



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 20 أوت 1955-سكيكدة



كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم : العلوم الاقتصادية

التمويل التاجيري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة - حالة الجزائر -

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية

تخصص : اقتصاد نقدي و بنكي

إشراف الأستاذ:

د. علية ضياف

إعداد الطالبة:

أسماء بن جامع

لجنة المناقشة

اسم و لقب الأستاذ	الصفة	الرتبة	الجامعة الأصلية
د. سمير شرفق	رئيسا	أستاذ محاضر - أ-	جامعة 20 أوت 1955-سكيكدة
د. علية ضياف	مقررا	أستاذ محاضر - ب-	جامعة 20 أوت 1955-سكيكدة
د. أحسن ركي	ممتحنا	أستاذ محاضر - ب-	جامعة 20 أوت 1955-سكيكدة

السنة الجامعية 2017-2018

الملخص:

أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ركيزة أساسية للاقتصاديات الحديثة و التي يُراهن عليها لتحريك عجلة التنمية الإقتصادية بفضل مرونة هيكلها و مسابقتها في ضمان الاندماج الاقتصادي و تنمية المناطق المختلفة و دعم زيادة مستوى التشغيل و استغلال الموارد و الكفاءات.

لعل من أهم العناصر التي أكدت عليها السياسات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو عنصر التمويل الذي يعتبر أهم المشاكل التي تواجه هذا النوع من المؤسسات رغم تعدد مصادره و أنواعه و عليه اخترنا في بحثنا هذا تسليط الضوء على التمويل التاجيري كتقنية تمويلية حديثة نسبيا تتوفر على مجموعة مهمّة من المزايا تجعلها مُرشحة لتكون بديل مثالي لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث أصبحت هذه الأخيرة حلقة مهمة في السياسة الإقتصادية للدولة.

و ما يجب الإفصاح به أنّه و على الرغم من إحتضان الجزائر لهذه التقنية التمويلية و ذلك بوضع إطار تشريعي و تنظيمي خاص بها ووجود بعض المؤسسات المالية و البنوك المتخصصة في تقديم هذه الخدمة إلا أنّ إمكانياتها الحقيقية مازالت كامنة و غير مستعملة و هذا ما جعله يبقى إلى غاية اليوم في مرحلة النضج و في فترة التعرف عليه و هو ما يقلل من دوره في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التمويل التاجيري، مؤسسة رينو، بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

Abstract:

Small and medium enterprises become a basic pillar of modern economics which play an important role in moving the wheel of development thank to the flexibility of its structures also, insuring the economic integration and contribute to a higher operating level and the exploitation of resources and competencies .

One of the most important element supported by small and medium enterprises policies is finance which is considered as one of the problems facing these enterprises, though its multiple sources and types.

Selecting the oppropriate finance for S.M.E is not an easy task due to its nature and privacy, that's why we focused on leasing in our research as a modern financing technique, this latter has a set of advantages make it a perfect alternative to financing S.M.E ,So we tried to identify its status in Algeria and its role in financing S.M.E .

Finally, what is the important to say is that even though Algeria gives importance to leasing by putting legislative and regulatory framework also the existence of financial institutions and specialized banks which provide this service, this technique couldn't be used widely,so it plays insufficient role in financing Algerian S.M.E.

Key words:

Small and medium enterprises,leasing ,Renault company, BADR

إهداء

أهدي هذا البحث

إلى والدي الكريمين

إلى إخوتي

إلى زوجي

إلى صديقاتي

إلى كل من ساندني و دعمني

إلى كل طالب علم يحمل النور بين يديه

شكر و تقدير

الحمد لله على توفيقه، وما توفيقني إلا من عند الله العزيز
الحكيم

أتقدم بشكري إلى:

الأستاذة المشرفة: د. ضياف عليّة

الأستاذة: د. زيرق سوسن

السيدة: لحرش نصيرة (بنك الفلاحة و التنمية الريفية)

أساتذتي الأفاضل جميعا الذين لم ييخلوا علينا بعلمهم و

عودونا على صبرهم ولطفهم معنا

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
4	أهم المعايير المستخدمة في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	01
38	مراحل سير عملية الفاكترينغ.....	02
58	صفات عقد التمويل التأجيري.....	03
63	مراحل التمويل التأجيري.....	04
68	الشروط الحاسمة للتفريق بين التأجير التمويلي والتشغيلي.....	05
101	تطور التمويل التأجيري في مؤسسات القطاع الخاص.....	06
101	تطور التمويل التأجيري في مؤسسات القطاع العام.....	07
102	التطور الإجمالي للتمويل التأجيري.....	08

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....	7
02	المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفقا لتعريف الإتحاد الأوروبي.....	8
03	تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال معايير البنك الدولي.....	9
04	المقارنة بين التمويل التآجيري و التمويل التشغيلي.....	66
05	المقارنة بين التمويل التآجيري و القرض الكلاسيكي.....	85
06	التطور الإجمالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....	104
07	إحصائيات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب حالات مختلفة.....	105
08	المشاريع الممولة من طرف CNAC (المجمعة حتى 30 جوان 2017).....	107
09	المشاريع الممولة حسب النوع و حسب النشاط (مجمعة حتى 30 جوان 2017)...	109
10	عدد القروض الممنوحة من طرف ENGEM حسب النشاط (مجمعة حتى 30 جوان 2016).....	111
11	وضعية الضمانات حسب النشاط (مجمعة حتى 30 جوان 2017).....	113
12	الوضع العام للملفات المعالجة من قبل FGAR (من أبريل 2004 إلى 30 جوان 2017).....	114
13	بطاقة فنية لوكالة 751 سكيكدة.....	121
14	العتاد الفلاحي المراد الحصول عليه.....	123

الصفحة	فهرس المحتويات
VII	الملخص.....
VIIAbstarct
VII	إهداء.....
VII	شكر وتقدير.....
VII	قائمة الأشكال.....
VII	قائمة الجداول.....
VII	فهرس المحتويات.....
أ - و	المقدمة العامة.....
49-1	الفصل الأول:المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،ماهيتها و واقعها التمويلي.....
1	تمهيد.....
2	المبحث الأول:مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أهميتها و خصائصها.....
2	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
2	1:تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
10	2:خصائص و مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
12	3:أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
13	المطلب الثاني:صعوبات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و متطلبات تأهيلها.....

13	1: الصعوبات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
18	2:متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
20	المبحث الثاني:المصادر التقليدية و المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
21	المطلب الأول:الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
25	المطلب الثاني:المصادر التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
25	1:مصادر التمويل التقليدية.....
36	2:مصادرالتمويل المستحدثة.....
46	المطلب الثالث:أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتمويل التأجيلي.....
49	خلاصة الفصل.....
96-50	الفصل الثاني:الإطار النظري للتمويل التأجيلي.....
50	تمهيد
51	المبحث الأول:التمويل التأجيلي مقارنة معرفية.....
51	المطلب الأول: ماهية التمويل التأجيلي.....
51	1:نشأة و تطور التمويل التأجيلي.....
53	2:تعريف التمويل التأجيلي.....
55	3:خصائص التمويل التأجيلي.....
59	4:أهمية التمويل التأجيلي.....
60	5:أطراف التمويل التأجيلي.....
63	المطلب الثاني:أنواع التمويل التأجيلي.....
71	المطلب الثالث: مزايا التمويل التأجيلي و عيوبه.....
77	المبحث الثاني:الجوانب المرتبطة بالتمويل التأجيلي.....
77	المطلب الأول:الجانب القانوني لعقد التمويل التأجيلي.....
86	المطلب الثاني:الجانب المالي للتمويل التأجيلي.....
94	المطلب الثالث:البيئة المشجعة للتمويل التأجيلي.....
96	خلاصة الفصل.....

128-97	الفصل الثالث: واقع التمويل التأجيري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
97	تمهيد.....
98	المبحث الأول: واقع نشاط التمويل التأجيري و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر....
98	المطلب الأول: نشاط التمويل التأجيري في الجزائر.....
104	المطلب الثاني: هيئات و برامج دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....
117	المطلب الثالث: نماذج عن المؤسسات المتخصصة في التمويل التأجيري في الجزائر.....
119	المبحث الثاني: دراسة حالة تمويل تأجيري.....
120	المطلب الأول: دراسة حالة وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية.....
124	المطلب الثاني: دراسة حالة بوكالة شركة رينو.....
128	خلاصة الفصل.....
128	خاتمة.....
132	قائمة المراجع.....
	الملاحق.....

المقدمة العامة

لقد أصبح موضوع تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف مجالات النشاط الإقتصادي من الموضوعات التي تلقى اهتماما متزايدا من طرف المنظمات الدولية و المحلية فضلاً عن اهتمام الباحثين الإقتصاديين بها باعتبارها أفضل وسائل الإنعاش الإقتصادي نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على المساهمة في التنمية الإقتصادية ووسيلة إيجابية لفتح آفاق العمل من خلال خلق مناصب الشغل و خلق الثروة و بإمكانها كذلك رفع تحديات المنافسة و غزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق ، فالجزائر وعلى غرار بقية الدول النامية وجدت في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضالتها و أصبحت تعتبرها جزءا لا يتجزء من الخطة الموضوعية لتحقيق التنمية الإقتصادية حيث اعتبرتها الحل الأبرز للتخلص من التبعية لقطاع المحروقات و كذلك كبديل عن مؤسسات القطاع العام التي فقدت رونقها و أصبحت مثقلة بالديون و تعاني من ضعف مردوديتها الإقتصادية و المالية .

وعلى فوالجزائر و بغرض توفير البيئة المناسبة لهذه المؤسسات و جعلها تقوم بدورها على أكمل وجه عملت على وضع مجموعة من الآليات و البرامج و الهيآت المتخصصة في دعم و تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وعلى الرغم من كل هذا مازالت هذه الأخيرة تعاني العديد من المشاكل خاصة التمويلية منها التي تبقى العائق الأبرز أمام مضيها قُدماً .

وفي سبيل البحث عن بدائل تمويلية تتماشى و خصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تراعي حاجاتها التمويلية وكذا مركزها المالي على وجه الخصوص حيث كثر الحديث مؤخرًا عن التمويل التآجيري كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث يوجه التمويل التآجيري لتمويل اقتناء الأصول الرأسمالية أو تجديدها أو احلالها بأخرى أكثر كفاءة و تطورًا خاصة في ظل التقدم التكنولوجي المستمر و الذي يفرض على المؤسسة مسايرته حفاظا على استمراريتها و تنافسيتها فالتمويل التآجيري عقد له خصوصيته و له عديد المزايا التي تعود على كل طرف و على الاقتصاد الوطني بشكل عام.

الإشكالية:

مما سبق يمكننا صياغة التساؤل الجوهرى التالى:

ما مدى مساهمة التمويل التآجيري في تلبية الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر؟

الأسئلة الفرعية :

إنّ الإجابة عن التسؤل الرئيسي تتطلب منا الإجابة على بعض الأسئلة الفرعية خدمة للتساؤل الرئيسي و التي تكون على النحو التالي:

- ✓ ماهي خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟و ما أبرز الصعوبات التي تواجهها؟
- ✓ ماذا نقصد بالتمويل التأجيري؟ و ما الذي يرشحه ليكون بديلاً تمويلياً للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟
- ✓ كيف هو واقع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن طريق التمويل التأجيري في الجزائر؟

الفرضيات:

بغرض الفهم الجيد للموضوع و الإحاطة بجوانبه تم وضع الفرضيات التالية:

- ✓ أبرز مشكل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو إشكالية تعريفها إضافة إلى المشكل التمويلي.
- ✓ التمويل التأجيري عقد يتناسب مع الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي هي بحاجة إلى أصول رأسمالية تتماشى و التطورات التكنولوجية و متطلبات المنافسة.
- ✓ على الرغم من وضع الجزائر لعدد البرامج لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أنّ غياب ثقافة التمويل بواسطة التمويل التأجيري أدى إلى نقص في لجوء هذه المؤسسات إلى هذا المصدر التمويلي .

طبيعة و أهمية الموضوع :

إن نجاح برامج التنمية المعتمدة أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عديد الدول التي كانت مشابهة من حيث الظروف الإقتصادية و الإجتماعية لواقع الجزائر جعلها تعيد النظر نوعا ما في إستراتيجية التنمية الإقتصادية و التخلي تدريجيا عن مخلفات الإقتصاد الريعي و التوجه نحو إقتصاد ذو هيكل متنوع و في هذا الصدد كان لابد من العمل على إيجاد حلول جذرية لكافة المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة التمويلية منها بطريقة سهلة و مناسبة فهي تسمح لها باستغلال مختلف الأصول الرأس مالية التي تحتاجها في نشاطها دون أن تتحمل تكاليف شرائها و ذلك من خلال تأجيرها.

و عليه و نظرا للأهمية التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الدور الكبير للتمويل التأجيري كمصدر تمويلي جد مهم لها جعل هذا الموضوع يكتسي أهمية كبيرة و هو ما يستدعي دراسة و الإحاطة بكافة عناصره.

أسباب إختيار الموضوع :

- ✓ الرغبة في التعرف أكثر على هذا الموضوع باعتباره يرتبط في جانبه التمويلي الذي هو ضمن تخصصي نقود و بنوك.
- ✓ عدم تناول هذا الموضوع بإسهاب و هو ما أثارني للبحث فيه و جعله في متناول مرتادي المكتبة.
- ✓ محاولة الكشف عن هذه التقنية و عرضها على أنها بديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل الصعوبات التمويلية التي تواجهها.

المنهجية :

نظرا لطبيعة الموضوع فإنه سيعتمد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي: و هذا بغرض وصف كل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل التأجيري و كذا تحليل أهم العوائق التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا التقديرات التي جعلت من التمويل التأجيري بديلا تمويليا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أهداف الدراسة :

نسعى من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف نوجزها فيما يلي :

- ✓ التعرف أكثر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم العقبات التي تواجهها.
- ✓ فهم تقنية التمويل التأجيري و مختلف الجوانب المرتبطة به و كيفية الإستفادة منه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ الوقوف أمام مساعي الجزائر لدعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا اهتمامها بالتمويل التأجيري لتمويل هذه المؤسسات و كذا أهم المتعاملين فيها.

✓ الخروج ببعض النتائج و التوصيات حول استخدام التمويل التآجيري كتنقية تمويلية تساهم و تزيد من نظر سوق التمويل المحلي و من خلال هذا تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

محتوى الدراسة :

يهدف المعالجة الجيدة لموضوع البحث و محاولة تقديم إجابات على التساؤلات المطروحة فقد تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية يمكن تلخيص محتواها فيما يلي :

الفصل الأول : و هو تحت عنوان " المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، مفهومها ، أهميتها ، خصائصها و واقعها التمويلي " حيث يتناول هذا الفصل الإطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال عرض أهم التعاريف المعتمدة لهذه المؤسسات وفقا لمعايير تعريفية مختلفة نظرا لصعوبة وضع تعريف موحد ، هذا إضافة إلى تطرقنا لخصائصها و مميزاتها و كذا أهميتها و كان لابد من التطرق كذلك إلى أبرز الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و متطلبات تأهيلها أملا في توفير عوامل نجاحها و تقدمها ، أما في الأخير فلقد اخترنا التحدث عن الجانب التمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من حاجاتها التمويلية إلى مصادر التمويل المتاحة أمامها ، و كإشارة إلى الفصل الثاني و ربط متغيرات الدراسة ارتأينا إلى ذكر أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى التمويل التآجيري.

الفصل الثاني : و عنوانه "الإطار النظري للتمويل التآجيري " فقد خصص و كما هو جلي في العنوان للتعريف بهذه التقنية من شتى جوانبها حت تعرضنا إلى ماهيتها، خصائصها، أهميتها و كذلك أطرافها و مختلف أنواعها دون أن ننسى مزاياها و عيوبها، أما في الجانب القانوني فقد تطرقنا إلى أساسياته كعقد تمويلي، آثاره و كذا حالات فسخه، و حاولنا التفريق بينه و بين ما شابهه من عقود، و أخيرا و ليس آخرا أخرجنا إلى الجانب المالي الذي تضمن كيفية تقدير التمويل التآجيري و كذا عوامل المفاضلة بينه و بين قرار الشراء.

الفصل الثالث : و يحمل عنوان "واقع التمويل التآجيري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة" حيث سنحاول من خلال هذا الفصل التعرف إجمالا على واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و كذا الهيئات التي سخرتها الدولة خدمة لهذه المؤسسات و دفعا بها إلى الأمام و كل هذا مدعم ببعض الإحصائيات من الجهة الوصية، ثم سنتحدث عن واقع التمويل التآجيري في الجزائر و واقع تمويله للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم المؤسسات المتخصصة فيه، و لتدعيم هذا الفصل أكثر قمنا

بدراسة حالة في الوكالة التابعة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية و كذلك و كالة رينو سكيكدة لبيع السيارات و هذا محالة منا التقرب أكثر ميدانيا بما توفر لنا من معلومات مقدمة على قلتها.

صعوبات الدراسة:

تجدر الإشارة إلى أنّ إعداد هذا البحث لم يكن بالأمر الهين نظرًا للصعوبات التي واجهتها و على رأسها قلة المراجع المتخصصة في دراسة التمويل التآجيري على مستوى مكتبة الجامعة ، أما بخصوص الجانب التطبيقي وهو الذي واجهنا فيه أغلب الصعوبات فلقد لاحظنا عدم وجود إحصائيات تخص نشاط التمويل التآجيري في الجزائر فجل مواقع المؤسسات المتخصصة فيه غير نشطة من ناحية الاحصائيات ، أما في جانب دراسة حالة فلم نجد أي مؤسسة صغيرة و متوسطة تستقبلنا فجميعها قابلتنا الرفض، و بالنظر إلى كل هذا فقد حاولنا قدر المستطاع اعداد هذا البحث على أحسن وجه في ظل ما هو متاح من مادّة علمية ومعلومات مقدمة.

الدراسات السابقة:

تم تناول مختلف جوانب هذه الدراسة من قبل باحثين و كتاب آخرين فهناك دراسات تناولت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أخرى تناولت التمويل التآجيري غير أن الدراسات التي تناولت هذان المتغيران جملة واحدة تعد قليلة ، وفيما يلي عرض لبعض الدراسات المشابهة لموضوع هذه الدراسة:

1- أطروحة دكتوراه "زيرق سوسن" بعنوان مساهمة قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2010- 2015 ،حيث هدفت الباحثة إلى تقديم دراسة شاملة عن واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع تسليط الضوء على أهم المعوقات التي تواجهها إضافة إلى عرضها لواقع سوق قرض الايجار في الجزائر و أهم المتعامين فيه و مختلف التحديات التي تقف حاجزا أمام تطوره و زيادة مساهمته في سوق التمويل المحلي أما في دراستها الميدانية فقد عمدت على توضيح مدى مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة في ولاية سكيكدة.

2-رسالة ماجستير"بن عزّة هشام" بعنوان دور القرض الإيجاري **leasing** في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، جامعة وهران ، 2011-2012، وقد حاول م الباحث من خلال هذه الدراسة تبيان ماهية

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطرق لإشكالية تمويلها و كذلك دراسة مختلف جوانب القرض الايجاري كما قام باستبيان واقع التمويل عن طريق القرض الايجاري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

3- دراسة "زغيب مليكة" الموسومة باستخدام قرض الايجار في تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة المنشورة في مجلة العلوم الانسانية ،جامعة محمد خيضر بسكرة ،العدد السابع، حيث اهتمت هذه الدراسة على استخدام قرض الإيجار كتقنية لتمويل الاستثمارات حيث تسمح لهذه المؤسسات بلحصول على مايلزمها و بالتالي التغلب على مشكل التمويل الذي تواجهها.

4-دراسة" خوني رابحو حساني رقية" بعنوان " واقع و آفاق التمويل التاجيري في الجزائر و أهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة،قدمت في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية 2006، حيث هدفت إلى التعريف بأسلوب التمويل عن طريق التأجير و ذلك بطرحه كبديل تمويلي للمؤسسات الجزائرية عامة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة منها على وجه الخصوص وذلك نظرا لكبر حجم مشكلة التمويل عند هذه الأخيرة مقارنة بسابقتها انطلاقا من خصوصية هذا النوع من المؤسسات و التي تقف حاجزا بينها وبين أساليب التمويل التقليدية و على رأسها القروض.

5- رسالة ماجستير ل" samia dali youcef" تحت عنوان **le financement par le leasing un nouveau moyen moyen d'aide au développementde la pme en algerie ,université d'oran** ،2012-2011، حيث حاولت الباحثة عرض واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر وبيان أهمية التمويل التاجيري كأداة جديدة للتمويل مع عرض واقعه في الجزائر ،كما قامت بدراسة حالة لبعض البنوك الجزائرية التي تتعامل بهذه التقنية.

الفصل الأول

تمهيد:

تشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مدخلا هاما من مداخل النمو الإقتصادي حيث ثمة اتفاق على أهميتها في النشاط الإقتصادي نتيجة للنجاح الذي حققته هذه المؤسسات في عدة دول ولما تقدمه من خدمات الدعم الكبرى في إطار التكامل بين فروع النشاط الإقتصادي من جهة و ما تضمنه في حد ذاتها من نمو معتبر على المستوى السيسو اقتصادي من جهة أخرى، نظرا للإهتمام الكبير الذي تحظى به المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فقد اختلف مفهومها بين الدول و ذلك تبعا لاعتبارات كثيرة تتعلق بأهداف إنشائها و الأدوار المنوطة بها ، وبغرض مساعدة هذه المؤسسات على أداء وظائفها في الاقتصاد الوطني فإنه من الضرورة بما كان الاهتمام بجانبها المالي حيث يبقى العائق التمويلي الأبرز أمام نمو و تطور هذه المؤسسات .

وعليه يمكن تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين أساسيين يتناول المبحث الأول مفاهيم أساسية عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من تعاريف و خصائص وبيانا لأهميتها و أبرز الصعوبات التي تواجهها، أما المبحث الثاني فيركز على الجانب التمويلي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال توضيح حاجاتها التمويلية و أهم المصادر التي تلبي هذه الحاجات.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أهميتها و خصائصها

لقد شكّل ظهور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رهانًا اقتصاديا يبرر كل الدراسات التي كرسّت من أجلها ومن أجل التعرف أكثر على هذه المؤسسات و قبل الحديث عن مصادر تمويلها لا بد من إيضاح الصورة بشأن مفهومها و كذا إبراز دورها و أهم المشاكل و الصعوبات التي تواجهها.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وحدات غير متجانسة و متنوعة وهذا ما يفسر تعدد التعاريف المعطاة لها وعدم وجود طريقة محددة لمعالجة هذا الأمر، ولذلك تتعدد تعاريفها حسب البلدان اعتمادا على مجموعة من المعايير .

1: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1-1: إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعترض وضع تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جملة من الصعوبات نقدّمها فيما يلي:¹

- الفارق بين تركيبة قوى الإنتاج المميّزة للاقتصاد العالمي؛
- اختلاف النشاط الصناعي؛
- تعدّد معايير التصنيف؛
- إختلاف درجة النّمو .

حيث يختلف تحديد تعريف مفهوم الصناعات الصغيرة و المتوسطة* من دولة إلى أخرى باختلاف إمكانياتها و قدراتها و ظروفها الاقتصادية و الاجتماعية إضافة إلى غرض التعريف سواء كان تخطيطي ، تطوري ،

¹ عبد المجيد شيمايوي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم المناخ الإستثماري -حالة الجزائر- ورقة مقدمة في المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي الشلف، الجزائر؛ يومي 17 و 18 أبريل .
206، ص 240.

* هناك عدة تسميات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، كالصناعات الصغيرة و المتوسطة و المشروعات أو المشاريع الصغيرة و المتوسطة.

تنظيمي أو إحصائي فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة في اليابان على سبيل المثال تعتبر كبيرة في بعض دول العالم الثالث.¹

1-2: أهم المعايير المتبعة في وضع تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

من المعروف أن إعطاء تعريف لأي متغير أو تحديد أبعاد ظاهرة ما يبقى خاضعاً للظروف و البيئة التي تظهر و تتطور فيها هذه الظاهرة ، لذا فإن إعطاء تعريف دقيق و موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة أمراً خاضعاً لعوامل البيئة التي تنشأ فيها هذه المؤسسات و خاصة البيئة الاقتصادية لذا قد تم وضع العديد من المعايير* منها ما هو كمي و منها ما هو معنوي للوصول إلى تعريف شامل لهذا النوع من المؤسسات.²

و ليكن تقديم هذه المعايير في الشكل التالي:

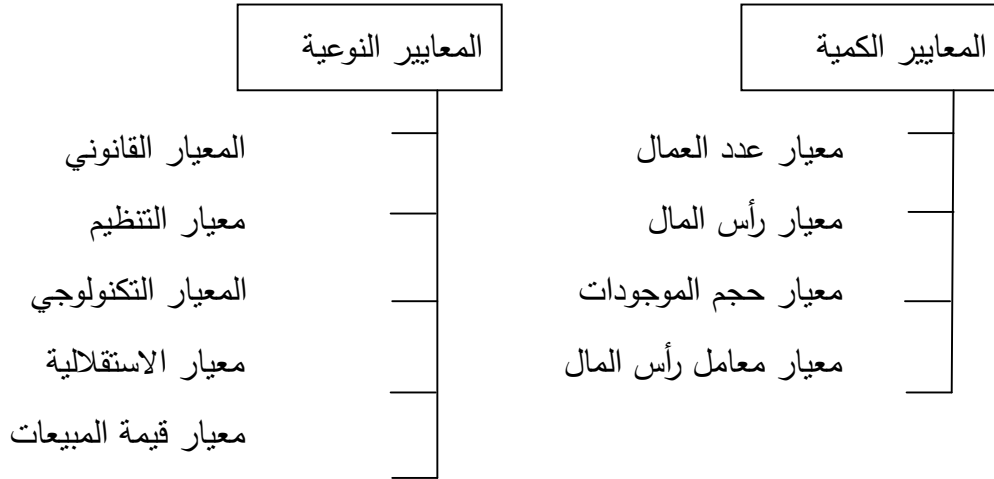
¹ نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، بيروت، لبنان 207 . ص 19.

* للتوسع أكثر بخصوص المعايير أنظر:

-بوزورين فيروز، دور إدارة الحياة الوظيفية في تحفيز العاملين في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، قسم العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر ، 2009 - 2010 ، ص ص 109 111 -زويبة محمد الصالح ، أثر التغييرات الاقتصادية في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر ، 2006 -2007 ، ص ص 11 - 13 .

² خبايا عبد الله، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2013، ص13.

الشكل رقم (01): أهم المعايير المستخدمة في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة



المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على مجموعة من المراجع

1-2-1 المعايير الكمية:

- **عدد العمال:** يعتبر عدد العاملين في المؤسسة أهم مؤشر يعتمده الاقتصاديين لتقديم تعريف المؤسسة خاصة في الدول النامية و يتميز ببساطة الاستخدام و التطبيق و سهولة الحصول على المعلومة و لكن على الرغم من ذلك لا يوجد اتفاق عام حول عدد العاملين بالمؤسسات الصغيرة و الذي يختلف من دولة إلى أخرى حيث يتراوح هذا العدد بين 9 و 50 عامل و كحد أقصى بين 50 و 100 عامل و لكن في الدول المتقدمة كاليابان و أمريكا و انجلترا يتراوح الحد الأقصى لعدد العاملين في المؤسسات الصغيرة بين 200 و 499 عامل بينما يقل هذا العدد في دول نامية كالهند و مصر.¹

- **معيار رأس المال:** يعتبر من أهم المعايير المستخدمة في تحديد حجم المؤسسة لأنه يمثل عنصراً مهماً في تحديد حجم الطاقة الإنتاجية و هو يختلف من بلد لآخر فعلى مستوى الدول المتقدمة حدّد قيمة رأس مال مؤسّسة صغيرة ب 700 ألف دولار ، أما على مستوى مجموعة

¹ فاشي خالد ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمحرك للتنمية في الجزائر 2005 - 2013 ، مجلة الأبحاث الاقتصادية، العدد 12، جامعة البليدة 2 ،الجزائر، جوان، 2015 ، ص 13 .

من الدول الآسيوية شملت الفلبين ، الصين كوريا و باكستان فتبلغ قيمة رأس المال ما بين 35 إلى 200 ألف دولار ، أما على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي فقد حدد ب 600 ألف دولار تقريباً.¹

- **معيار حجم الموجودات:** أي ما تمتلكه المؤسسة من أصول ثابتة.²
- **معيار معامل رأس المال:** يعتبر معيار رأس المال من المعايير المحددة للطاقة الإنتاجية للمشروع و كذلك معيار العمالة لذا فإن الاعتماد على أي منهما منفرداً يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المشروع فقد نجد أن عدد العمال في المنشأة قليل و لا يعيب ذلك أن حجمها صغير إذ من المحتمل أن يكون حجم رأس المال فيها كبيراً أي أنها تستخدم أسلوب فن إنتاجي كثيف رأس المال و بالتالي تصنف هذه المنشأة حسب معيار رأس المال من المنشآت الكبيرة (...). لذا وجب معيار ثالث يمزج بين كل من معيار رأس المال و معيار العمل وهو معامل رأس المال و يمثل حجم رأس المال المستخدم بالنسبة لوحدة العمل و يحسب بقسمة رأس المال الثابت على عدد العمال و الناتج يعني كمية الإضافة إلى رأس المال (الإستثمار) المطلوبة لتوظيف عامل واحد في المشروع (...).³

1-2-2 المعايير النوعية:

- **المعيار القانوني:** يتوقف شكل المؤسسة القانوني على طبيعة رأس المال و كذا مصدره و حجمه ، فعادة ما تأخذ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة شكل المشاريع العائلية (شركات أشخاص) و الشركات التضامنية أو الوكالات أو شركات التوصية بالأسهم و لكن عادة لا تكون في شكل شركة ذات أسهم.⁴

¹ عثمانى عياشة ، دور التسويق في زيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة ماجستير (غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، قسم العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر ، 2010 - 2011 ، ص 115.

² خبابة عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 14.

³ نبيل جواد ، مرجع سبق ذكره ، ص 31 32.

⁴ خبابة عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 15.

• **معيار التنظيم (الإدارة) :** يمكن تصنيف المؤسسة إلى صغيرة أو متوسطة إذا اتصفت

بخاصية أو خاصيتين من الخصائص التالية:¹

- الجمع بين الملكية و الإدارة ؛
- قلة مالكي رأس المال ؛
- ضيق نطاق الإنتاج و تركّزه في سلعة أو خدمة محدّدة ؛
- صغر حجم الطّاقة الإنتاجية ؛
- المحليّة إلى حد كبير ؛
- الاعتماد و بشكل كبير على المصادر المحليّة للتمويل .

• **المعيار التكنولوجي :** حسب هذا المعيار فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي تلك

المؤسسات التي تستعمل أساليب إنتاجية بسيطة مقارنة مع المؤسسات الكبرى.²

• **معيار الاستقلالية :** و نعني بها استقلالية المشروع عن تكتلات اقتصادية و بذلك نستثني فروع

المؤسسات الكبرى ، و يمكن أن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني و أيضاً استقلالية الإدارة و العمل ، و أن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة ، بمعنى أنّه يحمل الطّابع الشّخصي و تفرّد المدير في إتخاذ القرارات و أن يتحمّل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤوليةّ كاملة فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير.³

• **معيار قيمة المبيعات :** هناك من يصنّف هذا المعيار ضمن المعايير النوعية غير أنّه كمّي في

قياسه و لكن نوعي في مدلوله ، ذلك أن قيمة المبيعات و حجمها إنّما يتحدّد حسب السّوق و كذا نوعيّة المنتج.

و في هذا المجال هناك من يعتبر أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تتوجّه دائماً إلى الأسواق

المحليّة و بطريقة مباشرة أي أنّ لها علاقات مباشرة بزبائنها.⁴

¹ فاشي خالد . مرجع سبق ذكره ، ص 14 .

² خباية عبد الله . مرجع سبق ذكره ، ص 16 .

³ خوني رابح ، حساني رقية ، آفاق تمويل و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها و دورها في الاقتصاديات المغاربية ، بحوث و أوراق عمل الدورة الدولية ، دار الهدى للطباعة و النشر ، عين مليلة ، أيام 25 . 26 . 27 . 28 ماي 2003 ، ص 897 .

⁴ خباية عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 15 .

1- 3 : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1 - 3 - 1 تعريف المشرع الجزائري : تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات ، تشغل من واحد إلى مائتين و خمسين (250) شخصا و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعة ملايين دينار جزائري . أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية* واحد مليار دينار جزائري و تستوفي معيار الاستقلالية.¹

الجدول رقم (01) : تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الوحدة: دينار جزائري

المعيار نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	مجموع الحصيلة السنوية
مؤسسة صغيرة و متوسطة	من 1 إلى 250	أقل من 4 مليار	أقل من 1 مليار

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على تعريف المشرع الجزائري .

حسب المشرع الجزائري فإن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوقف على ثلاث معايير أساسية و هي عدد العمال الذي لا يجب أن يتجاوز 250 عامل ، رقم الأعمال السنوي الذي لا يتجاوز 4 مليار دينار جزائري و مجموع الحصيلة السنوية لا تتعدى 1 مليار دينار جزائري.

1 - 3 - 2 تعريف الإتحاد الأوروبي:

* رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة هي تلك المتعلقة بأخر نشاط مقفل مدة اثني عشر (12) شهرا.

¹ الجريدة الرسمية . الباب الأول ، الفصل الأول ، المادة 5، قانون رقم 17 - 02 مؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. العدد 2.

يتم إدراج المؤسسة ضمن صنف المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة * * PME كل مؤسسة تشغل أقل من 250 شخص و أن لا يفوق رقم أعمالها السنوي 50 مليون أورو أو لا يفوق مجموع الحصيلة السنوية 43 مليون أورو .

تعرف المؤسسة على أنها مؤسسة صغيرة كل مؤسسة تشغل أقل من 50 شخص و أن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع الحصيلة السنوية 10 مليون أورو .

تعرف المؤسسة على أنها مؤسسة مصغرة كل مؤسسة تشغل أقل من 10 أشخاص و أن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع الحصيلة السنوية 2 مليون أورو.¹

الجدول رقم (02) : المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفقا لتعريف الإتحاد الأوروبي

الوحدة : أورو

المعيار / المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	مجموع الحصيلة السنوية
مصغرة	أقل من 10 أشخاص	أقل من 2 مليون	أقل من 2 مليون
صغيرة	أقل من 50 شخصا	أقل من 10 مليون	أقل من 10 مليون
متوسطة	أقل من 250 شخصا	أقل من 50 مليون	أقل من 43 مليون

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادًا على تعريف الإتحاد الأوروبي

حسب الإتحاد الأوروبي كل مؤسسة تشغل أقل من 10 عمال هي مؤسسة مصغرة و التي تشغل أقل من 50 عامل هي مؤسسة صغيرة أما أقل من 250 عامل تعتبر مؤسسة متوسطة، أما بخصوص رقم الأعمال السنوي فكل مؤسسة لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليون أورو تصنف كمؤسسة مصغرة أما عندما يكون أقل من 10 ملايين أورو فهي مؤسسة صغيرة و المؤسسة المتوسطة لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 50

** : les petites et moyennes entreprises

¹:Journal officiel de l'union européenne 20/5/2013 Article " 2 ", guide de l'utilisation pour la définition des PME p 41.

مليون أورو ،أما بشأن مجموع الحصيلة السنوية فالأمر نفسه كما هو الحال بالنسبة لرقم الأعمال السنوي الإخلاف فقط في المؤسسة المتوسطة حيث يجب أن لا تتجاوز 43 مليون أورو .

1 - 3 - 3 التعريف الأمريكي:

تعرف المؤسسة على أنها مؤسسة صغيرة و متوسطة (SME) * كل مؤسسة مستقلة تشغل أقل من عدد معين يختلف هذا العدد باختلاف النظم الإحصائية الوطنية و الحد الأعلى الأكثر شيوعاً هو 250 عامل مثل ما جاء به الإتحاد الأوروبي بينما في دول أخرى حدته ب 200 عامل ، بينما في الولايات المتحدة الأمريكية اعتبرت أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي المؤسسات التي تتضمن أقل من 500 عامل، كما تعرف المؤسسة الصغيرة كل مؤسسة تشغل أقل من 50 عامل بينما تعتبر المؤسسة مصغرة التي تشغل 10 عمال أو 5 عمال في بعض الحالات.¹

1 - 3 - 4 تعريف البنك الدولي :

جدول رقم (03) : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال معايير البنك الدولي

الوحدة : دولار

مؤشرات المؤسسة	عدد العمال	إجمالي الأصول	إجمالي المبيعات السنوية
متوسطة	أكثر من 50	أكثر من 3000.000	أكثر من 3000.000
	أقل من 900	أقل من 15.000.000	أقل من 15.000.000
صغيرة	أكثر من 10	أكثر من 1000.000	أكثر من 1000.000
	أقل من 50	أقل من 3000.000	أقل من 3000.000
مصغرة	أقل من 10	أقل من 1000.000	أقل من 1000.000

Source : grentrit berisha , Justina shiroha pula Academic Journal of Busines Administration law and social sciences, Marsh 2019 .p19

* Small and Medium enterprises

¹ www.oecd.org , organisation for co-operation and development . consulté le 16/2/2018.

حسب الجدول أعلاه فقد عرّف البنك الدولي المؤسسة المتوسطة على أنها المؤسسة التي تشغل ما بين 50 إلى 300 عامل و يكون إجمالي الأصول فيها أو إجمالي المبيعات السنوية ما بين 3000.000 دولار إلى 15000.000 دولار.

