

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة منتوري - قسنطينة  
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير  
مدرسة الدكتوراه "اقتصاد و مناجمت"

## عنوان المذكرة:

# دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- دراسة حالة: الجزائر -

منكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: التمويل النوبي والمؤسسات النقدية والمالية

تحت إشراف:

د. روابح عبد الباقي

من إعداد الطالب:

طالبي خالد

أعضاء لجنة المناقشة

د. بوعتروس عبد الحق	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	رئيسا
د. روابح عبد الباقي	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	مقررا
د. لعراية مولود	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	مناقشا
د. بوعشة مبارك	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	مناقشا

السنة الجامعية: 2010-2011



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# إهداء

أهدي هذا البحث

إلى والدي العزيزين

إلى إخوتي وأقاربي

إلى كل من ساعدني في إنجازة

# شكر و تقدير

الحمد لله حمدًا كثيرًا مباركًا على التوفيق في إعداد هذا البحث،  
وما توفيقني إلا من عند الله العزيز الحكيم.  
وأقدم بالشكر الجزيل إلى الأساتذة المشرف:

د/ مرواح عبد الباقي

على ما أنفقه معي من جهد وعمل،

كما أقدم امتثاني الكبير إلى الأساتذة الكرام، أعضاء لجنة المناقشة،  
والذين بذلوا جهدًا في مناقشة المذكرة وإثراء مختلف جوانبها .

كما أشكر كل من قدم لي يد المساعدة من عمال المكتبة، بالمدريسة العليا للبنوك  
والمدريسة العليا للنجارة وقسم الوثائق بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،  
ولا يفوتني أن أخص بالشكر كل من:

السيد مدروك سمير (شركة ALC)

الآنسة يحيى (بنك البركة الجزائري)

عبد القاسم (المعهد الوطني للإحصاء والنخيط)

بلال (قسم العلوم التجارية بجامعة منوربي)



# مقدمتہ



## ① طبيعة وأهمية الموضوع:

تسعى مختلف الدول إلى تحقيق درجات الكفاءة الاقتصادية التي تضمن لها نسبة نمو عالية في الدخل الوطني وتحقيق مستويات عالية من التشغيل في ظل سياسة اقتصادية شاملة، وفي هذا الإطار، يعتبر إنشاء وتشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم اتجاهات السياسات الاقتصادية، لما لهاته المؤسسات من دور مهم فيما يخص زيادة نمو الناتج الداخلي الخام، تكثيف النسيج الصناعي، توفير مناصب الشغل والمساهمة في التنمية الاقتصادية للوصول إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، خاصة في ظلّ التحديات المستقبلية الخاصة باقتصاد السوق والارتباط أكثر بالاقتصاد العالمي. ولاشكّ أنّ الانعكاسات الكبيرة التي تتجم عن هذا الارتباط تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر عرضة للمخاطر وتهديدا بالزوال إذا لم تتبع الإستراتيجية اللازمة لمواجهة الأوضاع الجديدة، ولهذا وجب تسريع الجهود وتكاملها لرفع التحدي الاقتصادي بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك للتنمية الاقتصادية، الأمر الذي يفرض على مختلف الحكومات دعم وترقية هاته المؤسسات بالاهتمام بمختلف الجوانب التي تمس إطار عملها من تأهيل وتحسين قدراتها التنافسية.

ويشكّل الجانب التمويلي أهم هاته الجوانب على الإطلاق حيث يلاحظ أن هناك قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب خصوصيتها واختلافها مقارنة بالمؤسسات الكبرى التي تملك خيارات تمويلية كثيرة ومتنوعة بالنظر إلى حجمها وقدراتها المالية الكبيرة، والتي تمنحها إمكانية دخول الأسواق المالية الكبرى، وكذا الحصول على ثقة معظم البنوك.

إنّ عمليات خلق، بقاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد بدرجة كبيرة على حجم ونوع التمويل الذي تحصل عليه لضمان تحقيق الأهداف المتوخاة بالنظر إلى خصوصية هاته المؤسسات والمتعلقة بحجمها وقدرتها المالية والقطاعات التي تنشط ضمنها، فهي تحتاج إلى تمويلات متخصصة تتلاءم مع ظروفها، ولعلّ من أهم هاته التمويلات: القرض الإيجاري والذي ينطوي على خصائص ومميزات تجعله من أكثر بدائل التمويل تناسبا مع حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولقد زاد الاهتمام بهذا المصدر التمويلي في السنوات الأخيرة، ودليل ذلك ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية وكذلك قيام البنوك التجارية بالتعامل بالقرض الإيجاري في أنشطتها التمويلية لما له من مردود كبير وقلة أخطاره نسبيا، كما أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صارت من أكبر المتعاملين بهذه التقنية بسبب الامتيازات التي يوفرها القرض الإيجاري لها مقارنة بطرق التمويل التقليدية والتي قد لا تستطيع الوصول إليها أصلا.

ونظرا لأهمية القرض الإيجاري فقد بدأ العمل به في الجزائر في بدايات عملية التحرير المالي حيث بدأ الاهتمام بهاته التقنية بوضع الإطار التشريعي الضروري لها، وكذا استحداث مؤسسات

متخصصة في التمويل بتقنية القرض الإيجاري، إضافة إلى إقدام بعض البنوك التجارية على استخدامه ولو كان ذلك بطريقة محتشمة. وقد كان الاتجاه نحو استعمال القرض الإيجاري في الجزائر فرصة سانحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على تمويل ملائم ومناسب لطبيعة نشاطها، وكل ذلك في إطار السياسة الشاملة التي تهدف إلى ترقية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال خلق البيئة الملائمة لعملها وخاصة فيما يتعلق بتوفير بدائل التمويل المناسبة.

إنّ الأهمية الكبيرة التي تكتسبها عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الكبير الذي يحتلّه القرض الإيجاري في هذا المجال يجعل هذا الموضوع يكتسي أهمية بالغة ويقتضي منّا القيام بدراسة مستفيضة بهدف الوقوف على أهم العناصر المحيطة بتقنية القرض الإيجاري وأهميته كبديل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع توضيح الموقع والمكانة التي وصل إليها في الجزائر كدراسة حالة في هذا الموضوع.

## ② أسباب اختيار الموضوع:

يمكن حصر أسباب اختيارنا للموضوع فيما يلي:

- الرغبة في معرفة كل خبايا الموضوع على اعتباره يخص الجانب التمويلي، والذي هو ضمن التخصص في الدراسات العليا.
- قلة الأعمال التي تناولت عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري، ومحاولة إثراء المكتبة ببحث في الموضوع.
- أهمية تقنية القرض الإيجاري كبديل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل صعوبة الحصول على التمويل من المصادر التقليدية.

## ③ التساؤل الرئيسي:

مما سبق يمكننا صياغة التساؤل الرئيسي والجوهري التالي:

- ما مدى فعالية تقنية القرض الإيجاري في تلبية الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما هو واقعها وآفاقها في الجزائر؟

## ④ التساؤلات الفرعية:

- إنّ الإجابة على التساؤل الرئيسي تتطلب منّا الإجابة على بعض الأسئلة الفرعية خدمة للتساؤل الرئيسي، والتي تكون على النحو التالي:
- ما هي خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما هي أهم عوائق تمويلها؟

- ما المقصود بالقرض الإيجاري، وما الذي يجعل منه بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- هل اتخذت الجزائر ما يكفي من الإجراءات لتفعيل دور القرض الإيجاري كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

### ⑤ الفرضيات:

- بغرض الفهم الجيد للموضوع والإحاطة بجوانبه تمّ وضع الفرضيات التالية:
- تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا فعّالا في تنمية الاقتصاد ونظرا لما تتميز به من خصائص، لكنها تواجه عوائق عديدة وعلى رأسها مشكلة إيجاد التمويل المناسب.
- القرض الإيجاري تقنية تمويل متخصصة، لها عديد المميزات تجعلها تتناسب مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- قامت الجزائر بوضع آليات تمويل متخصصة تلائم طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بينها آلية القرض الإيجاري، لكن ورغم ذلك لا تزال الخطوات المنتهجة في هذا المجال متواضعة وغير كافية.

### ⑥ المنهجية:

- بالنظر إلى طبيعة الموضوع، فإنّه سيعتمد في هاته الدراسة على منهجين أساسيين هما:
- المنهج الوصفي التحليلي: وهذا بغرض:
  - \* وصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم خصائصها، وكذا تحليل وفهم العوائق التي تقف أمام حصولها على تمويل مناسب كما وكيفا.
  - \* وصف تقنية التمويل بالقرض الإيجاري وتحليل خصائصها للوقوف على المميزات التي تجعل منها بديلا تمويليا مناسباً لطبيعة حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- منهج دراسة حالة: ويبدو هذا المنهج جليا عند التعرّض لواقع تطبيق التمويل بالقرض الإيجاري في الجزائر، وتقييم نتائج ذلك.

### ⑦ أهداف البحث:

- يمكن إجمال الأهداف المرجوة من إجراء هاته الدراسة في النقاط التالية:
- توضيح أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والعقبات التي تواجهها للحصول عليه.



- فهم تقنية التمويل عن طريق القرض الإيجاري، وكيفية الاستفادة منه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الوقوف عند أهم الخطوات المطبقة في الجزائر من أجل ترقية دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص.
- الخروج بتوصيات حول كيفية الاستفادة بطريقة مثلى من القرض الإيجاري في عمليات التمويل، وتوسيع استعماله في الجزائر بطريقة مجدية.

### ⑧ محتوى البحث:

- يهدف المعالجة الجيدة لموضوع البحث ومحاولة تقديم إجابات للتساؤلات المطروحة فقد تمّ تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية، يمكن أن نجمل محتواها فيما يلي:
- الفصل الأول: وهو بعنوان "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ويتناول هذا الفصل الإطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عرض أهم التعاريف المعتمدة لهذه المؤسسات من قبل بعض الدول والمنظمات الدولية وفقاً لمختلف معايير التعريف الكمية والنوعية، وهذا على اعتبار صعوبة وضع تعريف موحد نتيجة لعدة عوامل، وكذلك عرض أهم الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور والأهمية التي تكتسبها هذه المؤسسات والمشاكل والعقبات التي تواجهها. وبالإضافة إلى ذلك نتعرض لأهم مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أنواعها مع توضيح المزايا والعيوب المتعلقة بكل نمط تمويلي، وبعد ذلك نقوم بتوضيح أهم المشاكل والصعوبات التمويلية التي تتعرض لها تلك المؤسسات بسبب نقاط الضعف التي تتطوي عليها. هذا، ونستعرض في نهاية هذا الفصل بعض تجارب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول التي حققت نجاحاً في هذا المجال. ثم نختم الفصل بخلاصة حول النتائج المستخلصة من محتوى الفصل الأول.
  - الفصل الثاني: وعنوانه "القرض الإيجاري وأهميته كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، ويبحث هذا الفصل في خبايا تقنية القرض الإيجاري، وأهميتها كوسيلة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نتعرف في بداية هذا الفصل على أهم المفاهيم المتعلقة بالقرض الإيجاري من تعاريف معتمدة له، وخصائص متعلقة به ومختلف تصنيفاته، ... الخ، ثم ننقل لدراسة مختلف الجوانب الخاصة بالقرض الإيجاري سواءً كانت قانونية، محاسبية، جبائية أو مالية. بعدها نقوم بتقييم هذه التقنية من خلال التعرض لأهم الميزات والحوافز، وكذلك السلبيات والأخطار التي تتطوي عليها، ومدى ملاءمتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالإضافة إلى ذلك نعرض لمحة عن مكانة القرض الإيجاري في السوق الدولية مع أخذ التجربة الفرنسية كعينة. ونختم الفصل بخلاصة عامة لمحتوى الفصل الثاني.

- الفصل الثالث: ويحمل عنوان "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقرض الإيجاري في الجزائر" وقد خصّص هذا الفصل لعرض واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عن طريق القرض الإيجاري، حيثُ سنقوم أولاً بدراسة مكانة ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، وذلك بالاستعانة بإحصائيات وبيانات ميدانية، مع التعرّض إلى أهم المشاكل التي تعاني منها تلك المؤسسات، ثمّ نقوم بالتعرّف على أهم الآليات والهيئات والبرامج التي وضعتها الدولة الجزائرية من اجل دعم، ترقية وتمويل تلك المؤسسات، وبالإضافة إلى ذلك نلقي الضوء على واقع القرض الإيجاري في الجزائر من خلال توضيح الأطر القانونية والجبائية والمحاسبية التي تنظّم المهنة، وكذلك واقع سوق القرض الإيجاري وأهم مكوناته، ثمّ تقييم لمدى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توضيح أهم خصائصه وحجم المبالغ المستثمرة في عقود القرض الإيجاري، وكباقي الفصول السابقة نختم هذا الفصل بخلاصة حول النتائج المستخلصة من هذا الفصل.

وفي نهاية هذا البحث، نُردُّ خاتمة عامة تُمثّل خلاصةً شاملةً لمحتوى المذكرة مرفوقة بالاستنتاجات العامة التي يمكن استنتاجها من هذه الدراسة، إضافةً إلى مجموعة من التوصيات التي قد تُساهم في تقديم حلول للإشكاليات القائمة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقرض الإيجاري.

### ⑨ صعوبات البحث:

تجدر الإشارة إلى أنّ إعداد هذا البحث لم يكن بالأمر الهين نظراً للصعوبات التي واجهتنا، وعلى رأسها قلّة المراجع المتخصصة في دراسة القرض الإيجاري على مستوى المكتبة الجامعية، ممّا اضطرنا للتنقل إلى المدرسة العليا للبنوك والمدرسة العليا للتجارة في الجزائر العاصمة للحصول على المراجع اللازمة، وبالإضافة على ذلك فإنّ عدم تواجد شركات القرض الإيجاري على مستوى ولاية قسنطينة، حتمّ علينا التنقل مرةً أخرى إلى العاصمة لمحاولة جمع الإحصاءات والبيانات اللازمة والتي تخصّ تطبيق هذه التقنية التمويلية ولكن ذلك كان صعباً للغاية بسبب التكتّم وعدم السماح بنشر المعلومات على مستوى شركات الإيجار المالي.

وبالنظر إلى كلّ ذلك، فقد حاولنا قدر المستطاع إعداد هذا البحث على أحسن وجه في ظلّ ما هو مُتاح من مادّة علمية وبيانات إحصائية.



# الفصل الأول

تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة



**تمهيد:**

تعدّ المؤسسة الاقتصادية النواة الأساسية في الهيكل الاقتصادي لأيّ بلد، وتتمثل هذه المؤسسة في مجموعة من الموارد المالية، المادية والبشرية، تتضافر فيما بينها من أجل خلق الثروة وتحقيق الأهداف المرجوة منها. وقد سيطر الفكر الاقتصادي الداعي إلى الاعتماد على المؤسسات الكبيرة الحجم في بناء الاقتصاديات نظرا لما تحقّقه من فوائد وفرص اقتصاديات الحجم حيث ظلّ هذا الفكر سائداً إلى غاية القرن العشرين، أين بدأت الأزمات الاقتصادية تعصف بتلك المؤسسات. وبالتزامن مع ذلك ظهر فكر اقتصادي حديث يدعو إلى الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر بسبب صمودها في الأزمات وقدرتها على التأقلم مع الظروف، ومن هنا بدأت مختلف الدول تولي اهتماما متزايدا بتلك المؤسسات وتضع خططا لتطويرها وترقيتها عن طريق دراسة مختلف وظائفها ومحاولة تأهيلها وتقويتها مثل وظائف الإنتاج، الموارد البشرية، التسويق والتمويل. وقد احتل الجانب التمويلي الأهمية الكبرى، وهذا لما أثبتته مختلف الدراسات من أنّ التمويل يشكل حجر الأساس في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوسّعها وترقيتها بصفة عامة، وأنّه من الأسباب الأولى لفشل تلك المؤسسات هو نقص التمويل وصعوبة الحصول عليه.

وينصرف مفهوم التمويل إلى تدبير الموارد المالية اللازمة وإنفاقها في سبيل إنشاء مؤسسة معينة أو التوسّع في نشاط معين، ويتعيّن على أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرفة كل مصادر التمويل المتاحة ومحاولة الحصول على التمويل الملائم من بينها، وعادة ما يلجأ هؤلاء، إلى مصادرهم الشخصية وإلى الأقارب والأصدقاء في بداية عمل مؤسساتهم، لكنّ هذا المصدر لا يكفي في المراحل اللاحقة، حيث يضطرونّ؛ من أجل توسيع نشاطهم، للّجوء إلى مؤسسات الإقراض المختلفة، لكنهم يصطدمون بعراقيل وصعوبات تحوّل دون حصولهم على الأموال الضرورية بسبب عدم ثقة تلك المؤسسات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إنّ دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث خصائصها ودورها الاقتصادي والاجتماعي، إضافة إلى مصادر التمويل المتاحة ومختلف العوائق التمويلية ضروري كمرحلة أولى في دراستنا حتى يتسنى لنا الوقوف عند أفضل تمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن هنا سوف يتمّ التعرّض لكل تلك النقاط في الفصل الأول من هذا البحث، والذي تمّ تقسيمه إلى ثلاثة مباحث أساسية، تُعنى بتوضيح ودراسة ما تمّ الإشارة إليه.

**المبحث الأول: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها**

يعتبر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضروريا وأساسيا وذا أهمية بالغة لنمو وترقية هاته المؤسسات، وتتبع الأهمية التي يكتسيها الجانب التمويلي من الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مختلف الأصعدة. وتستمد هذه المؤسسات قدرتها على لعب هذا الدور من خصائصها التي تُكسبها ميزة خاصة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، ونفس هاته الخصائص تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من مشاكل عديدة، ينبغي معالجتها. كما أن وضع تعريف محدّد

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمييزها عن باقي المؤسسات وجعلها تستفيد من البرامج والسياسات الداعمة لها، أمر صعب ومحل اختلاف كبير بين أهل الاختصاص.

إنّ الإحاطة بكل تلك النقاط، أي تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معرفة خصائصها، دراسة أهميتها الاقتصادية والاجتماعية وكذا مشاكلها؛ أمر ضروري في هاته الدراسة قبل التطرّق إلى مصادر التمويل المتاحة أمام هاته المؤسسات، وكذا المشاكل التي تقف بينها وبين اختيار المصدر الملائم من تلك المصادر. ومن هنا سيكون المبحث الأول معرضاً لكل تلك العناصر.

### المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثّل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدات غير متجانسة ومتنوعة، وهذا ما يفسّر تعدّد المفاهيم المعطاة لها وعدم وجود طريقة موحّدة ودقيقة لمعالجة هذا الأمر. ونتيجة لذلك تتعدّد تعاريفها حسب البلدان وحسب الفترات؛ اعتماداً على مجموعة من المعايير.

### الفرع الأول: صعوبات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يوجد هناك اختلاف كبير وعدم اتفاق فيما يخص تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الدول والمنظمات، ويمكن إرجاع صعوبة وضع تعريف موحّد لهاته المؤسسات إلى ثلاثة عوامل أساسية، هي: (1)

✓ أولاً: العوامل الاقتصادية: وتتضمن ما يلي:

1. اختلاف مستويات النمو الاقتصادي: ويتمثّل في التطوّر اللا متكافئ بين مختلف الدول واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات.م.أ، ألمانيا واليابان أو أي بلد صناعي آخر قد تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر مثلاً، كما أنّ شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين من فترة لأخرى، فما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، ويؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدّد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطوّر الاقتصادي.

2. تنوّع الأنشطة الاقتصادية: إنّ تنوّع الأنشطة الاقتصادية يغيّر في أحجام المؤسسات ويميّزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة، وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدّم خدمات وهكذا، وتختلف أيضاً تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لآخر لاختلاف الحاجة إلى العمالة ورأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسّع فيها، وتحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية، على الأقل بنفس الدرجة. وعلى المستوى التنظيمي فإنّ المؤسسات الصناعية تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيداً من

<sup>1</sup> كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تامين عوامل الإنتاج، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 02، 2000، ص 158.

ذلك المستخدم في المؤسسات التجارية والخدماتية بغية التحكم في أنشطتها المعقدة وتحديد المهام بدقة لاتخاذ القرارات المختلفة حيث تستخدم المؤسسات الخدماتية والتجارية هيكلًا يتسم بالبساطة وسهولة اتخاذ القرار وتوحد جهة إصداره.

3. اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يختلف النشاط الاقتصادي وتتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة تجزئة وتجارة بالجملة، وأيضاً على مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية، ... الخ وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعه وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في مجال الصناعة التعدينية قد تكون كبيرة في مجال تجارة التجزئة أو الصناعة الغذائية.

✓ ثانياً: العوامل التقنية: ويتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجاً يؤدي هذا إلى توحد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة على عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

✓ ثالثاً: العوامل السياسية: وتتمثل في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه، وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع. إن محاولة إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتجاوز الصعوبات السابقة يمرّ عبر مجموعة من المعايير المستخدمة في ذلك، وهذا ما سيتمّ معالجته في الفرع الثاني من المطلب الأول.

#### الفرع الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتم معالجة قضية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام مقاربتين مختلفتين فمن جهة هناك المعايير الكمية والتي تسمى كذلك بالمعايير الوصفية، ومن جهة أخرى هناك المعايير الكيفية، والتي تعرف كذلك بالمعايير النظرية أو الاجتماعية أو التحليلية.<sup>(1)</sup>

✓ أولاً: المعايير الكمية: إنّ تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> Robert Wtterwulge avec la collaboration de Frank Jansen, La PME : une entreprise humaine, Debock Université, Bruxelles, Belgique, 1998, p 14-15.

<sup>2</sup> د: فايز جمعة صالح النجار، أ.د: عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، الطبعة الأولى، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 62.

- حجم العمالة،
- حجم المبيعات،
- قيمة الموجودات،
- القيمة المضافة،
- رقم الأعمال،
- الطاقة المستعملة،
- قيمة الإنتاج،

- رأس المال المستثمر والتركيب العضوي لرأس المال ... الخ.

ورغم كثرة هاته المعايير الكمية إلا أنّ أكثرها استخداماً هي معيار حجم العمالة، رقم الأعمال وحجم الموجودات نظراً لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهاته العناصر. كما تجدر الإشارة إلى أنّ المعايير الكمية كثيرة الاستخدام في التحليلات الإحصائية وكذا في أغلب التشريعات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظراً لسهولة الحصول على المعطيات الخاصة بها إضافة إلى سهولة المقارنة بين مختلف الدول فيما يخص حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطتها.

✓ ثانياً: المعايير الكيفية: تعتبر المعايير الكيفية ذات أهمية كبيرة عند القيام بتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنّ استخدام المعايير الكمية لوحدها قد يكون مضللاً وغير عملي خاصة عند إجراء مقارنة اجتماعية - اقتصادية لهاته المؤسسات، لذلك فإنّ وضع تعريف يعتمد على معايير كيفية يعتبر أكثر دقة وتفصيلاً وبالتالي أكثر ملائمة بحيث يمكننا من الإحاطة بخصائص الحجم الصغير والمتوسط ومقارنته بالحجم الكبير.<sup>(1)</sup>

ويوجد العديد من المعايير الكيفية، أهمّها:

1. الاستقلالية: ونعني بها استقلالية المؤسسة عن أي مؤسسات كبرى، فالأفرع الصغيرة للوحدات الاقتصادية الكبرى لا تعتبر في عداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً لهذا المعيار.<sup>(2)</sup>
2. الملكية: تصنّف المؤسسة صغيرة ومتوسطة إذا كانت تتّسم بالجمع بين الملكية والإدارة (مدير المشروع مالكة) أو على الأقل قلة عدد مالكي رأس المال في حال الملكية الجماعية، كما أنّ معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تابعة للقطاع الخاص.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> Robert Wtterwulge, La PME : une entreprise humaine, Op.cit, p 15.

<sup>2</sup> د: عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001، ص 17.

<sup>3</sup> د: نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 2007، ص

3. الحصّة السوقية: تكون عادة الحصّة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة بسبب صغر حجم الإنتاج وصغر الإمكانيات وحجم رأس المال بصفة عامة، وهذا ما يجعل هاته المؤسسات غير قادرة على فرض أي نوع من الاحتكار في السوق عكس المؤسسات الكبرى.<sup>(1)</sup>

4. محلية النشاط: ونعني بمحلية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه، وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدّة فروع، تشكّل حجماً صغير نسبياً في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه في المنطقة.<sup>(2)</sup>

بعد التعرّض لأهم المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سوف ننقل لإعطاء بعض التعاريف المعتمدة لها في بعض الدول والمنظمات على أساس أنه لا يوجد تعريف منقّح عليه عالمياً.

### الفرع الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول والمنظمات

تختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات الاقتصادية المختلفة، وذلك باختلاف معايير التعريف والتصنيف المعتمدة، ويرجع ذلك إلى تباين الإمكانيات والموارد ومستويات النمو من دولة لأخرى، ولهذا سوف نتعرّض لمجموعة من التعاريف في بعض الدول المتقدمة والنامية والمنظمات الدولية، كما سيأتي:

✓ أولاً: تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تختلف تعريف هذه المؤسسات في الولايات م.أ حسب رؤية كل منظمة أو هيئة مهتمة بالقطاع، وفيما يلي أهم التعاريف في هذا البلد:

1. تعريف البنك الاحتياطي الفدرالي: يضع البنك تعريفاً محدداً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرتكز على أساس تقديم المساعدات لها، فيعرفها على أنها "المنشأة المستقلة في الملكية والإدارة، وتستحوذ على نصيب محدود من السوق".<sup>(3)</sup>

2. تعريف إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية: تعتمد هذه الإدارة جملة من المعايير لتحديد مفهوم المشروع الصغير من أجل تقديم التسهيلات والمساعدات الحكومية، وإعفاءه جزئياً من الضرائب، ومن بينها، نذكر ما يلي:<sup>(4)</sup>

- استقلالية الإدارة والملكية،
- محدودية نصيب المنشأة من السوق،

<sup>1</sup> راجح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008، ص 22.

<sup>2</sup> كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000، ص 43.

<sup>3</sup> راجح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 24.

<sup>4</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.



- أن لا يزيد عدد العمّال عن مائتين وخمسين بالنسبة للمؤسسة الصغيرة، وأن لا يتجاوز ألف وخمسة مائة عامل في بعض الأحيان،

- إجمالي الأصول والأموال المستثمرة لا يتجاوز تسعة ملايين دولار كشرط أساسي،

- لا تزيد القيمة المضافة عن أربعة ملايين ونصف دولار،

- لا تتعدّى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين أربعة مائة وخمسين ألف دولار.

3. التعريف حسب قانون الأعمال الصغيرة لسنة 1953 The small Business Act: وتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا القانون بأنها "تلك المؤسسات التي تكون مسيرة بطريقة مستقلة، وهي مملوكة لشخص مقاول أو مبادر entrepreneur مستقل، وليس لها وضعية مسيطرة في السوق".<sup>(1)</sup>

تجدر الإشارة، إلى أنه توجد عدّة تعاريف أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات.م.أ، إلا أننا نكتفي بالتعاريف السابقة لأنها تعطينا نظرة عامة كافية عن تلك المؤسسات في هذا البلد.

✓ ثانياً: تعريف ألمانيا: تتبنّى ألمانيا عدّة تعاريف تستند إلى بعض المعايير الكمية والكيفية، وأهمّها:<sup>(2)</sup>

1. المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي كل منشأة تمارس نشاطا اقتصاديا ويقل عدد العمّال فيها عن مائتي عامل؛

2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي لا تعتمد في تمويلها على السوق المالي، وتتم إدارتها من قبل مستثمرين مستقلين يعملون بصفة شخصية، ويتحملون كل الأخطار.

✓ ثالثاً: تعريف بريطانيا: يعتبر التعريف المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوارد في تقرير بولتون الصادر في فترة السبعينات أكثر التعاريف شيوعاً في بريطانيا. وقد اعتمد في تعريف هاته المؤسسات على معايير كيفية بالدرجة الأولى، حيث يعتبر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتوفر فيها الشروط التالية:<sup>(3)</sup>

- كون المؤسسة مسيرة من طرف مالكيها بطريقة شخصية أو فردية؛

- حصّة سوقية محدودة؛

- استقلالية المؤسسة.

إضافة إلى بعض المعايير الكمية كحجم المبيعات، الذي لا ينبغي أن يتجاوز 1,4 مليون جنيه إسترليني سنوياً وأن لا يزيد حجم الأموال المستثمر عن 8 مليون جنيه إسترليني.

<sup>1</sup> Robert Wtterwulghe, La PME : une entreprise humaine, Op.cit, p 16.

<sup>2</sup> حوي رايح، رقية حسان، مرجع سابق، ص 26.

<sup>3</sup> Robert Wtterwulghe, Op.cit, p 18.

✓ رابعاً: تعريف فرنسا: قبل صدور توصيات الإتحاد الأوروبي بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت تعتبر كمؤسسات صغيرة ومتوسطة في فرنسا؛ المؤسسات التي تضم ما بين 10 و499 موظف والتي لا تدخل في إحدى فروع الشركات الكبرى.<sup>(1)</sup>

✓ خامساً: تعريف اليابان: يستخدم في اليابان مصطلح "الصناعات الصغيرة والمتوسطة" ويعرفها قانون السياسة الأساسية للمنشآت الصغيرة والصناعات الصغيرة والمتوسطة بأنها وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 300 عامل يتقاضون أجوراً منتظمة وذلك في الصناعات التحويلية والمعدنية وخدمات النقل وهي أيضاً وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 50 عاملاً يتقاضون أجوراً منتظمة في وحدات الأعمال التي تعمل في التجارة والخدمات<sup>(2)</sup> كما تعدّ من المشروعات أو الصناعات الصغيرة والمتوسطة تلك التي يقل رأسمالها المدفوع عن 50 مليون ين، وتمّ تعديل هذا المبلغ لاحقاً ليصبح 10 مليون ين.<sup>(3)</sup>

✓ سادساً: تعريف مصر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعددت التعاريف في جمهورية مصر حسب الجهة الصادر عنها التعريف، ومن أهمّها وأكثرها استعمالاً:

1. تعريف وزارة التخطيط المصرية: تعرّف هاته الوزارة المؤسسات الصغيرة بأنها المنشآت التي بها أقل من خمسين عاملاً، على أن يؤخذ في الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم.<sup>(4)</sup>
  2. تعريف بنك التنمية الصناعية: في سنة 1982 قدّم هذا البنك المنشأة الصناعية الصغيرة على أنّها تلك المنشأة التي قيمة رأس المال الثابت المستثمر في الآلات والمعدّات بها لا يزيد عن 350 ألف جنيه مصري وارتفع هذا الحد على 420 ألف جنيه عام 1983 وإلى نصف مليون عام 1984.<sup>(5)</sup>
  3. تعريف وزارة الصناعة المصرية: وتعرّف الصناعات الصغيرة على أنّها المنشآت الصناعية التي لا يزيد عدد عمّالها عن مائة شخص ولا يزيد رأسمالها المستثمر في الآلات والمعدّات عن نصف مليون جنيه بعد استبعاد المباني والأرض.<sup>(6)</sup>
- من خلال التعريفات السابقة نلاحظ أنّها اهتمّت بالمؤسسات الصغيرة دون المتوسطة، وهذا قد يرجع إلى الاهتمامات الاقتصادية للسلطات المصرية ورؤيتها في هذا المجال.

<sup>1</sup> Olivier Ferrier, Les très petites entreprises, Editions de boeck Université, Bruxelles, 1<sup>er</sup> édition, 2002, p 23.

<sup>2</sup> د: سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1998، ص 15.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، ص 18-19.

<sup>4</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 30.

<sup>5</sup> نفس المرجع السابق، ص 36.

<sup>6</sup> د: سعد عبد الرسول محمد، مرجع سابق، ص 23.

✓ سابقاً: تعريف لبنان: يتم تعريف المؤسسات وتصنيفها في لبنان، بالاعتماد على معيار حجم العمالة كما يلي: (1)

- مؤسسة صغيرة الحجم: من 1 إلى 5 موظفين؛
- مؤسسة متوسطة الحجم: من 6 إلى 500 موظف؛
- مؤسسة كبيرة الحجم: أكثر من 500 موظف.

✓ ثامناً: تعريف البنك العالمي: ويميّز البنك العالمي بين المؤسسة المصغرة والصغيرة والمتوسطة: (2)

- ويعرّف المؤسسة المصغرة، بكونها تلك المؤسسة التي لا يتجاوز عدد عمّالها الـ 10 عمّال وإجمالي أصولها 100.000 دولار؛

- كما يعرف المؤسسة الصغيرة بأنها تلك المؤسسة التي تضم أقل من 50 عامل وأكثر من 10 عمّال، وأصولها أكبر من 100.000 دولار وأقل من 3 ملايين دولار؛
- أمّا المؤسسة المتوسطة فيعرفها بأنها المؤسسة التي يتجاوز فيها عدد العمّال 50 عاملاً وأقل من 300 عامل، بينما أصولها لا تتجاوز 15 مليون دولار.

✓ تاسعاً: تعريف الاتحاد الأوروبي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، فهي تمثل 99% من المؤسسات في الاتحاد الأوروبي، وتوفّر حوالي 65 مليون منصب شغل، وتشكّل مصدراً هاماً لروح المبادرة والتجديد، ولهذا عمدت اللجان الاقتصادية في الاتحاد الأوروبي، وعلى رأسها المفوضية الأوروبية، إلى وضع تعريف دقيق وسهل الاستعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى يتسنى لها تقديم المساعدات لهاته المؤسسات وتسهيل عملية ترقيتها وتنميتها، حيث أثمرت الجهود عن وضع تعريف لها سنة 1996، والذي تضمنته التوصية CE/96/280. إلا أنّ هذا التعريف خضع لتعديلات وتغييرات استجابةً لارتفاع الأسعار وزيادة الإنتاجية منذ سنة 1996، وتمّ تقديم تعريف جديد تضمنته التوصية CE/2003/361، والتي دخلت حيّز التنفيذ في: 01-01-2005، حيث يعتمد هذا التعريف على حجم العمالة، رقم الأعمال وحجم الموجودات كمعايير كمية، وعلى درجة استقلالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمعيار كفي في تحديد التعريف (3) ويمثّل الجدول الآتي مختلف حدود وأسقف المعايير الكمية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الاتحاد الأوروبي.

<sup>1</sup> د: نبيل جواد، مرجع سابق، ص 27.

<sup>2</sup> ميسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المجلة الاقتصادية: Les cahiers du cread: مجلة صادرة عن مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي للتنمية cread، العدد رقم 76، 2006، ص 55.

<sup>3</sup> www.ec.europa.eu; Le 18.08.2009 à 09h18.

**الجدول رقم (01): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الاتحاد الأوروبي حسب معايير: حجم العمالة، رقم الأعمال وإجمالي الموجودات.**

صنف المؤسسة	حجم العمالة	رقم الأعمال	أو	إجمالي الموجودات
متوسطة moyenne	أقل من 250 عامل	أقل من 50 مليون أورو	أقل من 43 مليون أورو	
صغيرة petite	أقل من 50 عامل	أقل من 10 مليون أورو	أقل من 10 مليون أورو	
مصغرة micro	أقل من 10 عمال	أقل من 2 مليون أورو	أقل من 2 مليون أورو	

Source : www.ec.europa-eu; le 18.08.2009 à 09h18.

كما تصنيف التوصية شرطا نوعيا آخر، وهو أن تكون المؤسسة مستقلة، ومؤشر ذلك هو أنه لا تعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة إذا كان 25 % من رأسمالها أو حقوق التصويت فيها تتحكم فيها مؤسسات أو هيئات أخرى، ما عدا في بعض الحالات المحدودة والمحددة في التوصية ذاتها. وفي الأخير، يمكننا أن نضع مفهوما عاما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونقول بأنها تلك المؤسسات التي لا تتعدى فيها بعض المؤشرات الكمية كحجم العمالة، رقم الأعمال وإجمالي الموجودات حدودا وأسقا محددة، كما أنها مؤسسات تتمتع باستقلالية واسعة في تسييرها وتحظى بحصة سوقية محدودة، حيث أن تلك الحدود والأسقف وكذا درجة الاستقلالية المقبولة وحجم الحصة السوقية أو غير ذلك من المعايير يختلف من بلد لآخر بحسب خصوصية كل بلد، ومستوى تقدمه الاقتصادي.

بعد التطرق لأهم جوانب تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ننقل لدراسة أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجعلها تلعب دوراً هاماً اقتصاديا واجتماعيا، وتخلق لها مصاعب ومشاكل في نفس الوقت.

#### المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تملك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جملة من الخصائص والمميزات، يمكن توضيحها كما يلي:

##### الفرع الأوّل: خصائص تتعلّق بطبيعة العلاقة مع العملاء والمستخدمين

والتي من أهم مظاهرها:

✓ أولاً: الطابع الشخصي لخدمة العميل: فصاحب المؤسسة عادة يعرف العملاء بأسمائهم ويعرف ظروفهم الخاصة، ويقوم بالحديث معهم كأصدقاء له ممّا يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة والعميل، وهذا ما لا يوجد في المؤسسات الكبيرة. و يؤدي هذا إلى تقديم المنتج في جوّ من الصداقة، وهذا ما يجعل العملاء يفضلون التعامل مع هاته المؤسسات. كما أنّ هاته العلاقة الخاصة

تجعل من صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يحدّد بدقة رغبات المتعامل واتجاهات تطوّرها وبالتالي الاستجابة لأيّ تغيير يطرأ عليها.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق: إنّ المعرفة الشخصية للعملاء تجعل من الممكن التعرّف على احتياجاتهم التفصيلية ثمّ تحليل ودراسة اتجاهات تطوّرها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأيّ تغيير في الرغبات والاحتياجات، عكس المؤسسات الكبيرة التي تحتاج لدراسات سوقية معمّقة، قد تكلفها الكثير لمعرفة تلك الاحتياجات، وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قرباً للسوق وللمجتمع المحليّ عموماً.<sup>(2)</sup>

✓ ثالثاً: المنهج الشخصي للتعامل مع العمّال: هناك ميزة خاصة تميّز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، وهي العلاقات القوية التي تربط صاحب المؤسسة بالمستخدمين نظراً لانحصار عددهم، وأسلوب وكيفية اختيارهم والتي تستند إلى اعتبارات شخصية بشكل كبير. إنّ صغر العدد يساعد على الإشراف المباشر وتوجيه العمال، ممّا يجعل القرارات تسري بسرعة بحيث تتلاءم مع طبيعة المشكلات المطروحة، ومن جهة أخرى فإنّ العمّال يؤدون عملهم بروح الفريق الواحد والولاء للمؤسسة، والمشاركة في حلّ مشاكلها حتّى لو أدّى ذلك إلى التنازل عن بعض مصالحهم كتأخّر الأجور أو زيادة ساعات العمل.<sup>(3)</sup>

### الفرع الثاني: خصائص تتعلّق بالإدارة والتنظيم

والتي نستشفها من خلال:

✓ أولاً: الجمع بين الملكية والإدارة: بحيث نجد صاحب المؤسسة مقمّم في كل ميادين الإدارة والتسيير، فعلاقته المباشرة مع كل فرد في المؤسسة تجعله العنصر الأساسي غير القابل للتجاوز في كل القرارات المتعلّقة بالتنظيم أو بإدارة وتسيير المؤسسة، وهذا يجعل عملية اتخاذ القرار أكثر سرعة وفعالية،<sup>(4)</sup> كما أنّ حرية صاحب المشروع في الإدارة تمكّنه من إدارة المشروع بالطريقة القانونية التي يختارها وتمكّنه من التوسّع أو الانكماش في العمل وإضافة أو حذف منتجات وخدمات؛ علاوة على تشغيل أو فصل أو ترقية الموظفين. هذه القدرة على سرعة اتخاذ القرار دون انتظار موافقة اللجان، تمكن صاحب المؤسسة أو المشروع من الاستفادة من الفرص السانحة، والاستفادة من أكبر قدر من السيطرة وأقل قدر من التدخل الحكومي.<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> سمير علاّم: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص 36.

<sup>2</sup> توفيق عبد الرّحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص 36.

<sup>3</sup> توفيق عبد الرّحيم يوسف، نفس المرجع، ص 27.

<sup>4</sup> Gérard A. Koukou Dokou, Maurice Bandoux, Michel Roge, L'accompagnement managérial et industriel de la PME, Editions : L'harmattan, Paris, 2000, p 24.

<sup>5</sup> د: علي الضالعين، المشروعات الصغيرة، مركز يزيد للنشر، عمّان، الأردن، بدون تاريخ، ص 81-82.

✓ ثانياً: بساطة الهيكل التنظيمي: تعتبر هاته النقطة، نقطة ضعف من وجهة نظر معينة، إلا أنه يمكن اعتبارها نقطة إيجابية من جانب آخر خاصة في اكتساب موقع تنافسي فهي لا تعتمد على كثافة التنظيم المتسم بالنمط البيروقراطي الذي يتطلب مستويات تنظيمية متعددة، مثلما هو الحال في المؤسسات الكبرى، والذي يكون عادة مصدراً للملل وعدم تحفيز للعامل، أما الحجم الصغير والمتوسط فيسمح للعامل الموجودين في قاعدة التنظيم بالاقتراب من مركز القرار مما يزيد في تحفيزهم.<sup>(1)</sup>

### الفرع الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

وهي الخصائص التي تتبع من كون هذه المؤسسات لا تتعدى حدوداً معينة وفقاً لبعض المعايير الكمية والكيفية، ويمكن إجمالها فيما يلي:

✓ أولاً: سهولة الإنشاء والتنفيذ: وهذا راجع إلى أنه بإمكان أي شخص عادي، حتى لو لم يكن يملك مؤهلات علمية، أن يقيم مشروعاً خاصاً به، وحتى إن كان هناك عدة ملاك فإن تأسيس مؤسسة صغيرة أو متوسطة سيكون من دون شك أيسر من إنشاء مؤسسة كبيرة، فأصحاب هذه المؤسسات يستطيعون الحصول على التراخيص والأوراق اللازمة من دون صعوبات تذكر، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق معقدة.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: محدودية الانتشار الجغرافي: إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط وتكون، بشكل كبير، معروفة في المنطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي، وهذا ما يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها الاستغلال الأمثل، والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محلياً.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: الضالة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل من المصادر الداخلية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر حجم رأس المال وضالته النسبية، وهذا ما يسهل الحصول على التمويل اللازم من طرف المالكين سواء في شكله العيني أو النقدي، وهذا ما يقلل من الضغوط المالية للبنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى.<sup>(4)</sup>

✓ رابعاً: القدرة الكبيرة على الابتكار والتجديد: حيث تحتاج المنافسة الشرسية في اقتصاد السوق وخاصة مع الشركات الكبرى والشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الأسواق المحلية إلى ضرورة

<sup>1</sup> ناصر دادي عدّون، عبد الرحمان بابنات، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمّدي العامة، الجزائر، 2008، ص 94.

<sup>2</sup> د: سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة: أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 79.

<sup>3</sup> حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، أفريل، 2002.

<sup>4</sup> مباركي محمد الهادي، المؤسسة الصغيرة، المفهوم والدور المرتقب، مجلدة العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري بقسنطينة، العدد 11، 1999، ص 133-134.

قيام المشروع الصغير والمتوسط بدور فعال في التجديد والابتكار وتمييز المنتجات،<sup>(1)</sup> وهذا على الرغم من أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصنّف على أنّها تلك التي تستخدم أساليب إنتاج بسيطة ولا تعتمد على تكنولوجيا عالية، على الأقل في بدايات حياة المؤسسة.<sup>(2)</sup>

كما تمتاز هذه المؤسسات بالقدرة على التكيف مع الأوضاع والظروف المحليّة، وكذا التكيف مع المتغيّرات المختلفة مثل تركيبة اليد العاملة أو سياسات الإنتاج وغير ذلك، ممّا يساعد على السيطرة على التقلّبات.<sup>(3)</sup>

إنّ مختلف الخصائص التي تميّز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعلها تضطلع بأدوار مهمة اقتصاديا واجتماعيا. وهذا ما سيتمّ توضيحه في المطلب الموالي.

### المطلب الثالث: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار اقتصادية واجتماعية عديدة، ونستعرض بنوع من التفصيل، أكثر وأهم هذه الأدوار.

#### الفرع الأول: الأهمية الاقتصادية

تتبع هاته الأهمية من خلال الدور الاقتصادية التي تقوم بها على المستويات التالية:

✓ أولاً: توفير مناصب الشغل وتكوين الإطارات المحليّة: أصبح مشكل البطالة من بين أكبر المشاكل على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي، وأخذ حيزاً كبيراً من أفكار واهتمامات الاقتصاديين والسياسيين وبرامجهم الهادفة إلى القضاء على هذا المشكل.

وقد كان هناك شبه إجماع بين الاقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على توفير فرص عمل كافية لامتناس البطالة المنتشرة سواء في المجتمعات النامية أو المتقدمة واستيعاب الأعداد المتزايدة من العمالة التي تضاف كل عام إلى القوّة العاملة، ومن هنا ظهرت أهمية الصناعات الصغيرة في توفير فرص عمل منتج والحدّ من مشكلة البطالة.<sup>(4)</sup>

وترجع هذه الأهمية إلى كون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكثفة العمل وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبياً، على الأقل في بدايات هذه المؤسسات، وهذه النذرة النسبية تتواكب مع وفرة العمل

<sup>1</sup> أ.د: فريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم: مدخل رواد الأعمال، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2006، ص 259.

<sup>2</sup> د: نبيل جواد، مرجع سابق، ص 34.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، ص 77-78.

<sup>4</sup> د: فتحي السيّد عبده أيوسيد احمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 65.

ونذرة رأس المال، الظاهرتين السائدتين في معظم البلاد النامية، وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكتسي أهمية خاصة في هذه البلدان.<sup>(1)</sup>

وبالإضافة إلى ما سبق فإنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالباً ما تستخدم عمالة غير مدربة أو منخفضة المهارة، فمع مرور الوقت تتحوّل هذه العمالة إلى عمالة ماهرة حيث تكتسب الخبرة الفنية اللازمة، بالإضافة إلى نمو الإدارة وارتفاع كفاءتها بشكل نسبي كما تعدّ الصناعات الصغيرة مصدراً لمد القطاع الصناعي بجزء من العمالة الفنية المدربة في حالة ترك العمالة للعمل في الصناعات الصغيرة والمتوسطة والتحاقها بالمؤسسات الكبرى بحثاً عن الأجور المرتفعة والمزايا الاجتماعية الأخرى.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: توزيع الصناعة وتنوع الهيكل الصناعي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في توزيع الصناعات على كافة المدن والأقاليم وخاصة المدن الصغيرة والأرياف حيث تؤدي إلى تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع الأقاليم، بما يساعد على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة ممّا يؤدي إلى تحقيق نمو متوازن لها وإزالة الفوارق بينها.<sup>(3)</sup> كما تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتغطية الطلب المحلي، وخاصة في المناطق البعيدة، على المنتجات التي يصعب إقامة صناعات كبيرة لإنتاجها بسبب ضيق السوق المحلية واعتماد المؤسسات الكبيرة على الإنتاج الكبير ممّا يؤدي إلى تنوع هيكل الصناعة عموماً.<sup>(4)</sup>

✓ ثالثاً: تقديم منتجات وخدمات جديدة وتوفير احتياجات المشروعات الكبيرة: تقوم المشروعات التي يديرها أصحابها بالتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الكبيرة وخاصة العمومية منها، لأنّ الأشخاص البارعين الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم يجدون في ذلك حوافز تدفعهم بشكل مباشر للعمل والابتكار.<sup>(5)</sup> وقد أظهرت الدراسات العلمية بأنّ أكثر من ثلث براءات الاختراع في الولايات المتحدة الأمريكية التي تسجّل سنوياً تعود إلى الأفراد وأصحاب الأعمال الصغيرة وليس لشركات عملاقة التي تنفق الملايين على البحث والتطوير.<sup>(6)</sup>

<sup>1</sup> جانل سينسرهل، ترجمة د: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة: اتجاهات في الاقتصاد الكلي، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، الطبعة العربية الثانية، 1998، ص 110.

<sup>2</sup> د: فتحي السيد عبده أبو سيّد أحمد، مرجع سابق، ص 66-67.

<sup>3</sup> د: فتحي السيد عبده أبو سيّد أحمد، مرجع سابق، ص 66-67.

<sup>4</sup> د: نبيل جواد، مرجع سابق، ص 94.

<sup>5</sup> عبد الغفور عبد السلام، رياض الحلبي، حازم شحادة، محمد الجيوسي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2001، ص 12-13.

<sup>6</sup> د: سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 61.



وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطرح السلع والخدمات الجديدة والمبتكرة. وبالإضافة إلى ما سبق فإنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً هاماً في توفير احتياجات المؤسسات الكبيرة، وخير دليل على ذلك هو نظام التعاقد بالباطن حيث أنّ الأعمال الكبيرة والعملاقة تحتاج للأعمال الصغيرة لتنفيذ مئات بل آلاف الاهتمامات والنشاطات التي هي مهمة لها؛ وأوضح مثال على ذلك هو شركات إنتاج السيارات فكل شركة كبيرة لتصنيع السيارات تحتاج الآلاف من الأعمال الصغيرة التي توفر الوقود والأدوات الاحتياطية أو المستلزمات الأخرى، كما تقوم بمهامّ الصيانة والتصليح والنقل وغيرها. فلو قامت الشركة العملاقة بتنفيذ كل من هذه الأعمال بنفسها فإنّ كلفتها تكون هائلة ولن تستطيع أن تلبّي الحاجة لها، ولو لم تقم الأعمال الصغيرة بتنفيذها لتعرّقل نمو الشركات الكبيرة نفسها.<sup>(1)</sup>

✓ رابعاً: المحافظة على استمرارية المنافسة وتحقيق التطور الاقتصادي: تتنافس الأعمال الصغيرة والأعمال الكبيرة فيما بينها في العديد من المجالات، ومن الضروري جداً المحافظة على المنافسة، حيث لا يمكن إغفال أهمية المنافسة في الاقتصاد، ففي عصر التغيير السريع يمكن أن تكون المنافسة سبباً في تحقيق هذا التغيير من خلال الإبداع والتطوير.<sup>(2)</sup>

كما أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتنافس فيما بينها وتحقق درجات أعلى من المنافسة في الأسواق، وهذا يرجع إلى عدّة أسباب منها: العدد الكبير لهاته المؤسسات، التشابه في الظروف الداخلية للمؤسسات، كمية الإنتاج الصغيرة، الحصة السوقية المحدودة، ضعف الموارد المالية وغيرها من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تؤدي إلى عدم تمكّن أي مؤسسة من فرض سيطرتها على الأسواق إلا في الحالات الاستثنائية وغير الدائمة ممّا يمنع أي شكل من أشكال الاحتكار.<sup>(3)</sup>

وبالإضافة إلى الحفاظ على التنافسية تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي ويظهر ذلك من خلال مشاهدة مرحلة جديدة من النمو الاقتصادي العالمي المؤسّس على التكنولوجيات الجديدة مثل قطاع المعلومات والاتصالات، قطاع التكنولوجيا الحيوية ... الخ. فهذه القطاعات هي سمة الاقتصاد الجديد وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركاً لهذا النمو والتطور نظراً لإعطائها أهمية قصوى لتكنولوجيا المستقبل والاهتمام بها وجعلها في دائرة تخصصها، وبذلك فهي تساهم بشكل واضح في تحقيق التطور الاقتصادي.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 60.

<sup>2</sup> د: ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمّان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004، ص 25.

<sup>3</sup> راجح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 52.

<sup>4</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 20.

✓ خامساً: القدرة على مقاومة الاضطرابات والتكيف مع الظروف والأوضاع المحليّة: تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والقابلية للتكيف في مواجهة الظروف غير الطبيعية وبشكل خاص في فترات الركود الاقتصادي، وهذا ما تعجز عنه المشروعات الكبيرة.<sup>(1)</sup>

وطبقاً لتقرير INSEE (المعهد الوطني للإحصائيات والدراسات الاقتصادية في فرنسا) فإنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على مقاومة فترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة والسبب في ذلك يرجع لاختيارها الاستثمار في القطاعات الديناميكية، وتضع نفسها في القطاعات ذات الاستثمار المالي الأقل وبذلك تكون أقلّ تأثراً بالأزمات المالية حيث أنّ هذه القطاعات تتلاءم وفترات الركود الاقتصادي الذي يتسم بقلّة رؤوس الأموال اللازمة لإقامة الاستثمارات.<sup>(2)</sup> كما تظهر قدرة هذه المؤسسات على التكيف مع الظروف والأوضاع المحلية بصفة خاصة في المناطق التي قد لا تتوفر فيها، في بعض الأحيان، مرافق متطورة للبنية الأساسية مما يخفف العبء على ميزانية الدولة.<sup>(3)</sup>

✓ سادساً: تعبئة الموارد المالية المحليّة: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في تعبئة الموارد المالية الخاصة وزيادة الادخار وتوجيهه نحو المجالات الاستثمارية بدلاً من تجميده وإخراجه من الدورة الاقتصادية في شكل اكتناز، مثال ذلك قيام المشاريع الصغيرة والمتوسطة بين أفراد العائلة أو الأصدقاء معتمدين في تمويلها على مدّخراتهم الخاصة.<sup>(4)</sup>

✓ سابعاً: المساهمة في التنمية الإقليمية وفي الناتج المحليّ: تلعب الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في تحقيق التوازن الإقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع أقاليم الدولة بما يساعد على تحقيق الانتشار الجغرافي للأنشطة الاقتصادية المختلفة ويعمل على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة وإزالة الفوارق بينها.<sup>(5)</sup> كما أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم عوامل الإنتاج بطريقة أكثر فاعلية من المؤسسات الكبرى، وهي تستخدم بصفة أساسية الموارد المحلية، وتعتمد بطريقة أقلّ على الواردات، وتلك الخصائص ذات أهمية جوهرية لخدمة أهداف النمو، وخاصة في الدول النامية.<sup>(6)</sup> إضافة إلى ذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدراً هاماً لتوليد الناتج القومي والثروة الاقتصادية، ففي الدول الغربية الصناعية، ذات الاقتصاد الكبير تسهم بتوليد أكثر من 30% من الناتج القومي.<sup>(7)</sup>

<sup>1</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 24.

<sup>2</sup> د: عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 23.

<sup>3</sup> د: نبيل حواد، مرجع سابق، ص 77.

<sup>4</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 53.

<sup>5</sup> د: فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 73.

<sup>6</sup> د: عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 27.

<sup>7</sup> د: سعد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 60.

✓ ثامناً: المساهمة في دعم الصادرات والتقليل من الواردات: تعاني الكثير من الدول، وخاصة النامية منها وجود عجز في الميزان التجاري ويمكنها أن تواجه هذا العجز عن طريق زيادة الصادرات وخفض الواردات، وذلك من خلال توفير سلع تصديرية قادرة على المنافسة أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً مؤثراً في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي وبالتالي إتاحة فرصة أكبر بتصدير إنتاج المشروعات والمؤسسات الكبرى لما تتميز به من ميزات نسبية ووفرات اقتصادية، أو من خلال تصدير منتجاتها مباشرة، حيث تساهم بذلك بتوفير العملة الصعبة أيضاً.<sup>(1)</sup>

إنّ تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها يتجاوزان الجانب الاقتصادي ويبرزان في النواحي الاجتماعية. ويتجلى ذلك في عدّة مجالات، وسنتناولها بنوع من التفصيل في الفرع الثاني من هذا المطلب.

### الفرع الثاني: الأهمية الاجتماعية

إلى جانب الأهمية والدور الاقتصادي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تلعب أدواراً على الصعيد الاجتماعي، يمكن إجمالها في النقاط التالية:

- تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع؛
- التخفيف من المشاكل الاجتماعية وتقوية العلاقات الاجتماعية؛
- زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلال؛
- إشباع رغبات وحاجات الأفراد والمساهمة في التوزيع العادل للدخل بينهم.

✓ أولاً: تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع: إنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكراً والتعرّف على طلباتهم بشكل تام، وبالتالي تقديم السلع والخدمات. إنّ ربط العلاقات مع المستهلكين يُوجد علاقة قوية بين المنتج والمستهلك، ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهاته المؤسسة أو تلك وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: التخفيف من المشاكل الاجتماعية وتقوية العلاقات الاجتماعية: ويتم ذلك من خلال ما توفره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب شغل تؤمّن لصحابها الاستقرار النفسي والمادي، وكذا توجيه الإنتاج من سلع وخدمات إلى الفئات الأكثر حرماناً، وبالتالي تُوجد علاقات للتعامل ممّا يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي.<sup>(3)</sup> ويسهم ذلك في التقليل من الآفات الاجتماعية الخطيرة.

<sup>1</sup> د: نبيل حواد، مرجع سابق، ص 94.

<sup>2</sup> محمد صالح الحناوي، محمد فريد الصحن، مقدّمة في المال والأعمال، الدار الجامعية، مصر، 1999، ص 68.

<sup>3</sup> سمير علاّم، مرجع سابق، ص 12.

كما أنّ هذه المؤسسات تمنح للفئات الهامشية في المجتمع، والتي لا تملك القدرات المالية أو الأكاديمية أو العلاقات العامة التي تمكنها من الالتحاق بالمؤسسات الكبيرة أو تأسيسها، فرصة لأن تصبح قوى فاعلة عبر إقامة وتأسيس مشروعات صغيرة وبالتالي تعمل على دمجهم في العملية الإنتاجية المبدعة، وهذا يؤدي إلى إزالة التوتر الذي يغلف عادة العلاقة بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع ويقوي الأواصر بينها.<sup>(1)</sup>

✓ ثالثاً: زيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلال: تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعظيم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية، وذلك عن طريق الشعور بالإنفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود وشروط، والإحساس بالتمكّن والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرارية نجاحها.<sup>(2)</sup>

✓ رابعاً: إشباع رغبات وحاجات الأفراد والمساهمة في التوزيع العادل للدخل بينهم: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة للأفراد في المجتمع لإشباع حاجاتهم ورغباتهم، حيث يؤدي تميزها بمرونة كبيرة على صعيد الإنتاج إلى تلبية الاحتياجات المتباينة لشرائح المجتمع المختلفة وهذا ما لا يوجد في المشاريع الكبيرة التي تعتمد على الإنتاج الثابت المنمط (Standard) والكبير.<sup>(3)</sup>

كما تميل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة من المؤسسات الكبيرة، فهي تلعب دوراً هاماً في خلق فرص الاستخدام بأجور معقولة بما يخفف من حدة الفقر.<sup>(4)</sup>

ويرجع هذا أساساً إلى كثرة عددها وعملها في ظروف تنافسية متشابهة إضافة إلى تشغيلها عدد كبير من الأشخاص على مستوى الاقتصاد مما يؤدي إلى تحقيق نوع من العدالة في توزيع الدخل. إنّ الأهمية والأدوار الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة السابق ذكرها هي نتاج للخصائص التي تميّز هذه المؤسسات عن المؤسسات الكبيرة، لكن نفس هذه الخصائص تعتبر مصدراً وسبباً لعدّة مشاكل وعقبات عديدة تعترض نمو وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وسيتم التعرّض لتلك المشاكل في المطلب الموالي.

#### المطلب الرابع: مشاكل وعقبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتعرّض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العديد من المشاكل التي تعرقل نشاطها وتحدّ من إمكانية استمرارها. إنّ هذه المشاكل تحيط بكل المؤسسات سواء صغيرة، متوسطة أو كبيرة. إلاّ أنّها

<sup>1</sup> د: جواد نبيل، مرجع سابق، ص 80.

<sup>2</sup> سمير علاّم، مرجع سابق، ص 13.

<sup>3</sup> د: نبيل جواد، مرجع سابق، ص 35.

<sup>4</sup> نفس المرجع، ص 83.

أكثر حدّة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفيما يلي نبين جملة من المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات.

### الفرع الأوّل: المشكلات والصعوبات الإدارية

ومن أهمّها:

✓ أولاً: صعوبة إجراءات التأسيس وتعدّد الجهات المتعامل معها: يتعرّض المستثمرون في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجراءات إدارية معقّدة وطويلة تصل أحيانا إلى انسحاب المستثمرين من تنفيذ المشروع بسبب بعض القوانين والأنظمة المطبقة التي لا تراعي ظروف المستثمر الصغير، كما أنّ التعامل مع جهات كثيرة كالتأمينات الاجتماعية، الصحة والبيئة، الكهرباء... الخ، يضع ضغوطا كبيرة على المستثمرين الصغار كعدم المعرفة بأساليب التعامل مع كل تلك الجهات الإدارية.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: مشاكل نقص المعلومات والخبرة التنظيمية: تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضعف المعلومات والإحصاءات وخاصة فيما تعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط السلع المنتجة ولوائح العمل، وغيرها من المعلومات اللازمة لتسيير أعمالها<sup>(2)</sup> كما تعاني هذه المؤسسات من ضعف الخبرة التنظيمية والإدارة غير المحترفة لمالكها، حيث لا تتمكّن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استخدام إدارات متخصصة ومحترفة لاعتبارات اقتصادية تتعلّق بمحدودية نشاطها وبذلك يكون مالك المؤسسة هو المدير، ومن هنا تأتي معظم التحديات الجسيمة التي تواجه المشروع الصغير والمتوسط وقد يؤدي به للفشل. إنّ مالك المشروع، وهو المدير في الغالب، لم تعط له فرصة التخصص في الإدارة لذلك فإنّ نقص المهارات الإدارية لدى المدير يشكّل تحدياً أساسياً للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبتصاعد التحديّ تبعا لسمات المدير الشخصية.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: الافتقار إلى التخطيط الاستراتيجي والتوجيه والرقابة الإدارية: إنّ العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة يهملون عملية التخطيط الاستراتيجي لاعتقادهم بعدم ضرورتها للمشاريع الصغيرة، ولكن الفشل في التخطيط يؤدي لفشل المشروع في البقاء والاستمرار، إذ بدون الخطة الإستراتيجية لا يتمكّن المشروع من تحقيق القوّة التنافسية في السوق والمحافظة عليها.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 102-103.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 103.

<sup>3</sup> د: حسين محمد سمحان و د: محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة: ماهيتها والتحديات الذاتية فيها (مع إشارة خاصة لدورها في التنمية في الأردن)، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 78.

<sup>4</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 20.

كما تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإهمال التوجيه والرقابة الإدارية بسبب الافتقار للمهارات القيادية أو الطرق العلمية لذلك<sup>(1)</sup> وهذا ما يؤثر سلباً على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### الفرع الثاني: المشكلات والصعوبات التسويقية

تعاني المؤسسات الصغيرة العديد من مشكلات التسويق الداخلي والخارجي أي مجال السوق المحلي والتصدير، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب، منها:

✓ أولاً: عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مسايرة التغيرات: حيث أن عدم تمكن هذه المؤسسات من مسايرة اتجاهات السوق يؤدي إلى تعرضها لخسائر مفاجئة نتيجة حدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق؛ إضافة إلى افتقار الكثير من هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمفاهيم الأساسية للجودة مما يؤدي إلى تسرب منتج معيب للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصة المنتجات وفتح الأسواق أمامها.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المؤسسات: وهذا ما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية: وهذا ما يشكل عقبة أمام تسويق المنتجات من الصناعة الوطنية وخاصة الصناعات الصغيرة منها والتي أصبحت تواجه منافسة شديدة من منتجات الدول الصاعدة، كدول جنوب شرق آسيا.<sup>(4)</sup>

✓ رابعاً: سوء اختيار موقع البيع وإهمال المنافسين: حيث يؤدي سوء اختيار موقع البيع وبدون دراسة كافية للسوق والحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع، والذي قد يقع في مكان لا يصله الزبائن، إلى فشل المشروع وإفلاسه، كما أنه قد يحصل وأن يكون هناك عمل صغير قائم وناجح لسنوات طويلة ثم فجأة يتعرض للفشل؛ يكون السبب في الكثير من هذه الحالات هو إهمال المنافسين والمستجدات في ظروفهم وإمكانياتهم.<sup>(5)</sup>

### الفرع الثالث: المشكلات والصعوبات الفنية

تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من العقبات الفنية والتقنية، من أهمها:

<sup>1</sup> توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سابق، ص 69.

<sup>2</sup> د: فتحى السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سابق، ص 90.

<sup>3</sup> د: جواد نبيل، مرجع سابق، ص 104.

<sup>4</sup> د: فتحى السيد عبده أبو سيد احمد، مرجع سابق، ص 90-91.

<sup>5</sup> د: سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 95.

✓ أولاً: مشاكل الحصول على المواد الأولية وانخفاض الإنتاج: وتأتي صعوبة الحصول على المواد الأولية بسبب اعتماد تلك الصناعات على المواد الأولية المستوردة، فضلاً عن المحلية، بسبب انتاجها لسلع بديلة عن سلع مستوردة، وتتضح هذه المشكلة بسبب ارتفاع أسعار الاسترادات وصعوبة الحصول على الكميات الكافية نسبياً مقارنة بالصناعات الكبيرة.<sup>(1)</sup> وتعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من انخفاض الإنتاج بسبب سوء التخطيط الذي يؤدي إلى عدم تدفق المواد الأولية وسوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل قطع الغيار والطاقة الكهربائية وخدمات الإنارة والتبريد فضلاً عن قلة الخبرات الفنية وكثرة توقفات العمل وارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون العمل.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: مشاكل الحوادث والأمن الصناعي: ويحدث ذلك بسبب الجهل بقواعد الأمن الصناعي ومستلزمات السلامة المهنية لدى العاملين وأرباب العمل، فضلاً عن العوامل النفسية وانخفاض المستوى الصحي.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: مشاكل الحصول على المعدات الإنتاجية: حيث تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة صعوبة في الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة بسبب ضعف التمويل والدعم اللازم لها.<sup>(4)</sup>

✓ رابعاً: مشاكل الضرر أو العطل في الممتلكات: إن ممتلكات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة في الأبنية والآلات والمخزون عرضة لعدة أخطاء طبيعية أو مفتعلة كالحريق، السرقة، ... الخ. إن خسارة وتضرر الممتلكات تمثل عبئاً ثقيلاً يؤدي إلى تعطل مصالحتها لعدم قدرتها على تحمل الخسائر المفاجئة نظراً لمحدودية رأس المال.<sup>(5)</sup>

#### الفرع الرابع: المشكلات والصعوبات السياسية

وهي المشاكل الناتجة عن التوجهات السياسية والاقتصادية للسلطات، ومن أبرز هذه المشاكل،

نجد:

✓ أولاً: نقص الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ويحدث هذا خاصة في البلدان النامية حيث أولى واضعو السياسات الاقتصادية في هذه البلدان اهتماماً متزايداً للمؤسسات الكبيرة وبالقطاع العام عموماً كخيار استراتيجي لعملية التنمية ومقارنة بذلك أهملت هذه السياسات أوضاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاع الخاص ككل، وهذا ما يخلق مشاكل لتلك المؤسسات، كعدم وضع

<sup>1</sup> رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 33.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، ص 34.

<sup>3</sup> نفسه، ص 34.

<sup>4</sup> د: جواد نبيل، مرجع سابق، ص 106.

<sup>5</sup> كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص 287.

تشريعات تتلاءم وأوضاعها وعدم وجود هيئات حكومية تقدّم المساعدات الإدارية والفنية وغيرها، لهذا النوع من المؤسسات.(1)

✓ ثانياً: السياسات المالية والضريبية غير المناسبة: ومن مظاهر هذه المشاكل:

1. عدم حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على امتيازات وإعفاءات ضريبية، فغالبا ما تكون الرسوم الجمركية في صالح الصناعات الحضرية الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة؛ ورسوم الوارد أقل ما تكون على السلع الرأسمالية الثقيلة، ثم ترتفع تدريجيا بدءاً بفئات السلع الوسيطة ثم السلع المعمّرة، غير أنّ العديد من البنود المصنّفة سلعا وسيطة أو سلعا استهلاكية في التعريف الجمركية تعتبر سلعا رأسمالية للمنشآت الصغيرة.(2)

2. تتأثر الصناعات الصغيرة والمتوسطة بالضرائب والرسوم المفروضة عليها أكثر ممّا تتأثر بها الصناعات الكبيرة بسبب شمول الأخيرة بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم، فهي أعباء تتحملها الصناعات الصغيرة، تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج وانخفاض الأرباح.(3)

3. إنّ سياسات الدولة وسيطرتها الإدارية على معدّلات الفائدة، وعلى عمليات اقتراض وإقراض القطاع المالي، أيضا تؤدي إلى أن تصبح عمليات الإقراض للشركات الكبيرة أكثر ربحا(4) وهذا على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ ثالثاً: سياسة النقد الأجنبي: فغالبا ما تحدّد الحكومات في العالم الثالث سعراً مرتفعاً للنقد الأجنبي، ولكنها تمنح المنشآت الكبيرة أسعاراً متميّزة، وتحرم المنشآت الصغيرة من نفس المزايا، ممّا يجعل المنشآت الكبيرة تحقق منافع أكبر من المنشآت الصغيرة.(5)

#### الفرع الخامس: المشكلات والصعوبات التمويلية

يعتبر القصور في تمويل الصغيرة والمتوسطة من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنميتها في جميع البلدان المتقدمة والنامية على حدّ سواء، إلا أنّها في الأخيرة أكثر حدّة وأشدّ تأثيراً نظراً لما تعانيه من ندرة رؤوس الأموال. وترجع صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل إلى أسباب عديدة كطبيعة المرحلة التي تمرّ بها المؤسسة، وكذا ضعف الجوانب الإدارية والتسييرية وقلة الضمانات التي تملكها هذه المؤسسات ... الخ. وسيتمّ التوسع في هذه الأسباب والصعوبات التمويلية عموماً في المبحث الأخير من هذا الفصل نظراً لحساسيتها وتأثيرها الكبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> رابع حوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 73.

<sup>2</sup> جالان سينسرهل، مرجع سابق، ص 116.

<sup>3</sup> رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 34.

<sup>4</sup> جالان سينسرهل، مرجع سابق، ص 115.

<sup>5</sup> نفس المرجع، ص 117.



### الفرع السادس: مشاكل وصعوبات أخرى

بالإضافة إلى المشاكل والعقبات السابقة الذكر توجد العديد من الصعوبات الأخرى التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من بينها:

✓ أولاً: الصعوبات الخاصة بالعقار: من بين العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو عدم الاستقرار وعدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، وكذلك الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية، وهذا في البلدان النامية على وجه الخصوص.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: مشاكل النمو غير المسيطر عليه: كل مؤسسة صغيرة ومتوسطة تسعى إلى تحقيق مستويات عالية من النمو. ولكن النمو يجب أن يكون مخططاً ومسيطرأً عليه لأنّ التوسّع يتطلب رؤوس أموال جديدة، تأتي من الأرباح المحتجزة أو من الأموال الخاصة، ولا تُحبذ هنا أموال الاقتراض<sup>(2)</sup> غير أنّ هذا ليس متاحاً دائماً.

✓ ثالثاً: مشاكل الخلافات بين الشركاء: في بعض الأحيان تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضحية النزاعات الشخصية لأصحابها وعدم الاتفاق حول الكثير من الأمور والاختلاف حول طريقة تسيير العمل مما يؤثر بشكل أوبأخر على المؤسسة، ومن بين السلوكيات التي تؤدي لتلك النزاعات نجد حب السيطرة والتفرد بالإدارة، اختلاف وجهات النظر حول المسائل المالية والإنتاجية والتسويقية، الإتكالية واللامبالاة، التوسّع في المصاريف الشخصية... الخ من التصرفات والسلوكيات التي تؤثر على أداء المؤسسة ونتائجها عموماً.<sup>(3)</sup>

يمكن القول أنّ المشاكل التمويلية بصفة عامة ووظائف الإدارة المالية بصفة خاصة تتشكل التحديّ الكبير لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار أنّ القوة الإدارية لأصحابها تكمن في مجال الإنتاج والتسويق عادة، وليس في الأمور المالية. ولاشك أنّ البحث عن مصادر التمويل الملائمة والمفاضلة بين أحسنها يُعتبر أمراً بالغ الأهمية بالنسبة لتلك المؤسسات.

ومن هنا سوف ننتقل في المبحث الثاني لدراسة مختلف البدائل التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> أ: عبد الرحمان بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة وآفاقها المستقبلية، مجلّة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة سطيف، العدد 01، 2002، ص 161.

<sup>2</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 20.

<sup>3</sup> د: توفيق عبد الرزحيم يوسف، مرجع سابق، ص 68-69.

### المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إنّ من أهمّ القرارات المالية للمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة هو اختيار التمويل الملائم لها، ولهذا وجب التعرف أولاً على مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودراسة ماهية وخصائص كل مصدر. وتختلف المعايير التي تُعتمد من أجل التفرقة بين مصادر التمويل المختلفة، فهناك من يفرّق بينها بحسب الزمن، حيث نكون أمام مصادر تمويل قصيرة الأجل، مصادر متوسطة الأجل ومصادر طويلة الأجل. وهناك من يميّز بين أساليب التمويل من حيث مصدرها، فإمّا أن تكون داخلية ناتجة عن نشاط المؤسسة، وإمّا خارجية تحصلت عليها المؤسسة من مصادر خارجية.

وخلال المبحث الثاني من هذا الفصل سوف نقسّم مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحسب طبيعتها ومدى تطبيقها من مختلف المؤسسات التمويلية وكذا مدى تخصّصها في توفير نوع تمويلي محدّد أو شمولية نشاطها، وطبقاً لذلك نقسّم مصادر التمويل إلى مصادر تمويل تقليدية، مصادر متخصصة وصيغ تمويل إسلامية.

#### المطلب الأول: مصادر التمويل التقليدية

ويقصد بمصادر التمويل التقليدية صيغ التمويل المعروفة والمتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن الحصول عليها من جهات غير متخصصة في تمويل محدّد ويمكن تصنيفها إلى: مصادر داخلية ومصادر خارجية.

#### الفرع الأول: مصادر التمويل الداخلية

"وتعرف كذلك بالتمويل الذاتي، وتعني كل الأموال التي استطاع مالك المؤسسة توفيرها من خلال مسيرته وتلك التي يدخرها من إيرادات أخرى ناتجة عن عمل المؤسسة في حدّ ذاتها"<sup>(1)</sup> وتتمثّل المصادر الداخلية فيما يلي:

✓ أولاً: الادخارات الشخصية: وهي التمويل المقدم من صاحب المشروع نفسه سواء في بداية تكوين المشروع أو عند الحاجة للتوسع أو لزيادة رأس المال العامل حيث يُعزّز عندها صاحب المشروع الأموال المقدّمة للمشروع بأموال إضافية جديدة لم تكن أصلاً داخلية في أصول المشروع بتحويل بعض أملاكه الخاصة لخدمة المشروع الذي يملكه، وتعتمد نسبة عالية من المشروعات الصغيرة على هذا النوع من التمويل. ولابدّ من التنويه إلى أنّ دخول هذه المدخرات إلى العمل يحولها من مدخرات مجمّدة إلى استثمارات منتجة.<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> د: كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص 197.

