



جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم اقتصادية



العنوان:

دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
دراسة حالة الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير - ولاية عين الدفلى -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم اقتصادية تخصص تأمينات وبنوك

إعداد الطالبة: سليمة صبور

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

(أستاذ محاضر - جامعة الجيلالي بونعامة) رئيسا

أ/ ساحل محمد

(دكتور وعميد - جامعة الجيلالي بونعامة) مشرفا

أ/ جلول بن عناية

(أستاذ محاضر - جامعة الجيلالي بونعامة) ممتحنا

أ/ سعيداني جمال

السنة الجامعية: 2017/2016



جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم اقتصادية



العنوان:

دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
دراسة حالة الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير - ولاية عين الدفلى -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم اقتصادية تخصص تأمينات وبنوك

إعداد الطالبة: سليمة صبور

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

(أستاذ محاضر - جامعة الجيلالي بونعامة) رئيسا

أ/ ساحل محمد

(دكتور وعميد - جامعة الجيلالي بونعامة) مشرفا

أ/ جلول بن عناية

(أستاذ محاضر - جامعة الجيلالي بونعامة) ممتحنا

أ/ سعيداني جمال

السنة الجامعية: 2017/2016

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين اللذان كانا بدعائهما الأثر الكبير في مشواري

الدراسي

أطال الله في عمرهما وحفظهما من كل سوء

إلى إخوتي سلسبيل، ياسين، بلال

إلى توأم الروح محمد

والى كل الأقارب وكل صديقاتي اللواتي عرفتمن خلال فترة دراستي

الجامعية

والى كل من عرفني من قريب أو بعيد أهدي ثمرة جهدي.

سليمة

شكر و عرفان

الحمد لله حمداً كثيراً على التوفيق في إعداد هذه الدراسة وما توفيقتي إلا

من عند الله العزيز الحكيم

واتقدم بالشكر الجزيل الى الأستاذ المشرف الدكتور "بن عناية جلول" على

ما بذله معي من جهد وعمل وإرشادات ونصائح

كما أتقدم بشكري الى الاساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة

والى كل من قدم لي يد المساعدة في إتمام هذا العمل المتواضع

وشكراً

الملخص:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في عملية التطور الاقتصادي والاجتماعي، وقد شكل تمويلها مركز اهتمام جميع مسؤولي المؤسسات.

وقد اخترنا في بحثنا هذا إلقاء الضوء على تقنية تمويلية حديثة نسبيا وهي تقنية الإيجار التمويلي، التي توفر مجموعة من المزايا تجعلها مناسبة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما حاولنا أيضا التعرف على مكانة الإيجار التمويلي في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الكلمات المفتاحية:

الإيجار التمويلي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل القرض الإيجاري.

Résumé:

La petite et la moyenne entreprise (PME) joue rôle fondamental dans le processus du développement économique et social d'un pays, et son financement a toujours été le centre des préoccupations pour les différents responsables d'entreprises.

On a choisi dans cette étude de mettre le point sur une technique de financement, relativement récente, qui est le crédit- bail; cette-ci présente divers avantages qui la rend adéquate au besoin de financement des petites et moyennes entreprises.

On a essayé également d'appréhender la place qu' occupe le crédit- bail en Algérie et l'ampleur de son apport dans le financement des PME.

Mot clé: le crédit- bail ; le financement de PME; le financement, leasing.

الفهرس

II.....	إهداء
III.....	كلمة شكر
IV.....	ملخص
VIII.....	فهرس
IX.....	قائمة الجداول
X.....	قائمة الأشكال
	مقدمة عامة.....
	ا, ب, ت

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول الإيجار التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد

6.....	المبحث الأول: مدخل إلى الإيجار التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
6.....	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول الإيجار التمويلي
6.....	الفرع الأول: نشأة الإيجار التمويلي
7.....	الفرع الثاني: تعريف وخصائص الإيجار التمويلي
8.....	الفرع الثالث: أطراف وخطوات الإيجار التمويلي
11.....	الفرع الرابع: الإطار القانوني للإيجار التمويلي
15.....	المطلب الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
15.....	الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
17.....	الفرع الثاني: أهمية وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
19.....	الفرع الثالث: أشكال المؤسسات
25.....	الفرع الرابع: صعوبات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
29.....	المطلب الثالث: أهمية الإيجار التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
30.....	الفرع الأول: أسباب اللجوء إلى الاستئجار
31.....	الفرع الثاني: المصادر الخارجية للتمويل
31.....	الفرع الثالث: أهمية الإيجار التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة
32.....	المبحث الثاني : الدراسات السابقة
32.....	المطلب الأول : دراسات سابقة حول الإيجار التمويلي
33.....	المطلب الثاني : دراسات سابقة حول الإيجار التمويلي و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
34.....	المطلب الثالث : أوجه التشابه و أوجه الاختلاف
36.....	خلاصة الفصل

الفصل الثاني: دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP

- المبحث الأول: مجال الدراسة الميدانية.....38
- المطلب الأول: ماهية الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.....38
- الفرع الأول: التطور التاريخي للصندوق.....38
- الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للصندوق ووظائفه.....39
- الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني لوكالة عين الدفلى.....41
- المطلب الثاني: تأسيس الإيجار التمويلي وصعوبات تمويله
- الفرع الأول: تأسيس شركات الإيجار التمويلي في الجزائر وشروط اعتمادها.....43
- الفرع الثاني: صعوبات تطبيق الإيجار التمويلي في الجزائر.....44
- الفرع الثالث: تمويل الإيجار التمويلي في الجزائر.....44
- المبحث الثاني: تفسير نتائج البحث.....49

خاتمة

قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
17	التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
46	الاستثمارات المحققة لاستعمال الإيجار التمويلي لاستئجار المعدات والآلات الزراعية	02
47	الاستثمارات المحققة والموزعة على مستوى الوطن	03

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
24	أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	01
40	الهيكل التنظيمي المركب للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP	02
42	الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP لولاية عين الدفلى	03

قائمة الملاحق

المقدمة

مقدمة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا محوريا في اقتصاديات الدول نظرا لأهميتها مساهمتها الإيجابية في العديد من المؤشرات الاقتصادية غير أنه في ظل ما تعانيه من مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على القروض التي تحد من تطورها وجب توفير أساليب حديثة تتماشى مع طبيعة احتياجاتها التمويلية وفي هذا الإطار يبرز الإيجار التمويلي كأسلوب حديث يتضمن من المزايا والتنوع ما يؤهله ليطمأنى مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتيح لها الحصول على الأصول سواء المباني الآلات أو المعدات واستخدامها في نشاطها دون أن تتحمل تكاليف الشراء وذلك من خلال تأجيرها من الممول الذي يقوم بشراءها من المورد خصيصا لهذا الهدف وفقا لشروط ومواصفات المستأجر.

وتعتبر الجزائر من الدول التي تحتاج إلى هذه الطبيعة التمويلية باعتبارها أسلوب تمويلي حديث يخفف أعباء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وينقص من تكاليف شراء الأصول.

إشكالية البحث:

انطلاقا مما سبق نطرح الإشكالية التالية: ما هو دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية العمل به في صندوق الوطني للتوفير والاحتياط؟

الأسئلة الفرعية:

- ما هو مفهوم الإيجار التمويلي؟
- ما هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها المالية؟
- ما هي دوافع توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التمويل بالإيجار التمويلي؟
- كيف يطبق الصندوق الوطني لتوفير والاحتياط لولاية عين الدفلى الإيجار التمويلي؟

الفرضيات البحث:

- الإيجار التمويلي تقنية تمويل متخصصة لها عدة مميزات التي تجعلها تتناسب مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا فعالا في تنشيط الاقتصاد الوطني وذلك نظرا لما تتميز به من خصائص وأهمية كبيرة، إلا أنها تواجه بعض العراقيل في تمويلها.
- إن الحاجة إلى وسائل التمويل وعدم قدرة المؤسسات على خفض في النشاطات الاستثمارية ذات التكاليف المرتفعة دفع بها إلى البحث عن البدائل، فكان الإيجار التمويلي من أنجح الوسائل التمويلية.
- يطبق الصندوق الوطني لتوفير والاحتياط لولاية عين الدفلى الإيجار التمويلي وفق احكام القانون الجزائري.

مقدمة

مبررات اختيار موضوع البحث:

يعتبر الإيجار التمويلي من بين التقنيات الحديثة في تمويل مختلف المؤسسات إضافة إلى أهميته الكبيرة في الجزائر.

أهداف البحث:

تتمثل أهداف هذه الدراسة في التعرف على ما يلي:

1- مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها ومشاكلها وكذلك التحديات التي تواجهها خاصة في الاقتصاد المعاصر.

2- الملامح الأساسية للإيجار التمويلي ودوره في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها

3- تبين أهمية الإيجار التمويلي كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها تقنية واضحة وسهلة الممارسة

4- سعينا إلى رفع قدرتي المنهجية والعلمية.

أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث في أنه يعالج مصدر من أهم مصادر التمويل التي تمد للمؤسسات الصغير والمتوسطة بحل تمويلي ويسمح له بتوفير أمواله الخاصة لاحتياجات أخرى، أما بالنسبة للمؤجر فالإيجار التمويلي يضمن حقوقه من خلال الحفاظ بملكية الأصل المؤجر.

حدود الدراسة:

♦ **المكانية:** البنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

♦ **الزمانية:** مدة الدراسة خلال فترة شهرين، أبريل ، ماي 2017.

منهج البحث:

تطرقنا في دراستنا هذه للمنهج الوصفي الذي ساعدنا في وصف كيفية سير عملية التمويل والإحاطة الشاملة بالموضوع.

وتم الإعتماد على التحليل في الجانب التطبيقي.

صعوبات البحث:

لقد واجهنا مجموعة من الصعوبات خلال إنجاز هذه الدراسة من أبرزها ما يلي:

مقدمة

- صعوبة العمل الميداني أمام تحفظ مسؤولي البنك في إعطاء المعلومات والتحجج بسريتها والتي تكمن في عدم الحصول على وثائق التي نعتمد عليها كملاحق.
- قلة المراجع.

هيكل البحث:

من أجل إثراء البحث والإجابة على التساؤلات تم تقسيم الموضوع إلى فصلين نظري وتطبيقي، فقد تناولنا في الفصل الأول مفهوم الإيجار التمويلي ونشأته وخصائصه وإطاره القانوني، ومفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكالها وخصائصها، بالإضافة إلى الدراسات السابقة لهذا الموضوع. أما الفصل الثاني، فيخص الدراسة الميدانية التي تمت في بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

الفصل الأول

مفاهيم عامة حول الإيجار التمويلي والمؤسسات
الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

يعتبر الإيجار التمويلي فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإن كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بفكرة القرض فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها بالنظر إلى المزايا العديدة التي تقدمها لهم.

سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى الجانب النظري من خلال المبحث الأول يتناول الجانب النظري للدراسة أما المبحث الثاني عن الدراسات السابقة التي قام بها الباحثين في نفس الموضوع.

المبحث الأول: مدخل إلى الإيجار التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: ماهية الإيجار التمويلي

الفرع الأول: نشأة الإيجار التمويلي

يعتبر الإيجار التمويلي Lease Finance أو التمويل الإيجاري Financial Lease من الخدمات واسعة الانتشار في كافة دول العالم المتقدم بوصفه أحد الوسائل التي يتمكن بها المشروع من الحصول على الأصول الإنتاجية اللازمة لدورات الإنتاج سواء في الأجل القصير أو الطويل ومن خلال هذا النظام يقدم المستأجر وهو مستخدم الأصل الإنتاجي Lessee بدفع مبالغ للمالك أي المؤجر Lessor مقابل حقه في الحصول على الأصل الإنتاجي واستخدامه.

وقد اتسع نطاق الإيجار التمويلي ليشمل كافة الأصول التي تستخدم في مباشرة مختلف الأنشطة الإنتاجية سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة فأمتد ليضم عمليات تأجير السفن والطائرات وغيرها إلى الحد الذي قامت فيه الإدارات المالية في المشروعات الصغيرة والكبيرة بالمفاضلة بين الاقتراض المباشر من البنوك أو التمتع بخدمة التمويل الإيجاري.

عُرفت خدمة الإيجار التمويلي في منتصف القرن التاسع عشر خاصة في صناعات الفحم والسكك الحديدية إلا أنها تطورت ببطء شديد حتى نهاية الأربعينيات من الفترة العشرين وهو تاريخ بدء انتشارها في الولايات المتحدة الأمريكية ومن ذلك الحين أخذت تنمو بصورة معتدلة أو مقبولة إلى أن أنتقل النظام المستخدم في شركات الإيجار التمويلية مع نهاية الخمسينيات إلى المملكة المتحدة في الوقت الذي قدمت فيه بيوت التمويل البريطانية الإيجار كخدمة بديلة لتسهيلات الإقراض ومع بداية الثمانينات تزايدت أهمية عمليات الإيجار التمويلي حتى أصبحت أحد مصادر التمويل الاستثماري خاصة في مجال الصناعات التحويلية حيث شكل الإيجار التمويلي حوالي 30% من إجمالي الاستثمار الصناعي في المملكة المتحدة.¹

¹ عبد الحميد محمد الشواربي: إدارة المخاطر الائتمانية، المكتب الجامعي الحديث، 2009، ص1116.

الفرع الثاني: تعريف الإيجار التمويلي وخصائصه

أولاً: تعريف الإيجار التمويلي

التعريف الأول: هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنكاً أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً لذلك بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مالية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.¹

التعريف الثاني: الإيجار التمويلي عقدين بين مؤجر ومستأجر لأصل ما حيث يعطي المؤجر الحق لمستأجر للانتفاع بالأصل الذي يملكه لفترة معينة تصل لعدة سنوات في المستقبل نظير قيام المستأجر بالانتفاع والحفاظ على الأصل المستأجر خلال فترة التعاقد ومقابل دفع قسط إيجار سنوي معين للمؤجر مقابل ذلك ويعطي عقد الأجير التمويلي 75% من عمر الأصل للمؤجر.²

التعريف الثالث: الإيجار التمويلي نوع من أنواع الائتمان ويشتمل على عنصر الإيجار ويكون للمستأجر فيه أن يستفيد من خيار الشراء، فالمؤجر في هذا العقد هو قبل كل شيء الممول الذي يكون مهمته منح الائتمان فهو يحور الشيء محل الإيجار نفسه، وهو عقد يخضع إلى تنظيم خاص.³

ثانياً: خصائص الإيجار التمويلي

إن المؤسسة المستفيدة من هذا النوع من التمويل والتي تسمى المؤسسة المستأجرة غير مطالبة باتفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة وإنما تقوم بالدفع على أقساط تسمى ثمن الإيجار وتتضمن هذه الأقساط جزء من ثمن شراء الأصل مضافاً إليه الفوائد التي تعود للمؤسسة المؤجرة ومصاريف الاستغلال المرتبطة بالأصل المتعاقد حوله.

إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تعود إلى المؤسسة المؤجرة وليس إلى المؤسسة المستأجرة وتستفيد هذه الأخيرة من حق الاستعمال فقط وتبعاً لذلك تكون مساهمة المؤسسة المستأجرة قانونية ومالية، بينما تكون مساهمة المؤسسة المستأجرة إدارية واقتصادية.

¹ طاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005، ص76.

² محمود محمود المكاوي: أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة والسيطرة، المكتبة العصرية، 1430هـ/2009م، ص270.

³ فحوى إبراهيم البدالي: عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2005، ص71.

في نهاية فترة العقد تتاح للمؤسسة المستأجرة ثلاثة خيارات، إما أن تطلب تجديد عقد الإيجار وفق شروط يتفق بشأنها مجدداً وتستفيد بالتالي لفترة أخرى من حق استعمال هذا الأصل دون أن تكسب ملكيته وإما أنها تشتري نهائياً هذا الأصل بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في العقد وفي هذه الحالة تنتقل الملكية القانونية للأصل إلى المؤسسة المستأجرة إضافة إلى حق الاستعمال وإما وهذا هو الخيار الأخير أن تمتنع عن تجديد العقد وتمتتع أيضاً عن شراء الأصل وتنتهي بذلك العلاقة القائمة بينهما، وتقوم بإرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.

تقيم عملية الائتمان الإيجاري علاقة بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل في هذه العلاقة تقوم المؤسسة المؤجرة بإجراءات شراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة ودفع ثمنه الكامل ثم تقوم بتقديمه إلى المؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار طبعاً.

وعليه فإن خلاصة هذه العلاقة تختلف عن فكرة القرض الكلاسيكي بالرغم من أن الهدف من العملية واحد وهو تمويل الاستثمارات حيث أن الائتمان الإيجاري لا ينصرف إلى منح أموال نقدية إلى المقترض وإنما يقوم بذلك بتقديم أصول عينية (استثمارات مادية) إلى الزبون قامت المؤسسة المتخصصة في هذا النوع من العمليات بدفع ثمنها بالكامل وتنتظر التسديد من هذا الزبون على أقساط ومقابل هذا التسهيل يفترض أن مجموع الأقساط المدفوعة يفوق ثمن الاستثمار بمعنى أن تكلفة الاستثمار باستعمال هذه الطريقة سوف تكون أكبر مقابل للاستفادة من الدفع الجزأ والمؤجل.¹

الفرع الثالث: أطراف وخطوات العملية للإيجار التمويلي

أولاً: أطراف الإيجار التمويلي

عندما يقوم المصرف بهذا النشاط التمويلي يكون هو المؤجر ويمكن أن نتصور أطراف عملية الإيجار التمويلي كالتالي:

1- المؤجر: وهو المصرف الإسلامي الممول للعملية وهو الذي يقوم بشراء الأصل أو العين بغرض تأجيره إلى المستأجر وطالما أن الأمر كذلك فهو يقوم بالشراء طبقاً لما يريده المستأجر أي أن الذي يحدد (المواصفات) الخاصة بالأصل أو العين المستأجرة هو المستأجر والأصل ينتقل مباشرة من المنتج إلى المستأجر مع احتفاظ المؤجر (المصرف بكافة حقوقه في امتلاك الأصل).