بينما المؤسسة المصغرة تضم ما بين 10 إلى 50 عامل و يكون إجمالي الأصول فيها أو إجمالي المبيعات السنوية ما بين 1000000 إلى 3000000 دولار

في حين تضم المؤسسة المصغرة أقل من 10 عمال و يكون إجمالي الأصول فيها أو إجمالي المبيعات السنوية أقل من 1.000.000.

2: خصائص و مميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

هناك مجموعة من الخصائص و السمات تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن غيرها من المؤسسات :

- **المرونة و مركزية القرار:** أي القدرة على التغيير أو التعديل و خصوصيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي قلة حجم المشروع و سرعة إتخاذ القرار؛
- **الملكية و الإستقلالية :** إن المشروعات الصغيرة و المتوسطة حافز أساسي للأشخاص الذين لديهم الرغبة في إنشاء مشاريع خاصة بهم¹؛
- **الإعتماد على عدد قليل من اليد العاملة و التي تتسم في الغالب بالكفاءة المهنية و التخصص في مجال عملها ؛**
- **الجودة الفائقة في منتجاتها فهي إذا تسعى لضمان مركز تنافسي في الأسواق المحلية و الدولية؛²**
- **إنخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها ؛**
- **تعمل ضمن أسواق محدودة نسبياً مما يسمح لها بالتغطية السريعة و التجاوب مع متطلبات الزبائن ؛**

¹ قارة سهام ، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي في الجزائر دراسة حالة ولاية مستغانم ،المجلة الجزائرية للعلوم و السياسات الإقتصادية العدد 2 . 2016 . ص 117 .

² دومي سمر و عطوي عبد القادر ، التجربة المغربية في ترقية و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بحوث و أوراق عمل الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطور دورها في الاقتصاديات المغربية ، سطيف ، الجزائر، 2003 ، ص 272 .

- وجود حوافز على العمل و الابتكار و التجديد و تحمل المخاطر ، لأنّ هذه المشاريع تنتمي في معظمها للقطاع الخاص¹؛
- منتجات بعض هذه المشاريع تستخدم كمدخلات لمشروعات أخرى؛
- تساعد بشكل فعال و كبير في توفير فرص العمل للشباب و العاطلين و الباحثين عن العمل و بالتالي تحد بشكل كبير من ظاهرة البطالة ؛
- تساعد على خلق التوازن الصناعي بين الريف و الحضر ؛²
- قلة التكاليف اللازمة للتدريب : إذ تعتمد هذه المؤسسات على أسلوب التدريب أثناء العمل مما يجعلها مركزاً ذاتياً للتدريب و التكوين لمالكيها و العاملين فيها ؛
- نظام معلوماتي غير معقد : إن نظام المعلومات غير معقد مما يجعله يتلاءم مع نظام القرار غير المعقد³؛
- قصر فترة السداد : و هي عبارة عن الفترة المطلوبة لاسترداد تكاليف استثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية لذا فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة تتمكن من استرداد رأس المال المستثمر فيها في فترة زمنية أقصر من غيرها من الشركات.⁴
- تتميز صناعتها بأنها مغذية لغيرها من الصناعات في إطار المقابلة من الباطن و لها دور كبير في توسيع قاعدة الإنتاج المحلي؛
- قصر الوقت اللازم لإعداد دراسات تأسيسها، بما فيها دراسة الجدوى لإقامتها و الشروع في إنشائها و إعداد مخططاتها إلى جانب قصر الفترة اللازمة لتشغيلها التجريبي حين تأسيسها.⁵

¹ لرقط فريدة و آخرون ، دور المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاديات النامية و معوقات تنميتها. مرجع نفسه ، ص 118 .

² نبيل جواد ، مرجع سبق ذكره ، ص 85

³ صحراوي ايمان، دراسة الخطر المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من وجهة نظر البنك . دراسة حالة بنك التنمية المحلية BDL . رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة فرحات عباس ، سطيف،الجزائر، 2004 – 2005 ، ص ص 17 18.

⁴ خباياة عبد الله ، مرجع سبق ذكره ، ص 39 .

⁵ : سليمان ناصر ، عواطف محسن ، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية ، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي ، الواقع و رهانات المستقبل، 23-24 فيفري 2011،ص6.

3 : أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تكتسي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أهمية بالغة و لها دور فعال و تأثير واضح على ديناميكية اقتصاد كل دولة إضافة إلى تأثيراتها على الجانب الاجتماعي و البيئة و يتجلى ذلك من خلال النقاط التالية :

- وسيلة لجمع المدخرات و تحفيز المهارات التنظيمية المحلية ، حيث يمكن للأفراد توجيه مدخراتهم لإنشاء مشروعات صغيرة ؛
- وسيلة لتحديث المشروعات التقليدية التي غالبا ما تميز المشروعات الصغيرة ؛
- استخدام الموارد العاطلة فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكنها توظيف موارد التي لو لم تستخدمها هذه المشروعات لبقيت دون استخدام¹؛
- إعادة إدماج العمال المسرحين لظروف اقتصادية مما يسمح باستغلال الكفاءات و التجارب و تجسيد أفكارهم في الواقع و هذا ما يساهم في امتصاص البطالة بما يتميز به هذا النوع من المؤسسات في خلق فرص عمل في شتى القطاعات²؛
- تلعب الدور الأساسي و المحرك للتنمية و التشغيل و تساهم في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المحلية ؛
- زيادة الناتج المحلي الإجمالي و الصادرات و التجديد و الابتكار علاوة على دورها التكاملي مع المؤسسات الكبيرة³؛
- إعداد طبقة من الوطنيين الصناعيين لأن هذه المشروعات يمكن أن تنمو بالاعتماد على رأس المال الوطني والمدخرات الوطنية وهذا يعني من ناحية أخرى البعد عن اجتناب رؤوس الأموال الأجنبية⁴؛
- تدعيم النسيج الاقتصادي و خلق بعض التكامل لأن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تنشط في مجالات مختلفة فلاحية و خدماتية ما يجعل الاقتصاد الوطني يتسم ببعض التوازن ؛

¹ عثمانى عياشة . دور التسويق في زيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسبير ، جامعة فرحات عباس . سطيف ، الجزائر ، 2010 - 2011 ، ص 122 .

² آيت عيسى عيسى ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر آفاق و قيود ، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس ، الجزائر ، ص 275 .

³ بن طلحة صليحة ، معوش بوعلام ، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في القضاء على البطالة ، ملتقى دولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية . مرجع سبق ذكره ص 354 .

⁴ قارة ابتسام ، مرجع سبق ذكره . ص 118 .

- مساهمة هذه المؤسسات في حماية البيئة لأن العديد منها يعتمد على مخرجات و نفايات المؤسسات الصناعية الكبرى¹.

المطلب الثاني: صعوبات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و متطلبات تأهيلها

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كغيرها من المؤسسات الصناعية الأخرى عقبات عديدة قد تكبح تطورها و تقدمها و هو ما استدعى البحث عن متطلبات لتأهيلها و جعلها أكثر صلابة أمام هذه التحديات.

1- الصعوبات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعض المشاكل و الصعوبات التي تشكل عائقًا في وجه مؤسسيها و تحد من قدرتها على العمل و التطور و التوسع .

1 - 1 مشكلات إدارية وتنظيمية :

- اتسام الإدارة عمومًا بثقلها و بطئها و بيروقراطيتها على الجهاز الاقتصادي بأكمله ؛
- الآجال الطويلة التي تستغرقها معالجة كل ملف أو مسألة تتعلق بالمستثمرين الخواص و المتعاملين الاقتصاديين؛
- مظاهر المحسوبية و الرشوة التي تشكل بدورها عوائق سلبية تؤدي إلى الانسحاب اللاطوعي لهذه المؤسسات خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و التي تتسم بضعف قدرتها المالية ، و عدم القدرة على التصدي و مقاومة هذه المظاهر السلبية²؛
- عدم استقرار النصوص القانونية و تعدد التأويلات المقدمة لها فيما يتعلق بهذه المشروعات . مما يعجزها و يحد من قدراتها على العمل و الانطلاق لمواكبة المتغيرات السريعة في الأسواق و عوامل المنافسة المتصاعدة و المتزايدة يومًا بعد يوم³،
- مركزية اتخاذ القرارات حيث يضطلع شخص واحد غالبًا بمسؤولية جميع المهام الإدارية ؛

¹ خباياة عبد الله ، مرجع سبق ذكره . ص 35 .

² عبد الرحمان بابنات و ناصر دادي عدون ، التدقيق الإداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دار المحمدي العامة ، الجزائر ، 2008 ، ص 135 ،

³ عبد الرحمان بن عنتر ، عبد الله بلوناس ، مشكلات المشروعات الصغيرة و المتوسطة و أساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية ، بحوث و أوراق عمل الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية، مرجع سبق ذكره ، ص 423.

- نقص القدرات و المهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة ؛
- عدم إتباع أساليب و إجراءات الإدارة السليمة في تصريف أمور المؤسسة و اللجوء إلى الاجتهاد الشخصي و الاعتماد على خبرة بعض العاملين و التي قد لا تكون في الغالب منظمة أو مناسبة لظروف عمل المؤسسة ؛
- عدم وجود تنظيم واضح للمؤسسة يحدد المسؤوليات و السلطات الخاصة بالوظائف ؛¹
- السرعة في إصدار التّصوُّص و اتخاذ القرارات لا يواكبها حركة مماثلة في أداء و تفعيل الجهاز التنفيذي.²

1 - 2 : مشكلات تمويلية :

- يعبر التمويل عن أهم مشكلة تقف كعائق أمام إنشاء أو توسيع أي مؤسسة صغيرة أو متوسطة ذلك أن ما تمتاز به هذه المؤسسات هو ضآلة رؤوس أموالها الخاصة الشئ الذي لم يمكنها من الاستفادة من الخدمات التمويلية ؛³
- شروط الاقتراض الصعبة و عدم القدرة على التسديد و طلب البنوك ل ضمانات عينية ذات قيمة عالية نادراً ما تتوفر لدى هذه المؤسسات كما أن البنوك تعتبر أن عملية إقراض هذه المؤسسات محفوفة بالمخاطر لا تظهر حماساً لتمويلها؛⁴
- عدم ملائمة المعايير المتبعة في المصارف لطبيعة هذه المشروعات و متطلباتها للحصول على التمويل اللازم بشروط ميسرة و ملائمة إما لجهة توفر الضمانات اللازمة التي تطلبها تلك المصارف أو لجهة صعوبة شروط التّمويل من حيث الفوائد و الأقساط و فترات التّسديد. كذلك الصعوبات

¹ خبابة عبد الله ، مرجع سبق ذكره ص 46.

² قارة ابتسام . دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر (دراسة حالة – ولاية مستغانم)، رسالة ماجستير (

منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة أبي بكر بلقايد ، تلمسان . 2011-2012 . ص 164
³ عمران عبد الحكيم . استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة . رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، الجزائر، 2006-2007 . ص 25 .

⁴ الأخضر بن عمر ، علي باللموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و سبل تطويرها، ملتقى وطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 06 – 05 ماي 2013 . ص 11 .

- المالية الذاتية للمشروع من حيث عدم انتظام التدفقات المالية الداخلة الذي يزيد من درجة مخاطر الائتمان الممنوح لها.¹
- بالنسبة لحالة الجزائر:
 - غياب آلية تغطية المخاطر المتصلة بالقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة . (خطر الصرف ، تغير نسبة الفوائد ...) ؛
 - غياب بنك متخصص في تمويل و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.²
 - طريقة التنظيم البنكي التي تتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة و ذلك ما يشكل عائقا كبيرا بالنسبة للمتعاملين المتواجدين في المدن و هو ما يؤدي إلى حدوث تأخرات مرتبطة ببطء التنفيذ.³

1 - 3 مشكلات نقص المعلومات :

- نقص المعلومات (...) يؤدي إلى الحد من الاستعمال الأمثل لقدرات المؤسسة بسبب ضياع و تفويت الفرص الملائمة ، و إجمالاً فإنّ نقص المعلومات و الخبرات التنظيمية يعتبر من أخطر المشاكل على إستمرارية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تفتقد إلى التخطيط الإستراتيجي الذي يكفل لها دعائم النجاح و التطور في المستقبل.⁴
- و تتجلى مشكلة ندرة المعلومة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الأوجه التالية:⁵
- ندرة المعلومات المتعلقة بسوق العمل: غياب أرقام و إحصائيات و معطيات عن سوق العمل مثلاً معطيات دقيقة عن طالبي العمل أو بيانات كافية عن المهتمين بالتوظيف؛

¹ أحمد حسين المشهراوي ، وسام أكرم الرملاوي ، أهم المشاكل و المعوقات التي تواجه تمويل المشروعات الصغيرة الممولة من المنظمات الأجنبية العاملة في قطاع غزة من وجهة نظر العاملين فيها ، مجلة جامعة الأقصى (سلسلة العلوم الإنسانية) ، المجلد الثاني عشر ، العدد الثاني ، 2015 ، ص 144 .

² عبد الرحمان بابنات ، ناصر داداي عدون ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 136 137 .

³ بلاطة مبارك و آخرون ، الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة ، بلحوث و أوراق عمل الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الإقتصاديات المغربية ، مرجع سبق ذكره . ص 443 .

⁴ : حمزة فيشوش ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كاستراتيجية لمواجهة العولمة في ظل اقتصاد المشاركة ، رسالة ماجستير (منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، الجزائر ، ص 86 .

⁵ : رحيم حسين ، دريس يحي ، أهمية إقامة نظام وطني للمعلومات الاقتصادية في دعم و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حالة الجزائر ، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، مرجع سبق ذكره ، ص 577 (بتصرف)

- ندرة المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار: يبني أي شخص قراره الاستثماري على عدد من المعطيات و التي تظهر إمكانيات و فرص الاستثمار و غياب مثل هذه المعطيات يؤدي لا محالة إلى اضمحلال الفكر الاستثماري ؛
- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط الوطني (المحلي): نقص المعلومات المتعلقة على سبيل المثال بتقلبات الأسعار ، حجم القدرة الشرائية ، المنافسين الحاليين (محليين و أجنب) ، الامتيازات القانونية .
- نقص المعلومات المتعلقة بالمحيط الأجنبي (الدولي) : الافتقاد لمثل هذه المعلومات يشكل خطرًا حقيقياً يهدد وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه يعني دخول هذه الأخيرة في معركة ضد منافس أجنبي مجهول قد يعرف عنها الكثير دون أن تعرف عنه سوى القليل و هو ما يؤدي إلى الصدمة مما قد يسبب انهيار و تراجع هذه المؤسسات.
- نقص المعلومات المتعلقة بالخدمات التسويقية: حيث يجد أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة صعوبة في التعرف على الخدمات التسويقية المتاحة كأماكن المعارض و توارixها و اشتراطات الجودة في الأسواق المحلية و كذا الخارجية.
- نقص المعلومات الخاصة بمصادر الآلات و التجهيزات ذات التكنولوجيا المتطورة: حيث غياب هذا المصدر المهم من مصادر المعلومات يترك هذه المؤسسات تعمل بأدوات أقل تنافسية و أكبر تكلفة و هو ما يشكل عائقاً أمام تطورها.

1-4: مشكلة السياسات الحكومية تعود هذه المشكلة إلى تحيز السياسات الإقتصادية بشكل عام و السياسات المالية و النقدية بشكل خاص للمشروعات الكبيرة التي تساعد في حصول تلك المشروعات الكبيرة على القروض من المصارف التجارية و المتخصصة و المؤسسات المالية الأخرى بشروط ميسرة من ناحية و من ناحية أخرى تحيز سياسات الدولة من حوافز ز تسهيلات و إعفاءات ضريبية للمشروعات الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة و المتوسطة (...)¹

¹ ونيس محمد أحمد البرغوثي، معوقات تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة الحجم في ليبيا و مقترحات علاجها، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية الإقتصاد، جامعة بنغازي، ليبيا، 2014، ص137.

1-5: المشاكل المرتبطة بالتسويق تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة صعوبات جمة في مجال التسويق ترجع إلى عدم فعالية النظام التسويقي بسبب:¹

- نقص المعلومات التسويقية كنتيجة لنقص الدراسات المتخصصة في هذا المجال و عدم القيام بالبحوث التسويقية التي تسهل للمؤسسة الحصول على المعلومات المتعلقة بمحيطها الخارجي و تجديد معلوماتها حول الأسواق و تطور أذواق و تفضيلات المستهلكين،أسعار و سياسات المنافسين... بصورة دورية و مستمرة؛
- قلة الإهتمام بسياسات الإشهار و الدعاية لمنتجاتها وضعف مستوى جودة منتجاتها وعدم احترامها لمواصفات و مقاييس الإنتاج العالمية و عدم قدرتها على الوفاء بها.

1-6: مشكل العقار الصناعي

غالبا ما يجد المستثمر الجديد صعوبة كبيرة في تدبير المكان الملائم و في المباني اللازمة لإنشاء مؤسسة،ففي كثير من البلدان النامية لا تتولى الحكومات عملية إقامة مناطق تلائم احتياجات صغار المستثمرين، ومن ثم فإنّ العبئ الأكبر في تدبير المكان الملائم و الأبنية اللازمة يقع على عاتق المستثمر نفسه، مما يتطلب منه تجميد جزء من رأسماله هذا بالإضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى التي ترتبط بعدم توفر البنى التحتية و المرافق الأساسية.²

ويمكن حصر المعوقات المرتبطة بالعقر في النقاط التالية:³

- عدم استقرار و تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي بما يفتح المجال لانتشار البيروقراطية و الفساد؛

¹طرش ذهبية، اتفاقيات التجارة في السلع و أثارها المتوقعة على المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التبير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2003-2004، ص81.

²حميدة رابح، استراتيجيات ترقية دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم النمو و تحقيق التنمية المستدامة دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية و التجربة الصينية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010-2011، صص 20 21.

³شاوي صباح، أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة تطبيقية لبعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية سطيف، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2009-2010، ص144.

- التوزيع غير المدروس للأراضي حيث يبقى العديد منها غير مستغل في حين يوجه البعض الآخر إلى نشاطات غير إنتاجية، مما يحرم المستثمر الحقيقي (خاصة المستثمر الصغير) من الاستفادة منها؛
- سوء وضعية الهياكل و البنية التحتية التي تعتبر عاملا مهما و أساسيا لتطوير و تنمية نشاطاتها و تسهيل مبادلاتها التجارية.

1-7: مشاكل النقل و الخدمات العامة و البنية الأساسية

من بين العراقيل التي تواجه المستثمرين في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدم الإستقرار و عدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي إضافة إلى مشاكل في نقل خاماتها الأولية من مصادرها أو منتجاتها النهائية إلى الأسواق بتكاليف مناسبة و كذلك الإفتقار إلى مصادر المياه النظيفة و خدمات المجاري و الطاقة الكهربائية اللازمة و الضرورية لممارسة نشاطها.¹

2- متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نظرا لما تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من تحديات و صعوبات تعيق عملها و تحد من كفاءتها لابد من تسليط الضوء على بعض العناصر المتعلقة بمتطلبات التأهيل* التي من شأنها أن تدعم و تساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجابهة هذه المعوقات:

1 - التسيير الإستراتيجي : الذي يعتبر مورد تستطيع أن تملكه المؤسسة و تحقق به ميزة تنافسية

بحكم أنه نظام مرن فهو يسمح لها بتدعيم المركز التنافسي من خلال وضوح الرؤية المستقبلية و القدرة على اتخاذ القرارات الإستراتيجية . كما يهدف أيضا إلى تحسين المردودية التنظيمية و يستخدم كأساس لإعداد أدوات التسيير و تكييف خدماتها و نشاطاتها طبقا لاحتياجات أسواقها و زبائناتها.²

¹ بوزورين فيروز، مرجع سبق ذكره، ص129.

*التأهيل يعني تلك العملة التي تقترن دائما بتحسين تنافسية المؤسسات حيث تهدف عملية التأهيل إلى إجراء تغييرات على مستوى المؤسسة في جميع وظائفها الإنتاجية المالية التجارية و البشرية فالتأهيل هو مرحلة انتقال المؤسسة من مستوى إلى آخر يتميز بالكفاءة و المردودية و ذلك من خلال تقوية العوامل الداخلية و الخارجة للمؤسسة من مستوى إلى آخر وذلك لتمكينها من مواكبة التطورات و لكي تصبح منافسة لنظيراتها في العالم .

² سليمة غدير أحمد ، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث ، عدد 09، الجزائر، 2001 ، ص 135.

- **2- التسويق:** على المؤسسات أن تهتم ببناء أجهزة قوية لتسويق منتجاتها و ذلك بوضع سياسات تسويقية تتناسب مع ظروف المستهلك و ذلك عن طريق:¹
- تطوير المنتجات لضمان تسويقها على أسس علمية مما يتلاءم و رغبات المستهلكين ؛
- الاهتمام بالدعاية و الإعلان لمنتجات المؤسسة ؛
- العمل على تنشيط مبيعات منتجات المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الأسواق المحلية و الخارجية.
- **3 - تأهيل العنصر البشري :** باعتباره العنصر الأهم و الركيزة الأساسية التي يجب أن يستثمر فيها بكثافة في كل الوظائف و على كل المستويات و لا يجب أن يعتقد أن هذا الاستثمار يمثل عبئاً إضافياً على المؤسسة لأنه يحتاج إلى مبالغ طائلة فهو وحده يستحق ذلك لقدرته على التفكير و الإبداع و إيجاد الحلول لمختلف المعوقات² و بالتالي فهو يحتاج إلى دورات تكوينية و تدريبية لتطوير إمكانياته الفنية و مهارية للاستجابة للاحتياجات المتنوعة المتزايدة للمتعاملين معها.³
- **4 - تأهيل المحيط الإداري:** إن تأهيل المحيط الإداري يتطلب تأهيل كل الهيئات الإدارية ذات الطابع الاقتصادي المتصلة بقطاع الم ص ، م* نحو تبسيط الإجراءات و تخفيف الطرق التي تعرقل أحياناً بعض التطبيقات الميدانية.⁴ إضافة إلى تذليل الصعوبات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سواء عند الإنشاء أو أثناء النشاط و حل المشاكل التي تواجهها بالسرعة و الكفاءة المطلوبتين و لن يتأتى هذا إلا بإرفاق كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بجهاز واحد توكل له مهمة مراقبة نشاطها و تقديم المساعدات اللازمة لها.⁵
- **5 - تأهيل المؤسسات المالية المصرفية :** و إصلاح النظام المالي ككل لأنّ البنوك و المؤسسات المالية يعتبران الشريك الفاعل للمؤسسة الاقتصادية بشكل عام و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

¹ قوريش نصيرة ، آليات و إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، جامعة حسبية بن بوعلي ، الشلف ، الجزائر ، يومي 17 و 18 أبريل ، 2006 ، ص 1050 .

² ميلود تومي ، مستلزمات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، ملتقى دولي متطلبات تأهيل م ص م من الدول العربية مرجع سبق ذكره، ص 999.

³ جمال بلخياط ، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة ، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان العربية ، مرجع سبق ذكره، ص 637.

* اختصار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

⁴ معطى الله خير الدين و كواحه يمينه ، إشكالية تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان العربية ، مرجع سبق ذكره ، ص 765 .

⁵ جمال بلخياط ، مرجع سبق ذكره ، ص 638 .

بشكل خاص لأنّ هذه الأخيرة مجبرة على طلب التمويل لنقص مواردها المالية و لطبيعة نشاطاتها إلّا أنّ البنوك بسبب فوائدها المرتفعة و تصرفاتها المتقلبة و تدخلاتها البطيئة و قراراتها المترددة (...) و عليه يتحتم السعي الجاد و السريع من أجل تكييف المنظومة البنكية مع متطلبات الواقع الاقتصادي الجديد و لهذا يتطلب تحديث الجهاز المصرفي بمساعدة المشاركة الأجنبية أو من خلال الخصخصة لدعم المؤسسات و القطاع الخاص النامي و تعميق الوساطة المالية.¹

حيث يجب تأهيل الجهاز المصرفي و تفعيل دوره في تمويل النشاط الاقتصادي عن طريق تحسين نوعية خدماته و مستوى موظفيه وإطاراته و إرساء قواعد تسيير شفافة و واضحة تعتمد معايير موضوعية و تجارية في منح القروض البنكية مع ضرورة الانفتاح على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تمويل أنشطتها خاصة مع حل مشكلة الضمانات.²

6 - زيادة الإنفاق على البحث و التطوير: تعتبر وظيفة البحث و التطوير وظيفة محورية في نشاط أي مؤسسة اقتصادية باعتبارها الضامن لاستمراريتها و قدرتها على المنافسة في السوق فالإختراع و الإبتكار و التجديد يمكن المؤسسة من تلبية رغبات مستهلكيها و الاستجابة لأذواقهم لأن أي منتج و مهما كانت تقنية إنتاجه فإنه بعد فترة قصيرة سيصبح قديماً (...) و هنا تبرز ضرورة تدخل الدولة لتشجيع مراكز البحث العلمي و توفير التمويل و الإطار الملائم لنشاطها و تجسيد أعمالها ميدانياً.

7 - تدعيم البنية التحتية : إن تدعيم البنية التحتية تساعد على الأداء الإنتاجي المتميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يؤدي إلى خفض التكاليف و تحسين الوظيفة التسويقية للمؤسسة.³

المبحث الثاني: المصادر التقليدية و المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من جملة من الصعوبات لكن يبقى أبرزها مشكلة التمويل التي أصبحت فعلاً تعيق تطور هذه المؤسسات بدءاً من مرحلة الإنشاء إلى التوسع و هذا نظراً لأنّ منح القروض المصرفية يتطلب فضلاً عن دراسة الجدوى توفر الضمانات الكافية لمنح القروض ومخاطر أخرى ذلك و أمام هذه الصعوبات التمويلية أصبح من الضروري البحث عن مصادر أخرى للتمويل و باعتبار أن مصادر

¹ ميلود تومي ، مرجع سبق ذكره ، ص 1000.

² جمال بلخياط مرجع سبق ذكره، ص 638 .

³ نفس المرجع ، ص 638 .

تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تنحصر في القروض البنكية ، إذ أنّ هناك تقنيات حديثة تضمن تفعيل دور هذه المؤسسات و تحقيق الأهداف المرجوة و عليه سنتناول في هذا المبحث الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. مصادر تمويلها و تقنية التمويل التّأجيري كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الأول: الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمر بنفس مراحل التطور و التي عادة يشار إليها بمصطلح دورة حياة المؤسسة* غير أنّ الاختلاف الموجود بينها و بين غيرها من المؤسسات فيما يخص دورة الحياة إنّما يتمثل في متطلبات و خصوصية كل مرحلة من هذه المراحل لذا يجب أن يكون صاحب المؤسسة الصغيرة و المتوسطة على دراية بتطورها بكيفية وضع الخطط المستقبلية التي تؤهلها للانتقال إلى المرحلة التالية فلكل مرحلة متطلباتها واحتياجاتها الخاصة بها نظراً لتغير مردودية واختلاف مخاطر كل مرحلة عن الأخرى.¹

حيث تعتبر عملية تحديد الاحتياجات التمويلية للمشروعات الاستثمارية أهم و أول مرحلة من مراحل عملية الاقتراض أو مراحل عملية الحصول على التمويل فهي من أهم العمليات ذات العلاقة بجانب الطلب على التمويل. تحتاج إلى دقة و خبرة.²

تمر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمجموعة من الخطوات للوصول إلى مصادر التمويل الملائمة و هي كالاتي:³

- المعرفة بمصادر التمويل و أنواعها و لا سيما تلك التي تلبى الاحتياجات التمويلية ؛
- تحديد مصادر التمويل المناسبة ؛
- المفاضلة بين هذه المصادر لاختيار مصدر التمويل الذي سيتم التقدم له للحصول على التمويل ؛

* هي مجموعة من مراحل المشروع و التي عادة ما تكون متسلسلة و أحياناً تتم في وقت واحد و يحدد اسم و عدد هذه المراحل حسب احتياجات الإدارة

¹ سماح طلاحي ، دور البدائل الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الإشارة لحالة الجزائر. أطروحة دكتوراه (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، الجزائر، ص82

² الموقع الإلكتروني للمعهد العربي للتخطيط، الكويت www.arab-api.org . الوحدة التدريبية رقم (2) حول الاحتياجات التمويلية و مصادر التمويل للمشروعات الصغيرة و المتوسطة . تم الاطلاع عليه يوم 2018/03/03 . ص 12 .

³ المرجع نفسه ، ص 9 .

- المفاضلة بين المنتجات التمويلية .

تتنوع الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل يتناسب مع مرحلة التطور التي تمر بها كما يلي:

1 - الاحتياجات المالية في مرحلة ما قبل التأسيس :

يترتب على مرحلة ما قبل الاستثمار أو مرحلة ما قبل التأسيس عدة أنواع و بنود من الاحتياجات المالية و هي كالتالي:¹

- تكاليف إعداد دراسة الجدوى الأولية ؛
- تكاليف دراسة الجدوى التفصيلية ؛
- تكاليف إعداد خطة العمل؛
- نفقات متفرقة تتعلق بالمواصلات و تصديق الوثائق و إعدادها ؛
- نفقات الدعاية و الإعلان؛
- احتياطات الطوارئ؛
- أية مدفوعات أخرى مخفية " غير قانونية " .

2 - الإحتياجات المالية في مرحلة التأسيس :

تعتبر هذه المرحلة عن تجسيد فكرة المشروع و بداية تشغيله و تضم بدورها الاحتياجات التالية:²

2 - 1 - رأس المال الأولي: عادة ما تعتمد المؤسسة في هذه المرحلة على مواردها الذاتية أو الخاصة في ظل عزوف أغلب الأطراف الخارجية من مؤسسات مالية و مستثمرين عن تقديم التمويل لهذه المؤسسة آخذين بعين الاعتبار المخاطرة الكبيرة المرتبطة بها الناتجة عن حالة عدم التأكد من مدى كفاءتها و قدرتها على مواجهة المنافسة واثبات وجودها في السوق.

2 - 2 : تمويل الانطلاق الفعلي : في السنوات الأولى تحتاج المؤسسة إلى أموال لتغطية مختلف المصاريف المتعلقة باقتناء الآلات و التجهيزات الضرورية لعملية الإنتاج و المصاريف الإعدادية و بعض المصاريف المتكررة و بما أن هذه المرحلة غالباً ما تتميز بنتائج سالبة لارتفاع التكاليف الثابتة

¹ الموقع الالكتروني للمعهد العربي للتخطيط، الكويت www.arab-api.org ، ص 15 .

² زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره . ص 17 .

مقارنة بحجم الإنتاج الذي لا تغطي عوائده هذه المصاريف فإنها تضطر للبحث عن مصادر تمويل خارجية قد لا تحصل عليها بسبب حالة عدم التأكد المرتبطة بنشاطها مستقبلاً.

3 - الاحتياجات المالية في مرحلة النمو:

بعدما تنجح المؤسسات في بناء قاعدة متينة لها في عالم الأعمال تبدأ بالعمل في هذه المرحلة بقدرة أعلى و بثقة أكبر (...) لذا تعرف هذه الفترة تحسن كبير في كفاءة الأداء. نمو الأرباح وانخفاض التكاليف نتيجة زيادة الطاقات الإنتاجية المستغلة و توسيع شبكاتها التجارية مما يؤدي إلى زيادة المبيعات نظراً لإقبال واستحسان منتجاتها من قبل المستهلكين و الوفاء الذي تلمسه منهم ، الأمر الذي يدعم مركزها التنافسي في السوق و يكسبها ميزة تنافسية تبدأ معها التدفقات النقدية الموجبة بالتزايد بمعدلات متسارعة و هو ما يعد مؤشراً أساسياً لنجاح المؤسسة في هذه المرحلة .

هذا النمو السريع الذي تشهده المؤسسة ينعكس في زيادة احتياجاتها المالية الطويلة الأجل حيث تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى ما يسمى برأس مال النمو الذي سوف يدعم الأموال الخاصة التي تملكها هذه المؤسسات لتمويل نموها و توسعها أو لاجتياز مرحلة جديدة كذلك في هذه المرحلة تفكر المؤسسة في الحفاظ على حصة سوقية معينة مما يجعلها في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل و المتمثلة أساساً في احتياجات رأس المال العامل* الناتجة عن ضرورة تشكيل المخزونات بالإضافة إلى زيادة القروض التجارية لتمويل الزيادة في حجم المبيعات.¹

4 - مرحلة التوسع و التحديث : في هذه المرحلة تتطلع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إلى إحداث تغييرات على أسلوبها التسييري من خلال الإعتماد على أساليب أكثر تطوراً كالتخطيط و الرقابة المالية و التحليل المالي كنتيجة للنمو المتزايد في مبيعاتها و تحقيقها لمردودية عالية و مكانة جيدة في السوق.²

* هو عبارة عن الفرق بين الأصول الجارية للمنشأة و الخصوم الجارية لها و يستخدم في تقدير قدرة المنشأة على تمويل عملياتها اليومية و الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل .

¹ سماح طلحي مرجع سبق ذكره ، ص 84.

² زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 18.

كذلك يتطلب التحديث عملية استبدال المعدات و أدوات العمل و ترميم المباني و عليه تحتاج المؤسسة إلى موارد مالية متوسطة و طويلة الأمد تتناسب مع متطلبات هذه المرحلة.¹

كما يمكن توضيح تكاليف هذه المرحلة في النقاط التالية:²

- تكاليف البحث و التطوير؛
- تكاليف البحث عن تكنولوجيا جديدة؛
- تكاليف تغيير تقنية الإنتاج؛
- تكاليف توسعة الموقع؛
- تكاليف البحث عن أسواق جديدة؛
- تكاليف التوسع المرتبطة بحجم المشروع؛

5- الإحتياجات المالية في مرحلة النضج : في هذه المرحلة تكون المؤسسة الصغيرة و المتوسطة قد ضمنت مكانة سوقية مهمة تستقر خلالها مبيعاتها و أرباحها و منه تدفقاتها النقدية كما تقل احتياجاتها المالية و تعتمد فقط على نسبة قليلة من التمويل قصير الأجل لثبينة احتياجات دورة الإستغلال و قليل من التمويل طويل الأجل لتمويل منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية لمواجهة متطلبات المنافسة إن استدعى الأمر ذلك، أي أن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في هذه المرحلة تعمل على الحفاظ على مستوى مستقر لكل رأس المال الثابت* و العامل خصوصاً و أنّ إيرادات الإنتاج كافية لتغطية التكاليف الثابتة ، و بذلك في هذه المرحلة تتحصل المؤسسة على مصادر ذاتية للتمويل ، كما أن فرص الحصول على التمويل الخارجي أكبر عما كانت عليه في المراحل السابقة بسبب مركزها ووضعها المالي الجيد.³

6- الإحتياجات المالية في مرحلة الانحدار:

¹ برجي شهرزاد . إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة . رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة أبي بكر بلقايد . تلمسان ، الجزائر ، 2011 - 2012 . ص 89 .

² المعهد العربي للتخطيط ، مرجع سبق ذكره ، ص 31 .

* هو الجزء من رأس المال الذي يوجد على شكل وسائل إنتاج ، أبنية منشآت ، آلات ، أجهزة ، مواد أولية و المواد المساعدة حيث تنتقل قيمة رأس المال الثابت إلى السلع المنتجة بصورة متفاوتة من خلال دورات إنتاجية متعددة على شكل أجزاء و يستهلك رأس المال الثابت كالمواد الأولية و الطاقة الحركية كلياً في عملية الإنتاج .

³ زيرق سوسن . مرجع سبق ذكره . ص 18 .

تعرف مبيعات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أرباحها في هذه المرحلة تراجعاً ملحوظاً بسبب انخفاض الطلب على منتجاتها و ذلك نتيجة لفقدان تنافسيتها في السوق و تدني مؤشرات أدائها تحت المستويات السابق تحقيقها في مرحلة النمو و ما أمكن الحفاظ عليه نسبياً في مرحلة النضج و هو ما يمكن أن يؤدي إلى إفلاس و تصفية المؤسسة (...) و تواجه المؤسسات في هذه المرحلة نفس الصعوبات التمويلية كما هو الحال بالنسبة للمؤسسة حديثة النشأة فقط تختلف عن هذه الأخيرة في أنه يمكنها الحصول على التمويل اللازم لتلبية الاحتياجات الاستثمارية و التشغيلية من مصادر خارجية كالبنوك و المستثمرين الخارجيين و ذلك من خلال الاعتماد على تقديم أصولها الثابتة كضمانات.¹

المطلب الثاني: المصادر التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتبر اختيار التمويل الملائم من أهم القرارات المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لذلك تسعى جاهدة لدراسة مختلف المصادر التمويلية المتاحة أمامها ، و تختلف المعايير التي تعتمد من أجل تصنيف مصادر التمويل، حيث ارتأينا إلى تقسيمها إلى مصادر تمويل تقليدية و حديثة.

1-مصادر التمويل التقليدية: تمثل مجمل مصادر التمويل المألوفة التي اعتادت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللجوء إليها لتلبية احتياجاتها المالية وتميز بين:

1-1-التمويل الذاتي: التمويل الذاتي للمؤسسة أو المصادر الداخلية للمؤسسة هي عبارة عن الفائض من الأموال الذي تحققه المؤسسة و التي يمكنها التصرف فيه أي بمعنى آخر هو قدرة المؤسسة الذاتية على تمويل الاستثمارات التي يقوم بها² . و يعرف كذلك على انه " إمكانية المؤسسة لتمويل نفسها بنفسها" من خلال نشاطها وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة ،هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين هامين يعتبران موردا داخليا للمؤسسة و هما الاهتلاكات و المؤونات .إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية و التي تكون أحد عناصر التدفق النقدي الصافي ليست نهائية أو تحت تصرف

¹ سماح طلحي . مرجع سبق ذكره . ص 87.

