال الموجهة لزبائن الوكالات العامة والأفراد؛
- * تحليل إطارات القيادات التجارية و ضمان متابعتهم؛

ب. الصلاحيات

- تنظيم الأعمال التجارية للأفراد و الوكالات العامة و تحفز تطورهم وذلك من خلال:

* تطوير الأساس التجاري للزبائن وازدهار الوكالة العامة والخاصة؛

* التحقق من سلامة ملفات الزبائن في نظام المعلوماتية؛

- * مراقبة فتح الحسابات للوكالات العامة والخاصة وتخزينها؛
- * الاهتمام و متابعة الملفات؛
- تأطير أعمال المكلفين بالزيائن للوكالات من اجل القروض
- * العمل على جمع المعلومات الخاصة بالقروض؛
- * يجب إعلامهم بكل الأخطار المتعلقة بكل عمليات القرض و تقديم ملف نوعي مثلا؛
- * متابعة دورية ودائمة لاستخدام القروض؛
- * ضمان المتابعة التجارية؛
- * ضمان عمل المكلفين بالزيائن الأفراد؛
- متابعة عمل الاستقبال
- * العمل على الأخذ الجيد لمساحة FRONT OFFICE والأعمال الجيدة لمختلف مهام البريد؛
- المهام المشتركة للمكلفين بزيائن الوكالات العامة والخاصة: تتمثل مهام المكلفين بزيائن الوكالات العامة والخاصة فيما يلي:
- a. إدارة وتطوير ملف الزيائن والبحوث حيث يقومون ب:
 - * تسجيل ملف الزيائن في النظام الإعلامى؛
 - * السباق إلى فتح رصيد بنكي وحفظ المعطيات داخل الملفات؛
 - * دراسة ملفات البحوث؛
 - * السباق إلى البيع المتقاطع والقفز باقتراح المنتجات والخدمات البنكية؛
 - * القيام بإجراء تنشيط من اجل زيادات الزيائن والبحوث؛
 - * القيام بالصفقات التجارية؛
- b. المهام الخاصة بالمكلفين بزيائن الوكالات العامة
 - بالنسبة لملفات الحساب
 - * استقبال الأقسام المكونة للملفات المتعلقة بالحساب؛
 - * التأكد من صحة الأوراق والمعلومات قبل نقلها إلى الوحدة المتعلقة بBACK OFFICE؛
 - بالنسبة إلى نوعية الخدمة ما بعد البيع
 - * إعلام الزبون بالوضعية قبل استلام الملفات؛
 - * إعلام الزبون بالإجراءات المتخذة؛
- c. المهام المتعلقة بموظفي الاستقبال
- المهام الأساسية لعامل الاستقبال وهي:

- * استقبال الزبائن وإدخالهم داخل الوكالة؛
- * توجيه الزبائن نحو المكلفين بالزبائن حسب احتياجاتهم، و تخصصاتهم؛
- * إدارة اندفاع الزبائن داخل الوكالة؛
- خدمة الهاتف للوكالة
- * إدارة المكالمات الهاتفية؛
- * تحويل الحالات الخاصة إلى المكلفين بالزبائن؛
- * إعطاء الإجابة من الدرجة الأولى لتساؤلات الزبائن
- * إعلام الزبائن بمختلف الخدمات والمنتجات المقدمة من طرف LA BADR وذلك بتوزيع قصاصات خاصة بهذه الخدمات والمنتجات؛
- * استقبال وتسهيل الإعلام والتعريف بالتعليمات الضرورية من اجل تكوين طلبات الزبائن؛
- * وضع داخل المكان الخاص ب FRONT OFFICE معلومات و إشهارات؛
- * العمل على إثبات الخدمات المقدمة من طرف بنك بدر؛
- المهام الموجهة إلى رئيس الخدمة(قطب المعاملات)
من مهام رئيس الخدمة
- * تنظيم أعمال الشبابيك للخدمة السريعة، والبريد المحاسبي للحوالات والقابضات؛
- * استقبال احتياجات الزبائن؛
- * القيام بجميع عمليات التغيير اليدوي؛
- 3. تنظيم المكتب: BACK OFFICE هو استتالة FRONT OFFICE مكمل له، حيث يمنحه الحضور، النصائح المعلومات اللازمة من اجل تسيير جيد لعملية الزبائن من مهامه أيضا:
- معالجة الهياكل الإدارية والتقنيات والعمليات التي تحتاج إلى وقت؛
- يضمن أيضا الربط بين مختلف الخدمات للوكالة والمنظمات الخارجية؛
- * المهام الموجهة لمراقب BACK OFFICE: مهمته الرئيسية هي قيادة ومراقبة BACK OFFICE وضمن التكاملات بين مختلف المهام الموجهة إليه؛
- حضور وتوجيه المسيرين في إطار هياكلهم؛
- ضمان حفظ الظروف الملائمة لأمن الملفات؛
- أن يكون الوسيط بين قطب الزبائن وقطب المعاملات؛

المبحث الثاني: مكانة قرض الإيجار ضمن التمويلات الممنوحة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -ميلة-:

المطلب الأول: أنواع القروض الممنوحة من طرف بنك BADR -ميلة-

يوجد العديد من القروض بمختلف أنواعها فكل قطاع لديه نوع معين من القروض، فمثلا القطاع الفلاحي الذي هو محل دراستنا لديه مجموعة من القروض التي يحتاجها في تمويل مشاريعه سواء قصيرة أو طويلة الأجل. وعلى هذا الأساس يقدم (يعتمد) بنك الفلاحة والتنمية الريفية مجموعة من القروض التي تخدم هذا القطاع وتتمثل في:

الفرع الأول: قروض الاستغلال

1. تعريف قروض الاستغلال: وهي قروض قصيرة الأجل عموما مدتها عام أي 12 شهرا وقد تمتد إلى 18 شهرا أو 24 شهرا (عامين) كأقصى تقدير.

