

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة

مذكرة نهاية الدراسة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر

في العلوم المالية و المحاسبية

تخصص محاسبة و مالية

الموضوع

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق
القرض الايجاري

دراسة حالة

الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف
(SOFINANCE)

تحت إشراف :

د. طاري محمد العربي

من إعداد :

- بودراع أسامة

- عبد الغفور عزيز

مكان التربص: الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE).

فترة التربص: من 01 أفريل 2014 إلى 01 جوان 2014.

2014 /2013

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
المدرسة العليا للتجارة

مذكرة نهاية الدراسة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر
في العلوم المالية و المحاسبية
تخصص محاسبة و مالية

الموضوع

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق
القرض الايجاري
دراسة حالة
الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف
(SOFINANCE)

تحت إشراف :

د. طاري محمد العربي

من إعداد :

- بودراع أسامة

- عبد الغفور عزيز

مكان التربص: الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE).

فترة التربص: من 01 أفريل 2014 إلى 01 جوان 2014.

2014 /2013

شكر و تقدير

نحمد الله ونشكره على نعمه، فالحمد لله الواحد القهار العزيز الغفار

مقدر الأقدار ، الذي قدرنا

ووفقنا على انجاز هذا العمل المتواضع

ثم نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد

على تحضير ثمرة مجهودنا هاته

نخص بالذكر : الأستاذ المشرف طاري محمد العربي

الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه

كما نشكر كل موظفي الشركة المالية للإستثمار المساهمة و

التوظيف خاصة السيد أيت وعلي مدير مديرية القرض الإيجاري

و السيد بوعدو رشيد مسؤول مصلحة المحاسبة و المالية

و كل الأساتذة الذين حرصوا على تلقينا دروب العلم والمعرفة

و كل الأصدقاء والرفقاء الذين ساهموا معنا من أجل إثراء هذا

العمل و إلى كل أساتذة و عمال و طلبة المدرسة العليا للتجارة

* اسامة

* عزيز

الإهداء

الحمد لله الذي سخر لنا هذا وما كنا له مقرنين ، ولي نعمتي وإنه
لذو فضل عظيم

والصلاة على حبيبنا وشفيعنا محمد سيد المرسلين

بتوفيق وعون من الله اهدي ثمرة مجهودي المتواضع إلى
الجدتين أطال الله عمرهما و جدي مسعود أمدته الله بالصحة و
العافية وإلى جدي عبد الله رحمه الله و أسكنه فسيح جناته
و إلى أعظم و أطيب قلب في الوجود كله "أمي العزيزة" وإلى
أعظم ما في الوجود "أبي العزيز"

إلى إخواني : عبدالفتاح ، أنيس و وائل

إلى كل الأهل والأقارب خاصة "هيثم , هديل , نهال و أنس"

إلى كل الأساتذة من الطور الابتدائي إلى الطور الجامعي

إلى كل أصدقاء الدرب وأخص بالذكر :أمينة ، سيدعلي ،

خيرالدين ، عبدالرحمان، لطفي، صهيب ،وليد ،سهام ، أسماء ،

سجية ، عبد الغفور، بلقاسم ،كمال. حميدا ، فريد ، نبيل

و إلى كل أساتذة و عمال و طلبة المدرسة العليا للتجارة

إلى كل من وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي

أسامة

الإهداء

أحمد الله عزّ و جلّ و أشكره الذي أنار لي طريق العلم و منحني القدرة و الصبر و وفقتي في انجاز هذا العمل الذي أهديه إلى:
من تألمت قبل ألمي و فرحت قبل فرحي، إلى من أيقظت ليلها لراحتي و سهرت على سعادتي و كانت بمثابة مشعل يترقب خطواتي و حلمت دوما أن أكون في أعلى المراتب
"أمي العزيزة".

أعزّ و أحب إنسان في الوجود الذي منحني كل الحب و الحنان،
إلى الذي كان نعم الأب. "أبي الحنون"

و إلى عمود العائلة جدي محند و جدتي جوهرة أطال الله عمرهما.

إلى الذين اعتبرهم نعمة من الله عزّ و جلّ إلى إخوتي ياسمين
وأحمد، و إلى خالاتي: زهية، عائشة، فريدة، راضيا، و كل
أزواجهم و أبنائهم(أمينة، ايمان، رضوان، أيوب، أنيس، رشيد)،
وإلى أخوالي: حسن، حسين، رابح، صالح، مصطفى، و أبناء
أخوالي وخالاتي(ليندة و أولادها، حسان، مراد، سليم، فضيل،
إبراهيم ، نعيمة و أولادها، مالك، فريد، سفيان وبناته، لويزة، ،
فاتح ، لامية، مريم، عبد الرحمان).

دون أن أنسى زميلي في هذا العمل بودراع أسامة.

وإلى كل من ساعدني في هذا البحث من قريب أو من بعيد و لو
بكلمة طيبة أو ابتسامة صادقة.

عزیز

فهرس المحتويات

المقدمة العامة..... أ-ج

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

مقدمة الفصل الأول.....01

المبحث الأول: ماهية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.....02

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....02

الفرع الأول: إشكالية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة02

الفرع الثاني: تعاريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب بعض الدول و المنظمات.....03

الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة07

المطلب الثاني: معايير قياس الحجم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.....09

الفرع الأول: المعايير الكمية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.....09

الفرع الثاني: المعايير الكيفية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.....11

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....12

الفرع الأول: الأهمية الاقتصادية.....12

الفرع الثاني: الأهمية الاجتماعية.....13

المطلب الرابع: المشاكل و المعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....15

الفرع الأول: مشاكل تمويلية و فنية.....15

الفرع الثاني: مشاكل إدارية ، تسويقية و سياسية.....18

المبحث الثاني: ماهية التمويل في المؤسسات20

المطلب الأول: مفهوم التمويل و وظائفه.....21

الفرع الأول: تعريف التمويل.....21

الفرع الثاني: وظائف التمويل.....22

المطلب الثاني: أنواع التمويل في المؤسسات.....22

الفرع الأول: من زاوية المدة التي يستغرقها.....22

الفرع الثاني: من زاوية مصدر الحصول إليه.....22

23	الفرع الثالث: من زاوية الغرض الذي يستخدم من أجله.....
23	المطلب الثالث: أهمية و مخاطر التمويل.....
23	الفرع الأول: أهمية التمويل.....
23	الفرع الثاني: مخاطر التمويل.....
24	المبحث الثالث: طرق تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
25	المطلب الأول: التمويل الذاتي.....
25	الفرع الأول: مفهوم التمويل الذاتي.....
25	الفرع الثاني: مكونات التمويل الذاتي.....
26	الفرع الثالث: مزايا و عيوب التمويل الذاتي.....
28	المطلب الثاني: التمويل البنكي.....
28	الفرع الأول: مفهوم القروض.....
29	الفرع الثاني: أنواع القروض.....
30	الفرع الثالث: أهمية التمويل البنكي.....
31	المطلب الثالث: التمويل عن طريق رأس مال المخاطر.....
31	الفرع الأول: تعريف رأسمال المخاطر.....
31	الفرع الثاني: أهداف رأسمال المخاطر.....
31	المطلب الرابع: التمويل بالاستئجار.....
32	الفرع الأول: تعريف الاستئجار.....
32	الفرع الثاني: أشكال الاستئجار.....
34	خاتمة الفصل الأول.....
	الفصل الثاني: القرض الايجاري كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
35	مقدمة الفصل الثاني.....
36	المبحث الأول: مفهوم قرض الايجاري.....
36	المطلب الأول: نشأة و تطور القرض الايجاري.....
36	الفرع الأول: نشأة القرض الايجاري.....

35.....	الفرع الثاني: تطور القرض الايجاري.....
39.....	المطلب الثاني: تعريف و خصائص القرض الايجاري.....
39.....	الفرع الأول: تعريف القرض الايجاري.....
41.....	الفرع الثاني: خصائص القرض الايجاري.....
44.....	المطلب الثالث : أنواع القروض الإيجارية.....
44.....	الفرع الأول: القرض الايجاري حسب معيار نقل الخطر.....
46.....	الفرع الثاني: القرض الايجاري حسب معيار الأصل المؤجر.....
47.....	الفرع الثالث: القرض الايجاري حسب معيار جنسية العقد.....
48.....	الفرع الرابع: أنواع أخرى للقرض الإيجاري.....
49.....	المبحث الثاني: الجوانب المتعددة للقرض الايجاري.....
49.....	المطلب الأول: الجوانب القانونية.....
49.....	الفرع الأول:التحليل القانوني لعقد قرض الإيجار في الجزائر.....
50.....	الفرع الثاني:بنود عقد قرض الإيجار.....
51.....	الفرع الثالث:حقوق طرفي العقد.....
53.....	المطلب الثاني: الجوانب الاقتصادية و المالية.....
53.....	الفرع الأول: الجوانب الاقتصادية.....
53.....	الفرع الثاني: الجوانب المالية.....
55.....	المطلب الثالث: الجوانب الجبائية و المحاسبية.....
55.....	الفرع الأول: الجوانب الجبائية.....
57.....	الفرع الثاني: الجوانب المحاسبية.....
60.....	المبحث الثالث: تقييم القرض الايجاري و واقع و أفاق تطبيقه في الجزائر.....
60.....	المطلب الأول: مزايا القرض الايجاري.....
60.....	الفرع الأول:المزايا بالنسبة لأطراف العقد.....
63.....	الفرع الثاني: مزايا القرض الايجاري على الإقتصاد الوطني.....
63.....	المطلب الثاني: عيوب القرض الايجاري.....

63.....	الفرع الأول: عيوب القرض الايجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة.....
64.....	الفرع الثاني: عيوب القرض الايجاري بالنسبة للمؤسسة المسأجرة.....
66.....	المطلب الثالث: واقع و أفاق القرض الايجاري في الجزائر.....
66.....	الفرع الأول: : واقع القرض الايجاري في الجزائر.....
69.....	الفرع الثاني: سوق القرض الايجاري في الجزائر.....
71.....	الفرع الثالث: أفاق القرض الايجاري في الجزائر.....
73.....	خاتمة الفصل الثاني.....
	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للاستثمار المساهمة و التوظيف (sofinance)
74.....	مقدمة الفصل الثالث.....
75.....	المبحث الأول: التقديم العام للشركة المالية للإستثمار ،المساهمة و التوظيف.....
75.....	المطلب الأول: التعريف بالشركة و هيكلها التنظيمي.....
75.....	الفرع الأول: التعرف بالشركة.....
76.....	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لـ SOFINANCE.....
79.....	المطلب الثاني: مهام الشركة ،نشاطها ،وأهدافها.....
79.....	الفرع الأول: مهام SOFINANCE.....
80.....	الفرع الثاني: النشاطات الممارسة على مستوى SOFINANCE.....
83.....	الفرع الثالث: أهداف SOFINANCE.....
83.....	المطلب الثالث: حصيلة نشاط الشركة المالية للإستثمار ،المساهمة و التوظيف.....
84.....	الفرع الأول: النشاط الإستثماري.....
85.....	الفرع الثاني: الإلتزامات.....
86.....	الفرع الثالث: الميزانية.....
87.....	المبحث الثاني: دراسة طلب القرض الإيجاري من طرف شركة SOFINANCE.....
87.....	المطلب الأول: القرض الإيجاري في SOFINANCE و الوثائق اللازمة للحصول عليه.....
87.....	الفرع الأول: تعريف SOFINANCE للقرض الإيجاري.....
89.....	الفرع الثاني: الملف المطلوب للحصول على القرض الإيجاري.....

90.....	المطلب الثاني:مراحل دراسة و إنجاز قرض الإيجار.....
90.....	الفرع الأول:الدراسة الأولية للملف.....
92.....	الفرع الثاني:مراحل إعطاء الشكل القانوني للقرض الإيجاري.....
92.....	المطلب الثالث:تحقيق عملية الإيجار و تحصيل الأقساط.....
92.....	الفرع الأول:توفير المعدات.....
93.....	الفرع الثاني: تحصيل الأقساط.....
94.....	المبحث الثالث:دراسة حالة تقديم قرض الإيجار على مستوى SOFINANCE.....
94.....	المطلب الأول:استقبال و تحليل الملف.....
94.....	الفرع الأول:التحليل العام لطلب التمويل.....
95.....	الفرع الثاني:المؤشرات المالية والإقتصادية.....
103.....	الفرع الثالث:نتائج تحليل المؤشرات المالية والإقتصادية.....
104.....	المطلب الثاني:قرار شركة SOFINANCE.....
104.....	الفرع الأول:نتائج التقييم و الدراسة.....
106.....	الفرع الثاني:استحقاق الإيجارات.....
110	الفرع الثالث:التحليل النقدي ل SOFINANCE.....
112.....	خاتمة الفصل الثالث.....
113.....	الخاتمة العامة.....

قائمة الملاحق :

العنوان	رقم
ملف طلب التمويل من SOFINANCE	01
التسجيل المحاسبي لدى المؤجر (SOFINANCE)	02
Shema comptable de la société SOFINANCE	03
أمر رقم 96.09 مؤرخ في 19 شعبان عام الموافق 10 يناير سنة 1996 يتعلق بالإعتماد الإجاري	04

فهرس الجداول و الأشكال

فهرس الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
05	تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف الإتحاد الأوروبي حسب معايير حجم العمالة ،رقم الأعمال ،و إجمالي الموجودات	01
10	جدول يبين الحد الأقصى للعاملين في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول	02
10	جدول يبين الحد الأقصى لرأس المال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض دول العالم	03
14	توزيع المؤسسات الإقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان	04
14	توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد في عدة بلدان	05
45	مقارنة بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي	06
70	عرض القرض الإيجاري في الجزائر	07
84	النشاط الإستثماري ل SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012	08
85	إلتزامات SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012	09
86	ميزانية SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012	10
95	ميزانية مؤسسة الحصى و الرمل	11
97	جدول حسابات النتائج TCR	12
98	تحليل التوازن المالي	13
98	نسب النشاط	14
99	نسب المردودية و المديونية	15
99	نسب التركيبة المالية	16

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
100	الإلتزامات البنكية	17
101	مخطط الإنتاج التقديري ل أربع سنوات	18
102	جدول حسابات النتائج التقديري 2009-2014	19
103	نقاط القوة و الضعف لمؤسسة الحصى و الرمل	20
107	جدول الإستحقاقات الزمني التقديري لأقساط الإيجار	21
109	جدول الإستحقاق الزمني النهائي لأقساط الإيجار	22

فهرس الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
43	سير عملية القرض الإيجاري	01
77	الهيكل التنظيمي ل SOFINANCE	02
84	أعمدة بيانية للنشاط الإستثماري لشركة SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012	03
85	أعمدة بيانية لإلتزامات الشركة SOFINANCE خلال الفترة 2010 - 2012	04
87	أعمدة بيانية لميزانية SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012	05
88	مراحل سير عملية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANC	06
89	نسب القطاعات الممولة من طرف SOFINANCE	07

المقدمة العامة

المقدمة العامة:

يزداد الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في معظم اقتصاديات دول العالم ، نظرا للدور الأساسي الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية و الصناعية ، و تختلف أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه هذه المؤسسات في عملية التنمية الصناعية من دولة إلى أخرى ، و من فترة لأخرى تبعا لمستوى التطور الذي وصلته كل دولة ، و تبعا للخصائص و الظروف الاقتصادية و الاجتماعية السائدة فيها و موقف الحكومات اتجاه هذه المؤسسات ، فالمكانة الاقتصادية التي يمكن أن تحظى بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عملية التنمية تختلف اختلافا كبيرا بين الدول المتقدمة صناعيا و الدول الأخرى الأقل تقدما.

و في هذا السياق شرعت الجزائر في الثمانينات إلى تطبيق برنامج واسع للإصلاحات الاقتصادية ، بهدف الانتقال من النظام الاقتصادي الموجه إلى النظام الاقتصادي الحر الذي يعتمد على حرية المبادرة و تشجيع القطاع الخاص بغرض مواكبة التطورات التي تعرفها السوق العالمية، و التي أدت بها إلى التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية بالاعتماد على قوى السوق، مما يسمح بإعادة الاعتبار للمؤسسات الخاصة و الاعتراف بالدور الذي يمكن أن تلعبه في التنمية الشاملة.

فقد تم إنشاء وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 1994 ، تسعى إلى متابعة أنشطة قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترفيقته، و ذلك من خلال إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 2001 ، و المتضمن جميع التدابير التي ينبغي إتباعها لتنمية هذا القطاع، و لكن رغم ذلك لا يزال قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعاني من مشاكل من بينها اشكالية التمويل، الذي يرجع من جهة إلى خصوصيات هذا القطاع و درجة مخاطرته العالية، و من جهة أخرى إلى انعدام المؤسسات المالية المتخصصة ، حيث تجد نفسها تواجه مصدر تمويل خارجي وحيد عازف عن تمويلها بدون الحصول على الضمانات الكافية.

و بما أن هذا القطاع في الجزائر يعاني من هذا المشكل بحدّة، كان لزاما التفكير في تدابير كفيلة بإيجاد نوع من التوافق بين الاحتياجات المتزايدة لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الضمانات التي تشترطها البنوك، إذن لابد من تحسين المحيط الاقتصادي كليا، بتوفير أدوات تمويل حديثة ملائمة مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية تعزيزا للمحيط المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و لا شك أن البنوك و المؤسسات المالية بشكل عام و المتخصصة بشكل خاص، تلعب دورا كبيرا و مهما في تمويل و تطوير و دعم هذه المؤسسات، و على الرغم من كل ذلك فإن أصحاب هذه المؤسسات يعانون من صعوبات كبيرة في الحصول على مصادر التمويل لا سيما الائتمان المصرفي، و يعود ذلك لأسباب عديدة في مقدمتها تشدد البنوك و المؤسسات المالية في منح التمويل اللازم لهذه المؤسسات، بسبب ضعف الضمانات المتاحة لديها و كذا الفوائد المرتفعة المترتبة عن منح القروض.

و أمام هذه الصعوبات التمويلية أصبح من الضروري البحث عن مصادر و آليات أخرى للتمويل خارج نظام التمويل التقليدي، و هنا فإن للدولة دور كبير في دعم مستويات التمويل المختلفة و ذلك من خلال تفعيل دور الهياكل الموجودة و طرح بدائل أخرى للتمويل، كالا اعتماد على وسيلة جديدة للتمويل و

التي تدعى بالقرض الايجاري الذي أصبح من الاستراتيجيات الجديدة التي تعتمد عليها المؤسسات المالية من أجل تحسين عملها.

و يعتبر القرض الايجاري طريقة حديثة من طرق التمويل، و إن كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بلفظ القرض، فإنها أدخلت تغييرا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة و المؤسسة المقرضة، و رغم حداثة فإنه يسجل توسعا سريعا في الاستعمال باعتباره فرصة جديدة منحت لأصحاب المشاريع لتمويل استثماراتهم، بالإضافة إلى المزايا العديدة التي يقدمها لهم، و دوره البارز في تنمية و تطوير بعض القطاعات الاقتصادية في أغلب الدول المطبقة له، لأجل هذا السبب سارعت معظم الدول خاصة النامية منها إلى إدراج تشريع خاص يحكم هذه العملية ، للاستفادة منها في تمويل أصول عقارية أو منقولة. ولهذا ارتأينا إلى طرح الاشكالية الرئيسية التالية التي يتمحور حولها موضوع البحث :

إلى أي مدى يمكن للقرض الايجاري أن يساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

و من أجل الاجابة على هذه الاشكالية نقوم بطرح الأسئلة الفرعية التالية :

- * ما مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ و ما هي وسائل تمويلها؟
- * ماذا نقصد بالقرض الإيجاري؟
- * ماهو المعيار الذي تعتمد عليه شركة **SOFINANCE** للتمويل بتقنية القرض الإيجاري ؟

للإجابة على هذه الأسئلة الفرعية يتطلب منا صياغة الفرضيات على الشكل التالي:

- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي عبارة عن وحدات اقتصادية بسيطة تشغل عدد قليل من العمال وليس لها أي احتكار في السوق ، ويتم تمويلها عن طريق القروض البنكية؛
- القرض الايجاري هو عملية ثلاثية الأطراف بين كل من المؤجر و هو صاحب الأصل ،والمستأجر و هو المستفيد من الأصل مقابل دفع أقساط معلومة و في أوقات معلومة للمؤجر ،والمورد و هو الذي يوفر هذا الأصل للمستأجر؛
- تعتمد شركة **SOFINANCE** في تمويلها بتقنية القرض الإيجاري على المعيار المالي بحيث تستطيع المؤسسة الطالبة لهذا القرض تغطية نفقات الإيجار خلال مدة استخدام الأصل.

أهمية البحث:

يرجع اختيار هذا الموضوع إلى عدة دوافع منها:

- الاهتمام الدولي بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إقبال عدد كبير من المؤسسات متطورة نحو هذه تقنية
- انتشار التعامل بقرض الايجار في مختلف الدول و محاولات هذه أخيرة ارساء قوانين و تشريعات لهذا القرض.
- زيادة المناقشة المعرفية مما أدى إلى توجه البنوك نحو فتح فروع لها تتخصص في منح قرض الايجار المنقول أو العقاري على حد سواء لما أثبتته من مردودية أكيدة بضمانات قوية و بأخطار ضئيلة .
- نقص الدراسات التي اهتمت بهذا المجال .
- الميل إلى دراسة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تقييم جدواها الاقتصادية و خصوصا آليات تمويلها و المشاكل التي تعترضها بحكم التخصص.

- أهمية موضوع الدراسة خصوصا مع المستجدات الوطنية و الدولية.
- الاتجاه المتزايد للسلطات الوطنية نحو انعاش الاقتصاد الجزائري و اهتمامها بتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- كثرة العقبات التي يعاني منها التمويل في الجزائر و بالأخص في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- التأكيد على أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مدى مساهمتها في دعم الصادرات خارج المحروقات.
- التخصص الذي ندرس فيه و هو الأمر الذي يتطلب منا الدراية بمثل هذه المواضيع.
- رغبة منا لإنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة في المستقبل.

أهداف البحث:

- تبيان أهمية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الحياة الاقتصادية .
- تعرف على أهم مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- العمل على توضيح مفهوم القرض الايجاري و واقع تطبيقه في المؤسسة الجزائرية .
- الرغبة في اكتشاف خبرة مجال التمويل به.

منهج الدراسة:

بالنظر إلى طبيعة الموضوع، فإنه سيعتمد في هاته الدراسة فيما يخص الجانب النظري على منهجين أساسيين هما:

- المنهج الوصفي و المنهج التحليلي وهذا بغرض:

* وصف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وأهم خصائصها، وكذا تحليل وفهم العوائق التي تقف أمام حصولها على تمويل مناسب كَمَا وكيفا.

* وصف تقنية التمويل بالقرض الإيجاري وتحليل خصائصه للوقوف على المميزات التي تجعل منها بديلا تمويليا مناسباً لطبيعة و حاجيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

أما فيما يخص دراسة الحالة (الجانب التطبيقي) فسننتبع المنهج التاريخي وذلك لسرد معلومات مالية عن المؤسسة محل الدراسة خلال سنوات معينة.

الفصل الأول: الإطار

المفاهيمي للمؤسسات

الصغيرة و المتوسطة

مقدمة الفصل الأول:

تحظى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الوقت الراهن باهتمام متزايد من قبل السياسيين و الاقتصاديين اعترافا بدورها الفعّال في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية ، فهي تمثل النواة الحقيقية و المرتكز الاستراتيجي لقطاع المال و الأعمال للدّول عامة دون استثناء ، ذلك لكونها منطلقا أساسيا لزيادة الإنتاجية من ناحية ، و المساهمة في معالجة مشكلتي الفقر و البطالة من ناحية أخرى نظرا لما توفره من فرص عديدة للعمل فضلا عن كونها ميدانا لتطوير المهارات و الفنيات لدى الشباب ، و تفتح مجالا واسعا أمام المبادرات الفردية و التوظيف الذاتي ، و هذا ما فعلته الجزائر عن طريق برنامج الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANCEG) خاصة في السنوات الأخيرة ، وهو ما يخفف الضغط على القطاع العام.

و على الرغم من توافق أساسي في الآراء بين الباحثين الاقتصاديين بشأن ما للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أهمية فائقة في عملية التنمية ، لا يزال هناك إشكال فيما يتعلق بإعطاء تعريفا مناسباً لها و في تحديد معالمها و أشكالها ، ترتب عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين بهذا القطاع بشأن السياسة التي يتعين اختيارها من أجل مواصلة النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية.

و سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى ثلاث نقاط أساسية هي : تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، ماهية التمويل في هذه المؤسسات و طرق و الوسائل اللازمة لتمويلها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة

يعتبر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضروريا و أساسيا و ذا أهمية بالغة لنمو و ترقية هذه المؤسسات، و تعود الأهمية التي يكتسبها الجانب التمويلي من الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مختلف الأصعدة، و تستمد هذه المؤسسات قدرتها على لعب هذا الدور من خصائصها التي تكسبها ميزة خاصة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، و نفس هذه الخصائص تجعل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعاني من مشاكل عديدة، ينبغي معالجتها. كما أن وضع تعريف محدد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتمييزها عن باقي المؤسسات و جعلها تستفيد من البرامج و السياسات الداعمة لها، أمر صعب و محل اختلاف كبير بين أهل الاختصاص.

إنّ الإحاطة بكل تلك النقاط أي تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معرفة خصائصها دراسة أهميتها الاقتصادية و الاجتماعية و كذا مشاكلها، أمر ضروري في هذه الدراسة قبل التطرق إلى مصادر التمويل المتاحة أمام هذه المؤسسات، و كذا المشاكل التي تقف بينها و بين اختيار المصدر الملائم من تلك المصادر، و من هنا سيكون المبحث الأول معرضا لكل تلك العناصر.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أشكالها

تمثل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وحدات غير متجانسة و متنوعة، و هذا ما يفسر تعدد المفاهيم المعطاة لها و عدم وجود طريقة موحدة و دقيقة لمعالجة هذا الأمر، و نتيجة لذلك تتعدد تعاريفها حسب البلدان و حسب الفترات اعتمادا على مجموعة من المعايير.

الفرع الأول: اشكالية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يوجد هناك اختلاف كبير و عدم اتفاق فيما يخص تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الدول و المنظمات، و يمكن إرجاع صعوبة وضع تعريف موحد لهذه المؤسسات إلى ثلاث عوامل أساسية هي¹:

❖ العوامل الاقتصادية: و تتضمن مايلي:

✓ اختلاف مستويات النمو الاقتصادي: و يتمثل في التطور اللا متكافئ بين مختلف الدول و اختلاف مستويات النمو، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الولايات م.أ، ألمانيا و اليابان أو أي بلد صناعي آخر قد تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر مثلا، كما أنّ شروط النمو الاقتصادي و الاجتماعي تتباين من فترة لأخرى، فما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، و يؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية و يعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

✓ تنوع الأنشطة الاقتصادية: إنّ تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات و يميزها من فرع لآخر فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة و تختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات، و تختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قطاع لآخر لاختلاف الحاجة إلى العمالة و رأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها و تحتاج إلى

¹ كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تهيئة عوامل الإنتاج، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 02-2000، ص 158.

يد عاملة كثيرة مؤهلة و متخصصة الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية على الأقل بنفس الدرجة، و على المستوى التنظيمي فإن المؤسسات الصناعية تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا من ذلك المستخدم في المؤسسات التجارية و الخدماتية بغية التحكم في أنشطتها المعقدة و تحديد المهام بدقة لاتخاذ القرارات المختلفة حيث تستخدم المؤسسات الخدماتية و التجارية هيكلًا يتسم بالبساطة و سهولة اتخاذ القرار و توحد جهة إصداره.

✓ اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يختلف النشاط الاقتصادي وتنوع فروعها، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة تجزئة و تجارة بالجملة، و أيضا على المستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية و تجارة داخلية، و النشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية... إلخ، و تختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعها و ذلك بسبب تعداد اليد العاملة و رأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في مجال الصناعة التعدينية قد تكون كبيرة في مجال تجارة التجزئة أو الصناعة الغذائية

❖ العوامل التقنية: و يتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي هذا إلى توحد عملية الإنتاج و تركزها في مصنع واحد، و بالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبير بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة و موزعة على عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة و متوسطة.

❖ العوامل السياسية: و تتمثل في مدى اهتمام الدولة و مؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و محاولة تقديم مختلف المساعدات له لتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه و ترقيته و دعمه، و على ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف و تبيان حدوده و التمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات و الاستراتيجيات التنموية و المهتمين بشؤون هذا القطاع.

الفرع الثاني: تعاريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب بعض الدول و المنظمات

اختلفت مفاهيم و تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة إلى أخرى حسب طبيعة خصوصيات كل منها، كما اختلفت أيضا المعايير المحدد لأحجام هذه المؤسسات، فالمؤسسة الكبيرة في دولة قد تعتبر صغيرة و متوسطة في أخرى و العكس صحيح.

اولا: البلدان

• تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: تختلف تعاريف هذه المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية حسب رؤية كل منظمة أو هيئة مهتمة بالقطاع، و فيما يلي أهم التعاريف في هذا البلد:

- تعريف البنك الاحتياطي الفدرالي: يضع البنك تعريفا محددًا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يركز على أساس تقديم المساعدات لها، فيعرفها على أنها " المنشأة المستقلة في الملكية و الإدارة و تستحوذ على نصيب محدود من السوق"¹
- تعريف إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية: تعتمد هذه الإدارة جملة من المعايير لتحديد مفهوم المشروع الصغير من أجل تقديم التسهيلات و المساعدات الحكومية، و إعفائه جزئيا من الضرائب و من بينها نذكر مايلي¹:

¹ رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وممتلكات تمويلها، ايتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008، ص24.

استقلالية الإدارة و الملكية، محدودية نصيب المنشأة من السوق، وأن لا يزيد عدد العمال عن مائتين و خمسين بالنسبة للمؤسسة الصغيرة، و أن لا يتجاوز ألف و خمس مئة عامل في بعض الأحيان، إجمالي الأصول و الأموال المستثمرة لا يتجاوز تسعة ملايين دولار كشرط أساسي، لا تزيد القيمة المضافة عن أربعة ملايين و نصف دولار، لا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين أربعة مائة و خمسين ألف دولار.

- التعريف حسب قانون الأعمال الصغيرة لسنة 1953 the small Business Act :
وتعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب هذا القانون بأنها " تلك المؤسسات التي تكون مسيرة بطريقة مستقلة، و هي مملوكة لشخص مقول أو مبادر entrepreneur مستقل، و ليس لها وضعية مسيطرة في السوق"²
تجدر الإشارة إلى أنه توجد عدة تعاريف أخرى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الولايات م.أ، إلا أننا نكتفي بالتعاريف السابقة لأنها تعطينا نظرة عامة كافية عن تلك المؤسسات في هذا البلد.

- تعريف بريطانيا: يعتبر التعريف المقدم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الوارد في تقرير بولتون الصادرة في فترة السبعينات أكثر التعاريف شيوعا في بريطانيا، و قد اعتمد في تعريف هذه المؤسسات على معايير كيفية بالدرجة الأولى، حيث يعتبر أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي التي تتوفر فيها الشروط التالية:³
كون المؤسسة مسيرة من طرف مالكيها بطريقة شخصية أو فردية، حصّة سوقية محدودة، استقلالية المؤسسة، إضافة إلى بعض المعايير الكمية كحجم المبيعات، الذي لا ينبغي أن يتجاوز 1,4 مليون جنيه إسترليني سنويا و أن لا يزيد حجم الأموال المستثمر عن 8 مليون جنيه إسترليني.
- تعريف فرنسا: قبل تأسيس الاتحاد الأوروبي كانت تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في فرنسا قانونيا استنادا للمصدر القانوني الصادر في 04 فيفري 1959، على أنها كل مؤسسة توظف أقل من 500 عامل و رأسمالها لا يتجاوز 5 مليون فرنك فرنسي، وهذا بما فيه الاحتياطات.⁴
- تعريف اليابان: يستخدم في اليابان مصطلح " الصناعات الصغيرة و المتوسطة " و يعرفها قانون السياسة الأساسية للمنشآت الصغيرة و الصناعات الصغيرة و المتوسطة بأنها وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 300 عامل يتقاضون أجورا منتظمة و ذلك في الصناعات التحويلية و المعدنية و خدمات النقل و هي أيضا وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 50 عاملا يتقاضون أجورا منتظمة في وحدات الأعمال التي تعمل في التجارة و الخدمات⁵ كما تعد من المشروعات أو الصناعات الصغيرة و المتوسطة تلك التي يقل رأسمالها المدفوع عن 50 مليون ين، و تم تعديل هذا المبلغ لاحقا ليصبح 10 مليون ين.⁶

¹ رباح خوني، رقية حساني، المرجع السابق، نفس الصفحة.

² Robert Wtterwulgh, avec la collaboration de frank Jansen, La PME :une entreprise humaine, Debock Université, Bruxelles, Belgique, 1998, p 16.

³ Robert Wtterwulgh, Op.cit,p18.

⁴ عبد الكريم الطيف، واقع و أفاق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل تطبيق سياسة الإصلاحات الاقتصادية الحالية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم و الاقتصاد و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص06.

⁵ د.سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 1998، ص15.

⁶ د.سعد عبد الرسول محمد، المرجع السابق، ص 18-19.

- تعريف الهند: تعرفها بأنها المؤسسات التي توظف أقل من 50 عامل إذا استخدمت تلك المؤسسات آلات، و أقل من 100 عامل إذا لم تستخدم الآلة، و لم تتجاوز أصولها الرأسمالية 500 ألف روبية أي حوالي 30 ألف دولار.¹

ثانياً: المنظمات

- تعريف البنك العالمي: و يميز البنك العالمي بين المؤسسة المصغرة و الصغيرة و المتوسطة:²

حيث يعرف المؤسسة المصغرة بكونها تلك المؤسسة التي لا يتجاوز عدد عمالها 10 عمال و إجمالي أصولها 100.000 دولار، كما يعرف المؤسسة الصغيرة بأنها تلك المؤسسة التي تضم أقل من 50 عامل و أكثر من 10 عمال و أصولها أكبر من 100.000 دولار و أقل من 3 ملايين دولار، أما المؤسسة المتوسطة فيعرفها بأنها المؤسسة التي يتجاوز فيها عدد العمال 50 عاملاً و أقل من 300 عامل، بينما أصولها لا تتجاوز 15 مليون دولار.

- تعريف الإتحاد الأوروبي: تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دوراً هاماً على الصعيدين الاقتصادي و الاجتماعي، فهي تمثل 99% من المؤسسات في الإتحاد الأوروبي، و توفر حوالي 65 مليون منصب شغل و تشكل مصدراً هاماً لروح المبادرة و التجديد، و لهذا عمدت اللجان الاقتصادية في الإتحاد الأوروبي، و على رأسها المفوضية الأوروبية إلى وضع تعريف دقيق و سهل الاستعمال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حتى يتسنى لها تقديم المساعدات لهذه المؤسسات و تسهيل عملية ترقيتها و تنميتها، حيث أثمرت الجهود عن وضع تعريف لها سنة 1996، و الذي تضمنته عملية ترقيتها 96/280/CE. إلا أن هذا التعريف خضع لتعديلات و تغييرات استجابةً لارتفاع الأسعار و زيادة الإنتاجية منذ سنة 1996، و تم تقديم تعريف جديد تضمنته التوصية 2003/361/CE، و التي دخلت حيز التنفيذ في: 01-01-2005، حيث يعتمد هذا التعريف على حجم العمالة رقم الأعمال و حجم الموجودات كمعايير كمية، و على درجة استقلالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمعيار كمي في تحديد التعريف³، و يمثل الجدول الآتي مختلف حدود و أسقف المعايير الكمية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الإتحاد الأوروبي.

الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من طرف الإتحاد الأوروبي حسب معايير: حجم العمالة، رقم الأعمال و إجمالي الموجودات.

صنف المؤسسة	حجم العمالة	رقم الاعمال	اجمالي الموجودات
متوسطة	اقل من 250 عامل	اقل من 50 مليون اورو	اقل من 43 مليون اورو
صغيرة	اقل من 50 عامل	اقل من 10 مليون اورو	اقل من 10 مليون اورو
مصغرة	اقل من 10 عمال	اقل من 2 مليون اورو	اقل من 2 مليون اورو

Source : www.ec.europq.eu; Le 18.04.2014 a 14h20

¹ نعيمة برودي، « التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية و متطلبات التكيف مع المستجدات العالمية »، بحث مقدم للملتقى الدولي « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية » الذي نظمتها جامعة حسيبة بن بوعلي- الشلف، يومي 17 و 18 أفريل 2006.

² مسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، المجلة الاقتصادية، Les cahiers du cread، مجلة صادرة عن مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي للتنمية cread، العدد رقم 2006، ص76، ص55.

³ www.ec.europq.eu; Le 18.04.2014 a 14h18.

كما تضيف التوصية شرطا نوعيا آخر، و هو أن تكون المؤسسة مستقلة و مؤشر ذلك هو أنه لا تعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة إذا كان 25% من رأسمالها أو حقوق التصويت فيها تتحكم فيها مؤسسات أو هيئات أخرى، ماعدا في بعض الحالات المحدودة في توصية ذاتها

- الإتحاد الإفريقي: و في الدول الإفريقية لا يوجد تعريف متفق عليه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، إلا أنه قد صدرت توصيات منظمة العمل الدولية في عام 1962 و التي تعرف المؤسسات صغيرة و المتوسطة بأنها المؤسسات الإنتاجية التي تزاوّل التخصص في الإدارة، و تتركز في يد أصحابها و يصل عدد المشتغلين بها 50 عاملا ، هذا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و أقل من 200 عاملا للمؤسسات المتوسطة.¹
- تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

قبل ديسمبر 2001 لم يكن هناك تعريف لهذه المؤسسات بل اكتفينا بالتعريف الخاص بوزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الحجم " مصطفى بن بادة " بحيث عرفها كالتالي:

تعتبر مؤسسة صغيرة و متوسطة صناعية كل وحدة إنتاجية للسلع أو خدمات التي لها تسيير مستقل و عدد عمالها يكون ما بين 8 و 300 يد عاملة دائمة.

بقي هذا التعريف شاملا و عموميا إلى غاية 12 ديسمبر 2001 ، أين تم إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة² و الذي ينص في فصله الثاني و بالتحديد المادة 04 منه على مايلي:³

" تعرف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و الخدمات":

تشغل من 1 إلى 250 شخصا.

لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار.

تستوفي معايير الاستقلالية.⁴

أما المادة 05 منه فتعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا، و يكون رقم أعمالها ما بين (200) مليون و ملياري (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) و خمسمائة (500) مليون دينار.

و تعرف كذلك المادة 06 منه المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصا، و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار، بينما المادة 07 منه فتعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال و تحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز

¹ لخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات صغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية – حالة الجزائر-رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم و الاقتصادية ، جامعة الجزائر، سنة 1995، ص14.

² ضحاك نجية، مداخلة بعنوان: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الأمس و اليوم افاق تجربة الجزائر، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، الشلف، ص 137.

³ القانون التوجيهي رقم 01-18 المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ديسمبر 2001.

⁴ لأكثر التفاصيل راجع القانون التوجيهي رقم 01-18، المتعلق بترقية (م ص و م)، وزارة (م ص و م)، ديسمبر 2001.

مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار و التي نستبعدا في دراستنا هذه كونها لا تدخل ضمن (المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهي إذن تعتبر مؤسسة مصغرة (TPE)، بينما تنص المادة 10 من هذا القانون على مايلي:

يشكل تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنصوص عليه في القانون السابق ذكره مرجعا في كل برامج و تدابير المساعدة و الدعم لصالح هذه المؤسسات، إعداد و معالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.

الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

هناك عدة معايير يتم على أساسها تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هي:¹

- التصنيف حسب طبيعة التوجه،
- التصنيف حسب طبيعة المنتجات،
- التصنيف حسب تنظيم العمل،
- المقابلة من الباطن.

1. تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة التوجه: يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب توجهها إلى:²

- مؤسسات عائلية ،
- مؤسسات تقليدية،
- مؤسسات متطورة و شبه متطورة.

* المؤسسات العائلية:

و هي المؤسسات التي تتخذ من موضع إقامتها المنزل و تكون مكونة في الغالب من مساهمات أفراد العائلة و يمثلون في غالب الأحيان اليد العامل، و تقوم بإنتاج سلع تقليدية بكميات محدودة و في البلدان المتطورة تقوم بإنتاج جزء من السلع لفائدة المصانع أي ما يعرف بالمقابلة.

* المؤسسات التقليدية:

هذا النوع من المؤسسات يعرف أو يقترب كثيرا إلى النوع السابق هذا لأن المؤسسة تعتمد في الغالب على مساهمة العائلة و تنتج منتجات تقليدية، و لكن ما يميزها عن النوع السابق هو أنها تكون في ورشات صغيرة و مستقلة عن المنزل و تعتمد على وسائل بسيطة.

و يلاحظ على النوعين السابقين أنهما يعتمدان كثيرا على كثافة أكبر لعنصر العمل و استخدام ضعيف للتكنولوجيا المتطورة و كذلك تتم عملية التسويق المتطورة.

* المؤسسات المتطورة و شبه المتطورة:

يتميز هذا النوع من المؤسسات عن النوعين السابقين باستخدامه لتقنيات و تكنولوجيا الصناعة الحديثة سواء من ناحية التوسع أو من ناحية التنظيم الجيد للعمل أو من ناحية إنتاج منتجات منظمة مطابقة لمقاييس الصناعة الحديثة و الحاجات العصرية.

¹ لخلف عثمان، المرجع سابق، 1995، ص 18-25.

² نفس المرجع السابق، ص 18-19.

2. تصنيف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

نميز في هذا التصنيف ثلاثة أنواع أساسية و هي:¹

- مؤسسات إنتاج سلع استهلاكية،
- مؤسسات إنتاج السلع و الخدمات،
- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز.

* مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

و تقوم بإنتاج سلع ذات استهلاك أولي مثل:

- المنتجات الغذائية،
- تحويل المنتجات الفلاحية،
- منتجات الجلود،
- الورق و منتجات الخشب و مشتقاته.

و يرجع سبب اعتماد هذه المؤسسات على مثل هذه الصناعات لاستخدامها المكثف لليد العاملة، وكذلك سهولة التسويق.

* مؤسسات إنتاج السلع و الخدمات:

و هو يضم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنشط في:²

- قطاع النقل،
- الصناعة الميكانيكية و البلاستيكية،
- صناعة مواد البناء.

و يرجع سبب الاعتماد على مثل هذه الصناعات إلى الطلب المحلي الكبير على منتجاتها خاصة في مواد البناء

* مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

يتميز هذا النوع من المؤسسات باستخدام معدات و أدوات لتنفيذ إنتاجها ذو التكنولوجيا الحديثة فهي تتميز كذلك بكثافة رأسمال كبير، الأمر الذي ينطبق و خصائص المؤسسات الكبيرة ، الشيء الذي جعل مجال تدخل هذه المؤسسات ضيق بحيث يكون في بعض الفروع البسيطة فقط كإنتاج أو تركيب بعض المعدات البسيطة و ذلك خاصة في الدول المتطورة أما في البلدان النامية فيكون مجالها مقتصرًا على إصلاح بعض الآلات و تركيب قطع الغيار المستوردة.

3. تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس تنظيم العمل:

يمكن لنا حسب هذا التصنيف التفريق بين نوعين من المؤسسات هما:³

- مؤسسة غير مصنعة.
- مؤسسة مصنعة.

¹ مرجع سبق ذكره ،ص22-23.

² لخلف عثمان ، نفس المرجع،ص23.

³ مرجع سبق ذكره، ص 21.

* مؤسسة غير مصنعة:

و هي ممثلة في الإنتاج العائلي (إنتاج مخصص للاستهلاك الذاتي) و النظام الحرفي (عمل في المنزل، ورشات حرفية)، ويعد الإنتاج العائلي أقدم شكل من حيث التنظيم أما النظام الحرفي فهو يقوم به شخص أو عدد من الأشخاص و يكون في الغالب يدوي لإنتاج السلع حسب طلبات الزبائن.

* مؤسسة مصنعة:

و هي ممثلة في النظام الصناعي للورشة المنزلية (عمل صناعي في المنزل، ورشة شبه مستقلة، مصنع صغير و نظام التصنيع(مصنع متوسط، مصنع كبير))، فهذا النوع من المؤسسات يقوم بالجمع بين المصانع الصغيرة و المصانع الكبيرة، و يتميز هذا النوع من المؤسسات باستخدام أساليب التسيير الحديثة و تعقيد العملية الإنتاجية و كذلك من حيث نوع السلع المنتجة و اتساع الأسواق.

4. المقاول من الباطن:

يمكن للمقاول الأصلي أن يتعهد بالعمل للمقاول من الباطن ما لم يوجد شرط صحيح أو ضمني يمنعه من ذلك خاصة إذا كانت طبيعة المقابلة تستند إلى كفاءة المقاول¹.

نلاحظ مما سبق أن المقابلة من الباطن هي أن يلجئ شخص معين (المقاول) إلى شخص آخر (المقاول من الباطن) بانجاز كل المشروع أو جزء منه ما لم ينص عقد المقابلة على خلاف ذلك و نجده على شكلين²: تعاون مباشر وتعاون غير مباشر.

المطلب الثاني: معايير قياس حجم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الفرع الأول : المعايير الكمية

1. معيار العمالة³:

يعتبر معيار العمالة أكثر المعايير شيوعا في تحديد حجم المشروع و ذلك لتوفر البيانات الخاصة بالعمالة في غالبية الدول، ولكن يعاب على هذا المعيار أن استخدام العمالة وحدها قد لا تعكس تماما الوضع الحقيقي لحجم المشروع.

فمثلا هناك صناعات كثيرة تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة، و لكنها توظف عددا قليلا من العمال، و بالتالي فإن استخدام معيار العمالة وحده يؤدي بنا إلى إدخال مشروعات كبيرة ذات رأس مال كبير، لكنها توظف عددا قليلا من اليد العاملة إلى ميدان الصناعات الصغيرة و المتوسطة .

في حين تستبعد المشروعات الصغيرة التي تستخدم كميات محدودة من رأس المال و توظف يد عاملة كثيرة، و عليه لا يصلح هذا المعيار منفردا في الحكم كون المشروع كبيرا أو صغيرا.

¹ أنور طلبية، العقود الصغيرة، شركة و المقابلة و التزام المرافق العامة، المكتب الجامعي الحديث، 2004، ص294.

² لخلف عثمان، نفس المرجع، ص 24-25.

³ بن عيسى فاطمة الزهراء، دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية علوم التسيير، المركز الجامعي بالمدينة، 2005، ص3.

الجدول رقم (02) : جدول يبين الحد الأقصى للعاملين في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض الدول العالم.

الدولة	الحد الأقصى
الولايات المتحدة الأمريكية	500
اليابان	300
ألمانيا	300
الهند	100
مصر	50
الكويت	50
العراق	50

المصدر: المنظمة العربية للتنمية و التعدين 1998.

2. معيار رأس المال:

يعتبر معيار رأس المال من المعايير الأساسية التي تستخدم في تمييز حجم المشروع نظرا لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية، و يختلف هذا المعيار من دولة لأخرى فعلى مستوى الدول المتقدمة فقد حدد مدى رأس المال للمشروع الصغير بـ 700 ألف دولار¹. إلا أن هذا المعيار لا يخلو من انتقادات و من ثم فالأفضل استخدام أكثر من معيار للحكم كون المشروع الصناعي كبيرا أو صغيرا، و لعل من أهم الانتقادات الموجهة لهذا المعيار كون هذا الأخير قد يختلف من مؤسسة إلى أخرى مع تساوي حجمي هاتين المؤسساتين و ذلك بسبب ظاهرة التضخم و تغيير الأسعار².