² خلفه الساهل زينب، دور شركات رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رسالة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 20 اوت 1955، سكيكدة الجزائر، 2011-2012 ص 32.

المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء و لهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تتصرف فيه فعلا بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية الغير موزعة إضافة إلى الاهتلاكات و المؤونات و يرتبط مفهوم التمويل الذاتي ارتباطا وثيقا بمفهوم القدرة على التمويل الذاتي و إن الفرق بينهما يكمن في معدل الأرباح.¹

و عليه يمكن تقديم معادلة لكل منهما كما يلي:²

$$\text{قدرة التمويل الذاتي} = \text{نتيجة الدورة الصافية} + \text{حصص الاهتلاكات} + \text{حصص المؤونات و المخصصات ذات الطابع الاحتياطي}$$

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{قدرة التمويل الذاتي} - \text{الأرباح الموزعة}$$

1-2 : عناصر التمويل الذاتي :

1-2-2:أقساط الاهتلاكات : والتي تمثل المبالغ السنوية المتخصصة للتعويض عن النقص و التدهور التدريجي من عناصر الاستثمارات بفعل الاستعمال أو التلف أو التقادم التكنولوجي و بالتالي تتيح الاهتلاكات استرجاع كل ما تم انفاقه من أجل الحصول على أصول و استثمارات المؤسسة أي أنها طريقة لتجديد الإستثمارات في نهاية عمرها الاقتصادي أو الإنتاجي كما يسمح الاهتلاك للمؤسسة بتحديد و قياس

¹ رابح خوني، رقية حساني ، افاق تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ورقة مقدمة في الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر 25-28 ماي، 2003، ص ص 98 99 .

² زيرق سوسن ،مرجع سبق ذكره، ص 21 .

أرباحها على اعتبار أن أفساط الاهتلاكات هي تكاليف دون أن تشكل خسائر يتم استيعابها و بذلك تحقق وفورات ضريبية تقلص من الوعاء الضريبي.¹

1-2-3: المؤونات يتم تكوين المؤونات لمواجهة الخسائر و التكاليف المحتملة الوقوع اثر تدني قيمة المخزون أو لمواجهة الخسائر و مصاريف المنازعات أمام المحاكم أو الأخطار المحتملة الوقوع و هناك نوعين من المؤونات:²

- مؤونات تدهور قيم المخزون؛
- مؤونات الخسائر و التكاليف.

1-2-4: الأرباح المحتجزة و تعبر عن الرصيد التراكمي لذلك الجزء من الأرباح السنوية الذي لم يتم توزيعه على ملاك الشركة أو لم يتم استبعاده و تحتيته كاحتياطات لها و ذلك بغرض تمويل عمليات النمو و التوسع لأتسطنتها.³

حيث تعتبر الأرباح المحتجزة من أهم المصادر الداخلية للتمويل حيث تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة فالأرباح التي تحققتها الشركة يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها أو توزيعها بين المساهمين أو الاحتفاظ بجزء منها و توزيع الباقي كأرباح على الملاك.⁴ و تأخذ الأشكال الآتية:⁵

- **احتياطات قانونية: (Réerves légales):** و هي إلزامية و محددة بموجب القانون .
- **احتياطات تنظيمية (Réerves statutaires):** و يتم تحديدها من قبل صاحب المؤسسة أو الجمعية العامة للمساهمين.

¹ بوراس احمد، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، عنابة، الجزائر، 2008، ص 30 .

² مصباح عائشة، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و معوقات تطورها دراسة تحليلية بعض المؤسسات لولاية قسنطينة ، رسالة ماجستير(غير منشورة) ،معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 2004-2005 ص 66 .

³ زيرق سوسن، مرجع سبق ذكره ،ص 22.

⁴ طالبي خالد، دور القرض الاجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير(منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2010- 2011، ص 24.

⁵ مصباح عائشة مرجع سبق ذكره ص 65 .

- احتياطات تعاقدية (Réerves contractuelles): تحدد بموجب عقد التأسيس.

1-3: مزايا و عيوب اللجوء إلى التمويل الذاتي

1-3-1 مزايا التمويل الذاتي: تبرز أهم مزاياه في ما يلي:¹

- السماح للمؤسسة باستغلال الفرص الاستثمارية التي يتيحها السوق ؛
- ربح الوقت في عدم اللجوء إلى مصادر تمويلية أخرى و ما يترتب عنها من إجراءات إدارية و عقود و ضمانات... الخ ؛
- الزيادة في استقلالية المؤسسة اتجاه المؤسسات المالية ؛
- يعتبر التمويل الذاتي أقل المصادر المالية تكلفة بالنسبة للمؤسسة فلا يترتب عنه أعباء (فوائد) و لا ضمانات، الأمر الذي يؤدي إلى التقليل من المخاطر في حالة عدم الوصول إلى الأهداف المسطرة ؛
- اختيار المؤسسة للاستثمار بكل حرية و بعيد عن الشروط التي تفرضها المؤسسات المالية و عدم التقيد بالمدة التي قد تكون تعجيزية .

1-3-2: عيوب التمويل الذاتي

- رغم احتواء التمويل الذاتي على مجموعة من المزايا إلا أنه يتضمن مجموعة من المساوئ التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية:²
- الاعتماد على التمويل الذاتي فقط يكون عائقا أمام تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحولها إلى مؤسسات كبيره، فبسبب عدم كفايته لا تستفيد المؤسسة من الفرص الاستثمارية التوسعية خاصة تلك التي تتطلب أموالا كثيرة؛
- إن استخدام التمويل الذاتي دون منهجية فعالة يؤدي إلى تجميد جزء هام من الأموال الخاصة وعدم الاستفادة منها أو تبديد الأرباح المتراكمة من خلال استثمارها في مشاريع ذات ربحية ضعيفة وذلك بسبب عدم اهتمام الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة كتلك المتحصل عليها من الغير مما يؤدي إلى إضعاف العائد مما ينتج عنه في النهاية سوء استخدام الموارد المالية للمؤسسة؛

¹ برجي شهرزاد مرجع سبق ذكره ص 93 .

² سماح طلحي مرجع سبق ذكره، ص ص 103 104.

- يعتمد التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مدخرات صغيره جدا غالبا لا تكفي لمواجهة احتياجات هذه المؤسسات من أجل تغطيه نفقاتها المختلفة؛
- لا تعتبر الموارد الذاتية حافزا لزيادة إنتاجية العمال لأنهم يرون فيها تلك الموارد المالية التي من المنتظر أن توجه للتوزيع الأمر الذي يضعف من قدرتهم الشرائية خاصة عند ارتفاع مستوى الأسعار وهو ما ينعكس سلبا على أداء العاملين وإنتاجيتهم؛
- إن تدعيم سياسة التمويل الذاتي عن طريق تعظيم أقساط الاهتلاك في السنوات الأولى يؤدي إلى زيادة تكلفه السلع المنتجة والتي من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع الأسعار وكذا انخفاض تنافسية المؤسسة في السوق.

2- المدخرات الشخصية و مدخرات الأهل والأقارب:

المدخرات الشخصية هي التمويل المقدم من صاحب المشروع سواء في بداية تكوين المشروع أو عند الحاجة للتوسع أو لزيادة رأس المال العامل حيث يعزز عندها صاحب المشروع الأموال المقدمة للمشروع بأموال إضافية جديدة لم تكن أصلا داخلة في أصول المشروع بتحويل بعض أملاكه الخاصة لخدمة المشروع الذي يملكه وتعتمد نسبة عالية من المشروعات الصغيرة على هذا النوع من التمويل، ولا بد من التنويه إلى أن دخول هذه المدخرات إلى العمل يحولها من مدخرات مجمدة إلى إستثمارات منتجة.¹ كما و قد يلجأ صاحب المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في بداية التأسيس إلى الحصول على الموارد المالية من الأصدقاء أو الأقارب ويميز هذا المصدر التمويلي غياب مختلف الإجراءات الإدارية و التنظيمية التي تكلفه الوقت والجهد و مصاريف معتبرة في ظل محدودية مواردها المالية إلا انه يعاب عليه كنتيجة للعلاقة الشخصية بين صاحب المؤسسة و مموله نشوء علاقة تتناقض مع مبدأ الاستقلالية المالية إذ يحاول الأقارب والأصدقاء التدخل في القرارات المتعلقة بالمؤسسة و الشعور بأحقيتهم وضرورة وجود صلاحيات تمنحهم حرية تتجاوز دورهم كمولد صديق إلى التفكير بأهدافهم الشخصية على حساب أهداف المؤسسة.²

3- الاقتراضات من البنوك تجارية:

يعتبر الاقتراض من البنوك من بين مصادر التمويل الخارجية التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة

¹ طالبي خالد ، مرجع سبق ذكره ، ص 23 .

² زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 23

والمتوسطة لعدم قدرتها على الحصول على التمويل الكافي من مواردها الذاتية وهناك العديد من القروض التي يمكن أن تقدمها البنوك لتمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والتي يمكن تفصيلها كما يلي:

3-1- قروض قصيرة الأجل:

يرجع أسباب اختيار التمويل قصير الأجل إلى أولا مواجهة الاحتياجات الموسمية فعندما تتوسع المنشأة لمواجهة احتياجات رأس المال العامل فإنها تعتمد على التمويل، ثانيا يعتبر التمويل قصير الأجل مكملا للعناصر التمويلية الأخرى وكثير من المنشآت تستخدم هذا النوع التمويلي بدرجة كافية ولفترات أطول تعويضا عن المصادر الأخرى.¹

فالقروض قصيرة الأجل التي يمنحها البنك أو قروض الاستغلال هي تلك القروض الموجهة لتمويل الجانب الاستغلالي* في المؤسسة والتي عادت ما تكون لمدة قصيرة² الذي غالبا ما تكون هذه المدة سنة على الأكثر (12 شهرا)³، يأخذ التمويل المصرفي قصير الأجل الجانب الأكبر من قرض البنوك وتعد أفضل أنواع التوظيف لديها وذلك لتدني مخاطرها و قيامها على التصفية الذاتية و نظرا لذلك تتبع البنوك عدّة طرق لتمويلها و ذلك حسب نوع القطاع الذي تنشط أو حالتها المالية⁴ ويمكن تصنيف هذه القروض إلى:

- أ- القروض العامة:

سميت بالقروض العامة لكونها موجهة لتمويل إجمالي الأصول المتداولة ويطلق عليها كذلك قروض الصندوق أو قروض الخزينة و تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمواجهة الصعوبات المالية المؤقتة.⁵

وتشتمل القروض العامة الصيغ التالية:

¹ محمد ابراهيم عبد الرحيم ، اقتصاديات الاستثمار و التمويل و التحليل المالي، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية ، مصر ، 2008 ، ص 27 .
* الجانب الاستغلالي أو نشاطات الاستغلال هي كل العمليات التي تقوم بها المؤسسات خلال مدة قصيرة و التي لا تتجاوز سنة كالانتاج و التخزين ، الشراء و البيع.

² عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية عمليات ، تقنيات و تطبيقات . قسنطينة ، الجزائر 2000 ، ص 43 .

³ عبد القادر بخيخ ، الشامل لتقنيات أعمال البنوك ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2013، ص 256 .

⁴ بن حراث حياة و يوسف رشيد ، بحث حول صيغ التمويل المصرفي الموجه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري ، جامعة مستغانم ، الجزائر ، ص 46.

⁵ الطاهر لطرش تقنيات البنوك الطبعة السادسة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، ص 5.

1- تسهيلات الصندوق: هذا النوع من القروض الاستغلالية يوجه إلى تمويل الاحتياج المالي الذي يعاني صندوق المؤسسة و مدته تكون قصيرة تبدأ في غالبه الأحيان من 24 ساعة إلى ثلاث أشهر و أسباب لجوء المؤسسة إليه:¹

- تغطية أجور العمال في نهاية الشهر لنقص سيولة الخزينة ؛
- تغطية نفقات الدورة الإنتاجية كتسديد فاتورة الكهرباء، الغاز والماء.... الخ ؛
- دفع مبالغ متعلقة بمصاريف الدورة الإنتاجية حلّ تاريخ استحقاقها.
- فهي إذن ترمي إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين اقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح الزبون حيث يقتطع مبلغ القرض مع معدل الفائدة.²

2- السحب على المكشوف* :

هذا النوع من قروض الاستغلال يشبه تماما تسهيلات الصندوق في حركة الحساب. لكنه يختلف عنه في المدة التي يأخذها والتي تصل إلى 12 شهرا كحد أقصى يمنح لمواجهة احتياجات الدورة الاستغلالية:³

- شراء مواد أولية (تكوين المخزون) ؛
 - تغطيه جانب مستحقات الدفع المترتبة على عاتق زبائن البنك ؛
 - تمويل بصفة عامة للأصول المتداولة خلال دورة الاستغلال .
- حيث يتدخل البنك بوضع المبلغ تحت تصرف المؤسسة و ذلك بدفعه على شكل تسبيق في حساب مدين ولا يقوم البنك بهذا الإجراء إلا عندما يضمن الشركاء التسديد في حالة إفلاس الشركة و يعطى عادة عندما تكون المؤسسة في انتظار تسلم دفعة من الأموال مقابل صفقه تجاريه مثلا.⁴

3 - القروض الموسمية:

¹ عبد القادر بحيح ، مرجع سبق ذكره ، ص 258.

² شاكر القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، الطبعة الخامسة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2008 ، الجزائر ، ص 98 .

* هي السماح للمؤسسة بأن يكون حسابها مدينا بمبلغ متفق عليه و لمدة زمنية متفق عليها.

³ عبد القادر بحيح ، مرجع سبق ذكره ، ص 259.

⁴ سليمان ناصر ، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2012 ، ص 32.

هي قروض تمنح للمؤسسات التي تمارس نشاطها موسميا سواء إنتاج أو بيع بقصد مواجهة تكاليف المواد الأولية والمصاريف الأخرى كالنقل و التخزين ويمكن أن يمنح لمدة تمتد عادة إلى غاية تسعة أشهر.¹ هذا النوع من قروض الاستغلال له خصوصيات عن بقية قروض الاستغلال الأخرى في طبيعتها و كذا المؤسسات المصرفية التي تمنحها بحيث ينشأ على أساس نشاط موسمي يرغب صاحبه في تمويله عن طريق قروض بنكية و على سبيل المثال مؤسسات فلاحية التي تحتاج إلى تمويل بنكي في مواسم الحرث و الزرع وفي حملة الحصاد.²

4- قروض الربط :

هو عبارة عن قرض يمنح إلى الزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية.³ فمثلا عندما يعطي الموافقة على قرض طويل الأجل من مؤسسة مالية لتمويل مشروع استثماري فهذا الإنفاق لا يمكن أن يتجسد حال التوقيع على العقد لأنّ هناك ضمانات حقيقية وقوية تؤخذ من المؤسسة المستفيدة وهذا ما يسبب تأخر بداية المشروع و ربّما للوقت فإن هذه الأخيرة تتقدم بطلب تسبيقات من البنك الذي تتعامل معه، وهذا للبدء في إنجاز المشروع وتغطية التأخر الزمني في الحصول على القرض الحقيقي.⁴

ب- القروض الخاصة:

هذا النوع من القروض موجهة لتمويل أصل معين من الأصول المتداولة على عكس القروض العامة التي تعتبر قروضا شاملة.

1- تسبيقات على البضائع:

هي قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض⁵ حيث يوجه هذا النوع من قروض الاستغلال إلى المؤسسات ذات الطابع التجاري والتي تجد عراقيل في تحصيل ثمن البضائع المباعة حينها تلجأ إلى البنوك لتجديد مستحقات الدفع المترتبة على الديون الناشئة من التأخير

¹ بن حراث حياة و يوسف رشيد ، مرجع سبق ذكره ، ص 48.

² د القادر بحيح ، مرجع سبق ذكره ، ص 260 .

³ عبلة لمسلف ، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية - دراسة مقارنة رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري . قسنطينة، الجزائر، 2005-2006 . ص 29.

⁴ سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 33 - 34.

⁵ عبلة لمسلف ، مرجع سبق ذكره، ص 29.

في دفع مبالغ البضائع المباعة.¹

-2- تسبيقات على الفواتير :

حيث يقوم البنك بتسديد قيمة الفواتير للبائع بدلا من المشتري قبل تاريخ الاستحقاق مقابل معدل فائدة متغير حسب المدة الفاصلة بين تاريخ الاستحقاق و تاريخ التسبيق ويشترط أن تكون هذه الفواتير مؤكدة من قبل الجهة المشتريّة.²

-3- تسبيقات على الصفقات العمومية:

هي قروض تمنحها البنوك للمقاولين من أجل إنجاز الأشغال لفائدة السلطات العمومية³ حيث تختلف طبيعة نشاط المؤسسة ففي هذه الحالة النشاط الاقتصادي للمؤسسة هو البناء لمشاريع عمومية أو خدمات أخرى ينص عليها القانون وكما نعرف أن هذه الأخيرة تشترك فيها ثلاثة أطراف:⁴

- صاحب المشروع ؛
- المحاسب المكلف ؛
- مؤسسة البناء .

ونتيجة تأخير في تنفيذ الميزانية المالية الخاصة بالمشروع مع تقدم المؤسسة في عملية الإنجاز و الذي يجعلها تحتاج إلى غلاف مالي لسير الأعمال ففي هذه الحالة تتوجه المؤسسة إلى البنك لغرض تجنيد مستحقات الدفع المترتبة عن تأخير في الدفع بمعنى بيع ديون المشروع إلى البنك في حدود نسبة لا تتعدى 80 % من مبلغ الديون غير المدفوعة هذه التسهيلات التي يقدمها البنك إلى زبائنه لا تتعدى 90 يوم وتكون المؤسسة مجبرة بمطالبة صاحب المشروع بدفع مبالغ الصفقة لتسديد مبلغ القرض البنكي .

ج- القروض بالتوقيع:

وتسمى كذلك بالاعتمادات بالإمضاء حيث يعني بها تدخل البنك ليس بالإقراض المباشر أو بوضع الأموال تحت تصرف المؤسسة أو العميل وإنما بتقديم ضمانة للمؤسسة على شكل توقيع، والإعتماد الناشئ عن توقيع

¹ عبد القادر بحيح ، مرجع سبق ذكره ص 261.

² بن حراث حياة و يوسف رشيد ، مرجع سبق ذكره ، ص 48.

³ عبلة لمسلف ، مرجع سبق ذكره ، ص 29 .

⁴ عبد القادر بحيح ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 262 263 .

البنك يستند إلى المركز المالي للعميل لذلك يكفي أن يستند هذا الأخير على ذلك التوقيع في إنجاز عملياته أو الحصول على أموال من جهة أخرى ولو لم يؤدي ذلك إلى خروج الأموال من خزنة هذا البنك غالباً لأن دفع البنك للأموال لا يتم إلا في حالة إفلاس المؤسسة أو عجزها عن التسديد¹

د- القرض المستندي:

يستعمل هذا القرض في مجال تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة مع الخارج على المدى القصير . وترتبط أساساً بشراء المواد الأولية الضرورية من مورد خارج الوطن وعادة ما تضع البنوك شروطاً خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الناشئة التي و لا تتمتع بمركز مالي متين منها:²

- الضمانات لقيم منقولة، عقارات، جزء من المخزون...؛
- توقيع طرف ثالث كضامن للتعاقد ؛
- تسديد الفوائد مسبقاً .

فهو مرتبط بعمليات التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد) حيث يتوسط بنك أو أكثر من أجل تسديد قيم السلع المستوردة وتحصيل قيم السلع المصدرة ، أي تقوم بتسوية المعاملات المرتبطة بعمليات التجارة الخارجية.

2- القروض متوسطة الأجل:

وهي مجمل القروض التي تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكون مدة استحقاقها ما بين الاقتراضات القصيرة والطويلة الأجل على التوالي و هي في الغالب موجهة لتمويل اقتناء التجهيزات والآليات المختلفة و يمكن أن تأخذ الشكلين التاليين:³

- **القروض القابلة للتعبئة:** وهي القروض الممنوحة من قبل البنوك للمؤسسات مع إمكانية إعادة خصمها* لدى بنوك تجارية أخرى أو لدى البنك المركزي .

¹ سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره ، ص 40 .

² عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 46 .

³ زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ص 26 .

* تحويلها إلى سيولة في حالة الحاجة إلى ذلك.

- القروض غير القابلة للتعبئة: في هذا النوع يضطر البنك المانح للتمويل الإنتظار حتى تاريخ

استحقاق القرض لاستعادة أمواله دون وجود إمكانية لخصمه لدى هيئة مالية أخرى .

ومن بين أنواع القروض المتوسطة الأجل نجد:¹

- **قروض المدة:** و هي تلك القروض التي تستحق خلال مده زمنية تتراوح ما بين ثلاثة و سبع سنوات تمنحها البنوك التجارية أو بنوك متخصصة في هذا النوع من التمويل، تسدد وفق جدول تسديد معين بعد تحديد قيمة الأقساط ومعدل الفائدة المطبق و الخاضع لعوامل السوق المختلفة إلى جانب أهمية أهلية المؤسسة المقترضة التي تلعب دورًا هامًا في الحصول على هذه القروض.

• قروض التجهيزات:

و تتمثل في الحصول على التمويل اللازم بضمان قيمه التجهيزات المقنتاة ، وتقدم هذا النوع من التمويل كل من البنوك التجارية ، وكلاء بيع التجهيزات ، صناديق التقاعد و التأمينات الاجتماعية و شركات التأمين حيث تقوم بتمويل ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات على أن النسبة المتبقية تمثل المساهمة الشخصية للمقترض وتمثل هامش ضمان للمؤسسة الممولة.

3- القروض طويلة الأجل:

تعتبر الاقتراضات طويلة الأجل من أهم المصادر التمويلية التي تسعى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كغيرها من المؤسسات الاقتصادية الأخرى الحصول عليها.

فهو الائتمان الذي تزيد مدته عن سبع سنوات ويمكن أن تصل إلى 20 سنة ويوجه إلى تمويل الاستثمارات الدائمة ، مثل الحصول على عقارات سواءً أراضى أو مباني بمختلف أشكالها المهنية. ونظرا لطبيعة هذه القروض التي تتميز بضخامتها و طول مدتها فقد وجدت مؤسسات مالية متخصصة بهذا النوع من الائتمان وهي عادة بنوك الاستثمار وهي تعتمد على مصادر ادخارية طويلة الأجل (ممثلة عادة في سندات) وعلى رأسمالها الكبير نسبيا، وهي تتعامل مباشرة مع المستفيد دون توسط بنك أولي متحملة بذلك كافة المخاطر و التي تعتمد في مواجهتها على الرهن الرسمي(العقاري) بالدرجة الأولى إضافة الى الرهن الحيازي وأحيانا

¹ أحمد بوراس . مرجع سبق ذكره . ص 47 .

الكفالة المصرفية * أما الفائدة فتحددها السلطة المالية عادة و أما المستفيدون من هذا الائتمان فهم المنشآت العامة والخاصة والتمويل لا يتجاوز 70 % من مبلغ المشروع¹

تتمثل مزاياه في ما يلي²:

- تجنب المؤسسة تكاليف اللجوء إلى الإصدار العام للجمهور؛
- عملية الحصول على القروض لا تستغرق وقتا طويلا مقارنة بالوقت الذي تتطلبه إجراءات عملية الإصدار العام للجمهور؛
- الاستعانة بالقروض متوسطة وطويلة الأجل يغني عن اللجوء إلى القروض قصيرة الأجل وبالتالي تجنب احتمال عدم التجديد أو مواعيد الاستحقاق القصيرة .

أما عيوبه فيمكن تلخيصها في ما يلي:

- إن سداد القروض بأقساط سنوية طويلة المدة المحددة لإسهلاكها يعرض المؤسسة إلى الاستنزاف النقدي المستمر؛
- في العادة تتضمن اتفاقيات تقديم القروض نصوصا مقيدة للمؤسسات المقترضة لحماية حقوق الدائنين بينما نخلو مصادر التمويل الأخرى من هذه القيود ؛
- هذا النوع من القروض يتطلب ضمانات قد لا تكون في متناول المؤسسة المقترضة هذا ما يدفع المؤسسة المقترضة إلى إجراء دراسات دقيقة للوضعية المالية للمؤسسة و قد تكون هذه الدراسات ذات تكاليف عالية ، لذا فإن المقرض يضع حداً للقرض المقدم لغرض تغطية هذه التكلفة .

2-مصادر التمويل المستحدثة:

* هي عبارة عن تعهد كتابي يتعهد بمقتضاه البنك بكفالة أحد عملائه (طالب الاصدار) في حدود مبلغ معين اتجاه طرف ثالث أي المستفيد من الكفالة (و هو الجهة الحكومية عادة) بمناسبة التزام ملقى على عائق العميل المكفول و ذلك ضماناً لوفاء هذا العميل بالتزاماته تجاه ذلك الطرف خلال مدة معينة على أن يدفع البنك المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان الكفالة رغم معارضة المدين .

¹ سليمان ناصر . مرجع سبق ذكره ، ص 50 .

² صيودة إناس ، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة محمد بوقرة ، بومرداس ، الجزائر ، 2008 - 2009 ، ص ص 63 64 .

فضلاً على مصادر التمويل التقليدية فقد تم استحداث مصادر تمويلية أخرى زادت من فرصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتمويل احتياجاتها و نذكر من بين هذه المصادر ما يلي:

2-1- عقد تحويل الفاتورة " factoring " :

تعتبر مشكلة تحصيل الحقوق التجارية أحد عوامل تعثر المنشآت التجارية الصغيرة و المتوسطة الحجم مما يعرضها لأخطار الإفلاس والتصفية من ثم التأثير السلبي على الاقتصاد ، فالمؤسسة عندما تقدم على بيع منتجاتها عن طريق الأوراق التجارية يتعين عليها انتظار أجل الاستحقاق و من ثم تحصيل قيمة البضاعة المباعة وهو ما يتعارض مع رغبة المؤسسة في الحصول على السيولة خلال تلك الفترة سواءً للوفاء بالتزاماتها للغير أو لتحقيق طموحات التطور التي تفرضها طبيعة المنافسة التجارية كما يطلق كذلك على هذا العقد عقد تحويل الديون التجارية وهي تعني بالنسبة للمؤسسة بيع الفواتير التي أصدرتها والتي تمثل ديونها على الغير أو حقوقها إلى بنك أو مؤسسة مالية متخصصة عادة في هذا المجال وتسمى بالانجليزية : factor حيث تقوم هذه الأخيرة بمراقبه زبائن المؤسسة أو على الأقل الذين يستجيبون منهم لمعايير خاصة (من الناحية الجغرافية أو من الناحية القطاعية) ، وتقوم بتسيير حسابات هؤلاء العملاء بما في ذلك تحصيل ديونهم تجاه المؤسسة ، ثم تسدد للأولى مبالغ الفواتير كلها المسددة و غير المسددة منقوصاً منها العائد الذي تتحصل عليه. وتستطيع أن تدفع مؤسسة factor هذه المبالغ كتسبيق للمؤسسة صاحبة الفواتير أو تعطيها ورقة تجارية بنفس القيمة لخصمها لدى بنكها.¹

ويضم عقد تحويل الفاتورة 3 أطراف أساسية وهي:²

- 1 - المورد: و هو الذي يقوم ببيع السلعة إلى عميله والذي يحوز على فواتير آجلة أو حسابات أو أوراق القبض و الذمم و التي يقوم ببيعها الى مؤسسة factor
- 2 - العميل: يقوم بشراء السلع عن المورد ولا يقوم بتسديد قيمتها نقداً و إنما يتعهد بتسديد قيمة السلع المشتراة من المورد في التاريخ المتفق عليه.

¹ سليمان ناصر . مرجع سبق ذكره ، ص 37 .

² للتوسع أكثر في عقد تحويل الفاتورة أنظر :

مصطفى تركي حومة الجوراني ، آثار عقد الفاكورينغ (عقد شراء الديون التجارية في التشريعين الأردني و العراقي) رسالة ماجستير (منشورة) كلية الحقوق ، جامعة الشرق الأوسط ، 2015 .
أنظر كذلك :

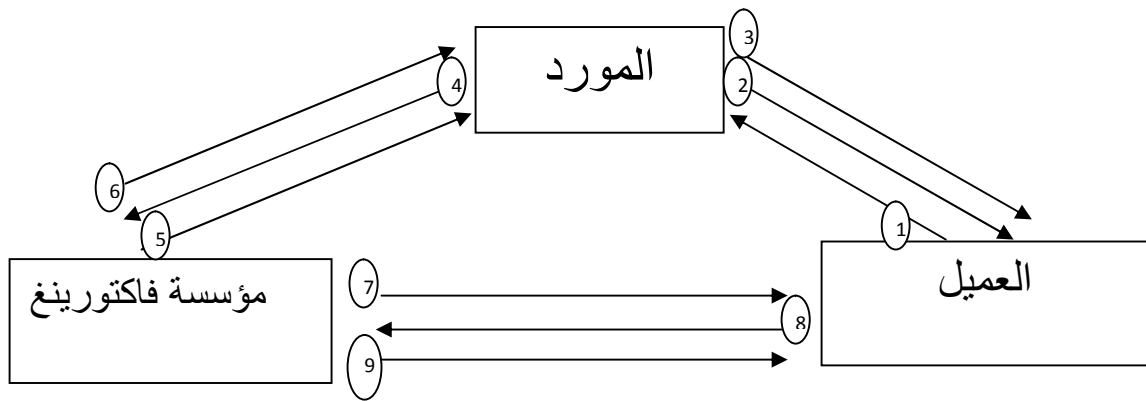
بن عشي أمال . دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل و تحصيل الحقوق التجارية ، رسالة ماجستير (منشورة) كلية الحقوق ، جامعة قسنطينة 1 ، الجزائر . 2013 - 2014 .

3 - المؤسسة المتخصصة Factor : تقوم بشراء الديون و الذمم ، حيث تقوم بشراء الفواتير الآجلة من

المورد و تحل محله في الدائنية اتجاه العميل.

و الشكل الموالي يوضح عملية سير عقد factoring

الشكل رقم (02) : مراحل سير عملية فاكثورينغ



7: إعلام العميل

4: تحويل المستحقات

1 : الطلب

Réglement de la créance a l'échéanc:8

5: تسبيق الأموال

2: إعداد الطلبية

9: استرداد الاموال

6: ضمان الديون

3: فوترة الطلبية

Source : www.affectassur.com, consulté le 10/03/2018 .

• مزايا الفكتورينغ : يقدم جملة من المزايا نذكر منها:¹

¹ زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 32 .

- توفير السيولة النقدية للمؤسسة مقابل إدارة حسابات المبيعات الآجلة الضرورية لتغطية احتياجات رأس المال العامل ؛
- الحصول على التمويل اللازم لتفعيل أنشطتها القائمة أو التوسع في أخرى وتجنب اللجوء إلى القروض البنكية التي يصعب الحصول عليها مقابل أصولها و ممتلكاتها الصغيرة .
- **عيوب الفاكوتورينغ:** أما عيوبه فيمكن إيجازها في ما يلي:
- تعتبر تكلفه الفاكوتورينغ مرتفعة نسبياً على الرغم من تضمنها لمجموعة من الخدمات المتعددة الخاصة بتسيير حسابات الزبائن و كل ما يترتب عن ذلك ؛
- يؤثر الفاكوتورينغ على علاقة المؤسسة بزبائنها بسبب قيام المؤسسة بتحويل حقوقها عليهم إلى مؤسسة الفاكوتورينغ وهو ما يشكل إزعاجاً لهم على اعتبار أنهم يعتبرون علاقتهم بالمؤسسة علاقة خاصة لا تحتل تدخل طرف آخر و هو ما قد يؤثر على مبيعاتها .

2 - 2 رأس مال المخاطر:

2-2-1: مفهوم رأس مال المخاطر

هو 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 ، و لهذا نرى بأنّها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظراً لعدم توفر الضمانات.¹ ومن الملاحظ أن معظم المراجع لا تقدم تعريف مباشر وصريح لرأس مال المخاطر بل تكتفي بتقديم خصائصه وتفسيرها وفيما يلي بعض التعريفات القليلة المتوفرة:²

¹ بربيش السعيد ، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE مجلة الباحث، العدد 05، 2007 ، ص 7 .

² محمد سبتي ، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المؤسسة المالية الجزائرية الأوروبية المساهمة FINALEP . رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة منتوري ، قسنطينة ، الجزائر ، 2008 - 2009 . ص 1.

- **حسب الجمعية الوطنية لرأس مال المخاطر NVCA (الولايات المتحدة) :** هو استثمار نشط بالأموال الخاصة طويلة الأجل ، في منشآت تملك استعدادات قوية منجزة من طرف مستثمرين متخصصين.
- **حسب البنك المركزي الألماني :** بمفهومه الضيق يمثل رأس المال المخاطر في الغالب الحصص المأخوذة في المنشآت الصغيرة والمتوسطة الناشئة المبتكرة تكنولوجيا غير المدرجة ، التي رغم انخفاض ربحيتها الحالية ، يقدر أن تمتلك استعدادات نمو واسعة و كافية [...] مؤسسات رأس المال المخاطر لا تزود المشاريع الناشئة بالأموال الخاصة فقط لكن أيضا بالخبرة التسييرية الواسعة و خدمة النصائح .

2-2-2: أهداف شركات رأس مال المخاطر

تصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها:¹

- مواجهه الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري ؛
- تعتبر بديلا تمويليا في حالة ضعف السوق المالي و عدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للإكتتاب ؛
- ترقيه و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال رأس مالها ؛
- إمتلاك حصص في شركات محلية أو أجنبية باختلاف أماكن نشاطها ؛
- ترقية الإعتماد على قرض الإيجار باتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2-2-2: مزايا و عيوب رأس مال المخاطر

1 - من بين مزاياه العديدة نجد:²

- الدور الكبير الذي يقوم به في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مرحله الإنشاء أين يصعب عليها اللجوء إلى مصادر التمويل التقليدية وخاصة منها الخارجية في ظل عدم كفاية مصادرها الداخلية و ارتفاع درجة المخاطرة المرتبطة بهذه المرحلة ؛

¹ برييش السعيد ، مرجع سبق ذكره ، ص 8 .

² زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 90 .

- تمويل المشاريع التي تعرف درجة مخاطرة كبيره يرتبط بها عائد كبير ، و هي خاصية تتعلق بشكل أساسي بالمشاريع التي تعرف تقنية كبيرة قد تعزف المؤسسات المالية الأخرى عن تمويلها لارتباطها بعنصر عدم التأكد مستقبلا لتجد في شركات رأس مال المخاطر ضالتها أي أن رأس مال المخاطر تمويل جريء مبادر و مجازف.
- مرحلية التمويل، إذ يتم على مراحل تبعا لاحتياجات المؤسسة موضوع التمويل ، و هو ما يدعم عملية الرقابة الفعلية على نتائج نشاطها من قبل شركة رأس مال المخاطر وتصحيح الأخطاء إن وجدت قبل تفاقمها.

2 - عيوب رأس مال المخاطر:

- يمثل المخاطرون بالنسبة للمؤمنين عبئا معينا من خلال الحقوق المتولدة عن المشاركة (كالمشاركة في القرارات و التدخل توجيه مسار المشروع)¹
- تحميل المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تكاليف كبيرة تمثل عائد شركة رأس مال المخاطر مقابل مجازفتها بأموال في مشروعها و تتناسب مع أهميه المخاطرة.²

2-3-السوق المالي:

في ظل الحاجة المستمرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لوجود مصادر تمويل متنوعة ودائمة لتغطية احتياجاتها المالية خلال كل مرحلة من مراحل نموها، فقد بات من الضروري إستحداث طرق تمويلية جديدة ومنها السوق المالي أو بورصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والتي يعود ظهورها إلي سنة 1971 في الأسواق الأمريكية و الأوروبية لتطال مختلف دول العالم وتعرف على أنها : السوق المخصصة لتداول أسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الآخذة في نمو رأس مالها و غير مؤهلة لدخول الأسواق الرئيسية التي تمول المشروعات الكبيرة والضخمة.³

و السوق المالي الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يختلف في جوهره على السوق المالي المعروف والذي يعرف على أنه: الإطار الذي من خلاله تلتقي الوحدات الاستثمارية مع وحدات الإدخار وذوي

¹ : بريش السعيد ، مرجع سبق ذكره ص 11 .

² : زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 30 .

³ : مرجع نفسه، ص 37 .