2. أنواعها: وتنقسم بدورها إلى:

- قروض نقدية
- قروض عن طريق الإمضاء (غير نقدية).

1.2 قروض نقدية

1.1.2 قرض الرفيق: هو قرض موسمي مدته 12 أشهر مدعم من طرف الدولة بنسبة 100% يوجه خصيصا للفلاحين والمزارعين من أجل اقتناء البذور والأسمدة والمبيدات البيطرية، أغذية الأنعام فقد منح لهم امتياز لاقتناء الأدوية البيطرية، أغذية الأنعام والدواجن... الخ.

- وفي حالة عدم تسديد القرض في مواعيده بسبب قوة القاهرة يمنح للفلاح مدة إضافية تصل إلى 6 أو 12 شهرا أخرى لتسديد القرض.
- وإذا لم يسدد القرض في المدة الإضافية (6 و 12) أشهر يترتب عليه سقوط امتياز الممنوح من طرف الدولة في دعم لمعدلات الفائدة.

2.1.2 التسبيقات على البضائع: عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين، وقد أثبتت الوقائع أن هذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية مثل: القهوة وغيرها.

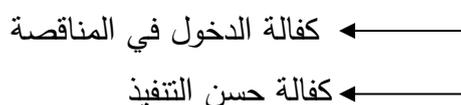
القرض التأجيري ببنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميلا-

وينبغي على البنك عند الإقدام على منح هذا النوع من القروض أن يتوقع هامشا ما بين مبلغ القرض المقدم وقيمة الضمان، للتقليل أكثر ما يمكن من المخاطر.

3.1.2 التسبيق على الفواتير

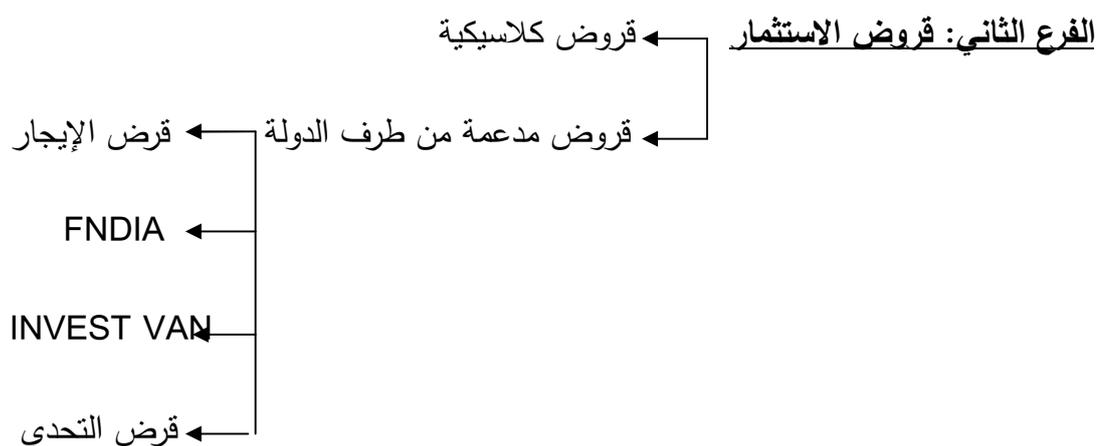
4.1.2 التسبيق على المخزون

2.2 قروض عن طريق الإمضاء:



1.2.2 كفالة الدخول في المناقصة: تعطى هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون الذي فاز بالمناقصة بتقديم نقود سائلة إلى الإدارة المعنية كتعويض إذا انسحب من المشروع. وبمجرد أن يعطي البنك هذه الكفاية يسقط عن الزبون دفع الكفالة نقدا.

2.2.2 كفالة حسن التنفيذ: تمنح هذه الكفالة من طرف البنك لتفادي قيام الزبون بتقديم النقود كضمان أحسن تنفيذ للصفقة وفق المقاييس المناسبة.



1. القروض الكلاسيكية: يكون هذا النوع من القروض بين طرفي الوكالة والمقترض والمقترض، وسقف منح القرض بالنسبة للبنك هو أقل أو يساوي 15 ألف دينار بالنسبة للمساهمة الشخصية للمقترض هي 30% ونسبة مساهمة البنك 70% وهذا بعد تقديم المقترض موضوع الطلب إلى الوكالة التي يتطلب منه تقديم وثائق إدارية كالتعريف بالشخصية بالإضافة إلى وثائق جبائية، كما يجب كذلك أن يقدم:

- دراسة تقديرية للمشروع؛

- تقديم طلب القرض؛

- تقديم ميزانية تقديرية للمشروع... لمدة القرض؛

وفي الأخير تتم الموافقة أو عدمها لهذا الطلب.

2. قروض مدعمة من طرف الدولة

1.2 قرض التحدي: هو قرض مدعم من طرف الدولة بنسبة 100% في السنوات الخمس الأولى، يصبح معدل الفائدة تصاعدي. وتصل مدة العقد 15 سنة.