الجدول رقم(03): جدول يبين الحد الأقصى لرأس المال في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بعض دول العالم.

الدولة	الحد الأقصى لرأس المال(ألف دولار)
الكويت	700
اليابان	300
الهند	200
كوريا	200
مصر	100

المصدر: المنظمة العربية للتنمية و التعدين 1998 .

¹ الدكتور نبيل جواد ، إدارة تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد للنشر و التوزيع، و الطبعة الأولى، بيروت، 2007، ص19.

² محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة و التصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1992، ص217.

3. معيار المبيعات :

ويقصد به حجم المبيعات السنوية أو الشهرية أو السداسية للمؤسسة، و هو الذي يحدد حجم هذا المشروع فإذا فاقت مبيعاته مبلغاً محدداً (يختلف من دولة لأخرى) أصبح هذا المشروع كبيراً و العكس صحيح، كما أن الاعتماد على هذا المعيار وحده لا يكفي لمعرفة حجم المؤسسة. و ذلك لما فيه من عيوب و سلبيات فمثلاً:

حجم المبيعات يتحدد حسب قاعدة السوق المعروفة (العرض و الطلب)، و كذا تأثير الأسعار بهذه القاعدة و حدوث ظاهرة التضخم التي ترفع الأسواق فترتفع بذلك مبيعات المؤسسة، و قد تعاني هذه الأخيرة من حالة ركود بسبب المنافسة الحادة في السوق، أو حالة إفلاس تؤدي بها إلى تلاشي مبيعاتها في فترة من الفترات.

إذن لا يمكننا الاعتماد على هذا المعيار بمفرده كمحدد أساسي لحجم المشروع.

الفرع الثاني: المعايير الكيفية

تعتبر المعايير الكيفية ذات أهمية كبيرة عند القيام بتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، حيث أن استخدام المعايير الكمية لوحدها قد يكون مضللاً و غير عملي خاصة عند إجراء مقارنة اجتماعية-اقتصادية لهذه المؤسسات ، لذلك فإن وضع تعريف يعتمد على معايير كيفية يعتبر أكثر دقة و تفصيلاً و بالتالي أكثر ملائمة بحيث يمكننا من الإحاطة بخصائص الحجم الصغيرة و المتوسطة و مقارنته بالحجم الكبير¹.

و يوجد العديد من المعايير الكيفية أهمها:

- الاستقلالية: و نعني بها استقلالية المؤسسة عن أي مؤسسات كبرى، فالفروع الصغيرة للوحدات الاقتصادية الكبرى لا تعتبر في عداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفقاً لهذا المعيار².
- الملكية: تصنف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة إذا كانت تتسم بالجمع بين الملكية و الإدارة (مدير المشروع مالكة) ، أو على الأقل قلّة عدد مالكي رأس المال في حال الملكية الجماعية، كما أنّ معظم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تابعة للقطاع الخاص³.
- الحصة السوقية: تكون عادة الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة محدودة بسبب صغر حجم الإنتاج و صغر الإمكانيات و حجم رأس المال بصفة عامة، و هذا ما يجعل هذه المؤسسات غير قادرة على فرض أي نوع من الاحتكار في السوق عكس المؤسسات الكبرى⁴.

¹ Robert Wtterwulge, La PME: une entreprise humaine, Op.cit, p15.

² د. عبد الباسط وفاء ، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001، ص17.

³ د. نبيل جواد ، المرجع سابق، ص34

⁴ رابع خوني، رقية حساني، المرجع السابق، ص22.

- محلية النشاط: و نعني بمحلية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه، و أن لا تمارس نشاطها من خلال عدّة فروع، تشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه في المنطقة¹.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة هامة داخل نسيج الاقتصاديات المعاصرة لما لها من أهمية جوهرية في تنشيط الاقتصاد القوي و تحقيق التطور الهيكلي و التقدم و رعاية الابتكارات التكنولوجية، ناهيك عن دورها الذي لا ينكر في مجال محاربة البطالة فمثلا تطور الاقتصاد الأمريكي كان نتيجة جهود المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فمعظم الشركات المتواجدة في الوقت الحاضر بما في ذلك الشركات المشمولة في قائمة (فور تشين) التي تضم أكثر من 500 شركة صناعية، بالإضافة إلى أكبر و أشهر المتاجر الكبرى، و متاجر السلسلة و شركات البيع بالبريد أسسها المنظمون برؤوس أموال محدودة ، فقد كان (سويفت) جزارا و فورد ميكانيكا... إلخ.

لذلك فإن المؤسسة التي تعتبرها اليوم صغيرة قد تشق طريقها لتصبح مؤسسة كبيرة في الغد لهذا تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أحد مفاتيح التنمية الاقتصادية المستمرة، و سنحاول فيما يلي أن نبين مدى أهميتها و فعاليتها من الناحيتين الاقتصادية و الاجتماعية.

الفرع الأول: الأهمية الاقتصادية

تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بما تحقّقه من نتائج في تدعيم:

❖ المتغيرات الكلية:

من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم ب40% من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية و تبلغ حصة القطاع الخاص 50%.

أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65% من مجموع رقم أعمال المشروعات في الإتحاد الأوروبي، فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم أعمال قدر ب850 مليار فرنك عام 1994م كما تساهم المؤسسات التي تستخدم أقل من 100 عامل بنحو 25% من حجم المبيعات الأمريكية منذ أواسط الثمانينات².

❖ تدعيم الكيانات الاقتصادية الكبرى

اعتماد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدرجة أكبر على البحث و التطوير، و تركزها في القطاعات فائقة التطور جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة، و غير عادية للكيانات الاقتصادية العملاقة خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة كالسيارات و الأجهزة المنزلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كآلات الصناعة و الزراعة... إلخ ، فهي تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزويدها بالقطع و المكونات التي تدخل في المنتج

¹ كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000، ص43.

² د. عبد الباسط وفاء ، المرجع سابق، ص18.

النهائي، و غياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى، لدى تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى جانبها¹.

- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:

بين الريف و المدن و مساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، و خلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية و الحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص².

- تساهم في تنمية الصادرات و تقليص الواردات:

مما يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات للدول النامية، ففي بلدان شرق آسيا تقدر صادراتها 40% من مجموع الصادرات و هو ما يمثل ضعف نسبة صادرات هذه المشروعات في بلدان منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE)، كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة و تزايد حصتها في إجمالي الناتج الوطني الخام³.

- القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار و الاستثمار

- و تسير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار أفراد، العائلات التعاونية، الهيئات غير الحكومية)، و بالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج⁴.

الفرع الثاني: الأهمية الاجتماعية

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في إنشاء فرص العمل الجديدة، خاصة بالنسبة للدول المتجهة نحو اقتصاد السوق (من بينها الجزائر)، لأنه في ظل هذا النظام، الدولة لم تعد تخلق الوظائف بشكل مباشر كما أن المؤسسات الكبرى هي مؤسسات استقرت آلتها الصناعية، و لن تساهم هي الأخرى مساهمة جدية في خلق مناصب العمل، و بذلك فإن الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة أن هذه المؤسسات تمثل النسبة الأكبر من حيث العدد في العالم، فمثلا في المجموعة الأوروبية و اليابان و الولايات المتحدة الأمريكية يبلغ عدد هذه المؤسسات 99% من مجموع المؤسسات الاقتصادية، إلا أن هذا لا يعني انخفاض حجم ما تشغله المؤسسات الكبرى، إذ رغم وجود حوالي 20 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية و انخفاض عدد المؤسسات الكبيرة فهي تشغل حوالي 50% من الأجرة و يظهر الجدول التالي توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في البلدان الرأسمالية:

¹ د. عبد الباسط وفاء، نفس المرجع، ص22.

² عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المناخ الاستثماري، مجمع الأعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أبريل 2002، ص 143.

³ عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أبريل 2002، ص3.

⁴ المرجع السابق، 4.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

جدول رقم (04): توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان.

عدد العمال	المجموعات	500≥	499-10	1-9
	الولايات المتحدة الأمريكية	%0.4	%25.0	%74.6
	اليابان	%0.7	%28.0	%77.3
	المجموعة أوروبية	%0.2	%17.95	%81.85

المصدر: ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص65.

نلاحظ من خلال الجدول أن الاقتصاد الرأسمالي يكاد يكون مكون من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصة في أوروبا إلا أن هذا ليس دقيقا مادامت هذه المؤسسات لا تستعمل اليد العاملة بنفس نسبة عددها من مجموع اليد العاملة الكلية، و يظهر هذا جليا من خلال الجدول التالي الذي يبين توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم و العدد لنفس البلدان في الجدول السابق.

الجدول رقم (05): توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم و العدد في عدة بلدان.

الحجم	عدد المؤسسات	اليد العاملة	الولايات المتحدة الأمريكية
≥500	%1.2	%64.7	499-10 %43.5
9-1	%55.33	%3.7	9-1 %31.6
الحجم	عدد المؤسسات	اليد العاملة	اليابان
≥300	%0.9	%27.8	300-10 %42.4
9-4	%56.7	%13.6	9-4 %58.6
الحجم	عدد المؤسسات	اليد العاملة	أوروبا
≥500	%0.6	%42.9	499-10 %26.7
9-1	%72.5	%11.5	9-1 %45.9

المصدر: ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص64.

" باعتبار البلدان النامية تعاني من مشكلة البطالة بصورة حادة، فإن المشروعات الصغيرة و المتوسطة بإمكانها أن تلعب دورا هاما في التخفيف من حدتها و تساهم في توفير مناصب عمل جديدة، و إعادة إدماج العمال المسرحين من المؤسسات العمومية و بالتالي تخفض من نسبة البطالة خاصة بعد عمليات الخصخصة التي تشاهدها الكثير من البلدان النامية في إطار التعديلات الهيكلية، تلك النسب أو المعدلات التي أصبحت مرتفعة جدا، حيث بلغت في سنة 1996 في الدول العربية 14% من القوى العاملة أي أن هناك 12 مليون بطال في الوطن العربي.

و يختلف هذا المعدل من دولة إلى أخرى فهو يبلغ أقصاه في جيبوتي 59%، اليمن 35% ثم ليبيا 30% و لبنان 20% ثم البحرين 15%، تونس ب14% والجزائر 12.9% فالسعودية 11.8% ثم مصر 8.7%، بينما اقل نسبة بطالة في الدول العربية موجودة في قطر ب0.6%.

و عليه فإن المؤسسات الصغيرة بإمكانها الإسهام في تخفيض هذه النسب بإقامة هذه المؤسسات في المناطق الريفية أين تتوفر المواد الأولية المحلية ذات الأسعار المناسبة لتحقيق هدفين أساسيين:

تقليل البطالة في القطاع الزراعي و وقف النزوح الريفي نحو المدن التي تشهد أزمة حادة في السكن و تقديم المساعدات المادية و الدعم للبطالين لإنشاء مثل هذه المؤسسات في مختلف القطاعات الاقتصادية الأخرى¹.

و يمكننا أن نذكر بعض الإحصائيات التي تبين لنا مدى مساهمة هذه المؤسسات في توفير مناصب العمل، ففي الولايات المتحدة الأمريكية ساهمت في خلق 90 % من إجمالي عدد الوظائف الجديدة (11 مليون وظيفة) ، و خلال الفترة (1980-1987) ساهمت المؤسسات التي تشغل أقل من 100 عامل في إنشاء ثلاثة أرباع الوظائف الجديدة التي بلغ عددها 44.5 مليون وظيفة².

أما في فرنسا فقد ساهمت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إنشاء 575000 فرصة عمل، كما أن المعدل الصافي لإنشاء العمالة في المؤسسات في تزايد مستمر فقد بلغ عام 1997 1.3% في حين كان 0.5% عام 1996، و مع نهاية القرن العشرين لوحظ أن الحصة الإجمالية لمساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خلق العمالة تبلغ نحو 50%³.

المطلب الرابع: المشاكل و المعوقات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. الفرع الأول: مشاكل تمويلية و فنية.

❖ مشاكل تمويلية :

تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من نفس مشاكل التمويل الشائعة في الدول النامية، فعلى الرغم مما حققته المؤسسة الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص من مساهمة في التنمية الاقتصادية، فإنها لا تزال لا تحظى بالعناية الكافية ، و علاقتها بالبنوك صعبة و تشوبها العديد من المشاكل و الصعوبات الإدارية و البيروقراطية، على الرغم من الإصلاحات التي عرفها القطاع البنكي في الجزائر خاصة منذ صدور قانون النقد و القرض سنة 1990. الذي كان يهدف إلى تنشيط عمليات منح القروض في المؤسسات المالية ، و ترقية فعالية النظام المصرفي في ظل التفتح الذي يواجهه الاقتصاد الوطني.

خاصة و أن الانتقال إلى اقتصاد السوق يتطلب وضع نظام مصرفي متطور يتماشى و التطورات الحاصلة في القطاعات الاقتصادية الأخرى.

يبقى النظام المصرفي الوطني ضعيفا نظرا للخصائص التي يتميز بها هذا النظام أهمها:

العجز في التسيير و عدم الكفاءة في تقدير الأخطار لعدم أهلية و كفاءة البنوك الوطنية و قدرتها الائتمانية، عجز نظام الإعلام، التسويق و الاتصال، عدم توافق الإصلاحات البنكية مع برامج الإصلاحات الاقتصادية الوطنية، و اتساع حجم الاقتصاد الموازي، لهذا يعتبر النظام المصرفي في الجزائر من أهم عوائق تطور الاقتصاد الوطني.

¹ عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، المرجع السابق، ص5.

² وفا عبد الباسط، المرجع السابق، ص 29.

³ وفا عبد الباسط، المرجع السابق، ص32.

و من بين المشاكل و الأسباب التي تعيق عملية تمويل المؤسسات و المؤسسة الصغيرة و المتوسطة نذكر:

- ضعف الشفافية في تسيير عمليات منح القروض، و دراسة الملفات المقدمة لطلب القروض، و نقص الخبرة في مجال دراسات الجدوى و تقييم المخاطر الناتجة عن منح القروض، مما يجعل هذه الدراسات لا تعطي توضيحات مفيدة.
- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الاستقلالية النسبية و المركزية في تقديم القروض¹ رغم السيولة الكبيرة التي تتوفر عليها البنوك الجزائرية، و كذا إعادة تأسيس رأس المال الذي كلف الخزينة العمومية أكثر من 1400 مليار دج، غير أن إحجام هذه المؤسسات المالية على تمويل قطاع المؤسسات و المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، يرجع إلى مستوى الخطر المرتفع و المردودية المنخفضة، لذلك يطلق على هذه المؤسسات لقب الملفات السيئة².
- ارتفاع أسعار الفائدة مثلما حصل خلال عشرية التسعينات حيث تراوحت بين 13-17.5% سنة 1997، نتيجة لارتفاع معدل التضخم لتتخفص معدلات الفائدة إلى 6.5% سنة 2003.
- طول فترة دراسة ملفات منح القروض نتيجة لإجراءات البيروقراطية، كما أن إجراءات تحويل الأموال تستغرق وقتا طويلا.
- الأراضي المتخصصة للاستثمارات الجديدة غير مرفقة بعقود ملكية نهائية، مما لا يسمح باعتبارها ضمانات قوية و عقود صحيحة قانونيا.
- ترى الهيئات المالية أن المشاريع الاستثمارية تواجه عراقيل عديدة لا تشجع البنوك الجديدة التابعة للقطاع الخاص على منح القروض بصورة معتبرة، مما يؤدي إلى بقاء البنوك العمومية تواجه وحدها الحاجات المتعددة لتمويل صاحب المشروع
- ضعف الاهتمام بدراسات الجدوى حيث ينظر لتلك الدراسات في غالب الأحيان على أنها شرطا شكليا لحصول صاحب المشروع على التمويل.
- افتقار مؤسسات التمويل إلى الخبرات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ضعف نظام الرقابة و المتابعة الميدانية، مما يعني ترك المجال لصاحب المشروع الصغير لاستخدام التمويل في غير ما خصص له، و هو ما يمثل إهدار للتمويل و إنذار بعدم قدرته على سداده حال استحقاقه.
- افتقار المشروعات الصغيرة و المتوسطة إلى الخبرات اللازمة لنشاطهم³.
- عدم توفر البنوك الجزائرية على الآليات الكافية لتحليل المخاطر المرتبطة بالقروض بدقة.
- عدم توفر البنوك على المعلومات الكافية عن طبيعة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتميز بمحدودية أموالها الخاصة و ضعف وضعيتها المالية.

¹ سيد علي بلحمدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة (مذكر و ماجستير)، 2006، ص134.

² مليكة زغيب و نعيمة غلاب مداخله بعنوان: دراسة صعوبات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة-حالة الجزائر-الملتقى الوطني الرابع ل م ص و م كرهان جديد لتنمية في الجزائر يومي 14/13 أفريل 2008، ص8.

³ عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة (مصر: الدار الجامعية، 2009)، ص83-87.

⁴ يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل إقتصادي 2007/2008، ص93،

كما أن غياب ثقافة السوق المالي في الجزائر جعل منظومة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تعمل وفقا لنماذج التسيير التقليدي و بموارد مالية ضئيلة⁴، و وعيا من السلطات العمومية بأهمية التمويل كمحرك للاستثمار و من أجل تذليل الصعوبات المتعلقة بالحصول على القروض، بادرت باستحداث آلتين لضمان و المتمثلتان في:

* صندوق ضمان قروض المخاطر (FGQR).

* صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (CGCI).

و تتزايد حدة مشكلة التمويل إذا علمنا أن الدول المتخلفة تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع المشروعات الصغيرة و المتوسطة، و أنه في حالة وجودها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال (الضمانات).

و مع عدم وجود مؤسسات مالية متخصصة في إقراض المشروعات الصغيرة و المتوسطة يؤدي ذلك إلى تطبيق البنوك التجارية للمبادئ العامة في منح القروض و إجراءاتها على المشروعات الصغيرة و المتوسطة، و هذا ما يترتب عليه المزيد من الصعاب التي تحول دون إنعاش هذه المشروعات.

كما أن هناك عراقيل أخرى تتمثل في صعوبة الحيازة على تجهيزات الإنتاج، حيث أكثر من نصف المستثمرين الذين تحصلوا على الاعتماد، لم ينجزوا مشاريعهم نظرا لغياب رخص الاستيراد، و عدم توفر الموارد المالية بالعملة الصعبة في حين لم تتحصل إلا على 21% من إجمالي المستثمرين المعتمدين على تجهيزاتهم خلال الفترة من ماي 1983 إلى نهاية 1985¹، و كذا صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج و انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة.

❖ المشاكل الفنية:

تعترض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مجموعة من العقبات الفنية و التقنية من أهمها:

- مشاكل الحصول على المواد الأولية و انخفاض الإنتاج : و تأتي صعوبة الحصول على المواد الأولية بسبب اعتماد تلك الصناعات على المواد الأولية المستوردة، فضلا عن المحلية بسبب انتاجها لسلع بديلة عن سلع مستوردة، و تتضح هذه المشكلة بسبب ارتفاع أسعار الاسترادات و صعوبة الحصول على الكميات الكافية نسبيا بالصناعات الكبيرة² و تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من انخفاض الإنتاج بسبب سوء التخطيط الذي يؤدي إلى عدم تدفق المواد الأولية و سوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل قطع الغيار و الطاقة الكهربائية و خدمات الإدارة و التبريد فضلا عن قلة الخبرات الفنية و كثرة توقفات العمل و ارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون العمل³.

¹ سيد علي بلحمدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، مذكرة ماجستير، 2006، ص19.

² رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي حول منظمات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص33.

³ نفس المرجع السابق، ص34.

- مشاكل الحوادث و الأمن الصناعي : و يحدث ذلك بسبب الجهل بقواعد الأمن الصناعي و مستلزمات السلامة المهنية لدى العاملين و أرباب العمل، فضلا عن العوامل النفسية و انخفاض المستوى الصحي¹.
- مشاكل الحصول على المعدات الإنتاجية : حيث تواجه المشاريع الصغيرة و المتوسطة صعوبة في الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة بسبب ضعف التمويل و الدعم اللازم لها².
- مشاكل الضرر أو العطل في الممتلكات : إن ممتلكات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المتمثلة في الأبنية و الآلات و المخزون عرضة لعدة أخطاء طبيعية أو مفتعلة كالحريق، السرقة... إلخ، إن خسارة و تضرر الممتلكات تمثل عبئا ثقيلا يؤدي إلى تعطل مصالحها لعدم قدرتها على تحمل الخسائر المفاجئة نظرا لمحدودية رأس المال³.

الفرع الثاني: مشاكل إدارية ، تسويقية و سياسية

- المشاكل الإدارية: و من أهمها:

- صعوبة إجراءات التأسيس و تعدد الجهات المتعامل معها: يتعرض المستثمرين في المشاريع الصغيرة و المتوسطة إلى إجراءات إدارية معقدة و طويلة تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين و الأنظمة المطبقة التي لا تراعي ظروف المستثمر الصغير، كما أن التعامل مع جهات كثيرة كالتأمينات الاجتماعية، الصحة و البيئة، الكهرباء... إلخ، يضع ضغوطا كبيرة على المستثمرين الصغار كعدم المعرفة بأسباب التعامل مع كل تلك الجهات الإدارية⁴.
- مشاكل نقص المعلومات و الخبرة التنظيمية: تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من ضعف المعلومات و الإحصاءات و خاصة فيما تعلق بالمؤسسات المنافسة و شروط المنتج و لوائح العمل، و غيرها من المعلومات اللازمة لتسيير أعمالها⁵، كما تعاني المؤسسات من ضعف الخبرة التنظيمية و الإدارة غير المحترفة لمالكها، حيث لا تتمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من استخدام إدارات متخصصة و محترفة لاعتبارات اقتصادية تتعلق بمحدودية نشاطها و بذلك يكون مالك المؤسسة هو المدير، و من هنا تأتي معظم التحديات الجسيمة التي تواجه المشروع الصغير و المتوسط و قد يؤدي به للفشل ، و يتصاعد التحدي تبعا لسمات المدير الشخصية⁶.
- الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي و التوجيه و الرقابة الإدارية: إن العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها للمشاريع الصغيرة، و لكن الفشل في التخطيط يؤدي لفشل المشروع في

¹ نفس المرجع، ص34.

² د.جواد نبيل، المرجع السابق، ص106.

³ كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، المرجع السابق، ص287.

⁴ د.جواد نبيل ، المرجع السابق، ص102-103

⁵ نفس المرجع، ص103. العربية،

⁶ د.حسين محمد سمحان و د.محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة: ماهيتها و التحديات الذاتية فيها(مع إشارة خاصة لدورها في التنمية في الأردن، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص78.

البقاء و الاستمرار، إذ بدون الخطة الإستراتيجية لا يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق و المحافظة عليها¹.

كما تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بإهمال التوجيه و الرقابة الإدارية بسبب الافتقار للمهارات القيادية أو الطرق العملية لذلك²، و هذا ما يؤثر سلبيًا على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

• المشاكل التسويقية:

تعاني المؤسسات الصغيرة العديد من مشكلات التسويق الداخلي و الخارجي أي مجال السوق المحلي و التصدير، و يرجع ذلك إلى عدة أسباب منها:

- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مسايرة التغيرات: حيث أن عدم تمكن هذه المؤسسات من مسايرة اتجاهات السوق يؤدي إلى تعرضها لخسائر مفاجئة نتيجة حدوث تطورات سريعة و غير متوقعة في السوق، إضافة إلى افتقار الكثير من هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للمفاهيم الأساسية للجودة مما يؤدي إلى تسرب منتج معيب للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات و فتح الأسواق أمامها³.
- انخفاض الإمكانات المالية لهذه المؤسسات: و هذا ما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي و الخارجي و أذواق المستهلكين، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف النقل و تأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات⁴.
- عدم توفر الحوافر الكافية للمنتجات المحلية: و هذا ما يشكل عقبة أمام تسويق المنتجات من الصناعة الوطنية و خاصة الصناعات الصغيرة منها و التي أصبحت تواجه منافسة شديدة من منتجات الدول الصاعدة، كدول جنوب شرق آسيا⁵.
- سوء اختيار موقع البيع و إهمال المنافسين: حيث يؤدي سوء اختيار موقع البيع و بدون دراسة كافية للسوق و الحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع، و الذي قد يقع في مكان لا يصله الزبائن، إلى فشل المشروع و إفلاسه، كما أنه قد يحصل و أن يكون هناك عمل صغير قائم و ناجح لسنوات طويلة، ثم فجأة يتعرض للفشل يكون السبب في الكثير من هذه الحالات هو إهمال المنافسين و المستجدات في ظروفهم و إمكانياتهم⁶.

• المشاكل السياسية:

و هي المشاكل الناتجة عن التوجيهات السياسية و الاقتصادية للسلطات، و من أبرز هذه المشاكل نجد:

- نقص الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: و يحدث هذا خاصة في البلدان النامية حيث أولى واضعو السياسات الاقتصادية في هذه البلدان اهتمامًا متزايدًا للمؤسسات الكبيرة و بالقطاع العام عموماً كخيار إستراتيجي لعملية التنمية و مقارنة بذلك أهملت هذه السياسات أوضاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و القطاع الخاص ككل، و هذا ما يخلق مشاكل لتلك المؤسسات

¹ د. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004، ص 25.

² توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص 69.

³ د. فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 90.

⁴ جواد نبيل، المرجع السابق، ص 104.

⁵ د. فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، المرجع السابق، ص 90-91.

⁶ د. سعاد نانف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 95.

كعدم وضع تشريعات تتلاءم مع أوضاعها و عدم وجود هيئات حكومية تقدم المساعدات الإدارية و الفنية و غيرها، لهذا النوع من المؤسسات¹.

- السياسات المالية و الضريبية غير المناسبة: و من هذه المشاكل نجد:

عدم حصول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على امتيازات و إعفاءات ضريبية، فغالبا ما تكون الرسوم الجمركية في صالح الصناعات الحضرية الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة، و رسوم الوارد أقل ما تكون على السلع الرأسمالية الثقيلة، ثم ترتفع تدريجيا بدءا بفئات السلع الوسيطة ثم السلع المعمرة، غير أن العديد من البنود المصنفة سلعا وسيطة أو سلعا استهلاكية في التعريف الجمركية تعتبر سلعا رأسمالية للمنشآت الصغيرة².

- تتأثر الصناعات الصغيرة و المتوسطة بالضرائب و الرسوم المفروضة عليها أكثر مما تتأثر بها الصناعات الكبيرة بسبب شمول الأخيرة بأنظمة الحوافز و التسهيلات و الدعم، فهي أعباء تتحملها الصناعات الصغيرة، تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج و انخفاض الأرباح³.

إن سياسات الدولة و سيطرتها الإدارية على معدلات الفائدة، و على عمليات اقتراض و إقراض القطاع المالي، أيضا تؤدي إلى أن تصبح عمليات الإقراض للشركات الكبيرة ربحا⁸، و هذا على حساب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

سياسة النقد الأجنبي: فغالبا ما تحدد الحكومات في العالم الثالث سعرا مرتفعا للنقد الأجنبي، و لكنها تمنح المنشآت الكبيرة أسعارا متميزة ، و تحرم المنشآت الصغيرة من نفس المزايا، مما يجعل المنشآت الكبيرة تحقق منافع أكبر من المنشآت الصغيرة⁴.

المبحث الثاني: ماهية التمويل في المؤسسات

تحثل مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة كبيرة عند المهتمين بشأن هذا الصنف من المؤسسات، خاصة مع تزايد أهمية و دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في خطط التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة و الدول النامية على حد سواء ، إلا أن نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ارتفاع عددها يظل مرتبط بمدى تجاوزها لمشكلة التمويل التي تظل المحدد الأساسي لقراراتها المتعلقة بالاستثمار و حتى صحتها المالية و قدراتها التنافسية.

و بما أن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر يعاني من هذا المشكل بحدّة، كان لزاما التفكير في تدابير كفيلة بإيجاد نوع من التوافق بين الاحتياجات المتريدة لتمويل هذا القطاع و الضمانات التي تشترطها البنوك.

إذن لا بد من تحسين المحيط الاقتصادي كليا بتوفير أدوات تمويل حديثة و ملائمة لخصوصيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية تعزيزا لمحيطها المالي.

ازدادت أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال العشرية الأخيرة، لما لها من دور في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

¹ رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص73.

² جان سينسرهل، ترجمة د: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، الدار الدولية للنشر و التوزيع، القاهرة ، مصر، الطبعة العربية الثانية، 1998، ص110.

³ رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سابق، ص34.

⁴ رقية سليمة، المرجع السابق، ص117.

المطلب الأول: مفهوم التمويل و وظائفه.

يعد التمويل عاملا مهما في دعم نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و من خلالها مايلي سنحاول عرض المفهوم الشامل لعملية التمويل، و وظائفه.

الفرع الأول: تعريف التمويل.

لقد تطور مفهوم التمويل بصفة ملحوظة و كان ضروريا للتغلب على التحديات المتفاوتة التي تواجه المؤسسة المتمثلة في ازدياد حجم المنافسة و زيادة حجم التضخم ، و التدخل الحكومي المباشر و غير المباشر في النشاط الاقتصادي، كما يلتمس أيضا تأثير التقدم التكنولوجي، و من هنا فقد أصبح من الواضح أن النمو الاقتصادي في الدولة يتوقف على حد كبير من كفاءة أداء الوظيفة المالية.

و قد اختلف الباحثون في تحديد مفهوم شامل و موحد للتمويل، إذ نجد عدة تعاريف منها:

- التعريف الأول: يعرف GROZHILL "غراوهيل"، و هو محلل اقتصادي انجليزي التمويل، بأنه أحد مجالات المعرفة يختص بالإدارة المالية و هو نابع من رغبة الأفراد و منشآت الأعمال في تحقيق أقصى حد من الرفاهية¹.
 - التعريف الثاني: التمويل هو توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع تطوير مشروع عام أو خاص²، و بعبارة أخرى هو " عملية تجميع لمبالغ مالية و وضعها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة و مستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة، هذا ما يعرف برأس المال الاجتماعي³.
 - التعريف الثالث: التمويل هو مجموعة العمليات التي من خلالها تصل المؤسسة إلى تلبية احتياجاتها من رؤوس الأموال، سواء تعلق الأمر بتخصيص أولي من الأموال و الزيادات للقروض المتوفرة في الأوساط العامة أو بالهياكل المالية أو المساهمات الممنوحة بسندات باهظة من طرف الدولة الخزينة العامة، الجماعات ، الخواص.... إلخ⁴.
 - التعريف الرابع: يعرف عمر حسن التمويل بأنه توفير النقود في الوقت الذي نحن في أمس الحاجة إليها، و يوفر إمكانية الأفراد من الاستهلاك بأكثر مما ينتجون في فترات معينة من الوقت⁵.
- و من خلال التعريفات المقدمة سابقا يمكننا استخلاص مايلي:
- ✓ يتم التمويل بالأموال اللازمة بدون زيادة أو نقصان.
 - ✓ يتعلق التمويل بالمبالغ النقدية و الأموال السائلة بالسلع و الخدمات.
 - ✓ تتم عملية التمويل في التوقيت الملائم، بمعنى أنه ينبغي تقديمه وقت الحاجة إليه.
 - ✓ يكون الهدف الرئيسي من التمويل هو تغطية الاحتياجات المالية لمختلف الأعوان الاقتصاديين من العائلات، مؤسسات اقتصادية و إدارات عمومية.
 - ✓ يرتبط التمويل بالعائد.

¹ CHARLE Corbin, financement et autofinancement des grandes entreprise France:Dalloz,1941,p215.

² Bernard et colle, dictionnaire economique et financiere 5^{eme} édition , paris :s.d, p144

³ عادل عبد المهدي و حسن المرندي: المؤسسة الاقتصادية ، دار ابن خلدون ،لبنان ،1980،ص38-39.

⁴ عبيد علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل ، دار النهضة العربية، 2001 ، ص 12.

⁵ عمر حسن ، الموسوعة الاقتصادية ، الدار الجامعية ، القاهرة، مصر، الطبعة1995،4،ص145.

الفرع الثاني: وظائف التمويل.

إن للتمويل وظائف مختلفة يمكن إجمالها في¹:

- التخطيط المالي: و هو نوع من أنواع التخطيط الذي يركز على الأموال، إذ يمكن من الحصول على صورة شاملة لعمليات و نشاط المؤسسة، و معرفة الاحتياجات المالية سواء قصيرة أو طويلة الأمد لتنفيذ أو اختيار مشروع من المشاريع المختلفة و البدائل الممكنة.
- الحصول على الأموال: إن التخطيط المالي يبين مقدار الأموال التي تحتاجها المؤسسات، و لتغطية هذه الاحتياجات فإنها تلجأ إلى مختلف المصادر للحصول على هذه الأموال، و عليه فإن البحث عن الأموال المناسبة يجب أن يكون بأسهل الشروط و بأقل التكاليف.
- استثمار الأموال: بعد قيام المدير المالي بإعداد الخطط و الحصول على الأموال من مصادر ها، عليه أن يتأكد أن هذه الأموال تستخدم بحكمة داخل المؤسسة، مما يؤدي إلى الحصول على أكبر العوائد الممكنة للمؤسسة و ذلك من خلال استثمارها.
- الرقابة المالية: تتمثل وظيفة الرقابة المالية في تقييم أداة المؤسسة من خلال مراجعة التنفيذ الفعلي مع الخطط الموضوعية، بغرض اكتشاف الانحرافات و البحث عن أسباب حدوثها و العمل على تصحيحها، ثم متابعة التصحيحات للتأكد من تنفيذها.

المطلب الثاني: أنواع التمويل.

يمكن النظر للتمويل من عدة زوايا و التي ترصد من خلالها أنواع التمويل²:

الفرع الأول: من زاوية المدة التي يستغرقها

- تمويل قصير الأجل: و يقصد به الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة و هي المبالغ النقدية التي تخصص لدفع الأجور و شراء المواد و التوسع الموسمي و غيرها من المداخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية و التي يتم تسديدها من الحصيلة المنتظرة للفعاليات الجارية نفسها.
- تمويل متوسط الأجل: و تتراوح مدته من سنتين إلى خمسة سنوات موضوعه في الغالب يخص تمويل المشتريات و المعدات و الآلات الخاصة بالربحية و المنتظرة من هذا التمويل و التي يتعين على وفاء القرض.
- تمويل طويل الأجل: ينشأ من الطلب الأموال لتكوين رأس المال الثابت و تزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسيع.

الفرع الثاني: من زاوية مصدر الحصول عليه

و ينقسم إلى:

- تمويل ذاتي: التمويل الذاتي هو وسيلة تحويلية جد هامة و هي أكثر استعمالا بحيث يسمح لتمويل نشاطها الاستغلالي بنفسها دون اللجوء إلى أي عميل اخر .

¹ محمد شفيق حسين الطيب، محمد ابراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية، دار المستقبل للنشر و التوزيع، 1997، ص21.22.23.24.
² د. يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 2012، ص210-211-212.

- تمويل خارجي: يكون هذا التمويل بلجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية أو عن طريق زيادة رأس مالها بطرح أسهم جديدة في السوق.

الفرع الثالث: من زاوية الغرض الذي يستخدم من أجله

- تمويل الاستغلال: يصنف إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الاحتياجات و المعاملات قصيرة الأجل و التي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة.
- تمويل الاستثمار: و يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة و توسيع الطاقة الحالية للمشروع كإقتناء الآلات و التجهيزات و ما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.

المطلب الثالث: أهمية و مخاطر التمويل

الفرع الأول: أهمية التمويل¹

يعتبر التمويل فرعاً من فروع الاقتصاد، و تبرز أهمية التمويل في كونه يؤمن و يسهل انتقال الفوائض النقدية و القوة الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض إلى تلك الوحدات لها عجز مالي، و من المعلوم أن الوحدات الاقتصادية التي لها عجز مالي هي تلك الوحدات التي يزيد انفاقها على السلع و الخدمات عن دخلها في حين أن الوحدات ذات الفائض المالي هي تلك التي يزيد دخلها عما تنفقه على السلع و الخدمات و عامة ما تعتمد آلية التمويل على جملة من الحوافر التي تحمل عن طريقها الوحدات الاقتصادية ذات الفائض لكي تتنازل عن فوائضها النقدية لصالح الوحدات الاقتصادية ذات العجز، و هذا الأمر يعطي الحركية اللازمة لتحقيق وتيرة نمو اقتصادي مقبول و تنمية شاملة و بتالي تحقيق الرفاهية للمجتمع.

و لعل من أبرز العناصر الدالة على أهمية التمويل مايلي:

- ✓ توفير النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.
- ✓ تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم تحقيق التنمية الشاملة.

الفرع الثاني: مخاطر التمويل

للمؤسسة أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف الاستثمار، و هو ما لا يتحقق إلا بالمرور عبر عمليات مالية، تكون صعبة بسبب المخاطر المختلفة التي قد تحدث أثناء القيام بعمليات تمويل المشاريع الاستثمارية، و من أهم هذه المخاطر:

❖ المخاطر الاقتصادية:

و هي المخاطر الناتجة عن مشاكل اقتصادية بحتة، و يمكن تقسيمها إلى نوعين أساسيين:

- خطر عدم كفاية الموارد اللازمة لإتمام المشروع و التي تنتسب في توقيف العمل، و في نفس الوقت ارتفاع تكاليف الإنجاز، و يمكن أن نذكر على سبيل المثال تسديد أجور العمال المتوقفين عن العمل.

¹ محمد براق، بورصة القيم المتداولة و تمويل التنمية، رسالة دكتوراه، الجزء الأول، ص 41.

- خطر تدهور حجم الطلب على المنتج النهائي، أي انخفاض عدد الطلبات على الإنتاج التام الصنع للمؤسسة، و يرجع ذلك لعدة أسباب منها:

✓ سوء التقدير لرغبات و احتياجات المستهلكين بسبب نقص الخبرة و قلة المعلومات.

✓ المنافسة الكبيرة في السوق.

✓ وجود نقص في السلعة المنتجة، أي أنها لا تكون صالحة إلا بوجود سلعة مكملة لها.

❖ المخاطر المالية:

هي تلك المخاطر التي تسبب تلف أو تعطيل في المشروع الاستثماري الممول أو جزء منه، و ذلك لأسباب مفاجئة مما يؤدي إلى خلق عبء إضافي في العوائد و بالتالي تكاليف إضافية (تنخفض الإيرادات المالية للمؤسسة)، و مثال ذلك التلف أو التعطيل الذي قد يحدث في السلع الموجودة في المخازن أو المواد الأولية، فهي بطبيعة الحال معرضة إلى الإتلاف بسبب طول مدة تخزينها أو بسبب وقوع حريق داخل المخزن مثلاً، بالإضافة إلى التعرض لكوارث طبيعية كالأعاصير و الفيضانات و عوامل أخرى هددت و مازالت تهدد المستثمرين في المؤسسات

❖ المخاطر الفنية:

هي تلك المخاطر التي تنبع من مهارة تنفيذ المشروع الاستثماري من قبل المنتج أو مساعديه، فقد لا تتناسب مع طموح مخططاته في الفترة الزمنية المحددة لذلك، و ينشأ عن ذلك أنه قد يفشل في عمل الشيء المرغوب فيه، أو إذا نجح في عمله فإنه قد يستهلك من أجل ذلك موارد أكثر من تلك التي حددها عند وضع الخطة، و عليه فإن سوء التسيير من طرف مسيري المشروع يتسبب في تعطيل مدة إنجازها، و تتحمل المؤسسة تكاليف إضافية و خسائر لم تكن في الحسبان

❖ مخاطر أخرى:

✓ مخاطر الاستثمار و المتمثلة في انخفاض أسعار الأسهم و السندات الموجودة في محفظة

الاستثمار العائد إلى البنك

✓ مخاطر عدم تسديد القروض المقدمة إلى العملاء

✓ مخاطر تذبذب أسعار الفائدة .

المبحث الثالث: طرق تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى كيفية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، بحيث سنقوم بعرض صيغ التمويل التالية: التمويل الذاتي ، التمويل البنكي ،التمويل عن طريق رأس مال المخاطر ،و في الأخير التمويل بواسطة الإستئجار.

المطلب الأول: التمويل الذاتي

يعتبر التمويل الذاتي هو المصدر الوحيد الناتج عن العمليات الإنتاجية للمؤسسة، فهو يساهم بشكل كبير استقرارها واستقلاليتها، ولهذا سنقوم في هذا تالمطلب باستعراض لمفهوم التمويل الذاتي مع ذكر أهم العناصر المكونة لها ، وكذا الوقوف على مختلف مزايا و عيوب هذا المصدر التمويلي.

الفرع الأول: مفهوم التمويل الذاتي

يقصد بالتمويل الذاتي الأموال المتولدة من العمليات الجارية للشركة أو من مصادر عرضية دون اللجوء إلى مصادر خارجية¹، و هو يمكن المؤسسة من تغطية الاحتياجات المالية اللازمة لسداد الديون و تنفيذ الاستثمارات و زيادة رأس المال العامل، و بتعبير آخر تمثل الأموال الذاتية ذلك المصدر التقليدي لتمويل المنشأة و التي ممكن أن تباع إما عن علاوات الإصدار المتعلقة بحصص المساهمين أثناء إصدار الأسهم من طرف المؤسسة و التي ممكن أن تباع بقيمة أكبر من قيمتها الاسمية أو عن طريق تلك الموارد المالية الداخلية الناتجة عن إعادة الاستثمار الجزئي أو الكلي للأرباح المحققة و كذا مخصصات الاهتلاكات و المؤونات².

و من خلال ما سبق يمكن استخلاص أن التمويل الذاتي للمنشأة يمثل التمويل المتولد عن مجموع النشاط الاستغلالي المالي و الاستثنائي لها خلال الدورة الإنتاجية و المعبر عنه بقدرة التمويل الذاتي. حيث يمكن أن نكتب العلاقة التالية:³

قدرة التمويل الذاتي = نتيجة الدورة الصافية + حصص الاهتلاك + حصص المخصصات و المؤونات ذات الطابع الاحتياطي.

أما التمويل الذاتي فهو المبلغ المتبقي لدى المؤسسة من قدرة التمويل الذاتي بعد توزيع الأرباح على أصحاب هذه المؤسسة ، و منه يمكن التعبير عنه بالعلاقة التالية:

التمويل الذاتي = قدرة التمويل الذاتي – الأرباح الموزعة.

التمويل الذاتي = الاهتلاكات + المؤونات + الأرباح غير الموزعة.

الفرع الثاني: مكونات التمويل الذاتي

يمكن حصر مكونات التمويل الذاتي في العناصر التالية:

➤ الأرباح المحتجزة:

إن تحقيق الربح هو أحد الأهداف الأساسية لجل المؤسسات ، و هذا الربح تقوم المؤسسة بتجزئته إلى عدة أقسام، فمنه ما يذهب إلى المساهمين ليوزع عليهم، و منه ما تحتفظ به و يسمى هذا الأخير بالأرباح المحتجزة أو المحجوزة⁴.

¹ حنفي علي ، مدخل إلى الإدارة المالية الحديثة، التحليل المالي و اقتصاديات الاستثمار و التمويل، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2008، ص413.

² أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، 2008، ص27 .

³ نفس المرجع السابق، ص28.

⁴ سمير محمد عبد العزيز: التمويل و إصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفتية، 1997، الاسكندرية ، مصر، ص 55.

أي أن الأرباح غير الموزعة التي تحتفظ بها المؤسسة كاحتياط تبقى تحت تصرفها، و لهذه الاحتياطات عدة أنواع أهمها :

- احتياطات قانونية: و هي إلزامية و محددة بقوة القانون، تخص مؤسسات المساهمة حيث تصنف ضمن الأموال الخاصة، و تمثل ضمانا لدائني المؤسسة لذا لا يمكن التصرف فيها.
 - احتياطات تنظيمية: يتم إنشاؤها طبقا للنظام الأساسي للمؤسسة بقرار من الجمعية العامة للمساهمين.
 - احتياطات تعاقدية: تحدد الاحتياطات التعاقدية بموجب قوانين تنظيمية و ينص عليها عند التأسيس.
 - احتياطات اختيارية: هذا النوع من الاحتياطات يخضع لإرادة إدارة المؤسسة و تقديراتها لتطور ظروف السوق، و حسب ما يتمشى و أهدافها.
- الإهلاكات:

و هي عبارة عن مبالغ سنوية تخصص لتجديد الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن بفعل الاستعمال أو التلف أو التقادم، و بذلك فهي طريقة لتوزيع تكلفة الأصول الثابتة على عمرها الإنتاجي أو على أساس الطاقة الإنتاجية¹.

و يمكن حساب الإهلاك بطرق مختلفة كل واحدة منها تهدف إلى أن تلاءم استعمالات و أهداف المؤسسة، حيث يمكن أن نجد أكثر من طريقة داخل المؤسسة الواحدة، و من هذه الطرق نجد مايلي: الإهلاك الخطي أو الثابت، الإهلاك المتناقص، و الإهلاك المتزايد.

➤ المؤومنات:

يحدث و أن تكون أسعار بعض عناصر المخزون في نهاية الدورة أقل من تكلفة شرائها، و يحدث أن يكون بعض الزبائن في وضعية مالية سيئة و يتعذر عليهم دفع جزء أو كل ما عليهم من ديون، و قد تجبر المؤسسة على دفع مبالغ مستقبلا لما ارتكبتها من مخالفات (خسائر، منازعات أمام المحاكم، أخطار محتملة الوقوع)، في جميع الحالات يجب تكوين مؤومنة لمواجهة ذلك².

بتعبير آخر المؤومنات هي أموال تقتطع من الأرباح لمواجهة الخسائر أو الأخطار المحتمل وقوعها في المستقبل، و هناك نوعين من المؤومنات:

- مؤونات تدهور قيم المخزونات و تدهور قيم الحقوق (أوراق مالية، زبائن).
- مؤونات الخسائر و الأعباء (مؤونة الأخطار و المنازعات و الغرامات، مؤونات صرف العملات الصعبة، و مؤونات واجبة التوزيع على عدة سنوات).

الفرع الثالث: مزايا و عيوب التمويل الذاتي

❖ مزايا استخدام التمويل الذاتي في عملية التمويل:

- يعتبر التمويل الذاتي³ الوسيلة المتاحة أمام الإدارة في الوحدات الإنتاجية الصغيرة و المتوسطة حيث يصعب عليها الحصول على هذه الأموال من مصادر أخرى.

¹ بو الحيلة عبد الحليم، العجز المالي و مشكل التمويل في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، رسالة ماجستير، جامعة قسنطينة، 1998م، ص 34.

² بو الحيلة عبد الحليم، المرجع السابق، ص 35.

³ حنفي علي، المرجع السابق، ص 421.