2- المستأجر: وهو الذي تتم عملية الإيجار لصالحه أي أنه يحدد ما يريد استئجاره وهو الذي يستخدم الأصل ويلتزم بدفع الأقساط الإيجارية في المواعيد المتفق عليها.

¹ طاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 77-78.

3- المنتج (المورد/البائع): وهو الذي يقوم بتصنيع الأصل محل الإيجار بناء على مواصفات المستأجر وبكلفه بذلك المصرف (المؤجر) حيث يقوم الأخير بدفع الثمن والإنفاق على مكان التسليم ويكون بين المصرف والمورد عقد شراء.¹

ثانياً: الخطوات العملية للإيجار التمويلي

1- الدراسة العملية:

أ- يتقدم المستأجر (المتعامل) بطلب إلى المصرف (المؤجر) بتأجير معدات أو سلعة ما مرفق بطلب المستندات الآتية:

- دراسة جدوى اقتصادية عن المشروع المطلوب تمويل معداته إن أمكن.
 - طبيعة المعدات أو السلع ومصدرها.
 - فاتورة مبدئية بالثمن.
 - الضمانات المقدمة للوفاء بالتزاماته تجاه المصرف.
 - مركزه المالي.
 - الميزانيات /الضرائب /التأمينات.
 - السجل التجاري/ البطاقة الضريبية.
 - أية مستندات أخرى.
 - طلب المتعامل هذا يعتبر إيجاباً من جانبه كمستأجر ولا يتم العقد إلا إذا وجد قبولا من المصرف (المؤجر).
 - ويجب أن يحدد في الطلب مواصفات المعدات أو السلع بكل ثقة.
- ب- يقوم المصرف بدراسة موقف المتعامل من خلال:
- الاستعلام عن المتعامل من حيث سمعته الدينية والتزامه الأخلاقي.
 - الاستعلام عن سمعة المتعامل ومقدرته المالية والائتمانية والتسويقية وخبرته العملية من مصادر مختلفة.

¹ أحمد صبحي العبادي: أدوات الاستثمار الإسلامية، دار الفكر، الطبعة الأولى، ص 279.

- إجراء استعلام عن السلعة.
- إذا تم التأكد من موقف التعامل وموقف السلعة بالسوق يتم أخذ الموافقة من السلطات المخولة باتخاذ القرار في المصرف.

2- تنفيذ العملية:

- أ- يقوم المصرف بشراء المعدات أو السلع من البائع أو العين المراد تأجيرها ويملكها ويدفع الثمن المطلوب.¹
- ب- يمكن للمصرف أن يمنح توكيلا للمستأجرين في استلام العين أو السلع وإنهاء كل ما يتعلق بها مع الجهات الإدارية.
- ت- يمكن للمصرف إعطاء توكيل للمستأجر بأن يرجع بالضمان مباشرة على البائع في حالة وجود عيوب في تلك المعدات.
- ث- بعد تحقق المستأجر من المعدات ومن مطابقتها للمواصفات المطلوبة التي حددها هو بنفسه سابقا، يقوم بتحرير محضر استلام يقدمه إلى المصرف (المؤجر) فيعتبر بهذا انه قد تسلم العين ولهذا المحضر أهميته خاصة إذ يترتب عليه انتهاء عقد البيع المبرم بين المصرف (المؤجر) والبائع وانتقال تبعة المعدات إلى المشتري وأيضا انتهاء عقد الوكالة بالاختيار والاستلام الموقع بين المصرف والمستأجر.
- ج- بعد محضر الاستلام يوقع الطرفان عقد الإيجار (في هذه المرحلة تم توقيع عقد الإيجار لأن المصرف قد ملك العين أو الأصل المطلوب ملكية تامة شرعية ولذا جاز له أو يؤجر، أما إذا تم العقد قبل ذلك فالمصرف لم يملك ولم يجز الأصل المطلوب.

3- المتابعة:

- أ- يقوم كل من الطرفين (المصرف والمتعامل) بالالتزامات المفروضة عليها طوال مدة سريان العقد حيث يلتزم المصرف بتمكين المستأجر من الانتفاع بالعقود عليه وذلك بتسليمه العين حتى انتهاء المدة، ويشمل التسليم توابع العين المؤجرة التي لا يتحقق الانتفاع المطلوب إلا بها حسب العرف، كما يلتزم المستأجر بدفع الأقساط الإيجارية في الآجال المحددة المتفق عليها.
- ب- إعداد تقارير دورية عن المتابعة.

¹ أحمد صبحي العبادي، مرجع سابق، ص 280.

4- انتهاء عملية الإيجار التمويلي:

عند انتهاء المدة الإيجارية المنقوت عليها والتي يكون خلالها عقد الإجارة غير قابل للفسخ يكون أمام المستأجر (المتعامل) خيارات ثلاثة وهي:

- إما أن يرد العين المؤجرة إلى المصرف.
- أو يطلب إعادة الإيجار بشروط جديدة.
- أو يملك العين المؤجرة.¹

الفرع الرابع: الإطار القانوني للإيجار التمويلي ومزاياه

أولاً: الإطار القانوني للإيجار التمويلي

يمكن تقسيم المؤجرين وفقاً لعدد من المعايير مثل معيار السلعة أو الخدمة محل الإيجار حيث أن لكل سلعة أو خدمة المؤجرين الخاصين بها كما أن هناك مؤجرين يعملون في أكثر من سلعة أو خدمة، وهناك معيار قيمة السلعة محل الإيجار حيث يقع مؤجرو الوحدات الصغيرة في الحافة السفلى لسوق الإيجار بينما مؤجرو السلع ذات القيم الضخمة في قيمة هذه السوق، ولا يخلو سوق التمويل الإيجاري من بعض الوسطاء الذين يعملون كسماسرة يؤدون نفس مهمة سمسار التأمين حيث يتولون المهام التعريفية بين أطراف العملية الإيجارية لكن ذلك لا يمنع من وجود مؤجرين يعملون كسماسرة يؤدون نفس مهمة سمسار التأمين حيث يتولون المهام التعريفية بين أطراف العملية الإيجارية لكن ذلك لا يمنع من وجود مؤجرين يعملون كسماسرة تأمين Lease Brokers حيث يعرضوا نشاطهم بشدة لعدم استطاعتهم عرض الأدوات والآلات محل الإيجار لسبب ما مثل ضخامة الحجم أو الطبيعة الخاصة لها، أما قطاع المستأجرين فيشمل توليفة واسعة من الأفراد والمشروعات لاسيما من الحجم الصغير والمتوسط.

تنشئ عملية الإيجار التمويلي العادية علاقات بين ثلاث أو أربع أطراف هم المؤجر والمستأجر والمنتج أو المورد والمقرض، فالمؤجر مالك الأصل محل التعاقد الذي يستأجره المستأجر حيث ينتقل الأصل عادة من المنتج أولى المستأجر مع احتفاظ المؤجر بكافة حقوقه في امتلاك الأصل، أما المستأجر فهو الطرف الذي تتم عملية الإيجار لصالحه حيث يتولى تحديد مواصفات الأصل المطلوب تأجيره ويتولى استخدام الأصل نظير سداد الدفعات الإيجارية وفقاً للاتفاق مع المؤجر ويعد المنتج أو المورد هو الذي يقوم بتصنيع وتوريد الأصل محل الإيجار ووفقاً لمواصفات المستأجر وقد يكون الإنتاج وفقاً لعقد الشراء بينه وبين المؤجر وهو من عقود الاشتراط لمصلحة الغير أي المستأجر وقد تتضمن عمليات الإيجار التمويلي وجود طرف رابع هو المقرض غالباً ما يكون البنك الذي

¹ أحمد صبحي العبادي، مرجع سابق، ص ص 280-281.

يقرض المؤجر جزءاً من ثمن الأصل بما يمكنه من شراء هذا الأصل تمهيداً لتأجيره ويتصف هذا القرض بكونه مقابل ضمان عيني وهو الأصل موضوع الإيجار كما يعد بمثابة دين ممتاز على هذا الأصل وقد يطلب المقرض من المقرض ضمانات إضافية أوجبتها الدراسة الائتمانية وعادة ما يقوم المؤجر المقرض بالسداد للبنك من خلال ما يتلقاه الآخر من دفعات ايجارية من المستأجر خلال فترة التعاقد.

وعلى ذلك تستدعي عملية الإيجار التمويلي إبرام عدداً من العقود منها عقد الإيجار بين المؤجر والمستهلك، عقد بين المورد وشركة الإيجار في حالة كون الأخيرة شخصاً آخر، خلاف المالك بحيث يستفيد منه المستأجر مباشرة رغم كونه غير طرف فيه، عقد القرض بين البنك والمؤجر أو المستأجر حيث يوجه المستأجر الدفعات الايجارية للبنك سداداً للقرض في كلا الحالتين.

ومن الملاحظ أن عقد شراء المعدات بغرض تأجيرها يعتبر عقد بيع وأن المستأجر غريب عن هذا العقد رغم أن المعدات محل التعاقد اختيرت بمعرفته، وقد يضمن المؤجر عقد الإيجار التمويلي مع المستأجر أن لا يتحمل الأول أية تكاليف لمواجهة بنود الصيانة والإصلاح والتأمين وغيرها بل يتحملها المستأجر بالكامل، وقد يكون عقد الإيجار متضمناً وعد من شركة الإيجار التمويلي بتأجير المعدات وهناك وعد آخر من المشروع المستأجر باستخدام المعدات محل التفاوض، ويستلزم هذا الوعد حتى تتم عملية الشراء واستلام المعدات إلى المستأجر فتبدأ مدة الإيجار، وخلال هذه المدة تظل ملكية المعدات لمؤسسة الإيجار وبما يمكنها من استردادها عند توقف المستأجر عن سداد الدفعات الايجارية بصورة جزئية أو كلية وفقاً للعقد، وفي نهاية مدة التعاقد يجد المستأجر نفسه أمام الشراء الاختياري للمعدات محل التعاقد أو إعادة الشيء محل الإيجار إلى المؤجر أو تجديد عقد الإيجار بشروط قد تختلف عن شروط العقد السابق.¹

ثانياً: مزايا نظام الإيجار التمويلي

1- المزايا بالنسبة للمشروع المستفيد (المستأجر):

أ- لا شك أن قرار المشروع المستفيد باللجوء أو عدم اللجوء لهذا النظام يعتمد في أساسه على المزايا والعيوب التي تتضمنها هذه الطريقة التمويلية وتتمثل تلك المزايا فيما يلي:

ب- يتسم هذا النظام بالمرونة إذ إنه يسمح للمستأجر باختيار ما يحتاج إليه من أصول إنتاجية تتفق مع طبيعة نشاطه و بالمواصفات التي يحددها بكامل حريته، بالإضافة إلى أنه هو الذي يتفاوض مع المنتج أو المورد فيما يتعلق بشروط البيع ومواعيد التسليم، مع احتفاظ المستأجر باستقلاله الاقتصادي في مواجهة المؤجر فيما يتعلق باستخدام وإدارة تلك الأصول المؤجرة.

¹ عبد الحميد محمد الشواربي، مرجع سابق، ص ص 118-1120.

ت- هذا النظام يسمح بتقديم تمويل كامل للأصول الإنتاجية أي بنسبة 100% من قيمة تلك الأصول دون أن يلتزم المستأجر بأداء دفعات مقدمة كما هو الحال في القروض المصرفية حيث إن البنوك في حالة منحها احد عملائها ائتماناً فإنها تشترط عليه تقديم ضمان كافي وغالبا لا تمنح العميل القرض المطلوب بكامل قيمة الضمان المقدم منه وإنما تحتفظ بنسبة من قيمة هذا الضمان للاستثمارات المشروعات على القيام بعمليات الإحلال والتجديد لأصولها الإنتاجية بأحدث التقنيات التكنولوجية التي تساعد على زيادة الإنتاج وجودته مقابل القيمة الايجارية التي يتم الاتفاق عليها فقط دون استنفاد موارده المالية وتجميدها في حالة الشراء، وبذلك يمكن للمشروع ملاحقة التطور التكنولوجي المطرد دون تحميل ميزانيته بأعباء الشراء وبذلك يتفادى خسائر التقادم التكنولوجي الذي يمكن أن يتعرض له في حالة شرائه آلات معينة وبعد فترة وجيزة تظهر آلات أحدث منها فتصبح متخلفة تقنياً.

ث- نظام الإيجار التمويلي يعني المستأجر من عملية الدفع الفوري أو يوزع التكلفة من الجانب الزمني على فترات من 3 إلى 5 سنوات في الإيجار التمويلي للمنقولات أو من 10 إلى 20 سنة في الإيجار التمويلي العقاري، وبالتالي يتجنب المشروع تجميد رؤوس الأموال للحصول على الأصول الرأسمالية التي يحتاجها، وبالتالي يمكن لتلك المشروعات أن تحصل على ما تحتاج إليه من الأصول الإنتاجية عن طريق هذا النظام بدلا من شرائها، وتوجيه ما لديها من أموال كانت ستجمدها في حالة الشراء إلى وجه آخر من أوجه الاستثمار داخل المشروع ك شراء الخامات اللازمة للتشغيل، حيث أن المشروع يغطي إيجار تلك الأصول من خلال العائد الذي يحصل عليه من تشغيل تلك الأصول الإنتاجية المؤجرة له، مما يساعد على خفض تكاليف المشروع ويزيد من أرباحه، ويساعده على ملاحقة التطور التكنولوجي في مجالات الإنتاج.

ج- يتمتع المستأجر بالحق في خصم القيمة الايجارية للأصول المستأجرة من وعائه الضريبي، باعتبارها تمثل تكاليف لازمة للحصول على الدخل الخاضع للضريبة.

ح- لجوء المستأجر لهذا النظام يساعد على تحسين صورة ميزانية التي يقوم بنشرها، حيث إنه لا يلتزم بقيد أقساط الأجرة في جانب الخصوم بميزانية وبالتالي لا تظهر القيمة الايجارية في شكل ديون عليه وإنما في شكل تكلفة إنتاج حيث يتم قيدها في حساب الأرباح والخسائر كمصروفات، مما يساعد على خلق حالة يسار ظاهر للمستأجر وبالتالي تكون أمامه فرصة للحصول على ائتمان آخر سواء في صورة قرض أو خطاب ضمان... الخ.

خ- لجوء المشروعات لهذا النظام يجنبها التأثير بعوامل التضخم قصيرة الأجل حيث يتم الاتفاق بشروط محددة ثابتة لمدة طويلة.

د- يتيح هذا النظام للمستأجر الخيار بين ثلاثة أمور عن انتهاء مدة الإيجار هي:

◀ شراء الأصل المؤجر.

◀ تجديد عقد الإيجار لمدة أخرى.

◀ رد الأصل المؤجر إلى شركة الإيجار التمويلي في حالة عدم استعمال أي من الخيارين السابقين.

و- يجنب المستأجر فكرة التردد في شراء المال وبالتالي يقبل على الإيجار التمويلي حيث يجنبه خطر الركود التقني.

2- مزايا الإيجار التمويلي بالنسبة إلى المؤجر الممول والمالك للأصل والمعدات الرأسمالية:

أ- يعد عقد الإيجار التمويلي بمثابة قرض يسدد على أقساط ويعتبر من أكثر أنواع القروض طويلة الأجل ربحية وضمانا حيث انه يراعي في تحديد القيمة الإيجارية ما تكبدته الشركة المؤجرة من مصاريف لإتمام الصفقة بحيث تغطي سلسلة المدفوعات النقدية (أقساط الأجرة) التي يدفعها المشروع المستفيد طوال مدة عقد الإيجار ثمن الشراء وهامش ربح مرض والفائدة المستحقة عن هذه المبالغ، لذا يتم تحديد مدة العقد بمدة غير قابلة للإلغاء إلا باتفاق الطرفين حتى تغطي هذه المدة قيمة تلك الأصول المؤجرة.

ب- يساعد هذا النظام شركة الإيجار التمويلي (المؤجر) على استثمارها لأموالها بفوائد مناسبة مع ضمان كاف متمثل في حق الملكية، إذن الشركة المؤجرة تظل محتفظة بملكيته للأصول المؤجرة طوال مدة عقد الإيجار كضمان لدينها (التمثل في التمويل الذي منحه للمشروع المستفيد في صورة الأصول المؤجرة) وبالتالي يمكنها استرداد هذه الأصول من المستأجر في حالة عجزه عن سداد القيمة الإيجارية المتفق عليها، كما أن احتفاظها بملكية تلك الأصول يجنبها خطر إفلاس المستأجر مزاحمة الغرماء، حيث إن الأصول المؤجرة لا تدخل له وإنما حيازته لتلك الأصول تكون بصفته مستأجر فقط، ومن هنا يختلف مركز المؤجر التمويلي عن وسائل التمويل الأخرى كالقروض والبيع بالتقسيط التي تكون بعدم استرداد الائتمان الذي منحه للعميل في حالة إفلاسه أو إعساره.