الفوائض المالية لعقد الصفقات القصيرة أو الطويلة الأجل من خلال تداول الأداة المالية المناسبة أو من خلال عمليات المتاجرة بأدوات السوق.¹

وفيما يلي عرض لأهم أدوات السوق المالي:

2-3-1 : الأسهم

يعرف السهم على أنه يمثل حقوق ملكية في الشركات التي تقوم بطرحها في السوق عند التأسيس أو عندما تحتاج لتمويل إضافي لتوسيع أنشطتها الاستثمارية ويمكن للمستثمرين إعادة بيع هذه الأسهم في السوق للحصول على السيولة النقدية أو لتعديل محافظ استثماراتهم.²

• كما يمكن التمييز بين شكلين أساسيين للأسهم: أسهم عادية وأخرى ممتازة:

1- الأسهم العادية : الأصل أن تكون الأسهم عادية و يعتبر أصحابها أكثر الأطراف المرتبطة

بالمنشأة استفادة في حالة نجاح المنشأة وفي نفس الوقت أكثر تحملا للضرر في حاله فشل المنشأة³

- **مزايا التمويل بالأسهم العادية :**

يمكن توضيح أهم المزايا التي يتيحها التمويل بالأسهم العادية سواء لحاملها أو المؤسسة المصدرة في ما يلي⁴:

- توفير الأموال اللازمة للمؤسسة من خلال اللجوء المباشر إلى السوق المالي و التزود بما يغطي احتياجاتها التمويلية ؛
- السهم ليس له تاريخ استحقاق أو أجل محدد و ذلك التزام سداد قيمته في تاريخ معين أو حتى توزيع الأرباح ؛
- التمويل بالأسهم العادية يخفض من احتمال لجوء المؤسسة إلى التمويل بالقروض وبالتالي تحسين مستوى استقلاليتها المالية من جهة ودعم ثقة المساهمين فيها من جهة أخرى.

¹ أرشد فؤاد التميمي ، الأسواق المالية إطار في التنظيم و تقييم الأدوات ، دار البيازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن . 2010 ، ص 92

² حسان خضر ، تحليل الأسواق المالية ، سلسلة دورية تعنتي بقضايا التنمية في الأقطار العربية ، العدد السابع و العشرون ، مارس 2004 ، ص 6

³ بن جبليّة سمية، أثر التضخم على عوائد الأسهم مجموعة من الشركات المسعرة في بورصة عمان للفترة 1996-2006 مذكرة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة منتوري، قسنطينة ، الجزائر 2009 - 2010 . ص 12 .

⁴ زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 37 38 .

عيوب التمويل بالأسهم العادية:

على الرغم من المزايا المهمة غير أنّها تظهر عيوباً يمكن اختصارها فيما يلي:¹

- ارتفاع تكلفة الأسهم العادية نتيجة ارتفاع العائد المطلوب من قبل حملة هذه الأسهم والمرتبط بدرجة المخاطرة ؛
- المساس باستقلالية المؤسسة وقدرتها على إتخاذ القرارات في حالة تزايد عدد المساهمين و زيادة حصصهم في رأس المال ومعها مشاركتهم في الإدارة.
- 2 - **الأسهم الممتازة** : هي عبارة عن أسهم مزودة بمجموعة من الامتيازات في الأرباح و القيمة السوقية و هذا ما يجعلها تجمع بين صفات السهم العادي و صفات السند فيقال أنها هجينة .²
- **مزايا التمويل بالأسهم الممتازة** : يمكن حصرها في ما يلي :³
 - فوائد الأسهم الممتازة ثابتة و بشكل منفصل عن الوضع المالي للمؤسسة ؛
 - إمكانية تحويلها إلى أسهم عادية ؛
 - أولوية حملتها في الحصول على الأرباح الموزعة قبل حملة الأسهم العادية .
- **عيوب التمويل بالأسهم الممتازة** : تتجلى فيما يلي:⁴
 - ارتفاع تكلفتها التي قد تتجاوز تكلفة التمويل بالقروض و ذلك بسبب عدم قدرة المؤسسة على طرح توزيعات أرباحها كما هو الحال بالنسبة لفوائد القروض ؛
 - في حالة إفلاس المؤسسة يحصل حملة الأسهم الممتازة على حقوقهم قبل الدائنين ؛
 - بالرغم من أن الأرباح لا توزع إلا إذا تقرر ذلك على مستوى الجمعية العمومية إلا أنّ حملة الأسهم الممتازة لهم حق المطالبة مستقبلاً و الحصول على كل مستحقّاتهم من أرباح السنوات التي لم يتم فيها توزيع الأرباح.

¹ مرجع نفسه ، ص 38 .

² بن جيلية سمية ، مرجع سبق ذكره ، ص 12 .

³ هوارى معراج و عمر حاج سعيد ، مرجع سبق ذكره ، ص ص 25 26 .

⁴ زيرق سوسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 39 .

2- 3 - 2 : السندات :

يعرّف السند بأنه أداة دين ذو صفة مالية قابلة للتداول لحاملها على ذمة الجهة المصدرة للحصول على دفعات دورية منتظمة (الفائدة) خلال فترة الاستحقاق و بنسبة ثابتة من القيمة الاسمية.¹

2 - 4 : التمويل الإسلامي :

يعدّ تحريم الربا هو المبدأ الرئيسي للتمويل الإسلامي ، فالإسلام لا يُقرُّ بكون الإقراض نشاطاً مولداً للدخل و الشريعة تسمح بالإقراض في حالات الضرورة الملحة و ليس للعيش في مستويات أعلى من إمكانيات الفرد إنّ هذه الصيغ المالية هي في الحقيقة ذات طابع عالمي (UNIVERSEL) و معمول بها اليوم في مختلف بلدان العالم ، مع قيام بعض منها على الفائدة . فالمضاربة و المشاركة (Capital - investissement) أو المرابحة (Micro - Crédits et Crédits documentaires) أو الإيجار (Leasing) أو السلم (Cession - Bail) أو الاستئجار (Sous - Traitance) أو البيع المؤجل (Vente à Terme) أو القروض الحسنة (Prêts mutualistes) أو سندات المضاربة (Emparunt Obligatoires) و غيرها هي كلها صيغ تعارف عليها الناس ، و يكمن الفرق الأساسي في أنّ المتعامل الإسلامي يجزّدها من عنصر الفائدة المحرّم في الشريعة الإسلامية.²

و فيما يلي عرض لأهم صيغ التمويل الإسلامي التي يمكن الاستفادة منها في تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

2 - 4 - 1 : المضاربة :

و هي عقد جائز لا أجل له . و ذلك ليتمكن المدخر من أن يحقق السيولة متى شاء على اعتبار أنّ التجارة

¹ أرشد فؤاد التميمي ، مرجع سبق ذكره ، ص 232 .

² شلابي عمار . المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رهان جديد للتنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه (غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة باجي مختار ، عنابة ، الجزائر ، 2010 - 2011 ، ص 278.

هي المجال الرئيسي للمضاربة و أنها قابلة للتقاييل أو الإقالة * أي أنها عقد لازم متى شاء أحد الأطراف فسخه.¹

كما تعرف على أنها إتفاق بين طرفين يبذل أحدهما فيه المال (صاحب المال) و يبذل الآخر جهده و نشاطه في الاتجار و العمل بهذا المال (المضارب) ، على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان (...) و هو الوسيلة الإسلامية المشروعة لإدخال الموجودات النقدية في النشاط الاقتصادي و تحويلها إلى عنصر إنتاج عن طريق عمل مشترك يقوم به صاحب المال و رب العمل معاً.²

2 - 4 - 3 : المشاركة :

هو عقد من عقود الأمانة حيث يتفق بموجبه شخصان أو أكثر على الاشتراك في رأس المال و العمل بحيث يكون لصاحب الجهد أو الجزء من المال و لكنه غير كافي للقيام بالنشاط المرغوب فيه فيضطر إلى اللجوء إلى طريق آخر ليكمل ما ينقصه من المال بشرط أن يتقاسم الربح أو الخسارة معاً و حسب النسب التي يتم الإتفاق عليها و ما يحقق من الربح يوزع بين الشريكين أو الشركاء حسب نسب رأس المال لكل منهم و تكون الخسارة كذلك بنفس النسب.³

2 - 4 - 3 : المراجعة :

و هي نوع من أنواع البيوع في الإسلام تعتبر لغة مشتقة من ربح أو النماء ما معناه الفرق بين كلفة السلعة و سعر بيعها و يعتبر بيع المراجعة هو الغالب بين أنواع البيوع التجارية و هي نقل ما مُلك بالعقد الأول مع زيادة الربح و الآية الكريمة: { أحل الله البيع و حرم الربا } ، كما يعني بيع رأس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم كما يشترط فيها أن يكون رأس المال معلوماً و أن يكون العقد خالياً من الربا حيث يستطيع الزبائن أن

* يقصد بها إمكانية فسخ العقد من قبل أي طرف متى شاء.

¹ صادق راشد الشمري ، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن ، 2008 ، ص 54 .

² عبد الحميد عبد الفتاح المغربي ، إدارة المنشآت المتخصصة ، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع ، مصر ، 2009 ، ص 182.

³ حسين بلعجوز ، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية و البنوك الكلاسيكية ، مؤسسة الثقافة الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، 2009 ، ص

يحصلوا على سلع و بضائع و خدمات مختلفة أو مواد خام عن طريق المصرف كما يمكن الاستفادة من هذه الصيغة لاقتناء سلع منتجة أو معمرة كالألات و المكائن و السيارات و العقارات.¹

2- 4- 4 : بيع السلم أو السلف :

السلم أو السلف هو عقد بيع يعجل فيه الثمن المبيع فهو بذلك بيع أجل بعاجل و هو عكس البيع بثمن مؤجل²، أي أنه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن و تقديمه نقدًا إلى البائع الذي يلتزم بتسليم البضاعة أو السلعة المعينة و المحددة و مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم فالأجل هو السلعة أو البضاعة المباعة الموصوفة في الذمة و العاجل هو ثمن السلعة أو البضاعة المحدد جنسها و نوعها و صفاتها و قدرها ، كما ينبغي تحديد زمان و مكان الوفاء بالمبيع و ذلك منعًا للنزاع.³

2- 5 : التمويل التأجيري :

يعتبر التمويل التأجيري من بين مصادر التمويل المستحدثة التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأحد الحلول التي يمكن الإعتماد عليها لتلبية احتياجاتها المالية فهو يسمح للمؤسسة بتمويل احتياجاتها دون طلب قرض أو إنفاق من أموالها الخاصة فعوض شراء الآلات و المعدات التي تلزمها تقوم باستأجارها تبعًا لإحتياجاتها و العائد المنتظر منها و السرعة في انجاز المشروع ، حيث يتمتع التمويل التأجيري بعدد المزايا التي تؤهله ليكون مصدرًا تمويليًا جذابًا لهذا النوع من المؤسسات في ظل محدودية المصادر المتاحة أمامها. سنتناول كل ما يتعلق بالتمويل التأجيري بنوع من التفصيل في الفصل الثاني.

المطلب الثالث : أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتمويل التأجيري

يعتبر التمويل التأجيري من أبرز التقنيات التمويلية الحديثة التي وجدت فيها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ملاذًا لتمويل احتياجاتها.

¹ صادق راشد الشمري ، مرجع سبق ذكره ، ص 61

² حسين بلعجوز ، مرجع سبق ذكره ، ص 53 .

³ صادق راشد الشمري ، مرجع سبق ذكره ، ص 64 .

و يرجع ظهور التمويل التأجيري واستخدامه كطريقة تمويلية إلى عدة عوامل منها مواجهة العجز و القصور في رأس المال، مسايرة التطورات التكنولوجية الهائلة في وسائل الإنتاج و سرعة تقادمها بظهور تجهيزات إنتاج أحدث و لما كان من الصعب تمويل امتلاك هذه التجهيزات الحديثة كان استأجارها و الاستفادة من حق استغلالها دون تملكها حلاً لمواجهة هذه المشكلة. إضافة إلى أنّ إرتفاع تكلفة هذه التجهيزات تنعكس على تسويقها و ما قد يسببه من تعطل الاستثمارات الإنتاجية ، و بالتالي كان التمويل التأجيري وسيلة أساسية لترقية الطلب على هذه المنتجات و دفع قوي لنموها، هذا بانخفاض النقود و الظروف التضخمية و الإجراءات الصعبة التي يتطلبها الاقتراض طويل الأجل ، و قصور التمويل الذاتي¹

الفائدة التي تعود على المؤسسة من خلال استأجارها لبعض الأصول تكمن في المميزات و الخصائص الإيجابية التي تتمتع بها هذه التقنية ، فبالإضافة إلى تمويل احتياجات المؤسسة في حالة عدم توفر الموارد المالية الضرورية ، و بالتالي تخفيف العبء على الخزينة إذا ما قامت المؤسسة بشراء الأصل عوضاً عن استأجاره ، فإنّ تحويل خطر التقادم التكنولوجي إلى الهيئة الممولة لاستأجار الأصل المرغوب فيه و في بعض الأحيان تكون المؤسسة غير راغبة في امتلاك الأصل لأن استعماله يقتصر على فترة زمنية محددة كما أنّ الاستفادة من استأجار الأصل يشبه إلى حد ما الرفع الجبائي إذا امتلك الأصل الممول من خلال مبالغ الإيجار المسددة و هذا لأنّ هذه المبالغ تخفض من الوعاء الضريبي²

- كما يمكن ذكر أسباب اللجوء إلى التمويل التأجيري كبديل تمويلي في النقاط التالية:³

- **مقابلة الاحتياجات المؤقتة :** حيث تحتاج المنشآت أحياناً إلى معدات و أصول معينة لأجل نشاط عرضي (مثل آلة حفر، سيارة.... الخ) فبدل الشراء تؤجرها لأنها لن تحتاجها مرة أخرى؛
- **إمكانية إنهاء الإستأجار:** تزداد أهمية هذا الشرط في حالة المعدات التي تتميز بالتطور السريع حيث يتم تحويل و نقل مخاطر التقادم من المستأجر إلى المؤجر ؛

¹ صحراوي إيمان ، دراسة الخطر المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من وجهة نظر البنك، رسالة ماجستير (غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة فرحات عباس ، سطيف ، الجزائر ، 2004 - 2005 ، ص 42.

² زغيب مليكة، إستخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة ، مجلة العلوم الانسانية ، العدد السابع ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، الجزائر، فيفري 2005 ، ص 10 .

³ خوني رابح و حساني رقية ، مرجع سبق ذكره ، ص 3.

- **المزايا الضريبية :** يحقق كل من المستأجر و المؤجر مزايا ضريبية كنتيجة لعملية الإستأجار حيث أن أقساط الإيجار تعتبر مثلها مثل الفائدة على القروض من التكاليف التي تخصم من الإيراد قبل سداد الضريبة.
- **الإحتفاظ برأس المال :** يمكن الاستأجار من إحتفاظ المنشأة بأموالها واستخدامها في استثمارات بديلة طالما أنها تحصل على خدمات الأصل الذي تحتاج إليه دون الحاجة إلى شرائه.

خلاصة الفصل:

حضيت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهذه الأهمية الكبيرة نظرا للأدوار المتعددة التي تقوم بها و قدرتها على التأقلم مع مختلف البيئات الاقتصادية على مستوى كل دول العالم و هو ما منحها تنوعا كبيرا في المجالات التي تنشط فيها و هو ما سبب تنوعا و تعددا في تعاريفها و معايير تصنيفها و هذا التنوع كان تبعا لخصوصيات كل دولة ، و من أجل احتضان هذه المؤسسات كان لا بد من تهيئة بيئة العمل المناسبة و التي تركز أساسا على الجانب المالي الذي يعد أهم العوامل التي تساعد على الصمود و الاستمرار، فهو من يوفر لها التمويل المناسب و بالشكل الكافي الذي يكفل تغطية الاحتياجات التمويلية وفقا لخصوصية هذه المؤسسات ، فمن المهم توفر مجموعة من المصادر التمويلية التي تجعل الخيارات متعددة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تساعد على اخت

يار المصدر المناسب و الملائم لخصوصيتها و الذي يتماشى مع حاجياتها.

الفصل الثاني

تمهيد:

يعد التمويل التاجيري في فكرة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة تلك التي تعاني من مشاكل تمويلية كضعف المصادر التمويلية الذاتية ، وبالرغم من أنّ هذه التقنية مستوحاة أساساً من تقنيات قديمة نسبياً وهي تحتفظ بفكرة القرض غير أنها أدخلت تبديلاً جوهرياً في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، فهو وسيلة فعالة وناجعة لتمويل الاستثمارات والمشاريع الإنتاجية وبطريقة تحقق أهداف المتعاقدين وتعود بالخير على الاقتصاد الوطني نتيجة لتطوير المشاريع الإنتاجية المختلفة التي تعتبر عماد التنمية.

وقد تم تخصيص هذا الفصل لتسليط الضوء على التمويل التاجيري وإبراز جوانبه المختلفة التي تميزه عن بقية مصادر التمويل الأخرى وتأهله ليكون حلاً من الحلول التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواصلة نموها وتطورها وعليه تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، نتطرق في مبحثه الأول إلى مقارنة معرفية للتمويل التاجيري تشمل نشأته وتطوره، مختلف التعاريف التي جاءت بخصوصه، خصائصه، أهميته أطرافه، أنواعه، وأخيراً مزاياه وعيوبه، أما المبحث الثاني فخصصناه للحديث عن الإطار القانوني والمالي للتمويل التاجيري إضافة إلى جوانب أخرى متعلقة به.

المبحث الأول: التمويل التأجيري مقارنة معرفية

يعد التمويل التأجيري من أهم طرق التمويل كونه يسمح للمؤسسة بالحصول على تمويل لاحتياجاتها دون طلب قرض أو إنفاق من أموالها الخاصة فعوض شراء الآلات و المعدات التي تلزمها تقوم باستئجارها تبعاً لاحتياجاتها والعائد المنتظر منها والسرعة في إنجاز المشروع ، فهو تقنية تتميز عن باقي أنواع التمويل بخصائص عديدة كما أنها تنقسم إلى أنواع مختلفة وقصد الفهم الجيد لهذه التقنية سنتناول في المبحث الأول أهم عناصر الحقل المفاهيمي للتمويل التأجيري.

المطلب الأول: ماهية التمويل التأجيري

إنه من الضرورة بما كان وقبل الخوض في تفاصيل التمويل التأجيري لابد من الإحاطة بنشأته وتطوره و كذلك بمجموعة من التعاريف التي جاءت بخصوصه.

1- نشأة وتطور التمويل التأجيري:**1-1: نشأة التمويل التأجيري**

تشير بعض المصادر إلى أن نشأة أسلوب تأجير الأصول يرجع إلى العصور القديمة، فهناك سجلات تبين أراضي ومعدات زراعية كان يتم تأجيرها بالممالك السومرية ترجع إلى ما يقرب 3000 سنة قبل الميلاد.

كما أن مصر القديمة عرفت عقد التأجير التمويلي منذ زمن الفراعنة في عهد مينا وعرفته كذلك حضارة ما بين النهرين في عهد الملك حمورابي ثم بعد ذلك عُرف هذا العقد في القانون الروماني ب"نظام الاستئمان" والذي كان بمقتضاه يشترط المقترض نقل ملكية الشيء إليه ضماناً لدينه¹.

وقد ظهر في الإقتصاد الإسلامي أيضا ما يشبه ذلك وعرف بنظام الإجارة (Ijarah)* وفق شروط شرعية مقبولة يكون موضوعه مادياً عينياً يُفضي إلى التملك².

1-2: تطوّر التمويل التأجيري:

¹معراج هواري وحاج سعيد عمر ، التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، مرجع سبق ذكره، ص 68.

² بسام أحمد عثمان، النقل التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد رقم 27، العدد 3، 2011، صص 605 605.

* حيث يعرف التأجير التمويلي في الإقتصاد الإسلامي بمصطلح الإجارة وهي عقد على منفعة متاحة معلومة تؤخذ شيئاً فشيئاً في مدة معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل معلوم.

إنّ تطور التمويل التأجيري في شكله الحديث يعود إلى فترة الثورة الصناعية فخلال القرن التاسع عشر في إنجلترا قام بعض المستثمرين بتمويل صناعة عربات لنقل الفحم و التي كان يؤجرها مالكو الفحم لنقله إلى خطوط السكك الحديدية حيث تأسست أولى شركات التأجير الإقليمية في عام 1855 بهدف تأجير عربات السكك الحديدية لمنتجي الفحم والمواد المعدنية لفترات تتراوح ما بين خمس إلى ثمان سنوات¹.

وتعد الولايات المتحدة الأمريكية الدولة الرائدة في مجال عمليات التأجير في العصر الحديث، فقد تأسست فيها أول شركة تأجير تمويله عام 1950 باسم (US.Leasig.co) ورغم قاعدتها الرأسمالية المحدودة في البداية إلا أن نشاطها انتشر بسرعة كبيرة وامتدت أعمالها لعملاء كانوا يفوقونها من حيث الحجم و القدرة المالية وترجع المكانة الكبيرة التي تبوأتها إلى ما أتيج لها من تسهيلات ائتمانية خاصة بعدما أيقنت البنوك التجارية فيها بأن التأجير نشاط مريح ومضمون.

وتوجهت رياح التأجير التمويلي نحو بريطانيا التي قامت بتأسيس أول شركة بريطانية عام 1960 وسمح في الوقت ذاته للبنوك البريطانية بممارسة هذا الأسلوب وانتشر التأخير فيها بسرعة كبيرة في ظل الميزات الممنوحة لها سواءً اكانت إعفاءات ضريبية ، أم أخرى حتى تقدم خدماتها بسعر وكلفة مناسبة للعملاء ، وبحلول التسعينات من القرن الماضي توسعت النشاطات التأجيرية في معظم الدول الأوروبية واليابان وأستراليا وغيرها². أما بالنسبة للجزائر فمن التجارب الأولى في هذا المجال تجربته بنك البركة الجزائري الذي مارس التأجير التمويلي ابتداء من سنة 1992م، وبعد صدور الأمر رقم: 96-09 المؤرخ في: 10 جانفي 1997 و المتعلق بشروط إنشاء شركات التأجير التمويلي ، تم تأسيس الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات (SALEM) التابعة للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي سنة 1997 والشركة المالية للاستثمارات و المساهمة والتوظيف (SOFINANCE) التي تمارس عمليات التأجير التمويلي ثم الشركة العربية للإيجار المالي (ALC) التابعة للشركة المصرفية العربية سنة 2001، والشركة المغربية الجزائرية للإيجار المالي (MAL Leasing) سنة 2005³.

¹ معراج الهواري وحاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص 68

² بسام أحمد عثمان ، مرجع سابق ذكره، ص ص 606-607

³ معراج الهواري وحاج سعيد عمر، مرجع سابق ذكره، ص 73.

إن القرض الإيجاري بقبوله الواسع أصبح تقنية مهمة لتمويل التجهيزات على المستوى العالمي وحتى العقارات حيث تبلغ نسبة هذا الأخير 15% من مجمل نشاط التمويل أما الباقي أي 85% فهو مخصص لتمويل إقتناء الآلات والمعدات¹.

2: تعريف التمويل التاجيري:

هناك العديد من المصطلحات العربية المترجمة للكلمة الأصلية Leasing أو المصطلح الفرنسي Crédit-bail ومن بين هذه المصطلحات نذكر: التأجير التمويلي، القرض الإيجاري، التمويل بالاستئجار، الائتمان الإيجاري، تأجير الأصول، الإعتماد الإيجاري، الإجارة.

ونظرا للتطور الكبير و الانتشار الواسع الذي عرفته تقنية التمويل التاجيري بادرت مختلف الأنظمة و التشريعات إلى إعطاء تعريف دقيق لتلك التقنية تنظيمها والتعامل بها وعليه سوف نتطرق لعدد من هذه التعاريف:

1-2:التعريف الأمريكي:

عرف التقنين التجاري الموحد uniform commercial code بالولايات المتحدة الأمريكية عقد التأجير التمويلي وذلك باصطلاح finance lease على أنه: " عقد إيجار لا يتيح للمؤجر اختيار أو تصنيع أو توريد البضائع محل العقد بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد البضائع فيملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر²

2-2: التعريف الانجليزي:

يعرف التمويل الانجليزي وفقا للمفهوم الإنجليزي بأنه: " عقد بين المؤجر «المالك» والمستأجر «المستعمل» يتضمن ايجار أصول معينة يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر ويظل المؤجر مالكا للأصول والمستأجر حائزاً أو مستعملا لها مقابل دفع أجرة معينة يتفق عليها خلال مدة الإيجار ، ولا

¹ بن عيش عمار، الإيجار التمويلي بين الأهمية الاقتصادية والشريعة الإسلامية، الملتقى الوطني التاسع حول " أداة سعر الفائدة وأثرها على الأزمات، الطبعة الأولى، الجزء الأول، دار بهاء للنشر والتوزيع، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 9 و 10 ماي، 2011، ص 184.

² صفاء عمر خالد بلعوي، النواحي القانونية في عقد الإيجار التمويلي وتنظيمه الضريبي، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005، ص 21.

يعطى عقد الإيجار التمويلي المستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول خلال العقد ولا بد
انتهاءه.¹

2-3: التعريف الفرنسي:

ينص على أن التمويل التأجيري هو عمليات تأجير المعدات أو أدوات التشغيل التي تشتري بمقتضى هذا
التأجير بواسطة المشروبات التي تظل مالكة لها عندما تحول هذه العمليات أيا كان وضعها المستأجر
إمكانية اكتساب ملكية

كل أو بعض الأموال المؤجرة مقابل ثمن يتفق عليه مع الأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئيا أقساط الأجرة
المؤداة للمؤجر.²

2-4: تعريف المشرع الجزائري

عرف المشرع الجزائري التمويل التأجيري على أنه: "عملية تجارية مالية يتم تحقيقها من قبل البنوك
والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا مع المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين أو الأجانب ،
أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار
بالشراء لصالح المستأجر تتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة"³

نلاحظ أن التعريف الإنجليزي لا يعطى المستأجر حق الشراء أثناء أو بعد انتهاء العقد على عكس التمويل
التأجيري في فرنسا الذي يعطى للمستأجر عند نهاية العقد اختيار شراء الأصل محل العقد سواء كان عقارا أم
منقولا فيكسب الأصل سعر منخفض تدخل في تقديره مبالغ التي تم دفعها من قبل المستأجر خلال مدة
العقد.

وقد اجتهد العديد من الكتاب في صياغة تعريف دقيق للتمويل التأجيري ومن بين هذه التعاريف نذكر:

¹صفاء عمر خالد بلعوي، مرجع سبق ذكره، ص24.

² محمد عبد العزيز حسن زيد، الإجارة بين الفقه الإسلامي و التطبيق المعاصر ، الطبعة الأولى، المعهد العالمي الإسلامي، القاهرة، مصر
،1996، ص25.

³الأمر رقم 96-9 المؤرخ في 19 شعبان 1416 هـ الموافق ل10 يناير 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري في الجزائر المادة الأولى، الجريدة
الرسمية، العدد3، المنشورة بتاريخ 14 يناير 1996 م .

- تعريف "سمير محمد عبد العزيز" حيث عرف التمويل التاجيري على أنه « أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده و وضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يستلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام وتشغيل الأصل»¹

- تعريف "عبير الصفدي الطوال": « عرفت التمويل التاجيري على أنه عقد إيجار يبرم بين مؤجر (lessor) ومستأجر (lessee) لأصل معين لمدة محدودة من الوقت، يقوم خلالها المستفيد من استخدام الأصل مقابل دفع إيجار محدد لمالك هذا الأصل، ومن الممكن أن يكون الأصل منقولاً مثل المعدات أو المركبات أو أن يكون غير منقول مثل المباني وعليه فالتمويل التاجيري هو مصدر تمويلي للمنشأة المستأجرة يعوضها عن الإقتراض لامتلاك الأصل»²

وفي نهاية هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة ويكون المستأجر في نهاية مدة

العقد أن يختار بين أخذ أحد البدائل التالية:³

- 1- شراء الأصل المؤجر نظير ثمن يتفق عليه ، يراعي في تحديده ما سبق سداده من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد؛
- 2- تحديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر؛
- 3 - إرجاع الأصل للشركة المؤجرة.

من خلال مختلف التعاريف السابقة يمكن التمويل التاجيري باختصار على أنه أسلوب تمويلي متوسط وطويل الأجل يقوم على تأجير الأصول الرأسمالية منقولة من طرف جهات مرخص لها قانوناً لصالح المتعاملين الإقتصاديين ويكون هذا العقد صالح لمدة زمنية معينة مقابل دفعات إيجار متفق عليها.

3- خصائص التمويل التاجيري:

¹ سمير محمد عبد العزيز ، التأجير التمويلي و مداخلة المالية، المحاسبة الاقتصادية التشريعية والتطبيقية، الطبعة الاولى، مكتبة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص 80.

² عبير الصفدي الطوال، التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 14.

³ سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سابق ذكره، ص ص 80-81

ينفرد التمويل التأجيري بجملة من الخصائص التي تميزه عن باقي أساليب التمويل الأخرى وتجعله عقداً مختلفاً عن باقي أنواع العقود ، خاصة فيما يخص الخيارات الممنوحة للمستأجر في نهاية عقد التأجير ، و من بين مجموعة هذه الخصائص نذكر مايلي:¹

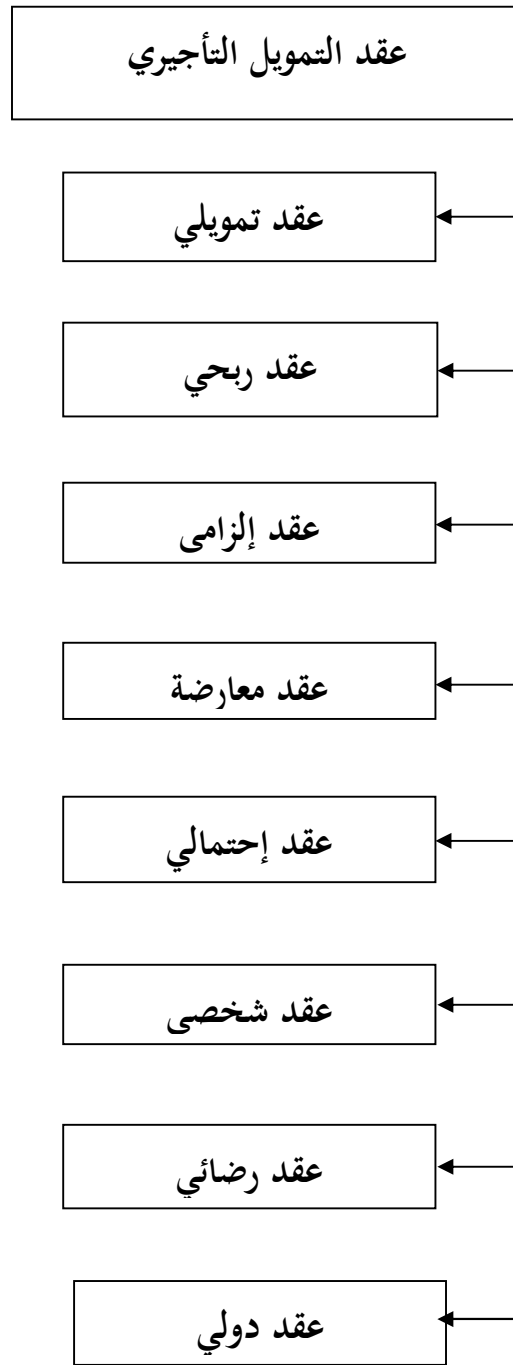
- إن عقد التمويل بالإجارة يركز على علاقة مثلثية تجمع البنك أو المؤسسة المالية التي تقوم بشراء المعدات والتجهيزات من البائع المورد ويقوم بتأجيرها للزبون المستعمل لمدة زمنية محددة؛
- عقود التمويل بالإجارة غير قابلة للإلغاء في الغالب و المستأجر بموجب العقد ملزم بدفع جميع الدفعات التي يحددها عقد الإيجار ويشمل العقد جميع التكاليف الإدارية المصاحبة للدفع بالأقساط وهو محدد المدّة؛
- يعد عقد معاوضة لأن كل طرف فيه يأخذ مقابل ما يعطى فمثلا المؤجر يقدم المنفعة للمستأجر وفي المقابل ذلك يأخذ الأجرة وهكذا بالنسبة للمستأجر يقدم الأجرة ويأخذ المنفعة؛
- التأجير التمويلي وسيلة لتمويل استخدام أصل ما أو معدة وليس وسيلة لتمويل شراؤه أو تملكه، إذ أن التملك في نهاية المدّة ليس إلا أحد الخيارات التي تكون للمستأجر، ومن ثم فليس المقصد الأول أو الدافع إلى التعاقد بين المؤجر والمستأجر؛
- إن عقد التمويل بالإجارة يقتضي بأن تبقى ملكية الأصل للمؤجر وذلك عند انتقال حق استعماله إلى المستأجر؛
- إن مدة الإيجار يجب أن تغطي على الأقل 75% من العمر الافتراضي للأصل المؤجر .
- قد يتاح للمستأجر فرصة الشراء الاختياري للأصل في نهاية قد التأجير بطريقة من الطرق التالية:
- إما مقابل الجزء المتبقي من تكلفة الشراء الذي يغطه عقد التأجير؛
- بأسعار تحدد عند بداية العقد؛
- بأسعار السوق السائدة عند نهاية العقد.

¹ ماضي القاسم، دراسة بعنوان التمويل بالإجارة كأداة متميزة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة الجزائري، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، ص ص 4 5 .

بسبب بقاء ملكية الأصل المؤجر لدى الشركة المؤجرة تقل الحاجة لطلب حجم كبير من الضمانات الإضافية كما هو الحال في التمويل البنكي حيث يشكل الأصل بحد ذاته ضمان كافي للمؤجر.

كما يمكن توضيح أهم صفات عقد التمويل التآجيري من خلال الشكل الموالي:

شكل رقم (03): صفات عقد التمويل التآجيري



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مجموعة من المراجع

و مفهوم الصفات المبينة في الشكل أعلاه كالتالي:¹

- **عقد تمويلي:** حيث أن الرغبة في التمويل هي أساس قيام هذا العقد فالمؤجر يقوم بشراء العين المؤجرة بناء على طلب المستأجر وهذا ما يميز عقد التمويل التأجير عن عقد الإيجار العادي.
- **عقد ربحي:** يتسم بالطابع الربحي كون المؤجر يحرص على إستيراد كامل رأسمال المستثمر في العقد مضافا إليه هامش الربح المتوفر.
- **عقد إلزامي:** يتولد عن ابرام عقد التمويل التأجيري التزامات متقابلة تقع على عاتق الأطراف المتعاقدة
- **عقد معارضة:** أي أن عقد التمويل التأجيري عقد مبادلة، فالمؤجر يحصل على هامش ربح مقابل قيامه بتأجير الأصل محل العقد المستأجر فيقوم باستخدامه لتحقيق أغراضه.
- **عقد احتمالي:** فهو نقل لمنافع ومخاطر الأصل المؤجر، والنافع معروفة وهي استخدامه وإستغلاله طول مدة الإيجار، أما المخاطر فتكمن في إمكانية واحتمال حصول خسائر مرتبطة بالأصل المؤجر كالتقادم التكنولوجي، صيانة، إصلاح، تلف...
- **عقد شخصي:** يعتبر عقد التمويل التأجيري من بين العقود القائمة على الإعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين طرفيه وتشمل الصفات الشخصية والفنية والمالية.
- **عقد رضائي:** حيث يتم بمجرد إرتباط الإيجاب بالقبول والتوافق ولا يشترط لانعقاده شكلية معينة.
- **عقد دولي:** تعتبر عملية التمويل التأجيري دولية عندما يكون محل الإقامة الرئيسية للمؤجر أو المستأجر في دولتين مختلفتين، ففي البلدان النامية بصفة خاصة تلجأ المؤسسات إلى شركات التمويل التأجيري الأجنبية القادمة من الدول المتقدمة بغرض الحصول على التجهيزات الملائمة لنشاطهم.

4: أهمية التمويل التأجيري

ترجع أهمية التمويل التأجيري لعدة أسباب نذكر منها:²

- إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل بهذه التقنية مع زبائنها؛
- ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية؛

¹ حنان كمال الدين جمال ضبان ، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية الشريعة والقانون، الجامعة الإسلامية، غزة ، فلسطين ، 2015، ص ص 33 34 (بتصرف)

² خوني رابح، حساني رقية، واقع وافاق التمويل التاجيري في الجزائر أهميته كبدل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة مقدمة في

الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي 17 و 18 أفريل، 2006، ص 1 .

- قيام البنوك بإدخال والتعامل بقرض الإيجار المنقول والعقاري في أنشطتها التقليدية لما له من مردود كبير ولا يتسم بأخطار عالية؛
 - توسيع التعامل بقرض الإيجار في معظم دول العالم وإرساء قوانين وتشريعات لهذا الغرض؛
 - إمتداد مجال التعامل بهذه التقنية التمويلية لكل مناحي الحياة المختلفة؛
 - زيادة نسبة تمويل الاستثمارات عن طريق التمويل التاجيري، وتزايد حصته على حصة القروض البنكية في تمويل الإستثمار عالمياً؛
 - المرونة والسرعة والبساطة التي يتسم بها قرض الإيجار وكذا التحضيرات المصاحبة له وخاصة الجبائية منها.
- كما أن أهمية التمويل التاجيري تكمن في عديد المزايا التي يعود بها على طرفي العقد وكذا على الإقتصاد الوطني ككل وهو ما سيتجلى لنا من خلال تطرقنا لمزاياه لاحقاً.

5: أطراف التمويل التاجيري ومراحله

1-5 : أطراف التمويل التاجيري

تتضمن عملية التمويل التاجيري الأطراف التالية:¹

5-1-1: المؤجر (lessor)

وهو الشخص المعنوي الذي تكون إحدى غاياته ممارسة نشاط التأجير التمويلي ويكون عادة البنوك أو الشركات المتخصصة بالتأجير والمؤجر وعلى الرغم من كونه المالك القانوني للأصل المؤجر إلا أنه ليس بالمستفيد والمنتفع الحقيقي من المأجور هو المستأجر وذلك لأنَّ المنتفع الحقيقي من المأجور هو المستأجر ، أما إمتلاك المؤجر لسند ملكية المأجور فهو لغايات تأجيره للغير وتمكين المستأجر من الإنتفاع بالمأجور، إضافة إلى إمكانية اعتبار سند الملكية بمثابة ضمانة للمؤجر لإسترداد المأجور في حال تخلف أو امتناع المستأجر عن تسديد إلتزاماته اتجاه المؤجر .