2.2 قرض الإيجار

3.2 قرض FNDIA: سمي بهذا الاسم تبعا لمموله وهو الصندوق الوطني للتطوير الاستثمار الفلاحي ويكون التمويل ثلاثيا بين 3 أطراف رئيسية وتمثلة في: الفلاح المقترض، البنك، الدولة.

يكون مضمون هذا القرض من أجل كراء أو شراء جرار، محراث، آلة زرع أو معدات سقي... الخ. يتحصل الفلاح على دعم FNDIA لأسعار الفائدة ما بين 30%-50% مع مساهمة شخصية لا تقل عن 30% والباقي يتحصل عليه على شكل قرض بنكي من أجل اقتناء عتاد فلاحي (جرار، محراث، آلة زرع، معدات السقي... الخ).

4.2 INVEST VAN: قرض استثماري مدته 5 سنوات حيث لا يتجاوز مبلغ القرض 1200000 دج والباقي كمساهمة شخصية وذلك من أجل اقتناء سيارة نفعية (Toyota).

من بين القروض المدعمة من طرف الدولة (100% لأسعار الفائدة) عن طريق وكالات الدعم من بين هذه الوكالات:

5.2 ANSEJ: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب الذي يتراوح أعمارهم ما بين 18 و 35 سنة ويمكن حتى 40 سنة وهذا النوع من القروض يكون للتمويل فيه ثلاثيا كما يلي:

الحالة الأولى: رأس مال المشروع: أقل من 5000000 دج.

← المستفيد من القرض 1% (المساهمة الشخصية 1%)
← البنك BADR 70%.
← ANSEJ 29%.

الحالة الثانية: في حالة رأسمال المشروع ما بين (5000000-10000000).

← المقترض 2% (المستفيد مساهمته الشخصية).
← BADR 70%.
← ANSEJ 28%.

وابتداء من 2015/01/01 أصبحت المشاريع تمويل باحتساب جميع الضرائب خاصة TVA.

6.2 CNAC: وهي الوكالة الوطنية للتأمين على البطالة للشباب الذين تتراوح أعمارهم ما بين 30-50 سنة، معدلات المساهمة مثل ANSEJ.

7.2 ANGEM: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، أن يكون عمر المستفيدين ما بين 18-60 سنة وبما أنه قرض مصغر فلا يجب أن يتجاوز 100000 دج، وفي هذه القروض الثلاثة ANSEJ، CNAC، ANGEM. يكون فيها القرض 8 سنوات بالنسبة للقرض البنكي و5 سنوات بالنسبة لقرض الوكالة المدعم 100%.

المطلب الثاني: قرض الإيجار وأنواعه

الفرع الأول: تعريف قرض الإيجار: عبارة عن اقتناء عتاد مصنوع محليا، وهذا طبقا للاتفاقية المبرمة بين وزارة الفلاحة والتنمية الريفية وبنك BADR وشركة تسويق المعدات الفلاحية (PMAT) مقرها قسنطينة (الملحق رقم 1).

الفرع الثاني: المميزات الخاصة لقرض الإيجار

1. قرض الإيجار يمنح بمبلغ يتراوح ما بين 10000 - 100 مليار دج.
2. يمنح بمعدل فائدة قدرها 9% مدعم من طرف الدولة بنسبة 4% أي يتحمل المستأجر 5% و4% تتحملها الخزينة العمومية.
3. تحت شروط وقيود محددة سلفا من طرف البنك -BADR-.

الفرع الثالث: الأنواع المتعامل بها في البنك

يوجد نوعان الأول: عبارة عن تجديد آلة حصاد وهو حديث بحيث بدأ العمل به في بداية 2014 هنا يقوم الفلاح بطلب تجديد آتة القديمة مقابل آلة حصاد جديدة ومتطورة بشرط أن تكون الآلة القديمة في حالة سير. النوع الثاني: يتضمن قرض إيجار من اجل اقتناء عتاد فلاحى (جرار، آلات ومعدات فلاحية، آلة الحرث والبذر، آلة لوضع الأذوية، معدات السقي).

المبحث الثالث: دراسة طلب قرض إيجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الأول: الإجراءات المتخذة للحصول على قرض الإيجار

أول قرض إيجار تم التعامل به في البنك كان تآجير الجرارات، آلة الحرث، المرشات... الخ. أما النوع الثاني فهو يتضمن عملية تجديد الحاصدات (SAC، BAC) مدته تكون 5 سنوات، بمبلغ مليار دينار جزائري تكون معفاة من الرسوم بموجب قانون المالية 2008 المادة 17 حتى سنة 2018، وهذا

طبقا للمادة 81 من الجريدة الرسمية ولكي يتمكن الفلاح من الاستفادة من هذا الأخير يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط وهي:

الفرع الأول: الأشخاص المستفيدين من القرض

يستفيد من القرض كل من:

- الفلاحون والمزارعون سواء كانوا أفراد أو جماعات (المستثمرة الفلاحية الجماعية)؛
- المؤسسات الاقتصادية العمومية CCLS تعاونية الحبوب والبقول الجافة؛
- المؤسسات الفلاحية الخاصة؛
- المزارع النموذجية.