- تمثل أموال الإهلاك الجانب الأكبر من التمويل الداخلي و التي تمثل أموالا معفية من الضريبة، و هي ميزة خاصة بتخفيض الوعاء الضريبي للشركة بقيمة الإهلاك المسموح خصمه ضريبيا، حيث يساوي : الوفر الضريبي للإهلاك = الإهلاك × معدل الضريبة¹.
 - التمويل الذاتي يزيد من رأس المال الخاص للمنشأة و يجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة، أو الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة، كتسديد فوائد و أقساط القروض.
 - يرفع من القدرة المالية و الإقتراضية للمنشأة، كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة.
 - يشجع المؤسسة على القيام باستثمارات جديدة و خاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة و إمكانيات انجازها تتطلب خبرات فنية مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة.
 - إن الطبيعة القانونية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمنعها من الدخول إلى السوق، لهذا فهو يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية و إدارة أعمالها بنفسها دون تدخل الشركات الأخرى و المؤسسات المالية و المصرفية.
 - تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يمكن المؤسسة من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير.
 - غير أن من أهم المزايا التي يحققها التمويل الذاتي، و التي تجعل أصحاب المؤسسات الاقتصادية و خاصة الصغيرة و المتوسطة منها تفضل هذا النوع التمويلي بشكل خاص، و اللجوء إليه بشكل نظامي هو ما يوفره لها من استقلالية و حرية يتمتع بها المسير في اتخاذ قراراته الاستثمارية و التمويلية، كما أن عدم تحمل الأعباء التعاقدية و فوائد و أقساط القروض كما هو في حالة الاستدانة يكسب هذا النوع من التمويلات مرونة عالية.
- غير أن هذا لا ينفى أنه ينطوي على العديد من المساوئ و العيوب و التي نحاول عرض البعض منها فيمايلي:
- ❖ العيوب و الأخطار المترتبة على استخدام التمويل الذاتي:
- تبديد الأرباح المجمعة و عدم خضوع استخدامها لأي نوع من الرقابة، قد يؤدي ذلك إلى تجميد جزء هام من رأس المال و عدم الاستفادة منه أو استثماره في مشروعات غير ضرورية و إغفال العائد.
 - قد يؤدي الاعتماد عليه إلى التوسع البطيء، مما يؤدي إلى عدم الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة المربحة بسبب قصور التمويل الذاتي عن توفير الاحتياجات المالية، فيتوجب عليها إما اللجوء إلى القروض الخارجية و إما الاستثمار بقدر الأموال المتاحة لها و بالتالي تفويت الفرصة².
 - قد لا تهتم الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة بواسطة الشركة كتلك المتحصل عليها من الغير، مما يؤدي إلى إضعاف العائد³.
 - يرى البعض أن الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي ليس لها أي تكلفة، لهذا تلجأ بعض المؤسسات إلى توظيفها في استثمارات ذات ربحية ضعيفة، مما ينتج عنه في النهاية سوء استخدام الموارد المالية للمنشأة .

¹ حنفي علي، المرجع السابق، ص422.

² أحمد بوراس، المرجع السابق، ص33.

³ حنفي علي، المرجع السابق، ص422.

- إن تدعيم سياسة التمويل الذاتي عن طريق تعظيم أقساط الإهلاك في السنوات الأولى يؤدي إلى زيادة تكلفة السلع المنتجة، و التي من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع الأسعار و الذي يكون على حساب المستهلك، و كذا انخفاض تنافسية المؤسسة في السوق.
- لا يعتبر التمويل الذاتي حافزا للعمال لزيادة إنتاجهم حيث أنهم قد يحرمون من موارد مالية كانت قد توجه لتوزيع الأرباح، مما يضعف من القدرة الشرائية لهم خاصة عند ارتفاع مستوى الأسعار، مما ينعكس سلبا على الأداء و منه على المؤسسة حيث ينخفض إنتاجها.
- يتميز التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة باعتماد على مدخرات صغيرة جدا، غالبا ما لا يكفي لمواجهة احتياجات هذه المؤسسات من أجل تغطية نفقاتها المختلفة، و تتجلى مشكلة التمويل عند تعرض المؤسسة إلى مشاكل في السيولة نتيجة عدم قدرتها على بيع منتجاتها في فترة مناسبة أو إذا فوجئت بارتفاع شديد في أسعار المواد الأولية التي تحتاجها¹.
- تزداد حدة المشكلة التمويلية عندما يكون الهدف هو زيادة رأسمال المؤسسة، كون المدخرات صغيرة جدا تتجمع عادة ببطء كبير عبر الزمن و بمعدلات منخفضة في معظم الحالات، كل هذا يحتم على المؤسسة الصغيرة و المتوسطة اللجوء إلى المصادر الخارجية بغرض تعويض النقص الواضح في التمويلات الداخلية.

المطلب الثاني: التمويل البنكي

تمارس البنوك أدوارا هامة في الحياة الاقتصادية من خلال وظائفها الأساسية و المتمثلة في تجميع الفائض من الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة في شكل ودائع، لغرض اقراضها للآخرين وفق أسس و معايير معينة أو استثمارها في أوراق مالية محددة، و هو بذلك يعد كوسيط اقتصادي يدخر الفائض لتمويل بعض احتياجات الغير قصد تحقيق الربح، و يكون هذا التمويل عن طريق القروض البنكية (المصرفية) التي بواسطتها تتحول الأرصدة إلى أرصدة عامة، حيث تمنح قوة شرائية للمتعاملين الاقتصاديين لتمكينهم من دعم نشاطهم الاستثماري أو الاستغلالي.

الفرع الأول: مفهوم القروض

للقروض عدة تعاريف منها:

- يتجسد القرض في ذلك الفعل الذي يقوم بواسطة شخص ما، هو الدائن بمنح أموال إلى شخص آخر هو المدين أو يعده بمنحها إياه أو يلتزم بضمانه أمام الآخرين، و ذلك مقابل ثمن أو تعويض هو الفائدة².

- هو تقديم أموال مقابل وعد بالتسديد مع فائدة معينة تغطي عمليتين أساسيتين هما الفرق الزمني و الخطر³.

و لقد جاءت المادة 32 من قانون البنوك المؤرخ في 19 أوت 1986 لتعريف عملية منح القروض بوصفها " كل عقد بمقتضاه تقوم مؤسسة مؤهلة لذلك توضع أو بوعد منح على سبيل سلف الأموال

¹ أحمد بوراس، نفس المرجع السابق، ص33.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة 03، الجزائر، 2004، ص55.

³ بخراز يعدل فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص109.

تحت تصرف أشخاص معنويين أو طبيعيين أو الاثنين معا، لحساب هؤلاء الذين يلتزمون بالإمضاء أو التوقيع".

الفرع الثاني: أنواع القروض

هناك نوعان من القروض: قروض الاستغلال و قروض الاستثمار¹.

1. **قروض الاستغلال:** هي عبارة عن قروض قصيرة الأجل و لا تتعدى في الغالب 18 شهر، موجهة في الأساس إلى تمويل أنشطة الاستغلال و تم تصنيفها إلى:

• قروض الاستغلال العامة: و سميت بالعامة لأنها موجهة لتمويل أصول متداولة عامة و غير محددة من أهمها:

- تسهيلات الصندوق: هي قروض معطاة لتخفيف صعوبات السيولة المؤقتة و القصيرة جدا التي تواجه المؤسسة فهي تهدف إلى تغطية الرصيد و المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح المؤسسة حيث يقطع مبلغ القرض.
- السحب على المكشوف: يعرف على أنه تسهيل الصندوق لكن لمدة أطول فتصل إلى عدة شهور، و فيه يقوم البنك بفرص فائدة على العميل خلال الفترة التي يسحب فيها، و هناك 3 حالات لطلب السحب على المكشوف:

✓ عندما تريد المؤسسة الطالبة للقرض رفع طاقتها الإنتاجية.

✓ عند التدهور المستمر لرقم أعمالها.

✓ عندما تريد المؤسسة شراء كميات من المواد الأولية بأسعار تنافسية.

- القرض المتتالي: يخص المشاريع طويلة الأجل و التي يتميز بنجاحها المؤكد و تسدد هذه القروض عن طريق الموارد الناتجة عن تحقيق المشروع.

• قروض الاستغلال الخاصة: هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، و إنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول و سنستعرض ثلاث أنواع منها:

- تسبيقات على السلع: هي عملية تمويل للمخزون مقابل وضع السلع و البضائع تحت تصرف البنك، و يلجأ البنك إلى بيع البضائع المرهونة في حالة عدم التسديد.

- التسبيقات على الصفقات العمومية: و تعطي هذه التسبيقات نتيجة إبرام صفقات بين الإدارة أو الجماعات المحلية و المقاولين أو الممولين، فهذه الصفقات تتطلب أموال كبيرة لفترة طويلة، مما يجعل لجوء المقاول إلى البنك لطلب قروض تسد حاجاته أمرا ضروريا.

- الخصم التجاري: هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك لزبون، و تتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق و يحل محل هذا الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، و يستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن يسمى سعر الخصم².

¹ سمية تركمان، بلال سي بشير، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة ليسانس، جامعة المدينة، 2008-2009، ص68

² طاهر لطرش، المرجع السابق، ص66

2. قروض الاستثمار¹: وهي عادة ما تقدم لمدة عامين فأكثر نذكر منها مايلي:

- القروض متوسط الأجل: هي قروض تتراوح مدتها بين سنتين إلى سبع سنوات، و موضوعها في الغالب الأصول و العتاد التي لا تفوق مدة إهلاكها القانونية عن سبع سنوات و توزع هذه القروض من طرف البنوك على شكل قروض قابلة للتعبئة، و هذا راجع لأهمية المبلغ و مدة القرض.
- القروض طويلة الأجل: تزيد مدتها عن سبع سنوات لتصل إلى عشرين سنة و هي مخصصة لتمويل الأصول الثابتة التي تزيد مدة إهلاكها عن سبع سنوات مثل: العقارات، البنايات، و تمنح هذه القروض في الغالب من طرف مؤسسات متخصصة.
- الاعتماد الإجاري: هو قيام البنك بكراء أو تأجير آلات و تجهيزات و عقارات لمدة معينة مقابل دفع أجرة تتناسب مع تلك المدة، لتبقى مسؤولية الصيانة و التأمين على عاتق المستأجر الذي بإمكانه في نهاية العقد أن:
 - يرجع الاستثمار إلى المؤجر خال من العيوب.
 - تجديد عقد الإيجار بالاتفاق على السعر مجدداً.
 - شراء الاستثمار بالقيمة المتبقية.

الفرع الثالث: أهمية التمويل البنكي

إن تقديم القروض من طرف البنوك نشاط اقتصادي في غاية الأهمية، له تأثير متشابك و متعددة الأبعاد على الاقتصاد الوطني، و عليه يعتمد نموه و ازدهاره، و يمكن أن نذكر أهميته على النحو التالي:

- زيادة الإنتاج: تحتاج المشروعات الصناعية و الزراعية الكبيرة إلى موارد مالية مستمرة، فتلجأ هذه الأخيرة إلى طلب قروض من البنوك المتخصصة التي تلعب دوراً كبيراً في توفير مثل هذه الموارد المالية، فهي تقوم بدور الوسيط بين المدخرين و المستثمرين من أجل المساهمة في تمويل و زيادة الإنتاج و الاستثمار في الاقتصاد الوطني.
- تسوية المبادلات (أداة تبادل) : نقصد بتسوية المبادلات أي تبادل بين طرفين، و بما أن الأوراق النقدية تمثل ديناً لحاملها بذمة الجهة المصدرة لها، فإن الشيكات تمثل ديناً لحاملها على البنك المسحوبة عليه.
- تشغيل الموارد العاطلة: يمكن الاستفادة من الأموال العاطلة من تشغيلها بصورة مؤقتة من خلال التمويلات قصيرة الأجل، و لهذا فالمقترض ينتفع من استخدام هذه الموارد في نشاطات مؤقتة يحقق بها دخلاً مربحاً، و بالمقابل فإن المقرض سيحصل لقاء استعمال تلك الموارد على دخل مناسب.

¹ سمية تركمان، بلال سي بشير، المرجع السابق، ص 69.

المطلب الثالث: التمويل عن طريق رأس مال المخاطر

يرجع تأسيس شركات رأس مال المخاطر إلى مشاكل التمويل التي واجهت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و خاصة تلك التي تنشط في أسواق تتصف بالتذبذب، و يعود الاهتمام برأس مال المخاطر بعد أن لقي نجاحا كبيرا في الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا¹.

الفرع الأول: تعريف رأس المال المخاطر

و يعرف رأسمال المخاطر ب: " أنه التغيير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة، يمول و يوجه قرارات استراتيجية للمشروع، و يهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية على المدى الطويل"².

و تتدخل شركات رأس مال المخاطر لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في أي مرحلة من مراحل نشاطها سواء في مرحلة الإنشاء للتزويد برأس المال الثابت و رأس مال العامل، أو مرحلة التوسع و النمو للدخول في أسواق جديدة ، و تعتبر شركات رأس المال المخاطر أحد وسائل الدعم المالي و الفني و الإداري للمؤسسات صغيرة و متوسطة ذات المخاطر المرتفعة ، و بالمقابل ذات امكانية النمو و الربحية العالية.

الفرع الثاني: أهداف رأس مال المخاطر

يهدف رأسمال المخاطر إلى تحقيق جملة من الأهداف تصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نذكر أهمها فيمايلي³:

- ✓ مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري.
- ✓ توفير الأموال الكافية للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر و التي تتوفر على امكانيات نمو و عوائد مرتفعة.
- ✓ بديل تمويلي في حالة ضعف السوق المالي و عدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم و طرحها للاكتتاب.

الملاحظ أن التمويل عن طريق رأسمال المخاطر لا يزال ضعيفا في الجزائر، حيث لا تتعدى مساهمة شركة Sofanance في التمويل نسبة 35% من رأسمال الشركة كحد أقصى و هي نسبة ضعيفة مقارنة بنظيراتها في الدول المتقدمة⁴.

المطلب الرابع: التمويل بالإستثمار

نظرا لاتجاه الكثير من المشروعات في الآونة الأخيرة نحو استئجار خدمات بعض الأصول الثابتة كالأراضي و المباني بدلا من امتلاكها، ظهر نوع جديد من مصادر التمويل إلى جانب عناصر التمويل التقليدية التي سبق ذكرها، و التي أصبحت تعتمد عليها منظمات الأعمال بغرض الحد من

¹ بريش السعيد ، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث ، العدد الخامس، 2007، ص8-9.

² Azoulay ;hervé , kriegei : de l'entreprise traditionnelle a la Start-up édition d organisation 2001.p38

³ بريش السعيد ، المرجع السابق ،ص11.

⁴ بريش السعيد ، المرجع السابق،ص12.

بعض المخاطر التي كانت تواجهها كالتقدم التكنولوجي و مخاطر التخلف عن الدفع....، هذا النوع هو ما يطلق عليه التمويل بالاستئجار، و أصبح هذا الأخير يشمل جميع الأصول الثابتة تقريبا.

الفرع الأول: تعريف الاستئجار

للاستئجار عدة تعريفات نذكر منها مايلي:

- يعرف بأنه " أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي ثم تحديده و وضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يستلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة ايجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام و تشغيل هذا الأصل"¹.
- إن الاستئجار هو عبارة عن عقد يلتزم بموجبه المستأجر بدفع مبالغ محددة بمواعيد متفق عليها لمالك أصل من الأصول، لقاء انتقاء الأول بمواعيد متفق عليها لمالك أصل بالخدمات التي يقدمها الأصل المستأجر لفترة معينة كأن تقوم إحدى المؤسسات المتخصصة في البناء و التعمير باستئجار آلات و رافعات خاصة من مؤسسات أو جهات مالكة لهذه الأصول المستأجرة².
- كما يمكن أيضا تعريف الاستئجار على أنه عبارة عن اتفاق بين منشأة أعمال معينة و منشأة أخرى، تكون مالكة لأصل معين، تقوم من خلالها المنشأة الأولى باستخدام هذا الأصل لمدة تفوق السنة في مقابل التزامها بدفع مبلغ متفق عليه دوريا يسمى دفعة الإيجار. و إن هدف المؤسسة من وراء عملية الاستئجار هو الانتفاع من الخدمات التي يقدمها هذا الأصل، و عند الحديث عن الاستئجار نشير إلى أن هناك تشابه بينه و بين الاقتراض، حيث أن كلا منهما ينجم عنه التزامات تعاقدية ثابتة، و لهذا يؤدي الاستئجار من الناحية العملية إلى ارتفاع مديونية المستأجر و زيادة مخاطره المالية.

الفرع الثاني: أشكال الإستهجار

يأخذ هذا النوع من التمويل عدة أشكال أهمها³:

- الاستئجار التشغيلي An Operating lease : ويشمل هذا النوع كل من خدمات التمويل و الصيانة و يلاحظ عليه أنه يعطي الحق للمؤجر أو المستأجر بإلقائه و فسخه قبل انتهاء مدة العقد الأساسية، و عقود هذا النوع تكون غير دائمة بل تكون لفترة تقل كثيرا عن الحياة الإنتاجية للأصل، و تعتبر هذه ميزة هامة للمستأجر تتمثل في استطاعته إبدال أو إحلال أصول تكون حديثة التكنولوجيا وقت ظهورها محل الأصل المؤجر له، لذلك الحاسبات الآلية من الأصول الهامة المتمثلة لهذا النوع من التمويل بالاستئجار.

• الاستئجار التمويلي Financial lease:

إن هذا النوع يتميز بأنه غير قابل للإلغاء أو الفسخ إلا بموافقة طرفي العقد المؤجر و المستأجر، و تكون عقود الاستئجار المالي محددة لفترة زمنية تتفاوت حسب نوع الأصل.

¹ . سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مطبعة الإشعاع، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2001، ص80.

² . يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 270 . 271 .

³ . يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 271-272.

و عقد الاستئجار المالي لا يتضمن خدمات الصيانة بل يقع عبئ تكاليفها على عاتق المستأجر

• البيع ثم الاستئجار Sales And lease back :

تقوم المؤسسة المالكة لأصل معين (معدات، أراضي، مباني.....)، ببيعها إلى مؤسسة مالية أخرى و في نفس الوقت تقوم بتأسيس عقد مع نفس المؤسسة المالية باستئجار نفس الأصل لوقت معين أو محدد و شروط خاصة متفق عليها

و في هذه الحالة يتلقى بائع الأصل أي المستأجر قيمة الأصل من المشتري (المؤجر) فوراً، و تستمر المؤسسة في نفس الوقت في استخدام الأصل مقابل سداده قيمة الأصل على شكل دفعات متساوية لمدة العقد.

خاتمة الفصل الأول

يعد قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من أكثر القطاعات الحيوية التي تساهم في تحقيق التنمية المستدامة على مستوى الاقتصادي و الاجتماعي كونه من أهم العناصر التي تساعد على امتصاص البطالة و ذلك بتوفير مناصب الشغل و الرفع من الكفاءة الانتاجية و القدرة الشرائية للأفراد و الجماعات، و لكن للعناية بهذا القطاع الحساس و السهر على تحقيق أهدافه و زيادة نموه و توسعه يجب توفير كل الظروف و الوسائل المناسبة و من كافة الجوانب لتحقيق ذلك.

و يعتبر الجانب المالي هو أكثر الجوانب أهمية لما له من دور بارز في نجاح أو فشل أي مشروع استثماري، إذ أن التمويل يعتبر المشكل الأول و الرئيسي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و هذا ما دعى إلى ضرورة الاهتمام بهذا العنصر الحيوي بالبحث عن وسائل و طرق تمويل حديثة كالقرض الايجاري مثلا.

و هذا ما حاولنا معالجته في الفصل الأول بحيث قمنا أولا بعرض إشكالية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و بعدها قمنا بتعريفها حسب بعض الدول و المنظمات مع توضيح أشكالها و معايير قياس حجمها، ثم تبيين أهميتها و المشاكل التي تعاني منها، ثانيا تناولنا مفهوم التمويل في المؤسسات و وظائفه و كذا توضيح مختلف أنواعه دون نسيان استعراض أهميته و مخاطره، و في النهاية قمنا بعرض وسائل و طرق تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي ذكرناها في أربعة نقاط أساسية هي: التمويل الذاتي و الذي يعتبر المصدر الوحيد للتمويل داخليا، بالإضافة إلى التمويل البنكي الذي يعتبر من وسائل التمويل التقليدية، مرور بتقنية رأسمال المخاطر و انتهاءً بأحد أحدث طرق التمويل و هو الاستئجار و الذي يعتبر وسيلة للحصول على الأصول العقارية أو المنقولة حينما لا تستطيع المؤسسة توفيرها بمواردها الذاتية أو عن طريق الاقتراض.

و نستنتج في الأخير أن التمويل يعتبر عنصر مهم و حساس بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و قد يكون سببا في استمرارها أو اندثارها من الوجود.

**الفصل الثاني: القرض
الإيجاري كآلية لتمويل
المؤسسات الصغيرة و
المتوسطة**

مقدمة الفصل الثاني :

إن اختلاف عمليات الاستثمار وتمويلها بطرق كلاسيكية يشكل عبئا على المؤسسات المستثمرة خاصة فيما يتعلق بالجانب المالي وفي هذا السياق ظهرت الحاجة إلى طرق تمويلية أخرى أقل عبئا من الطرق الكلاسيكية، ويعتبر القرض الإيجاري تقنية تمويل للاستثمارات حديثة نسبيا، كما تتميز هذه التقنية بخصائص كثيرة تميزها عن باقي أنواع التمويل والتي أصبحت تعتبر من أهم التمويلات المستخدمة من طرف المؤسسة خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وذلك نتيجة لما توفره من فرص ومزايا ولقد أدى النجاح الذي عرفته هذه التقنية إلى إحداث تطورات كثيرة تتماشى مع متطلبات المؤسسات ، إضافة إلى مسارعة واضعوا القوانين والتشريعات الدولية إلى تنظيمها ووضع أسس عامة لسيرها مما أدى إلى تفضيلها على عدة مصادر أخرى من حيث التمويل،

ومن هنا سوف نتطرق في الفصل الثاني لدراسة وتحليل القرض الإيجاري كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وعلى هذا الأساس تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث حيث يتناول المبحث الأول مفهوم القرض الإيجاري، خصائصه و أنواعه، أما المبحث الثاني فخصص لدراسة مختلف جوانب القرض الإيجاري ولقد تعرضنا في المبحث الثالث لكيفية تقسيم القرض الإيجاري من خلال دراسة مزاياه و عيوبه والوقوف إلى المكانة التي أصبح يحتلها القرض الإيجاري وواقع وآفاق تطبيقه في الجزائر.

المبحث الأول : مفهوم القرض الإيجاري

يعتبر القرض الإيجاري تقنية حديثة لتمويل المشاريع الاستثمارية ورغم حداثة إلا أنها تسجل توسع كبير في الدول المتقدمة على عكس الدول العربية والنامية التي بدأت تستعمله في السنوات الأخيرة فقط. تتميز هذه التقنية بخصائص كثيرة تميزها عن باقي أنواع التمويل ومن هنا يكون المبحث الأول معرضاً للعناصر الأساسية للقرض الإيجاري عن طريق تقديم تاريخ نشأته , خصائصه , أنواعه وتقسيماته.

المطلب الأول : نشأة و تطور القرض الإيجاري

لقد أتى القرض الإيجاري بوسيلة تمويل جديدة للمؤسسات الكبيرة والصغيرة منها , و ذلك يقودنا للبحث عن أصل نشأته و تطوره.

الفرع الأول : نشأة القرض الإيجاري

يعد تأجير المعدات من النشاطات ذات التاريخ الطويل، فقد تم اكتشاف سجلات للإيجار تعود إلى بعض المعاملات المادية والتجارية التي وقعت عام 2000 قبل الميلاد، وذلك في مدينة "أوز" السومرية القديمة، حيث سجلت وثائق الإيجار السومرية المكتوبة على كتل صلصالية رطبة معاملات اقتصادية تتراوح ما بين إيجار أدوات زراعية و أراضي وحقوق انتفاع بالمياه إلى إيجار الثيران وحيوانات أخرى. والكثير من النظم القانونية القديمة تذكر بالفعل آلية تمويلية تسمى الإيجارة، فأهم سجلّ لقوانين الإيجارة يعود إلى عام 1700 قبل الميلاد تقريباً، عندما قام الملك البابلي الشهير هامورابي بإدماج القواعد و الأعراف السومرية والأكدية في مجموعة قوانينه الموسعة الشهيرة، كما أنه في جنوب شرق بابل، بدأت أسرة "موراشو" ما أصبح يعد بيتاً شهيراً من بيوت الإيجارة في الفترة ما بين سنة 400-450 قبل الميلاد، و كانت تلك الأسرة سباقة في توفير خدمات تمويلية تعكس الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة آنذاك حيث تخصصوا في إيجار الأراضي ولكنهم فكروا كذلك في إيجار الثيران و المعدات الزراعية بالإضافة إلى إقراض البذور.¹

وقد وجدت حضارات أخرى قديمة مثل حضارات الإغريق والرومان وقدماء المصريين في الإيجارة وسيلة جذابة وفي متناول اليد لتمويل المعدات والأراضي والماشية، أما الفينيقيون الذين طالما اشتهروا بمهاراتهم في الملاحة والتجارة فقد انخرطوا في عمليات استئجار السفن، والكثير من عمليات استئجار السفن قصيرة الأجل كانت تتضمن الحق في استخدام طاقم السفينة وليس مجرد السفينة وحدها، وكانت عمليات استئجار السفن طويلة المدى مدونة كتابة أيضاً، لفترات زمنية تغطي العمر الاقتصادي للسفن المعنية، وكانت تتطلب من المستأجر أن تمارس معظم المنافع والالتزامات المترتبة على حق الملكية. وفي العصور الوسطى كانت الأنشطة المتعلقة بالإيجارة محدودة أساساً بنطاق الخيول ومستلزمات الزراعة، فقد عرف عن كثير من الفرسان في الزمان القديم أنهم قاموا بتأجير دروعهم وأسلحتهم بما يشبه الإيجارة الحديثة، كما شهد بداية القرن التاسع عشر زيادة كبيرة

¹ د. طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 7.

في كمية المعدات المؤجرة وأنواعها، فقد أدى التطور في الصناعات الزراعية والأنشطة الصناعية والنقل إلى ظهور أنواع جديدة من المعدات التي كان كثيرا منها ملائما للإيجار.¹

الفرع الثاني: تطور القرض الإيجاري

شهد الإيجار تطورا كبيرا في القرن التاسع عشر نظرا لحركة التقدم وقيام الثورة الصناعية. ففي سنة 1877 قامت شركة Bell Telephone Co.Commerce بتسويق منتجاتها على شكل إيجار، كما قامت في نهاية القرن 19 بتمويل عدة آلات ومعدات عن طريق الإيجار كآلات الخياطة، عدادات الغاز والكهرباء، قاطرات حديدية لنقل البضائع، وهذا في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا. وقد عرفت تقنية القرض الإيجاري نموها الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية في مجال العقارات. بعدها و في سنة 1952 مع إنشاء مؤسسة United States Leasing Corporation اتسع نطاق القرض الإيجاري إلى المنقولات². أما في بريطانيا فقد ظهر القرض الإيجاري تحت اسم "leasing" بعد عشرية كاملة مقارنة بالولايات المتحدة في مجال العقارات و المنقولات. وفي سنوات الستينات بدأ القرض الإيجاري بالظهور والانتشار في مختلف البلدان الأوروبية والآسيوية، حيث شكل النمو الذي شهدته هذه المناطق عاملا دافعا وراء انتشار هذه التقنية. واستمر نمو هذه التقنية وتزايد الطلب عليها، ودليل ذلك المؤشرات التالية:³

- شكل القرض الإيجاري سنة 1995، في فرنسا، أكثر من 61, 83 مليار فرنك (9, 43 مليار أورو) أي ما يمثل % 6,8 من إجمالي الاستثمار الصناعي، كما أن مؤسسة من كل خمسة مؤسسات فرنسية اكتتبت في عقد قرض إيجاري جديد في نفس السنة، إضافة إلى ذلك فإن ثلاثة أرباع الدفعات الإيجارية التي سددت سنة 1995 من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتعلق بعقود القروض الإيجارية للمنقولات؛

- يقدر السوق العالمي للتقنيات المنظوية تحت اسم "leasing" سنة 1995 بـ 323 مليار دولار موزعة كالتالي: % 37,2 للولايات المتحدة الأمريكية % 23,6 في أوروبا % 20,4 في اليابان % 1,2 في أستراليا % 17,5 في باقي العالم حيث تتوزع النسب بين أوروبا وباقي العالم بطريقة غير متكافئة حيث نجد بعض الدول أكثر استخداما لهذه التقنية مقارنة بدول أخرى كبريطانيا مثلا والتي تعتبر أكثر الدول الأوروبية استخداما لها.

وقد يتساءل البعض عن أسباب سبق ظهور وتطبيق القرض الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية بشكل كبير واحتلالها المركز الأول عالميا في هذا المجال وتشير في هذا الصدد إلى العوامل والأسباب التالية:⁴

✓ عامل فني يتمثل في التقدم التكنولوجي الهائل والإختراعات المتعددة في وسائل الإنتاج والتي تميز بها الاقتصاد الأمريكي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وقد أدى هذا إلى اختلاف العمر الاقتصادي عن العمر الفني، وبانقضاء هذا التلازم أصبحت هناك ضرورة للتجديد المستمر والإحلال السريع للأجهزة والآلات، ومع ارتفاع أثمان هذه الأجهزة والآلات أصبحت عملية الشراء بالنسبة لها

¹ المرجع السابق ذكره، ص 8-9.

² Eric Garrido, Le cadre économique et règlementaire de crédit-bail, Editions : Revue banque, Tome 1, Paris, 2002, p 23.

³ Eric Garrido, Op.cit, p 24-25.

⁴ رشدي مصطفى شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار جامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1985، ص 442-440.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

مكلفة وغير اقتصادية وفضلت عليها وسيلة التأجير لفترة محددة تمتد بعدها أو لا تمتد بحسب الظروف الاقتصادية. وبالفعل فإن التطبيقات الأولى قد تركزت في الصناعات المتقدمة الحديثة وخاصة صناعة المعلوماتية والاتصالات والصناعة الفضائية، وأجهزة الإنشاءات والبنية الأساسية، وهي صناعات تتميز منتجاتها بارتفاع أثمانها لامتناس تكاليف البحث والاختراع، وكانت من أولى الشركات التي طبقت هذا النظام لتسويق منتجاتها من السلع الإنتاجية والأجهزة: XEROX، IBM،

✓ عامل مالي يرجع إلى ارتفاع أسعار الإئتمان التقليدي والشروط الصعبة للإئتمان طويل الأجل، وعزوف الشركات الأمريكية عن الاقتراض الخارجي وقصور التمويل الذاتي على تمويل البحث العلمي والتكنولوجيا، فلا بد من اللجوء إلى وسيلة الإئتمان الإيجاري (قرض الإيجار) لأنها تربط العائد مباشرة بالتكلفة، وتوجه مصادر التمويل العقاري؛

✓ عامل اقتصادي متعلق بارتفاع أسعار السلع والأجهزة الإنتاجية بعد تطورها الكبير واتجاهها نحو الآلية وتعقدها وزيادة تكاليف الصناعة ومستويات الأجور وأسعار الطاقة، هذه التكلفة المرتفعة، التي تنعكس على الإئتمان، قد تعوق تسويق هذه الأجهزة والطلب عليها من قبل المشروعات التي تستخدمها في عملياتها الإنتاجية. وهذا من شأنه أن يعطل الإستثمارات الإنتاجية ويعرض النمو للإخفاض والصناعات لعدم القدرة على المنافسة والتصدير، وانخفاض الإنتاجية، في الوقت الذي تتميز فيه الصناعة الأمريكية بكثافة رأس المال والتجديد والإحلال المستمر. وعليه فقد جاءت وسيلة الإئتمان الإيجاري في الوقت المناسب كوسيلة أساسية لتنمية الطلب على هذه المنتجات ودافعا قويا للصناعات الإنتاجية.

تعتبر بريطانيا أول بلد تبنى فكرة قرض الإيجار إذ أسست شركة قرض الإيجار عام 1960 يحمل اسم company Mercantile crédit كفرع¹ US Leasing corporation وتم بعد ذلك تأسيس شركات أخرى في كل من: ألمانيا تحت اسم Deutch leasing و Maeme mann، و بلجيكا La houston leasing corporation، و إيطاليا L'américain industriel leasing Italia، و إسبانيا Iber leasing compania espanola، و لوكسمبورغ Halding تشمل مؤسسات وبنوك مهمة مثل Interlease، و المجر شركة Interag budapest، و النرويج شركة equipment leasing company، و سويسرا شركة Industrie leasing، و فرنسا شركة leaseco France SA أما في بلدان المغرب العربي، فقد بلغ قرض الإيجار كل من تونس والمغرب والجزائر، ففي المغرب تجسد ذلك بإنشاء الشركة المغربية لإيجار المعدات تحمل اسم Maroc² leasing، تلتها بعد ذلك شركة Tunisie leasing في تونس عام 1984 يعود فضلها إلى اتفاقية تمت بين الشركة التونسية -السعودية للاستثمار والتنمية والبنك المركزي التونسي³. أما بالنسبة للجزائر فقد تبنى القانون رقم: 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 عملية قرض الإيجار موضحا ذلك في المادة رقم: 112 عرفت فيها هذه التقنية بعملية كراء تتضمن إمكانية الشراء، خاصة قروض الإيجار⁴. ومع ذلك، فلم تظهر أول شركة مختصة في هذا الميدان إلا عام 1997 بعد إصدار الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 تحمل اسم سالم (Salem) وحصلت على اعتماد بقرار من بنك الجزائر تحت رقم 97-03 بتاريخ 28 ماي 1997 وتجدر الإشارة إلى أن الظروف

¹ المختار الباي، التكافل في قرض الإيجار عامة وقرض الإيجار المنقول، باريس، فرنسا، 1970، ص 6.

² المختار الباي، المرجع السابق، ص 6.

³ محمد حماني، قروض الإيجار في تونس، مذكرة نهاية الدراسة الطور الثالث في المالية العامة، 2000، ص 19.

⁴ قانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990 المادة رقم 112 فقرة رقم 2.

الاقتصادية والمالية والقانونية الخاصة التي عاشتها معظم بلدان العالم جعلت قرض الإيجار يمضي قدما متخذا أشكالا مختلفة تتوافق معها ، إن التطور الكبير الذي عرفته تقنية الإيجار عموما والقرض الإيجاري خصوصا، جعل مختلف الأنظمة والتشريعات تحاول إعطاء تعريف دقيق لتلك التقنية حتى يسهل تنظيمها والتعامل معها.

المطلب الثاني : تعريف و خصائص القرض الإيجاري.

تعددت المصطلحات المترجمة للكلمة الأصلية LEASING بالغة الانجليزية ، CREDIT BAIL بالفرنسية التي ترجمة للعربية إلي عدة مصطلحات اشهرها القرض الايجاري ، التأجير التمويلي و الائتمان الايجاري إلا أنها تؤدي إلى نفس المعنى ومفهوم والخصائص التي تميز القرض الايجاري.

الفرع الأول: تعريف القرض الإيجاري

تتعدد التعاريف الخاصة بقرض الإيجار، حيث نجد تعاريف تركز على توضيحه من وجهة نظر القانون، ونجد من جهة أخرى تعاريف اقتصادية، كما نجد بعض التعاريف تركز على جوانب محددة من القرض الإيجاري وتعاريف تركز على جوانب أخرى من العملية. وسنتناول في هذه المرحلة بعض التعاريف الشائعة و الأكثر استعمالا لهذه التقنية.

أولا: التعريف العام للقرض الإيجاري: ¹

يعرف القرض الإيجاري على أنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية محددة، مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل. وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، و يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية:

- ❖ شراء الأصل المؤجر مقابل ثمن متفق عليه ، يراعى في تحديده ما سبق سداده من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.
- ❖ تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.
- ❖ إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة.

نلاحظ من خلال هذا التعريف تركيزه على الطابع التمويلي للقرض الإيجاري من خلال وصفه لطريقة حصول الزبون على الأصل الذي يحتاجه في نشاطاته.

ثانيا: التعريف الدولي:

وهو التعريف الذي جاءت به اتفاقية القانون الموحد حول القرض الإيجاري الدولي La convention d'uni droit sur le crédit – Bail International والمنعقدة في مدينة أوتاوا الكندية في 28 ماي 1988 ،

¹ - سيمر محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2000، ص 80-81.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

حيث قدمت تعريفا مجملا لعملية القرض الإيجاري في الجزء الأول منها عبر عدة فقرات وهي على الشكل الموالي:¹

✓ الفقرة الأولى: "تتناول هذه الاتفاقية عملية القرض الإيجاري الموضحة في الفقرة الثانية، والتي يقوم فيها الطرف الأول (المؤجر) Le crédit – Bailleur ، تحت طلب من طرف آخر (المستأجر) Le Le crédit – Preneur، بإبرام عقد توريد Contrat de fourniture مع طرف ثالث (المورد) Le fournisseur ، والذي بواسطته يمتلك أصلا معيناً: عتاد أو مستلزمات إنتاجية بمواصفات مقبولة من طرف المستأجر، والذي يخصه بالدرجة الأولى، ثم يبرم عقدا (عقد القرض الإيجاري) مع المستأجر مانحا إياه حق استخدام الأصل عن طريق دفع إيجارات".

✓ الفقرة الثانية : إن عملية القرض الإيجاري هي تلك التي تتميز بالخصائص التالية :

- يختار المستأجر العتاد و المورد بدون اللجوء إلى المؤجر؛
- يكلف المؤجر باقتناء العتاد المختار من طرف المستأجر بموجب عقد القرض الإيجاري المنعقد أو الذي هو بصدد الانعقاد بين المستأجر و المؤجر والذي يكون المورد على علم به؛
- الإيجارات المنصوص عليها في العقد تحسب على أساس الأخذ بعين الاعتبار اهتلاك كل أو جزء من تكلفة العتاد الممول".

✓ الفقرة الثالثة: "تطبق هذه الاتفاقية سواء كان للمستأجر الحق أم لا، في بداية العقد أو في مرحلة لاحقة، في خيار شراء العتاد أو استئجاره من جديد، حتى ولو بثمن أو قسط إيجاري رمزي".

✓ الفقرة الرابعة: "الاتفاقية السابقة تتناول وتنظم عمليات القرض الإيجاري المتعلقة بكل أنواع الأصول والعتاد، باستثناء تلك الأصول التي تستعمل من طرف المستأجر على وجه أساسي لأغراض شخصية أو عائلية أو منزلية".

يتبين لنا من خلال التعريف السابق أن اتفاقية "أوتاوا" ركزت في تعريفها للقرض الإيجاري على الخصائص العامة له، وكيفية سير العملية، أي أنها أعطت تعريفا وظيفيا لهذه التقنية التمويلية، وذلك حتى يسهل تنظيمها مباشرة في الواقع العملي.

ثالثا : تعريف المشرع الجزائري.

القرض الإيجاري هو عملية تجارية و مالية منجزة بواسطة مصارف أو مؤسسات مالية أو شركات مؤهلة قانونا، و معتمدة خصيصا لهذا الغرض ، و كذلك مع المتعاملين الاقتصاديين محليين أو أجانب ، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص ، كما تنجز عملية قرض الإيجار على أساس عقد إيجار يتضمن إمكانية الشراء لفائدة المستأجر، و يقتصر موضوعه على أصول منقولة أو عقارية تستعمل في إطار عملي².

تعرف المادة الأولى من الامر (رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996) قرض الإيجار كعملية تجارية ومالية منجزة بواسطة المصارف والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. كما تنجز عملية قرض الإيجار على أساس قرض إيجار يمكن

¹ 1er Article de la convention d'uni droit sur le crédit – bail international, OTTAWA, 28 mai 1988, (voir annexe N° 01) .

² الأمر رقم 96-09، المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 01 المتعلقة بالقرض الإيجاري.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر و يقع بالضرورة على أصول منقولة أو عقارية ذات استعمال مهني أو على المحلات التجارية أو على المؤسسات الحرفية . ومنذ البداية يتبين لنا ما يلي من نص المادة الأولى:¹

- طبيعة العملية: عملية تجارية ومالية أي عملية اقتصادية؛

- المؤجرون: المصارف، المؤسسات المالية أو شركات التأجير المؤهلة قانونيا والمعتمدة؛

- المستأجرون: المتعاملون الاقتصاديون الجزائريون أو الأجانب، طبيعيون كانوا أو معنويون ،

- موضوع الإيجار: أصول منقولة وعقارية، محلات تجارية ومؤسسات حرفية، نلاحظ هنا توسع المشرع الجزائري في دائرة الأصول المؤهلة لتكون موضوع أو محل إيجار. تجدر الإشارة هنا إلى ان هذه الأصول يجب أن تكون موجهة للاستعمالات المعنية فقط مما يشجع ويعطي الأولوية للإنعاش الاقتصادي من خلال هذا التخصيص لصالح الاستعمال المهني (صناعي ، تجاري ،فلاحي ،خدمي ...)

- خيار الشراء: حسب نص المادة الأولى يمكن أن يدمج كما يمكن أن لا يدمج خيار الشراء وهذه تفرقة أساسية مع التشريع الفرنسي الذي يورد هذا الخيار داخل نص عقد الإيجار وهذا في رأينا موافق لأصل قرض الإيجار، لأن خيار الشراء هو الميزة التي تفرقه عن عقد الإيجار البسيط.

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نستخلص إلى أنّ القرض الإيجاري هو عبارة عن عقد يلتزم من خلاله المؤجر بجعل الملكية بحوزة المستأجر مقابل أجره الكراء , يلتزم بها هذا الأخير وله خيار تمديد فترة الإيجار أو شراء الملكية أو التنازل عنها للمؤجر عند انقضاء مهلة العقد.

الفرع الثاني : خصائص القرض الإيجاري

توجد العديد من المفاهيم المرتبطة بعملية القرض الإيجاري ، والتي تجعل عقد القرض الإيجاري مميّزا ومختلفا عن باقي العقود ، بحيث يجب فهمها وتوضيحها بغرض شرح وتحليل كلّ الجوانب المتعلقة بهذه التقنية ، ولعلّ أهمها ما سيتمّ التعرض له في هذا الجزء.

■ الأصل الممول: ويقصد به محل أو موضوع العقد ويمكن ان يكون عقارا او منقولاً او حتى أسهم للإستعمال المهني والمؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع بين المؤجر والمستأجر. ويمكن أن يمول أيضا التجهيزات المتخصصة وهنا تقل درجة الضمان التي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس الحالة الأولى وغالبا ما تكون الأصول الممولة أصولا جديدة وهذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل.

■ مدة العقد: ترتبط مدة التشغيل الإقتصادي للأجهزة والآلات وتحديد هذه المدة بمعيّار إفتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة وغالبا ما تراعى فيه المعايير الموضوعية كالمواصفات التقنية للألة، الحساب الضريبي للإهتلاكات وظروف المؤسسة الإنتاجية وغيرها تتغير المدة حسب نوعية الأصل فتتمتد من ثلاث سنوات للآلات والتجهيزات وعشر سنوات للتجهيزات الثقيلة والعقارات أو أكثر حسب الحالة.

■ الأقساط: إن دفع ثمن الإستثمار يتم عادة على أساس أقساط دورية (فصلية، سداسية، سنوية) تشمل جزء من رأس المال الأساسي المحمل لتلك السنة مضاف إليه العائد الذي تتحصل عليه المؤسسة المالية و تتضمن هذه الأقساط كذلك مصاريف أخرى تتعلق بالتأمين والصيانة وتحديد هذه

¹أبراهيم عبد الله، الملتقى الوطني الول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية، جامعة عمار تليجي الاغواط، الجزائر، 8 أفريل 2002.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- الأقساط بطريقة تعاقدية بين الجهتين وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأقساط لا تكون متساوية من حيث المبدأ، بل تكون في السنوات الأولى من عمر الاستثمار كبيرة وتتجه نحو التناقص مع تقدم المشروع والسبب في ذلك انخفاض قيمة التجهيز تدريجيا مع الزمن.
- خيار الشراء: قرض الإيجار هو عقد مع خيار الشراء حيث تتاح للمؤسسة في نهاية العقد ثلاث خيارات¹:
 - إما أن تطلب تمديد أو تجديد عقد الإيجار؛
 - إما أن تشتري هذا الاستثمار بسعر يتفق عليه يسمى القيمة المتبقية؛
 - إما أن تعيد الأصل نهائيا إلى المؤسسة المالية وبالتالي توقف عن استعماله وتنتهي علاقة القرض القائمة بينهما.
 - الضمانات: تعتبر الملكية الضمان الأول بالنسبة للمؤجر وقد تكون هناك ضمانات أخرى لفائدة المؤجر كما يمكن الحصول أحيانا على تعهد من المورد باسترجاع الأصل أو تعهد للمساعدة في بيعه.
 - صيانة وتأمين الأصل: ترجع صيانة وتأمين الأصل إلى المستأجر في حالة القرض الإيجاري المالي بالإضافة إلى هذه الخصائص التي ترتبط بالشكل القانوني لقرض الإيجار تبرز خصائص أخرى تتعلق بالحقائق الاقتصادية له فهي علاقة مركبة ذات ثلاث أبعاد يعبر عنها بالمعادلة البسيطة التالية: (مورد، وسيط مالي، مؤسسة اقتصادية).
 - أطراف عملية القرض الاجاري : وهم ثلاثة أطراف:
 1. المستأجر Le crédit – Preneur أو Le locataire: ويسمى كذلك بالمستخدم Utilisateur وهي المؤسسة التي ترغب في الحصول على حق استخدام أصول معينة من طرفها ، لمدة معينة، وبدفع أقساط دورية على سبيل الإيجار.² وعادة تكون عقود القروض الإيجارية مفتوحة أمام المستخدمين ذوي المهن الاقتصادية، مهما كان مجال نشاطهم، وعليه يمكن أن يتعلق الأمر بمؤسسات صناعية، تجارية، زراعية أو أصحاب المهن الحرة.³
 2. المؤجر Le crédit – Bailleur ويسمى كذلك بمالك الأصل Le propriétaire ويمثل المؤسسة التي تقوم بحيازة الأصل ووضعه تحت تصرف المستأجر وفي نفس الوقت تبقى مالكة للأصل إلى غاية نهاية العقد. ويوجد هناك نوعان من المؤسسات التي يمكن أن تمارس نشاط الإيجار؛ فهي يمكن أن تكون مؤسسات مالية كالبنوك والمؤسسات المالية المتخصصة في نشاط القرض الإيجاري أو صناع وموزعي التجهيزات والوسائل، والذين يعرضون خيار القرض الإيجاري لزبائنهم إضافة إلى خيارات أخرى ولهذا الغرض يقومون بتأسيس فروع متخصصة في ذلك.⁴
 3. المورد Le fournisseur : ويمثل الجهة التي تقوم بتوفير الأصل المطلوب، ويظهر عندما يتعلق الأمر بالأصول المنقولة، حيث قد يتحول القرض الإيجاري بالنسبة للموردين إلى وسيلة لترقية المبيعات، و قد نشأت شركات بين الصناعيين والمؤسسات المالية في مجالات عدة

¹ بولعيد بولعوج، تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مجمع الاعمال ، الملتنقى الوطني الاول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودورها في التنمية، الاغواط ، الجزائر، 8-9 أفريل ، 2002، ص 11 .

² André sigonney, La PME et son financement, Les Editions d'organisations, Paris, france, 1994, p 120.