5-1-2: المستأجر (lessee)

¹عبير الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص ص 23 24.

وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد و المنتفع بالمأجور وفق أحكام عقد التأجير التمويلي وهو الذي يقوم باختيار الأصل والتفاوض مع المورد للحصول على الأصل المرغوب بأفضل المواصفات وأقل الأسعار، وحيث أن المأجور يكون في عهدة المستأجر طيلة مدة عقد التأجير ، فإنه يلتزم باستخدام المأجور وفق الغاية المحدد لها و المتفق عليها بموجب عقد التأجير لها أن المستأجر هو الملتزم بإجراء أعمال الصيانة والإصلاح اللازمين للمأجور.

5-1-3: المورد (supplier)

وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي وقع عليه الاختيار لتوريد المأجور والذي ينقل ملكية المأجور محل عقد التأجير إلى المؤجر، و المورد قد يكون بائعاً أو مقاولاً، مالكاً للمأجور أو موزعاً أو وكيلاً أو مصنعاً له. كما يمكن إضافة طرف رابع يمكن أن يكون متواجداً في عقد التمويل التأجيري وهو:

5-2-4: الكفيل المتضامن (guarantor of solidarity)

هناك حالات تأجير تمويلي قد تستدعي الحصول على طرف رابع، ألا و هو الكفيل المتضامن مع المستأجر والهدف من ذلك الضمانات المقدمة من قبل المستأجر وقد يكون هذا الكفيل شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً وذلك حسب مقتضى الحال بحيث يكون ملتزماً اتجاه المؤجر بتسديد كافة الأقساط والالتزامات المالية المرتبة بذمة المستأجر وذلك في حال امتنع أو عجز هذا الأخير عن سدادها.

2- مراحل التمويل التأجيري

يمر التمويل التأجيري بمجموعة من المراحل وهي كالتالي:¹

المرحلة الأولى:

- إختيار المستأجر للأصل المراد تمويله بواسطة leasing والتفاوض حول السعر .

المرحلة الثانية:

- إختيار مؤسسة leasing.

¹ Le site du centre régional d'investissement : www.coeur du Maroc. ma consulté le 23/11/2017 .

المرحلة الثالثة:

- تقديم ملف كامل إلى مؤسسة leasing

المرحلة الرابعة:

- قبول أو رفض مؤسسة حول مسح قرض الإيجار من عدمه.

المرحلة الخامسة:

- في حال القبول يتم إمضاء عقد بين المستأجر والمؤسسة المؤجرة.

المرحلة السادسة:

- إرسال المؤسسة المستأجرة أمر شراء للمورد.

المرحلة السابعة:

- إستلام المستأجر للأصل المؤجر وإرسال المورد للفاتورة لمؤسسة leasing

المرحلة الثامنة:

- التسوية بين المورد ومؤسسة leasing

المرحلة التاسعة:

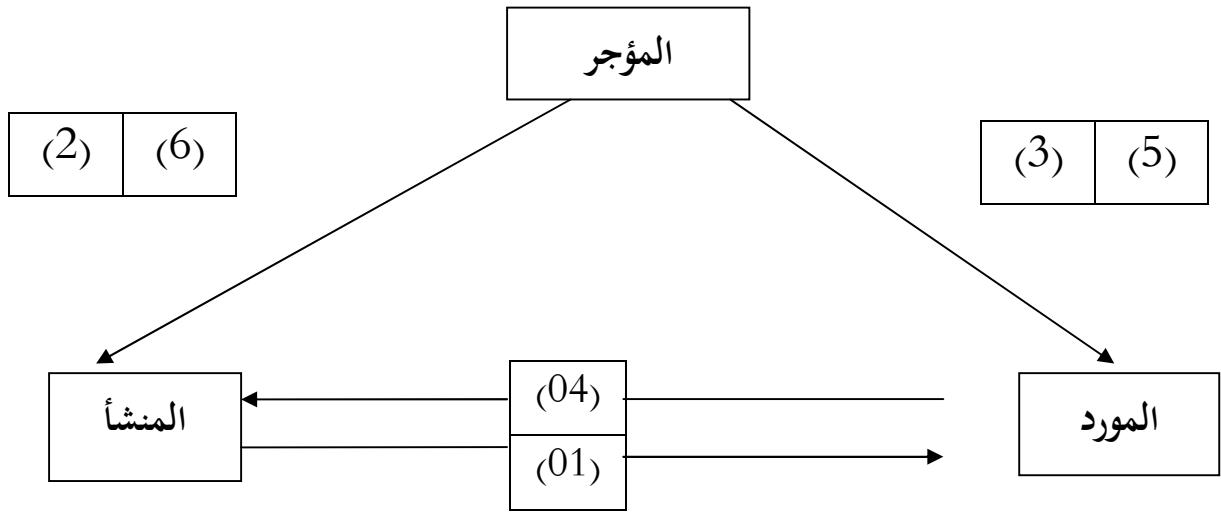
- دفع أقساط الإيجار من طرف المستأجر إلى المؤسسة المؤجرة طيلة مدة الإيجار

المرحلة العاشرة:

- في نهاية العقد المستأجر مخير بين أحد الأصل مقابل القيمة المتبقية أو تحديد العقد أو إرجاع الأصل للمؤسسة المؤجرة.

كما يمكن توضيح مراحل سير عملية التمويل التاجيري من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (04): مراحل التمويل التأجيري



(3): طلب الأصل

(2): عقد

(1): إختيار الأصل

(6): دفع أقساط التأجير

(5): تسوية الثمن

(4): توريد وتسليم الأصل

La source : Jean-François Gervais, les clés du leasing ,édition d'organisation , 2004, p6

المطلب الثاني: أنواع التمويل التأجيري

يقسم التمويل التأجيري إلى أنواع عديدة وفقا لمجموعة من المعايير وفيما يلي عرض لأهم هذه الأنواع:

1: التمويل التأجيري حسب معيار نقل الخطر

يقسم التمويل التأجيري حسب هذا المعيار إلى التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي:

1-1: التأجير التشغيلي

كما يعرف كذلك بالتأجير العملي أو تأجير الخدمات حيث يتسم هذا النوع من العقود بانقفاح المؤسسة المستأجرة من الأصل المؤجر، وعلاوة على ذلك فهي تتنفع بخدمات الصيانة التي تؤخذ تكلفتها في الحساب

عند تقدير الإيجار، بينما تتحمل المنشأة المستأجرة أقساط الإيجار وتكلفة تشغيله، ومن مميزات هذا النوع من التأجير أن دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل وسبب ذلك أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل ولذلك تتم تغطية التكلفة الكلية للأصل عن طريق بيعه أو إعادة تأجيره، وإذا ما تقادم الأصل بسبب التطور التكنولوجي أو لم تعد المؤسسة المستأجرة بحاجة إليه فيمكنها إلغاء هذا العقد استنادا إلى بنود الإلغاء الموجودة فيه، مما يجنبها خطر التقادم التكنولوجي أو الالتزام بشراء أصل لم تعد بحاجة إليه إطلاقا.¹

كما يمكن إبراز أهم خصائص التأجير التشغيلي على النحو التالي:²

- لا تغطي فترة التعاقد على تأجير الأصل العمل الاقتصادي له وإنما هي تغطي جزء منه فقط، ومن ثم فإن المؤجر لا يستهلك قيمة الأصل بالكامل خلال فترة التأجير، الأمر الذي لا يكون معه لهذا النوع من التأجير وظيفة استهلاك رأس المال المستثمر (ويلاحظ أن الأصل قد يؤجر عدة مرات متتالية تغطي في مجموعها العمر الاقتصادي للأصل)؛

- المؤجر في حالة التأجير التشغيلي يكون عادة مسؤولا عن صيانة الأصل وإجراء التأمين اللازم عليه؛

- يتحمل المؤجر مخاطر عدم صلاحية الأصول المؤجرة للاستعمال سواء بالاهتلاك أو بتقادمها عن مسايرة التطورات العلمية والتكنولوجية؛

- في العادة لا يكون للمستأجرين في هذا النوع من التأجير فرصة اختيار شراء الأصل في نهاية مدة التعاقد.

1-2: التأجير التمويلي:

و يعرف كذلك بالتأجير المالي أو التأجير الرأسمالي، إذ « يعتبر الإيجار ماليا إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمساوي والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر، ويعني ذلك أن مدة عقد الإئتمان الإيجاري كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليه مكافأة هذه الأموال المستثمرة»³ كما يمكن تعريف التأجير التمويلي على أنه: «تعبير عن علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم

¹ زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 7، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، فيفري 2005، ص 5.

² محمد عبد العزيز حسن زيد، مرجع سبق ذكره، ص 28.

³ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 79.

مالك الأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة حق الإنتفاع من أصل معين خلال فترة زمنية معينة مقابل مبلغ يدفعه بشكل دوري وهذا العقد غير قابل للإلغاء عكس عقد التأجير التشغيلي والمؤسسة المستأجرة هي التي تقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي تقوم المؤسسة المؤجرة بشرائه وتحفظ هذه الأخيرة بحق ملكية الأصل الرأسمالي.¹

1-3- المقارنة بين التمويل التاجيري والتمويل التشغيلي

¹ بن عيشي عمار، مرجع سبق ذكره، ص187.

جدول رقم (04) : مقارنة بين التمويل التأجيري والتمويل التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	مدة العقد طويلة تصل إلى ما يقرب من العمر الافتراضي للأصل	مدة العقد قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين وعادة ما تجدد سنويا
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالاهتلاك أو التقادم	يتحمل المؤجر عدم صلاحية الأصل سواء بالاهتلاك أو بالتقادم
الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وكذلك تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد	المؤجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وتكاليف التأمين عليه خلال فترة التعاقد ما لم ينص عقد الإتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة ومتشابكة وذلك تحتاج إلى قانون 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
مآل الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيارات بين 3 بدائل في نهاية العقد: - أن يعيد الأصل إلى المؤجر - أن يعيد تأجير الأصل لمدة أخرى - شراء الأصل من المؤجر	لا يجوز للمستأجر ملكية ولا شراء الأصل للمستأجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى
نظام إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها من قبل أحد طرفي العقد ولكن لابد من إتفاق الطرفين	يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر سداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً عليه في مثل هذه الحالات

المصدر: سمير محمد عبد العزيز: التأجير التمويلي ومداخله المالية والمحاسبة الاقتصادية التشريعية

والتطبيقية، مرجع سبق ذكره، ص 83.

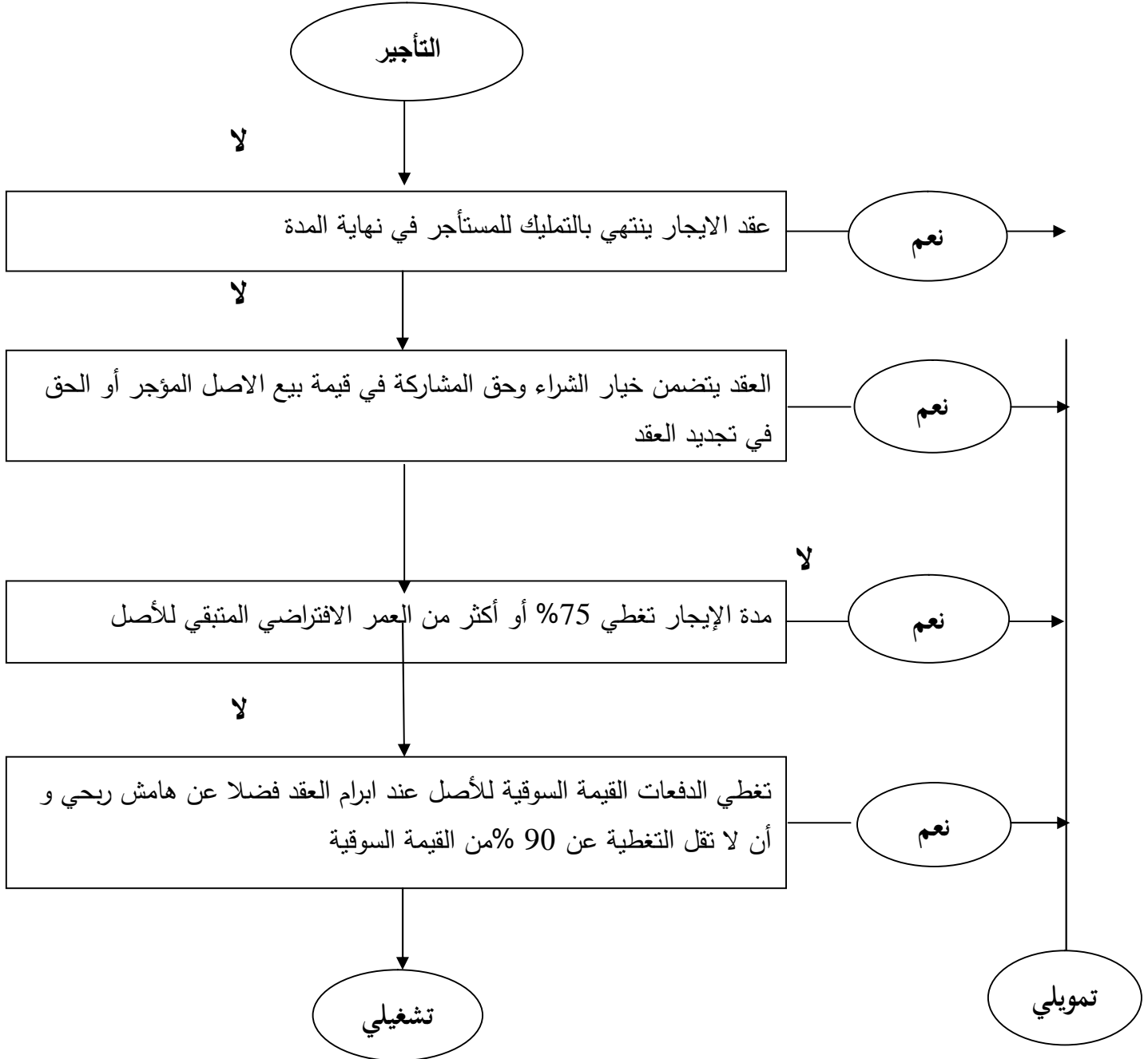
حيث نلاحظ أن جوهر الإختلاف بين التمويل التآجيري والتمويل التشغيلي يكمن في مدة العقد حيث في التمويل التآجيري يغطي مدة العقد العمر الإفتراضي للمشروع وهذا ما ينجر عنه آثار بالنسبة للمستأجر الذي سوف يتحول على إثره ذلك مسؤولية تقادم الأصل المؤجر وكذلك صيانتته والتأمين عليه على عكس التمويل التشغيلي الذي تنصب فيه هذه المسؤولية على المؤجر، أما فيما يخص العلاقة بين طرفي العقد فهي أكثر تعقيدا في التمويل التآجيري مقارنة بالتآجير التشغيلي.

أما بالنسبة للملكية عند إنتهاء العقد، ففي التمويل التآجيري يجد المستأجر نفسه مخييرا بين ثلاث خيارات من بينها إمتلاك الأصل من خلال شراؤه على خلاف التمويل التشغيلي الذي لا يجوز للمستأجر إمتلاك الأصل، ونلاحظ أخيرا أن عقد التمويل التآجيري غير قابل للإلغاء أما في التمويل التشغيلي فيمكن إلغاء العقد إن اقتضت الضرورة لذلك.

كما أننا بالإمكان أن نفرق بين التمويل التآجيري والتمويل التشغيلي من خلال العناصر الموضحة في

الشكل التالي:

شكل رقم (05): الشروط الحاسمة للتفريق بين التأجير التمويلي والتشغيلي



المصدر: بسام أحمد عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 613

2: التمويل التأجيري حسب طبيعة الأصل المؤجر

وفقا لهذا المعيار نميز بين التمويل التأجيري للمنقولات والتمويل التأجيري للعقارات.

1-2: التمويل التأجيري للمنقولات

يستعمل هذا النوع من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة ، وهي كأنواع الإئتمان الإيجاري الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخص طبيعي أو شخص معنوي لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار وفي نهاية هذه الفترة تعطي لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.¹

2-2: التمويل التأجيري للعقارات

عملية التمويل التأجيري للعقارات هي: "عمليات يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية التي تكون مؤهلة قانونا بصفة التأجير وتكون هذه العمليات قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر وتخص هذه العمليات أصولا عقارية مهنية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي مع إمكانية هذا الأخير في الحصول على ملكية مجمل هذه الأصول أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار"²

3: التمويل التأجيري حسب معيار جنسية العقد:

ينقسم التمويل التأجيري حسب المعيار إلى محلي ودولي:³

¹ طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 79.

² هشام بن الشيخ، الاعتماد الإيجاري للعقارات، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية قسم العلوم القانونية والإدارية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2007، ص 18.

³ زيرق سوسن، مساهمة قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015 أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2016-2017 ص 71.

3-1: التمويل التأجيري المحلي:

يعتمد التمييز على الإقامة لأطراف عقد التأجير فهو الذي يجمع بين مؤجر ومستأجر مقيمين في نفس البلد وحتى إذا كان المؤجر أجنبياً مقيماً في بلد المستأجر يصبح نشاطه التمويلي محلياً يحكم خضوعه لأحكام وقوانين الدولة التي يعمل بها.

3-2: التمويل التأجيري الدولي:

يعد كذلك إذا كان هذا الأخير مقيماً في بلد آخر يكون قرض الإيجار دولياً وينجر عنه عدّة صعوبات بسبب خضوع الأطراف الثلاثة لتشريعات قانونية ومحاسبة و جبائية مختلفة، وفي حالة إقامة المؤجر والمستأجر في نفس البلد والمورد مقيم في بلد آخر فسنكون بصدد الحديث عن قرض إيجار دولي كذلك كقروض التصدير مثلاً.

4: التمويل التأجيري حسب أطراف العلاقة التعاقدية**4-1: التمويل التأجيري المباشر**

يكون طرف العقد محصورين بين المؤجر المالك للأصل والمستأجر فقط دون تدخل أو توسط أطراف أخرى.¹

4-2: التمويل التأجيري متعدد الأطراف (التأجير الرفيعي)

يتدخل في هذا النوع من العقود ثلاثة أطراف وليس طرفان، كما هو الشأن بالنسبة لأنواع الأخرى من العقود، المؤجر، المستأجر والمقرض ويرتبط التأجير الرفيعي بالأصول المرتفعة القيمة ويمكن للمؤجر أيضاً خصم أقساط الإهلاك بغرض حساب الضريبة لكن وضعه يختلف عن الحالات السابقة، ف شراء الأصل يمول جزئياً من حقوق الملكية والباقي من الأموال المقترضة ولمزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض²

¹ معراج الهواري و حاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص 89.

² زغيب مليكة، مرجع سبق ذكره، ص 7.

5: أنواع أخرى للتمويل التاجيري

5-1: البيع وإعادة الاستئجار

يعد البيع وإعادة الاستئجار نوعاً من أنواع التأجير التمويلي لأنه يتطلب إطفاء كاملاً لقيمة الأصل ، حيث يتم هذا النوع من الاستئجار عندما تمتلك الشركة أرضاً أو عقاراً أو تجهيزات معينة ، وتقوم ببيعها إلى مؤسسة تمويلية وفي الوقت ذاته تتعاقد أي توقع اتفاقية مع هذه المؤسسة على استئجار الأصل منها للاستثمار في استعماله لمدة زمنية معينة وضمن شروط معينة¹

5-2: التأجير التمويلي بغرض الشراء

يتمثل التأجير التمويلي بغرض الشراء مع عقد الإستهجار الرأسمالي فيما يخص التشغيل فالدفعات تتم وفقاً لمعدل متفق عليه ولفترة زمنية متفق عليها ولكن الفرق يكمن في أن ملكية الأصول تؤول تدريجياً للعميل مع كل دفعة من دفعات الإيجار وتستلزم هذه الطريقة ضرورة نقل ملكية الأصول موضوع التعامل إلا أن الملكية تنتقل مباشرة في نهاية فترة السداد المتفق عليها وكلما زادت المخاطر التي تواجهها كلما ارتفعت بشكل أو بآخر.²

المطلب الثالث: مزايا التمويل التاجيري وعيوبه

يوفر التمويل التاجيري للأطراف المتعاقدة عديد المزايا و المنافع إضافة إلى الدور الفعال الذي يلعبه على مستوى الإقتصاد الوطني ككل، لكن لا يمكننا إغفال عيوبه وسلبياته وكذا مخاطره.

1: مزايا التمويل التاجيري

1-1: بالنسبة للمستأجر

تكمن مزايا التمويل التاجيري بالنسبة للمستأجر فيما يلي:³

¹ فواز صالح حموي، مشكلات الاستئجار التمويلي leasing وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 21، العدد الأول، 2005، ص 230.

² شركة فيبني، استشاريون في المال والأعمال، الدراسة بعنوان التطبيق التاجير التمويلي في قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مصر، جوان 2004 ، ص 14.

³ بسام احمد عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 610.

- إمكانية حصول المؤسسة المستأجرة على تجهيزات رأسمالية حديثة لنشاطها الإنتاجي دون الحاجة إلى تملكها ومن ثم فإن المستأجر لا يحتاج إلى تجميد جزء كبير من رأسمالية إذا ما قام بتوظيفها في شراء الأصول مما يتيح له سيولة أكبر يستخدمها في أوجه أخرى.

- يسهل التأجير التمويلي عمليات الإحلال والتجديد ومواكبة التطور التقني مما يساهم في زيادة قدرته التنافسية دون القيام باستثمارات إضافية.

- يساعد التأجير على تجنب مخاطر التقادم الفني للأصول الرأسمالية بالنسبة للمؤسسات المستأجرة ومن ثم حل مشكلة التناقص بين العمر الفني والاقتصادي لهذه الأصول.

وإضافة إلى ما سبق فإن التمويل التأجيري يوفر للمستأجر ما يلي:¹

- تحقيق المزايا الضريبية: من أهم المزايا الضريبية التي يحققها المستأجر من الإيجار التمويلي هو الخصم الضريبي وذلك من خلال كون المستأجر يدفع بدل الإيجار والذي يعتبر من قبيل النفقات الاستغلالية (المصروفات) والتي تخصم من الوعاء الضريبي للمستأجر.
- تجنب آثار التضخم: حيث لا تتأثر المؤسسات التي تلجأ إلى التأجير التمويلي بعوامل التضخم قصيرة أجل لأنه يتم الاتفاق بشروط ثابتة لمدة طويلة.

كما أن التمويل التأجيري يقدم للمستأجر التالي:²

- يقدم له تمويلاً كاملاً لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات ومعدات أي بنسبة 100% وهو ما لا يتوافر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى وبذلك تتحقق للمستأجر ميزتان:

الأولى: سرعة الحصول على الأصول المطلوبة للتشغيل.

الثانية: تخفيف الأعباء على الموارد المالية للعميل المستأجر وتوفيرها لاستخدامات أخرى بالمنشأة مما يعني إمكان تحقيق المزيد من الاستثمارات.

- تحسين صورة الميزانية المنشورة للمستأجر وتحسين النسب التحليلية المستخرجة من أرقامها، حيث لا تظهر الأصول المؤجرة في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل، كما لا يظهر المقابل لقيمتها في

¹ - بن عيشي عمار، مرجع سبق ذكره، ص 192.

² مستشار محمود فهمي وآخرون، التأجير التمويلي الجوانب القانونية والمحاسبية والتطبيقية، القاهرة، 1997، ص ص 14-15

جانب الخصوم (كالتزامات) ، بل يظهر إيجار تلك الأصول في حساب الأرباح والخسائر كمصروف مقابل ما يتحقق من إنتاجية تلك الأصول.

- يعتبر التمويل التأجيري بديلا جيدا في حالات التوسعات الجديدة أو الإضافات الرأسمالية عن طرح المنشأة لأسهم جديدة أو البحث عن شركاء وما يكتنف ذلك من صعوبات ومصروفات مختلفة.

1-2: بالنسبة للمؤجر

تتلخص المزايا التي يتحصل عليها المؤجر من وراء التمويل التأجيري فيما يلي:¹

• **تجنب المخاطر** : يوفر التأجير التمويلي في الشركة المؤجرة مجالا خصبا لاستثمار أموالها بضمان

كاف فإن

ما ساء الوضع المالي للمستأجر وتعرض للإفلاس أو الإعسار يضمن المؤجر الإئتمان الذي قدمه بأقوى الحقوق العينية وهو حق الملكية ويحول دون مزاحمة الغرماء لحقه بخلاف وسائل التمويل الأخرى التي قد يعجز أصحابها عن تحصيل كامل حقوقهم.

• **استرداد ثمن المعدات والفائدة وهامش الربح**: تحقق صفقات الإيجار التمويلي أرباحا مجزية بالنسبة

لشركة

التأجير التمويلي بناء على قيمة المعدات التي دفع ثمنها المؤجر والربح الذي سوف يتم تحقيقه من خلال عملية التأجير وكذلك الفائدة القانونية وعليه فإن المؤجر يسترد تكاليف الصفقة ويحقق ربحا كافيا مضافا إليه الفوائد القانونية إلى بدل ثمن المعدات.

إضافة إلى هذه المزايا نجد:²

• **عدم تحمل العيوب الخفية**: لا يوجد للمؤجر أي دور في تحديد المعدات محل العقد و مواصفاتها

فتحديد المعدات يتم بناء على طلب المستأجر والذي يتوجه بدوره للمؤجر لشراء المعدات التي تم تحديدها وبناء على ذلك فلا يتحمل المؤجر الالتزامات المفروضة عليه جراء شراء المعدات وخاصة ضمان العيوب الخفية.

¹صفاء عمر خالد بلعاري، مرجع سبق ذكره، ص ص 53-54

²بن عيشي عمار، مرجع سبق ذكره، ص 193.

للشركة المؤجرة أن تستنزل من إيراداتها قيمة اهتلاكات هذه الأصول المؤجرة مما يحقق مزايا ضريبية واضحة لها.

- إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل يحل محل أشكال التمويل التقليدي أو يمثل إضافة لها مما يتيح فرصاً أكثر للتمويل وأنواعها أكثر مرونة مع تبسيط إجراءات التمويل.

كذلك يساهم التمويل التاجيري فيما يلي:¹

- يترتب على إقامة مشروعات جديدة أو على توسعات في المشروعات القائمة زيادة في فرص العمالة في المجتمع وهذه وظيفة إقتصادية، إجتماعية هامة؛

- يساعد أسلوب التأجير التمويلي على حصول المشروعات على معدات وآلات حديثة من ثم تأخذ بالأساليب الحديثة والمتطور مما يؤدي في النهاية إلى تحسين نوعية الإنتاج ورفع الإنتاجية.

4- بالنسبة للمورد

تمتد مزايا التمويل التاجيري لتصل إلى المورد ويمكن تلخيصها في العناصر التالية:²

تصريف المخزون وزيادة المبيعات: إن عقد التمويل التاجيري وسيلة هامة للمورد لتصريف المخزون وزيادة المبيعات من منتجاته، فالمستأجر ليس لديه القدرة لشراء هذه المعدات وهذا يعني تصريف المخزون وزيادة المبيعات للمعدات التي ينتجها هذا المنتج

تطور المنتجات: إن بيع المنتجات الموجودة لدى البائع نقداً يكفل له الفرصة لتطوير قدراته الإنتاجية بسبب توفر السيولة التي يحتاجها وبذلك تتحرك إستثماراته ويصبح قادراً على المنافسة عن طريق تحديث منتجاته، وبالتالي الاستمرار في العمل.

5: بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية

¹ محمد عبد العزيز حسن زيد، مرجع سبق ذكره، ص 34.

² صفاء عمر خالد بلعوي، مرجع سبق ذكره، ص 53.

لعل من أهم المزايا التي تعود على المؤسسات الاقتصادية ما يلي:¹

- عدم حاجة المؤسسة لتقديم ضمانات مصرفية مكلفة ومعقدة كما هو الوضع في حالة التمويل المصرفي التقليدي؛

- تمكين المؤسسات الاقتصادية بالقيام بعمليات الإحلال و التجديد لأصولها بأحدث التقنيات العصر عن طريق

إبرام عقود التأجير التمويلي دون تحميل ميزانياتها أعباء شراء هذه الأصول والاكتفاء فقط بدفع قيمة الإيجار الدوري المتفق عليه؛

- يوفر أسلوب التمويل التاجيري السيولة اللازمة لبعض المؤسسات التي تعاني من خلل في هيكلها التمويلية وذلك بإتباع صيغة البيع مع إعادة التأجير وذلك بأن تتفق مؤسسة قائمة ببيع بعض أصولها للمؤجر بغرض توفير السيولة اللازمة لها على أن يقوم هذا الأخير بتأجيرها للشركة المذكورة مع منحها حق الشراء أصولها في نهاية العقد؛

- التمويل التاجيري هو قناة مكملة لوسائل التمويل التقليدية حيث يعد بديلا أكثر مرونة لمواجهة الإحتياجات الإستثمارية عندما يتعذر عليها الحصول على التمويل اللازم بالوسائل التقليدية.

2-1: عيوب التمويل التاجيري

على الرغم من تعدد المزايا المتعلقة بالتمويل التاجيري إلا أن هناك تحفظات عديدة تحيط به من أهمها:²

- إن حصول المستأجر على منافع ضريبية وتحمل المؤجر تكلفة التقادم تجعل من التأجير التمويلي دائما بديلا أكثر تكلفة، حيث تزيد أقساط الاستئجار في النهاية عن ثمن الأصل في حال شراؤه.

¹ زواوي فضيلة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر دراسة حالة مؤسسة سونلغاز، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية العلوم

الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2008-2009، ص ص 83-84.

² أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2001، ص 32.

- قد ترغب الشركة المستأجرة في إدخال تحسينات فنية على الأصل المستأجر لمواكبة التطور الإنتاجي ولكن لا تستطيع تنفيذ ذلك بسبب عدم موافقة المالك المؤجر .

- في حال عقود الإيجار الرأسمالي: إن تقادم الأصل فينا بسبب التطورات التكنولوجية وأصبح غير مجدي استعماله إقتصاديا فإن المستأجر لا يستطيع إلغاء العقد ويكون ملتزما بدفع باقي أقساط دفعات الإيجار السنوية خلال المدة المتبقية من فترة الإستئجار .

هذا إضافة إلى:¹

- لا تستفيد المؤسسة المستأجرة من القيمة المتبقية لأنها تعتبر من ضمن أصول المؤجر؛

- تكون عادة التكلفة الحقيقية للتمويل التأجيري أعلى من تكلفة القروض من المؤسسات المالية حيث تتضمن الأقساط الإيجارية التي يدفعها المستأجر:

- تكلفة رأس المال المستثمر؛

- مكافئة الخدمة المقدمة والمتمثلة في سرعة التمويل الكامل؛

- إهلاك الإستثمار .

وتضاف إلى جملة العيوب السابقة ما يلي:²

- في حال إفلاس المستأجر أثناء الإيجار من حق المؤجر إسترجاع إستثماره وبيعه في السوق ، فالمبلغ لرأس المال المتبقي و الغير مهتك من طرف الأقساط الإيجارية يكون حتما أقل من القيمة السوقية للاستثمار فهنا يواجه المؤجر خطرا مقابل انخفاض قيمة رأس المال المتبقي؛

- مقارنة مع مؤسسات القرض الإيجاري تتحمل مصاريف تسيير إضافية ناتجة عن العلاقة الثلاثية (المورد، المستأجر، المؤجر)؛

¹ الجوري عنيد، أهمية اعتماد البورصة كوسيلة تقييم مردودية المؤسسة وتمويل تطورها، دراسة حالة مجمع صيدال، رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص 18.

² بالمقدم مصطفى وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العالمي الرابع الريادة والإبداع" إستراتيجية الاعمال في مواجهة تحديات العولمة، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، يومي 15 و 16 مارس 2005، ص 13.

- تحديد المسؤولية التي تعتبر من العيوب الخاصة عندما يحدث عدم توافق إستثمار المؤجر مع المميزات التقنية المطلوبة فيصبح المستأجر مضطرا لدفع أقساط إجبارية حتى نهاية مدة العقد بحجة أن المؤجر غير مسؤول عن العيوب الخفية للإستثمار.

المبحث الثاني: الجوانب المرتبطة بالتمويل التأجيري

بعد التطرق في ما سبق إلى الحقل المفاهيمي للتمويل التأجيري سوف نحاول من خلال هذا المبحث التعرض إلى الجانب القانوني والمالي وكذا مقومات البيئة المحفزة للتمويل التأجيري وأبرز المؤسسات المتخصصة فيه.

المطلب الأول: الجانب القانوني لعقد التمويل التأجيري

يعتبر عقد التمويل التأجيري عقد قانوني حديث النشأة يجمع بين العديد من القواعد القانونية الخاصة ببعض العقود الأخرى، كما أن الإطار القانوني لهذا العقد يختلف من تشريع لآخر وذلك حسب مراحل التطور التي وصلت لها مختلف البلدان في هذا المجال.

1: أساسيات عقد التمويل التأجيري

عندما تتقدم المؤسسة المستأجرة بطلب الاستفادة من التمويل التأجيري من الضروري أن يتوفر طلبها على مجموعة من المعلومات والمستندات وهي كالاتي:

1-1: معلومات خاصة بشخص المستفيد

إذا كان المستفيد شخصا طبيعيا عليه الإدلاء بإسمه وسنه وحالته الإجتماعية ، رقم قيده بالسجل التجاري وبيان ممتلكاته العقارية وما قد يترتب عليها من رهون، وكذا عقود التأمين على الحياة التي قد أبرمها سابقا مع تحديد إسم شركة التأمين ومبلغ التأمين¹

¹هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي دراسة نقدية في القانون الفرنسي، مكتبة الإشعاع القانونية، الإسكندرية، مصر، الطبعة الثانية، 1998، ص 240.

أما إذا كان المستفيد شخص معنوي فعليه تحديد شكل الشركة، إسمها، رأس المال، رقم القيد في السجل التجاري ... وكذلك تحديد الشخص المخول له سلطة استئجار الأصل محل التعاقد.¹

2- معلومات خاصة بنشاط المؤسسة المستفيدة:

حيث تشمل المعلومات طبيعة النشاط، حجم الأعمال، العملاء الرئيسيين وعدد فروع النشاط ومواقعها، مساحة الأراضي المملوكة، بالإضافة إلى ميزانية الشركة، حساباتها الختامية لثلاث سنوات مالية سابقة لتاريخ طلب التعاقد وكذلك موقفها الضريبي أمام الإدارة الضريبية، وكذا التأمينات الاجتماعية المالية الناشئة و الضمانات الممنوحة للمقرضين، ولا تغفل الشركة ذكر الخطة الإستثمارية المستقبلية قيمتها وخطة تمويلها.

1-3: معلومات خاصة بالاستثمار المطلوب تمويله:

- تفاصيل متعلقة بالأصل (طبيعته، نوعه، وصدر إنتاجه، تاريخ تسليم الأصل ...)؛
- عمر الأصل المطلوب تأجيره (عمره الإقتصادي، المدة القانونية لإهلاكه)؛
- نمط تشغيله (عدد ساعات تشغيله يوميا، الغرض من إستخدام الأصل، موقع التشغيل).

من خلال كل هذه المعلومات يكون في مقدور المؤسسة المؤجرة أن تتعرف على كل ما يخص العميل المتاجر وكذلك الأصل المطلوب تأجيره، فعند تلقي شركة التمويل التأجيري لهذه المعلومات تقوم بتحليلها ودراستها وذلك بغرض اتخاذ القرار بخصوص قبول أو رفض التعاقد، وترتكز هذه الدراسة أساسا على المركز المالي للمستفيد من جهة كتقدير موقف السيولة النقدية ومدى ربحية الشركة المستفيدة، ومن جهة أخرى تركز على الأصل المؤجر من ناحية مثلا إمكانية إعادة تسويقه عند نهاية العقد، فالمؤسسة المؤجرة تفضل الأصول النمطية التي تخلو من التعقيد التكنولوجي أو التي لها مواصفات خاصة.²

أما بالنسبة للعقار، فالمؤسسة المؤجرة تفصل تمويل البنايات النمطية التي تصلح لمزاولة عدة نشاطات كالمكاتب والمخازن.³

2: آثار عقد التمويل التأجيري

يترتب على عقد التمويل التأجيري مجموعة من الحقوق والالتزامات لكل من المستأجر والمتاجر.

¹ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 88.

² مرجع نفسه، ص ص 89-92 (بتصرف طالبة)

³ هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 248.

2-1: إلتزامات المؤجر وحقوقه:

2-1-1: إلتزامات المؤجر:

أ- الإلتزام بالتسليم: أحد أهم الإلتزامات الملقاة على عاتق المؤجر هو تسليم العين المؤجرة إلى المستأجر و مضمونه أن تصبح الأعيان المؤجرة في حيازة المستأجر بما يمكنه من الإنتفاع بها دون عوائق.