الفرع الثاني: الشروط الواجب توفرها للاستفادة من قرض إيجاري لتجديد آلة حاصدة

يستفيد من قرض الإيجار كل من تتوفر فيه الشروط التالية:

- أن يكون المستفيد فلاحا (يحمل بطاقة فلاح)؛
- يملك آلة حصاد قديمة عمرها أقل من 20 سنة و لا تزال في حالة سير؛
- يملك أرض فلاحية على الأقل مساحتها 5 هكتارات؛
- أن يكون متحصلا على قرار الاستفادة من الدعم من طرف مديرية المصالح الفلاحية.

الفرع الثالث: الوثائق المطلوبة

- طلب قرض إيجاري لتجديد آلة حصاد حسب النموذج المرفق ANNEXE1 (الملحق 2)
- شهادة ميلاد المعني، كشف الإقامة، نسخة من بطاقة التعريف الوطنية؛
- بطاقة فلاح سارية المفعول؛
- البطاقة الوصفية تستخرج من الغرفة الفلاحية؛
- وثيقة تثبت استغلاله للأراضي الفلاحية (عقد ملكية، كراء، عقد امتياز.....الخ)؛
- شهادة عدم مديونية للمؤسسات المالية الأخرى؛
- الدراسة التقنية والاقتصادية.
- الفواتير الشكلية FACTURE PROFORMA لآلة الحصاد الجديدة(الملحق 3).

المطلب الثانى: مراحل دراسة ملف طلب قرض إيجارى

الفرع الأول: مراحل دراسة الملف

1. يتم إيداع الملف على مستوى مديرية المصالح الفلاحية، ويتم استدعاء اللجنة الولائية فيها يتم دراسة طلب الفلاحين (ممثل البنك، مدير اللجنة) ؛
2. عند الحصول على الموافقة المبدئية يتم طرح الملف على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال ويتم على مستواها إصدار وصل استلام للملف ومنح نسخة منه إلى الزبون، فحص الملف والتأكد من وجود جميع الوثائق الضرورية وبعدها يتم خصم عمولة تقدر ب10000 دج من حساب الزبون كمصاريف لدراسة الملف، ويرسل الملف بعدها في نسختين إلى المديرية؛
3. يتم على مستوى المديرية دراسة الملف عبر لجنة القروض والخزينة وبعد الموافقة عليه ترسل إلى الوكالة وثيقة منح القرض مرفوقة بإجازة منح القرض والتي تحدد الشروط العامة للقرض الإيجارى(مبلغ القرض، مدته، فترة.....، الضمانات الحاصرة وغير الحاصرة) ؛
4. على مستوى الوكالة: يتم استدعاء الزبون وإبلاغه بقرار الموافقة على منحه القرض، ويتم تحصيل الضمانات الحاصرة وإرسالها إلى الخلية القانونية، على مستوى المديرية من أجل المصادقة عليها؛
5. بعد المصادقة على الضمانات الحاصرة من طرف الخلية القانونية على مستوى المديرية تتولى مصلحة القروض على مستوى نيابة المدير المكلفة بالاستغلال إصدار وصل طلبيه وإرساله إلى المؤسسة المورد PMAT (شركة تسويق المعدات والآلات الفلاحية) من أجل ضبط احتياجات الزبون وتحديد موعد التسليم؛
6. بعد تحديد موعد التسليم يتم الاتفاق مع الزبون على تسلم طلبيته، وذلك بإصدار شيكات بقيمة العتاد المراد اقتناؤه ويتم الإمضاء على محضر وجود وتسلم للعتاد من طرف كل من الزبون، البنك والمؤسسة المورد؛
7. بعد تسلم العتاد يقوم البنك بإصدار شهادة أداء الخدمة من أجل تحصيل المورد بقيمة الدعم المقدم من طرف الدولة ويتم منح الزبون رزنامة لتسديد أقساط الكراء؛

بعد سداد كافة أقساط الكراء يكون الزبون إمام خيارين:

- عدم تجديد الكراء والتخلي عن العتاد؛

- تسديد ما نسبته 2% من قيمة العتاد الحالية والاحتفاظ به؛

الفرع الثاني: دراسة حالة ملف قرض إيجار لتجديد آلة حاصدة

1. ملف القرض

صاحب المشروع: عبارة عن فلاح خاص يملك قطعة أرض بمدينة تاجنانت ولاية ميلة حيث تقدم صاحب المشروع بطلب الحصول على قرض إيجاري من بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أجل تجديد آلة حصاده القديمة .

1.1 موضوع القرض

- آلة حاصدة

طلب القرض يحتوي على معلومات خاصة بالعميل متمثلة في:

- الاسم واللقب: X

- العنوان: مدينة تاجنانت ولاية ميلة

- تاريخ ومكان الازدياد: Y

- بطاقة الفلاح: مضية للعام الجاري

2.1 نوع القرض: قرض إيجاري تمويلي (استثماري).

3.1 مدة القرض: 5 سنوات مخصصة للزراعة.

2. دراسة الملف من طرف مديرية المصالح الفلاحية

القرض التاجيري ببنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميلا-

1.2 الجانب البشري: يمثل الثقة في العميل وهي تعتمد أساسا على مدى نزاهة والتزام العميل بتعهداته اتجاه متعامليه.

2.2 الجانب الاقتصادي: أي دراسة المحيط الاقتصادي الذي يعمل فيه الفلاح من حيث طبيعة القطاع ونشاطه ويتم فيه دراسة ما يلي:

* دراسة المنتج: يتعلق بدراسة طبيعة المنتج الذي يسعى هذا الفلاح الحصول عليه هل هو تنافسي، ضروري، وكذلك القدرة التنافسية لهذا المنتج من حيث التكلفة والجودة.