<sup>2</sup> د: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 196.

✓ ثانياً: الشركاء وحملة الأسهم: يمكن الحصول على المبالغ لتمويل رأس مال المؤسسة عن طريق المشاركة أو عدد من الشركاء، أو عن طريق تحويل المشروع إلى شركة وإصدار الأسهم. إذ يمكن عن طريق المشاركة توفير مبالغ أكبر إما عن طريق الشركاء أو الاقتراض بسبب مشاركة المشاركين في ضمان المبالغ التي يتم اقتراضها من الغير. (1)

✓ ثالثاً: أقساط الاهتلاكات والمؤونات: ويمكن تعريف أقساط الاهتلاك بأنها عبارة عن توزيع ثمن شراء أصل طويل الأجل على عمره الإنتاجي المتوقع، فالاهتلاك عبارة عن طريقة تهدف إلى توزيع تكلفة الأصول الثابتة على الحياة الإنتاجية أو على أساس الطاقة الإنتاجية، وتخصيص الاهتلاك يسمح بإعادة تمويل استثمارات المؤسسات لأنه يعتبر مورداً مالياً. (2) أما بالنسبة للمؤونات فهي تُكوّن من أجل معرفة تدني الأصول غير الاهتلاكية. وتستعمل كذلك كاحتياطات لمواجهة الصعوبات المالية التي تتعرض لها المؤسسة؛ وتخصيص المؤونات يساهم في تكوين أموال من أجل تغطية التكاليف أو النقص في عناصر التكاليف. (3)

✓ رابعاً: الاحتياطات والأرباح المحتجزة: تعتبر الأرباح المحتجزة من أهم المصادر الداخلية للتمويل حيث تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة، فالأرباح التي تحققها الشركة يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها أو توزيعها بين المساهمين أو الاحتفاظ بجزء منها وتوزيع الباقي كأرباح على الملاك. (4)

✓ خامساً: المخزون والحسابات المدينة: يعتبر المخزون أحد الموارد الداخلية للتمويل، والذي ينبغي تحليله بعناية ومراقبته. فمن الممكن أن نجد نسبة عالية من المخزونات الزائدة عن حاجة المشروع الفعلية، فقد تطلب المؤسسة مواداً رغم وجودها في المخزن ولهذا لا بدّ من مراقبة المخزون والتخلّص من الفوائض التي يحويها وتحويلها إلى نقدية لاستخدامها في الأغراض الأخرى اللازمة للمشروع، وعندها يكون المشروع قد استخدم أموالاً داخلية كانت معطّلة دون فائدة. (5)

كما أنّ الحسابات المدينة وخاصة بطيئة التسديد أو المشكوك فيها، تشكّل مصدراً هاماً للأموال، إذ أنه، وعند قيام المشروعات الصغيرة تحتاج إلى تقديم تسهيلات ائتمانية، فمن المرجح أن جزءاً كبيراً من رأسمالها يكون محتجزاً في حسابات بطيئة التسديد أو مشكوك فيها، ولذلك من الضروري

<sup>1</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 68.

<sup>2</sup> أ: عمّار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد رقم 09، 2006، ص 47.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 48.

<sup>4</sup> د: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 197.

<sup>5</sup> نفس المرجع، ص 196-197.

القيام بحملة جادة لتحصيل جميع الحسابات المستحقة وغير المدفوعة وتبني سياسة لرقابة التسهيلات الإئتمانية.<sup>(1)</sup>

✓ سادساً: الموجودات المعطّلة والنفقات العالية: يمكن توفير بعض الأموال ببيع جزء من الموجودات الثابتة الفائضة عن حاجة المشروع، مثل بعض التجهيزات والمعدّات غير المستخدمة أو قطعة أرض لا تحتاجها المؤسسة<sup>(2)</sup> ومن مصادر الحصول على التمويل من الدّاخل مراقبة النفقات بفاعلية أكبر وهذا بانتهاج ثلاثة خطوات أساسية:<sup>(3)</sup>

- مراقبة مصروفات صاحب المشروع بحيث تتلاءم مع احتياجات العمل ويمكن تخفيضها عندما تدعو الحاجة إلى مزيد من رأس المال؛

- يمكن تحويل بعض وسائل إنجاز العمليات التقليدية إلى وسائل أقل تكلفة مثل التحول من الخدمة الشخصية إلى الخدمة الذاتية؛

- إجراء رقابة شديدة على الرواتب والإيجارات والدّعاية وغيرها، وضمان العوائد المربحة من كلّ بند من بنود الإنفاق.

ومن هنا يمكن توفير بعض الأموال عن طريق تقليص تلك النفقات والسيطرة عليها. يعتبر التمويل الداخلي غير كاف نظراً لعدّة اعتبارات، لذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الخارجي.

### الفرع الثاني: المصادر الخارجية للتمويل

وهي الأموال المتوفرة لدى الأشخاص والمؤسسات المالية والتي يجري تهيئتها ومنحها على شكل قروض لمن يرغب في استخدامها.<sup>(4)</sup> وتتمثّل المصادر الخارجية فيما يلي:

✓ أولاً: الاقتراض من الأهل والأقارب والأصدقاء: وهؤلاء يمثّلون مصدراً شائعاً للاقتراض، تتميز هذه القروض بكونها غالباً ما تتوفر بشروط ميسرة وبدون إجراءات معقّدة،<sup>(5)</sup> فعادة ما يقدم هؤلاء التمويل دون طلب الضمانات الكبيرة بسبب العلاقة الشخصية مع مالك المشروع، وفي معظم الأحيان تكون هذه القروض بدون فوائد محدّدة سلفاً وغير محدّدة المدة بشكل دقيق.<sup>(6)</sup>

✓ ثانياً: الاقتراض من السوق غير الرّسمي: ينتشر هذا المصدر التمويلي بشكل واضح في الدول النامية، ويأتي سوق الإقراض غير الرّسمي من حيث الأهمية في تمويل الصناعات الصغيرة في

<sup>1</sup> عبد الغفور عبد السلام، رياض الحلبي، حازم شحادة، محمد الجبوسي، مرجع سابق، ص 78.

<sup>2</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 71.

<sup>3</sup> عبد الغفور عبد السلام، رياض الحلبي، حازم شحادة، محمد الجبوسي، مرجع سابق، ص 79.

<sup>4</sup> د: كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سابق، ص 197.

<sup>5</sup> د: سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 274.

<sup>6</sup> د: فايز جمعة صالح التّجار، أ.د: عبد الستار محمّد العلي، مرجع سابق، ص 196.

البلدان النامية في المرتبة الثانية وربما الأولى أحيانا. وتنشأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو المستمدة من الأقارب أو الأصدقاء في ظروف معينة. فیلجأ أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى هذا السوق خاصة عندما تنخفض السيولة النقدية لديهم أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي.<sup>(1)</sup>

✓ ثالثاً: الاقتراض من البنوك التجارية: تعتبر البنوك التجارية مصدراً رئيسياً من مصادر الأموال بالنسبة للمشروعات الصغيرة، وغايتها القروض وليس تمويل رأس المال العادية. وفي بعض البنوك دوائر خاصة بالقروض الشخصية وكثيراً من البنوك تمنح قروضا صغيرة الحجم إلى الأفراد بطريقة تشبه القروض التجارية. وفي الواقع، فإنّ عدداً كبيراً من القروض الصغيرة الحجم والممنوحة إلى الأفراد كقروض شخصية يتم استخدامها لتمويل المشروعات الصغيرة، كما أنّ بعض البنوك قد أنشأت دوائر خاصة بالقروض المقدّمة للمنشآت الصغيرة، وقامت بنوك أخرى بتفويض سلطة تمويل المشروعات الصغيرة إلى موظفين مختصين.<sup>(2)</sup> وتمنح هذه البنوك قروضا محدّدة ولمدة زمنية قصيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن المبلغ قد يكون كبيراً نوعاً ما ويمكن إعادة تجديد القرض إذا ما برهن العمل على نجاحه، حيث يتم منح قروض بمبالغ أكبر ولفترة زمنية أطول. وأغلب هذه القروض يتم منحها اعتماداً على ضخامة موجودات المشروع، والتي تعتبر كضمان للقرض، كما أنّ البنوك يمكن أن تمنح قروضا بدون ضمانات اعتماداً على القدرات الإدارية للشخص وسمعته التجارية الجيدة.<sup>(3)</sup>

وتتنوّع أشكال القروض الممنوحة من طرف البنوك حيث يمكن تصنيفها إلى:<sup>(4)</sup>

1. قروض لتمويل الاستغلال: وينصرف تمويل الاستغلال إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساساً بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع كنفقات شراء المواد الخام ودفع أجور العمّال وما إلى ذلك من مُدخلات العملية الإنتاجية التي تشكل أوجه الإنفاق الجاري.
2. قروض لتمويل الاستثمار: وتتمثّل في الأموال المخصّصة لمواجهة النفقات التي يترتّب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كإقتناء الآلات والتجهيزات وما إليها من العمليات التي يترتّب على القيام بها زيادة التكوين الرأسمالي.
- ✓ رابعاً: التمويل عن طريق الشركات الكبيرة: هناك العديد من الشركات الكبيرة التي تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة وتقدّم لها الخبرات الفنية والتسويقية اللاّزمة، وإن كان الدافع الرئيسي وراء ذلك

<sup>1</sup> د: عبد الرّحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1996، ص 39-40.

<sup>2</sup> عبد الغفور عبد السلام، رياض الحلبي، حازم شحادة، محمد الجبوسي، مرجع سابق، ص 71.

<sup>3</sup> د: ماجدة العطية، مرجع سابق، ص 68-69.

<sup>4</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 99.

هو الاستثمار المربح فإنّ هناك بعض من الشركات الكبيرة التي تسعى للدخول في المشروع الصغير لضمان توريد منتجاته لها كأحد المدخلات المطلوبة في العملية الإنتاجية الخاصة بها.<sup>(1)</sup>

✓ خامساً: التمويل من السوق المالي: وينقسم هذا النوع من التمويل إلى: تمويل بالأسهم أي زيادة حقوق الملكية وتمويل بالسندات وهو نوع من الاقتراض.

1. التمويل بالأسهم: حيث تستطيع المشروعات الصغيرة أن تطرح أسهمها في البورصة، وفي هذه الحالة يتمكن المشروع من الحصول على التمويل اللازم وكذا تحقيق أرباحاً رأسمالية نتيجة لبيع الأسهم بأسعار مرتفعة<sup>(2)</sup> إلا أنّ هناك بعض المشكلات التي قد تواجه المؤسسة في هاته الحالة منها:

- النجاح يعتمد على الطلب على أسهم الشركات الجديدة؛
- ارتفاع تكلفة إصدار الأسهم.

ولذلك فإنّ طرح الأسهم في السوق هو اختيار مقصور في معظم الأحيان على الشركات الناجحة والتي حققت أرباحاً على مدى عدّة سنوات.<sup>(3)</sup>

2. التمويل بالسندات: يقصد بالتمويل عن طريق السندات لجوء المؤسسة إلى طرح سندات مباشرة للجمهور، ويعتبر ذلك اقتراض لأنّ حامل السندات ليس مساهماً في رأس المال، وإنّما يعتبر مقرضاً لأنّ المؤسسة تتعهد بردّ قيمة السند (القيمة الاسمية) مضافاً إليه فائدة ثابتة عند تاريخ الاستحقاق وتلجأ المؤسسات إلى هذا النوع عندما تعاني من عجز مالي ولا ترغب في زيادة المساهمين<sup>(4)</sup> إلا أنّ نجاح هذا النوع من التمويل يعتمد على مدى إقبال المقرضين على اقتناء هذه السندات إضافة إلى تكاليف إصدار السندات، وهذا ما يجعل هذا المصدر التمويلي متاحاً بشكل أكبر للمؤسسات الكبرى، والتي تأخذ شكل شركات الأسهم، دون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون عادة في شكل قانوني آخر عدا مؤسسة أو شركة أسهم.

توفّر المصادر التمويلية السابقة مجموعة مزايا وتمثّل فرصاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنّها في نفس الوقت تشكّل مخاطر عالية نظراً للمساوئ التي تميّزها، وهذا على النحو المبين في الفرع الثالث.

### الفرع الثالث: مزايا وعيوب مصادر التمويل التقليدية.

تتطوي مصادر التمويل التقليدية على عدّة مزايا تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقبل عليها لكنّها تمثّل مصدراً للخطر في نفس الوقت بسبب المساوئ والعيوب المرتبطة بها.

<sup>1</sup> توفيق عبد الرّحيم يوسف، مرجع سابق، ص 99.

<sup>2</sup> محمد صالح الحناوي، محمد فريد الصحن، مرجع سابق، ص 82.

<sup>3</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 154.

<sup>4</sup> أ: عمار زيتوني، مرجع سابق، ص 48-49.

✓ أولاً: مزايا وعيوب التمويل بالمصادر الداخلية: تتمثل مصادر التمويل الداخلية أهم مصادر التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنها لا تخلو من العيوب والسلبيات التي يجب الانتباه لها.

1. المزايا: ويمكن إيجازها في النقاط التالية:<sup>(1)</sup>

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

- يرفع من القدرة المالية والاقتصادية للمنشأة كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة؛

- يشجع المؤسسة على القيام باستثمارات جديدة وخاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة وإمكانيات إنجازها تتطلب خبرات فنية مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة؛

- يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية وإدارة أعمالها بنفسها دون تدخل الشركات الأخرى والمؤسسات المالية والمصرفية؛

- تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يُمكن المؤسسة من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير، غير أن مزايا التمويل الذاتي (المصادر الداخلية) لا تنفي أنه ينطوي على العديد من المساوئ والعيوب، والتي نحاول عرض البعض منها.

2. العيوب: وتتمثل في النقاط التالية:<sup>(2)</sup>

- يرى البعض أن الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي ليس لها تكلفة، لهذا تلجأ المنشآت إلى توظيفها في استثمارات ذات ربحية ضعيفة. مما ينتج عنه في النهاية سوء استخدام الموارد المالية للمنشأة؛

- يكون التمويل الذاتي عائقاً لتطور المنشأة عندما تعتمد عليه بصورة كبيرة، لأنه عادة لا يكفي لتغطية كل الاحتياجات المالية؛

- إنّ تدعيم سياسة التمويل الذاتي عن طريق تعظيم أقساط الاهتلاك في السنوات الأولى يؤدي إلى زيادة تكلفة الإنتاج والتي من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع الأسعار والذي يؤدي إلى انخفاض تنافسية المنشأة في السوق؛

- الاعتماد المفرط على هذا النوع من مصادر التمويل يؤدي إلى النمو البطيء ويحرم المنشأة من الاستفادة من الفرص الاستثمارية المربحة؛

- يتميز التمويل الذاتي في المنشآت الصغيرة والمتوسطة باعتماده على مدخرات صغيرة جداً غالباً ما لا تكفي لمواجهة احتياجات هذه المنشأة من أجل تغطية نفقاتها المختلفة.

✓ ثانياً: مزايا وعيوب التمويل بالمصادر الخارجية: وتكون كالتالي:

<sup>1</sup> أ.د. أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويل، التمويل المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة الجزائر، 2008، ص 31-32.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 32-33.

1. المزايا: وتتمثّل في النقاط التالية:<sup>(1)</sup>

- يعتبر التمويل بالاقتراض أقل تكلفة من التمويل بزيادة حقوق الملكية وذلك بسبب الوفورات الضريبية التي تتولّد عنه، وبسبب تعرّض المقرضين إلى مخاطر أقل نسبياً من تلك التي يتعرّض لها المساهمين أو الشركاء؛
  - ليس للمقرضين الحق في التصويت والمشاركة في الإدارة؛
  - تعتبر تكلفة التعاقد على القروض وتكلفة إصدار السندات منخفضة مقارنة مع تكلفة إصدار الأسهم، وهذا بالنسبة للمؤسسات التي بإمكانها الدخول إلى الأسواق المالية؛
  - بالنسبة لسوق الإقراض غير الرسمي فيراه البعض أنه يمثّل مصدراً تمويلياً لا بديل له بالنسبة لصغار المنظمين، حيث أنّ أصحاب الأعمال الصغيرة أو صغار الحرفيين لا يجدون عادة فرصة للتمويل من البنوك؛<sup>(2)</sup>
  - يعتبر الاقتراض متاجرة بالملكية والذي قد يكون سبباً في زيادة الأرباح وعاملاً من عوامل الاستقرار والنجاح.<sup>(3)</sup>
- إلى جانب المزايا التي توفرها مصادر التمويل الخارجية فإنّها تتطوي على عدّة مساوئ، سيتم توضيحها فيما سيأتي.
2. العيوب: ينطوي التمويل من المصادر الخارجية على عدّة مساوئ وعيوب يمكن توضيح البعض منها في النقاط التالية:
- يعاب على القروض ذات الطابع الشخصي، والتي تم الحصول عليها من الأهل والأقارب، التدخل المحتمل في إدارة المشروع خاصة إذا كانت المبالغ المقدمة كبيرة؛<sup>(4)</sup>
  - القروض بأنواعها، لها تاريخ استحقاق ومن ثمّة ينبغي على المنشأة العمل على توفير قدر كبير من النقد لاستخدامه في سداد الدين عندما يحلّ أجله؛<sup>(5)</sup>
  - قد يعطي عقد الاقتراض الحق للمقرض في فرض قيود على المنشأة، ومن أمثلة ذلك تلك القيود على منع الحصول على قروض جديدة، أو منع بيع وشراء الأصول الثابتة ومنع إجراء توزيعات أو على الأقل تخفيض نسبتها.<sup>(6)</sup>

<sup>1</sup> سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1997، ص 24-25.

<sup>2</sup> عبد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق، ص 41.

<sup>3</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 121.

<sup>4</sup> د: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 196.

<sup>5</sup> د: عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية: مدخل لاتخاذ القرارات، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1997، ص 573.

<sup>6</sup> نفس المرجع، ص 574.



- من مآخذ التمويل من سوق الإقراض غير الرسمي أسعار الفائدة المرتفعة جداً، حيث أنّ أسعار الفائدة في هذا السوق تُحتسب على الأيام أو الأشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة، وبالتالي يصبح المعدل السنوي للفائدة في السوق غير الرسمي مرتفعاً بشكل مفرع، ويلاحظ كذلك أنّ تجار النقود الذين ينشطون في هذا السوق ليس عندهم ما يسمّى بفترة سماح قبل أن يبدأ السداد، وهم عادة يتشدّدون جداً فيما يأخذون من الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض، فيأخذون من المقترضين حلياً ذهبية أو رهونات عقارية ويكونون دائماً على استعداد للاستيلاء عليها وإضافتها لممتلكاتهم دون انتظار في حالات الإعسار.<sup>(1)</sup>

تعتبر المصادر التقليدية للتمويل ضرورية ومهمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنّها تحتاج إلى مصادر تمويلية أكثر حداثة وتخصص بحيث تتلاءم مع احتياجاتها وخصوصياتها، ومن هنا جاءت مصادر التمويل المتخصصة والتي سنتناولها بشيء من التفصيل في المطلب الموالي.

### المطلب الثاني: مصادر التمويل المتخصصة

بالإضافة إلى مصادر التمويل التقليدية التي سبقت الإشارة إليها في المطلب الأول، ظهرت بعض أوجه التمويل الحديثة التي أصبحت تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغرض الحدّ من بعض المخاطر التي كانت تواجهها، وكذا تلبية بعض الحاجات التمويلية الخاصة بها. وسيتم التفصيل في بعض هذه الصيغ والإشارة باختصار للبعض الآخر فيما سيلي من محتوى المطلب الثاني من هذا المبحث.

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

وهي المؤسسات التي تقيمها الدولة أو الجهات المعنية بدعم الأعمال الصغيرة لمساعدة هذه الأعمال، و يتميز هذا المصدر بأنه يوفر قروض ميسرة بشروط تشجيعية، لذلك على العمل الصغير الاستفادة من هذا المصدر للإقراض، ومن مآخذ القروض المتحصل عليها من الهيئات الحكومية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أنّ مبلغ القرض الممنوح من طرفها غالباً ما يكون بمبلغ محدود، قد لا يكفي لتغطية احتياجات العمل ممّا يستلزم الاقتراض من مصادر أخرى.<sup>(2)</sup> ومن أمثلة الهيئات الحكومية التي تقدم قروضا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:<sup>(3)</sup>

- إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية؛
- مؤسسات الدعم والتمويل المتخصص في هذه المؤسسات في الهند وإندونيسيا؛
- هيئات الدعم في اليابان؛

<sup>1</sup> د: عبد الرحمن يسري أحمد، مرجع سابق، ص 40-41.

<sup>2</sup> د: سعاد نائف برنوطي، مرجع سابق، ص 275.

<sup>3</sup> أ: راجح حوي، أ: رقية حساني، مرجع سابق، ص 158.

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

- بنك الإنماء الصناعي، مؤسسة الإقراض الزراعي، مؤسسة نهر الأردن في المملكة الأردنية.

- الصندوق الاجتماعي للتنمية وجهاز الحرفيين في مصر ... الخ.

وستنعرّف بتفصيل أكثر على بعض من مؤسسات التمويل التابعة للدولة في بعض الدول عند عرض بعض تجارب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المبحث الثالث.

### الفرع الثاني: التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر

تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الناشئة منها، وذلك لما تتميز به من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم وسريع بسبب خبرتها وإمكانياتها الواسعة على اعتبار أنها مؤسسات متخصصة في مجال التمويل.

✓ أولاً: مفهوم رأس المال المخاطر وتاريخ نشأته: رأس المال المخاطر هو تقنية أو أسلوب لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة مؤسسات تدعى بمؤسسات رأس المال المخاطر. بحيث لا تقوم هذه التقنية على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي، بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، حيث أنّ النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظراً لعدم توفر الضمانات.<sup>(1)</sup> ويعرّف القانون الفرنسي رأس المال المخاطر على أنه "الاستثمار في الأموال الخاصة أو أشباه الأموال الخاصة في مؤسسات غير مسجلة في البورصة، بما فيه عمليات خلق (Création) أو تحويل ونقل (Transmission) المؤسسات".<sup>(2)</sup>

ويعتبر رأس المال المخاطر صورة من صور الوساطة المالية من خلال رؤوس الأموال التي يرغب الادخار العام أو ادخارات المؤسسات (بنوك، شركات تأمين، منشآت أعمال، ...) في استثمارها بمخاطر مرتفعة على العموم مع توقع تحقيق عائد مرتفع، غير أنّ هذا الأسلوب من التمويل يختلف كلياً عن القرض المصرفي، إذ أنّ رأس المال المخاطر يتم استرداده في نهاية برنامج الاستثمار بعد

<sup>1</sup> د: بريس السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة Sofinance، مجلة الباحث، عدد 05، 2007، ص 7.

<sup>2</sup> Jean lachmann, Capital-Risque et Capital-Investissement, Edition Economica, Paris, 1999, p 14.

إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق، ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد المشاركة، ويتحمل المستثمر (المُخاطر)، كلياً أو جزئياً، الخسارة في حالة فشل المشروع الممول.<sup>(1)</sup>

كما عرّفته الجمعية الأوروبية EVCA على أنه "كل رأسمال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر مرتفعة، تتميز باحتمال نمو قوي، لكنها لا تضمن في الحال يقينا الحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وذلك هو مصدر المخاطر) أملاً في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد نسبياً حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات".<sup>(2)</sup>

وتعود نشأة رأس المال المخاطر إلى اليوناني طاليس دوميلية Thalès de Milet مؤسس علم الهندسة، الذي أقام أول مشروع في التصنيع الزراعي "استخراج الزيت من الزيتون" بفضل القروض التي حصل عليها، والتي مكنته من إنشاء وتطوير وتنمية مشروعه، واعتبر أصحاب هذه الأموال مقرضين مخاطرهم. وقد تكررت التجربة مع رحلات الأسبان والبرتغاليين إلى العالم الجديد خلال القرنين 15-16 ميلادي، حيث تولّى الرأسماليون المخاطرون هذه الرحلات وذلك بشراء السفن وتجهيزها للبحارة الذين لا يملكون إلا مهارات الملاحة.<sup>(3)</sup>

أما النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر فتنسب إلى الجنرال الفرنسي دوريو "Doriot" الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم وهي مؤسسة Américain research and développement الناشئة، أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم وأصبحت وسيلة تمويلية مهمة جداً، تلعب دورها في دعم وتمويل المؤسسات وتحقيق النمو الاقتصادي.<sup>(4)</sup>

كما أننا نجد أصلاً لتقنية التمويل برأس المال المخاطر في أساليب المشاركة والمضاربة الإسلاميتين، التي تمثلان نوعاً من رؤوس الأموال المخاطرة، كما سنكتشف ذلك في المطلب الثالث من هذا الفصل.

✓ ثانياً: أنواع وأقسام رأس المال المخاطر: يمكن تقسيم رأس المال المخاطر إلى أربعة أقسام خاصة، حسب مرحلة تطوّر المؤسسة إلى:<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> د: بريش السعيد، مرجع سابق، ص 7-8.

<sup>2</sup> أ.د: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 124-125.

<sup>3</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 5.

<sup>4</sup> أ: رابح حوي، أ: رقية حساني، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير بسطيف، والمعهد الإسلامي للبحوث، 25-28 ماي 2003، ص 13-14.

<sup>5</sup> Erique Stephany, La relation Capital risque / PME : fondements et pratiques, Editions de Boeck Université, Bruxelles, 2003, p 9.

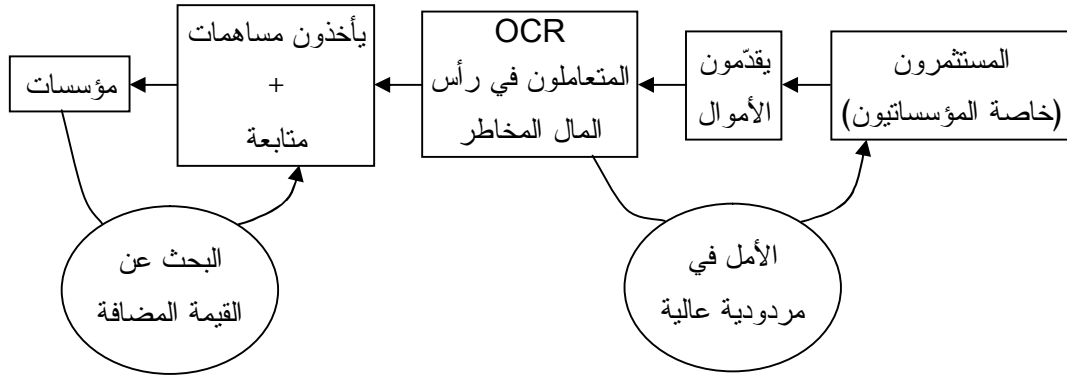
1. رأسمال ما قبل الانطلاق "Le seed capital": وهو يمول المرحلة التي تسبق بقليل خلق المؤسسة كعمليات البحوث والتنمية Recherches et développement، وضع النماذج Prototypes، ... الخ.
2. رأس مال خلق المؤسسة "Le capital création": في هذه المرحلة المؤسسة تحتاج لموارد لتمويل تطوير المنتج وتسويقه، ويتدخل رأس المال المخاطر في ذلك.
3. رأس مال النمو "Le capital développement": وهو مخصص للمؤسسات التي وصلت إلى عتبة المردودية. الأموال المقدمة تستخدم في تمويل وضع قدرات إنتاجية جديدة، اكتسابات جديدة، تطوير منتجات جديدة، ... الخ.
4. رأس مال التحويل أو النقل "Le capital transmission / ou reprise": هذا الإطار يعكس واقع متعدّد، بحيث أنه بإمكاننا أن نجد عمليات متنوعة قائمة على أثر الرّفْع effet de levier، عمليات إعادة شراء مؤسسات من طرف عمال، ... الخ. الأموال المحصّلة تتيح عمليات اكتساب L'acquisition حسب الفاعلين Acteurs (مستثمرين، عمال، مستثمرين...) لشركات قائمة من قبل. وكل مرحلة من حياة المؤسسة ترتبط وتتميّز بمستوى خطر معيّن، يستوجب نوع محدّد من الوساطة.

✓ ثالثاً: إجراءات تطبيق التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر: ويتم ذلك حسب المراحل التالية:<sup>(1)</sup>

1. المرحلة الأولى: وتقوم فيها شركة رأس مال المخاطر بتجميع الموارد المالية، وهنا تظهر قدرة الفريق المكوّن لهذه الشركة ومهارته في جمع الموارد واجتذاب المستثمرين، وبعدها تأتي مرحلة البحث التي يتمثّل هدفها في إثارة ملفات الترّشح التي تقدّم من طرف المشروعات الطالبة لهذا النوع من التمويل وهنا تظهر فعالية شركات رأس المال المخاطر.
2. المرحلة الثانية: وهي مرحلة مكتملة للأولى: بحيث يتم تصنيف ملفات الترّشح بحسب درجة المصدقية وذلك بإجراء اختبار معمّق للملفات لاختيار المناسب منها لتصل شركة رأس المال المخاطر إلى تحديد شكل أو كيفية تدخلها في المشروعات المستفيدة من التمويل والمساعدات الأخرى المتعلقة بتسويق المنتجات وتسهيل العلاقات مع البنوك أو البحث عن شركاء آخرين.
3. المرحلة الثالثة والأخيرة: وفيها تقوم شركات رأس المال المخاطر في إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي بإعادة بيع الاشتراكات للخروج من المشروعات الممولة لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي. والشكل الموالي يلخّص كل ما سبق ذكره:

<sup>1</sup> د: بريش السعيد، مرجع سابق، ص 10.

## الشكل رقم (01): مبدأ وأساس شركات رأس المال المخاطر



Source : Jean Iachmaun, Op.cit, p 17.

✓ رابعاً: مزايا وعيوب رأس المال المخاطر: وتتضح مزايا وعيوب رأس المال المخاطر كأسلوب للتمويل والاستثمار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالاتي:

1. المزايا: وتتمثل فيما يلي:<sup>(1)</sup>

1.1. المشاركة: إنّ أصحاب التمويل يُعتبرون شركاء في الجدوى والمسؤولية. فإذا كان صاحب المشروع يعتبر من خلال رأسماله المؤسس للشركة، فإنّ شركة رأس المال المخاطر تقوم بالوساطة بين الطرفين نظير حصة ربح تحصل عليها. والأطراف تتمثل في المستثمر وهو صاحب المال الذي يريد استثماره، والممول أي الذي يقوم بدور شركة رأس المال المخاطر نظير حصة من الربح تحصل عليها وهي من 15 إلى 30% حسب الاتفاق إضافة إلى نسبة معينة مقابل المصاريف الإدارية سنوياً. ويقلّ هذا كثيراً من التعارض الذي يوجد بين المقرضين والمقترضين لدى البنوك التجارية التقليدية.

2.1. الانتقاء: أمام الممول فرصة لاختيار الموضوع الواعد، فكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر، ولكنها تكون ذات أرباح عالية وتتضاعف بعد ذلك قيمة أصولها. بينما في حالة القرض تبحث البنوك عن الشركات المليئة (صاحبة القدرة على السداد) ولا تبالي بمستقبل الشركة وإمكانية نجاحها، ولذلك فهي تستهدف الشركات الكبيرة والمستقرة والتي غالباً ما تكون قد توقفت طاقتها للابتكار.

3.1. المرحلية: فمن خصائص رأس المال المخاطر أنّ التمويل يتم على مراحل وليس على دفعة واحدة، هذه المرحلية تلائم التمويل بالمشاركة، وذلك أنّه في عقد المشاركة يضطر المستثمر للرجوع

<sup>1</sup> أ: رويّة عبد السميع، أ: حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 309-310.

إلى الممول للحصول على التمويل التالي، وفي هذا ضمان لصدق المستثمر وفي عرض نتائج الأعمال، ويعطي الفرصة حين فشل المشروع لتعديل خطته وإصلاح مساره، قبل تضاعف الخسارة.

4.1. التنويع: بحيث يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر، بحيث ما تخسره شركة تعوّضه الأخرى، ثم إنّ المشاركة تفتت الخطر؛ ومن ثمّ تكون القدرة على تحمل المخاطر أعلى من القرض، فضلا عن أنّ الرقابة والمتابعة من الشريك تجنب المشروع الدخول في مغامرات.

5.1. التنمية والتطوير: إنّ هذا النوع من المشاركة قادر على تمويل مشاريع عالية المخاطر ومن ثمّ يستطيع أن يفتح مجالات للاستثمار لا يطرّقها إلاّ الرواد القادرين ويعوّض عن هذا الخطر، ما يتحقق من مكاسب وعائد كبير.

6.1. توسيع قاعدة الملكية: ويستمر التمويل حتى تنضج الشركة وتستوي، وبعدئذ يمكن أن تباع لمستثمر آخر يشده نجاح الشركة ونوع نشاطها أو تطرح كأسهام على المساهمين، ويمول العائد من ارتفاع رأس المال مشاريع جديدة.

أما على مستوى الاقتصاد ككل فمؤسسات رأس المال المخاطر تلعب دوراً كبيراً ومهماً وهذا من خلال:<sup>(1)</sup>

7.1. تدعيم برنامج الإصلاح الاقتصادي: حيث تلعب تلك المؤسسات دوراً حيوياً في توفير التمويل والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح شركات قطاع الأعمال، التي يجب إعادة هيكلتها وتطوير أدائها قبل طرحها للبيع على الجمهور، كما تساهم مؤسسات رأس المال المخاطر في التقليل من الآثار التضخمية حيث توفر التمويل اللازم دون الإفراط في خلق النقود أو منح الائتمان المصرفي للمنشآت الاقتصادية التي تعمل على تعبئة رؤوس الموال اللازمة لتلبية احتياجاتها التمويلية.

8.1. دعم المشروعات الناشئة: تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الناشئة، لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة على التعامل بأسلوب أقرب ما يكون إلى الواقع المعاش من طرف منشآت الأعمال.

ولاشكّ أنّ ذلك يساهم في تشجيع المستثمرين الصغار بصقل مواهبهم وإنجازها، ممّا يساهم في الأخير، في زيادة النمو وتقليص البطالة.

9.1. دعم الشركات المتعثّرة: بعد الاتجاه إلى تغليب صيغة القطاع الخاص في البلدان النامية أصبحت السوق تزخر بمشروعات تعمل في قطاعات متعدّدة وتمرّ بمرحل ودرجات مختلفة من إعادة الهيكلة المالية والفنية، وفي هذا الصدد، يمكن أن تساهم مؤسسات رأس المال المخاطر في توفير الدعم المالي والفني اللازم لإعادة هيكلة هذه المشروعات وفي جذب الاستثمارات إليها كما تقوم هذه المؤسسات

<sup>1</sup> أ.د. أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 127-128.

بتمويل شراء حصص ملكية والسيطرة على شركات قائمة ذات الأداء الضعيف، ولكن يتوافر لديها فرص واضحة للتحسن.

2. العيوب: يمثل المخاطرون برأس مالهم عبئاً معيناً على المؤسسين ويرجع ذلك إلى:<sup>(1)</sup>  
- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة، كالمشاركة في قرارات المشروع والتدخل في توجيه مساره؛

- تطلب مبالغ مرتفعة، في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين، كما لا يجب ألا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة وهذا مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الإنشاء والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في هذا المشروع. وعلى الرغم من هذه العيوب يبقى أسلوب التمويل برأس مال المخاطر من أفضل التقنيات المتاحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعليها الاستفادة منها قدر الإمكان.

### الفرع الثالث: التمويل عن طريق تحويل عقد الفاتورة (Factoring (Affacturage)

تعتبر عملية شراء أو خصم الذمم أداة من أدوات التمويل، والتي تقوم من خلالها مؤسسة مالية متخصصة في هذا النشاط تسمى الفاكتر Factor، أو إحدى البنوك التجارية التي تتوافر لديها هذه الخدمة المصرفية بشراء حسابات أوراق القبض والعملاء الموجودة بحسابات المنشأة الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدة استحقاقها بين 20 يوم و120 يوماً، ومن هنا فإن هذه العملية تتيح للمنشأة الحصول على نقدية جاهزة ومستمرة دون الحاجة إلى انتظار تواريخ الاستحقاق وتحصيل ديونها من العملاء والمدنيين. وقد نشأ نظام الفاكترينغ في إنجلترا منذ أوائل القرن 19 وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود، ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى.<sup>(2)</sup>

✓ أولاً: تعريف عقد تحويل الفاتورة Factoring: لقد اختلف فقهاء القانون في إعطاء تعريف موحد وشامل لمفهوم تحويل عقد الفاتورة، حيث عرفته الغرفة التجارية الوطنية للمستثمرين الماليين الفرنسيين على أنه "تحويل للحقوق التجارية من مالكة للوكيل أو الوسيط الذي يتحمل مهمة تحصيلها وضمان الوفاء النهائي في حالة الإعسار المؤقت أو النهائي للمدين مقابل عمولات هذا التدخل". كما عرفه بعض الفقهاء على أنه "مجموع الخدمات التي تقدمها مؤسسة متخصصة للأشخاص أو المؤسسات الراغبة في توكيلها لإدارة حقوقها والحصول على اعتمادات قصيرة الأجل.<sup>(3)</sup> أما في الجزائر فقد عرّف عقد تحويل الفاتورة من خلال المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على أنه "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "الوسيط" محلّ زبونها المسمّى "المنتمي" عندما

<sup>1</sup> أ.د: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 129.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 110.

<sup>3</sup> نفسه، ص 111.

تسدّد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة، لأجل محدّد، ناتج عن عقد، وتتكفل بعبء عدم التسديد وذلك مقابل أجر".<sup>(1)</sup>

وقد صدرت مراسيم تتعلّق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس عقد تحويل الفاتورة (نشاط الفاكترينغ)، إلاّ أنّه وبالرغم من ذلك لا يزال نشاط الفاكترينغ في الجزائر منعماً.

✓ ثانياً: أطراف عقد تحويل الفاتورة: تتطلّب عملية تحويل عقد الفاتورة (الفاكترينغ) وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية، والمتمثلة فيما يلي:<sup>(2)</sup>

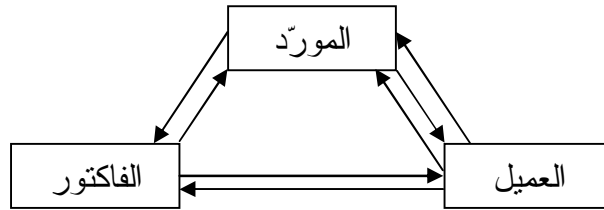
1. الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزّع للسلعة، وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات أوراق القبض والعملاء المدينة التي يبيعها للمؤسسة التمويلية المتخصصة "الفاكتور".

2. الطرف الثاني: وهو عميل الطرف الأول، أي الشخص الذي اشترى السلع من الطرف الأول، ولم يدفع ثمنها فوراً، بل تعهّد بتسديدها في أجل لاحق.

3. الطرف الثالث: وهو عبارة عن مؤسسة مالية متخصصة أو تلك الإدارة المختصة في البنك التجاري التي يُعهد لها بهذا النشاط، وتسمى "الفاكتور".

ويمكن تمثيل هذه الأطراف الثلاثة بيانياً بالشكل التالي:

**الشكل رقم (02): أطراف الفاكترينغ وكيفية تطبيق تحويل الفاتورة بينها.**



**المصدر: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 113.**

ويمكن شرح الشكل عبر المراحل التالية:<sup>(3)</sup>

1. يقوم العميل بتقديم طلبية للمورّد؛
2. المورّد يبيع سلعا ومنتجات معينة للعميل؛
3. يوقّع العميل على مستندات مديونية بقيمة مشترياته ويرسلها للمورّد؛
4. يقوم المورّد بالاتّفاق مع مؤسسة تمويلية والتي هي الفاكتر على أن يبيعها حسابات القبض والذمم؛
5. يقوم الفاكتر بمنح المورّد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم؛

<sup>1</sup> القانون التجاري الجزائري، طبعة 1996، ديوان المطبوعات الجامعية.

<sup>2</sup> أ.د: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 112.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 113.



6. يقوم الفاكتر بإخطار عميل المورد مطالباً إياه بسداد قيمة مستندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق؛

7. يقوم العميل في تاريخ الاستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقّعها مع المورد إلى الفاكتر. ✓ ثالثاً: الأثر المحاسبي والمالي من عملية استخدام الفاكترينغ: من المؤكد أنّ استعمال آلية الفاكترينغ في المشروعات الصغيرة والمتوسطة له الأثر الواضح على المستويين المحاسبي والمالي. فمن منظور المحاسبة فإنّ استخدام نوعية الخدمة الكاملة في مجال الفاكترينغ يعني أنّ المؤسسة ستعرف انخفاضاً محسوساً على مستوى مخصّصات المُن المتعلّقة بتدني قيمة العملاء، هذه الأخيرة عادةً ما ترتبط بمصاريف الديون المشكوك في تحصيلها أو مصاريف الديون المعدومة. فالتخلّص من مخصّص المؤونات يساعد المشروع حتماً على تقوية المركز المالي له عبر تحسين النتيجة الصافية أولاً والتخفيف من الديون وأعبائها على مستوى الميزانية ثانياً.<sup>(1)</sup>

أمّا على المستوى المالي؛ فالأثر يبرز على مستوى حاجة المؤسسة من رأس المال العامل الذي سيعرف في ظلّ استخدام الفاكترينغ نقصاً ملحوظاً نظراً لاستئصال جزء معتبر من قيمة العملاء، إضافة إلى هذا فإنّ سرعة دوران رأس المال العامل (على مستوى المخزون والعملاء) سترتفع تماشياً مع استعمال الفاكترينغ، الشيء الذي سيخلق نوعاً من الديناميكية في نشاط المؤسسة.<sup>(2)</sup> وتبقى عملية الفاكترينغ مصدراً هاماً للسيولة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنّ الاستفادة من مزاياها يعتمد على درجة انتشار المؤسسات المالية التي تمارس هذا النشاط، وكذا مدى تحكّم المدير المالي على مستوى المؤسسات المتعاملة معها في هذه التقنية. ومن الواضح أنّ هذه الأمور غير متواجدة بالمستوى المطلوب في البلدان النامية، لذا يبقى نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه البلدان قليلاً من خدمات الفاكترينغ.

#### الفرع الرابع: التمويل عن طريق الاستغلال الذكي لاختراعات وابتكارات المؤسسة

إنّ ما يلاحظ حالياً هو توجّه جميع المؤسسات مهما كان حجمها إلى الاعتماد على الابتكار، ومع دخول اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية حيّز التنفيذ في العديد من البلدان أصبح بإمكان المؤسسة الاستمرار في عملية الإبداع والابتكار لدورها الحاسم في ضمان بقاء المؤسسة وتطورها أو حتّى إمكانية تحوّل بعضها إلى مؤسسات عالمية ذات الحجم الكبير.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد والسياسات، جامعة سطيف والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص 9.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 9.

<sup>3</sup> أ.د. الطاهر هارون، أ: فطيمة حفيظ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة مقارنة بين الأساليب المستحدثة في التمويل والأساليب المطبّقة في الجزائر، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدّول العربية بجامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 378.

والأمثلة الموائية خير دليل على تحوّل مؤسسات صغيرة إلى مؤسسات دولية بفضل استغلال مبتكراتها، وبالتالي توفير التمويل الداخلي الذي كان سببا في نموّها: (1)

✓ أولاً: المخبر المستقل Biobras البرازيلي: والذي تحوّل من مخبر صغير يعتمد على التكنولوجيا الأجنبية في ميدان الإنزيمات إلى مبتكر للعديد من المنتجات الصيدلانية وخاصة الأنسولين، وأنشأ عن طريق إيرادات ترخيص براءات الاختراع شركة من بين الأربع شركات الأولى في ميدان صناعة بعض أنواع الأنسولين المتطورة.

✓ ثانياً: شركة Nando من جنوب إفريقيا: والتي تحوّلت هي الأخرى من مطعم متخصص في الدجاج المشوي إلى منشأة تجارية عالمية بفضل حمايتها لاسمها التجاري وطريقة تحضيرها للأكلة. أكثر من ذلك، فقد قامت هذه الشركة باستغلال اسمها التجاري لتتوسع أنشطتها في القطاعات الأخرى.

✓ ثالثاً: شركة Pilva الكرواتيّة: وهي عبارة عن منشأة متوسطة متخصصة في الصناعة الصيدلانية بعد أن كانت تمرّ بمرحلة عصيبة، تحوّلت بفضل ترخيص براءة الاختراع لمضاد حيوي يعرف تجارياً باسم Azithromyon إلى شركة متعدّدة الجنسية، فقامت الشركة بترخيص براءتها لشركة Pfizer التي تقوم حالياً بإنتاج وبيع المضاد الحيوي بما يفوق 1,4 مليار دولار سنة 2000 في أنحاء مختلفة من العالم. ولقد سمحت إيرادات الترخيص الضخمة لشركة Pilva بتمويل عملية توسيع أنشطتها داخل كرواتيا وبعض بلدان أوروبا الشرقية.

وبالإضافة إلى التمويلات المتخصصة السابقة الذكر، يوجد تمويل متخصص آخر مهم جداً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو التمويل عن طريق الإيجار، أو القرض الإيجاري، والذي يمثل صلب الموضوع في هذا البحث، وسيتم دراسته بالتفصيل في الفصل الثاني من هذه المذكرة.

إنّ صيغ التمويل المتخصصة تمثّل فرصة جيّدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل الملائم لها، على اعتبار أنّ هذه التمويلات جاءت لتلبي احتياجات مالية على درجة كبيرة من الخصوصية، وخاصة تلك الاحتياطات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا على عكس صيغ التمويل التقليدية، التي تناسب بدرجة أكبر المؤسسات الكبيرة، ولا تلبي الاحتياجات المالية الخاصة بالمؤسسات التي لا تملك الحجم الكبير والمناسب بالنسبة للمؤسسات التمويلية التقليدية كالبنوك التجارية.

### المطلب الثالث: التمويل عن طريق صيغ التمويل الإسلامية

تعتبر صيغ التمويل الإسلامية مصدراً هاماً لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفضل الخصائص التي تتوفر عليها فضلا عن إتباعها قواعد الشريعة الإسلامية، والذي يتفق مع اعتقاداتنا

<sup>1</sup> أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 130-131.

كمسلمين، وعليه سيتم في هذا المطلب عرض أهم وأشهر تلك الصيغ بنوع من التفصيل والإشارة إلى الصيغ الأخرى غير المستعملة بكثرة.

### الفرع الأوّل: المرابحة

ويمكن توضيحها من خلال النقاط الأساسية التالية:

✓ أولاً: مفهوم المرابحة: "يقصد بالمرابحة، تلك البيوع التي يزيد فيها سعر البيع لسلعة من السلع عن سعر شراء السلعة الأصلي لتحقيق الربح".<sup>(1)</sup> وعرفها الحنابلة بأنها بيع برأس المال وربح معلوم. ويشترط لصحة المرابحة ما يلي:<sup>(2)</sup>

- أن يكون الربح معلوماً؛
- أن يكون الثمن الأوّل معلوماً للمشتري؛
- ألا يكون الثمن في العقد الأوّل مقابلاً بجنسه من أموال الربّاء، لأنّ المرابحة بيع بالثمن الأوّل وزيادة، والزيادة في أموال الربّاء ربا لا ربحاً؛
- أن يكون العقد الأوّل صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز البيع؛
- أن يكون رأس المال من المثليات، فإن كان قيمياً لم يجز بيعه مرابحة؛
- أن يتبيّن البنك العيب الحادث بعد الشراء، وكل ما هو في معنى العيب؛
- أن يبيّن صفة ثمن الشراء مثل حالة الشراء المؤجّل وإذا اختلف أي من هذه الشروط يكون المشتري بالخيار في إمضاء البيع على حاله أو الرجوع بالنقض أو فسخ العقد.

✓ ثانياً: أنواع المرابحة: حيث ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين:<sup>(3)</sup>

1. بيع المرابحة العادية: وهي التي تكون بين طرفين، هما البائع والمشتري، ويتمهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك لبيع مرابحة بثمن وبيع متفق عليه.

2. بيع المرابحة المقترنة بالوعد: وتعرف كذلك بالمرابحة المركبة أو المرابحة للأمر بالشراء، وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع، المشتري والبنك باعتباره تاجراً وسيطاً بين البائع الأوّل والمشتري، والبنك لا يشتري السلع هنا إلاّ بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء. ويستخدم أسلوب المرابحة المقترنة بالوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء السلع حسب

<sup>1</sup> محسن أحمد الحضري، البنوك الإسلامية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الثانية، 1995، ص 122.

<sup>2</sup> أ.د: خالد أمين عبد الله، د: حسين سعيد سعيغان، العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008، ص 120.

<sup>3</sup> بن بوزيان محمد، خالد خديجة، التمويل الإسلامي: فرص وتحديات، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد والتسيير بجامعة سطيف مع المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، 25-28 ماي 2003 ص 5.

المواصفات التي يطلبها العميل ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء أي بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه مسبقاً بين الطرفين.

✓ ثالثاً: مزايا ومشكلات المرابحة: يحقق بيع المرابحة مزايا عديدة لكل من البائع، الممول والمشتري، كما يسبب بعض المشاكل، ومن أهم المزايا والمشكلات ما يلي: (1)

## 1. المزايا: ومن أهمها:

- توفير ما يحتاجه المشتري بدون اللجوء إلى الاقتراض بفائدة لشراء ما يلزمه من أصول أو مستلزمات تشغيل، وبذلك يرضي الله ﷻ ويحافظ على دينه؛

- إذا كان البائع ممول في صورة المرابحة للأمر بالشراء فإنه بجانب توفير التمويل للمشتري فإنه يقدم له خدمات أخرى منها خبرة الشراء حيث أنه يشتري السلعة لحسابه أولاً وطالب الشراء غير ملزم بالشراء إذا كان الشراء الأول لسلعة ذات مواصفات غير مقبولة أو بأسعار أعلى من سعر السوق السائد وأيضا تحمل البائع لأية مخاطر من وقت شرائه السلعة حتى عقد البيع مرابحة لأنها تكون في ملكه؛

- يمكن للمشتري سداد الأقساط المستحقة عليه من عائد مبيعاته؛

- توفير وسيلة للبائع إذا كان منتجا لزيادة مبيعاته وترويجها؛

- توفير وسيلة للممول في حالة بيع المرابحة للأمر بالشراء لتشغيل أمواله بأسلوب حلال شرعا وتحقق له ربحاً يمثل الفرق بين تكاليف الحصول على السلعة وثمان البيع مرابحة؛

- نقل من آثار التضخم على البائع، الممول والمشتري لأن التعامل يتم في سلع وليس نقود، ويمكن مراعاة التضخم عند تقدير سعر البيع؛

- يمكن للبائع أن يطلب الضمانات المناسبة لمواجهة حالة توقف المشتري عن السداد؛

- يتميز هذا الأسلوب بالبساطة ويمكن تطبيقه بين الأفراد والمشروعات غير الرسمية التي لا يتوفر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترخيص حكومي وهي من سمات المشروعات الصغيرة، كما أنه ليس عملية تجارية بحتة وإنما تنطوي على عملية ائتمان تتمثل في تأجيل سداد الثمن؛

- يمكن استخدامها في تمويل الأصول الثابتة ومستلزمات التشغيل، وفي جميع قطاعات النشاط الاقتصادي من زراعة وتجارة وخدمات.

## 2. المشكلات: ومنها:

- في حالة المرابحة للأمر بالشراء قد ينكل المشتري عن تنفيذ وعده بالشراء بعد شراء الممول للسلعة، ويمكن مواجهة هذه المشكلة بالأخذ بالرأي الفقهي القائل بالإلزام بالوعد وأن يلتزم بدفع مبلغ

<sup>1</sup> د: محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على أسلوب الدين التجاري والإعانات، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، ماي 2003، ص 5.

في صورة ضمان جديّة، لحمله على الشراء وإذا نكل يصادر من هذا الضمان ما يعوّض الممول عن الخسائر التي يمكن تلحق به؛

- مخاطر التوقف عن السداد، وهذه مشكلة عامة في أي ائتمان و يمكن مواجهتها بطلب ضمانات مناسبة تضمن حق البائع والممول ولا ترهق المشتريين فيجوز شرعا أن يرهن البضاعة محل التعامل بالثمن.

ويعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوباً مناسباً للمشروعات الصغيرة لأنه يساعد على الحصول على مختلف الآلات والموارد المالية التي تحتاجها دون دفع فوري، حيث أنها عادة لا تمتلك الأموال الكافية، لذلك يساعدها أسلوب المرابحة على دفع ما عليها على شكل أقساط مستقبلية. وهذا الأسلوب أيضاً يناسب البنك لأنه يحصل على عائد مع ضمان استرداد ماله، وله أن يطلب ضمان طرف ثالث في حالة البيع بالمرابحة للأمر بالشراء<sup>(1)</sup> كما تصلح المرابحة للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية وغيرها، وتمكّنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من داخل القطر أو من خارجه (الاستيراد).<sup>(2)</sup>

### الفرع الثاني: المشاركة

ويتم توضيحها كنشاط تقوم به المصارف الإسلامية كالاتي:

✓ أولاً: مفهوم المشاركة: بموجب هذه التقنية، يقوم المصرف الإسلامي بتقديم التمويل الذي يطلبه المتعامل معه دون أن يتقاضى منه أية فائدة محدّدة من قبل، وإنما يتفق مع هذا المتعامل على المشاركة في الناتج المحتمل، سواء كان ربحاً أو خسارة، وكل ذلك وفق قواعد عادلة وأسس توزيعية متفق عليها في العقد ذاته.<sup>(3)</sup>

✓ ثانياً: أنواع المشاركات في المصارف الإسلامية: وتنقسم المشاركة الإسلامية إلى الأقسام الآتية:<sup>(4)</sup>

1. المشاركة الدائمة: وهي اشتراك البنك في مشروع معيّن بهدف الربح دون أن يتمّ تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة ومثال ذلك اشتراك البنوك الإسلامية في إنشاء الشركات المساهمة أو المساهمة فيها بهدف البقاء فيها لأسباب معينة.

2. المشاركة المؤقتة: وهي اشتراك البنك في مشروع معيّن بهدف الربح مع تحديد أجل أو طريقة لإنهاء مشاركة البنك في هذا المشروع في المستقبل، وهذه المشاركة على نوعين:

<sup>1</sup> أ: ونوغي فتيحة، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد والتسيير بجامعة سطيف مع المعهد الإسلامي للبحوث، ماي 2003، ص 10.

<sup>2</sup> بن بوزيان محمّد، خالد خديجة، مرجع سابق، ص 6.

<sup>3</sup> عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000، ص 206.

<sup>4</sup> د: محمود حسين الوادي، د: حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمّان الأردن، الطبعة الثانية، 2008، ص 169-170.

1.2. المشاركة في تمويل صفقة معينة: وهي اشتراك البنك الإسلامي مع أحد التجار أو إحدى المؤسسات في تمويل صفقة معينة على أن يقسما الربح بنسب معينة، فيتم تصفية الصفقة واحتساب حصة كل طرف من الأرباح وتسليمها له بعد إعادة رأسماله له، وبهذا تنتهي الشركة، ومثال ذلك اشتراك البنك مع احد المقاولين في تنفيذ عطاء بناء مجمع تجاري أو اشتراكه مع أحد تجار المواد الغذائية في شراء مواد غذائية معينة يحتاجها البلد.

2.2. المشاركة المنتهية بالتمليك (المشاركة المتناقصة): وهي اشتراك البنك الإسلامي مع طرف أو أطراف أخرى في إنشاء مشروع معين برأسمال معين وبهدف الربح بحيث يساهم البنك والشركاء في رأسمال هذا المشروع بنسب معينة، على أن يقوم الطرف الآخر (الشريك الآخر أو أحد الشركاء) بشراء حصة البنك تدريجياً من الأرباح التي يحصل عليها إلى أن تنتقل حصة البنك في رأسمال المشروع بالكامل و بشكل تدريجي للطرف الآخر، بحيث يصبح الشريك الآخر هو مالك المشروع ويخرج البنك من الشركة.

✓ ثالثاً: شروط وأركان المشاركة:

1. أركان المشاركة: وتتمثل في: (1)

- الصيغة المركبة من الإيجاب والقبول؛
- المحل وتنوعه بين مال من الطرفين أو مال من طرف وعمل من الآخر أو عمل من الجانبين ويعكس ذلك تعدد وتنوع الشركات الشرعية؛
- الغرض أو السبب، وتحمله القاعدة "أن كل ما أجازته الشرع، جازت الشركة به وإن لم يجزه لم تجز الشركة به.

2. شروط المشاركة: وتشتمل على ما يلي: (2)

- أن يكون رأس المال نقدياً (وأجاز فقهاء المالكية والحنابلة أن يكون من العروض شريطة تقويمها بالنقد وقت المشاركة، وهذا رأي الكثير من الفقهاء المعاصرين)؛
- أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً بالاتفاق؛
- أن يتم توزيع الأرباح بالنسب المتفق عليها (وهذا رأي الأحناف والحنابلة وكثير من الفقهاء المعاصرين)؛

- توزيع الخسائر بنسبة مساهمة كل طرف في رأس المال، ولا يجوز الاتفاق على غير ذلك؛

- أن يكون الربح موزعاً بين المشاركين بحصة شائعة منه في الجملة لا مبلغاً مقطوعاً؛

<sup>1</sup> أ.د: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيغان، مرجع سابق، ص 175.

<sup>2</sup> د: محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص 168-169.

- أن لا يضمن أحد من الشركاء مال الشركة أو حصة الشريك أو الشركاء الآخرين من رأس المال فلا يضمن الشريك المال إلا إذا تعدى أو قصر؛
- ليس للشريك التبرع بمال الشركة أو الإقراض، أو الهبة أو الإعارة؛
- يجوز للشريك إبطاع المال (أي إعطائه إلى آخر لبيعه أو يشتري به على أن يرد الثمن والربح دون مقابل)، ويجوز المضاربة به، والعمل بما جرى به العرف بين التجار وبما لا يخالف الشرع.
- ✓ رابعاً: مزايا المشاركة: يتمتع نظام المشاركة للتمويل بمزايا عديدة، أهمها: (1)
- تحقيق عوائد اقتصادية واجتماعية مجزية، فهي تعمل على معالجة الأمراض الاقتصادية من خلال زيادة الناتج القومي والدخل القومي وتخفيض البطالة وتقليل الآثار السلبية للتضخم، ... الخ؛
- استغلال السيولة الزائدة عادة في المصاريف الإسلامية مع تحقيق عوائد مرتفعة؛
- توزيع المخاطر بين أصحاب رؤوس الأموال وتوفير الجهود بسبب توزيع المسؤوليات بين الشركاء، كما أن المشاركة هي صيغة تمويل نقدي وعيني للمشروع، تقدم له التمويل الكافي دون تكلفة، وتحقق له عائداً يتمثل في جزء من الربح. وبما أن رأس مال الشركة يصبح مشاعاً فإن المشروع لا يحتاج إلى تقديم ضمان للحصول على تمويل لفترات لاحقة.
- فهذه الميزات كلها تساعد المشروع الصغير على الظهور إلى الوجود والاستمرار إذا كان جدياً، رغم مخاطرتها العالية بالنسبة للبنك الممول. (2)

### الفرع الثالث: المضاربة

- وتعتبر من أهم صيغ التمويل الإسلامية ويمكن تلخيص أهم جوانبها كما يلي:
- ✓ أولاً: مفهوم المضاربة الإسلامية: المضاربة عبارة عن عقد على شركة، بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر، وأركانها اثنان لا تصح بدونها وهما الإيجاب والقبول. (3) كما وصفها البعض بأنها "عقد على الشركة بمال من أحد الجانبين وعمل من الآخر، حيث تعبر عن اتفاق بين طرفين أحدهما يقدم المال والآخر يبذل جهده وخبرته لتنمية هذا المال في مجالات استثمارية متاحة شرعاً، على أن يشتركان في الربح الناتج عن ذلك بحسب الاتفاق كالثلث والرابع والنصف، ويتحمل صاحب المال الخسارة إذا حصلت، والعامل يخسر جهده وتعبه ووقته. (4)
- ✓ ثانياً: أنواع المضاربة: توجد العديد من التقسيمات للمضاربة الإسلامية، نذكر منها:
- 1. التقسيم من حيث حدود تصرفات المضارب في المضاربة: حيث تنقسم إلى: (5)

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 170.

<sup>2</sup> أ: ونوغي فتيحة، مرجع سابق، ص 8.

<sup>3</sup> عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 204.

<sup>4</sup> خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، مرجع سابق، ص 149.

<sup>5</sup> عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 205.

1.1. المضاربة المطلقة: وهي تلك التي لا تتقيّد بأي شرط ولا قيد مهما كان نوعه، زمان، مكان أو نشاط.

2.1. المضاربة المقيدة: وهي تلك المضاربة التي تتقيّد بشروط معينة سواء تعلّقت تلك الشروط بزمان ومكان تنفيذ العقد أو بالنشاط الممول، فإذا نفذت خارج تلك الشروط المحددة في العقد بطلت المضاربة.

2. التقسيم من حيث تعدّد أطراف المضاربة: وتنقسم إلى الأقسام التالية:<sup>(1)</sup>

1.2. المضاربة الفردية: وهي التي تكون فيها العلاقة فيها ثنائية بين مضارب واحد، ورب مال واحد، وفي هذا النوع من المضاربة لا مجال للتعدّد في العلاقات، فهي بعيدة عن واقع الاستثمار الذي يجري العمل به في البنوك الإسلامية.

2.2. المضاربة المشتركة: وهي المضاربة التي تتعدّد فيها العلاقة بين أصحاب رؤوس الأموال والمضاربين، سواء كان التعدّد من أحد أطراف المضاربة أو من كليهما.

3. التقسيم من حيث توقيت المحاسبة على الأرباح: وتنقسم إلى:<sup>(2)</sup>

1.3. المضاربة المؤقتة: وهي تلك التي تأخذ شكل الصفقات التجارية المرتبطة بأوقات معينة، فبمجرد إتمام الصفقة وقسمة ناتج العملية حسب الاتفاق، تصفّى المضاربة وتنتهي.

2.3. المضاربة المستمرة: وهي التي تأخذ صفة الدّيمومة والاستمرار، كما هو الحال للشراكة في تنفيذ مجموعة من الأعمال على سبيل المضاربة والتي تستمر لفترة قد تطول.

✓ ثالثاً: شروط المضاربة: تتعدّد الآراء بخصوص شروط المضاربة، خاصة وأنها في معظمها آراء اجتهادية لا يوجد نص ملزم بخصوصها، ومنها:<sup>(3)</sup>

- أهلية المتعاقدين؛

- أن يكون رأس المال نقوداً معلومة، وأجاز بعض الفقهاء أن يكون رأس المال عروضاً

(موجودات)، بحيث تكون قيمتها عند التعاقد أو التكلفة التاريخية لها رأس مال المضاربة؛

- يشترط في رأس المال أن لا يكون ديناً في ذمّة المضارب، لأنّ المضارب أمين وهو بالنسبة إلى الدين الذي في ذمّته ضامن، فلا يبرأ إلاّ بتسليمه لصاحبه؛

- أن يسلم صاحب المال إلى المضارب، وإذا سلّمه المال على دفعات يجوز؛

- أن تكون حصة كل من المتعاقدين قدرأ شائعاً من الربح، ولا يجوز اشتراط مبلغ معيّن لأحدهما؛

- تنحصر تصرفات المضارب فيما يخص مصلحة المضاربة، فليس له أن يقرض شيئاً من مال

المضاربة أو أن يتبرّع به كما ليس له أن يشتري للمضاربة بأكثر من رأس المال، ولا أن يضارب أو يشارك غيره بمال المضاربة، ويجوز كل ذلك إذ أذن له ربّ المال أو فوّض إليه العمل برأيه؛

<sup>1</sup> خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيّفان، مرجع سابق، ص 154-155.

<sup>2</sup> عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 205.

<sup>3</sup> خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيّفان، مرجع سابق، ص 151-152-153.



- يكون الربح في المضاربة على ما يصطلح عليه المتعاقدان وليس على المضارب منها شيء، لأنّ الخسارة عبارة عن نقصان رأس المال، ورأس المال مختص بملك صاحبه وهو ربّ المال؛

- لا يجوز اشتراط ضمان رأس المال على المضارب، ومع هذا أجاز بعض الفقهاء طلب ضمانات من المضارب لمواجهة تعديّه أو تقصيره فيما يعرف بضمان خيانة الأمانة، كما أجاز المالكية ضمان طرف ثالث خارج عن المضاربة.

✓ رابعاً: مزايا وأهمية المضاربة اقتصادياً واجتماعياً: يمكن أن تؤدي المضاربة دوراً مهماً في الجوانب الاقتصادية والاجتماعية من خلال ما يلي: (1)

- تسهم المضاربة في تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق إسهامها في توسيع النشاطات الاقتصادية، رغم أنّ الأصل في ممارسة المضاربة هو ارتباطها بالنشاطات التجارية إلاّ أنّه لا يوجد ما يمنع من استخدام المضاربة في القيام بالنشاطات الاقتصادية الأخرى كالصناعة والزراعة، ... الخ؛

- تسهم المضاربة في توفير فرص الاستخدام والتشغيل لكلّ من العمل الذي لا تتاح الفرصة لاستخدامه وكذا رأس المال الذي لا يتم استخدامه، وبذلك تسهم في معالجة عدم استخدام الموارد، وكذا تخفيف البطالة؛

- تؤدي المضاربة إلى التقليل من التفاوت في توزيع الدخل من خلال حصول العمل على حصة من الأرباح التي تتحقق نتيجة المضاربة، وبهذا تزداد حصة عنصر العمل في الدخل المتحقق في الاقتصاد؛

- تسهم المضاربة في تحقيق درجة كفاءة أكبر في تخصيص واستخدام الموارد المتاحة من خلال توجيهها نحو المجالات التي يمكن أن تحقق أكبر عائد ممكن؛

- تتيح المضاربة تحقيق التعاون والتكافل والانسجام الاجتماعي من خلال ارتباط المال والعمل في المضاربة.

ويقدم نظام المضاربة إمكانية ضخمة لتكوين فئة أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ويكتشف فرص الاستثمار بالعمال الشبان في بداية حياتهم، حيث يتاح تمويل مالي دون ربا، ويفتح سبل تشغيل مهاراتهم وتحقيق تطلعاتهم، ويرجع ذلك إلى طبيعة عمل هذا النظام بحيث، ومن خلاله، يساوي الإسلام بين المال والعمل، يربحان معا أو يخسران معاً فيخسر صاحب المال ماله ويخسر صاحب العمل عمله، وهذا ما يدفع صاحب المال إلى الحرص على اختيار المشروع الكفؤ، كما يدفع المضارب أو المشروع على أن يكون حريصاً على تحقيق الربح لينال عائداً مقابل جهده والمحافظة على سمعته. (2)

<sup>1</sup> د: فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، الطبعة الأولى، 2006، ص 228.

<sup>2</sup> د: أشرف محمد دؤابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية بجامعة الشلف: 17-18 أبريل 2006، ص 339-340.

ومن هنا نستنتج الحكمة من وراء اعتماد هذا النظام التمويلي، بحيث تتحقق مصالح الناس، فقد يكون هناك من يملك المال ولا يكون قادراً على استثماره أولاً يجد الوقت لذلك، وقد يكون هناك من لديه القدرة على العمل والاستثمار، ولكنه لا يجد المال اللازم لذلك، كما هو الحال لمعظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فأجاز الإسلام النقاء مال هذا بخبرة هذا وعمله، فينتفع الجميع.

#### الفرع الرابع: صيغ تمويل إسلامية أخرى

بالإضافة إلى صيغ التمويل الإسلامية الشائعة، السابقة الذكر، يوجد العديد من الصيغ الأخرى

نذكر بعضها باختصار فيما يلي:

✓ أولاً: بيع السلم: بيع السلم هو عقد يتم بموجبه دفع ثمن سلعة معينة في الحال على أن يتم استلام السلعة لاحقاً، أي بموعد معين، ومن ثم فإن الثمن يدفع عاجلاً والسلعة آجلاً.<sup>(1)</sup> وتتحقق مصلحة كل من البائع والمشتري في هذا البيع كما يلي:<sup>(2)</sup>

1. البائع: وهو المسلم إليه، يحصل عاجلاً على ما يريده من مال مقابل التزامه بالوفاء فيه آجلاً، فهو يستفيد من ذلك بتغطية حاجياته الحالية، وهذا يناسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الإمكانيات المالية الضعيفة وصعوبة حصولها على قروض أو سحب على المكشوف.

2. المشتري: وهو البنك الممول: حيث يحصل على السلعة التي يريد المتاجرة بها في الوقت الذي يريده. كما أن البنك يستفيد من رخص السعر إذ أن بيع السلم أرخص من بيع الحاضر غالباً فيأمن تقلب الأسعار، ويستطيع أن يبيع بسلم موازي على بضاعة من نفس النوع التي اشتراها بالسلم الأول دون ربط مباشر بين العقدين وتحقيق ربح نتيجة لذلك.

✓ ثانياً: المزارعة، المساقاة والمغارسة: تعتبر المزارعة شركة بين طرفين أو أكثر، لدى أحدهما الأرض التي لا يستطيع زراعتها، ويقدم الآخر العمل والجهد والخبرة والقدرة على زراعتها.<sup>(3)</sup> أما المساقاة فتعني الاتفاق بين طرفين، يقوم أحدهما بمهمة سقي مزروعات الطرف الآخر في الاتفاق وبالذات الأشجار في البساتين، وقسمة الحاصل حسب الاتفاق بينهما، أي أن من يتولى مهمة السقي يحصل على حصة محددة ومتفق عليها من ناتج الأشجار عند العقد.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 331.

<sup>2</sup> بن بوزيان، خالد خديجة، مرجع سابق، ص 6.

<sup>3</sup> د: فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 364.

<sup>4</sup> نفس المرجع، ص 370-380.

وبالنسبة للمغارسة فتعرف على أنها عقد على خدمة شجر ونخل وزرع، ونحو ذلك، بشرائط مخصوصة، أو هي عبارة عن دفع الشجر إلى من يصلحه بجزء معلوم من ثمره، وهي عند الشافعية أن يعامل غيره على نخل أو شجر ليتعهد بالسقي والتربية، على أن الثمرة لهما بنسب متفق عليها.<sup>(1)</sup>

إن صيغ التمويل بالمساقاة والمغارسة تؤدي إلى تنمية الثروة النباتية من خلال إتاحة فرصة إنشاء مشروعات زراعية متنوعة، ولاشك أن كلاً من هذه الصيغ هي نوع من المشاركات بين عناصر الإنتاج في القطاع الزراعي وتساهم إلى جانب الصيغ التمويلية الأخرى في إتاحة الفرصة للمستثمرين للمفاضلة بين أفضل الأشكال والأساليب لإنشاء مشروعات مصغرة وصغيرة ومتوسطة دون تحمل أية فوائد أولية مسبقة وذلك لتقليص أشكال الوساطات السلبية لحساب الوساطات الاستثمارية الإنتاجية.<sup>(2)</sup>

✓ ثالثاً: التمويل بالإستصناع: الإستصناع عقد بين المستصنع (المشتري) والصانع (البائع) بحيث يقوم الثاني، بناء على طلب الأول بصناعة سلعة موصوفة (المصنوع) أو الحصول عليه عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع أو تكلفة العمل من الصانع، وذلك في مقابل الثمن الذي يتفان عليه، وعلى كيفية سداده، حالاً أو مقسطاً أو مؤجلاً.<sup>(3)</sup> وبالنسبة للبنوك الإسلامية يتم أسلوب الاستصناع عن طريق قيام المصرف بتمويل مشروع معين تمويلًا كاملاً بواسطة التعاقد مع المستصنع على تسليمه المشروع كاملاً بمبلغ محدد ومواصفات محددة وفي تاريخ معين، ومن ثم يقوم المصرف بالتعاقد مع مقاول أو أكثر لتنفيذ المشروع حسب المواصفات. ويمثل الفرق بين ما يدفعه المصرف وما يسجله على حساب المستصنع، الربح الذي يؤول للمصرف.<sup>(4)</sup>

وتكمن أهمية الإستصناع بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إمكانية تطوير أشكال من التعامل والتعاقد من الباطن، الذي يضمن حركية اقتصادية متجددة تؤدي إلى ارتباط التمويل بالإنتاج الحقيقي وانسياب التمويل من خلال عمليات المصانعة العادية والتي قد تتطور إلى مصانعة مزدوجة أو مركبة، وذلك لتعدد الاحتياجات والسلع التي قد تدخل في السلعة موضوع الاستصناع.<sup>(5)</sup>

✓ رابعاً: الإيجار: وهو صيغة تمويلية مركبة تجمع بين عملية بيع وعملية إيجار، ترتبط بالإعارة والكرام لمساعدة المشروعات على تأدية وظيفتها الإنتاجية أو الخدمية من خلال تملكها للمنافع عن طريق عقود التأجير العادية أو عقود التأجير المنتهية بالتمليك لصالح المشروع. إن هذا الأسلوب شديد

<sup>1</sup> كمال رزيق، مسدور فارس، صيغ التمويل بلا فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد والتسيير بجامعة سطيف والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص 3.

<sup>2</sup> صالح صالحي، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظم المشاركة، نفس الدورة التدريبية السابقة، ص 10-11.

<sup>3</sup> خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، مرجع سابق، ص 241.

<sup>4</sup> ونوغي فتيحة، مرجع سابق، ص 11.

<sup>5</sup> صالح صالحي، مرجع سابق، ص 9.

الأهمية بالنسبة لشركات المقاولات والصناع والحرفيين. فيتمكن المشروع الصغير، الذي يفتقد إلى الموارد المالية اللازمة لشراء الأصول اللازمة لمزاولة نشاطه، من الحصول عليها عن طريق عقود الإيجار التي قد تنتهي بتمليك تلك الوسائل.<sup>(1)</sup>

وكما سبق التنويه عنه سابقا سوف يتم دراسة أسلوب القرض الإيجاري بالتفصيل في الفصل الثاني من هذا البحث، على أساس أنه يمثل صلب الموضوع.

مما سبق، نخلص إلى أن مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تقليدية، متخصصة وإسلامية) تقدّم لها وعاءاً غنياً من الصيغ التمويلية المتعدّدة والتي تلبي احتياجات تمويلية مختلفة ومتنوعة كذلك. وينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها بما يحقق التوازن بين العائد المنتظر من استخدام تلك الأموال، والمخاطر المرتبطة بطبيعة المصدر التمويلي والمشروع الممول.

إلا أن حصول المؤسسة على التمويل المناسب، ليس بالأمر السهل، فقد تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من العوائق تجعل من حصولها على الأموال اللازمة أمر صعب، ومستحيل في بعض الأحيان، وسيتم تناول ذلك في المبحث الموالي من هذا الفصل.

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 9-10.