ت- لما كانت شركة الإيجار التمويلي (المؤجر) لا تلجأ إلى شراء الأصول المؤجرة كانت منقولات أو عقارات إلا بناء عن طلب من المشروع المستفيد (المستأجر) وطبقا للمواصفات التي تتفق مع طبيعة نشاطه فغنها تحصل على القيمة الإيجارية المتفق عليها مع بداية عقد الإيجار، وبالتالي لا تشتري الأصول محل عقد الإيجار التمويلي مسبقا ثم تبحث لها عن مستأجر مما يؤدي إلى تعطيل استثماراتها.

ث- لما كانت شركة الإيجار التمويلي (المؤجر) تلعب دور الوسيط المالي الذي يقتصر على تمويل مشروع المستفيد بدفع ثمن شراء الأصول الإنتاجية محل عقد الإيجار لتمويل ومصاريف إتمام تلك الصفقة دون الدخول في المسائل الفنية للأصول المستأجرة، مقابل التزام المشروع المستفيد (المستأجر) بدفع القيمة

الإيجارية التي يتم الاتفاق عليها والتي يراعى في تقديرها ثمن شراء الأصل، والفوائد وهامش الربح والمصاريف، فإنها تتحلل من الالتزام بضمان العيوب الخفية في الأصول المباعة للمستأجر، وذلك بموجب شروط الإعفاء من المسؤولية التي تنص عليها صراحة في عقد الإيجار، كما يترتب على الدور التمويلي البحث لشركة الإيجار التمويلي عدم تعرضها للمخاطر التجارية التي يتعرض لها البائع كخطر ركود البضاعة أو التي يتعرض لها المؤجر المحترف للإيجارات العادية كخطر عدم تقدم مستأجر أو أكثر لاستئجار تلك الأصول لأن شراءها لتلك الأصول يتم بناء على طلب المشروع المستفيد.

ج- لا يلتزم المؤجر التمويلي عند تحديد القيمة الإيجارية بالقواعد الخاصة بتحديد سعر الفائدة، والحد الأقصى لمنح الائتمان الذي تلتزم به البنوك عند منح الائتمان.

ح- الاستفادة من المزايا الضريبية.

3- مزايا الإيجار التمويلي بالنسبة للبائع (المورد والمنتج)

يمثل الإيجار التمويلي بديلاً عن البيع بالتقسيط الذي يتعرض فيه البائع لخطر عدم استرداد ما تبقى من الثمن في حالة إفسار أو إفلاس المشتري، حيث إن الإيجار التمويلي يتيح للبائع فرصة التخلص من مخزونه السلعي مع الحصول على الثمن فوراً.

يساعد نظام الإيجار التمويلي على صمود المنتجين في حلبة المنافسة بتوفير السيولة النقدية لديهم من خلال زيادة مبيعاتهم وبالتالي زيادة أرباحهم وتطوير منتجاتهم.¹

المطلب الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا يوجد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ لا يوجد اتفاق بين الدول المتقدمة أو النامية على تعريف محدد.

أولاً: التعريف الوصفي

اتفق معظم الباحثين في هذا المجال على أن المشروع الصغير والمتوسط يجب أن يستوفي الشروط النوعية الآتية:

¹ نجوى إبراهيم البدالي: **عقد الإيجار التمويلي**، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2005، ص ص 35-43.

- ◀ محدودية الحصة التسويقية: المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة تحتل حصته سوقية صغيرة ومحدودة ولا يمكنه التأثير على أسعار السلع والخدمات المقدمة.
- ◀ استقلالية المشروع: تتميز المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة بان صاحب المشروع لديه استقلالية كاملة في إدارة شؤون مؤسسته وليس عليه ان يعود لجهة على منه إداريا عند اتخاذ قرار ما.
- ◀ فردية وشمولية الإدارة: إن صاحب المؤسسة يمارس أو يشارك في جميع او معظم المهام الإدارية، حيث لا يوجد النمط الإداري المتبع في الشركات الكبيرة والذي يسمح بتفويض أشخاص آخرين من ممارسة مهام إدارية أخرى.
- ❖ في المؤسسة الصغيرة: يقوم صاحب العمل وبمساعدة واحدة أو اثنين -بالدور الرئيسي في الإدارة ومتابعة شؤون العمل.
- ❖ في المؤسسة المتوسطة: يوجد فريق عمل إداري يساعد صاحب المؤسسة.¹

ثانيا: التعريف المعتمد من قبل الجزائر

عرفها القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج سلع أو خدمات تشغل من 1 إلى 250 عاملا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي، كما أنه لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوي 500 مليون دينار وتستوفي المعايير الاستقلالية² أي لا يمتلك من رأسمالها نسبة 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³ ويتضح هذا التعريف من خلال الجدول التالي:

¹ نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1428هـ/2007م، ص28.

² المادة 05 من القانون رقم 08.

³ قانون رقم 17-02 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 10 يناير 2017.

المعيار		
حجم العمالة	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09 عامل	20 مليون دينار جزائري
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49 عامل	200 مليون دينار جزائري
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250 عامل	200 مليون إلى 01 مليار دينار جزائري

الجدول رقم (01) التعريف الجزائري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹

الفرع الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها

أولاً: الخصائص

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة خصائص يمكن إجمالها على النحو التالي:

- الجمع بين الإدارة والملكية، حيث إن صاحب أو أصحاب المؤسسة غالباً ما يكون هو مدير المؤسسة ومن ثم يتمتع بالاستقلال في الأداء وقضاء ساعات طويلة من العمل اليومي تتجاوز أربعة عشر ساعة يومياً، من هنا فإن الموظفين، إذا كان ثمة موظفين وهم من أهل البيت حتى ولو لم ينتموا السلالة عائلة صاحب المؤسسة.
- صغر حجم رأس المال نسبياً نظراً لصغر حجم المؤسسة الصغيرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، ولأنه لا يحتاج لمساحة كبيرة لأداء نشاطه، ولانخفاض احتياجاته من البنية الأساسية والاعتماد على تكنولوجيا بسيطة عند بدايته.
- تقدم المؤسسات الصغيرة السلع والخدمات التي تتناسب مع متطلبات السوق المحلي والمستهلك المحلي مباشرة مما يساهم في تعميق التصنيع المحلي وتوسيع قاعدة الإنتاج.
- ارتفاع قدرتها على الابتكار وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات الذاتية في مشروعاتهم.

¹ المادة 8، 9، 10 قانون رقم 18/01 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادر بتاريخ 10 يناير 2017.

- الإمعان في التخصص والذي يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة ومن جهة أخرى ارتفاع مستوى المهارات للعمالة المشتغلة فيها.
- ولا تتطلب كوادرات إدارية ذات خبرة كبيرة مما يقلل من تكلفة التدريب والتأهيل للموارد البشرية وبالتالي ينعكس على تكلفة المنتجات.
- منتجات بعض هذه المؤسسات تستخدم كمدخلات لمؤسسات أخرى.
- تساهم بشكل فعال وكبير في توفير فرص العمل للشباب والعاطلين والباحثين عن العمل وبالتالي تحد بشكل كبير من ظاهرة مشكلة البطالة.
- لها القدرة على التفاعل بمرونة وسهولة مع متغيرات السوق ومتطلباته.
- تساعد على خلق التوازن الصناعي بين الريف والحضر.¹

ثانياً: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة كبيرة من المنشآت الصناعية في العديد من دول العالم، كما أنها تمثل المستوعب الأساسي للعمالة، وتساهم بفاعلية في التصدير وزيادة قدرات الابتكار، والجدير بالذكر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90% من المنشآت في بلدان العالم المتقدم والنامي وتتمثل أهمية هذه المؤسسات بدورها التنموي الكبير على المستويين الفردي والاجتماعي وذلك وفقاً لما يلي:

1- على مستوى الفرد (صاحب المؤسسة):

- أ- تشبع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاجة أصحابها في إثبات الذات، فصاحب المشروع الصغير الناجح يشعر أنه إنسان استطاع أن يحقق لنفسه ولمجتمعه التقدم والنمو إلى جانب أنه يضمن لأسرته وله الحصول على دخل ذاتي.
- ب- يحقق المؤسسة الصغيرة لصاحبها فرصة لتوظيف مهارته وقدراته الفنية وخبراته العملية والعلمية لخدمة مؤسسية.

2- على مستوى المجتمع:

تتمثل أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة على مستوى المجتمع فيما يلي:

¹ نبيل جواد ، مرجع سابق ، ص ص84-85.

- ✓ تعطي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزءاً كبيراً من احتياجات السوق المحلي.
- ✓ تساهم إلى حد كبير في إعداد العمالة الماهرة.
- ✓ تشارك في حل مشكلة البطالة، حيث أنها تستوعب القطاع الأكبر من العمالة في مختلف المجتمعات.
- ✓ تعمل تلك المؤسسات على تحقيق التوازن الإقليمي في ربوع المجتمع من خلال عملية التنمية الاقتصادية، وفي الانتشار الجغرافي وتحقيق النمط المتوازن لجميع أقاليم الدولة، وزيادة حجم الاستثمارات في هذه الأقاليم.¹

✓ الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يوجد أنواع من المعايير التي يستند عليها في تحديد أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن أن نجتمع هذه المعايير في:

1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم:

بالرغم من أن هذا المعيار على أساسه تم تمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة والشركات المتعددة الجنسيات إلا أنه يعتبر أيضاً معياراً للتمييز بين هذا النوع من المؤسسات عن بعضها البعض، وذلك كما يبدو من التسمية، وسنعمد في هذا التمييز المشرع الجزائري الذي سنقارنه بنظيره في الاتحاد الأوروبي، إذ وفقاً لهذا المعيار نقسم المؤسسات إلى:

أولاً: المؤسسات المتوسطة (ME)

وفقاً للمشرع الجزائري نقول عن مؤسسة أنها متوسطة إذا كانت تشغل ما بين خمسين (50) وأقل من مائتين وخمسين (250) شخصاً أو ما يعادل ذلك من وحدات العمل السنوية، ويتراوح رقم الأعمال ما بين مائتين (200) مليون وملياري دينار أو تكون حدود مجموع الميزانية ما بين مائة (100) وخمس مائة (500) مليون دينار، تلاحظ أن النسبة بين الحد الأدنى لرقم الأعمال ومجموع الميزانية هي الضعف (100/200).

أما بين الحد الأدنى فهي أربع أضعاف (500/2000) أي كلما اقتربنا من الحدود الأقصى وابتعدنا عن الحدود الدنيا كلما زادت النسبة بين رقم الأعمال ومجموع الميزانية، وأسباب وضع هذه الحدود والنسبة بينهما غير موضحة في القانون الجزائري.

¹ نبيل جواد، مرجع سابق، ص ص 75-77.

أما في الاتحاد الأوروبي رقم المال تتراوح ما بين عشرة (10) وخمسين (50) مليون يورو، أو حدود مجموع الميزانية تتراوح ما بين (10) وثلاثة وأربعون (43) مليون يورو، وبالتالي فالنسبة بين الحدين الأدنى لكل من رقم الأعمال ومجموع الميزانية هو الواحد (10/10) أما بالنسبة بين الحدين الأقصى فهي بالتقريب 1.16 (43/50)، وهذه النسبة محددة وفقا لدراسات إحصائية.

ثانيا: المؤسسات الصغيرة (PE)

وفقا للمشرع الجزائري المؤسسة الصغيرة تشغل ما بين عشرة (10) إلى تسعة وأربعون (49) شخصا أو ما يعادل ذلك من وحدات العمل السنوية، ويتراوح رقم الأعمال ما بين عشرين (20) ومائتين (200) مليون دينار أو تكون حدود مجموع الميزانية ما بين عشرة (10) ومائة (100) مليون دينار.

نلاحظ هنا أن النسبة بين الحدين الأدنى لرقم الأعمال ومجموع الميزانية هي الضعف (10/20)، ونفس النسبة بين الحدين الأقصى أي الضعف (100/200).

أما في الاتحاد الأوروبي فحدود رقم الأعمال تتراوح ما بين اثنان (02) وعشرة (10) ملايين يورو، أو حدود مجموع الميزانية تتراوح أيضا ما بين اثنان (02) وعشرة (10) ملايين يورو، وبالتالي فالنسبة بين الحدين الأدنى لكل من رقم الأعمال ومجموع أعمالها ومجموع الميزانية هي الواحد (10/10) وهي نفسها بين الحدين الأقصى.

ثالثا: المؤسسات الصغيرة جدا (TPE)

وتعرف أيضا وفقا للمشرع الجزائري بالمؤسسات المصغرة هذه المؤسسات هي التي تشغل من شخص واحد إلى تسعة أشخاص، ورقم أعمالها لا يتجاوز العشرين (20) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع الميزانية العشرة (10) ملايين دينار.

كما نلاحظ أيضا هنا أن النسبة هي الضعف (10/20) أما على مستوى الاتحاد الأوروبي، فالمؤسسة الصغيرة جدا هي التي لا يتجاوز رقم أعمالها وكذلك مجموع ميزانيتها اثني (02) مليون يورو، ونلاحظ أن النسبة بينهما هي الواحد (2/2) محددة وفقا للدراسات الإحصائية التي وضعت من قبل لجنة الشراكة الأوروبية، بحيث لا تضر بمصلحة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الصغيرة جدا.

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار النشاط:

يعرف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المادة الرابعة من القانون التوجيهي لترقيتها، على أنها مؤسسات منتجة للسلع والخدمات وكان التعريف محصورا في المؤسسات الإنتاجية، لكن الواقع غير ذلك فهي يمكن

أن تكون مؤسسات تجارية، إذا ما توفرت فيها المعايير المميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتم تصنيفها وفق هذا المعيار إلى:

أ- المؤسسات الصناعية:

هي التي تقوم بنشاط صناعي وهو تحويل المدخلات إلى مخرجات، ومن المدخلات نذكر اليد العاملة، الآلات، المواد الأولية أو قطع مصنعة أو نصف مصنعة، صنعت في المؤسسة أو في مؤسسات أخرى، وتدخل في تركيبية المنتج أو المنتجات النهائية للمؤسسة (النهائية ليست بالضرورة الموجهة نحو الاستهلاك النهائي، وإنما نهائية من وجهة نظر المؤسسة أي مخرجاتها، حيث تتوقف سلسلة الإنتاج عندها، لكنها قد تعتبر نقطة بداية في مؤسسة أخرى أي مدخلاتها).

ب- المؤسسة التجارية:

هي مؤسسة تمارس دور الوساطة بين المؤسسات الصناعية والمستهلك مهما كانت طبيعته، فهي التي تباع لتجار التجزئة لتجار الجملة أو المستهلك النهائي أو للمؤسسات الصناعية، هذه المؤسسات تشكل جزء من سلسلة التوزيع الخاصة بمنتج معين، فوجودها من عدمه يتوقف على سياسة التوزيع التي تتبعها المؤسسة الصناعية، فقد ينتفي وجودها في حال ما قامت المؤسسة بالبيع المباشر إلى المستهلك الحقيقي لمنتجاتها ونميز بين عدة أنواع من المؤسسات التجارية نقسمها حسب شكل التجارة التي تنتمي إليها وهي كما يلي:

التجارة المستقلة: تشكل من التجار الذين يمارسون نشاطا تجاريا وتكون ممثلة في:

- تجار الجملة: وسطاء يبيعون ما يشترونه وبكميات كبيرة.
- تجار التجزئة: يشترون من تجار الجملة أو من المؤسسات الصناعية، ليبيعون إلى المستهلك.

التجارة المتكاملة: تمثلها مؤسسات تشتري بكميات كبيرة وتبيع بالتجزئة، تخضع لطرق التسيير المطلقة في التسويق خاصة تلك المتعلقة بوظيفة التوزيع، كتصريف المنتجات، قوة البيع، إرسال الطلبات.

وتشكل من الأسواق التجارية المركزية بمختلف أحجامها تختلف عن بعضها من حيث المساحة، عدد المنتجات المباعة، طريقة تصريفها، الأسعار المطبقة، وتوعية المنتجات المعروضة.

التجارة التشاركية: لكي يستطيع التجار الصغار مواجهة المنافسة، أو ضغط الموردين فقد لجؤوا الى الشراكة فيما بينهم، سواء بين تجار التجزئة لتتنشأ تعاونية تجار التجزئة، أو بينهم وبين تاجر الجملة وتنشأ هنا، السلسلة الإرادية، وبين تجار التجزئة والمنتج وتنشأ ما يعرف بالعبور.