ويتم تطبيق القواعد العامة للإجارة حال تسليم العين المؤجرة في عقد التأجير التمويلي وذلك من حيث: كيفية التسليم، زمانه، مكانه، ومصاريف ومقداره هذا ما لم يتفق المتعاقد على خلاف ذلك أو عرف تجاري يقصي بغيره ذلك.¹

ب- الإلتزام بالضمان: لما كان إنتفاع المستأجر بالأعيان المستأجرة طول مدة الإيجار، يعتبر ركنا أساسيا في العقد وجب على المؤجر ضمان هذا الانتفاع ويشمل الضمان²: ضمان التعرض للمستأجر*، ضمان العيوب الخفية**، تعبة الهلاك***

ج- الإلتزام بنقل الملكية: يحتفظ المؤجر بملكية المال محل العقد طول مدة عقد التأجير التمويلي وذلك على سبيل ضمان المؤجر لما قدمه من تمويل لا يبقى له مبرر لاحتفاظه بالملكية لذلك، فالعقد يمنح للمستأجر في نهاية مدته الحق بتملك محل العقد مقابل ثمننا رمزيا يتم الاتفاق عليه فإذا ما أعمل المستأجر خيار التملك وأبدى رغبته بشراء المال محل العقد يصبح هناك إلتزام على عاتق المؤجر بنقل ملكية محل العقد إلى المستأجر.³

2-1-2: حقوق المؤجر

¹ حنان كمال الدين جمال ضبان، مرجع سبق ذكره، ص 79.

² مرجع نفسه، ص 81.

* يقصد "بضمان التعرض" أي عدم التعرض للمستأجر في انتفاعه بالأصل محل العقد أو حتى عند اختيار امتلاكه بعد نهاية العقد سواء كان هذا التعرض صادرا منه أو من طرف آخر وسواء كان تعرضا ماديا أو قانونيا.

** يقصد "بضمان العيوب الخفية" أي الإلتزام بإصلاح العيب أو دفع تعويض وذلك من طلب المستأجر وعندما يكون هذا الأخير جاهلا به وأن يكون المؤجر على علم بوجوده وفي هذا الخصوص يلاحظ أن أغلب الشركات المؤجرة تلجأ للاتفاق مع المستأجر على إعفاءها من ضمان العيوب الخفية

*** يقصد "بتعبئة الهلاك" هو تحمل المؤجر هلاك الأصل المؤجر وعدم قدرة المستأجر الإنتفاع به فهنا يعطى الحق للمستأجر بأن يتمتع عن تنفيذ الإلتزاماته ويطلب فسخ العقد لكن هذا شرط أن لا يكون للمستأجر شأن في هلاكه.

³ صفاء عمر خالد بلعوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 117 118.

تتلخص حقوق المؤجر فيما يلي:¹

- الإحتفاظ بملكية الأصل محل العقد خلال مدة الإيجار كضمان لاستيفاء حقه بالحصول على الأقساط الإيجارية؛

- إسترجاع الأصل في حالة اسار المستأجر أو عدم إلتزامي بدفع الأقساط المتفق عليها؛

- حق الكشف عن الأصل للتأكد من استمرار حيازة المستأجر له وفحص حالته.

ثانيا: التزامات المستأجر وحقوقه

1- التزامات المستأجر

أ- **الالتزام بدفع قسط الأجرة:** أحد أهم التزامات المستأجر الوفاء بالقسط والتي ترتبط بتمكين المؤجر للمستأجر من الأعيان المؤجرة.²

ب- **الالتزام بالمحافظة على المأجور:** يتضمن هذا الإلتزام مسألتين أساسيتين، الأولى هي إلتزام المستأجر بحسن إستخدام الأصل المؤجر و الثانية هي إلتزام المستأجر بصيانة الأصل المأجور ، فأما الأولى فنقصد بها استعمال الأعيان المؤجرة في الحدود التي يسمح بها العقد وأما الثانية فنعني بها إلتزام المستأجر بصيانة وإصلاح المعدات المستأجرة لماله من خبرة في مجال تشغيلها وصيانتها.³

ج- **الإلتزام برد الأصل المؤجر عند انتهاء العقد:** يلتزم المستأجر برد العين المؤجرة إلى المؤجر عند إنتهاء مدة الإيجار التمويلي ما لم يرغب بشرائه أو تجديد العقد ذلك لأن عقد الإيجار التمويلي من العقود الزمنية التي تنتهي بانقضاء المدة⁴

2- حقوق المستأجر:

¹ - صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة في القانون الاردني مع الإشارة الى أحكام الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005، ص ص 17-18.

² حنان كمال الدين ضبان، مرجع سبق ذكره، ص 86.

³ مرجع نفسه، ص 87 (بتصرف).

⁴ مرجع نفسه، ص 91.

- للتوسع أكثر ي الجانب القانوني لعقد التمويل التأجيري:

أنظر:حوالف عبد الصمد، الاطار القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري (الليزنيغ) رسالة ماجستير(منشورة)،كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2008-2009 .

تتلخص فيما يلي:¹

- الإنتفاع بالأصل المستأجر من تاريخ تسلمه إلى نهاية مدة العقد مع احترام تعليمات المؤجر بشأن استعمال الأصل؛

- الحق في خيار تملك الأصل محل العقد في نهاية المدة المتفق عليها من خلال شرائه من المؤجر وفقا للسعر المحدد مسبقا.

3: حالات فسخ عقد التمويل التاجيري

يعد العقد مفسوخا من تلقاء نفسه دون الحاجة إلى اعدار او اتخاذ إجراءات قضائية في أي من الحالات التالية:²

- عدم قيام المستأجر بسداد الأجرة المتفق عليها في المواعيد وفقا للشروط المتفق عليها في العقد؛

- إشهار إفلاس المستأجر أو إعلان إعساره ، وفي هذه الحالة لا تدخل الأموال المؤجرة في أموال التفليس ولا في ضمان العام للدائنين؛

- يعد العقد مفسوخا بقوة القانون إذا هلك المال المؤجر هلاكا كليا فإذا كان الهلاك راجعا إلى خطأ المستأجر إلتزام في أداء القيمة الإيجارية أو الثمن المتفق عليه في المواعيد المحددة.

4: التمييز بين عقد التمويل التاجيري وما يشابهه من عقود

من أجل التعرف أكثر على عقد التمويل التاجيري وإيضاح الصورة بخصوصه لابد أن نفرق بينه وبين بعض العقود التي تتشابه معه في مجموعة من الجوانب.

4-1: عقد التمويل التاجيري وعقد الإيجار: يتمثل عقد الإيجار في تمكين المؤجر للمستأجر من الانتفاع

بأصل طيلة مدة العقد مقابل أجر معلوم متفق عليه عند إبرام العقد وهو بذلك يشبه كثيرا فرض الإيجار، إلا

¹ صخر أحمد الخصاونة، مرجع سبق ذكره، ص 214.

² عادل عطوي، واقع التاجير التمويلي في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2004-2005، ص 46.

أنه يوجد اختلاف بينهما ويتمثل هذا الاختلاف فيمايلي:¹

- عقد الإيجار أو الإيجار العادي علاقة ثنائية بسيطة بين المؤجر و المستأجر للإنتفاع بالأصل محل العقد ولكن قرض الإيجار عقد مركب من عدة عقود تقليدية تشمل شراء الأصل من المورد، توكيل المستأجر للمؤجر لشراء هذاالأصل ثم إنتهاء هذا العقد بأحد الخيارات الثلاثة المميزة لقرض الإيجار، إضافة إلى أن هذا الأخير يجمع بين ثلاثة أطراف وليس طرفان كما هو الحال في الإيجار العادي؛
- تختلف الأقساط المدفوعة في الإيجار العادي عن مثيلتها في قرض الإيجار فأقساط قرض الإيجار تمثل مقابل الإنتفاع من الأصل إضافة إلى عائد مقابل إهلاكه، مصروفات أخرى وهامش ربح وبذلك فالمؤجر في قرض الإيجار يهدف إلى استرجاع قيمة المأجور وكل ما وضعه من إمكانيات للقيام بهذه العملية التمويلية؛
- يكون المؤجر في قرض الإيجار مجرد وسيط مالي بين المورد والمستأجر غير أنه يلعب دورا فعالا في الإيجار العادي فهو المسؤول عن كل ما قد يلحق أو يظهر في الأصل المؤجر كالعيوب الخفية التي قد تحرم المستأجر من الانتفاع المأمول بالأصل، بينما يحرص المؤجر في قرض الإيجار على تجنب أي مخاطر ترتبط بعملية التمويل ويدرج ذلك عند إبرامه للعقد مع المستأجر؛
- نهاية العقدين مختلفة ففي الإيجار العادي يكون المستأجر ملزما برد الأصل إلى المؤجر وفي حالة رغبة المستأجر بالتجديد فيكون ذلك بالاتفاق بينهما، أما في قرض الإيجار فيكون المستأجر بالتجديد حرا في انتقاء أحد الخيارات الثلاثة المطروحة أمامه.

4-2: عقد التمويل التأجيري والبيع الإيجاري

البيع الإيجاري هو عبارة عن إتفاق يلجا إليه الطرفان ، بحيث يظهر هذا الاتفاق على شكل ايجار عادي يخفي في الحقيقة بيعا ويظهر البائع بدور المؤجر بينما يبدو المشتري في صورة المستأجر الذي يلتزم بدفع أقساط دورية للبائع في مقابل تسليم البائع المال للمشتري للإنتفاع به وبمجرد إنتهاء المشتري (المستأجر) من السداد ينقلب عقد الإيجار إلى بيع وتنقل إليه ملكية المال تلقائيا وبأثر رجعي يعود إلى يوم إبرام العقد ، أو قد يتضمن العقد إتفاقا يدفع مبلغ معين كمقابل لتملك المشتري للمال وفي حالة تختلف

¹ زيرق سوسن، مرجع سبق ذكره، ص ص 63 64

المستأجر في دفع بدل الإيجار للمؤجر أن يفسخ عقد الإيجار يسرد محل العقد وتعتبر الأقساط المدفوعة بمثابة بدل إنتفاع المستأجر بالعين المؤجرة¹

يمكن التفريق بين التمويل التأجيري والبيع الإيجاري من خلال نقاط تالية:²

- التمويل التأجيري أعم من عقد البيع الإيجاري فيلاحظ أن في هذا الأخير المستأجر ملزم بتملك العين المؤجرة بينما في عقد التمويل التأجيري فيتاح للمستأجر الإختيارات الثلاث التالية : شراء العين أو تجديد عقد الإيجار أو إنهاء العقد؛

- في كلا العقدين يقوم المستأجر بدفع أقساط كمقابل لاننتفاعه بالشيء محل التعاقد وجزءا أخيرا من الثمن الكلي له في حالة البيع لكن قدر المبالغ الدورية تزيد في التأجير التمويلي عن مثلتها في البيع الإيجاري؛

- في صور التأجير التمويلي يكون العقد مكون من ثلاثة أطراف هم: (المستأجر، المؤجر، المورد)، أما البيع الإيجاري فله طرفان هما: (المؤجر والمستأجر)

- في التمويل التأجيري يشترط أن يكون ممارس النشاط شخص معنوي مقيد في سجل المؤجرين ، أما بالنسبة للبيع الإيجاري فيجوز أن يكون الشخص معنوي أو طبيعي.

3: عقد التمويل التأجيري والبيع بالتقسيط

البيع بالتقسيط هو اتفاق يتم بمقتضاه شراء الأصل من البائع على أساس دفع ثمنه في صورة أقساط محددة في مواعيد يتفق عليها في الاتفاق، وهنا يكون أطراف الاتفاق هما البائع و المشتري (المستثمر) ويزاول البائع هذا النشاط مقابل حصوله على ربح يتمثل في الفوائد المحمل بها كل قسط من ثمن السلعة³

تكمن جوانب الإختلاف بين التمويل التأجيري والبيع بالتقسيط في النقاط التالية:⁴

- مدة تسديد الاقساط في البيع بالتقسيط تكون قصيرة بينما في التأجير التمويلي تستمر بحيث تستغرق عادة العمر الافتراضي للأصل؛

¹ صفاء عمر خالد بلعاوي، مرجع سبق ذكره، ص 88

² حنان كمال الدين صبان، مرجع سبق ذكره، ص 10 12 (بتصرف)

³ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 4.

⁴ حنان كمال الدين صبان، مرجع سبق ذكره، ص ص 12-13 (بتصرف)

- في البيع بالتقسيط يكون المبيع موجودا وقت العقد بينما في التمويل التاجيري لا يكون موجودا وقت العقد؛

- الملكية في البيع بالتقسيط تنتقل إلى المشتري بمجرد إبرام العقد، بينما في التمويل التاجيري يبقى المؤجر مالكا للأصل إلى غاية نهاية مدة العقد وله الحق في استرجاعه وإعادة بيعه في حالة إفلاس المشتري.

4-4: عقد التمويل التاجيري والقرض الكلاسيكي

تختلف فكرة الائتمان الإيجاري عن فكرة القرض الكلاسيكي ، بالرغم من أن الهدف من العملية واحد وهو تمويل الاستثمارات حيث أن الائتمان الإيجاري لا ينصرف إلى منح أموال نقدية إلى المقترض وإنما يقوم بذل ذلك بتقديم أصول عينية (استثمارات مادية) إلى الزبون قامت المؤسسة المتخصصة في هذا النوع من العمليات بدفع ثمنها بالكامل وتنتظر التسديد من هذا الزبون على أقساط ومقابل هذا التسهيل يفترض أن مجموع الأقساط المدفوعة يفوق ثمن الإستثمار.¹

بينما القرض الكلاسيكي فهو عبارة عن منح مؤسسة مقرضة للأموال نقدية للمقترض لأجل محدد مقابل حصول المقرض على أصل القرض مضافا إليه فوائد نظير حرمانه من استخدام هذه الأموال طيلة مدة الإقتراض و الجدول التالي يوضح الفرق بين التمويل التاجيري والقرض الكلاسيكي:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 77-78.

جدول رقم (05): المقارنة بين التمويل التاجيري والقرض الكلاسيكي

معايير المقارنة	القرض الكلاسيكي	التمويل التاجيري
من حيث الجدارة الائتمانية للعميل	صعوبات في استرجاع القرض بالنسبة للمقرض بسبب بطئ وتكلفة الإجراءات القضائية	ملكية المؤجر للأصل محل التعاقد تسمح له بان يعيد بيعه أو أن يأجره لطرف ثالث
من حيث نفقات المستأجر (المقترض)	هناك ثلاث نفقات: - الإنفاق الأول يكون من خلال الدفعة الأولى التي تمثل سنة من مبلغ الاستثمار. - الإنفاق الثاني يكون من خلال دفع عمولة الإقراض التي تمثل بدورها سنة من مبلغ الاستثمار. - الانفاق الثالث يكون من خلال الدفعات الشهرية للقسط السنوي (أصل + فوائد)	هناك إنفاقين: - الإنفاق الأول يتمثل في دفعات الإيجار الشهرية. - الإنفاق الثاني يتمثل في دفع القيمة المتبقية من الأصل المؤجر في نهاية العقد مع العلم أنه لا يجب أن تفوق مدة العقد مدة حياة التجهيز
من حيث الضمانات	المقترض يجب أن يقدم ضمانات	الأصل المؤجر كافي ليكون كضمان لعملية التمويل التاجيري
من حيث خطر التقادم	المستخدم النهائي يتحمل كل المخاطر الناجمة عن تقييم التجهيز	المستأجر يحول كل مخاطر التقادم للمؤجر
من حيث الدفعات الأولى	في بداية المقترض يجب أن يدفع دفعة أولى	في عملية التمويل التاجيري لا يتطلب دفعة أولى.

Source : Samia dali youcef, le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie, magister, faculté des sciences économique sciences de gestion et sciences commerciales, université d'Oran, 2010-2011, p 69.

المطلب الثاني: الجانب المالي للتمويل التأجيري

عقد الإيجار التمويلي هو عقد ذو طابع مالي لشركة التأجير التمويلي ترتبط بالمشروع المستفيد برباط مالي، ويتمثل دورها التمويلي في دفع ثمن الأصل محل عقد الإيجار التمويلي أو تكلفة بنائه إذا كان عقارا ، و يتم إستردادها لرأس المال المستمر في الإئتمان الممنوح للمشروع المستفيد من خلال القيمة الإيجارية التي يدفعها المشروع المستفيد طوال مدة عقد الإيجار التمويلي والتي تغطي ثمن شراء الأصل محل عقد الإيجار التمويلي مع هامش ربح معتبر وتكاليف إتمام الصفقة مع احتفاظ المؤجر بملكية هذا الأصل المؤجر طوال مدة عقد التأجير التمويلي لضمان حصوله على هذا المبلغ.¹

1: تقدير التمويل التأجيري

1-1: تحديد قيمة دفعة التمويل التأجيري

يعتبر تحديد دفعات الإيجار الدورية من أهم انشغالات شركات التأجير التمويلي، فعادة ما يتم تجديدها من خلال القيمة الحالية السنوية ، إن قسط الإيجار المطلوب يساوي التدفق النقدي قبل الضريبة الذي يجب أن يحصل عليه المؤجر والذي إذا تم خصمه بالعائد المطلوب على الاستثمار الرأسمالي في المعدات.² بما أن المؤسسة المالية المانحة للإستئجار تمنح قيمة التجهيزات أو عقارات كاملة و الاستيراد من المستفيدين يكون كاملا نتيجة فترات إستغلال الأجهزة بما تشمله من ثمن شرائها وتكاليف الإئتمان، التأمين الصيانة ومخاطر التشغيل وكل ما يتحمله المؤجر من أعباء مالية أخرى في سبيل وضع التجهيزات تحت تصرف المستفيد طوال فترة الإستئجار هذه القيمة الإجمالية هي التي سوف توزع في شكل أقساط (دفعات) وتقوم على مبدأ "تكاليف الأجهزة تدفع من عوائد استخدامها لذلك عند تجديد قيمة الأقساط يراعي كل من: ثمن التجهيزات ، مدة حياتها الإقتراضية و العوائد المتوقع تحقيقها من وراء استغلالها.³ تجدر الإشارة إلى أن دفعات الإستئجار يتم تسديدها في بداية كل سنة على عكس الإقتراض الذي يتم تسديده في نهاية كل شيء.⁴

¹ عيسى بخت، طبيعة عقد الإيجار التمويلي وحدوده القانونية،دراسة قانونية،رسالة ماجستير(منشورة)، كلية الحقوق جامعة محمد بوقرة، بومرداس،الجزائر،2010-2011، ص37.

² معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص110.

³ عادل عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 68 (بتصرف الطالبة).

⁴ المرجع نفسه،ص68.

تحسب دفعة الإيجار بتطبيق المعادلة التالية:¹

$$CI + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{M_t(1-T)}{(1+R)^t} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{L_t(1-T)}{(1+R)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{(TD)^t}{(1+R)^t} + \frac{SV}{(1+R)^n}$$

Tapez une équation ici.

حيث أن:

CI: تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات

M_t: تكلفة الصيانة الدورية

L_t: دفعة الإيجار الدورية

D: الإهلاك السنوي للمعدات

T: معدل الضريبة على الدخل على أرباح شركة المؤجر

SV: القيمة المتبقية (الخردة) للمعدات

R: ما في العائد المطلوب على الاستثمار من قبل المؤجر

n: الحياة الاقتصادية المتوقعة للمعدات

مثال: نفترض أن شركة تآجير ترغب في شراء آلة ثمنها 100.000 دج لتآجيرها لإحدى الشركات، يقدر العمر الإقتصادي لهذه الآلة بـ5 سنوات و يتوقع أن تكون قيمة الآلة في نهاية عقد الإستئجار (الذي يساوي العمر الإقتصادي المتوقع) 10000، و تطبق الشركة طريقة الإهلاك الثابت ، وتطلب عائدا على الإستثمار بعد الضريبة 15% تدفع الشركة ضريبة دخل بمعدل 20% وتلتزم شركة تآجير المعدات بتقديم خدمات الصيانة لكافة المعدات التي توجرها (حالة الإستئجار التمويلي)، كما تكلف صيانة الآلة 500 دينار جزائري سنويا.²

¹طالبي خالد، مرجع سبق ذكره، ص ص 118 119.

²عادل عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

وبتعويض هذه المتغيرات المعادلة السابقة، نحصل على:

$$10000 + 500 (0,8) (3,352) = L (0,8) (3,855) + 18,000 (0,2) (3,352) + 10,000(0,497)$$

T

وبحل المعادلة نحصل على قيمة الايجار الدورية (L_t) كما يلي:

$$27,335 = (L_t) \text{ قيمة دفعة الايجار الدورية}$$

مجموع الدفعات الخمس يطفئ كامل قيمة الآلة المؤجرة خلال 5 سنوات ويحقق عائداً بـ 15% بعد

الضريبة وذلك بعد الأخذ بعين الإعتبار التوفير الضريبي من الإهلاك واحتساب القيمة الحالية لتكلفة الصيانة والقيمة الحالية لقيمة الخردة. تدفع قيمة التمويل بالإستئجار على أقساط مراعاة للسيولة لدى المستفيد لأن التجهيزات لا تحقق دخل فوري وإنما عدة دخول متتالية موزعة على عدة فترات، كذلك تحدد الأقساط بطريقة متدرجة في شكل تنازلي أي متناقصة مع الزمن وذلك مراعاة لتزايد معدلات الإهلاك وزيادة التشغيل مع مرور الزمن (حيث أن انتاجية الآلة تمر بثلاث مراحل أساسية: مرحلة عائد متزايدة، مرحلة عائد ثابت، مرحلة عائد متناقص).

1-2: تحديد تكلفة التآجير التمويل التآجيري

تتمثل تكلفة التآجير التمويلي في المعدل (معدل الخصم) الذي تتساوى عنده قيمة الاستثمار الممول بالإستئجار والقيمة الحالية لأقساط الإيجار المضاف إليها الخسارة الضريبية الناتجة عن الإهلاكات

بالإضافة إلى القيمة المتبقية للأصل في حالة شرائه في نهاية عقد الائتمان وتعطى تكلفة التمويل بالاستئجار بالعلاقة التالية:¹

$$V_0 = \sum_{i=1}^n \frac{L_i (1+T) + TA_i}{(1+C)^t} + \frac{R_n}{(1+C)^t}$$

حيث أن:

V_0 : تمثل قيمة الأصل الممول بالاستئجار

L_i : دفعة (قسط) الإيجار للفترة i

T : معدل الضريبة على الأرباح

A : اهتلاك الأصل فيما لو كانت المؤسسة مالكة له.

R_n : القيمة المتبقية للأصل في نهاية العقد وهي قيمة شرائه

C : معدل تكلفة التمويل بالاستئجار

2: تقييم قرار التمويل التأجيري

يتوقف اتخاذ قرار التمويل التأجيري على مدى الوصول إلى تعاقد يحقق رضا كلا الطرفين سواء المؤجر أو المستأجر فعقد التمويل التأجير هو عقد رضائي قائم على التفاوض بين الطرفين.

2-1: تقييم قرار التأجير من جهة نظر المؤجر

يعتمد المؤجر في اتخاذ قرار التأجير من عدمه على مجموعة من المعايير أهمها القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي. -القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي نقصد بها الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلية و القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة.

تتمثل التدفقات النقدية الداخلية لقرار التأجير في : قسط الإيجار الدوري (L_i) مطروحا منه قيمة الضريبة

المستحقة مضافا إليها الوفرات الضريبة على أقساط الإهلاك (TD) و قيمة بيع الأصل في نهاية فترة الإيجار كخردة (SV).

¹ عادل عطوي، مرجع سبق ذكره، ص70.

تتمثل التدفقات الخارجية في: تكلفة الأصل (CI) وتكاليف الصيانة إذا كانت من مسؤولية المؤجر (M_t)

مطروحا منه قيمة الضريبة المستحقة.

وعليه يمكن الحصول على صافي القيمة الحالية للأصل المؤجر (NPVLOR) بالعلاقة التالية:¹

$$NPVLOR \left[\frac{\sum_{t=0}^{n-1} L_t(1-T)}{(1+R)^t} + \frac{\sum_{t=1}^n (TD)^t}{(1+R)^t} + \frac{SV}{(1+R)^n} \right] - \left[CT + \frac{\sum_{t=1}^n M_t(1-T)}{(1+R)^t} \right]$$

و لإيجاد القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي يجب خصمه بمعدل يتمثل في معدل العائد المتاح للفرصة (R) كما هو مبين في المعادلة السابقة و يمثل العائد الذي كان يمكن للمؤسسة تحقيقه لو أنها قامت بتوظيف الأموال التي اشترت بها الآلة في مجالات استثمار أخرى على نفس الدرجة من المخاطر ويقصد بمعدل الخصم هنا معدل الخصم بعد الضريبة. بعد الحصول على قيمة صافي القيمة الحالية يقوم المؤجر باتخاذ قرار التآجير أو عدم التآجير تبعا لهذه القيمة حيث يصادف إحدى الحالتين:

الحالة الأولى: صافي القيمة الحالية > 0: أي أن القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة أكبر من القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة وهذا يعني أن معدل العائد على الاستثمار أكبر من تكلفة الفرصة البديلة في هذه الحالة فإن المؤجر يتخذ قرار التآجير (تآجير الأصل).

الحالة الثانية: صافي القيمة الحالية < 0: أي أن القيمة الحالية لتدفقات النقدية الداخلة أقل من القيمة الحالية للتدفقات الخارجة، مما يعني أن معدل العائد المطلوب على الإستثمار أقل من تكلفة الفرصة البديلة، في هذه الحالة فإن قرار المؤجر هو عدم تآجير الأصل.

2-2: تقييم قرار التآجير من وجهة نظر المستأجر

قرار المؤسسة المستأجرة يتوقف على المفاضلة بين إستئجار الأصل أو الاقتراض من أجل شرائه، حيث تقوم المؤسسة المستأجرة بحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة أو تكلفة التمويل لكلا البديلين)

¹ عادل عطوي، مرجع سبق ذكره، ص 71،

استئجار أو الاقتراض والشراء)، حيث يتم اختيار البديل الذي يحقق أقل تكلفة أي الذي يحقق أقل قيمة حالية للتدفقات النقدية الخارجة.

عند قيام المستأجر بالمفاضلة بين قرار الشراء وقرار التأجير التمويلي فإنه يهتم فقط بالتدفقات النقدية الخارجة التي تتعلق بقرار الشراء أو قرار التأجير، أما التدفقات النقدية الخارجة الأخرى مثل المصروفات الإدارية و التسويقية ، والتدفقات النقدية الداخلة مثل: قيمة مبيعات إنتاج الآلة فلا تتأثر بالقرار المتخذ، أي أنها ثابتة بصرف النظر عما إذا كانت الآلة مستأجرة أو مشتراة، ففي حالة التأجير التمويلي عادة ما تنجر التدفقات النقدية الخارجة عن مايلي¹:

أ- قيمة دفعات التأجير.

ب- قيمة الضمان إن وجد.

ج- قيمة الشراء أو القيمة المتبقية في حالة بقاء خيار الشراء عند نهاية العقد.

أما مصاريف الصيانة فيمكن أن تدمج ضمن قسط الإيجار ، وهي حالة التأجير التمويلي كامل التكلفة و التي تتحملها شركة التأجير (المؤجر) ، أما إذا كانت على عاتق المنشأة (المستأجر) فتظهر كتدفق نقدي خارجي ، كما أنه ينبغي خصم الوفورات الضريبية من التدفقات النقدية الخارجية.

البديل الأول: إستئجار الأصل

تقوم المؤسسة المستأجرة بحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجية والتي عادة ما تتمثل في أقساط (دفعات) الإيجار الدورية مطروحا منها الوفورات الضريبية*، وعليه يمكن تحديد القسط الفعلي للإيجار، أي تحديد قيمة التدفقات الخارجية بالمعادلة التالية:

$$\text{القسط الفعلي} = \text{قيمة قسط الإيجار} \times (T-1)$$

¹معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص 114.
*الوفر الضريبي = معدل الضريبة × دفعة التأجير التمويلي.

حيث أن T : معدل الضريبة

وبعد الحصول على أقساط الايجار الفعلية يتم خصمها بمعدل خصم يساوي معدل الفائدة على الأموال المقترضة بعد الضريبة (معدل الاقتراض الفعلي).

مما سبق ، يمكن كتابة القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجية و التي تمثل القيمة الحالية لتكلف الإستئجار على الشكل التالي¹:

$$PVCL = \sum_{t=0}^n \frac{L_t(1-T)^*}{(1+R)^t}$$

البديل الثاني: الإقتراض لشراء الأصل

تكلفة الإقتراض و الشراء عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض و تكلفة الصيانة ناقص القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض و الإهلاك والصيانة كنفقات مضافا إليها القيمة الحالية للقيمة المتبقية للتجهيزات (الخردة) كلها مخصومة بمعدل الفائدة على الإقتراض.

ويمكن التعبير عن القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء بالمعادلة التالية:²

$$PVCBO^{**} = \left[\sum_{t=1}^n \frac{DR_t + M_t}{(1+R)^t} \right] - \left[\frac{(I+D+N)T}{(1+R)^t} - \frac{SV}{(1+R)^n} \right]$$

¹ عادل عطوي ، مرجع سبق ذكره، ص 73.

* present value cost of leasig

² فواز صالحوم، مرجع سبق ذكره، ص 237.

** Present value cost of borrowing and owing

حيث أن:

DR_t : دفعة تسديد القرض

D : تكلفة الإهلاك السنوية

M_t : تكلفة الصيانة السنوية

T : معدل ضريبة الدخل

R_i : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم)

SV : القيمة المتبقية للتجهيزات

I : تكلفة الفائدة السنوية على القرض

3: عوامل المفاضلة بين قرار الإستهجار أو الشراء

إن قرار الإستهجار أو الشراء غالبا ما يتم بالنظر إلى الإستهجار كبديل لشراء الأصل عن طريق الإقتراض وبالتالي تتم المفاضلة بين الإستهجار والإقتراض، ولقد أظهر (hampton) أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار الإستهجار أو الشراء والتي يجب أخذها في الإعتبار كالتالي:¹

- استخدام صافي التدفقات النقدية الخارجية المرتبطة بكل بديل؛
- إجراء تحليل قرار الإستهجار أو الشراء في ضوء البيانات المحسوبة بعد خصم الضرائب نظرا للوفورات الضريبية المترتبة عن كل بديل؛
- إستهبعاد تكاليف تشغيل الأصل وأعباء الصيانة نظرا لأن المستأجر يقوم بتحمل هذه التكاليف ضمنا سواء قام بشراء الأصل أو إستهجاره؛
- مراعاة القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الإنتاجي وقيمة الخردة ... حيث يكون لهذه القيمة أهمية واعتبار في اتخاذ قرار الإستهجار أو الشراء؛
- حساب القيمة الحالية لكل بديل؛
- مراعاة قيمة الإهلاك السنوي للأصل في حالة بديل الشراء حيث يعتبر ثمنه بمثابة إعفاء ضريبي.

¹ - زغيب مليكة، مرجع سبق ذكره، ص ص 10 11.

المطلب الثالث: البيئة المشجعة للتمويل التأجيري

من أجل دعم و تحفيز التمويل التأجيري على الإنتشار و التوسع في نشاطه و جعله من بين مصادر التمويل الأكثر استخداما لابد من توفر مجموعة من المقومات ، حيث تتضمن البيئة المحفزة للتمويل التأجيري مجموعة من المقومات أبرزها:¹

1: مقومات قانونية

حيث لابد أن ينص القانون التجاري على:

- حماية حق المالك في استرداد الأصل في حال إخلال المستأجر بشروط عقد التأجير؛
- فرض إحترام البنود الخاصة بسداد دفعات التأجير؛
- إجراءات ميسرة لاسترداد الأصل المؤجر دون اللجوء دون اللجوء إلى إجراءات قضائية مطولة مع إعطاء الحق في المطالبة بالدفعات المستحقة مضافا إليها أي أضرار قد تلحق بالمؤجر نتيجة التأجير؛
- حماية المؤجر من مطالبة أطراف خارجية مثل قيام المستأجر بوضع الأصل المؤجر كرهن؛
- تنظيم قوانين الإفلاس لتستثني الأصول المستأجرة؛
- وضوح عقد التأجير وتغطيته لجميع النواحي الكفيلة بحماية كل من المؤجر والمستأجر .

2: مقومات مالية

- يجب أن تمنح جميع الحوافز المالية الخاصة بالاستثمار الرأسمالي للتمويل التأجيري كرسوم الجمارك المخفضة والقروض الميسرة وغيرها؛
- يمكن أن يحول المؤجر هذه الحوافز إلى المستأجر عن طريق تخفيض سعر عقد التأجير .

3: المقومات النقدية

- يجب أن تعترف السلطات النقدية بوجود صناعة التأجير التمويلي؛

¹ أحمد توفيق بارود، مرجع سبق ذكره، ص 35 36 (بتصرف).

- تنظيم شروط عقد التأجير بشكل يتلاءم مع الأهداف النقدية؛س
- تنظيم هيكل شركة التأجير بما فيها من حد أدنى وحد أعلى لرأس المال ونسبة الرفع المالي ونوعية التزاماتها؛
- يمكن للسلطات النقدية أن تطلب من شركات التأجير التمويلي تقديم تقارير عن نشاطها وفرض غرامات فيحال عدم الالتزام بذلك.

خلاصة الفصل:

أصبح التمويل التأجيري من أبرز البدائل التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لاحتوائه على عديد الأنواع التي تتماشى كل واحدة من هذه الأنواع و خصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،حيث يشهد التعامل بالتمويل التأجيري انتشارا واسعا في كافة أرجاء العالم حيث أصبح يمثل صناعة قائمة بحد ذاتها فهو عقد تمويلي محكم ينجر عنه التزامات تضمن لكل طرف حقوقه ، فقبل الإقبال على إبرام هذا العقد يتم تقدير التمويل عن طريق الإيجار من خلال تحديد تكلفته و قيمة دفعات الإيجار إضافة إلى المفاضلة بين قرار التأجير و قرار الشراء .

فالتمويل التأجيري وجدت فيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضالتها التمويلية خاصة في الجزائر في ظل ضيق سوق التمويل المحلي و نقص الخيارات التمويلية و في أحيان كثيرة الشروط التعجيزية التي تفرضها المؤسسات الممولة و التي أصبحت ترهق كاهل هذه المؤسسات و تزيد من متاعبها المالية.

الفصل الثالث

تمهيد:

تبنّت الجزائر القطاع الخاص متمثلاً في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأحد ركائز استراتيجيتها التنموية بتحل محل المؤسسات الإقتصادية الكبيرة التي طغت على الإقتصاد الوطني لعقود طويلة من الزمن، فميزة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي مرونتها الكبيرة و قدرتها على مواكبة التغيرات الحاصلة على مستوى الإقتصاد العالمي، وهو ما جعل الجزائر تعمل على تهيئة بيئة مساعدة لنشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و فتح المجال أمام استحداث و إدخال مصادر لتمويلها و من بينها التمويل التاجيري و الذي سنحاول من خلال هذا الفصل التعرف على هذا الواقع ، وعليه سنتناول مبحثين الأول خصصناه لنشاط التمويل التاجيري في الجزائر و كذا واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هيئات دعمها أما المبحث الثاني سنتناول فيه دراسة حالة للتمويل بالإيجار .

المبحث الأول: واقع نشاط التمويل التاجيري و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

نظرا للأهمية الكبيرة التي يشغلها التمويل التاجيري و ترشيحه كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و عليه سنحاول من خلال هذا المبحث التعرف على واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا نشاط التمويل التاجيري

المطلب الأول: نشاط التمويل التاجيري في الجزائر

يعتبر سوق التمويل التاجيري في الجزائر سوق غير ناضج بالرغم من العدد المعتبر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الفرص الاستثمارية المتاحة أمامه .

1: الإطار القانوني و التنظيمي للتمويل التاجيري

التمويل التاجيري أو " الليزينغ" هو أداة تمويلية عرفته الجزائر مؤخرًا حيث أنه لم يتم وضع الإطار التنظيمي الذي يحكم هذا النشاط إلا في عام 1996 من خلال المرسوم رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996، حيث يتشكل هذا الإطار من قرارين تنفيذيين بالإضافة إلى قوانين بنك الجزائر وهي كمايلي:¹

- المرسوم التنفيذي رقم 90/06 لتاريخ 20/02/2006 الذي حدد طريقة الإعلان في عملية التمويل التاجيري للمنقولات ؛
- المرسوم التنفيذي رقم 91/06 لتاريخ 20/02/2006 الذي حدد شكل الإعلان عن عملية التمويل التاجيري للعقارات ؛
- قانون رقم 06/96 الذي حدد شكل دستور مؤسسات التمويل التاجيري وشروط اعتمادها.

أما بخصوص الشركات التي تمارس نشاط التمويل التاجيري حاليًا في الجزائر هي كمايلي:

خمس مؤسسات تمويلية و هي :

- SIFINANCE
- ARAB LEASING CORPORATION (ALC)
- MAGHREB LEASING ALGERIE (MLA)

¹ le site de ministère de finance : www.mf.gov.dz ,consulté le 30/04/2018.

- SOCIETE NATIONALE DE LEASING (SNL)
- SOCIETE DE REFINANCEMENT HYPOTH2CAIRE (SRH)
- EL DJAZAIR LEASING-SPA
- EL DJAZAIR IJAR-SPA

إضافة إلى خمس بنوك :

- BNP PARIBAS
- SOCIETE GENERALE ALGERIE
- NATIXIS
- AL BARAKA
- LA BADR

2: نشاط التمويل التاجيري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يرجع النشاط الفعلي للتمويل التاجيري في الجزائر إلى حوالي عشر سنوات الماضية و حتى الآن ما يزال سوق التمويل التاجيري غير ناضجاً و بتعبير آخر في مرحلة التعرف عليه بالرغم من انه يعتبر سوقاً واعداً حسب رأي العديد من الفاعلين فيه و المختصين في المنتجات البنكية، فالسؤال المطروح إذاً لماذا لم تصل هذه الصيغة إلى مراحل متقدمة؟

و الإجابة الأولى لهذا التساؤل تأخذنا إلى نشأة هيكل تمويل الإستثمار في الجزائر ففي العادة المستثمرين يفضلون التمويل الذاتي لإقامة مشاريعهم، ففي مسح للديوان الوطني للإحصائيات بتاريخ أوت 2012 تؤكد بشكل واضح صحة هذه الفرضية ف3,3% من المؤسسات صرحت أنها تعتمد على القروض البنكية كمصدر أساسي لتمويلاتها، بينما 83,2% من المؤسسات تلجأ إلى تمويلات خاصة ، إضافة إلى الفرضية السابقة نلاحظ عدم وجود التزامات و إتفاقات بين المؤسسات و البنوك بخصوص التمويل بقرض الإيجار حيث يفضل المستثمرون التمويل الذاتي و/أو القروض الكلاسيكية، وعليه فسوق التمويل التاجيري يعيش حالة من الركود .

فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر يميزها الطابع العائلي و هو ما يجعلها ترفض التمويل التاجيري كفكرة تمويل جديدة بالرغم من أن هذه الأخيرة تسمح للمؤسسات بالحصول على وسائل منقولة و

غير منقولة دون المساس بأموالهم الخاصة ، و رغم ذلك فالمتخصصون في الـليزنج لم يفقدوا الأمل بخصوص التمويل التاجيري في الجزائر و من بين الأسباب التي جعلهم يتوقعون ذلك هو احتمال إنشاء 2 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة في آفاق 2025، إضافة إلى التعلّمة الحديثة للوزير الأول الذي دعى وزارة المالية لوضع إطار مالي لتطوير هذا النوع من التمويل و هذا ما عزز الآمال برؤية هذا السوق بتطور بخطى ملحوظة .

عرض التمويل التاجيري يغطي حاليًا 8% فقط من الطلب المحتمل و هذا من خلال دراسة قامت بها "humilis finances" ، وهذا ما يعني أنّ هناك الكثير من العمل من أجل تطوير و تنشيط هذه الآداة التمويلية¹، فحسب وزارة المالية بلغ عرض المؤسسات الخاصة بالليزنج 28 مليار دولار و هذا في جوان 2011 مقابل 20 مليار دينار جزائري في ديسمبر 2010.

كما أنّ سوق التمويل التاجيري في الجزائر وصل في عام 2015 إلى 45 مليار دينار جزائري من التمويلات بواسطة "الليزنج" لكل المؤسسات المالية و البنوك أمّا في 2016 فقد عرف تراجعًا بنسبة 18% بحيث قدر بـ 40 مليار دينار جزائري، حيث نلاحظ أنّ مستوى التمويل بواسطة التمويل التاجيري يبقى منخفضًا مقارنة مع الإمكانيات و الفرص الإستثمارية المتاحة.²

* هي شركة جزائرية متخصصة في خدمات الإستشارة في الهندسة المالية و الاستثمارات الخاصة بالسوق الناشئة .

¹La magazine electronique dziri : www.dziri.com , consulté le 30/04/2018.

² Le site de Quotidien algerien le soir d'algerie www.le-soir.dz ,consulté le 09/ 05/ 2018.

الشكل رقم(06): تطور تمويل التاجيري في مؤسسات القطاع الخاص

الوحدة: مليون دينار جزائري



Source : www.abef-dz.org

الشكل رقم(07): تطور التمويل التاجيري في القطاع العام

الوحدة: مليون دينار جزائري



Source :www.abef-dz.org

الشكل رقم(08):التطور الإجمالي للتمويل التاجيري

الوحدة:مليون دينار جزائري



Source :www .abef-dz .org

فالتمويل التاجيري هو أداة التمويل المثالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث أن هذه الأخيرة في الغالب لا تستوفي المواصفات المطلوبة للحصول على قرض متوسط الأجل و هو ما يوفره لها الليزنج حيث يسمح لها بالحصول استثمارات المتوسطة الأجل دون الحاجة إلى ضمان حقيقي لأن المستأجر يبقى المالك القانوني للأصل المؤجر، فعلى الرغم من كل إيجابياته و من العدد المهم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر إلا أن هذه الأخيرة ما تزال متحفظة بشأن التوجه نحو طلب هذا المنتج المالي على عكس حالة التطور الذي يعيشه هذا المنتج في دول عديدة من العالم ، وهذا ما يمكن إرجاعه لعوامل عديدة من بينها:¹

- عقلية رؤساء المؤسسات الذي يفضلون يفضلون اللجوء إلى التمويل الذاتي لإقامة مشاريعهم ؛
- غياب الثقافة الإدارية لبعض رؤساء المؤسسات الذين لا يمكن أغلبهم فكرة عن هذه الأداة التمويلية؛
- أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية هي مؤسسات عائلية و التي ترفض كل تنظيم إداري جديد.

¹ Abderahmane bensaad,le leasing en algerie réalité et prespectives de developpemnt,p47, sur le site :
www.ensea.net, consulté le 30/ 04 /2018

3: عوائق تطور التمويل التاجيري في الجزائر

تواجه المؤسسات العاملة في مجال التمويل التاجيري في الجزائر عديد الصعوبات نذكر منها:¹

3-1: عوائق قانونية

بالرغم من تعدد النصوص القانونية المنظمة لهذه التقنية إلا أنه توجد بها العديد من الفراغات حيث نجد أن المادة السادسة من الأمر رقم 96-09 تنص على أن عمليات التمويل التاجيري تخضع للإشهار الذي يبقى لغاية اليوم غير واضح المعالم. إذ أن عقود التمويل التاجيري قانونية ولكن ضمن أطراف هذه العقود فقط دون أن تكون معلنة لدى الغير و ذلك رغم وجود المركز الوطني للسجل التجاري المعد خصيصا للنشر و إشهار الإعلانات القانونية الخاصة بالحسابات السنوية للبنوك و المؤسسات المالية إلى جانب كل المعلومات التي تراها اللجنة المصرفية _المخول لها أن تأمر المؤسسات المعنية بالقيام بعمليات النشر و الإشهار_ مفيدة للجمهور و منها طبعاً عقود التأسيس و العمليات المتعلقة بالتمويل التاجيري و هو ما اقترحتة جمعية البنوك و المؤسسات المالية من أجل إشهار التمويل التاجيري.

3-2: عوائق تنظيمية

إن خضوع المؤسسات المالية المتخصصة بنشاط التاجير للقوانين الإحترازية أو قوانين الحذر التي لم تمنحها حق قبول الودائع و تسييرها و بالتالي الاعتماد على أموالها الخاصة و على القروض مابين البنوك و قد أثر على قدراتها في تطوير التمويل التاجيري بسبب محدودية مصادرها.

3-3: عوائق تطبيقية

من بين هذه الصعوبات نجد:

- عدم معرفة و مسايرة المتعاملين الإقتصاديين لهذه التقنية خصوصياتها و ايجابياتها مما جعل القرض الكلاسيكي الأكثر شيوعاً و استعمالاً ؛

¹Le site: www.apsf.pro, consulté le 02 /05/ 2018.

-صعوبة إعداد مؤسسات قرض الإيجار للوثائق القانونية و الإدارية خصوصاً و أنّ بعض الإدارات غير متعوده على هذا النوع من التمويل في ظل غياب التوجيهات و التعليمات الخاصة بذلك ؛

-صعوبة تأمين وضع لوحات تبين ملكية مؤسسة التمويل التاجيري للأصل المؤجر؛

-غياب سوق ثانوي للتجهيزات المستعملة (سوق الخردة) مما يصعب على مؤسسات التمويل التاجيري بيع أو إعادة تأجير هذه التجهيزات في حالة عدم تملكها من طرف المستأجر في نهاية العقد.

المطلب الثاني: هيئات و برامج دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

بغرض تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و البعث به قدما ارتأت الحكومة وضع شبكة من الهيئات تحت تصرف هذه المؤسسات ، وقيل الخوض في الحديث عن هذه الهيئات سوف نعرض أحدث الإحصائيات بخصوص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

جدول رقم(06): التطور الإجمالي لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

التطور	السداسي الأول 2017	السداسي الأول 2016	
4,56 %	1060289	1014075	العدد الإجمالي للمؤسسات ص و م
3,24 %	596074	577386	مؤسسات ص و م الخاصة المعنوية

La source : le site de ministère de l'industrie et des mines : www.mdpi.gov.dz , bulletin d'information statistique n°31 ,p13 ,consulté le 02/04/2018.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه انه هناك زيادة في العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفترة الممتدة بين السداسي الأول لعام 2016 و السداسي الأول لعام 2017 حيث بلغ نسبة 4,56% و هو ما يدل على التأثير الايجابي لمخططات الدعم و التشجيع التي التزمتها الحكومة في السنوات الأخيرة أما فيما يخص نسبة تطور المؤسسات الخاصة و التي قدرت بنسبة 3.24% فيعبر عن استراتيجية الدولة في تشجيع القطاع الخاص و التخلص من قيود التبعية إلى قطاع المحروقات .

جدول رقم(07): احصائيات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب حالات مختلفة

1060289	العدد الإجمالي للمؤسسات ص و م(كل الحالات)
4166	عدد المؤسسات ص و م في سداسي الأول ل 2017
9941	عدد المؤسسات ص و م التي أوقفت نشاطها(الخاصة)
92804	عدد المؤسسات ص و م (الخاصة)
264	عدد المؤسسات ص و م (العمومية)
2601958	عدد الوظائف
22986	واردات (مليون دولار)
18141	صادرات (مليون دولار)

La source : le site de ministère de l'industrie et des mine. op cit

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أنّ عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة تفوقت على نظيرتها العمومية ب 92540 مؤسسة و هذا حتى السداسي الأول لعام 2017 ما أدى إلى خلق 2601958 منصب عمل، لكن و في نفس الفترة أعلنت 9941 مؤسسة خاصة إيقاف نشاطها. تتمثل هيئات الدعم عموما في مايلي:

2-1:الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار "ANDI"*

هي مؤسسة حكومية مسؤولة عن تسهيل و ترقية الاستثمار و خلق المؤسسات من خلال أجهزة التحفيز التي تتمحور أساساً على إجراءات الإعفاء و التخفيض الضريبي ،هناك نظامين من الإمتيازات الأول يطبق على

* l'agence nationale de developpement de l'investissement

الإستثمارات الجارية و المنجزة خارج المناطق المراد تطويرها و الثاني هو النظام الإستثنائي الذي يطبق على الإستثمارات الجارية المنجزة في المناطق المراد تطويرها و التي تحظى باهتمام خاص من الدولة .

تتواجد الوكالة على كل التراب الوطني من خلال الشباك الوحيد اللامركزي الذي توجد فيه كل التفاصيل هذا الأخير هو بنية تضم الممثلين المحليين للوكالة و المنظمات و الإدارات المعنية بالاستثمار (السجل التجاري و الضرائب، الجمارك،و العقار...) فهي تحرص على أن تكون المخاطب الوحيد لصاحب المشروع من أجل التخفيف و التسهيل في الشكليات و الإجراءات الإدارية المتعلقة بشروع الإستثمار.¹

2-2: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC **

يتكفل الصندوق الوطني للتأمين على البطالة بجهاز الدعم و الإنشاء و توسيع النشاطات المخصصة للشباب العاطل عن العمل و البالغ من العمر 30-50 سنة و الذين فقدوا وظائفهم لأسباب إقتصادية لشهر واحد، الحد الأقصى للمشروع لا يتجاوز 10 مليون دينار، فالجهاز يقدم لأصحاب المشاريع مايلي:²

-المرافقة أثناء جميع مراحل المشروع ووضع مخطط للعمل؛

-المساعدة المالية التي تتمثل في قرض على شكل هبة من 28 إلى 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع .

حيث تستند الإستثمارات المراد إنجازها في هذا المجال على صيغة التمويل الثلاثي التي تربط صاحب المشروع و البنك و الصندوق من خلال التركيبة التالية:

- المساهمة الشخصية من 1% إلى 2% من التكلفة الإجمالية للمشروع ؛
- تمويل الصندوق من 28% إلى 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع (على شكل هبة)؛
- تمويل البنك 70% بفوائد مخفضة.

¹ www.andi.dz , consulté le 05 /04 /2018.

** la caisse nationale d'assurance chômage

² www.cnac.dz

الجدول رقم(08): المشاريع الممولة من طرف CNAC (المجمعة في 30 / 06 / 2017)

المجمعة حتى 2017/06/30				سداسي أول ل 2017			الأنشطة
اجمالي التمويل(مليار دينار جزائري)	نسبة المناصب	حصة النساء	عدد المشاريع التمولة	عدد المناصب	نسبة النساء	عدد المشاريع التمولة	
44020	%11,84	18220	3250,18	1698	%10,09	707	الزراعة
32093	%22,20	12225	1273,26	871	%25,07	339	الحرف
26226	%2,35	8164	410,37	234	%4,76	84	الأشغال العمومية
1116	%4,62	325	29,83	8	%0	4	محروقات
31872	%21,70	10936	1109,01	555	%23,47	196	الصناعة
1945	%2,35	807	67,93	35	%8,33	12	المناولاتية
1507	%0,48	419	82	45	%0	15	الصيد
1924	%44,68	884	287,67	111	%60,38	53	المهن الحررة
64089	%17,07	30379	1162,28	659	%19,78	268	خدمات
69664	%1,52	45846	12,09	2	%0	2	نقل البضائع
18486	%1,23	12192	6,92	3	%0	1	نقل المسافرين
292942	%9,90	140397	7691,55	4221	%17,37	1681	اجمالي

La source : le site de ministère de l'industrie et des mines.op cit , P31

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أنّ CNAC تمول مشاريع في مختلف المجالات فيحتل بذلك مجال الزراعة المرتبة الأولى من حيث عدد المشاريع الممولة ب 707 مشروع وهذا خلال السداسي الأول لعام 2017 تليها الحرف ب 339 مشروع فالخدمات ب 268 مشروع و كل هذه المشاريع الممولة أدت إلى خلق مناصب شغل معتبرة، كما نلاحظ أن حصة النساء من المشاريع الممولة أمر يستدعي الاهتمام فهو إن دل على شئ إنما يدل على ولوج المرأة عالم المقاوالاتية و صناعة المؤسسات و على الدعم و الإهتمام التي تحظى به من هيئات الدولة.

2-3:الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب* ENSEJ

هي هيئة عمومية مكلفة بتشجيع و دعم و المرافقة على إنشاء المؤسسات،هذا الجهاز موجه للشباب العاطل عن العمل و البالغ من العمر (19-35 سنة) و الحامل لأفكار مشاريع تمكنهم من خلق مؤسسات، يضمن الجهاز عملية المرافقة لمرحل خلق المؤسسة و توسيعها و يُعني الجهاز بالمشاريع التي لا تفوق تكلفتها الإجمالية 10 ملايين دينار جزائري، كما أنشئ أساسا لإجراءات الدعم التالية:¹

- مساعدة و تكوين مميز للشباب صاحب المشروع من خلال تنضيج المشروع ووضع مخطط العمل؛
- مساعدات مالية تتمثل في قرض على شكل هبة من 28% إلى 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع بالإضافة إلى تخفيض في الفوائد البنكية؛
- يقدم الجهاز صيغتين في التمويل:

مختلطة : المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة

الثلاثي:المساهمة الشخصية + تمويل الوكالة + تمويل البنك حسب الصيغة التالية:

-المساهمة الشخصية:من 1%-2% من التكلفة الإجمالية للمشروع

-الوكالة:من 28% - 29% من التكلفة الإجمالية للمشروع(قرض على شكل هبة)

-البنك:70%من التكلفة الإجمالية للمشروع

* agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

¹ www.ansej.org.dz

الجدول رقم (09): المشاريع الممولة حسب النوع و حسب النشاط (المجمعة حتى 2017/06/30):

النشاط	المشروع الممول	رجال	نساء	نسبة النساء
زراعة	54147	51622	2525	5%
حرف	42674	35362	7312	17%
البناء	32543	31826	717	2%
محروقات	544	520	24	4%
صناعة	24892	21352	3540	14%
مناولاتية	9391	9231	160	2%
صيد	1131	1115	16	1%
مهن حرّة	9699	5362	4337	45%
خدمات	106288	88920	17368	16%
نقل التبريد	13385	12996	389	3%
نقل البضائع	56530	55821	709	1%
نقل المسافرين	18986	18505	481	3%
اجمالي	370210	332632	37578	10%

La source : le site de ministère de l'industrie et des mines ,op cit ,28

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن اجمالي المشاريع الممولة من طرف لENSEJ و المجمعة إلى غاية 30 جوان 2017 قد بلغ 370210 مشروع احتل مجال الخدمات المرتبة الاولى من حيث عدد المشاريع الممولة ب 106288 مشروع، أما فيما يخص نسبة النساء فقد بلغت 10% من اجمالي المشاريع الممولة .

2-4: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM*

تهتم الوكالة بتطوير القرض المصغر و التي ترمي إلى تنمية القدرات الفردية للأشخاص الراغبين بالأخذ على عاتقهم خلق نشاطاتهم الخاصة، القرض المصغر هو إقراض يسمح بشراء تجهيز صغير و مواد أولية

* agence nationale de gestion du micro crédit

لبداء نشاط أو حرفة...، هذا الجهاز هو موجه لكل مواطن يبلغ من العمر أكثر من 18 سنة شريطة أن يكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منتظم و كذلك بالنسبة للنساء الماكثات في البيت ،هناك نوعين من القرض بهذا الخصوص:¹

- قرض "لشراء لبمادة الأولية":

حيث يتم التمويل بنسبة 100% دون أية مساهمة من طالب القرض المصغر ،حيث لا تتجاوز قيمة القرض 100000دينار جزائري ؛

- قرض لإقتناء عتاد و تجهيزات صغيرة:

يتم تحديد التكلفة القصوى للمشروع بمليون دينار جزائري، كما تتوقع التركيبة المالية المقترحة من الجهاز كمايلي:

-المساهمة الشخصية :1% من التكلفة الإجمالية للمشروع؛

-البنك:70% من التكلفة الإجمالية للمشروع بتكلفة مخفضة.

¹ www.angem.dz

الجدول رقم (10): عدد القروض الممنوحة من طرف **angem** حسب النشاط (المجمعة في 2017/06/30)

النشاط	عدد القروض الممنوحة	المبالغ الممنوحة(مليار دينار جزائري)	النسبة
زراعة	112358	67964668682,17	14,11%
صناعات مصغرة	307667	14548822709,03	38,64%
البناء	67766	5225439709,32	8,51
خدمات	165853	14993080244,98	20,83%
حرف	138815	727224066,97	17,43%
تجارة	3122	764254733,76	0,39%
صيد	752	91288962,45	0,09%

La source : le site de ministère de l'industrie et des mines,op cit, p31

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه الصناعات المصغرة حصدت أكبر عدد من القروض من طرف وكالة **angem** حيث قدر بـ 307667 قرض، لكن عدد القروض لا يعبر عن حجم التمويل فالنشاط الزراعي يأتي في المرتبة الرابعة من حيث حجم القروض المتحصل عليها بعد كل من نشاط الحرف و نشاط الخدمات إلا أنها تحتل المرتبة الأولى من حيث حجم التمويل بمبلغ قدره 67964668682,17 وهو ما يفوق كل من النشاطات السابقة الذكر.

2-5: صناديق ضمان القروض البنكية:

بالإضافة إلى الهيئات السابقة وضعت الحكومة مجموعة من الصناديق لغرض حل المشاكل المتعلقة بتمويل المشاريع كالنقص الفادح في الصناديق الخاصة و الغياب أو العجز في بعض الحالات في تقديم ضمانات للبنك من قبل أصحاب المشاريع ، من بين هذه الصناديق نذكر¹:

¹ le site de ministère de l'industrie et des mines :www.mdipi.gov.dz,consulté le 28/04/2018.

2-5-1: صندوق الضمان المشترك للقروض الصغيرة:

يهدف هذا الصندوق إلى ضمان القروض الممنوحة من قبل البنوك و المؤسسات المالية المنخرطة في الصندوق لصالح المستفيدين الذين تلقوا إخطارا بمساعدات من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

2-5-2: صندوق الضمان المشترك للمخاطر:

تم إنشاء الصندوق لزيادة تعزيز البنوك في المخاطرة في تمويل المؤسسات التي أنشأت في إطار أجهزة الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب ف ضمان الصندوق يكمل ذلك الذي سبق تقديمه من قبل الجهاز، وهي:

- التعهد بالمعدات و/أو رهن العتاد لفائدة البنوك و كذلك لفائدة الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب؛
- وضع التامين على كافة الأخطار لصالح البنك؛
- تحسب المساهمة في الصندوق على أساس القرض البنكي الممنوح (0,35%) من القرض الممنوح.

2-5-3: صندوق الضمان المشترك على أخطار القروض/استثمار أصحاب المشاريع العاطلين عن العمل البالغين من السن 35-50 سنة:

تم إنشاء الصندوق لزيادة تعزيز البنوك في المخاطرة في تمويل المؤسسات التي انشأت في إطار أجهزة الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، ضمان الصندوق يكمل ذلك الذي سبقه من الجهاز وهي:

-أولا التعهد على المعدات و/أو رهن العتاد المتحرك للبنوك وثانيا لفائدة الصندوق ؛

-وضع تأمين على مختلف الأخطار لصالح البنك؛

-تحسب المساهمة في الصندوق على أساس 0,35 % القرض الممنوح.

2-5-4 صندوق ضمان قرض الإستثمار CGCI *

هو مؤسسة عمومية تم إنشائه لخلق و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تسهيل حصولها على القرض، تمكن مهام الصندوق في تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الإستثمارية الممنوحة لهذه

* la caisse nationale de garantie de crédit d'investissement.

المؤسسات و يكمل الأجهزة الأخرى المساعدة للتمويل البنكي ، الحد الأقصى للضمان لا يتجاوز 250 مليون دينار على أن لا تتجاوز قيمة القرض 350 مليون دينار ،ولا يمنح الضمان إلا بعد تحليل المشروع من قبل الصندوق ولا يمنح الضمان إلا بعد الموافقة على تمويل على المشروع.

الجدول (11): وضعية الضمانات حسب النشاط(2017/06/30)

النشاط	عدد الملفات	%	مبلغ الضمانات	%	الوظائف المستحدثة	%
البناء	238	26	1612803614456	16	3648	24
النقل	88	10	3051201679	4	692	5
الصناعة	429	47	51758759170	65	8502	57
الصحة	58	6	4232146821	5	899	6
الخدمات	105	11	8242337613	10	1271	8
الإجمالي	918	100	80088059739	100	15012	100

Source : le site de ministère de l'industrie et des mines ,op cit, consulté le 28/04/2018.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نشاط ؟؟؟؟ استحوذ على أكبر مبلغ من الضمانات و الذي قدر ب 1612803614456 دج و هذا حتى 30 جوان 2017 و هو ما ساهم في استحداث 3648 وظيفة أما النشاط الصناعي و بالرغم من حصوله على مبلغ ضمانات أقل من سابقه إلا أنه استحدث 8502 وظيفة.

2-5-5: صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هي مؤسسة عمومية تهدف إلى تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير ضمانات للبنوك من أجل إكمال الترتيبات المالية المتعلقة بالمشاريع،ضمان هذا الصندوق يأتي ليكمل الضمانات الفعلية التي يطلبها البنك لزيائته لتحريك القروض الممنوحة ،هذا الضمان يعوض النقص في الضمانات العقارية و التعهد على المعدات لصالح البنك . هو موجه للاستثمار خارج أجهزة الدعم المذكورة سابقا لإنشاء و توسيع نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو الذي حدده القانون التوجيهي بتاريخ 12/ 2001

الحد الأدنى لقيمة الضمان لكل مشروع هو 5 ملايين دينار جزائري و الحد الأقصى هو 50 مليون دينار ،لا يمنح الضمان إلا بعد تحليل المشروع من قبل الصندوق و إعطاء الموافقة على تمويله من قبل البنك.

الجدول رقم (12) :الوضع العام للملفات المعالجة من قبل FGAR (أفريل 2004 إلى 30 جوان 2017)

الإجمالي	التوسع	الإنشاء	
153	91	62	عدد الضمانات الممنوحة
1512197	8406686195	6713510991	التكلفة الإجمالية للمشاريع
9959426785	5784622579	4174804205	مبلغ القروض المطلوبة
%66	%69	%62	متوسط معدل التمويل
4951863908	3230594794	1721269115	مقدار الضمانات الممنوحة
%50	%56	%41	متوسط معدل الضمانات الممنوحة
27762405	35501042	27762405	متوسط مبلغ الضمانات
1283	1723	3006	عدد الوظائف المستحدثة

Source : le site de ministère de l'industrie et des mines ,op cit,p24 consulté le 28/04/2018.

من خلال الجدول أعلاه أن إجمالي عدد الضمانات الممنوحة خلال الفترة الممتدة من أفريل 2004 إلى جوان 2017 بلغ 153 بمبلغ قدره 4951863908 أما عن عدد الوظائف المستحدثة في هذا الصدد فقد بلغ 1283 وظيفة.

2-5-6: مؤسسات رأس مال الإستثمار

رأس مال الإستثمار هو أسلوب تمويل من خلال إمتلاك مساهمات قليلة و مؤقتة في رأس مال مؤسسة ما،يساعد تدخل هذه المؤسسة على تعزيز الصناديق الخاصة للمؤسسة الممولة و تحسين قدرات الإقتراض

من البنوك ،تتم عملية تدخل مؤسسة رأس مال الإستثمار دون أخذ ضمانات حقيقية أو شخصية و بالتالي "تتشارك في الأرباح و الخسائر حسب مساهمتها حيث يحدد القانون الجزائري نسبة المساهمة ب49% كحد أقصى في رأس مال المؤسسة و مدّة المساهمة تتراوح ما بين 5 إلى 7 سنوات .

2-5-7: حاضنة المؤسسة:

تدعى كذلك بمشئلة المؤسسة و هي هيكل عمومي للدعم و الإستقبال و المرتفعة و مساعدة أصحاب المشاريع ،أنشئتها وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تتمثل المساعدات المقدمة لأصحاب المشاريع أساسا في:

- إستضافة أصحاب المشاريع لمدة محددة و عرض الخدمات التالية:

_ مكاتب و محلات لمدة محددة؛

-آثاآ المكاتب و أجهزة الإعلام الآلي؛

-التوثيق ووسائل الاتصال و شبكة الانترنت و الهاتف الفاكس ؛

- مرافقة أصحاب المشاريع في جميع التعاملات مع:

-المؤسسات المالية؛

_صناديق المساعدة و الدعم؛

-الولايات و البلديات و الهيئات الأخرى ذات العلاقة بمشاريعهم.

- تقديم النصائح الشخصية على المستوى المالي و القانوني و الضريبي و التجاري و التقني.
- تنظيم أي شكل من أشكال الانعاش و الدعم و التكوين الخاص و متابعة أصحاب المشاريع حتى مرحلة النضج و إنشاء مؤسساتهم و هناك 4 مشاآل عملياتية حالية تنشط في كل من: وهران، غرداية ، عنابة و برج بوعرييج.

إضافة إلى كل ما تم ذكره من هيئات فهناك خطوات أخرى تم إتخاذها بخصوص تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها:

_مصادقة مجلس الأمة على القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يوم 22 ديسمبر 2016 حيث أكد وزير الصناعة بأنّ المصادقة تعتبر بمثابة خطوة هامة في مسار الإصلاحات التي باشرتتها الحكومة منذ سنة 2014 من أجل بلوغ هدف إرساء نصوص تشريعية متناسقة و شفافة لبناء إقتصاد وطني قوي خارج المحروقات.

يتضمن هذا النص عدّة إصلاحات لدعم هذه المؤسسات لا سيّما ما يتعلق بخلق هذه المؤسسات و البحث و التطوير و الإبتكار و تطوير المناوالاتية و كذا الدعم المالي لعمليات انقاد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي توجد في وضعية صعبة لكن قابلة للتحسين كما يتضمن نص القانون إصلاحا لجهاز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى التشريعي و المؤسساتي و كذا على مستوى الهيئات التي تتدخل في تطبيق هذا الجهاز و يمنح نص القانون هذا للجماعات المحلية إمكانية اتخاذ التدابير اللازمة لمساعدة و دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترفيتها خاصة من خلال تسهيل الحصول على عقار ملائم لنشاطاتها و تخصيص جزء من المناطق الصناعية و مناطق النشاطات .

_ إنشاء و تنصيب مجلس وطني للتشاور من أجل تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم إنشاءه في إطار القانون التوجيهي الجديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤرخ في 10 جانفي 2017 لتشجيع و ترقية إنشاء و تطوير الجمعية المهنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف الفروع و تطوير الشراكة عام/خاص في مجال إعداد و تقييم سياسيات دعم هذه المؤسسات و يعتمد هذا المجلس على صيغة تسمح بتقديم المساعدات لكل الفئات من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات الناشئة حسب حاجة كل مؤسسة و حسب طلب أصحابها (...) و من المهام الرئيسية للمجلس ، ضمان الحوار و التشاور بشكل منتظم و دائم بين السلطات العمومية و الشركاء الاجتماعيين و الاقتصاديين حول المسائل المتعلقة بالتنمية الاقتصادية و تطوير و عصرنه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بصفة خاصة.¹

¹ موقع وكالة الأنباء الجزائرية : www.aps.dz ، تم الإطلاع عليه يوم 2018/04/24.

المطلب الثالث: نماذج عن المؤسسات المتخصصة في التمويل التاجيري في الجزائر

هناك عديد المؤسسات المتخصصة التي تنشط في الجزائر في مجال التمويل التاجيري و التي تحاول كل واحدة منها فرض نفسها في هذا السوق الواعد من خلال تكثيف نشاطاتها و تنويع عروضها و التقرب من أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و صغار المستثمرين مع منح التسهيلات لهم ، و من بين مجموع هذه المؤسسات نذكر على سبيل مثال :

(MAGHREB LEASING ALGERIE) MLA:1-3

هي مؤسسة متخصصة في التمويل التاجيري أنشأت عام 2006 عن طريق TLG financier* ، تهدف MLA إلى أن تكون الشريك المثالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، المهن الحرة (صيدلانيين، أطباء، محامين...) ، التجار ، تأجير السيارات، خدمات الصيانة وذلك من ناحية تمويل المعدات و التجهيزات الضرورية لنشاطاتهم.

تُعرف MLA التمويل التاجيري على أنه عقد تأجير لمدة محددة بين المؤسسة (صناعية أو تجارية و بنك أو مؤسسة متخصصة) وذلك مع وعد البيع في نهاية عقد التأجير.

احتلت MLA عام 2016 المراتب الأولى بأكثر من 63 مليار دينار جزائري من التمويلات منذ انشاءها و التي وجهت خصيصا لتطوير الإقتصاد الجزائري و مرافقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.¹

1-1-3: مثال عن الشراكة بين MLA و المورد RENAULT /DACIA

هو عقد تأجير للزبون الذي يتم على مستوى MLA بالاتفاق مع شركة RENAULT مع خيار البيع في نهاية العقد حيث تتراوح مدته من 24 إلى 48 شهر.

حيث تتم مراحل سير عملية التمويل التاجيري كالآتي:²

* tunisie leasing groupe

¹ <https://maghrebleasingalgerie.com> , consulté le 20/ 04/ 2018.

² www.rcbs.com , consulté le 09 /05/2018.

- يتجه الزبون نحو RENAULT للتفاوض حول النوعية ،الكمية و السعر؛
- يقوم المستشار التجاري بتقديم شروحات إضافية حول الليزينغ و إيجابياته؛
- يقدم المستشار التجاري للزبون قائمة الوثائق المطلوبة و إستمارة المعلومات (ملحق رقم 1)؛
- يتم بعث ملف الزبون ل MLA؛
- يتم دراسة الملف من قبل MLA و الرد عليه في حدود 72 سا؛
- في حالة الموافقة يقوم المستشار التجاري بتحديث الفاتورة الشكلية و إرسالها ل MLA؛
- تقوم MLA بإعداد العقد و دعوة الزبون لإحضار الشيك بنسبة 30% و يتم إمضاء عقد الليزينغ ؛
- تقوم MLA بشراء السيارة ووضعتها تحت تصرف الزبون طيلة مدّة التأجير و تبقى السيارة ملكا لشركة التأجير؛
- يقوم المستأجر بدفع القسط الأول معفى من الضرائب؛
- في نهاية العقد أمام الزبون اختيار شراء السيارة مع دفع مبلغ متفق عليه؛

2-3 : (ARAB LEASING CORPORATION) ALC

تأسست في أكتوبر عام 2001 حيث تعتبر أول مؤسسة متخصصة في التمويل التأجيري في الجزائر حيث تساهم في المشاركة في حركة تطور المتعاملين الإقتصاديين من خلال توفير وسائل تمويل جديدة ،بسيطة ومناسبة لإحتياجاتهم.

يتم ميكانيزم التمويل التأجيري كمايلي:¹

- يقوم الزبون بملأ استمارة التمويل (ملحق رقم 2) مرفوقة بكامل الملف ؛
- بعد استقبال الملف كاملا من الزبون يكون الرد في حدود 7 أيام ؛
- حيث تقوم ALC بتقييم مالي للطلب و تجسد القرض بالإمضاء على عقد التمويل التأجيري؛
- تقوم ALC بالاتصال بالمورد و الإتفاق معه حول التجهيزات المطلوبة لتضعها تحت تصرف الزبون؛
- تحصل ALC على أقساط الإيجار المتفق عليها حسب شروط العقد ؛

¹www.arableasing-dz.com , consulté le 09/05/2018

- في نهاية مدّة العقد يكون للزبون القدرة على شراء التجهيزات مقابل مبلغ متفق عليه حيث تتم تحويل الملكية لصالحه.

(IJAR LEASING ALGERIE) ILA:3-3

أنشأت هذه المؤسسة بمساهمة من البنك الجزائري *BEA و البنك البرتغالي BES** ،

تتلخص خصائص هذه المؤسسة في النقاط التالية:¹

- وسيلة تمويلية سهلة ؛
- رد سريع مع بساطة في الإجراءات ؛
- مدي متوسط و طويل الأجل؛
- قدرة على التمويل تصل حتى 100%؛
- تساهم في احتفاظ الزبون بأمواله و استثمارها في أوجه أخرى .

المبحث الثاني: دراسة حالة قرض ايجار

بعد التطرق في المبحث السابق إلى جانب من واقع تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بواسطة التمويل التأجيري سوف نحاول من خلال هذا المبحث توضيح الناحية التقنية للتعامل بالتمويل التأجيري عن طريق عرض حالتي الوكالة التابعة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية كمؤجر و وكالة renault kherraf skikda كمورد .

* Banque extérieure d'algerie

** Banco Espirito Santo

¹www.ijar leasing algerie.dz

المطلب الأول: دراسة حالة بوكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

1-1:لمحة عن بنك الفلاحة و التنمية الريفية* LA BADR و عن الوكالة محل الدراسة

1-1-1: لمحة عن البنك:

يُعتبر بنك الفلاحة و التنمية الريفية من بين البنوك التجارية الجزائرية، حيث يتخذ شكل شركة ذات أسهم تعود ملكيتها للقطاع العمومي، أسس هذا البنك في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبذلها الدولة بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري بموجب مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، وذلك بهدف تطوير القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي ولقد أوكلت له مهمة تمويل هياكل ونشاطات القطاع الفلاحي، الصناعي، الري الصيّد البحري والحرف التقليدية في الأرياف.

تحول BADR في إطار الإصلاحات الاقتصادية بعد عام 1988 إلى شركة ذات رأس مال قدره 220 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1000000 دج للسهم الواحد، ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14 أبريل 1990 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص، أصبح BADR كغيره من البنوك يُباشِر مهامه كبنك تجاري والمتمثلة في منح قروض وتشجيع الاستثمار، أما حالياً فيقدّر رأس ماله بحوالي 33 مليار دينار جزائري موزع على 3300 سهم بقيمة اسمية قدرها 1000000 دج لكل سهم مكتتبه كلها من طرف الدولة وحتى يتسنى لهذا البنك مباشرة مهامه على أحسن وجه، ورث عن البنك الوطني الجزائري 18 مديرية جهوية و 140 وكالة وفي 1985م 173 وكالة، وفي السوق يتميز بالمنافسة القوية أين أصبح يشق طريقه إلى حوالي 300 وكالة مؤطرة بحوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف، ويهدف اكتشاف ميزة تنافسية تؤهله لمنافسة البنوك الخاصة والأجنبية في ظل السوق المصرفية الجزائرية قام بتوزيع منتجاته وخدماته المتضمنة أبعاد الجودة الشاملة.

1-1-2:لمحة عن الوكالة :

هي الوكالة 751 والتي انفصلت عن الوكالة 744 بتاريخ 1995/01/1 والتي كانت بدورها تابعة للبنك الوطني الجزائري منذ 1974/04/01 ، وفي مارس 1982 وبناءً على المرسوم 82/106 أصبحت هذه الوكالة تابعة لبنك

* LA Banque de l'agriculture et du developpement rural

الفلاحة والتنمية الريفية الذي تأسس بموجب هذا المرسوم، هذا التحويل فرضته الطبيعة الفلاحية التي تمتاز بها ولاية سكيكدة واعتماد سكانها على الفلاحة.

- تتعامل الوكالة حاليًا مع أكثر من 14500 عميل، حيث تحتل هذه الأخيرة موقع استراتيجي مهم في وسط مدينة سكيكدة (شارع محمد بقرقور)، وكذلك فهي تتوسط عدّة مرافق عمومية مما سهّل عليها التعامل مع زبائنها وكذا استقطاب زبائن جدد باستمرار من خلال الخدمات المعروضة، وتُغطّي هذه الوكالة دائرتين هما دائرة سكيكدة ودائرة الحدائق.