## المبحث الثالث: الصعوبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعض تجارب تمويلها في العالم

تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة كبيرة من العوائق والصعوبات تجعلها غير قادرة على الحصول على الأموال اللازمة لها في مختلف أطوار المؤسسة منذ إنشائها، وخاصة في البلدان النامية. والحقيقة أنّ هذه المشاكل والعوائق ترجع إلى الخصائص التي تتميز بها هذه المؤسسات، والتي تجعل بعض أنواع التمويل غير متاحة لها، والبعض الآخر متاح، ولكن من الصعوبة الحصول عليه بمقادير وشروط ملائمة للمؤسسة وتخدم أهدافها.

ومن هنا سوف يتم في هذا المبحث التعرّض لأهم الصعوبات التمويلية التي تقف أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سبيل حصولها على التمويلات اللازمة والمناسبة في آن واحد. كما سيتمّ التعرّض لبعض تجارب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول التي حققت نتائج إيجابية باعتمادها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير اقتصادياتها، على اعتبار أنّه لا يمكن دراسة أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، طرق تمويلها ومشاكل وصعوبات التمويل، من دون سرد بعض التجارب التمويلية لها.

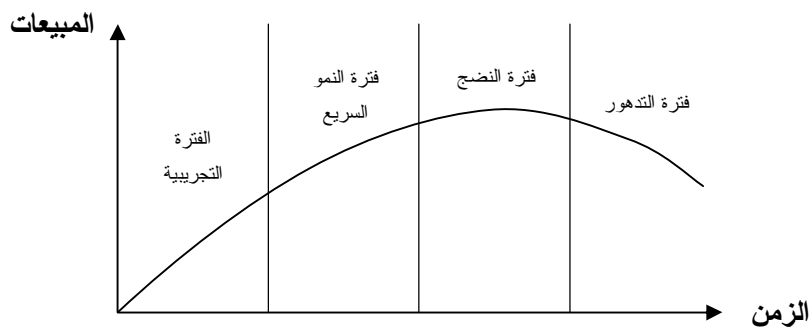
### المطلب الأول: المشاكل والصعوبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل من العديد من المشاكل، منها ما يتعلق بالإدارة المالية في هذه المؤسسات ومنها ما يتعلق بصعوبة الحصول على الأموال اللازمة من البنوك التجارية، ومشاكل أخرى ناتجة عن الإفراط في الاستعانة من مصدر تمويلي معيّن، كما أنّ الحصول على نوع التمويل المناسب لمرحلة التطور التي تمرّ بها المؤسسة يُمثّل عائقاً بحدّ ذاته.

### الفرع الأول: إشكالية تلبية الاحتياجات التمويلية حسب مرحلة التطور

تمر كل المؤسسات الاقتصادية بمختلف أحجامها بدورة حياة، تكون متضمنة لمراحل متعدّدة يمكن إبرازها بالمنحنى الموالي:

### الشكل رقم (03): دورة حياة المؤسسة



المصدر: د. محمود صبح، رأس المال العامل وتمويل المشروعات الصغيرة، البيان للطباعة والنشر، مصر، الطبعة الثانية، 1999، ص 200.

✓ أولاً: الفترة التجريبية: وهي فترة دخول المؤسسة بمنتجاتها إلى السوق أول مرة، وتبدأ هذه المرحلة منذ استقرار فكرة المشروع في ذهن صاحبها إلى غاية تجسيدها، بل تمتد إلى غاية النمو الأولي. وعادة ما تتميز هذه المرحلة بالنمو البطيء للمبيعات والأرباح، والشيء المهم هنا هو تثبيت وجود المؤسسة وفرض نفسها في السوق ومواجهة المنافسة الشديدة من قبل المؤسسات الأخرى.<sup>(1)</sup> وتحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة للتمويل طويل الأجل لبدء نشاطها وتثبيت وجودها بقوة في الأسواق، وفي هذه المرحلة يجب على هذه المؤسسات أن تستخدم المصادر الداخلية، أي الأموال الخاصة المتمثلة في الادخارات الشخصية أو الحصول على أموال من الأصدقاء والأقارب، وهو ما يسمى برأس مال المجاملة Capital de sympathie، كما أن اللجوء إلى مصادر تمويل مؤسساتية في هذه المرحلة يعتبر من الفرص الجيدة، ومثال ذلك: القروض المدعّمة، إعانات الدولة، ... الخ.<sup>(2)</sup>

ومن الخيارات المفتوحة أمام المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة استخدام التمويل عن طريق رأس المال المخاطر Le Capital Risque، والذي يمكننا التعمق في طريقة استخدامه، فنميز بين ثلاثة أنواع من الاحتياجات المالية في الفترة التجريبية والتي يغطيها رأس المال المخاطر، على النحو التالي:<sup>(3)</sup>

1. رأس المال الأولي (التأسيسي): خلال الفترة التأسيسية يحتاج المشروع لتمويل يسبق انطلاقه ويهدف إلى إثبات جدواه في ميدان الأعمال، وعادة ما تكون هناك صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، ولذلك غالبا ما يتخوّف المستثمرون أو الممولون وكذا البنوك، من هذا النوع من التمويل لأنه يعتبر الأكثر مخاطرة لكون المشروع في بدايته ولا يعرفون مدى كفاءة صاحب المشروع لمقاومة الطوارئ؛ لهذا يقوم صاحب المشروع بإعداد خطة التطوير من أجل إقناع المستثمرين في رأس المال المخاطر لتمويل الانطلاق أو عند بحث منتج جديد، حيث تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر الوحيدة تقريبا التي تمويل هاته المرحلة.

2. تمويل الانطلاق الفعلي للمشروع: وهو التمويل المتعلق بالسنوات الأولى من حياة المنشأة والتي تكون فيها المنشأة قد أنهت تصميم وتطوير منتج معين، ولكن تكون فيها المنشأة بحاجة إلى أموال للانطلاق في تصنيعه وبيعه، وبالتالي تتطلب هذه المرحلة كذلك توفر الأموال الخاصة التي ستمكّن من مواجهة جزء من المصاريف الأولية مثل المصاريف الإعدادية، مصاريف حيازة المعدات، وكذا مصاريف التشغيل.

<sup>1</sup> عبد الحميد مصطفى أبوناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 2002، ص 233.

<sup>2</sup> Olivier Ferrier, Op.cit, p 98-99.

<sup>3</sup> أ.د: بوراس أحمد، مرجع سابق، ص 19-21.

3. الاحتياجات المالية في مرحلة النمو الأولي: وهي المرحلة التي تصلها المؤسسة بعد أن تكون قد تجاوزت مرحلة الإنشاء والانطلاق، وما يميزها من حالات عدم التأكد، ومن الناحية المالية سوف ينعكس هذا النمو الذي تشهده المنشأة في ارتفاع وزيادة احتياجاتها المالية المرتبطة بالاستثمارات التي يتطلبها التوسع في القدرات الإنتاجية وكذلك الاحتياجات من رأس المال العامل الناتج عن ضرورة تشكيل المخزونات والقروض للزبائن، ولذلك تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى ما يسمى برأس مال النمو الذي سوف يدعم الأموال الخاصة التي تملكها المؤسسة لتمويل نموها وتوسعها لاجتياز مرحلة جديدة كتدعيم وتعزيز سياساتها التجارية، الرفع من مستوى إنتاجها أو بعث منتجات جديدة ... الخ.

إضافة إلى ما سبق، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والتجهيزات والعقارات التي تحتاجها لإطلاق عملية الإنتاج عن طريق التمويل الإستراتيجي أو الشراء بالتقسيط، وفي الفصل الثاني من هذا البحث، سندرس بالتفصيل تقنية التمويل الإستراتيجي ومدى ملائمتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ ثانياً: فترة النمو السريع: تتميز هذه الفترة بارتفاع المبيعات ونموها وتحقيق مستويات عالية من الأرباح، حيث تكون المؤسسة قد بدأت في تحقيق النجاح مبدئياً ووجدت طريقها إلى السوق، فتبدأ في زيادة المبيعات وكذا الأرباح، وبالتالي تزيد معها التدفقات النقدية الموجبة. وفي هذه المرحلة ينبغي مساعدة المشروع بالتمويل من المصادر الخارجية بالإضافة إلى زيادة القروض التجارية لتمويل النمو في مبيعاتها وينبغي أيضا الاستعانة بالأرباح المحتجزة التي ستتحقق في هذا الوقت؛ وقد تستفيد المؤسسة من التمويل والتسهيلات التي تقدمها النظم الحكومية والمؤسسات المالية المهتمة بالمشروعات الصغيرة.<sup>(1)</sup>

وبصفة عامة يمكن القول أنّ المؤسسة في هذه المرحلة تكون في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل من أجل تلبية احتياجات رأس المال العامل الناتجة عن نمو وتطور المبيعات وخاصة عندما تكون المنشأة مقيّدة أو مجبرة على البيع بمنح آجال للدفع لزبائنها إذا أرادت كسب سوق معين.<sup>(2)</sup> ولهذا قد تلجأ المؤسسة في هذه الظروف إلى استخدام عملية الفاكترينغ بغرض الحصول مقدّماً على قيم الفواتير وأوراق القبض، حيث سيتيح لها ذلك الحصول على أموال تستخدمها في تمويل رأس المال العامل وفي تمويل مختلف النشاطات والاحتياجات.

ونشير كذلك إلى أنّ المشروعات الصغيرة في هذه المرحلة قد تلجأ إلى رأس المال المخاطر بغرض تمويل توسعها والمحافظة على النمو في المبيعات والأرباح وزيادته.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سابق، ص 235.

<sup>2</sup> أ.د: بوراس أحمد، مرجع سابق، ص 22.

<sup>3</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 71.

✓ ثالثاً: فترة النضج: بعد مرحلة توسع ناجحة تكون المنشأة قد ضمنت حصّة سوقية معتبرة وتكون قد بلغت أعلى مستوى مردودية ممكنة، وبذلك تصل إلى مرحلة تتسم بالنضوج من حيث استقرار ونمو المبيعات والأرباح وكذا استقرار ونمو التدفقات النقدية. في هذه المرحلة تحاول المنشآت الاقتصادية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها الحفاظ على حصتها من المبيعات وهذا ما يجعلها في احتياج مستمر ولكن بنسبة أقل للتمويل قصير الأجل وذلك من أجل تلبية احتياجات الدورة الاستغلالية وما تتطلبه من سياسات المنتجات البديلة أو تطوير المنتجات الحالية إذا ما استدعى الأمر ذلك لمواجهة متطلبات المنافسة.<sup>(1)</sup>

✓ رابعاً: فترة التدهور أو الانحدار: في هذه المرحلة تبدأ مبيعات المنشأة تعرف تراجعاً ملحوظاً بسبب انخفاض الطلب على منتجاتها لفقدانها تنافسيتها في السوق، ممّا يزيد من احتياجاتها إلى تمويل إضافي لاسيما عند محاولة طرح منتج جديد في السوق وما يرافق هذه العملية من تمويلات معتبرة، وهنا يبرز دور المؤسسات التمويلية مثل البنوك ومؤسسات رأس المال المخاطر ومؤسسات القرض الإيجاري وغيرها في دعم المشروعات ومساندتها، ليس بالتمويل المناسب فحسب، بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل الخاصة بجميع وظائف المنشأة.<sup>(2)</sup>

وهكذا يتبين لنا أنّ الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الاقتصادية بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، متعدّدة ومختلفة تبعاً لمراحل التطور، وعلى المدير المالي بها دراسة تلك الاحتياجات المالية بدقة واختيار المصدر التمويلي المناسب من جميع النواحي.

### الفرع الثاني: مشاكل الحصول على التمويلات التقليدية من البنوك التجارية

تعتبر البنوك التجارية من أهم مصادر التمويل التي يمكن أن تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلاّ أنّها تصطدم بمشاكل عديدة تجعل التمويل المصرفي لها محدوداً. ويمكن تلخيص تلك المشاكل فيما يلي:<sup>(3)</sup>

✓ أولاً: مشاكل متعلّقة بالتكاليف والضمانات: إنّ من أخطر المشاكل التي تواجه أصحاب المشروعات الجديدة والتي تؤثر سلباً في المناخ الاستثماري وتحّد من الرغبة في الاستثمار، نجد في مقدمتها مشكلة تكاليف التمويل المصرفي ممثلة في الفوائد المسبقة، ومشكلة الضمانات، وقد أضحتا تحدّان من مرونة التمويل بالحجم المناسب. فالمصارف التقليدية استقرت على آلية الفوائد وعلى نمط المؤسسة التي تضمن أرباحها من خلال الفروقات بين فوائد المودعين، وفوائد المقرضين (بين الفوائد المدينة والفوائد

<sup>1</sup> أ.د: بوراس أحمد، مرجع سابق، ص 22-23.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 23.

<sup>3</sup> د: صالح صالح، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة، الدّورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية الاقتصاد والتسيير بجامعة سطيف والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي، 2003، ص 5-6.



الدائنة) دون أن تساهم بشكل فعال في الحركية الاقتصادية، ولتجديد استمراريته تُضمن اتفاقيات القروض بشروط متعلّقة بالضمانات التي تزيد من إرهاق المستثمرين، إضافة إلى حصولها في معظم البلدان، وخاصة المتخلفة منها، على ضمانات من الهيئات الرسمية.

إنّ هذا الوضع بتكاليفه الرسمية القانونية متمثلة في أسعار الفوائد وغيرها أضحت تشكّل تكلفة إضافية، وهي تزداد كلما تطوّرت آليات الفساد الاقتصادي، وقلّت الشفافية والرقابة في التعاملات الاقتصادية والمالية في المنظومة المصرفية للدولة، وهذا يحدّ من الإقبال على التمويل المصرفي من قبل شريحة واسعة في المجتمع وخاصة المقبلين على إنشاء مشروعات فردية ومصغرة وصغيرة ومتوسطة، وذلك للشعور بعدم القدرة على تحقيق العوائد التي تضمن تغطية القرض، وكذا استرجاع الضمانات، التي قد لا تملكها أصلاً.

✓ ثانياً: مشاكل متعلّقة بالصيغ والإجراءات: يميّز التمويل المصرفي بمحدوديته الصيغية والإجرائية، فلا توجد صيغ متنوعة لا تتخذ من معدّلات الفوائد المسبقة مؤشراً أساسياً لها، الأمر الذي يجعل البدائل التمويلية محدودة فلا تتيح مجالاً واسعاً للمفاضلة والاختيار أمام المستثمرين، وخاصة في البلدان المتخلفة. إنّ هذه المحدودية الصيغية المتعلّقة بالتمويل المصرفي التقليدي إذا أُضيفت لها الإجراءات الوثائقية والزمنية المتعلّقة بالحصول على التمويل والتي تتميز بتعدّد الوثائق والمؤسسات التي يستدعي المرور عليها، والفترة الزمنية التي تتطلّبها، كلّها أمور تحدّ من الإتاحة التمويلية المصرفية بالسهولة والسرعة اللتين تتطلّبهما الكثير من الأنشطة الاستثمارية.

✓ ثالثاً: مشاكل متعلّقة بالحجم والمشروعية: إنّ حصّة المشروعات الفردية والمصغرة والصغيرة والمتوسطة في تغطية احتياجاتها التمويلية بالتمويل المصرفي التقليدي محدودة، ذلك أنّ آليات النظام المصرفي التقليدي تحابي الأغنياء على حساب الفقراء، وخاصة في البلدان النامية، فالذي يملك الثروات والموارد التي تُرصد كضمان يستطيع أن يحصل على القروض بالحجم المطلوب من التمويل، والعكس صحيح. إنّ هذا الوضع لم يعد يناسب البلدان العربية والإسلامية والنامية عموماً بسبب تدهور أوضاع الأغلبية الساحقة منها. حتّى تلك الفئات التي لها القدرة على الحركية الاستثمارية والتي تملك الخبرة والمؤهلات لا يتاح لها التمويل دون وجود ضمانات من الهيئات العامّة للدولة.

وجديرٌ بالذكر، أنّ البنوك التقليدية في حدّ ذاتها غير مهياًة للتعامل مع الأخطار المتعلّقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وللتحكّم في التكاليف والهوامش الناتجة عن عملياتها معها، وهذا راجع إلى عدّة عوامل، والتي من أهمّها التنظيم الداخلي لتلك المؤسسات والهيكل المالي لها.<sup>(1)</sup>

<sup>1</sup> Bernd Balkenhol, Christian le cointre, Les Banques et la petite et moyenne entreprise en Afrique de l'ouest : problèmes de financement, seize études de cas, L'armattan, Paris, 1996, p 13.

لقد أصبحت عملية التقريب بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من حتمية، وهذا لعدة أسباب منها:<sup>(1)</sup>

- مصلحة البنوك في الاعتناء بهذه الفئة من زبائن المستقبل وتميئتها بسبب نموها الكبير؛
- التقريب بين البنوك وتلك المؤسسات يعمل على التقليل من الفجوة الموجودة بين الهياكل التمويلية الرسمية والموازية؛
- السياسات الداعمة للمؤسسات الخاصة والموارد الآتية من ممولين خارجيين، لا يتم الاستفادة منها إلا من خلال هياكل توزيع قروض منظمة، أين تحتل البنوك حصة هامة منها؛
- ومن هنا وجب التقريب بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يستوجب ذلك مجهود مدعم باتجاه البنوك، المؤسسات، السلطات النقدية والممولين بصفة عامة، وهذا سواء تعلق الأمر بفتح خطوط قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو بإصلاح الإطار التشريعي والتنظيمي، والتحسين والمساعدة.

### الفرع الثالث: مشاكل تمويلية أخرى

إضافة إلى ما سبق، تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة متنوعة من الصعوبات التمويلية، نذكر من بينها:

✓ أولاً: ضعف التمويل الذاتي: من أهم المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الناشئة منها، ضعف القدرة على التمويل الذاتي، إذ تؤكد الإحصائيات أن رأس المال الذاتي لا يتجاوز نسبة 25% - 35% من حاجاتها التمويلية، ويعود ذلك إلى ضعف الادخارات الشخصية وعدم كفايتها للوفاء بالحاجيات التمويلية.<sup>(2)</sup>

ولهذا تضطر المؤسسة للجوء إلى القروض البنكية ذات المخاطر المرتفعة والعقبات الكثيرة.

✓ ثانياً: عدم الاهتمام بالتخطيط المالي: يكتسي التخطيط أهمية كبيرة في المؤسسات الصغيرة، إلا أنه نتيجة المشاكل اليومية فإن العديد منها لا يعطي التخطيط لمستقبل المؤسسة الأهمية الكافية إلا في حالة مواجهة مشاكل حادة في نشاطها. فعلى الأقل يجب أن تكون هناك خطة مالية مفصلة لمدة سنة فيما يتعلق بالحصول على مصادر الأموال، وأن تكون هناك خطة إجمالية متوسطة الأجل لمدة خمس سنوات.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: الاعتماد على القروض وتضخم الاستدانة: يعدّ الاعتماد المتزايد على الديون في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأخطاء المالية الواجب تفاديها، فمن المعروف أن المقرضين يكونون على حذر شديد وهم بصدد إقراض أموالهم للمؤسسات الصغيرة بسبب ارتفاع مخاطر الفشل

<sup>1</sup> Op.cit, p 13.

<sup>2</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 182.

<sup>3</sup> د: محمود صبح، مرجع سابق، ص 229.

فيها، وإذا تمّ الإقراض فإنّه سيتمّ بمعدّلات فائدة مرتفعة لزيادة درجة المخاطرة، هذا إلى جانب أصل القرض الذي له أجل محدّد؛ هذه الأعباء تتطلّب عناية من إدارة المؤسسة لمواجهتها وتفادي المشاكل المالية المتعلّقة بالسيولة.<sup>(1)</sup>

✓ رابعاً: سياسة سعر الفائدة: تعتبر سياسة سعر الفائدة من المعوقات الرئيسية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة في البلدان النامية، حيث تعتبر أسعار الفائدة مرتفعة بالقدر الذي يغطّي التكاليف الثابتة لتقييم القروض والإشراف عليها من قبل مؤسسات التمويل، وخاصة لطالبي القروض من المشروعات الصغيرة والمتوسطة، كما أنّ هناك كثيراً من برامج الإقراض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي ترعاها جهات محلية ودولية تقدّم قروض بسعر فائدة أقل من سعر السوق، ورغم أنّها في بداية الأمر تعتبر جذّابة لهذه المشروعات إلا أنّها لا تتصف بالاستمرارية وسرعان ما يُستنزف التمويل المدعّم الذي تتيحه هذه البرامج.<sup>(2)</sup>

✓ خامساً: ضعف نظام الرقابة والمتابعة: يعكس الواقع العملي لمنح التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية الاهتمام بالمتابعة الدفترية على حساب المتابعة الميدانية، ممّا يعني ترك المجال لصاحب المشروع الصغير لاستخدام التمويل في غير ما خصّص له، وهو ما يمثّل إهدار للتمويل، وإنذاراً بعدم قدرته على سداه حال استحقاقه.<sup>(3)</sup>

✓ سادساً: عدم وجود مؤسسات متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ويحدث هذا خصوصاً في البلدان النامية حيث تتزايد حدة مشكلة التمويل بسبب افتقارها للمؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وأنّه، في حالة وجودها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ما يدفع أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المرابين للاقتراض منهم بأسعار فائدة عالية أمام تعسّر اللجوء إلى البنوك من جهة أخرى بسبب تطبيقها للأحكام العامة في منح القروض دون أخذ خصوصية المشروعات الصغيرة بعين الاعتبار.<sup>(4)</sup>

✓ سابعاً: عدم القدرة على اللجوء إلى أسواق المال: يمثّل سوق المال ميزة هامّة، غير أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - النسبة الغالبة منها، غير قادرة على الاستفادة من هذا المصدر لسببين رئيسيين هما:<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> رابع حوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 185.

<sup>2</sup> د: أشرف محمد دوباه، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006، ص 337.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

<sup>4</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 44.

<sup>5</sup> أ. رابع حوني، أ. رقية حساني، مرجع سابق، ص 184.

- عدم القدرة على طرح الأسهم والسندات في البورصة للاكتتاب لعدم توافر الشروط لذلك، وهذا ما يضيّع على هذه المؤسسات فرصة كبيرة لتمويل استثماراتها؛  
 - حتى وإن استجابت بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لشروط القيد في البورصة خاصة المؤسسات المتخصصة في الابتكارات، فإنّ المستثمرين لا ينجذبون إلى هذه المؤسسات بسبب عدم استجابتها لمعايير الاستثمار التقليدية (الأمان، السيولة، الإيراد الجاري، ... الخ) وكذا المخاطر العالية التي تتعرّض لها.

تعتبر المشاكل التمويلية، السابقة الذكر، أهم عائق أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواءً عند الإنشاء أو التوسّع، ولاشكّ أنّ الإدارة المالية الفعّالة لتلك المؤسسات هي أفضل طريقة لمواجهتها، ويقتضي ذلك اختيار مصدر التمويل المناسب من بين المصادر المتاحة وكذا التصرف الحكيم في الأموال، وتوجيهها التوجيه الصحيح.

### المطلب الثاني: بعض التجارب التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم

نتعرّض في هذا المطلب لبعض تجارب التمويل في بعض البلدان التي حقّقت نجاحاً وتطوراً ملحوظاً في مجال الاعتماد على تطوير هذا النوع من المؤسسات كأداة لتطوير نسيجها الاقتصادي، وهذا بالتركيز على أساليب التمويل الموفّرة بصورة تتلاءم مع خصوصياتها وحجمها الاقتصادي.

### الفرع الأول: تجربة فرنسا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة في الاقتصاد الفرنسي، ويظهر لنا ذلك من خلال الأرقام التالية:<sup>(1)</sup>

- توفر 2/3 من مناصب الشغل؛
  - مناصب الشغل الموفّرة تغطي 10 ملايين شخص؛
  - 93,1% من المؤسسات الموجودة تشغل أقل من 10 عمال؛
  - تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق 56% من القيمة المضافة الجارية؛
  - 18% من تلك المؤسسات تخطط لرفع عدد الموظفين بها.
- وفيما يلي جدول يوضّح مناصب الشغل والقيمة المضافة الجارية حسب حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

<sup>1</sup> www.PME.gouv.fr; Le 24.11.2009 à 13h15.

الجدول رقم (02): توزيع مناصب الشغل والقيمة المضافة الجارية حسب حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا

القيمة المضافة		عدد العمّال		
التوزيع حسب الحجم (%)	بملايير الأورو	التوزيع حسب الحجم (%)	عدد العمّال (بالملايين)	
41,5	328,4	94,4	8,8	
20,6	162,6	30,4	4,9	
6,4	50,4	7,2	1,2	
8,5	67,0	9,5	1,5	
6,1	48,4	7,3	1,2	
13,8	109,2	11,0	1,8	
44,7	353,5	34,7	5,6	
100,0	791,1	100,0	16,2	المجموع

Source : Rapport sur le financement des PME en PAO au conseil d'analyse Economique par christian carl, La documentation française, Paris, 2009, p 11.

وتتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية على كافة أنحاء فرنسا، كما تغطي مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة، وكمثال على ذلك الإحصاءات التالية:<sup>(1)</sup>

- 10 999 مؤسسة تنشط في مجال الصناعة الغذائية تشغل أقل من 250 عامل في فرنسا؛
- 40 383 مؤسسة تعمل في مجال البناء و الأشغال العمومية يشتغل بها اقل من 250 عامل؛
- 3 180 مؤسسة في قطاع البنوك و التأمينات تنشط في مختلف أنحاء فرنسا و تشغل ما بين 200 و 250 عامل؛

<sup>1</sup> www.colacerating.fr; Le 24.11.2009 à 13h15.

- 10 498 مؤسسة تقدّم خدمات في مجال النقل و اللوجستيك تغطي أنحاء فرنسا و تشغل أقل من 250 عامل في المؤسسة الواحدة.

والحقيقة أنّ المجالات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا كثيرة ومتنوعة، يصعب ذكرها بالكامل، كما نشير أنّ الإحصاءات السابقة الذكر هي لسنوات 2006-2007. أمّا عن مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا، و التي أصبحت تحظى بأهمية كبيرة بسبب الدور الكبير لهذه المؤسسات، فهي عديدة ومتنوعة. وفيما يلي أهم الجهات التي تقدّم التمويل لها:

✓ أولاً: الهيئات التمويلية المتخصصة والبنوك:<sup>(1)</sup> تتدخل الهيئات التمويلية المتخصصة لامتناس آثار أسعار الفائدة العالية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإتباع ميكانيزمات تخصيصات الخزينة (تدعيمات الخزينة) Bonification حيث تتحمل الدولة جزءاً من أعباء الفوائد التي يدفعها المقترض إلى الهيئات التمويلية المتخصصة.

وقد عرفت آلية توزيع القروض ذات أسعار الفائدة المخفضة اتساعاً كبيراً عندما كانت أسعار الفائدة الاسمية مرتفعة جداً، وابتداءاً من سنة 1986 حُصرت آلية التمويل بسعر الفائدة المخفض من طرف الهيئات التمويلية المتخصصة والبنوك في المؤسسات التي تحقق رقم أعمال أقل من 500 مليون فرنك فرنسي، وبذلك حُصر هذا الامتياز في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما أنّ هيئات التمويل المتخصصة لا تكفي بمنح قروض بأسعار فائدة منخفضة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط، لكنّها تتدخل كذلك لتتكفل بجزء من أعباء أخطار الإقراض التي تتحملها البنوك المقرضة والمشاركة في أخطار الإقراض، ويتم ذلك بطريقتين:

أ/ كفالة الخطر: الكفالة المشتركة: وتتم المشاركة في تحمل الخطر عن طريق قيام هيئة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثلة في قرض التجهيز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CEPME والشركة الفرنسية لضمان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SOFARIS؛ وهما فرعان لبنك تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة BDPME، بمنح ضمانات للبنوك تضمن القرض الممنوح لهذا النوع من المؤسسات.

إنّ هذا النظام يسمح بتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض لأنّ هناك جهة تتحمل عبء تغطية القروض. نظام الضمان هذا والذي يخص بصورة أساسية قروض الاستثمار تمّ توسيعه ليشمل قروض التجهيز و القروض العقارية ممّا ساهم في انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا منذ نهاية السبعينات.

<sup>1</sup> André de lattré, René Bernaxoni, Les petites et moyennes entreprises, éditions Berger-levrault, Paris, 1989, p 121-122.

ب/ تقاسم الخطر: هذا النوع ينطوي على آلية تمويل مشترك من طرف البنك من جهة وهيئات التمويل المتخصصة التي تمنح قروضا بأسعار فائدة مخفضة من جهة أخرى، ويندرج التمويل المشترك تحت أحد الصيغ التالية:

- البنك يقدم التمويل قصير الأجل وهيئات التمويل المتخصصة تتكفل بالتمويل طويل الأجل؛  
- يقوم البنك بتقديم قروض بصفة مؤقتة في انتظار تقديم هيئات التمويل المتخصصة لقروضها (أي في انتظار حلول هذه الأخيرة محله)؛

- هيئات التمويل المتخصصة تقوم بعمليات على موارد البنوك أو بضمان جزئي من البنوك وغيرها من الصيغ الأقل انتشارا من سابقاتها.

✓ ثانياً: مساهمة الجماعات العمومية:<sup>(1)</sup> تساهم الجماعات العمومية في بعض الاستثمارات ذات المخاطر والتي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتعلق الأمر أساسا بتصنيع وتسويق المنتجات الجديدة، وتأخذ المساهمة المالية التي تقدمها الجماعات العمومية في هذا الإطار الشكلين التاليين:

1. المساهمة في التجديد و الابتكار: المؤسسة التي تعدّ برنامج بحث وتطوير يمكن أن تطلب مساعدة من ANVAR (الوكالة الوطنية لتقييم البحث). بعد اختيار الطلب تمنح الوكالة للمؤسسة مقدّما قابلا للتعويض في حالة النجاح بحوالي 50 % من قيمة مشروع التجديد، وتقوم الوكالة بمراقبة استخدام الأموال الممنوحة بصورة عامة وقد تقترح خبراء لتغطية كل خطوات التجديد.

2. الاتفاق بين ANVAR والبنوك وهيئات التمويل المتخصصة والشركة الفرنسية SOFARIS، وقد أدّى الاتفاق بين الجهات الأربعة السالفة الذكر إلى التوصل إلى إعداد عدّة اتفاقيات هي:

- ANVAR: تقدّم مساعدات تجديد وقد تصل إلى حدّ إعداد تصنيع وتسويق المنتج الجديد؛  
- SOFARIS: تتكفل بجزء من أخطار الإقراض الممنوحة من طرف البنوك أو هيئات التمويل المتخصصة لتمويل استخدامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء تعلق الأمر باستثمارات مادية أو غير مادية؛

- هيئات التمويل الخاصة أو البنوك تقوم بالتمويل.

✓ ثالثاً: مساهمة الجماعات المحلية: و يتعلّق الأمر بالمساهمات الآتية:<sup>(2)</sup>

1. العلاوة الجهوية لإنشاء المؤسسات: و تخصص للمؤسسات المعتمدة والتي تخلق حدّا أدنى من مناصب الشغل ويحدّد هذا الحد من طرف المجلس الجهوي للمنطقة المعنية (Le conseil régional)، كما أنّ لهاته العلاوة سقفا محدّدا (200 000 فرنك فرنسي قبل سنة 2001).

<sup>1</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 121.

<sup>2</sup> www.adminet.com/evariste/aides/guide.html; Le 25.11.2009 à 17h00.

2. صندوق تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة: ويهدف هذا الصندوق إلى تشجيع نمو الصناعات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المساهمة في الرفع من مستواها التقني، وتنافسياتها، أما المؤسسات المعنية بمساعدات هذا الصندوق، فهي المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة التي تشغل أقل من 250 عامل، والتي تتمتع بصحة مالية جيدة، ولا تخضع لسيطرة مجمع كبير يُشغل أكثر من 250 موظف.

3. منحة تهيئة الإقليم: وتمنح للمؤسسات الجديدة أو المؤسسات التي تقوم بعملية توسع أو عملية نقل لنشاطها إلى مناطق محددة تحظى بالأولوية في القانون الفرنسي، ويُشترط أن يكون حجم الاستثمارات التي تقوم بها المؤسسة وعدد المناصب الدائمة التي تخلقها تفوق حدًا أدنى (20 مليون فرنك و 20 منصب دائم قبل سنة 2001).

4. العلاوة الجهوية للشغل: والهدف منها تشجيع عمليات إنشاء وتوسع واسترجاع المؤسسات، حيث تمنح علاوات للمؤسسات التي تخلق حدًا أدنى من مناصب الشغل وهو 30 منصب، وتختلف هذه العلاوة حسب المنطقة حيث تزداد في المناطق الجبلية والريفية وتقل في المناطق الحضرية الكبيرة. وبالإضافة إلى العلاوات والمنح السابقة، تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تسهيلات وتخفيضات ضريبية تتمثل أساسا في الإعفاء من الرسم العقاري على الأملاك المبنية والرسم على النشاط المهني، وهذا مساعدة لها على زيادة قدرتها على التمويل الذاتي.

✓ رابعاً: مؤسسات رأس المال المخاطر: يشهد عدد هذه المؤسسات في فرنسا تطوراً كبيراً. فقد بلغ نحو 300 مؤسسة في نهاية عام 1995، وهي في ازدياد مستمر.<sup>(1)</sup> ويأخذ رأس المال المخاطر في فرنسا عدّة أشكال وتمارسه جهات متنوّعة، من أهمّها:<sup>(2)</sup>

- الشركات المالية للابتكار و التجديد (SFI) Les sociétés financières d'innovation: والتي استحوذت على قرابة 5% من الأموال المجمعّة لهذا الغرض سنة 2006؛

- صناديق الاستثمارات الجوارية (FIP) Fonds d'investissements de proximité: والتي تعمل في المناطق الريفية والضواحي، وقد استحوذت على 2% من الأموال المجمعّة لأغراض الاستثمارات الخطيرة في 2006؛

- الصناديق المشتركة للتوظيفات ذات الخطورة العالية Les fonds communs de placements à risques (FCPR): وقد استحوذت هذه الصناديق على 74% من الأموال المجمعّة للاستثمار المُخاطر سنة 2006؛

- شركات رأس المال المخاطر (SCR) Les sociétés de capital risque: والتي حازت على 3% من الأموال سنة 2006 كذلك.

<sup>1</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 115.

<sup>2</sup> www.fiftiz.fr; Le 01.12.2009 à 17h00.



وفي دراسة أجريت على أساس مقارنة بين المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر والمؤسسات الممولة ذاتيا في فرنسا، لوحظ أنّ المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر تحقق نموّ كبيراً مقارنة بتلك الممولة ذاتيا. وقد كانت نتائج المقارنة كما يوضّحها الجدول الآتي:

**الجدول رقم (03): مقارنة بين المشروعات الممولة برأس المال المخاطر والمشروعات الممولة**

**ذاتيا في فرنسا**

مؤسسات ممولة ذاتيا	مؤسسات ممولة برأس المال المخاطر	أوجه المقارنة
+ 5,3 %	+ 34 %	* تطوّر رقم الأعمال
+ 12 %	+ 67,8 %	* تطوّر حجم التصدير
- 4 %	+ 51,3 %	* تطوّر حجم الاستثمارات
- 3,4 %	+ 19,9 %	* تطوّر حجم العمالة
- 3,5 %	+ 5,4 %	* تطوّر معدّل الإيرادات المتوسطة

**المصدر: عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 116.**

نستنتج من خلال الدّراسة، التفوّق الكبير للمؤسسات الممولة برأس المال المخاطر وهذا بسبب ملائمة رأس المال المخاطر لكل مرحلة من مراحل تطوّر المؤسسات وكذا اهتمامها بأنشطة البحث والتطوير.

✓ خامساً: التمويل بتقنية القرض الإيجاري: تساهم مؤسسات القرض الإيجاري في فرنسا بشكل فعّال في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنّه، وبفضل هذه التقنية رافقت المؤسسات المالية العاملة في ميدان القرض الإيجاري، المؤسسات الإقتصادية حيث شجّعت ودعّمت عصرنه التجارة، تنمية المؤسسات الصغيرة جدًا (TPE) والمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة (PME & PMI) الجهوية وساهمت في إنجاز استثمارات الجمعيات والجماعات المحلية والإقليمية وتحول بذلك القرض الإيجاري في فرنسا إلى نمط تمويل أساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا لأنّ هذه المؤسسات (مؤسسات القرض الإيجاري) تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حلاً ملائمة لوضعياتها وطبيعة استثماراتها: قرض إيجاري عقاري، قرض إيجار المنقولات، تمويل معدّات وبنائيات موجّهة للاقتصاد في الطاقة أو الحماية البيئية (La sofergie).<sup>(1)</sup>

وتنتشر شركات القرض الإيجاري بشكل كبير في فرنسا وتترايد أعدادها كل سنة، حيث بلغ عددها في شهر أوت 2008، 104 شركة، 54 منها تعمل في مجال القرض الإيجاري للمنقولات، 41

<sup>1</sup> www.asf-france.com; Le 01.12.2009 à 17h15.

شركة تعمل في مجال قرض الإيجار العقاري و 9 مؤسسات لتمويل اقتصاديات الطاقة و البيئة (La Sofergie).<sup>(1)</sup>

وقد بلغ مجموع قيم المعَدّات والبنائيات التي تمّ تمويلها بالقرض الإيجاري من سنة 1970 حتّى 2008 ما يعادل 300 مليار أورو؛ ومن بين المؤسسات الكثيرة التي تعمل في هذا المجال نذكر على سبيل المثال:<sup>(2)</sup>

- شركة SOFINA BAIL: الشركة المالية للقرض الإيجاري Société financière pour le crédit Bail

- شركة DE BAIL: المؤسسة الأوروبية للقرض الإيجاري Compagnie européenne pour le crédit Bail

- شركة Bail – Economie

- شركة Acti Bail.

وهناك العديد من شركات القرض الإيجاري التابعة لبنوك تجارية تقليدية يصعب حصرها و تعدادها.

نلاحظ من خلال ما سبق التنوّع الكبير في مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية، ويبقى على أصحابها محاولة الاستفادة قدر الإمكان من هذا التنوّع والحصول على التمويل اللازم.

### الفرع الثاني: تجربة الولايات المتّحدة الأمريكية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتمد تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاثة مصادر رئيسية هي: البنوك، شركات رأس المال المخاطر وشركات الإيجار، هذا بالإضافة إلى مصادر أخرى أقل درجة منها كصناديق التوفير وشركات التمويل، أمّا الدولة فدورها محدود نتيجة للبيرالية الشبه مطلقة للاقتصاد الأمريكي.

✓ أولاً: البنوك:<sup>(3)</sup> كان اهتمام الولايات م.أ بحل مشكلة الإقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مبكراً جداً مقارنة ببقية العالم، فنجد أنه في عام 1953 أنشئت إدارة المشروعات الصغيرة، وهي مخوّلة بمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو المشاركة في منح القروض بالتعاون مع مؤسسات الإقراض الخاصة وذلك بحدّ أقصى قدره 500 000 دولار لكلّ حالة، وتضع هذه الهيئة سقفاً أقل من ذلك لمساهمتها في منح القروض على أن يساهم البنك في كلّ الأحوال بقيمة 25 % من القرض الممنوح على الأقل. هذا، ومن جهة أخرى تقوم إدارة المشروعات الصغيرة أيضاً بضمان القرض الذي يمنحه البنك لغاية 90 % من قيمة القرض، والجزء الكبير من التمويل الذي تقوم به إدارة

<sup>1</sup> www.asf-france.com; Le 01.12.2009 à 13h30.

<sup>2</sup> Le même site.

<sup>3</sup> أ: رايح حوني، أ: رقية حساني، مرجع سابق، ص 176-177.

المشروعات الصغيرة (حوالي 90 % منه تقريبا) هو من هذا النوع. وسواء كانت المساهمة من خلال قرض مباشر أو من خلال قرض مكفول فإنّ الفائدة التي يأخذها البنك يجب أن لا تزيد عن حدّ أقصى تحدّه إدارة المشروعات الصغيرة من وقت لآخر ونسبة الفائدة التي تتقاضاها إدارة المشروعات الصغيرة على القروض المباشرة التي تمنحها يحددها الكونغرس، وهي قابلة للتغيير من وقت لآخر ولكنها أقل كثيرا من نسبة الفائدة التي تتقاضاها البنوك، ولا تتعدى ثلثي الحد الأقصى الموضوع لفائدة البنوك تقريبا.

✓ ثانياً: شركات رأس المال المخاطر: حسب إحصائيات عام 1999، تحتل الولايات م.أ المرتبة الأولى على مستوى العالم في مجال مهنة رأس المال المخاطر وذلك بحصّة قدرها 54 %، وتليها إنجلترا بحصّة قدرها 20 %، ثم فرنسا بـ 6 %. وتتميّز شركات رأس المال المخاطر في الولايات م.أ بالتخصّص في مجالات عمل معينة و تقوم بتمويل الشركات الناشئة فيها، و تختار عادة القطاعات التي تمتاز بأفاق نمو مرتفعة كقطاع التكنولوجيا.<sup>(1)</sup> ويبقى نشاط التمويل برأس المال المخاطر في تطوّر مستمر، و الجدول التالي يبيّن ذلك:

الجدول رقم (04): رأس المال المخاطر في الولايات م.أ

2007	2004	2002	2000	1998	1990	1980	
30,5	22,4	22,0	105,0	21,4	2,8	0,5	الاستثمارات السنوية عن طريق رأس المال المخاطر (بملايير الدولارات)
7800	7290	7120	13290	6209	2662	1312	متوسط المبلغ المستثمر في الشركة الواحدة برأس المال المخاطر (بملايين الدولارات)
86	93	22	264	77	70	60	عدد المؤسسات الداخلة للبورصة و التي مولت برأس المال المخاطر
305	339	315	316	201	17	1	عدد المؤسسات الممولة برأس المال المخاطر و التي تمّ التنازل عنها لمؤسسات أخرى.

Source : Rapport sur le financement des PME, Op.cit, p 25.

نلاحظ من الجدول الارتفاع المستمر لحجم الاستثمارات في رأس المال المخاطر، حيث بلغ ذروته في سنة 2000، وهذا راجع للنجاح الذي تحقّقه المؤسسات الممولة بهذا النوع من رأس المال، والدراسات العديدة في هذا المجال أثبتت ذلك.

<sup>1</sup> عبد الباسط وفا، مرجع سابق، ص 112-113.

✓ ثالثاً: شركات الإيجار:<sup>(1)</sup> تعدّ الولايات.م.أ من الدول الرائدة في مجال شركات الإيجار والتي تعدّ من بين أحدث طرق التمويل إلى جانب شركات رأس المال المخاطر، وذلك نتيجة تهيئة و تكيف المحيط الاقتصادي والقانوني اللذان تجسّدا في القانون الجبائي المشجّع، بالإضافة إلى التشريعات والمؤسسات المالية المتخصصة. ويلاحظ في الولايات المتحدة الأمريكية توجّه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى هذه الشركات لتمويل الحصول على الأصول (الاستثمارات) عن طريق استئجارها، ففي إحصائيات لعام 1986 وجد أنّ ثلث العتاد الممول من قبل شركات الإيجار استخدم من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يعادل ما قيمته 4,5 مليار دولار أمريكي.

وبالإضافة إلى المصادر السابقة هناك مصادر تمويل أخرى أقل أهمية، ومن أهمّها:<sup>(2)</sup>

- صناديق التوفير: والتي بدأت منذ بداية الثمانينات بتقديم قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد بلغ مجموع المبالغ المقرضة في سنة 1987 حوالي 22 مليار دولار؛
- شركات التمويل: وتتمثّل في شركات الإقراض بضمان المخزونات أو الأصول الأخرى فحوالي نصف قروضها تذهب إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدعم تمويلها.

أمّا بالنسبة لمساهمة الدولة في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالولايات.م.أ اقتصاد سوق و الحكومة لا تتدخل في الاقتصاد إلاّ لإعادة التوازن وتصحيح التجاوزات، ودور الدولة في المساهمة في التمويل ينحصر أساساً في هيئة واحدة وهي إدارة المشروعات الصغيرة التي سبق الإشارة لها.

### الفرع الثالث: تجربة اليابان في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر اليابان نموذجاً ممتازاً للدول المتقدمة التي أولت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة وجعلتها من ركائز الاقتصاد الوطني، وتنعكس هذه الأهمية من خلال مصادر التمويل المتاحة أمامها، حيث تتميز بالكثرة و التنوّع، و يمكن أن نحصر مصادر التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاثة مصادر أساسية وهي: البنوك، الهيئات التمويلية الخاصة المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمؤسسات التمويلية للدولة.

✓ أولاً: البنوك:<sup>(3)</sup> تأتي معظم موارد تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في اليابان من البنوك. فالنسبة المئوية التي تمثّلها القروض البنكية الموجهة لهذا النوع من المؤسسات في اليابان تفوق مثيلاتها في البلدان المتقدمة الأخرى. وتأخذ البنوك التجارية التقليدية في اليابان أشكال خاصة، من أهمّها:

1. البنوك البلدية: وتنتشر في البلدات الصغيرة وينحصر نشاطها فيها، حيث تتخصّص في العمليات قصيرة الأجل.

<sup>1</sup> رابع حوي، أ: رقية حساني، مرجع سابق، ص 170.

<sup>2</sup> André de lattré, René Bernaxoni, Op.cit, p 98-101.

<sup>3</sup> Op.cit, p 245-248.

2. البنوك الجهوية: وتتموقع في الأقطاب الجهوية في اليابان، وتختص هي كذلك في العمليات قصيرة ومتوسطة الأجل، لكن نشاطها أوسع من البنوك البلدية.
  3. البنوك المتخصصة في العمليات طويلة الأجل: وعددها محدود نسبياً مقارنة بالبنوك السابقة وتتخصص في منح القروض طويلة الأجل.
  4. البنوك التي تسيّر أموال التمرکزات في شكل التروست: و التروست هو عبارة عن اتحاد احتكاري بين عدد من المؤسسات الكبيرة للحدّ من المنافسة، حيث تقوم هذه المؤسسات بوضع أموالها في بنك متخصص يقوم بتسيير وتوظيف هذه الأموال، لكن عدد هذه البنوك محدود نسبياً مقارنة بسابقتها
- ✓ ثانياً: الهيئات التمويلية الخاصة المتخصصة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:<sup>(1)</sup> وتوجد على عدّة أشكال أهمّها:

1. بنوك سوفو Les Banques Sogo: ويوجد منها حوالي 70 بنكا (إحصائيات نهاية الثمانينات)، وهي متخصصة في منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا لا يمنع تعاملها مع المؤسسات الكبيرة حيث يمكنها أن تمنح لها قروضا، لكن لا تتعدى قيمتها 20 % من إجمالي القروض الممنوحة.

2. بنوك شانكن Les Banques Shinkin: وتعدّ من الهيئات المالية الموجودة خصيصاً لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي غير مخولة قانوناً بمنح أية قروض لأي نوع من المؤسسات ماعدا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في نهاية 1988 كان إجمالي رأس المال المسيّر من طرف هذا النوع من البنوك يتجاوز 60 300,5 مليار ين ياباني، وقدمت قروض بما قيمته 41 775,8 مليار ين ياباني.

3. تعاونيات الإقراض: من بين الجمعيات التعاونية للإقراض المنشأة في إطار قانون 1949 للجمعيات التعاونية، نجد الجمعيات التعاونية للإقراض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذه الجمعيات التعاونية التي لم تتحوّل إلى بنوك من نوع شانكن بموجب قانون 1951 أطلق عليها اسم تعاونيات الإقراض، هي عبارة عن هيئات إقراض موجهة ومتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة حصرية، الودائع التي تقبلها وكذا القروض والخصومات التي تمنحها للمؤسسات غير الأعضاء في التعاونية لا يمكن أن تتجاوز حدّاً معيناً أو نسبة محدّدة من أصولها.

وبالإضافة إلى الهيئات السابقة هناك بعض الجهات الأخرى تمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كشرركات التأمين على الحياة، شركات التأمين العادية والجمعيات التعاونية الفلاحية. وللوقوف على مدى أهمية الدور الذي تلعبه كل من البنوك والهيئات الخاصة المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن استعراض نتائج دراسة أجريت عام 1988 على

<sup>1</sup> رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 164-165.

المقرضين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورغم قدم هذه الدراسة، إلا أنها تعطينا نظرة حول مقدار التمويل الممنوح من طرفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي كالاتي:

- 78,2 % من إجمالي قروض بنوك سوفو موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 48,1 % من إجمالي قروض البنوك البلدية موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 77,1 % من إجمالي قروض بنوك شانكن موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 59,8 % من إجمالي قروض البنوك الجهوية موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 33,9 % من إجمالي قروض بنوك الإقراض طويل الأجل موجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- 42,9 % من إجمالي قروض بنوك التروست موجهة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ ثالثاً: المؤسسات التمويلية للدولة: (1) المؤسسات التمويلية للدولة تتمثل في المؤسسات التي تكون الدولة هي المساهم الوحيد في رأس مالها أو المساهم الأساسي فيها، ويمكن حصرها في: بنكين وتسعة شركات تمويل وبنك تمويل واحد، ومن بين هذه المؤسسات أربعة فقط تمنح قروضا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتمثل في:

1. الشركة الشعبية للتمويل: أنشئت عام 1949 رأس مالها مملوك كلياً للدولة، وقد تمّ إنشاؤها بغرض منح قروض للأشخاص الذين لا يستطيعون الاقتراض من البنوك وغيرها من هيئات التمويل التقليدية. هذا التنظيم يمنح قروضا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط وخاصة صغيرة الحجم منها.

2. شركة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أنشئت عام 1953 بغرض منح قروض تجهيز وتسيير طويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي لا يمكنها الحصول عليها من هيئات التمويل الكلاسيكية، وتهدف إلى تطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورأس مالها ملك كلياً للدولة.

3. شركة تمويل عمليات تحسين وتهيئة المحيط: أنشئت عام 1967 بغرض منح قروض للمؤسسات المعنية بتطوير المحيط (مطاعم، محلات التجميل، المصانع، ... الخ) لمساعدتها على تطوير نفسها وتحديثها، هذه الهيئة ليس لها فروع ورأس مالها ملك للدولة بأكمله.

4. بنك شوكو شوكن La Banque Shuko Chukin: أنشأ عام 1936 بغرض تسهيل تمويل التنظيمات المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً جمعية الشراكة من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورأسماله مشترك بين الدولة والتنظيمات المعنية.

<sup>1</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 166.

5. شركة تأمين الإفراض: والتي أنشأت عام 1958 والتي تعدّ الدولة مساهما فيها، وهي لا تمنح قروضا، ولكنّها تضمن القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى الجهات والهيئات المقرضة.

وبالإضافة إلى مصادر التمويل السابقة فإنّ مؤسسات رأس المال المخاطر تلعب دوراً تمويلياً كبيراً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية. لكنّها تبقى غير كافية حسب الخبراء اليابانيين مقارنة بالطلب وعدد المؤسسات، وقد بلغ عدد شركات رأس المال المخاطر في اليابان، في جويلية 2003: 159 مؤسسة حيث استثمرت خلال سنة 2002 ما قيمته 1,3 مليار أورو، وقد استحوذ قطاع البيوتكنولوجيا على أكبر حصة بمبلغ قدره 450 مليون أورو. ومن أمثلة الشركات التي تعمل في مجال رأس المال المخاطر: JAFCO، Soft Bank Investment، BioTech Healthcare، Investment... الخ.<sup>(1)</sup>

#### الفرع الرابع: تجربة الأردن في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعدّ الأردن من البلدان العربية الأولى التي أولت اهتماماً كبيراً لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصوصاً الجانب التمويلي، حيث يتوفّر الأردن على مصادر تمويل عديدة موجهة لتلك المؤسسات، فبالإضافة إلى مصادر التمويل غير الرسمية (عائلة، أصدقاء، موردين، مستهلكين...)، يمكن أن نجمل مصادر التمويل الأخرى الرسمية، فيما يلي:

✓ أولاً: البنوك التجارية:<sup>(2)</sup> يقع على عاتق الجهاز المصرفي الأردني، الذي يتكوّن من مجموعة من البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، مسؤولية كبيرة تتمثّل في حفظ مدّخرات أفراد المجتمع وتوجيهها نحو الاستثمارات في المشاريع الإنتاجية. ومن مهام البنوك التجارية في الأردن تقديم القروض القصيرة والمتوسطة الأجل إلى مختلف القطاعات الاقتصادية وبشكل خاص التجارة والإنشاءات والصناعة؛ ولذلك فإنّ المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات في الحصول على التمويل من البنوك التجارية، ذلك أنّ تلك المشروعات تحتاج للانتماء طويل الأجل، خاصة في المراحل الأولى من حياة المؤسسة، و يمكن تفسير محدودية مساهمة البنوك التجارية الأردنية في توفير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بعدة عوامل منها: ارتفاع درجة المخاطر المصرفية المرتبطة بإقراض المشاريع الصغيرة وعدم قدرة هذه المشروعات على توفير الضمانات التقليدية اللازمة للحصول على التمويل اللازم.

✓ ثانياً: البنوك المتخصصة: ومن أهمّها:

<sup>1</sup> www.ambfrance-JP.org; Le 04.12.2009 à 17h15.

<sup>2</sup> د: خالد الخطيب، د: خليل الرفاعي، المنشآت الصغيرة في الأردن: أهميتها والمعوقات التي تواجهها وأساليب تمويلها، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006، ص 158.

1. بنك الإنماء الصناعي:<sup>(1)</sup> لقد تمّ إنشاء هذا البنك عام 1965 بمشاركة حكومية ومصرفية تجارية خاصّة، وهو مؤسسة متخصصة في الإقراض طويل ومتوسط الأجل للمشاريع الصناعية والسياحية ولبعض القطاعات الخدمية. وقد بلغ عدد القروض الممنوحة من قبل البنك حتّى نهاية 2003، 2 843 قرصاً بقيمة تعادل 390 830 000 دينار أردني؛ ووصل عدد القروض الممنوحة من قبل البنك للحرفيين والصناعات اليدوية والصغيرة 1 921 قرصاً تجاوزت قيمتها 1 671 مليون دينار أردني.

2. بنك تنمية المدن والقرى:<sup>(2)</sup> تأسس هذا البنك تحت اسم صندوق قروض البلديات عام 1966 ومن ثمّ تحوّل إلى بنك تحت اسم بنك تنمية المدن و القرى سنة 1979، ويبلغ رأسماله 10 455 مليون دينار أردني، وهو يوفّر التمويل طويل الأجل لإقامة مشاريع خدمية وإنتاجية، غالباً ما تكون مشاريع صغيرة ومتوسطة متواجدة في مناطق ريفية وبلديات صغيرة، وقد بلغ عدد القروض الممنوحة من طرف هذا البنك لعام 2000، 3 461 قرصاً.

✓ ثالثاً: مؤسسات التمويل غير المصرفية: وتمتاز هذه المؤسسات بأنّها تمنح قروضاً متوسطة وطويلة الأجل، عكس البنوك التجارية والتي تركز على القروض قصيرة الأجل. وما يلاحظ على هذه المؤسسات أنّها يمكن أن تكون حكومية، أو شبه حكومية، أو على شكل منظمات دولية غير حكومية، وفيما يلي أهمّ مؤسسات التمويل غير المصرفية المتواجدة في الأردن:<sup>(3)</sup>

1. صندوق التنمية والتشغيل: وقد تمّ إنشاؤه عام 1990، ويعتبر من أهمّ مؤسسات الإقراض الحكومية التي تهدف إلى تقديم القروض الميسرة للأفراد لإقامة وتشغيل المشاريع الصغيرة المدرة للدخل، إذ يقدّم القروض لكافة الأنشطة الاقتصادية ويوجّه اهتمامه للمناطق التي تتّصف بمعدلات مرتفعة من البطالة والفقر، ويمكن أن يقدّم الصندوق القروض عن طريق أسعار الفائدة البسيطة (9%) أو عن طريق المرابحة الإسلامية، ويبلغ سقف التمويل بحدود 10 000 دينار أردني على فترة سداد قد تصل إلى 6 سنوات.

2. مؤسسة الإقراض الزراعي: تأسست عام 1959 كمؤسسة إقراضية متخصصة في دعم القطاع الزراعي بتوفير التمويل اللازم للاستثمارات الزراعية و لرفع الكفاءة الإنتاجية الزراعية وتحسين نوعيتها، ويصل القرض المقدم من المؤسسة للمشاريع إلى 10 000 دينار أردني وحسب طبيعة المشروع.

3. صندوق الحرفيين: قام بنك الإنماء الصناعي عام 1975 بإنشاء صندوق خاص يعنى بالفئات الحرفية و اليدوية الصغيرة مختص في تقديم القروض للقطاع الصناعي بهدف تشجيع المؤسسات

<sup>1</sup> د: مناور حداد، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة (إضاءات من تجربة الأردن والجزائر)، نفس الملتقى السابق، ص 27.

<sup>2</sup> نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> د: فايز صالح التّجار، أ.د: عبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 199-208.



الصناعية إذ يقدّم ما قيمته (50 - 75 %) من قيمة الأرض ورأس المال وبفائدة تصل إلى 11 % وعلى فترة سداد زمنية تمتدّ من 5 إلى 8 سنوات.

4. صندوق المعونة الوطنية: وهي مؤسسة حكومية رسمية تأسست عام 1986، تقدّم القروض الميسّرة بحدّ أعلى لا تتعداه و تسدّد على أقساط شهرية بسيطة. و يهدف الصندوق إلى المساعدة على إقامة صناعات صغيرة وحرفية من أجل توفير فرص العمل المناسبة وإقامة صناعات حرفية قادرة على تحقيق نوع من التوازن الاجتماعي والاقتصادي بين مختلف محافظات الأردن.

5. مؤسسة نور الحسين: لقد تمّ تأسيسها عام 1985 كمؤسسة تنموية غير حكومية و غير ربحية تهدف إلى تحقيق التنمية المحلية المستدامة، و تهدف إلى تشجيع الاتجاه الاستثماري الإنتاجي وتمكين العملاء من الاعتماد على الذات واستثمار الموارد المحلية، وقد ركّزت على مشاريع شراء ماكينات الخياطة و التريكو ومشاعل التصليح المختلفة.

6. الشركة الأردنية لتمويل المشاريع الصغيرة / تمويلكم: وهي مؤسسة تمويل غير حكومية و غير مصرفية تأسّست عام 1999 تهدف إلى توفير فرص الاقتراض للمشاريع متناهية الصغر و كذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأخرى غير القادرة على الاقتراض من البنوك لعدم توفّر الضمانات الكافية لديها.

7. الشركة الأردنية لضمان القروض: وقد تأسّست عام 1994، وتعمل في مجال دعم وتنمية المشروعات الصغيرة في الأردن، وتهدف إلى تقديم الضمانات التي يحتاجها مجتمع الأعمال الصغيرة ومتوسطة الحجم، ودعم المصدرين الأردنيين، ممّا يؤدي إلى زيادة الناتج القومي الإجمالي. وتقدّم الشركة الضمان من خلال البنوك التجارية المشاركة ببرنامج ضمان القروض والمضمونة من قبل الشركة الأردنية لضمان القروض.

وبالإضافة إلى المؤسسات غير المصرفية السابقة هناك العديد من المؤسسات التمويلية غير المصرفية الدولية والبرامج الدولية التي تساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأردنية ونذكر منها على سبيل المثال: برنامج المنح الصغيرة في برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، المشروع الأوروبي الأردني لتحديث وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (EJADA)، المجلس التنفيذي لتمويل القروض الصغيرة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ... الخ.

#### الفرع الخامس: تجربة مصر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر مصر من بين الدول النامية السبّاقة في مجال تشجيع وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتتنوّع مصادر تمويل هذه المؤسسات في مصر، حيث سنتعرّض لأهمّ هذه المصادر.

✓ أولاً: التمويل البنكي: (1) يعتبر سعر الفائدة السائد في مصر مرتفعاً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعزى هذا الارتفاع إلى أن المشاريع الصغيرة لا تخلو من الكثير من المشاكل التي جعلت البنوك تُحجم عن التعامل مع أصحاب هذه المشروعات، وإلى رفع أسعار الفائدة لتغطية هذه المخاطر. وبهدف مساعدة هذه المؤسسات قامت البنوك بتكوين شركة مالية تتكفل بضمان المخاطر الناجمة عن القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للمشروعات الصغيرة. وتقوم الشركة بضمان 50 % من الائتمان المصرفي الممنوح من البنوك للمؤسسات الصغيرة في مختلف الأنشطة، ويمكن للمؤسسة الواحدة الاقتراض في حدود 50 ألف جنيه مصري كأقصى حد.

✓ ثانياً: الهيئات التمويلية المتخصصة: ومن أهمها:

1. الصندوق الاجتماعي للتنمية: (2) لقد صدر القرار الجمهوري رقم 450 لسنة 1991 بإنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية في يناير 1991 لفترة مؤقتة لمعالجة الأوضاع التي سادت مصر بعد تطبيق برامج التثبيت والتكيف الهيكليين وما لها من آثار سلبية كالبطالة، إلا أنه رُوي في عام 1996 بقاء الصندوق واستمرار نشاطه. ويعتمد الصندوق الاجتماعي للتنمية في تمويله للمشروعات الصغيرة اعتماداً كبيراً على التمويل الخارجي، ففي نهاية نوفمبر 1996 بلغت موارده 746,4 مليون دولار أمريكي، وهو عبارة عن مساهمات قدمتها ثمان عشرة جهة دولية وإقليمية أهمها الاتحاد الأوروبي (30,7 %) ووكالة التنمية الدولية (20,7 %) وهي إحدى مؤسسات البنك الدولي، وثلاثة صناديق إنمائية عربية (19,1 %) والحكومة المصرية (8 %) وألمانيا (9,4 %). ولقد مول الصندوق الاجتماعي للتنمية حتى نهاية عام 2000 قيام أكثر من 143 ألف مشروع صغير بحجم تمويل قدره 2,8 مليار جنيه ساهمت في توفير حوالي 392 ألف فرصة عمل دائمة و 117 ألف فرصة عمل مؤقتة.

2. صندوق تنمية الأسرة: (3) في عام 1993 بدأ المكتب المحلي في القاهرة لليونيسيف، بدعم من الحكومة المصرية والمنظمات المحلية غير الحكومية مشروعاً لخطّة ائتمان موجّهة للمجتمع المحلي، ويطلق عليها مشروع صندوق تنمية الأسرة، وقد مول اليونيسيف صندوق تنمية الأسرة بمنحة رأسمالية قدرها 350 ألف دولار (أي ما يزيد عن مليون جنيه مصري). ويعمل المشروع منذ بدأ في نوفمبر 1993، وحتى أبريل 1996 حيث قدّم قروضاً لـ 3 640 مستفيداً منهم 2 765 في صعيد مصر. ويتم تنفيذ المشروع من خلال المنظمات المحلية غير الحكومية، حيث تنشأ بها وحدة ائتمان تقوم بالجانب الفني لعملية التمويل.

<sup>1</sup> رابع حوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 177-178.

<sup>2</sup> أ.د: محمود المرسي لاشين، تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير (جامعة سطيف)، العدد 03، 2004، ص 124-125.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، ص 128-129.

3. جمعيات رجال الأعمال:<sup>(1)</sup> تقوم جمعيات رجال الأعمال بجهد كبير في تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة ومحاولة ربطها بالمشروعات الكبيرة وذلك عن طريق تقديم القروض بسعر فائدة منخفض فضلا عن الإرشاد والتوجيه، ومن الأمثلة عن هذه الجمعيات "جمعية رجال الأعمال بالإسكندرية" التي أعدت مشروعاً لتنمية وتطوير المشروعات الصغيرة حيث قدمت في الفترة 1990-1997: 75 599 قرصاً بقيمة 21 334 250 جنيه حيث تم توفير حوالي 55 680 منصب شغل من خلال هذه القروض.

✓ ثالثاً: الإعانات الحكومية والدولية:<sup>(2)</sup> ويمكن توضيح هذه الإعانات ومصادرها خارج النظام المصرفي فيما يلي:

- البرنامج الخاص بالإعانة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرية، والذي كانت حصيلته حتى نهاية عام 1990 تمويل أزيد من 2 300 مؤسسة؛
- الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، والتي قامت بتمويل صغار الحرفيين دون ضمانات بمبلغ إجمالي قدره 16 مليون دولار أمريكي وذلك بالتنسيق مع البنك الوطني للتنمية؛
- التمويل الممنوح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنك الإسلامي للتنمية؛
- التمويل المقدم من طرف بنك التنمية والائتمان الزراعي المقدم لصغار المزارعين؛
- الدعم المالي المقدم من طرف الصندوق الاجتماعي للتنمية، للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- بالإضافة إلى سعي الحكومة المصرية ابتداءً من سنة 1999 لاجتذاب رؤوس أموال أجنبية لتمويل القطاع الخاص.

نخلص من محتوى هذا المبحث، مدى صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل اللازم لها بمختلف أنواعه، وخاصة من المصادر الخارجية لعدم ملائمة شروطها مع طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعجز هذه الأخيرة عن تقديم الضمانات اللازمة والشروط الضرورية، ويرجع ذلك أساساً إلى حجم هذه المؤسسات الذي لا يصل إلى الحجم الأمثل الذي يحوز على ثقة البنوك وغيرها من مؤسسات التمويل، ويقول المختصين أن مشكلة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها صغيرة ومتوسطة. ولا شك أن الاستفادة من التمويلات المتخصصة التي تلائم أكثر طبيعة تلك المؤسسات من أهم الفرص أمامها، ومن بين هذه التمويلات القرض الإيجاري، الذي سيتم دراسته بالتفصيل في الفصل الموالي. أما عن التجارب التمويلية، فهي تعطينا نظرة حول مدى اهتمام البلدان بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمويلها، ونلاحظ أن التمويلات المتخصصة أكثر تطوراً في البلدان المتقدمة كفرنسا والولايات م.أ مقارنة ببلدان أخرى كالأردن ومصر، وهذا دليل على أن البلدان

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 129.

<sup>2</sup> راجح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 180-181.

النامية لازالت بعيدة عن مستوى التمويل المطلوب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وينبغي تدارك ذلك.

### خلاصة:

لقد حاولنا في الفصل الأول من هذا البحث التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت تحلّ الريادة في البرامج الاقتصادية لمختلف دول العالم، وعلى الخصائص التي جعلتها تحظى بتلك الأهمية والدور الذي تلعبه على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات بسبب صغر حجمها وخصوصياتها. وبالإضافة إلى ذلك تمّ التعرف على أهم المصادر التمويلية المتاحة أمام هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومزايا وعيوب كل مصدر بالنسبة لها. كما تعرّضنا في هذا الفصل، وبالتفصيل للمشاكل التمويلية التي تتعرّض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سبيل الحصول على الأموال من المصادر التقليدية وخاصة البنوك التجارية، وتمّ كذلك الإشارة إلى بعض التجارب التمويلية لهذه المؤسسات في بعض دول العالم.

ونخلص من خلال محتوى الفصل الأول، إلى أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات خصائص متميّزة تسمح لها بلعب دور اقتصادي واجتماعي كبير، إلا أنّ هذه الخصائص تجعل منها ضعيفة في نظر البنوك، ممّا يصعب من حصولها على التمويل من تلك البنوك، وقد يكون التمويل مستحيلاً في حالة المؤسسات الصغيرة والصغيرة جداً، لهذا وجب على تلك المؤسسات البحث عن مصادر تمويل أخرى، تتلافى بها العوائق التمويلية كضرورة توفير الضمانات وارتفاع أسعار الفائدة والشروط المتعلقة بظروف الإدارة والتسيير.

ومن هنا جاءت مصادر التمويل المتخصّصة، التي يمكن الاستفادة منها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بينها تقنية القرض الايجاري، والتي أثبتت نجاعتها وملاءمتها لهذا النوع من المؤسسات، ونلمس ذلك في البلدان المتقدمة على الخصوص التي استطاعت أن تعمّم هذه التقنية نظراً للإقبال الكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عليها.

وعليه سيكون موضوع الفصل الثاني هو القرض الايجاري ومدى ملائمته لتمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة.



# الفصل الثاني

القرض التجاري وأهميته كبديل

تمويلي للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة



## تمهيد:

يقوم النشاط الاقتصادي على أساس استخدام وتدوير الأموال سواء على مستوى إنشاء المشاريع أو تجميع وتوسيع المشاريع الموجودة أصلاً، وبالتالي السماح بالنمو الاقتصادي. وتهدف كل المؤسسات الاقتصادية وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التأقلم مع ظروف السوق والمنافسة، ولتحقيق ذلك فإن تلك المؤسسات مجبرة على الاستثمار لتنمية نشاطاتها أو تجديد وسائلها الإنتاجية، سواء بسبب تقادم تلك الوسائل أو بسبب عدم مجاراتها للتقدم التكنولوجي، وعليه فإنه، من الناحية الاقتصادية يقال أن تلك المؤسسات بحاجة إلى تمويل.

ويتوفر التمويل بأشكال مختلفة ومتنوعة ومن مصادر متعددة، فهناك التمويل الداخلي، والذي يعتمد على قدرة المؤسسة على التمويل الذاتي من جهة، والتمويل الخارجي والذي تحصل عليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من البنوك والأسواق المالية، من جهة أخرى.

لكن، وكما سبقت الإشارة إليه في الفصل السابق، فإن التمويل الذاتي يكون ضعيفاً وغير كافياً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لصغر حجمها وضعف قدراتها المالية، ولهذا تضطر تلك المؤسسات للجوء إلى مصادر خارجية لدعم مشاريعها الاستثمارية. ويعتبر التمويل من المصادر الخارجية التقليدية كالبنوك التجارية والأسواق المالية صعباً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب التكاليف المرتفعة لها والشروط الصعبة المرتبطة بها. وانطلاقاً من ذلك، فقد قامت البنوك والمؤسسات المالية المختلفة بتقديم طرق تمويل جديدة تتناسب وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهمها تقنية القرض الإيجاري، والتي أصبحت تعتبر من أهم التمويلات المستخدمة من طرف تلك المؤسسات نتيجة لما توفره لها من فرص ومزايا، وقد أدى النجاح الذي عرفته هذه التقنية إلى إحداث تطورات كبيرة في الصور التي يمكن أن تأخذها استجابة لمتطلبات التمويل، إضافة إلى مسارعة معظم القوانين والتشريعات الدولية لتنظيمها، ووضع الأطر والأسس العامة لسيرها، وأصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ باستمرار لهذه التقنية وتفضلها على التمويل من مصادر أخرى. ومن هنا سوف يكون الفصل الثاني مخصصاً لدراسة وتحليل القرض الإيجاري كتقنية تمويلية حديثة موجهة أساساً إلى سدّ الحاجات التمويلية الخاصة كتلك المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولذلك سوف يتمّ تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث أساسية، بحيث يتناول المبحث الأول أهم المفاهيم العامة المتعلقة بالقرض الإيجاري، أما المبحث الثاني فقد خصص لدراسة أهم الجوانب القانونية المحاسبية والجبائية الخاصة بهذه التقنية، وأخيراً فإنّ المبحث الثالث يتعرّض لكيفية تقييم القرض الإيجاري كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال دراسة مزاياها وعيوبها، إضافة إلى الوقوف على المكانة التي أصبح يحتلها القرض الإيجاري على المستوى الدولي.

### المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للقرض الإيجاري

يعتبر القرض الإيجاري تقنية تمويلٍ للاستثمارات حديثة نسبياً ولكنها مستوحاة بدرجة كبيرة من تقنيات قديمة، كما تتميز هذه التقنية بخصائص كثيرة تميّزها عن باقي أنواع التمويل، إضافة إلى تنوعها و انقسامها إلى أنواع عديدة، ومن هنا سيكون المبحث الأول معرضاً للعناصر الأساسية للقرض الإيجاري التي تسمح لنا بالفهم الجيد لمفهوم القرض الإيجاري عن طريق تقديم مبادئه ومفاهيمه العامة والمتعلقة أساساً بالتعريف الدقيق له وتاريخ نشأته، وكذا خصائصه ومراحل سيره بالإضافة إلى التعرف على مختلف أنواع وتقسيمات القرض الإيجاري، وكذلك العمليات المشابهة له ومعايير تفرقة القرض الإيجاري عنها.

#### المطلب الأول: ماهية القرض الإيجاري

نتعرف في هذا المطلب على ما ينطوي عليه مفهوم القرض الإيجاري من خصائص وكيفية سير هذا النوع من التمويل، ويبدو ذلك ضرورياً قبل الانتقال لدراسة أهم أنواع القرض الإيجاري، وكذلك تمييزه عن بعض العمليات المشابهة له.

#### الفرع الأول: نشأة وتطور القرض الإيجاري

لقد نشأت تقنية الإيجار وتطوّرت بتطوّر النشاط الاقتصادي للإنسان عبر العصور وأصبحت من التقنيات الشائعة الاستعمال في الوقت الحاضر، إلا أنّ ذلك مرّ بمراحل وفترات عديدة. ✓ أولاً: نشأة القرض الإيجاري: يعدّ تأجير المعدات من النشاطات ذات التاريخ الطويل، فقد تمّ اكتشاف سجلات للإيجار تعود إلى بعض المعاملات المادية والتجارية التي وقعت قبل عام 2000 قبل الميلاد، وذلك في مدينة "أوز" السومرية القديمة، حيث سجّلت وثائق الإيجار السومرية المكتوبة على كتل صلصالية رطبة معاملات اقتصادية تتراوح ما بين إيجار أدوات زراعية و أراضي وحقوق انتفاع بالمياه إلى إيجار الثيران وحيوانات أخرى. والكثير من النظم القانونية القديمة تذكر بالفعل آلية تمويلية تسمّى الإيجارة، فأهم سجلّ لقوانين الإيجارة يعود إلى عام 1700 قبل الميلاد تقريباً، عندما قام الملك البابلي الشهير هامورابي بإدماج القواعد و الأعراف السومرية والأكدية في مجموعة قوانينه الموسّعة الشهيرة، كما أنّه في جنوب شرق بابل، بدأت أسرة "موراشو" ما أصبح يعدّ بيتاً شهيراً من بيوت الإيجارة في الفترة ما بين سنة 400-450 قبل الميلاد، وكانت تلك الأسرة سبّاقة في توفير خدمات تمويلية تعكس الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة آنذاك، حيث تخصصّوا في إيجار الأراضي ولكنهم فكّروا كذلك في إيجار الثيران و المعدات الزراعية بالإضافة إلى إقراض البذور.<sup>(1)</sup>

وقد وجدت حضارات أخرى قديمة مثل حضارات الإغريق والرومان وقدماء المصريين في الإيجارة وسيلة جذّابة وفي متناول اليد لتمويل المعدات والأراضي والماشية، أمّا الفينيقيون الذين طالما

<sup>1</sup> د. طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدّات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005، ص 7.