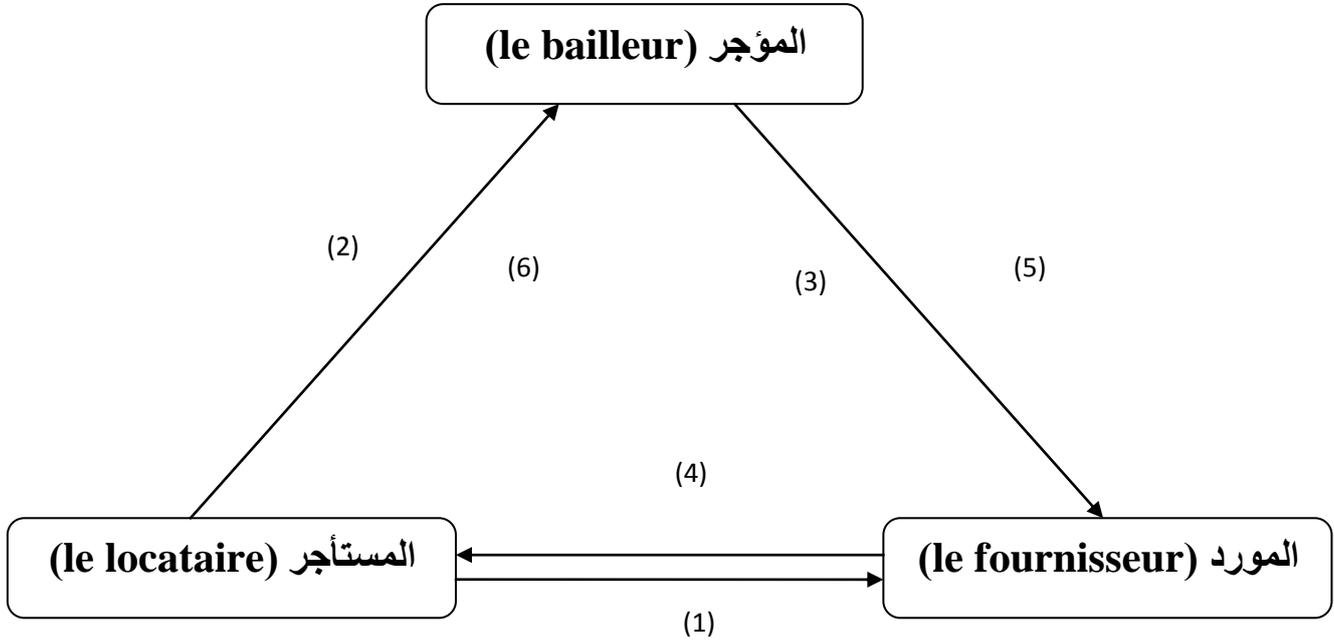
³ Chantal Bruneau, Le crédit – bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat, Editions : Banque éditeur, Paris, france , 1999, p 53.

⁴ Kies Bakhta, Leasing : définitions et mise en œuvre, Thèse de poste graduation spécialisée en Banques, Ecole supérieure de commerce, Alger, 1998, p 13.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

كالإعلام الآلي، العتاد المكتبي، النقل، ... الخ. وقد قام العديد من الصناعيين بإنشاء فروع متخصصة في القرض الإيجاري لدعم تسويق منتجاتهم، وهذا على غرار مؤسسة رونو Renault الفرنسية التي أنشأت فرع DIAC خصيصا لعمليات القرض الإيجاري .

الشكل رقم (01) : سير عملية القرض الإيجاري



Source : Jean François Gervais, Les clés du leasing, Editions d'organisations, Paris 2004, p06.

(1) اختيار الأصل، (2) عقد القرض الإيجاري، (3) طلب الأصل، (4) التسليم، (5) تسوية الثمن ، (6) دفع أقساط الإيجار.

يبين لنا الشكل السابق بدقة وتفصيل سير عملية قرض إيجاري منذ اختيار الأصل من طرف المستأجر إلى غاية بدئه في تسديد الأقساط الإيجارية ، ولا شك أن العملية تنتهي بأكملها في نهاية مدة العقد بتنفيذ المستأجر لأحد الخيارات المتاحة أمامه.

بعد تعرفنا خلال هذا المطلب على مفهوم القرض الإيجاري وأهم خصائصه ننقل في المطلب الموالي إلى دراسة أهم الأنواع والأشكال التي يأخذها القرض الإيجاري في الواقع العملي.

المطلب الثالث: أنواع القروض الإيجارية

هناك عدة أنواع من القرض الإيجاري سيتم ذكرها واستعراضها فيما يلي :

الفرع الأول: القرض الإيجاري حسب معيار نقل الخطر (طبيعة العقد)

- **الإئتمان الإيجاري المالي¹** في الجزائر و حسب المادة الثانية من المرسوم رقم 96/09 المتعلق بالإئتمان الإيجاري يعتبر إئتمانا إيجاريا ماليا إذا تم تحويل كل الحقوق، الإلتزامات، المنافع، المساوي و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر، و يعني هذا أن مدة العقد كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليها عوائد هذه الأموال المستثمرة. و يتخذ الإئتمان الإيجاري المالي أحد الأشكال التالية:²
 - **البيع ثم الاستئجار:** يتلخص هذا الشكل في قيام منشأة ببيع أحد أصولها المملوكة إلى طرف آخر بشرط أن يتفق معها على تأجيرها هذا الأصل لمدة محددة وفق عقد الإيجار.
 - **الإستئجار المباشر:** ينطوي هذا الشكل على قيام المنشأة باستئجار أصل جديد يتم الحصول عليه عادة من الشركة المنتجة أو من بعض الوسطاء كالشركات المتخصصة في عملية تأجير الأصول، هذه الأخيرة تقوم بشراء الأصول ثم تعرضها للإيجار بأقساط ميسرة.
 - **الدفع الإستجاري:** يستخدم هذا الأسلوب في حالة الأصول ذات القيمة الرأسمالية الكبيرة، بحيث أن تمويل عملية شراء الأصل محل التأجير يكون من مصدرين الأول يتمثل في الأموال الخاصة للمؤجر، و الثاني يتمثل في الحصول على قرض مصرفي طويل الأجل بضمان الأصل المشتري محل التأجير.

● **إئتمان الإيجاري التشغيلي (العملي) Crédit – bail opérationnel**

حسب المادة الثانية من المرسوم 09/96³ يعتبر إئتمانا إيجاريا عمليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق، الإلتزامات، المنافع، المساوي و المخاطر المترتبة عن ملكية الأصل إلى المستأجر، و هذا ما يسمح بالقول أن جزء من كل هذا يبقى على عاتق المؤجر، و بالتالي فإن فترة العقد غير كافية لكي يسترجع المؤجر لكل نفقاته و هذا ما يؤدي إلى انتظاره لفترة أخرى لاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتجديد العقد أو بيع الأصل، يتميز هذا النوع من الإئتمان الإيجاري بما يلي:⁴

- يلتزم مالك الأصل بصيانة الأصل المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الدورية التي يسدها المستأجر.
- تكون مدة التأجير قصيرة بالمقارنة مع العمر الافتراضي للأصل، وبالتالي فإن التغطية الكاملة لتكلفة الأصل المؤجر تكون من خلال تكرار عمليات التأجير، إما لنفس المؤجر أو لطرف آخر.
- ينطوي عقد الإئتمان الإيجاري العملي على إمكانية إيقاف عملية الإستئجار قبل نهاية المدة المتفق عليها، فالمستأجر بإمكانه إعادة الأصل للمؤجر وخاصة إذا انتهت حاجته إليه و هذه الحالة نلمسها بشكل كبير في حالة الأصول ذات تكنولوجية التي تتطور بشكل سريع.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 09/96، المرجع السابق.

² د . صالح الحناوي . الإدارة المالية و التمويل. الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 338-339.

³ المرسوم رقم 09/96، مرجع سبق ذكره.

⁴ د سميير محمد عبد العزيز، التمويل التأجيري ومداخله، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 85 .

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- وعادة ما يقتصر التأجير التشغيلي على مجال متخصص معين ليتمكن من تأجير عدد كبير من الأصول المتشابهة مما يسهل عملية الصيانة والتصليح¹
- مقارنة بين الاستئجار التشغيلي و الاستئجار التمويلي : يتم توضيح الاختلاف الموجود بينهما في الجدول الموالي :

الجدول رقم (06) : مقارنة بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	طويلة تصل إلى ما يقارب العمر الاقتصادي للأصل	قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج إليها المستأجر للأصل لأداء عمل معين و عادة ما تجدد سنويا
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم
الصيانة و التأمين	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة و إصلاح الأصل و كذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد	المؤجر يتحمل تكاليف الصيانة و إصلاح الأصل و تكاليف التأمين خلال فترة التعاقد ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر و المستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة و متشابكة و لذلك تحتاج لقانون ينظم هذه العلاقة و يحافظ على حقوق كل طرف فيها و ذلك بسبب طول فترة التعاقد و الأهمية النسبية لقيمة العقد	العلاقة بين المؤجر و المستأجر تتسم بالسهولة و لا تثير مشاكل قانونية و ذلك لقصر فترة التأجير
مآل الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيار بين ثلاثة بدائل في نهاية مدة العقد: إعادة الأصل، تأجيره مرة أخرى أو شراء الأصل من المؤجر	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى
نظم إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء العقد خلال المدة الاتفاقية من قبل أحد طرفي العقد ولكن يمكن ذلك في حالة إتفاق الطرفين	يجوز إلغاء العقد من المستأجر، و في هذه الحالة يلتزم بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً عليه في مثل هذه الحالات

المصدر :أ.د :سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، المرجع السابق ، ص 83.

يوضح لنا الجدول رقم (06) الاختلافات الموجودة بين كل من التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي حيث ينطوي كل نوع على مخاطر معينة بالنسبة للطرفين، بحيث نلاحظ أن الخطر ينقل إلى المؤسسة المؤجرة بدرجة أكبر في عقود التأجير التشغيلي ، التي تقل فيها التزامات المؤسسة المستأجرة، إلا أن عقود التأجير التمويلي بدورها تشكل بعض الأخطار، لكنها تبقى مصدرا لفرص عديدة يمكن استغلالها من طرف المستأجرين.

¹ يوسف كمال محمد المصرفية الإسلامية ، رقم الورقة 1146 ، عبر الرابط <http://www.kaakji.org/fiqh/Files/Banks/22003.docnt>

الفرع الثاني: القرض الإيجاري حسب معيار طبيعة الأصل المؤجر (موضوع التمويل)

وحسب هذا المعيار نميز بين القرض الإيجاري للمنقولات ، القرض الإيجاري للعقارات والقرض الإيجاري للقيم المعنوية.

• القرض الإيجاري للمنقولات **Crédit – Bail Mobilier**:

وهو عبارة عن عملية تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات والوسائل الإنتاجية عموما، مشتراة بغرض التأجير من طرف مؤسسة القرض الإيجاري، والتي تصبح مالكة لتلك الأصول. وطبقا لعقد القرض الإيجاري فالمستأجر له حق تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، عن طريق دفع قيمة معينة ومحددة مسبقا، والتي تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.¹

ومن الشروط العامة لعقد القرض الإيجاري للمنقولات، ما يلي:²

- أن يكون الأصل معروفا ومحددا **Identifiable** .
- أن يكون الأصل موافقا للإستعمال الدائم **L'usage durable** .
- أن يكون الأصل قابلا للاهلاك **Amortissable** .

ومن أهم أنواع العتاد القابل لأن يكون موضوعا للقرض لقرض إيجاري للمنقولات نجد وسائل النقل، العتاد الصناعي، عتاد الأشغال العمومية، عتاد المطابع و المكاتب، العتاد الطبي (التصوير الطبي، عتاد أطباء الأسنان، ...) والعتاد الفلاحي (جرارت، حاصدات، آلات فلاحية متنوعة،...) وعادة ما تتراوح مدة عقد إيجار المنقولات بين 3 و 7 سنوات.³

• القرض الإيجاري للعقارات **Crédit – Bail Immobilier**:

إن القرض الإيجاري للعقارات عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات استعمال مهني **A Usage Professionnel** لمؤسسة معينة، قد تصبح مالكة لذلك الأصل العقاري في نهاية مدة العقد إذا اختارت ذلك. وتتراوح مدة عقد القرض الإيجاري العقاري ما بين 8 و 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة.⁴

وتسمح هذه التقنية بالتمويل الكامل للاستثمارات العقارية، كما أن معظم المؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التسهيلات الائتمانية هي عبارة عن فروع لمجمعات بنكية، وقد تأخذ أشكال قانونية خاصة للاستفادة من المزايا الضريبية والقانونية مثل المؤسسات من نوع **SICOMI** في فرنسا، وتستخدم تقنية القرض الإيجاري عادة في تمويل بناء المصانع، الورشات، المكاتب، المخازن، مساحات البيع الكبرى، الفنادق⁵

¹ Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001, p 254.

² Florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel et applications, dunod, Paris,France, 2007 , p 374.

³Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 374

⁴ Michel di Martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditions d'organisations et les éditions finance et gestion, Paris et Champagnole ,France , p 375.

⁵ Michel di Martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Op.cit, p 101.

• القرض الإيجاري للقيم المعنوية **Crédit – Bail des valeurs Incorporelles**:

في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع ورخص صناعية من منافسيها أو شراء شهرة المحل Fond de Commerce أو مؤسسات جاهزة، بهدف الحصول على عتاد إضافي أو إدخال منتج جديد للسوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق بهدف تنمية عملها والتوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث والتطوير بنفسها.¹ ومن بين الحلول المتاحة أمام المؤسسة لتمويل الحصول على القيم المعنوية تقنية القرض الإيجاري، فبعد أن كانت القوانين المنظمة لنشاط القرض الإيجاري في بداياته لا تشير إلى إمكانية استعمال هذه التقنية في تمويل قيم معنوية؛ أصبحت في الوقت الحاضر تتيح عقد قروض إيجارية لشهرة المحل وعناصر معنوية أخرى، إلا أن الواقع العملي يثبت أنه ليس هناك تطبيق للقرض الإيجاري المعنوي، كالدراسة التي أجريت من طرف الجمعية الفرنسية للمؤسسات المالية والتي أثبتت ذلك.² ونشير كذلك أنه من بين العناصر المعنوية التي يمكن أن تكون موضوعا لعقد قرض إيجاري بعض أنواع براءات الاختراع كحق استعمال بعض برامج الإعلام الآلي Les logiciels، إذا كانت تستجيب لشروط القرض الإيجاري للمنقولات.³

الفرع الثالث: القرض الإيجاري حسب معيار جنسية العقد :

وفقا لهذا المعيار نميز بين القرض الإيجاري المحلي والقرض الإيجاري الدولي.

• القرض الإيجاري المحلي: **Crédit – Bail Domestique**

وهو العقد الذي يجمع بين مؤسسة متخصصة في القروض الإيجارية ومتعامل اقتصادي، ينتميان إلى نفس البلد، كما يمكن لمؤسسة القرض الإيجاري أن تنشأ فروعاً لها في الخارج وتمارس نشاط القرض الإيجاري المحلي في البلد الأجنبي.⁴

• القرض الإيجاري الدولي: **Crédit- Bail International**

يستخدم عادة معيار المقر الاجتماعي أو المقر الرئيسي للأطراف المتدخلة في عملية القرض الإيجاري لتقرير الطابع الدولي للقرض الإيجاري، حيث يعتبر القرض الإيجاري دولياً عندما يكون المؤجر والمستأجر مقيمان في بلدان مختلفان ويخضعان لتشريعات مختلفة. وعندما يكون المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد، بينما المستأجر في بلد آخر، فإن هذه العملية التي تأخذ الصفة الدولية وتسمى بقرض إيجار للتصدير **Crédit – Bail à l'exportation**، وفي هذه الحالة فإن عقد الإيجار يكون دولياً، أما عقد البيع (بيع الأصل من المورد للمؤجر) فهو عقد داخلي، لأن المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد.

¹ Alain Bizot, La pratique Bancaire française en matière de financement sur le marché intérieure, Editeur : La Revue Banque, Paris, France, 1985, p 106-107.

² Rose Noëlle Schütz, Les recours du crédit preneur dans l'opération de crédit – bail, Tome 25, France, 1994, p 10-11.

³ Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 374.

⁴ Hamdi Pacha Nadia, La pratique du leasing en Algérie, cas du Marché de leasing Algérien, Thèse de Magister en gestion : Option finance, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2002, p 15.

وفي المقابل فإن عقد بيع الأصل من المورد للمؤجر يكون وحده دوليا إذا كان المؤجر والمستأجر مقيمان في نفس البلد وكان المورد مقيما في بلد آخر وبالتالي يكون عقد القرض الإيجاري بين المؤجر والمستأجر داخليا أو محليا¹

حسب المشرع الجزائري يكون القرض الإيجاري دولي اذا كان العقد:²

- إما ممضي بين متعامل إقتصادي غير مقيم بالجزائر، و شركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر .

- و إما بين متعامل إقتصادي مقيم بالجزائر، و شركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر .

كذلك تنص المادة 3 من اتفاقية اوتاوا حول قرض الايجار الدولي المنعقدة في 28 ماي 1998 على انه لا يجوز تطبيق هذه الاتفاقية الا اذا كان المتعاقدين: المؤجر و المستأجر مقيمين في دولتين مختلفتين و على الضرورة تواجد اتفاقية اوتاوا بين هتتين الدولتين و الدولة التي يقوم فيها الممول.

الفرع الرابع: أنواع أخرى للقرض الإيجاري

بالإضافة إلى الأنواع السابقة الذكر، توجد أنواع خاصة أخرى للقرض الإيجاري، من أهمها ما يلي:

• القرض الإيجاري المظهر **Crédit – Bail Adossé**:

ويتمثل في قيام مؤسسة معينة ببيع العتاد الذي تصنعه أو تنتجه بنفسها لمؤسسة مالية متخصصة في القرض الإيجاري، والتي تقوم بتأجيره للمؤسسة المصنعة نفسها عن طريق عقد قرض إيجاري؛ وبعدها تقوم المؤسسة المصنعة التي أصبحت مستأجرة للعتاد الموضوع من طرفها، بتأجير ذلك العتاد لربائنها بشروط، عادة ما تكون مشابهة لتلك المنصوص عليها في عقد التأجير الأول.³

ويستعمل هذا النوع من العقود في مجموعة معينة من المنتجات الخاصة بالحواسيب مثلا، ففي هذه الحالة، فإن المؤسسة المصنعة تصبح مستأجرة للحواسيب التي صنعتها بنفسها، ثم تعيد تأجيرها مرة أخرى لمتعاملين آخرين.⁴

• البيع و إعادة التأجير **Sale and lease back**:

وهي عملية تقتضي، بالنسبة لمؤسسة معينة، التنازل (بيع) عن أصول عقارية (مصانع، مقرات اجتماعية) أو أصول منقولة (عتاد، وسائل...) لمؤسسة مالية متخصصة، عادة ما تكون مؤسسات للقرض الإيجاري، بحيث تقوم هذه الأخيرة بمنح حق الاستخدام والانتفاع بالأصل المعني لنفس المؤسسة عن طريق عقد إيجار متضمن كل البنود اللازمة. وتتيح هذه العملية للمؤسسة الحصول على أموال لتوظيفها في فرص استثمار أخرى، لم يكن بالإمكان تمويلها بطريقة أخرى.⁵

¹ Chantal Bruneau, Op.cit, p 76.

² أمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 5

³ Jack Forget, financement et rentabilité des investissements, Editions d'organisations, Paris, France, 2005, p 158.

⁴ Farouk Bouyacoub, Op.cit, p 258.

⁵ Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 375.

● القرض الإيجاري المقرون برافعة تمويل: Leveraged leasing

لقد تم تطوير هذا النوع من القروض الإيجارية حديثا نسبيا لتمويل الموجودات التي تتطلب إنفاقات رأسمالية كبيرة. ومن أهم خصائص هذا النوع هو وجود ثلاثة أطراف في عقد القرض الإيجاري وهي: المستأجر، المؤجر صاحب الملكية و الجهة المقرضة، ولا يختلف دور المستأجر في هذه العقود عما كان عليه في عقود الاستئجار المذكورة سابقا، لكن هناك اختلاف في دور المؤجر، الذي يقوم بشراء الأصل المطلوب ويموله جزئيا (30 %) من أمواله الخاصة، ويمول الجزء المتبقي (70 %) بقرض مضمون طويل الأجل من مؤسسة تمويلية. و يمكن أن يكون المؤجر بنك تجاري أو شركة تأجير متخصصة أما الجهة المقرضة فتكون مؤسسة تمويلية كبنك تجاري، أو شركة تأمين أو مؤسسة تقاعد وتأمينات اجتماعية. وتقدم الجهة المقرضة إلى الجهة المؤجرة قرض مضمون طويل الأجل يوفر التمويل من 60% إلى 80% من قيمة الأصل وتكون ضمانته القرض رهن الأصل لصالح الجهة المقرضة وتخصيص دفعات الإيجار لتسديد دفعات القرض، بالإضافة 20 إلى 40% من قيمة الأصل التي تبقى كهامش أمان.¹

مهما يكن نوع القرض الإيجاري المستخدم في عمليات تمويل العتاد والعقارات، تبقى كل الأنواع تتبع مبادىء العام للقرض الإيجاري، المتمثل في عملية تأجير مصحوبة بوعده في حق شراء الأصل بقيمة متفق عليها، بعد نهاية مدة العقد.

المبحث الثاني : الجوانب المتعددة للقرض الإيجاري

المطلب الأول : الجوانب القانونية

الفرع الأول : التحرير القانوني لعقد قرض الإيجار في الجزائر.

❖ كيفية تحرير عقد الإيجار التمويلي للأصول المنقولة وغير المنقولة:

في إطار توسيع مجال تطبيق تقنية القرض الإيجاري ومن أجل تنظيمها وإعطائها الشرعية، أقر المشرع الجزائري النصوص التي تعمل على توضيح التكييف القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري. حيث يجب أن يحرر عقد الإيجار بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض من بعض الأساسيات المتعلقة بالمستأجر والمؤجر، ولكي يحرر بهذه الطريقة يجب توفره على بعض الصيغ والتي تعطي للعقد صفة العقد والتي تأتي على النحو التالي:

"يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة وبسعر محدد مسبقا وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل."²

"يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار مدة تدعى الفترة غير القابلة للإلغاء، لا يمكن خلالها إبطال الإيجار، إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك."³

"يسمح للمستأجر في حالة الاعتماد الإيجاري المالي فقط، وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالإيجار، أن يكتسب الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات التي تم

¹ أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 105-106.

² الأمر 09-96، الفقرة الأولى من المادة 10.

³ الأمر 09-96، فقرة الثانية من المادة 10.

قبضها، في حالة ما إذا قرر مزاوله حق الخيار بالشراء، دون أن يحد ذلك من حق الأطراف المتعاقدة في تجديد الإيجار لفترة ومقابل قبض إيجار يتفق عليه ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية من الإيجار.¹

الفرع الثاني: بنود عقد قرض الإيجاري

عقد القرض الإيجاري عبارة عن وثيقة قانونية تحوي بنوداً إجبارية وأخرى اختيارية، يمكن تلخيصها فيما يلي:

أ- **البنود الإجبارية (الملزمة):** وهي موضحة ومذكورة في المواد: 11، 12، 13، 14، 15، 16 في الأمر 09/96 المتعلق بعمليات القرض الإيجاري كما يلي:

- يجب أن يحتوي العقد الإيجاري للأصول المنقولة على مدة الإيجار ومبلغ الإيجار وحق الشراء الممنوح للمستأجر عند انتهاء العقد وكذا على القيمة المتبقية من سعر اقتناء الأصل المؤجر.²
- مدة الإيجار وعدم قابلية إلغاء العقد: يتم تحديد مدة الإيجار الموافقة للفترة غير القابلة للإلغاء لاتفاق مشترك بين الأطراف، يمكن أن تحدد استناداً إلى قواعد الإهلاك المحاسبية أو الجبائية المحددة عن طريق التشريع والمتعلقة بالعمليات الخاصة بالقرض الإيجاري.³
- عقوبة فسخ العقد خلال الفترة غير القابلة للإلغاء: إن فسخ عقد الإيجار التمويلي خلال الفترة غير القابلة للإلغاء من قبل طرف من الأطراف، تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديد مبلغه ضمن العقد في إطار بند، خاص أو في حالة ما إذا تسبب فيه المستأجر، فهو ملزم بدفع التعويضات المنصوص عليها سابقاً لصالح المؤجر، بحيث يمكن أن يقل مبلغ التعويضات عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية إلا إذا اتفقت الأطراف على خلاف ذلك ضمن العقد.⁴
- الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر: يتضمن مبلغ الإيجارات الذي يدفعه المستأجر للمؤجر ما يلي:⁵
 - سعر شراء الأصل المؤجر مقسماً إلى مستحقات متساوية المبلغ تضاف إليها القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند مزاوله حق خيار الشراء.
 - هامش يطابق الأرباح أو الفوائد المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض والموارد الثابتة المخصصة لاحتياجات عملية القرض الإيجاري.
 - تحدد الإيجارات حسب نمط متناقص أو خطي استناداً إلى مناهج محددة عن طريق التشريع.
 - تدفع الإيجارات حسب دورية متفق عليها بين الأطراف المعنية.

¹ لأمر 09-96، المرجع السابق، فقرة الثالثة من المادة 10

² لأمر 0909-96، المرجع السابق، المادة 11

³ أمر 0909-96، المرجع السابق، المادة 12

⁴ الأمر 09-96، المرجع السابق، المادة 13

⁵ الأمر 09-96، المرجع السابق، المادة 14

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- الإختيارات المتوفرة عند انتهاء فترة الإيجار غير قابلة للإلغاء (الخيارات المفتوحة للمستأجر عند نهاية مدة الإيجار).¹
- ب- البنود الإختيارية : وهي متعلقة خاصة بقرض الإيجار للمنقولات، و مبينة في المواد رقم 17، 18 الأمر 09/96 المتعلق بعمليات القرض الإيجاري اي باختيار من أطراف العقد، يمكن ان يتضمن عقد قرض الإيجار كل البنود التي تنص علي :
- التزام المستأجر بتقديم ضمانات أو ائتمانات ملموسة للمؤجر؛
- نقل وتحويل المسؤولية المدنية المتعلقة بالعتاد من المؤجر إلى المستأجر، إذا كانت لا تمس بالنظام العام؛
- نقل وتحويل كل الالتزامات، والتي كانت ملقاة على مالك الأصل، من المؤجر إلى المستأجر
- تنازل المستأجر عن حق فسخ عقد الإيجار أو عن تخفيض ثمن الأقساط الإيجارية، في حالة تدني أو خسارة في الأصل المؤجر سواءاً كان ذلك بطريقة غير متوقعة أو بسبب أطراف محددة، إضافة إلى تنازل المستأجر عن ضمان حق الانتفاع في حالة ما إذا كان هناك حق انتفاع لطرف آخر على نفس الأصل، renonciation à la garantit du droit d'éviction وعلى ضمان العيوب الخفية؛
- إمكانية طلب المستأجر من المؤجر استبدال الملكية التي استأجرها منه في حالة تلفها خلال مدة عقد قرض الإيجار المنقول .

الفرع الثالث: حقوق طرفي العقد

❖ حقوق المؤجر :

تنحصر حقوق المؤجر في النقاط التالية:

- يضل المؤجر مالك الشيء الذي تم تأجيره خلال مهلة عقد قرض الإيجار إلى أن يشتريها المستأجر أو قرر استعمال حق الاختيار² .
- يمكنه أن يضع حدا لعقد قرض الإيجار خلال مدة الإيجار بإعلان أو إنذار مدته 15 يوما و يسترجع بعد ذلك ملكيته بالتراضي مع المستأجر أو بأمر من رئيس محكمة مقر المؤجر دون ادعاء وذلك في حالة عدم دفع المستأجر لقسط واحد من أجور الكراء، فيقوم المالك الحقيقي (المؤجر) بتأجير ملكيته التي استردها أو يبيعهها، أو برهنها أو يتصرف فيها بأي طريقة شرعية.
- إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع ملكيته بشروط محددة في العقد فإنه عدم دفع أجرة كراء واحدة فقط يؤدي إلى فسخ العقد³ .
- في حالة فسخ المستأجر لعقد قرض الإيجار تعسفا، فإنه من حق المؤجر أن يرفع القضية إلى المحكمة، حيث القاضي بضرورة دفع أجور الكراء المتبقية إضافة إلى تعويض عن الضرر الذي تعرض له طبقا للمادة رقم 182 من القانون المدني⁴

¹الأمر 09-96، المرجع السابق، الملةدة 17

²الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 19

³ الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 20

⁴ الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 21

- في حالة إفلاس المستأجر وما ينتج عنه من عدم دفع أجور الكراء فيتم و فسخ العقد بالتراضي أو عن طرق العدالة¹.
- يملك المؤجر ميزة عامة تمكنه من استرجاع مستحقاته التي يضمنها له عقد قرض الإيجار حيث أنه طبقا للمادتين 990 و 991 من القانون المدني يتم الحجز على موجودات المؤجر و يمكن للمؤجر أن يمارس هذه الميزة في أي وقت خلال مهلة العقد أو بعدها وذلك عن طريق الرهن أو احتجاز خاص على ممتلكات المستأجر المنقولة لدى كاتب العدل الخاص، أو بالرهن القانوني لعقاراته و الاحتفاظ بها².
- ففي حالة إضاعة كل المعدات أو جزءا منها يحصل المؤجر على تعويضات من التأمينات على الرغم من تحمل المستأجر لكل الضمانات أنى تم ذكرها في عقد قرض الإيجار³.

❖ حقوق المستأجر:

- يمنح القانون للمستأجر مجموعة من الحقوق تتمثل فيما يلي :
- حق اختيار المعدات و المورد و كذا الاتفاق معه على السعر و مكان التسليم و ذلك بموجب الوكالة التي حصل عليها من المؤجر⁴.
- حق الاستمتاع بالملكية التي استأجرها عن طريق قرض الإيجار ابتداءا من تاريخ استلامها.
- حق التصرف ضد المؤجروالمطالبة بتعويض عن عجز هذا الأخير عن الوفاء بالتزامات و اتخاذ كل الإجراءات التحفضية و التنفيذية حول ملكية (ملكية المؤجر) إذا كانت لا تزال من حقه فتحكم له العدالة بحق الحصول على تعويض⁵.
- حقه في ثلاث إختيارات عند إنقضاء مهلة الإيجار سيما إذا تعلق الأمر بقرض الإيجار المالي ألا و هي :

1- تمديد فترة الإيجار

2- التنازل عن المعدات للمؤجر

3- شراء المعدات و يصبح بذلك المالك الشرعي.

كما يحق للمستأجر في بعض الحالات كوجود نقص أو عيوب تشوب المعدات الرجوع إلى المورد حيث يستفيد بموجب الوكالة التي منحها له المؤجر من الترافع أمام القضاء و تجدر الإشارة إلى أن هذه الوكالة ليست بخيار يمكنه استعماله بل هو مجبر على ذلك لأنه مسؤول أمام حالات كهذه⁶.

¹ الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 22

² الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 23 و 24

³ الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 26

⁴ pascal philipposian –op cit- p35

⁵ الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10 جافني 1996 مادة رقم 31.

⁶ pascal philipposian –op cit- p35

المطلب الثاني : الجوانب الاقتصادية والمالية

الفرع الأول : الجوانب الاقتصادية¹

يحقق التعامل بالائتمان الإيجاري مجموعة من المزايا الاقتصادية من أهمها دفع عجلة التنمية الاقتصادية و تشغيل المزيد من العمالة في انتاج سلع و خدمات و تسهيل عمليات الاحلال و التطوير ، مما يساعد الملاحقة المستمرة للتطور التكنولوجي ، و من ثم رفع جودة الانتاج مع خفض تكلفته و فتح أسواق جديدة كما يساهم في الحد من آثار التضخم على تكلفة المشروعات فهو يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج اليها المؤسسات لطرح أسهم جديدة أو تكوين احتياطات مما يؤدي الى ارتفاع تكلفة الأسعار. هذا بالإضافة الى تحسين ميزان المدفوعات في حالة التأجير من الخارج في حدود الدولة اذ تقتصر التحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط بينما يتم تحويل كامل قيمة الأصل الرأسمالية للخارج في حالة شرائه .

(ائتمان الإيجاري) فالفكر الكلاسيكي يعتبر التراكم الرأسمالي المؤشر الحاسم في النمو حيث ان أساسه زيادة كثافة رأس المال على حساب العمل ، و يتجلى هذا المظهر في توضيح دور الملكية (ملكية عوامل الانتاج المادية و خاصة الأجهزة و الآلات) على حساب العوامل الأخرى. أما الاستثمار في النموذج الكيترى يعمل على زيادة الطاقة الانتاجية للاقتصاد و يركز على الفكرة الأساسية من أن العائد المتوقع من السلعة الرأسمالية و الانتاجية أهم بكثير من مجرد خياراتها أو تملكها. أما الفكر النيوكلاسيكي فقد أضاف التقدم الفني ارتفاع فاعلية عوامل الانتاج و التي ترتبط بعملية التجديدات الفنية ، كعوامل أساسية في رفع معدلات النمو في الاقتصاد ، وهذا ما يوافق مع دور طبيعة الائتمان الإيجاري.

وبصفة عامة فان هذه الطريقة تعبر عن تعاون و ثيق بين رجال المال و رجال الصناعة المنتجة أو المستخدمة للأجهزة و الأدوات الانتاجية و في الواقع فنحن أمام علاقة جديدة بين المقترضين والمقرضين ، فهي علاقة مشاركة مؤقتة بين المالك و المستخدم للأجهزة أثناء مدة العقد ، وبناء على هذه العلاقة نجد أنفسنا أما تطوير و تحديد طرق التمويل و الائتمان من حيث الطبيعة و الأهداف والآليات و الأداء و التكلفة و التقييم.

فرع الثاني : الجوانب المالية²

➤ قرار الاستثمار في حقيقته هو " قرار مالي " او بمعنى آخر فان المؤسسة عندما تريد زيادة طاقتها الانتاجية أو تحديدها ، فهو يسعى في نفس الوقت لتحقيق عائد نقدي مادامت هذه الزيادة سوف تستلزم نفقة استثمارية جديدة ، و من ثم فقرار الاستثمار المالي سوف تحد الطريقة المناسبة للتمويل كدالة للعائد أو العوائد التوقعية ، وعليه سوف يتعرض لثلاثة قيود :

❖ **قيود فني:** يتعلق بظاهرة العمر الاهتلاك الطبيعي و بعمر الاهتلاك الاقتصادي للأجهزة و الآلات الانتاجية فالعمر الفني يتمثل في الاهتلاك الطبيعي أي تناقص الانتاجية الطبيعية للآلات و انخفاض درجة كفاءتها ، و هذا ما يقلل تدريجيا من العوائد و المنافع المنتظرة من استغلالها ، أما ظاهرة الاهتلاك الاقتصادي فتبدو عندما تتناقص منفعة رأس المال الاقتصادية باكثر ما يناقص عمره الوظيفي و هذه الظاهرة هي نتجه التقدم الفني الذي يقدم لنا باستمرار آلات و أجهزة حديثة ذات فعالية انتاجية أكبر من الأجهزة القديمة و تظهر عندئذ ضرورات الاحلال المستمر ، وهذا ما

¹ أ. عاشور مزريق أ. غربي محمد ، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أبريل 2000، ص 465،

² أ. عاشور مزريق أ. غربي محمد، المرجع السابق، ص 466

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يستلزم البحث عن رؤوس الأموال و التمويل المستمر ، و من هنا تبدو أهمية خلق قنوات تمويل مستمرة تربط بين رأس المال المالي و رأس المال الصناعي ، وهذا هو المظهر الأول الائتمان الإيجاري.

❖ **قيد مالي :** يتعلق بالعائد من الاستثمار و ضرورة تحقيق مستوى من الأرباح و العوائد لا يقل عن نفقة الاستثمار فالمشروع هو وحدة مالية تبحث عن احسن الطرق لاستغلال أصولها النقدية ، لذلك فان الكثير من القرارات الاستثمارية من الناحية التمويلية تراعي دائما أن يغطي العائد من هذا الاستثمار تكاليفه ، و من هنا بدأ المظهر الثاني للائتمان الإيجاري " أن الآلة تدفع ثمنها من عائد تشغيلها."

❖ **القيد الثالث:** يعتبر امتداد للقيد الثاني(القيد المالي) بحيث أن يكون لدى المشروع القدرة على تحقيق السيولة المستمرة و المستقلة ، فالأصل الاستثماري لا يحقق عائدا أمر واحدة فالتكلفة تدفع مرة واحدة و تسترد على أقساط توزع على القدرة التي تعمل في خلالها الآلة أو مدة الائتمان و هذا هو المظهر الثالث للائتمان الإيجاري.

➤ مصادر التمويل :

حتى يمارس نشاط اقتصادي معين لا بد من توافر عوامل الإنتاج المعروفة ، إذ بدونها لا يمكن تصور قيام مشاريع اقتصادية تنتج سلعا و خدمات لفائدة المجتمع إن أساس تكوين و استمرار عمل الإدارات المالية و الهيئات المصرفية يرجع إلي عوامل المال و متي توافرت مصادر أكثر بمبالغ اكبر ، اتسعت دائرة نشاط هذه المؤسسات المالية و يصدق القول هنا علي المصارف و المؤسسات المالية و الفروع المتخصصة في قرض الإيجار التي تحاول ان تنوع مصادر تمويلها و تنمي مداخلها حتي تلبي الطلب المتزايد من قبل المؤسسات الاقتصادية لتمويل الاستثمار الإنتاجي للمنقول و العقار.¹

إن القيام بعمليات من نوع قرض الإيجار يتطلب استخدام مكتفا لرؤوس الأموال و تجميع كل الأموال و تعبئة الإدخار العام و الخاص و لمل لا اللجوء إلي طلب قروض خارجية او حتي اللجوء إلي السوق المالية المحلية و الدولية ، و تعود مصادر الادخار التي توجه إلي تمويل الائتمان الإيجاري من ² :

- القروض التي تقدمها الدولة و التسهيلات الائتمانية التي يمنحها المصرف المركزي للمؤسسات المتخصصة، وخاصة المصارف الصناعية و صناديق الاستثمار و التنمية ،
- المساهمين في المؤسسات المالية المتخصصة في هذا الائتمان الذين تأثروا بزيادة الطلب علي هذا الائتمان (التسويق المرتفع) من جانب و العوائد المرتفعة التي يحققها من جانب آخر،
- المدخرات الصغيرة و الفردية التي يجذبها ارتفاع الفائدة (بالمقارنة بسعر الفائدة) أو التي تفضل نضام المشاركة و الحصول علي عوائد متغيرة ،
- السوق المالية في حالة عدم كفاية التمويل المالي و المصرفي من خلال إصدار سندات الائتمان الإيجاري أو القروض و السندات العادية ، او زيادة رأس المال ،
- فوائض المصارف و المؤسسات المصرفية ، و التي تنضم إليها مساهمة شركات التأمين و الاصول السائلة للشركات المالية ، و كذلك فوائض و ادخارات رجال الصناعة و ذوي المصالح المرتبطة بتنمية الاستثمارات في القطاعات الإنتاجية .

¹ ابراهيم عبد الله ، مرجع سابق، ص82

² شبيحة مصطفى رشدي ، مرجع سبق ذكره، ص463-464

– ان التمويل بواسطة هذه العملية، خاصة العقار يتطلب وضع رؤوس اموال ضخمة لمدة طويلة و متوسطة الأجل و هذا ما دفع مؤسسات قرض الإيجار المتخصصة في العقار، إلى اجراء نداء للإدخار العام .

المطلب الثالث: الجوانب الجبائية و المحاسبية

الفرع الأول: الجوانب الجبائية

إن صدور الأمر رقم 96-09 المتعلق بالقرض الإيجاري تبعه ظهور بعض الترتيبات الجبائية في قوانين المالية لتخفيف العبء الضريبي وترقية استخدام هذه التقنية التمويلية. وفي هذا الفرع سوف نقوم بدراسة مختلف الترتيبات الجبائية المتخذة من طرف السلطات العمومية بهدف تسهيل الوصول

إلى هذه التقنية الجديدة وتطوير نشاط شركات القرض الإيجاري في الجزائر .

➤ قانون المالية لسنة 1996 : نصت الإجراءات المتخذة من طرف السلطات العمومية على المستويين الجبائي والجمركي في قانون المالية لسنة 1996 فيما يلي¹:

-عمليات شراء العقارات في إطار القرض الإيجاري معفاة من الرسم على الإشهار العقاري (المادة 58)،

-المؤجر مسموح له بتطبيق الاهتلاك على الأصل المؤجر، لأنه جبائيا مالك الأصل (المادة 112)

-المستأجر يمكن له اقتطاع الأقساط الإيجارية من وعاء الضريبة على الأرباح لأنه يعتبر مستأجر

وليس مالكا للأصل (مادة 112)،

-الأرباح المحققة بسبب تذبذبات الصرف في عمليات القرض الإيجاري الدولي تضاف في نهاية

الدورة إلى الإيرادات الخاضعة للضريبة على الأرباح (المادة 113)،

-الواردات في إطار القرض الإيجاري الدولي تخضع لنظام القبول المؤقت * بحيث أن دفع الرسوم الجمركية يتم عند استخدام حق الشراء على أساس القيمة المتبقية بعد تقديم الفاتورة (المواد رقم 135 و 136)،

➤ قانون المالية لسنة : 2001 تنص المادة رقم 11 من هذا القانون² على تخفيض قدره 60% من قيمة المبالغ المسددة على سبيل الإيجار، والتي تكون أساسا خاضعا للضريبة، فيما يخص القروض

الإيجارية الدولية والمبرمة لصالح أشخاص غير مقيمين في الجزائر

➤ قانون المالية التكميلي لسنة : 2001 لقد ساهمت الترتيبات الجبائية المتضمنة في هذا القانون في حل

الكثير من المشاكل الجبائية والتي كانت تشكل عائقا أمام تطور القرض الإيجاري في الجزائر

وتتمثل هذه الترتيبات فيما يلي³:

– يمكن للمؤجر أن يطبق الاهتلاك الخطي أو المتناقص للأصول المؤجرة خلال مدة تساوي مدة؛ (

العقد للإيجار التمويلي) (المادة رقم 02)

¹ Articles 58,112,113,135,136 et 138 de la loi de finance pour 1996(JORA n82 du 31/12/2005)

² Article 11 de la loi de finance pour 2001 (JORA № 80 du 24/12/2000).

³ Articles 2, 5 et 20 de la loi de finance complémentaire pour 2001 (JORA № 38 du 21/07/2001).

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- يستثنى من القاعدة الخاضعة للرسم على النشاط المهني « TAP » الجزء الخاص بتسديد أصل الاستثمار في إطار القرض الإيجاري، وبصيغة أخرى فإن الفوائد المحصلة من طرف مؤسسة الإيجار، وحدها تكون خاضعة للرسم على النشاط المهني « TAP » (المادة رقم 05)
- توسيع دائرة الاستفادة من المزايا الجبائية والجمركية، الخاصة بترقية الاستثمار، للعتاد المكتسب من طرف المؤجرين في إطار عقد قرض إيجاري تمويلي مبرم مع مستثمرين مستفيدين من المزايا السابقة، وتجدر الإشارة إلى أن هذه المزايا تكتسب عندما يكون موضوع الاستثمار يدخل في إطار الاستثمارات المستفيدة من مزايا وكالة ترقية ودعم الاستثمارات « APST » (المادة رقم 20).

وفيما يتعلّق بعمليات القرض الإيجاري العقاري، فقد قامت المصالح الجبائية بإصدار منشور اداري Circulaire administratif رقم 1 في سنة 2001¹ مؤكّدة على أن هذه العمليات (القرض الإيجاري العقاري) عبارة عن عمليات إقراض، ونتيجة لذلك فإن التنازلات عن العقارات لصالح المستأجرين عندما يختارون تنفيذ خيار الشراء، ليست خاضعة لحقوق التسجيل، وذلك في حدود القيمة المتبقية، ومن جهة أخرى فإن عقود القرض الإيجاري العقاري غير معنية بالحقوق المتعلقة بالإيجارات المتبقية للاستحقاق في عقود القرض الإيجاري الأخرى،

- قانون المالية التكميلي لسنة 2003 ابتداء من صدور هذا القانون، فإن كل المزايا الضريبية وشبه الضريبية المنصوص عليها في الأمر رقم 11/03 الصادر في 20 أوت 2001 والمتعلّق بتتمية الاستثمار، والتي يتمتع بها المستأجرين، يتم منحها للمؤجرين كذلك،
- قانون المالية لسنة 2006 تتمثل التغييرات التي جاء بها هذا القانون فيما يلي:²

- تم إدخال نمط جديد لحساب الاهتلاك للاستثمارات المكتسبة على شكل قرض إيجاري بالإضافة إلى الأنماط التي وردت في قانون المالية التكميلي لسنة 2001 (المادة رقم 08) ويتعلّق الأمر بنمط اهتلاك خطّي مسرع Accélééré مصحوب بمعامل، كالتالي مصحوب بمعامل، كالتالي:
 - للأصول (عدا المنقولات وعتاد المكاتب والسيارات السياحية) التي تُهتلك في مدة تقل عن 5 سنوات؛

- 2 للأصول التي تُهتلك خلال مدة تفوق 5 سنوات وتقل عن 10 سنوات؛
- 2,5 للأصول التي تُهتلك خلال مدة تفوق 10 سنوات وتقل عن 20 سنة
- وعلى سبيل المثال، إذا كان هناك عتاد يهتلك في 10 سنوات، حيث يكون المعدل الخطّي للاهتلاك هو 10 %، وبالتالي يكون معامل الاهتلاك هو 2 ، وينتج عن ذلك أن يكون معدل الاهتلاك المطبق يساوي 20 % في إطار قرض الإيجاري.

- الأصول المكتسبة في إطار ترتيبات الإعفاء، والتي تتوقف نهائياً عن الاستخدام في حالات خارجة عن الإرادة، أو التنازل عن الأصول من طرف شركة القرض الإيجاري في إطار تنفيذ خيار الشراء من المستأجر، ليست خاضعة ومجبرة على عملية إعادة توزيع وتحويل الرسم على القيمة المضافة Le Reversement de la TVA. وتجدر الإشارة إلى أن الأصول التي كانت موضوعاً لعملية استرجاع للرسم على القيمة المضافة كان يجب الاحتفاظ بها في قائمة أصول المؤسسة لمدة 5 سنوات على الأقل، لأن المؤسسة ستكون مجبرة على تحويل وتوزيع الرسم على القيمة المضافة TVA بالتجزئة على عدد السنوات الباقية (المادة رقم 30).

¹ Circulaire administratif N° 01 du ministère des finances, 15/08/2001.

² Articles 08 et 30 de la loi de finance pour 2006 (JORA N° 85 du 31/12/2005).

➤ قانون المالية لسنة 2008 (القانون رقم 12-07 ل 30 ديسمبر 2007) وتتلخص الترتيبات الجديدة لقانون المالية ل 2008 والتي تضاف إلى الميزات الجبائية الممنوحة في قوانين المالية السابقة، لصالح ترقية القرض الإيجاري فيما يلي :

- فوائض القيمة المحققة عند التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر لصالح المستأجر بنقل ملكية الأصل إلى هذا الأخير، لا تدخل في الأرباح الخاضعة للضريبة
- فوائض القيمة المحققة عند التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر لصالح المستأجر في عقد إيجاري من نوع lease-back. لا تدخل في الأرباح الخاضعة للضريبة ،
- بالنسبة للرسم على القيمة المضافة TVA تكون عمليات الاكتساب للأصول المبرمة في إطار قرض إيجاري من طرف البنوك والمؤسسات المالية مستفيدة من إعفاء فيما يخص الرسم على القيمة المضافة وتجدر الإشارة إلى أن شركات القرض الإيجاري تكون مستثناة من إجبارية إجراء عملية توزيع لمبلغ الرسم على القيمة المضافة Reversement de la TVA المقطوعة من عمليات التنازل المنجزة في عقود القرض الإيجاري، وهذا في حالة ما إذا تم رفع خيار الشراء من طرف المستأجر في نهاية مدة الاستئجار؛
- بالنسبة لحقوق التسجيل والطابع: في إطار عقود القرض الإيجاري من نوع lease-back فإن حركات العتاد أو العقارات المهنية المتنازل عنها من طرف المؤجر لصالح المستأجر عند رفع حق الشراء تكون معفاة من حقوق التسجيل؛
- بالنسبة للاهلاك: وابتداء من قانون المالية لسنة 2008 ، فإن المؤجر مسموح له بمطابقة الاهلاك الجبائي للأصل المكتسب مع الاهلاك المالي للقرض
- الإيجارات المدفوعة في إطار عقد قرض إيجاري دولي لمؤجر غير مقيم في الجزائر تستفيد من تخفيض مقداره 60 % من المبالغ المشكّلة للقاعدة الخاضعة للضريبة على الأرباح

➤ قانون المالية التكميلي لسنة : 2009 وتنص المادة رقم 24 من هذا القانون¹ على الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA إلى غاية 2018/12/31 وهذا لكلّ الإيجارات المدفوعة في إطار قرض إيجاري يكون موضوعه بعض أنواع العتاد الفلاحي المنتج في الجزائر (عتاد السقي، عتاد منتج محليا لإنجاز وحدات الحليب الصغيرة، زراعة الزيتون، إنتاج زيت الزيتون وتخزينه، إعادة تجديد عتاد الإنتاج والاستثمار في الصناعات التحويلية).