* دراسة السوق: تهدف هذه الدراسة أساسا إلى الوقوف على نتائج الفلاح مستقبلا والتنبؤ بواقع مردودية هذا المشروع.

- بعد دراسة الملف من قبل اللجنة التقنية اللوائية (CTW) وإعطاء الفلاح الموافقة من أجل إعداد ملف الحصول على قرض الإيجار من البنك.

- يقوم الفلاح بإعداد الملف بالوثائق الضرورية وإيداعه على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال تاجنانت 843 .

- يقوم المكلف بالزيائن على مستوى الوكالة بإجراء فحص دقيق على الملف بعد التأكد من استجابته لجميع الشروط، بعدها يقوم باقتطاع 10000 دج كمصاريف للملف وإصدار وصل استلام الملف (الملحق 4) وإرساله إلى المجمع الجهوي للاستغلال.

- على مستوى مصلحة القروض والتجارة الخارجية في المجمع يقوم المكلف بالقروض بإعداد دراسة وافية وعرضه أمام لجنة القروض والخزينة لإبداء رأيها(القبول) ومن ثم إصدار وثيقة منح القرض ووثيقة فتح خط القرض وتتضمن المعلومات التالية:

* اسم ولقب الفلاح

* تاريخ ورقم لجنة القروض

* رقم الحساب البنكي

* مبلغ القرض، مدته ، فترة سداده، معدل الفائدة.

القرض التأجيري ببنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميلة-

* الضمانات والاحتياطات الحاصرة وغير الحاصرة.

ثم تقوم الوكالة بإرسالها إلى الخلية القانونية التي صادقت عليها، بعد ذلك تقوم مصلحة القروض بإصدار وصل طلبية (الملحق 5).

بعد إرساله إلى المورد يقوم البنك بإصدار شيكات بقيمة العتاد والقيام بالإمضاء على محضر تسلّم العتاد من طرف الزبون، البنك والمورد(الملحق 6) ويقوم البنك بإصدار رزنامة تسديد أقساط الكراء.

يمكن توضيح كيفية دفع الأقساط من خلال الجدول الموالي بحيث أن مبلغ الإجمالي 2.987,940 لمدة 5 سنوات منها فترة 12 شهر هي فترة سماح جزئية بمعدل فائدة 9% منها 4% مدعمة من طرف الدولة.

الجدول(4): رزنامة تسديد مبلغ القرض

أقساط الكراء	الرسم على القيمة المضافة	مبلغ القسط
01	00	149797,00 (فترة سماح)
02	00	789.304,46
03	00	789.304,46
04	00	789.304,46
05	00	789.304,46
06	00	59.758,82 (القيمة المتبقية 2%)

المصدر: موظف بالبنك بالاعتماد على مجموعة ملاحق

المطلب الثالث: نماذج عن بعض التمويلات التأجيرية بالبنك

الفرع الأول: في حالة فشل المشروع

بسبب عدم انتهاء مدة القرض لم نوفق بمشاريع فاشلة لنقوم بدراستها لكننا سنتكلم بصفة عامة عن حالة وجود صعوبة في تسديد أقساط الكراء من طرف الفلاحين وهذا راجع لأسباب منها:

* الجفاف الذي يضر بالمحاصيل الزراعية خاصة في جنوب الولاية (تاجنانت، شلغوم العيد، التلاغمة) ؛

* حالة عدم السداد المقصودة؛

* الحرائق، الفيضانات، الكوارث الطبيعية؛

*ضعف المردودية (المحاصيل الزراعية) ؛

في حالة تخلف الفلاح عن دفع قسط من الأقساط هذا لا يعني أنه قد تخلى كلياً عن الدفع إنما قد يكون ذلك لظروف قاهرة وقبل كل هذا يتم الحصول على معلومات عن المقترض منها:

- وجود قطعة أرض مساحتها لا تقل عن 5 هكتارات؛

- أن يكون ممارساً لزراعة الحبوب على الأقل 3 سنوات سابقة؛

- إحضار وصل دفعاته من منتج الحبوب إلى تعاونية الحبوب والبقول الجافة لمعرفة قدراته الإنتاجية السنوية بدقة؛

في حالة وقوع عسر عن السداد يعمل البنك على إعطاء الفلاح تمديداً من 3 أشهر إلى 6 أشهر وفي حالة إصراره على عدم التسديد يلجأ البنك إلى الإجراءات القانونية المتبعة في التحصيل الجبري (عن طريق العدالة).

الفرع الثاني: في حالة نجاح المشاريع

للأسف أردنا من خلال هذا الفرع إبراز مدى نجاح المشاريع المتعلقة بقرض تأجير لتجديد آلة الحصاد إلا أننا لم نوفق باعتباره آلية تمويل جديدة لدى البنك وخاصة فيما يتعلق بتجديد آلة الحصاد حيث لم يكتمل بعد تسديد أقساطها لأن مدة القرض لم تنتهي بعد.