المؤسسات الخدمية: تؤدي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمات متنوعة للمتعاملين معها، سواء كانوا أسراً أو مؤسسات حكومية أو خاصة، وفي السنوات الأخيرة تشير بعض المؤلفات إلى زيادة الاهتمام بها، كونها لا تتطلب موارد مالية أولية كبيرة ومن أهم الأنشطة الخدمية الغسيل، المطاعم والفنادق، النقل والمواصلات، الاتصالات، ورش إصلاح وصيانة مختلف الآلات والحلاقة، كما نجد أيضاً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تتفرد في قيمتها ببعض الأنشطة التي لا تقوم بها المؤسسات الكبيرة، ومنها من يكون أداؤها متفاوتاً عن أداء هذه الأخيرة، ليس على المستوى الوطني أو الإقليمي بل يتجاوزها إلى المستوى الدولي، ولقد أطلق عليها H.Simon اسم أبطال الأداء المتخفين، وهذا في دراسة أجراها على عدد من المؤسسات من بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأقل من حيث معيار العمالة، وآخر ما نقوله حول معيار النشاط، نجد أن بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تأخذ مواصفات معيار العمالة ورقم الأعمال أو مجموع الميزانية ومعيار الاستقلالية، لكنها لا تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث استثنى المشرع الجزائري بعض المؤسسات الاقتصادية من كونها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من كونها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتمثل في الآتي:

- البنوك والمؤسسات المالية.
- شركات التأمين.
- الشركات المسعرة في البورصة.
- الوكالات العقارية.
- شركات الاستيراد والتصدير ماعدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني، عندما يكون رقم أعمالها المحقق من عملية التصدير يقل من ثلثي (3/2) رقم الأعمال الإجمالي أو يساويه.

3- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المعيار القانوني:

عندما يرغب شخص في إنشاء مؤسسة، فقد يقوم بذلك بمفرده أو مع مجموعة من الأشخاص، بحيث يكونون شركاء فيما بينهم، ويقومون باختيار شكل قانوني معين، يتوقف على عدة معايير، قد تكون ذاتية نذكر منها طبيعة العلاقة الموجودة بين الأشخاص، هل هم من عائلة واحدة أو لا؟ وقد تكون موضوعية كحجم المؤسسة طبيعة النشاط والمزايا التي يرغب أصحاب المؤسسة في الحصول عليها.

وتنقسم الشركات حسب شكلها القانوني إلى شركات أشخاص وشركات أموال، فالأولى تتميز بعدم الاستقلالية بين الذمة المالية للشركاء والذمة المالية للشركة، أي الشركاء مسؤولون مسؤولية غير محدودة عن ديون الشركة، محدودة منها شركات التضامن، شركات التوصية وشركات ذات المسؤولية المحدودة، المؤسسة ذات الأسهم، وهذه المؤسسات إما أن تنشأ من طرف شخص واحد، ومنها مؤسسات الأفراد والمؤسسة ذات الشخص

الوحيد وذات المسؤولية المحدودة أو من طرف شخصين أو أكثر كشركات التضامن، الشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات الأسهم، ونذكر منها:

شركات التضامن (SNC): تعتبر شركة التضامن من أكثر الشركات شيوعاً في الحياة المهنية وذلك لأنها تتكون من عدد محدود من الشركات معروفين لبعضهم البعض ويتوفر بينهم عامل الثقة وعادة ما تكون بين أفراد الأسرة الواحدة أو أصدقاء يتعاونون فيما بينهم للقيام بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة وقد تنشأ أيضاً للحاجة إلى رؤوس أموال عند وجود أزمة مالية كتدخل صديق مقابل الحصول على الأرباح فيقدم حصة مالية في الشركة التي تقوم بينهما، وتعرف بأنها "الشركة التي يباشر فيها الشركاء باسمهم جميعاً الأنشطة الاقتصادية"، ومن هذا جاءت تسمية شركة التضامن والتي ما تزال تعرف إلى يومنا هذا.

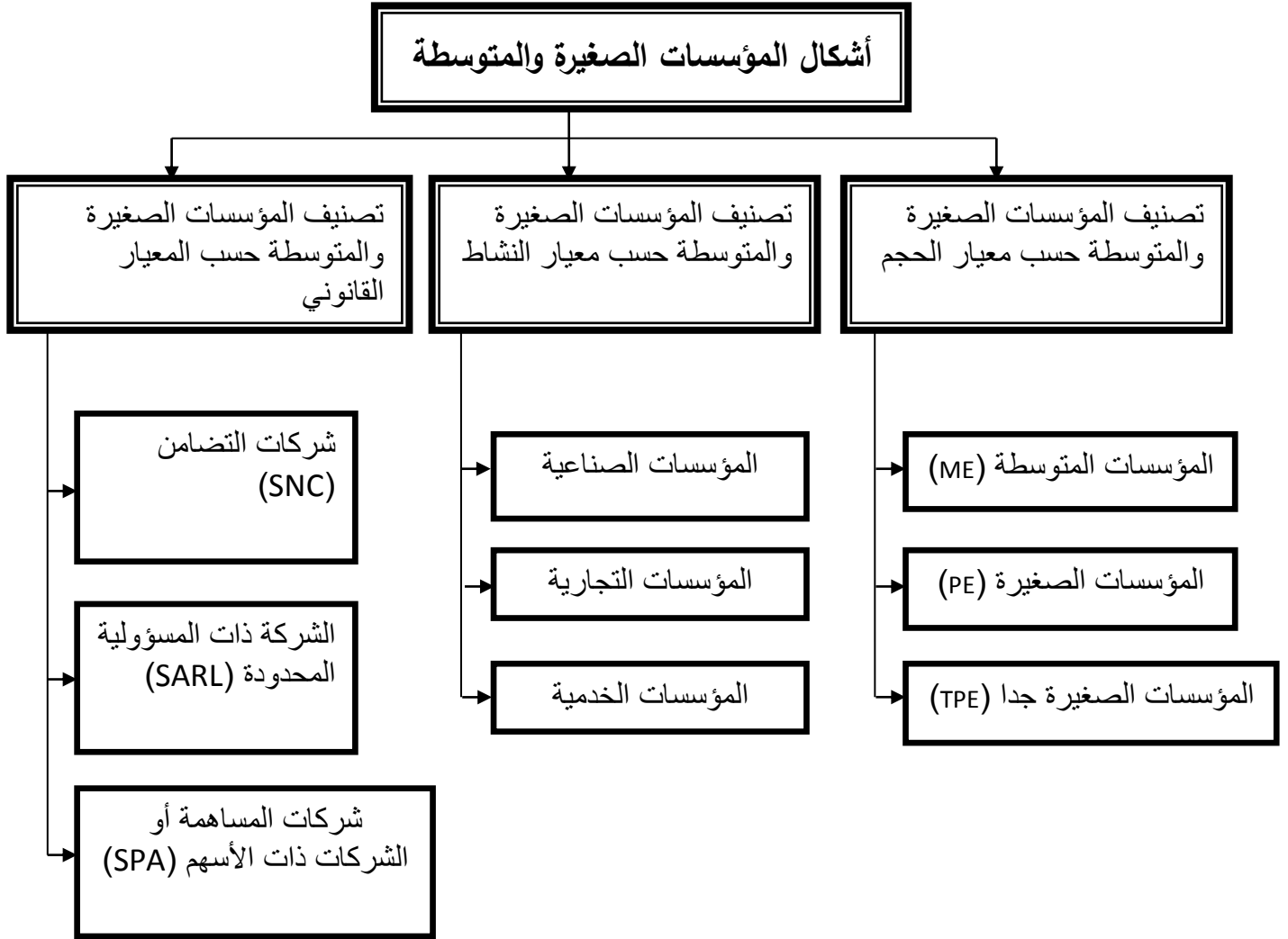
الشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL): ظهر هذا النوع من الشركات في أواخر القرن 19 في ألمانيا وتحديداً في منطقتي الألزاس واللورين بموجب قانون 1892 ثم انتشرت منها إلى فرنسا فباقي دول العالم، وذلك لقدرتها على مواجهة التجارة المتوسطة والمحافظه على الاعتبار الشخصي والاشترك العائلي، وتعرف الشركة ذات المسؤولية المحدودة على أنها شركة تجارية تتحدد مسؤولية كل شريك فيها بمقدار حصته في رأسمال ويمكن أن يكون لها عنوان ويخضع انتقال الحصص فيها للقيد القانونية والاتفاقية الواردة في عقد الشركة، ولا تنشأ لها الشخصية الاعتبارية بمجرد العقد بل تحتاج إلى إجراءات أخرى.

شركات المساهمة أو الشركات ذات الأسهم (SPA): تحكمها قوانين متعددة، ولقد اكتفينا بما يلي:

- لا يجب أن يقل عدد الشركاء عن سبعة (07) أشخاص.
- تكون مسؤولية الشركاء محدودة بقدر حصصهم في رأسمال الذي ينقسم على الأسهم.
- تسمى شركة المساهمة باسم معين مع ضرورة أن يكون مسبقاً أو متبوعاً بذكر شكلها القانوني ورأسمالها.
- رأس المال المؤسسة لا يجب أن يقل عن خمسة (05) ملايين دينار إذا ما لجأت إلى الادخار العلني، ومليون دينار في حالة مخالفة ذلك.
- يدير شركة المساهمة مجلس الإدارة المشكل من ثلاثة إلى خمسة أعضاء.
- يراقب مجلس المديرين مجلس المراقبة الذي يراقب أعمال الشركة بشكل دائم، يتراوح أعضاء مجلس المراقبة بين سبعة (07) واثنى عشر (12) عضواً، وينتخبون من طرف الجمعية العامة.
- تتولي الجمعية العامة المشكلة من المساهمين أو وكلائهم اتخاذ بعض القرارات التي تتجاوز صلاحيات مجلس الإدارة ومجلس المراقبة، كما تتعاون الجمعية العامة مع المجلسين والحالة الخاصة في هذه الشركة

هي شركات التوصية بالأسهم، وهي شركات يكون رأسمالها مقسما الى أسهم بين شريك متضامن أو أكثر، وشركاء موصين مساهمين لا يتحملون الخسائر إلا بما يعادل حصصهم في رأسمال.¹

الشكل رقم (01): أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر : من اعداد الباحثة بناء على معلومات من البنك .

¹ ساكر فوزية: دور الائتمان الإيجاري في تمويل الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر، العلوم الاقتصادية، 2015/2014، ص33-37.

الفرع الرابع: عوائق تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم دول العالم العديد من العراقيل التي تؤثر بشكل مباشر على أدائه وقدراته التنافسية، نظرا لهشاشته وضعف تحكمه في التكنولوجيا الناتج عن عدم كفاية الموارد المالية التي تسمح بتجديد وتكوين رأس المال الثابت ومن بين العراقيل التي تواجهها هذه المؤسسات ما يلي:

أولاً: عوائق المحيط التشريعي:

ترجع أسباب ضعف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من حيث قدرتها على التحكم في التكنولوجيا إلى حداثة نشأتها، وفي هذا الإطار تنص نظرية الفجوة التكنولوجية على أن مجال التخصص في منتج معين يتحدد بسبق المؤسسة أو الدولة إليه، فالمؤسسة السابقة تتمكن من تخفيض التكاليف وتحسين المنتج بمعدل أعلى من معدل المؤسسات اللاحقة وتعتبر معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية حديثة النشأة ويرجع ذلك إلى القيود التشريعية التي كانت مفروضة عليها قبل سنة 1993، خاصة القيود المفروضة على نشأة القطاع الخاص، الذي يتنافى ومبادئ النموذج الاشتراكي الذي يركز على المؤسسات الكبيرة والعمومية التي ظلت في مركز اهتمام السياسة الاقتصادية ورغم أن إجراءات التأميم في سنة 1996، قد استثنت المؤسسات الصغيرة، كما أن قانون الاستثمار 284-66، قد منح الحرية للقطاع الخاص، إلا أن هذا الأخير قد استثني من إجراءات التخطيط والتمويل مما أثر بشكل سلبي على توسعه، هذا من جهة ومن جهة ثانية أجبر قانون الاستثمار مختلف المؤسسات المتوسطة والصغيرة على ضرورة الحصول على ترخيص من اللجنة الوطنية للاستثمارات (CNI)، بعد توفيرها لعدة شروط معقدة، الإجراء الذي أفقد ثقة المؤسسات الخاصة بها، فحلت في سنة 1981، ومنه فالقانون سمح بنشأة القطاع الخاص، لكنه قيده بالترخيص الإلزامي من طرف اللجنة الوطنية للاستثمارات مما منح حق الاحتكار للدولة في مختلف القطاعات الاقتصادية الحيوية، وأصبحت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مكملة وفي خدمة المؤسسات العمومية.¹

وضعت السلطات العمومية في سنة 1982 قيود جديدة على توسع القطاع الخاص، ومن بينها ما يلي:

- فرض إجبارية الحصول على الترخيص بالاستثمار على كل المؤسسات.
- تحديد الحد الأقصى للتمويل البنكي بنسبة 30% من المبلغ الإجمالي للاستثمار المقبول.
- تحديد الحد الأقصى لتكلفة الاستثمارات بمبلغ 30 مليون دينار بالنسبة لإنشاء المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة وبمبلغ 10 مليون دينار بالنسبة لمؤسسات الأفراد والمؤسسات الجماعية.

¹ عايب ياسين، اشكالية التمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم الاقتصادية، 2010/2011، ص 197-198.

- منح ملكية عدّة مؤسسات من طرف فرد واحد.

كان الهدف الأساسي من تلك الإجراءات يكمن في عدم السماح للقطاع الخاص بالتوسع لكي لا يهيمن على القطاعات الحيوية للاقتصاد الوطني، وسمح له من ممارسة النشاط الاقتصادي في الحدود المدروسة وفي بعض القطاعات المتروكة من طرف تحول الاقتصاد الجزائري من نموذج المؤسسات الكبيرة إلى نموذج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات العمومية، كقطاع الصناعات الغذائية، الصناعة الميكانيكية والصناعات النسيجية، وظل القطاع الخاص مقيداً بالتشريعات الهادفة إلى تقييد توسعه إلى غاية إصدار قانون النقد والقرض الذي سمح لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية، إلا أن القانون قد تضمن عبارة صريحة تمنع الخواص من ممارسة بعض الأنشطة الاقتصادية المخصصة للدولة أو المؤسسات المنقرعة منها، وهذا الإجراء قد تم إلغائه بموجب قانون الاستثمار لسنة 1993، الذي أكد على ضرورة توحيد المعاملة بين القطاعين العام والخاص في مختلف العمليات والمجالات، ولنا أن نستدل على ذلك من خلال العمليات المتكررة لتأهيل المؤسسات الاقتصادية التي تمت بكل شفافية سواء كانت المؤسسة عمومية أو خاصة.

ثانياً: إشكالية العمالة المؤهلة

لا تهتم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول النامية بجلب التكنولوجيا المتقدمة، كما أنها غالباً ما تكون غير قادرة على تكييفها بما يتلاءم ومتطلباتها، وذلك بسبب نقص أنظمة التدريب المهني ونقص اليد العاملة الكفاء والمؤهلة وفي دراسة البنك العالمي حول علاقة التشغيل بأنظمة التعليم، وجد أن التركيز على دراسة العلوم الإنسانية والاجتماعية أكثر من التركيز على العلوم والهندسة، وفي أكثر من نصف دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حوالي ثلثي الطلاب يتخصصون في العلوم البشرية وهذا النمط في الالتحاق بالتعليم هو عكس الملاحظ في دول شرق آسيا ودرجة أقل في أمريكا اللاتينية، وذلك لدرجة أن التنمية الحديثة تتطلب الابتكارات التكنولوجية وتطويرها لخدمة المجتمعات التي تنشأ فيها، ولقد انعكس ذلك في الجزائر على توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القطاعات الاقتصادية، فنجد أن تعداد المؤسسات العاملة في القطاع الصناعي الذي يركز بدرجة أكبر على التكنولوجيا لا يمثل إلا بنسبة 17% من إجمالي عدد المؤسسات، باستثناء قطاع الأشغال العمومية والبناء يلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في الجزائر هي مؤسسات خدمية نظراً للطبيعة الخاصة لهذا القطاع تجاه التقلبات التكنولوجية الحادة وتجديد المعرفة التكنولوجية للعمال، كما أن قطاع الصناعة تهيمن عليه الصناعات الغذائية وذلك بما يقارب نسبة 5%، وهو ما يؤيد فكرة عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استقطاب العمالة الماهرة في مجال العلوم والتكنولوجيا المعاصرة، كما أن الجزائر من أكثر الدول التي ترتفع بها نسبة البطالة المزودة بالشهادات الثانوية والجامعية، وذلك بما يقارب نسبة 80%.¹

¹ عايب ياسين، مرجع سابق، ص 199.

وحتى منتصف عشرية التسعينيات من القرن الماضي كانت تتشكل من مؤسسات صغيرة جداً وبعض المؤسسات الحرفية، هذا القطاع كان عاجزاً عن منافسة القطاع العمومي بما في ذلك قطاع الوظيف العمومي في مسألة استقطاب الأيدي العاملة، ويرجع ذلك الى سببين أساسيين:

- الاستقرار النسبي للمداخل في القطاع العام، حيث أن سياسة العزل أو الفصل نادراً ما تطبق، ويرجع ذلك إلى سياسة وضعية الاحتكار التي تتميز بها المؤسسة، وهو العامل الذي لا يدفع بالمسير أو العامل إلى المبادرة لتحقيق الأفضل.

- قسوة الشروط المطبقة في القطاع الخاص بالمقارنة مع الشروط المطبقة في القطاع العام، خاصة من حيث ساعات العمل والمجهورات، حيث ظلت المؤسسة العمومية ومؤسسات القطاع العام الأخرى تحتوي على عمالة زائدة إلى يومنا هذا وبدرجة أقل-- بعد برنامج التعديل الهيكلي المبرم مع صندوق النقد الدولي في سنة 1995 الذي أثر بإدراج عدة برامج للخصوصية نتج عنها تسريح العمالة الزائدة في مختلف المؤسسات الاقتصادية حتى تلك التي لم تخصص بعد.