الفرع الثاني: الجوانب المحاسبية

يعتبر الجانب المحاسبي اساسي بنسبة للمؤسسات و شركات القرض الإيجاري لأنه يساعد علي معرفة الوضيعة الجبائية والمالية للمؤسسة , ولكن تثير محاسبة قرض الإيجار مشكلة معقدة وذلك لاختلاف أشكال بعض العقود وقد تباينت آراء كتاب المحاسبة حول طرق المحاسبة والإفصاح عن هذا النوع من العقود. قامت لجنة المعايير الدولية في سنة 1982 بنشر المعيار IAS 17 عقود الإيجار، وعرف هذا المعيار تعديلا نهاية 1997 ثم سنة 2003 والذي يهدف إلى تبيان للمستأجرين والمؤجرين السياسات والإفصاحات المحاسبية المناسبة لتطبيقها فيما يتعلق بعقود الإيجار التمويلي والتشغيلي، حيث يعتبر المعيار IAS 17 قرض الإيجار تمويليا إذا تضمن نقل معظم المخاطر والمنافع المرتبطة بالأصل للمستأجر، وعدى ذلك فهو تشغيلي ، ووضع المعيار الشروط التالية ليصنيف العقد تمويلي:

¹ Article 24 de la loi de finance complémentaire pour 2009 (JORA № 44 du 26/07/2009).

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

-إذا كانت القيمة الحالية للدفعات التي سوف يدفعها المستأجر للمؤجر خلال العقد تغطي على الأقل القيمة العادلة للأصل المستأجر عند توقيع العقد.

-إذا كانت مدة العقد تغطي الجزء الرئيسي من العمر الإنتاجي للأصل وذلك عند توقيع العقد

-إذا تضمن العقد انتقال الملكية للمستأجر عند نهاية العقد، أي أن يتضمن العقد خيار الشراء التحفيزي للمستأجر. لكن هذا الشرط ليس حتميا ويمكن عدم الاعتماد عليه أحيانا والتركيز على الشرطين السابقين.

أما الجزائر في 2007/11/25 قامت بإصدار القانون رقم 07/11 المتضمن النظام المالي والمحاسبي (SCF) الذي هو مستخلص من المعايير الدولية للمحاسبة IAS/IFRS حيث دخل حيز التنفيذ سنة 2010 ، يعتمد التسجيل المحاسبي للأصول المكتسبة عن طريق القرض الإيجاري في الجزائر على مبدأ الملكية القانونية، حيث أن هذه المعالجة المحاسبية مستوحاة من النموذج الفرنسي الذي يركز على المعيار القانوني للعملية، وفيما سيأتي سنرى كيف تتم المعالجة المحاسبية لأصل مكتسب بقرض إيجاري لدى كل من المؤجر والمستأجر.

❖ المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التشغيلي¹:

تتسم المعالجة المحاسبية لعقد الإيجار التشغيلي بالسهولة و البساطة، علي عكس عقد الإيجار التمويلي، حيث لا يمكن أن يقارن به إذ ليس هناك انتقال للمخاطر و المزايا المرتبطة بالأصل إلي المستأجر و لن يكون هناك إنتقال الملكية، و يتم تسجيل المحاسبي لعقد الإيجار التشغيلي لدي الطرفين كما يلي :

✓ التسجيل في دفاتر المستأجر: يسجل الإيجار المدفوع إلي المؤجر صاحب الأصل في تاريخ الاستحقاق مع الأعباء و بشكل خطي طول مدة العقد.

	XXX	أعباء إيجار
XXX		بنك
XXX		أعباء واجبة الدفع

✓ التسجيل في دفتر المؤجر: إن لأصل محل الإيجار يبقى في الميزانية حسب طبيعته و أن مداخيل الإيجار في تواريخ استحقاقها تسجل مع الإيرادات و بشكل خطي طول المدة .

	XXX	بنك
XXX		إيرادات واجبة القبض
XXX		إيرادات إيجار

❖ المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي : في حالة تصنيف عقد الإيجار علي أنه تمويلي فإن معظم المخاطر و المنافع المرتبطة بالأصل المستأجر يتم نقلها إلي المستأجر ، وبالتالي يقوم هذا الأخير بإثبات الأصل المستأجر بدفاته، و ذلك بالقيمة العادلة للحد الأدنى (القيمة المحدثة للتسديدات الدنيا)، التي

¹د.محمد بوتين، المحاسبة المالية و معايير المحاسبة الدولية، 2010، ص119-120

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

ستدفع للمؤجر أو القيمة العادلة للأصل أيهما أقل، أما المؤجر فيثبت العملية بمثابة بيع لأصل المؤجر¹.
و يتم تسجيل المحاسبي لعقد الإيجار التشغيلي لدي الطرفين كما يلي :
✓ التسجيل في دفتر المستأجر: يكون التسجيل عند إمضاء العقد كالاتي:

	XXX	أصل ثابت (غير جاري)
XXX		دين مالي

حيث يمثل (XXX) المبلغ الأدنى ما بين القيمة العادلة للأصل و القيمة المحدثة للتسديدات الدنيا و ذلك بعد حساب القيمتين و المقارنة بينهما و تسجيل أصغرهما.

و في حالة و جود مصارف دفعها المستأجر في بداية العقد ، فإنها تدخل في تكلفة الأصل و تسجل كما يلي:

	$\alpha+XXX$	أصل ثابت (غير جاري)
$\alpha+XXX$		دين مالي

حيث تمثل (α) قيمة نفقة دفعة بشيك بنكي

✓ التسجيل في دفتر المستأجر: يكون التسجيل عند إمضاء العقد كالاتي:

	XXX	حق
XXX		مبيعات

لقد شكّلت الترتيبات المتخذة من طرف الحكومة الجزائرية في مجال القرض الإيجاري على مختلف الأصعدة القانونية، المحاسبية والجبائية قاعدة قوية وتأطير محكم لنشاط التمويل عن طرق القرض الإيجاري في الجزائر، ومن المفترض أن تؤدي كل تلك الترتيبات خاصة الجبائية منها إلى انتشار المؤسسات المالية المتخصصة في التمويل بالقرض الإيجاري، وكذا إقبال مختلف المؤسسات الاقتصادية على الاستفادة من هذا النمط التمويلي وخصوصاً الصغيرة والمتوسطة منها،

¹ محمد حسين أبو ناصر، جامعة فلاح حميدات، معايير المحاسبة و الإبلاغ المالي الدولية : الجوانب النظرية و العلمية ، دار زائل للنشر ، عمان ،الأردن ، 2008 ،ص295

المبحث الثالث : تقييم القرض الإيجاري وواقع وأفاق تطبيقه في الجزائر

إن الاستثمار السريع لتقنية الاعتماد بالاستئجار دليل واضح على الفائدة التي يحققها والمزايا والامتيازات للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة المترتبة عنه , إلا أنها بالرغم من الإيجابيات التي تحققها هذه التقنية فهي لا تخلو من بعض العيوب والمشاكل التي تعيق حسن سيره, لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى المزايا والعيوب مع الإشارة إلى واقع وأفاق القرض الإيجاري في بلدنا.

المطلب الأول : مزايا القرض الإيجاري

تقنية القرض الإيجاري بصفقتها وسيلة لتمويل المؤسسات في مختلف استثماراتها الاقتصادية له مزايا يستفيد منها كل طرف في هذه العملية إضافة إلى استفاد الاقتصاد الوطني.

الفرع الأول : المزايا بالنسبة لأطراف العقد

1-المزايا بالنسبة للمؤسسة المؤجرة:

تستفيد مؤسسات القرض الإيجاري من عدة فوائد وامتيازات نتيجة تمويلها شراء عتاد ومعدات, او بناء عقرات مهنية باستخدام تقنية القرض الإيجاري , ويمكن ذكر أهم المزايا التي تستفيد منها المؤسسات المؤجرة كالتالي:

أولاً:ضمان قوي ضد عجز المستأجرين عن السداد: إن كون المؤسسة المؤجرة هي المالك القانوني للأصل المؤجر , فإن ذلك يحميها من عدم الملاءة المحتملة لمستأجر الأصل, ومن هذا المنظر, فإن وضعية المؤجر تكون أكثر اطمئنانا من وضعية بنك يقوم بإقراض مبالغ مالية لمؤسسات تقوم باستخدامها في تمويل شراء أصول إنتاجية معينة, فبدل أن تظهر المؤسسة المؤجرة كدائنة للمؤسسة المستأجرة, والتي غالباً ما تكون قد قدمت ضمانات حقيقية لمؤسسة القرض الإيجاري, فإن المؤجر يفعل حقه في الملكية بغرض استعادة الأصل في حال عجز عن السداد من الطرف الآخر¹

ثانياً:تجنب المخاطر التجارية:يعتبر القرض الإيجاري عملية إئتمانية, وأقل وسائل الائتمان خطورة بالنسبة لمن يمارس هذا النشاط مقارنة بوسائل التمويل الأخرى, فهو لا يتعرض للمخاطر التجارية التي يتعرض لها البائع الذي يتعرض للخطر الناجم عن كساد بضاعته مثلاً, أو التي يتعرض لها المؤجر العادي الذي قد يتعدّر عليه الحصول على عميل ليستأجر منه²

ثالثاً:تحقيق نسب مردودية عالية:يمكن أن تحقق مؤسسات القرض الإيجاري نسب مردودية مرتفعة نتيجة الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المؤسسة المؤجرة, والتي تكون بمستوى مرتفع بنسبة للمردودية³ حيث يتم تحديد قيمة الأقساط على ضوء التكاليف التي تحملها المؤجر لإتمام الصفقة والفائدة المستحقة عن هذه المبالغ, مضافاً إليها هامش ربح للمؤجر, وهو هامش ربح مرتفع مقارنة بعمليات الائتمان الأخرى. وذلك لأن المؤجر التمويلي (مؤسسة القرض الإيجاري) في التشريعات, لا يخضع عند الاتفاق على الإيجار للقواعد الخاصة بالفوائد والعمولات التي تخضع لها البنوك التجارية عند منح

¹ Chantal Bruneau , Op.cit , p 32

² بسام هلال قلاب,التأجير التمويلي , دار الراجحة للنشر و التوزيع ,عمان,الأردن,الطبعة الأولى,2009, ص 31

³ Chantal Bruneau, Op.cit, p 32

الائتمان، لذلك يجوز الاتفاق على أن تكون الفوائد أو العمولات تزيد على الحد الأقصى المقرر من البنك المركزي¹

رابعاً: تحقيق مزايا ضريبية: قد تحقق مؤسسات التأجير التمويلي عدة مزايا و وفورات ضريبية نتيجة إقدامها على منح قرضاً إيجارياً. فلو كان التسجيل المحاسبي للقرض الإيجاري يخضع للاعتبار القانوني، فإن كون المؤسسة المؤجرة مالكة للأصل يمنحها حق حساب الاهتلاكات الجبائية للأصل الممول، كما أنه في معظم الحالات يسمح للمؤسسة المؤجرة كذلك باستخدام طريقة الاهتلاك المتناقص التي تساعد على الإنقاص من القاعدة الخاضعة للضريبة في السنوات الأولى². وكل هذه الأمور تساهم في تحقيق وفورات ضريبية للمؤسسات التي تمارس نشاط القرض الإيجاري. وإضافة إلى ذلك، فإن العديد من التشريعات تمنح تسهيلات ضريبية لمؤسسات القرض الإيجاري، مثل قانون المالية الفرنسي لسنة 1991 الذي منح مزايا ضريبية عديدة للمؤسسات التي تقدم خدمة القرض الإيجاري العقاري³.

خامساً: عدم تحمل تبعات الهلاك والأضرار الناجمة عن الأصل المؤجر: حيث لا يتحمل المؤجر التمويلي تبعه هلاك الأصل المؤجر، ولا المسؤولية المدنية الناشئة عن الأضرار الناجمة عن الأصول المؤجرة التي في حيازة المستأجر؛ حيث تنص معظم التشريعات والتنظيمات على ذلك⁴. وقد أدى إقبال المؤسسات بمختلف أنواعها، وخاصة الصغيرة والمتوسطة على القرض الإيجاري إلى تزايد أعداد المؤسسات العاملة في مجال تقديم تسهيلات القروض الإيجارية، حيث حققت تلك المؤسسات نجاحات وأرباح كبيرة.

2 - المزايا بالنسبة للمؤسسة المستأجرة:

إن المؤسسات المستأجرة تتمثل في المشروعات الاقتصادية التي تمس عدة قطاعات منها الصناعية و التجارية و الزراعية و الحرف و المهن الحرة، و التي تسعى لاقتناء آلات و معدات او عقارات عن طريق القرض الإيجاري، و هذا بغرض الاستثمار في نشاط إنتاجي سلعي أو خدمي، و نظرا لما تتعرض له هذه المؤسسات و خاصة الصغيرة منها من مشاكل التمويل الاستثماري، تلجا إلى تلبية احتياجاتها المالية باستخدام تقنية القرض الإيجاري الذي يمنح لها مزايا عديدة متمثلة فيمايلي⁵:

• من الناحية المالية:

- التمويل الكلي للاستثمار، و نقصد به ضمان تمويل هذا الاستثمار بنسبة 100% دون مساهمة المستأجر بأمواله الخاصة، و هذا ما لا يوجد عادة في أساليب التمويل الأخرى.
- الحفاظ على الهيكلة المالية للمؤسسة المستأجرة، حيث بإمكانها حيازة الأصول اللازمة دون الحاجة إلى تجميد سيولتها مما يتيح لها الفرصة لاستخدامها في مجالات أخرى و إبقاء على أموالها الخاصة، أي يسمح لها بتغطية احتياجات الاستغلال دون وقوع أي اضطراب في الهيكلة المالية للمؤسسة
- يمنح المستأجر تسهيلات من بينها الوفاء بالالتزام، لكن بالتقسيم حيث يدفع هذا الأخير قيمة الاستثمار الذي هو تحت تصرفه على شكل دفعات (أقساط إيجارية) دون أن يدفع مبلغا كبيرا فور حصوله عليه.

¹ بسام هلال قلاب، المرجع السابق، ص 32

² Zine Sekfali, droit des financements structurés, revue banque : edition, paris, France, 2004 , p 327.

³ André Sigonney, La PME et son financement, les éditions d'organisation paris, France, 1994, p 131.

⁴ بسام هلال قلاب، المرجع السابق، ص 32

⁵ البروفيسور بلمقدم مصطفى، التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع: الريادة و الإبداع، جامعة أبي بكر، الجزائر، 15-16/03-2005، ص 10.

• من الناحية الجبائية:

يمكننا إدراج الميزة الجبائية التي يحظى بها المستأجر على مستويين:

- الأقساط الإيجارية قابلة للخصم: بما انها تدفع من قبل المستأجر إلى مؤسسة القرض الإيجاري فهي تعتبر كأعباء استغلال، و يمكن خصمها كاملة من النتيجة الخاضعة للضريبة.
- التخفيف التدريجي من عبء الرسم على القيمة المضافة: حيث تقسم قيمة هذا الرسم على مدة حياة العقد و يتم دفعها من خلال الاقساط الإيجارية، بمعنى آخر أن كل فاتورة أقساط إيجارية تدفع ، تتضمن جزءا من الرسم على القيمة المضافة، مما يخفف من ثقل هذا الرسم الذي يعتبر مبلغه هائل.

3-المزايا بالنسبة للمورد:

يحقّق معظم الموردين مزايا عديدة من تقنية القرض الإيجاري، حيث تستعمل هذه التقنية بانتظام من طرف صنّاع وموردي مختلف أنواع العتاد بغرض ترقية مبيعاتهم. ويسمح القرض الإيجاري بتقديم بديل اقتصادي لعملية شراء أصل معين عن طريق تقديم حلاً بالإيجار للمشتريين مع حق الشراء (قرض إيجاري) أو بدونه، مكيفا مع الاستعمال الذي يرغب فيه المستخدم من العتاد، كما يمكن أن يتضمن القرض الإيجاري، عبر الأقساط الإيجارية، خدمات ملحقة كالتأمين على العتاد أو صيانته¹ إن تقديم تمويل مصاحب للعتاد يشجع نمو وترقية المبيعات، ولهذا السبب نجد أن هناك انتشارا بين الصنّاع والماليين؛ وبصفة خاصة في ميادين: النقل، الإعلام partenariats واسعا للشراكات الآلي، العتاد المكتبي. ويستطيع المورد أو البائع إعداد طلب الحصول على القرض الإيجاري بنفسه وتقديمه للمؤسسة المالية المتخصصة، بحيث أن هذه الصيغة توفّر ميزة للمورد، الذي ليس عليه تحريك أموال لذلك. وبالذهاب بعيداً فإن بعض الموردين قاموا بتأسيس فرعا مشتركا للقرض الإيجاري مع مؤسسات مالية أخرى، مما يمكن الموردين من الاستفادة من خبرة مؤسسات الائتمان في تمويل العمليات التجارية وقام موردون آخرون بتأسيس شركاتهم الخاصة بالتمويل عن طريق تقنية القرض الإيجاري، و التي يتحكمون فيها بصفة مطلقة. وتخضع لكلّ الالتزامات والقواعد المطبقة على المؤسسات المالية².

إن زيادة التعامل بالقرض الإيجاري يعمل على ترقية المبيعات ويساعد على خلق أسواق جديدة خاصة لتمويل الأصول كما يساعد المورد أيضا على خلق تدفقات مالية من خلال عملية الشراء من طرف المؤجر³.

¹ Eric Garrido, Tome 2, Op.cit, p 85.

² Chantal Bruneau , Op.cit, p 33

³ إسماعيل حسن ، التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل تمويل ، برنامج صيغ التمويل الإسلامية، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، مصر، 2000، ص، 31

الفرع الثاني: مزايا القرض الإيجاري على الاقتصاد الوطني

للقرض الإيجاري عدة محاسن علي الاقتصاد الوطني اهمها ¹ :

- إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الذي يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو المكتملة لها، كما يتيح فرصا عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها.
- تحسين ميزان المدفوعات في حالة استخدام القرض الإيجاري الأجنبي مما يساعد على تصدير الآلات و المعدات و دخول العملة الصعبة
- محدودية أسواق الاقتراض للأجل المتوسطة و الطويلة، و ما تتطلبه غالبا من ضمانات يصعب توفيرها، عكس القرض الإيجاري، فقدرته على توفير التمويل في الوقت المناسب و مهما كانت المدة، يفسح مجال أوسع لاختياره كمصدر تمويل.
- يساهم القرض الإيجاري في تقديم الدعم التمويلي للصناعات الصغيرة و المتوسطة، من أجل إنشاء وحدات إنتاجية جديدة أو السماح للمؤسسات الموجودة بالتوسع في نشاطاتها، مما يسمح بزيادة فرص التشغيل و القضاء علي البطالة .
- استخدام الآلات ليس من أجل الملكية و إنما من أجل تحقيق الربح مما يوجه الادخار إلى استثمار إنتاجي، بدلا من توجيهه نحو عمليات المضاربة.
- شدة المنافسة بين مصادر التمويل تؤدي إلى تخفيض التكلفة بالنسبة للمشروعات الاقتصادية، مما يدفعها على مواجهة المنافسة داخليا و خارجيا.
- تنوع مجالات تطبيقها حيث لا يقتصر على تمويل المشروعات الصناعية و التجارية للقطاع الخاص فقط، بل القطاع العمومي أيضا يستطيع الاستفادة من التأجير لتلبية احتياجاتها لتمويل العيادات والمدارس و المباني الإدارية، وكذا تنمية القطاع الزراعي و الترقوي

المطلب الثاني : عيوب القرض الإيجاري

نظرا للأهمية البالغة التي تحظى بها تقنية القرض الإيجاري أمام تقسيمات وطرق التمويل الأخرى والامتيازات التي تتميز بها إلا أنها لا تخلو من عيوب سنتطرق إليها حتى يستطيع المستفيد منها أن يقارن بينها وبين الطرق التمويلية المنافسة لها

الفرع الأول: عيوب القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

تتعرض المؤسسات العاملة في مجال التأجير المالي إلى مخاطر وسلبيات ، على الرغم من امتلاكها للأصول المؤجرة قانونيا، يمكن حصرها فيما يلي:

أولاً: خطر الجهة المقابلة **Risque de Contrepartie**:

وهو الخطر الذي يتعلّق بالمؤسسة المستأجرة، حيث أنه في حالة عجزها عن تسديد المستحقات اللازمة خلال مدة العقد، تلجأ المؤسسة المؤجرة إلى استرجاع الأصل موضوع العقد وبيعه في سوق الأصول

¹ البروفيسور : بلمقدم مصطفى ، المرجع السابق ، ص 09

المستعملة، وهنا قد تجد نفسها أمام حتمية أن تكون القيمة المتبقية للدين؛ أي القيمة المتبقية الواجبة الدفع من رأس المال المستثمر، والتي لم تهتك بعد من خلال الأقساط الإيجارية، أقل من القيمة السوقية للأصل¹ **ثانياً: خطر القيمة المتبقية Risque de Valeur Résiduelle:** عند نهاية مدة العقد وإرجاع المستأجر الأصل المؤجر يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوي القيمة السوقية وهذا تفادياً لتحمل الخسارة من طرف المؤجر وإلا فهو يواجه خطر القيمة المتبقية. وحقيقة هذه المخاطر تتعلق أساساً بطبيعة الاستثمار، خصائص المورد، وكذا هيكل السوق²

- إضافة الي ذلك نجد اخطار اخري حسب طبيعة التجهيز متمثلة في³:
 - مميزات التجهيز: مرونة الاستعمال وإمكانيات الاستغلال الخاصة بالتجهيز تفسر مختلف القيم المستقبلية لسوق، فبقدر ما تكون إمكانيات استغلال التجهيز متنوعة بقدر ما يسهل إيجاد ممتلكين جدد، فتكثيف التجهيز يعتبر بمثابة معيار يقيس درجة مخاطر المؤجر
 - التطور التكنولوجي: تقادم التجهيز يمكن أن يكون أسرع من إهلاكه المادي، خاصة إذا تعلق الأمر بالتجهيزات ذات التكنولوجيا العالية، والذي يمكن للمؤجر أن يتجاوزه تبعاً لمدة العقد الإيجاري بحيث يوجب ذلك عقد قرض إيجاري قصير المدى وأقساط إيجارية تخفض بسرعة قيمة رأس المال المتبقي والواجب استحقاقه بالإضافة إلى غياب القيمة المتبقية، أما في حالة تكنولوجيا متحكم فيها فلا يواجه المؤجر خطر التطور لأنه يتوفر على وقت أكثر لتهيئة عقده
 - تجهيز معياري أو نوعي (خاص): عندما تكون التجهيزات مصنوعة أو معدة حسب طلب المستعمل، فإن احتمالات إعادة البيع تكون قليلة، أما في حالة العكس أي تجهيز معياري فإن ذلك يكون أسهل لإيجاد مستأجر جديد

- هيكل السوق: إن طبيعة التجهيز، خصائص المورد والالتزامات التي على عاتقه مهمة جداً باعتبار ضمان عملية القرض الإيجاري مرتكزة أساساً على قيمة التجهيزات السوقية ومعرفة هيكلته لقياس المخاطر التي يواجهها نأخذاً بعين الاعتبار ما يلي:
 - حجم وفعالية السوق: إذ يجب على المؤجر أن يكون على علم بحجم السوق عدد الصفقات المحققة لكل سنة وكذلك طبيعة وعدد المتدخلين فيها، كما يجب عليه أن يعرف الإمكانيات والوسائل المتوفرة التي تجعله على دراية بتوفر التجهيزات.
 - الاستعمال العقلاني والتقسيم الجغرافي: عندما يتم تركيب التجهيزات في مكان معزول فمن البديهي أن نتوقع زيادة في التكلفة من أجل وضعه تحت تصرف المستأجر الجديد وهذا يدخل في تقدير القيم المستقبلية للسوق. كما أن المؤجر يواجه مشكلة إعادة التسويق ولا سيما أن فرصة إعادة البيع لا تكون دائماً فورية، فعليه أن يأخذ بعين الاعتبار مصاريف التخزين والصيانة والرقابة. وبقدر ما تطول مدة إعادة البيع ترتفع قيمة الخسارة.

الفرع الثاني: عيوب القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة

تواجه المؤسسات المستأجرة سلبيات عديدة نتيجة استخدامها تقنية القرض الإيجاري في تمويل استثماراتها، ومن أهم تلك السلبيات ما يلي⁴:

¹ Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 61.

² بالمقدم مصطفى، المرجع السابق ، ص12

³ بالمقدم مصطفى، المرجع السابق ، ص 12

⁴ سعادي سمير كحلي أسامة ربحي محمد علي ، مدى منفعة القرض الإيجاري في البنوك التجارية ومتابعته وانجازه مقارنة بالفروض الكلاسيكية، مذكرة نهاية الدراسة مقدمة للحصول على شهادة الليسانس في العلوم التجارية والمالية المدرسة العليا للتجارة ، 2013 ، ص 53.

● التكلفة المرتفعة: العائق الكبير والعامل الأكثر سلبية الذي يواجه القرض الإيجاري هو كلفته المرتفعة التي يتحملها المستأجر، وذلك راجع إلى أن مبلغ الأقساط الإيجارية التي يتحملها كبير حيث يتحمل في كل فترة:

- تكلفة رأس المال المستثمر.
- فوائد القرض .
- اهتلاك الاستثمار.

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

● آثار عدم الدفع: إذا تخلف المستأجر عن الدفع ولو لحصة واحدة، بسبب المردودية الضعيفة أو انعدام الأموال الخاصة) رأس المال العامل (أو لأسباب أخرى فإنه من حق المؤجر استرجاع الأصل المؤجر، وكذا ممارسة امتيازاته على أصوله القابلة للتحويل نقداً، وإذا اقتضى الأمر على أمواله الخاصة قصد استرداد الإيجارات غير المدفوعة والتي تستحق مستقبلاً

● أثر عدم جدوى أو ملاءمة الأصل: لو يقرر المستأجر فسخ عقد القرض الإيجاري قبل نهاية مدة الإيجار بسبب عدم ملاءمة العتاد المستأجر لعملياته أو عدم جدواه الاقتصادية، فهو مجبر على الاستمرار في دفع الأقساط الإيجارية حتى نهاية المدة. وهذا ما يسبب خسائر مالية كبيرة بالنسبة للمؤسسة المستأجرة.¹

● مواجهة آثار القرض الإيجاري على الهيكل المالي: على عكس ما يراه بعض المدراء الماليين، فإن القرض الإيجاري يؤثر مباشرة على الهيكل المالي للمؤسسة، حتى لو كانت الالتزامات الناتجة عنه لا تظهر في الميزانية، وإنما تسجل فقط في ملحق الميزانية، ولهذا فإن كون التزامات القرض الإيجاري لا تظهر في الميزانية لأسباب قانونية (في ظل التسجيل المحاسبي المعتمد على الأساس القانوني)، لا يعني ذلك أن تلك المبالغ لا تمثل ديون مالية حقيقية تقع على عاتق المؤسسة.

فالقرض الإيجاري مشابه في مجمله لقرض واجب السداد، لأنه ومهما كانت النتائج التي تحقّقها المؤسسة في نشاطها، فهي مجبرة على الوفاء بالتزاماتها الناتجة عن القرض الإيجاري. ولهذا السبب يقوم المحللون الماليون بإضافة التزامات القرض الإيجاري (الأقساط الإيجارية) إلى إجمالي مديونية المؤسسة، وهو الشيء الذي يؤدي إلى التأثير على الميزانية المالية بإثقالها بالديون.²

يجب على المسيرين الماليين و اصحاب القرار في المؤسسات الراغبة في الحصول على تمويل في شكل قرض إيجاري أخذ كل تلك الأخطار والسلبيات بعين الاعتبار، قبل اتخاذ القرار باللجوء لهذه التقنية لتجنّب الآثار السلبية لها.

و بالنظر إلى كل السلبيات والأخطار التي تترتب على القرض بالإيجار فإن هذه التقنية تبدو صعبة تأقلم ومصدر للمتاعب سواء بالنسبة للمستأجرين أو المؤجرين، وهذا ما يدفعهم للتخوف منها. لكن المزايا التي توفرها للمؤسسة تجعل كل طرف يقوم بدراسة الامتيازات والمزايا ومقارنتها بالصعوبات المترتبة ثم اتخاذ القرار الملائم له من حيث مصدر الحصول على المال والمعدات اللازمة للقيام بنشاطه.

¹ Hamdi Pacha Nadia, Op.cit, p 20

² Michel Albouy, Finance : investissement, financement, acquisitions Editions Economica, Paris, France, 2éme éditions, 2000, p 177

المطلب الثالث : واقع وأفاق القرض الإيجاري في الجزائر

الفرع الأول : واقع القرض الإيجاري في الجزائر

نضرا للمزايا و الخصائص الايجابية للاتمان الاجاري من الناحية الاقتصادية لم يقف متخدي القرار في الجزائر دون ادخال هذه الطريقة في نظام تمويل المؤسسات الوطنية و تم ذلك في بداية التسعينات بقانون رقم 10/90¹ المؤرخ في 14 افريل 1990 المتعلق بقانون النقد و القرض اضافة الي قانون رقم 91-26² المؤرخ في 10/12/1991 المتعلق بعمليات التأجير و لأمر رقم 09/96³ المؤرخ في 10/01/1996 المتعلق بالاعتماد الاجاري الجزائري هذا الاخير يعد من القوانين و الاطر التشريعية و التنظيمية التي تحكم صيغة التمويل التأجيري في الجزائر اذ دفعها نحو التطور و تشجيع التعامل بها، جاء على وجه الدقة مايلي⁴

- تعريف عقد التمويل التأجيري وموضوعه.
- الشروط القانونية لإعداد عقد التمويل التأجيري في الجزائر والذي يبين:

- شروط العقد.
- مبلغ الايجار.
- التعويضات في حالة إلغاء العقود وفسخه.
- الأقساط الايجارية المتبقية.
- حقوق والتزامات أطراف عقد التمويل التأجيري الخاص بالمنقولات.
- حقوق والتزامات أطراف عقد التمويل التأجيري الخاص بالعقارات .

أما النظام 96/06⁵ الصادر عن بنك الجزائر بتاريخ 3 /11/ 1996 فقد جاء بكيفية تأسيس شركات التأجير وشروط اعتمادها.

تناول المشرع الجزائري القرض الإيجاري من جوانب عديدة حتى يسهل اعتماده واستعماله وكان هذا من الجانب النظري، بينما في الجانب التطبيقي تعتبر التجربة الجزائرية في هذا المجال محتشمة⁶، إذ ظهرت في بداية سنة 2000 بعض التجارب في هذا الميدان إلا أن عملياتها تتسم بالضيق و الحذر الشديدين ويمكن ان نذكر على سبيل المثال:

❖ شركة (SALEM)

شركة ذات أسهم تعتبر فرعا للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) رأس مالها 200 مليون دينار جزائري وهي موزعة كمايلي⁷:

¹ القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 افريل 1990، المتعلق بقانون النقد و القرض ، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادر في 18 أفريل 1990.

² القانون رقم 91/10 المؤرخ في 18 ديسمبر 1991، يتضمن المخطط الوطني لسنة 1992، الجريدة الرسمية، العدد 65، الصادر في 18 ديسمبر 1991 .

³ امر رقم 09/96 مؤرخ في 10 جانفي 1996 ، يتعلق بالاعتماد الاجاري ، الجريدة الرسمية ، العدد 3 ، الصادر في 19 جانفي 1996 .

⁴ خوني رايح، حساني رقية، واقع وأفاق التمويين التأجيري في الجزائر وأهميته كبدل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة، 2006، ص 370.

⁵ امر رقم 06/96 مؤرخ في 3 جويلية 1996، يحدد كفيات تأسيس شركات الاعتماد الاجاري وشروط اعتمادها، الجريدة الرسمية، العدد 66، الصادر في 3 نوفمبر 1996 .

⁶ بريش السعيد، المرجع السابق، ص 13.

⁷ محمد زيدان، دريس رشيد، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006، ص 515.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

- 90% من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.
- 10% للمجموعة القابضة للميكانيك.

إن المزايا التي يقدمها قرض الايجار المعمول به في شركة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من طرف المستأجر و تتشكل مجموعة زبائنه الشركة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات من :

- شركات صناديق التعاون الفلاحي.
- المستثمرون في الفلاحة والصيد البحري.
- العقارون.
- الافراد الخواص.

هؤلاء الزبائن يجب أن يتوفر فيهم شرطان أساسيان هما احتراف المهنة، كما يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مرد ودية وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار.

أما نشاط هذه الشركة فتشمل الميادين التالية:

- قطاع الفلاحة بمختلف أشكاله وأحجامه وأنواعه.
- قطاع الصيد البحري وكل الأنشطة المرتبطة به.
- التجهيزات الصناعية.
- قطاع المناجم والمحروقات والحديد والصلب.
- معدات المكاتب وأجهزة الإعلام الآلي.
- سيارات و جرارات و وسائل النقل الأخرى.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

❖ شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية (ASL) :

شركة تختص في التمويل التأجيري أنشئت بمساهمة البنك الخارجي الجزائري ومجموعة البركة وهي صيغة جديدة تتمثل في قرض الإيجار الدولي، جاءت هذه الشركة بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر ، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني ولا لمساندة نشاط تجاري، يمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على¹:

- وسائل النقل: باترات، طائرات، للنقل البري أو الحديد.
- تجهيزات المرافقة: حاويات، رافعات، جرارات... الخ.
- التجهيزات الصناعية.
- تجهيزات طبية.

للحصول على القرض من هذه الشركة يجب تقديم طلب يحتوي على معلومات خاصة بالمستورد و بالموارد، وبالعين المؤجرة، معلومات خاصة بالتصريحات الادارية والمعلومات الخاصة بالضمانات وتتمثل في ضمانات عينية أو شخصية أو عقود الملكية .

¹ أحوني رابح ، أحساني رقية، واقع وأفاق التموين التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرجع السابق، ص372.

الشركة العربية للإيجار المالي (ALC)

أول شركة للإيجار المالي تم اعتمادها في الجزائر في 2001/10/10 برأسمال قدره 758 مليون دينار والذي تم رفع سقفه إلى 3,5 مليار دينار جزائري وهذا وفقا لتعليمات البنك الجزائري، وهذه الشركة تم اكتتابها من 7 مساهمين موزعة على النحو التالي¹:

- بنك المؤسسة العربية المصرفية الجزائرية 34 %.
 - الشركة العربية للاستثمار 25 %.
 - الشركة المالية الدولية 7 %.
 - الصندوق الطني للتوفير والاحتياط 20 %.
 - مؤسسات أخرى 14 % (ديجيمكس 09%، الجيمتكو 4.999%، رحمون إسماعيل 0.001%).
- تتدخل هذه الشركة في تمويل القرض الإيجاري العقاري للاستعمال الاقتصادي مثل (المباني الصناعية و العيادات)
- كما تتدخل في تمويل القرض الإيجاري المنقول عندما يشمل على:
- تجهيزات الأشغال العمومية.
 - وسائل النقل.
 - تجهيزات طبية.
 - تجهيزات صناعية.

❖ المغربية للإيجار المالي (MLA)²:

تم تأسيس المغربية للإيجار المالي في الجزائر بعد موافقة مجلس النقد في 18 أكتوبر 2005 و بدأت نشاطها الفعلي في ماي 2006 وهي مؤسسة ذات أسهم رأس مالها 3 مليار و خمسمائة مليون دينار جزائري و تساهم فيه عدة مؤسسات مالية دولية : تونس ليزينغ ب 36% من رأس مال المغربية للإيجار المالي ،أمان بنك بنسبة 25 % ، الشركة الهولندية للتنمية و التمويل (FMO) بنسبة 20% ،بروباركو(شركة النرويج للاقتصادية) بنسبة مساهمتها في المغربية للإيجار المالي تقدر ب 10% ، المغربية لصندوق الإستثمار تساهم ب 5% من مجموع رأس مال المغربية للإيجار المالي ، مجموعة: CFAO) PINAULT PRINTEMPS REDOUTE (تقدر نسبة مساهمتها ب 4 % ، تعود ملكية المغربية للإيجار المالي إلي المؤسسات المساهمة (خاصة).

الهدف الرئيسي للمغربية للإيجار المالي هو ان تصبح شريك للمهنيين، و الشركات الصغيرة و المتوسطة و التجار و تمويلها ب المعدات اللازمة:

- معدات النقل؛
- أدوات آلية ؛
- معدات الأشغال العامة؛
- معالجة المواد؛
- معدات طبية؛

¹ Article interne à la CNEP banque, <<Le leasing au service des P.M.E>>, S.D.P.

² و تاتق مقدمة من المغربية للإيجار المالي.

- الكمبيوتر و المعدات المكتبية.

الفرع الثاني: سوق القرض الإيجاري في الجزائر

إن إتساع التعامل بالقرض الإيجاري في الجزائر حيت أصبح يشمل كل القطاعات الإقتصادية دون إستثناء و جلب إنتباه كل المجموعات الإجتماعية المهنية من جانب آخر جعلنا نتطرق إلي الطلب و العرض في سوق قرض الإيجار الجزائري .

■ **الطالبون :** يعتبر القرض الإيجاري من أفضل الحلول التمويلية و هذا راجع إلي الإمتيزات الذي تتميز بها هذه التقنية ، مما جعله مستهدف من كل الأصناف الإجتماعية-المهنية في محل مستأجر : شركات متعددة الجنسيات ، PME ، PMI ، مهن حرة، حرفيون، تجار، جمعيات، ...

- PMI/PME: تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) والصناعات الصغيرة و المتوسطة (PMI) الأكثر طلبا علي القرض الإيجاري لأنه يقوم بتمويلها بمعدات والآلات بغض النظر عن حالتها المالية و تسهيل الشروط مقارنة بقروض البنكية الأخرى التي لديها حواجز يصعب موجهتها : الضمانات شرط غالبا ما يكون مستحيلا ؛ معدل الفائدة و السداد ؛ الإجراءات الإدارية المرهقة .

- المؤسسات الكبرى : المؤسسات الكبرى هم ايضا مهتمين بتقنية القرض الإيجاري نظرا للإمتيزات التي يوفرها حيث أنها تتحصل علي ممتلكات دون اللجوء إلي رأس المال الخاص بها

- المهن الحرة : يجد أصحاب المهن الحرة في القرض الإيجاري الوسيلة التمويلية الأنسب ملائمة لنشاطهم ، يعتبر قطاع الصحي رائد في مختلف القطاعات مهن الحرة و هم اللأطباء ، أطباء الأسنان الذين يستعملون تقنية القرض الإيجاري في حصول علي المعدات للاستخدام المهني.

شركات التجارية التي تستخدم القرض الإيجاري في الجزائر تكون في الكثير من الأحيان من :

- ❖ قطاع النفط والغاز(الهيدروكربول)، لاقتناء معدات الحفر؛
- ❖ قطاع الأشغال العمومية، للحصول على رافعات، حفارات وجرافات و خلاطات؛
- ❖ قطاع البناء والتشييد للحصول على الشاحنات بن، شاحنات قلابة، المقطورات ونصف المقطورات؛
- ❖ قطاع الصناعة، للحصول على الرافعات والرافعات الشوكية و آلات كبيرة وفقا لأنشطتهم.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

■ **العارضون :** في ما يلي نلخص بعض المنظمات ممارسة الائتمان لإيجاري في الجزائر:.

جدول رقم (07) : عرض القرض الإيجاري في الجزائر

المنظمة	تاريخ نشأتها	راس المال	القطاعات التي تمويلها
بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR)	13 مارس 1998	2.2 مليار دج	المعدات الزراعية
الجزائرية السعودية لتأجير (ASL)	14 أبريل 1990	20 مليون دولار	الإعلام الالي، النقل، التجهيزات الصناعية تجهيزات طبية
بنك البركة (EL BARAKA)	20 ماي 1991	500 مليون دج	نقل، التجارة، الصناعة، الغذاء
شركة جزائري للإيجار المالي للمنقولات (SALEM)	ديسمبر 1997	1.65 مليار دج	الصيد، الفلاحة، الصناعة، الغذاء
المغربية للإيجار المالي (MLA)	ماي 2006	3.5 مليار دج	سيارات ، معدات النقل، أدوات الآلات، معدات لأشغال العامة والمباني، المعدات الطبية، الأجهزة والمكاتب. العقارات الاستخدام المهني
المؤسسة الوطنية للإيجار (SNL)	جويلية 2010	3.5 مليار دج	النقل، الصناعة، الهيدروليكية، الغذاء
الشركة العربية للإيجار المالي (ALC)	4 أبريل 2001	758 مليون دج	معدات النقل، سيارات، معدات لأشغال العمومية، الطبية

المصدر :المواقع الرسمية لمنظمات المذكورة في الجدول

وغيرها من المؤسسات مثل البنك الخارجي الجزائري (BEA) بنك CETELEM الجزائر، بنك NATIXIS الجزائر و سوسيتي جنرال الجزائر (SGA)، و شركة إعادة التمويل العقاري (SRH) ، الصندوق الوطني للاستثمار الزراعي (CNMA) , BNP Paribas و ايضا الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE)، الذي ستقدم في الفصل الثالث كا دراسة حالة تمويلية علي مستوي هذه الشركة.

الفرع الثالث : أفاق القرض الإيجاري في الجزائر

إن هناك حاجة ماسة بالنسبة للإقتصاد الجزائري إلى وجود مؤسسات و بنوك تقوم بعملية التمويل بهذه التقنية سواء كانت وطنية أو أجنبية حيث أثبت هذا الأخير فاعليته و تطوره في بلدان كثيرة طبقته خاصة بالنسبة للمؤسسات صغيرة و المتوسطة و لأجل هذه الغاية يجب أن يتكيف عقد القرض الإيجاري في الجزائر مع الوضعية الحالية التي توجد عليها المؤسسات الجزائرية و يلبي الحاجات الإستثمارية و التمويلية لهذه المؤسسات حيث يعتبر¹:

- فرصة للمؤسسات التي تعرف توسعا كبير و نمو لمواجهة احتياجاتها التمويلية الناتجة عن هذا التوسع
- فرصة للمؤسسات التي وصلت إلى سقوف عالية من المديونية
- فرصة للمؤسسات التي لها عجز في الخزينة لإكتساب أصل جديد و مواجهة احتياجات دورة الإستغلال بدون مساهمة مالية أولية
- فرصة للمؤسسات التي ترى أن شروط القرض غير ملائمة من ناحية التكلفة، الضمانات، المدة... لإيجاد بديل تمويلي
- فرصة للمؤسسات أو القطاعات بأن يكون هناك إبداعات و اختراعات تقنية و تكنولوجية متبكرة، لمواجهة خطر التقادم التكنولوجي

و نظرا لهذه الأهمية و شمولية تطبيق القرض الإيجاري في كل الأنشطة الإقتصادية يبدو أن افاق تطبيق القرض الإيجاري في الجزائر مرهونة بترقية عدة عوامل²:

- بتهيئة و تكييف المحيط الإقتصادي و القانوني : لقد نجح الإيجار في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب محيط جبائي محضّر في حين إستفاد قرض الإيجار في بريطانيا من إطار تشريعي خاص ، أما في فرنسا فبسبب الجباية المحفزة ،أما في اسيا ،هونغ كونغ و سنغافورة يعود سبب النجاح في وفرة الدولار في السوق المالي الدولي ،التخفيضات الجبائية و الطلب الحاد للسفن،في ماليزيا و تايلاندا يعود السبب للإحتياجات في وسائل قطع الأشجار ووسائل النقل،أما في كوريا فبسبب الطلب على الصناعات الثقيلة .
- التحفيزات و الإجراءات القانونية الجمركية و الجبائية و شبه الجبائية المصاحبة لقرض الإيجار : هذا العنصر هو الأول من نوعه ، ففي إطار ترقية التعامل بقرض الإيجار و ترقية الإستثمار يمكن أن تقدم تحفيزات جبائية خاصة ، كما يمكن منح معدلات منخفضة (Taux bonifiés)
- الحفاظ على النوعية الجوهرية لقرض الإيجار : أي ممارسة قرض الإيجار داخل إطاره التصوري ، وضمن مبادئه.
- و كذا ازالة كل العرقل و القيود التي لها اثر سلبي علي هذه التقنية التمويلية و كذلك لما لهل من دور بارز في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة بالنظر الي محدودية الامكانيات المالية لهذه المؤسسات و عدم قدرتها علي اللجوء الي البنوك في تمويلها نتيجة الي الشروط القاسية التي تفرضها و بالتالي يمكن لهذه التقنية التمويلية ان تضع حدا لظاهرة استئانة المؤسسات الجزائرية خاصة الصغيرة و المتوسطة منها و هذا لعدم دفعها ثمن

¹ أ.إبراهيم عبد الله، المرجع السابق، ص 23 .
² نفس المرجع السابق، ص 21.

الفصل الثاني: القرض الإيجاري كألية لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

الاصول كاملا بل تستأجرها و هذا ما يساعدها علي تطوير نشاطاتها و تحسين الاداء الانتاجي لها

بالإضافة إلي ترقية هذه العوامل فإن أفاق ممارسة و تطبيق قرض الإيجار في الجزائر ،مرهونة أيضا بإيجاد حلول لكل المشاكل و القيود التي من الممكن ان يتعرض لها التعادل بهذه التقنية الحديثة من بينها:

- طبيعة قرض الإيجار: اذا يتعلق الامر هذا بمشكل يندرج ضمن وضع اطار تصوري لتاهيل العملية كاداة مالية و اقتصادية، اي اداة قرض، و اداة قانونية، ال ايجار من جهة اخرى. و ذلك منعا لأي تأويل او نزاعات من اي جهة تقع حول تاهيل العقد و اعتباره اما ماليا او تشغيليا، ففي حالة قرض الإيجار المالي، تغلب اداة القرض و هنا من الممكن ان تلحق العملية بعمليات القروض، اما في حالة قرض الإيجار التشغيلي فتغلب الاداة القانونية، اي الإيجار، و هنا تعتبر العملية مجرد أداء خدمة

- تحديد قانون المؤجر Le statut du bailleur هذا الإهتمام مستلهم من الأول فإذا اعتبرت عملية قرض الإيجار عملية قرض فإن المؤجر يمارسها بصفة متكررة و معتادة و هنا يفرض قانون المصارف ،

- الفصل بين مبدا الملكية و الاستعمال في قرض الإيجار

- تمويل المؤجر أي تحديد كيفية حصول المؤجر الموارد المالية لممارسة نشاطاته

- تحديد إجراءات التسجيل المحاسبي لكلا الطرفين ،اي المؤجر و المستأجر .