خلاصة الفصل

من خلال دراستنا الميدانية التي قمنا بها استطعنا أن نصل إلى أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية من بين أهم البنوك على الساحة الوطنية لكونه يمتلك أكبر شبكة مصرفية في الجزائر هذا من جهة ومن جهة أخرى لعدد المشاريع التي يقوم بتمويلها والتي يرمي من خلالها إلى تحقيق الأهداف المسطرة، فبنك الفلاحة والتنمية الريفية يلعب دوراً هاماً في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كذلك الفلاحين عن طريق القروض، وقرض الإيجار هو أحد هذه القروض التي يقوم البنك بتمويل المؤسسات عن طريقها حيث يقوم المستأجر بمنح قيمة العتاد الذي يود استجاره ويقوم المقرض بتقديم الضمانات المنصوص

القرض التآجيري ببنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة ميلة-

عليها في العقد، بحيث تكون مدة العقد 5 سنوات وتتم عملية التسديد عن طريق أقساط بعد استكمال جميع الأقساط وسدادها فان الفلاح له حق الخيار بين التخلي طوعا عن العتاد المستأجر أو تملك العتاد شرط تسديد قيمة 2% من القيمة المتبقية، وفي هذه الحالة يتنازل البنك عن العتاد لصالح الفلاح.

خاتمة عامة

خاتمة:

من بين الخدمات الأساسية التي تقدمها البنوك في تمويل مختلف القطاعات ومختلف المشاريع وذلك لدفع عجلة التنمية الاقتصادية، ومن بين المعلوم أن القطاع الفلاحي حساس في الجزائر لذلك تسعى الدولة بمختلف سياساتها لدعم تمويل القطاع الفلاحي من خلال تطوير السياسة المصرفية التي تتضمن التسيير المحكم لمنح القروض، ومتابعة سير استغلال هذه القروض، بالإضافة إلى زيادة عدد البنوك المتخصصة في تمويل المشاريع الفلاحية سواء مشاريع الاستثمار أو مشاريع الاستغلال وتوزيع فروعها في مختلف مناطق الوطن، بالإضافة إلى تسهيل منح القروض عن طريق تيسير شروط منحها والضمانات المطلوبة.

وعموما وبعد الدراسة المستفيضة للموضوع وضمن هذه الخاتمة سنتطرق إلى:

- أهم النتائج المتوصل إليها كخلاصة لدراسة إشكالية البحث المتمثلة في إلى أي مدى يمكن للقرض الإيجاري أن يساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتأكد من مدى صحة الفرضيات المقترحة في المقدمة.
- محاولة تقديم توصيات يمكن العمل بها والاستفادة منها، سواء على مستوى الدراسات العلمية أو على مستوى الممارسات الفعلية، في البنوك التجارية.
- وفي الأخير نقترح الآفاق المختلفة لمواصلة البحث ضمن حقل القرض التجاري ودوره في التمويل.

- النتائج النظرية

لقد تطرقنا إلى ماهية التنمية الاقتصادية المحلية نخلص إلى أن التنمية المحلية عبارة عن مجموعة من العمليات التي تتضافر فيها جهود أفراد المجتمع مع جهود السلطات الحكومية لتحسين الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية للمجتمع المحلي والعمل على تكامل هذه المجتمعات المحلية في حياة الأمة وتمكينها من الإسهام في التقدم الوطني الشامل، بحيث يجب على كل منطقة استغلال مواردها من أجل تحقيق ميزة تنافسية التي تميزها عن باقي المناطق الأخرى .

إن القطاع الفلاحي يؤدي دورا هاما في التنمية الاقتصادية في الدول المتقدمة نظرا لما يقدمه من مساهمات مختلفة في إنتاج السلع الضرورية وتوفير العمل وضمان الأمن الغذائي.

كما انه ليس هناك تعريف موحد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية، لكن يمكن تمييزها بأنها وحدات إنتاجية أو خدماتية سواء كانت تابعة للقطاع الخاص أو مستثمرات فردية أو جماعية تابعة للقطاع العام تستثمر في النشاط الفلاحي يطلق عليها تسمية المستثمرات الفلاحية، وتعمل هذه المؤسسات أو المستثمرات على زيادة القيمة المضافة شأنها كشأن باقي المؤسسات الاقتصادية.

و كمحاولة لنا لإبراز القرض الإيجاري وآلية التمويل به، عملنا على اختبار صحة الفرضية الثالثة والتي كان مفادها "القرض الإيجاري تقنية تمويل حديثة لها عدة مميزات التي تجعلها تتناسب مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الفلاحية" ولقد توصلنا إلى النتائج التالية:

- التمويل بالقرض الإيجاري يعتبر فكرة حديثة نسبياً؛
 - القرض الإيجاري عملية تمويل الأصول الرأسمالية، ليس بهدف التملك وإنما بهدف إتاحتها للعميل من أجل استخدامها مقابل دفع قيمة إيجارية متفق عليها؛
 - تقوم عملية القرض التأجيري بين ثلاثة أو أربعة أطراف؛
 - هناك العديد من المزايا يتميز بها القرض التأجيري تعود على الأطراف إلا أن هذا النوع لا يخلو من العيوب؛
 - للقرض الإيجاري عدة جوانب تتمثل في: الجوانب القانونية، الجبائية و الجوانب المالية؛
- من خلال هذه النتائج يعتبر القرض الإيجاري تقنية حديثة، ويعتبر من انسب الطرق لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية التي تعاني مشاكل عديدة وعلى رأسها، المشاكل المالية الناتجة عن عدم قدرتها على تمويل نفسها ذاتياً.