ثالثاً: التسويق

يرتبط نجاح المؤسسة في تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها بنجاحها في إدارة التسويق، وبعد نظام التسويق، وبعد نظام التسويق بالجزائر نظام حديث النشأة، إذ أنه نادراً ما لأدرج في اهتمامات السياسات الإصلاحية قبل مخطط التصحيح الداخلي الذي أعتبر عملية مراجعة مخطط التسويق بالمؤسسة من أهم الأهداف التي يصبو المخطط إلى تحقيقها وذلك عن طريق التركيز على المنتج، الأسعار قنوات التوزيع والترويج.

يرجع ضعف التسويق في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى العديد من العوامل، نوجز أهمها من حيث التأثير وإعاقة تطوير هذا القطاع من المؤسسات في العناصر التالية:

- ضعف المداخل التي تسمح بتغطية تكاليف التسويق، حيث نادراً ما تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تخصيص تكاليف التسويق والإشهار، هذا الأخير إن وجد فانه ما يقتصر على لافتات بسيطة، أو التحول إلى المعارض الوطنية أو الدولية.¹

- صيف السوق حيث تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق المجاورة لها.

¹ عايب ياسين ، مرجع سابق ، ص 200.

- ضعف الترابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة المحلية والأجنبية، حيث يساهم الإشهار الذي تقوم به المؤسسات الكبيرة في حالة اعتمادها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الترويج لمنتجاتها.

رابعاً: ضعف إنشاء الثقافة المقولالية.

أجمع العديد من الباحثين في ميدان الفكر أن التعقيدات وتقل الإجراءات الإدارية من أهم عوائق انتشار المقولالية في المجتمعات النامية، فكلما زادت المدة المخصصة لإنشاء المشروع كلما قل انتشار فكر الاستثمار والمقولة وفي دراسة للبنك العالمي سنة 2010، شملت 183 دولة، صنفت الجزائر في المرتبة 150، أي في المراتب الأخيرة من حيث ثقل الإجراءات الإدارية والفساد الإداري، وعموماً يتأثر فكر المقولالية بعدة عوامل من بينها ما يلي:

- 1) **عوامل الحماسية:** تم دراستها (عامل الحساسية، العامل A) بكثرة في الولايات المتحدة الأمريكية كدراسة MEYER- F و POSENMAN- H وهو عبارة عن مجموعة معقدة من الأنشطة والسلوكيات التي يمكن ملاحظتها على الأشخاص اللذين يرغبون في تحقيق هدف معين، أما BEGLEY-T فيرى أن هذا العامل هو الإجابة على التحدي المرفوع من طرف شخص معين.
- 2) **الرغبة في تحقيق الذات:** وهي الرغبة المقولة وبيبرز هذا العامل أكثر لدى المسيرين والأشخاص ذوي التكوين الجيد والأشخاص الذين كان لهم دور في إنشاء المؤسسة، حيث أن المسير الذي ساهم في إنشاء المؤسسة تتولد لديه الرغبة في مواصلة تحقيق النجاح ويطرجم ذلك من خلال توسيع مصادر التمويل، جذب المهارات وتحسين الأداء الذي يضمن النمو السريع للمؤسسة.
- 3) **الرغبة في الاستقلالية:** يعتبر هذا العامل امتداداً لعامل تحقيق الذات، ولا يعني الانفراد في اتخاذ القرارات بل يعني على الخصوص ممارسة السلطة في حدود معينة.¹

خامساً: أزمة العقار

يعتبر العقار من أهم وأولى العقبات التي تواجه تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لأنه يواجهها خلال المراحل الأولى من نشأتها، إذ أن المؤسسة قد تتوقف خلال تلك الحدود نظراً لعدم تمكنها من الحصول على قطعة أرض داخل منطقة صناعية أو منطقة نشاط ولقد أرجع لمجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي القيود المتعلقة بالحصول على عقار، إلى عوامل بيروقراطية بحتة، حيث أن العقار يخضع لعدة نصوص تشريعية

¹ عايب ياسين ، مرجع سابق ، ص 201.

وتنظيمية وتشتت سلطة اتخاذ القرار المتعلقة بتوزيعه بين عدة هيئات لا تملك الحسم كالوكالة العقارية المحلية والوكالة الوطنية لترقية الاستثمار.

سادسا: عوائق التمويل

اعتبرت مسألة تمويل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عن طريق مختلف المصادر المتاحة بما في ذلك هيئات الدعم الحكومي، ثاني إشكالية بعد مشكلة العقار تصادف إنشاء وتوسع هذا النوع من المؤسسات، في حين يصنفها البنك العالمي في المرتبة الأولى من بين المشاكل التي تعيق الاستثمار في الجزائر.

سابعا: غياب التحفيزات الضريبية الجمركية

تلعب التحفيزات الضريبية والجمركية دوراً هاماً في تنمية وتوطين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم إسهامها في تحقيق السياسات التنموية، ومن بين التحفيزات الجمركية ما يلي:

- إن الأعباء الضريبية تتحملها هذا النوع من المؤسسات لا يساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي بل يؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي.
- ان السياسة الضريبية تجاه هذه المؤسسات يجب أن تأخذ بعين الاعتبار.
- التشجيع على الاستثمار ومن ثم عدم معاملتها بمعدل ضريبي على أرباح الشركات مثل: المؤسسات العمومية الاقتصادية بل يجب أن يخفض بحسب المنطقة وبحسب نوع المنتج.
- التشجيع على التشغيل وذلك بإلغاء الأعباء العالية (LES CHARGES PATRONALES) تماما.

ثامنا: الغياب التام للمعلومة الاقتصادية

- إن للمعلومة الاقتصادية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور في:
- اتخاذ القرار السياسي والإداري والاقتصادي.
- معرفة القدرات وتحسين استعمال الطاقة الإنتاجية الموجودة في التوسع.

- بناء علاقات متينة وصحيحة بين الأمر والمأمور غير أنه في موضوع المعلومة الاقتصادية هناك نقص على أكثر صعيد.¹

المطلب الثالث: أهمية الإيجار التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: أسباب اللجوء إلى الاستئجار

هناك عدة أسباب تدعو إلى اللجوء إلى الاستئجار كبديل تمويلي من أهمها:

مقابلة الاحتياجات المؤقتة: حيث تحتاج المنشآت أحيانا إلى معدات وأصول معينة لأجل نشاط عرضي (مثل آلة حفر، سيارة... الخ) فبدل الشراء تؤجرها لأنها تحتاجها مرة أخرى.

إمكانية إنهاء الاستئجار: تزداد أهمية هذا الشرط في حالة المعدات التي تتميز بالتطور السريع الحاسبات الآلية حيث يتم تحويل ونقل مخاطر التقادم من المستأجر إلى المؤجر.

المزايا الضريبية: يحقق كل من المستأجر والمؤجر مزايا ضريبية كنتيجة لعملية الاستئجار حيث أن أقساط الإيجار تعتبر مثلها مثل الفائدة على القروض من التكاليف التي تخصم من الإيراد قبل سداد الضريبة.

الاحتفاظ برأس المال: يمكن الاستئجار من احتفاظ المنشأة بأموالها واستخدامها في استثمارات بديلة طالما أنها تحصل على خدمات الأصل الذي تحتاج إليه دون الحاجة إلى شرائه.²

الفرع الثاني: المصادر الخارجية

وتتمثل في مصادر الإقراض المختلفة والتي نجد من بينها ما يلي:

✓ إن الإيجار التمويلي lessing أو تأجير الأصول لا يتيح للمستثمر عدم شراء الأصول الثابتة بغرض استعمالها ولكن بإمكانه تأجيرها للاستفادة منها في العملية الإنتاجية يتيح للمؤسسة التي لا تملك إمكانيات مالية كبيرة أو التي لا تستطيع الحصول على قروض من المؤسسات المالية استئجار الأصل بهدف استعماله أو شراؤه وقد عرف هذا النشاط نموا كبيرا في الو.م.أ ثم في الدول الرأسمالية الأخرى، وهذا الإيجار يشمل أصغر الأشياء كالتجهيزات المكتبية إلى الآلات ووسائل النقل كالشاحنات، الطائرات، البواخر، والعقارات، وقد سجلت أول عملية استئجار في بريطانيا عام 1800 وهذا بتأجير عربات السكك الحديدية.

¹ العايب ياسين، مرجع سابق، ص 208.

² رايح خوني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، 2008، ص 130.

✓ ويعتبر الإيجار كمصدر تمويلي يماثل القرض مع الاختلافات المترتبة على امتلاك الأصل والضمانات والعلاقة بين المؤجر والمستأجر ولا يمكن اعتبار التمويل الإيجاري بديلا للقروض ولكنه مكمل لها، "وهذا حسب إحدى الدراسات التي تمت في الـو.م.أ والتي شملت 600 مؤسسة خلال خمسة سنوات من 1976 إلى 1987"، توصل الباحثون من خلالها إلى أن المؤسسات التي تستعمل قروضا كبيرة يرافقها زيادة الإيجار التمويلي.¹

تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في تمويل المؤسسات والمتوسطة:

تتمثل مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الـو.م.أ في ثلاثة مصادر أساسية هي: البنوك، شركات رأس المال، المخاطر، شركات الإيجار، هذا بالإضافة إلى مصادر أخرى أقل درجة منها كصناديق التوفير وشركات التمويل أما الدول فدورها محدود نتيجة لليبرالية الشبه مطلقة للاقتصاد الأمريكي.

1- البنوك:

كان اهتمام الـو.م.أ بحل مشكلة الإقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مبكرا جدا مقارنة ببقية العالم فنجد انه عام 1953 أنشأت إدارة المشروعات الصغيرة وهي مخولة بمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو المشاركة في منح القروض بالتعاون مع المؤسسات الإقراض الخاصة وذلك بعد أقصى قدره \$ 500.000 لكل حالة، وتضع هذه الهيئة سقفا أقل من ذلك لمساهمتها في منح القروض على أن يساهم البنك في كل الأحوال بقيمة 25% من القرض الممنوح هذا ومن جهة أخرى تقوم إدارة المشروعات الصغيرة أيضا بضمان القرض الذي يمنحه البنك لغاية 90% من قيمة القرض أو \$ 500.000 أيهما أقل والجزء الأكبر منه.²

الفرع الثالث: أهمية الإيجار التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة

يمكن للتمويل الإيجاري أن يكتسي أهمية قصوى للاقتصاد ككل وللمؤسسات الاقتصادية بصورة خاصة، إذ يعتبر أداة فاعلة وذات مردودية بالنسبة لتمويل مختلف الاستثمارات ويمكن أن تلخص أهميته بالنسبة للمؤسسات المصغرة في النقاط التالية:

- يمكن أن يساعد المؤسسات المصغرة على الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم قدرتها على الإقراض من البنوك.
- يساعد على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة.

¹ رباح خولي، مرجع سابق، ص160-161.

² رباح خوني، مرجع سابق، ص167.

- يساعد التمويل الإيجاري المؤسسات في القضاء على العجز في التمويل الذاتي وعدم اللجوء إلى التمويل الخارجي وخاصة البنوك التي تفرض شروط قاسية ومنها مشاكل الضمانات.

وبصفة عامة يمكننا القول إن المزايا التي قدمها التمويل الإيجاري كأسلوب للتمويل يساعد وبشكل كبير المؤسسات الصغيرة على تمويل احتياجاتها الاستثمارية والحصول على تجهيزات وآلات جديدة وأصول ثابتة التي لا تستطيع تمويلها بقروض مصرفية نظراً لضعف قدرتها على الاقتراض وهذا راجع لعدم توفرها على شروط القروض التي تقرضها البنوك إضافة إلى ضعف مواردها الذاتية.¹

المبحث الثاني: الدراسات السابقة

يتناول هذا المبحث العديد من الدراسات السابقة التي قام بها الباحثون حيث قاموا بمعالجة إشكاليات مختلفة في مواضيع الإيجار التمويلي.

المطلب الأول: دراسات سابقة حول الإيجار التمويلي

الفرع الأول: دراسة محمد زراق مذكرة بعنوان مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة عقود الإيجار التمويلي

قامت هذه الدراسة بالبحث في الموضوع المحاسبي الذي له أهمية كبيرة في المؤسسات الممارسة لعمليات الإيجار، حيث تعتبر عمليات الإيجار التمويلي من أبرز الوسائل التي تلجأ إليها المؤسسات لتمويل نشاطاتها المتعلقة بالاستغلال والاستثمار، ويتم المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي وفقاً لما جاء به النظام المحاسبي المالي، حيث أن هذه الأخيرة تبني وينسبها كبيرة جداً على المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 عقود الإيجار وتم التوصل إلى أهم النتائج التالية:

✓ يعتبر عقد الإيجار الذي يربط بين المستأجر والمؤجر وذلك العقد الذي يخول للمستأجر الاستفادة من المزايا الاقتصادية للأصل المستأجر، مقابل أن يقوم هذا المستأجر بدفع سلسلة دفعات دورية على أن يستفيد في نهاية العقد من انتقال الملكية.

¹ قطاف ليلي، يوسعدة سعيدة: الانتماء الإيجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع دراسة تطبيقية لمؤسسة BCR بسطيف، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف، 25 و 28 ماي 2003.

✓ تحثل المعالجة الجبائية لعقود الإيجار مكانة معتبرة ضمن التقنيات المعتمد عليها في حساب النتيجة الجبائية، فنظرا لاختلاف القواعد المحاسبية عن الجبائية في الجزائر تقوم المؤسسات بإعداد القوائم الجبائية بعد إعادة معالجة أفساط الإيجار المسجلة محاسبيا.¹

الفرع الثاني: دراسة صفا عمر خالد بلعاوي، مذكرة النواحي القانونية في عقد الإيجار التمويلي وتنظيمه الضريبي.

تناولت هذه الدراسة بعض الجوانب القانونية والضريبية لعقد الإيجار التمويلي لما فيها من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد المطبقة على العقد في ضوء الاختلافات الشديدة حول طبيعة هذا العقد وتوصلت إلى أن عقد الإيجار التمويلي عبارة عن عقد قائم بذاته ذو طبيعة خاصة تميزه عن بقية العقود التقليدية وله أحكامه الخاصة، كما عرضت هذه الدراسة التنظيم الضريبي لنشاط الإيجار التمويلي والأحكام الضريبية.²

الفرع الثالث: دراسة بوزيد عز الدين، مذكرة بعنوان دور الإيجار التمويلي في تنمية الاستثمارات دراسة حالة بنك البركة، الجزائر، 2013/2014

تناولت هذه الدراسة صيغة الإيجار من خلال أهم صيغ التمويل، بحيث أن الإيجار التمويلي يساهم في ترشيد قرارات التمويل في المؤسسة ويشجع المؤسسات على شراء الأصول وتحديثها حتى تواكب التطورات التكنولوجية، مما يخفض من تكلفة إنتاجها ويحسن من نوعية المنتجات ويمكن المؤسسات من المنافسة وهذا يؤدي إلى تزايد الصادرات مما يعكس بالإيجاب على الاقتصاد الوطني ومع ازدياد أهمية الإيجار التمويلي وانتشاره منها القانونية والتطبيقية كما أن اتخاذ المؤسسات قرار الإيجار التمويلي كبديل للاقتراض كونه يحقق الخصائص التي تميز غيره من مصادر التمويل الأخرى خاصة إذا كانت نسبة الإيجار التمويلي أقل من 100% ولقد ركزت هذه الدراسة على استعراض مفهوم الإيجار التمويلي وأشكاله وأهميته، وأهم النتائج المتوصل إليها:

◀ يضمن البنك لزيائنه معدل مردودية أعلى مما تتضمنه السوق البنكية بصدد تمويل نشاطاتهم بما فيه التمويل الإيجاري في سبيل إنجاح ما خططوا له من تنمية الاستثمارات.

◀ تحميل تكاليف الصيانة على المستأجر، وهو شرط مخالف للمتطلبات الشرعية الخاصة بصيغة التمويل الإيجاري الذي تقضي بأن يتحمل المؤجر مسؤولية المالك للأصل محل الإيجار.

¹ محمد زراق: مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة التأجير التمويلي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2014/2015.

² صفا عمر خالد بلعاوي، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة ماجيستر في النزاعات الضريبية، جامعة فلسطين، 2005.

◀ يعتبر التمويل الإيجاري والذي يمثل تقنية مستحدثة لتمثيل المؤسسات الاقتصادية والذي يمنح المؤسسات إمكانية تحديد التكنولوجيا وكذا توسيع استثماراتها.¹

المطلب الثاني: دراسات سابقة حول الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: مداخلة بربيش السعيد، التمويل الإيجاري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تناولت هذه المداخلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية تجاوزها للصعوبات التمويلية وذلك بفضل ابتكار واستخدام تقنيات حديثة على مستوى البنوك بما يمكنها من التحكم في المخاطر والتكاليف، حيث عمدت إلى توضيح واقع التمويل المصرفي في الجزائر، ومدى فعالية الوكالات والهيكل المستحدثة من طرف الحكومة لهذا الغرض وتوصلت إلى النتائج التالية:

◀ النظام المصرفي الجزائري شهد عدة تطورات ولكن رغم ذلك مازالت البنوك لم تلعب الدور الحقيقي في الوساطة المالية

◀ لازالت بدائل التمويل الأخرى المتاحة ضعيفة وغير كافية للقيام بعمله التمويلي خاصة اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.²

الفرع الثاني: دراسة ساكر فوزية، مذكرة بعنوان دور الائتمان الإيجاري في تمويل الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة بنك البركة وكالة الوادي، 2015/2014.