من هذا المنطلق يمكن أن يمتد قرض الإيجار لكل القطاعات في الجزائر مثل البناء، الفلاحة، الصناعة، الخدمات، الصيد البحري، النقل والمواصلات، المهن الحرة، المؤسسات المتوسطة و الصغيرة، الصناعات المتوسطة و الصغيرة ، الحرف و الصناعات التقليدية، التعاونيات الشبانية، المؤسسات المصغرة، وحتى الإدارات العمومية و الجماعات المحلية.

خاتمة الفصل الثاني :

لقد تناولنا في هذا الفصل مختلف نواحي القرض الإيجاري من خلال دراسة الأسس التي يقوم عليها، وقمنا بإدراج تعاريف مختلفة له والتي أجمعت على أنه تقنية كباقي تقنيات التمويل إلا أنه يحمل جملة من المميزات التي تجعله فريدا من نوعه ومحطة أنظار المؤسسات وأصحاب المشاريع لإستثمارية بإعتباره فرصة لهم ، كما تم تطرق إلي سوق القرض الإيجاري في الجزائر بإبراز أهم الشركات و البنوك العارضة لتمويل بهذه التقنية و اشخاص الطالبون له ،

ومن خلال هذا الفصل أيضا قمنا بمعالجة واقع و أفاق القرض الإيجاري في الجزائر ، حيث حجم سوق القرض الإيجاري الجزائري لا يزال دون الطموحات والمستوى المطلوب بسبب افتقاده لخصائصه الأساسية وجهل العديد من المؤسسات لهذا النمط التمويلي الجديد .ولهذا يمكننا أن نخلص أن القرض الإيجاري لا يزال حديث العهد في الجزائر ، وأمامه الكثير من النمو والتطور لاجتياز العقبات وتحسين الخدمات والإشهار لهذه الخدمة الخاصة.

الفصل الثالث: دراسة
تطبيقية على الشركة المالية
للإستثمار المساهمة و
التوظيف
(SOFINANCE)

مقدمة الفصل الثالث:

منذ نهاية الثمانينات و بداية التسعينات بدأت الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر ، حيث سارعت السلطات العمومية إلى وضع سياسات لإدماج أدوات و تطبيقات تواكب الإنتقال من الإقتصاد الموجه إلى الإقتصاد الحر (إقتصاد السوق) ، و موازاة مع التحديات و الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، عملت على إنشاء مؤسسات مالية جديدة ، و إحداث طرق مبتكرة لتمويلها ، من أجل مواجهة هذه المشاكل و التحديات .

و تعد الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوظيف (SOFINANCE) ، المعتمدة من طرف بنك الجزائر منذ سنة 2001 ، واحدة من بين هذه المؤسسات المالية ، و التي تمول بتقنية القرض الإيجاري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، من أجل إعطائها دفعة جديدة و مصدر تمويلي حديث لمساعدتها على النمو والتطور .

و سنقوم بدراسة هذه الشركة ، حيث سنتطرق في المبحث الأول إلى تقديم عام لشركة SOFINANCE و سنتناول في المبحث الثاني كيفية دراسة طلب القرض الإيجاري في هذه الشركة ، و سنتقل في الأخير إلى دراسة حالة تقديم قرض إيجاري لإحدى الشركات الصغيرة و المتوسطة .

المبحث الأول: التقديم العام للشركة المالية للاستثمارات، المساهمة و التوظيف (SOFINANCE¹)

تعتبر شركة المالية للاستثمارات، المساهمة و التوظيف أحد الشركات المساهمة في دعم و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر لهذا سنتناول في هذا المبحث التعريف العام للمؤسسة المستقبلية و هي شركة (SOFINANCE) كمرحلة أولى، من خلال نشأتها و هيكلها التنظيمي، أهدافها، مهامها و نشاطاتها.

لنتعرض في مرحلة لاحقة لدراسة حالة تمويلية بالقرض الإيجاري على مستوى شركة المالية للاستثمارات، المساهمة و التوظيف .

المطلب الأول: التعريف بالشركة و هيكلها التنظيمي

الفرع الأول: التعريف بالشركة

الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE)، هي مؤسسة مالية عمومية بالأسهم اعتمدت من طرف بنك الجزائر بتاريخ 09 جانفي 2001، و مزودة برأس مال اجتماعي بقيمة 5 ملايين دينار (52 مليون أورو)، مقرها الرئيسي بالعاصمة-رويسو- و لها وكالات على مستوى بنك التنمية المحلية BDL في بعض الولايات² .

و لقد أنشأت الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE)، بمبادرة من المجلس الوطني لمساهمات الدولة³ (CNPE) بتاريخ 04 أفريل 2000، حيث حددت لها مهام أساسية تتمثل خصوصا في:

- ✓ مرافقة الشركات في تطوير وسائل الإنتاج الوطنية.
- ✓ تطوير منتوجات تمويلية جديدة.

كما تشمل جميع المهن التي وضعها البنك العالمي باستثناء ودائع العملاء و إدارة وسائل الدفع و كذا إنشاء المؤسسات الجديدة في إطار الإستثمار الأجنبي المباشر⁴ .

و تركز الشركة جل تدخلاتها حول تطوير الإستثمار، و يغطي مجال تدخلها العمليات المالية التالية⁵ :

- ✓ التمويل بالقرض الإيجاري (leasing) .
- ✓ المساهمة في رأسمال المؤسسات (prise de participation) .
- ✓ تقديم القروض الكلاسيكية و الإلتزامات بالتوقيع (les engagements par signature) .
- ✓ تسيير الخزينة (la gestion de trésoreri) .
- ✓ و تقديم المساعدة و الإستشارة للمؤسسات (conseil et assistance)

و تدعم هذه الأنشطة من قبل فريق متعدد التخصصات في المالية، الإقتصاد، التجارة، الهندسة، القانون...، ذو خبرة طويلة في الميدان، كما يسهر الفريق على توفير التأطير اللازم و الإرشاد للشباب

¹ Société financière d'investissement, de participation et de placement.

² الولايات هي البلدة، بجاية، باتنة، أم البواقي، وهران و تيارت، حددت هذه الوكالات في إطار تسيير SOFINANCE لصناديق الإستثمار الولائية.

³ Le Conseil national des Participations de l'Etat.

⁴ من الموقع الإلكتروني ل SOFINANCE le. 22/05/2014:www.sofinance.dz consult

⁵ نفس الموقع السابق.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوضيف (SOFINANCE)

المهنيين الذين يتلقون بانتظام تدريبات لجميع المهن الممارسة على مستوى SOFINANCE، و هذا راجع للمكانة الخاصة التي يحتلها التدريب في استراتيجية الشركة لتنمية الموارد البشرية، كما لديها شبكة من المستشارين و الخبراء (كخبراء المالية و الضرائب، المهندسين، خبراء الصناعة، المحامين ذو الخبرة الطويلة...)، الذين يتدخلون حسب الطلب لتلبية الحاجات.

و منذ إنشاء SOFINANCE في جانفي 2001، أصبحت الشركة تعد شريكا فعالا في مسار إنعاش و تطوير النسيج الصناعي بالجزائر، كما استطاعت أن تحتل موقع مرموق في سوق التمويلية الجزائرية من خلال المصادر الجديدة التي تقترحها وهي:

- ✓ التمويل بالقرض الإيجاري (le financement en leasing).
- ✓ المساهمة في رأسمال المؤسسات (la participation au capital).

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي ل SOFINANCE:

عرف الهيكل التنظيمي ل SOFINANCE عدت تغييرات مست بهيكله و كان أخره تعديل سنة 2011، و هذا تماشيا مع المهام التي يجري تطويرها من طرف شركة منها: رأس المال الإستثماري، القرض الإيجاري، إدارة رأس المال و الهندسة المالية، ونجد أن شركة SOFINANCE اعتمدت على فريق يتميز بالحيوية و الديناميكية و المبادرة من أجل تفعيل الإدارة و عملياتها، فهم يتميزون بالخبرة في مجال البنوك، كما يتحكمون في تقنيات الإعلام الآلي، من أجل ضمان السير الحسن للشركة، و فيمالي الهيكل التنظيمي ل SOFINANCE و مختلف مديرياتها.

يتكون من أربعة مديريات تشغيلية (عملياتية) و هي ¹:

- ✓ مديرية المساهمة و الهندسة المالية.
- ✓ مديرية القرض الإيجاري.
- ✓ مديرية التسيير المالي.
- ✓ مديرية التوجيه.

كما يتكون من أربعة هياكل الدعم و هي ²:

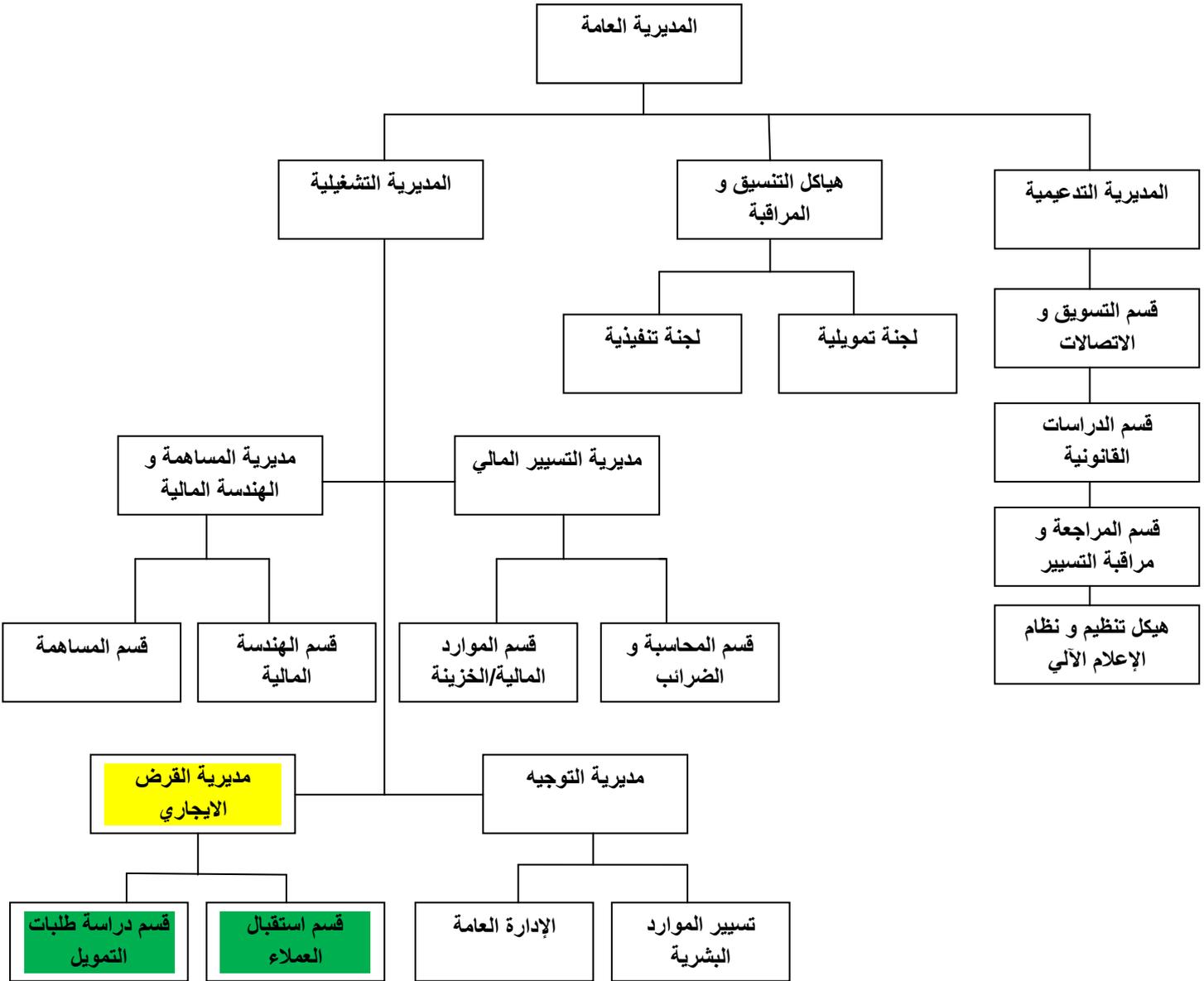
- ✓ هيكل التنظيم و نظام الإعلام الآلي.
- ✓ هيكل المراجعة و مراقبة التسيير.
- ✓ مديرية الدراسات القانونية.
- ✓ مديرية الاتصالات و التسويق.

كما يوجد هناك هيئتين للتنسيق و التحكم و هما: اللجنة التنفيذية و اللجنة التمويلية

¹ وثائق مقدمة من طرف SOFINANCE، مديرية المساهمة، الجزائر، 2014.

² وثائق مقدمة من طرف SOFINANCE، مديرية المساهمة، الجزائر، 2014.

الشكل 02: الهيكل التنظيمي ل SOFINANCE¹



¹ وثائق مقدمة من طرف، SOFINANCE ، مديرية المساهمة، الجزائر، 2014.

المديرية العامة: نجدها على رأس الهيكل التنظيمي للمؤسسة وتنقسم إلى:

❖ المديرية التشغيلية (العملية) تتكون من:

- مديرية المساهمة و الهندسة المالية: و هي تتكون من قسمين:
 - ✓ قسم خاص بالمشاركة في الرأس المال و يعني المشاركة في حصص الشركات في طور الإنشاء و التطوير.
 - ✓ قسم الهندسة المالية مسؤولية عن توفير خدمات لصالح المؤسسات العامة كجزء من إعادة الهيكلة و فتح رؤوس أموالها.
- مديرية التسيير المالي: هذه المديرية مهمتها الرئيسية هي وضع و تنفيذ السياسات المالية للمؤسسة، و الإبلاغ و تقديم تقارير مالية دورية إلى إدارة الشركة و بنك الجزائر، وكذا تحتوي على قسمين هما:
 - ✓ قسم موارد المالية / الخزينة تقدم جميع التدخلات SOFINANCE في الأسواق النقدية و الأوراق المالية و هي مسؤولة عن إدارة:
 - * الموارد المالية للشركة.
 - * الموارد السوقية المخصصة لبيانات SOFINANCE.
 - * خط التمويل.
 - ✓ قسم المحاسبة و الضرائب المسؤولة عن مسك الدفاتر و التقارير المالية و الدورية.
- مديرية القرض الإيجاري: تضم:
 - ✓ قسم استقبال العملاء (le Front Office) : المسؤول عن التماس و العلاقات مع العملاء و الزبائن و التأمين و الموردين و الإدارة.
 - ✓ قسم دراسة طلبات التمويل (le Back Office) : هو مسؤول عن دراسة و تقييم طلبات التمويل، و دراسة الملفات و خاصة مدة التحصيل الديون، و تجديد التأمين.
- مديرية التوجيه : هذا الفرع يضم جميع الأنشطة المتعلقة بإدارة الموارد البشرية و المادية و هي متفرعة إلى قسمين:
 - ✓ الإدارة العامة: إدارة موجودات الشركة و تنفيذ المنظمة.
 - ✓ إدارة الموارد البشرية: إدارة شؤون الموظفين و التدريب.
- ❖ هياكل الدعم: و يوجد أربع هياكل الدعم و تتعلق بالإدارة العليا، و يتمثل دورها في تقديم المساعدة التقنية و الدعم اللازم لحسن سير العمل في الهياكل التنفيذية تتكون من:
 - قسم مسؤول عن التسويق و الاتصالات و يقوم ب:
 - ✓ سياسة التسويق و الاتصالات.
 - ✓ الحفاظ و تطوير الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة.
 - ✓ تقديم المساعدة للهياكل التي تعمل في أبحاث السوق.
 - قسم مسؤول عن الشؤون القانونية تقوم ب:
 - ✓ رصد العقود الشركة و متابعتها.
 - ✓ مساعدة الهياكل التنفيذية في ضمان الجانب القانوني للعمليات و المستندات.
 - قسم النظم و التنظيم مسؤول عن:
 - ✓ تطور الإجراءات الإدارية.
 - ✓ نظم معلومات الإدارية.

- قسم التدقيق و الرقابة مسؤول عن:
 - ✓ ضمان و احترام التنظيمات خاصة التي تتعلق بالبنك الجزائر.
 - ✓ ضمان تنفيذ و استكمال الإجراءات.
 - ✓ متابعة و تنفيذ الميزانيات.
- ❖ هيكل التنسيق و المراقبة: بالإضافة إلى الهياكل العضوية المذكورة أعلاه، وضعت **SOFINANCE** هيكلين آخرين للمراقبة و التنسيق، و هي لجنة التمويل و اللجنة التنفيذية .
- لجنة التمويل و دورها يتمثل في:
 - ✓ التحقق من صحة السجلات المقدمة من قبل الهياكل التنفيذية و القيام بتحليلها.
 - ✓ اتخاذ القرار حول مجموع الالتزامات سواء حول التأجير و توقيع القروض، المشاركة، الإستثمارات.....،

و تتألف لجنة التمويل برئاسة الرئيس التنفيذي من:

- ✓ إدارة المساهمة و الهندسة المالية.
- ✓ مدير القرض الإيجاري.
- ✓ مدير التسيير المالي.
- اللجنة التنفيذية: و تتألف اللجنة التنفيذية، برئاسة الرئيس التنفيذي من:
 - ✓ مدير المساهمة و الهندسة المالية.
 - ✓ مدير التسيير المالي.
 - ✓ مدير القرض الإيجاري.
 - ✓ رئيس الشؤون القانونية.
 - ✓ مسؤول عن المراجعة و الرقابة.
 - ✓ مسؤول عن التنظيم و النظم.
- و هذه اللجنة مسؤولة عن:
 - ✓ تنفيذ خطط العمل و الميزانيات.
 - ✓ التحقق من صحة المعلومات و استكمال الإجراءات.
 - ✓ تنسيق مختلف هياكل **SOFINANCE**.

المطلب الثاني : مهام الشركة، نشاطها و أهدافها

الفرع الأول : مهام SOFINANCE:

إن الهدف الأساسي المسطر عند إنشاء **SOFINANCE** هو المساهمة في تدعيم و انتعاش الاقتصاد من خلال خلق طريقة جديدة في تمويل المؤسسات.

و من أهم مهامها نجد مايلي¹:

- تحديث آلية الإنتاج و ذلك من خلال العمل على تأهيل و عصنة الإستثمارات.
- تكثيف النسيج الصناعي من خلال العمليات التالية : الفروع (filialisation)، التقطيع و الإندماج (cession et fusion) و إنشاء المؤسسات (création d'entreprise).
- إعادة هيكلة المؤسسات العمومية.

¹ وثائق مقدمة من طرف SOFINANCE- مديرية المساهمة ، الجزائر، 2014.

- البحث عن شركاء تقنيين أو /و ماليين للقيام بالمساهمات (prises de participation).

إضافة إلى الوظائف المذكورة سابقا و بموجب قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة (CNPE) المعتمد في 20 أكتوبر 2003 تم توسيع تدخلات الشركة لتشمل المهام التالية:

- تقديم المساعدات و الإستشارات للمؤسسات الاقتصادية العمومية¹ (EPE)، فيما يتعلق بعمليات الخصصة و التنازل (privatisation et cession)، و ذلك من مرحلة التقييم إلى مرحلة التنازل.

- تسيير الموارد العامة التجارية غير المرصدة.

- تطوير مركز الهندسة المالية التابع لمجلس مساهمات الدولة (CPE) لتستفيد منه المؤسسات الاقتصادية العمومية (EPE).

و في هذا الإطار تتدخل SOFINANCE على النحو التالي:

- بالأموال الخاصة لحسابها الخاص أو بتسيير أموال الخزينة للمساهمة في رأس مال المؤسسات (في مرحلة الإنشاء أو في مرحلة التوسع).

- عن طريق التمويل بالقرض الإيجاري (Le crédit-bail).

- عن طريق تقديم القروض المباشرة (قروض متوسطة الأجل) و ضمانات الإقتراض (les garanties de prêts).

- عن طريق تسيير رؤوس الأموال (la gestion de fonds) لحساب الغير.

- بتقديم المساعدة و الإستشارات للمؤسسات (l'assistance et conseil) .

و استنادا إلى هذه المهام فإن SOFINANCE تطبق اتفاقية الشراكة الإقتصادية، و ذلك لتطوير و ترقية المشاريع التنموية لصالح المستثمرين في القطاع الخاص، و ذلك من خلال :

- تركيز مهام الشركة على دعم و تأهيل و تطوير المؤسسات من خلال إرشادها و مسانبتها في إعادة هيكلتها الإستراتيجية و المالية (التشخيص، فتح رأسمال، البحث عن شركاء).

- توفير كل فرص التمويل الملائمة (مساهمة في رأس المال، قروض متوسطة، ضمانات الكفالات و القرض الإيجاري).

الفرع الثاني: النشاطات الممارسة على مستوى SOFINANCE:

تقوم الشركة بتقديم عدة خدمات مالية لربائنها على غرار القرض الإيجاري² :

❖ **المساهمة و التمويل (participations et financements):** و يتم هذا من خلال تقديم ثلاث خدمات و هي:

* الإلتزامات بالتوقيع Engagements par signature

* قروض متوسط الأجل Crédit à Moyen Terme

* المساهمة في رأس المال Prises de participation

¹ Les entreprises Publiques Economiques.

² معلومات من مديرية المساهمة و الهندسة المالية على مستوى SOFINANCE ، الجزائر، 2014.

➤ الإلتزامات بالتوقيع Engagements par signature :

تتدخل SOFINANCE في الكفالات le cautionnement الممنوحة للمؤسسات و المندرجة خصوصا في إطار انجاز الصفقات العمومية (المنشآت القاعدية، المشاريع الاقتصادية.....).

إن الكفالات التي تمنحها SOFINANCE مجسدة وفقا للأشكال التالية:

- كفالات الدخول للمناقصة, cautions de soumission ou d'adjudication,
- كفالات على التسبيق, cautions sur avances (approvisionnement ou forfaitaire),
- كفالات حسن التنفيذ, cautions de bonnes exécutions et de garanties,
- كفالات جمركية cautions douanières

تسمح هذه الكفالات للمؤسسات المستفيدة منها بتقديم ضمانات للاستفادة من تسبيقات تعاقدية (avances contractuelles) و تسهيلاتهما بالإضافة لإنجاز الصفقات و الطلبيات العمومية.

و من بين أهم القطاعات التي تستهدفها SOFINANCE من خلال هذا النوع من القروض: البناء، الأشغال العمومية، الصناعة، Hydraulique،

➤ قروض متوسطة الأجل (CMT) Crédit à Moyen Terme :

هذا النوع من القروض المقدم على مستوى SOFINANCE هو قرض استثماري موجه لتمويل المواد و التجهيزات الجديدة، و يندرج في إطار تجديد التجهيزات أو توسعة الطاقات الإنتاجية للمؤسسة، و التمويل المخصص لمشروع استثماري مقدم بشكل واضح من طرف طالب القرض، و لا يمكن أن يستعمل في غير الغرض المتفق عليه.

و توجه SOFINANCE القروض متوسطة الأجل لمؤسسات إنتاج السلع و الخدمات، ذات الشكل القانوني (شركات ذات أسهم)، و التي لها على الأقل سنتين من الوجود¹.

- أنماط التمويل: يمثل التمويل الموافق عليه من طرف SOFINANCE ب80% من المشروع المعروف، كما يتم حساب العائد و التي يتم وضعها بشكل منتظم وفقا لتطور مؤشرات السوق.
- مدة القرض: تتراوح مدة تسديد القرض من 3 إلى 5 سنوات، و هي مرتبطة عموما بفترة حياة الأصل الممول و الملاءة المالية للزبون .
- تسديد القرض: شهري (1 شهر)، ثلاثي (3 أشهر)، سداسي (6 أشهر).

و أهم القطاعات المستهدفة خصوصا: الصناعة، الإنتاج، النقل، البناء، الأشغال العمومية.....

➤ المساهمة في رأس المال:

تتمثل تدخلات SOFINANCE بالأموال الخاصة في المشاريع التالية:

- الإنشاء (En création)
- التوسع (En développement)
- إعادة الهيكلة (En restructuration)

¹ معلومات من مديرية المساهمة و الهندسة المالية على مستوى SOFINANCE، الجزائر، 2012.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوضيف (SOFINANCE)
و أهم القطاعات التي تتدخل فيها SOFINANCE هي: الصناعية، البناء و الأشغال العمومية،
الخدمات....، و ذلك بهدف:

- التمكين من تعزيز رأس المال الخاص للمؤسسة التي تستفيد من تمويل و تحسين قدرات الإقتراض لدى البنوك.
- مساهمة SOFINANCE بالخبرة في التسيير.
- أنماط تدخل SOFINANCE:
- دخول SOFINANCE كشريك بالأقلية (Minoritaire) : من 10 إلى 35 % من رأسمال الاجتماعى للمؤسسة.
- المبلغ الأقصى للمساهمة: 25 % من الأموال الخاصة ل SOFINANCE.
- يتم التنازل عن الحصة لمساهمين آخرين أو في السوق المالي.
- ❖ تقديم المساعدة و النصح (conseil et assistance) :

تعد كل من الخوصصة، الضم و التنازل عن المؤسسات و تحويل المؤسسات من أهم رهنات وظيفة الهندسة المالية و يستند فريق العمل المخصص لهذه الوظيفة على مستوى SOFINANCE على خبرة متعددة التخصصات، و على دراية جيدة بالمحيط و السوق المحلي.

و تقدم وظيفة الهندسة المالية حلول ملائمة للإحتياجات الخاصة بالمؤسسات، المستثمرين و رجال الأعمال خلال كل عملياتهم.

و تتدخل SOFINANCE من خلال المهام التالية:

- تقييم المؤسسات (Evaluation des entreprises)
- القيام بعمليات الدمج و الشراء (Fusion et Acquisition)
- القيام بالإصدار السندي (Emissions obligataires)
- القيام بإدراج المؤسسات في البورصة (Introduction en Bourse)
- ❖ تسيير الأموال (Gestion de fonds):

إن وظيفة تسيير الأموال تشمل حاليا التوظيفات للحساب الخاص ب SOFINANCE و تتميز بتدخلات في شكل اقتراضات على مستوى السوق النقدية، السوق السندي و سوق قيم الخزينة.

- التدخلات على مستوى السوق النقدية (Le marché monétaire) :تتركز مجمل تدخلات SOFINANCE في السوق النقدية على العمليات ذات الأجل القصير جدا ، و التي يساوي أجلها في الأقصى شهر (01).
- التدخلات على مستوى السوق السندي (Le marché obligataire) : تتكون محفظة القيم المنقولة ل SOFINANCE من السندات التي تصدرها مؤسسات القطاع العمومي فقط، كما أن تدخلاتها محددة و موجهة بشكل خاص للجهات التي تتميز بملاءة مالية عالية، و معدل نمو مرتفع و هذا من أجل زيادة و رفع الطاقة الإنتاجية للوطن ، و للمساهمة الفعالة في تنمية الإقتصاد الوطني، من خلال وضع تحت تصرف هذه المؤسسات الموارد اللازمة لإنجاز برامجهم الإستثمارية.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوظيف (SOFINANCE)

و تندرج تدخلات SOFINANCE في هذا المجال في إطار تنويع محفظة القيم المنقولة، بالإضافة إلى سياسة تنمية القروض الموجهة للمؤسسات الوطنية من خلال التكفل بتلبية احتياجاتها التمويلية بالموازاة مع تمويلها بالقرض الإيجاري، القروض متوسطة الأجل...إخ.

- التدخلات على مستوى سوق قيم الخزينة (Le marché des valeurs du Trésor)

و تركز مجمل تدخلات SOFINANCE في السوق الثانوية على شراء سندات الخزينة ذات الأجل القصير و بالأخص النوع (des BTC 13 et 26 semaines et des BTA l'an)

❖ القرض الإيجاري "le leasing":

سيتم تناوله في المبحث الثاني من هذا الفصل.

الفرع الثالث: أهداف SOFINANCE

تغطي أنشطة SOFINANCE تشكيلة واسعة من الخدمات المالية بما في ذلك المشاركة بالأموال الخاصة والتمويل بالقرض الإيجاري، وكل ذلك بغية تعزيز رؤوس الأموال، زيادة التدفق النقدي، وتمويل الإستثمارات من خلال القروض المباشرة، الضمانات و الكفالات ، و كل ذلك من أجل تحقيق الأهداف التالية¹:

- المساهمة في إنشاء و تطوير المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لتأدية وظيفتها الاقتصادية كأداة للإنتاج و خلق قيمة مضافة مما يسمح بضمان استمراريتها.
- مراقبة المؤسسات الاقتصادية في مرحلة الإنشاء و التوسع ، و مساعدتها في المشاريع و إعادة الهيكلة.
- المساهمة في زيادة عروض التمويل من خلال تقديم القروض الكلاسيكية (طويلة و متوسطة الأجل)، و القروض بالتوقيع (crédit par signature) (كفالات) (caution) في إطار الصفقات العمومية).
- مساعدة الشركات المتعثرة على النهوض و ذلك من خلال المساهمة في رأسمالها أو الدخول كاستشاري مالي بمشروع ما.
- توفير الظروف و الشروط اللازمة للسماح للمؤسسات العمومية الإقتصادية بالدخول إلى البورصة هذا من جهة، و من جهة ثانية التنازل عن حصص اجتماعية لصالح شركاء تقنيين و /أو ماليين خواص.

المطلب الثالث: حصيلة نشاط الشركة المالية للإستثمار، المساهمة و التوظيف.

تسمح بيانات السنوات الثلاث الأخيرة ل SOFINANCE من الوقوف عند تجربتها في ميدان الإستثمار، المساهمة و التوظيف حيث رغم عدد مساهماتها المتواضعة في رأسمال المؤسسات ، إلا أنها حققت نتائج ايجابية على المستوى التمويلي و بالأخص في ترقية التقنيات التمويلية الجديدة، و تحكمتها في هذه التقنيات من خلال قيامها بأدوات و إجراءات المساهمة و بالأخص المتابعة و المرافقة لهذه المؤسسات، و البيانات التالية توضح الحصيلة للشركة لسنة 2010-2011-2012 كالتالي:

¹ معلومات من مديرية المساهمة و الهندسة المالية على مستوى SOFINANCE ، الجزائر، 2014.

الفرع الأول : النشاط الإستثماري

الجدول التالي يمثل النشاط الإستثماري لشركة SOFINANCE خلال ثلاثة سنوات الأخيرة

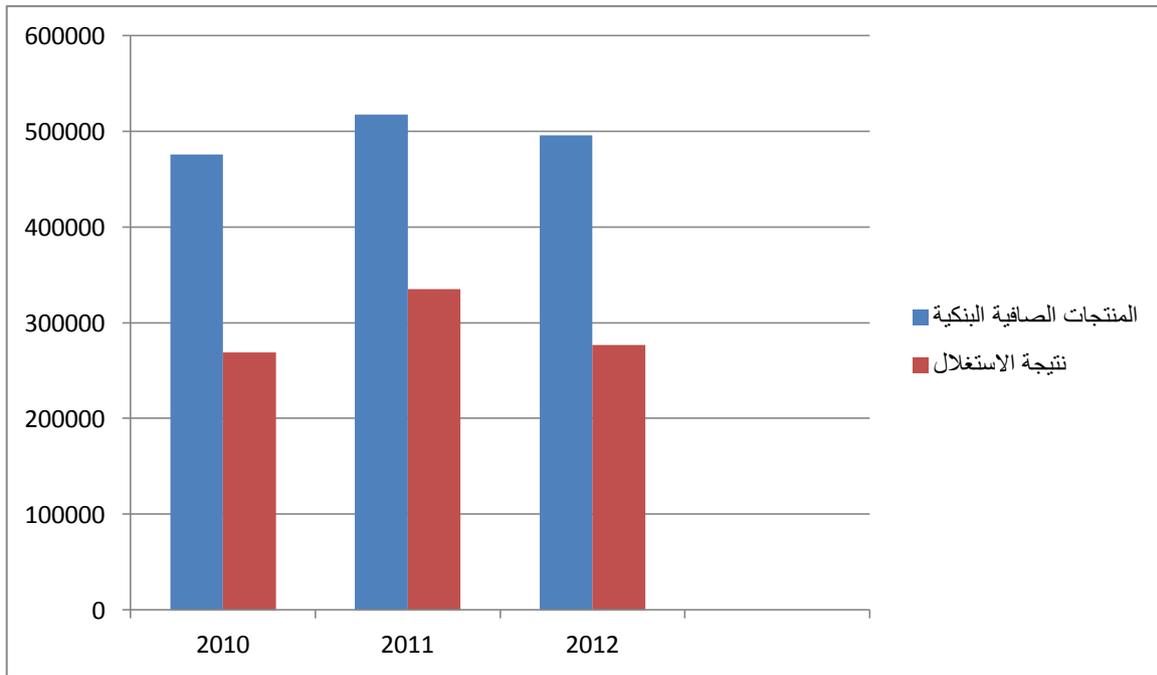
الجدول رقم (08) : النشاط الإستثماري ل SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012

الوحدة : كيلودج

البيان	2010	2011	2012
المنتجات الصافية البنكية	475879	517422	495865
نتيجة الاستغلال	268840	335371	276732
الفعالية %	42	53	57

المصدر : <http://www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm> تاريخ الاطلاع : 21 ماي 2014

الشكل رقم (03) : أعمدة بيانية للنشاط الإستثماري لشركة SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012



المصدر : مديرية القرض الإيجاري ل SOFINANCE.

التعليق علي الجدول :

تسمح بيانات الجدول السابق الذي يمثل النشاط الإستثماري ل SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012 ، إن نشاطها الإستثماري يعرف تطور من سنة لأخرى ، وبفاعلية بلغت 57% في سنة 2012 ، هذا ما يعكس النتائج الإيجابية المحققة ، فقد عرفت سنة 2011 ارتفاع من حيث نتيجة الاستغلال بلغ 66531 كيلو دج مقارنة بسنة 2010، مدعوما بارتفاع المنتجات الصافية البنكية بنسبة 08% في نفس الفترة.

الفرع الثاني : الالتزامات

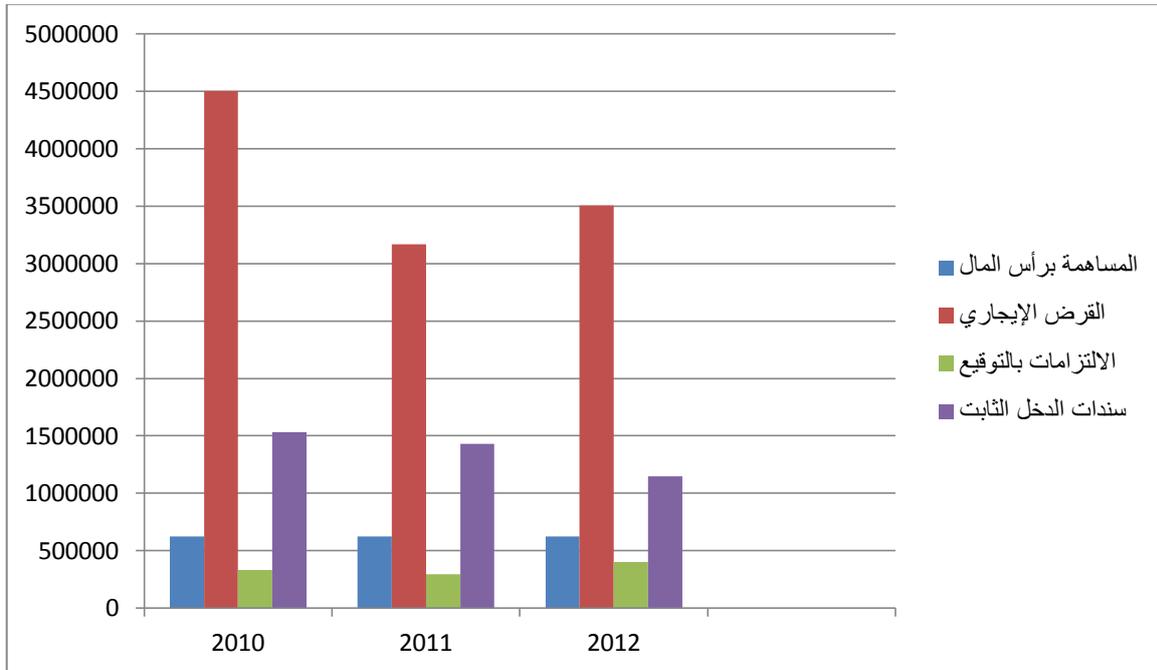
الجدول التالي يمثل الإلتزامات لشركة SOFINANCE خلال ثلاثة سنوات الأخيرة

جدول رقم (09): التزمات SOFINANCE خلال الفترة.2010-2012 الوحدة: كيلو دج

البيان	2010	2011	2012
المساهمة برأس المال	622000	622000	622000
القرض الإيجاري	4500000	3166000	3505000
الالتزمات بالتوقيع	334000	295000	400000
سندات الدخل الثابت	1531000	1431000	1150000

المصدر : <http://www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm> تاريخ الاطلاع : 21 ماي 2014 ساعة 20:43

الشكل رقم (04) : أعمدة بيانية للإلتزامات الشركة sofinance خلال الفترة 2010-2012



المصدر : مديرية القرض الإيجاري ل SOFINANCE.

التعليق علي الجدول :

من بيانات الجدول الذي يمثل التزامات SOFINANCE خلال فترة 2010-2012 إن القرض الإيجاري يعد النشاط الأهم ل SOFINANCE حيث يمثل ما يقارب 60% من رأسمالها، بحيث أنه منذ إنشائها رصدت الشركة أزيد من 2.5 مليار دينار لإقتناء و سائل و تجهيزات مختلفة لعدة قطاعات هامة كقطاع الأشغال العمومية ، البناء ، الموارد المائية ، المناجم و النقل ، و يتوقع مسؤولي SOFINANCE إزدهار سوق القرض الإيجاري خاصة في السنوات القريبة القادمة في ظل إصلاحات الحكومة و برامجها فيما يتعلق بإنجاز منشآت قاعدية عمومية من طرق و سدود و مطارات و موانئ حيث تعتمد أساسا على هذا النوع من التمويل .

ساهمت SOFINANCE من خلال نشاط المساهمة في رأسمال المؤسسات في خلق عدت مؤسسات تنشط في مجال البناء ، الصناعة ، و الخدمات المالية بتكلفة إجمالية تقدر ب 622000 كيلو دج في السنة.

و خلافا للقرض الإيجاري و المساهمة في رأس المال تقدم الشركة ضمان بالتوقيع ، حيث تمنح ضمانات للمؤسسات المستفيدة من إنجاز الصفقات .

وحسب مسؤولي الشركة فإنها ستركز اهتمامها علي تطوير منتجات تمويلية جديدة ، كما سطررت برنامجا لرفع تدخلاتها المندرجة ضمن الإستراتيجية الصناعية الجديدة ، كما تسعى SOFINANCE إلي تطوير نشاط "الهندسة المالية" و ذلك بغية تقديم الاستشارة و المرافقة الجيدة للشركات الجزائرية .

الفرع الثالث : الميزانية

يمثل الجدول التالي ميزانية ثلاثة سنوات الأخيرة لشركة SOFINANCE

جدول رقم(10): ميزانية sofiance خلال الفترة 2010-2012

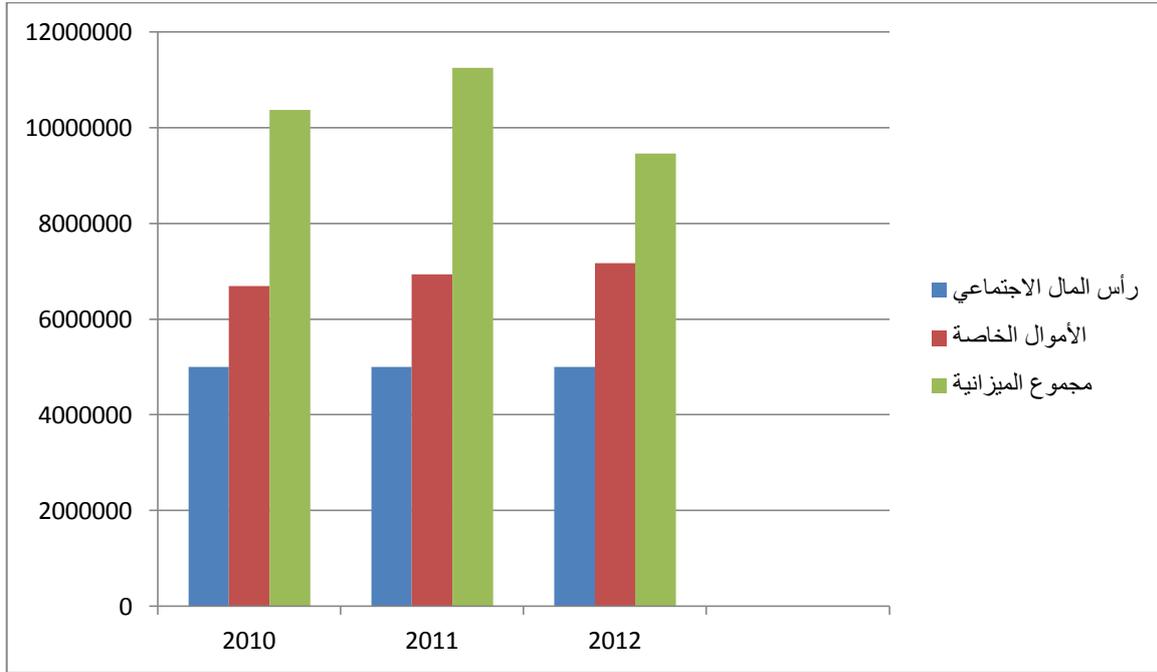
الوحدة: كيلو دج

البيان	2010	2011	2012
رأس المال الاجتماعي	5000000	5000000	5000000
الأموال الخاصة	6695000	6931000	7171000
مجموع الميزانية	10374000	11247000	9464000

المصدر : <http://www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm> تاريخ الاطلاع: 21 ماي

2014 ساعة 20:58

شكل رقم (05) : يمثل أعمدة بيانية لميزانية SOFINANCE خلال الفترة 2010-2012



المصدر : <http://www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm> تاريخ الاطلاع : 21:00 ماي 2014 ساعة

التعليق علي الجدول :

من الجدول السابق الذي يمثل ميزانية SOFINANCE من سنة 2010-2012 ، نلاحظ أن الأموال الخاصة لشركة عرفت ارتفاع بحوالي 240000 كيلو دج ما بين 2011 و 2012 و هذا راجع للأرباح المتتالية من مساهماتها في تمويل رأس مال الشركات و تمويلها بتقنية القرض الإيجاري .

المبحث الثاني : دراسة طلب القرض الإيجاري من طرف شركة SOFINANCE

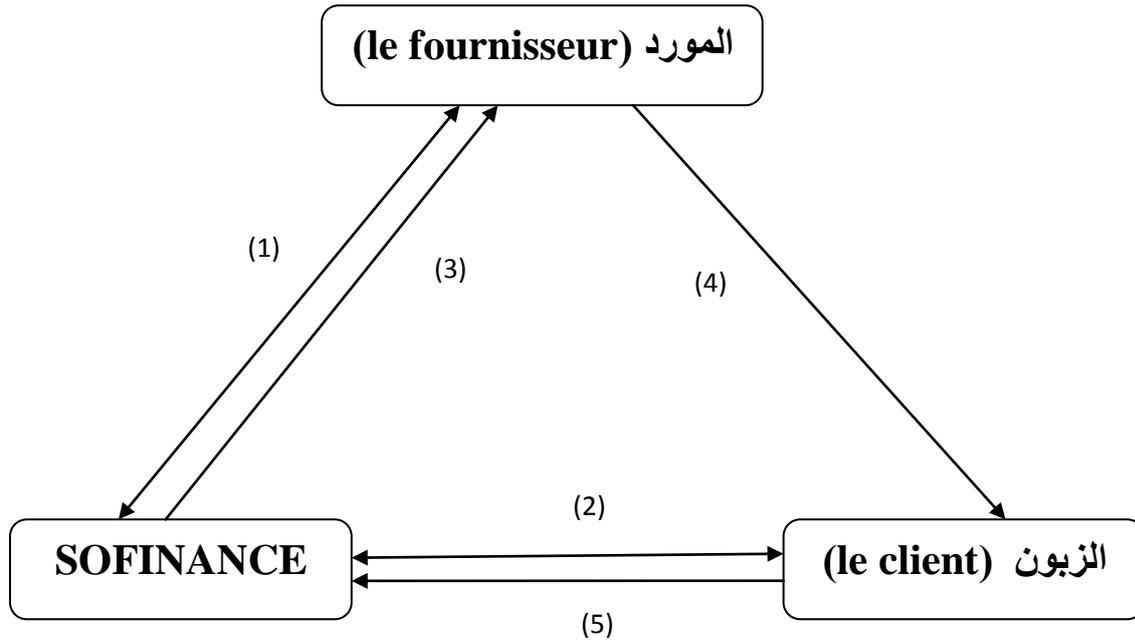
سيتم في هذا المبحث التطرق لمختلف مراحل التي يمر عليها طلب تمويلي بتقنية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE ، و كيفية دراسته .

المطلب الأول:القرض الإيجاري في SOFINANCE و الوثائق الازمة للحصول على هذا القرض

الفرع الأول: تعريف SOFINANCE للقرض الإيجاري

تعرف شركة SOFINANCE القرض الإيجاري على أنه تقنية مالية تسمح للمؤسسة (الطالبة للقرض) بالحصول على أصل استثماري من المورد ، و يكون تحت تصرفها خلال مدة محددة ، و يكون دفع أقساط التأجير بشكل دوري، و يتم التنازل عن الأصل للزبون في نهاية فترة الإيجار بقيمة متبقية (valeur résiduelle)

شكل رقم (06) : مراحل سير عملية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE



المصدر : مديرية القرض الإيجاري ل SOFINANCE.

(1) عقد تجاري (contrat commercial)، (2) عقد الإيجار (contrat de location)، (3) دفع للمورد (paiement fournisseur)، (4) تسليم المعدات (livraison de matériel)، (5) دفع الإيجار (paiement des loyers).

• الإطار التشريعي للقرض الإيجاري:

ينظم القرض الإيجاري ب:

➤ الأمر رقم 09-96 المصدر في 10 جانفي 1996.

➤ تنظيمات و تعليمات بنك الجزائر.

• مزايا القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE:

✓ تمويل مرن: لا تتجاوز مدة دراسة الملف 3 أسابيع.

✓ المورد و الأصل يبقى خيار الزبون: الزبون حر في اختيار الأصل و المورد.

✓ التمويل الكلي للأصل المراد تأجيره.

✓ ميزانية مخففة: يتم تسجيل عملية القرض خارج الميزانية (hors bilan).

✓ توسيع القدرة الإقتراضية للمؤسسة: بحيث عن طريق القرض الإيجاري يمكن تقديم

الأصول المؤجرة كضمان للحصول على قروض من البنك لتمويل إستثمارات أخرى.