- النتائج التطبيقية

تضمن بحثنا دراسة منح القرض الإيجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة ميله- لاختبار صحة الفرضية الرابعة والتي كان مفادها اعتماد هذه الوكالة على قرض الإيجار كتقنية حديثة لتلبية احتياجاتها المالية للقيام بمختلف أنشطتها. و قد توصلنا من خلال بحثنا هذا إلى العديد من النتائج وفق

سياق معرفي ومنهجي مترابط مع الإشكالية محل الدراسة، تلك النتائج نقدمها كتأكيد لمدى صحة الفرضيات المقدمة مسبقا.

- القطاع الفلاحي هو قطاع مهم وحساس في الجزائر وأن السياسات التمويلية لهذا القطاع من طرف البنوك التجارية لا يعبر إلا على حرص الدولة على تنمية هذا القطاع وتطويره، وهذا لا ينفي أن التمويل الفلاحي خالي من المشاكل التي تعيق عملية التنمية الفلاحية مما يؤدي إلى عدم الاستفادة من أو الحصول عليه؛

- بالإضافة إلى عدم كفاية الاستثمارات في المستثمرات الفلاحية، الناتج عن تقصير في خدمات دعم هذه الأخيرة كفيما وكما، وعدم استكمال تنظيم الخدمات من طرف الدولة لتحسين الإرشاد الفلاحي والتكوين والتسيير؛

- يعتبر القرض الإيجاري بديل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية التي تعاني من صعوبة الحصول على القروض حيث يمكنها من الحصول على الأصول دون تحمل تكاليف الشراء؛

- التوصيات:

من خلال ما توصلت إليه هذه الدراسة من نتائج يمكن تقديم مجموعة من التوصيات التي تساعد على العمل بالقرض الإيجاري كوسيلة لتمويل وعمل على جعله أكثر فعالية:

- تشجيع الدولة على إقامة مؤسسات صغيرة ومتوسطة من خلال الأدوات التي تمتلكها مثل القيام بتخفيضات جبائية على هذه المؤسسات، وتشجيع الاستثمار فيها بمنح امتيازات، وكذا تهيئة المحيط الخارجي الذي يعتبر عامل أساسي نجاحها واستمراريتها في الإبداع والتطور.

- ضرورة القيام بعملية الإصلاح المالي والمصرفي وذلك بإصلاحات شاملة المدى وتطوير الإطار العلمي للنشاط البنكي، ليساير ما تشهده الساحة العالمية من تغيرات خاصة في مجال استعمال الطرق الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- العمل على ترسيخ ثقافة الاعتماد الإيجاري بإزالة كل العقبات التي تقف حائلا دون تطوره؛

- تأهيل النظام المالي المصرفي الجزائري من خلال تطبيق خدمات و منتجات مالية جديدة كما هو الحال في الدول المتقدمة؛

- الاستثمار في التكنولوجيا المصرفية ووسائل المعلوماتية والاتصال ؛

- الاستثمار في الموارد البشرية لزيادة كفاءات العاملين بالمصارف؛

- ضرورة استعمال طرق تسيير الخطر المصرفي للقروض (SCORING)؛

- الاهتمام بالقطاع الفلاحي ؛

- آفاق البحث:

بحكم هذا الموضوع الذي تناولناه الشائك والمتشعب الجوانب نرى إمكانية مواصلة البحث في جوانب أخرى لها صلة بالموضوع وتحتاج إلى تعمق أكثر ولهذا يمكن اقتراح بعض المواضيع التي من شأنها أن تكمل هذه الدراسة ومن بينها:

- دور رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- دور القرض الإيجاري في تنمية وتطوير باقي قطاعات الدولة غير القطاع الفلاحي؛

- دراسة ومحاولة البحث في مجال التمويل الإلكتروني؛

- دراسة التمويلات الحديثة عن طريق السوق المالي كالتوريق وذلك من أجل تنشيط بورصة الجزائر؛

- أخيرا وفي نهاية البحث نقول أن هذا الاجتهاد البشري والجهد الإنساني يلزمه النقص ويحتاج إلى التصويب والإحسان فإن أصبنا فمن الله وحده وإن أخطأنا فمن أنفسنا وحسبنا أننا اجتهدنا.

قائمة المراجع

قائمة الكتب:

- 1- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2008.
- 2- أحمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، التخطيط والتنمية الاقتصادية، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، الطبعة الأولى، الأردن، 2011 .
- 3- بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- 4- حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013.
- 5- حسن سمير عشيخ وآخرون، التحليل الائتماني، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 2010.
- 6- حسن مدني، الاقتصاد الإسلامي، المكتب التعاوني للدعوة وتوعية الجاليات بالربوة بمدينة الرياض المملكة العربية السعودية، 2008.
- 7- شهاب أحمد سعيد العززي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفاس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى عمان، الأردن، 2012.
- 8- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة السابعة 2010.
- 9- طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجية المنظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- 10- عاطف وليم اندراوس، التمويل والإدارة المالية للمؤسسات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر بدون طبعة، 2009.
- 11- عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس مال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001.
- 12- علي جدوع الشرفات، التنمية الاقتصادية في العالم العربي. الواقع.... العوائق...سبل النهوض، دار جليس الزمان للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- 13- علي جدوع الشرفات، مبادئ الاقتصاد الزراعي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2010.
- 14- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، الطبعة السادسة، 2008.
- 15- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، اتجاهات حديثة في التنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية مصر 2003 .