تناولت هذه الدراسة أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة أصعب مشكل تواجهه هو مشكل الحصول على التمويل اللازم بضمان الاستمرارية والتوسع في النشاط وتطرق إلى مصادر التمويل المختلفة بما فيها الائتمان الإيجاري الذي هو في طور الإقبال من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أنه لا تزال هناك معوقات مازالت تواجه هذا النوع من القروض من قبل الدول، كذلك نقص الوعي لدى الأفراد في التمويل عن طريق هذه القروض وتوصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

◀ الائتمان الإيجاري هو عقد لتأجير عتاد أو عقارات متضمن لوعده بيع الأصل موضوع العقد في نهاية مدة ذلك العقد.

¹ بوزيد عز الدين: دور التأجير التمويلي في تنمية الاستثمارات، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2014/2013.

² بربيش السعيد، مداخلة بعنوان التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة باجي مختار، عنابة.

◀ لقد وضعت الجزائر عدة إجراءات لتسهيل وتشجيع هذا النوع من القروض إلا أنه ما زالت تواجه صعوبات في تطبيق هذا النوع من القروض.¹

المطلب الثالث: أوجه التشابه وأوجه الاختلاف

الفرع الأول : ما يميز هذه الدراسة

اهم ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات الاخرى مايلي :

- مكان الدراسة بحيث اجريه هذه الدراسة في بنك متمثل في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
- منهج هذه الدراسة يتمثل في دراسة تطبيقية
- معالجة الإيجار التمويلي على أنه أهم مصادر تمويل المؤسسات الاقتصادية من قبل البنوك ومن هذه البنوك بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في ولاية عين الدفلى والذي يطبق العملية وفقا لأحكام القانون الجزائري اضافة الى معالجة المحاسبية للإيجار التمويلي للعقارات .

الفرع الثاني: أوجه التشابه

جميع الدراسات السابقة كان الهدف منها التحدث عن الإيجار التمويلي وأهميته في الاقتصاد الوطني ودوره الفعال في تمويل المؤسسات والمشاريع، حيث أنها حالة من التعقيدات ويبرز ذلك في التزامات المؤجر نحو المستأجر وهي كذلك من أحدث تقنيات التمويل وجميع الدراسات حيث اعتمدت على المنهج الوصفي في الإطار النظري وتطرقت إلى الجانب القانوني.

الفرع الثالث: أوجه الاختلاف

اختلفت أغلب الدراسات من حيث الموضوع الذي عولج به الإيجار التمويلي حيث درس بوزيد عز الدين الإيجار التمويلي من الجانب الاقتصادي، أما محمد زراق فدرس الإيجار التمويلي من الجانب المحاسبي، أما صفاء عمر خالد بلعاوي فدرست الإيجار التمويلي من الناحية القانونية.

كما اختلفت بعض الدراسات من حيث العينة التي أجريت على مستواها الدراسة الميدانية.

اختلفت هذه الدراسات من حيث طبيعة معالجة البيانات، إذ اعتمد البعض منها على المنهج الوصفي التحليلي، والبعض الآخر على المنهج التجريبي، كما اختلفت في النتائج المتوصل إليها من خلال الدراسات السابقة يمكن

¹ ساكر فوزية: دور الائتمان الإيجاري في تمويل الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014.

استنتاج أن كل الدراسات اتفقت على أن الإيجار التمويلي يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، ويساهم في تسريع تنفيذ المشروعات لما يوفرها الإيجار التمويلي من إمكانيات للمؤسسات بالإضافة إلى تخفيض عبء شراء الأصول.

خلاصة الفصل:

لقد حاولنا من خلال دراستنا للفصل الأول التعرض لماهية الإيجار التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الذي يلعبه الإيجار التمويلي في تمويل هذه المؤسسات بحيث أن الإيجار التمويلي له دور أساسيا في تزويد المشروعات بما يحتاجه من الأصول وقد أصبح هذا النوع من التمويل من أكثر الطرق الحديثة استخداما وتوسعا.

فلإيجار التمويل أطرافا يتعامل بها وهي المؤجر المتمثل في مؤسسة الإيجار التمويلي التي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد وتقوم بنشاط مالي مخصص، ونجد المستأجر وهو الطرف الذي سعى للحصول على الأصل تفاوضنا مع المورد حول السلعة، التكلفة والمدة، أما الطرف الثالث فهو المورد الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا لمعايير متفق عليها بالنظر لاحتياجاتها لضمان استقرارها وبقائها لبناء تنمية اقتصادية تساهم في تغييرات السوق ولتعزيز بحثنا قمنا بالتطرق لأوجه التشابه والاختلاف للدارسين السابقين هنا للموضوع.

الفصل الثاني

دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

CNEP

ولاية عين الدفلى

تمهيد:

سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى الجانب التطبيقي للإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث تمت الدراسة في بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة عين الدفلى، كما اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج التجريبي.

ولقد قسمنا هذا الفصل إلى:

- المبحث الأول: الطريقة والأدوات المستخدمة في البحث.
- المبحث الثاني: عرض النتائج ومناقشة الفرضيات.

المبحث الأول: مجال الدراسة الميدانية.

سنتناول في هذا المبحث تقديم بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، وعرض الأدوات المستخدمة في البحث.

المطلب الأول: ماهية الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

يعد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك واحد من المؤسسات التمويلية في الجزائر، ولقد أدت ضرورة إيجاد صيغة مصرفية وآلية للتمويل العقاري غداة الاستقلال إلى إنشاءه بموجب القانون 64 - 227 المؤرخ في 10 أوت 1964 ليكون بذلك أول مؤسسة تمويلية.

الفرع الأول: التطور التاريخي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك -

إن أول وكالة للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط افتتحت أبوابها يوم 10 مارس 1967 بتلمسان، وقد مر الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتطورات ومراحل هي:

أ- **الفترة من 1964 - 1970**: تسمى مرحلة الانطلاق والهيكلية، ولقد اقتصر دور الصندوق في هذه المرحلة على جمع المدخرات بسبب فوائد متدنية.

ب- **الفترة من 1971 - 1979**: تسمى مرحلة التخصص في النشاط حيث في هذه المرحلة شجعت النصوص القانونية صيغة "إدخال - سكن" فزادت هذه الديناميكية التي ربطت الإدخار بإمكانية الاستفادة من السكن بالنسبة لزبائن المؤسسة وقد لعب الصندوق في هذه المرحلة دور الممول لمشاريع السكن الاجتماعي وتميزت هذه المرحلة عموما بتخصيص نشاط الصندوق في جمع المدخرات وتمويل السكن أما القروض المعتمدة فكانت جد ضئيلة.

ت- **الفترة من 1980 - 1987**: تسمى مرحلة اللامركزية في نشاط الصندوق.

انطلاقا من اعتبارات عدم التوازن بين عرض السكنات والطلب عليها كان لزاما على المؤسسة أن تتكيف مع هذا الواقع الجديد الذي تميز بتشجيع المبادرة الفردية والترقيين العموميين لاعتماد مشاريع ممولة عن طريق الأموال المدخرة فتوسع بذلك مجال منح القروض ابتداء من عام 1982 ليشمل علاوة على القروض الممنوحة للمدخرين أصحاب الودائع منذ 1979 قروضا لغير المودعين، كما تم سن القانون رقم 86 - 07 المؤرخ 1986 - 03 - 04 المتعلق بالترقية العقارية الذي نشط عملية تمويل مؤسسات الترقية العمومية لكن أهم ما يميز هذه المرحلة زيادة عدد المودعين ولامركزية منح القروض.

ث- **الفترة من 1988 - 1997**: تسمى مرحلة تنويع الخدمات المصرفية واعتماد القروض البنكية غير العقارية، في هذه المرحلة تم التنويع في الخدمات والتوجه نحو القروض البنكية غير العقارية لأصحاب المهن الحرة ونلمس ذلك فيما يلي:

- اعتماد القروض للمقاولين والترقيين الخواص.
- إقراض الشركات، التعاونيات، صناديق الأعمال الاجتماعية والتعاضدية.
- وبالنسبة للقروض الفردية استهلت بسياسة مساعدة الإسكان التي مكنت شريحة من المجتمع الاستفادة منها ورافق هذا التنويع في الخدمات جلب رؤوس أموال أكثر.

ج- **فترة ما بعد 1997**: تسمى مرحلة التوسع في النشاطات وتميزت هذه المرحلة أساسا ب بروز نشاط الشبكات التي أفرزت عام 1992 بصفة خاصة في مجال تمويل السكن الترقوي ومنح القروض، وبصفة عام تميزت هذه المرحلة بتحول المؤسسة إلى بنك وذلك وفقا لقرار بنك الجزائر رقم 97 - 01 المؤرخ في 27 جويلية 1997.

وفي عام 2005 تم إعطاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك إمكانية التمركز أكثر من تمويل البناءات التحتية والنشاطات المرتبطة بالبناء لاسيما بإنجاز أملاك عقارية ذات طابع مهني وصناعي، فقام بتمويل البنيات التحتية الفندقية، الرياضية، التربوية، الثقافية.

وفي عام 2007 تم إعادة التمركز الاستراتيجي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك، من خلال السماح له بتقديم القروض العقارية للخواص، القروض الرهينة المقررة بالنصوص القانونية سارية المفعول لدى البنك، القروض الاستهلاكية.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك:

يمكن اعتبار هيكله الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك ذات طبيعة هرمية متصلة الحلقات وتتكون هذه الهيكل من تنظيم مركزي وتنظيم لا مركزي حيث يتكون الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك من عنصرين هامين يمكن ذكرها على النحو التالي:

أولاً: التنظيم المركزي للمؤسسة: نجد في قمة الهرم الهيكل التنظيمي مجلس الإدارة الذي يعد بمثابة الهيئة الرئيسية بالمؤسسة وله مهام واسعة إذ يتولى وضع التنظيمات الداخلية واتخاذ القرارات الهامة والملزمة كما يقع على عاتقه ضمان التكيف والمواكبة لكل المستجدات الحاصلة.

ثانياً: التنظيم اللامركزي للمؤسسة: تنظم المؤسسة لا مركزيا على مستوى الشبكات والوكالات التابعة كما

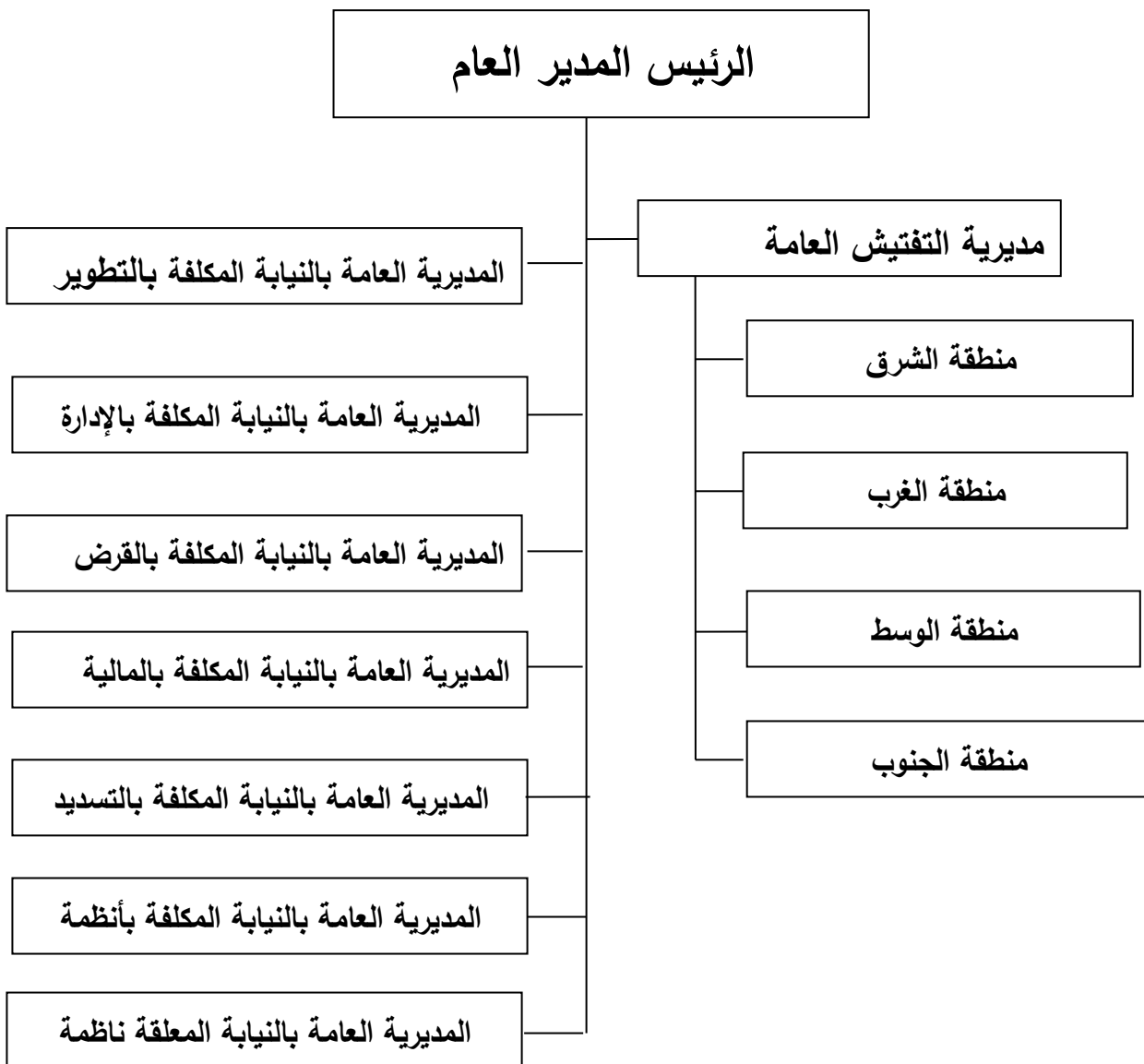
يلي:

1. **المديريات الجهوية:** تعتبر هيئة دعم للوكالات الموزعة على المحيط الإقليمي والمعرفة بواسطة نصوص تنظيمية حيث تقوم بكل الأعمال المفوضة من طرف المديرية العامة على المستوى الجهوي أي أن الشبكة هي الناطق باسم السلطات والوحدات المحلية التي تستطيع تمويلها تبعا للإمكانيات التي تستخدم كل المشاريع المرتبطة، وتمارس مديرية الشبكة على المستوى الجهوي جملة من العمليات أهمها: التخطيط، التوجيه، التنظيم والتنسيق.

2. **الوكالات:** يبلغ عدد الوكالات 251 وكالة وهي موزعة على كامل ولايات الوطن.

ويمكننا توضيح الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك في شكل مخطط.¹

الشكل (2): الهيكل التنظيمي المركب للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك-



المصدر: الهيكل التنظيمي للبنك على الموقع: <http://www.cnepbanque.dz>

¹ زيارة الموقع الإلكتروني عبر الرابط بتاريخ 2017/04/24 على الساعة 09:30 صباحا <http://www.cnepbanque.dz>

الفرع الثالث: وظائف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك-

إن الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك يحتل مرتبة مرموقة ورائدة في مجال السوق العقاري بالجزائر منذ أن تأسست، وبعد أحد أعمدة البنوك العمومية بالجزائر وهو يسعى دائما إلى تطوير خدماته المصرفية لتلبية احتياجات زبائنه المتزايدة ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم وذلك من خلال الوظائف التي يقوم بها والتي نعددها فيما يلي:

أولاً: جمع المدخرات: يمنح الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك زبائنه عدة طرق لتوظيف أموالهم في إطار جمع المدخرات والتي يمكن توضيحها فيما يلي:

أ- **توظيف أي لدى الطلب:** وهي ودائع رصيدها مستحق الطلب في الحال أي يمكن للزبائن سحب ما أودعوه من أموالهم في أي لحظة والمصرف هنا مجرد خزانة لأموالهم يحتفظون لديه ويسحبون منها ما يشاءون وفي أي وقت، فالبنك هنا يلعب دور المؤمن أو أمين الصندوق بالنسبة للزبائنه المودعين. وتتعتمد المؤسسة صيغة دفاتر الإدخار وهي دفتران يكونان محل تسجيل عمليات الدفع والسحب وهما:

- دفتر الإدخار لأجل السكن (LEL) .

- دفتر الإدخار الشعبي (LEP).

ب- **التوفير لأجل:** تختلف الودائع لأجل عن الودائع تحت الطلب في كونها إيداعية بطبيعتها ومجمدة إلى حين حلول أجل التاريخ المقرر لاستردادها، ويعتمد البنك في هذا الصنف صيغة " إيداع لأجل " وهي ودائع بفوائد حيث تحدد هذه الفوائد تبعا لمدة الإدخار.