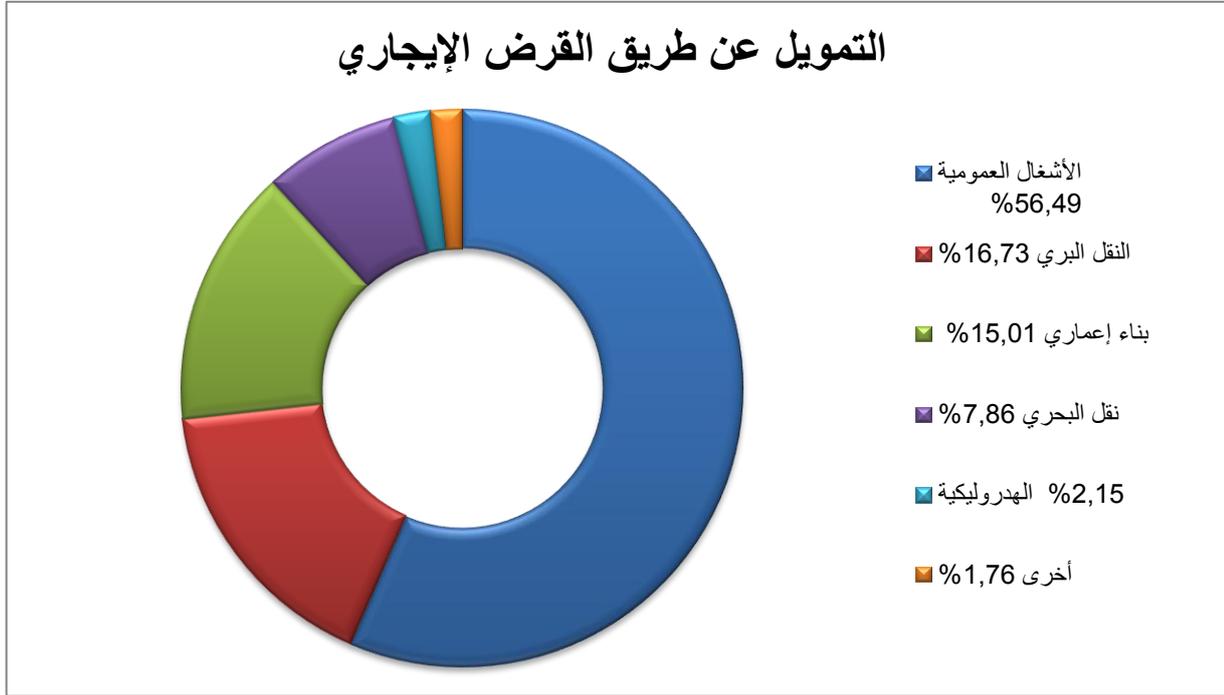
✓ جباية مغرية: حيث يمكن حسم الإيجارات من الأساس المفروض عليه ضريبيا.

✓ إمكانية الدفع المسبق للمستحقات.

✓ الاستفادة من امتيازات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI)

- أهم القطاعات المستهدفة بالقرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE: البناء، الأشغال العمومية، hydrauliques نقل المسافرين و البضائع، النقل البحري، المناجم و المحاجر، الصناعة. المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مهن الحرة (أطباء لآسنان، ...)

شكل رقم (07) : نسب القطاعات الممولة من طرف SOFINANCE خلال سنة 2010



المصدر : مديرية القرض الإيجاري ل SOFINANCE.

- أنماط التمويل المقترحة على مستوى SOFINANCE:
 - ✓ مدة التأجير: ما بين 3 و 5 سنوات.
 - ✓ دفع الإيجار: شهريا أو كل ثلاثي.
 - ✓ القيمة المتبقية للأصل: 1% من مبلغ الحيابة.

الفرع الثاني: الملف المطلوب للحصول علي القرض الإيجاري

الوثائق المطلوبة للحصول على تمويل بالقرض الإيجاري للشركات ذات الأسهم (SPA) : هي (طلب التمويل، الوثائق القانونية، الوثائق المالية، بالإضافة إلي الوثائق التجارية :¹

❖ طلب التمويل (يقدم من طرف SOFINANCE)²

❖ الوثائق القانونية :

- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة .

- نسخة من السجل التجاري.

¹ وثائق مقدمة من طرف مديرية القرض الإيجاري علي مستوى شركة المالية للإستثمار و التوظيف.

² ملحق رقم (01).

- نسخة من عقد الملكية أو عقد الإيجار بنسبة لمقر المؤسسة .

❖ الوثائق المالية :

- الميزانية العمومية وجدول حسابات النتائج TCR والمرفقات الخاصة بهم ، خلال 03 السنوات الماضية، وإسقاط توقعات ل 05 سنوات قادمة ؛
- مدقق حسابات العام الماضي؛
- نسخة مصادق عليها لشهادة CNAS؛
- شهادة عدم الخضوع للضريبة (Extrait de rôle) أقل من ثلاثة أشهر؛
- نسخة مصادق عليها لبطاقة التسجيل الضريبي؛
- تصريح للتشاور المركزي للمخاطر البنك الجزائري (Autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie)
- عبء العمل للشركة (Plan de charge de l'entreprise)
- الإلتزامات خارج الميزانية العمومية (بما في ذلك التأجير).
- كشف حساب بنكي ل 6 أشهر الأخيرة .

❖ الوثائق التجارية:

- الفواتير شكلية .

❖ وثائق أخرى :

- نسخة من رخصة تشغيل (حالة النقل، ونشاط التعدين)؛
- نظرة عامة لشركة.
- نسخة من بطاقة التعريف الوطني (شخص طبيعي).
- شهادة الإقامة (شخص طبيعي) .

المطلب الثاني: مراحل دراسة و إنجاز قرض الإيجار.

الفرع الأول: الدراسة الأولية للملف

***استقبال الملف :** عند استقبال طلب تمويل بالقرض الإيجاري في **sofinance** تقوم مديرية القرض الإيجاري بتعين شخص مكلف بدراسة الملف .

❖ **مكلف بالدراسة :** يقوم المكلف بالدراسة على مستوى مديرية القرض الإيجاري ل **sofinance** ب :

➤ استقبال الملف و مراقبة الوثائق

● الوثائق القانونية و المالية :

- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة ؛
- نسخة من السجل التجاري؛
- نسخة من عقد الملكية أو عقد الإيجار بنسبة لمقر المؤسسة ؛
- طلب التمويل ؛
- الميزانية المالية وجدول حسابات النتائج TCR والمرفقات الخاصة بهم ، خلال 03 السنوات الأخيرة، وإسقاط توقعات ل 05 سنوات قادمة ؛
- تقرير محافظ الحسابات الأخرى (نشاط)؛
- نسخة مصادق عليها لشهادة CNAS (نسخة تثبت الإنتماء للصندوق الوطني للضمان الإجتماعي CNAS) ؛
- شهادة عدم الخضوع للضريبة (Extrait de rôle) أقل من ثلاثة أشهر: لتتحقق من أنه لا يوجد للزبون ديون تجاه مصلحة الضرائب ؛

- نسخة مصادق عليها لبطاقة التعريف الجبائية ؛
- تصريح للتشاور المركزي للمخاطر البنك الجزائري (Autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie): يجب على الزبون توقيع على وثيقة ترخص ل SOFINANCE بإطلاع و مراقبة الحسابات على مستوى بنك الجزائر، تسمح لهم للإطلاع على ديونه البنكية؛
- بنك SOFINANCE يطلع على كشف الديون المتعلقة بالزبائن لمعرفة إن كان هناك ديون قصيرة أو متوسطة المدى؛
- SOFINANCE تطلع على كشف الحساب المصرفي لتتحقق من حركة الحساب، و إستخلاص المدخلات و المخرجات الشهرية ؛
- مراقبة الإلتزامات خارج الميزانية العمومية (بما في ذلك التأجير) .
- الوثائق التجارية:
 - الفواتير شكلية (الأولية) للمعدات المطلوبة ؛
 - جدول أعباء المؤسسة (Plan de charge de l'entrepris): هو العقد الممضى مع الشركات الأشغال العمومية ؛
 - بالنسبة للمناجم يلزم ترخيص للتشغيل في المنجم ؛
 - بالنسبة للنقل يلزم ترخيص من وزارة النقل ؛
 - إعطاء تقديم للمؤسسة و الطاقم الإداري له .

➤ تسجيل الملف : تسجيل الملف في قاعدة البيانات

➤ تحليل ملف

➤ إعداد الدراسة الفنية للمشروع (fiche de synthèse): و تشمل كل من دراسة المؤسسة، دراسة السوق، الدراسة التقنية المالية و الإقتصادية للمشروع الذي سيمول ، و يقوم المكلف بالدراسة بإعدادها إنطلاقا من الوثائق المرفقة لطلب التمويل ، و المقابلات التي يجريها مع صاحب المشروع بإضافة إلى الخرجات الميدانية لموقع المشروع ، و يقدمه للجنة التمويلية بإضافة إلى وضعية الزبون اتجاه SOFINANCE .

➤ تتراوح مدة دراسة الملف من 15 إلى 20 يوم ابتداء من تاريخ الطلب .

➤ بعد دراسة عميقة للطلب التمويلي، يقوم المكلف بالدراسة بإدلاء رأيه، و مناقشة الملف مع اللجنة التمويلية للحصول على قرار إيجابي أو سلبي بالنسبة للطلب .

❖ بعد إنتهاء مكلف بالدراسة من إعداد الدراسة الفنية للمشروع يقدمها إلى لجنة التمويل (Comité de financement) لإتخاذ قرار قبول أو رفض التمويل و في نفس الوقت ، يتم إرسال نسخة من هذه الدراسة إلى المديرية العامة للخزينة DGT لإبداء رأيها و إعطاء الموافقة أو الرفض . حيث يعقد إجتماع برئاسة المدير العام ل SOFINANCE و مسؤول مديرية القرض الإيجاري و عضوين آخرين ، و ينتهي الإجتماع باتخاذ إما قرار:

➤ الموافقة على تمويل المشروع و يتم إعداد محضر للجنة التمويل PV-Comité de financement ، الذي يضم الموافقة كما يتم إبلاغ صاحب المشروع بقرار القبول من خلال رسالة وثيقة قبول " notification d'accord " ،

➤ رفض تمويل المشروع حيث يتم إرسال تبليغ بالرفض لصاحب الطلب مع تبيين أسباب عدم قبول التمويل .

بعد ذلك تأتي مرحلة جديدة و هي التفاوض (مرحلة إعطاء الشكل القانوني للتمويل) .

الفرع الثاني : مرحلة إعطاء الشكل القانوني للقرض الإيجاري

❖ تنسيق ومتابعة الملف تتم على عدة مراحل :

✓ المكلف بالدراسات le chargé d'études :

- يقوم المكلف بالدراسات بتقديم نسخة من محضر لجنة التمويل إضافة إلى ملف الطلب كاملا إلى المكلف التجاري .

✓ المسؤول عن الأعمال التجارية le chargé commercial :

- الاتصال بالزبون و الموردين (لمعرفة الأسعار النهائية و الإختلاف الموجود في السعر لمختلف الموردين)؛

- يطلب من الزبون وثيقة إثبات قبول التمويل بالمعدات المطلوبة وسعرها؛

- تحضير عقد القرض الإيجاري (6 نسخ) ، يتم توقعها من طرفي العقد (المؤجر والمستأجر)؛

- تقديم سندات لأمر ممضات من طرف الزبون؛

- تحضير عقد التوريد (4 نسخ) ، يتم توقعها من طرفي العقد (المورد والمؤجر)؛

- تسجيل عقد الإيجار في مصلحة الضرائب و إشهاره لدى المركز الوطني للسجل التجاري

(CNRC)

✓ المكلف بالتسيير والتحويل le chargé de gestion et de recouvrement

- إعداد و إرسال فاتورة الإيجار الأول للزبون ، هذا الإجراء يتم في يوم استقبال المعدات

بالنسبة للإقتناء المحلي ، و في يوم افتتاح الإعتماد المستندي (lettre de crédit

documentaire) بالنسبة للواردات ،

- إنشاء طلب الشيك وتقديمه للمحاسبة مرفوق بعقد القرض الإيجاري و عقد تمويلي (مع

فاتورة شكلية)

المطلب الثالث: تحقيق عملية الإيجار و تحصيل الأقساط

الفرع الأول : توفير المعدات Fourniture du matérieles

و هي من مهام المسؤول عن الأعمال التجارية ، حيث يقوم ب :

- ضمان المعدات مع التأمين النقدي لها ؛

- إرسال فاتورة تأمين إلى الزبون ؛

- قيام بنقل المعدات إلى الزبون ؛

- إعداد 3 نسخ من محضر تسليم المعدات موقع من طرف الأطراف ثلاثة

(المورد، الزبون، sofinance)؛

- تسديد عند سقف 95% من مبلغ العقد و حذف 5% من المبلغ بعنوان إقتطاع الضمان إلى

غاية تاريخ الإستقبال النهائي ، مبلغ ضمان يتم تسويتها عند إنتهاء مدة الضمان المتفق عليها

، أو تسديد 100 % من مبلغ العقد تحت تحفض المورد بتحمل كفالة حسن التنفيذ و التزامه

بتعويض 5 % في حالة وجود مشاكل .

- تسليم جميع الوثائق من قبل المورد إلى المؤجر بما فيها :

● الفاتورة النهائية؛

● شهادة البيع (بالنسبة للتجار)؛

● نسخة من نموذج D10 (أصلية بالنسبة للوردات)؛

- نسخة من نموذج 846 (بالنسبة للوردات)؛
- "نموذج D10 و 846 هي عبارة عن وثائق جمركية"
- أخذ صور للمعدات توضع في الأرشيف .

الفرع الثاني : تحصيل الأقساط

يكون نظام آلية التحصيل كما يلي :

- ✓ القسط الأول : يدفع عند تسليم التجهيزات
- ✓ الأقساط الباقية : يتم تسديدها تبعا لجدول زمني

❖ المكف بالتحصيل :

- 5-j: المكف بالتحصيل ملزم بإرسال فاتورة معنوية و مؤرخة تحتوي على مبلغ الإيجار و كذا الرسم على القيمة المضافة إلى المستأجر عبر الفاكس ؛
- 2-j: يقوم المكف بالتحصيل بالاتصال عبر الهاتف بالمستأجر لتأكيد استقبال الفاتورة؛
- المستأجر ، طبقا للأحكام المقررة على مستوى التنظيم سيسدد القسط عن طريق شيك بنكي ؛

- المكف بالتحصيل يرسل إلى مديرية التسيير المالي(قسم المحاسبة و الضرائب) الفاتورة مع أو بدون شيك ،

❖ المكف بالمحاسبة و الخزينة :

- يعيد الشيك إلى الصندوق؛

- يستقبل المكف بالخزينة إشعار بالقرض و يعد مقاربة مع المكف بالتحصيل.

❖ المكف بالتحصيل :

- ✓ في حالة تسديد الإيجار(عند إستلام تسديد أقساط الإيجار) في الوقت المحدد يقوم بتعين على جدول الإستحققات مبلغ و تاريخ مع مرجع من دفع الإيجار و ذلك بعد التحقيق في المبلغ بالأعداد و الحروف في الشيك ، و موافقة عناصر الشيك مع عناصر الفاتورة و الجدول الزمني ؛

- ✓ اما في حالة تأخير في تسديد من طرف المستأجر يلزمه المكف بالمحاسبة بإرسال وثيقة الإعتراف بالدين ؛

✓ و في حالة عدم دفع الإيجار يقوم المكف بالتحصيل بلعمليات التالية :

- إذا كانت أدوات الدفع عند التحصيل غير صالحة ، يخلق حالة ما قبل التقاضي، حيث يتم إعلام المستأجر بطلب الدفع في غضون 48 ساعة، إن تم تسوية الوضعية من طرف المستأجر يتم إبلاغه بأن تسوية الإيجارات المتبقية سوف تتم بواسطة شيك مصرفي أو حوالة مصرفية؛

- أما في حالة عدم تسوية وضعية المستأجر يتم انتقال الملف إلى المسؤول عن النزعات القضائية le responsable juridique .

❖ المكف القضائي : يقوم بتحضير الوثائق اللازمة الخاصة بالمتابعة القضائية و استرجاع المعدات و؛ للمستأجر الحق في طعن في مدة لاتزيد عن 20 يوما و إلا يقوم المأمور القانوني بحجز المعدات المستأجرة .

المبحث الثالث : دراسة حالة تقديم قرض إيجاري على مستوى SOFINANCE
سوف نتطرق في هذا المبحث إلى دراسة حالة تقديم قرض إيجاري على مستوى SOFINANCE
لمؤسسة عمومية ، حيث سيتم تناول فيه كيفية إستقبال الملف و مراحل دراسته .
المطلب الأول : إستقبال و تحليل الملف
الفرع لأول : التحليل العام لطلب التمويل

❖ تقديم المؤسسة :

* إسم المؤسسة : المؤسسة العمومية للحصى و الرمل و Entreprise des Agregats et

Sable (EPE EAS).

* رقم السجل التجاري : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

* تاريخ بداية النشاط : 17 ماي 1983.

* مجال النشاط : إستغلال المحاجر Exploitation des carrières

* أنشطة الشركة:

- إنتاج وبيع الحصى و الرمل؛

- نقل الركام؛

- دراسات الخطط والدراسات الاستقصائية من المحاجر .

* رأس المال لاجتماعي : 200 000 000. 00 دج

* الشكل القانوني : شركة ذات أسهم SPA

* المدير العام : Y

* العمال : 238 موظف

* المقر الإجتماعي : R

* بنك : بنك التنمية المحلية BDL

* وكالة : ام البواقي

* رقم حساب البنكي : xx xx xx xx xxx xxx

* الهاتف/فكس : 032 XX XX XX / 032 XX XX XX

* البريد الإلكتروني : E

❖ وضعية المؤسسة اتجاه SOFINANCE:

➤ العقود المنتهية Clôture و عددها واحد بثمان 25 473 كيلو دج .

➤ العقود الجارية Operational و عددها أربعة بثمان 70 073 كيلو دج .

القيمة المتبقية من المبلغ الرئيسي : restant dû en principal 39154000 دج

القيمة المتبقية من الإيجارات : restant dû en loyers 48374000 دج

❖ **الهدف من الطلب :** قامت مؤسسة الحصى و الرمل بطلب و حدة متنقلة للفرز و سحق (unité mobile de broyage et de criblage) بسعر يقدر ب 64 000 000 . 00 دج (€ 520000) ، و الهدف من هذا لإستثمار هو إضافة للمؤسسة آلة جديدة لفرز و سحق الحصى و الرمل ، للمنافسة في السوق ، تجنب احتمالات توقف الإنتاج للوحدات على مستوى محطات الإنتاج الثابتة .

هذه الوحدة لا تتطلب عمال الهندسة المدنية و لا مولد كهربائي لتشغيلها لأنها وحدة زحف مجهزة بمحرك الديزل تتميز وحدة LOKOTRACK LT1213S ب :

- وحدة المعالجة المدمجة بزاحف ؛
 - يمكن أن تستخدم في الدوائر المفتوحة والمغلقة .
- و يتم تعيين المورد SANDVIK بسعر 520000 أورو أي ما يعادل 64000000 دج (قيمة المبلغ المطلوب)

الفرع الثاني : المؤشرات المالية و الاقتصادية

تقديم الميزانية لثلاثة سنوات الماضية في الجدول التالي :

▪ **الجدول رقم (11) : ميزانية مؤسسة الحصى و الرمل**

✓ الأصول

الوحدة:KDA

السنوات	2006	2007	2008	Var% (08-07)
الأصول الثابتة:	95017	200678	260581	30%
الأراضي	342	6342	6342	-
تجهيزات الإنتاج	64288	103949	88852	-14%
التثبيات المالية	30387	90387	165387	83%
الأصول المتداولة :	96111	86335	53207	-38%
المحزونات	65175	46310	37637	-19%
حقوق الزبائن	7490	5963	444	-93%
حقوق أخرى	20785	14102	11125	
الموجودات	2661	19960	4001	-80%
مجموع الأصول	191128	287013	313788	9%

✓ الخصوم:

السنوات	2006	2007	2008	VAR% (08-07)
الأموال الخاصة:	92263	211396	237363	12%
رأس المال	23000	200000	200000	-
مساهمات أخرى	41900	-	-	-
الإحتياطيات	22449	4966	11395	129%
نتيجة السنة المالية	4914	6430	25968	304%
ديون طويلة و متوسطة الأجل	9510	9510	9510	-
ديون قصيرة الأجل	89355	66107	66915	1%
المجموع	191128	287013	313788	9%

المصدر : مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

التحليل :

- الأصول الثابتة : هناك إرتفاع في مبلغ هذه الأصول بنسبة 30% في 2008 (260581000 دج) مقارنة ب 2007 (200678000 دج)
- الأصول الجارية : هناك إنخفاض في مبلغ هذه الأصول بنسبة 38% في 2008 (53207000 دج) مقارنة ب 2007 (86335000 دج) و هذا راجع إلى :
- ❖ قيم الإستغلال (valeurs d'exploitations) : تتمثل قيمتها ب 37637000 دج حيث عرفت انخفاضا بنسبة 19% مقارنة بالسنة الماضية .
- ❖ قيمة المحققة (valeurs réalisables) : في نهاية سنة 2008، حقوق EPE EAS إنخفضت ب 42% مقارنة بسنة 2007.
- الأموال الخاصة : تتمثل قيمتها ب 237363000 دج في 2008، حيث عرفت تطورا بنسبة 12% مقارنة بسنة الماضية .
- المديونية : وصلت مديونية المؤسسة EPE EAS إلى قيمة 76425000 دج في نهاية سنة 2008 أي ما يعادل 24% من مجموع الخصوم .

▪ جدول رقم (12) : جدول حسابات النتائج TCR الوحدة: KDA

البيانات	2006	2007	2008	VAR% (08-07)
رقم الاعمال	223073	353255	354922	0.5%
المواد و المعدات المستهلكة	55699	104477	106349	2%
المشتريات المستهلكة	12572	37072	11647	-69%
الخدمات	14872	37749	42999	14%
القيمة المضافة	133400	174953	192006	10%
اعباء الموظفين	100719	125367	115907	-7%
الفائض الخام للإستغلال	24365	39858	75562	90%
لإهتلاكات و المؤونات	17165	33581	32603	-3%
النتيجة الاقتصادية	8568	5076	39709	682%
الأعباء مالية	5320	1983	1286	-35%
النتيجة العادية	3495	3665	39743	984%
النتيجة الصافية	4915	6430	25968	304%
قدرة التمويل الذاتي	22080	40011	58571	46%

المصدر : مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

التحليل:

- رقم الاعمال CA : ارتفع رقم اعمال شركة EPE EAS في 2008 ب 1667000 دج اي بنسبة 0,5% مقارنة بسنة 2007, و هذا بالرغم من ارتفاع كمية المنتجات المباعة من الرمل والحصى ب 14 % لتصل الى 322030000 دج في 2008 . و هذا الاخير يمثل 90 % من رقم الاعمال الاجمالي.
- الإستهلاكات الوسيطة: بلغت قيمتها في 2008, 149348000 دج, اي 42 % من رقم الاعمال.
- القيمة المضافة VA: اجمالي القيمة المضافة في 2008 هو 192006000 دج, اي ارتفعت بنسبة 10 % مقارنة بسنة 2007 ،
- أعباء الموظفين: نلاحظ أن أعباء الموظفين انخفضت بنسبة 7% مقارنة بالسنة الماضية, لتصل إلى 115907000 دج, و هذا راجع إلى نقص اليد العاملة ب 42% بسبب بيع الوحدة الخاصة بمستودعات المتفجرات لصالح (MDN) ONEX. العاملین في هذه الوحدة وظفوا لدى ONEX.
- الفائض الخام للإستغلال: عرف ارتفاعا هاما مقارنة بسنة 2007, حيث كانت قيمته 39858000 دج لتصبح 75562000 دج, أي ارتفاعا بنسبة 90%. حصته من رقم الأعمال تتمثل في 21% مقارنة ب 11% في سنة 2007.
- نتيجة الإستغلال: انتقل من 3665000 دج في 2007 إلى 39743000 دج في 2008, أي ما يقارب ارتفاعا ب 1000%. و هذا راجع إلى حسن سيطرة المؤسسة لأعبائها تشغيلية.
- النتيجة الصافية: نسجل قيمة موجبة في السنوات الثلاث, قد عرفت تطورا في كل الفترات. حيث إنتقلت من 6430000 دج في 2007 إلى 25962000 دج في 2008.

▪ جدول رقم (13) : تحليل التوازن المالي:

البند	2006	2007	2008
رأس المال العامل FR	6756	20228	-13708
احتياجات رأس المال BFR	27223	268	-12491
الخزينة TR	-20467	19960	-1217

المصدر : مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

التوازن المالي ل EPE EAS غير منتظم من سنة إلى أخرى. فهي تمثل حالة عدم التوازن في 2008, بالرغم من توفر موارد رأس المال العامل (BFR-) المحققة من طرف EPE EAS في نفس السنة, كما أن رصيد الخزينة سالب.

العجز في رأس المال العامل (FR-) راجع إلى ضعف الديون طويلة و متوسطة الأجل (3% من مجموع الخصوم) اللازمة لدعم رأس المال الدائم, و خاصة لأهمية التثبيات المالية (+160000000 دج من الودائع لأجل DAT).

▪ التحليل المالي عن طريق النسب (les RATIOS):

- جدول رقم (14):نسب النشاط (RATIOS D'ACTIVITE) :

النسبة	2006	2007	2008	المعايير المقبولة
تطور رقم الأعمال	17%	58%	0.5%	-
القيمة المضافة / رقم الأعمال	60%	50%	54%	20%-30%
الفائض الخام للاستغلال / رقم الأعمال	11%	11%	21%	15%-20%
الخدمات / رقم الأعمال	7%	11%	12%	-
الأموال الخاصة / رقم الأعمال	76%	72%	60%	60%-70%
اليد العاملة (عدد العمال)	281	281	283	-
القيمة المضافة / اليد العاملة (KDA)	475	623	807	-

المصدر: مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

يمثل الجدول المذكور أعلاه التحليل المالي عن طريق النسب (les RATIOS) بحيث نلاحظ ارتفاع في نسبة رقم الأعمال المؤسسة ب 58% سنة 2007 وهذا راجع إلى زيادة المبيعات

كما يمثل تغيرات كل من القيمة المضافة ، الأموال الخاصة، الخدمات ، الفائض الخام للإستغلال بنسبة لرقم الأعمال .

■ جدول رقم (15): نسب المردودية و المديونية (RATIOS DE RENTABILITE ET ENDETTEMENT)

المعايير المقبولة	2008	2007	2006	النسبة
	2%	5%	22%	تكلفة المديونية (المصاريف المالية / الفائض الخام للاستغلال)
اكبر من تكلفة المديونية	17%	3%	6%	المردودية الاقتصادية
اكبر من معدل دفع البنك	11%	3%	5%	المردودية المالية

المصدر: مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

نلاحظ من جدول نسب المردودية والمديونية انخفاض في تكلفة المديونية بنسبة 20% سنة 2008 مقارنة بسنة 2006 ، في المقابل نلاحظ ارتفاع في المردودية الاقتصادية من 5% سنة 2006 إلى 17% سنة 2008 .

■ جدول رقم (16): نسب التركيبة المالية (RATIOS DE STRUCTURE FINANCIERE)

المعايير المقبولة	2008	2007	2006	النسبة
25% على الأقل	76%	74%	48%	الأموال الخاصة / م. الأصول
اكبر من 1	0.91	1.05	0.97	التمويل الخاص (الأموال الخاصة / الأصول المثبتة)
اكبر من 1	0.95	1.10	1.07	التمويل الهيكلي (رأس المال الدائم / الأصول المثبتة)

المصدر: مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE

نلاحظ إرتفاع في نسبة الأموال الخاصة ب 28% سنة 2008 مقارنة بسنة 2006، وفي سنة 2007 زادت نسبة التمويل الخاص ب 0.08 % مقارنة بسنة 2006 .

- القدرة على التمويل الذاتي (CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT) :

كانت القدرة على التمويل الذاتي في سنة 2006 تقدر ب 22080 كيلو دج بينما أصبحت سنة 2007 تقدر ب 40011 كيلو دج في حين القدرة على التمويل الذاتي المحققة من طرف EPE EAS في 2008 وصلت إلى 58571 كيلو دج أي 93% من المبلغ المنصوص عليه في طلب التمويل.

■ جدول رقم (17): الإلتزامات البنكية:

الملاحظة	المبلغ: KDA	طبيعة الإلتزام
تقلص في 2009	20000	خط قروض الإستغلال BDL
مفصل في الجدول الموالي	165000	الودائع لأجل DAT

البيان	تاريخ القيمة	المبلغ	تاريخ الاستحقاق
الودائع لأجل	31.03.2008	10000	30.03.2010
الودائع لأجل	27.04.2009	50000	28.04.2010
الودائع لأجل	18.05.2009	10000	17.05.2010
الودائع لأجل	02.08.2009	25000	01.06.2010
الودائع لأجل	26.08.2009	21000	25.08.2010
الودائع لأجل	07.10.2008	27000	06.10.2010
الودائع لأجل	09.11.2008	22000	08.11.2010
المجموع		165000	

المصدر: مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE

يمثل الجدول أعلاه الإلتزامات البنكية لشركة الحصى و الرمل EPE EAS ، المتمثلة في قروض الإستغلال مع بنك التنمية المحلية BDL المقدر ب 20000 كيلو دج ، و الودائع لأجل المقدر ب 165000 كيلو دج .

- الإلتزامات خارج الميزانية:

عقد الإيجار لدى شركة SOFINANCE مقدر ب 70073 كيلو دج حيث قيمة المبلغ المتبقي في سنة 2008 كان يقدر ب 48374 كيلو دج

■ الوضعية الجبائية و شبه الجبائية:

الوضعية الجبائية بالنسبة لمؤسسة الحصى و الرمل ليست منتظمة حيث تمثل قيمة المبلغ المتبقي 3388000 دج، بينما الوضعية بالنسبة ل CNAS فهي منتظمة .

■ تحليل التقديري:

■ جدول رقم (18): مخطط الإنتاج التقديري ل 4 سنوات: الوحدة: KDA

السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	تقديرات 2009	تعيين الوحدات
29400	29400	29400	29400	28560	UAS أم البواقي 01
46200	46200	46200	46200	41720	UAS أم البواقي 02
50400	50400	50400	50400	46760	UAS أم البواقي 30
174720	174720	87360	43680	0	UAS أم البواقي 104 ¹
46200	46200	46200	46200	41440	UAS عين البيضاء
25200	25200	25200	25200	23310	UAS عين فكرون
29400	29400	29400	29400	26250	UAS عين فكرون
46200	46200	46200	46200	35840	UAS عين كرشة
21000	21000	21000	21000	14350	UAS سيغوس
468720	468720	381360	337680	258230	المجموع
0%	23%	13%	31%	-	تطور/السنة الماضية

المصدر : مديرية القرض الإيجاري

الجدول يمثل مخطط الإنتاج التقديري ل 4 سنوات قادمة حيث نلاحظ ارتفاع في الإنتاج وفي جميع الوحدات ابتداء من السنة التقديرية الأولى بنسبة 31% ، بينما ارتفع في السنة الثانية بنسبة 13% ، أما في السنة الثالثة فقد ارتفع بنسبة 23%، في حين نلاحظ ثبات الإنتاج في السنة الرابعة مقارنة بالسنة التي قبلها. **فرضيات العمل:** تخطيط النشاطات يعتمد على الفرضيات التالية:

- التحليل التقديري يحسب على أساس التمويل الكامل ل 64000000 دج بدون رسوم.
- الأخذ بعين الاعتبار القدرة الإنتاجية للمؤسسة و مخطط الإنتاج المشروع للسنوات الأربعة.
- تطور رقم الأعمال CA : بإتباع مخطط أعباء المؤسسة والانجازات في 2009/09/30، تم تسجيل مستوى النشاط التقديري في نهاية سنة 2009 حوالي 280000000 دج، ثم تطور بنسبة 15% في 2010، و ب 10% للسنوات الثلاث التالية، 05% في السنة الأخيرة.
- مواد و معدات مستهلكة : حسب توقعات نهاية 2009، تم تقدير مستوى استهلاك المواد و المعدات ب 30% من رقم الأعمال. ابتداء من 2010 (السنة التي تم فيها إعادة تشغيل الوحدة رقم 04) قدرت نسبة ب 33% من رقم الأعمال للفترة المتبقية للدراسة.
- الخدمات: تحسب على أساس الخدمات التي عرفتھا المؤسسة أثناء نشاطها، بإضافة مجموع الإيجارات لعقد الإيجار، تم تسجيل معدل 05% (خارج الإيجارات) من رقم الأعمال في كل الفترات.
- مصاريف الموظفين: نفس مستوى مصاريف الموظفين مع سنة 2008، الزيادة ب 05% في كل الفترات.
- الضرائب و الرسوم: 2,5% من رقم الأعمال.
- المصاريف الأخرى: تمثل 01% من رقم الأعمال في كل الفترات، التأمين على التجهيزات.
- الإهلاكات: تحسب على أساس الإهلاكات السابقة.
- المصاريف المالية: متناسبة مع عمولات تسيير الحساب وتدرج أعباء القرض البنكي للمؤسسة في 2009 بنسبة 01% من رقم الأعمال.

¹ : وحدة الحصى و الرمل أم البواقي رقم 04 في حالة توقف مند 2009، سوف يتم إعادة استغلالها المتوقع في 2010 في ظل هذا الاستثمار المطلوب. حسب مخطط الإنتاج المشروع أعلاه، معدل الإنتاج سوف يعرف ارتفاع تدريجي

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوضيف (SOFINANCE)

- يحسب التحليل التقدير على أساس التمويل الكامل بمبلغ إجمالي 64000000 دج بدون رسوم (HT).

شروط التمويل:

- مدة الإيجار: 05 سنوات.
- الهامش: 11%.
- القيمة المتبقية: 01%.
- الإيجار: ثابت.
- فترة دفع الإيجار: فصلية.
- طريقة الدفع: تدفع مسبقا.

■ الجدول رقم (19) : جدول حسابات النتائج التقديري 2014-2009 الوحدة: KDA

2014	2013	2012	2011	2010	2009 ¹	السنوات
450011	428582	389620	354200	322000	280000	رقم الأعمال
148504	141432	128575	116886	106260	80346	مواد و معدات مستهلكة
38769	40472	57299	55458	53848	39562	مجموع الخدمات :
22501	21429	19481	17710	16100	14237	- خدمات أخرى
0	2775	21480	21480	21480	25325	- إيجارات عقد الإيجار المالي القديمة
16268	16268	16268	16268	16268	0	إيجارات عقد الإيجار المالي الجديدة
262739	246678	203816	181856	161892	164827	القيمة المضافة (VA)
127566	121491	115706	110196	104949	99951	مصاريف الموظفين
123923	114472	78370	62805	48893	57758	الفائض الخام للاستغلال (EBE)
30511	32117	35686	35631	34837	33004	الاهتلاكات و المؤونات
88912	78069	38788	23632	10836	22458	النتيجة الاقتصادية
4500	4286	3896	3542	3220	2847	الأعباء المالية
84412	73784	34892	20090	7616	19611	نتيجة الاستغلال
68373	59765	28302	20090	7616	15885	النتيجة الصافية
84843	105901	70578	55721	42453	52615	القدرة على التمويل الذاتي (CAF)

المصدر : مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE، الجزائر ، 2014

¹: تقدير نهاية سنة 2009.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية على الشركة المالية للإستثمار المساهمة و التوضيف (SOFINANCE)

الجدول يمثل حسابات النتائج التقديرية لشركة الحصى والرمل خلال ستة سنوات، حيث نلاحظ ارتفاع رقم أعمال الشركة من 280000 كيلو دج سنة 2009 إلى 450011 كيلو دج سنة 2014، ويقابله ارتفاع كذلك في النتيجة الصافية من 15885 كيلو دج إلى 68373 كيلو دج خلال نفس الفترة.

ملاحظة:

- إيجارات عقد الإيجار المالي موجودة ضمن الخدمات.
- دفع الإيجارات المقدره مقرر ابتداء من 01 فيفري 2010.

الفرع الثالث : نتائج تحليل المؤشرات المالية و الاقتصادية

بعد تحليل الوضعية المالية للمؤسسة تم استنتاج بعض نقاط القوة و الضعف و التي نوجزها في الجدول التالي:

■ **الجدول رقم (20): نقاط القوة و الضعف لمؤسسة الحصى و الرمل:**

نقاط الضعف	نقاط القوة	الجوانب
<ul style="list-style-type: none"> ● معدات الإنتاج قديمة 	<ul style="list-style-type: none"> ● تملك 9 وحدات إنتاجية. ● رخصة استغلال المناجم « GYPES » لمدة 10 سنوات قابلة للتجديد، تصل إلى تاريخ الاستحقاق بعد 4 سنوات. 	الجانب العقاري و الصناعي
<ul style="list-style-type: none"> ● قطاع المحاجر مرتبط بشدة مع المخاطر و اضطرابات القطاعات الأخرى. 	<ul style="list-style-type: none"> ● موقع جيد مع طلب محتمل للحصى و الرمل. ● حصة السوق مهمة على مستوى المنطقة. ● سياسة جيدة لتغطية الحقوق لدى الزبائن (100%). 	الجانب التجاري
<ul style="list-style-type: none"> ● الوضع الضريبي غير منظم ● الخزينة سالبة من جهة، مع أن المؤسسة تملك ودائع لأجل بقيمة 165000000 دج في نهاية 2008. 	<ul style="list-style-type: none"> ● نتائج الاستغلال موجبة. ● تطور المردودية الاقتصادية و المالية خلال 2008. ● الاتجاه نحو السيطرة على أعباء الاستغلال في 2008 بالنسبة للسنوات السابقة. 	الجانب المالي

المصدر : مديرية القرض الإيجاري ل SOFINANCE.

الجدول المذكور أعلاه يمثل نقاط قوة و ضعف مؤسسة الحصى و الرمل من جميع الجوانب الصناعية و المالية و التجارية، حيث نلاحظ من الجانب المالي نقطة قوتها التطور الملحوظ في المردودية المالية بينما نقطة ضعفها هي وضعها الضريبي الغير منظم

المطلب الثاني : قرار شركة SOFINANCE

الفرع الأول : نتائج التقييم و الدراسة المالية

انطلاقا من النتائج المتحصل عليها بعد دراسة و تحليل الوضعية المالية السابقة و التقديرية للمؤسسة كان قرار المكلف بالدراسة و رأي رئيس قسم الهندسة المالية و اللجنة التمويلية كالتالي :

❖ **قرار المكلف بالدراسات :** تحليل طلب تمويل بالقرض الإيجاري من طرف مؤسسة الحصى و الرمل يحتوي على مجموعة من الإيجابيات :

- ✓ نسبة (القيمة المضافة VA / رقم الاعمال CA) معتبرة و تقارب 54% ؛
- ✓ نتائج لاستغلال موجبة ؛
- ✓ تطورات ثابتة على مستوى لأصول الصافية؛
- ✓ السيطرة على اعباء الاستغلال؛
- ✓ قطاع النشاط في مرحلة النمو .

و بأخذ هذه النقاط الإيجابية بعين الاعتبار سوف نقوم بتمويل هذا الطلب ، المتمثل في و حدة متنقلة للفرز و سحق (unité mobile de broyage et de criblage) مع شروط التالية :

- مبلغ التمويل : 520000 أورو (بتقدير 64000000 دج خارج الرسم)؛
 - مدة الإيجار : 5 سنوات ؛
 - معدل الهامش: 11% ؛
 - القيمة المتبقية : 01% ؛
 - أقساط لإيجار ثابتة؛
 - فترة الدفع: فصلية.
- ❖ رأي رئيس قسم الهندسة المالية:

لدى شركة المساهمة EPE EAS ذمة مالية هامة un patrimoine minier (09 وحدات إنتاجية)، سوق في مرحلة نمو مستمر في المدى المتوسط و وضعية مالية جيدة.

نتائج التحليل أظهرت تقديرات ايجابية فيما يخص القدرة على التسديد و مردودية مالية في تطور في المدى المتوسط من جهة .

و من جهة أخرى، باعتبار العلاقات القديمة ل SOFINANCE مع شركة المساهمة EPE EAS، و لم تفشل في احترام الالتزامات التعاقدية لحد الآن، و لم يتم الإبلاغ على أي حالة عدم الوفاء من إدارة القرض الإيجاري ، بالنظر إلى هذه العناصر الملائمة، يتم الرد بالإيجاب على طلب التمويل لشركة

EPE EAS بقيمة 520000 أورو، أي ما يعادل 64000000 دج بدون رسوم، و تحت الشروط التمويلية التالية:

- مبلغ التمويل: 520000 أورو. (ما يقارب 64000000 دج بدون رسوم)؛
- مدة الإيجار: 05 سنوات؛
- معدل الهامش: 11%؛
- القيمة المتبقية: 01%؛

- إيجارات ثابتة؛
- فترة الدفع: فصلية، مع الدفع المسبق.

❖ قرار لجنة التمويل :

بعد إجتماع لجنة التمويل في حضور كل من المدير العام و مسؤول الدراسات للفصل في القرار النهائي فيما يخص طلب تمويل مؤسسة الحصى و الرمل لأم البواقي ، و اعتمادا على محضر كل من مسؤول الدراسات و رئيس قسم الهندسة المالية كان قرار لجنة التمويل إيجابى و قبول هذا الطلب. بعد القرار الإيجابى للجنة التمويل بخصوص التمويل المطلوب، EPE EAS أمضت عقد الإيجار المالى (الشروط العامة و الخاصة) الذى يحتوى على كل التعليمات التى تبين العلاقة بين الطرفين.

فيما يلي، سوف نقوم بعرض بعض الشروط الخاصة بها:

- السعر المرجعي للآلة: 64000000 دج بدون رسوم.
- مدة الإيجار: محددة لفترة خمس (05) سنوات نهائية. اتفق الطرفان على أن دفع الإيجار من طرف المستأجر إلى المؤجر يكون في أول يوم من كل فصل.
- تأمين الآلة : اتفق الطرفان على أن المؤجر يسجل ضمن مصاريف المستأجر تأميننا على الآلة من كل المخاطر " Tous risques ", بحيث أن المستفيد الوحيد هو المؤجر، حيث يلزم أن يعلن المستأجر كونه على معرفة بشروط و آجال هذا التأمين ووافق عليها.
- المصاريف المدفوعة: اتفق كل من المؤجر و المستأجر على أن كل المصاريف الإضافية غير المحسوبة في سعر الآلة، و المحتمل تسديدها من طرف المؤجر، تحسب على أنها مصاريف مدفوعة مرتبطة بعملية الإستيراد.
- خيار الشراء: في نهاية الإيجار، يتم بيع الآلة بعد تسديد مبلغ القيمة المتبقية المتفق عليها. مبلغ القيمة المتبقية (01% من سعر الآلة بدون رسوم) يدفع عند انقضاء العقد أو في حالة التسديد المسبق قبل التحويل النهائي للملكية.
- الضمانات: لم يفرض أي ضمان على EPE EAS. ملكية الآلة تشكل ضمانا كافيا.
- جدول الخصم المؤقت: في هذه الحالة كون الآلة مستوردة، لهذا نقوم بإنشاء جدول الخصم المؤقت بدلالة معدل الصرف الحالى.

الفرع الثاني : استحقاق الإيجارات

يتم حساب مبلغ الإيجارات الشهرية المستحقة كما يلي :

❖ الإيجارات (loyers) :

$$L (1,2,3 \dots\dots 20) = \frac{(C1-[VR (1+i)^{-(n-1)}]) \times i}{1 - (1+i)^{-(n-1)}} \div (1 + i)$$

❖ الفائدة (intérêt) :

$$Marge n = (C_{n-1} - loyer_n) \times i$$

❖ الإهلاكات الرئيسية (amortissements principal) :

$$AP_n = loyer_n - intérêt_n$$

❖ رأس المال المتبقي (Capital restant) :

$$C_n = C_{n-1} - AP_n$$

حيث:

- * رأس المال المتبقي (C)
- * القيمة المتبقية (VR) Valeur résiduelle
- * معدل الهامش الفصلي (i=11% /4=0,0275) Taux de marge trimestriel
- * عدد الايجارات (n) Nombre de loyers
- * الإهلاكات الرئيسية (AP) Amortissement principal
- * الفائدة (I) Intérêt

الجدول رقم (21): جدول الإستحقاق الزمني التقديري لأقساط الإيجار .

عقد رقم	2010.XX	قاعدة تأجير	64000000,00	رمز الزبون	XXX
مؤسسة	EAS OEB	/	/	الدورية	4
المعدل الإسمي	/	القيمة المتبقية	5000,10	تاريخ بداية الإيجار	15 أبريل 2011
معدات	وحدة متنقلة للفرز و السحق	مدة الدفع	فصلية	/	/
المورد	SNDVIK	رمز المورد	xxxxxx	أقساط الإيجار	20
المدة المحددة	5 سنوات	إيجار	4090316,20 دج	نوع	1
الإيجار	تاريخ الإستحقاق	المبلغ HT	TVA 17%	المبلغ TTC	الملاحظة
1	2011-04-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
2	2011-07-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
3	2011-10-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
4	2012-01-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
5	2012-04-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
6	2012-07-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
7	2012-10-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
8	2013-01-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
9	2013-04-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
10	2013-07-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
11	2013-10-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
12	2014-01-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
13	2014-04-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
14	2014-07-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
15	2014-10-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
16	2015-01-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
17	2015-04-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
18	2015-07-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
19	2015-10-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	
20	2016-01-15	4090316,20	69353,75	4785669 ,95	

المصدر : مديرية القرض الإيجاري على مستوى SOFINANCE

يمثل الجدول أعلاه الإستحقاق الزمني التقديري لأقساط الإيجار حيث يتبين لنا أن هذه الأقساط ثابتة بقيمة 4785669 ,95 دج وفصلية.

➤ السعر النهائي لعملية القرض الإيجاري :

520 000 €	مبلغ التمويل بالأورو (€)
64 000 000,00 دج	مبلغ تقديري بدينار (دج)
1 € = 103.1237404 دج	سعر الصرف
53 624 345,00 دج	مبلغ لإيجار النهائي (دج) (1)
00 دج	الرسوم الجمركية (2)
	رسم على القيمة المضافة (TVA)
53 624 345,00 دج	المجموع (HT) (3) = (1) + (2)

من أجل ايجاد السعر النهائي لعملية القرض الإيجاري نقوم بضرب سعر الصرف الحالي (€ 1 = 103.1237404 دج) في مبلغ التمويل بالأورو (€ 520 000)، مع الإعفاء عن الرسوم الجمركية و الرسم على القيمة المضافة (TVA) وذلك للإمتيازات التي تمنحها الدولة للشركات الصناعية، فنحصل على: 53 624 345,00 دج

➤ تكلفة الشراء النهائية :

53 624 345,00 دج	قيمة العقد (HT)
4 713 828,14	نفقات (TTC) (1)
70 200,00	مصاريف التسيير (TTC) (2)
4 784 028,44	نفقات متعلقة بعملية (TTC) (2)+(1)=(3)
3 449 512,86	إيجار الأول (4)
8 233 541,30	المجموع (5) = (3) + (4)
4 785 669,95	تسبيقات على الإيجار (6)
3 447 871,35	قيمة باقية للتسوية (5) - (6)

المصدر : مسؤول الدراسات على مستوى SOFINANCE

عند جمع النفقات مع مصاريف التسيير نجد النفقات المتعلقة بالعملية وهي 4 784 028,44 دج ثم نظيف لها قيمة الإيجار الأول وننقص منها تسبيقات على الإيجار نجد القيمة الباقية للتسوية وهي: 3 447 871,35 دج

بعد تحديد القيمة النهائية نلاحظ أن تسبيق المقدم من المؤجر (4 785 669,95 دج) أكثر من قيمة الإيجار الأول (3 449 512,86 دج) لهذه العملية .