- 16- مدحت القرشي، التنمية الاقتصادية- نظريات وسياسات و موضوعات، دار وائل للنشر والتوزيع الأردن، الطبعة الأولى، 2007.
- محمد حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، الأردن 2008.
- 17- محمد حسين الوادي، الاقتصاد الإسلامي، دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة، الأردن، 2010.
- 18- محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2008.
- 19- مليكة زغيب ، ميلود بوشنقير، التسيير المالي، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر 2010.
- 20- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، مؤسسة الإخوة مدني للطباعة، الطبعة الثانية، 1998.
- 21- هاني محمد دويدار، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الاقتصادية، الجزء الثاني منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2007.

قائمة المذكرات:

- 1- أسامة بن مدور وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف، ميلة، 2011.
- 2- أمير عزوي، إستراتيجية التنمية الزراعية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية وواقع زراعة نخيل التمور في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، تخصص العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.
- 3- أميرة قردون، أمينة فرحات، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري مذكرة مقدمة لنيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميلة 2012.
- 4- إيناس صيودة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2009.
- 5- جوين سوين برين وآخرون، التنمية الاقتصادية المحلية، دليل وضع وتنفيذ استراتيجيات تنمية الاقتصاد المحلي وخطط العمل بها، دراسة مشتركة صادرة عن مدن التغيير، البنك الدولي بيرتلزمان ستيبانج، سبتمبر 2004.
- 6- خالد طالبي، دور القرض الإيجابي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2011.
- 7- خديجة عياش، سياسة التنمية الفلاحية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم السياسية والعلاقات الدولية، كلية العلوم السياسية والإعلام، الجزائر، 2011.
- 8- دلال بن سميحة، عزيزة بن سميحة، التمويل بالائتمان الإيجاري، الاكتتاب في عقود وتقييمه، دراسة حالة الجزائر، استمارة المشاركة في الملتقى الدولي حول سياسات تمويل وآثارها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، يومي 21 و 22 نوفمبر 2006.
- 9- السعيد بريش، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة حالة شركة SOFINANCE ، جامعة باجي مختار، عنابة.
- 10- سلطانة كتقي، تطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (2000-2005) لولاية قسنطينة، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2006.
- 11- عبد الرزاق بوعافية، التمويل عن طريق قرض الإيجار، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، المركز الجامعي يحي فارس، المدينة، 2004.

- 12- فاطمة الحاج قويدر، التمويل كأداة لاستمرارية المشاريع الاستثمارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012.
- 13- فوزية ركيبي، الوظيفة المالية ووسائل التمويل في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي أكلي محند أولحاج، البويرة، 2011.
- 14- ليلي قطاف، سعيدة بوسعدة، الائتمان الإيجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الدراسة التطبيقية لمؤسسة BCR سطيف، 2003.
- 15- مريم معايش، أشواق بوالطمين، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصفوف ميلة، 2012.
- 16- مليكة كاملي وآخرون، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس، المدية 2010.
- 17- نسيم موساوي، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصفوف ميلة، 2013.
- 18- هاجر بوالنمر وآخرون، البنوك التجارية ودورها في تمويل المشاريع الفلاحية، مذكرة مكملة لنيل شهادة ليسانس في علوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصفوف ميلة، 2014.
- 19- ياسين أم الخير، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في تحقيق التنمية المحلية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر في علوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2012.

قائمة المجلات:

- 1- احمد باشي القطاع الفلاحي بين الواقع و متطلبات الإصلاح مجلة الباحث ،العدد 02، 2003.
- 2-كمال دمدم، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد 02، 2000.

قائمة الملتقيات:

- 1-امر عزاوي، السايح بوزيد، مداخله العنوان: دور الجماعات المحلية في دعم وتحقيق آفاق التنمية المحلية المستدامة، الأيام الدراسة حول الروح المقاولاتية عامل لتشجيع التنمية المستدامة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 5-6 ماي 2008.
- 2- رابح خوني، رقية حساني، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مداخله ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة محمد خيضر بسكرة يومي 17- 18 افريل 2006.

3- السعيد بريش، مداخلة بعنوان: التمويل التآجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر جامعة باجي مختار، عنابة.

4- - عاشور كتوش، عبد الغني حريري، التمويل بالائتمان الإيجاري الاككتاب في عقود و تقييمه- دراسة حالة الجزائر- مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و اثرها على الاقتصاديات و المؤسسات - دراسة حالة الجزائر و الدول النامية - آلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر ، بسكرة، الجزائر، يومي 21-22 نوفمبر 2006.

5- خليل ، سليمان بوفاسة، دور الوساطة المالية في تمويل غير المباشرة للمؤسسات الصغيرة ضمن فعاليد) تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في (الدول العربية) يومي 17-18-أفريل 2006.

المواقع الإلكترونية :

1- محمد عبد الشفيق عيسى مفهوم و مضمون التنمية المحلية، متوفر على الموقع :

www.elfare-gov-sd/workshop/tammia

تاريخ الإطلاع 2015/02/02.

2- الصندوق الوطني للإحصائيات لمواسم 2000-2011

<http://ingdz.net/Ub/showthead>.

تاريخ الاطلاع: 2015/02/30 .

القوانين :

1- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2001 المواد 4،5،6.

2- قانون الوزاري رقم 115/94، الجريدة الرسمية الجزائرية الصادرة بتاريخ 1994/07/17 العدد 47.

3- المرسوم التنفيذي رقم 09/96 المؤرخ بتاريخ 1996/01/10 الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 1996/01/14، عدد 03، المواد 4،7،9.