ثانيا: منح القروض: يعتبر السكن مهما بسيطا أحد العناصر الضرورية الذي يجب أن يتحقق لكل أسرة لذا اتجهت الدولة الجزائرية عادة الاستقلال وفي إطار سياستها الاشتراكية إل التكفل بهذا الأمر للآثار الناجمة عن هذه المشكلة سواء في أبعادها السياسية أو الاقتصادية أو الاجتماعية، فإن الإسراع في وضع التطورات الملائمة لحل الإشكال وجعله في صلب أولويات السلطة العامة فقامت الدولة بإنشاء الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك الذي من مهامه منح قروض للأفراد على نوعين منها القروض لفائدة المدخرين وأخرى لغير المدخرين والفرق بينهم يكمن في نسبة الفائدة حيث تقدر بـ 5.8 للمدخرين و 25.10 لغير المدخرين.

الفرع الرابع: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك وكالة عين الدفلى:

تم إنشاء وكالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط سنة 1985 وتتوفر هذه الوكالة على أجهزة تكنولوجية بالحاسب الآلي وجهاز الصراف الآلي والتي كان الغرض من استخدامها رفع وزيادة جودة الخدمة المصرفية المقدمة.

• **الهيكل التنظيمي لوكالة عين الدفلى:**

يضم الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك وكالة عين الدفلى مجموعة من العناصر تتمثل في: المدير، السكرتارية، المساعد العام، أربعة مصالح وكل عنصر من هذه العناصر له مهام خاصة به. ويمكن توضيح ذلك في مجموعة النقاط التالية:

أ- **المدير:** الشخص المسؤول على الإدارة والتنسيق بين المصالح كما يقوم بالمتابعة الميدانية لكل العمليات المصرفية.

ب- **المدير المساعد:** هو الشخص الذي يقوم بالمتابعة ويعد دوره بمثابة الدور المتمم لعمل المدير.

ت- **مصلحة التوفير والإدخار:** تهتم بفتح الحسابات، منح بطاقات الدفع الإلكترونية، جمع المدخرات الخاصة والصغيرة للأفراد.

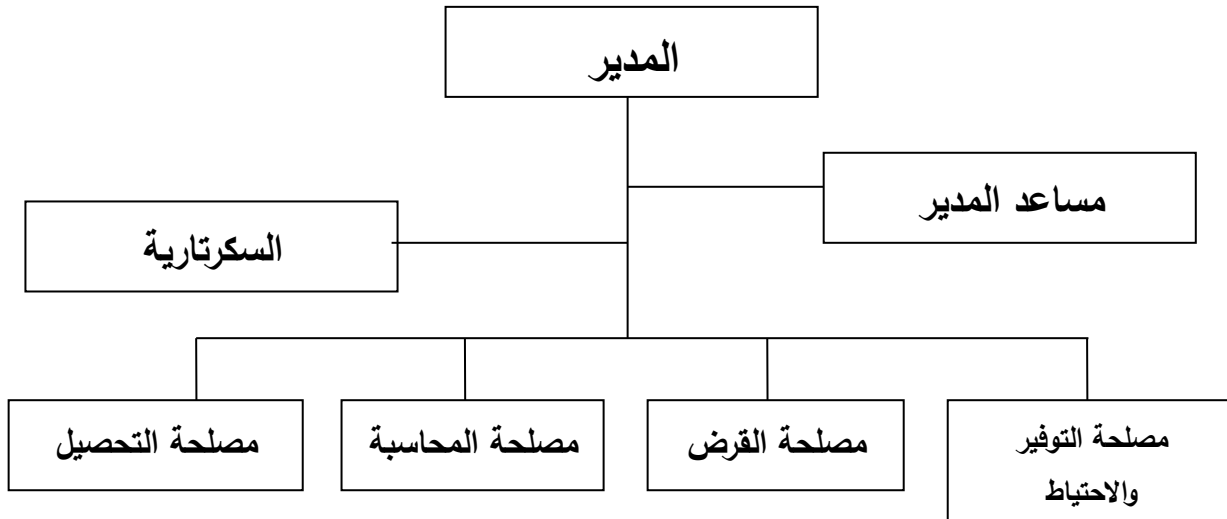
ث- **مصلحة القرض:** تهتم بدراسة ملفات القرض والموافقة على منح القروض.

ج- **مصلحة المحاسبة:** تهتم بتسوية الحسابات لمختلف العمليات البنكية.

ح- **مصلحة التحصيل:** تهتم بتحصيل القروض وإعداد جدول استهلاك القرض.¹

ويمكن توضيح الهيكل التنظيمي للوكالة في الشكل رقم (03):

الشكل رقم (03) الهيكل التنظيمي لوكالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك - عين الدفلى -



المصدر: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك - ولاية عين الدفلى -

¹ www.cnepbanque. Dz ، مصدر سابق.

المطلب الثالث: تأسيس شركات الإيجار التمويلي في الجزائر وشروط اعتمادها:

رغم تأخر ظهور شركات الإيجار التمويلي في الجزائر إلا أن التشريع الخاص بها جاء خلا التنظيم رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996، الذي يحدد قواعد تأسيس مؤسسة الإيجار التمويلي وشروط اعتمادها الموضوعة من قبل مؤسسة إيجار تمويلي أن يضع للقواعد والشروط التي وضعها البنك المركزي من خلال هذا الغرض.

فيجب أن تحتوي على الشروط التالية:

- يجب أن تتخذ شركة الإيجار التمويلي شركة المساهمة يكون رأسمالها الاجتماعي يساوي على الحد الأدنى 100 مليون دج.
- يجب على مؤسسي الشركة التقدم بطلب التأسيس إلى مجلس النقد والقرض مرفقين بملف يحدد مضمونه من طرف بنك الجزائر.
- قرار الاعتماد الممنوح من طرف محافظ البنك المركزي ينشر في الجريدة الرسمية والذي يتضمن تحديد المقر الاجتماعي للمؤسسة.
- عنوان وأسماء المسيرين الرئيسيين في الشركة.
- مبلغ رأس المال وكيفية تقسيمه على المساهمين.

وكما جاء في المادة 13 من نفس الأمر أنه يجب على شركات الإيجار التمويلي أن تخضع نشاطاتها للإشهار.

وجاءت بعدها التعلية رقم 96 - 07 المؤرخة في 22 أكتوبر 1996 التي تحدد شروط اعتمادها، والتي تحدد مكونات الملف الذي يدعم مؤسسة الإيجار التمويلي:

- اسم مؤسسة الإيجار التمويلي.
- التعريف بالمساهم.
- مبلغ ونسبة المساهمة وما يعادلها في حقوق التصويت.
- نوعية نشاط المساهم.
- المسيرين الأساسيين للمؤسسة.
- النشاط المالي الممارس من طرف المساهم والمؤسسات المرتبطة به.

إضافة إلى أنه كل تعديل في النظام الأساسي المتعلق بالمساهمة أو رأس المال الشركة يجب أن يخضع للموافقة المسبقة لمحافظة بنك الجزائر، وعلى حسب ما سماها المشرع الجزائري أن هذه العملية تجارية ومالية فعلى شركات الإيجار التمويلي أن تأخذ بعين الاعتبار قواعد الحذر حتى تستعمل هذه التقنية داخل إطارها المنشود.¹

الفرع الثاني: صعوبات تطبيق الإيجار التمويلي في الجزائر:

إن التأخر الذي شهده انتشار الإيجار التمويلي في الجزائر، يعود إلى أسباب عديدة يمكن حصرها فيما يلي:

- تخوف البنوك من هذه الصيغة التمويلية من حيث المردودية والمخاطر.
- وجود بنوك عمومية مثقلة بالديون مع ضعف قدرتها التمويلية.
- غياب المبادرة والإبداع لدى بنوكنا خاصة مع التزامها بفتح القروض للاستثمارات المقررة من قبل الدولة.
- عدم مرونة وتطور النظام المالي الجزائري.
- عدم وجود إطار تشريعي ينظم ويحكم هذه العملية.²
- ضعف تهيئة المحيط الملائم، وعدم وضوح الرؤية والشفافية فيما يخص الإصلاحات.
- غياب التحفيزات المنشطة لهذه الصيغة خاصة الجانب الجبائي.
- التأخر في تأسيس بورصة الجزائر.
- عدم احترافية رجال البنوك وتأهيل المهنة المصرفية.
- غياب إدارة حقيقية من الدولة في تنظيم ودعم الإيجار التمويلي في الجزائر.

إن كل هذه العوائق والقيود يجب أن تزول لما لها من أثر سلبي في التطبيق والعمل بهذه الصيغة التمويلية خاصة لما لها من دور بارز في تمويل المؤسسات الاقتصادية ومن وراءها الاقتصاد الجزائري ككل.³

الفرع الثالث: تمويل الإيجار التمويلي في الجزائر.

تشهد السوق الجزائرية إقبالا كبيرا ومتزايدا فيما يخص الطلب على استئجار الآلات، وبالرغم من أن المؤسسات المتخصصة ليس بإمكانها تلبية رغباتهم، فقد سنت الدراسات على مستوى الولايات.

¹ بن عزة هشام، دور القرض الإيجاري Leasing في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد 2011. 2012. ص ص 179. 181.

² خوني رابح، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2006. ص 12.

³ خوني رابح، المرجع السابق، ص 12.

ففي ولاية سيدي بلعباس تقدر الملفات المطروحة على مستوى وكالة تشغيل الشباب لسنة 2000 بـ 482 ملف لإنشاء مؤسسات صغيرة حيث تم قبول سوى 147 مشروع من طرف البنوك الممولة فمن بين المشاريع التي تم تمويلها هو القطاع الزراعي الذي أخذ 31% من المجموع الكلي للاستثمارات، بالإضافة إلى القطاع العام الذي يحصل على 41% وقطاع الصناعة والمهن الحرة وقطاع البناء (4%، 9%، 5%).

إن عملية التحديد والإحلال التي تعيشها وحدات القطاع العام وعملية الزيادة من الكفاية الإنتاجية والتشغيلية يترتب عنها الزيادة في الإنتاج مع تحسين جودته ولاسيما أن الجزائر دخلت في عقد شراكة مع السوق الأوروبية، الشركة وهي مقبلة عن قريب لتتضم إلى المنظمة العالمية للتجارة.

في مجال الصحة: مازال قطاع الصحة يعيش عجزا فيما يخص عدد المستشفيات ومقارنة بالعدد المتزايد للسكان بالإضافة إلى المعاناة من نقص الآلات والأجهزة الطبية المتطورة مما يتطلب تحسينه عن طريق التمويل بالإيجار لأجهزة طبية كأجهزة الأشعة وفحص القلب ووحدات العناية المركزية وحجرات العمليات.

أما فيما يخص قطاع الري فقد وضع السدود وإنشاء شركات لتأجير العتاد الزراعي للري كالشركة الجزائرية لإيجار الأصول المنقولة وشركة دعم الإيجار العربية للجزائر.

ومن جانب قطاع الصيد البحري، بقي متأخرا عن القطاعات الأخرى، إن لم نقل معدوما تقريبا فعال، فقد اهتمت الجهات المسؤولة بتمويل هذا القطاع بحيث قدم مخطط التمويل بتعهد من خلال كل من مؤسسته FIDA والقرض الإيطالي crédit Italien والسوق الأوروبية communauté européenne هذه التجربة لتحريك ودفع السياسة الوطنية لترقية تشغيل الشباب بمشاركة الدول وتدعيمها في التمويل فحصلنا على إحصائيات التي تبين ما يقارب 150 تعاونية على 350 التي تكونت واستفادت من هذه الوسيلة لمساعدة الدول وتسيطر مستقبلا لتطوير هذا القطاع بتمويل مشروعين:

- الأول لتدعيم المؤسسات الصغيرة، زوارق لـ 5 أمتار ولكن بقوة تصل إلى 16 - 20 متر.
 - الثاني لتمويل الباخرات ذات الحجم الكبير للصيد في أعماق البحار وهذا لتنمية وتطوير إنتاج أمثل.
- ولعل المعطيات التي تم الحصول عليها أحسن دليل على استثمار الجزائر في المجال الزراعي بما فيه الآلات والمعدات للزراعة، الري، والصيد بالإضافة إلى إنشاء المؤسسات الصغيرة التابعة لهذا القطاع من طرف مؤسسة SALEM وهذا مبين في الجدولين التاليين: يبين الاستثمارات المحققة المتواجدة في الجزائر العاصمة والتي قامت بتمويل مشروعات على المستوى الوطني ومست مختلف الولايات وهذا كالاتي:

الجدول رقم (2): يبين الاستثمارات المحققة لاستعمال القرض الإيجاري للاستثمار المعدات والآلات الزراعية

رقم الترتيب	الولايات	المبلغ بالمليون دج	نسبة لمجموع الاستثمارات
01	الجزائر العاصمة	89.099.204.27	%19.96
02	البلدية	61.171.594.68	%14.11
03	البويرة	52.526.852.00	%12.68
04	عنابة	22.713.589.05	%9.14
05	تبيازة	33.296.669.09	%5.58
06	عين الدفلى	20751.014.91	%4.45
07	سوق اهراس	19.490.07677	%4.18
08	ورقلة	18.493.89971	%3.96
09	أدرار	17.839.217.00	%3.82
10	تيارت	14.185.094.07	%3.04
11	الشلف	14.045.152.22	%3.01
12	سيدي بلعباس	9.029.797.19	%2.9
13	عين تيموشنت	7.723.89236	%1.65
14	بجاية	7.692.475.99	%1.64
15	قسنطينة	8.918.600.60	%1.62
16	تلمسان	6.919.403.79	%1.33
17	وهران	6.616.492.32	%1.30
18	الجلفة	6.246.669.11	%1.04
19	برج بوعرييج	6.092.001.08	%0.93
20	بومرداس	4.884.914.28	%0.93
21	الأغواط	4.381.404.82	%0.92
22	المسيلة	3.515.991.56	%0.76
23	خنشلة	3.421.222.19	%0.74
24	بسكرة	3.262.083.62	%0.70

الجدول رقم (3): يبين الاستثمارات الموزعة على مستوى الوطن

الاستثمار	التكلفة	العقود		المؤسسات الصغيرة المشروعات
		النسبة %	العدد	
النسبة %	المبلغ بالمليون دج			
61.99	295.8276.82	70	172	العتاد الفلاحي
4.99	32.837.179.84	12	32	سيارات النقل الريفي
8.03	38.330.620.78	06	17	سيارات
4.41	21.071.443.23	03	09	سيارات للتبريد
0.21	1.045.000.00	1.20	01	وسائل النقل والمواصلات
17.64	84.284.243.85	21.20	59	المجموع 1
0.60	84.284.218.27	01.20	03	شبكات الري
5.67	2.884.218.27	0.40	02	مطحنة
4.08	27.084.457.81	0.40	01	صيد
0.35	19.483.065.00	0.80	01	معدات (ملكية كهربائية)
4.47	1.771.202.50	4	04	جمع الحليب
0.65	21.035.982.90	0.40	01	زراعة البيوت البلاستيكية
3.49	3.110.000.00	0.80	02	تربية الدواجن
0.71	3.402.206.69	0.40	01	تربية المواشي
0.35	1.690.206.69	0.40	01	صناعة خلايا النحل
20.37%	97.056.888.88	8.80%	16	المجموع 2
100%	477.168.709.55	100%	247	المجموع الكلي

المصدر: عاشور كنوش وعبد الغني حريري، مرجع سابق، ص 18.

شهد القطاع الفلاحي انتعاشا اقتصاديا حيث حقق حوالي 19.96% من نسبة الاستثمار الإجمالي الموزع في الجزائر العاصمة وحتى في البلدية بنسبة 14.11% والبويرة 12.68% مقارنة بمناطق أخرى التي لم تستفد بشكل كبير من هذه الاستثمارات كوهان، تلمسان، الأغواط، وهذا راجع إلى أن هؤلاء المستفيدين ذوي أراضي فلاحية رعوية، وتحتاج إلى تدعيم في هذا المجال بالإضافة إلى أن هذه المناطق التي توجد بالقرب من المؤسسة الممولة SALEM بإمكان مراقبتها بصفة مستمرة وما شجع هذه المؤسسة أو بالأحرى شركة SALEM على تمويل هذه المشروعات هو تجربة وخبرة هؤلاء الفلاحين في هذه المجال وحسن استغلالهم وتسييرهم للعتاد الفلاحي.

أما فيما يخص الاستثمار في المؤسسات الصغيرة كما نراه في الجدول فنلاحظ أن ما عدا تأجير العتاد الفلاحي نجد مؤسسات كالمطحنة أو تربية الدواجن أو المواشي وغيرها قليلة وهذا راجع إلى أن الشباب الراغب في الاستثمار ليس له كفاءة في الميدان.

ومن الأسباب الإدارية التي تؤدي إلى رفض الاستثمار هو عدم تأهيل صاحب المشروع أو نقص في الوثائق الخاصة بالملف.

إن الإيجار التمويلي يعتبر بديلا أكثر مرونة لطرق التمويل طويلة ومتوسطة الأجل وإستراتيجية جديدة لتغيير العمل المصرفي كما يعتبر الركيزة الأساسية لإعادة إنعاش الاقتصاد الوطني.¹

¹ بوزيد عز الدين، دور التأجير التمويلي في تنمية الاستثمارات دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الاقتصاد تخصص مالية بنوك، 2013. 2014. ص 37. 40.