اشتهروا بمهاراتهم في الملاحة والتجارة فقد انخرطوا في عمليات استئجار السفن، والكثير من عمليات استئجار السفن قصيرة الأجل كانت تتضمن الحق في استخدام طاقم السفينة وليس مجرد السفينة وحدها، وكانت عمليات استئجار السفن طويلة المدى مدونة كتابةً أيضاً، لفترات زمنية تغطي العمر الاقتصادي للسفن المعنية، وكانت تتطلب من المستأجر أن تمارس معظم المنافع والالتزامات المترتبة على حق الملكية. وفي العصور الوسطى كانت الأنشطة المتعلقة بالإيجارة محدودة أساساً بنطاق الخيول ومستلزمات الزراعة، فقد عُرف عن كثير من الفرسان في الزمان القديم أنهم قاموا بتأجير دروعهم وأسلحتهم بما يشبه الإيجارة الحديثة، كما شهد بداية القرن التاسع عشر زيادة كبيرة في كمية المعدات المؤجرة وأنواعها، فقد أدى التطور في الصناعات الزراعية والأنشطة الصناعية والنقل إلى ظهور أنواع جديدة من المعدات التي كان كثيراً منها ملائماً للإيجار.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: تطور القرض الإيجاري: شهد الإيجار تطوراً كبيراً في القرن التاسع عشر نظراً لحركة التقدم التقني وقيام الثورة الصناعية. ففي سنة 1877 قامت شركة Bell Telephone Co. Commerce بتسويق منتجاتها على شكل إيجار، كما قامت في نهاية القرن 19 بتمويل عدة آلات ومعدات عن طريق الإيجار كآلات الخياطة، عدادات غاز وكهرباء، قاطرات حديدية لنقل البضائع، ... الخ، وهذا في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا. وقد عرفت تقنية القرض الإيجاري نموها الحقيقي في الولايات المتحدة الأمريكية في مجال العقارات. بعدها وفي سنة 1952 مع إنشاء مؤسسة United States Leasing Corporation اتسع نطاق القرض الإيجاري إلى المنقولات.<sup>(2)</sup> أما في بريطانيا فقد ظهر القرض الإيجاري تحت اسم "leasing" بعد عشرية كاملة مقارنة بالولايات المتحدة في مجال العقارات والمنقولات. وفي سنوات الستينات بدأ القرض الإيجاري بالظهور والانتشار في مختلف البلدان الأوروبية والآسيوية، حيث شكّل النمو الذي شهدته هذه المناطق عاملاً دافعاً وراء انتشار هذه التقنية. واستمرّ نمو هذه التقنية وتزايد الطلب عليها، ودليل ذلك المؤشرات التالية:<sup>(3)</sup>

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

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 8-9.

<sup>2</sup> Eric garrido, Le cadre économique et réglementaire de crédit-bail, Editions : Revue banque, Tome 01, Paris, 2002, p 23.

<sup>3</sup> Op.cit, p 24-25.

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

وقد يتساءل البعض عن أسباب سبق ظهور وتطبيق القرض الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية بشكل كبير واحتلالها المركز الأول عالمياً في هذا المجال، ونشير في هذا الصدد إلى العوامل والأسباب التالية:<sup>(1)</sup>

- عامل فني يتمثل في التقدم التكنولوجي الهائل والاختراعات المتعددة في وسائل الإنتاج والتي تميز بها الاقتصاد الأمريكي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وقد أدى هذا إلى اختلاف العمر الاقتصادي عن العمر الفني؛ وبانقضاء هذا التلازم أصبحت هناك ضرورة للتجديد المستمر والإحلال السريع للأجهزة والآلات، ومع ارتفاع أثمان هذه الأجهزة والآلات أصبحت عملية الشراء بالنسبة لها مكلفة وغير اقتصادية وفضلت عليها وسيلة التأجير لفترة محددة تمتد بعدها أو لا تمتد بحسب الظروف الاقتصادية. وبالفعل فإن التطبيقات الأولى قد تركّزت في الصناعات المتقدمة الحديثة وخاصة صناعة المعلوماتية والاتصالات والصناعة الفضائية، وأجهزة الإنشاءات والبنية الأساسية، وهي صناعات تتميز منتجاتها بارتفاع أثمانها لامتناس تكاليف البحث والاختراع، وكانت من أولى الشركات التي طبقت هذا النظام لتسويق منتجاتها من السلع الإنتاجية والأجهزة: IBM، XEROX، ...

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

- عامل اقتصادي متعلق بارتفاع أسعار السلع والأجهزة الإنتاجية بعد تطورها الكبير واتجاهها نحو الآلية وتعقدها وزيادة تكاليف الصناعة ومستويات الأجور وأسعار الطاقة، هذه التكلفة المرتفعة، التي تتعكس على الأثمان، قد تعوق تسويق هذه الأجهزة والطلب عليها من قبل المشروعات التي تستخدمها في عملياتها الإنتاجية. وهذا من شأنه أن يعطل الاستثمارات الإنتاجية ويعرّض النمو للانخفاض والصناعات لعدم القدرة على المنافسة والتصدير، وانخفاض الإنتاجية، في الوقت الذي تتميز فيه الصناعة الأمريكية بكثافة رأس المال والتجديد والإحلال المستمر. وعليه فقد جاءت وسيلة الائتمان

<sup>1</sup> رشدي مصطفى شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1985، ص 440-442.

الإيجاري في الوقت المناسب كوسيلة أساسية لتنمية الطلب على هذه المنتجات ودافعاً قوياً للصناعات الإنتاجية.

إنّ التطور الكبير الذي عرفته تقنية الإيجار عموماً والقرض الإيجاري خصوصاً، جعل مختلف الأنظمة والتشريعات تحاول إعطاء تعريف دقيق لتلك التقنية حتى يسهل تنظيمها والتعامل معها.

### الفرع الثاني: تعريف القرض الإيجاري

تتعدّد التعاريف الخاصة بقرض الإيجار، حيث نجد تعاريف تركّز على توضيحه من وجهة نظر القانون، ونجد من جهة أخرى تعاريف اقتصادية، كما نجد بعض التعاريف تركّز على جوانب محدّدة من القرض الإيجاري وتعريف تركّز على جوانب أخرى من العملية. وسنتناول في هذه المرحلة بعض التعاريف الشائعة و الأكثر استعمالاً لهذه التقنية.

✓ أولاً: التعريف العام للقرض الإيجاري:<sup>(1)</sup> "يعرّف القرض الإيجاري على أنّه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممولّ (المؤجّر) بشراء أصل رأسمالي يتمّ تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلّم الأصل من الموردّ على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محدّدة للمؤجّر كل فترة زمنية محدّدة، مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل. وفي ظلّ هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجّر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجّرة، و يكون للمستأجر في نهاية مدّة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية:

- شراء الأصل المؤجّر مقابل ثمن متفق عليه، يراعى في تحديده ما سبق سداه من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجّرة من مبالغ خلال فترة التعاقد؛

- تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجّرة لمدّة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفين مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجّر؛

- إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجّرة".

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

✓ ثانياً: التعريف الفرنسي: وهو التعريف الذي قدّمه المشرّع الفرنسي لتقنية القرض الإيجاري، وتمّ توضيحه في قانون 2 جويلية 1966 والتعليمة الصادرة في 28 سبتمبر 1967 المتعلّقتين بعمليات القرض الإيجاري. وهو كالتالي:<sup>(2)</sup>

"القرض الإيجاري عبارة عن عملية تأجير لأصول وتجهيزات لغرض مهني، مشتراة أو معدّة بمناسبة هذا التأجير، وهذا من طرف مؤسسات معيّنة تصبح مالكة لها. بحيث أنّ هذه العملية، ومهما

<sup>1</sup> سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، الحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2000، ص 80-81.

<sup>2</sup> Michel di Martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditions d'organisations et les éditions finance et gestion, Paris et Champagnole, 1993, p 97.

كانت تسميتها، تمنح للمستأجر خياراً بحيازة كل أو جزء من الأصول المؤجرة بقيمة متفق عليها تأخذ بعين الاعتبار الدفوعات المسددة كإيجارات".

من خلال التعريف السابق، نلاحظ أنّ المشرّع الفرنسي قد ركّز على الطبيعة التمويلية للعملية، كما أنّه نصّ على وجوب منح المستأجر خياراً بإمكانية تملك الأصل في نهاية مدة العقد حتى تدخل العملية ضمن ما يعرف بالقرض الإيجاري الموافق للمصطلح الفرنسي Crédit Bail، كما أنّ استعماله مصطلح "لغرض مهني" يعني أنّه استبعد تمويل المواد الاستهلاكية والتجهيزات الموجهة لاستعمالات شخصية أو منزلية.

✓ ثالثاً: التعريف الأنجلوساكسوني:<sup>(1)</sup> ويرد في هذا الصدد المصطلح الإنجليزي "leasing"، حيث يعتبر عقداً بين مؤجر ومستأجر، يتضمن إيجار أصولاً معينة يتم اختيارها بواسطة المستأجر من المورد أو منتج هذه الأصول. ويقوم المؤجر بشرائها وتأجيرها للمستأجر مقابل التزام المستأجر بدفع أجرة محددة ومتفق عليها في المواعيد المحددة. ولا يعطي هذا العقد للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاماً بتملك تلك الأصول، لا خلال مدة العقد، ولا بعد انتهائها. وفي هذا الإطار يعرف المشرّع الأمريكي القرض الإيجاري أو التأجير التمويلي (finance – lease) في المادة (2A-103) من القانون التجاري الموحد للولايات المتحدة الأمريكية بأنّه عقد يتيح للمستأجر اختيار أو تصنيع أو توريد البضائع محل العقد، بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد تلك البضائع فيتملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر.

أمّا التعريف البريطاني، فينصّ على أنّ القرض الإيجاري أو التأجير التمويلي عبارة عن عقد بين المؤجر (مالك الأصل)، والمستأجر (المستخدم) يتضمن إيجاد أصول معينة يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر و يظلّ المؤجر مالكا للأصول، و المستأجر حائزاً أو مستخدماً لها مقابل دفع أجرة معينة يُتفق عليها خلال مدة الإيجار، ولا يعطي العقد للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاماً بتملك الأصول، لا خلال مدة العقد، ولا بعد انتهائها.

نلاحظ من خلال المفهوم الأنجلوساكسوني لمصطلح "Leasing" أنّه لا ينص على وجود خيار أو حق للمستأجر في تملك الأصول في نهاية مدة العقد، وهي نقطة الاختلاف مع المفهوم الذي يعبر عنه المصطلح الفرنسي Crédit – Bail حيث أنّ هذا الأخير لا يأخذ بعين الاعتبار مختلف التقنيات المستعملة والتي يشملها مصطلح Leasing. وسيتمّ التعرّض لمختلف تلك التقنيات لاحقاً.

✓ رابعاً: التعريف الدولي: وهو التعريف الذي جاءت به اتفاقية القانون الموحد حول القرض الإيجاري الدولي La convention d'uni droit sur le crédit – Bail International والمنعقدة

<sup>1</sup> بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الرّاية للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 14-15.

في مدينة أوتاوا الكندية في 28 ماي 1988، حيث قدّمت تعريفاً مجملاً لعملية القرض الإيجاري في الجزء الأول منها عبر عدّة فقرات وهي على الشكل الموالي:<sup>(1)</sup>

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

2. الفقرة الثانية: إنّ عملية القرض الإيجاري هي تلك التي تتميز بالخصائص التالية:

"- يختار المستأجر العتاد و المورد بدون اللجوء إلى المؤجر؛

- يكلف المؤجر باقتناء العتاد المختار من المستأجر بموجب عقد القرض الإيجاري المنعقد أو الذي

هو بصدد الانعقاد بين المستأجر و المؤجر والذي يكون المورد على علم به؛

- الإيجارات المنصوص عليها في العقد تحسب على أساس الأخذ بعين الاعتبار اهتلاك كل أو

جزء من تكلفة العتاد الممول".

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

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

يتبين لنا من خلال التعريف السابق أنّ اتفاقية "أوتاوا" ركّزت في تعريفها للقرض الإيجاري

على الخصائص العامة له، وكيفية سير العملية، أي أنّها أعطت تعريفاً وظيفياً لهذه التقنية التمويلية، وذلك حتّى يسهل تنظيمها مباشرة في الواقع العملي.

✓ خامساً: تعريف الشريعة الإسلامية: الإجارة لغة مشتقة من الأجر وهو العوض،<sup>(2)</sup> أمّا في الشرع فهي "بيع منفعة معلومة بعوض معلوم".<sup>(3)</sup> والإجارة مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع، فقد أجمعت الأمة على جواز الإجارة، ولم ينكرها أحد، ولكن في ظلّ تحقق مجموعة من الشروط، نذكر منها:<sup>(4)</sup>

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

<sup>2</sup> د: محمود حسين الوادي، د: حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص 206.

<sup>3</sup> أ.د: خالد أمين عبد الله، د: حسين سعيد سعيقان، مرجع سابق، ص 211.

<sup>4</sup> محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سابق، ص 206-207.

- توفر الشروط التي يجب أن تتوفر في العقد بشكل عام مثل الشروط التي يجب توفرها في الإيجاب والقبول، وفي العاقدين وغيرها؛
- أن يكون المؤجر مالكا للمنفعة؛
- أن تكون المنفعة معلومة علماً نافيا للجهالة؛
- أن يكون الثمن معلوماً جنساً ونوعاً وصفةً؛
- أن تكون مدة التأجير معلومة وتتناسب مع عمر الأصل؛
- أن لا يتعلّق بالمنفعة حق للغير؛
- أن يكون الأصل (العين) محل التأجير من الأصول التي ينتفع بها مع بقاء عينها (نسبياً). فيجوز تأجير البيت أو السيارة أو الدّراجة، ولا يجوز تأجير النقود أو الخبز مثلاً، كما يجب أن يكون الأصل حلالاً شرعاً ولا يجوز تأجير ما هو محرّم في الشريعة الإسلامية.

وعموماً فإنّ الإجارة في ظلّ الشريعة الإسلامية تستمدّ مشروعيتها من نصوص القرآن والسنة وإجماع الأمة وتمارس من طرف البنوك الإسلامية التي تعتمد على مبادئ التشريع الإسلامي.

ومن خلال ما سبق ذكره من تعاريف: يمكن أن نقول باختصار أنّ القرض الإيجاري *Crédit Bail* - هو عقد لتأجير عتاد أو عقارات متضمّن لوعده ببيع الأصل موضوع العقد في نهاية مدة ذلك العقد. ومهما يكن التعريف المعطى للقرض الإيجاري. فإنّ الفهم الجيد لهذه التقنية يتطلّب منا الإحاطة ببعض المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في عقود القروض الإيجارية والتي تمثّل خصائص القرض الإيجاري كقنينة تمويلية تميّزه عن باقي أنواع العقود.

### الفرع الثالث: خصائص القرض الإيجاري

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

✓ أولاً: أطراف العمليّة: وهم ثلاثة أطراف:

1. المستأجر *Le crédit - Preneur* أو *Le locataire*: ويسمّى كذلك بالمستخدم *Utilisateur* وهي المؤسسة التي ترغب في الحصول على حقّ استخدام أصول معيّنة من طرفها، لمدة معيّنة، وبدفع أقساط دورية على سبيل الإيجار.<sup>(1)</sup> وعادةً تكون عقود القروض الإيجارية مفتوحة أمام المستخدمين ذوي المهن الاقتصادية، مهما كان مجال نشاطهم، وعليه يمكن أن يتعلّق الأمر بمؤسسات صناعية، تجارية، زراعية أو أصحاب المهن الحرّة.<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> André sigonney, La PME et son financement, Les Editions d'organisations, Paris, 1994, p 120.

<sup>2</sup> Chantal Bruneau, Le crédit - bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat, Editions : Banque éditeur, Paris, 1999, p 53.

2. المؤجّر Le crédit – Bailleur: ويسمى كذلك بمالك الأصل Le propriétaire، ويمثّل المؤسسة التي تقوم بحيازة الأصل ووضعه تحت تصرف المستأجر (المستخدم) وفي نفس الوقت تبقى مالكةً للأصل إلى غاية نهاية العقد. ويوجد هناك نوعان من المؤسسات التي يمكن تمارس نشاط الإجارة؛ فهي يمكن أن تكون مؤسسات مالية كالبنوك والمؤسسات المالية المتخصصة في نشاط القرض الإيجاري، أو صنّاع وموزعي التجهيزات والوسائل، والذين يعرضون خيار القرض الإيجاري لزبائنهم إضافة إلى خيارات أخرى ولهذا الغرض يقومون بتأسيس فروع متخصصة في ذلك.<sup>(1)</sup>

3. المورد Le fournisseur: ويمثّل الجهة التي تقوم بتوفير الأصل المطلوب، ويظهر عندما يتعلّق الأمر بالأصول المنقولة، حيث قد يتحوّل القرض الإيجاري بالنسبة للموردين إلى وسيلة لترقية المبيعات، وقد نشأت شركات بين الصناعيين والمؤسسات المالية في مجالات عدّة كالإعلام الآلي، العتاد المكتبي، النقل، ... الخ. وقد قام العديد من الصناعيين بإنشاء فروع متخصصة في القرض الإيجاري لدعم تسويق منتجاتهم، وهذا على غرار مؤسسة رينو Renault الفرنسية التي أنشأت فرع DIAC خصيصاً لعمليات القرض الإيجاري.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: الأصل المؤجّر Le Bien loué: وهو الأصل الذي يمثّل موضوعاً لعقد القرض الإيجاري. ويكون لنوع الأصل ووجهته أثر كبير على التنظيمات والقوانين التي تنظم عملية القرض الإيجاري وفي هذا المجال نجد أنّ الأصول الموجهة للاستعمال المهني والصناعي تمثّل أولى أنواع الأصول التي كانت موضوعاً لتنظيمات قانونية مثل العتاد الإنتاجي بأنواعه، البنايات المنجزة أو التي هي في طور الإنجاز، وقد توسّعت القوانين فيما بعد لتنظّم العناصر المعنوية كشهرة المحل والمؤسسات الحرفية إلى قائمة الأصول التي يمكن أن تكون محلاً لعقود مع المستأجرين.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: مدّة الإيجار La durée de location: وهي مدّة سريان عقد الإيجار التمويلي، وعادة تكون موافقة لمدّة اهتلاك الأصل المسموح بها من طرف المصالح الجبائية، وأحياناً يسمح للمؤسسة المؤجرة بتقليص هذه المدّة في حالة المنقولات، لكن لا ينبغي أن تكون أقل من 80% من مدّة الاهتلاك المقبولة من طرف المصالح الجبائية.<sup>(4)</sup> كما أنّ مدّة عقد القرض الإيجاري غير قابلة للنقض Irrévocable بحيث لا يمكن لأي طرف سواء المؤجّر أو المستأجر إيقاف سريان العقد خلال هذه المدّة، والمستأجر المطالب بالوفاء بالتزاماته، لا يمكنه التنازل عن الاستئجار، ولا تملك الأصل قبل نهاية المدّة.<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> Kies Bakhta, Leasing : définitions et mise en œuvre, Thèse de poste graduation spécialisée en Banques, Ecole supérieure de commerce, Alger, 1998, p 13.

<sup>2</sup> André sigonney, Op.cit, p 121.

<sup>3</sup> Rose Noëlle Schütz, Les recours du crédit preneur dans l'opération de crédit – bail, Tome 25, France, 1994, p 10.

<sup>4</sup> André sigonney, Op.cit, p 124.

<sup>5</sup> Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001, p 254.

✓ رابعاً: قسط الإيجار Le loyer: وهو المبلغ الدوري الذي يجب على المستأجر دفعه للمؤجر في مقابل استخدام الأصل المؤجر، ويتضمن قسط الإيجار اهتلاكات الأموال المستثمرة في هذه العملية، المصاريف المالية المتعلقة بتلك الأموال، مصاريف التسيير والخدمات المقدّمة من طرف المؤجر، بالإضافة إلى منحة الخطر La prime de risque، وهامش ربح معيّن.<sup>(1)</sup> كما يتحمّل المستأجر كذلك المصاريف التالية:<sup>(2)</sup>

- مصاريف التسليم؛

- التأمين (ضدّ السرقة، الحريق، الانفجار، ... الخ)؛

- الصيانة والإصلاحات.

✓ خامساً: القيمة المتبقية La valeur résiduelle: ويمكن أن تظهر بطريقتين هما:<sup>(3)</sup>

- من وجهة نظر محاسبية: وتعني النسبة من مبلغ الاستثمار التي لم تهتك بعد، مع نهاية العقد؛

- من وجهة نظر اقتصادية: وتعني القيمة السوقية للأصل عند نهاية العقد.

كما أنّ القيمة المتبقية تكون بقيمة رمزية في حالة الأقساط الإيجارية التي تغطي بصفة كاملة قيمة الأصول الممولة أي: تأجير كامل location complète، ويظهر هذا خاصة في عتاد الإعلام الآلي، المكاتب والاتصالات. أمّا عند قيام المؤجر بتقدير القيمة التي يحصل عليها من الأصل بعد نهاية مدة التأجير بغرض تحديد قيمة الدفعات الإيجارية، فإننا نكون بصدد إيجار غير كامل location incomplète وعادة يخص هذا النوع وسائل النقل وعتاد الأشغال أين تكون القيمة السوقية لها مرتفعة.<sup>(4)</sup>

✓ سادساً: الضمان La garantie: في العادة تكفي ملكية الأصل كضمان، لكن أحياناً فإنّ نوعية الأصل الممول أو درجة الخطر المتعلقة بالمستأجر تجعل المؤجر يطلب ضمانات إضافية، فقد يشترط التأمين على الأموال المؤجرة بما يكفل له الحصول على القيمة الإيجارية عن باقي مدة العقد والتمن المحدّد به،<sup>(5)</sup> كما يمكن للمؤجر الرجوع للضمانات الاتفاقيّة المباشرة وهي التي يشترطها المؤجر التمويلي بالاتفاق مع المستأجر وقد تكون شخصية أو عينية.<sup>(6)</sup>

ويتضمن عقد القرض الإيجاري المبرم بين المؤجر والمستأجر كل الخصائص السابقة الذكر، حيث يتم توضيح كل الخصائص في بنود العقد حتّى يسهل تحديد المسؤوليات والتعامل مع مختلف الأطراف.

<sup>1</sup> Kies Bakhta, Op.cit, p 14.

<sup>2</sup> Michel di Martino, Op.cit, p 98.

<sup>3</sup> Kies Bakhta, Op.cit, p 15.

<sup>4</sup> Jean François Gervais, Les clés du leasing, Editions d'organisation, Paris, 2004, p 7-8.

<sup>5</sup> د: أحمد سعد عبد اللطيف، التأجير التمويلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2000، ص 359-358.

<sup>6</sup> بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 272.



### الفرع الرابع: مراحل سير القرض الإيجاري

كما تمّ التنويه عنه سلفاً، فإنّ عملية القرض الإيجاري تتطلّب تدخل ثلاثة أطراف وهي: المورد، المستخدم (المستأجر) ومالك الأصل (المؤجر). وتتمّ عملية القرض الإيجاري عبر ثلاثة مراحل أساسية:

✓ أولاً: شراء الأصل من المؤسسة المؤجرة: ففي مرحلة أولى تقوم المؤسسة المستأجرة باختيار الأصل المراد تمويله بتقنية القرض الإيجاري حيث يبقى اختيار الأصل من اختصاص المستأجر (المستخدم المستقبلي). فالمؤسسة تحدّد طبيعة احتياجها وتشعر في عملية البحث والمفاوضات التجارية مع المورد، بحيث تصل، في الإطار العام، حتّى تحديد سعر اقتناء الأصل ثمّ بعد ذلك، وبعد إمضاء عقد القرض الإيجاري مع المؤسسة المالية المتخصصة، تقوم هذه الأخيرة بشراء الأصل ودفع ثمنه وتصبح بذلك مالكة له.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: تأجير الأصل للمستخدم: حيث يقوم المؤجر (مالك الأصل) بتأجير الأصل للمستخدم ومنحه حق الاستخدام والانتفاع بالأصل، وعملية الإيجار هنا تختلف عن الإيجار العادي بحيث أنّ التأجير هو الهدف الأساسي والأصلي لعملية الشراء مع حتمية تضمن عقد التأجير على وعد بمنح الحق في تملك الأصل في نهاية مدّة العقد بما أنّ هذه المدّة تحدّد بطريقة حرّة بين المؤجر والمستأجر، إلاّ أنّها عادة لا تتعدى مدّة اهتلاك الأصل.<sup>(2)</sup>

✓ ثالثاً: انتهاء قرض الإيجار (خيار الشراء): عند انتهاء مدّة العقد، تجد المؤسسة المستأجرة نفسها أمام ثلاثة اختيارات، وهي:<sup>(3)</sup>

- استعمال حق الشراء المنصوص عليه في العقد، وبالتالي تصبح مالكة للأصل؛
- تجديد العقد مع المؤسسة المالية المؤجرة، وبالتالي التفاوض على مدّة عقد جديدة، أقساط إيجارية جديدة وشروط خيار الشراء؛

- إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة.

ولا شك أنّ المؤسسة المستأجرة سوف تستخدم الخيار الأنسب لها والذي يتلاءم مع أهدافها كمدى حاجتها الفعلية للأصل أو دخول معدات وأصول جديدة في السوق أكثر تقنية وتطور.

ومن خلال ما سبق يمكن توضيح مراحل سير عملية القرض الإيجاري من خلال الشكل

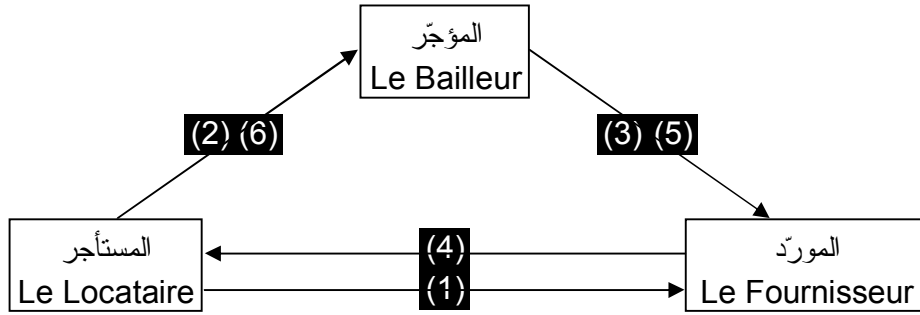
الموالي:

<sup>1</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 5.

<sup>2</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 24-25.

<sup>3</sup> Florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel et applications, dunod, Paris, 2007, p 374.

### الشكل رقم (04): سير عملية القرض الإيجاري



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

Source : Jean François Gervais, Op.cit, p 6.

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

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

#### المطلب الثاني: أنواع القرض الإيجاري

ينقسم القرض الإيجاري إلى عدة أنواع، وهذا بحسب المعيار المتبع في التقسيم، وسنحاول في هذا المطلب التعرف على مختلف تلك الأنواع من خلال المعايير المختلفة.

#### الفرع الأول: القرض الإيجاري حسب معيار نقل الخطر

وفقا لهذا المعيار ينقسم القرض الإيجاري إلى قرض إيجاري تمويلي وقرض إيجاري تشغيلي. ✓ أولاً: القرض الإيجاري التشغيلي Operating lease: وفيه يتم تأجير الأصل لمدة نقل عادة عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أنّ على المؤجر (شركة التأجير) العمل على أن يظل هذا الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية القائمة بين المستأجر وبين المؤجر علاقة مرتبطة أساساً بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقة وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به. إلا أنّ المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء استخدام المستأجر له؛ وتعتبر شركة IBM شركة رائدة في هذا النوع من الاستئجار التشغيلي، خاصة فيما يتعلق بالأجهزة الحاسبة والحاسبات الإلكترونية سواء كبيرة الحجم أو الحاسبات

الشخصية، وقد استخدمت شركة XEROX هذا النظام في تسويق آلات تصوير المستندات الخاصة بها ونجحت في تأكيد وزيادة حصتها في السوق والتغلب على منافسيها.<sup>(1)</sup>

وتعمد الشركات في مختلف دول العالم، متقدمة أو نامية إلى استخدام هذه التقنية من أجل الحصول على المنفعة التي يتيحها الأصل، وهي منفعة مرتبطة زمنياً وتوافقياً، بمدى كفاءة هذا الأصل وقدرته على تقديم ما هو أفضل من الأجهزة المماثلة والبديلة، ومدى رضا المستأجر أو العملاء عن الخدمة أو المنفعة المقدّمة. ومن خصائص هذا النوع إمكانية قيام المستأجر بإلغاء عقد الاستئجار في أي وقت يشاء، وهذه الخاصية قد تلقى قبولاً لدى الكثير من المنشآت والأفراد حيث يمكنهم إلغاء العقد وعدم الارتباط بأصل فقد صلاحيته، أو أصبح غير اقتصادي في تشغيله، خاصة في حالة حدوث تطوّر تكنولوجي يؤدي إلى ظهور معدّات أكثر تقدماً أو أكثر إنتاجاً أو أقل استخداماً للطاقة و المواد الخام. كما أنّ هذا النوع من الاستئجار يمثل مخاطرة شبه مرتفعة على شركة الإيجار حيث كثيراً ما تتأثر أعمال المؤسسات المستأجرة، وتتوقّف عن استعمال الأصل وتعيده مرّة أخرى، ومن هنا يتعيّن أن يكون لدى شركة الإيجار بديل يستأجر الأصل مرّة أخرى، أو يقوم بشرائه.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: القرض الإيجاري التمويلي Financial lease: ويعرف كذلك بالاستئجار الرأسمالي ويتميّز عقد الاستئجار التمويلي بأنّه يغطي كل مدّة حياة الأصل، عكس عقد الإيجار التشغيلي الذي قد تكون مدّته أقل من مدّة حياة الأصل الاقتصادية، كما أنّه يتميّز بأنّ القيمة الحالية للدفعات الإيجارية الخاصة به تتضمن سعر الأصل المؤجّر. كما أنّ عقد الاستئجار التمويلي لا يتضمن في معظم الحالات بند ينص على إمكانية إبعاده، ولكن مع وجود إمكانية لتجديد العقد عند نهاية المدّة بنسبة محدّدة ومتّفق عليها، كما يمكن للمستأجر تملك الأصل بقيمة متّفق عليها، قد تكون جذابة بالنسبة للمستأجر.<sup>(3)</sup>

ومن خصائص عقود الاستئجار التمويلي، كذلك، أنّها لا تقدّم أيّة خدمات صيانة للتجهيزات حيث يتكفّل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية، كما أنّ عقد الاستئجار التمويلي لا يمكن إلغاؤه، فإذا أراد المستأجر أن ينهي العقد فعليه أن يسدّد كافة دفعات الإيجار المتبقية دفعة واحدة، أمّا إذا تخلّف عن تسديد دفعات الإيجار فإنّ ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس الشركة.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> د. محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2001، ص 109.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 109-110.

<sup>3</sup> Aswath Damodaram, finance d'entreprise : Théorie et pratique, de Boeck, 2<sup>eme</sup> éditions, Paris, 2004, p 667.

<sup>4</sup> أ.د: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 104.

✓ ثالثاً: مقارنة بين الاستئجار التشغيلي و الاستئجار التمويلي: كثيراً ما يحدث خلط بين هذين النوعين من الاستئجار أو القرض الإيجاري، ولهذا وجب علينا توضيح نقاط الاختلاف بينهما، وهذا من خلال الجدول الموالي:

**الجدول رقم (05): مقارنة بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي**

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

المصدر: أ.د: سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مرجع سابق، ص 83.

يوضّح لنا الجدول رقم (05) الاختلافات الموجودة بين كل من التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي حيث ينطوي كل نوع على مخاطر معينة بالنسبة للطرفين، لكننا نلاحظ أنّ الخطر ينقل إلى المؤسسة المؤجرة بدرجة أكبر في عقود التأجير التشغيلي، التي تقل فيها التزامات المؤسسة المستأجرة،

إلا أن عقود التأجير التمويلي بدورها تشكل بعض الأخطار، لكنها تبقى مصدراً لفرص عديدة يمكن استغلالها من طرف المستأجرين.

### الفرع الثاني: القرض الإيجاري حسب معيار طبيعة الأصل المؤجر

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

✓ أولاً: القرض الإيجاري للمنقولات *Crédit – Bail Mobilier*: وهو عبارة عن عملية تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات والوسائل الإنتاجية عموماً، مشتراة بغرض التأجير من طرف مؤسسة القرض الإيجاري، والتي تصبح مالكة لتلك الأصول. وطبقاً لعقد القرض الإيجاري فالمستأجر له حق تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، عن طريق دفع قيمة معينة ومحددة مسبقاً، والتي تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.<sup>(1)</sup>

ومن الشروط العامة لعقد القرض الإيجاري للمنقولات، ما يلي:<sup>(2)</sup>

– أن يكون الأصل معروفاً ومحدداً *Identifiable*؛

– أن يكون الأصل موافقاً للاستعمال الدائم *L'usage durable*؛

– أن يكون الأصل قابلاً للاهلاك *Amortissable*.

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

✓ ثانياً: القرض الإيجاري للعقارات *Crédit – Bail Immobilier*: إن القرض الإيجاري للعقارات عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات استعمال مهني *A Usage Professionnel* لمؤسسة معينة، قد تصبح مالكة لذلك الأصل العقاري في نهاية مدة العقد إذا اختارت ذلك. وتتراوح مدة عقد القرض الإيجاري العقاري ما بين 8 و 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة.<sup>(4)</sup>

وتسمح هذه التقنية بالتمويل الكامل للاستثمارات العقارية، كما أن معظم المؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التسهيلات الائتمانية هي عبارة عن فروع لمجمعات بنكية، وقد تأخذ أشكال قانونية خاصة للاستفادة من المزايا الضريبية والقانونية مثل المؤسسات من نوع SICOMI في

<sup>1</sup> Farouk Bouyacoub, Op.cit, p 254.

<sup>2</sup> Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 374.

<sup>3</sup> Op.cit, p 374.

<sup>4</sup> Michel di Martino, Op.cit, p 375.

فرنسا، وتستخدم تقنية القرض الإيجاري عادة في تمويل بناء المصانع، الورشات، المكاتب، المخازن، مساحات البيع الكبرى، الفنادق، ... الخ.<sup>(1)</sup>

✓ ثالثاً: القرض الإيجاري للقيم المعنوية *Crédit – Bail des valeurs Incorporelles*: في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع ورخص صناعية من منافسيها أو شراء شهرة المحل *Fond de Commerce* أو مؤسسات جاهزة، بهدف الحصول على عتاد إضافي أو إدخال منتج جديد للسوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق بهدف تنمية عملها والتوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث والتطوير بنفسها.<sup>(2)</sup> ومن بين الحلول المتاحة أمام المؤسسة لتمويل الحصول على القيم المعنوية تقنية القرض الإيجاري، فبعد أن كانت القوانين المنظمة لنشاط القرض الإيجاري في بداياته لا تشير إلى إمكانية استعمال هذه التقنية في تمويل قيم معنوية؛ أصبحت في الوقت الحاضر تتيح عقد قروض إيجارية لشهرة المحل وعناصر معنوية أخرى، إلا أن الواقع العملي يثبت أنه ليس هناك تطبيق للقرض الإيجاري المعنوي، كالدراسة التي أجريت من طرف الجمعية الفرنسية للمؤسسات المالية والتي أثبتت ذلك.<sup>(3)</sup> ونشير كذلك أنه من بين العناصر المعنوية التي يمكن أن تكون موضوعاً لعقد قرض إيجاري بعض أنواع براءات الاختراع كحق استعمال بعض برامج الإعلام الآلي *Les logiciels*، إذا كانت تستجيب لشروط القرض الإيجاري للمنقولات.<sup>(4)</sup>

#### الفرع الثالث: القرض الإيجاري حسب معيار جنسية العقد

وفقاً لهذا المعيار نميّز بين القرض الإيجاري المحلي والقرض الإيجاري الدولي.

✓ أولاً: القرض الإيجاري المحلي *Crédit – Bail Domestique*: وهو العقد الذي يجمع بين مؤسسة متخصصة في القروض الإيجارية ومتعامل اقتصادي، ينتميان إلى نفس البلد، كما يمكن لمؤسسة القرض الإيجاري أن تنشأ فروعاً لها في الخارج وتمارس نشاط القرض الإيجاري المحلي في البلد الأجنبي.<sup>(5)</sup>

✓ ثانياً: القرض الإيجاري الدولي *Crédit – Bail International*: يستخدم عادةً معيار المقر الاجتماعي أو المقر الرئيسي للأطراف المتدخلّة في عملية القرض الإيجاري لتقرير الطابع الدولي للقرض الإيجاري، حيث يعتبر القرض الإيجاري دولياً عندما يكون المؤجر والمستأجر مقيمان في بلدان مختلفان ويخضعان لتشريعات مختلفة. وعندما يكون الموردّ والمؤجر مقيمان في نفس البلد، بينما

<sup>1</sup> Op.cit, p 101.

<sup>2</sup> Alain Bizot, La pratique Bancaire française en matière de financement sur le marché intérieure, Editeur : La Revue Banque, Paris, 1985, p 106-107.

<sup>3</sup> Rose Noëlle Schütz, Op.cit, p 10-11.

<sup>4</sup> Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 374.

<sup>5</sup> Hamdi Pacha Nadia, La pratique du leasing en Algérie, cas du Marché de leasing Algérien, Thèse de Magister en gestion : Option finance, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2002, p 15.

المستأجر في بلد آخر، فإنّ هذه العملية التي تأخذ الصفة الدولية و تسمى بقرض إيجار للتصدير Crédit – Bail à l'exportation، وفي هذه الحالة فإنّ عقد الإيجار يكون دولياً، أمّا عقد البيع (بيع الأصل من المورد للمؤجر) فهو عقد داخلي، لأنّ المورد والمؤجر مقيمان في نفس البلد. وفي المقابل، فإنّ عقد بيع الأصل من المورد للمؤجر يكون وحده دولياً إذا كان المؤجر والمستأجر مقيمان في نفس البلد وكان المورد مقيماً في بلد آخر، وبالتالي يكون عقد القرض الإيجاري بين المؤجر والمستأجر داخلياً أو محلياً.<sup>(1)</sup>

#### الفرع الرابع: أنواع أخرى للقرض الإيجاري

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

✓ أولاً: القرض الإيجاري المظهر Crédit – Bail Adossé: ويتمثل في قيام مؤسسة معينة ببيع العتاد الذي تصنعه أو تنتجه بنفسها لمؤسسة مالية متخصصة في القرض الإيجاري، والتي تقوم بتأجيره للمؤسسة المصنعة نفسها عن طريق عقد قرض إيجاري؛ وبعدها تقوم المؤسسة المصنعة التي أصبحت مستأجرة للعتاد الموضوع من طرفها، بتأجير ذلك العتاد لزيائنها بشروط، عادةً ما تكون مشابهة لتلك المنصوص عليها في عقد التأجير الأول.<sup>(2)</sup>

ويستعمل هذا النوع من العقود في مجموعة معينة من المنتجات الخاصة بالحواسيب مثلاً، ففي هذه الحالة، فإنّ المؤسسة المصنعة تصبح مستأجرة للحواسيب التي صنعتها بنفسها، ثمّ تعيد تأجيرها مرّة أخرى لمعاملين آخرين.<sup>(3)</sup>

✓ ثانياً: البيع و إعادة التأجير Sale and lease back: وهي عملية تقتضي، بالنسبة لمؤسسة معينة، التنازل (بيع) عن أصول عقارية (مصانع، مقرات اجتماعية، ...) أو أصول منقولة (عتاد، وسائل، ...) لمؤسسة مالية متخصصة، عادةً ما تكون مؤسسات للقرض الإيجاري، بحيث تقوم هذه الأخيرة بمنح حق الاستخدام والانتفاع بالأصل المعني لنفس المؤسسة عن طريق عقد إيجار متضمن كل البنود اللازمة. وتتيح هذه العملية للمؤسسة الحصول على أموال لتوظيفها في فرص استثمار أخرى، لم يكن بالإمكان تمويلها بطريقة أخرى.<sup>(4)</sup>

✓ ثالثاً: القرض الإيجاري المقرون برافعة تمويل Leveraged leasing: لقد تمّ تطوير هذا النوع من القروض الإيجارية حديثاً نسبياً لتمويل الموجودات التي تتطلب إنفاقات رأسمالية كبيرة. ومن أهمّ خصائص هذا النوع هو وجود ثلاثة أطراف في عقد القرض الإيجاري وهي: المستأجر، المؤجر

<sup>1</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 76.

<sup>2</sup> Jack Forget, financement et rentabilité des investissements, Editions d'organisations, Paris, 2005, p 158.

<sup>3</sup> Farouk Bouyacoub, Op.cit, p 258.

<sup>4</sup> Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 375.

صاحب الملكية و الجهة المقرضة، ولا يختلف دور المستأجر في هذه العقود عما كان عليه في عقود الاستئجار المذكورة سابقا، لكن هناك اختلاف في دور المؤجر، الذي يقوم بشراء الأصل المطلوب ويؤمّله جزئيا (30 % مثلا) من أمواله الخاصة، ويمول الجزء المتبقي (70 %) بقرض مضمون طويل الأجل من مؤسسة تمويلية. ويمكن أن يكون المؤجر بنك تجاري أو شركة تأجير متخصصة أما الجهة المقرضة فتكون مؤسسة تمويلية كبنك تجاري، أو شركة تأمين أو مؤسسة تقاعد وتأمينات اجتماعية. وتقدّم الجهة المقرضة إلى الجهة المؤجرة قرض مضمون طويل الأجل يوفر التمويل من 60 إلى 80 % من قيمة الأصل وتكون ضمانات القرض رهن الأصل لصالح الجهة المقرضة وتخصيص دفعات الإيجار لتسديد دفعات القرض، بالإضافة إلى 20 إلى 40 % من قيمة الأصل التي تبقى كهامش أمان.<sup>(1)</sup>

✓ رابعا: خط القرض الإيجاري للمنقولات La ligne de Crédit – Bail Mobilier: ويتعلّق الأمر بترخيص تعهّد Autorisation d'Engagement من طرف المؤجر لصالح المؤسسة المستأجرة لمدة محدّدة وبمبلغ محدّد ومصحوب، عادةً، بشرط قبول Caution d'Acceptation للعتاد من طرف المؤجر. والأهمية تكمن هنا في الاتفاق الأساس للمؤسسة المالية والذي يسبق استثمار المؤسسة، والشروط المالية التي يتم التفاوض حولها وفقا لحجم الاستثمار. إنّ هذا النوع من التدخّل يتطلّب التقدير والتقييم الدقيق من طرف المؤسسة الاقتصادية المستأجرة لبرنامج الاستثمار السنوي، حيث يمكن أن يكون ملائما في حالة برنامج تجديد العتاد كعتاد النقل في المؤسسات الخاصة بالنقل.<sup>(2)</sup>

ومهما يكن نوع القرض الإيجاري المستخدم في عمليات تمويل العتاد والعقارات، تبقى كل الأنواع متّفقة في الإطار العام للقرض الإيجاري، والذي يتمثّل في عملية تأجير مصحوبة بوعده في حق شراء الأصل بقيمة متفق عليها، بعد نهاية مدّة العقد.

### المطلب الثالث: العمليات المشابهة للقرض الإيجاري

يوجد في الواقع العملي، العديد من أشكال الإيجار للأصول المختلفة والتي من بينها القرض الإيجاري، وكما تمّ التنويه عنه سلفا فإنّه على عكس المصطلح الإنجليزي leasing والذي يشمل كل أنواع الإيجارات ذات الطابع المالي، فإنّ المصطلح الفرنسي crédit – Bail يتميّز عنه ويختلف عن العديد من العمليات المشابهة له، والتي سيتمّ توضيحها، ولكن قبل ذلك، لا بدّ من إجراء تفرقة بين مصطلحات: القرض، الإيجار و القرض الإيجاري.

<sup>1</sup> أ.د: أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 105-106.

<sup>2</sup> André sigonney, Op.cit, p 130.



### الفرع الأول: الفرق بين القرض، إيجار وقرض إيجاري

تعتبر عملية القرض الإيجاري خليط من عدّة عمليات أخرى كالإقراض، الإيجار والبيع لكنّها، في الواقع العملي، ليست إقراضاً ولا إيجاراً، ولهذا يجب التفريق بين هذه المصطلحات، وذلك من خلال الجدول التالي:

**الجدول رقم (06): مقارنة بين قرض، إيجار و قرض إيجار**

نقاط المقارنة	قرض	إيجار	قرض إيجاري
الملكية	المؤسسة	مؤسسة الإيجار	مؤسسة القرض الإيجاري
مبلغ التمويل	100-80 % من مبلغ الاستثمار H.T	100 % من ثمن الشراء	100 % من ثمن الشراء
فترة التمويل المعتادة	3 إلى 7 سنوات للعتاد، شهرة المحل، عتاد الأشغال، ... الخ 7-15 سنة للبنائيات	من 12 إلى 48 شهر حسب العتاد الممول	3 إلى 7 للمنفولات 8-12 سنة للبنائيات وقد تصل إلى 20 سنة
فترات التسديد وتواريخه	- تسديد شهري، ثلاثي، سداسي أو سنوي - أقساط ثابتة، متزايدة أو متناقصة	- تسديد شهري، ثلاثي أو فصلي - أقساط ثابتة عموماً	- تسديد شهري، ثلاثي، سداسي أو سنوي - أقساط ثابتة، متناقصة أو متزايدة
النسبة (أو المعدل)	ثابت أو متغيّر	/	ثابت أو متغيّر
الخيار في نهاية العقد	- لا يوجد	- خيارين: إرجاع الأصل أو إعادة استتجاره	- ثلاثة خيارات: شراء الأصل بقيمة متفق عليها، إرجاع الأصل أو إعادة استتجاره بعقد جديد ...
استرجاع الـ TVA (الرسم على القيمة المضافة)	- يتم الاسترجاع حين تسديد كل قسط إيجاري إذا كانت المؤسسة خاضعة للرّسم	- الاسترجاع حين تسديد كل قسط إيجاري إذا كانت المؤسسة خاضعة للرّسم	- استرجاع الرسم يتم عند كل قسط إذا كانت المؤسسة خاضعة له
النظام الجبائي (الاقتطاع من المصاريف العامة)	- الاهتلاك وفوائد الأصل	- مبالغ الإيجارات	- الإيجارات باستثناء حصة الأرض في حالة العقارات وكذا الاهتلاكات في نهاية الفترة
الضمانات	- رهن حيازي (أموال أو عتاد)، رهن عقاري، كفالات، تأمينات اجتماعية	- ملكية الأصل المؤجّر من طرف المؤسسة المؤجّرة	- ملكية الأصل من طرف المؤجّر - كفالات محتملة - تأمينات على الحياة
التسجيل المحاسبي	- الأصل الممول يسجّل في جانب الأصول في الميزانية - مبلغ القرض يسجّل في جانب الخصوم (ديون) - أقساط الاهتلاك والمصاريف المالية تظهر في مصاريف الاستغلال	- الإيجارات تسجّل كمصاريف استغلال	- الإيجارات تسجّل في مصاريف الاستغلال - مبالغ الإيجارات المتبقية للدفع تظهر في الملحق

Source : Michel di Martino, Op.cit, p 104-105.

يعطينا الجدول السابق نظرة شاملة عن الفروق بين الخصائص التي يميّز بها كل من القرض، الإيجار والقرض الإيجاري، ولا شك، أنه عند التعرّض لأهم الجوانب المتعلقة بالقرض الإيجاري وخصائصها سيّضح لنا أكثر تميّز القرض الإيجاري كتقنية تمويلية واختلافها عن باقي التقنيات.

### الفرع الثاني: الإيجار البسيط والإيجار البيعي

وهي من التقنيات التي توحى تسميتها بتشابه كبير مع القرض الإيجاري، إلا أنه، في الواقع، يختلفان عنه من حيث طريقة سير كل واحدة منهما.

✓ أولاً: الإيجار البسيط *La location simple*: وهو عقد التأجير والكرأء التقليدي المنصوص عليه في معظم القوانين المدنية، ويتعلّق الأمر بعقد تجاري بسيط يتضمّن بالإضافة إلى وضع الأصل تحت تصرّف المستأجر (حق الانتفاع)، خدمات متعدّدة أخرى مثل الصيانة والإصلاحات والتي تكون موكلة إلى المؤجّر عكس القرض الإيجاري الذي لا ينص على ذلك، حتّى لو كانت هناك إمكانية اقتراح تلك الخدمات على المستأجر، وعلى نفقته، في إطار اتّفاق عام بين الطرفين. و الإيجار البسيط عبارة عن اتّفاق كراء بسيط يمكن الرجوع عنه في أي وقت مع إخطار المؤجّر بمدة معيّنة متّفق عليها. أمّا بالنسبة للأموال المستثمرة من طرف المؤجّر، فهي تُسترجع من خلال عدّة عقود تأجير بسيطة بحيث أنّ المؤجّر يحدّد أقساط الإيجار للمستأجر الأوّل وفقاً لقيمة مالية متبقية مرتفعة نسبياً، والتي يتمّ تأكيدها من خلال السوق، ويتم أخذ هذه القيمة بعين الاعتبار عند تحديد أقساط الإيجار للمستأجر الثاني، وهكذا. وفي نهاية مدّة العقد، لا يكون هناك وعد للمستأجر بشراء الأصل، ولكن، لا يوجد ما يمنعه من أن يطلب من المؤجّر أن يبيعه الأصل بثمن يرضيه (المؤجّر) والفرق مع القرض الإيجاري، أنّ هذا الثمن لا يتمّ تحديده نهائياً في عقد الإيجار، ولا يأخذ بعين الاعتبار الأقساط المسدّدة كإيجارات.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: الإيجار البيعي *La location vente*: يعتبر هذا العقد أقدم نسبياً من عقد القرض الإيجاري من الناحية التاريخية، ويتعلّق الأمر باتّفاق ينص على أنّ مستخدم الأصل، يعتبر مستأجراً خلال مدّة دفع الأقساط الإيجارية، ويصبح مالكا للأصل بعد دفع آخر قسط، والاختلاف الأساسي مع القرض الإيجاري يتمثّل في تحويل الملكية إلى المستأجر تلقائياً بعد نهاية العقد، أي أنّ الأمر لا يتعلّق بمنح خياراً في تملك الأصل في نهاية مدّة العقد. وإنّما هو اتّفاق متبادل بانتقال الملكية مباشرة إلى المستأجر بعد دفع آخر قسط.<sup>(2)</sup>

### الفرع الثالث: الإيجار مع خيار الشراء والإيجار المالي (طويل الأجل)

وهي من الإيجارات المالية التي تشبه إلى حدّ كبير القرض الإيجاري، إلا أنّها تختلف معه في جوهرها، وسيتمّ توضيحها كما يأتي:

<sup>1</sup> Eric Garrido, Op.cit, p 94-95.

<sup>2</sup> Rose Noëlle Schütz, Op.cit, p 7.

✓ أولاً: الإيجار مع خيار الشراء (La location avec option d'achat (LOA): ويسمى كذلك بالإيجار مع وعد بالبيع Location avec promesse de vente وهي عملية لا يمكن وصفها بأنها عملية قرض إيجاري لأنها تجمع بين طرفين فقط هما البائع والمستأجر، وبالتالي تفقد عنصراً هاماً من عملية القرض الإيجاري وهو المؤسسة المالية المتخصصة. كما أنّ الإيجار مع خيار الشراء يمكن أن يبدأ كعملية إيجار عادية، ليس الهدف منها عقد عملية تمويل لاكتساب أصل معين، ولكنها عملية يجريها البائع (المؤجر) إذا أراد بيع منتجاته، والدليل على ذلك هو عدم أخذ سعر البيع بعين الاعتبار عند احتساب أقساط الإيجار فيما بعد، وعادة ما تستخدم هذه التقنية من طرف المؤسسات الصناعية والتجارية كطريقة لتسويق منتجاتها. فهي موجهة أساساً لتمويل الحصول على أصول للاستخدام الشخصي كإقتناء سيارات سياحية مثلاً.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: الإيجار المالي أو الإيجار طويل الأجل La location financière ou location longue durée: الإيجار المالي (الإيجار طويل الأجل) عبارة عن عملية تأجير غير متضمنة لخيار شراء الأصل من طرف المستأجر، لكن في نهاية مدة العقد، يمكن أن تكون هناك عملية بيع إذا كانت الأطراف ترغب في ذلك.<sup>(2)</sup> وتترجم عملية الإيجار طويل الأجل بعقد إيجار ذو مدة محددة؛ ويختلف الإيجار المالي عن الإيجار البسيط فيما تعلق بالعتاد لأنّ الإيجار البسيط يمنح خدمات تكميلية للصيانة والتصلّيات، بينما الإيجار المالي (طويل الأجل) فهو خدمة مالية صرفة.<sup>(3)</sup>

#### الفرع الرابع: البيع المصحوب بالتمليك والبيع بقرض

وهي من العمليات التمويلية المشابهة للقرض الإيجار ظاهرياً والمستعملة في مجال تمويل الأصول.

✓ أولاً: البيع المصحوب بحق التمليك La vente avec clause de réserve de propriété: ويتعلق الأمر بعقد بيع، أين يتم تحويل ملكية الأصل للمشتري عند إمضاء العقد مع ضرورة النص في العقد على أن يقوم المشتري بدفع ثمن الأصل في أجل محدد، وبالتالي نحن أمام عقد بيع، وليس إيجار لأصل معين، بحيث يكون تسديده مؤجلاً.<sup>(4)</sup>

✓ ثانياً: البيع بقرض La vente à crédit: ويسمى كذلك بالبيع بالتقسيط La vente à tempérament في هذا النوع من العمليات يتم تحويل ملكية الأصل للمشتري عند إمضاء العقد، والدفع يتم عبر دفعات بجدول زمني محدد.<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> Op.cit, p 8.

<sup>2</sup> Jean Charles Bagneris, Philippe Givry, Jacques Teulié, Patrick Topsacalian, Introduction à la finance d'entreprise, Vuibert, Paris, 2004, p 207.

<sup>3</sup> André sigonney, Op.cit, p 165.

<sup>4</sup> Eric Garrido, Op.cit, p 96.

<sup>5</sup> Op.cit, p 96.

ويتبين لنا من خلال التقنيتين السابقتين أنهما أقرب إلى عمليات البيع منها إلى عمليات القرض، أما القرض الإيجاري، فهو عملية متميزة عن كل ما سبق ذكره من تقنيات التمويل.

### الفرع الخامس: مقارنة بين القرض الإيجاري والتقنيات المشابهة له

إنّ القرض الإيجاري عبارة عن تقنية تمويلية ضمن ما يعرف بالإيجارات المالية بصفة عامة Les locations financières كما سبقّت الإشارة لذلك، وهو يختلف عن ما يشمل المصطلح الإنجليزي Leasing من تقنيات وتركيبات مالية، والجدول الموالي يمثل مقارنة مختصرة بين القرض الإيجاري Crédit - Bail ومختلف التقنيات المشابهة له.

#### الجدول رقم (07): مقارنة بين القرض الإيجاري ومتشابهاته

نقل الملكية Transfert de propriété	استرجاع رأس المال	حق التملك Réserve de propriété	مدة العملية Durée de l'Opération	طبيعة العملية Nature de l'opération	الهدف منها But/Objet	نقاط المقارنة العمليات
إذا تمّ استخدام حق الشراء في النهاية	نعم	لا	محددة مسبقا وغير قابلة للنقض	عقد إيجار مقرون بوعد أحادي الجانب بالبيع	تمويل أو/و اكتساب الأصل المؤجر للاستخدام المهني	القرض الإيجاري Crédit - Bail
لا	جزئي	لا	قصيرة وقابلة للتجديد	عقد إيجار بحث و بسيط	استعمال الأصل لأغراض مهنية و/أو للخواص	الإيجار البسيط Location simple
نعم، ولكن في نهاية مدة الإيجار	نعم	نعم	محددة وغير قابلة للنقض	عقد إيجار مع اتفاق متبادل بالشراء من طرف المستأجر والبيع من طرف المؤجر	استعمال واكتساب إجباري للأصل موضوع العقد	الإيجار البيعي Location vente
إذا تمّ استعمال حق الشراء في نهاية المدة	نعم	لا	حسب الأصل الممول، وهي محددة مسبقا	عقد إيجار مع وعد أحادي من المؤجر بالبيع	تمويل و/أو اكتساب الأصل المؤجر لأغراض غير مهنية	الإيجار مع خيار الشراء (LOA)
لا	نعم	لا	محددة وغير قابلة للنقض	عقد إيجار بدون خيار الشراء (المؤجر يختار المورد)	استعمال الأصل المؤجر لأغراض مهنية	الإيجار المالي، طويل الأجل Location financière, longue durée
نعم، حال الإضاء على العقد التجاري	نعم	نعم	أجل محدد للتسديد	عقد بيع مع تسديد مؤجل	شراء أصل من طرف أصحاب المهن، وكذلك الخواص	البيع المصحوب بتمليك Vente avec clause de réserve de propriété
نعم، حال الإضاء على العقد	نعم	نعم	محددة وثابتة حسب جدول تسديد	عقد بيع مع تسديد بالتقسيط (على عدة دفعات)	شراء أصل من طرف أصحاب مهن وخواص	البيع بقرض Vente à tempérament

Source : Meraou Sarah, mémoire de PGS en Banques, Ecole supérieur de Banque, Alger, 2007, p 22.

يبين لنا الجدول السابق نقاط الاختلاف بين القرض الإيجاري والتقنيات المشابهة له، والتي تنتمي إلى عائلة الإيجارات المالية، وهذا من خلال مجموعة من النقاط مأخوذة كمعايير للمقارنة، وتتجلى ضرورة المقارنة بين مختلف تلك التقنيات والتفريق بينها بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية ليتسنّ

لها اختيار التقنية المناسبة لاحتياجاتها التمويلية، كما أنّ التشريعات تميّز بين تلك التقنيات وتضع إطاراً قانونياً خاص بكلّ نوع.

في نهاية المبحث الأوّل يمكننا ملاحظة أنّ نجاح القرض الإيجاري كتقنية تمويلية يرجع في جزء منه، إلى التنوّع في صيغته، والتي تتوافق تماماً مع احتياجات المؤسسات الاقتصادية، حيث يتيح القرض الإيجاري بأنواعه المختلفة فرصة اختيار النوع المناسب للاحتياج المالي الذي ترغب المؤسسة في تغطيته. وبالتوافق مع هذا التنوّع يعتبر القرض الإيجاري أكثر تعقيداً من القرض البنكي العادي بسبب الخصوصية التي يميّز بها في نواحي عديدة. وعليه سوف نقوم في المبحث الموالي بمحاولة فهم القرض الإيجاري أكثر من خلال دراسة مختلف جوانبه القانونية، المحاسبية، الجبائية والمالية.

### المبحث الثاني: الجوانب المختلفة للقرض الإيجاري

يتميّز القرض الإيجاري كقنينة تمويلية وكعقد قانوني بخصائص عديدة تميّزه عن القرض البنكي التقليدي الذي يعتبر أكثر بساطة نسبياً. وتختلف طرق التعامل والمعالجة المستخدمة في مختلف الجوانب الخاصة بالقرض الإيجاري من بلد لآخر، باختلاف النظم والتشريعات والقواعد المنظمة لهذا النوع من التمويل بمختلف نواحيها القانونية، المحاسبية، الجبائية والمالية. ووفقاً لهذا سنحاول في هذا المبحث دراسة مختلف تلك الجوانب ومحاولة معرفة الخطوط العريضة والقواعد العامة لها.

#### المطلب الأول: الجانب القانوني للقرض الإيجاري

يعتبر عقد التأجير التمويلي أو القرض الإيجاري بصيغته المعروفة الآن عقداً حديثاً نشأً ويجمع العديد من القواعد القانونية الخاصة ببعض العقود الأخرى، ولذلك ليس من السهل تحديد الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري باعتباره مزيجاً من عدة عقود. كما أنّ الإطار القانوني لهذا العقد يختلف من تشريع لآخر باختلاف مراحل التطور التي وصلت إليها مختلف البلدان في هذا المجال. ولهذا سوف نتناول في هذا المطلب مختلف الجوانب العامة التي تمسّ الجانب القانوني لعقد القرض الإيجاري، والتي أشارت إليها معظم التشريعات.

#### الفرع الأول: الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري

يعتبر موضوع تحديد الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري من المواضيع التي ما زالت محللاً للخلاف بين أصحاب الاختصاص، ويرجع ذلك إلى حداثة هذا النوع من العقود، وعدم اكتمال الصورة النهائية لبنوده. ولذلك لا بدّ من التعرّض لمختلف النظريات التي قيلت حول الطبيعة القانونية لهذا العقد.

✓ أولاً: الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري في النظريات التقليدية: وتتلخص فيما يلي:<sup>(1)</sup>

1. نظرية الإيجار المقترن بوعده بالبيع: وفقاً لهذه النظرية فإنّ عقد التأجير التمويلي (القرض الإيجاري) هو عقد إيجار عادي يقوم بمقتضاه المؤجّر بتمكين المستأجر من الانتفاع بالمال محل العقد لمدة محدودة، تظهر فيه الأجرة التي يلتزم بها المستأجر في صورة أجرة حقيقية وليست قسطاً من ثمن المبيع، ويقترن هذا الإيجار بوعده بالبيع صادر عن المؤجّر لصالح المستأجر ويتحوّل إلى عقد بيع في حال أن أفصح المستأجر عن رغبته في الشراء خلال مدة الإيجار، وبالتالي يمكن العقد المستأجر من تملك المأجور بمقتضى الوعد بالبيع. وتبدو هذه النظرية موفقة في تفسير طبيعة عقد القرض الإيجاري من حيث انتقال الملكية بعد انتهاء مدة الإيجار والالتزام بدفع أقساط طويلة مدة العقد. لكن هذه النظرية لم تسلم من الانتقادات لتعدد الاختلافات بين الإيجار العادي المقترن بوعده بالبيع والقرض الإيجاري، والتي سبق التعرّض لها في المبحث السابق.

<sup>1</sup> بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 46-67.

2. نظرية القرض المقترن بنقل الملكية: تذهب هذه النظرية إلى اعتبار أن عقد التأجير التمويلي هو قرض تمنحه شركة التأجير التمويلي للمستفيد، وعلى هذا الأساس فإن عقد التأجير التمويلي هو عقد قرض يقوم فيه المقرض بإقراض المستفيد مبلغا من المال من أجل شراء المعدات أو التجهيزات أو العقارات التي يحتاجها المستفيد في مشروعه بعد أن يكون هذا الأخير قد اتفق مع بائع تلك الأصول على ثمنها، ثم يقوم المقرض بتوكيل من المستفيد بدفع ثمن الأصول من مبلغ القرض الممنوح له. ثم يقوم المستفيد بنقل ملكية تلك الأصول إلى المقرض على سبيل الرهن. وعند انتهاء المستفيد من دفع الأقساط التي تمثل مبلغ القرض يعيد المقرض الأصل له.

وعلى الرغم من أن هذه النظرية تبرز أكثر دور المؤجر التمويلي في منح الائتمان إلا أنها واجهت عدة انتقادات من حيث طبيعة الاتفاق الخاص بنقل الملكية والمسؤولية عن هلاك الأصول الممولة، ومن يتحمل ذلك، أو الأحكام التي تسري عليها في فترة سداد القرض والمسؤولية عن الأضرار الناتجة عن تلك الأصول، وغير ذلك.

3. نظرية البيع المقترن بالاحتفاظ بالملكية: ويحاول أنصار هذه النظرية تقريب عقد التأجير التمويلي من عقد البيع. ويقصد بالبيع الإيجاري بوجه عام، اتفاق بين المؤجر والمستأجر، يلتزم الأول بمقتضاه أن يسلم للثاني الشيء محل العقد للانتفاع به خلال مدة معينة، مقابل أجره تدفع بطريقة دورية مع تعهد المؤجر بنقل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر تلقائيا إذا أوفى بعدد معين من دفعات الأجرة إلى المؤجر. وقد واجهت هذه النظرية انتقادات كثيرة حيث نجد أن معظم التشريعات تفرق بين عقود البيع المقترنة بالاحتفاظ بالملكية وعقود التأجير التمويلي (القرض الإيجاري).

✓ ثانياً: الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري في النظريات الحديثة: إن الخصائص المميزة لعقد التأجير التمويلي لا تسمح بإدراجه ضمن النظريات التقليدية، ولهذا ظهرت نظريات حديثة تعالج الطبيعة الخاصة بهذا العقد، من أهمها ما يلي: (1)

1. نظرية العقد المنشئ للملكية الاقتصادية: وفقا لهذه النظرية فإن المؤجر لا يظهر كدائن بقيمة المأجور، وإنما يشتري الأصل ويصبح مالكا له، ثم يؤجره للمستأجر، بحيث يصبح المستأجر مالكا مؤقتا للمأجور (الأصل المؤجر) مما يسمح لحق الملكية بأن يقوم بدوره كضمان ضد مخاطر المستأجر، وهذه هي الملكية الاقتصادية. وعليه فالملكية القانونية هي التي ينظمها القانون المدني والتي تنتضي بهلاك الشيء، أما الملكية الاقتصادية فهي ذلك الحق الذي يسمح لصاحبه بالاستفادة من الشيء (الأصل) خلال مدة عمره والتي يقدرها الطرفان، حيث يعتبر العقد هو المنشئ للملكية الاقتصادية. وبفرض اندراج عقد القرض الإيجاري تحت مفهوم الملكية الاقتصادية، تنحصر التزامات المؤجر

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص ص 68-74.

التمويل في وضع الشيء المؤجّر تحت تصرف المستأجر، ويُستفاد من ذلك أنّ المستأجر له سلطة مباشرة على الأصل المؤجّر (حق عيني)، ومتى انتهى العقد أو تمّ فسخه، تنقضي الملكية الاقتصادية. وقد تعرّضت هذه النظرية لانتقادات كثيرة، خاصة أنّها اعتبرت أنّ للمستأجر سلطة مباشرة على الأصل المؤجّر (الملكية الاقتصادية) ولم تعتبره مديناً، وبالتالي إذا تمّ وضع الأصل تحت تصرف المستأجر لم يعد يقع على عاتق المؤجّر التزام إيجابي بالتسليم.

2. نظرية العقد المركّب: تعتبر هذه النظرية أنّ عقد التأجير التمويلي، ما هو إلاّ عقد مركّب من عدّة عقود مختلفة اندمجت مع بعضها البعض لتنتج هذا العقد الجديد وجوهر هذه النظرية هو أنه هناك خمسة قوالب عقدية تدخل في عقد التأجير التمويلي وهي مرتّبة بحسب تعاقب آثارها كالتالي: الوعد الملزم للجانبين بالإيجار، الوكالة، الإيجار، الوعد المنفرد بالبيع، والبيع. ووفقاً لهذا الاتجاه فإنّ عقد التأجير التمويلي يتكوّن من عدّة عقود مختلفة اندمجت في عقد واحد غير قابل للتجزئة. وقد تعرّضت هذه النظرية بدورها إلى انتقادات كثيرة، بحيث أنّه لا يمكن الاستناد إلى تعدّد القوالب العقدية التي يشهدها عقد التأجير التمويلي لاعتبار عقداً مركّباً، بحيث لا تعبّر مختلف هذه القوالب عن تعدّد الروابط الاقتصادية بين المؤجّر التمويلي و المستأجر.

إنّه، وبالرغم من تعدّد النظريات القانونية التي عالجت موضوع القرض الإيجاري فإنّ معظم التشريعات قد اعتبرت عقد القرض الإيجاري ذو طبيعة خاصة ومختلفة عن باقي أنواع العقود وذلك نتيجة للوظيفة الاقتصادية التي يقوم بها باعتباره إحدى وسائل تمويل الاستثمار، ومن هنا فقد أعطته التشريعات المختلفة مفاهيم خاصة ومتنوعة بحسب كل بلد؛ إلاّ أنّ هناك بنوداً عامّة، لا بدّ أن تتواجد في عقود القرض الإيجاري مهما كان التعريف القانوني المعطى لها.

### الفرع الثاني: آثار عقد القرض الإيجاري

تنشأ عن عقد التأجير بين المؤجّر والمستأجر علاقة قانونية ترتّب التزامات تختلف باختلاف الطرف المتعاقد، ضمن الالتزامات ما يقع على عاتق المؤجّر، ومنها ما يقع على عاتق المستأجر حيث أنّ التزامات كل طرف هي حقوق للطرف الآخر.

✓ أولاً: التزامات المؤسسة المؤجّرة: وتتمثّل أساساً فيما يلي:

1. تمكين المستأجر من الانتفاع بالأصل المؤجّر: ويقضي ذلك تسليم الأصل المموّل إلى المستأجر حيث يعتبر هذا الالتزام أساسياً بالنسبة لأي مؤسسة تمارس القرض الإيجاري، وقد أكّدت معظم التشريعات على وجوب قيام المؤسسة المؤجّرة بشراء الأصل المرغوب من طرف المستأجر. والواقع العملي يبيّن أنّ هناك طريقتين لحصول المستأجر على الأصل المرغوب وهما إمّا أن يلجأ أولاً إلى المؤسسة المالية بعد أن اختار التمويل بالقرض الإيجاري، ويقوم بتقديم كل الوثائق المطلوبة، وبعد موافقة المؤجّر يكلف المستأجر بالاتّصال بمورّد، بغرض اختيار الأصل المراد الحصول عليه، أمّا الطريقة الثانية لحصول المستأجر على الأصول المرغوبة من طرفه، فهي أن يلجأ للاتّصال بالمورّد



أولاً، ويتفق معه على كل الشروط والخصائص المتعلقة بالأصل الممول، ثم يقوم المورد باقتراح تمويل شراء ذلك الأصل عن طريق قرض إيجاري، حيث يقوم بتحرير فاتورة أولية يقدمها المستأجر إلى مؤسسة القرض الإيجاري، والتي بدورها تكون مقترحة من طرف المورد نفسه.<sup>(1)</sup>

2. الالتزام بنقل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر: يعتبر التزام المؤجر بنقل ملكية الأصل المؤجر في نهاية العقد للمستأجر، شرطاً جوهرياً في عقد التأجير التمويلي، حيث يكون المؤجر التمويلي ملزماً بنقل ملكية الأصل خالياً من القيود والحقوق العينية التبعية التي تثقله إلى المستأجر في نهاية مدة العقد، أو قبل انتهاء المدة إذا قام المستأجر بالوفاء بجميع الأقساط المتبقية، ودفع ثمن التمليك (القيمة المتبقية) المتفق عليها وأعلن عن رغبته في شراء المأجور، طبقاً للشروط المتفق عليها بين الطرفين في عقد التأجير التمويلي. وأساس هذا الالتزام هو وعد بالبيع من جانب واحد يلتزم به المؤجر تجاه المستأجر في نهاية مدة العقد سواء كان الأصل المؤجر منقولاً أو عقاراً، ولا يلزم المستأجر بالشراء طالما أن الوعد بالبيع مقرر لمصلحته.<sup>(2)</sup>

3. الالتزام بالضمان: فالإلى جانب الالتزام بتمكين المستأجر من الانتفاع بالأصل يضاف الالتزام بالضمان على كل العيوب غير الظاهرة التي يمكن أن تؤثر على الأصل المؤجر حيث عادة، ما يتحمل المستأجر الضرر المسبب للمتعاملين بسبب استعمال الأصل المؤجر، بينما يكون المؤجر مسؤولاً عن الأضرار الناتجة عن العيوب التي توجد في الأصل. وبالتالي، فإن المؤجر يجد نفسه ضامناً لهيكل الأصل الممول، والذي يكون قد تخلّى عن استعماله لصالح المستأجر. وعليه فإن مسؤولية المؤجر تبدأ عندما يحدث ضرر ناتج عن خلل في هيكل الأصل، وليس عن عملية استخدامه.<sup>(3)</sup>

إن النقاط السابقة الذكر، والتي تعتبر التزامات بالنسبة للمؤسسة المؤجرة، تمثل بالمقابل حقوق للمستأجر الذي حصل على حق الانتفاع بالأصل؛ وهي مضمونة ومنصوص عليها في القوانين المنظمة لهذا الأمر.

✓ ثانياً: التزامات المؤسسة المستأجر (المنتفعة بالأصل): وتتمثل بشكل أساسي في:

1. التزام المستأجر بدفع أقساط الإيجار: يعتبر دفع أقساط الإيجار من أهم التزامات المستأجر، حيث تؤكد معظم التشريعات على ذلك، وبصفة عامة فيما يخص عمليات القرض الإيجاري فإن الأقساط تدفع عند بداية الدورة *terme à échoir* مهما كانت مدة هذه الدورة: شهرية، ثلاثية، سداسية أو سنوية. وتعتبر عملية تسديد الأقساط في نهاية المدة محدودة ونادرة، وعادة تستعمل من طرف الجماعات التابعة للدولة. ويدخل عنصر تسديد الأقساط الإيجارية حيّز التنفيذ من طرف المستأجر عند

<sup>1</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 88-90.

<sup>2</sup> بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 221-222.

<sup>3</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 108.

تحرير محضر استلام الأصل الممول. ويتم التسديد في معظم الأحيان بالاقطاع المباشر من الحساب البنكي للمستأجر لصالح المؤجر، كما يمكن التسديد بطرق أخرى كالتشيكات والتحويلات.<sup>(1)</sup>

2. الالتزام بالإصلاح والصيانة: بالنسبة لأي مستأجر، فإنّ مستخدم الأصل والمنافع به في حالة القرض الإيجاري مجبر على صيانة الأصل المؤجر، والقيام بالإصلاحات اللازمة، كما أنّ المستأجر مجبر على إخطار المؤسسة المؤجرة وإعلامها بكل حادث أو عائق يطرأ ويؤثر على العتاد المؤجر وذلك لأنّ المؤجر يهتمّ بدرجة كبيرة بسلامة الأصل الممول، لأنّه يمثّل الضمان الأوّل له؛ وفي حالة تدرّي في حالة الأصل، ينص عقد القرض الإيجاري على أنّ المستأجر مكلف بإصلاح هذه التدرّيات من نفقاته الخاصة بدون أن تؤدّي هذه النفقات إلى وقف تسديد الإيجارات أو نقص في قيمتها.<sup>(2)</sup>

3. الالتزام بالتأمين: ويتعلّق الأمر بكلّ التأمينات الخاصة بالأصل المؤجر كالتحطّم، السرقة، ... الخ، وبصفة عامة تغطّي التأمينات المسؤولية المدنية، أين خسائر الاستغلال تبقى على مستوى المؤسسة. ويُلجأ عادة إلى التأمين لسببين وهما: الإلزام التعاقدى للمستأجر بالتأمين على الأصل بطلب من المؤجر وكذا ترجمة سعر الضمان في القسط الدوري وعلاوة التأمين المحسوبة على أساس قيمة اكتساب الأصل غير مؤثّرة مالياً على المؤسسة.<sup>(3)</sup>

4. الإلتزام بالامتناع عن بعض التصرفات المتعلقة بالأصل المؤجر: حيث يترتّب على الطبيعة الخاصة لعقد التأجير التمويلي، أن يمتنع المستأجر عن إجراء بعض التصرفات التي تتعارض مع الاعتبار الشخصي بينه وبين المؤجر ومن هذه التصرفات:<sup>(4)</sup>

1.4. بيع أو رهن الأصل المؤجر محل العقد: بحيث أنّ حيازة المستأجر للأصل تعتبر على سبيل التأجير، وبالتالي فإنّه لا يحق للمستأجر التصرف بالأصل المؤجر، أو ترتّب أي حق عيني عليه.