الجدول رقم(13): بطاقة فنية لوكالة 751 سكيكدة:

عدد العمال:11
05• إطارات 03• أعوان ضبط 03• أعوان تنفيذ
العدد الإجمالي للحسابات إلى غاية مارس 2016 11800 منها
•حسابات الودائع: 483 •حسابات خاصّة: 2943 •حسابات بالعملة الصّعبة: 5567 •ودائع لأجل العملة الصّعبة: 01

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على معلومات من الوكالة

1-2: تقديم خدمة التمويل التاجيري من طرف la badr

هي خدمة تقدم بها بنك الفلاحة و التنمية الريفية حديثا حيث وجهها خصيصا للفلاحين و المستثمرين في المجال الفلاحي و الراغبين في شراء عتاد فلاحي، حيث عرف البنك التمويل التاجيري على أنه " عقد بين البنك (المؤجر) و المستأجر من أجل كراء معدات مصنعة محليا و التي تدخل مباشرة في إعداد المشاريع

الإستثمارية" ،حيث يتكفل البنك بدفع الكلي للعتاد المصنوع في الجزائر لفائدة الفلاحين حيث يقوم البنك بشراخ العتاد و بعدها يقوم الفلاح بدفع هذا الثمن في شكل أقساط متفق عليها حسب شروط العقد و عند نهاية العقد يقوم البنك بنقل ملكية العتاد لصالح الزبون.¹

تتمثل خصائص التمويل التاجيري لبنك la badr في فمالي:²

- من حيث المبلغ: القرض يكمن أن يصل إلى 100% من تكلفة التجهيزات .
- من حيث مدة التأجير: بالنسبة للحاصدات 10 سنوات أما باقي التجهيزات فتصل إلى 5 سنوات.
- من حيث تاريخ الاستحقاق: يكون وفقا لنوع النشاط ووفقا لوتيرة دورية متفق عليها بين الطرفين حيث يمكن أن يكون شهري أو ثلاثي أو سداسي أو سنوي.
- من حيث معدل الفائدة: معدل الفائدة المطبق هو 9% متضمن الرسم TTC ،5% على حساب العميل و 4% كعلاوة.
- من حيث الدعم المقدم: من 25% إلى 40% تقدمه الدولة
- المساهمة الشخصية من الزبون: تقدر مساهمة المستأجر ب10% من تكلفة المشروع .

1-2: دراسة لطلب قرض ايجار

1-2-1: تقديم المستثمر و مشروعه

السيد X هو فلاح تربطه علاقة قديمة مع LA BADR يسعى للحصول على قرض في اطار التمويل التاجيري من أجل اكتساب عتاد فلاحى يريد استغلاله في مشروعه الذي قدرت تكلفته الإجمالية ب 215636200 دج حيث يتوقع منه عائد صافي بقيمة 1093850,00 دج مع العلم أن مساهمته الشخصية قدرت ب 22563620 دج بالإضافة إلى دعم مالي مقدم من طرف الجبهة الوطنية لتنمية الاستثمارات الزراعية FNDIA* و قدر الدعم ب 646908,60 دج أما القرض البنكي فقد قدر ب 1293817.20 دج (ملحق رقم 3 و 4)

العتاد الفلاحى المراد الحصول عليه موضح في الجدول التالي:

¹ www .badr-bank.net

² من اعداد الطالبة اعتمادا على كتيبات مقدمة من طرف الوكالة

* le fond national de développement de l'investissement agricole .

الجدول رقم(14): العتاد الفلاحي المراد الحصول عليه

السعر الاجمالي	السعر الوحدوي	طبيعة العتاد
10458800	1045800	جرارة
17678200	17678200	آلة حاصدة
187500000	187500000	محرث
215636200	215636200	التكلفة الإجمالية

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الوثائق المقدمة من الوكالة

1-2-2: الملف الذي يتقدم به الزبون:

بغرض الحصول على العتاد الفلاحي يقوم الزبون بتكوين ملفه و التقدم به لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث يتكون هذا الملف من:

- طلب تمويل (ملحق رقم 5 و 6)؛
- رخصة الإستغلال (ملحق رقم 7 و 8)؛
- محضر شفوي للجنة القروض (ملحق رقم 9)؛
- شهادة عدم الإستدانة (ملحق رقم 10)؛
- تقديم المؤسسة (ملحق رقم 11)؛
- فاتورة شكلية للتجهيزات المطلوبة (ملحق رقم 12)؛
- خطة عن المردودات المتوقعة للمشروع (ملحق رقم 13،14،15،16)؛
- وثيقة الدعم من الجبهة الوطنية لتطوير الإستثمار الفلاحي إن وجدت(ملحق رقم 17)؛
- ملخص عن تقدير و قرار المدير(ملخص 18).

2-2-3: مراحل سير عقد التمويل التأجيري

بعد أن يتقدم الزبون بطلب التمويل بواسطة " LEASING " تقوم لجنة القروض بدراسة الطلب المقدم و مدى جدوى استغلال التجهيزات المطلوبة و مردوديتها بالإضافة إلى الملاءة المالية للزبون و الإطلاع إلى كافة أنواع الدعم المقدمة له لإقامة مشروعه و كل رخص الاستغلال الممنوحة له ،على هذا الأساس يتم اتخاذ

قرار التمويل من عدمه ، ففي حالة قبول طلب التمويل يتوجه البنك إلى المورد لشراء التجهيزات المطلوبة حسب المواصفات المتفق عليها ،ليتم وضع هذه التجهيزات تحت تصرف الزبون و تستغل حيث شروط العقد من حيث المدة و أقساط الايجار ليكون للمستأجر حيرة شراء المعدات عند نهاية العقد.

- بخصوص السيد X قد تمت الموافقة على تمويله بالتجهيزات تحت داعي أنها ضرورية لتطوير

نشاطه الفلاحي

ومنه نستنتج أنّ بنك الفلاحة و التنمية الريفية قد خصص هذا النوع من التمويل فقط للعتاد الفلاحي المصنع محليا ولا بد أن يكون الفلاح مسجلا على مستوى البنك كما يشترط أن ينتهي عقد الايجار بالتمليك.

المطلب الثاني: دراسة حالة بوكالة شركة رينو

1-2:لمحة عامة عن شركة RENAULT و عن وكالتها RENAULT KHERRAF SKIKDA

هي مجموعة فرنسية لانتاج السيارات و أنواع أخرى من العربات ، تأسست في 25فيفري 1899، يقع المقر الرئيسي للشركة في ضاحية "بولون بيلنكورث" غرب باريس و يرأسها حاليا "كارلوس غوصن" و في عام 1999 شكلت تحالفا مع شركة " نيسان موتورز" و يحتل عالميا المركز الرابع في سلم المنتجين للسيارات و من أنجح السيارات التي صنعتها " رينو" إلى الآن هي "رينو CLIO".

تشكل رينو الجزائر نقطة بيع مهمة في الشمال الإفريقي و لهذا فقر إفتتاح مصنع "رينو الجزائر" لصناعة السيارات المشترك بين الجزائر و فرنسا بنسبة 51% للجزائر و 49% لفرنسا يقع بوادي تليلات بولاية وهران غرب الجزائر بقدرة انتاجية 150000 سيارة سنويا ، تم تدشينه رسميا يوم الاثنين 10 نوفمبر 2011 معلنا ميلاد أول سيارة من نوع "رينو سامبول" "درناها جزائرية" قتم بتدشينه الوزير الأول السابق عبد المالك سلال و الرشيس المدير العام للمجمع رينو "كارلوس غوصن" مرفوقين بوزراء من البلدين ، و ل"رينو الجزائر" عدّة وكالات خدماتية مخولة يسيرها الخواص و بالشروط و حسب الأسعار التي يضبطها "رينو الجزائر" renauld

kherraf skikda هي الفرع الوحيد حاليا بمدينة سكيكدة و الذي تأسس في سنة 2011 بمصلحة تجارية للبيع و أخرى لخدمات ما بعد البيع.¹

2-2: شركة renaud والتعامل التمويل التأجيري

بدأت شركة renaud algerie بالتعامل بصيغة leasing و أطلقاتها على مستوى جميع نقاط بيعها حيث تشتمل هذه الصيغة على عقد تأجير الذي من خلاله يقوم الزبون بإختيار سيارته لتقوم الشركة بشراءها ووضعها تحت تصرفه بشروطه محددة مسبقا ،في نهاية مدّة التأجير يمكن للزبون أخذ السيارة مقابل 1% من قيمتها الأولية ، حيث تتمثل ايجابيات هذا العرض هي أن الرد على طلب يكون سريع و بدون تكاليف تصاحب الملف مدّة التمويل تصل من 12 إلى 48 شهر، يتم دراسة الملف من طرف البائع في غرفة عرض renaud ، هذا العرض هو موجه للمؤسسات و كذلك للعمال غير الأجراء حيث يتميز هذا العرض بايجابيات مالية و محاسبية حقيقية بالنسبة للزبون ،الأصول المؤجرة تهتك حسب المدّة المتفق عليها في العقد حتى و إن كانت مدّة الحياة الإقتصادية أكبر.

من خلال قرض الايجار renaud سجل ارتفاع في عدد المبيعات اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث مثلت نسبة المبيعات عن طريق التمويل التأجيري 25% من مجموع المبيعات لعام 2008 و هذا بفضل اجراءاته السهلة و السريعة²

3-3: الملف الذي يتقدم به الزبون للمورد

2-3-1: الوثائق الإدارية

- نسخة عن بطاقة تعريف الزبون ؛
- نسخة عن السجل التجاري أو الترخيص بالنشاط (ملحق رقم 19، 20، 21، 22)؛
- بطاقة الضرائب؛

¹ معلومات مقدمة من طرف الوكالة

² www.liberté-algerie.com, consulté le 17/05/2018

- عقد ايجار (ملحق رقم 23)؛
- القانون الأساسي للشخص المعنوي).

2-3-2: الوثائق المالية

- كشف التعريف البنكي (RIB) (ملحق رقم 24)؛
- كشف الحساب البنكي ل6 أشهر الأخيرة (ملحق رقم 25)؛
- الميزانيتين الجبائيتين الأخيرتين ؛
- مستخرج من سجل الضرائب (ملحق رقم 26)؛
- مستخرج من CNAS (ملحق رقم 27)؛
- مستخرج من CASNOS (ملحق رقم 28).

2-3-3: الوثائق التجارية

- فاتورة شكلية للسيارة المراد استأجارها (ملحق رقم 29)؛
- نسخة من البطاقة الرمادية ؛
- طلب تمويل (ملحق رقم 30)؛
- FICHE PATRIMOINE (ملحق رقم 31)؛
- أمر بانطلاق الأشغال (ملحق رقم 32)؛
- ترخيص من بنك الجزائر (ملحق رقم 33)؛

2-4: مراحل سير عقد التمويل التاجيري

- يتوجه الزبون إلى نقطة بيع RENAULT حيث يقوم بتقديم رغباته و حاجاته للمستشار التجاري الذي يقوم بتعريف بمنتجات الشركة و محاولة اختيار ما يلاءم رغبة الزبون؛
- بعد الاتفاق حول نوع السيارة يقوم المستشار التجاري بإعداد فاتورة شكلية (facture proforma) التي تحتوي على كافة التفاصيل المتعلقة بالسيارة و يقدمها للزبون؛

- يتوجه الزبون إلى البنك المتخصص في الليزينغ سواء كان البنك متعاقدًا مع شركة renauld كما هو الحال مع MLA أو يكون من إقتراح الزبون حيث يقدم هذا الأخير للبنك الفاتورة الشكلية مصحوبا بالملف السابق الذكر؛
- عند قبول البنك بطلب تمويل الزبون يقوم بالتوقيع على وصل الطلب لصالح الزبون؛
- مقابل وصل الطلب تمنح renauld السيارة للزبون مقابل دفع البنك ثمن السيارة نقداً؛
- أفساط الإيجار تكون بين البنك و الزبون حسب العقد المتفق عليه أما السيارة فتبقى مرهونة بختم أي عدم ملكية الزبون لها؛
- في نهاية العقد بإمكان الزبون إمتلاك السيارة مقابل مبلغ يتم الاتفاق عليه مسبقاً.

نستنتج أنّ شركة رينو وجدت في هذه التقنية ملاذاً لتصريف منتجاتها فهي باعتبارها كمورد تعدّ حلقة ربط الأساسية في عملية التمويل التاجيري وأصبحت تربطها علاقات شراكة مع البنوك و شركات التمويل التاجيري وهذا للتعريف بهذه التقنية و زيادة التعامل بمثل هذه التقنية فاليزينغ عامل جذب لأصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذين يفضلون دفع أفساط الإيجار على تجميد أموالهم كاملة في شراء هذه السيارات.

خلاصة الفصل:

تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية في الواقع عديد الصعوبات خاصة التمويلية منها و هو ما يعيق نموها و دفعها بالاقتصاد الجزائري قدما رغم الجهود المبذولة من طرفة الدولة من هيئات و برامج دعم و في هذا الصدد جاء التمويل التاجيري ليفرض نفسه كبديل تمويلي مهم جدا لهذا النوع من المؤسسات فقامت الدولة باحتضانه ووضع الإطار التشريعي و التنظيمي الخاص به ، لكن مازال يعيش بدوره حالة من الركود لا ترقى إلى مستوى التطلعات فسوق التمويل التاجيري في الجزائر يبقى سوق غير ناضج و في مرحلة التعرف عليه وهذا راجع لعدد الأسباب من بينها تفضيل أصحاب هذه المؤسسات للتمويل الذاتي أو بالقروض الكلاسيكية و كذلك عدم وجود اتفاقيات و شراكة بين المؤسسات و البنوك بخصوص التمويل يقرض الإيجار، وبالرغم من كل هذه الوقائع إلا أن المتخصصين يتوقعون نشاطا كبيرا في سوق التمويل التاجيري و هذا مع التوقعات بخصوص ارتفاع كبير في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر مع آفاق السنوات القادمة.

خاتمة علمة

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهم ملامح الإقتصاديات الحديثة و التي تراهن عليها لتحقيق التنمية الإقتصادية حيث صارت تلعب أدوارا جد مهمة ففي الشق الأقتصادي فهي تساهم في توفير مناصب الشغل و تنويع الهيكل الصناعي ،زيادة المنافسة و الزيادة في الناتج المحلي و أهم أمر دعم الصادرات و الإنتاج المحلي أما في الشق الإجتماعي فهي تساهم في تحسين الظروف الإجتماعية ، ما ساعدها على تحقيق كل هذا هي خصائصها و مميزاتها المتعددة كسهولة إنشائها و بساطة هيكلها التنظيمي و قدرتها على الابتكار و التجديد و مواكبة التطورات التكنولوجية و بالرغم من كل هذا فهذه المؤسسات معرضة لجملة من المشاكل و الصعوبات منها المتعلقة مباشرة بنشاطها و أخرى متعلقة بالجانب الإداري إضافة إلى نقص الخبرة و الإحصاءات الضرورية المتعلقة بالسوق و المنافسة و كذلك نقص التخطيط و الرقابة الإدارية و التسيير و مشاكل تسويقية و فنية ، لكن بالرغم من تعدد هذه العوائق يبقى مشكل الحصول على التمويل المناسب لضمان استمراريتها و عليه فهناك تشكيلة متنوعة من المصادر و التي تتنوع ما بين مصادر تقليدية كالتمويل الذاتي و مصادر أخرى مستحدثة كمؤسسات رأسمال المخاطر و التمويل الإسلامي و التمويل التأجيري.

وبالنظر لخصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من حيث ضعف قدرتها التمويلية الذاتية مع صعوبة الحصول على التمويل من المصادر الخارجية خاصة من البنوك و الأسواق المالية بسبب عدم توفرها على الضمانات اللازمة و بالتالي فهي في عملية بحث عن مصدر تمويلي أكثر ملاءمة لطبيعتها و خصائصها، لذلك ارتأينا في بحثنا هذا دراسة تقنية التمويل التأجيري كوسيلة تمويلية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، فالتمويل التأجيري هو عقد لتأجير أصول تستخدم في النشاط المهني و الإنتاجي مع إمكانية نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية مدة العقد بعد دفع قيمة مالية محددة و متفق عليها سلفا، كما أنّ التمويل التأجيري ينقسم إلى عدة أنواع تتلاءم و متطلبات و حاجات المؤسسات بالإضافة إلى تميزه بعدد الخصائص تجعل منها وجهة تستقطب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للحصول على تمويل كامل لاستثماراتها مع سرعة في معالجة الملفات إضافة إلى عدم تجميد الأموال ضف إلى ذلك مزايا عديدة أخرى.

وتماشيا مع النجاح الذي عرفته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على المستوى الدولي، فقد عمدت الجزائر إلى تبنيها من خلال إطار وضع تشريعي و تنظيمي ملائم لها و تجسد ذلك من خلال مجموعة من البرامج و هيئات دعم و وزارة خاصة بها وكلها تهدف لمساعدة المستثمرين الخواص و خاصة الشباب

منهم على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، بالإضافة إلى تشجيع قيام مؤسسات تمويلية متخصصة تقدم تمويلات مناسبة لنشاط هذه المؤسسات التي غالبا لا تحصل على ثقة البنوك و تتمثل هذه المؤسسات خصوصا في مؤسسات رأس مال المخاطر و التمويل التاجيري و احتل هذا الأخير أهمية كبيرة في التوجهات التمويلية الجديدة للجزائر و هذا من خلال إصدار الأمر رقم 96/09 الذي وضع الإطار التشريعي العام له و الذي تبعته مجموعة من التعليمات التي تهيئ المناخ الملائم لقيام سوق التمويل التاجيري و هو ما جعلنا نلاحظ وجود عدد لا بأس به من المؤسسات المتخصصة في التمويل التاجيري و التي تنشط في السوق مع إقبال معتبر لأصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بفض العروض المحفزة التي وضعتها لها.

وعموما يمكننا الخروج بمجموعة من الإستنتاجات هي كالتالي:

- ✓ أثبتت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانتها الكبيرة ضمن مسار النمو الإقتصادي و البرامج التنموية حيث صارت من بين الآليات المعول عليها لإعطاء دفع قوي للقطاع الإقتصادي بفضل مميزاتها و خصائصها.
- ✓ على الرغم من المكانة الهامة التي صارت تحتلها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أنها تواجه مشاكل و صعوبات متعددة على مختلف المستويات بسبب صغر حجمها وضعف الخبرة الإدارية لمسيرها لذلك هي بحاجة دائمة إلى رعاية في مختلف مراحل تطورها .
- ✓ مع تعدد الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يبقى مشكل التمويل أبرز المشاكل نظرا لتحفظ البنوك في تعاملها مع هذه المؤسسات بسبب قلة الضمانات وضعف ملاءتها المالية وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.
- ✓ مشكل التمويل كان دافعا للبحث عن مصادر تمويلية أخرى أكثر ملاءمة لنشاطها و من بينها التمويل التاجيري الذي ظهر كوسيلة تمويلية تُلبي حاجات الاستثمار وتواكب التطور التكنولوجي السريع فمثلا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قد تحتاج لتجهيزات لأجل نشاط عرضي فبدل شرائها و تجميد أموالها تقوم فقط باستئجارها، فهو يوفر تمويلا كاملا مع عدم الحاجة لتقديم ضمانات فالأصل المؤجر يمثل ضمانا بحد ذاته مادامت الملكية تبقى لصالح المؤسسة المؤجرة إلى حين نهاية العقد و رغبة المستأجر في امتلاكه مقابل مبلغ متفق عليه مسبقا ، و هو ما يثبت صحة الفرضية الثانية.

✓ على الرغم من تبني الجزائر لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إظهارها اهتماما كبيرا بها إلا أنّ الاقتصاد الجزائري مازال اقتصاد غير متنوع و يعتمد على قطاع المحروقات وعلى المؤسسات الكبرى.

✓ برغم قدم صدور الأمر المتعلق بالتمويل التّأجيري إلا أنّ تطبيقه في الواقع العملي عرف تأخراً كبيراً و هو ما جعل من سوق التمويل التّأجيري في الجزائر سوق غير ناضج و في مرحلة التعرف عليه و هو ما يفسر قلة المؤسسات المالية المتخصصة فيه كما يلاحظ نقص الإحصائيات المتعلقة بنشاطها.

✓ بالرغم من عدم طلب الضمانات لتقديم خدمة التمويل التّأجيري إلا أنّ المؤسسة الممولة تأخذ بعين الإعتبار الصحة المالية للمؤسسة المستأجرة، حيث تقوم بدراسة شاملة للمشروع و التّأكد من تغطية المردودية المتوقعة لتكاليف المشروع و إلاّ قبول طلب التمويل بالرفض و هذا قد يقف حاجزا أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لقلّة خبرتها و درايتها الواسعة بالسوق هو ما يستدعي من هذه المؤسسات دراسة كل التمويلات المتاحة و الاستفادة منها بأحسن الطرق الممكنة.

و في هذا الصدد يمكن إقتراح مجموعة من التوصيات التي قد نراها مناسبة لتحسين وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و زيادة دورها في الإقتصاد الوطني و كذلك الدفع بتقنية التمويل التّأجيري للمساهمة في تمويل هذه المؤسسات بكل فعالية:

- ✓ تعزيز و تكييف جهاز دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع الإقتصاد الجزائري؛
- ✓ ضرورة الإهتمام بوجهان أساسيان متصلان بتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هما توفير العقار الصناعي و تأهيل المستوى ؛
- ✓ تقوية التعاون بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مراكز البحث العلمي ؛
- ✓ بدل كل الجهود لبعث نشاط المؤسسات المالية في تقديم خدمات تتماشى و احتياجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التمويلية؛
- ✓ تشجيع المنافسة بين البنوك لزيادة خدماتها المصرفية و التوسع في أسواق جديدة و من بينها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

- ✓ ضرورة تطبيق التمويل التآجيري بكافة شروطه و خصائصه الأصلية والتي تتميز بالسهولة و المرونة و التي هي مهمة من قبل البنوك و المؤسسات المالية الجزائرية؛
- ✓ التوسع في المجال الجغرافي التي تنشط فيه المؤسسات المالية المتخصصة في هذه التقنية بغرض التقرب أكثر من المستثمرين؛
- ✓ زيادة الدعاية و الإشهار بخدمة التمويل التآجيري لجعله في ثقافة المستثمرين خاصة في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- ✓ تشجيع إقامة الشراكة بين المؤسسات المالية المحلية والأجنبية و هذا للإستفادة من خبراتهم في هذا المجال؛

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية

1- الكتب :

- 1- أرشد فؤاد التميمي ، الأسواق المالية إطار في التنظيم و تقييم الأدوات ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن . 2010 .
- 2- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، عنابة، الجزائر، 2008.
- 3- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، الجزائر، 2010.
- 4- حسين بلعجوز ، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية و البنوك الكلاسيكية ، مؤسسة الثقافة الجامعية ، الإسكندرية ، مصر ، 2009.
- 5- سليمان ناصر ، التقنيات البنكية و عمليات الإئتمان ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2012.
- 6- سمير محمد عبد العزيز ، التأجير التمويلي و مداخله المالية، المحاسبة الاقتصادية التشريعية والتطبيقية، الطبعة الأولى، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- 7- شاكِر القزويني ، محاضرات في اقتصاد البنوك ، الطبعة الخامسة ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2008.
- 9- صادق راشد الشمري ، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن ، 2008.
- 10- صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة في القانون الاردني مع الإشارة الى أحكام الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005.
- 11- عبد الحق بوعتروس ، الوجيز في البنوك التجارية عمليات ، تقنيات و تطبيقات . قسنطينة ، الجزائر 2000
- 12- عبد الحميد عبد الفتاح المغربي ، إدارة المنشآت المتخصصة ، المكتبة العصرية للنشر و التوزيع ، مصر ، 2009.
- 13- عبد الرحمان بابنات و ناصر دادي عدون ، التدقيق الاداري و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دار المحمدي العامة ، الجزائر ، 2008 .
- 14- عبد القادر بحيج ، الشامل لتقنيات أعمال البنوك ، دار الخلدونية ، الجزائر ، 2013.

- 15- عبد الله خبابة، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2013، ص13.
- 16- عيبر الصفدي الطوال، التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- 17- محمد عبد العزيز حسن زيد، الإجارة بين الفقه الإسلامي و التطبيق المعاصر ، الطبعة الأولى، المعهد العالمي الإسلامي، القاهرة، مصر، 1996
- 18- مستشار محمود فهمي وآخرون، التأجير التمويلي الجوانب القانونية والمحاسبة والتطبيقية، القاهرة، 1997.
- 19- نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع ، بيروت، لبنان . 2007 .
- 20- هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي دراسة نقدية في القانون الفرنسي، مكتبة الإشعاع القانونية، الإسكندرية، مصر، الطبعة الثانية، 1998.
- 21- هوارى معراج وحاج سعيد عمر، التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.

2-الرسائل العلمية:

- 1- ابتسام قارة . دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي بالجزائر دراسة حالة - ولاية مستغانم ، رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة أبي بكر بلقايد ، تلمسان . 2011-2012 .
- 2- أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2001.
- 3- أمال بن عشي . دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل و تحصيل الحقوق التجارية ، رسالة ماجستير (منشورة) كلية الحقوق ، جامعة قسنطينة 1 ، الجزائر . 2013 - 2014 .

- 4- إناس صيودة ، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية ، رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة محمد بوقرة ، بومرداس ، الجزائر ، 2008 – 2009.
- 5- إيمان صحراوي، دراسة الخطر المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من وجهة نظر البنك . دراسة حالة بنك التنمية المحلية BDL . رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة فرحات عباس ، سطيف،الجزائر، 2004 – 2005 .
- 6- حمزة فيشوش ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاستراتيجية لمواجهة العولمة في ظل اقتصاد المشاركة ، رسالة ماجستير (منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، الجزائر .
- 7- حميدة رابح، استراتيجيات ترقية دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم النمو و تحقيق التنمية المستدامة دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية و التجربة الصينية ، رسالة ماجستير(غير منشورة)،كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس،سطيف،الجزائر،2010-2011.
- 8- حنان كمال الدين جمال ضبان ، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية، رسالة ماجستير (منشورة) كلية الشريعة والقانون، الجامعة الإسلامية، غزة ، فلسطين ، 2015.
- 9- خالد طالبي، دور القرض الايجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير(منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر،2010-2011.
- 10- ذهبية لطرش، اتفاقيات التجارة في السلع و آثارها المتوقعة على المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس،سطيف، الجزائر،2003-2004.
- 11- سمية بن جبليّة ، أثر التضخم على عوائد الأسهم مجموعة من الشركات المسعرة في بورصة عمان للفترة 1996- 2006 مذكرة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير جامعة منتوري قسنطينة ، الجزائر 2009 – 2010 .
- 12- زينب خلفة الساهل ، دور شركات رأس مال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رسالة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 20 اوت 1955، سكيكدة الجزائر،2011-2012.

- 13- سوسن زيرق ، مساهمة قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية بولاية سكيكدة 2010-2015، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي،الجزائر، 2016-2017 ص 71.
- 14- شهرزاد برجى . إشكالية استغلال مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة . رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد . تلمسان ، الجزائر ، 2011 - 2012 .
- 15- صباح شاوي ،أثر التنظيم الإداري على أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة تطبيقية لبعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية سطيف،رسالة ماجستير(غير منشورة)، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،2009-2010.
- 16- صفاء عمر خالد بلعاوي، النواحي القانونية في عقد الإيجار التمويلي وتنظيمه الضريبي،رسالة ماجستير(منشورة)، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005.
- 17- عادل عطوي، واقع التأجير التمويلي في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر،2004-2005.
- 18- عائشة مصباح ،المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و معوقات تطورها دراسة تحليلية بعض المؤسسات لولاية قسنطينة ، رسالة ماجستير(غير منشورة) ،معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 2004-2005.
- 19- عبد الحكيم عمران. استراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة . رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، قسم العلوم التجارية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ،الجزائر،2006- 2007 ..
- 20- عبد الصمد حوالف ، الإطار القانوني لعقد الاعتماد الايجاري (الليزینگ) رسالة ماجستي(منشورة)،كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2008-2009 ،
- 21-عبلة لمسلف ، الدور الاقتصادي للمشاركة المصرفية - دراسة مقارنة ،رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة منتوري ، قسنطينة، الجزائر، 2005 -2006.

- 22-عمار شلابي. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رهان جديد للتنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر ، أطروحة دكتوراه (غير منشورة) ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة باجي مختار ، عنابة ، الجزائر ، 2010 - 2011 .
- 23- عنيد الجوري ، أهمية اعتماد البورصة كوسيلة تقييم مردودية المؤسسة وتمويل تطورها دراسة حالة مجمع صيدال، رسالة ماجستير (منشورة) كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة الجزائر، 2011-2012،
- 4- عياشة عثمانى، دور التسويق في زيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس ، سطيف،الجزائر، 2010 - 2011 .
- 25- عيسى بخيث، طبيعة عقد الايجار التمويلي وحدوده القانونية،دراسة قانونية، رسالة ماجستير(منشورة)، كلية الحقوق جامعة محمد بوقرة، بومرداس،الجزائر،2010-2011.
- 26- فضيلة زاوي ، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر دراسة حالة مؤسسة سونغاز، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2008-2009.
- 27- فيروز بوزورين ، دور إدارة الحياة الوظيفية في تحفيز العاملين في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رسالة ماجستير(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، قسم العلوم الاقتصادية ، جامعة فرحات عباس، سطيف ، الجزائر ، 2009 - 2010 .
- 28- محمد الصالح زويطة، أثر التغييرات الاقتصادية في ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر ، 2006 - 2007 .
- 29- محمد سبتي ، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المؤسسة المالية الجزائرية الأوروبية المساهمة FINALEP . رسالة ماجستير (منشورة) . كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة منتوري ، قسنطينة ، الجزائر، 2008 - 2009 .
- 30- مصطفى تركي حومة الجوراني ، آثارعقد الفاكثورينغ (عقد شراء الديون التجارية في التشريعين الأردني و العراقي)، رسالة ماجستير (منشورة) كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط ، 2015 .

- 31- هشام بن الشيخ، الاعتماد الإيجاري للعقارات، رسالة ماجستير (منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية قسم العلوم القانونية والإدارية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2007.
- 32- هشام بالهامل ، آثار عقد الاعتماد الإيجاري في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير(منشورة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، 2013-2014
- 33- ونيس محمد أحمد البرغوثي، معوقات تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة الحجم في ليبيا و مقترحات علاجها، رسالة ماجستير(منشورة)، كلية الإقتصاد، جامعة بنغازي، ليبيا، 2014.
- 3-المقالات و الملتقيات و البحوث العلمية:**
- 1- أحمد حسين المشهراوي و وسام أكرم الرملاوي ، أهم المشاكل و المعوقات التي تواجه تمويل المشروعات الصغيرة الممولة من المنظمات الأجنبية العاملة في قطاع غزة من وجهة نظر العاملين فيها ، مجلة جامعة الأقصى (سلسلة العلوم الإنسانية) ، المجلد الثاني عشر ، العدد الثاني ، 2015.
- 2- الأخضر بن عمرو وعلي باللموشي، معوقات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و سبل تطويرها، ملتقى وطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الوادي، الجزائر، يومي 05 - 06 ماي 2013 .
- 4- السعيد بريش ، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة SOFINANCE مجلة الباحث، العدد 05، 2007.
- 5- القاسم ماضي ، دراسة بعنوان التمويل بالإيجارة كأداة متميزة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك البركة الجزائري، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر.
- 6- بسام أحمد عثمان، النقل التآجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد رقم 27، العدد 3، 2011.
- 7- حسان خضر ، تحليل الأسواق المالية ، سلسلة دورية تعنتي بقضايا التنمية في الأقطار العربية ، العدد السابع و العشرون ، مارس 2004 ،
- 8- حياة بن حراث و يوسف رشيد ، بحث حول صيغ التمويل المصرفي الموجه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري ، جامعة مستغانم ، الجزائر .

- 9- خالد قاشي ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمحرك للتنمية في الجزائر 2005 – 2013 ، مجلة الأبحاث الاقتصادية، العدد 12، جامعة البليدة 2 ،الجزائر، جوان، 2015.
- 10- رابح خوني و حساني رقية ، آفاق تمويل و ترقية المؤسسات الصّغيرة و المتوسّطة في الجزائر، تمويل المشروعات الصّغيرة و المتوسّطة و تطويرها و دورها في الاقتصاديات المغاربيّة ، بحوث و أوراق عمل الدورة الدولية ، دار الهدى للطباعة و النشر ، عين مليلة ، أيام 25 . 26 . 27 . 28 ماي 2003.
- 11- رابح خوني و رقية حساني ، آفاق تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ورقة مقدمة في الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف،الجزائر25-28 ماي،2003.
- 12- خوني رابح و حساني رقية، واقع وافاق التمويل التّاجيري في الجزائر أهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي 17 و 18 أبريل، 2006.
- 13- سليمان ناصرو عواطف محسن ، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية ، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي ، الواقع و رهانات المستقبل، 23-24 فيفري 2011.
- 14- سليمة غدير أحمد ، تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث ، عدد 09، الجزائر، 2001 .
- 15- سمراء دومي و عطوي عبد القادر ، التجربة المغربية في ترقية و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بحوث و أوراق عمل الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطور دورها في الاقتصاديات المغاربية ، سطيف ، الجزائر، 2003 .
- 16- سهام قارة ، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تطوير القطاع السياحي في الجزائر دراسة حالة ولاية مستغانم، المجلة الجزائرية للعولمة و السياسات الإقتصادية العدد 2 . 2016 .
- 17- صليحة بن طلحة و معوش بوعلام ، الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في القضاء على البطالة ،ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية .

- 17- عبد المجيد شيموي ومصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في دعم المناخ الإستثماري حالة الجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر؛ يومي 17 و 18 أبريل .
- 18- عيسى آيت عيسى ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر آفاق و قيود ، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس ، الجزائر .
- 19- عمار بن عيش ، الإيجار التمويلي بين الأهمية الاقتصادية والشريعة الإسلامية، الملتقى الوطني التاسع حول " أداة سعر الفائدة وأثرها على الأزمات، الطبعة الأولى، الجزء الأول، دار بهاء للنشر والتوزيع، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سكيكدة، 9 و 10 ماي، 2011.
- 20- فواز صالح حموي، مشكلات الاستئجار التمويلي leasing وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمتل في تنفيذ الاستثمارات، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 21، العدد الأول، 2005.
- 21- مصطفى بالمقدم وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العالمي الرابع الريادة والإبداع" استراتيجية الاعمال في مواجهة تحديات العولمة" ،كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، يومي 15 و 16 مارس 2005.
- 22- مليكة زغيب ، إستخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة ، مجلة العلوم الإنسانية ، العدد السابع ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، الجزائر، فيفري 2005.
- 23- نصيرة قوريش ، آليات و إجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية ، جامعة حسيبة بن بوعلي ، الشلف ، الجزائر ، يومي 17 و 18 أبريل ، 2006 .
- 4-قوانين و أوامر:**

1- الجريدة الرسمية . الباب الأول ، الفصل الأول ، المادة 5، قانون رقم 17 - 02 مؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. العدد 2.

2- الأمر رقم 96-9 مؤرخ في 19 شعبان 1416 هـ الموافق لـ 10 يناير 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري في الجزاير، المادة الأولى، الجريدة الرسمية، العدد 3، المنشورة بتاريخ 14 يناير 1996م الأمر رقم

9-96 المؤرخ في 19 شعبان 1416 هـ الموافق لـ 10 يناير 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري في الجزائر
المادة الاولى، الجريدة الرسمية، العدد 3، المنشورة بتاريخ 14 يناير 1996م

ثانيا: المراجع بالأجنبية

1-الكتب:

1-Jean-François Gervais, les clés du leasing ,édition d'organisation , 2004

2-الرسائل العلمية:

1-Samia dali youcef, le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide
au développement de la PME en Algérie, magister, faculté des sciences
économique sciences de gestion et sciences commerciales, université d'Oran,
2010-2011.

3-قوانين وتقاير:

1-Journal officiel de l'union européenne 20/5/2013 Article " 2 ", guide de
l'utilisation pour la définition des pme

2-grentrit berisha , Justina shiroha pula Academic Journal of Busines
Administration law and social sciences, Marsh 2018

ثالثا: المواقع الإلكترونية

1-<http://www.oecd.org>

2- <http://www.arab-api.org>

3- <http://www.affectassur.com>

4- <http://www.coeur du Maroc>

- 5- site de ministère de finance : [http:// www.mf.gov.dz](http://www.mf.gov.dz)
- 6- La magasinie electronique dziri [http://:www.dziri.com](http://www.dziri.com)
- 7-Le site de Quotidien algerien le soir d'algerie [www.le soir d'algerie.com](http://www.le-soir-d-algerie.com)
- 8- <http://www.abef-dz.org>
- 9- <http://www.enssea.net>,
- 10- <http://www.apsf.pro>
- 11- le site de ministère de l'industrie et des mines : <http://www.mdpi.gov.dz>
- 12- <http://www.andi.dz>
- 13- <http://www.cnac.dz>
- 14- <http://www.ansej.org.dz>
- 15- <http://www.angem.dz>
- 16- le site de algerie presse service : [http:// www.aps.dz](http://www.aps.dz)
- 17- <http://maghrebleasingalgerie.com>
- 18- <http://www.rcbs.com>
- 19- <http://www.arableasing-dz.com>
- 20- [http://www.ijar leasing algerie.dz](http://www.ijar-leasing-algerie.dz)
- 21- [http://www .badr-bank.net](http://www.badr-bank.net)
- 22- <http://www.liberté-algerie.com>