■ جدول رقم (22) : جدول الإستحقاق الزمني النهائي للأقساط الإيجار :

المبلغ TTC	مبلغ الايجار		المدة		الاستحقاق	رقم الاستحقاق
	TVA	HT	إلى	من		
3449512,86		3449512,86	2012/06/04	2012/03/05	2012/03/05	1
3449512,86		3449512,86	2012/09/04	2012/06/05	2012/06/05	2
3449512,86		3449512,86	2012/12/04	2012/09/05	2012/09/05	3
3449512,86		3449512,86	2013/03/04	2012/12/05	2012/12/05	4
3449512,86		3449512,86	2013/06/04	2013/03/05	2013/03/05	5
3449512,86		3449512,86	2013/09/04	2013/06/05	2013/06/05	6
3449512,86		3449512,86	2013/12/04	2013/09/05	2013/09/05	7
3449512,86		3449512,86	2014/03/04	2013/12/05	2013/12/05	8
3449512,86		3449512,86	2014/06/04	2014/03/05	2014/03/05	9
3449512,86		3449512,86	2014/09/04	2014/06/05	2014/06/05	10
3449512,86		3449512,86	2014/12/04	2014/09/05	2014/09/05	11
3449512,86		3449512,86	2015/03/04	2014/12/05	2014/12/05	12
3449512,86		3449512,86	2015/06/04	2015/03/05	2015/03/05	13
3449512,86		3449512,86	2015/09/04	2015/06/05	2015/06/05	14
3449512,86		3449512,86	2015/12/04	2015/09/05	2015/09/05	15
3449512,86		3449512,86	2016/03/04	2015/12/05	2015/12/05	16
3449512,86		3449512,86	2016/06/04	2016/03/05	2016/03/05	17
3449512,86		3449512,86	2016/09/04	2016/06/05	2016/06/05	18
3449512,86		3449512,86	2016/12/04	2016/09/05	2016/09/05	19
3449512,86		3449512,86	2017/03/04	2016/12/05	2016/12/05	20

المصدر : مديرية القرض الإيجاري

من الجدول أعلاه نلاحظ أن القيمة الحقيقية لأقساط القرض الإيجاري هي 3449512,86 دج ويتم دفعها فصليا وفي أول المدة (مسبقا).

التسجيل المحاسبي لدى المؤجر (SOFINANCE)¹:

الفرع الثالث : التحليل النقدي ل SOFINANCE :

أثناء التربص الذي قمنا به لدى SOFINANCE, لاحظنا العديد من الفرص والإمكانيات التي عرفها المتعاملون الجزائريون من خلال المنتج الذي تقدمه لهم هذه المؤسسة, وكذا ضعف تطبيق القرض الإيجاري فيها.

1. نقاط القوة:

- **الجدية في العمل :** لدى مؤسسة SOFINANCE فريق عمل متميز بالكفاءة بحيث أن تقسيم الوظائف واضح و دقيق جدا في الهيكل الوظيفي لهذه المؤسسة.
 - **الموضوعية و السرعة في الإجابة:** تستغرق SOFINANCE 15 يوم على الأكثر للإجابة على طلب الزبون, و هذا ما يساعد المستثمرين الذين هم في حاجة إلى ممتلكات في أقرب وقت أو صفقات ذات آجال قصيرة.
 - **نوعية الخدمات:** تنفذ SOFINANCE الإجراءات المتعلقة بالقرض الإيجاري في وقت أقل مقارنة بالإجراءات البنكية و هذا ما يجعل الزبون راض.
 - **Outil informatique : SOFINANCE** مزودة بoutil informatique متميز و فعال ما يسمح لها بالسرعة في حساب كل الأشكال المحتملة لتسيير إقتصادي و مالي للمشاريع.
 - **معدل الهامش ملائم:** معدل الهامش المنخفض الذي تتميز به SOFINANCE سمح لها بتحقيق نقاط ايجابية بالنسبة لغيرها من المنافسين.
 - **سعر الشراء:** في نهاية العقد, يمكن للمستأجر أن يشتري العقار أو المعدات ب 01% من قيمته الابتدائية, بحيث يعتبر هذا السعر بعيدا جدا عن قيمته في السوق إذا كانت مدة الإيجار أقل من فترة الحياة الاقتصادية لهذا العقار.
- بفضل كل هذه العناصر الايجابية, تمكنت SOFINANCE من ضمان وضعية جيدة في السوق الجزائرية للإيجار المالي, و جعل الزبائن الحاليين أوفياء لها و جلب أنظار زبائن جدد.

2. نقاط الضعف:

- **مجال عمل محدود:** كون SOFINANCE شركة عمومية اقتصادية يجعلها تتعامل مع الشركات الحكومية فقط.
- **تمويل الشركات حديثة النشأة مستبعد,** لأن SOFINANCE تمويل إلا الشركات النشطة على الأقل 3 سنوات.
- **ضمانات تنظيمية حقيقية:** أحيانا تفرض SOFINANCE على الزبون ضمانات تكميلية, هذا بالتأكيد مشروعا كونها هيئة مالية لكنه يغير من خصوصية القرض الإيجاري. ففي الواقع وعند تطبيق القرض الإيجاري, المعدات الممولة تشكل الضمان الوحيد للمؤجر لتأمين الخطر الناجم عن الوضعية المالية للزبون.
- **التحليل المالي ل SOFINANCE** لا يأخذ بعين الإعتبار الإلتزامات القديمة للقرض الإيجاري للمؤسسة في الميزانية المالية.
- أحيانا تفرض SOFINANCE أن يكون الإيجار الأول عال على شكل مساهمة شخصية, هذا ما يعارض المبادئ الأساسية للقرض الإيجاري الذي يمنح ميزة التمويل الكامل.
- **نتائج العملية:** بعد انقضاء الفترة التي لا رجعة فيها, المستأجر لا يستفيد إلا من ميزة الشراء التي تجبره على شراء عقار أو معدات حتى وإن لم يعد يشكل له أية فائدة.

- **سعر الشراء:** في نهاية العقد, يدفع المستأجر مبلغا ما يعادل 01% من القيمة الإبتدائية لشراء عقار أو معدات , إذا كانت مدة الإيجار أكبر من فترة الحياة الإقتصادية للمعدات فإن هذا المبلغ يعد كخسارة بالنسبة للمستأجر لأنه أكبر من قيمته في السوق.
- **اتصال صامت:** انتهجت SOFINANCE سياسة تسويقية متواضعة وهذا ربما للإستراتيجية الإنتقائية الخاصة بها لإستهداف المشاريع المناسبة و اختبار منتوجها في السوق.
- **شبكة محدودة:** تملك SOFINANCE مقرا واحدا على مستوى الجزائر كلها, فهي تخطط لتوسيع شبكتها الإستغلالية لكن قدراتها التدخلية لا تزال محدودة على مستوى السوق حاليا.

■ بعض الحلول الشخصية:

فيما يلي نعرض بعض التوصيات الشخصية بأمل المساهمة في تطور تطبيق القرض الإيجاري لدى مؤسسة SOFINANCE:

- ✓ توزيع التمويل عبر القرض الإيجاري في قطاعات أخرى لجلب زبائن جدد.
- ✓ التقليل من عدد الضمانات المفروضة على المستأجرين بتفادي فرض الضمانات الحقيقية (الضمانات العقارية).
- ✓ إدراج الإلتزامات التعاقدية القديمة الخاصة بالقرض الإيجاري للقيام بالتحليل المالي للملف,
- ✓ تقليل من معدل الإيجار الأول للاقتراب من التمويل الكامل (تمويل 100 %).
- ✓ تنوع الخيارات المتاحة للمستأجر حتى يتسنى له الاستفادة من تعويض أو إعادة تأجير.
- ✓ توسيع شبكتها الإستغلالية عبر مكاتب الممثلة ل SOFINANCE لتوزيع منتوجها عبر كامل الوطن.
- ✓ التعريف أكثر بالقرض الإيجاري للمتعاملين الجزائريين على الأقل حتى يصبح سوق القرض الإيجاري في مرحلة النضج.

خاتمة الفصل الثالث :

إن المؤسسات المالية التي تم إنشائها خلال التسعينات و في الألفية الجديدة ، ساهمت و بشكل كبير في تحسين عملية التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و مكنتها من النهوض بهذا القطاع الحيوي ، و من بين هذه المؤسسات المالية نجد في مقدمتها شركة **SOFINANCE** التي قدّمت الكثير من الدعم لها ، خاصة بتقنية القرض الإيجاري ، الذي أصبح أهم مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للإيجابيات التي يملكها .

حيث قمنا بدراسة هذه الشركة و قدّمنا تعريفا لها و حدّدنا مهامها وأهدافها ، إضافة إلى الوثائق اللازم تقديمها من أجل الحصول على قرض الإيجار ، و كل الإجراءات المرافقة لذلك ، وبعدها قمنا بدراسة حالة تم تقديم فيها قرض الإيجار لإحدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قامت **SOFINANCE** بدراسة ملف طلب التمويل الخاص بهذه المؤسسة ووافقت عليه.

لقد بيّنت لنا هذه الدراسة أن قرض الإيجار لا يُمنح إلا للمؤسسات التي تتميّز بصحة مالية جيدة ، حيث يتم دراسة ملف التمويل بشكل دقيق ، و تقييم المردود الناتج عن المشاريع التي ستقوم بتمويلها ، و لا يتم اختيار إلا المشاريع التي يمكنها أن تغطي تكاليف الإيجار.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

إن الشغل الشاغل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان و لازال يتمحور حول كيفية تمويل مشاريعها، لاسيما أن طرق التمويل التقليدية تخضع لشروط قاسية يصعب على هذه المؤسسات تأمينها ، لهذا بدأ التفكير في إيجاد طرق وتقنيات حديثة في التمويل مثل القرض الإيجاري ، حيث يعد من بين أنسب التقنيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و ذلك للمنافع التي يمكن أن يتيحها ، و مزاياها المختلفة و المتعددة.

و من أجل معالجة موضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري، انطلقنا من الإشكالية التي يمكن التذكير بمعالمها من التساؤل التالي:

إلى أي مدى يمكن للقرض الإيجاري أن يساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

و بغرض حل و معالجة هذه الإشكالية اعتمدنا على الفصول الثلاثة مستخدمين المناهج و الأدوات المذكورة في المقدمة ، و في ما يلي خلاصة لهذه الفصول وكذا النتائج المتحصل عليها ثم نتائج اختبار الفرضيات والتوصيات والإقتراحات، و من ثم صعوبات الدراسة ، وفي الأخير افاق هذه الدراسة.

في بداية عملنا هذا ركزنا على مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، حيث وجدنا إشكالية في تحديد مفهومها و عدم اتفاق الباحثين في تعريف موحد لها بسبب الاختلاف الكبير في مستويات النمو الإقتصادي في مختلف دول العالم ، و تنوع الأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها ، و اختلاف المعايير التي تحدد حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وبيئاً أيضاً الأهمية التي تكتسيها هذه المؤسسات في تحقيق التطور و التقدم في جميع المجالات، بالإضافة إلى الفضاء على البطالة و الكثير من المشاكل الاجتماعية، و من ثم بيئاً بعض المشاكل التي تعاني منها ، كالمشاكل الإدارية مثل صعوبة اجراءات التأسيس ،ومشاكل تسويقية كعدم معرفتها الجيدة لظروف السوق و المنافسين ، و مشاكل سياسية كنقص اهتمام الدولة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثم تمثلت الخطوة الثانية في البحث، في دراسة شاملة للقرض الإيجاري ، حيث تناولنا مفهومه و أنواعه و جوانبه المتعددة ، و من ثم بيئاً مزايا و عيوب القرض الإيجاري و واقع تطبيقه في الجزائر ، إذ وبرغم من سن المشرع الجزائري قوانين تنظم هذه التقنية مثل القانون 90/10 المتعلق بالنقد و القرض ، إلا أن تطبيقه مازال لم يرقى بعد إلى المستوى المطلوب ، و ذلك لعدم المعرفة الجيدة بمزايا هذا القرض ولعزوف المستثمرين الجزائريين على العمل به.

و بغرض إعطاء طابع ميداني ملموس لدراستنا ، قمنا في الخطوة الثالثة بدراسة تطبيقية على مستوى الشركة المالية للإستثمارات المساهمة و التوظيف ، وهي من المؤسسات المالية الداعمة لهذا النوع من القروض ، و لقد ركزنا في هذه الدراسة على كيفية الحصول على القرض الإيجاري و الوثائق و الإجراءات اللازمة لذلك.

❖ النتائج المتحصل عليها:

- مشكلة التمويل تبقى العائق الرئيسي لتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- بالرغم من تعدد تقنيات التمويل فإن عدد كبيراً منها لا يتم استعماله من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظراً للشروط التي يجب توفيرها من أجل ضمان استرداد القرض.
- يساهم القرض الإيجاري في تدعيم القدرات الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- نجاح تقنية القرض الإيجاري في الدول المتقدمة مما ساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول على التطور والرقي.
- الأوضاع الإقتصادية والمالية للبلاد تسمح للقرض الإيجاري بالتطور لكن ثقافة المستثمر الجزائري مازالت رافضة لهذا النوع من القروض وهذا يعد مثبطاً لتطور هذه التقنية.

و عليه جاءت نتائج اختبار الفرضيات كالآتي:

- صحة الفرضية الأولى حيث يعرف المشرّع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك المؤسسات التي تشغل من 1 إلى 250 عامل و رأس مالها لا يتجاوز 2 مليار دينار، كما أنها تكون مستقلة بحد ذاتها أي أنها لا تكون عبارة عن فرع من فروع المؤسسات الكبيرة، ويكون مدير المشروع هو نفسه مالك هذا المشروع، بالإضافة إلى أن لها حصة سوقية محدودة وذلك لضعف امكانياتها ، كما أنه هناك عدة وسائل لتمويلها كالقروض البنكية ورأس مال المخاطر و قرض الإيجار ؛
- صحة الفرضية الثانية إذ أن القرض الإيجاري هو تقنية من تقنيات التمويل، ثلاثية الأطراف وهم كل من المؤجر الذي يقوم بشراء أصل رأس مالي يتم تحديد مواصفاته من طرف المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة ايجارية محددة للمؤجر على فترة زمنية معينة مقابل استخدام هذا الأصل؛
- صحة الفرضية الثالثة حيث يجب أن تتمتع المؤسسة الطالبة للقرض الإيجاري بصحة مالية جيدة حتى يتم قبول طلب تمويلها من طرف شركة **SOFINANCE** .

❖ التوصيات والإقتراحات :

- تقديم تسهيلات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيما يخص الوثائق اللازمة للحصول على القرض الإيجاري .
- التعريف بتقنية القرض الإيجاري وذلك بتنظيم ملتقيات و محاضرات بحضور مختلف أطرافه .
- العمل على إنشاء بنوك و المؤسسات المالية المتخصصة في تقنية القرض الإيجاري.
- تشجيع التمويل با الشراكة بين القطاع العام والخاص و فتح المجال امام الشركات الأجنبية للتمويل بهذه التقنية .

❖ صعوبات الدراسة :

- عند قيامنا بدراستنا وتحليلنا لهذا الموضوع واجهتنا بعض الصعوبات والعراقيل نذكر منها:
- الصعوبة في الترجمة من اللغة الفرنسية إلى اللغة العربية، إضافة إلى وجود الكثير من الألفاظ المبهمة و التي يصعب معرفة معناه مما أدى إلى صعوبة حصولنا على المعلومات الصحيحة.
 - نقص المراجع والمعلومات المناسبة لدراسة شاملة حول القرض الإيجاري و دوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - ضيق الوقت خاصة مع وجود إمتحانات في السداسي السادس (s6)

❖ افاق الدراسة:

- إن دراستنا لموضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري لا يمكن حصرها في هذه المذكرة ، حيث تبقى نقاط أخرى لم تتم مراجعتها نذكر منها:
- دور القرض الإيجاري في تحقيق التنمية الشاملة .
 - كيفية تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الإقتصاد الوطني.
 - شروط إعتقاد مؤسسات مالية متخصصة في القرض الإيجاري في الجزائر وكيفية تأسيسها.

الملاحق

الملحق رقم 01

ملف طلب التمويل للحصول على قرض الإيجاري على مستوى

SOFINANCE

الملحق رقم 02

التسجيل المحاسبي لدى شركة SOFINANCE

1) A la signature du contrat :

Constatation de l'engagement en hors bilan :

Débit : 90203 **64000000**
Crédit : 902990 **64000000**

2) Ouverture de la lettre de crédit et en parallèle réclamation de l'avance client sur 1^{er} loyer et les frais de débours

Décaissement (lettre de crédit) :

Débit : 340100 **64000000**
Crédit : 341710 **64000000** Fournisseurs (ce compte est clientélisté par fournisseurs)

Encaissement avance client :

Débit : 121100 **4785669.95** Banque (compte clientélisté)
Crédit : 341800 **4785669.95**

3) Droit de douane :

Décaissement

Débit : 340100 **2585345**
Crédit : 12110 **2585345**

Frais de débours (frais bancaires, frais transitaires, frais assurances) :

Décaissement

Débit : 340530 **4713828.44**
Crédit : 121100 **4713828.44** Banque (compte clientélisté)

4) Cas où la banque nous restitue la différence sur la provision (LC) :

Encaissement

Débit : 121100 **12961000** Banque (compte clientélisté)
Crédit : 340100 **12961000**

5) Mise en service du dossier :

a) Annulation de l'engagement (compte clientélisté) :

Débit : 902990 **64000000**
Crédit : 902030 **64000000**

b) Constatation du crédit :

Débit : 203200 **53624345**
Crédit : 340100 **53624345**

6) Facturation (1^{er} loyer, frais de gestion et lettrage compte attente client)

a) Facture 1^{er} loyer à base de l'échéance définitif (FACECH) :

<u>Débit</u> : 220320	3449512.86(TTC)
<u>Crédit</u> : 203200	2030687.27(Principal)
702320	1418825.59(Marge)
341130	0 TVA collectée (TVA)

b) Frais de gestion :

<u>Débit</u> : 220320	70200(TTC)
<u>Crédit</u> : 704390	60000 (HT)
341130	10200 (TVA)

c) Lettrage compte attente client sur frais débours +facture 1^{er} loyer + frais de gestion

<u>Débit</u> : 341800	4785669.95
220320	3447871.35
<u>Crédit</u> : 220320	3519712.86(ce compte est clientélisté)
340530	4713828.44

7) Recouvrement :

<u>Débit</u> : 121100	3447871.35Banque (compte clientélisté)
<u>Crédit</u> : 220320	3447871.35 (ce compte est clientélisté)

الملحق رقم 03

SOFINANCE Spa, Société Financière d'Investissement, de Participation

Direction de l'administration finance et comptabilité

Département finance et comptabilité

Schéma comptable Leasing SCF

Cas 1 : Opération d'Importation

8) A la signature du contrat :

Constatation de l'engagement en hors bilan :

Débit : 902030- XXXXX

Crédit : 902990- XXXXX

9) Ouverture de la lettre de crédit et en parallèle réclamation de l'avance client sur 1^{er} loyer et les frais de débours

Décaissement (lettre de crédit) :

Débit : 340100- XXXXX

Crédit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisté par fournisseurs)

Débit : 341710- XXXXX

Crédit : 121100- Banque (compte clientélisté)

Encaissement avance client :

Débit : 121100- Banque (compte clientélisté)

Crédit : 341800- XXXXX

10) Droit de douane :

Décaissement :

Débit : 340100- XXXXX

Crédit : 121100- XXXXX

Frais de débours (frais bancaires, frais transitaires, frais assurances)

Décaissement :

Débit : 340530- XXXXX

Crédit : 121100- Banque (compte clientélisté)

11) Cas où la banque nous restitue la différence sur la provision (LC) :

Encaissement :

Débit : 121100- Banque (compte clientélisé)

Crédit : 340100- XXXXX

12) Cas où l'on complète la provision :

Débit : 340100- XXXXX

Crédit : 121100- Banque (compte clientélisé)

13) Mise en service du dossier :

c) Annulation de l'engagement (compte clientélisé) :

Débit : 902990- XXXXX

Crédit : 902030- XXXXX

d) Constatation du crédit :

Débit : 203200- XXXXX (si Public ou 203210 si c'est privé)

Crédit : 340100- XXXXX

14) Facturation (1^{er} loyer, frais de gestion et lettrage compte attente client)

d) Facture 1^{er} loyer à base de l'échéance définitif (FACECH) :

Débit : 220320- XXXXX (TTC)

Crédit : 203200- XXXXX (Principal) (si Public ou 203210 si c'est privé)

702320- XXXXX (Marge)

341130- TVA collectée (TVA)

e) Frais de gestion :

Débit : 220320- XXXXX (TTC)

Crédit : 704390- XXXXX (HT)

341130- XXXXX (TVA)

f) Lettrage compte attente client sur frais débours +facture 1^{er} loyer + frais de gestion

Débit : 34800- XXXXX

Crédit : 220320- XXXXX (ce compte est clientélisé)

340530- XXXXX

Note : Dans le cas où le compte d'attente n'est pas soldé, il faut soit rembourser au client le trop perçu ou demander au client de compléter la différence pour solder le compte d'attente frais de débours comme suit :

a- Remboursement du trop perçu :

Débit : 341800- Avance reçues

Crédit : 121100- Banque (Banque clientélisé)

b- Complément de la différence :

Débit : 121100- Banque (banque clientélisé)

Crédit : 340530- XXXXX

15) Facturation périodique (à la tombée d'échéance) :

Débit : 220320- XXXXX (TTC) (ce compte est clientélisé)

Crédit : 203200- XXXXX (Principal) (si Public ou 203210 si c'est privé)
702320- XXXXX (Marge)
341130- XXXXX (TVA)

16) Recouvrement :

Débit : 121100- Banque (compte clientélisé)
Crédit : 220320- XXXXX (ce compte est clientélisé)

17) Cession :

1) Facture de cession :

Débit : 220320- XXXXX (TTC) (ce compte est clientélisé)
Crédit : 203200- XXXXX (si Public ou 203210 si c'est privé)
341130- XXXXX (TVA)

2) Restitution Immo en crédit-bail (on solde le 203200 ou 203210) :

Débit: 350100- credit bail en stock
Crédit : 203200- XXXXX (principal) (si Public ou 203210 si c'est privé)

Cas 2 : Opération locale

1) A la signature du contrat :

Constatation de l'engagement en hors bilan :

Débit : 902030- XXXXX
Crédit : 902990- XXXXX

2) Constatation de la dépense

Dépense :

Débit : 340100- XXXXX
Crédit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisé par fournisseurs)

3) Règlement du fournisseur

Débit : 341710- XXXXX (ce compte est clientélisé par fournisseurs)
Crédit : 121100- Banque (banque clientélie)

4) Mise en service du dossier :

a- Annulation de l'engagement en hors bilan

Débit : 902990- XXXXX
Crédit : 902030- XXXXX

b- Constatation de l'investissement :

Débit : 203200- XXXXX (si Public ou 203210 si c'est privé)
Crédit : 340100- XXXXX

5) Facturation frais de gestion :

Débit : 220320- XXXXX (TTC) (ce compte est clientélisé par clients)
Crédit : 704390- XXXXX (HT)
341130- XXXXX (TVA)

6) Facturation périodique (à la tombée d'échéance y compris le premier loyer) :

Débit : 220320- XXXXX (TTC) (ce compte est clientélisé par clients)
Crédit : 203200- XXXXX (Principal) (si Public ou 203210 si c'est privé)
702320- XXXXX (Marge)
341130- XXXXX (TVA)

7) Recouvrement :

Débit : 121100- Banque (Banque clientélisé)

Crédit : 220320- XXXXX (ce compte est clientélisé par clients)

8) Cession :

a- Facture de cession :

Débit : 220320- XXXXX (TTC) (ce compte est clientélisé par clients)

Crédit : 203200- XXXXX (si Public ou 203210 si c'est privé)

341130- TVA collectée (TVA)

Restitution Immo en crédit-bail (on solde le 203200 ou 203210)

Débit : 350100- XXXXX

Crédit : 203200- XXXXX (Principal) (si Public ou 203210 si c'est privé)

Divers :

En phase réalisation d'un dossier Leasing, d'autres dépenses sont engendrées notamment :

1) Frais de publications

Débit : 640130- XXXXX

340220- XXXXX (TVA)

Crédit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisé par fournisseurs)

2) Frais assistance juridique :

Notons qu'actuellement, dans Cassiopee, il y'a une seule imputation analytique « assistance juridique » comprenant les honoraires des avocats, des huissiers et notaires, mais dans les nouvelles normes, on doit créer deux imputations distinctes et supprimer celle qui existe actuellement.

Et pour chaque imputation analytique son propre schéma comme suit :

1- Frais avocats :

Débit : 626010- Hon avocats

340220- TVA déductible/biens non amorti

Crédit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisé)

2- Frais huissiers et notaires :

Débit : 626020- Hon notaires & huissiers

340220- TVA déductible/biens non amorti

Crédit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisé)

Décaissement de ces dépenses

Débit : 341710- Fournisseurs (ce compte est clientélisé)

Crédit : 121100- Banque (Banque clientélisé)

الملحق رقم 04

أمر رقم 96.09 مؤرخ في 19 شعبان 1416 هـ الموافق لـ 10 جانفي 1996 يتعلق بالإعتماد الإجاري

- وبعد مصادقة المجلس الوطني الانتقالي،

يصدر الأمر الآتي نصه:

الباب الأول

أحكام عامة تتعلق بالاعتماد الإيجاري

الفصل الأول

تعريف عمليات الاعتماد الإيجاري

المادة الأولى : يعتبر الاعتماد الإيجاري،

موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية:

- يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية

أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه

الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو

الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين

للقانون العام أو الخاص،

- تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو

لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر،

- وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات

الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية.

المادة 2 : تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري

عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء

الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه، أو

استعمالها.

تدعى عمليات الاعتماد الإيجاري "باعتماد إيجاري"

مالي في حالة ما إذا نص عقد الاعتماد الإيجاري على

تحويل، لصالح المستأجر، كل الحقوق والالتزامات

والمنافع والمساويء والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل

الممول عن طريق الاعتماد الإيجاري، وفي حالة ما إذا لم

يمكن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري وكذا في حالة ما إذا

يضمن هذا الأخير للمؤجر حق استعادة نفقاته من

رأس المال والحصول على مكافأة على الأموال

المستثمرة.

تدعى عمليات الاعتماد الإيجاري "باعتماد إيجاري"

عملي في حالة ما إذا لم يحول، لصالح المستأجر، كل أو

تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساويء

والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل الممول، والتي

تبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته.

ثمانية عشر (18) شهرا وغرامة يتراوح مبلغها بين
500.000 دج و5.000.000 دج أو بإحدى هاتين
العقوبتين فقط.

الفصل السادس

أحكام ختامية

المادة 59: ينشر هذا الأمر في الجريدة الرسمية
للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 19 شعبان عام 1416 الموافق

10 يناير سنة 1996.

اليمين زروال

★

أمر رقم 96 - 09 مؤرخ في 19 شعبان عام

1416 الموافق 10 يناير سنة 1996،

يتعلق بالاعتماد الإيجاري.

إن رئيس الجمهورية،

- بناء على الدستور، لاسيما المادتان

115 و117 منه،

- وبناء على الأرضية المتضمنة الوفاق الوطني

حول المرحلة الانتقالية، لاسيما المواد 5 و26

(الفقرة 5) منها،

- وبمقتضى الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 18

صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966

والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، المعدل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20

رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975

والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20

رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975

والمتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 90-10 المؤرخ في 19

رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990

والمتعلق بالنقد والقرض،

المادة 3 : يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه "منقول" عندما يخص أصولا منقولة، تتشكل من تجهيزات، أو مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي.

المادة 4 : يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه "غير منقول" عندما يخص أصولا عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي.

المادة 5 : يعرف الاعتماد الإيجاري:

- على أساس أنه "وطني" عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي، وكلاهما مقيمان في الجزائر،

- على أساس أنه "دولي" عندما يكون العقد الذي يرتكز عليه:

* وإما ممضى بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر،

* وإما ممضى بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحدتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر.

المادة 6 : تخضع عمليات الاعتماد الإيجاري إلى إشهار، تحدّد كميّاته عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

عقد الاعتماد الإيجاري

القسم الأول

عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة

المادة 7: يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة عقدا تمنح، من خلاله، شركة التأجير، البنك أو

المؤسسة المالية المسماة "بالمؤجر"، على شكل تأجير، مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا متشكّلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال المهني لمتعامل اقتصادي، شخصا طبيعيا كان أو معنويا، يدعى "المستأجر". كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب، كلياً أو جزئياً، الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه والذي يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئياً، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار.

القسم الثاني

عقد الاعتماد الإيجاري للأصول

غير المنقولة

المادة 8 : يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة عقدا يمنح، من خلاله، طرف يدعى "المؤجر" وعلى شكل تأجير لصالح طرف آخر يدعى "المستأجر" مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لحسابه، مع إمكانية المستأجر في الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار. ويتم ذلك في صيغة من الصيغ المذكورة أدناه:

- عن طريق التنازل تنفيذاً للوعد بالبيع من جانب واحد،

- أو عن طريق الاكتساب المباشر أو غير المباشر، حقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العمارة أو العمارات المؤجرة،

- أو عن طريق التحويل قانوناً ملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك المستأجر.

القسم الثالث

عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق

بالمحلّات التجارية والمؤسسات الحرفية

المادة 9 : يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بمحلّ تجاري أو مؤسسة حرفية سندا يمنح، من خلاله، طرف يدعى "المؤجر"، على شكل تأجير، مقابل الحصول

القسم الثاني
البنود الملزمة في عقد الاعتماد
الإيجاري للأصول المنقولة

المادة 11 : يجب أن يشير عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة الموافق للاعتماد الإيجاري المالي، تحت طائلة فقد هذه الصفة، إلى مدة الإيجار ومبلغ الإيجار وحق الخيار بالشراء الممنوح للمستأجر عند انتهاء العقد، وكذا إلى القيمة المتبقية من سعر اقتناء الأصل المؤجر.

* مدة الإيجار وعدم قابلية إلقاء العقد

المادة 12 : يتم تحديد مدة الإيجار الموافقة للفترة غير القابلة للإلغاء باتفاق مشترك بين الأطراف.

يمكن أن توافق مدة الإيجار المدة المتوقعة للعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، كما يمكن أن تحدّد استنادا إلى قواعد الاستهلاك الحاسبية و/أو الجبائية المحددة عن طريق التشريع والمتعلقة بالعمليات الخاصة بالاعتماد الإيجاري.

* عقوبة فسخ العقد خلال فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

المادة 13 : إن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء من قبل طرف من الأطراف، تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديده مبلغه ضمن العقد في إطار بند خاص، أو في حالة انعدام ذلك، عن طريق الجهة القضائية المختصة وفقا للأحكام القانونية المطبقة على الفسخ التعسفي للعقود.

ما عدا القوة القاهرة أو حالة تسوية قضائية أو إفلاس أو حل مسبق للمستأجر ينجر عنه تصفية هذا الأخير، عندما يتعلق الأمر بشخص معنوي، وبصفة عامة، ماعدا حالة عدم قدرة حقيقية للمستأجر على الوفاء، شخصا طبيعيا كان أو معنويا، فإنه يترتب عن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء، في حالة ما إذا تسبب فيه المستأجر، دفع التعويضات المنصوص عليها في الفقرة السابقة لصالح المؤجر، بحيث لا يمكن أن يقل مبلغ التعويضات عن

على إيجارات ولدة ثابتة، لصالح طرف يدعى "المستأجر"، محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه، مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح "المستأجر" وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئيا، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجارات، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول.

الفصل الثالث

التكليف القانوني لعقد الاعتماد

الإيجاري - خصائصه ومحتواه

القسم الأول

التكليف القانوني لعقد الاعتماد
الإيجاري

المادة 10 : لا يمكن أن يدعى العقد الإيجاري كذلك، مهما كانت الأصول التي تعلق الأمر بها ومهما كان عنوان العقد، إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه:

- يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة دنيا وبسعر محدد مسبقا، وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل.

- يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار مدة تدعى "الفترة غير القابلة للإلغاء"، لا يمكن، خلالها، إبطال الإيجار إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك.

- يسمح للمستأجر، في حالة الاعتماد الإيجاري المالي فقط، وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالإيجار، أن يكتسب الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات التي تم قبضها، في حالة ما إذا يقرر مزاولة حق الخيار بالشراء، دون أن يحد ذلك من حق الأطراف المتعاقدة في تجديد الإيجار لفترة ومقابل قبض إيجار يتفق عليه، ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية من الإيجار.

المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية، إلا إذا اتفقت الأطراف على خلاف ذلك ضمن العقد.

وفي الحالات الواردة في الفقرة السابقة، يمارس حق المؤجر في الإيجارات من خلال استرجاع الأصل المؤجر، وكذلك ممارسة امتيازها على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقدا، وعند الاقتضاء، على أموالها الخاصة، قصد استرداد الإيجارات المستحقة غير المدفوعة والتي ستستحق في المستقبل.

* الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر

المادة 14 : ماعدا وجود اتفاق مخالف بين الأطراف، ومهما كانت مدة الفترة غير القابلة للإلغاء الواردة في المادة 12 من هذا الأمر، يتضمن مبلغ الإيجارات الذي يجب أن يدفعه المستأجر للمؤجر ما يأتي :

- سعر شراء الأصل المؤجر مقسما إلى مستحقات متساوية المبلغ تضاف إليها القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند مزاولة حق الخيار بالشراء،

- أعباء استغلال المؤجر المتصلة بالأصل، موضوع العقد،

- هامش يطابق الأرباح أو الفوائد المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض والموارد الثابتة المخصصة لاحتياجات عملية الاعتماد الإيجاري.

المادة 15 : تحدد الإيجارات حسب نمط متناقص أو خطي استنادا إلى مناهج محددة عن طريق التشريع.

تدفع الإيجارات حسب دورية تختارها الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري.

* الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

المادة 16 : يمكن المستأجر، عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، بتقدير منه فقط :

- إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع قيمته المتبقية كما تم تحديدها في العقد،

- وإما أن يعيد تجديد الإيجار لفترة ومقابل دفع إيجار تتفق عليه الأطراف،

- وإما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

القسم الثالث

الشروط الاختيارية الخاصة في عقد اعتماد إيجاري للأصول المنقولة

المادة 17 : يمكن أن ينص عقد الاعتماد الإيجاري، باختيار من الأطراف المتعاقدة، على الشروط المتعلقة بما يأتي :

- التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو فردية،

- إعفاء المؤجر من المسؤولية المدنية تجاه المستأجر أو تجاه طرف آخر في كل المرات التي لا يحدد فيها القانون هذه المسؤولية، على أساس أنها من النظام العام، ويترتب عنها بطلان الشرط التعاقدية الخاص بها،

- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على عاتق صاحب ملكية الأصل المؤجر. وبصفة عامة، يعد مقبولا قانونا كل بند يجعل من المستأجر يتكفل بوضع الأصل المؤجر ويتحمل النفقات والمخاطر كذلك الالتزام بصيانة هذا الأصل وإصلاحه والالتزام باكتتاب تأمين.

المادة 18 : يمكن أن يحتوي عقد الاعتماد الإيجاري أيضا اشتراط ما يأتي :

- تنازل المستأجر عند فسخ الإيجار أو تخفيض سعر الإيجار في حالة إتلاف الأصل المؤجر لأسباب عارضة أو بسبب الغير،

- تنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية،

- إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ملاحظة قدم طرازه خلال مدة عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

قائمة المراجع

قائمة المراجع :

❖ بالعربية

➤ الكتب :

- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر و التوزيع، 2008.
- إسماعيل حسن ، التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل لتمويل ، برنامج صيغ التمويل الإسلامية، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، مصر، 2000.
- أنور طلبة، العقود الصغيرة، شركة و المقاوله و التزام المرافق العامة، المكتب الجامعي الحديث، 2004، ص294.
- بخراز يعدل فريدة، تقنيات و سياسات التسيير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- بسام هلال قلاب، التأجير ا لتمويلي ، دار الراهة للنشر و التوزيع ، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
- جالن سبنسر هل، ترجمة د: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، الدار الدولية للنشر و التوزيع، القاهرة ، مصر، الطبعة العربية الثانية، 1998.
- حنفي علي ، مدخل إلى الإدارة المالية الحديثة، التحليل المالي و اقتصاديات الاستثمار و التمويل ، دار الكتاب الحديث، القاهرة، مصر، 2008.
- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ممتلكات تمويلها، ايتراك للنشر و التوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008.
- رشدي مصطفى شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار جامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 1985.
- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة ، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 1998.
- سمير محمد عبد العزيز: التمويل و إصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر ، 1997.
- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، 2000.
- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مطبعة الإشعاع، الطبعة الأولى ، الاسكندرية ، مصر، 2001.
- سمير محمد عبد العزيز، التمويل التأجيري ومداخله، مكتبة الإشعاع الفنية، الطبعة الاولى، الإسكندرية، مصر، 2001.
- صالح الحناوي . الإدارة المالية و التمويل. الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة 03، الجزائر، 2004.
- طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005.

- عادل عبد المهدي و حسن المرندي: المؤسسة الاقتصادية ، دار ابن خلدون ، لبنان ، 1980.
- عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، طوان، مصر، 2001.
- عبيد علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل ، دار النهضة العربية، 2001.
- عمر حسن ، الموسوعة الاقتصادية ، الدار الجامعية ، القاهرة، مصر، الطبعة 1995، 4.
- فتحي السيّد عبده أبو السيّد أحمد، الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2005.
- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000.
- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004.
- محمد بوتين، المحاسبة المالية و معايير المحاسبة الدولية، 2010 .
- محمد حسين أبو ناصر، جمعة فلاح حميدات، معايير المحاسبة و الإبلاغ المالي الدولية : الجوانب النظرية و العلمية ، دار زائل للنشر ، عمان ، الأردن ، 2008.
- محمد شفيق حسين الطيب، محمد ابراهيم عبيدات، أساسيات الإدارة المالية ، دار المستقبل للنشر و التوزيع، 1997.
- محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة و التصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 1992 .
- المختار الباي، التكافل في قرض الإيجار عامة وقرض الإيجار المنقول، باريس، فرنسا، 1970.
- ناصر داددي عدون، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008 .
- نبيل جواد ، إدارة تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجد للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، 2007.
- يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، الاسكندرية، مصر، 2012 .

➤ **الملتقيات:**

- إبراهيم عبد الله ، الملتقى الوطني الول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و دورها في التنمية ، جامعة عمار تليجي الأغواط، الجزائر، 8 أفريل 2002.
- بلمقدم مصطفى ، التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع: الريادة و الإبداع، جامعة أبي بكر، الجزائر، 15-16/03-2005
- بولعيد بولعوج، تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مجمع الاعمال ، الملتقى الوطني الاول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ودورها في التنمية ، الاغواط ، الجزائر ، 8-9 أفريل ، 2002.
- حسين محمد سمحان و د. محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة: ماهيتها و التحديات الذاتية فيها(مع إشارة خاصة لدورها في التنمية في الأردن)، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.
- خوني رايح، حساني رقية، واقع وآفاق التمويل التاجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة، 2006.

- رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الدولي حول منظمات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006.
- ضحاك نجية، مداخلة بعنوان: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين الأمس و اليوم افاق تجربة الجزائر، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية يومي 17 و 18 أبريل 2006، الشلف.
- عاشور مزريق أ. مجمد غربي ، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية. يومي 17 و 18 أبريل، 2000
- عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و اساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، يومي 8 و 9 افريل، 2002.
- عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المناخ الاستثماري، مجمع الأعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط ، الجزائر، 8-9 أبريل 2002.
- محمد زيدان، دريس رشيد، الهياكل و الآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006.
- نعيمة برودي، « التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية و متطلبات التكيف مع المستجدات العالمية » ، بحث مقدم للملتقى الدولي « متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية » الذي نظّمته جامعة حسيبة بن بوعلي- الشلف، يومي 17 و 18 أبريل 2006.

➤ رسائل و مذكرات :

- بن عيسى فاطمة الزهراء، دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الوطني، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية علوم التسيير، المركز الجامعي بالمدينة، 2005.
- بو الحيلة عبد الحليم، العجز المالي و مشكل التمويل في المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية، رسالة ماجستير، جامعة قسنطينة، 1998.
- سعادي سمير كحلي أسامة ربحي محمد علي ، مدى منفعة القرض الإيجاري في البنوك التجارية و متابعته و انجازه مقارنة بالقروض الكلاسيكية، مذكرة نهاية الدراسة مقدمة للحصول على شهادة الليسانس في العلوم التجارية و المالية المدرسة العليا للتجارة، 2013 .
- سمية تركمان، بلال سي بشير، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة ليسانس، جامعة المدينة، 2008-2009 ..
- سيد علي بلحمدي، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، مذكرة ماجستير، 2006.
- عبد الكريم الطيف، واقع و أفاق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل تطبيق سياسة الإصلاحات الاقتصادية الحالية، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم و الاقتصاد و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001 .
- لخلف عثمان، دور و مكانة الصناعات صغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية – حالة الجزائر- رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم و الاقتصادية، جامعة الجزائر، سنة 1995.
- محمد براق، بورصة القيم المتداولة و تمويل التنمية، رسالة دكتوراه، الجزء الأول.

- محمد حماني، قروض الايجار في تونس، مذكرة نهاية الدراسة الطور الثالث في المالية العامة، 2000.
- يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع تحليل إقتصادي، 2008/2007.

➤ القوانين و المواد :

- القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المادة رقم 112 فقرة رقم 2.
- القانون رقم 90/10 المؤرخ في 14 أفريل 1990، المتعلق بقانون النقد و القرض ، الجريدة الرسمية، العدد 16. الصادر في 18 أفريل 1990.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 01 المتعلقة بالقرض الإيجاري.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 10.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 11.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 12.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 13.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 14.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 17.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 19.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 20.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 21.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 22.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 23.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 24.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 26.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المادة رقم 31.
- القانون رقم 91/10 المؤرخ في 18 ديسمبر 1991، يتضمن المخطط الوطني لسنة 1992، الجريدة الرسمية، العدد 65، الصادر في 18 ديسمبر 1991 .
- امر رقم 96/09 مؤرخ في 10 جانفي 1996 ،يتعلق بالاعتماد الايجاري ،الجريدة الرسمية ،العدد 3 ،الصادر في 19 جانفي 1996 .
- امر رقم 96/06 مؤرخ في 3 جويلية 1996، يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها، الجريدة الرسمية ،العدد 66 ،الصادر في 3 نوفمبر 1996 .
- القانون التوجيهي رقم 01-17 المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ديسمبر 2001.

➤ المجالات :

- بريش السعيد ، رأس مال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مجلة الباحث ، العدد الخامس، 2007.
- كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة و التمتوسطة في تنمية عوامل الإنتاج، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 02-2000.

- مسيكة بوفامة، رايح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، المجلة الاقتصادية، Les cahiers du cread، مجلة صادرة عن مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي للتنمية، cread، العدد رقم 2006، 76.

❖ بالفرنسية:

➤ **Les ouvrages :**

- Alain Bizot, La pratique Bancaire française en matière de financement sur le marché intérieure, Editeur : La Revue Banque, Paris, France.
- André Sigonney, La PME et son financement, les éditions d'organisation paris, France, 1994
- André Sigonney, La PME et son financement, Les Editions d'organisations, Paris, France, 1994.
- Azoulay ;hervé , kriegei : de l'entreprise traditionnelle a la Start-up édition d'organisation 2001.
- Bernard et colle, dictionnaire economique et financiere 5^{eme} édition , paris :s.d.
- Chantal Bruneau, Le crédit – bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat, Editions : Banque éditeur, Paris, France , 1999.
- Charle Corbin, financement et autofinancement des grandes enterprise France: Dalloz, 1941.
- Eric Garrido, Le cadre économique et règlementaire de crédit-bail, Editions : Revue banque, Tome 1, Paris, France, 2002 .
- Eric Garrido, Le cadre économique et règlementaire de crédit-bail, Editions : Revue banque, Tome 2, Paris, France, 2002.
- Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001.
- Florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel et applications, dunod, Paris , France, 2007.
- Jack Forget, financement et rentabilité des investissements, Editions d'organisations, Paris, France, 2005.
- Michel Albouy, Finance : investissement, financement, acquisitions, Editions Economica, Paris, 2^{eme} éditions, 2000.
- Michel di Martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditiod'organisations et les éditions finance et gestion, Paris et Champagnole , France .
- Zine Sekfali, droit des financements structurés, revue banque : edition, paris, France, 2004

➤ **Thèses et mémoires :**

- Hamdi Pacha Nadia, La pratique du leasing en Algérie, cas du Marché de leasing Algérien, Thèse de Magister en gestion : Option finance, Ecole supérieure de commerce, Alger, 2002.
- Kies Bakhta, Leasing : définitions et mise en œuvre, Thèse de poste graduation spécialisée en Banques, Ecole supérieure de commerce, Alger, 1998

➤ **Lois et Articles :**

- 1er Article de la convention d'uni droit sur le crédit – bail international, OTTAWA, 28 mai 1988.
- Articles 58,112,113,135,136 et 138 de la loi de finance pour 1996(JORA n82 du 31/12/2005).
- Article 11 de la loi de finance pour 2001 (JORA N° 80 du 24/12/2000).
- Articles 2, 5 et 20 de la loi de finance complémentaire pour 2001 (JORA N° 38 du 21/07/2001).
- Circulaire administratif N° 01 du ministère des finances, 15/08/2001.
- Articles 08 et 30 de la loi de finance pour 2006 (JORA N° 85 du 31/12/2005).
- Article 24 de la loi de finance complémentaire pour 2009 (JORA N° 44 du 26/07/2009).
- Article interne à la CNEP banque, <<Le leasing au service des P.M.E>>, S.D.P.

❖ بالإنجليزية:

- Robert Wtterwulgh , avec la collaboration de frank Jansen , La PME :une entreprise humain,Debock Université , Bruxelles ,Belgique ,1998 .

❖ مواقع الإلكترونية :

www.ec.europq.eu -

<http://www.kaakji.org/fiqh/Files/Banks/22003.docnt> -

<http://www.sofinance.dz> -

المخلص والكلمات الأساسية :

أصبح الآن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة كبيرة في تنمية الإقتصاد الوطني، نظرا للأهمية الإقتصادية والإجتماعية التي تتميز بها، ودورها الفعّال في دفع عجلة التنمية الشاملة في الدول النامية عموما والجزائر خصوصا.

وبالرغم من ذلك فإن تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ونهوّها لا يزال مرتبطا بقدرتها على التحكم في عملية التمويل، لأن هذا الأخير يعتبر من أكبر المشاكل التي قد تعانيها هذه المؤسسات نظرا لأهميته البالغة، إذ يعتبر العنصر الأساسي في استمرار نشاط المؤسسة الإقتصادية.

وهذا ما جعلنا نبحث عن تقنيات وصيغ تمويل حديثة تحل محل طرق التمويل التقليدية التي أصبحت لا تشبع حاجيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التمويلية بسبب شروط تأمينها الإعجازية والتي لا تستطيع هذه المؤسسات توفيرها، و من بين أهم تقنيات التمويل الحديثة نجد القرض الإيجاري، وهو عبارة عن علاقة تعاقدية يقوم بمقتضاه مالك الأصل محل العقد (المؤجر) بمنح المستأجر حق استخدام هذا الأصل لفترة زمنية معينة مقابل دفع مبالغ مالية معلومة على نحو دوري(شهري،فصلي،سداسي، سنوي)، وتنبثق عن هذه العلاقة حقوق والتزامات متبادلة.

فلقد عرف القرض الإيجاري نجاحا كبيرا في الدول المتقدمة، وهذا ما أدى بالدول النامية إلى تبني هذه التقنية وسن قوانين وتشريعات تنظم عملية القرض الإيجاري من أجل الإستفادة منه في تنمية الإقتصاد الوطني.

حيث أن الجزائر سهرت على ترقية وتشجيع الإستثمار بهذا النوع من التمويل في المؤسسات التي تعاني من مشاكل تمويلية، وذلك بإنشاء مؤسسات مالية متخصصة في التمويل بهذه التقنية، ولكن مع ذلك فإن الجهود المبذولة لا تزال غير كافية لتنشيط العمل بهذه التقنية التمويلية نظرا الصعوبات والعراقيل التي مازالت تعاني منها .