2.4. إعاره الأصل المؤجر أو نقله: إذ يلتزم المستأجر في عقد التأجير التمويلي بعدم تغيير مكان الأصل موضوع العقد، إذا كان من المعدّات الصناعية الثابتة، أو إعارته لشخص آخر، أو تمكين غيره من استعماله والانتفاع به.

وتتعدّد الإلتزامات بحسب البنود الواردة في العقد فقد يشترط كل طرف من الأطراف أموراً معيّنة، ويتفق عليها مع الطرف الآخر، ويلتزم كل طرف بالبنود المنصوص عليها.

<sup>1</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 36-37.

<sup>2</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 172-173.

<sup>3</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 108.

<sup>4</sup> بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 244-245.

### الفرع الثالث: انقضاء عقد القرض الإيجاري

يزول العقد بصورة عامة لأسباب متعدّدة، بعضها يعتبر نهاية طبيعية له، والبعض الآخر يؤدي إلى زوال العقد قبل تمام تنفيذه، ومن هنا سنتناول أهم الحالات التي تؤدي إلى انقضاء عقد القرض الإيجاري وتوقف سريان بنوده على أطراف العقد.

✓ أولاً: انقضاء عقد القرض الإيجاري بانقضاء المدّة: إنّ عقد التأجير التمويلي كغيره من عقود المدّة، ينتهي بانتهاء المدّة المحدّدة في العقد، وبهذه النهاية الطبيعية ينقضي العقد بتنفيذ كل طرف من أطرافه للالتزامات التي يرتبها عليه العقد لمصلحة الطرف الآخر، ونظراً للطبيعة الخاصة لعقد التأجير التمويلي و الدور التمويلي البحث الذي يقوم به المؤجّر، فإنّه إذا وصل العقد إلى نهايته بانتهاء مدّته يكون أمام المستأجر ثلاثة خيارات:<sup>(1)</sup>

1. شراء الأصل المؤجّر محل العقد: ويعدّ الخيار الغالب حدوثاً في عقد القرض الإيجاري، بل إنّه الغاية التي من أجلها يتمّ اللجوء إلى التأجير التمويلي باعتباره إحدى وسائل تمويل الاستثمار.

2. تجديد عقد القرض الإيجاري: بحيث يمكن للمتعاقدين ذكر هذا الخيار في عقد التأجير التمويلي، وبالتالي يعلن المستأجر برغبته في التجديد قبل انتهاء مدّة العقد لكي يتمّ الاتفاق على شروط التجديد، وإن كان يفضل أن يتضمن العقد الأسس التي يتمّ تجديد العقد على أساسها.

3. رد الأصول المؤجّرة: حيث يلتزم المستأجر بردّ الأصل المؤجّر في الحالة التي تسلّمه عليها، وهذا في حالة ما لم يختار المستأجر شراء الأصل المؤجّر أو تجديد عقد التأجير.

✓ ثانياً: انقضاء عقد القرض الإيجاري قبل انقضاء المدّة: قد ينقضي عقد القرض الإيجاري قبل انقضاء المدّة لعدد الأسباب، منها ما يتعلّق بإخلال أحد الأطراف بالتزاماته وعدم احترام بنود العقد ومنها أسباب خاصة أخرى خارجة عن إرادة أطراف العقد.

1. انتهاء العقد لأسباب خاصة: ومن أهمّها: موت المستأجر، حيث أنّه عادة ما تنص القوانين على عدم انتهاء الإيجار بأنواعه بوفاة المستأجر، إلّا أنّه يجوز لورثة المستأجر فسخ العقد إذ أثبتوا أنّ أعباء العقد قد أصبحت بسبب وفاة المستأجر الأصلي أثقل من أن تتحمّلها مواردهم أو تتجاوز حدود حاجاتهم.<sup>(2)</sup>

كما تنصّ الكثير من التشريعات أنّه يجوز لأحد المتعاقدين لعذر طارئ يتعلّق به أن يطلب فسخ عقد الإيجار وحينئذ يضمن ما ينشأ عن هذا الفسخ من ضرر للمتعاقد الآخر في الحدود التي يقرّها القانون والبنود المنصوص عليها في العقد.<sup>(3)</sup>

2. انتهاء العقد لأسباب عدم احترام المستأجر لالتزاماته: يؤدي عدم احترام المستأجر لالتزاماته وخاصة الالتزام الأساسي الخاص بدفع أقساط الإيجار في وقتها المحدّد، إلى فسخ العقد، وفي هذه

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 329.

<sup>2</sup> د: علي هادي العبيدي، العقود المسماة: البيع والإيجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمّان، الطبعة الأولى، بدون تاريخ، ص 359.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، ص 361.

الحالة يحصل المؤجّر على تعويض يشمل رأس المال المستثمر غير المسترجع والفوائد التي لم يستطع استقائها.<sup>(1)</sup>

إنّ الطبيعة القانونية الخاصة للقرض الإيجاري، تجعل منه تقنية تمويلية متميّزة، مقارنةً مع باقي أنواع التمويل، وينتقل هذا التميّز ليشمل المجالات والنواحي الأخرى التي تمس هذا النوع من التمويلات ومن بينها الجانب المحاسبي والجبائي.

### المطلب الثاني: الجانب المحاسبي والجبائي للقرض الإيجاري

تعتبر الجوانب المحاسبية والجبائية من أهم الأمور التي يجب أن يتقنها المدير المالي لأية مؤسسة اقتصادية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها، حيث أنّ عدم التحكّم في هذه الجوانب قد يؤدي إلى فشل المؤسسة وإفلاسها.

### الفرع الأوّل: الجانب المحاسبي Aspect Comptable

لقد رأينا من خلال المبحث الأوّل من هذا الفصل أنّ الولايات المتحدة الأمريكية كانت أوّل دولة ظهر فيها أسلوب التأجير التمويلي بشكله الحديث، وعليه فقد كانت المحاسبة في الولايات م.أ أوّل من اهتمّ بأثر عقود التأجير التمويلي (القرض الإيجاري) على القوائم المالية للمؤسسات، كما أنّ فرنسا كانت من الدّول الأولى التي سنّت قوانين منظمة لنشاط القرض الإيجاري وكذا قامت بتنظيم المحاسبة الخاصة به.

✓ أولاً: مبدأ رسملة أو عدم رسملة الأصول: وفي هذا الصدد نميّز بين اتجاهين مختلفين:

1. المقاربة الأنجلوساكسونية للتسجيل المحاسبي لعقود الاستئجار: وتخص بالدرجة الأولى المحاسبة الأمريكية في هذا المجال. وتعتبر المعايير المحاسبية المندرجة ضمن ما يعرف اختصاراً بـ: GAAP (generally Accepted Accounting Principles) الإطار المنظم والموجّه للمحاسبة في الولايات م.أ والتي تطبّق برعاية هيئة تدعى (FASB) Financial Accounting Standards Board، وفي نوفمبر 1976 أصدرت هذه الهيئة تنظيماً يخص التسجيل المحاسبي للعمليات التي يشملها مصطلح "Leasing" في الولايات م.أ وهو التنظيم المعروف بـ FAS Statement 13 وقد تمّ توضيح وتعديل هذا التنظيم بعد ذلك التاريخ، إلّا أنّه لم يتغيّر في جوهره. وقد انتقل هذا التنظيم أو المعيار المحاسبي ليؤثّر في العديد من التنظيمات المحاسبية لدول أخرى في مجال القرض الإيجاري فقد تمّ اعتماد المعيار SSAP 21 في بريطانيا، والفصل 3065 من دليل ICCA في كندا، والمرسوم الملكي لـ 12 سبتمبر 1983 في بلجيكا، والمعايير المطبّقة في ألمانيا، وهي كلّها مستوحاة من المعيار الأمريكي FAS Statement 13.<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 39.

<sup>2</sup> Eric Garrido, Le crédit – bail : outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Tome 2, éditions Révue Banque, Paris, 2002, p 31-32.

وطبقا للمعيار الأمريكي، فإنّ عمليات التأجير تنقسم إلى استئجار رأسمالي Capital leases واستئجار تشغيلي Operating leases. وتقوم فلسفة هذا التقسيم على تحليل نيّة المستأجر كما يتمّ استخلاصها من خلال العقد الممضى مع المؤسسة المالية. فإذا كان هدف المستأجر هو اكتساب وتمكّن الأصل المؤجّر، فإنّ العملية لا تُعتبر كإيجار عادي ولكن كقرض بنكي، مع كل التبعات المحاسبية التي تنتج عنه. أمّا إذا كان المستأجر عبارة عن مستفيد من الخدمات فقط وليس في نيّته امتلاك الأصل فهذه الحالة العملية تعالج على أنّها إيجار فقط. وبناء على ذلك، فإذا تمّ اعتبار العملية أنّها "تأجير رأسمالي" فإنّ المستأجر يسجّل الأصل موضوع العقد في جانب الأصول في ميزانيته بالقيمة الأقل بين القيمة النقدية للأصل والقيمة الحالية الصافية للأقساط الإيجارية الواجب دفعها زائد القيمة الحالية للقيمة المتبقية (قيمة خيار الشراء). ونقول إذا أنّ الأصل قد تمّت رسملته "Capitalisé"؛ ونسجّل في جانب الخصوم دين (قرض) بنفس القيمة. وتشبه هذه المعالجة تلك الخاصة بالقروض البنكية بحيث تساهم الأقساط الإيجارية في إطفاء أصل القرض بينما الجزء الآخر، الذي يمثّل الفوائد فيسجّل كمصاريف مالية، كما يتم تسجيل مخصّص اهتلاك عند نهاية كل دورة محسوب على مدّة الإيجار على أساس القيمة الحالية للأقساط أو القيمة النقدية للأصل، منقوصا منها القيمة الحالية لخيار الشراء. إضافة إلى ذلك، فإنّه من المستحسن الإشارة في ملحق الميزانية إلى القيمة الإجمالية للأصول المكتسبة عن طريق التأجير الرأسمالي، قيمة الدفعات الواجب سدادها على مدى 5 سنوات، الاهتلاكات الخاصة بالأصول المكتسبة و الدين المقابل لذلك بعد تقسيمه إلى جزء قصير الأجل، وآخر طويل الأجل.<sup>(1)</sup>

وبالنسبة لعمليات الاستئجار التشغيلي فهي تسجّل محاسبيا كعمليات استئجار عادية، بحيث تبقى في جانب الأصول من ميزانية المؤجّر، وعند انقضاء التأجير، فإنّ للمستخدم الخيار بين إرجاع الأصل، إعادة استئجاره أو شراؤه. وعليه فالأقساط الإيجارية تسجّل كمصاريف في حساب النتيجة للمستأجر، والتزامه الوحيد هو تقديم معلومات حول العملية في ملحق الميزانية أي القيمة الإجمالية للأقساط الواجب دفعها كإيجارات وكيفية انقسامها على الخمسة سنوات المقبلة.<sup>(2)</sup>

مما سبق، نستخلص أنّ المعايير الأمريكية في تسجيل عمليات التأجير التمويلي ترتبط أساسا بنية كل طرف من أطراف العملية وليس بالشكل القانوني للعملية (أي طبيعة الملكية القانونية وماهية صاحبها) ولهذا تدعى أحيانا بمحاسبة النوايا. و الحقيقة أنّ تلك النوايا لم تُترك للاشتهايات وإنّما يتم استنتاجها عبر معايير دقيقة تسمح بتفريق عمليات الاستئجار الرأسمالي عن الاستئجار التشغيلي.

2. المقاربة الفرنسية للتسجيل المحاسبي لعقود الاستئجار: لقد تمّ توضيح طريقة التسجيل المحاسبي للقرض الإيجاري في فرنسا من خلال القانون رقم 83-353 الصادر في أبريل 1983 حيث أكدت أنّه فيما يخص عمليات القرض الإيجاري، فالمؤسسة المستأجرة غير مجبرة على تسجيل أي تثبيات

<sup>1</sup> Op.cit, p 33-34.

<sup>2</sup> Op.cit, p 34.

Immobilisation في جانب الأصول (وبالتالي لا يوجد اهتلاكات يتم احتسابها على الأصل)، كما لا يتم تسجيل أي قرض بجانب الخصوم، ولكن يتم التسجيل المحاسبي للأقساط الإيجارية كمصاريف استغلال، إضافة إلى ضرورة تسجيل الأقساط الواجبة الدفع في ملحق الميزانية. ولهذا نقول أنه لا توجد رسملة للأصول عند المستأجر.

وتعتبر هذه السهولة والبساطة في التسجيل ملائمة جدًا لأصحاب المهن الحرّة، وكذلك بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا ترغب، أو لا تستطيع، تحمّل طرق تسيير ناتجة عن تسجيلات محاسبية معقّدة.<sup>(1)</sup>

وفي المقابل، فإنّ الأصل المؤجّر يسجّل في جانب الأصول من ميزانية المؤسسة المؤجّرة مالكة الأصل القانونية بقيمة اكتسابه في حساب مخصص لذلك وهو التثبيات (الاستثمارات) الموجهة للإيجار، ويظهر الأصل في ميزانية المستأجر عند استخدام هذا الأخير لخيار الشراء في نهاية مدة العقد، أي بعد تحويل الملكية له.<sup>(2)</sup>

ونستنتج من المقاربة الفرنسية للتسجيل المحاسبي للقرض الإيجاري، أنّ هذا الأخير نشأ وتطوّر في فرنسا في ظلّ محيط محاسبي مرتبط أساساً بالطبيعة القانونية، أين تكون ملكية الأصل تعود للمؤجّر الذي يحتفظ به في ميزانيته.

✓ ثانياً: التسجيل المحاسبي للقرض الإيجاري وفقاً للمعايير الدولية IAS/IFRS: يعالج القرض الإيجاري في المعايير الدولية للمحاسبة ضمن المعيار المسمّى IAS 17، والذي يجد مقابلاً له في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال المعيار FAS Statement 13. والهدف من المعيار IAS 17 هو تحديد ما إذا كان العقد يحوّل المزايا والأخطار المتعلقة بملكية الأصل المؤجّر. وبالتالي طرح السؤال الجوهرية: من يحقق أكبر فائدة من استعماله، ويستفيد من قيمته؟<sup>(3)</sup>

وعليه فإنّ المعالجة المحاسبية تتم وفقاً لتصنيف عقد الإيجار إلى عقد إيجار رأسمالي أو إيجار تشغيلي. ومن بين المعايير المعتمدة في تمييز الاستئجار الرأسمالي عن التشغيلي ما يلي:<sup>(4)</sup>

- الانتقال التلقائي لملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية المدة؛
- وجود خيار شراء بقيمة متبقية منخفضة، ممّا يزيد في احتمال تنفيذ خيار الشراء؛
- أن تكون مدة استئجار الأصل غير القابلة للنقض تغطي على الأقل 75% من الحياة الاقتصادية للأصل؛

- القيمة الحالية للأقساط الإيجارية تساوي على الأقل 90% من القيمة البيعية للأصل.

<sup>1</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 71.

<sup>2</sup> Eric Garrido, Tome 2, Op.cit, p 39.

<sup>3</sup> Op.cit, p 78.

<sup>4</sup> Op.cit, p 35-36.

إنّ تحقق معيار واحد على الأقل من المعايير السابقة يؤدي بنا إلى اعتبار القرض الإيجاري تمويلياً، وفي حال العكس فهو قرض إيجار تشغيلي.

1. المعالجة المحاسبية للقرض الإيجاري في قوائم المستأجرين: ويمكن تمييز المعالجة في حالة عقود الاستئجار الرأسمالي وعقود الاستئجار التشغيلي.

1.1. عقود الاستئجار الرأسمالي: ويتم تسجيلها من خلال النقاط التالية:<sup>(1)</sup>

أ/ يجب أن يُظهر عقد الإيجار الرأسمالي (التمويلي) الأصل في ميزانية المستأجر في جانب الأصول عند بدء مدة الإيجار، وذلك بالقيمة الأقل بين القيمة النقدية العادلة للممتلكات المستأجرة، بعد تنزيل المنح والتخفيضات الضريبية للمؤجر، والقيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار. وعند احتساب القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار، فإنّ عنصر الحسم هو الفائدة الضمنية في عقد الإيجار إذا كان من المستطاع تحديدها عملياً، وإذا لم يكن ذلك ممكناً فإنّ عنصر الحسم هو الفائدة على القرض الذي يمكن للمستأجر الحصول عليه من خلال عملية تأجير مماثلة.

ب/ الحد الأدنى لدفعات الإيجار هي تلك الدفعات المطلوبة من المستأجر أو التي يمكن أن يُطلب دفعها بمقتضى عقد الإيجار (يُستثنى منها تكاليف الخدمات والضرائب التي يدفعها المؤجر أو يعاد دفعها إليه) بالإضافة إلى أية مبالغ مضمونة من قبله أو من قبل طرف ذي علاقة به. وفي الحالات التي يكون فيها للمستأجر حق الخيار بشراء الأصل موضوع العقد، عند ذلك يتكوّن الحد الأدنى لدفعات الإيجار من أدنى الإيجارات الواجبة الدّفع خلال مدة الإيجار مضافاً إليها الدّفعة المطلوبة لممارسة حق خيار الشراء هذا.

جـ/ إنّ القيمة العادلة هي المبلغ الذي يتمّ بموجبه تبادل الأصول بين مشتر حسن الاضطلاع راغب في الشراء وبائع حسن الاضطلاع في معاملة ودية بينهما.

د/ إنّ عقد الإيجار الرأسمالي يؤدي إلى نشوء قسط اهتلاك على الأصل. ويتعيّن أن تكون قاعدة اهتلاك الموجودات المملوكة القابلة للاهتلاك، كما يجب احتساب قسط الاهتلاك المحمّل على الحسابات على أساس الطريقة المبيّنة في معيار المحاسبة الدولية رقم (04). وفي حالة عدم وجود تأكيد بأنّ المستأجر سيحصل على ملكية الأصل في نهاية مدة العقد، عندئذٍ يجب اهتلاك الأصل بالكامل خلال مدة العقد أو عمره الإنتاجي.

2.1. عقود الاستئجار التشغيلي: إنّ عقد الإيجار التشغيلي هو أي عقد إيجار خلاف العقد الإيجار التمويلي، ويتمّ تسجيل المبلغ المحمّل على حساب النتيجة بمقتضى عقود الإيجار التشغيلية، بحيث يمثّل

<sup>1</sup> سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 149-150.

مصرف الإيجار للمدة المحاسبية، ويتم إظهاره على أساس منتظم بحيث يمثل النمط الزمني لانقاع الجهات المستفيدة منه.<sup>(1)</sup>

كما أنه، من المستحسن أن يسجل المستأجر في ملحق الميزانية مبلغ الأقساط الواجبة الدفع وتوزيعها على مدى الخمسة سنوات المقبلة على الأقل.<sup>(2)</sup>

2. المعالجة المحاسبية لقرض الإيجاري في قوائم المؤجرين: وتختلف المعالجة بين عقود الاستئجار الرأسمالي وعقود الاستئجار التشغيلي.

1.2. عقود الاستئجار الرأسمالي: إن الأصل المحتفظ به بموجب عقد إيجار تمويلي ينبغي أن يظهر في الميزانية العامة، ليس كملكيات أو آلات ومعدات، ولكن كبند مدين بمبلغ يعادل صافي الاستثمار في عقد الإيجار.<sup>(3)</sup>

وتعامل متحصلات القيمة الإيجارية بواسطة المؤجر على أنها استرداد لرأس المال وربح التمويل للاستثمارات والخدمات التي يتم تقديمها للمستأجر.<sup>(4)</sup>

2.2. عقود التأجير التشغيلية: تظل المخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل عند المؤجر في ظل عقود التأجير التشغيلية، ومن ثم يتم اهتلاك الأصول المؤجرة محاسبيا من قبل المؤجر، وتدرج متحصلات القيمة الإيجارية في حساب الأرباح والخسائر طوال مدة العقد. ويتم خصم التكاليف التي يتحملها المؤجر لتحقيق الربح، والتي تتضمن قسط الاهتلاك من الأرباح بحساب الأرباح والخسائر ويتم حساب الدخل من عمليات الإيجار في العادة على أساس القسط الثابت خلال فترة العقد، حتى إذا اختلف الأساس المتبع في التحصل على ذلك. ويستبعد من الدخل أية متحصلات مقابل تقديم خدمات للمستأجرين مثل التأمين والصيانة. كما أن الأصل المؤجر يهتك على أساس يتوافق مع السياسة العادية لاهتلاك الأصول المماثلة، وتوزع القيمة الاهتلاكية للأصل على أساس منتظم وفقا للفرات المحاسبية للعمر الإنتاجي.<sup>(5)</sup>

إن التسجيل المحاسبي لعمليات القرض الإيجاري يختلف من بلد لآخر باختلاف الأنظمة المحاسبية المتبعة، لكن ذلك في طريقه للزوال، فمعظم بلدان العالم تسير نحو تطبيق المعايير المحاسبية الدولية المستمدة أساسا من الفكر المحاسبي الأمريكي، وهذا في إطار العولمة وانتشار الشركات متعددة الجنسيات.

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 151.

<sup>2</sup> Eric Garrido, Tome 2, Op.cit, p 34.

<sup>3</sup> سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 151.

<sup>4</sup> أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 267.

<sup>5</sup> نفس المرجع، ص 271.



### الفرع الثاني: الجانب الجبائي Aspect Fiscale

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

✓ أولاً: الضرائب المباشرة: ويتم احتسابها بالاعتماد على الأسس العامة المطبقة جبائياً، والتي ترتبط بالوعاء الضريبي، والذي يرتبط بدوره بالأعباء المحملة وإيرادات الدورة. ويجب أولاً تحديد ما إذا كانت قيمة الأصل مسجلة في جانب الأصول من ميزانية المؤجر أو في ميزانية المستأجر، وفقاً لذلك تتحدد قواعد اهتلاك الأصل، ويتم ذلك كالتالي: (1)

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

- إذا كان الأصل مسجلاً في ميزانية المستأجر، فإن الجزء الممثل للفوائد المتضمنة في الأقساط الإيجارية، فقط يسجل كمصاريف استغلال، وبالتالي يقطع من الإيرادات الجارية، ويساهم الجزء الخاص بالأموال المستثمرة في شراء الأصل، في إطفاء واستهلاك الالتزامات الواجبة الدفع اتجاه المؤجر.

كما أنه بإمكان المستأجر كذلك، حساب اهتلاكات الأصل، حيث تعتبر الاهتلاكات قابلة للاقتطاع (في حال وجود الأصل في ميزانية المستأجر)، وهذا بعد حسابها بالطرق المقبولة من طرف المصالح الجبائية. كما لو أنها اكتسبت الأصل بطريقة عادية. (2)

✓ ثانياً: الرسم على القيمة المضافة "TVA": إن مجمل الفواتير المحررة والمتعلقة بعمليات القرض الإيجاري خاضعة للرسم على القيمة المضافة، حيث أن هذا الإخضاع يخص فواتير الإيجارات، المصاريف المختلفة، عمليات إعادة بيع الأصل للمستأجر سواء أثناء أو في نهاية مدة العقد. وبالمقابل فإن مكافآت التأمينات الملحقة بعمليات القرض الإيجاري وكذا التعويضات المحملة ليست خاضعة لهذا الرسم. ومن جهة أخرى، فإن الرسم على القيمة المضافة قابلة للاسترجاع من المستأجر إذا كان خاضعاً أو مكلفاً بها، وفي حالة العكس، فإنها تعتبر تكلفة زائدة وتدخل ضمن الفوائد المتضمنة في الأقساط الإيجارية. (3)

<sup>1</sup> Hamdi Pacha Nadia, La pratique du leasing en Algérie, Op.cit, p 39.

<sup>2</sup> Michel di Martino, Op.cit, p 98.

<sup>3</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 87.

ويقوم المؤجّر بتسوية عملية شراء الأصل بما فيه الرسم على القيمة المضافة المتعلقة به ويقوم باسترجاع هذه الضريبة غير المباشرة حسب الظروف والقواعد المطبقة، وهذا عند تحرير فواتير الأقساط الإيجارية للمستأجر، والقاعدة العامة هنا أنّ الرسم على القيمة المضافة على الأصل الرئيسي يتحكّم في الرسم على القيمة المضافة على الإيجارات.<sup>(1)</sup>

✓ ثالثاً: الرسم المهني La Taxe Professionnel: عندما يتعلّق الأمر بالقرض الإيجاري، فإنّ المؤسسة تصرّح بالأصل المؤجّر كأصل خاص ومملوك من طرفها bien propre، وعند احتساب الرسم المهني، فإنّ القيمة الإيجارية valeur locative دالة في قيمة اكتساب الأصل بنسبة معيّنة ومحدّدة. والخصوصية هنا هي أنّ هذه القيمة لا تتغيّر بعد تنفيذ خيار الشراء، فالقيمة المتبقية ليس لها تأثير على القيمة الإيجارية، والتي تبقى محدّدة بثمن الشراء.<sup>(2)</sup>

أمّا بالنسبة للمؤجّر، فالأصل المؤجّر، والذي لا يستعمل من طرف المؤجّر نفسه، ولكن من طرف المستأجر، لا يخضع للوعاء الضريبي الذي يحسب على أساسه الرسم المهني وهذا على مستوى المؤسسة المؤجّرة، على الرغم من أنّها المالكة القانونية له. ولكن في العديد من الحالات يمكن أن تجد المؤسسة المؤجّرة نفسها مجبرة على استعادة الأصل، وبالتالي دفع الرسم المهني المترتب عليه مثل حالات رجوع الأصل للمؤجّر إذا لم يستخدم المستأجر حقّه في شراء الأصل عند نهاية المدّة أو انقضاء عقد التأجير بسبب عدم تسديد المستأجر للأقساط الواجبة.<sup>(3)</sup>

✓ رابعاً: جباية فوائض القيمة L'imposition des plus-values: بموافقة مؤسسة القرض الإيجاري، يمكن للمؤسسة المستعملة أن تتنازل عن عقد القرض الإيجاري، ولكنها لا تستطيع التنازل عن الأصل لأنّه ملك للمؤسسة المؤجّرة.<sup>(4)</sup> وعليه فإنّ الإيرادات الناتجة عن هذا التنازل تكون خاضعة لنظام فوائض القيمة والتنازل عن الاستثمارات.<sup>(5)</sup>

✓ خامساً: النظام الجبائي لخيار الشراء Le régime fiscal de l'Option d'Achat: في نهاية مدّة عقد القرض الإيجاري، يكون أمام المستأجر الاختيار بين أن يرجع الأصل أو استخدام حق الشراء المنصوص عليه في العقد، ففي حالة إرجاع الأصل يعتبر هذا عملية عادية لتوقيف سريان الإيجار، وبالتالي لا تستتبع انعكاسات جبائية. لكن في الحالة الثانية فإنّه توجد عملية بيع بكل ما ينشأ عنها من متطلبات جبائية، حيث يشكّل مبلغ شراء الأصل (القيمة المتبقية) ثمن الاكتساب والذي يستخدم كأساس لحساب الاهتلاكات على طول المدّة المتبقية لاستخدام الأصل المكتسب. ولا يُسمح باستخدام طريقة الاهتلاكات المتناقصة، لأنّ الأمر يتعلق بعقاد قديم (مستخدم)، كما أنّ كون الأصول المكتسبة مستخدمة

<sup>1</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 109.

<sup>2</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 93.

<sup>3</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 110-111.

<sup>4</sup> Hamdi Pacha Nadia, Op.cit, p 41.

<sup>5</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 112.

وقديمة لا يجعلها خارج نطاق الضريبة، فهي خاضعة للرسم على القيمة المضافة، التي يجب أن تحسب وتسجل في فاتورة البيع على أساس ثمن البيع، وبالنسب العادية المطبقة على الأصول الجديدة غير المستعملة من قبل.<sup>(1)</sup>

وتبقى الجباية المتعلقة بعمليات القرض الإيجاري محل تنوع واختلاف بين مختلف التنظيمات الجبائية لكل دولة، كما أنها غير ثابتة في الدولة الواحدة، فالقوانين والتنظيمات الخاصة بالجانب الجبائي في تغير و تطور مستمر، مما يحتم على المؤسسات المتعاملة بهذه التقنية التمويلية الخاصة، مسابرة كل تلك التغيرات والتحكّم فيها، والتأقلم معها حتى تتمكن من اتخاذ قرارات التمويل بشكل صحيح.

### المطلب الثالث: الجانب المالي للقرض الإيجاري

يشكل قرض الإيجار واحد من طرق التمويل الخارجي الموجهة لتمويل الاستثمارات بطريقة غير مباشرة. وتختلف وجهة نظر المستأجر عن وجهة نظر المؤجر عند تقييم عملية التأجير التمويلي، حيث يعتبر قرار الاستئجار قرار تمويلي من وجهة نظر المستأجر، بينما يعتبر قرار استثماريا بالنسبة للمؤجر.

#### الفرع الأول: تقييم قرار التمويل بالقرض الإيجاري عند المؤسسة المستأجرة

نتناول في هذا الفرع قرار استئجار الأصول كقرار تمويلي من جانب المستأجر، وذلك من خلال عرض مراحل اتخاذ قرار الاستئجار وأدوات التحليل المستخدمة في اتخاذ القرار.

✓ أولاً: مراحل اتخاذ قرار الاستئجار: يمرّ قرار الاستئجار بمجموعة من المراحل المتتابعة والتي تؤدي إلى اتخاذ القرار على أساس رشيد، وفيما يلي نوضح المراحل التي يمرّ بها قرار الاستئجار:<sup>(2)</sup>

1. مرحلة تحديد الأصول اللازمة للموازنة الاستثمارية: في ظلّ الإجراءات العادية لإعداد الموازنات الرأسمالية، تقرّر الشركة الحصول على الأصول الرأسمالية مثل المباني أو الآلات وغيرها من الأصول الثابتة اللازمة لتنفيذ البرامج الاستثمارية للشركة. ومن ثمّ لا يدخل قرار الحصول على الأصول الثابتة ضمن مشكلة تحليل وتقييم قرار الاستئجار، حيث يتخذ قرار الحصول على الأصول الثابتة كجزء من عملية الموازنة الرأسمالية؛ أما قرار الاستئجار فيرتبط بتحديد أفضل البدائل المتاحة للحصول على منافع الأصول المطلوبة، سواء تمّ ذلك عن طريق استئجارها أو عن طريق شرائها بقرض بنكي تقليدي.

2. تحديد البدائل التمويلية: بمجرد إقرار الشركة لنوعية الأصول اللازمة لبرامجها الاستثمارية يبرز السؤال التالي: كيف يتم تمويل الأصول؟ ونظراً لأنّ شركات الأعمال ذات الأداء الجيد، وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتوافر لديها فوائض نقدية كافية لتمويل عمليات شراء الأصول،

<sup>1</sup> Hamdi Pacha Nadia, Op.cit, p 41.

<sup>2</sup> د: محمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 89-93.

يتعيّن عليها البحث عن مصدر تمويلي أو أكثر للحصول على الأصول المطلوبة، وهناك العديد من البدائل المتاحة أمام الشركات للحصول على الأموال مثل الاقتراض من البنوك أو إصدار سندات، أو استخدام الأرباح المحتجزة في شكل نقدي، والمخصّصة لهذا الغرض أو قد تلجأ الشركة إلى إصدار أسهم عادية جديدة أو قد تلجأ إلى بديل الاستئجار.

3. المفاضلة بين البدائل التمويلية: في ضوء المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار سواء عن طريق الرّسمة وإظهارها ضمن عناصر الميزانية أو عن طريق الإفصاح عن الأصول المستأجرة في الهوامش والملاحق. ويكون للإيجار نفس الآثار المالية المترتبة على اللّجوء إلى الاقتراض، حيث تلتزم الشركة بنفس الشروط تقريبا حيث أنه، وبموجب العقد، تلتزم الشركة بسداد دفعات سنوية محدّدة للقيمة الإيجارية، وقد يؤدي عدم قدرة الشركة المستأجرة على الوفاء بهذه الالتزامات في مواعيدها الدورية إلى إفلاسها. لذلك يتطلّب تحليل قرار الاستئجار مقارنته بقرار تمويلي آخر يعادله في مستوى الخطر وهو قرار الاقتراض وتتمّ المفاضلة بينهما على أساس التكلفة.

وبعد إتباع الخطوات السابقة، فإنّ المؤسسة لا بدّ وأن تُفاضل بين مختلف البدائل التمويلية المتاحة باستخدام طرق وأساليب وتقنيات تحليل دقيقة لاختيار البديل التمويلي الأفضل لها. ✓ ثانياً: أدوات تحليل قرار الاستئجار: تقوم المؤسسة بدراسة جميع البدائل التمويلية المتاحة والمقارنة بينها بإتباع الخطوات التالية:<sup>(1)</sup>

- تقدير التدفقات النقدية الخاصة بالتمويل عن طريق الاقتراض والشراء؛
- تقدير التدفقات النقدية الخاصة ببديل الاستئجار؛
- المقارنة بين البدائل التمويلية على أساس التكلفة باستخدام الطرق التالية:
  - \* طريقة صافي القيمة الحالية؛
  - \* طريقة معدّل العائد الداخلي؛
  - \* طريقة القرض المكافئ لعقد الاستئجار.

1. تقدير التدفقات النقدية للبدائل التمويلية: ويرتبط مفهوم التدفقات النقدية في مجال تقييم المشاريع الاستثمارية بتقديرات العناصر النقدية المستقبلية لتلك المشروعات أو المدخلات والمخرجات النقدية المستقبلية لتلك المشروعات، حيث يتمّ تركيز الاهتمام على تحديد الإيرادات والتكاليف في صورة المبالغ التي يتمّ تحصيلها أو دفعها فعلاً، وربط تلك المبالغ بالفترة التي يحدث فيها هذا التحصيل، وذلك السداد. أي أنّ الاهتمام يقتصر على تحديد التدفقات النقدية المترتبة على تنفيذ المشروع الاستثماري

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 91.

حيث تعتبر الإيرادات التي ستحصل في فترة مستقبلية معينة بشأن تدفقات نقدية داخلة للمشروع، بينما تعتبر التكاليف التي ستدفع في فترة معينة تدفقات خارجة من ذلك المشروع.<sup>(1)</sup>

وتشمل التدفقات النقدية الخارجة عموماً التدفقات الخارجة عن التكاليف الاستثمارية والتكاليف الجارية السنوية، إضافة إلى الضرائب المفروضة على الأرباح، بينما تشمل التدفقات النقدية الداخلة التدفقات من عوائد وإيرادات النشاط الجاري، وكذا قيمة الأصول والخردة والنفائات المتبقية.<sup>(2)</sup>

2. المفاضلة بين البدائل باستخدام طريقة صافي القيمة الحالية: باعتبار أنّ قرار الحصول على الأصل المرغوب من طرف المؤسسة، عن طريق الاقتراض أو عن طريق الاستئجار، هو قرار تمويلي، فالتدفقات التي تهتم بها المؤسسة هنا هي التدفقات الخارجة والمتمثلة أساساً في تكاليف كل من الاقتراض والاستئجار، كما أنّ تحليل وتقدير التدفقات النقدية هنا يجب أن يعكس الوفورات الضريبية المترتبة على البدائل التمويلية والمرتبطة بمدفوعات الفوائد وأقساط اهتلاك الأصول ومدفوعات القيمة الإيجارية في حالة الاستئجار.<sup>(3)</sup>

ومن الناحية العملية، فإنّ بديل استئجار المعدات والآلات يشابه في الأساس، بديل الاقتراض وشراء التجهيزات المطلوبة، لأنّ كل من البديلين التمويليين المذكورين يُرتبّان على الشركة إجراء تسديدات دورية، وتدعى هذه الأخيرة، مدفوعات تسديد القرض في حالة الاقتراض، ومدفوعات إيجار في حالة الاستئجار.<sup>(4)</sup>

وعليه، فإنّ قرار الاستئجار في ظلّ مدخل القيمة الحالية يتمّ وفق الخطوات التالية:<sup>(5)</sup>

- حساب القيمة الحالية للتدفقات المترتبة على بديل الاقتراض لشراء الأصول (تكلفة الاقتراض)؛
- حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المترتبة على بديل استئجار الأصول (تكلفة الاستئجار)؛
- اختيار البديل الذي يحقق أقل قيمة حالية لتكلفة الحصول على الأصول.

كما أنّ استخدام طريقة صافي القيمة الحالية يفترض ضمناً أننا قمنا باختيار معدّل خصم (معدّل تحيين Taux d'Actualisation)، وكذلك مدّة حياة (مدّة استرجاع) مرجعية للأصل.<sup>(6)</sup>

ويمكننا القول أنّ تكلفة الاقتراض والشراء هي عبارة عن القيمة الحالية لمدفوعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة ناقص القيمة الحالية للتوفير الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض والاهتلاك والصيانة كنفقات، زائد القيمة الحالية للقيمة المتبقية للتجهيزات (الخردة)، كلّها مخصومة بمعدّل

<sup>1</sup> د: أمين السيّد أحمد لطفي، دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2005، ص 139.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، ص 145.

<sup>3</sup> د: أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 92.

<sup>4</sup> أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 108.

<sup>5</sup> د: أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 96.

<sup>6</sup> Abdellah Boughaba, Analyse et évaluation des projets, Berti Editions, Alger, 2<sup>eme</sup> éditions, p 22.

الخصم، الذي عادة يكون معدل الفائدة على الاقتراض.<sup>(1)</sup> ويتم التعبير عن القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء، والتي نرمز لها بـ PVGBO كما يلي:<sup>(2)</sup>

$$PVGBO = \sum_{t=1}^n \frac{DR_t + M_t}{(1 + k_i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{(I + D + M)T}{(1 + k_i)^t} + \frac{SV}{(1 + k_i)^n}$$

حيث أن:

$DR_t$ : دفعة تسديد القرض.

$M_t$ : تكلفة الصيانة السنوية.

$T$ : معدل الضريبة على الدخل.

$I$ : تكلفة الفائدة السنوية على القرض.

$D$ : تكلفة الاهتلاك السنوية.

$SV$ : القيمة المتبقية (الخردة) للتجهيزات.

$k_i$ : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم).

وبعد حساب كل من القيمة الحالية لتكلفة الاستئجار ومقارنتها بالقيمة الحالية لتكلفة الاقتراض فإنه من العقلاني، أن تتخذ المؤسسة قرار التمويل ذو التكلفة الأقل.

3. المفاضلة بين البدائل باستخدام طريقة معدل العائد الداخلي: وترتكز هذه الطريقة على نفس الأساس الذي ترتكز عليه طريقة صافي القيمة الحالية، حيث تهدف هذه الطريقة إلى البحث على معدل الخصم الذي يساوي بين قيمة الاستثمار الممول والقيمة الحالية للإيرادات المتوقعة.<sup>(3)</sup> ويعبر أحيانا عن معدل العائد الداخلي في مجال المفاضلة بين البدائل التمويلية على أساس التكلفة بالمعدل الاكتواري coût Actuariel، ويتم الحصول عليه من خلال المساواة التالية:<sup>(4)</sup>

$$V_0 = \sum_{i=1}^N \frac{(1 - T_c)(L_T + A_t)}{(1 + r)^t} + \frac{VR_N}{(1 + r)^N}$$

حيث أن:

$V_0$ : الأصل الممول.

$L_T$ : الإيجارات المدفوعة في السنة  $t$ .

$A_t$ : اهتلاكات السنة  $t$ .

$(L_T + A_t)$ : الدفعة السنوية.

$VR_N$ : القيمة المتبقية في السنة  $N$  (بعد الضرائب).

<sup>1</sup> أحمد بوراس، مرجع سابق، ص 109.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> Abdellah Boughaba, Op.cit, p 24.

<sup>4</sup> Mondher Belalah, finance moderne d'entreprise, Economica, Paris, 2<sup>eme</sup> éditions, 2003, p 195.

$T_c$ : معدّل الضريبة على الأرباح.

وفي النهاية نجد أنّ التكلفة الإكتوارية الصافية للقرض الإيجاري بعد الضرائب هي  $r(1-T_c)$  وبعد حساب معدّل التكلفة الإكتواري لبديل الاستئجار وبديل الاقتراض، يتم المقارنة بينهما، ويتم اختيار البديل الذي يحقق أقل معدّل لتكلفة التمويل فإذا كانت تكلفة الاستئجار أقل من تكلفة الاقتراض اختارت المؤسسة استئجار الأصول بدل شرائها عن طريق قرض، أمّا في حالة العكس فاختيار القرض أفضل.

وتجدر الإشارة، أنّه، حتّى في حالة ما إذا كانت تكلفة الاقتراض أقل من تكلفة الاستئجار، قد لا يكون ذلك كافياً لاتخاذ القرار بالاقتراض، فقد يتمّ أخذ عوامل أخرى بعين الاعتبار في اتخاذ قرار التمويل للاستفادة من المزايا التي يوفرها خيار الاستئجار كالتمول الكامل للأصول الاستثمارية.<sup>(1)</sup>

4. المفاضلة بين البدائل باستخدام طريقة القرض المكافئ لعقد الإيجار: تعتمد هذه الطريقة على التدفقات النقدية التفاضلية بين قرار الاستئجار وقرار التملك، ويتم معالجة هذه التدفقات على أساس أنّ صافي التدفق النقدي في السنة الأولى يمثل مقدار الوفر الذي يمكن أن تحققه الشركة في حالة اللجوء إلى التمويل عن طريق الاستئجار، ومقابل هذا الوفر، تتحمل الشركة تكاليف إضافية خلال سنوات تشغيل الأصول (أو مدّة العقد)، ويتمّ اتخاذ قرار التمويل الأمثل في ظلّ هذا المدخل من خلال حساب قيمة القرض المكافئ لعقد الإيجار، وذلك بحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية خلال سنوات تشغيل الأصل (مدّة عقد الإيجار) بمعدّل خصم يعادل تكلفة الاقتراض بعد الضرائب. ويتخذ قرار الاستئجار إذا كانت قيمة القرض المكافئ لعقد الإيجار تقلّ عن قيمة الوفورات المترتبة على عقد الإيجار في الفترة صفر (السنة الأولى).<sup>(2)</sup>

ويتضح لنا من خلال طرق الاختيار والمفاضلة بين مختلف البدائل التمويلية، وبالتالي تحليل قرار الاستئجار، أنّ هذه الطرق تؤدي إلى اتخاذ نفس القرار التمويلي ويمكن تطبيق أيّ منها في الواقع العملي، هذا وتجدر الإشارة إلى أنّ التفرقة بين قرار الاستئجار وقرار الاقتراض (الاختيار بينهما) يتضمّن العديد من الحسابات، ويتطلّب كل موقف إجراء تحليل مستقل.

#### الفرع الثاني: تقييم قرار التمويل بالقرض الإيجاري عند المؤسسة المؤجّرة

نتناول في هذا الفرع تحليل صفقة القرض الإيجاري من وجهة نظر المؤجّر، حيث يعتبر قرار استثماريا بالنسبة له، فالسؤال المطروح أمامه هو: هل يعدّ عقد التأجير التمويلي (القرض الإيجاري) استثماراً جيداً؟ ويتخذ القرار الاستثماري من طرف المؤجّر بالاعتماد على عدّة أساليب تقنية، وعلى معلومات حول الأموال المستثمرة والعوائد المنتظرة.

<sup>1</sup> Michel Albouy, finance: Investissement, financement, acquisitions, Edition Economica, Paris, 2<sup>eme</sup> éditions, 2000, p 178.

<sup>2</sup> د: أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 107.

✓ أولاً: التدفقات النقدية لعقود القرض الإيجاري من وجهة نظر المؤجّر: ويتطلب تحليل عقود التأجير التمويلي بواسطة المؤجّر توافر البيانات التالية:<sup>(1)</sup>

- صافي التدفقات النقدية الخارجة، والتي غالباً ما تشمل سعر الفاتورة للأصل المؤجّر مخصوماً منه أية مدفوعات مقدّمة من طرف المستأجر؛
- التدفقات النقدية الداخلة الدورية والتي تتضمن متحصّلات القيمة الإيجارية مخصوماً منها الضرائب على الدّخل أو آية مصروفات للصيانة الدورية؛
- التدفقات النقدية الداخلة في نهاية المدّة المحدّدة بعقد الإيجار والخاصّة بصافي القيمة المتبقية للأصل بعد الضرائب.

✓ ثانياً: أساليب تحليل قرار الاستثمار في عقد القرض الإيجاري: يعتمد تحليل قرارات الاستثمار في عقود القرض الإيجاري على التدفقات النقدية المترتبة على بنود التعاقد من وجهة نظر المؤجّر، والتي تمّ تحديدها في الجزء السابق. ويستخدم معيار صافي القيمة الحالية ومعيار دليل الربحية ومعدل العائد الداخلي كأساس لصنع قرار الاستثمار في عقد الإيجار بواسطة المؤجّر، وفيما يلي نتناول مفهوم هذه المعايير وكيفية استخدامها في اتّخاذ القرار الاستثماري.

1. أسلوب القيمة الحالية الصافية: ويقوم بتقييم القرار الاستثماري باستخدام أسلوب القيمة الحالية الصافية VAN على مقارنة الانفاق الأوّلي، والذي نرسم له بـ I، بالقيمة الحالية للإيرادات المنتظرة (من  $R_1$  إلى  $R_N$ ) خلال مدّة حياة المشروع.<sup>(2)</sup>  
ويترجم ذلك من خلال المعادلة التالية:<sup>(3)</sup>

$$VAN = \sum_{t=1}^N R_t(1+i)^{-t} - I_0$$

بحيث أن:

i: معدّل الخصم أو التحيين Taux d'Actualisation: والذي يمثّل معدّل التخلي عن السيولة الحالية مقابل الحصول على عوائد مستقبلية (معدّل العائد الأدنى المقبول).

ونشير إلى أنّ ارتفاع قيمة الاستثمار على القيمة الحالية للتدفقات النقدية على هذا الاستثمار يعني عدم اتّخاذ قرار المضي في هذا الاستثمار، ويحدث العكس في حالة انخفاض تكلفة الاستثمار عن القيمة الحالية للتدفقات النقدية المترتبة على هذا الاستثمار، حيث يقلّ المدفوع في ذلك الاستثمار عن قيمته من وجهة نظر المستثمر، أمّا إذا تساوت تكلفة الاستثمار مع قيمته الحالية من وجهة نظر المستثمر يمكن اتّخاذ قرار المضي في الاستثمار، حيث يمكن أن يحصل المستثمر على معدّل العائد المرغوب على رأس المال المستثمر بالإضافة إلى استرداد تكلفة الاستثمار ذاتها. ويلاحظ كذلك أنّ هناك علاقة عكسية بين القيمة الحالية للاستثمار، وبين توقيت حدوث التدفقات النقدية من ذلك

<sup>1</sup> أحمد سعد عبد اللطيف، نفس المرجع السابق، ص 34-35.

<sup>2</sup> Abdelleh Boughaba, Op.cit, p 20.

<sup>3</sup> Op.cit, p 20.



الاستثمار، فكلما تأخر الحصول على التدفقات النقدية انعكس ذلك على انخفاض قيمة الاستثمار من وجهة نظر المستثمر، كذلك يؤدي ارتفاع معدل العائد المطلوب على الاستثمار إلى انخفاض قيمة الاستثمار من وجهة نظر المستثمر ومن ثمّ انخفاض المبلغ الواجب دفعه في هذا الاستثمار.<sup>(1)</sup>

2. أسلوب دليل (مؤشر) الربحية: تعتبر طريقة صافي القيمة الحالية من أكثر الطرق ملائمة لاتخاذ قرارات الاستثمار في حالة وجود عدّة بدائل استثمارية. لكن الاعتماد على هذه الطريقة يؤدي إلى التحيز أحياناً، حيث يُتوقع أن تحقق الاستثمارات كبيرة الحجم صافي قيمة عالية كبيرة وأن تحقق الاستثمارات صغيرة الحجم تدفقات نقدية صغيرة، كذلك، قد يواجه المستثمر مواقف يجب أن يرشّد فيها استخدامه لرأس المال، وذلك حين تزيد مبالغ الاستثمار المطلوبة عن المبالغ المتاحة للاستثمار، أو حين يواجه استثمارات مَمانعة بالتبادل، و تتطلب هذه المواقف استخدام دليل (مؤشر) الربحية للمفاضلة بين المشروعات البديلة.<sup>(2)</sup> ويحسب مؤشر الربحية، الذي يندرج تحت أسلوب القيمة الحالية الصافية، كما يلي:<sup>(3)</sup>

$$\text{دليل أو مؤشر الربحية} = \frac{\text{مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الداخلة ( المدخلات)}}{\text{مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الخارجة ( المخرجات)}}$$

ويمكن القول، أنه إذا اتضح أنّ مؤشر الربحية قريب من الواحد الصحيح، فهذا دليل على أنّ معدل العائد الفعلي قريب من الإيجابية، والعكس صحيح. و أنّ الحد الأدنى والمقبول لمؤشر الربحية هو الواحد الصحيح. ويساعد مؤشر الربحية في ترتيب البدائل تصاعدياً أو تنازلياً، ولذلك يؤخذ في الحسبان الأهمية النسبية للفائز أي لصافي القيمة الحالية.

3. أسلوب معدل العائد الداخلي: يمكن القول بأنّ معدل العائد الداخلي عبارة عن معدل الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية للبدائل الاستثمارية يساوي الصفر.<sup>(4)</sup> ويحسب من العلاقة التالية:<sup>(5)</sup>

$$I_0 = \sum_{t=1}^N R_t (1+i)^{-t} \text{ أين:}$$

$i$ : هو المجهول، ومع العلم أنّ:  $I_0$ : الاستثمار المبدئي و  $R$ : التدفقات المتوقعة.

ومن أهمّ الخصائص المميزة لمعدل العائد الداخلي أنّه يسمح بالترتيب والمقارنة بين الاستثمارات البديلة والاستثمارات الممانعة بالتبادل على أساس تحقيق أقصى عائد ممكن على رأس المال المستثمر، فإذا كان معدل العائد الداخلي لاستثمار ما أعلى من المعدل المطلوب على رأس المال

<sup>1</sup> أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 36.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، ص 37.

<sup>3</sup> د: حنفي علي، المدخل إلى الإدارة المالية الحديثة، التحليل المالي واقتصاديات الاستثمار والتمويل، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2008، ص 305.

<sup>4</sup> نفس المرجع السابق، ص 306.

<sup>5</sup> Abdellah Boughaba, Op.cit, p 24.

المستثمر، فإنّ ذلك يشير إلى قبول الاستثمار. أمّا إذا انخفض معدّل العائد الداخلي عن معدّل العائد المطلوب على رأس المال المستثمر، فإنّ ذلك يشير إلى رفض الاستثمار. وفي حالة تساوي معدّل العائد الداخلي مع معدّل العائد المطلوب تحقيقه على الاستثمار، فإنّ ذلك يشير إلى قبول الاستثمار.<sup>(1)</sup>

إنّ استخدام كافة الأساليب السابقة يتطلب معرفة كل من مبالغ الاستثمار المبدئي، والذي يمثل ثمن الأصل الممول بالنسبة للشركة المالية المتخصصة في القرض الإيجاري، وكذلك المبلغ المتوقع الحصول عليه مُمثلاً في مبلغ الأقساط الإيجارية الدورية الواجبة الدّفع، حتّى يتسنى لتلك الشركة اتّخاذ قرار الاستثمار في عقد القرض الإيجاري.

✓ ثالثاً: تحديد قيمة دفعة الإيجار (وجهة نظر المؤجّر): إنّ من أهمّ الأسئلة التي تواجه مؤسسة مالية تعمل في حقل تأجير المعدّات أو شركة تأجير متخصصة هو كيفية تحديد قيمة الإيجار الدورية. وبصفة عامة فإنّ حساب قيمة دفعة الإيجار يراعي مبدأً أساسياً، وهو أنّ القيمة المخصومة للتدفقات النقدية من تأجير المعدّات، والتي تتضمن أساساً، دفعة الإيجار بعد الضريبة، التوفيرات الضريبية من اهتلاك المعدّات والقيمة المتبقية (الخردة) للمعدّات، يجب أن تساوي إلى تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدّات مضافاً إليها القيمة المخصومة لتكاليف الصيانة بعد الضريبة. وبما أنّ دفعات الإيجار تدفع عادةً في بداية الفترة وليس في نهايتها، فإنّ أول دفعة إيجار تسدّد عند توقيع عقد الإيجار مع المستأجر وبالتالي فهي لا تحتاج إلى خصم. أمّا الدفعات المتبقية فتسدّد في نهاية كل سنة، من السنوات الأولى وحتّى ما قبل الأخيرة (1-n).<sup>(2)</sup>

وتحسب دفعة الإيجار بتطبيق المعادلة التالية:<sup>(3)</sup>

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

حيث أنّ:

CI: تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدّات.

$M_t$ : تكلفة الصيانة الدورية.

$L_T$ : دفعة الإيجار الدورية.

D: الاهتلاك السنوي للمعدّات.

T: معدّل الضريبة على الدّخل على أرباح شركة المؤجّر.

SV: القيمة المتبقية (الخردة) للمعدّات.

R: صافي العائد المطلوب على الاستثمار من قبل المؤجّر.

<sup>1</sup> د: أحمد سعد عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 37.

<sup>2</sup> أحمد بورس، مرجع سابق، ص 107.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

n: الحياة الاقتصادية المتوقعة للمعدّات.

بعد حصول المؤجّر على قيمة الدفعة الإيجارية، التي يجب أن يحصلها من المستأجر فإنّه يستخدمها في دراسة جدوى الاستثمار في عقد للتأجير التمويلي باستخدام الأساليب المعروفة على اعتبار أنّ تلك الدفعة تمثل التدفق النقدي الدّاخل، الذي يمثّل إيراد الاستثمار.

والحقيقة أنّ دراسة الجانب المالي للقرض الإيجاري لا يقف عند مقارنة تكلفة التمويل بالقرض الإيجاري مع تكلفة باقي التمويلات المتاحة بالنسبة للمستأجر، ولا دراسة جدوى الاستثمار في القرض الإيجاري من خلال النماذج الحسابية فقط بالنسبة للمؤجّر، وإنّما تمتدّ الدراسة إلى معرفة كل الجوانب المحيطة بظروف المشروع وطبيعته، ودرجة الخطر التي يمثّلها المستأجر بالنسبة للمؤجّر، حتّى يكون القرار الاستثماري من طرف المؤسسة المؤجّرة سليماً وكذلك بالنسبة للمستأجر الذي عليه دراسة مختلف الميزات التي يوفّرها له القرض الإيجاري، وكذا الشروط المرتبطة بعملية منح الائتمان، ومن ثمّ مقارنتها بشروط وميزات طرق التمويل الأخرى، حتّى يتمكّن من اختيار البديل التمويلي الأنسب له.

وتجدر الإشارة في نهاية هذا المبحث أنّ القرض الإيجاري كتقنية تمويلية متميّزة وكعقد قانوني ذو طبيعة خاصة؛ مازال يشكّل مصدراً للاختلاف والتنوّع من حيث طرق تسجيله محاسيباً، وكيفية جبايته، إضافة إلى طريقة التعامل معه من الناحية القانونية ما بين مختلف التشريعات والتنظيمات الدولية، إلّا أنّ ذلك لم يحدّ من انتشاره على المستوى الدولي، واحتلاله مكانة هامّة بين طرق التمويل المتنوعة، ومن ثمّة مساهمته في تنمية الاقتصاد بصفة عامّة من خلال توفير الدعم المالي المناسب للمؤسسات الاقتصادية.

## المبحث الثالث: تقييم القرض الإيجاري كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميته الاقتصادية في السوق الدولية

تهدف كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى النمو والتوسع، ويتطلب ذلك تمويلاً دائماً ومناسباً للمتطلبات والاحتياجات حيث يُعدّ القرض الإيجاري من أهم البدائل التمويلية المتاحة أمامها. ولكن، قبل اختيار التمويل عن طريق القرض الإيجاري لا بدّ من تقييمه عن طريق حساب تكلفته ومقارنتها ببدائل متاحة أخرى (وقد سبقَت الإشارة إلى ذلك)، إضافةً إلى دراسة مختلف المزايا التي يوفرها خيار القرض الإيجاري وكذا العيوب التي ينطوي عليها، لكي تقرر فيما إذا كان يمثل الخيار الأنسب بالنسبة لها. والحقيقة أنّ القرض الإيجاري يوفر مزايا عديدة تفوق كل العيوب، وهذا بالنسبة لكل الأطراف الداخلة في العملية، وحتى بالنسبة للاقتصاد الوطني ككل، ولهذا السبب تطوّر وازدهر بشكل كبير، وأصبح يحتلّ مكانةً هامةً بين بدائل التمويل على المستوى الدولي.

### المطلب الأول: مزايا القرض الإيجاري

يعود النجاح الكبير الذي حقّقه القرض الإيجاري إلى المزايا والفوائد التي توفرها هذه التقنية التمويلية لكل الأطراف المشاركة فيها وهي المؤسسة المؤجّرة، المؤسسة المستأجرة وموردّ العتاد المؤجّر، ويساهم كذلك هذا النمط التمويلي في تنمية وتطوير الاقتصاد، كما يساعد كذلك المؤسسات على التأقلم مع التطوّر التقني والتكنولوجي، بحيث تستطيع اكتساب عتاد حديث وفعال بدون أن تضطر إلى استخدام مبالغ ضخمة من مواردها.<sup>(1)</sup>

### الفرع الأول: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة

يوفر القرض الإيجاري مزايا عديدة بالنسبة للمؤسسات المستأجرة، وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها، تجعلها تقبل باستمرار على استخدام هذه التقنية. ويمكن توضيح أهم المزايا التي يوفرها القرض الإيجاري للمؤسسات المستأجرة على النحو التالي:

✓ أولاً: الحصول على تمويل كامل: إنّ الضمان الذي يمثله امتلاك الأصل المنقول أو العقاري من طرف المؤسسة المؤجّرة والموضوع تحت تصرّف المؤسسة المستأجرة، يمثّل أكبر عنصر ساهم في نجاح هذه العملية، وهذا الامتلاك يفسّر التمويل بنسبة 100 % للاستثمار مع احتساب كلّ الرسوم (TTC). على عكس القرض البنكي الكلاسيكي الذي يتطلّب مساهمة مبدئية من طرف الزبون بقيمة 20 % إلى 30 %. وكذلك فإنّ القرض التقليدي لا يشمل أبداً الرسم على القيمة المضافة (TVA).<sup>(2)</sup>

ولهذا السبب، فإنّ العديد من المؤسسات الجديدة وذات الحجم الصغير، التي تفتقد إلى التمويل الذاتي لتسديد المساهمة المطلوبة منها، أو التي لا تتوفر على أموال خاصة أو ضمانات كافية للاستفادة من التمويل البنكي التقليدي، تجد حلاً في استخدام تقنية القرض الإيجاري.

<sup>1</sup> Zine Sekfali, droit des financements structurés, Revue Banque : édition, Paris, 2004, p 327.

<sup>2</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 36.

ولهذا السبب، فإنّ العديد من المؤسسات الجديدة وذات الحجم الصغير، التي تفتقد إلى التمويل الذاتي لتسديد المساهمة المطلوبة منها، أو التي لا تتوفّر على أموال خاصة أو ضمانات كافية للاستفادة من التمويل البنكي التقليدي، تجد حلاً في استخدام تقنية القرض الإيجاري.

✓ ثانياً: السرعة في الحصول على التمويل: إنّ كون مؤسسات القرض الإيجاري متخصصة في مجال تمويل الحصول على عتاد إنتاجي أو عقارات ذات استخدام مهني، يجعلها على دراية كاملة بأسواق تلك الأصول، بالإضافة إلى بقاء ملكية هذه الأصول تابعة لها؛ والذي يشكّل ضماناً أساسياً بالنسبة لها فإنّ كل ذلك يجعل من ردها على طلبات التمويل يتم بسرعة أكبر من الرد على طلبات الحصول على تسهيلات بنكية عادية. إنّ زيادة الخطر المتعلّق بالمؤسسات بالنسبة للبنوك جعل من الخبراء الماليين يطوّرون طرقاً حديثة لتقدير وتقييم الخطر مبنيةً على الخصائص المتعلقة بالأصل الممول وليس بنوعية الإمضاء (نوعية الزبون)، هذا الأصل الذي يمثّل ضماناً بالنسبة للمؤسسة المؤجّرة. وبالتالي في حالة عجز المؤسسة عن الوفاء بالتزاماتها، فإنّ المؤسسة المؤجّرة تلجأ لبيع الأصل أو لإعادة تأجيله لمؤسسة أخرى، والإيراد المحصّل يساهم في تغطية الإيجارات التي لم تُحصّل. وعليه فإنّ الأمان المرتبط بملكية الأصل يفوق درجة الثقة و الأمان التي يحصل عليها البنك الذي يقدّم قروضا عادية حتّى لو كان هذا الأخير يمتلك ضماناً حقيقياً كبيع العقارات أو العتاد والتي يصعب التصرف فيها.<sup>(1)</sup> ونتيجة لكل ذلك، فإنّ القرار التمويلي في حالة القرض الإيجاري يتمّ بسرعة تفوق تلك التي يتمّ بها قرار الإقراض التقليدي، ولا شكّ أنّ هذه الخاصية تناسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى لمواجهة المنافسة الشرسة، بحيث تحصل على الأصول التي ترغب فيها في الوقت المناسب حتّى يتسنى لها مواصلة العمل بكفاءة عالية تسمح لها بالبقاء، وبالنمو مستقبلاً.

✓ ثالثاً: التخلّص من قيود الاقتراض وتوفير الأموال لاستخدامات أخرى: فعلى عكس الاقتراض بغرض شراء أصل ما، فإنّ استئجار الأصل لا يعطي الحق للمؤجّر في أن يضع قيوداً على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية، أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو استثمار المزيد في أصول ثابتة، ويرجع هذا بالطبع إلى أنّه في حالة الإفلاس، يظلّ من حق المؤسسة المؤجّرة استرداد الأصل. كما قد تلجأ المؤسسات الاقتصادية إلى اتخاذ قرار التمويل بالاستئجار بهدف توفير الموارد المتاحة لاستخدامات أخرى، يصعب تمويلها بقروض بنكية.<sup>(2)</sup>

ومن المؤكّد، أنّ هذه النقطة تجذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن استقلالية أكبر في التسيير، وهذا راجع إلى أنّ معظم هذه المؤسسات هي مؤسسات خاصة وعائلية ولا تحبذ التداخل الخارجي في شؤون الإدارة وفرض قيود على التسيير المالي بها، كما أنّ ضعف التمويل الذاتي

<sup>1</sup> Op-cit, p 37.

<sup>2</sup> د: منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 562-563.

في هذه المؤسسات يجعلها تحاول توفير الأموال المتاحة لديها وتقتصد في استعمالها وتوجيهها لاستخدامات أكثر أهمية وحساسية بالنسبة للمؤسسة.

✓ رابعاً: الحصول على التمويل بأكثر سهولة وتسيير مالي أكثر بساطة: تستعمل تقنية القرض الإيجاري في تغطية احتياج مالي محدد، عكس قرض بنكي لرأس المال العامل مثلاً، حيث تستعمل هذه الخاصية في تقييم القدرة على سداد أقساط الإيجارات من خلال التدفقات النقدية للاستثمار عندما يكون منتجاً. كما أن الحصول على تمويل بقرض إيجاري يكون أقل مشروطة بتقديم ضمانات شخصية على الخصوص (كفالات، إيداعات نقدية، رهن لشهرة المحل، ... الخ). ولهذه الأسباب يظهر أن الحصول على قرض إيجاري يتم بأكثر سهولة من القروض البنكية، وهذا ما يجعل تقنية القرض الإيجاري مستحبة ومطلوبة بشكل كبير من طرف المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وحتى من طرف البنوك التي تتعامل معها.<sup>(1)</sup>

وبالنسبة لسهولة وبساطة التسيير المالي، فإن ذلك يظهر خاصة عند إعداد جدول الخزينة التقديري السنوي للمؤسسة، حيث أن تكلفة المدفوعات (تراكم الأقساط الإيجارية للدورة) عبارة عن متغيرة سهلة الحساب و التحكم فيها، وبما أن الاقتطاعات الضريبية تتبع نفس تدفق الأقساط الإيجارية للدورة، فإن تكاليف القرض الإيجاري الصافية من الضرائب أسهل للتقييم مقارنة بقرض بنكي عادي أين يكون تواتر القرض، الفوائد وحصص الاهتلاكات لا يتبع نفس الوتيرة.<sup>(2)</sup>

وتمثل هذه الخصائص مزايا إيجابية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تبحث دوماً عن تجنب الإجراءات المعقدة، والسهولة والبساطة في الحصول على التمويل وفي الإدارة المالية، حيث يتيح لها ذلك الاقتصاد في كثير من مصاريف التسيير، وكذلك عدم تحمل شروط كثيرة قد تثقل كاهل المؤسسة وتقلل من استقلاليتها.

✓ خامساً: تحقيق مزايا ضريبية: لو أن فترة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي الذي تقبله مصلحة الضرائب، والذي يعدّ الأساس في حساب قيمة قسط الاهتلاك، حينئذ يمكن للمنشأة المستأجرة أن تحقق ميزة ضريبية Tax Advantage من قرار الاستئجار تفوق ما كان يمكن أن تحققه لو أنها اشترت الأصل بدلاً من استئجاره، ذلك أن القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإيجار قد تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الاهتلاك، يضاف إلى ذلك أن المؤجر قد يستطيع الاستفادة من الوفورات الضريبية المترتبة على قسط الاهتلاك، وهو ما ينعكس في النهاية على المنشأة المستأجرة في صورة تخفيض قسط الإيجار. كيف ذلك؟ وفقاً لبعض الأنظمة الضريبية ومنها النظام الضريبي الأمريكي، يجوز للمنشأة أن تستخدم أسلوب القسط الثابت في حساب الاهتلاك وذلك لغرض إعداد التقارير المالية، ومع هذا يظل من حقها أن تستخدم أسلوب القسط المتناقص للأغراض الضريبية، ولقد

<sup>1</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 17-18.

<sup>2</sup> Op.cit, p 17.

أتاح ذلك للمنشآت التي تخضع لشريحة ضريبية عالية تحقيق تخفيض هائل في الوعاء الضريبي، في السنوات الأولى من عمر الأصل الممول، بل وتمكّنت منشآت أخرى من التهرب من دفع أي ضرائب خلال تلك السنوات.<sup>(1)</sup>

وتعدّ هذه الخاصية من أهمّ الأهداف التي تسعى لها كل المؤسسات وخاصة الصغيرة ومتوسطة الحجم منها، على أساس أنها تؤدي إلى تحقيق أرباح كبيرة وتقوية المركز المالي لها، ممّا يؤدي إلى زيادة قدرتها على الصمود أكثر في السوق مستقبلاً.

✓ سادساً: تتناسب قيمة القسط الإيجاري مع التدفق النقدي والتمويل على مدّة الاستخدام الحقيقية للأصل: يمكن في أحيان كثيرة أن يتمّ عقد تأجير تمويلي لمدّة قصيرة تغطي مدّة الحياة الاقتصادية الحقيقية للأصل الممول، وليس المدّة النظرية لقرض بنكي تقليدي وبالتالي يمكن للمستأجر أن يشغل الأصل الممول لمدّة كافية لاهتلاك الأصل اقتصادياً وجعل الاستثمار المنجز مربحاً وذا مردودية. وفي نهاية مدّة القرض الإيجاري، يمكن للمستأجر أن لا يشتري الأصل، وبالتالي لا يعرض نفسه لخطر انخفاض القيمة moins-value المتولّد عن عملية إعادة بيع في سوق الخردوات لأصل اهتلك لمدّة محاسبية جبائية أطول من مدّة حياته الاقتصادية الحقيقية. وعليه فإنّ القرض الإيجاري يسمح للمؤسسات بعدم تجميد أموال هامة لاكتساب عتاد أو معدّات تكون مدّة استعمالها محدودة ويسمح كذلك بتعويض سريع وتجديد الأصول وفقاً لاستعمالها الاقتصادي الحقيقي والمستجدات الحاصلة في ميدان النشاط، ويظهر القرض الإيجاري كذلك كوسيلة لتقليل المخاطر المالية الناتجة عن الاستثمارات في المعدّات والآلات ذات التجدد التكنولوجي السريع.<sup>(2)</sup>

كذلك، بالنسبة لوتيرة الأقساط الإيجارية الواجبة الدّفع، فيمكن جعلها تتوافق بسهولة مع:<sup>(3)</sup>

- التدفق النقدي المولّد من الاستثمار، لتجنّب خلق خلل مؤقت يؤثّر سلبياً على خزينة المؤسسة؛
- الموازنة (الأموال) التي يمكن أن يُخصّصها المستخدم للأصل المؤجّر.

وتساهم هذه الخاصية الموضّحة في هذا العنصر، في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على خزينتها إيجابية، حتّى لا تضطرّ للجوء للاقتراض، وبالتالي التعرّض لقيود وشروط مقيدة، بالإضافة إلى الاستفادة من تناسب الإيجارات مع التدفقات النقدية للاستثمار الممول، وبالتالي الاستفادة من مردودية اقتصادية أكبر والاستفادة من التطوّرات التقنية الحاصلة.

✓ سابعاً: الاستثمار يمول نفسه بطريقة ديناميكية: سواء كُنّا بصدد عتاد منقول أو بناءات صناعية مخصّصة للنشاط المهني، فإنّ القرض الإيجاري يظهر كتمويل للاستثمار الإنتاجي. ومن حيث مبدأ عمل أسلوب القرض الإيجاري فإنّ تسديد الأموال المقدّمة من طرف المؤسسة المؤجّرة، أي دفع

<sup>1</sup> د: منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 560.

<sup>2</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 38.

<sup>3</sup> Jean François Gervais, Op.cit, p 16.

الأقساط الإيجارية، يتم واقعا بالاعتماد على الموارد المحصلة من خلال استغلال الاستثمارات المنجزة بفضل القرض الإيجاري. وعليه يمكن ملاحظة أنّ الطابع الأصلي لتقنية القرض الإيجاري يكمن في هيكلته الديناميكية للتمويل *Conception dynamique du financement*، والمبنية على فكرة أنّ الاستثمار الإنتاجي يمكن أن يمولّ من خلال الموارد ذاتها التي تحصلها المؤسسة من استخدامه وبصيغة أخرى، فإن الاستثمار (الأصل) يمولّ نفسه بنفسه. وبالتالي فإنّ القرض الإيجاري يخضع للواقع والحمية الاقتصادية والتي من خلالها يقوم الأصل (الاستثمار) بتوليد الإيرادات اللازمة لتسديد قيمته عبر القيمة المضافة التي يحققها خلال مدّة الحياة الاقتصادية للأصل ولاستعماله، كما هو متفق عليه في العقد الذي يربط المستأجر بالمؤجر، وليس خلال فترة الاهتلاك النظرية أو فترة تسديد قرض بنكي تقليدي.<sup>(1)</sup>

وتعتبر هذه الخاصية ميزة مهمّة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تسعى جاهدة للحفاظ على خزينتها وتحقيق أكبر درجات الكفاءة الاقتصادية للاستمرار في السوق وتحقيق معدلات نمو أكبر.

✓ ثامناً: تحسين صورة الربحية الدفترية للمؤسسة وتجنب الإجراءات المعقّدة لقرار الشراء: حيث يُظهر الاستتجار الربحية الدفترية للمؤسسة في صورة أفضل مقارنة بالاقتراض من أجل شراء الأصل. ففي حالة الاستتجار، لا تتغيّر توازنات الميزانية، لأنّ العتاد المؤجّر لا يظهر في أصول المؤسسة المستأجرة، كما لا توجد ديون في جانب الخصوم، ونتيجةً لذلك فإنّ قدرة المؤسسة الدفترية الظاهرية على الاقتراض متوسطة وطويلة الأجل تبقى محافظة على مستواها نسبياً، حتّى لو كانت الالتزامات المترتبة عن القرض الإيجاري تظهر صراحة في ملحق الميزانية؛ وبالطبع فإنّ ذلك يحدث في حالة النظم المحاسبية التي تقوم على أساس الاعتبار القانوني أي ملكية الأصل. وتجدر الإشارة كذلك أنّ الإيجار العادي ينطوي على ميزة أكبر من القرض الإيجاري في هذه النقطة، لأنّه في الإيجار العادي، تظهر فقط، الأقساط الإيجارية الخاصّة بالدّورة في حساب النتيجة، والالتزامات المستقبلية الواجبة الأداء لا تظهر في الملحق.<sup>(2)</sup>

وعلى المستوى الدّولي، وحسب الخصائص الاقتصادية والقانونية لعقد القرض الإيجاري يمكن الاستفادة من اختلاف طرق التسجيل المحاسبي وعرض القوائم المالية، وكذا كيفية ضم وتجميع الحسابات، بحيث يمكن تقديم بعض النسب المالية للمؤسسة بطريقة تظهر درجة كفاءة ومردودية أكبر للمؤسسة، ومن بينها نسبة: مردودية التثبيّات (الاستثمارات) *(ROI) Ratios de la Rentabilité*

<sup>1</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 38-39.

<sup>2</sup> Op.cit, p 40.



des Immobilisations، والتي تجلب اهتمام المحللين الماليين بالدرجة الأولى، وعليه فإنّ القرض الإيجاري يظهر كأداة للمثلوية المحاسبية (1). Optimisation Comptable

وبالإضافة إلى ما سبق، فإنّ الحصول على تمويل باستخدام تقنية القرض الإيجاري يجنب المؤسسة الوقوع في الإجراءات المعقّدة لقرار الشراء، ففي كثير من الحالات يسهل على المدير المالي الحصول على الموافقة على استئجار أصل من الأصول، وهو ما قد لا يتسنى لو أنه قد طلب شراء الأصل ذاته. وتبدو أهمية ذلك، خاصةً، في قرار الإنفاق في القطاع الحكومي، فقد يسهل الحصول على قرار بالموافقة على استئجار حافلة بنقل التلاميذ للمدرسة مثلاً، عن قرار شراء حافلة لذات الغرض. (2)

وتحاول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من هذه الميزة، حتى تبقى على قدرتها على الاستدانة عند مستويات مرتفعة في مواجهة مؤسسات الإقراض، نظراً للحذر الذي تبيده هذه الأخيرة اتجاه تلك المؤسسات، فما إن تُظهر هذه المؤسسات ضعفاً على مستوى النسب المالية، حتى تمتنع البنوك عن إقراضها ومنحها للتسهيلات التي تحتاجها، عكس المؤسسات الكبرى، التي تكون في موقع تفاوضي أحسن نتيجة لقدراتها المالية الكبيرة واتّساع حصّتها السوقية، وقدرتها على الصمود في وجه المنافسة.

كما أنّ تجنّب الإجراءات المعقّدة لقرارات الشراء عن طريق استئجار الأصول بدل شرائها يجنب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصاريف كبيرة متعلّقة بإجراءات الشراء وكذا تعقيد بعض الإجراءات التي تؤدّي بالمؤسسات إلى إضاعة وقت ثمين وخسارة فرص كثيرة. ولذلك تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى استخدام تقنية القرض الإيجاري لتتلافى ذلك.