المبحث الثاني: تفسير نتائج البحث

المطلب الأول: الوثائق المطلوبة في إيجار التمويل العقاري لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

الملف القانوني والإيداعي:

- طلب تمويل (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك)
- نسخة من بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة للشخص الموكل من طرف المؤسسة.
- شهادة الميلاد للأشخاص الطبيعية.
- نسخة من السجل التجاري.
- نسخة من بطاقة التسجيل الجبائية.
- نسخة من الأنظمة الأساسية (بتحديد سلطات المسير وتوزيع الأسهم من بين المساهمين).
- بطاقة معلومات متعلقة بالمقاول أو المسيرين (مراجع تقنية تجرية في ميدان النشاط...).
- تصريح باستشارة مركزية المخاطر لبنك الجزائر (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط).
- تصريح باستشارة مركزية غير مؤداة لبنك الجزائر (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط).
- المبرر الأصلي للوضع الجبائية وشبه جبائية (cacobath; casnos cnas أقل من 3 أشهر).
- وعد بالبيع موثق أو وثيقة استعلامية "إيجار تمويلي" (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط).
- كشف تقديري موثق يتضمن تفاصيل قيمة الصفقة بدمج سعر البيع المتفق عليه للملك العقاري تكاليف التسجيل وأتعاب الموثق.
- كل الوثائق الأخرى (الاعتماد، تصريح الاستغلال...إلخ) تصدر من طرف السلطات المعنية.

الملف التقني:

- نسخة من عقد الملكية، مسجل ومشهر للملك الذي يمول /أو نسخة من الدفتر العقاري أو CC6.
- تقرير تقييمي للملك العقاري مع شروط الصور يعده مكتب دراسات معتمد من طرف المحاكم.
- شهادة سلبية للرهن للملك الذي يمول يكون تاريخه لا يتعدى شهرا.
- شهادة تأمين CAT – NAT
- نسخة من شهادة المطابقة التقنية للبناء بالنسبة للمباني المشيدة قبل 2003.

الملف المالي:

- دراسة تقنية اقتصادية.
- مخطط الخزينة يعتمد على مدة التمويل (حسب وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط).
- مخطط التكاليف (الصفقات، أذينية الطلبية) عند الاقتضاء.

- مبررات الصفقات المنجزة عند الاقتضاء.
- البيانات المالية جداول الحصيلات لثلاث سنوات ممضية.
- تقرير مدقق الحسابات للشركات ذات رأسمال (SPA, SARL)
- حصيلة وجداول الحصيلات النوعية تغطي فترة التمويل وتحمل إمضاء وختم الأشخاص المؤهلة (المسيرين والمحاسبين)
- عقد الإيجار التمويلي للمؤسسة عند الاقتضاء
- كشف التعريف البنكي.
- الحالات المالية لثلاث سنوات للنشاطات الأخرى لطالب التمويل.
- بطاقة الذمة المالية.
- كشف الحساب البنكي لثلاث أشهر الأخيرة.
- جداول امتلاك القروض (اعتماد إيجار قرض استثماري قرض استغلالي... للمؤسسة)

المطلب الثاني: تطبيق عملية الإيجار التمويلي في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك وكالة عين الدفلى.

يختار عميل البنك الأصول غير المنقولة (العقار) التي يريد اقتناؤها ويتفاوض مع البائع حول شروط شراءها.

يقدم للبنك طلب التمويل لشراء الأصول غير المنقولة مدعما بعقد الملكية والشهادة السلبية والدفتر العقاري وكل الوثائق الأخرى المطلوبة.

بعد دراسة ملف التمويل من جانب المخاطرة الضمانات، المردودية والمطابقة وفي حالة موافقة الهيئات المختصة يتم منح التمويل لتسديد مبلغ الأصول غير المنقولة إلى الموثق الذي يقوم بتحرير عقد البيع باسم البنك بصفته المالك الوحيد لها ويتم البيع بالشروط المتفق عليها بين العميل والبنك.

بعد اتفاق العميل مع بائع الأصل موضوع عملية الإيجار التمويلي يوقع البنك مع العميل على عقد الإيجار التمويلي الذي يجب أن يتضمن بوضوح العناصر الجوهرية للعقد وتعيين الأصول المؤجرة تعيينا دقيقا.

يسلم عقد الإيجار التمويلي بعد توقيعه إلى الموثق الذي تسند له مهمة تحرير عقد بيع العقار موضوع عملية الإيجار التمويلي ويسلم ثمن الشراء لهذا الموثق بواسطة صك بنكي.

يشهر عقد الإيجار التمويلي مع عقد بيع العقار موضوع العملية بمصلحة الشهر العقاري كما لدى مصلحة التسجيل والطابع لمديرية الضرائب مع عقد البيع مع التذكير أن تسجيل هذه العقود معفى من حقوق التسجيل طبقا لتعليمات وزارة المالية رقم 01 المؤرخة في 15 أوت 2011.

لاحتساب الإيجار الدولي فإن الصيغة المطابقة لمبادئ البنك تتمثل في إضافة هامش ربح معقول من الطرفين لقيمة شراء الأصل.

يوكل البنك العميل استلام الأصل من البائع والقيام بكل الإجراءات الإدارية المتعلقة بالانتفاع بالعين المؤجرة.

وينتهي عقد الإيجار التمويلي بتسديد كافة الإيجارات المتفق عليها في آجالها، وفي حال الإيجار التمويلي المالي فقط يتناول البنك لصالح العميل على الأصل مقابل قيمتها المتبقية.

إن تعلق التأجير حول عقار في طور الإنجاز وسينجز مستقبلا، يمكن للبنك توكيل المستعمل لإنجاز أشغال البناء لحسابه وتمويله العملية بصفته صاحب المشروع.

وفي حالة ما إذا كانت القطعة الأرضية مالك للمستعمل يمكن لهذا الأخير إما بيعها للبنك بموجب عقد بيع (إيجار تمويلي متبادل) وتأجيرها له لمدة تساوي المدة المحددة في عقد الإيجار وفي الصيغة يجب أن تعود ملكية البناية للمستعمل بموجب العقد.

المطلب الثالث: المعالجة المحاسبية للإيجار التمويلي

حالة الإيجار في العقارات تميز هنا بين ثلاثة حالات:

الحالة الأولى: إذا كانت الأقسام المستقبلية وثنم التنازل محدد بالقيمة السوقية يتم اعتبار هذه العملية كعملية بيع عادية وبالتالي فسيتم تسجيل نتيجة التنازل محاسبيا.

الحالة الثانية: إذا كان ثمن البيع أقل من القيمة السوقية للأصل فسيتم تسجيل الخسارة بالمقاصة مع الأقساط التي تكون أقل من القيمة السوقية والتي يتم توزيعها على مدة العقد المحدد.

الحالة الثالثة: إذا كان ثمن البيع أكبر من القيمة السوقية للأصل يتم امتلاك الفرق خلال نفس المدة، وللتوضيح أكثر نأخذ المثال التالي:

قامت مؤسسة بتاريخ 01/01/ ن بالتنازل عن مقرها الاجتماعي لمؤسسة مالية، حيث ينص العقد على أن المؤسسة يمكنها استئجار البناية خلال العشر سنوات (10 سنوات) القادمة، مع العلم أن هذه البناية تم اقتناؤها مقابل 6000000 دينار، وقد بلغت أقساط الاهتلاك 2500000 دينار.

الحالة 01: ثمن التنازل 9000000 دينار والقسط يتناسب مع القيمة السوقية.

المبلغ		البيان	رقم الحساب	
دائن	مدين	N	دائن	مدين
	9000000	البنك		5×
	2500000	اهتلاكات مجمعة		28×
6000000		بناءات	2×	
5500000		نواتج التنازل عن البنائات	7×	

الحالة 02: ثمن البيع أقل من القيمة السوقية للأصل حيث أن ثمن التنازل 9000000 دينار والقيمة السوقية 10000000 دينار، حيث أن نواتج التنازل البالغة 5500000 يتم تسجيلها مباشرة في الحساب (7×) ونواتج التنازل عن الأصول الثابتة كما في الحالة الأولى.

ثمن التنازل 3000000 دينار والقيمة السوقية 4000000 دينار، إذ أن الأقساط تتناسب مع القيمة السوقية، ومنه خسارة التنازل البالغة 500000 دينار يتم تسجيلها مباشرة كما يلي:

المبلغ		البيان	رقم الحساب	
دائن	مدين	N/01/01	دائن	مدين
	3000000	البنك		5×
	2500000	اهتلاكات مجمعة		28×
	500000	نواتج التنازل عن البنائات		6×
6000000		بناءات	2×	

ثمن التنازل 3000000 دينار والقيمة السوقية 4000000 دينار، حيث أن الأقساط أصغر من القيمة السوقية بـ 10 سنوات، بافتراض أن الأقساط ثابتة واهتلاك الخسارة خطي يكون التسجيل المحاسبي كما يلي:

المبلغ		البيان	رقم الحساب	
دائن	مدين	N/01/01	دائن	مدين
	3000000	البنك		5×
	2500000	اهتلاكات مجمعة		28×
	500000	نواتج التنازل عن البنائات		6×
6000000		بناءات	2×	
	50000	أقساط		
50000		مصاريف موزعة		

الحالة 03: ثمن التنازل 9000000 أكبر من القيمة السوقية للأصل 8000000، يتم توزيع نتيجة التنازل الناتجة عن سعر البيع المرتفع (1000000) على مدة التأجير المتوقع، بافتراض أن الأقساط ثابتة، تكون القيود المحاسبية كما يلي:

المبلغ		البيان	رقم الحساب	
دائن	مدين		دائن	مدين
	9000000	N/01/01		5×
	2500000			28×
6000000				2×
4500000				7×
1000000				
	100000			
100000				

خلاصة الفصل:

تناولنا في هذا الفصل الجانب التطبيقي للدراسة، وتم تقديم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، إضافة إلى الإيجار التمويلي في الجزائر ومكانته في الاقتصاد، بحيث انه يمثل أفضل طريقة تمويلية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وتناولنا الصعوبات التي تعيق تطبيق الإيجار التمويلي في الجزائر واهم الوثائق اللازمة الواجب توفرها عند طلب الإيجار التمويلي العقاري في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط.

خاتمة

خاتمة

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أهم ملامح الاقتصاديات الحديثة في تحقيق التنمية الاقتصادية، حيث انفردت هذه المؤسسات بعدة خصائص ومميزات كسهولة إنشاءها وبساطة هيكلها التنظيمي والمعرفة التفصيلية بالسوق وقدرتها الكبيرة على الابتكار والتجديد، وبالرغم من ذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرضة لمجموعة من المشاكل وأهمها مشكل الحصول على التمويل اللازم لضمان الاستمرارية والتوسع في النشاط، وعليه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد أمامها تشكيلة واسعة من وسائل ومصادر التمويل المتوفرة في سوق التمويل.

ويعد الإيجار التمويلي شكلا من أشكال التمويل وهو يقدم بذلك بديلا لعملية شراء الأصل من أجل الحصول على خدماته أو حيازته، خاصة في عدم توفر الأموال اللازمة لعملية الشراء، ويعتبر قرار الاستئجار قرارا يوفر للمؤسسة عملية حيازة الأصل الثابت، وعملية تمويلية في نفس الوقت، بشرط الوفاء بالالتزامات المنصوص عليها في عقد الاستئجار.

فالإيجار التمويلي يسمح للمؤسسات تحديث وسائل الإنتاج واستخدام التكنولوجيات المناسبة لزيادة قدرتها التنافسية وبالتالي تغطية احتياجاتها التمويلية المتزايدة والتقليل من العوائق التي تفرضها الجهات الدائنة.

ويمكن استخلاص بعض النتائج وكذا بعض الحلول والتوصيات التي تساهم في تحقيق التنمية ونجاح هذا التمويل.

خاتمة

نتائج اختبار الفرضيات:

بالنسبة للفرضية الأولى تثبت صحة هذه الفرضية بأن القرض الإيجاري وسيلة تمويلية من بين عدة وسائل أخرى بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجعلها تتناسب مع احتياجاتها المالية.

الفرضية الثانية: تثبت صحة هذه الفرضية وذلك بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر أساس ونواة الاقتصاديات المعاصرة نظرا لمساهمتها الكبيرة في زيادة النمو الاقتصادي، وهذا راجع إلى الخصائص المميزة لها من مرونة والقدرة على التجديد والتطوير والإبداع بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على مقاومة الاضطرابات والصمود في أوقات الأزمات، وهذا ما يفسر اتجاه الاقتصاديات العالمية نحوها سواء كانت متقدمة أو نامية.

الفرضية الثالثة: تثبت صحة الفرضية بحيث يتميز عقد الإيجار التمويلي في كون أن المؤجر يقدم عموما باقتناء الأصل ثم يقوم بتأجيره لمستأجر معين عكس القروض البنكية، أين يقوم البنك بتمويل المستثمر من أجل اقتناء نفس الأصل، هذا ما ينجر عنه استفادة المستأجر من امتياز استغلال الأصل دون أن يقوم بدفع قيمته الكلية للمورد حالا، بالإضافة إلى وجود خيار الشراء بالنسبة للمستأجر في نهاية مدة العقد.

النتائج المتوصل إليها:

✓ يعتبر الإيجار التمويلي الذي يربط بين المستأجر والمؤجر، ذلك العقد الذي يخول للمستأجر الاستفادة من المزايا الاقتصادية للأصل المستأجر، مقابل أن يقوم هذا المستأجر بدفع سلسلة دفعات دورية على أن يستفيد في نهاية العقد من انتقال الملكية.

✓ يتميز الإيجار التمويلي عن باقي العقود التأجيرية بكونه عقد يتيح للمستأجر الاستفادة من إمتياز الحصول على أصل معين مقابل أقساط دورية تنتهي بانتقال الملكية القانونية لهذا الأصل له في نهاية العقد.

✓ تتعدد الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن أهمها هو مشكل التمويل لهذا وجب عليها البحث عن أنماط تمويلية أكثر حداثة ومن بينها الإيجار التمويلي الذي ظهر كوسيلة تمويلية تلبي حاجات الاستثمار والتجديد المستمر نتيجة للتطور التكنولوجي السريع، وكذا أداة لتوفير تمويل آمل بطريقة سريعة ومتلائمة مع وتيرة النشاط، مع عدم الحاجة لتقديم ضمانات للحصول على التمويل، وهذا ما يجعل منه وسيلة تمويلية جذابة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ لا يمكن اعتبار الإيجار التمويلي ملجأ أكيد للمؤسسات التي تواجه حالة مالية مزرية، وذلك لأن هذه الوسيلة التمويلية لا تتاح إلا للمؤسسات التي تظهر صحة مالية حسنة والتي تحققت معدلات مردودية مقبولة.

خاتمة

التوصيات:

- تشجيع الخواص الجزائريين على استغلال صيغ التمويل وخاصة الإيجار التمويلي في تنمية استثماراتهم.
- العمل على ترقية استعمال تقنية الإيجار التمويلي في الجزائر، وهذا من خلال زيادة عدد المؤسسات المتخصصة في هذا المجال بتسهيل التمويل وإجراءات الاستفادة من عملية الائتمان الإيجاري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

آفاق البحث:

بعد دراستنا هذه والمتمثلة في دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه لم تتناول بعض العناصر الأخرى مثل دراستها من الجانب المحاسبي ودراسة تفصيلية للأنواع المختلفة لعقود الإيجار، هذه العناصر يمكن أن تكون جوانب مهمة لدراسات أخرى.

قائمة

المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

الكتب:

1. أحمد صبحي العبادي: أدوات الاستثمار الإسلامية، دار الفكر، الطبعة الأولى.
2. رابح خوني: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، 2008.
3. طاهر لطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005.
4. عبد الحميد محمد الشواربي: إدارة المخاطر الائتمانية، المكتب الجامعي الحديث، 2009.
5. محمود محمود المكاوي: أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة والسيطرة، المكتبة العصرية، 1430هـ/2009م.
6. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1428هـ/2007م.
7. نجوى ابراهيم البدالي: عقد الايجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2005.

الأطروحات والمذكرات:

1. بن عزة هشام، دور القرض الإيجاري Leasing في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد 2011. 2012.
2. بوزيد عز الدين، دور التأجير التمويلي في تنمية الاستثمارات دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الاقتصاد تخصص مالية بنوك، 2013.
3. خوني رابح ، واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2006.
4. ساكر فوزية: دور الائتمان الإيجاري في تمويل الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2015.
5. صفاء عمر خالد بلعوي، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في النزاعات الضريبية، جامعة فلسطين، 2005.

6. العايب ياسين: اشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، علوم في العلوم الاقتصادية، 2011/2010.
7. علي بطاهر، إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وأثرها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية فرع تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 2006.
8. محمد زراق: مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة التأجير التمويلي، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، علوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2015/2014.

المجلات والدوريات:

1. قطاف ليلي، يوسعدة سعيدة: الائتمان الايجاري كطريقة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع دراسة تطبيقية لمؤسسة BCR بسطيف، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية، جامعة سطيف، 25 و 28 ماي 2003.

المحاضرات والملتقيات:

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

النصوص القانونية:

- 1- قانون رقم 02-17 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 10 يناير 2017.

- 2- المادة 8، 9، 10 قانون رقم 18/01 المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1438 الموافق لـ 10 يناير سنة 2017 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادر بتاريخ 10 يناير 2017.

المواقع الالكترونية:

<http://www.cnepbanque.dz> - 1