✓ تاسعاً: تحقيق مرونة في وسائل الإنتاج: يلاحظ بالنسبة لاكتساب أصل إنتاجي عن طريق قرض تقليدي، أنّ ذلك يتمّ عادةً بالتفاوض بالنسبة لفترات طويلة لعدّة سنوات. والواقع يثبت أنّ المؤسسات لا يمكنها دائماً معرفة احتياجاتها المالية والاستثمارية المتوسطة وطويلة الأجل سواء تعلّق الأمر باستغلال أسواق جديدة تمّ التنبؤ بنموها، أو أنّ المؤسسة متوقعة في قطاع نشاط متذبذب وخاضع لدورات من الكساد والرّواج. كذلك قد تكون طبيعة الأصول والعتاد خاضعة لتغيّرات وتطوّرات تكنولوجية، لأنّ تلك الأصول تتضمن جانبا هاماً من الإلكترونيك والإعلام الآلي، فالقرض الإيجاري يسمح بإضافة عتاد جديد أو تجديد عتاد متواجد أصلاً في المؤسسة بطريقة أكثر كفاءة ممّا قد يستطيع قرض بنكي تقليدي فعله. (3)

<sup>1</sup> Op.cit, p 40-41.

<sup>2</sup> د: منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 563.

<sup>3</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 39.

وتعتبر هذه الخاصية، كذلك، من بين الميزات التي تهدف إلى تحقيقها كل المؤسسات الاقتصادية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها، التي تبحث عن مسايرة التطورات والوقوف في وجه المنافسة، فنظراً لضعف هذه المؤسسات وهشاشتها مقارنةً بالمؤسسات الكبرى، فإنّ أي خطأ ترتكبه تلك المؤسسات في وضع السياسات التسييرية وخاصة المالية منها قد يؤدي إلى فشلها وخروجها من السوق.

بعد التعرف على أهم المزايا التي يوفرها القرض الإيجاري للمؤسسات المستأجرة وخاصة إذا كانت صغيرة ومتوسطة، نتعرف فيما سيأتي على المزايا بالنسبة بمؤسسات التأجير التمويلي (المؤسسات المؤجرة)، وموردّي الأصول المؤجرة كذلك.

### الفرع الثاني: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

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

✓ أولاً: ضمان قوي ضدّ عجز المستأجرين عن السداد: إنّ كون المؤسسة المؤجرة هي المالك القانوني للأصل المؤجر، فإنّ ذلك يحميها من عدم الملاءة المحتملة لمستأجر الأصل، ومن هذا المنظر، فإنّ وضعية المؤجر تكون أكثر اطمئناناً من وضعية بنك يقوم بإقراض مبالغ مالية لمؤسسات تقوم باستخدامها في تمويل شراء أصول إنتاجية معينة، فبدل أن تظهر المؤسسة المؤجرة كدائنة للمؤسسة المستأجرة، والتي غالباً ما تكون قد قدّمت ضمانات حقيقية لمؤسسة القرض الإيجاري، فإنّ المؤجر يُفعل حقه في الملكية بغرض استعادة الأصل في حال عجز عن السداد من الطرف الآخر.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: تجنب المخاطر التجارية: يعتبر القرض الإيجاري عملية إئتمانية، وأقل وسائل الائتمان خطورة بالنسبة لمن يمارس هذا النشاط مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، فهو لا يتعرّض للمخاطر التجارية التي يتعرّض لها البائع الذي يتعرّض للخطر الناجم عن كساد بضاعته مثلاً، أو التي يتعرّض لها المؤجر العادي الذي قد يتعذّر عليه الحصول على عميل ليستأجر منه.<sup>(2)</sup>

✓ ثالثاً: تحقيق نسب مردودية عالية: يمكن أن تحقق مؤسسات القرض الإيجاري نسب مردودية مرتفعة نتيجة الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المؤسسة المؤجرة، والتي تكون بمستوى مرتفع.<sup>(3)</sup> حيث يتم تحديد قيمة الأقساط على ضوء التكاليف التي تحملها المؤجر لإتمام الصفقة والفائدة المستحقة عن هذه المبالغ، مضافاً إليها هامش ربح للمؤجر، وهو هامش ربح مرتفع مقارنة بعمليات الائتمان الأخرى. وذلك لأنّ المؤجر التمويلي (مؤسسة القرض الإيجاري) في التشريعات، لا يخضع

<sup>1</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 32.

<sup>2</sup> بسام هلال قلاب، مرجع سابق، ص 31.

<sup>3</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 32.

عند الاتفاق على الإيجار للقواعد الخاصة بالفوائد والعمولات التي تخضع لها البنوك التجارية عند منح الائتمان، لذلك يجوز الاتفاق على أن تكون الفوائد أو العمولات تزيد على الحد الأقصى المقرر من البنك المركزي.<sup>(1)</sup>

✓ رابعاً: تحقيق مزايا ضريبية: قد تحقق مؤسسات التأجير التمويلي عدة مزايا ووفورات ضريبية نتيجة إقدامها على منح قرضاً إيجارياً. فلو كان التسجيل المحاسبي للقرض الإيجاري يخضع للاعتبار القانوني، فإنّ كون المؤسسة المؤجرة مالكة للأصل يمنحها حق حساب الاهتلاكات الجبائية للأصل الممول، كما أنه في معظم الحالات يسمح للمؤسسة المؤجرة كذلك باستخدام طريقة الاهتلاك المتناقص التي تساعد على الإنقاص من القاعدة الخاضعة للضريبة في السنوات الأولى.<sup>(2)</sup> وكل هذه الأمور تساهم في تحقيق وفورات ضريبية للمؤسسات التي تمارس نشاط القرض الإيجاري.

وإضافة إلى ذلك، فإن العديد من التشريعات تمنح تسهيلات ضريبية لمؤسسات القرض الإيجاري، مثل قانون المالية الفرنسي لسنة 1991 الذي منح مزايا ضريبية عديدة للمؤسسات التي تقدم خدمة القرض الإيجاري العقاري.<sup>(3)</sup>

✓ خامساً: عدم تحمّل تبعات الهلاك والأضرار الناجمة عن الأصل المؤجر: حيث لا يتحمّل المؤجر التمويلي (مؤسسة القرض الإيجاري) تبعه هلاك الأصل المؤجر، ولا المسؤولية المدنية الناشئة عن الأضرار الناجمة عن الأصول المؤجرة التي في حيازة المستأجر؛ حيث تنصّ معظم التشريعات والتنظيمات على ذلك.<sup>(4)</sup>

وقد أدّى إقبال المؤسسات بمختلف أنواعها، وخاصة الصغيرة والمتوسطة على القرض الإيجاري إلى تزايد أعداد المؤسسات العاملة في مجال تقديم تسهيلات القروض الإيجارية، حيث حققت تلك المؤسسات نجاحات وأرباح كبيرة.

### الفرع الثالث: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للموردين وللأقتصاد الوطني

بالإضافة إلى الطرفين الرئيسيين في عملية القرض الإيجاري: المؤجر والمستأجر، فإنّ القرض الإيجاري يمثّل مصدراً للمزايا والإيجابيات بالنسبة للموردين الذين يتم التعامل معهم، كما تظهر فوائد القرض الإيجاري على مستوى الاقتصاد الوطني ككل. وسنتناول أهم تلك المزايا والإيجابيات.

✓ أولاً: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للموردين: يحقق معظم الموردين مزايا عديدة من تقنية القرض الإيجاري، حيث تُستعمل هذه التقنية بانتظام من طرف صنّاع ومورّدي مختلف أنواع العتاد بغرض ترقية مبيعاتهم. ويسمح القرض الإيجاري بتقديم بديل اقتصادي لعملية شراء أصل معيّن عن

<sup>1</sup> بسام هلال قلاب، مرجع سابق، ص 32.

<sup>2</sup> Zine Sekfali, Op.cit, p 327.

<sup>3</sup> André sigonney, Op.cit, p 131.

<sup>4</sup> بسام هلال قلاب، مرجع سابق، ص 32.

طريق تقديم حلاً بالإيجار للمشتريين مع حق الشراء (قرض إيجاري) أو بدون، مكيفاً مع الاستعمال الذي يرغب فيه المستخدم من العتاد، كما يمكن أن يتضمن القرض الإيجاري، عبر الأقساط الإيجارية، خدمات ملحقة كالتأمين على العتاد أو صيانتته.<sup>(1)</sup>

إنّ تقديم تمويل مصاحب للعتاد يشجّع نمو وترقية المبيعات، ولهذا السبب نجد أنّ هناك انتشاراً واسعاً للشراكات partenariats بين الصناع والماليين؛ وبصفة خاصة في ميادين: النقل، الإعلام الآلي، العتاد المكتبي. ويستطيع المورد أو البائع إعداد طلب الحصول على القرض الإيجاري بنفسه وتقديمه للمؤسسة المالية المتخصصة، بحيث أنّ هذه الصيغة توفر ميزة للمورد، الذي ليس عليه تحريك أموال لذلك. وبالذهاب بعيداً فإنّ بعض الموردين قاموا بتأسيس فرعاً مشتركاً للقرض الإيجاري مع مؤسسات مالية أخرى، ممّا يمكن الموردين من الاستفادة من خبرة مؤسسات الائتمان في تمويل العمليات التجارية وقام مورّدون آخرون بتأسيس شركاتهم الخاصة بالتمويل عن طريق تقنية القرض الإيجاري، و التي يتحكّمون فيها بصفة مطلقة. وتخضع لكلّ الالتزامات والقواعد المطبّقة على المؤسسات المالية.<sup>(2)</sup>

✓ ثانياً: فوائد القرض الإيجاري بالنسبة للاقتصاد الوطني: لا تقف مزايا التأجير التمويلي على أطرافه فحسب، وإنّما تنعكس على الاقتصاد الوطني كذلك، عن طريق ما يلي:<sup>(3)</sup>

1. دفع عجلة التنمية الاقتصادية: لأنّ التأجير التمويلي يوفرّ تمويلًا كاملاً بنسبة 100 % لتشغيل أصول رأسمالية تمثّل إنتاجيتها إضافات للناتج القومي، ممّا يدفع ببرامج التنمية عن طريق زيادة عدد المشروعات الإنتاجية، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة ممّا يحقق زيادة في الناتج القومي.
2. تحسين ميزان المدفوعات للدولة: ويحدث ذلك في حالة ما إذا كان التأجير التمويلي من خارج الحدود (المؤجّر أجنبياً)، حيث يقلل من حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالنقد الأجنبي، لأنّ الدفقات تقتصر على الأجرة الدورية فقط بدلاً من دفع كامل ثمن الأصول الإنتاجية المستوردة.
3. يقلل من آثار التضخم على تكلفة عمليات التوسعة، أو إنشاء مشروعات جديدة، حيث يقضي على فترات الانتظار التي تحتاجها المشاريع لتدبير احتياجاتها المالية، سواءا بتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة لزيادة رأس المال أو بتعديل هيكل رأس المال، ممّا يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التوسعات المزمع إجراؤها، عمّا لو تمّ التعاقد على الأصول اللازمة لتلك التوسعات دون انتظار عن طريق التأجير التمويلي؛ إذ أصبح من سمات هذا العصر، أنّ أسعار اليوم أقل من أسعار الغد في ظلّ موجات التضخم، وبالتالي يمكن اعتبار التأجير التمويلي (القرض الإيجاري) عامل ثبات للاستثمارات خلال الأزمات و فترات الكساد.

<sup>1</sup> Eric Garrido, Tome 2, Op.cit, p 85.

<sup>2</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 33.

<sup>3</sup> بسام هلال قلاب، مرجع سابق، ص 33-34.

4. يساعد على حل مشاكل الشركات المتعثرة: بسبب عدم قدرتها المالية على استخدام وسائل تكنولوجية حديثة، وإحلال وتجديد الأصول الرأسمالية على أساس أنه يسهل عملية إحلال وتجديد الآلات والمعدات، مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطورات التكنولوجية وخفض تكلفة الإنتاج.

5. إتباع بعض الرغبات والميول ذات الطابع الاجتماعي لمجموعات معينة: إنَّ المستثمرين الذين يرغبون في توظيف مدَّخراتهم عن طريق أسلوب المشاركة بدلاً من أسلوب سعر الفائدة يفضلون تحمل المخاطر والمغانم المرتبطة بالعمر الاقتصادي للآلة و المتلازمة مع فترة الائتمان، فيتحملون الحد الأدنى من المخاطر بسبب الضمانات القوية والمباشرة، ومن أهمها الاحتفاظ بملكية الأصول المؤجَّرة ويسعون للحصول على الحد الأقصى من الأرباح من خلال الأقساط التي يحصلون عليها، ويكون مصدرها التدفقات النقدية الداخلة المتوقعة من الاستثمارات الإنتاجية، ومن هذا المنطلق يصبح التأجير التمويلي (القرض الإيجاري) بوصفه أداة لتمويل الاستثمارات الإنتاجية، من بين عوامل دفع التنمية الاقتصادية وإشباع الميول الاجتماعية.

6. تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة: وذلك عن طريق منح صغار الصناع الذين لا تتوافر لديهم الأموال اللازمة، المعدات التي يحتاجون إليها وتأجيرها لهم، الأمر الذي ينعكس بالضرورة على انتشار المشروعات الصغيرة فيساعد على خلق فرص عمل جديدة، ويزيد الإنتاج القومي وفرص التصدير.

ولا شكَّ أنَّ التوسُّع الكبير في نشاط القرض الإيجاري وإقبال المؤسسات بمختلف أنواعها على الاستفادة منه، ساهم في نمو تلك المؤسسات وزيادة حجم نشاطها، إضافة إلى زيادة أعداد المؤسسات المالية التي تقدِّم هذه التسهيلات؛ مما ينعكس في الأخير على الاقتصاد الوطني ككل من حيث زيادة معدلات النمو الاقتصادي، والازدهار عموماً.

### المطلب الثاني: صعوبات وعيوب القرض الإيجاري

بالرغم من المزايا العديدة التي يوفرها القرض الإيجاري كتقنية تمويلية، سواءاً بالنسبة للمؤسسة المستأجرة أو المؤسسة المالية المؤجَّرة، إلاَّ أنه لا يخلو من بعض الصعوبات والعيوب، حيث ينطوي القرض الإيجاري على أخطار قد تؤثر على أحد الأطراف أو كلاهما معاً؛ والتي قد تنثني المؤسسات على اللجوء لهذه التقنية وخاصة الصغيرة والمتوسطة، وتدفع كذلك بالمؤسسات المؤجَّرة إلى طلب ضمانات والاحتراز أكثر. ويمكن توضيح أهم السلبات التي يمكن أن تنتج عن هذه التقنية التمويلية على النحو الآتي بيانه.

### الفرع الأول: عيوب وسلبات القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسات المستأجرة

تواجه المؤسسات المستأجرة سلبات عديدة نتيجة استخدامها تقنية القرض الإيجاري في تمويل استثماراتها، ومن أهم تلك السلبات ما يلي:

✓ أولاً: ارتفاع التكلفة: إنّ العائق الأساسي بالنسبة للمؤسسات التي تلجأ لاستخدام تقنية القرض الإيجاري يكمن في تكلفته، حيث تعتبر تكلفة القرض الإيجاري في معظم الحالات أعلى من تكلفة قرض بنكي عادي إذا ما اعتبرنا ما يجب على المؤسسات المستأجرة دفعه للمؤسسات المالية المؤجرة حيث أنّ هذه الأخيرة تهدف إلى تحصيل اهتلاكات الأصل المؤجر وتكلفة الأموال المستثمرة فيه إضافةً إلى تعويض عن الخدمات المقدّمة وهامش ربح محدّد.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: تحمّل نتائج عدم دفع المستحقات: إنّ المؤسسات التي تعجز، وتتوقّف عن تسديد الأقساط الإيجارية المستحقة تجد نفسها مجبرة على مواجهة التبعات المترتبة على ذلك، والتي تتمثّل في نقطتين أساسيتين: فمن جهة يتم إلغاء عقد القرض الإيجاري، ومن جهة أخرى تكون المؤسسة المستأجرة مجبرة على دفع تعويض Indemnité للمؤسسة المؤجرة، وهذا تطبيقاً للبند الجزائي المتضمّن في العقد.<sup>(2)</sup>

وبالتالي، في حالة عدم سداد الأقساط الإيجارية من طرف المستأجر فإنّ المؤسسة المالية للقرض الإيجاري تصبح في موقع المؤسسة المالكة، وليس كمجرد مؤسسة مالية دائنة فقط، فهي تتطّلع، بالإضافة إلى الحصول على تعويض مالي، لاسترجاع الأصل المؤجر.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: مواجهة آثار القرض الإيجاري على الهيكل المالي: على عكس ما يراه بعض المدراء الماليين، فإنّ القرض الإيجاري يؤثّر مباشرة على الهيكل المالي للمؤسسة، حتّى لو كانت الالتزامات الناتجة عنه لا تظهر في الميزانية، وإنّما تسجل فقط في ملحق الميزانية، ولهذا فإنّ كون التزامات القرض الإيجاري لا تظهر في الميزانية لأسباب قانونية (في ظلّ التسجيل المحاسبي المعتمد على الأساس القانوني)، لا يعني ذلك أنّ تلك المبالغ لا تمثّل ديون مالية حقيقية تقع على عاتق المؤسسة. فالقرض الإيجاري مشابه في مجمله لقرض واجب السداد، لأنّه ومهما كانت النتائج التي تحقّقها المؤسسة في نشاطها، فهي مجبرة على الوفاء بالتزاماتها الناتجة عن القرض الإيجاري. ولهذا السبب يقوم المحللون الماليون بإضافة التزامات القرض الإيجاري (الأقساط الإيجارية) إلى إجمالي مديونية المؤسسة، وهو الشيء الذي يؤدي إلى التأثير على الميزانية المالية بإثقالها بالديون.<sup>(4)</sup>

✓ رابعاً: أثر عدم جدوى أو ملاءمة الأصل: لو يقرّر المستأجر فسخ عقد القرض الإيجاري قبل نهاية مدة الإيجار بسبب عدم ملاءمة العتاد المستأجر لعملياته أو عدم جدواه الاقتصادية، فهو مجبر على الاستمرار في دفع الأقساط الإيجارية حتّى نهاية المدة. وهذا ما يسبّب خسائر مالية كبيرة بالنسبة للمؤسسة المستأجرة.<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> Hamdi Pacha Nadia, Op.cit, p 20.

<sup>2</sup> Chantal Bruneau, Op.cit, p 205.

<sup>3</sup> Op.cit, p 205.

<sup>4</sup> Michel Albouy, Op.cit, p 177.

<sup>5</sup> Hamdi Pacha Nadia, Op.cit, p 20.

ويتطلب الأمر من المسيرين الماليين في المؤسسات الراغبة في الحصول على تمويل في شكل قرض إيجاري أخذ كل تلك الأخطار والسلبيات بعين الاعتبار، قبل اتخاذ القرار باللجوء لهذه التقنية لتجنب الآثار السلبية لها.

### الفرع الثاني: عيوب وسلبيات القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

تتعرض المؤسسات العاملة في مجال التأجير المالي إلى مخاطر وسلبيات، على الرغم من امتلاكها للأصول المؤجرة قانونياً، ويمكن إجمال تلك المخاطر كالآتي:

✓ أولاً: خطر الجهة المقابلة *Risque de Contrepartie*: وهو الخطر الذي يتعلّق بالمؤسسة المستأجرة، حيث أنه في حالة عجزها عن تسديد المستحقات اللازمة خلال مدة العقد، تلجأ المؤسسة المؤجرة إلى استرجاع الأصل موضوع العقد وبيعه في سوق الأصول المستعملة، وهنا قد تجد نفسها أمام حتمية أن تكون القيمة المتبقية للدين؛ أي القيمة المتبقية الواجبة الدفع من رأس المال المستثمر، والتي لم تهتك بعد من خلال الأقساط الإيجارية، أقل من القيمة السوقية للأصل.<sup>(1)</sup>

✓ ثانياً: خطر القيمة المتبقية *Risque de Valeur Résiduelle*: ففي حالة إرجاع الأصل من طرف المستأجر في نهاية مدة العقد، بدون أن ينفذ حقه في اكتساب الأصل، فيجب أن لا تكون القيمة المتبقية المالية، والتي تم اعتمادها لحساب مبالغ الأقساط الإيجارية أقل من القيمة السوقية للأصل، تحت طائلة تحقيق خسارة معتبرة بالنسبة للمؤجر في نهاية مدة الإيجار.<sup>(2)</sup>

والمواقع العملي يبيّن لنا أن هذه الأخطار تختلف وفقاً للمعطيات الخاصة بطبيعة العتاد نفسه، خصائص الموردّين وهيكل سوق الخردة والأصول المستخدمة.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: الأخطار المتعلقة بقرض الإيجار الدولي: إنّ دخول المؤسسة المالية المؤجرة في عملية قرض إيجاري دولي يستلزم منها تحليل الأخطار المحتملة، والتي يمكن إيجازها في النقاط التالية:<sup>(4)</sup>

1. الخطر السياسي والتجاري *Risque politique et commerciale*: فكأى عملية ائتمان على المستوى الدولي، فإنّ هيكلية عملية تأجير تمويلي تتطلب تقييم خطر عدم الملاءة للمستأجر، وكذا الخطر السياسي المتعلّق ببلد هذا الأخير، حيث ليس من السهل إجراء مثل هذا التحليل على فترات طويلة نسبياً، بسبب أنّ التمويل الممنوح يكون متوسط أو طويل الأجل، ويتمّ تقييم ملاءة المستأجر من خلال نقاط أساسية تتعلّق بمدّة العقد، الأهمية النسبية للقيمة المتبقية ومدّة حياة الأصل، وعادةً تطلب مؤسسة القرض الإيجاري الاكتتاب في بوليصة تأمين قبل منحها التمويل اللازم. أمّا الخطر السياسي والمتعلّق أساساً بعمليات التأمين والانقلابات السياسيّة، فيظهر خاصّة في بعض البلدان غير المستقرة نسبياً.

<sup>1</sup> Eric Garrido, Tome 1, Op.cit, p 61.

<sup>2</sup> Op.cit, p 61.

<sup>3</sup> Op.cit, p 61.

<sup>4</sup> Zine Sekfali, Op.cit, p 368-370.

2. خطر الصّرف *Risque de change*: ينبغي على المؤسسة المؤجّرة حماية نفسها ضدّ خطر الصرف الذي تجد نفسها أمامه في عمليات القرض الإيجاري الدولي. ويمكن أن يظهر خطر الصرف مثلاً، عند دفع قيمة الحصول على أصل معيّن بعملة مختلفة عن العملة التي تسدّد بها الأقساط الإيجارية الناتجة عن القرض الإيجاري. ولهذا فإنّ عملية تحليل نظم الصرف المطبّقة في بلد المؤجّر وبلد المستأجر تعتبر إجراءً ضرورياً للتأكد من مطابقتها مع أدوات التغطية المالية لخطر الصرف المعتمدة لمدة طويلة الأجل.

3. الخطر الجبائي *Risque fiscale*: وذلك لأنّ تمويل أصل معيّن عن طريق قرض إيجاري يهدف في كثير من الأحيان إلى تحقيق وفورات ضريبية، حيث تعتمد استمرارية ودوام التمويل على الاستقرار التنظيمي والجبائي في البلدان المتعامل معها، وتتمثّل العوامل المكوّنة للخطر الجبائي في ثلاثة عناصر أساسية، هي:

- شروط اهتلاك الأصل: بحيث يجب أن يُهتلك الأصل موضوع القرض الإيجاري بجدول مشابه ومتطابق مع جدول الإيجارات؛

- شروط اقتطاع الأعباء المالية: فالمؤجّر، في كثير من الأحيان يلجأ للاقتراض من مجموعة بنوك الأموال اللّازمة لاكتساب الأصل، وبالتالي يتمسك المؤجّر بالتأكد من قدرته على اقتطاع الأعباء المالية الناتجة عن ذلك؛

- أنماط الإقتطاعات من الأصل: حيث تأخذ المؤسسة المؤجّرة النمط المتّبع في نظام الاقتطاع من الأصل وإمكانية ربطه بمنح قرض جبائي بعين الاعتبار، حيث يؤثّر ذلك على الكفاءة الاقتصادية للتمويل، فعلى العكس من القروض البنكية، فإنّ الأقساط الإيجارية لا تُظهر القسم المستهلك من قيمة الاستثمار الممولّ والفوائد المترتبة عنها؛ كلٌّ على حدى.

4. الخطر القانوني *Risque juridique*: فمن الضروري جدّاً تقييم الخطر القانوني، من ناحية إقرار القوانين حق الملكية للمؤجّر مقابل المستأجر ومدينيه، وكذلك بالتقليل من مسؤوليات المؤجّر اتجاه المتعاملين الآخرين أو إعفائه منها.

بالنظر إلى كلّ السلبيات والأخطار المترتبة على القرض الإيجاري، فإنّ هذه التقنية تبدو مصدرّاً للمتاعب سواء بالنسبة للمستأجرين أو المؤجّرين، وهذا ما قد يدفعهم للإحجام عنها، لكنّ المزايا التي يوفّرها كذلك جديرة بالدراسة والاهتمام. ولهذا وجب على كلّ الأطراف دراسة كلّ الإمكانيات المتاحة والمزايا والصعوبات المترتبة، واتّخاذ القرار الملائم.

### المطلب الثالث: الأهمية الاقتصادية للقرض الإيجاري في السوق الدولية

لقد شهدت تقنية التمويل بالقرض الإيجاري نجاحاً كبيراً على المستوى الدولي نتيجة الخصائص والفرص التي وفّرتها للمؤسسات الاقتصادية بمختلف أنواعها، وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها. وبدأت المؤسسات المالية التي تمارس نشاط القرض الإيجاري في الانتشار وحجم



الاستثمارات الممولة بهذه التقنية في الزيادة حيث بلغت ملايين الدولارات وسنلقي في هذا المطلب نظرة على السوق الدولي للقرض الإيجاري. مع أخذ التجربة الفرنسية في مجال القرض الإيجاري كعينة؛ نظراً للتشابه الكبير بين الإطار التشريعي والتنظيمي الفرنسي والجزائري في هذا المجال.

### الفرع الأول: حجم الاستثمارات للقرض الإيجاري في السوق الدولية

كما سبق التنويه عنه سلفاً في بداية هذا الفصل عند التعرّض لظروف نشأة القرض الإيجاري وتطوّره، فإنّ تقنية القرض الإيجاري في صورتها الحديثة، ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية في سنوات الخمسينات، أين كان الاقتصاد الأمريكي في أوج قوّته، ثمّ انتقلت هذه التقنية التمويلية إلى أوروبا بدءاً ببريطانيا ثمّ القوى الاقتصادية الأخرى كألمانيا، فرنسا، إيطاليا... الخ. وبعدها بدأت تنتشر في باقي بلدان العالم.

وتبدو لنا الأهمية التي يكتسبها القرض الإيجاري على المستوى الدولي من خلال الأرقام والمؤشرات الخاصة بذلك، حيث تشير الإحصائيات إلى أنّ قرابة 15 % من قيمة التكوين الخام لرأس المال الثابت Formation Brute de Capitale Fixe (FBCF) للمؤسسات هي نصيب القروض الإيجارية في الاستثمارات بمختلف أنواعها، كما أنّه في أوروبا قرابة 160 مليار أورو من العتاد يتمّ اكتسابها من طرف المؤسسات الممارسة لنشاط القرض الإيجاري لوضعها تحت تصرّف زبائنها كل سنة. كما أنّه، وبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يُقدّر أنّ القرض الإيجاري يمثل ثلث الموارد التمويلية الخارجية المقدّمة من السوق المالي، كذلك فإنّ القرض الإيجاري كثير الاستعمال والحضور في عتاد الإنتاج للصناعات الصغيرة و المتوسطة.<sup>(1)</sup>

وعلى المستوى الدولي، فإنّ الولايات المتحدة تحتل المركز الأوّل بفارق كبير عن باقي الدّول من حيث المبالغ المستثمرة في عقود القروض الإيجارية؛ ويمكن توضيح المبالغ المستثمرة فيها،<sup>(\*)</sup> عبر أهم الأسواق الدولية، كما يلي:<sup>(2)</sup>

- الولايات المتحدة الأمريكية: 200 مليار أورو؛
- ألمانيا: 36 مليار أورو؛
- بريطانيا: 35 مليار أورو؛
- إيطاليا: 20 مليار أورو؛
- فرنسا: 19 مليار أورو.

وتبيّن الأرقام الماضية سيطرة الولايات المتحدة على سوق الإيجار الدولي من حيث المبالغ المستثمرة، كما تحتل المركز الأوّل كذلك فيما يخص مساهمة القرض الإيجاري في تمويل

<sup>1</sup> Jean François Jervais, Op.cit, p 11.

\* الإحصائيات خاصة بسنة 2002.

<sup>2</sup> Op.cit, p 11.

الاستثمارات، ويمكن توضيح نسبة مساهمة القرض الإيجاري في تمويل الاستثمارات في بعض الدول المتقدمة اقتصادياً على المستوى الدولي في الجدول التالي:

**الجدول رقم (08): نسب مساهمة القرض الإيجاري في تمويل الاستثمارات: مقارنة دولية (متوسط لسنوات ما بين 1999 و 2005)**

البلدان	نسبة مساهمة القرض الإيجاري (%)
الولايات.م.أ	25,5%
بريطانيا	20,1%
ألمانيا	17,1%
السويد	15,8%
البرتغال(*)	15,6%
النمسا	13,2%
الدانمرك	13,0%
أوروبا الخمسة عشر(**)	12,8%
إيطاليا	12,6%
فرنسا	12,2%
إسبانيا	10,3%
سويسرا	09,7%
هولندا	09,4%
النرويج	07,7%
فَلندا	07,6%
بلجيكا	07,0%

(\*) : متوسط بين 1999 و 2004. (\*\*): باستثناء اليونان، أيرلندا و البرتغال.

**Source: Imressum: une publication de credit Suisse: Economic Research pour swiss corporates, 18/10/2006, p 27.**

يبين لنا الجدول بوضوح مدى الانتشار الواسع للقرض الإيجاري في الولايات.م.أ وخاصة في مجال تمويل الاستثمارات، وهذا راجع إلى كثرة المؤسسات المتخصصة في مجال التمويل بهذه التقنية والإقبال الواسع للمؤسسات الاقتصادية على القرض الإيجاري بسبب المزايا التي يوفرها لها. كما نلاحظ أن نسبة مساهمة القرض الإيجاري في تمويل الاستثمارات في دول أوروبا الغربية كبريطانيا وألمانيا قد بلغت نسباً مرتفعة، وليست بعيدة كثيراً عن النسب في الولايات المتحدة الأمريكية، و يرجع هذا إلى انتشار مؤسسات التأجير التمويلي ونتيجة لتطور الجهاز المصرفي والتمويلي عموماً في تلك البلدان، بالإضافة إلى تشابه الأطر التنظيمية والاقتصادية لدول مثل بريطانيا وألمانيا بتلك الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية.

ويمكن القول أنّ تلك النسب تختلف من بلد لآخر باختلاف الثقافة التمويلية المنتشرة وكذا شروط الائتمان وظروفه عموماً، وكذلك التنظيمات القانونية والمحاسبية والجبائية الخاصة بالقرض الإيجاري التي تسود في كلّ بلد.

### الفرع الثاني: التجربة الفرنسية في مجال التمويل بالقرض الإيجاري

تعتبر السوق الفرنسية للقرض الإيجاري من أهمّ الأسواق في العالم، وعلى اعتبار التشابه الكبير بينها وبين سوق الإيجار الجزائري من حيث التنظيم، فقد اخترنا أن نلقي نظرة سريعة على وضعية ومكانة القرض الإيجاري في الاقتصاد الفرنسي. وقد تمّ التعرّض سلفاً لتعريف المشرّع الفرنسي للقرض الإيجاري، والذي ركّز على ضرورة أن يكون الأصل الممولّ موجه للاستخدام المهني وكذا وجود خيار شراء بالنسبة للمستأجر في نهاية مدّة العقد، كما سبقت الإشارة إلى طريقة التسجيل المحاسبي التي تركز على الأساس القانوني، بالإضافة إلى الجباية الفرنسية المصاحبة لعقود القروض الإيجارية. وعليه سنتعرّض باختصار إلى تطوّر سوق القرض الإيجاري الفرنسية وأهم خصائصها خلال الفترة 1988-1996 لاعتبارات تتعلّق بالمصادر المتوفّرة، إضافة إلى تطوّر استخدام القرض الإيجاري من طرف المؤسسات الاقتصادية بحسب حجمها بالإضافة إلى استعراض بعض المؤسسات العاملة في مجال تقديم الائتمان على شكل قروض إيجارية.

✓ أولاً: مؤسسات القرض الإيجاري الفرنسية: تتعدّد المجالات والميادين الممولة بواسطة تقنية القرض الإيجاري في فرنسا، بحيث ظهرت العديد من المؤسسات المالية المتخصصة في كل مجال من مجالات هذه التقنية، ويمكن تلخيص أهم المجالات والأشكال التي تأخذها مؤسسات الإيجار على النحو التالي:<sup>(1)</sup>

1. القرض الإيجاري من نوع Sofergie: والهدف منها تمويل الاستثمارات الموجهة للاقتصاد في الطاقة أو المواد الأولية، والتي تخدم البيئة والمحيط عموماً ومن أمثلتها مؤسسة Eco-Bail التي تعمل في مجال تمويل النشاطات المحافظة على البيئة والطاقات المتجددة.
2. مؤسسات من نوع Sicomi: وتوجّه نشاطها إلى تمويل الأصول العقارية للأغراض المهنية والصناعية، ومن أمثلتها: Bail Investissement، Loca France، Domi-Bail، ... الخ.
3. مؤسسات القرض الإيجاري للمنقولات: وهي تلك التي تخصص تمويلاتها لغرض اقتناء عتاد ومعدّات للمؤسسات الصناعية والتجارية، عتاد النقل، السياحة والمهن الحرة. ومن أهم المؤسسات العاملة في مجال الإيجار للمنقولات نجد: Auxi-Bail، France-Bail، Bail-Equipements، ... الخ.

<sup>1</sup> Michel Tarder, Le guide pratique des financements, Centre de librairie et éditions techniques, Paris, 1<sup>er</sup> éditions, 1988, p 189-190.

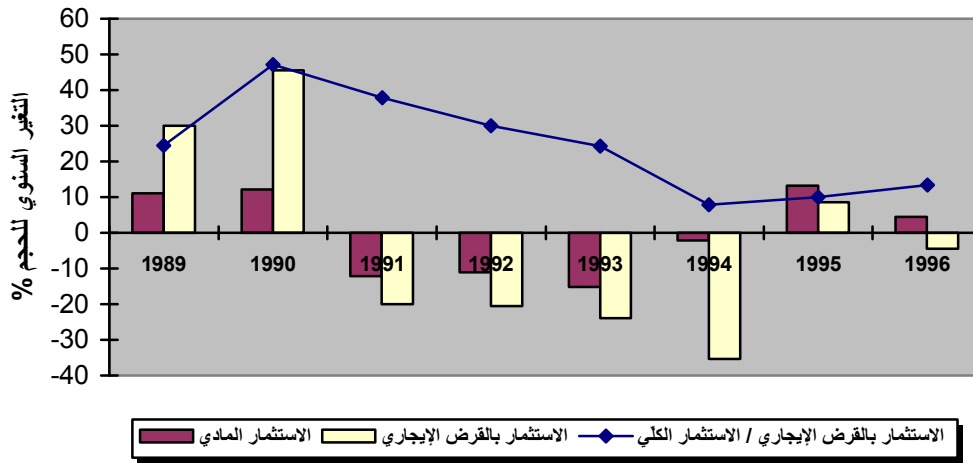
العاملة في مجال الإيجار للمنقولات نجد: Auxi-Bail، France-Bail، Bail-Equipements، ... الخ.

4. القروض الإيجارية بتدخل مؤسسة قروض التجهيز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CEPME): حيث تُعتبر مؤسسة قروض التجهيز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الهيئة الحكومية المتخصصة في تقديم تمويلات محدّدة لتلك المؤسسات أو التي تقوم بضمان القروض المقدّمة من المؤسسات المصرفية والمالية الأخرى لهذه المؤسسات، وتوجّه القروض الإيجارية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو بضمان من تلك الهيئة الحكومية إلى تمويل الأصول المختلفة سواء كانت عقارية أو منقولة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية والتجارية أو أصحاب المهن الحرة.

✓ ثانياً: تطوّر سوق الإيجار التمويلي الفرنسي 1988-1996: بعد أن شهد القرض الإيجاري ازدهاراً كبيراً خلال سنوات الثمانينات، وهذا بالرغم من تكلفة أعلى من تكلفة الاقتراض، عرفت هذه التقنية تدهوراً ملحوظاً خلال سنوات التسعينات، بسبب الأوضاع الاقتصادية التي سادت في تلك الفترة ولكن ابتداءً من سنة 1995 بدأ القرض الإيجاري يسترجع مكانته تدريجياً. ويظهر الشكل الموالي تطوّر كلاً من الاستثمار المادي، والاستثمار بالقرض الإيجاري ونسبة الاستخدام له.

الشكل رقم (05): معدّل تطوّر الاستثمار المادي والاستثمار بالقرض الإيجاري ومعدّل استخدام

#### القرض الإيجاري في فرنسا خلال الفترة 1989-1996



Source: Jean-Christophe Teurlai, Les déterminants de la demande en crédit-bail, Revue d'économie financière: Revue de l'association d'économie financière, N° 54, Paris, Octobre 1999, p 152.

من خلال مدّة الدّراسة المبيّنة في الشكل السابق، نلاحظ أنّ هناك ثلاثة مراحل أساسية وهي:  
- حتّى سنة 1990، نلاحظ أنّ معدّلات تطوّر القرض الإيجاري كانت أعلى من تلك الخاصّة بالاستثمار المادي بأكثر من الضّعف سنة 1989 وثلاثة أضعاف سنة 1990؛

- خلال الفترة 1991-1994: نلاحظ انخفاضاً كبيراً في معدلات تطوّر الاستثمار المادّي والقرض الإيجاري على حدّ سواء، ويرجع ذلك إلى انخفاض معدلات الاستثمار والنمو الاقتصادي؛

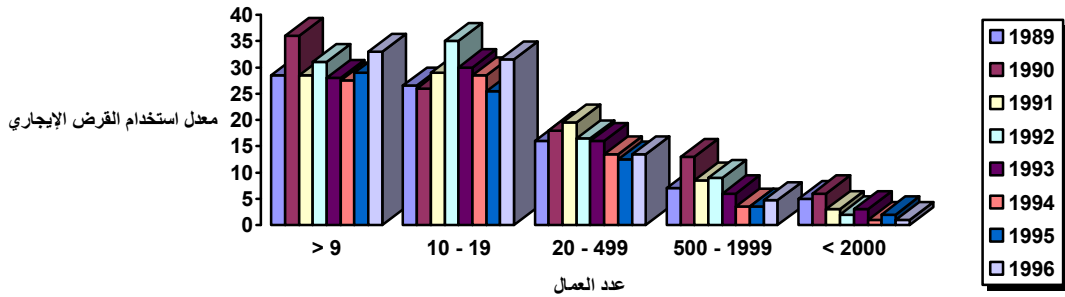
- ابتداءً من سنة 1995: نلاحظ رجوع معدّل نمو الاستثمار والقرض الإيجاري إلى الارتفاع، ولكن بمعدّلات تقل عن تلك المحقّقة في الفترة الأولى.

ولا شكّ أنّ التذبذبات الحاصلة في تلك المعدّلات هي استجابة لتغيّر الأوضاع الاقتصادية ومعدّلات النمو المحقّقة من طرف مختلف المؤسسات الاقتصادية الفرنسية.

✓ ثالثاً: معدّل استخدام القرض الإيجاري حسب حجم المؤسسات: يختلف معدّل استخدام التمويل بالقرض الإيجاري في فرنسا بحسب حجم المؤسسة. ويمثّل الشكل الموالي التطوّر الحاصل في معدّلات استخدام القرض الإيجاري من طرف المؤسسات الاقتصادية بحسب اختلاف أحجامها:

الشكل رقم (06): تطوّر معدّل استخدام القرض الإيجاري حسب فئات الحجم للمؤسسات الاقتصادية

#### الفرنسية خلال الفترة 1989-1996



Source: Jean-Christophe Teurlai, Op.cit, p 153.

نلاحظ من خلال الشكل السابق أنّ معدّل استخدام القرض الإيجاري متغيّر من سنة لأخرى بسبب اختلاف الظروف الاقتصادية السائدة والتغيرات الحاصلة في الإطار التشريعي والتنظيمي له (أي للقرض الإيجاري)، كما يبيّن لنا الشكل بوضوح أنّ تطوّر معدّل استخدام القرض الإيجاري عند المؤسسات الصغيرة (التي تشغل أقل من 9 عمّال أو التي تشغل بين 10-19 عامل) أعلى من معدّل الاستخدام عند المؤسسات المتوسطة (20-499 عامل) والمؤسسات الكبيرة (500-1999 عامل) والكبيرة جداً (أكثر من 2000 عامل)، حيث نلاحظ أنّ تطوّر نسبة استخدام القرض الإيجاري تتناسب عكسياً بين حجم المؤسسات، فكلّما صغر حجم تلك المؤسسات زاد ذلك المعدّل. وعليه يمكن استنتاج أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموماً والصغيرة جداً على الخصوص تلجأ باستمرار وبمعدّل متزايد لتمويل استثماراتها باستخدام تقنية القرض الإيجاري، وهذا نظراً للمزايا والفرص التي تتيحها هذه التقنية التمويلية أمام هذا النوع من المؤسسات، حيث تتلاءم والاحتياجات المالية الخاصة لها.

وتعتبر التجربة الفرنسية عينة فقط من السوق الدولية للقرض الإيجاري، التي ما فتئت تنمو وتتطور وتحتل مكاناً هاماً في سوق التمويل عموماً. وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أولى المؤسسات المستفيدة من هذا النمو والتطور لما يوفره لها القرض الإيجاري من مزايا وإيجابيات، حيث أصبح هذا الأخير يلعب دوراً فعالاً في تمويلها، وبالتالي في نموها وترقيتها.

لقد رأينا في المبحث الثالث من هذا الفصل أهم المزايا التي يتيحها القرض الإيجاري كتقنية تمويلية بالنسبة لكل الأطراف المتعاملة به، وخاصة الجهة المستأجرة، حيث تعتبر تلك المزايا نقاط جذب بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخصوص، والتي وجدت في القرض الإيجاري حلاً لتلافي المشاكل التمويلية الخاصة بها، والتي تجعلها غير قادرة على الحصول على التمويل اللازم من جهات أخرى، ولكن مع ذلك، فإنّ القرض الإيجاري ينطوي على مخاطر وسلبيات ينبغي دراستها والتنبه لها. ومن هنا وجب على المؤسسات التي تلجأ إلى هذا النوع من التمويل أن تقوم بتقييم دقيق له من خلال دراسة كلّ المزايا والسلبيات الخاصة به وإسقاطها على الحاجات التمويلية لها وظروفها الخاصة، ومن ثمّ اتخاذ القرار الملائم. وقد شهد القرض الإيجاري انتشاراً كبيراً في السوق الدولية نتيجة للإقبال الكبير للمؤسسات عليه وخاصة الصغيرة والمتوسطة بسبب ملاءمة المزايا التي يوفرها مع حاجاتها التمويلية، وذلك بالرغم من بعض الصعوبات، وهذا دليل على الدور الكبير الذي أصبحت تلعبه تقنية التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات، حيث لا زال هذا الدور ينمو ويتطور بتطور الحاجات التمويلية للمتعاملين الاقتصاديين وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## خلاصة:

لقد انصبَّ اهتمامنا خلال الفصل الثاني على دراسة منتج مالي ذو طبيعة خاصة وحديث النشأة مقارنة بطرق تمويل أخرى وهو القرض الإيجاري، حيث قمنا بتركيز دراستنا على الوصف الدقيق لهذه التقنية التمويلية، من خلال عرض أهم المفاهيم المتعلقة بها كإعطاء بعض التعاريف الخاصة بها، خصائصها، طريقة سيرها، وكذا التعرُّص لأهم الأنواع والأشكال التي يمكن أن تأخذها، بالإضافة إلى تحليل بعض التقنيات المشابهة للقرض الإيجاري ومحاولة إجراء مقارنة بينها. كما قمنا بالتعرّف على أهم الجوانب المميّزة للمحيط الذي يطبّق في هذا النوع من التمويل ونقصد بذلك الجوانب القانونية المنظمة للعلاقة بين أطراف العملية، والجوانب المحاسبية والجبائية للقرض الإيجاري والتي تعنى بطرق تسجيل العمليات المرتبطة بالقرض الإيجاري في السجلات المحاسبية للمؤجّر والمستأجر وكيفية احتساب مختلف الضرائب والرسوم المستحقة وذات الصلة، بالإضافة إلى التعرّف على مختلف الطرق التي تحكم القرار الاستثماري على مستوى المؤسسة المؤجّرة والقرار التمويلي عند المؤسسة المستأجرة.

وبالإضافة إلى كل ما سبق فقد تمّ تقييم تقنية القرض الإيجاري كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عرض أهم المزايا التي توفرها لها وكذا بعض السلبيات التي تنطوي عليها، فالمواءمة بينها تسمح باتّخاذ القرار السليم من طرف تلك المؤسسات. كما تمّ عرض المزايا والسلبيات التي يمثّلها القرض الإيجاري للأطراف الأخرى في العملية أي المؤجّر والمورّد والتي تعتبر محدّدة لمدى إقبالهما على إبرام عقود قروض إيجارية، وتمّ عرض مكانة القرض الإيجاري في السوق الدولية، ولو باختصار، مع أخذ التجربة الفرنسية كعيّنة حتى نقف على الأهمية التي أصبح يحظى بها هذا النوع من التمويل.

ويمكننا أن نصل إلى نتيجة مفادها أنّ القرض الإيجاري ظهر كتقنية تمويلية بشكل حديث في القرن العشرين كاستجابة لمتطلبات التمويل الجديدة وظهور مؤسسات ذات احتياجات مالية خاصة ونعني بها بالدرجة الأولى احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أصبح القرض الإيجاري يساهم بدرجة كبيرة في تمويل تلك المؤسسات، وهذا نتيجةً للمزايا التي يوفرها لها، والتي لا تتوفر في مصادر التمويل الأخرى، كما أنّ تزايد المؤسسات العاملة في مجال القرض الإيجاري، نتيجةً للأرباح الكبيرة التي يمكن تحقيقها من وراء تلك العمليات، أدّى إلى منافسة كبيرة بينها، بما يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النهاية والتي أصبحت تحصل على التسهيلات بشروط مناسبة لها.

وقد أدّى هذا النجاح إلى اهتمام الكثير من الدول بهذه التقنية وخاصة بالدور الذي يمكن أن تلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاديات الحديثة، ومن بين تلك الدول الجزائر، والتي سوف نقوم بدراسة تجربتها في هذا المجال، في الفصل الموالي.



# الفصل الثالث

تمويل المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

بالقرض التجاري في الجزائر





### تمهيد:

لقد سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى وضع خطط اقتصادية شاملة تهدف إلى النهوض بالاقتصاد الوطني للوصول في نهاية المطاف إلى تحقيق مستوى معيشة مرتفع وتوفير رفاهية العيش للمواطنين. وقد كانت الركيزة الأساسية لهذه البرامج، والتي اعتمدها الدولة بعد الاستقلال، هو قطاع عام مبني على شركات كبرى تغطي مجمل قطاعات الاقتصاد. لكن، ومع بداية الأزمة الاقتصادية في الثمانينات من القرن الماضي، سرعان ما اتجهت الدولة إلى الاعتماد على القطاع الخاص كمحرك أساسي لبرامج التنمية، والذي هو مكون بشكل أساسي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أثبتت فعاليتها الاقتصادية وقدرتها على التأقلم مع مختلف الظروف، وقد كان ذلك بالتزامن مع حركة عالمية في هذا الاتجاه، أي الاتجاه الذي يركز ويعطي مكانة متزايدة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي هذا الإطار كان لابد من تزويد هذه المؤسسات بالإطار المناسب لها وتمكينها من الوسائل الضرورية لنموها وتطورها. وتتنوع تلك الوسائل وتختلف باختلاف المجالات والبيئات التي لها علاقة بنشاط تلك المؤسسات كالإنتاج، التسويق، الإدارة، التمويل، ... الخ.

ويحتل الجانب التمويلي الريادة من بين المجالات التي أولت الدولة لها اهتماماً كبيراً من خلال وضع آليات متعدّدة لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومنها إدخال طرق وأنماط تمويلية متخصصة ومناسبة لطبيعة الحاجات التمويلية لها. ومن بين تلك الطرق "القرض الإيجاري" الذي أثبت نجاعته في العديد من الدول، ومنها الدول المجاورة: تونس والمغرب؛ وهذا بدوره تمّ بالتزامن مع اتجاه معظم الدول إلى الاعتماد أكثر فأكثر على أشكال تمويل خاصة، تتناسب مع طبيعة الاحتياجات التمويلية الحديثة كالقرض الإيجاري. ولهذا الغرض انتهجت الجزائر سياسة تعتمد على التحسين المتواصل للإطار التشريعي والتنظيمي للقرض الإيجاري حتى يكون أساساً وأرضية لقيام سوق تمويلي لهذه التقنية للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أصبحت عنصراً هاماً في برامج التنمية الاقتصادية.

وبناء على كل ما سبق، فإنه من الضروري التعرف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وإجراءات الدعم المتخذة لصالحها، بالإضافة إلى التعرف على وضعية القرض الإيجاري من خلال دراسة الجوانب التشريعية والتنظيمية له، وكذا الوقوف على وضعية عرض وطلب القرض الإيجاري ومدى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم مكونات نسيج الاقتصاد الجزائري نتيجةً للانتشار الواسع لها على كامل التراب الوطني واقتحامها لمختلف القطاعات الرئيسية، وهذا كنتيجة للاهتمام الكبير الذي أولته الدولة لهذا القطاع الحيوي في إطار سياسات تحرير الاقتصاد وتشجيع القطاع الخاص لما توفره هذه المؤسسات من فرص وميزات عديدة تساهم في ترقية وتنمية الاقتصاد

ككل. حيث سعت الدولة لتوفير كل الشروط الضرورية للنهوض بهذا القطاع بهدف جعله يتجاوز كل الصعوبات والمشاكل التي تواجهه، وخاصة ما تعلق بالجانب التمويلي الذي يعتبر محددًا هامًا لتطوير هذا القطاع وتشجيعه حتى يقوم بدوره الاقتصادي كاملاً.

ومن هنا، فإنه لا يوجد أفضل من الإحصائيات الميدانية للوقوف على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهميتها ومكانتها في الاقتصاد الجزائري. كما أن الإشارة إلى بعض المشكلات التي تعترضها وتعيق نشاطها، بالإضافة إلى التعرف على الجهود المبذولة في مجال تمويلها تعتبر نقاط جوهرية يجب دراستها وتحليلها.

### المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موقعاً هاماً في بيئة الاقتصاد الوطني، حيث نلمس ذلك من خلال الأعداد المتزايدة لها في السنوات الأخيرة في كافة أنحاء البلاد وفي مختلف القطاعات. لكن هذا الواقع الجديد لم يظهر بالصدفة وإنما كان نتيجة لتطور طويل ومتسلسل.

### الفرع الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

لقد مرت المؤسسات الجزائرية عموماً، والصغيرة والمتوسطة خصوصاً بمراحل عديدة منذ الاستقلال، بحيث تميزت كل فترة بمميزات خاصة مرتبطة أساساً بالنظام الاقتصادي والفكر السياسي السائد، إلى غاية تبني الفكر الاقتصادي الحر، والذي اتخذ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القاطرة التي تقود قطار التنمية.

✓ أولاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1962-1980: تعود نشأة معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كانت متواجدة في الجزائر قبل الاستقلال إلى المخطط الذي وضعته السلطات الفرنسية آنذاك، والمعروف بمخطط قسنطينة، والذي كان يهدف إلى تطوير الصناعات المحلية بغرض تحقيق امتيازات للاقتصاد الفرنسي وجعل تلك الصناعات تلعب دوراً مساعداً لنشاط الشركات الفرنسية الكبرى. وبعد الاستقلال مباشرة، حدث هناك فراغ كبير وفوضى في الاقتصاد الجزائري بسبب رحيل المسيرين الأجانب. ولهذا قامت الحكومة الجزائرية آنذاك بإصدار القانون رقم 277-63 الصادر في 26 جويلية 1963، والذي يعتبر كأول قانون عالج موضوع الاستثمار، حيث ألقى رأس المال الوطني الخاص وأعطى الأولوية في الاستثمار لرأس المال الأجنبي وللقطاع العام حيث كانت المشاريع التابعة للمستثمرين الأجانب تمثل 64% من إجمالي الاستثمارات، بينما استحوذ القطاع العمومي على 36%، ولم يسجل في الفترة 1962-1965 إلا إنشاء استثماريين في شكل مؤسسات صغيرة خاصة، أحدهما في صناعة الأحذية والآخر في الصناعة الكيماوية البسيطة. والسبب

في كل ذلك يرجع إلى الرؤية السياسية للدولة الجزائرية آنذاك، والتي كانت تتجه نحو اعتماد النهج الاشتراكي في تسيير الاقتصاد.<sup>(1)</sup>

وقد جاء قانون الاستثمار لعام 1966 في نفس السياق ليؤكد على احتكار القطاعات الإستراتيجية والحيوية للاقتصاد من طرف الدولة، وأنّ منح الرّخص والاعتمادات للمشاريع الخاصة كان بالضرورة يمرّ عبر اللجنة الوطنية للاستثمارات (CNI) على أساس معايير اختيارية معقّدة ومجحفة بحق القطاع الخاص، وأدى ذلك إلى تراجع نسبة الاستثمارات الخاصة بنسبة كبيرة في فترة الستينات والسبعينات.<sup>(2)</sup>

لقد كانت تلك القوانين، الخاصة بالاستثمار في تلك الفترة، تشكّل عائقاً أساسياً أمام تطوّر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي ترتبط أساساً بالاستثمار الخاص، حيث سيطرت المؤسسات العمومية الكبرى على الاقتصاد الوطني في ظلّ القوانين السائدة عموماً والمخطّطات التنموية المطبّقة ولم تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلاّ نمواً طفيفاً في بعض الصناعات الخفيفة والبسيطة جداً. ✓ ثانياً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1980-1988: في بداية الثمانينات، بدى واضحاً أنّ السياسة المنتهجة في الفترة السابقة قد حقّقت نتائج متواضعة نسبياً، حيث أنّ النتائج المحقّقة من الاستثمارات الضخمة التي أنجزتها الجزائر في السبعينات لم تكن في مستوى الطموحات المنتظرة فالمؤسسات العمومية التي كان يُنتظر منها أن تبلغ مستوى النضج في بداية الثمانينات لم تقم بالدور المنوط بها، لذلك عمدت السلطات إلى توقيف الاستثمارات الموجهة إلى المشاريع الضخمة، ومتابعة الاستثمار في المشاريع التي هي في طور الإنجاز كما وجّهت الاستثمارات الجديدة إلى تدعيم المنشآت القاعدية وإلى البناء والزراعة والصناعات الخفيفة.<sup>(3)</sup>

كما تميّزت هذه المرحلة بصدر المرسوم 242/80 المؤرّخ في 04 أكتوبر 1980، والذي يتعلّق بإعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات، والتي تمثّلت في تفكيك وتفتيت هياكل كل القطاع العام والوحدات الاقتصادية الضخمة التابعة للدولة وعددها 150 مؤسسة عمومية إلى 480 مؤسسة عام 1982، وامتدّ هذا التقسيم إلى المؤسسات الولائية والبلدية ليرتفع عددها إلى 504 مؤسسة ولائية و 1079 مؤسسة بلدية. وكان الهدف الأساسي من هذه العملية هو تعميم استعمال أدوات التسيير

<sup>1</sup> بن عنتر عبد الرحمان، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية، مجلّة العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، العدد الأوّل، 2002، ص 121-122.

<sup>2</sup> عيّاشي كمال، دراسة لواقع الاستثمارات الخاصة الصناعية بالجزائر واتجاهاتها في ظلّ الإصلاحات الاقتصادية الحالية، مجلّة العلوم الاجتماعية والإنسانية الصادرة عن جامعة باتنة، العدد 14، جوان 2006، ص 169.

<sup>3</sup> إسماعيل بوخاوة، سمراء دومي، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة اقتصاد السوق، مجلّة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 6، جوان 2002، ص 86.

الناجحة على كافة الوحدات الاقتصادية المجزأة، وتدعيم فعالية المؤسسات العمومية بالتحكم الأفضل في الإنتاج عن طريق الاستخدام الأمثل والعقلاني للكفاءات والموارد المالية.<sup>(1)</sup>

وقد شكّل هذا المرسوم أولى بوادر اهتمام الدولة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تجزئة المؤسسات العمومية الكبيرة إلى وحدات أصغر، مما يعني كذلك بقاء معظم المؤسسات التي نتجت عن عملية التجزئة تلك، تابعة للقطاع العمومي، الأمر الذي شكّل عائقاً أمام قيام تلك المؤسسات بدورها كاملاً وأمام تحقيق معدلات الكفاءة الاقتصادية المطلوبة.

وبالإضافة إلى إصدار المرسوم السابق، صدر قانون جديد للاستثمار وهو القانون رقم 82-11 الصادر بتاريخ 21 أوت 1982 والذي جاء في سياق الإصلاحات الاقتصادية في بداية الثمانينات حيث كانت تسعى الدولة من خلال هذا القانون إلى إقامة قطاع خاص قوي يتحمل أعباء التنمية في الجزائر في ظلّ توجهات جديدة تهدف إلى تقليص دور القطاع العام، وجعل القطاع الخاص هو الرائد في التنمية، وكذلك تحرير الأسعار، استقلالية البنوك وتشجيع القطاع الخاص الوطني على الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة، وذلك بمنحه امتيازات خاصة جديدة، للاستثمار في هذا القطاع.<sup>(2)</sup>

ولكن، وعلى الرغم من هذا التطور المساعد على إقامة مؤسسات ذات حجم صغير ومتوسط من خلال القطاع الخاص، فقد نصّ هذا القانون على عدّة بنود تعرقل وتحدّ من إمكانية إنشاء القطاع الخاص لاستثمارات خاصة به، وتتملّ في:<sup>(3)</sup>

- تحديد حدّ أقصى لقيمة الاستثمار بحيث لا يتجاوز 30 مليون دينار لإنشاء الشركات ذات المسؤولية المحدودة أو بالأسهم، و بـ 10 ملايين دينار لإنشاء المؤسسات الفردية والجماعية؛
- يُمنع على الفرد امتلاك أعمال كثيرة (أكثر من نشاط)؛
- اشتراط الإقامة بالجزائر للمستثمرين المستفيدين من امتيازات هذا القانون.

ويمكن القول أنّ القوانين التي كانت تسيّر الاستثمار الخاص عموماً، وفي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً، تركّز على تحديد سقف للاستثمار وتوجيهه نحو فروع اقتصادية معيّنة، وشكّل ذلك عائق كبير أمام تطور تلك المؤسسات واحتلالها المكانة اللاّزمة لها في الاقتصاد.

✓ ثالثاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1988-2001: بعد الصدمة البترولية المعاكسة في سنة 1986، وظهور بوادر الأزمة الاقتصادية وفشل الإصلاحات المطبقة، اتّجهت الحكومة الجزائرية نحو الدخول في اقتصاد السوق من خلال تطبيق برامج التثبيت والتعديل الهيكلي الرامية إلى

<sup>1</sup> المرجع السابق، ص 89.

<sup>2</sup> عياشي كمال، مرجع سابق، ص 172.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 173.

تحرير السوق وإعطاء دور أكثر أهمية للقطاع الخاص، خاصة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي هذا الصدد، كان صدور قانون الاستثمار رقم 88-25 الصادر بتاريخ 12 جويلية 1988 بمثابة دفعة قوية لتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونموها، حيث يتضمن هذا القانون العديد من التعديلات مقارنةً بالقانون السابق حيث تمّ إلغاء الإجراءات المتعلقة بالاعتماد (الرخصة) الذي يُعتبر إجراءً بيروقراطياً يُعرقّل مبادرات الاستثمار، خاصة من طرف صغار المستثمرين. كما تمّ إلغاء القيد المتعلق بالحد الأقصى لمبلغ الاستثمارات، وكذلك إلغاء شروط الإقامة بالجزائر. وبالإضافة إلى تلك التعديلات الهامة، فقد حدّد هذا القانون المجال المخصّص للقطاع الخاص ومنع عليه النشاطات الإستراتيجية والمتمثلة في الجهاز المصرفي والتأمينات والمناجم والمحروقات والصناعات القاعدية للحديد والصلب، والنقل الجوي والبحري والسكك الحديدية.<sup>(1)</sup>

ورغم التسهيلات التي تضمّنها هذا القانون، إلا أنّ النتائج المحققة لم تكن في المستوى المطلوب، ولهذا تطلّب الأمر إجراء إصلاحات أخرى أكثر عمقا وتأثيراً، ولهذا جاء قانون النقد والقرض 90-10 الذي يهدف عموماً إلى تقديم تسهيلات ائتمانية للمؤسسات الاقتصادية وجعل البنوك في خدمتها، كما اهتمّ هذا القانون بتوجيه وتشجيع الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية، حيث شكّل ذلك قاعدةً صلبة لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الظهور والنمو.

كما تمّ في هذه الفترة إصدار قانون جديد للاستثمار وفق المرسوم التشريعي رقم 93-12 في 5 أكتوبر 1993، ويهدف هذا القانون إلى تحقيق المساواة في الحقوق بين المستثمر المحلي والأجنبي والاستقرار في النظام الضريبي بالشكل الذي يسمح بحماية المستثمرين من أي تعديلات خاصة، كما تضمّن هذا القانون إجراءات تتعلق بتقليص الأجل الأقصى لدراسة ملفات الاستثمار، ونص هذا القانون كذلك على إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات "APSI" بهدف دعم التدابير التحفيزية والتشجيعية الصادرة في القانون 93-12. كما أنّ وضع الإطار القانوني للخصوصية، وفقاً للأمر رقم 22/95 الصادر في 26 أوت 1995، قد زاد من وتيرة الاستثمارات الخاصة، وخصوصاً التي تكون في شكل مؤسسات صغيرة أو متوسطة.<sup>(2)</sup>

وقد تزامنت الإصلاحات المطبّقة في الجزائر آنذاك مع بداية تطبيق برامج التثبيت والتعديل الهيكلي المقترحة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، والذي يهدف إلى تحرير الاقتصاد عموماً، إلا أنّ هذه البرامج أدت إلى نتائج اجتماعية سلبية كتسريح العمّال وزيادة البطالة. ولهذا تمّ اعتماد برامج خاصة لمواجهة هذا الوضع، من بينها برنامج المساعدة على إنشاء مقاولات صغرى

<sup>1</sup> كربالي بغداد، نظرة عامة على التحولات الاقتصادية في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، سبتمبر 2005، ص 56.

<sup>2</sup> عياشي كمال، مرجع سابق، ص 176-177.

والذي دخل حيز التنفيذ سنة 1997، وهو موجّه للشباب والإطارات الذين شملتهم إجراءات تخفيض عدد العمّال بغرض إنشاء مقاولاتهم الخاصة، كما تمّ إنشاء صندوق "ضمان استثمارات المقاولات الصغرى" من تمويل عمومي بغرض المساهمة في خلق مؤسسات صغيرة والقضاء على البطالة.<sup>(1)</sup> وقد ساعدت كل تلك البرامج والإصلاحات على تشجيع قيام مؤسسات من الحجم الصغير والمتوسّط، حيث بدأت تحتلّ تلك المؤسسات مكانةً هامّة في النسيج الصناعي والاقتصادي العام للجزائر مقارنةً مع فترة الاشتراكية التي سيطرت فيها المؤسسات العمومية الضخمة.

✓ رابعاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ابتداءً من 2001 وما بعدها: على الرغم من الجهود المبذولة خلال الفترات السابقة، خاصة تلك المتعلقة بتحسين الإطار التنظيمي وإجراءات الدعم المختلفة، إلا أنّ المؤشّرات الاقتصادية كانت لا تزال تشير إلى تبعيّة الجزائر لقطاع المحروقات بشكل شبه كليّ. ولهذا فقد قرّرت الدولة المضيّ قدماً في عملية إدماج وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتّى تقوم بالدور المنوط بها، فقد أصبح ذلك اتّجاهاً راسخاً في السياسة الاقتصادية الوطنية، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال نقطتين أساسيتين:

1. تحسين مناخ الاستثمار والتأكيد على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ونستشف ذلك من خلال النقاط التالية:<sup>(2)</sup>

- إحلال الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI مع إدخال اللامركزية في نشاطاتها، وهذا بإنشاء مكاتب محلية؛  
- إنشاء المجلس الوطني للاستثمار؛  
- الإشارة ضمن برنامج الحكومة لفعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل وإمكانيات النمو وتواجد ثروات معتبرة لم يتم استغلالها بعد؛

- تأكيد خبراء المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي في مختلف التقارير، وفي تدخلاتهم الوطنية والدولية على ضرورة دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتفعيل دورها في التنمية نظراً لما أظهرته في مختلف الدّول من قدرات ومقاومة للضغوطات الخارجية.

2. إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهو القانون رقم 18-01 الصادر في 12 ديسمبر 2001، حيث شكّل صدور هذا القانون الانطلاقة الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بوضعه لتعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد تدابير مساعدتها ودعم ترقيتها.

<sup>1</sup> بن ناصر عيسى، الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التكيف والتعديل الهيكلي في الجزائر، مجلّة العلوم الاجتماعية والإنسانية الصادرة عن جامعة باتنة، العدد 7، ديسمبر 2002، ص 139.

<sup>2</sup> مسيكة بوفامة، رايح حمدي باشا، مرجع سابق، ص 69-70.

ويُعرّف القانون 01-18 المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المواد رقم 5، 6 و 7 على التوالي بالطريقة التالية:<sup>(1)</sup>

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

- تعرّف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (10) مليون دينار؛

- تعرّف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.

وتشترط المادة رقم 4 من نفس القانون السابق أن تستوفي تلك المؤسسات معايير الاستقلالية حيث تعتبر هذه المادة أنّ المؤسسة المستقلة هي كلّ مؤسسة لا يملك رأسمالها بمقدار 25 % فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>(2)</sup> ويمكن تلخيص المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عبر الجدول التالي:

**الجدول رقم (09): المعايير الكمية لتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**

المعيار	عدد العمال		رقم الأعمال		مجموع الحصيلة السنوية	
	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى
مؤسسة مصغرة	01	09	1 مليون دج	20 مليون دج	1 مليون دج	10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	10	49	20 مليون دج	200 مليون دج	10 مليون دج	100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50	250	200 مليون دج	2 مليار دج	100 مليون دج	500 مليون دج

المصدر: ناجي بن حسين، آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمجتمع، جامعة قسنطينة، العدد 2، 2004، ص 90.

وبدايةً من سنة 2002 بدأت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتلّ مركز الريادة في برامج التنمية، ولوحظ تطور كبير وحركية متسارعة في انتشار هذه المؤسسات عبر كافة التراب الوطني

<sup>1</sup> المواد 5، 6، 7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2001، ص 8-9.

<sup>2</sup> المادة 4 من نفس القانون السابق، ص 8.

وفي مختلف القطاعات، حيث أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم مكون من مكونات النسيج الاقتصادي والصناعي الوطني وأضحت تحظى باهتمام كبير من قبل الدولة.

### الفرع الثاني: توزيع وحركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2005-2009

2009

لقد شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذلك الصناعات التقليدية في الجزائر (والذي أصبح تابعا لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد أن كان تابعا لوزارة السياحة) تطورا كبيرا واتساعا واسعا منذ صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث عكس هذا القانون الاهتمام الواسع الذي توليه الدولة لهذا القطاع واعتباره المحرك الأساسي للاقتصاد. ويمكننا الوقوف على أهمية هذا القطاع في الجزائر من خلال بعض الإحصائيات والمؤشرات التي تعبر عن توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف نواحي الجزائر، وكذا مختلف القطاعات الاقتصادية. بالإضافة إلى الحركية التي تعرفها هذه المؤسسات وتطورها عبر الزمن آخذين الفترة ما بين 2005-2009 ك مجال للدراسة.

✓ أولاً: المكونات الرئيسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ويتشكل هذا القطاع أساساً من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، والعمومية والنشاطات الحرفية. حيث تشكل المؤسسات الخاصة الأغلبية في تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات العمومية التي شهدت انخفاضا بسبب عمليات الخصخصة من جهة، وتوقف الدولة عن الاستثمار في مؤسسات جديدة من جهة أخرى، كما شهد قطاع النشاطات الحرفية والتقليدية انتعاشا ملحوظاً، مما زاد في عددها وفي مساهمتها في التنمية.

ويمثل الجدول والشكل الموالين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحسب طبيعة ملكيتها ونسبة كل نوع إلى المجموع العام.

### الجدول رقم (10): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها في الجزائر

#### ونسب التغير ما بين 2005-2009

السنوات	القطاع الخاص			القطاع العمومي			النشاطات الحرفية		
	العدد	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	معدل التغير من سنة لأخرى	العدد	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	معدل التغير من سنة لأخرى	العدد	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	معدل التغير من سنة لأخرى
2005	245842	% 71,71	-	874	% 0,25	-	96072	% 28,02	-
2006	269806	% 71,61	% 9,75	739	% 0,19	% - 15,45	106222	% 28,19	% 10,56
2007	293946	% 71,53	% 8,95	666	% 0,16	% - 9,88	116347	% 28,31	% 9,53
2008	392013	% 75,45	% 33,36	626	% 0,12	% - 6	126887	% 24,42	% 9,06
2009	455398	% 72,86	% 16,17	591	% 0,09	% - 5,59	169080	% 27,05	% 33,25
متوسط النسبة إلى المجموع العام	/	% 72,63	/	/	% 0,16	/	/	% 27,20	/

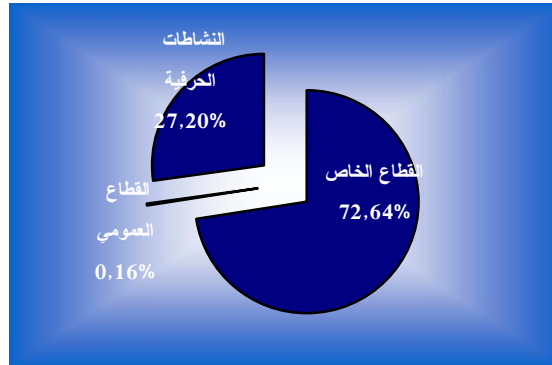
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرات المعلومات الإحصائية لسنوات من 2005 إلى 2009.



مع ملاحظة أنّ النسب المئوية محسوبة بالتقريب، ولدينا:

$$\text{معدل التغير} = \frac{\text{عدد المؤسسات في السنة } (N+1) - \text{عدد المؤسسات في السنة } N}{\text{عدد المؤسسات في السنة } N}$$

الشكل رقم (07): دائرة نسبية لمكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب طبيعة ملكيتها



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (10).

نلاحظ من خلال معطيات الجدول السابق الارتفاع المستمر في أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص من سنة لأخرى بمعدلات متقاربة نسبياً، عدا الارتفاع الكبير الذي حدث في سنة 2008، والذي يرجع إلى احتساب أصحاب المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ابتداءً من سنة 2008 عكس السنوات التي قبلها، حيث لم يتم احتسابها بسبب عدم توفر الإحصائيات المتعلقة بها (حسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية) كما يبيّن لنا الجدول كذلك سيطرة القطاع الخاص على مجمل تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعدّل يقارب 72,63 % في السنوات الخمسة المأخوذة كعينة للدراسة، في حين تأتي النشاطات الحرفية في المركز الثاني بمعدّل 27,20 %، حيث يلاحظ كذلك التطور المستمر لهذا القطاع من سنة لأخرى بنسب تتراوح ما بين 9 و 10 % سنوياً عدا الزيادة الكبيرة في سنة 2009 (أي زيادة قدرها 33,25 %) و الناتجة عن عملية مراجعة قاعدة المعلومات للنشاطات الحرفية في تلك السنة. ويأتي القطاع العمومي في المركز الأخير بنسبة 0,16 % حيث يشهد عدد المؤسسات العمومية انخفاضاً مستمراً مع مرور السنوات نتيجة لعمليات الخصخصة والاتجاه نحو الاعتماد على القطاع الخاص.

و تبين لنا الدائرة النسبية بوضوح اتّساع المساحة الممثلة للمؤسسات الخاصة؛ فإذا اعتبرنا أنّ النشاطات الحرفية بدورها تندرج ضمن القطاع الخاص، فهذا يؤكد السيطرة الكاملة لهذا القطاع في النسيج الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بينما تحتلّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية نسبة ضئيلة جداً. ويعكس ذلك جلياً سياسة الدولة التي تهدف إلى الاعتماد على القطاع

الخاص، إضافة إلى عمليات الخوصصة التي طالت الكثير من المؤسسات العمومية، وقلّصت من أعدادها، كما يمكننا أن نستنتج الوعي الذي بدأ يظهر عند أفراد المجتمع عموماً، ويبدو ذلك واضحاً في اتجاه العديد من الأفراد، وخاصة الشباب إلى إقامة مشروعاتهم الخاصة بدلاً من الاعتماد على الدولة في توفير مناصب شغل لهم.

بعد التعرف على أهم المكونات الرئيسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنشاطات الحرفية، سوف نقوم بدراسة توزيع كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والعمومية على مختلف قطاعات النشاط، للوقوف على مدى انتشار كل منها، بالإضافة إلى النشاطات الحرفية والتقليدية، التي سوف يتم الإشارة إليها كمكوّن هام لهذا القطاع.

✓ ثانياً: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية: تختلف المجالات والنشاطات التي تعمل بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عن تلك العمومية بسبب طبيعتها القانونية، مرونتها وأهدافها كذلك.

1. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاط المختلفة: ويمكن توضيحها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (11): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاط الاقتصادي

#### في الجزائر

عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية					قطاع النشاط
2009	2008	2007	2006	*2005	
185	197	224	236	-	الصناعة
63	243	253	289	-	الخدمات
219	58	62	85	-	البناء والشغل
113	113	114	113	-	الزراعة
11	15	13	16	-	المناجم والمحاجر

\*: المعطيات الخاصة بسنة 2005 غير متوفرة في هذا المجال.

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرات المعلومات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.

نلاحظ من خلال الجدول السابق قلة المجالات التي تنشط فيها المؤسسات العمومية ذات الحجم الصغير والمتوسط، وهي متمركزة في الأنشطة الإستراتيجية والحيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني، كما تبين لنا الإحصائيات التي يتضمنها هذا الجدول الانخفاض المستمر في أعداد تلك المؤسسات في مختلف القطاعات، عدا الارتفاع المسجل في عدد مؤسسات البناء والأشغال وهذا راجع إلى تجزئة

العديد من المؤسسات الكبرى في هذا المجال إضافة إلى زيادة المشاريع الحكومية في هذا القطاع. وهذا يؤكد لنا النتائج المتوصل إليها في العنصر السابق.

2. توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الاقتصادي: وهو مبين في الجدول الموالي:

الجدول رقم (12): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي

عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية										
قطاع النشاط	2005	التغير من سنة لأخرى	2006	التغير من سنة لأخرى	2007	التغير من سنة لأخرى	*2008	التغير من سنة لأخرى	*2009	التغير من سنة لأخرى
الزراعة والصيد البحري	2947	-	3186	% 8,11	3401	% 6,75	3599	% 5,82	3642	% 1,19
المياه والطاقة	64	-	74	% 15,62	84	% 13,51	94	% 11,90	102	% 8,51
المحروقات	522	-	531	% 1,72	544	% 2,45	551	% 1,29	563	% 2,18
خدمات الأشغال البترولية	164	-	188	% 14,63	215	% 14,63	231	% 7,44	243	% 5,19
المناجم والمحاجر	600	-	657	% 9,5	722	% 9,89	784	% 8,59	867	% 10,59
الحديد والصلب	7516	-	7906	% 5,19	8353	% 5,65	8794	% 5,28	9174	% 4,32
مواد البناء	6138	-	6369	% 3,76	6748	% 5,95	7154	% 6,02	7498	% 4,81
البناء والأشغال العمومية	80716	-	90702	% 12,37	100250	% 10,53	111978	% 11,70	122238	% 9,16
كيمياة - مطاط - بلاستيك	1850	-	1967	% 6,32	2084	% 5,95	2205	% 5,81	2312	% 4,85
الصناعة الغذائية	14474	-	15270	% 5,50	16109	% 5,49	17045	% 5,81	17679	% 3,72
صناعة النسيج	3881	-	4019	% 3,56	4152	% 3,31	4291	% 3,35	4316	% 0,58
صناعة الجلد	1523	-	1558	% 2,30	1628	% 4,49	1667	% 2,39	1650	% -1,02
صناعة الخشب والفلين والورق	9612	-	10300	% 7,16	11059	% 7,37	11848	% 7,13	12530	% 5,76
صناعة مختلفة	3191	-	3297	% 3,32	3446	% 4,52	3564	% 3,42	3644	% 2,24
النقل والمواصلات	22119	-	24252	% 9,64	26487	% 9,22	28885	% 9,05	30871	% 6,87
التجارة	42183	-	46461	% 10,14	50764	% 9,26	55551	% 9,43	60138	% 8,26
الفندقة والإطعام	15099	-	16230	% 7,49	17178	% 5,84	18265	% 6,33	19282	% 5,57
خدمات للمؤسسات	12143	-	14134	% 16,40	16310	% 15,39	18473	% 13,26	20908	% 13,18
خدمات للعائلات	18148	-	19438	% 7,11	20829	% 7,16	22529	% 8,16	24108	% 7,01
مؤسسات مالية	779	-	853	% 9,5	934	% 9,50	1009	% 8,03	1105	% 9,51
أعمال عقارية	657	-	755	% 14,92	816	% 8,09	916	% 12,25	959	% 4,69
خدمات للمرافق العامة	1516	-	1659	% 9,43	1833	% 10,49	1954	% 6,60	2073	% 6,09
المجموع	225449	-	245842	-	269806	-	293946	-	321387	-

\*: إحصائيات 2008 و 2009 تخصّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دون احتساب أصحاب المهن الحرة، حتى يكون هناك انسجام مع باقي السنوات (حسب النشرات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.

نلاحظ من خلال الجدول السابق التزايد المستمر في أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي بدون استثناء نتيجة للسياسة المتبعة من طرف الدولة والتي تسعى إلى تحقيق تنمية شاملة وكاملة لجميع القطاعات، كما أنّ الترابط الذي تتميز به مختلف النشاطات يجعل أنّ نمو قطاع معين يجرّ معه قطاعات اقتصادية أخرى، ومع ذلك، نلاحظ تركّز

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في قطاعات معينة تمثل الجزء الأكبر من نسيج تلك المؤسسات، ونخصّ بالذكر قطاعات البناء والأشغال العمومية، الخدمات بأنواعها، الصناعات الصغيرة والمتوسطة والفلاحة والصيد البحري.

فلو أخذنا على سبيل المثال معطيات سنة 2009 نلاحظ أنّ قطاع البناء والأشغال العمومية كان يضمّ 122238 مؤسسة بما يُمثّل 35,34% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، كما أنّ قطاع الخدمات عموماً والذي يضم على التوالي: النقل والمواصلات، التجارة، الفنادق والإطعام، الخدمات للمؤسسات وللعائلات، المؤسسات المالية، الأعمال العقارية وكذا خدمات للمرافق العامة يضمّ 159444 مؤسسة، أي 46,10% من مجموع المؤسسات الخاصة سنة 2009، وهي نسبة معتبرة وتشير إلى أهمية هذا القطاع وإقبال المستثمرين الخواص على الاستثمار فيه. أمّا قطاع الصناعة فيشمل 59670 مؤسسة بما يمثّل 17,25% من المجموع، أمّا قطاع الفلاحة والصيد البحري فيشمل 3642 مؤسسة أي 1,05% من مجموع المؤسسات.<sup>(1)</sup> وتبدو الأرقام السابقة منطقية بالنظر إلى طبيعة الاقتصاد الجزائري والمشاريع الكبرى التي تنجزها الدولة حالياً، حيث يُمثّل قطاع البناء والأشغال العمومية الصدارة، ونتيجة لذلك يقوم بجرّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تعمل في هذا المجال للنمو والتطور وزيادة أعدادها، كما أنّ قطاع الخدمات يمثّل بدوره مجالاً خصباً للاستثمار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنظر إلى الطلب الكبير على تلك الخدمات. كما أنّ قطاع الصناعة الصغيرة والمتوسطة يعتبر من أهم ركائز الاقتصاد الجزائري حالياً وخاصة في مجال الصناعات الغذائية ومواد البناء التي تتميز بالإقبال الكبير والمتزايد عليها حيث تمثّل نواة التنمية ودعم المؤسسات الكبرى، ولهذا تولي الدولة اهتماماً كبيراً لهذا القطاع بسبب إمكانيات نموّه الكبيرة وتوفيره لمناصب شغل عديدة.

✓ ثالثاً: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة جغرافياً: ويمكن توضيح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عبر ولايات الوطن المختلفة من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009 (بتصرّف الطالب).

الجدول رقم (13): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عبر ولايات الوطن

عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال السنوات					الولايات
2009	2008	2007	2006	2005	
2925	2731	2554	2366	2076	أدرار
8888	8160	7704	7316	6882	الشلف
3394	3062	2738	2530	2294	الأغواط
3627	3250	2853	2610	2321	أم البواقي
8432	7537	6659	5912	5033	باتنة
15517	14009	12588	11312	10167	بجاية
4499	3987	3561	3233	2937	بسكرة
4480	4169	3896	3682	3462	بشار
11250	10240	9349	8511	7838	البلدية
6674	5868	5254	4683	4076	البويرة
1934	1820	1660	1452	1281	تمنراست
5229	4909	4555	4264	3911	تبسة
6951	6221	5609	5033	4509	تلمسان
5350	5013	4685	4286	3978	تيارت
19785	17840	16045	14434	13170	تنزي وزو
41006	38096	35296	32872	30257	الجزائر
5242	4793	4386	4080	3715	الجلفة
6721	6193	5660	5123	4694	جيجل
14960	13555	12289	11088	9968	سطيف
2745	3282	3042	2847	2648	سعيدة
7919	7199	6410	5754	5217	سكيكدة
5773	5259	4779	4427	3988	سيدي بلعباس
8933	8299	7766	7233	6660	غاية
4065	3657	3304	2990	2651	قالمة
11049	10243	9291	8439	7499	قسنطينة
5357	4822	4279	3824	3354	المدية
5517	5032	4666	4233	3769	مستغانم
7005	6411	5922	5500	5065	المسيلة
5839	5593	5352	5151	4933	معسكر
5487	4879	4350	3931	3433	ورقلة
16204	19643	18363	17255	16227	وهران
1835	1685	1527	1416	1307	البيض
1144	998	884	794	697	إليزي
7107	6448	5745	5130	4494	برج بوعريرج
12006	10897	10000	9090	8258	بومرداس
3241	2983	2789	2618	2433	الطارف
1055	968	876	827	791	تندوف
2399	2178	2048	1937	1826	تسمسيت
3976	3511	3105	2830	2602	الوادي
4448	4135	3810	3528	3200	خنشلة
3936	3691	3359	3138	2897	سوق أهراس
13093	11526	10243	9149	8111	تيزازة
5996	5420	4952	4432	3994	ميلة
5676	5317	4945	4660	4372	عين الدقل
2019	1877	1913	1937	1792	النعامة
3924	3627	3343	3078	2861	عين تموشنت
6066	5425	4926	4597	4229	غرداية
5224	4929	4616	4274	3965	غليزان
345902	321387	293946	269806	245842	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، النشريات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.

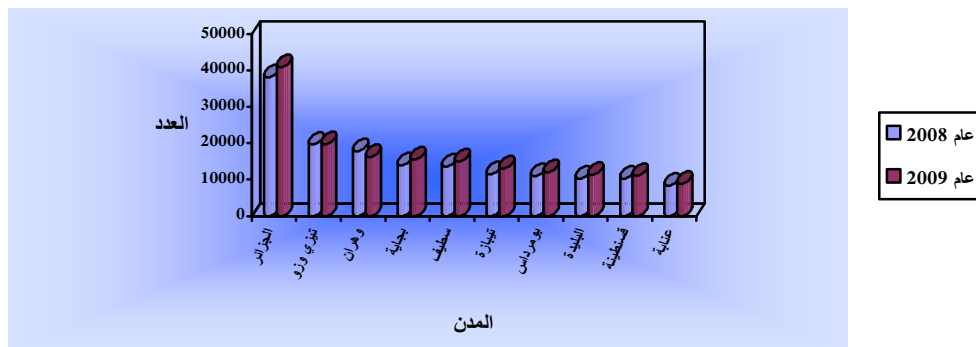
من خلال الجدول السابق نلاحظ أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة منتشرة عبر كافة التراب الوطني فلا تخلو أية ولاية من هذا النوع من المؤسسات، وهذا دليل على شموليتها وأهميتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة. كما يمكن ملاحظة أنّ الانتشار الجغرافي الذي تتميز به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير متوازن، فنجد أنّ أغلبية تلك المؤسسات تتمركز في الولايات والمناطق العمرانية الكبرى، وعلى رأسها الجزائر العاصمة. ويمكن أن نوضح توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات العشرة الأولى من حيث انتشارها، ونسب تطوّر عددها، بأخذ سنتي 2008 و 2009 كمثال وكعيّنة، من خلال الجدول والشكل المواليين:

الجدول رقم (14): تطوّر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في العشر ولايات الأولى

الترتيب	الولايات	عدد المؤسسات عام 2008	عدد المؤسسات عام 2009	نسبة التطوّر %
1	الجزائر	38096	41006	7,64
2	تيزي وزو	19643	19785	0,72
3	وهران	17840	16204	- 9,17 *
4	بجاية	14009	15517	10,76
5	سطيف	13555	14960	10,37
6	تبيازة	11526	13093	13,60
7	بومرداس	10897	12006	10,18
8	البلدية	10243	11250	9,83
9	قسنطينة	10240	11049	7,90
10	عنابة	8299	8933	7,64
-	المجموع	154348	163803	-

\*: يعود إلى مراجعة بطاقة صندوق الضمان الاجتماعي.

الشكل رقم (08): أعمدة تكرارية لتطوّر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الولايات العشر الأولى في الفترة 2008-2009



المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009.

$$\text{مع العلم أنّ: نسبة التطوّر} = \frac{\text{عدد المؤسسات لعام 2009} - \text{عدد المؤسسات لعام 2008}}{\text{عدد المؤسسات لعام 2008}} \times 100.$$

يؤكد لنا الجدول رقم 14 النتيجة السابقة، بأنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متركزة أساسا في المدن والمناطق العمرانية الكبرى، حيث تحتل الجزائر العاصمة المركز الأول بعدد مؤسسات يصل إلى 38096 سنة 2008 و 41006 مؤسسة عام 2009، ثم تأتي ولاية تيزي وزو في المركز الثاني، وهكذا إلى آخر ولاية. كما أنّ نسب التطور كلها موجبة، عدا الخاصة بولاية وهران، وهذا دليل على النمو المضطرد والسريع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك الولايات وترجع هذه النتائج والإحصائيات، بالدرجة الأولى، إلى الكثافة السكانية الكبيرة في تلك النواحي، كونها تمثل تجمعات عمرانية كبيرة، كما أنّ هذه الولايات تتوفر على حوافز استثمارية أكثر تشجيعاً من باقي الولايات، وانتشار الهيئات الداعمة لهذا القطاع.

وبيّن لنا الشكل رقم 8 بوضوح نصيب كل ولاية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترتيبها، حيث تحتل الجزائر العاصمة المركز الأول، تليها تيزي وزو، ثم وهران، وإلى غاية المركز العاشر الذي تحتله عنابة، كما يتّضح لنا كذلك النمو المستمر في أعداد تلك المؤسسات في هذه الولايات عدا في ولاية وهران نتيجة لمراجعة ملفات صندوق الضمان الاجتماعي والتي تستخدم كمرجع لإحصائيات المؤسسات، وتدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه الولايات الرائدة مساعي التنمية وتقليص البطالة.

بالإضافة إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اتّجهت الدولة للاهتمام أكثر بقطاع الصناعات التقليدية والحرف عموما لما يوفره هذا القطاع من فرص للقضاء على البطالة و المساعدة على التنمية، ومن هنا سوف نقوم بإلقاء نظرة مختصرة حول هذا القطاع الجدير بالاهتمام.

✓ رابعاً: قطاع الصناعة التقليدية في الجزائر: يُعتبر قطاع الحرف والصناعة التقليدية النواة القاعدية لظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالكثير من هذه الأخيرة بدأت في شكل حرف بسيطة وصناعات تقليدية، كما أنّ النشاطات الحرفية عموما تساهم في مدّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة بالكثير من وسائل عملها، لهذا أولت الحكومة اهتماما بهذا القطاع لما يوفره من فرص. كما تجدر الإشارة إلى أنّ قطاع الحرف والصناعات التقليدية يتميز بحركية كبيرة ونمو مستمر في مختلف النشاطات المشكّلة له، والتي يمكن تقسيمها إلى: صناعات تقليدية لإنتاج المواد، صناعات تقليدية لإنتاج الخدمات وصناعات فنية. ويظهر الجدول الموالي أعداد النشاطات الحرفية بحسب طبيعة النشاط الممارس خلال الفترة 2005-2009:

الجدول رقم (15): توزيع الحرفيين حسب نوعية النشاطات الحرفية وينسب نشاط إلى مجمل النشاطات خلال المدة 2005-2009

عدد الحرفيين خلال السنوات										
2009		2008		2007		2006		2005		طبيعة النشاط
النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	
26,97%	45608	44,29%	56196	46,53%	54139	49,27%	52336	52,19%	50139	الصناعة التقليدية لإنتاج المواد
57,72%	97600	39,56%	50197	38,08%	44308	36,24%	38500	33,90%	32574	الصناعة التقليدية لإنتاج الخدمات
15,30%	25872	16,15%	20494	15,38%	17900	14,48%	15386	13,90%	13359	الصناعة التقليدية الفنية
100%	169080	100%	126887	100%	116347	100%	106222	100%	96072	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشریات المعلومات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.

مع العلم أن:

$$\text{النسبة إلى المجموع العام} = \frac{\text{عدد المؤسسات في كل نشاط في السنة } N}{\text{عدد المؤسسات الإجمالي لكل النشاطات في السنة } N} \times 100.$$

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن الصناعات التقليدية المنتجة لسلع مادية احتلت الصدارة في الصناعات الحرفية عموما في سنوات 2005، 2006، 2007، 2008 بحيث كانت تمثل نصف تلك الصناعات، ثم تأتي الصناعات التقليدية لإنتاج الخدمات في المركز الثاني، ثم الصناعات الفنية في المرتبة الثالثة. ويمكن ملاحظة أن النسبة التي يمثلها قطاع الحرف المخصصة لإنتاج المواد تميل إلى التناقص، فبعد أن كانت تمثل 52,19% في سنة 2005 انخفضت إلى 44,29% سنة 2008، في مقابل ذلك تميل نسبة الصناعات التقليدية الموجهة لإنتاج الخدمات إلى التزايد، حيث كانت تمثل 39,56% سنة 2008 بعدما كانت تمثل 33,90% سنة 2005، ونفس الملاحظة يمكن ذكرها بالنسبة للصناعات الفنية التي كانت تنمو بدورها، ولكن بنسب ضئيلة. ولكن ابتداء من سنة 2009 أصبحت الصناعات التقليدية المخصصة لإنتاج الخدمات تحتل الريادة بنسبة تقدر بـ 57,72%، بينما صناعات المواد تمثل 26,97%، ثم تأتي الصناعات الفنية بنسبة 15,30%. وتعكس هذه الأرقام والنسب الاهتمام المتزايد بالحرف الموجهة لإنتاج الخدمات، حيث تمثل مجالات خصبة للاستثمار بسبب الطلب المتزايد والاهتمام الكبير. ولهذا زاد عدد تلك الصناعات بشكل كبير سنة 2009 كما أن الصناعات الفنية شهدت نمواً كذلك، وهذا بالتزامن مع الاهتمام المتزايد بقطاعات الثقافة والسياحة، حيث أدى ذلك



إلى تزايد أعداد الحرفيين الذين يهتمون بإنتاج قطع فنية لدعم تلك القطاعات، مما عزز موقعها في الاقتصاد الوطني عموماً.

نستنتج من خلال ما سبق التعرّض له في المطلب الأول من هذا المبحث أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات الحرفية باتت تحتلّ مكانة هامة في النسيج الاقتصادي لكلّ نواحي الجزائر وفي مختلف القطاعات، وهذا ما يؤهلها للعب دور هام وحاسم في تنمية الاقتصاد الوطني من كلّ جوانبه، وهذا ما يجعل من عملية الاهتمام بحل مشاكل تلك المؤسسات وتوفير المناخ الملائم لها أمر على درجة كبيرة من الأهمية.

### المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكلها في الاقتصاد الجزائري

كما سبق التنويه عنه سلفاً، فإنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تحتلّ مكاناً هاماً في مكوّنات الاقتصاد الوطني، ونتيجة لذلك صارت من أهم دعائم تقوية هذا الاقتصاد من كلّ جوانبه، إلّا أنّها لازالت تواجه العديد من المشاكل والعقبات التي تحدّ من نموّها وتطورّها، والتي دأبت الدولة باستمرار على محاولة التقليل منها وتجاوزها.

#### الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في الاقتصاد الوطني

استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا الصناعات الحرفية (التقليدية) أن تساهم في ترقية الاقتصاد الوطني من خلال توفير مناصب الشغل، تحقيق إيرادات كبيرة، زيادة مستوى القيمة المضافة على المستوى الوطني، بالإضافة إلى ترقية قطاع التجارة الخارجية والزيادة في الصادرات خاصّة.

✓ أولاً: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في توفير مناصب الشغل: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التقليل من حدّة البطالة من خلال قدرتها الكبيرة على خلق مناصب شغل كثيرة بسبب انتشارها الواسع على كافّة التراب الوطني وشموليتها لكافة قطاعات النشاط، وكذا سرعة نموّها واتّساعها مقارنةً بالمؤسسات الكبيرة، ويمكننا أن نبيّن مناصب الشغل الموفّرة من قبل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية من خلال الجدول الموالي:

**الجدول رقم (16): عدد مناصب الشغل المصرّح بها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2005-2009**

عدد مناصب الشغل المصرّح بها في السنوات										طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الحرفية
2009		2008		2007		2006		2005			
النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد		
% 51,68	908046	% 54,61	841060	% 56,89	771037	% 56,53	708136	% 55,53	642987	الأجراء	
% 25,92	455398	% 25,45	392013	% 21,69	293946	% 21,54	269806	% 21,23	245842	أصحاب المؤسسات	
% 2,94	51635	% 3,43	52786	% 4,22	57146	% 4,92	61661	% 6,59	76283	المؤسسات العمومية	
% 19,46	341885	% 16,51	254350	% 17,21	233270	% 17,01	213044	% 16,65	192744	نشاطات الصناعة التقليدية	
% 100	1756964	% 100	1540209	% 100	1355399	% 100	1252647	% 100	1157856	المجموع	

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشریات المعلومات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009. مع العلم أن:

$$\text{النسبة إلى المجموع العام} = \frac{\text{عدد مناصب الشغل للفترة في السنة } N}{\text{العدد الإجمالي لمناصب الشغل في السنة } N} \times 100$$

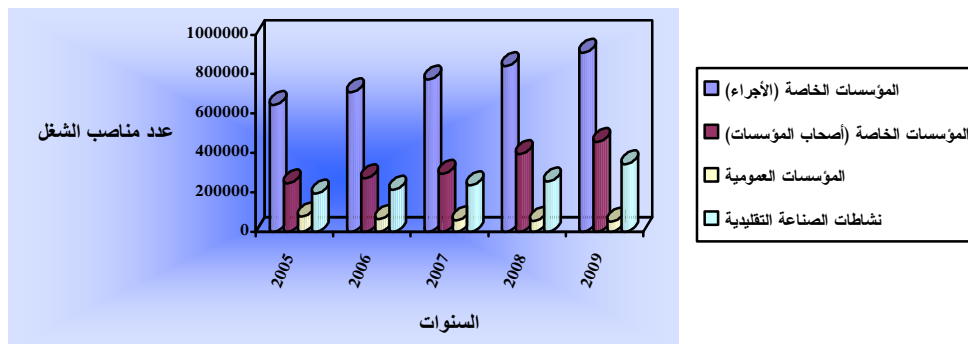
نلاحظ من خلال الجدول السابق العدد الهائل لمناصب الشغل التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنشاطات الحرفية، والتي بلغت سنة 2009: 1756964 منصب شغل. وتحتل المؤسسات الخاصة المركز الأول في توفير مناصب الشغل فقد وصلت هذه النسبة إلى 77,6 % سنة 2009 (باحتماب الأجراء وأصحاب تلك المؤسسات) وهذا دليل على الدور الكبير الذي يلعبه القطاع الخاص في هذا المجال، وتأتي النشاطات الحرفية والتقليدية في المرتبة الثانية بنسبة بلغت 19,46 % في سنة 2009، أما المؤسسات العمومية الصغيرة والمتوسطة العمومية فلم تساهم في سنة 2009 إلا بـ 2,94 % من العمالة الإجمالية، وهذا بسبب الانسحاب التدريجي للدولة من النشاط الاقتصادي عموماً وبقائه محصوراً في امتلاكها للمؤسسات الكبرى وذات البعد الإستراتيجي في الاقتصاد.

كما يمكن أن نستنتج كذلك أنّ عدد مناصب الشغل الموفرة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تغيّر وتطور مستمر من سنة لأخرى، حيث يمكن توضيح ذلك من خلال الجدول رقم 17، والشكل رقم 9:

الجدول رقم (17): معدلات تطوّر مناصب الشغل حسب طبيعة المؤسسة خلال الفترة 2005-2009

نسب التطوّر خلال السنوات					طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2009	2008	2007	2006	2005	
% 7,96	% 9,08	% 8,88	% 10,13	-	المؤسسات الخاصة (الأجراء)
% 16,17	% 33,36	% 8,95	% 9,75	-	المؤسسات الخاصة (أصحاب المؤسسات)
% - 2,18	% - 7,63	% - 7,32	% - 19,17	-	المؤسسات العمومية
% 34,41	% 9,04	% 9,49	% 10,53	-	نشاطات الصناعة التقليدية
% 14,07	% 13,64	% 8,20	% 8,19	-	المجموع

الشكل رقم (09): مدرّج تكراري يمثّل تطوّر عدد مناصب الشغل المصرّح بها



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (16). مع العلم أنّ:

$$\text{نسبة التطور} = \frac{\text{عدد مناصب الشغل للسنة } (N+1) - \text{عدد مناصب الشغل للسنة } N}{\text{عدد مناصب الشغل للسنة } N} \times 100$$

يبين لنا الجدول السابق بوضوح التطوّر المستمر في عدد مناصب الشغل التي يوفرها القطاع الخاص سواء من حيث عدد الأجراء أو من حيث عدد أصحاب تلك المؤسسات، وهذا ما يعكس التطوّر والنمو المستمرين الذين يعرفهما قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة. بينما نلاحظ الانخفاض المستمر في أعداد الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية نتيجة للانخفاض المتواصل في أعدادها، والخصوصية التي مسّت العديد منها، أمّا النشاطات الحرفية فتسجّل بدورها زيادة مستمرة في أعداد المشتغلين فيها، حيث وصلت نسبة زيادتها إلى 34,41% سنة 2009 بسبب تزايد أعداد الحرفيين وانتشارهم الواسع.

وتتضح النتيجة السابقة أكثر من خلال الشكل السابق الذي يُظهر بوضوح أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أجراء وأصحاب مؤسسات) توفّر أكبر عدد من مناصب الشغل، التي عرفت تطوّرًا مستمرًا خلال الفترة 2005-2007 بنسبة تفوق 9%، في حين تعدّت النسبة سنة 2008 بالنسبة لأصحاب المؤسسات 30% نظراً لإدماج أصحاب المؤسسات للمهن الحرة، وواصلت التطوّر سنة 2009، حيث بلغت 16,17% لأصحاب المؤسسات و 7,96% للأجراء. كما شهد قطاع الصناعة التقليدية تطوّرًا ملحوظًا في مناصب الشغل خلال الفترة 2005-2009 ما مكّن من تحقيق

معدلات تطوّر جيّدة وصلت إلى 14,07 % سنة 2009. أمّا قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، فهو في تراجع مستمر بالنسبة لمناصب الشغل التي يوفّرها، حيث شهدت سنة 2006 أكبر نسبة للتراجع أي بـ 19,17 % ثمّ وصلت التراجع بنسب تفوق 7 %، أمّا سنة 2009 فقد بلغت النسبة 2,18 %. والأعمدة التكرارية السابقة تبيّن الأهمية النسبيّة لمناصب الشغل الموفّرة من مختلف مكوتات هذا القطاع وتطوّرهما خلال الفترة 2005-2009.

✓ ثانياً: المساهمة في الناتج الداخلي الخام: تهدف الجزائر إلى زيادة نصيب مختلف القطاعات الاقتصادية خارج المحروقات في تشكيل الناتج الداخلي الخام، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أنواعها الركيزة الأساسية للنشاط الاقتصادي خارج قطاع المحروقات. ولهذا فهي تساهم بشكل كبير وفعال في زيادة الناتج الداخلي الخام خارج هذا القطاع، والذي لا يزال يعتبر أهم قطاع على الإطلاق في تكوين الناتج الداخلي في الاقتصاد الوطني. ويمكن توضيح تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات خلال الفترة 2005-2008 من خلال الجدول والشكل المواليين:

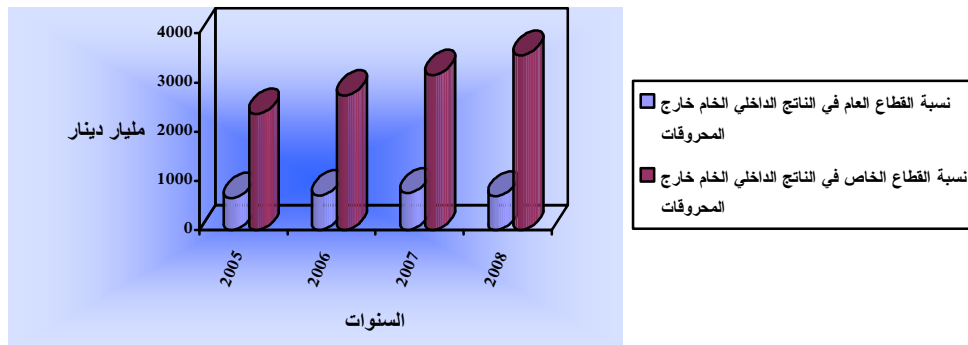
**الجدول رقم (18): تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2008-2005**

الوحدة: مليار دينار جزائري

2008		2007		2006		2005		طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	
% 16,20	686,59	% 19,20	749,86	% 20,44	704,05	% 21,59	651,0	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام
% 83,80	3551,33	% 80,80	3153,77	% 79,56	2740,06	% 78,41	2364,5	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام
% 100	4237,92	% 100	3903,63	% 100	3444,11	% 100	3015,5	المجموع

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009، ص 54.

**الشكل رقم (10): تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات عن طريق الأعمدة التكرارية**



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (18).

من خلال الجدول السابق نلاحظ أنّ قيمة مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في تشكيل الناتج الوطني الخام خارج المحروقات في تزايد مستمر من سنة لأخرى حيث بلغت 3551,33 مليار دينار سنة 2008. أمّا القطاع العام، وبعد أن كانت قيمة مساهمته في ارتفاع مستمر بين سنوات 2005-2007 انخفضت إلى 686,59 مليار دينار بعد أن كانت تتمثل 749,86 مليار سنة 2007. كما يبيّن لنا الجدول كذلك أنّ القطاع الخاص يمثّل النسبة الكبرى من تشكيل الناتج الداخلي الخام، خارج المحروقات، حيث هي في زيادة مستمرة من سنة 2005 إلى 2009 فبلغت 83,80 % في هذه السنة، وهذا ما يؤكّد مرّة أخرى سيطرة القطاع الخاص في مجال الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يبين الشكل رقم 10 بوضوح النتائج المتوصل إليها سابقا، حيث نلاحظ أنّ القطاع الخاص يمثّل ويساهم بالنسبة الأكبر في تشكيل الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات، كما أنّ تلك المساهمة في تطوّر ونمو مستمرين، بينما تظهر لنا مساهمة القطاع العام بنسبة قليلة لم تصل إلى الربع في أحسن السنوات، كما أنّ النسبة التي يمثّلها نصيب القطاع العام إلى المجموع العام في تناقص مستمر بالإضافة إلى الانخفاض الذي سجّله القطاع العام في قيمة مساهمته سنة 2008.

✓ ثالثاً: المساهمة في خلق القيمة المضافة: تعتبر عملية خلق القيمة المضافة من أهم المؤشرات على قوّة أي اقتصاد في العالم، حيث تُظهر قدرة ذلك الاقتصاد الإنتاجية والإبداعية كذلك، ولاشك أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تلعب دوراً كبيراً في هذه العملية، ويمكن توضيح مساهمتها في خلق القيمة المضافة من خلال الجدول الموالي، والذي يوضّح نصيب تلك المؤسسات في خلق القيمة المضافة في أهم القطاعات الاقتصادية المكوّنة لها.

## الجدول رقم (19): تطوّر القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أهم القطاعات

الوحدة: مليار دينار جزائري

قطاعات النشاط	الطابع القانوني	2005		2006		2007		2008	
		النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة
الزراعة	خاص	% 99,84	578,79	% 99,84	638,63	% 99,55	701,03	% 99,50	708,17
	عام	% 0,16	0,93	% 0,16	1,00	% 0,45	3,16	% 0,50	3,58
	المجموع	% 100	579,72	% 100	639,63	% 100	704,19	% 100	711,75
البناء والأشغال العمومية	خاص	% 79,81	403,37	% 79,72	486,37	% 80,94	593,09	% 86,67	754,02
	عام	% 20,19	102,05	% 20,27	123,69	% 19,05	139,62	% 13,33	115,97
	المجموع	% 100	505,42	% 100	610,07	% 100	732,71	% 100	869,99
النقل والمواصلات	خاص	% 69,86	417,59	% 75,39	576,941	% 79,19	657,35	% 79,99	699,04
	عام	% 30,14	180,19	% 24,61	188,291	% 20,80	172,72	% 20,01	174,82
	المجموع	% 100	597,78	% 100	765,23	% 100	830,07	% 100	873,86
خدمات المؤسسات	خاص	% 79,77	45,65	% 80,69	50,32	% 78,92	56,60	% 74,05	62,23
	عام	% 20,23	11,58	% 19,31	12,04	% 21,07	15,11	% 25,95	21,81
	المجموع	% 100	57,23	% 100	62,36	% 100	71,71	% 100	84,04
الفندقة والإطعام	خاص	% 87,45	60,88	% 87,24	65,30	% 88,07	71,12	% 88,70	80,87
	عام	% 12,55	8,74	% 12,76	9,55	% 11,92	9,63	% 11,30	10,30
	المجموع	% 100	69,62	% 100	74,85	% 100	80,75	% 100	91,18
الصناعة الغذائية	خاص	% 80,48	101,79	% 82,18	110,86	% 84,12	127,98	% 84,69	136,95
	عام	% 19,52	24,69	% 17,82	24,04	% 15,87	24,14	% 15,31	24,76
	المجموع	% 100	126,48	% 100	134,9	% 100	152,13	% 100	161,71
صناعة الجلد	خاص	% 84,93	2,31	% 86,67	2,21	% 87,39	2,08	% 87,08	2,23
	عام	% 15,07	0,41	% 13,33	0,34	% 12,6	0,30	% 12,92	0,33
	المجموع	% 100	2,72	% 100	2,55	% 100	2,38	% 100	2,56
التجارة	خاص	% 94,17	629,18	% 94,02	675,05	% 93,25	776,82	% 93,18	919,55
	عام	% 5,83	38,95	% 5,98	42,91	% 6,74	56,18	% 6,82	67,33
	المجموع	% 100	668,13	% 100	717,96	% 100	833,0	% 100	986,88

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009، ص 55.

يبين لنا الجدول رقم (19) سيطرة القطاع الخاص فيما يخص خلق القيمة المضافة في كلّ النشاطات الرئيسية التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لكنّ تلك السيطرة تختلف من قطاع لآخر حيث تبلغ أقصاها في قطاع الزراعة بنسبة تفوق 99% في كلّ سنوات الدّراسة (2005-2009) ويُسيطر القطاع الخاص كذلك سيطرةً كبيرةً بنسبة تفوق 80% في كلّ السنوات في قطاعات التجارة وصناعة الجلد والصناعة الغذائية والفندقة والإطعام. أمّا قطاعات البناء والأشغال العمومية، خدمات المؤسسات والنقل والمواصلات، فنسبة القطاع الخاص لا تصل إلى 80%، إلّا أنّها تبقى الأكثر مساهمةً فيها.

✓ رابعاً: المساهمة في زيادة الصادرات: تبقى صادرات المحروقات تمثّل أهم الصادرات الجزائرية للخارج بنسبة تفوق 97% من القيمة الإجمالية للصادرات، حيث تبقى الصادرات خارج المحروقات

ضئيلة جداً لا تتعدى 3% من القيمة الإجمالية للصادرات في أحسن الأحوال. ويُعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهم قطاع مصدر للمنتجات خارج المحروقات. حيث تعول عليه الدولة كثيراً في برامجها التنموية التي تهدف إلى زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات. ويبيّن لنا الجدول الموالي قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في أهم المنتجات والنشاطات الاقتصادية خلال سنتي 2008-2009 كعيّنة للدراسة.

الجدول رقم (20): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال عاميّ 2008 و 2009

2009		2008		المنتجات
النسبة المئوية	القيمة	النسبة المئوية	القيمة	
26,24%	274,75	24,30%	470,62	الزيوت والمواد الأخرى الآتية من تقطير الزفت
14,08%	147,43	14,83%	287,17	النشادر المنزوعة الماء
7,74%	81,05	9,71%	188,02	بقايا وفضلات حديد الزهر
7,25%	75,88	6,98%	135,14	فوسفات الكالسيوم
4,06%	42,49	2,34%	45,33	الهيدروجين والغاز النادر
2,99%	31,31	2,75%	53,35	الزنك على شكل خام
2,53%	26,54	0,81%	17,76	الذهب
2,14%	22,38	1,47%	28,54	المياه المعدنية والغازية
1,96%	20,51	0,65%	12,54	العجائن الغذائية
1,63%	17,10	1,16%	22,55	الكحول غير الحلقية
1,55%	16,21	2,56%	49,54	الأسمنت الهيدروليكي
72,17%	755,65	67,56%	1310,56	المجموع الجزئي
100%	1047	100%	1937	المجموع

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009، ص 52.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أنّ معظم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات هي من مشتقات المواد الأولية والمعدنية. أمّا المواد المصنّعة فهي قليلة جداً كالعجائن الغذائية والأسمنت، وهذا راجع إلى طبيعة النسيج الصناعي الجزائري الذي يرتبط أساساً بقطاعات تحويل المواد الأولية والطاقوية، أمّا قطاع الصناعة المنتجة لسلع وخدمات ذات الاستهلاك الواسع فهو في طور التشكّل كالصناعات الغذائية التي يُعول عليها كثيراً في قيادة عملية التصنيع عموماً في الجزائر. كما يمكن ملاحظة ضعف قيمة الصادرات خارج المحروقات والتي تُقدّر بملايين الدولارات، عكس صادرات النفط والغاز والتي تُقدّر بالملايير.

وبالإضافة إلى المساهمة المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في التصدير فهي تساهم بطريقة غير مباشرة في التصدير كذلك، عن طريق سد جزء من حاجات الطلب المحلي،

وبالتالي إتاحة فرصة أكبر لتصدير إنتاج المؤسسات الكبيرة المتواجدة في الجزائر.<sup>(1)</sup> كما تتوفر المؤسسات الصغيرة في الجزائر على عدة عوامل تزيد من إمكانية زيادة وتوسيع صادراتها: منها:<sup>(2)</sup>

- منتجات المؤسسات الصغيرة غالباً ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي مما يكسبها قبولاً ورواجاً في الأسواق الخارجية؛

- اعتماد الصناعات الصغيرة على فنون إنتاجية كثيفة العمل يساعد في إنقاص تكلفة الوحدة المنتجة، وبالتالي اكتساب ميزة تنافسية في أسواق التصدير؛

- تمتع المؤسسات الصغيرة بقدر أكبر من المرونة عن المشروعات الكبيرة في التحول من خط إنتاج لآخر ومن سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبياً على المدى القصير.

على الرغم من الدور الاقتصادي الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمكانة الكبيرة التي أصبحت تحتلها في النسيج الاقتصادي، إلا أن العديد من المشاكل والعقبات تعترض طريق نموها وتطورها، ولهذا وجب دراسة مختلف تلك المشاكل وتحليلها لمحاولة إيجاد حلول لها حتى يتسنى لتلك المؤسسات أداء دورها كاملاً في عملية التنمية المستدامة.

#### الفرع الثاني: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يُعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من عدة مشاكل وصعوبات على عدة مستويات، مما يجعل منه قطاعاً هشاً، بحيث قد تؤدي تلك العقبات إلى زوال العديد من المؤسسات الصغيرة وخاصة تلك التي هي في طور الإنشاء. وتتمثل أهم المشاكل التي تتعرض لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي.

✓ أولاً: الصعوبات المتعلقة بالعمارة: يُعدّ مشكل الحصول على العمارة اللازم لإقامة المشروع الاستثماري أول العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وأهمها. ويرجع هذا إلى حالة عدم الاستقرار وعدم تنظيم آليات الحصول على العمارة الصناعي وكذلك الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية.

وبالإضافة إلى ذلك، هناك مشاكل أخرى كثيرة، منها:<sup>(3)</sup>

- طول مدة منح الأراضي المخصصة للاستثمار؛

- الرّفص غير المبرر أحياناً للطلبات؛

- إعادة النظر حتى في عمليات توزيع قانونية؛

<sup>1</sup> د. عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد رقم 18، مارس 2010، ص 54.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، ص 55.

<sup>3</sup> سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد رقم 11، ماي 2007، ص 189.



- مشكلة عقود الملكية التي لا تزال قائمة في كثير من جهات الوطن. كما أنّ معظم المؤسسات التي استفادت من الأراضي، التي أقامت عليها نشاطها الإنتاجي لا تملك عقد الحيازة، وهي وثيقة ضرورية تشترطها مختلف الإدارات الأخرى كالبنوك والضرائب والجمارك ومصالح التأهيل للاستفادة من بعض الامتيازات والخصومات، ورغم قيام السلطات العمومية بالتكفل بحل المشكلة من خلال تشريع وإصدار قوانين خاصة بعقود الملكية، إلا أنّ حساسية المشكلة جعلت عملية المعالجة بطيئة وصعبة، ولا تزال تراوح مكانها.<sup>(1)</sup>

ومن الأسباب التي تجعل من مشكل العقار قائماً، ولم يتم القضاء عليه، ما يلي:<sup>(2)</sup>

- الأراضي عموماً لا تتبع جهة إدارية واحدة، فبالإضافة إلى أنّ الأرض نفسها أنواع، فهناك أراضي خاصة وأراضي بلدية وأراضي دومين، ... الخ، ومن ثمّ فإنّ مسألة الأراضي تخضع أحياناً لأكثر من وزارة؛

- نقص وغياب أحياناً الإطار القانوني والتنظيمي، الذي يحدّد طرق وكيفيات وآجال وشروط التنازل عن الأراضي، وموضوع استخدامها ومتابعة ذلك لاحقاً؛

- غياب سياسة واضحة خاصة بالمناطق الصناعية، ممّا جعلها تتحرف عن غرضها الأساسي وتدخل في دائرة أخرى تتميز بالتدهور في التهيئة والتسيير، وتتحول إلى تجمّعات عمرانية في بعض الأحيان.

وإضافة إلى ما سبق ذكره، يمكن ملاحظة الصعوبة المتزايدة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للحصول على العقار الصناعي، نظراً لقلّته وندرته خاصة في المدن الكبرى، ممّا ينعكس على أسعاره بالارتفاع، الشيء الذي يشكّل عبئاً إضافياً على تلك المؤسسات ويحدّ من قدرتها على الاستثمار والتوسّع.<sup>(3)</sup>

✓ ثانياً: الصعوبات المتعلقة بالمحيط الإداري: تصطدم كافة الجهود المتعلقة بالحركية الاستثمارية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة كبيرة من العوائق الإدارية والإجراءات البيروقراطية المعقّدة التي تتطلب عشرات التراخيص والموافقات والعديد من الوثائق والجهات التي يتطلّب الاتصال بها. وأصبح محيط المؤسسة غير مساعد، فهناك تباطؤ في الإجراءات وتعقيد في الشبكات وتفسير ضيق للنصوص، بالإضافة إلى نقص في تكوين الموظفين، والوثائق المطلوبة التي تكون مزدوجة الاستعمال في كثير من الحالات، فعلى سبيل المثال سيستدعي الحصول على سجل تجاري وقتنا طويلاً و تقديم أكثر من 18 وثيقة، والمدة اللازمة للقيام بالإجراءات الإدارية لإقامة مشروع تزيد عن ثلاثة

<sup>1</sup> د. الشريف بقة، المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر: الواقع والصعوبات، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة تبسة، العدد الأول، مارس 2007، ص 57.

<sup>2</sup> سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 190.

<sup>3</sup> مسيكة بوقامة، رايح حمدي باشا، مرجع سابق، ص 82.

أشهر، والمدة المتوسطة لانطلاق المشروع في مرحلة التشغيل تصل إلى 5 سنوات حسب معطيات الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، وبالتالي تُؤكّد نتيجة ما توصل إليه المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي بأنّ المشاكل البيروقراطية تشكّل أهم حاجز تتحطّم عليه إرادة المستثمر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة الصناعية منها.<sup>(1)</sup> حيث أنّ نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلّب الاستجابة الإدارية السريعة لتنظيماً وتنفيذاً، وهذا ما لا يتناسب مع روح الروتين الرسمي الممل للإدارة الجزائرية، ممّا جعل الكثير من مشاريع الاستثمار الجادة تتعطل أو لم يتم الموافقة عليها في وقتها ممّا ضيّع على أصحابها وعلى الاقتصاد الوطني فرصاً اقتصادية لا تعوّض.<sup>(2)</sup> وتعود هذه الوضعية بالأساس إلى أنّ:<sup>(3)</sup>

- الذهنيات لم تُهَيَّباً أو لم تنتهياً بعد لهضم وفهم خصوصية هذا النوع من المؤسسات ومن ثمّ التعامل معه بما يتطلّب الأمر؛

- السرعة في اتخاذ القرارات وإصدار النصوص لم يواكبها شيء مماثل في أداء وتفعيل الجهاز

التنفيذي.

✓ ثالثاً: صعوبات ومشاكل الرسوم الجمركية: وهي المشاكل المتعلقة بالنظام الجمركي عموماً، حيث يتّصف تعامل الجمارك الجزائرية مع المستثمرين بالبطء والتعقيد، ممّا يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لعدّة شهور، ممّا ينعكس سلباً على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة بالنسبة لتلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة لا توجد بالسوق الداخلي.<sup>(4)</sup> كما تشكّل أحيانا التعريفات الجمركية المتّبعة عباً على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعلى سبيل المثال قدّمت وزارة المالية تنازلات خاصة بالرسوم الجمركية منذ 2002، حيث كانت نسب التخفيض على المنتجات الصناعية منخفضة جداً (5%)، في حين أنّ الرسوم الجمركية المفروضة على المكوّات من قطع الغيار المخصّصة للتركيب الصناعي ظلّت مرتفعة (15%)، ذلك أنّ التخفيض على المنتجات الصناعية يخدم السلع الأجنبية في حين أنّ ارتفاع نسبة الرسوم على الأجزاء الصناعية يحرم الصناعة الوطنية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها.<sup>(5)</sup>

<sup>1</sup> أ.د. صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلّة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 3، 2004، ص 40-41.

<sup>2</sup> سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 189.

<sup>3</sup> نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>4</sup> د. فوزي فئات، أ. عمrani عبد النور قمار، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار إستراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أفريل 2006.

<sup>5</sup> الشريف بقة، مرجع سابق، ص 57-58.

✓ رابعاً: صعوبات التدفق الفوضوي للسلع المستوردة وعدم حماية المنتج الوطني: (1) فإذا كانت القاعدة المتعارف عليها تقضي بفرض قواعد وميكانيزمات الاقتصاد الحر نفسها على الجميع، وأمام ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت كل شيء، فإن ذلك خلق مناخاً يقف كواحد من محددات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة الناشئة، وبصدد الاستيراد غير المنظم نذكر:

- الإغراق المتمثل في استيراد سلع وبيعها محلياً بأسعار أقل من سعر مثيلاتها المحلية؛
- التدرّج بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة في إطار التهيؤ لاستيفاء شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع أنّ هذه الأخيرة تركز وتقبل مبدأ حماية المنتج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها تشجيعاً وتأهيلاً للصناعات الناشئة أو التي يتهددها الاستيراد؛
- غياب جهاز معلومات فعّال يحدّد أنواع المنتجات المحلية، الشيء الذي من شأنه وضع خريطة اقتصادية لتوطن المؤسسات والمنتجات، ومن ثمّ وضع ما يلزم من سياسات الحماية.

✓ خامساً: صعوبات التمويل ومشكلات النظام المالي: تعتبر المعوقات التمويلية من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر باعتبار التمويل أساس نشوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها، لذلك تعتبر من أهم المشكلات التي تواجهها، "فلاحظ أنّ جلّ المشاريع الصغيرة تعاني من صعوبات كبيرة في حصول أصحابها على التمويل الكافي من المؤسسات المالية عامة، والقطاع المصرفي خاصة، حيث تعتبر البنوك أنّ عملية إقراض المؤسسات الصغيرة محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنّها لا تُظهر حماساً لتمويلها بحجّة عدم توفّر الضمانات الكافية، وبأنّ تكاليف إدارة عمليات الإقراض تُعتبر عالية نسبياً والمرتبطة بزيادة عدد الملفات الخاصة بالمقرضين". (2) ولهذا، فإنّ صغار المستثمرين الجزائريين يواجهون صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لاستثماراتهم بالحجم المناسب والشروط الميسرة عند التأسيس أو توسيع مشروعاتهم، وإذا توفّرت مصادر التمويل فإنّ الفوائد التي يتحملها المستثمرين تكون عالية، إضافة إلى صرامة الضمانات، وتعدّ إجراءاتها. (3)

ويُضاف إلى ما سبق ضعف الجهاز المصرفي والبنكي الجزائري عموماً، إذ أنّ أي اقتصاد قوي وفعّال، وخاصة إذا كان يعتمد على تطوير وترقية قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، لا يمكن أن ينجح بدون نظام بنكي ومالي متطور و مرّن في آن واحد. (4) فعلى سبيل المثال نجد أنّ واقع البنوك الجزائرية يُظهر ضعفاً وعدم مرونة فيما يخص المعالجة المصرفية لملفات وطلبات القروض، حيث نجد أنّ البنك في الجزائر يستغرق وقتاً يقدر بمعدّل سنة قبل أن يمنح القرض،

<sup>1</sup> سعدان شبايكي، مرجع سابق، ص 188.

<sup>2</sup> ناجي بن حسين، مرجع سابق، ص 98.

<sup>3</sup> عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 57.

<sup>4</sup> إسماعيل بوخاوة، سمراء دومي، مرجع سابق، ص 101.

في مقابل ذلك نجد أنّ الأجل يقدر بـ 3 إلى 4 أشهر في المغرب وتونس، كما أنّ البنوك تشترط من المستثمرين وخاصة الصغار منهم ضمانات باهظة، عادةً ما تعادل مرتين قيمة المشروع.<sup>(1)</sup>

وبالإضافة إلى كل المشاكل والعقبات السابقة الذكر فإنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تواجه مختلف الصعوبات والمشاكل المتعلقة بالطبيعة الخاصة لهذه المؤسسات سواء تعلقت بالصعوبات التمويلية بكل أشكالها أو مختلف المشاكل المتعلقة بطرق الإدارة وطبيعة الأسواق التي تعمل بها، إضافة إلى مختلف المشاكل الفنية، التسويقية والإنتاجية، حيث يمكن اعتبار مختلف تلك الصعوبات ذات طابع عالمي نظراً لتعرض كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها مهما كان البلد المتواجد فيه. وقد تمت دراسة مختلف تلك المشاكل والعقبات بإسهاب في الفصل الأول من هذا البحث.

ولاشك أنّ الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع أساسي في عملية التنمية يتطلب مواجهة تلك المشاكل ومحاولة إيجاد حلول لها من خلال إتباع سياسات معينة ووضع آليات مناسبة، حتى تُتاح لتلك المؤسسات فرصة البقاء والنمو، وبالتالي لعب الدور الاقتصادي والاجتماعي المنوط بها.

### المطلب الثالث: منظومة دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعد دخول الجزائر في مرحلة اقتصاد السوق ابتداءً من بداية التسعينات، اتّجهت للاهتمام أكثر بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي ينطوي على فرص كبيرة للنمو وتحقيق النجاعة الاقتصادية. وفي هذا الإطار سعت الجزائر إلى وضع منظومة متنوعة ومتكاملة لدعم هذا القطاع من مختلف الجوانب التي تمسّه بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وخاصة ما تعلّق بالجانب التمويلي الذي يُعتبر تحدياً حقيقياً بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات. ومن هنا سوف نحاول التعرّض، ولو باختصار، إلى مختلف برامج وهاكل دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

#### الفرع الأول: الهيئات والبرامج المعتمدة لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تبدّل مجموعة مشتركة ومتكاملة من الهيئات الحكومية والمؤسسات المتخصصة جهوداً كبيرة من أجل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطبيق برامج الحكومة في هذا المجال، نذكر أهمّها، فيما سيأتي:

✓ أولاً: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية: نتيجة للاهتمام الكبير الذي أولته الجزائر لهذا القطاع خلال مرحلة الانتقال لاقتصاد السوق، فقد تمّ إنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتباراً من سنة 1991، ثمّ تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة اعتباراً من سنة 1993 وذلك من أجل ترقية المشروعات الصغيرة

<sup>1</sup> عياشي كمال، مرجع سابق، ص 185.

والمتوسطة.<sup>(1)</sup> وتؤدي وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهامها بالتعاون مع الوزارات الأخرى ذات العلاقة لتحقيق الأهداف التالية:<sup>(2)</sup>

- الحفاظ على إمكانيات وفرص المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة القائمة أصلاً؛
- ترقية الاستثمارات لإنشاء وتوسع ونمو المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- وضع إستراتيجية وطنية لتنمية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية التسهيلات والمساعدات المالية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية المقاوله بالباطن؛
- الارتقاء وتشجيع التعاون الدولي والجهوي فيما يخص المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛

- تحسين شروط الحصول على العقار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات للقطاع؛
- إجراء الدراسات القانونية والتنظيمية للقطاع؛
- إجراء الدراسات الاقتصادية والإحصائية اللازمة لترقية وتنمية هذا القطاع؛
- تحسين تنافسية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- متابعة نشاطات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة ونشر المعلومة الاقتصادية؛
- تنسيق النشاطات مع الولايات والفضاءات الوسيطة؛
- تنمية الاندماج مع شركاء القطاع.

وقد تمّ تحديد مهام وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في المرسوم التنفيذي رقم 2000/190 في 9 ربيع الثاني 1421هـ الموافق لـ 11 جويلية 2000م. ولكي تقوم وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمهامها على أكمل وجه، فقد تمّ إنشاء العديد من الهيئات العاملة تحت وصاية نفس الوزارة، كما تمّ وضع برامج وطنية بغرض تنمية وترقية القطاع وتنفيذ وتحقيق الأهداف السابقة.

✓ ثانياً: مراكز التسهيل ومشاتل وحاضنات الأعمال: وتتمثل مراكز التسهيل Centre de Facilitation في هياكل إعلام، توجيه ومرافقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي، وهي تغطّي مجمل التراب الوطني.<sup>(3)</sup> وتتكلّف هذه المراكز بمهام عديدة، منها:<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مرجع سابق، ص 31.

<sup>2</sup> www.PMEart-DZ.org, Le 10/06/2010 à 11H30.

<sup>3</sup> www.PMEart-DZ.org, Le 10/06/2010 à 11H30.

<sup>4</sup> صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، مرجع سابق، ص 32.

- دراسة الملفات والإشراف على متابعتها وتجسيد اهتمام أصحاب المشاريع و تجاوز العراقيل أثناء مرحلة التأسيس؛

- مرافقة أصحاب المشاريع في ميداني التكوين والتسيير ونشر المعلومة المتعلقة بفرص الاستثمار؛  
- دعم تطوير القدرات التنافسية ونشر التكنولوجيا الجديدة وتقديم الاستشارات في مجال تسيير الموارد البشرية والتسويق والتكوين والابتكار، ويدير مركز التسهيل مجلس توجيه ومراقبة، ويُسيّره مدير.

أمّا بالنسبة لحاضنات الأعمال فتعرف "على أنها مؤسسات قائمة بذاتها تعمل على توفير حزمة متكاملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار - وخاصة الريّاديين - الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق".<sup>(1)</sup> وقد تكون حاضنات الأعمال عمومية تابعة للدولة، حيث تنشأ بغرض تحقيق تنمية مستدامة للمؤسسات الصغيرة وخاصة الناشئة منها، وقد تكون خاصة تهدف إلى تحقيق أرباح بالدرجة الأولى، كما توجد حاضنات أعمال ذات صلة بالجامعات، حيث ينتظر منها لعب دور كبير في جوانب البحث والتطوير أو جوانب التشريع والتسيير.<sup>(2)</sup>

وقد قامت الدولة الجزائرية بإنشاء العديد من مراكز التسهيل وحاضنات الأعمال، حيث وصل عدد مراكز التسهيل في شهر ماي 2009 أربعة عشرة مركزاً تضطلع بمهمة تسهيل إجراءات التأسيس والإعلام والتوجيه ودعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مرافقة أصحاب المشاريع. كما تمّ إنشاء 14 مشنلة وحاضنات للمؤسسات في أهم الأقطاب الصناعية الجزائرية، هذه الحاضنات ستلعب دوراً هاماً في مجال استقبال واحتضان وتدريب حاملي أفكار المشاريع لتجسيدها على أرض الواقع.<sup>(3)</sup> وعموماً تساهم هذه المحاضن والمشاتل في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و صمودها في السنوات الأولى من تأسيسها عن طريق الخدمات والمساعدة التي تقدمها لتلك المؤسسات. ✓ ثالثاً: وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI) والوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI): لقد تمّ إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI) كهيئة حكومية بموجب قانون الاستثمار في سنة 1993، وهي مكلفة بمساعدة أصحاب المشاريع لإكمال المنظومة الإجرائية المتعلقة بإقامة استثماراتهم من خلال إنشاء شبّك موحدّ وحيد يضم الإدارات والمصالح المعنية بالاستثمارات وإقامة المشروعات وذلك بغية تقليص آجال الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة المشروعات بحيث لا تتجاوز 60 يوماً وقد ساهمت هذه الوكالة منذ نشأتها في تنمية الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، برغم

<sup>1</sup> عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 61.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 62.

<sup>3</sup> ليديا م، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستقبل الجزائر لعهد ما بعد البترول، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث (للترجمة والنشر والتوزيع) الجزائر، العدد 11، ماي 2009، ص 48.

الحوصلة النهائية المتعلقة بإنجاز المشاريع المصرح بها التي لاتزال غير دقيقة.<sup>(1)</sup> ونظراً لبعض الصعوبات التي تعترض أصحاب المشاريع الاستثمارية ومن أجل تجاوزها ومحاولة استقطاب وتوطين الاستثمارات الوطنية والأجنبية، فقد أنشأت الدولة الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار (ANDI) سنة 2001، حيث تعتبر مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وتهدف لتقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوماً، بدلاً من 60 يوماً في الوكالة السابقة التي حلت محلها، وقد أوكلت لها مهام عديدة كضمان ترقية وتنمية ومتابعة الاستثمارات، استقبال وإعلام ومساعدة المستثمرين الوطنيين والأجانب، تسهيل الإجراءات المتعلقة بإقامة المشاريع من خدمات الشبّاك الموحد الذي يضم جميع المصالح الإدارية ذات العلاقة بالاستثمار، وكذلك ضمان التزام المستثمرين بدفاتر الشروط المتعلقة بالاستثمار.<sup>(2)</sup>

✓ رابعاً: لجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية (CALPI): أنشئت سنة 1994، وهي لجان على مستوى الجماعات المحلية، مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات، وتقديم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع التي صادقت عليها وخصّصت لها قطع أراضي منذ سنة 1994 إلى غاية سبتمبر 1999 حوالي 13000 مشروع، يُتوقع أن تستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد إنجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الاقتصادية.<sup>(3)</sup>

✓ خامساً: بورصات المناولة والشراكة: وهي جمعيات ذات غرض غير مريح، تمّ إنشاؤها في عام 1991، وتتكوّن من مؤسسات عمومية وخاصة، إضافة إلى دعم السلطات ومساهمة الهيئات المتخصصة بأشكالها المختلفة.<sup>(4)</sup> وتعدّ هذه البورصات مراكز لتقديم المعلومات التقنية والصناعية، كما تعتبر بنك للمعلومات، ويمكن توضيح أهم المهام الموكلة لهذه البورصات في النقاط التالية:<sup>(5)</sup>

- إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية للمناولة (المقولة بالباطن)؛
- إجراء العلاقات بين عروض وطلبات المناولة والاشتراك على المستوى الوطني والدولي؛
- تشجيع الاستعمال الأمثل للقدرات الإنتاجية التي تمتاز بها الصناعات الموجودة حالياً و/أو التي سيتمّ إنشاؤها؛

<sup>1</sup> صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مرجع سابق، ص 35-36.

<sup>2</sup> نفس المرجع السابق، ص 36.

<sup>3</sup> نفسه، ص 38.

<sup>4</sup> البورصات الجزائرية للمناولة والشراكة، مجلّة فضاءات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، العدد التجريبي رقم 0، جانفي-فيفري 2002، ص 13.

<sup>5</sup> نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

- إعلام وتوجيه وتزويد المؤسسات بالوثائق المناسبة؛
  - مساعدة المؤسسات عن طريق تقديم النصائح والمعلومات اللازمة؛
  - تنظيم وتنشيط اللقاءات والمؤتمرات حول موضوع المناولة؛
  - إعداد المؤسسات الجزائرية للمشاركة في المعارض والصالونات.
- وتغطي نشاطات البورصات قطاعات مختلفة كصناعة الحديد واستخراج المعادن والميكانيك والكهرباء وصناعة البلاستيك والمطاط وصناعات النسيج والجلود والخدمات ... الخ.
- ✓ سادساً: البرامج المعتمدة لتطوير ودعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إنّ نجاح مختلف الهيئات والمؤسسات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يتمّ إلاّ في إطار إستراتيجية وطنية بعيدة المدى تعتمد على برامج فعّالة تشمل كل الجوانب التي تمسّ بعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، ولعلّ من أهمّ تلك البرامج، ما يلي:
1. برنامج الحكومة من أجل ترقية وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية: حيث يحتاج قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف إلى إعطائه دوراً كبيراً في تنمية الاقتصاد الوطني، ولهذا وضعت الحكومة برنامجاً خصيصاً لذلك، وتتملّ الأبعاد الرئيسية لهذا البرنامج فيما يلي:<sup>(1)</sup>
- "- البُعد التشريعي عن طريق توجيه قانوني لجميع نشاطات المؤسسات الصغرى، الصغيرة والمتوسطة وكذا تدابير الترقية والدعم المطلوبة بمعيار الفعالية الاقتصادية،
  - البُعد المعلوماتي والتكويني عن طريق منظومة جديدة للبحث والإحصاء والتكوين في مجال التسيير والاستشارة؛
  - البُعد التنظيمي عن طريق الكيفيات المرافقة لتأسيس ونمو هذه المؤسسات في الجانب الإداري ومعيار السرعة؛
  - البُعد المالي والتمويلي عن طريق تأسيس نظام جديد للقرض المضمون وتدابير الدعم المالي وتمكين هذه المؤسسات من المنتجات البنكية الجديدة؛
  - بُعد المحيط عن طريق تسهيل حيازة العقار من جهة وتكفّل الدولة بالتهيئة اللازمة لذلك؛
  - بُعد الجباية عن طريق منظومة جديدة للإعفاء الضريبي تخدم رسمة المؤسسات وإنتاجيتها وفق منظور مدروس يستهدف الدعم المالي؛
  - إنّ كل تدبير من هذه التدابير يتطلّب بطبيعة الحال معالجة خاصّة مبنية على معايير علمية وعلى تجارب مكتسبة من الفضاء الجهوي والدولي.

<sup>1</sup> بشير مصطفى: مدير الدراسات والاستشراف بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نحو نموذج جديد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي: منظور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة فضاءات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف، عدد تجريبي رقم 0، جانفي-فيفري 2002، ص 4.



- هذه المعالجة العلمية تدفع للتفكير في إنشاء مرصد للدراسات والبحث والتطوير خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقع على عاتقه مهمة التوجيه والدعم المعلوماتي وإرساء ثقافة الاستثمار من جهة ولتمكين هذه المؤسسات من الاندماج المحلي والإقليمي السريع وفق معايير التمويع المناسب في خارطة الإنتاج من جهة أخرى، ويخص هذا التمويع في نفس الوقت النشاطات والفروع والمنتجات مثل ما يخص استخدام التكنولوجيا ودراسة السوق وطرق التسيير الحديث".

إن تحقيق الأهداف السابقة الذكر يتطلب وضع هيئة حكومية لتسيير وتنفيذ هذا البرنامج الطموح، ولهذا الغرض تم تأسيس الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME) بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 05-165 الصادر في 03 ماي 2005، حيث تمثل هذه الوكالة أداة الدولة فيما يخص وضع السياسات الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيز التنفيذ، وهي تهدف كذلك إلى ترقية عمليات تقديم الخبرة والاستشارات المقدمة لهذه المؤسسات بالإضافة إلى ذلك تسهر هذه الوكالة على تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>(1)</sup>

2. برنامج إعادة التأهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة Programme de mise à niveau des PME: يعتبر التأهيل الشرط الأساسي للوصول إلى الكفاءة الاقتصادية والتنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية منها، "يعني التأهيل قبل كل شيء سيرورة متواصلة من التعلم، من التمتع، من الإعلام والتكوين وإثراء الثقافة التسييرية بهدف اكتساب عادات جديدة وتصرفات وطرق تعامل للمبادر العصري L'entrepreneur moderne، وكذلك طرق جديدة لإدارة ديناميكية ومجددة".<sup>(2)</sup>

وبالتالي يمكن القول بأن العمود الفقري لبرنامج التأهيل هو التكوين La formation والذي يهدف إلى تحسين الكفاءات المهنية بطريقة فعالة لرؤساء المؤسسات، الإطارات والتقنيين العاملين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال برامج تكوين ملائمة، والتي من المفروض أنها ستسمح لهم بالتعرف على تقنيات وأدوات التسيير الحديثة، وهذا انطلاقاً من أنه لا يمكن أن تكون هناك عملية تأهيل حقيقية وفعالة ودائمة بدون موارد بشرية كفاءة.<sup>(3)</sup> وتعتبر رغبة وإرادة صاحب المؤسسة الأساس

<sup>1</sup> Mr Abdelkrim Boughadou (Directeur Générale de l'ANDPME), Politique d'appuis à la compétitivité des entreprises algérienne, Ministère de la PMEA, Avril 2006, p 27, d'après : www.PMEart-DZ.ogr, Le 10/06/2010 à 10H05.

<sup>2</sup> Article: programme d'appui aux PME/MPI Algériennes, (document du ministère de la PME et de l'artisanat) d'après : www.PMEart-DZ.ogr, Le 10/06/2010 à 10H05.

<sup>3</sup> Perspectives de la formation dans le cadre du programme national de mise à niveau des PME, Article PME Magazine, d'après: www.PMEart-DZ.ogr, Le 10/06/2010 à 10H05.

الذي يمكن من خلاله تطبيق عملية تأهيل، وانطلاقاً من هذا المبدأ، فإن سير هذه العملية يعرف مرحلتين أساسيتين هما: (1)

- عملية تشخيص مسبقة للتعرف على خصائص المؤسسة والمشاكل التي تواجهها؛
- البدء في مبادرة وعمل تأهيلي مرفوق بتشخيص معمق.

ومن هنا يمكن اعتبار برنامج التأهيل المعتمد من طرف الحكومة وسيلة مرافقة، استشارة وتوجيه للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة المقتنعة بضرورة تطبيق معايير التنافسية والجودة، والحصول على الوسائل الضرورية لتحقيق ذلك. (2) وقد طبق أول برنامج للتأهيل في الجزائر ابتداءً من سنة 1997 من طرف وزارة الصناعة، حيث شمل أساساً المؤسسات العمومية، ولم تكن نتائجه بحسب الأهداف المتوقعة، وتبقى عملية تقييم تلك النتائج على المستوى الكمي والنوعي موضوعاً خصباً. (3)

وفي إطار الديناميكية الناتجة عن توقيع الجزائر اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي منذ سبتمبر 2005 والتحديات التي تفرضها العولمة، فإن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت في تطبيق برنامج وطني جديد لإعادة التأهيل، تتكفل بتنفيذه الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANDPME). وقد تمّ اعتماد هذا البرنامج خلال سنة 2006، أما البدء في تنفيذ بنود هذا البرنامج، فكان ابتداءً من السداسي الأول من سنة 2007. (4) وتجدر الإشارة أنّ الفترة بين تطبيق أول برنامج لإعادة التأهيل ابتداءً من سنة 1997 والبرنامج الجديد الذي دخل حيز التنفيذ ابتداءً من سنة 2007، طبقت الجزائر عدّة برامج للتأهيل أهمّها ذلك الذي تمّ في إطار شراكة مع الاتحاد الأوروبي وهو المعروف ببرنامج "MEDA"، وحسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية فإنّ هذا البرنامج حقّق نتائج إيجابية إلى حدّ ما، حيث تمّ قياس أثر هذه العملية من خلال فريق خبراء قام بإجراء دراسة خلال الفترة التي تواجد فيها بالجزائر (من شهر مارس إلى جوان 2006) والتي أكدت بأنّ 65% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي شملها برنامج التأهيل وشملتها الدراسة المنجزة من طرف فريق الخبراء تُقرّ بأنّ الإجراءات المتّبعة في برنامج التأهيل قد أثّرت مباشرةً في نتائجها الاقتصادية وطريقة تسييرها. (5)

وبالإضافة إلى عناصر التكوين والترقية التي تساهم في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنّ عنصر التمويل يعتبر كذلك عاملاً محدّداً ومهماً لتطور تلك المؤسسات، ولهذا فإنّ الدولة قد راعت ذلك في مختلف برامجها الموجهة لهذا القطاع، وقامت بوضع عدّة آليات ومؤسسات لهذا الغرض.

<sup>1</sup> Qu'est ce que la mise à niveau ?, Economia : la revue de l'économie et de la finance, N° 03, Septembre 2007, p 31.

<sup>2</sup> Op.cit, p 31.

<sup>3</sup> Op.cit, p 30.

<sup>4</sup> Ammouri Brahiti, Op.cit, p 7.

<sup>5</sup> Ammouri Brahiti, Le programme Meda PME II finalisé, economia, N° 03, Septembre 2007, p 36.

### الفرع الثاني: مؤسسات وآليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قامت الجزائر بإنشاء العديد من المؤسسات والهيئات بهدف المساهمة في دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تشجيع الجهات التمويلية الأخرى على تمويل هذا القطاع. ويمكن أن نذكر بعض أهم المؤسسات والآليات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيما سيأتي، بنوع من الاختصار.

✓ أولاً: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ" والصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب "FNSEJ": في إطار المساعي الرامية إلى القضاء على ظاهرة البطالة خاصة في صفوف الشباب قامت الدولة بتأسيس وكالة وطنية متخصصة في ذلك وهي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب "ANSEJ" بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 الصادر في 8 سبتمبر 1996 حيث تعتبر هذه الوكالة هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لإنعاش قطاع التشغيل الشبابي من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات، وللوكالة فروع جهوية، وهي تحت سلطة رئيس الحكومة ويتابع وزير التشغيل الأنشطة العملية للوكالة.<sup>(1)</sup> ويمكن إجمال أهم المهام التي تقدمها هذه الوكالة في المساهمة في تحسيس الشباب بالفكر المقاولاتي من خلال الخدمات التي تقدمها الوكالة، لاسيما مرافقة أصحاب المشاريع من الشباب الذين تتراوح سنهم ما بين 19 و 35 سنة، قبل وبعد إنشاء مؤسساتهم المصغرة من خلال المقاربة الجوارية المدعمة بتعزيز شبكة الوكالة، وإدارة اللجان المحلية لدراسة تمويل المشاريع، وتكوين أصحاب المشاريع بصفة منتظمة، والشراكة مع منظومة التعليم والتكوين، وكذا الجماعات المحلية والقطاعات الاقتصادية.<sup>(2)</sup>

وبالموازاة مع وكالة "ANSEJ"، تم إنشاء الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب "FNSEJ"، والذي يُعتبر الأداة المالية والتمويلية لبرامج وكالة دعم تشغيل الشباب، وذلك بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-295 الصادر في 8 سبتمبر 1996. ويتم استخدام موارد هذا الصندوق في دعم تمويل المشاريع الاستثمارية التي تم الموافقة عليها من طرف وكالة دعم وتشغيل الشباب "ANSEJ"، حيث يأخذ هذا التمويل المقدم عدّة أشكال بحسب قيمة الاستثمار ورغبة المستثمر، وتتلخص هذه الأشكال فيما يلي:<sup>(3)</sup>

- تقديم قروض بدون فوائد: حيث يستفيد صاحب المشروع من قرض مقدّم مباشرة من وكالة "ANSEJ" عن طريق موارد صندوق "FNSEJ" موجه لتمويل المشروع المنجز من طرف

<sup>1</sup> صالحى صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مرجع سابق، ص 33.

<sup>2</sup> لجنة التحرير لإطارات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ملخص اليوم الإعلامي المنظم لفائدة نادي الدراسات الاقتصادية لجامعة الجزائر في 26 أبريل 2009، المرافق: نشرة إعلامية صادرة من طرف وكالة ANSEJ، رقم 08، جويلية 2009، ص 3.

<sup>3</sup> Etude de l'environnement des PME: Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), Actes des assises Nationales de la PME, Alger, Janvier 2004, p 420-421.

المستفيد، ويتم تقديم هذه القروض مرّة واحدة عند البدء في المشروع، كما أنّ مبلغ القرض يختلف باختلاف تكلفة المشروع؛

- دعم أسعار الفائدة البنكية: حيث يستفيد المقاول الشاب من دعم سعر الفائدة البنكي المطبق على القروض الاستثمارية الممنوحة من طرف البنك، ولا يتحمل الشاب إلا الجزء غير المدعّم، وتختلف نسب الدعم بحسب قطاع النشاط والمنطقة التي سيقام فيها المشروع، حيث تصل النسبة إلى 90 % في قطاعات الفلاحة والصيد البحري في المناطق ذات الأولوية، بينما لا تتعدّى 75 % في المناطق الأخرى في نفس تلك القطاعات؛

- المساعدة في الحصول على قرض بنكي: حيث يمكن للشباب الاستفادة من قرض بنكي، بالإضافة إلى مساهمته الشخصية والمساعدة المقدّمة من طرف صندوق دعم تشغيل الشباب "FNSEJ" حيث يتم تحضير ملف الاستثمار في المؤسسات المصغّرة بمساعدة الممثل الجهوي لوكالة دعم وتشغيل الشباب "ANSEJ" ويتم تقديمه من طرف المقاول الشاب إلى البنك الذي يختاره مصحوبا بطلب الحصول على تمويل. ولكن، وفي الواقع العملي، فإنّ الملفات المودعة من طرف المقاولين الشباب لدى البنوك يتم معالجتها بالتطابق مع القواعد التقليدية ومعايير الحصول على القروض، ولهذا قد يجد الشباب أنفسهم أمام وضعيات صعبة ناتجة عن رفض تلك البنوك منح التمويل اللازم.

وبالإضافة إلى التمويلات السابقة، يستفيد الشباب الذين تلقوا تمويلاً من طرف وكالة دعم وتشغيل الشباب من عدّة ميزات وتخفيضات جبائية وشبه جبائية كإعفاء من الرسم العقاري على البناءات المخصّصة لإقامة المشروع لمدة تتراوح ما بين 3 و 10 سنوات حسب المنطقة، وكذلك الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة المفروض على العتاد المستورد والمستخدم في المشروع، كذلك تطبق النسبة المخفضة فيما يخص الرسوم الجمركية بالنسبة للعتاد المستورد وهي 5 %، بالإضافة إلى الإعفاءات من الضريبة على الدّخل الإجمالي (IRG) والإعفاء من مصاريف ورسوم تسجيل عقود إنشاء المؤسسات المصغّرة.<sup>(1)</sup>

وقد سجّلت وكالة دعم تشغيل الشباب "ANSEJ" إقبالاً كبيراً من طرف الشباب نظراً للمزايا العديدة التي توفرها تسهيلات الوكالة، وكذلك المزايا الجبائية وغيرها، مما يجعل المنظومة التمويلية لهذه الوكالة أهم مصادر تمويل إنشاء مؤسسات مصغّرة من قبل الشباب في الجزائر.

✓ ثانياً: الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC): تمّ إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 في 6 جويلية 1994 كهيئة عمومية للحماية الاجتماعية للتخفيف من الآثار الاجتماعية لبرامج التكييف الهيكلي المطبق آنذاك، وخاصة زيادة أعداد البطالين نتيجة لعمليات التسريح الكبيرة للعمّال.<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> Op.cit, p 422-423.

<sup>2</sup> www.CNAC.DZ, Le 15/06/2010 à 13H15.

أمّا فيما يخص تمويل المؤسسات المصغّرة، فإنّ الصندوق الوطني للتأمين على البطالة يتّبع نفس الطريقة المتّبعة في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، فهو يعتمد أساساً على التمويل الثلاثي، أي أنّ الصندوق يقدّم قرضاً بدون فوائد في حدود 25 % من تكلفة الاستثمار، إذا كان هذا الأخير أقلّ أو يساوي 2 مليون دينار، ويصل إلى 20 % إذا كان الاستثمار يفوق 2 مليون دينار وقد يصل إلى 22 % إذا كان الاستثمار منجز في مناطق ذات أولوية (الجنوب، الهضاب العليا) وبالإضافة إلى هذا القرض يدفع المستثمر قيمة مساهمته الشخصية في الاستثمار، والتي تُحدّد تبعاً لمبلغ الاستثمار، ويتكفّل أحد البنوك التجارية بدفع القيمة المتبقية من الاستثمار التي لا تغطّيها المساهمة الشخصية وقرض صندوق (CNAC). كما قد يُساهم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في دعم أسعار الفائدة على القروض البنكية بنفس النسب المحدّدة في إطار وكالة دعم وتشغيل الشباب (ANSEJ).<sup>(1)</sup>

والحقيقة، أنّه لا يوجد اختلاف كبير بين طبيعة التمويل الممنوح من طرف صندوق "CNAC" ووكالة "ANSEJ"، عدا في السن القانوني للاستفادة من ذلك التمويل، والذي لا يتعدى 35 سنة بالنسبة لوكالة "ANSEJ"، بينما يتراوح ما بين 35 و 50 سنة في صندوق "CNAC" حيث أنّ موارد صندوق التأمين على البطالة موجهة أساساً للعمّال السابقين الذين تمّ تسريحهم، بينما موارد وكالة "ANSEJ" موجهة للشباب البطالين الذين لم يتمكنوا بعد من الحصول على منصب شغل ويريدون إقامة مشاريعهم الخاصة.

✓ ثالثاً: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغّر (ANGEM): تمّ إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغّر "ANGEM" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرّخ في 22 جانفي سنة 2004 وتهدف هذه الوكالة إلى تشجيع التشغيل الذاتي، العمل المنزلي والنشاطات الحرفية في المناطق الحضرية والريفية وتشجيع نشوء نشاطات اقتصادية وثقافية وتنمية روح المقاولية والمبادرة في إطار الاندماج الاقتصادي والاجتماعي وذلك من خلال تسيير برنامج وطني للقرض المصغّر بالتطابق مع التشريعات والتنظيمات السارية المفعول.<sup>(2)</sup>

والقرض المصغّر هو قرض يتمّ تسديده في مهلة زمنية تتراوح ما بين سنة إلى 5 سنوات يسمح بشراء عتاد بسيط ومواد أولية للبدء في نشاط صغير أو حرفة، كما أنّ مبلغه لا يتجاوز 30000 دينار في حالة التمويل الكامل من الوكالة، ويتراوح ما بين 50000 و 100000 دج في حالة التمويل الثنائي، ويصل إلى 400000 دج في حالة التمويل الثلاثي أي بتدخل البنوك التجارية الحكومية.<sup>(3)</sup> وحسب وزير التضامن الوطني والأسرة والجالية في الخارج، والذي تتبع وكالة "ANGEM" إلى

<sup>1</sup> www.retourealgérie.wordpress.com, Le 16/06/2010 à 10H45.

<sup>2</sup> www.entreprendre-méditerranée.com, Le 15/06/2010 à 13H00.

<sup>3</sup> www.ANGEM.DZ, Le 16/06/2010 à 13H30.

وزارته، فإنّ هذه الوكالة قدّمت أكثر من 142000 قرض في الفترة ما بين 2005-2009 لقطاعات خاصّة بالحرف، الفلاحة، الصناعات الصغيرة، البناء والأشغال العمومية والخدمات حيث وفّرت هذه التمويلات الممنوحة حوالي 213158 منصب شغل في تلك الفترة.<sup>(1)</sup> وقد أصبحت هذه الوكالة أهمّ ممولّ لقطاع الصناعات التقليدية والحرف، وكذا النشاطات المنزلية، وبالتالي أصبحت تساهم بفعالية في ترقية المؤسسات المصغرة والفردية التي أخذت تتزايد بسرعة وتحل مكانة مهمّة في نسيج قطاع المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة.

✓ رابعاً: دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر الكثير من الخبراء الاقتصاديين أنّه، وعلى الرغم من تبني الحكومة لإستراتيجية اقتصادية تعتمد على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنّ النتائج الاقتصادية عبر السنوات تثبت أنّ هذا القطاع لا يزال عاجزاً على الإقلاع ولعب الدور المنوط به، والمسؤول الأوّل الذي يرجع له هذا الفشل هي البنوك، التي لا تقدّم التمويل اللازم أو تقوم بتقديمه بطريقة شحيحة، وفي هذا الخصوص أعلن وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية مصطفى بن بادة في ديسمبر 2008 بأنّه تمّ تقديم ملف إلى رئيس الحكومة لمعالجة مشكلة متعلّقة بنزاع بين بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك.<sup>(2)</sup> إلا أنّ هذا لم يكن رأي الجميع، حيث ترى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية أنّ إجراءات دعم وتحفيز الاستثمار وخلق مناصب الشغل الموجهة للقطاع الخاص، قد تمّ ترجمتها فعلياً بالنظر إلى الحصّة الهامّة التي يستحوذ عليها قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة في محفظة البنوك. وحسب نفس المصدر، فإنّ الارتفاع المحسوس في القروض الممنوحة للاقتصاد من طرف البنوك العمومية خلال الفترة 2001-2004 (+ 68 مليار دينار خلال 2001/2002، + 49 مليار خلال 2002/2003 و + 182 خلال 2003/2004) ساعد كثيراً القطاع الخاص المتكوّن أساساً من المؤسسات والصناعات الصغيرة وأتاح لها فرصة النمو.<sup>(3)</sup> ويوضّح لنا الجدول الموالي مبالغ القروض الممنوحة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وعدد المشاريع الممولة، إضافة إلى مناصب الشغل التي وفّرتها تلك المشاريع.

<sup>1</sup> www.maghrebinfo.actumonde.com, Le 15/06/2010 à 13H00.

<sup>2</sup> Amal Belkassam, les PME Toujours tributaires d'un hypothétique financement, Revue : Le point, économique Algérie, N° 156, 24/12/2008, p 2.

<sup>3</sup> Boutaba Miloud (secrétaire générale du ministères des finances), Nouveaux instruments de financement de la PME/MPI, Actes du séminaire international sur la promotion du financement de la 'PME' Algérienne organisé par le FGAR, Alger, 27-28 Septembre 2005, p 11.

**الجدول رقم (21): حجم القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الممولة  
ومناصب الشغل الموفرة من طرف البنوك العمومية خلال الفترة 2000-2003**

عدد مناصب الشغل الموفرة	عدد المشاريع الممولة	حجم القروض (بمليارات الدينارات)	البنوك
33384	1577	80,4	- القرض الشعبي الجزائري (CPA)
15343	963	22,1	- البنك الوطن الجزائري (BNA)
8350	299	28,5	- البنك الخارجي الجزائري (BEA)
4730	460	8,9	- بنك التنمية المحلية (BDL)
218985	50961	149,7	- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)
280792	54260	289,6	المجموع

Source : Boutaba Miloud, Nouveaux instruments de financement de la PME/PMI, Actes du séminaire international sur la promotion du financement de la 'PME' Algérienne organisé par le FGAR, Alger, 27-28 Septembre 2005, p 11.

نلاحظ من خلال الجدول أنّ كل البنوك العمومية تساهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن بنسب متفاوتة، حيث يستحوذ بنك الفلاحة والتنمية الريفية 'BADR' على النصيب الأكبر بمبلغ قدره 149,7 مليار دينار و 50961 مشروع ممول و بـ 218985 منصب شغل، وهذا راجع إلى سياسة الدولة الرامية إلى الاعتماد على قطاع الفلاحة في عملية التنمية المستدامة، حيث يستحوذ بنك الفلاحة والتنمية الريفية على النصيب الأكبر في التمويلات الموجهة لهذا القطاع.

وعلى الرغم من أنّ البنوك التجارية، وخاصة العمومية منها، تساهم بنسبة كبيرة في تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنّ هذه المساهمة لا تزال دون المستوى المطلوب بسبب عدم ثقة البنوك في تلك المؤسسات، ولهذا كان لابدّ من خلق آليات أخرى تساهم في تشجيع البنوك على زيادة حجم تمويلها إلى هذا القطاع، وبالتالي المساهمة في نموه وتطوره.

✓ خامساً: صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR): نتيجة لصعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض اللازمة من البنوك تمّ تبني فكرة ضمان تلك القروض عن طريق صناديق متخصصة في ذلك. وأهم تلك الصناديق هو صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 'FGAR'. وقد أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعتبر هذا الصندوق مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتم إدارته من طرف مجلس إدارة يرأسه مدير عام مع العلم أنّ مجلس الإدارة هذا مكوّن من ممثلي مختلف الوزارات المعنية وممثل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

'CACI'.<sup>(1)</sup> ويهدف صندوق 'FGAR'، الذي انطلق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004، إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المُجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفنقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك وتعتبر كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤهلة للحصول على ضمان الصندوق، لكن تُعطى الأولوية إلى المؤسسات التي تعرض مشاريع تستجيب لأحد المعايير التالية:<sup>(2)</sup>

- المشاريع التي تقدّم خدمات أو تنتج منتجات غير موجودة في الجزائر؛
- المشاريع التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنّعة والتي تستخدم المواد الأولية المحلية؛

- المؤسسات التي تساهم في التخفيف من الواردات ورفع الصادرات؛
- المؤسسات التي تحتاج إلى تمويل قليل مقارنة بمناصب الشغل المستحدثة؛
- المؤسسات التي توظّف يد عاملة مؤهّلة وخاصة في المناطق ذات نسبة البطالة الكبيرة؛
- المؤسسات التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة.

ويمكن توضيح إجمالي النشاط الذي قام به صندوق 'FGAR' إلى غاية 2009/08/31 وكذا أهم القطاعات المعنية في الجدولين الموليين:

#### الجدول رقم (22): حصيلة نشاط صندوق (FGAR) إل غاية 2009/08/31

عدد الضمانات الممنوحة	القيمة الإجمالية للمشاريع	قيمة القروض المقدمة	قيمة الضمانات الممنوحة	مناصب الشغل المستحدثة
368	43676785214 (DA)	24971019606 (DA)	9641550707 (DA)	21824

Source : www.FGAR.dz, Le 17/06/2010 à 13H00.

#### الجدول رقم (23): توزيع المشاريع المضمونة من قبل صندوق FGAR حسب قطاعات النشاط

عدد المشاريع	قطاع النشاط
242	- الصناعات
76	- البناء والأشغال العمومية والري
03	- الفلاحة
10	- الخدمات
03	- النقل
31	- الصحة
03	- السياحة
368	المجموع

Source : www.FGAR.dz, Le 17/06/2010 à 13H00.

<sup>1</sup> Lachab Youcef (S/directeur du foncier, et du financement de la PME au Ministère de la PMEA), Les Mesures d'appuis au financement de la PME, Journée "portes ouverte" Banques - entreprise, Hôtel militaire Blida, 22-23-24 Avril 2003, p 5.

<sup>2</sup> www.FGAR.DZ, Le 17/06/2010 à 13H00.



نلاحظ من خلال الجدول رقم (22) ضخامة حجم المشاريع وحجم القروض المضمونة من حيث القيمة إلا أنها قليلة من حيث العدد، وهذا راجع إلى الأولويات التي وضعت في منح الضمانات والتي تتجه أساساً إلى القطاعات الصناعية وذات القيمة المضافة الكبيرة ومناصب الشغل العديدة، كما نلاحظ اختلاف قيمة الضمانات عن قيمة القروض لأنّ الصندوق لا يعطي الضمان إلا في حدود 80% من مجموع القرض البنكي بدون تجاوز 50 مليون دج مع إمكانية وصوله إلى 150 مليوناً في بعض الحالات. كما أنّ المدّة القصوى للضمان هي 7 سنوات لقروض الاستثمار العادية و 10 سنوات للقروض عن طريق الإيجار 'leasing' ويسدّد المستفيد كذلك علاوة للصندوق في حدود 0,60% سنوياً من قيمة القرض المتبقي بالنسبة لقروض الاستثمار و 0,30 بالنسبة لقروض الاستغلال (وهذا حسب الموقع الرسمي لصندوق FGAR). ويوضح لنا الجدول رقم (23) تنوّع القطاعات الاستثمارية التي توجّه لها الضمانات، لكنّ الصناعة تحتل الرّيادة بسبب الأولويات السابقة الذكر، ثمّ يأتي قطاع البناء والأشغال العمومية الذي يُعتبر من الأولويات الوطنية، ولهذا نجد أعداداً هائلة من المؤسسات العاملة في هذا القطاع، أمّا حصّة باقي القطاعات فهي متواضعة، بالنظر إلى صعوبة تحقيق معايير الأولوية فيها.

✓ سادساً: المؤسسات المالية المتخصصة: تُعتبر إقامة مؤسسات مالية متخصصة من أهم بنود برنامج الحكومة لدعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن أهم أشكال تلك المؤسسات هي مؤسسات رأس مال المخاطر، والتي تهدف إلى المساهمة في رأس المال لمؤسسات في طور الإنشاء، النمو، التحويل أو الخصخصة. وقد اتّجهت الجزائر إلى تشجيع هذا النشاط التمويلي، ولهذا تمّ تأسيس مؤسستين ماليتين متخصصتان في التمويل برأس المال المخاطر، وهما: (1)

1. الشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة La financière algéro-européenne de participation: وهي معروفة اختصاراً بـ 'Finalep'. وقد تمّ تأسيسها سنة 1991 على شكل مؤسسة مختلطة بين القرض الشعبي الجزائري 'CPA' وبنك التنمية المحلية 'BDL' والوكالة الفرنسية للتنمية 'AFD' والبنك الأوروبي للتنمية 'BEI'. حيث يبلغ رأس مال هذه الشركة حالياً 732 مليون دينار جزائري، وتهدف هذه المؤسسة إلى ترقية الشراكة الأوروجزائرية، وخلق وإنشاء مؤسسات وصناعات صغيرة ومتوسطة جزائرية تُمارس نشاطها في القطاع الإنتاجي. وتجدر الإشارة إلى أنّه، وفي سنة 2005، تمّ السماح للبنوك العمومية من طرف مجالس إدارتها للقيام بالإجراءات اللازمة لإنشاء شركة رأس مال مخاطر عن طريق إنشاء فروع متخصصة في ذلك، ممّا سيسمح لها بزيادة عرضها التمويلي الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ وهذا على الرغم من أنّ الإطار القانوني لنشاط التمويل برأس المال المخاطر لم يكتمل إلاّ بعد صدور القانون رقم 06-11 الصادر في

<sup>1</sup> Boutaba Miloud, Op.cit, p 12.

24 جوان 2006 المتعلق بتنظيم مهنة التمويل برأس المال المخاطر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.<sup>(\*)</sup>

2. الشركة المالية للاستثمار، للمساهمة وللتوظيف Société financière d'investissement, de participation et de placement: وهي المعروفة اختصاراً بـ 'Sofinance' حيث تعتبر مؤسسة مالية عمومية تمّ الترخيص لها من طرف بنك الجزائر ابتداءً من 9 جانفي 2001 برأس مال قدره 5 مليار دينار جزائري و تقوم هذه المؤسسة بكلّ وظائف البنك الشامل ماعداً تقبّل ودائع وتسيير وسائل دفع، ومن بين أهم تلك الوظائف هو المساهمة في رأس مال المؤسسات.<sup>(1)</sup> كما تساهم هذه المؤسسة في إنشاء مؤسسات جديدة في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر.<sup>(2)</sup>

وتبقى حركية التمويل برأس المال المخاطر في الجزائر ضعيفة بالنظر إلى قلة المؤسسات العاملة في هذا النشاط وقلة المؤسسات الاقتصادية التي لجأت لهذا النوع من التمويل بسبب قلة الوعي والمعرفة بهذا النوع من التمويل. وبالإضافة إلى رأس المال المخاطر يوجد نوعين آخرين من التمويلات المتخصصة، والتي تحاول الدولة تشجيعها وترقيتها للمساهمة في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهما الفوترة Factoring وقرض الإيجار Crédit-bail، فبالنسبة للفاكتورينغ فهو لا يزال حبيس الأدراج ولم يدخل حيز النشاط، أما بالنسبة للقرض الإيجاري، فأهميته في تزايد مستمر بسبب ميزاته العديدة وإقبال المؤسسات المالية على الاستثمار في هذا المجال، وتوجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من خصائصه. ولهذا سوف يتم دراسة السوق الجزائرية للقرض الإيجاري بشكل مفصل لاحقاً.

ويمكن أن نستخلص من خلال ما سبق أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر باتت تمثل العمود الفقري لبرامج التنمية للحكومة التي تُراهن على هذا القطاع في عملية تشجيع الاستثمار وخاصة المتعلق بالقطاع الخاص، والأجنبي كذلك. وقد تمّ ترجمة هذا الاهتمام والأولوية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال وضع آليات وبرامج متعدّدة لدعم ترقية هذا القطاع من خلال مُرافقته في عمله بتوفير التكوين اللازم والرعاية الضرورية. وكذلك نظام إحصائي فعّال للوقوف على أهم ملامح القطاع وتقييم نتائج السياسات المنتهجة. ولا شك أنّ أهم مجال ركّزت عليه الدولة في برامجها التوعيمية هو مسألة التمويل الذي يعدّ حساساً وأساسياً لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقامت بوضع آليات ومؤسسات متعدّدة لتسهيل الحصول على التمويل اللازم، على غرار ما هو مبرمج في البرنامج الخماسي 2009-2014 حيث يستفيد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

<sup>(\*)</sup> للمزيد من المعلومات حول الإطار القانوني لنشاط رأس مال المخاطر في الجزائر، انظر القانون رقم 06-11 في الجريدة الرسمية رقم 42 لـ 2006/06/25.

<sup>1</sup> www.Sofinance.DZ, Le 19/06/2010 à 11H30.

<sup>2</sup> Boutaba Miloud, Op.cit, p 12.

والصناعة التقليدية من تمويلات هامة تمّ إقرارها في إطار مخطط جديد لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا البرنامج.<sup>(1)</sup> وفي هذا السياق اتجهت الدولة إلى تشجيع التمويلات المتخصصة والتي يُعتبر القرض الإيجاري Crédit-bail من أهم مكوناتها نظراً للميزات التي يوفّرها. ومن هنا سوف نخصّص المبحث الموالي لدراسة الوضعية المالية للقرض الإيجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

---

<sup>1</sup> عماد م: تمويلات هامة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المخطط الخماسي القادم، مجلّة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للترجمة والنشر والتوزيع، الجزائر، العدد رقم 11، ماي 2009، ص 38.

### المبحث الثاني: القرض الإيجاري ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إنّ من مميزات سوق التمويل الجزائري في الثلاثين سنة الأولى منذ الاستقلال السيطرة الكاملة للقطاع البنكي العمومي، وهذا نتيجة للسياسة الاقتصادية المتبعة آنذاك والتي تعتمد على القطاع العام المتكوّن أساساً من مؤسسات ذات حجم كبير، حيث كانت تحصل تلك المؤسسات على التمويل اللازم لها من القطاع البنكي الذي كان وسيلة في يد الدولة لتمويل البرامج الاقتصادية المخططة من قبلها وذلك إلى غاية نهاية الثمانينات وبداية التسعينات أين أجبرت الأزمة الاقتصادية الدولة على تغيير إيديولوجيتها الاقتصادية حيث اتّجّهت للاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في قيادة عملية التنمية الاقتصادية، وهذا ما جعل الحاجة إلى مصادر تمويلية خاصة ومناسبة لطبيعة تلك المؤسسات تزداد وتصبح أكثر إلحاحاً، ومن بين تلك التمويلات ظهر القرض الإيجاري كأداة تمويلية تتوافق مع الحاجات الخاصة لتلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولهذا اتّجّهت الدولة إلى وضع الأطر التشريعية والتنظيمية اللازمة لتنظيم هذا النوع من التمويل، حتّى يساهم بفعالية في تمويل المؤسسات الاقتصادية وخصوصاً ذات الحجم الصغير والمتوسط.

#### المطلب الأول: التأطير العام للقرض الإيجاري في الجزائر

لم يكن للقرض الإيجاري تنظيم وتأطير خاص به طيلة الستة سنوات الأولى من دخوله للجزائر، ممّا أخر من استخدام هذا النمط التمويلي في تمويل المؤسسات الاقتصادية بكل أشكالها وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها. لكن بعد صدور الأمر رقم 96/09 في 10 جانفي 1996 المتعلّق بالقرض الإيجاري تمّ بعث وتنشيط القرض الإيجاري كنمط تمويلي. من هنا سوف يتمّ في هذا المطلب تقديم مختلف الترتيبات المنظمة للقرض الإيجاري في الجزائر.

#### الفرع الأول: الترتيبات القانونية المنظمة للقرض الإيجاري في الجزائر

تمّ إدخال القرض الإيجاري كعملية بنكية Opération de Banque عبر القانون 90/10 الصادر في 11 أفريل 1990<sup>(1)</sup> المتعلّق بالنقد والقرض في المادة رقم 112 الفقرة الثانية، والتي تنصّ على أنه "تعتبر كعمليات إقراض كل عمليات التأجير المصحوبة بخيار الشراء، خاصة القروض الإيجارية"، والفقرة رقم 06 من المادة رقم 116 من نفس القانون تمنح حق إتمام هذه العمليات إلاّ للبنوك والمؤسسات المالية. وتجدر الإشارة إلى أنّ الأمر رقم 03-11 الصادر في 26 أوت 2003 المتعلّق بالنقد والقرض والمعدّل لقانون 90/10، يعيد في مادته رقم 68 صياغة ترتيبات المادة رقم 112 السابقة الذكر ويعوّض المادة رقم 116، الفقرة 6 بالمادتين رقم 70 و 71 منه. وعلى الرّغم من أنّ قانون النقد والقرض لـ 1990 يعتبر القانون الأساسي الذي أدخل القرض الإيجاري إلى الجزائر

<sup>1</sup> Article 112 et article 116 de la loi 10/90 relative à la monnaie et au crédit du 11/04/1990 (JORA N° 16 du 18/04/1990), (voir l'annexe N° 10).

إلا أن الأمر رقم 96/09<sup>(1)</sup> الصادر في 10 جانفي 1996 يبقى النص القانوني الأساسي المنظم للقرض الإيجاري في الجزائر. فالفراغ القانوني المتعلق بمجال القرض الإيجاري لم يتم تغطيته إلا بعد نشر الأمر (L'ordonnance) السابق وظهور نصوص تشريعية أخرى، وخاصة النصوص التطبيقية ذات الطابع التنظيمي المنشورة من طرف بنك الجزائر.

✓ أولاً: النص التشريعي الأساسي للقرض الإيجاري: وهو الأمر رقم 96/09 الصادر في 10 جانفي 1996، والذي يهدف أساساً إلى إعطاء عملية القرض الإيجاري صفة عقد ذو طبيعة قانونية خاصة كاتفاق تجاري وكوسيلة تمويلية في آن واحد.

ويتضمن هذا الأمر في جزئه الأول الترتيبات المتعلقة بالقرض الإيجاري، عبر المرور بثلاثة فصول مخصصة لتعريف عمليات القرض الإيجاري، ولعقود القرض الإيجاري والوصف القانوني لخصوصيات ومضمون عقد القرض الإيجاري. أما في جزئه الثاني فإن الأمر 96/09 يُحدّد حقوق وواجبات أطراف عقد القرض الإيجاري للمنقولات أو للعقارات. وسنقوم، فيما سيأتي، بتلخيص الترتيبات الأساسية المتضمنة في هذا الأمر.

1. مفهوم وتعريف عمليات القرض الإيجاري: حسب الأمر 96/09 لـ 10 جانفي 1996، فإن القرض الإيجاري عبارة عن عملية تجارية ومالية منجزة من طرف بنوك ومؤسسات مالية أو من طرف مؤسسة قرض إيجاري معتمدة لهذا الغرض ومتحصّلة على تصريح في هذا الصدد، وهذا مع فاعلين اقتصاديين محليين أو أجانب سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين أو كانوا تابعين للقطاع العام أو القطاع الخاص. وتتوفّر في هذه العملية الخصائص التالية:

- يكون لها محل، وهو عقد الإيجار، والذي يمكن أن يتضمن خيار الشراء لصالح المستأجر أو لا؛
- أن تكون متعلّقة فقط بأصول منقولة أو عقارية ذات استخدام مهني، أو بشهرة محل، أو مؤسسات حرفية.

وعليه يمكن اعتبار أنّ عمليات القرض الإيجاري عبارة عن عمليات إقراض بحيث أنها تشكّل نمط خاص لتمويل الحصول على أصل معيّن، تحتاجه المؤسسة، والذي أشارت إليه المادة الأولى من الأمر 96/09، وتم توضيحه سابقاً.

2. أنواع عمليات القرض الإيجاري: من خلال نفس الأمر السابق (رقم 96/09)، فإنّ التشريع الجزائري قسّم عمليات القرض الإيجاري إلى ثلاثة أقسام رئيسية، بالاعتماد دائماً على المعايير الثلاثة المقدّمة سابقاً، وهي:

1.2. معيار تحويل الخطر: تنص المادة رقم 2 من الأمر 96/09 أنّه، ووفقاً لهذا المعيار، فإنّه يمكن ملاحظة نوعين من القروض الإيجارية: تشغيلية وتمويلية. حيث تسمى عمليات القرض الإيجاري

<sup>1</sup> Ordonnance № 96/09 du 11/04/1990 relative au crédit-bail (JORA № 03 du 14/01/1996), (voir l'annexe № 11).

بالإيجار التمويلي leasing financier إذا كان العقد ينص على نقل كل الحقوق، الواجبات، المزايا، السلبات والأخطار المتعلقة بملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر، وإذا كان العقد لا يمكن فسخه وإذا كان يضمن للمؤجر حق تحصيل أمواله المستثمرة وهامش ربح معين. ومن جهة أخرى فإنّ القرض الإيجاري يسمّى تشغيلياً إذا لم يكن ينص على كل النقاط السابقة الذكر أو إذا كان يتعلّق الأمر بإيجار بسيط.

2.2. معيار موضوع العقد: لقد أوضح الأمر رقم 96/09 كذلك كيفية تقسيم القرض الإيجاري بحسب موضوع العقد في المواد رقم 3، 4 و 9 على الترتيب، ومنه فإنّ القرض الإيجاري يمكن أن يخصّ:

- أصول منقولة مكوّنة من تجهيزات وعتاد ضروري لنشاط العملية الاقتصادية؛
- أصول عقارية مبنية أو بصدد البناء لأغراض مهنية للعملية الاقتصادية؛
- شهرة محل fond de commerce أو مؤسسة حرفية.

3.2. معيار جنسية العملية: تميّز المادة رقم 5 من الأمر رقم 96/09 بين القرض الإيجاري المحلي والقرض الإيجاري الدولي، بحيث أنّ:

- القرض الإيجاري المحلي: وهو الذي يكون فيه المؤجر والمستأجر مقيمين في الجزائر؛
  - القرض الإيجاري الدولي: ويوصف كذلك، عندما يكون أحد أطراف العقد غير مقيم في الجزائر.
3. الإشهار القانوني La publicité légale: تنص المادة رقم 6 من الأمر 96/09 "على أنّ عمليات القرض الإيجاري تخضع لإشهار قانوني، يتمّ تحديد قواعده وطرق القيام به في نصوص تنظيمية". وبالتالي فإنّ عمليات القرض الإيجاري مجبرة على الخضوع إلى عملية إشهار، والتي من المفروض أن تسمح بالتعريف بالأطراف المتعاقدة، والأصول التي تكون محلاً لعمليات القرض الإيجاري، ولهذا الغرض فإنّ المؤجر مجبر على نشر عقود القرض الإيجاري للمنقولات لدى مراكز السجل التجاري ونشر عقود القرض الإيجاري العقاري لدى المحافظات العقارية، وتجدر الإشارة إلى أنّ النصوص التنظيمية التي تسمح بوضع المادة السابقة حيّز التنفيذ لم تظهر إلاّ بعد 10 سنوات من صدور الأمر رقم 96/09 وهي المرسوم التنفيذي رقم 2006/90<sup>(1)</sup> والمحدّد لأنماط الإشهار لعمليات القرض الإيجاري للمنقولات، والنص الثاني هو المرسوم التنفيذي رقم 2006/91<sup>(2)</sup> والمحدّد لأنماط الإشهار لعمليات القرض الإيجاري العقاري.

4. عقد القرض الإيجاري Le contrat du crédit-bail: ويحوي العناصر التالية:

<sup>1</sup> Décret exécutif N° 06/90 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier (JORA N° 10 du 26/02/2006).

<sup>2</sup> Décret exécutif N° 06/91 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail Immobilier (JORA N° 10 du 26/02/2006).

1.4. العناصر المكوّنة للعقد: تنصّ المادة رقم 10 من الأمر رقم 96/09 على أنّ عقد القرض الإيجاري لا يمكن وصفه كذلك، إلاّ إذا كان موضوعه موضّح ومذكور بطريقة تسمح بملاحظة النقاط التالية، وبدون غموض:

- ضمان حق الاستخدام والانتفاع بالأصل المؤجّر للمستأجر خلال مدّة محدّدة وبسعر محدّد مسبقاً؛
- أن يضمن للمؤجّر حق الحصول على عدد محدّد من الأقساط الإيجارية خلال مدّة الإيجار؛
- أن يسمح للمستأجر، في إطار القرض الإيجاري التمويلي باكتساب الأصل المؤجّر وتملكه بقيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات المحصّلة عند نهاية مدّة الإيجار غير القابلة للإلغاء (إذا استخدم المستأجر حق الشراء في نهاية المدّة).

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

- البنود الإجبارية: وهي موضّحة ومذكورة في المواد: 12، 13، 14، 15 و 16 في الأمر رقم 96/09 المتعلّق بعمليات القرض الإيجاري كما يلي:

- مدّة الإيجار غير قابلة للإلغاء أو التغيير؛
- العقوبات في حالة فسخ عقد القرض الإيجاري خلال مدّة الإيجار غير القابلة للإلغاء؛
- تحديد الأقساط الإيجارية وكذلك القيمة المتبقية؛
- الخيارات المفتوحة للمستأجر عند نهاية مدّة الإيجار.

- البنود الاختيارية: وهي متعلّقة خاصة بقرض الإيجار للمنقولات، و مبيّنة في المواد رقم 17 و 18 من الأمر رقم 96/09 كما يلي:

- التزام المستأجر بتقديم ضمانات حقيقية أو شخصية للمؤجّر؛
- نقل وتحويل المسؤولية المدنية المتعلّقة بالعتاد من المؤجّر إلى المستأجر، إذا كانت لا تمس بالنظام العام؛

- نقل وتحويل كل الالتزامات، والتي كانت ملقاة على مالك الأصل، من المؤجّر إلى المستأجر؛
- تنازل المستأجر عن حق فسخ عقد الإيجار أو عن تخفيض ثمن الأقساط الإيجارية، في حالة تدني أو خسارة في الأصل المؤجّر سواءً كان ذلك بطريقة غير متوقّعة أو بسبب أطراف محدّدة، إضافة إلى تنازل المستأجر عن ضمان حق الانتفاع في حالة ما إذا كان هناك حق انتفاع لطرف آخر على نفس الأصل *renonciation à la garantit du droit d'éviction*، وعلى ضمان العيوب الخفية؛
- إمكانية طلب استبدال الأصل المؤجّر من المؤجّر خلال مدّة الإيجار من طرف المستأجر.

ويمكن الإشارة إلى أنّ أغلبية الترتيبات المذكورة في هذا الأمر، لا تخصّ إلاّ القرض الإيجاري للمنقولات، لأنّه، وفي الواقع العملي، القرض الإيجاري للمنقولات هو الأكثر شيوعاً واستعمالاً، ولا نجد القرض الإيجاري العقاري إلاّ في حالات قليلة ومحدودة.

5. حقوق المتعاقدين في عقد القرض الإيجاري: ويمكن تلخيصها فيما يلي:
- 1.5. حقوق المؤجّر: بهدف ضمان الحد الأدنى من الأمان بالنسبة لشركات القرض الإيجاري، فإنّ المشرّع قد منح للمؤجّر حقوقا ومزايا قانونية اتّجاه المستأجر، وبيّن الأمر رقم 96/09 حقوق الطعن والرجوع إلى العدالة Les droit de recour للمؤجّر في المواد من 19 إلى 28. ومن هنا، فإنّ قواعد حماية حق الملكية للمؤسسة المالية على الأصل المؤجّر هي:
- المؤجّر يبقى مالكا للأصل المؤجّر خلال كل مدّة العقد، ويستفيد من كل الحقوق ويتحمّل كل الالتزامات التي تنتج عن ذلك؛
  - الحق في وضع حد لحق الانتفاع واستخدام الأصل المؤجّر في حالة عدم التسديد من طرف المستفيد (المستأجر) لقسط إيجاري واحد؛
  - حق اللجوء إلى القضاء لطلب تسديد الإيجارات المتبقية للدفع من طرف المستأجر بالإضافة إلى تغطية الخسائر التي تحملها المؤجّر والأرباح التي ضيّعها، وهذا في حالة الانسحاب التام والمفاجئ للمستأجر من العقد؛
  - في حالة عُسّر مالي يصيب المستأجر ويؤدّي إلى إفلاس وتصفية، فإنّ الأصل المؤجّر لا تشمله إجراءات المتابعة من طرف دائني المؤسسة المستأجرة؛(\*)
  - من أجل تحصيل دينه الناشئ عن عقد القرض الإيجاري، فإنّ المؤجّر يتمتّع بميزة عامّة على كل الأصول المنقولة والعقارية، الذمم والموجودات في حساب المستأجر، تأتي مباشرة في الترتيب بعد مصاريف العدالة، حقوق الخزينة العمومية وتلك الخاصة بالأجراء؛
  - إمكانية الحصول على تعويضات التأمينات الخاصة بالأصل المؤجّر في حالة خسارة جزئية أو كلية للأصل المؤجّر.
- وفي حالة قرض الإيجار العقّاري فإنّ المستأجر يمكن أن يأخذ على عاتقه الالتزامات المدنية الخاصة بالإيجار والملقاة عادةً على المؤجّر (مثل الصيانة، التصليح، ...).
6. حقوق المستأجر: يضمن المشرّع للمستخدم (المستأجر) ويمكنه من التمتع بحق الانتفاع بالأصل المؤجّر كنتيجة لتحمله لالتزاماته التعاقدية، وتقدّم المواد من 29 إلى 31 من الأمر رقم 96/09 حقوق المستخدم كما يلي:
- المستأجر يملك حق الانتفاع بالأصل طيلة مدّة العقد؛
  - يملك المستأجر ضمناً من طرف المؤجّر على العيوب الخفية للأصل، وبالإضافة إلى ذلك، فإنّ المستأجر يملك الحقوق الموالية، إلّا في حالة الاتّفاق على غير ذلك في حالة قرض إيجاري عقّاري:

(\*) يجب الإشارة إلى أنّه، يجب على المؤجّر نشر العقد للاستفادة من هذه الميزة.



- يستلم المستأجر الأصل المؤجّر وفقاً لمميّزاته التقنية وفي الحالة والتاريخ المتفق عليهما في عقد القرض الإيجاري؛

- دفع الرسوم، الضرائب والمصاريف الأخرى ذات نفس الطبيعة المتعلقة بالأصل المؤجّر تتم من طرف المؤجّر؛

- المؤجّر مجبر على عدم القيام بأي عمل من شأنه أن ينقص أو يلغي حق الانتفاع بالأصل من طرف المستأجر؛

- المستأجر يملك ضماناً من طرف المؤجّر ضدّ العيوب الخفية للأصل؛

- المستأجر يمتلك، في نهاية مدة عقد الإيجار، حق استخدام خيار الشراء لتمكّن الأصل، وهذا بواسطة رسالة موجهة للمؤجّر قبل 15 يوم على الأقل قبل انقضاء عقد الإيجار.

6. نهاية وانقضاء عقد القرض الإيجاري: ينقضي عقد القرض الإيجاري عند نهاية مدة الإيجار غير القابلة للتغيير أو الإلغاء، وحسب المادة رقم 45 من الأمر رقم 96/09 إذا استخدم المستأجر حق الشراء لتمكّن الأصل بواسطة رسالة موجهة للمؤجّر قبل 15 يوم على الأقل من نهاية المدة، فإنّ نقل الملكية يتم بواسطة عقد أصلي، و الذي يُنشر وفقاً للأحكام والترتيبات السارية المفعول، حيث يصبح حق بيع الأصل مكتسباً من طرف المستأجر منذ إتمام العقد، حتّى لو لم تتم إجراءات الإشهار التي يبقى على الأطراف إتمامها.

وبالإضافة إلى الأمر رقم 96/09 والذي وضع إطاراً نظرياً ومفاهيمياً متكاملًا للقرض الإيجاري، كان لابدّ من تبني عدّة تنظيمات وترتيبات لتنظيم نشاط القرض الإيجاري في الجزائر والتي سنتعرّف عليها فيما يأتي.

✓ ثانياً: الترتيبات التنظيمية المتعلقة بالقرض الإيجاري: يمكن لعمليات القرض الإيجاري أن تتجزأ من طرف البنوك والمؤسسات المالية، وكذا من طرف مؤسسات القرض الإيجاري المتخصصة في هذا النشاط. ومن هنا سنعاين الترتيبات القانونية المتعلقة بإنشاء شركات القرض الإيجاري في الجزائر.

1. التنظيم رقم 96/06 الصادر في 3 جويلية 1996:<sup>(1)</sup> والمتعلّق بكيفيات إنشاء شركات قرض للإيجار وشروط اعتمادها، ويمكن إيجاز أهم ما ورد في هذا التنظيم فيما يلي:

- المادة رقم 4 تنص على أنّ مؤسّسي، مسيرّي وممثلي شركات القرض الإيجاري يجب أن يستجيبوا لعدد من الشروط المحدّدة في التنظيم رقم 92/05 الصادر في 22 مارس 1992 والمتعلّق بالشروط الواجب توفّرها في مؤسّسي ومسيرّي وممثلي البنوك والمؤسسات المالية؛

<sup>1</sup> Règlement N° 96/06 du 03 Juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

- المادة رقم 5 تؤكد على ضرورة أن يقوم مؤسسوا شركة قرض الإيجار، عن طريق طلب تأسيس موجّه لمجلس النقد والقرض، بتقديم ملف محدّد. وسيتم توضيح محتواه لاحقا عند دراسة التعليمات رقم 96/07 الصادرة في 22 أكتوبر 1996؛

- في المادة رقم 6 تمّ تحديد رأس المال الأدنى الذي يجب أن تكتتب فيه شركات القرض الإيجاري وهو 100 مليون دينار جزائري بدون أن يكون هذا المبلغ يقل عن 50 % من الأموال الخاصة؛  
Les fonds propres؛

- المادة رقم 08 تبيّن بأن الأموال المملوكة مكوّنة بالإضافة إلى رأس المال الاجتماعي من الاحتياطات، الأرباح المحتجزة، فوائض إعادة التقييم، القروض التساهمية، ومن المؤنات غير المستخدمة أو الموجهة Provisions non affectées؛

- المادة رقم 09 تنص على أنّ الاعتماد L'agrément يُمنح بقرار من محافظ بنك الجزائر والذي يتم تبليغه إلى المستثمر في شركة القرض الإيجاري بشهرين، بعد تقديم كلّ العناصر والمعلومات المكوّنة للملف، كأقصى حد؛

- المادة رقم 10 توضّح أنّ قرار منح الاعتماد يتمّ نشره في الجريدة الرسمية ويجب أن يتضمن المعلومات التالية:

\* الهدف الاجتماعي لشركة القرض الإيجاري؛

\* عنوان المقر الاجتماعي؛

\* أسماء المسيرين الرئيسيين؛

\* مبلغ رأس المال وكيفية توزيعه على مختلف المساهمين.

- المادة رقم 13 تنصّ على أنّ شركات القرض الإيجاري مجبرة على نشر العمليات التي تدخل في إطار نشاطها؛

- المادة رقم 14 تنبّه إلى أنّ أي تعديل في القوانين الأساسية، والتي يمكن أن تغيّر في هيكل المساهمين أو رأس المال الاجتماعي لشركات قرض الإيجار، يجب أن تخضع لموافقة محافظ بنك الجزائر.

2. التعليمات رقم 96/07 لـ 22 أكتوبر 1996<sup>(1)</sup> والمتعلّقة بكيفيات تأسيس شركات قرض إيجاري وشروط اعتمادها تطبيقا للتنظيم السابق ذكره، فإنّ هذه التعليمات تحدّد العناصر الأساسية للمعاينة L'appréciation المكوّنة لملف طلب اعتماد شركة قرض إيجاري، وهي مكوّنة من ثلاثة ملاحق تتعلّق على الترتيب، بمعلومات حول المساهمين برؤوس الأموال، معلومات وصفية للمشروع، ونموذج للرّسالة الموجهة لمحافظ بنك الجزائر.

<sup>1</sup> Instruction N° 07/96 du 22/10/1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

ويمكن تلخيص المعلومات الواجب تقديمها من طرف كل المعنيين بشركة القرض الإيجاري فيما يلي:

- المادة رقم 02 من هذه التعليمات تنص على أنّ أصحاب أو مؤسسي شركة القرض الإيجاري الذين يحوزون على 10 % على الأقل من حقوق التصويت مجبرون على تقديم ملف مرافق لطلب الاعتماد إلى عنوان مجلس النقد والقرض، والإجابة على الأسئلة الواردة في الملحق 1 و 2، هذه الأسئلة لها كهدف رئيسي، تقديم وتوضيح ما يلي:

\* عناصر التقييم والمعاينة والإعلام المتعلقة خاصة بنوعية ونزاهة وشرف المستثمرين في شركات القرض الإيجاري، وضامنهم المحتملين؛

\* قائمة المسيرين الرئيسيين؛

\* القدرات المالية والتقنية؛

\* برنامج النشاط.

- المادة رقم 03 تؤكد على ضرورة أن يكون الملف المقدم من طرف المستثمرين يحوي رسالة موجّهة لمحافظة بنك الجزائر، معدّة بحسب نموذج مبيّن في الملحق رقم 03 من هذه التعليمات، وأن يكون هناك تعهد شرفي بصحة المعلومات المقدّمة من طرف هؤلاء المستثمرين، كما يتعهد هؤلاء بضرورة إخبار المحافظ بكلّ التغييرات المحتملة في تلك المعلومات. وتجدر الإشارة كذلك إلى الحتمية المفروضة على المستثمرين بتقديم كلّ المعلومات والقوائم المحاسبية والمالية سنويًا، بحيث أنّ مؤسسة القرض الإيجاري مجبرة على نقل تلك القوائم لبنك الجزائر.

إنّ قراءة هذه الترتيبات والإجراءات القانونية التي تنظّم وتوطّر القرض الإيجاري تسمح بملاحظة أنّ:

\* البنوك الشاملة والمؤسسات المالية مسموح لها بتقديم خدمات القرض الإيجاري، لأنها عملية بنكية كباقي العمليات؛

\* يمكن تأسيس مؤسسات مالية متخصصة في القرض الإيجاري بشرط أن تتحصّل على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض، وبالتالي يجب على تلك المؤسسات تحقيق الشروط المطلوبة فيما يخص رأس المال الاجتماعي الأدنى، احترام النسب المالية للقواعد الاحترازية وشروط أخرى مطلوبة بالنسبة للمؤسسات الإقراضية عموماً.

3. التنظيم الاحترازي المطبق بالنسبة لشركات القرض الإيجاري: تعتبر شركات القرض الإيجاري كمؤسسات مالية، وبالتالي فهي مجبرة على احترام التنظيمات والتعليمات الصادرة من طرف بنك الجزائر والخاصة بالعمليات المالية. ويتعلّق الأمر خاصة بالتنظيم رقم 91/09 لـ 14 أوت 1991 والمحدّد للقواعد الاحترازية لتسيير البنوك والمؤسسات المالية والتعليمات رقم 94/74 لـ 29 نوفمبر

1994 المتعلقة بتحديد القواعد الاحترازية؛ هذين العنصرين لهما كهدف أساسي منح البنوك والمؤسسات المالية وسيلة فعّالة لمراقبة الأخطار والتحكّم فيها بهدف ضمان الملاءة والسيولة. ويمكن القول أنّ التنظيم الاحترازي في الجزائر يقوم على تطبيق نسب مالية ذات دلالة، إضافةً إلى تطبيق صارم لنظام مؤونات (Provisions) محدّد.

1.3. قاعدة رأس المال الأدنى: المؤسسات المالية مجبرة على الاكتتاب في رأس مال اجتماعي أدنى يصل إلى 2,5 مليون دينار جزائري للبنوك و 500 مليون دينار للمؤسسات المالية.

2.3. نسبة الملاءة Le ratio de solvabilité: النسبة العالمية للملاءة والمسماة بنسبة 'cook' وتحدّد المستوى الأدنى للأموال الخاصة التي يجب أن توفرها المؤسسة المالية لكي تتمكن من مواجهة الأخطار المتعلقة بالالتزامات الخطرة وبصيغة أخرى، فهذه النسبة تقيس درجة تغطية المخاطر التي تتحملها الأموال الخاصة، خاصة تلك المتعلقة بشركات القرض الإيجاري عن طريق العلاقة التالية:

$$\text{نسبة كوك} = \frac{\text{الأموال الخاصة الصافية}}{\text{مجموع الالتزامات الخطرة المرجحة}}$$

\* الأموال الخاصة الصافية: وتتضمن بالأساس رأس المال الاجتماعي، الاحتياطات، المؤونات الخاصة بالمخاطر البنكية العامة، ربح الدورة السابقة، وفوارق إعادة التقييم؛

\* الالتزامات الخطرة المرجحة: في إطار القرض الإيجاري فإنّ الالتزامات (الاستخدامات) الخطرة هي كل التزامات شركة القرض الإيجاري مع زبائنها (قروض للزبائن)، ويتم طرح مجموع الضمانات المقدّمة، كما أنّ نسبة الترحيح لهذه الالتزامات الخطرة تساوي 100 %.

3.3. نسب تقسيم الأخطار Les rations de division des risques: وهدفها هو تقليل خطر عدم التسديد (العُسر المالي) المحتمل وقوعه من خلال توزيع الاستخدامات على عدد أكبر من المستفيدين وتمثّل هذه النسب تحديداً للالتزامات أتجاه المستفيدين جماعيا وفردياً:

\* الالتزامات نحو المستفيد الواحد لا يجب أن تتعدّى 25 % من الأموال الخاصة الصافية؛  
\* إجمالي الالتزامات نحو المستفيدين الذين تفوق المخاطر المتعلقة بكل واحد منهم 15 % من الأموال الخاصة الصافية للبنك أو المؤسسة المالية لا يجب أن تتعدّى 10 مرات قيمة تلك الأموال الخاصة.

4.3. تكوين المؤونات: إنّ مؤسسات القرض الإيجاري ملزمة، شأنها شأن البنوك والمؤسسات المالية بتقسيم محافظها حسب درجة الخطر إلى أربعة أصناف. ويمكن توضيح الخصائص المتعلقة بكل صنف في الجدول الموالي:

**الجدول رقم (24): تقسيم وخصائص أصناف الالتزامات (الاستخدامات)**

الخصائص / الصنف	الذمم الجارية	ذمم ذات الخطر المحتمل	ذمم ذات خطر كبير	ذمم معدومة
عدد أشهر التأخر	1 - 2 أشهر	3 - 5 أشهر	6 - 12 أشهر	أكثر من 12 شهر
التحصيل	مضمون	لا يزال يظهر كأنه مضمون	جدّ مشكوك فيه	غير قابل للتحصيل
الوضعية المالية	متوازنة	في منحنى تنازلي وهي تسوء أكثر مع مرور الوقت	غير متوازنة	خلل كبير في الهيكل المالي
تسيير ومستقبل النشاط	مقبولة	تعرف صعوبات	تشير إلى إمكانية كبيرة لتحقيق خسائر	يجب أن تعتبر كخسائر ومع ذلك يجب القيام بكل الإجراءات المتاحة بغرض التحصيل
معدل النسبة	1 - 3 %	30 %	50 %	100 %

**المصدر: المادة رقم 17 من التعلية رقم 94/74 الصادرة في 29 نوفمبر 1994.**

إن وضع القواعد الخاصة بتشكيل مؤونات للالتزامات (الإيجارات) لن يكون بدون نتائج وانعكاسات على تسيير شركة القرض الإيجاري، بالإضافة إلى أنّ المؤونات تؤدي إلى تخفيض النتيجة المتوقعة من نشاط القرض الإيجاري، وبالتالي فمن غير العادي أن تطبق مثلما تطبق بالنسبة لبنك تجاري، علماً بأنّ البنك التجاري لا يمكن أن يحصل على ضمان بينما تملك مؤسسة القرض الإيجاري ملكية الأصل المؤجّر، والإجراء الأكثر منطقية هو أن يتم الاقتطاع من قيمة المبلغ الذي يمثل الخطر القيمة السوقية للعتاد المؤجّر عندما يتوفّر سوق ثانوي ذا سيولة كبيرة لهذا النوع من العتاد.

بعد دراسة الترتيبات القانونية الخاصة بالقرض الإيجاري، يمكن أن نستخلص بأنّ المشرّع الجزائري وضع قاعدة وأساس قانوني جيّد وقوي لعمليات القرض الإيجاري، مع ترك الجوانب التقنية لهذه العمليات للترتيبات التنظيمية والتي تخص أساساً الجوانب الجبائية والمحاسبية.

**الفرع الثاني: الترتيبات المحاسبية الخاصة بالقرض الإيجاري في الجزائر**

يعتمد التسجيل المحاسبي للأصول المكتسبة عن طريق القرض الإيجاري في الجزائر على مبدأ الملكية القانونية، حيث أنّ هذه المعالجة المحاسبية مستوحاة من النموذج الفرنسي الذي يركز على المعيار القانوني للعملية، وفيما سيأتي سنرى كيف تتم المعالجة المحاسبية لأصل مكتسب بقرض إيجاري لدى كلّ من المؤجّر والمستأجر.

✓ أولاً: المعالجة المحاسبية عند المؤجّر: الترتيبات المحاسبية المطبقة على عمليات القرض الإيجاري لدى المؤسسات المؤجّرة هي التنظيم رقم 92/08<sup>(1)</sup> الصادر في 17 نوفمبر 1992 والمتعلّق بالمخطط

<sup>1</sup> Règlement N° 92/08 du 17 Novembre 1992 relatif au plan comptable des banques et établissements financiers.

المحاسبي للبنوك والمؤسسات المالية، وكذا التعلّمة رقم 94/43<sup>(1)</sup> لـ 11 جويلية 1994 المحدّدة لكيفيات تطبيق التنظيم رقم 92/08.

وكون المؤجّر مالكا قانونيا للأصل، فإنّه يقوم بتسجيله في قائمة موجوداته، ممّا ينتج عن ذلك التسجيلات المحاسبية التّالية:

1. إمضاء عقد القرض الإيجاري: عند إمضاء عقد القرض الإيجاري، فإنّه على المؤجّر أن يسجّل القيد الخاص بالعملية في جدول خارج الميزانية بالكيفية التّالية:

الحساب	مدین	دائن
- التزام القرض الإيجاري Engagement : Crédit-bail	×	
- التزام قرض الإيجار (الجهة المقابلة) Contre - partie		×

وفي نهاية مدّة العقد يسجّل قيد معاكس للقيد السابق لإنهاء العملية.

2. اكتساب الأصل وتسجيل الفاتورة الخاصة به: تسجّل الأصول المقدّمة في إطار قرض إيجاري في ميزانية المؤجّر في المجموعة الرابعة "قيم مثبّطة" "Valeurs immobilisées" بقيمة الاكتساب (سعر الشراء زائد كل المصاريف الدّاخلية المرتبطة مباشرة بالأصل).

الحساب	مدین	دائن
- تثبيّات على شكل قرض إيجاري	×	
- TVA مسترجعة		×
- مورّد قرض الإيجار		×

3. الدّفْع للمورّد: ويسجّل بالطريقة التّالية:

الحساب	مدین	دائن
- مورّد القرض الإيجاري	×	
- البنك المؤتمن Banque générique		×

4. التسجيل المحاسبي للأقساط الإيجارية: وتتم عبر المراحل التّالية:

1.4 فوترة الإيجارات Facturation des loyers: تسجّل الأقساط الإيجارية في حساب الإيرادات على عمليات القرض الإيجاري في التّاريخ المحدّد لتحصيل كل قسط إيجاري:

الحساب	مدین	دائن
- زبائن عمليات القرض الإيجاري	×	
- إيرادات عمليات القرض الإيجاري		×
- TVA مجّعة		×

2.4 تحصيل الإيجارات Encaissement des loyers: يتم تسجيل عملية تحصيل قيمة فاتورة الإيجار كما يلي:

<sup>1</sup> Instruction № 43/94 du 11 Juillet 1994 fixant les modalités d'application du règlement № 92/08.

الحساب	مدین	دائن
- البنك المؤتمن Banque générique - زبون عملية القرض الإيجاري	×	×

وتجدر الإشارة إلى أنّ الأقساط الإيجارية التي وصلت إلى تواريخ استحقاقها عبارة عن ذمم على الزبائن، وبالتالي فهي تخضع، لمختلف النسب المفروضة من التنظيم الاحترازي الساري المفعول، فالإيجارات غير المسددة تصنّف ويخصّص لها مؤونات حسب التعليم رقم 94/74 لـ 29 نوفمبر 1994 المتعلقة بتحديد القواعد الاحترازية وتسيير البنوك والمؤسسات المالية، كما أنّ الإيجارات المسددة من طرف المستأجر والتي لا تخصّ الدورة الحالية تسجّل في حساب "إيرادات محصّلة مسبقاً".

5. اهتلاك الأصل المقدم على سبيل الإيجار: تخضع طريقة الاهتلاك المطبّقة على الأصول المنقولة والعقارية المقدّمة كقرض إيجاري إلى التنظيم المحاسبي الساري المفعول:

الحساب	مدین	دائن
- حصص الاهتلاكات للقرض الإيجاري - اهتلاك عتاد القرض الإيجاري	×	×

6. التسجيل المحاسبي لخيار الشراء: في حالة ما إذا اختار المستأجر تنفيذ خيار الشراء عن طريق تسديد القيمة المتبقية، فإنّ هناك وضعيتين محاسبيتين تنتجان عن ذلك:

1.6. تحقيق فائض قيمة: وينتج ذلك عندما تكون القيمة المتبقية تفوق القيمة المحاسبية الصافية ويتم تسجيلها كالتالي:

الحساب	مدین	دائن
- البنك (القيمة المتبقية) - تثبيات القرض الإيجاري (القيمة المحاسبية الصافية)	×	×
- فائض قيمة للتنازل عن تثبيات		×

2.6. تحقيق ناقص قيمة: وينتج ذلك عندما تكون القيمة المتبقية أقل من القيمة المحاسبية الصافية للأصل، ويتم تسجيلها كالتالي:

الحساب	مدین	دائن
- البنك (القيمة المتبقية) - ناقص القيمة للتنازل عن التثبيات - تثبيات قرض الإيجار (قيمة محاسبية صافية)	×	×

✓ ثانياً: المعالجة المحاسبية لدى المستأجر: تنظّم المعالجة المحاسبية للقرض الإيجاري لدى المستأجر بالقواعد التي ينص عليها المخطط المحاسبي الوطني وكذا حسب ترتيبات القانون التجاري. وكون المستأجر ليس المالك القانوني للأصل المستلم في إطار قرض إيجاري، فإنّه لا يمكنه أن يسجّل العتاد المؤجّر في أصوله، وتأخذ الإيجارات فقط بعين الاعتبار كمصاريف استغلال في حسابات النتائج وبالتالي يسجّل العمليات التالية:

1. التسجيل المحاسبي للإيجارات: ويتم ذلك وفقاً لما يلي:

1.1. تسجيل فاتورة الإيجار المستلمة من طرف المؤجر:

الحساب	مدین	دائن
- إيجارات ومصاريف إيجارية	×	
- TVA مسترجعة	×	
- دائنو الخدمات		×

حيث تسجل الإيجارات في الحساب رقم 621 "أقساط إيجار ومصاريف إيجارية" كمصاريف قابلة للاقتطاع من الربح الخاضع للضريبة. وكذلك فإن الإيجارات المسددة مسبقاً في الدورة، والتي تخص دورات لاحقة تحول في نهاية الدورة إلى حساب 468 "مصاريف مسددة سلفاً" بجعله مديناً، مع جعل الحساب المعني "إيجارات ومصاريف إيجارية" دائناً. أما المصاريف الأخرى التي يتحملها المستأجر في إطار تنفيذ عقد القرض الإيجاري فتسجل في حسابات الأعباء حسب طبيعتها.

2.1. التسجيل المحاسبي لعملية تسديد فاتورة الإيجار: وتتم كالتالي:

الحساب	مدین	دائن
- دائنو الخدمات	×	
- البنك		×

2. المعالجة المحاسبية عند استخدام خيار الشراء: وتكون عبر المرحلتين التاليتين:

1.2. تسجيل الفاتورة المستلمة من طرف المؤجر: وهي كالتالي:

الحساب	مدین	دائن
- حساب الاستثمار (القيمة المتبقية)	×	
- دائنو الاستثمار		×

2.2. تسجيل عملية دفع ثمن الفاتورة: وهي كالتالي:

الحساب	مدین	دائن
- دائنو الاستثمار	×	
- البنك		×

وبعد استخدام المستأجر لخيار الشراء، فإنه يسجل الأصل كاستثمار في أصوله، وذلك حسب طبيعته، وبالتالي يمكن للمستأجر احتساب الاهتلاكات بحسب المدة المحتملة للاستخدام لذلك الأصل.

بعد دراسة الترتيبات المحاسبية للقرض الإيجاري نلاحظ أن المشرع الجزائري لم يفرق بين عقد التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي، فهذا الأخير يبقى متجاهلاً من طرف النصوص الرسمية خاصة المخطط المحاسبي الوطني. ومع ذلك، فإن الأمر رقم 96/09 المتعلق بالقرض الإيجاري قد فرّق بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي، مما يطرح فكرة ضرورة المعالجة المختلفة لهاتين العمليتين في نموذجين جبايي ومحاسبي مختلفين. وفي هذا الإطار، فإن المعيار المحاسبي الدولي IAS رقم 17 يمكن أن يوضع حيز التطبيق لترجمة ذلك الاختلاف في حسابات المؤجر والمستأجر، حيث يكون من الأفضل تسجيل قيمة الأصل في حساب "ذم استثمارات" لدى المؤجر وفي حساب ديون استثمار عند المستأجر. وحسب المادة رقم 14 من الأمر 96/09، فإن تلك القيمة تتضمن سعر شراء



الأصل، القيمة المتبقية المدفوعة عند رفع خيار الشراء، ومصاريف الاستغلال المتحملة من طرف المؤجر، والمرتبطة مباشرة بالأصل موضوع العقد.

كما أنه وعند تسوية ودفع كل من الإيجارات، الحسابات، ذم الاستثمار والإيرادات المالية المسجلة لدى المؤجر تصبح دائنة، والحسابات "ديون الاستثمار"، و"فوائد القروض" المسجلة لدى المستأجر تصبح مدينة.

هذه المعالجة المحاسبية المقترحة توضح بطريقة مبسطة الترتيبات الواردة في الأمر 96/09 المتعلق بعمليات القرض الإيجاري التمويلي، لكنه يتعارض مع مبدأ الملكية القانونية الوارد في المخطط المحاسبي الوطني الساري المفعول منذ 1975، وبالنظر إلى الواقع الاقتصادي الحالي، فمن الواضح أن المخطط المحاسبي الجديد يأخذ بعين الاعتبار بعض المعايير المحاسبية الدولية، والتي من بينها تلك الخاصة بالقرض الإيجاري.

### الفرع الثالث: الترتيبات الجبائية المتعلقة بالقرض الإيجاري في الجزائر

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

✓ أولاً: قانون المالية لسنة 1996: تتمثل الإجراءات المتخذة من طرف السلطات العمومية على المستويين الجبائي والجمركي في قانون المالية لسنة 1996 فيما يلي:<sup>(1)</sup>

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

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

- المستأجر يمكن له اقتطاع الأقساط الإيجارية من وعاء الضريبة على الأرباح لأنه يعتبر مستأجر وليس مالكا للأصل (المادة 112)؛

- الأرباح المحققة بسبب تذبذبات الصرف في عمليات القرض الإيجاري الدولي تُضاف في نهاية الدورة إلى الإيرادات الخاضعة للضريبة على الأرباح (المادة 113)؛

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

<sup>1</sup> Articles 58, 112, 113, 135, 136 et 138 de la loi de finance pour 1996 (JORA № 82 du 31/12/2005).

- عمليات الاستيراد في إطار القرض الإيجاري الدولي معفاة من كل الإجراءات المفروضة من النظام الخاص بمراقبة التجارة الخارجية ومراقبة الصرف (التصاريح العادية أو الاستثنائية) باستثناء تلك الخاصة بالتوطين البنكي 'domiciliation Bancaire' السارية المفعول.

وعلى الرغم من اتخاذ التدابير الجبائية السابقة، والتي جاءت لسداد الفراغ القانوني الذي كان يُعاني منه نشاط القرض الإيجاري في الجزائر، إلا أنها لم تكن كافية لحل كل المشاكل الخاصة بهذا النشاط، مما حتم ضرورة اعتماد ترتيبات أخرى.

✓ ثانياً: قانون المالية لسنة 2001: تنص المادة رقم 11 من هذا القانون<sup>(1)</sup> على تخفيض قدره 60% من قيمة المبالغ المسددة على سبيل الإيجار، والتي تكون أساساً خاضعة للضريبة، فيما يخص القروض الإيجارية الدولية والمبرمة لصالح أشخاص غير مقيمين في الجزائر.

✓ ثالثاً: قانون المالية التكميلي لسنة 2001: لقد ساهمت الترتيبات الجبائية المتضمنة في هذا القانون في حل الكثير من المشاكل الجبائية والتي كانت تشكل عائقاً أمام تطور القرض الإيجاري في الجزائر وتتمثل هذه الترتيبات فيما يلي:<sup>(2)</sup>

- يمكن للمؤجر أن يطبق الاهتلاك الخطي أو المتناقص للأصول المؤجرة خلال مدة تساوي مدة العقد للإيجار التمويلي (المادة رقم 02)؛

- يُستثنى من القاعدة الخاضعة للرسم على النشاط المهني 'TAP'، الجزء الخاص بتسديد أصل الاستثمار في إطار القرض الإيجاري، وبصيغة أخرى فإنّ الفوائد المحصلة من طرف مؤسسة الإيجار، وحدها تكون خاضعة للرسم على النشاط المهني 'TAP' (المادة رقم 05)؛

- توسيع دائرة الاستفادة من المزايا الجبائية والجمركية، الخاصة بترقية الاستثمار، للعتاد المكتسب من طرف المؤجرين في إطار عقد قرض إيجاري تمويلي مبرم مع مستثمرين مستفيدين من المزايا السابقة، وتجدر الإشارة إلى أنّ هذه المزايا تكتسب عندما يكون موضوع الاستثمار يدخل في إطار الاستثمارات المستفيدة من مزايا وكالة ترقية ودعم الاستثمارات 'APSI' (المادة رقم 20).

وفيما يتعلق بعمليات القرض الإيجاري العقاري، فقد قامت المصالح الجبائية بإصدار منشور إداري 'circulaire administratif' رقم 1 في سنة 2001<sup>(3)</sup> مؤكدة على أنّ هذه العمليات (القرض الإيجاري العقاري) عبارة عن عمليات إقراض، ونتيجة لذلك فإنّ التنازلات عن العقارات لصالح المستأجرين عندما يختارون تنفيذ خيار الشراء، ليست خاضعة لحقوق التسجيل، وذلك في حدود القيمة

(\*): القبول المؤقت: هو نظام جمركي يسمح بقبول عتاد و سلع في الإقليم الجمركي، بإلغاء الحقوق والرسوم لهدف محدد، بحيث تكون تلك السلع والعتاد معدة لإعادة تصديرها في فترة محددة.

<sup>1</sup> Article 11 de la loi de finance pour 2001 (JORA N° 80 du 24/12/2000).

<sup>2</sup> Articles 2, 5 et 20 de la loi de finance complémentaire pour 2001 (JORA N° 38 du 21/07/2001).

<sup>3</sup> Circulaire administratif N° 01 du ministère des finances, 15/08/2001.

المتبقية، ومن جهة أخرى فإنّ عقود القرض الإيجاري العقاري غير معنية بالحقوق المتعلقة بالإيجارات المتبقية للاستحقاق في عقود القرض الإيجاري الأخرى.

✓ رابعاً: قانون المالية لسنة 2003: تشبه المادة رقم 61<sup>(1)</sup> من هذا القانون، المادة رقم 20 من قانون المالية التكميلي لسنة 2001، حيث قامت هذه المادة بنقل كل المزايا التي يستفيد منها المؤجر نتيجة لتعامله مع مستثمر مستفيد من خدمات وكالة ترقية ودعم الاستثمارات 'APSI' إلى مزايا ناتجة عن التعامل مع مستثمرين مستفيدين من خدمات الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار 'ANDI' والتي حلت محل وكالة 'APSI'.

✓ خامساً: قانون المالية التكميلي لسنة 2003: ابتداء من صدور هذا القانون، فإنّ كل المزايا الضريبية وشبه الضريبية المنصوص عليها في الأمر رقم 11/03 الصادر في 20 أوت 2001 والمتعلق بتنمية الاستثمار، والتي يتمتع بها المستأجرين، يتم منحها للمؤجرين كذلك.

✓ سادساً: قانون المالية لسنة 2004: المادة رقم 10 من هذا القانون<sup>(2)</sup> عدلت وكمّلت المادة 5-353 من قانون التسجيل المتعلق بالإعفاء من الرسم العقاري، حيث أنّ العقود الخاصة بعمليات اكتساب عقارية مبرمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية الخاضعة لأحكام الأمر رقم 11/03 لـ 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، في إطار قرض إيجاري عقاري موجه لتمويل استثمار معين، معفاة من الرسم على الإشهار العقاري.

✓ سابعاً: قانون المالية لسنة 2006: تتمثل التغييرات التي جاء بها هذا القانون فيما يلي:<sup>(3)</sup>  
- تم إدخال نمط جديد لحساب الاهتلاك للاستثمارات المكتسبة على شكل قرض إيجاري بالإضافة إلى الأنماط التي وردت في قانون المالية التكميلي لسنة 2001 (المادة رقم 08)، ويتعلق الأمر بنمط اهتلاك خطّي مسرّع Accélééré مصحوب بمعامل، كالتالي:

\* 1,5 للأصول (عدا المنقولات وعتاد المكاتب والسيارات السياحية) التي تُهتلك في مدّة تقل عن 5 سنوات؛

\* 2 للأصول التي تُهتلك خلال مدّة تفوق 5 سنوات وتقل عن 10 سنوات؛

\* 2,5 للأصول التي تُهتلك خلال مدّة تفوق 10 سنوات وتقل عن 20 سنة.

وعلى سبيل المثال، إذا كان هناك عتاد يُهتلك في 10 سنوات، حيث يكون المعدل الخطّي للاهتلاك هو 10 %، وبالتالي يكون معامل الاهتلاك هو 2، وينتج عن ذلك أن يكون معدل الاهتلاك المطبق يساوي 20 % في إطار قرض الإيجاري.

<sup>1</sup> Article 61 de la loi de finance pour 2003 (JORA № 86 du 25/12/2002).

<sup>2</sup> Article 10 de la loi de finance pour 2004 (JORA № 83 du 29/12/2003).

<sup>3</sup> Articles 08 et 30 de la loi de finance pour 2006 (JORA № 85 du 31/12/2005).

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

✓ ثامناً: قانون المالية لسنة 2008 (القانون رقم 07-12 لـ 30 ديسمبر 2007): وتتلخص الترتيبات الجديدة لقانون المالية لـ 2008 والتي تضاف إلى الميزات الجبائية الممنوحة في قوانين المالية السابقة، لصالح ترقية القرض الإيجاري فيما يلي:<sup>(1)</sup>

- بالنسبة لفوائض القيمة الناتجة عن التنازلات المهنية: وتكون معالجتها كالتالي:

\* فوائض القيمة المحققة عند التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر لصالح المستأجر بنقل ملكية الأصل إلى هذا الأخير، لا تدخل في الأرباح الخاضعة للضريبة؛

\* فوائض القيمة المحققة عند التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر لصالح المستأجر في عقد إيجاري من نوع lease-back لا تدخل في الأرباح الخاضعة للضريبة.

- بالنسبة للرسم على القيمة المضافة TVA: تكون عمليات الاكتساب للأصول المبرمة في إطار قرض إيجاري من طرف البنوك والمؤسسات المالية مستفيدة من إعفاء فيما يخص الرسم على القيمة المضافة وتجدر الإشارة إلى أنّ شركات القرض الإيجاري تكون مستثناة من إجبارية إجراء عملية توزيع لمبلغ الرسم على القيمة المضافة Reversement de la TVA المقتطعة من عمليات التنازل المنجزة في عقود القرض الإيجاري، وهذا في حالة ما إذا تمّ رفع خيار الشراء من طرف المستأجر في نهاية مدة الاستئجار؛

- بالنسبة لحقوق التسجيل والطابع: في إطار عقود القرض الإيجاري من نوع lease-back فإنّ حركات العتاد أو العقارات المهنية المتنازل عنها من طرف المؤجر لصالح المستأجر عند رفع حق الشراء تكون معفاة من حقوق التسجيل؛

- بالنسبة للاهلاك: وابتداءً من قانون المالية لسنة 2008، فإنّ المؤجر مسموح له بمطابقة الاهلاك الجبائي للأصل المكتسب مع الاهلاك المالي للقرض.

<sup>1</sup> Le leasing, une alternative pour le financement de l'investissement : dispositif d'incitation fiscale en faveur du leasing, La lettre de la DGI : Bulletin d'information de la direction générale des impôts, n° 32, juin 2008, p 4, d'après : www.impots-DZ.org, Le 04/05/2010 à 21H50.

"وتجدر الإشارة إلى أهمية هذا الإجراء من وجهة نظر المادة 143 الفقرة رقم 3 من قانون الضرائب المباشرة، والتي نصّت مسبقاً على مطابقة الاهتلاك الخطي (الثابت) أو المتزايد للأصول الاستثمارية مع مدة عقد القرض الإيجاري".<sup>(1)</sup>

- بالنسبة للرسم على الإشهار العقاري: تُعفى من الرسم على الإشهار العقاري كل العقود المتعلقة بعمليات اكتساب عقارية (اكتساب عقارات) المنجزة من طرف البنوك والمؤسسات المالية المنظمة بالأمر رقم 03-11 لـ 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، وهذا في إطار قرض إيجاري عقاري أو أي قرض مشابه، موجّه لتمويل الاستثمارات المنجزة من طرف المتعاملين الاقتصاديين لأغراض تجارية، صناعية، فلاحية أو بغرض ممارسة مهن حرّة؛

- الميزات الجبائية الممنوحة في إطار الأمر (L'ordonnance) الخاص بالتنمية والاستثمار: حيث يمكن للمؤجّر أن يتمتع بالمزايا الجبائية والجمركية المنصوص عليها في الأمر المتعلق بالتنمية والاستثمار في حالة ما إذا كان العتاد المكتسب في إطار أي عقد للقرض الإيجاري يُبرم مع مستثمر يتمتع بالمزايا السابقة؛

- الرسم على النشاط المهني 'TAP': حيث يكون الجزء الخاص بتسديد أصل القرض غير داخل في رقم الأعمال الخاضع للرسم على النشاط المهني؛

- الإيجارات: الإيجارات المدفوعة في إطار عقد قرض إيجاري دولي لمؤجّر غير مقيم في الجزائر تستفيد من تخفيض مقداره 60% من المبالغ المشكّلة للقاعدة الخاضعة للضريبة على الأرباح؛  
- مزايا أخرى: ومنها:

\* إدراج عمليات الاستيراد والتصدير لعتاد على شكل قرض إيجاري ضمن عمليات الدفع المؤجل paiement différé، وبالتالي فهي تخضع إلى شروط التوطين والدفع المطبقة على هذه العمليات؛

\* يستفيد من النظام المسمّى "القبول المؤقت" (سبق توضيح معناه) العتاد المستورد في إطار قرض إيجاري خلال مدة العقد، والتي لا يمكن أن تتعدّى 5 سنوات.

✓ تاسعاً: قانون المالية التكميلي لسنة 2009: وتتصّ المادة رقم 24 من هذا القانون<sup>(2)</sup> على الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA إلى غاية 2018/12/31، وهذا لكلّ الإيجارات المدفوعة في إطار قرض إيجاري يكون موضوعه بعض أنواع العتاد الفلاحي المنتج في الجزائر (عتاد السقي، عتاد منتج محليا لإنجاز وحدات الحليب الصغيرة، زراعة الزيتون، إنتاج زيت الزيتون وتخزينه، إعادة تجديد عتاد الإنتاج والاستثمار في الصناعات التحويلية).

<sup>1</sup> Commentaire de la loi de finances 2008, Newsletter : publication électronique éditée par KPMG Algérie spa (cabinet d'audit et de conseil financier international), Janvier 2008, d'après : www.algeria.KPMG.com, Le 07/03/2010 à 18H38.

<sup>2</sup> Article 24 de la loi de finance complémentaire pour 2009 (JORA № 44 du 26/07/2009).

لقد شكّلت الترتيبات المتخذة من طرف الحكومة الجزائرية في مجال القرض الإيجاري على مختلف الأصعدة القانونية، المحاسبية والجبائية قاعدةً قويةً وتُطير مُحكم لنشاط التمويل عن طرق القرض الإيجاري في الجزائر، ومن المفترض أن تؤدي كل تلك الترتيبات خاصةً الجبائية منها إلى انتشار المؤسسات المالية المتخصصة في التمويل بالقرض الإيجاري، وكذا إقبال مختلف المؤسسات الاقتصادية على الاستفادة من هذا النمط التمويلي وخصوصاً الصغيرة والمتوسطة منها، وهذا ما سوف نحاول الوقوف عليه في المطلب الموالي.

### المطلب الثاني: مدى مساهمة سوق القرض الإيجاري الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد كانت بداية قيام سوق للقرض الإيجاري في الجزائر مُحتملة ومتواضعة بسبب الفراغ القانوني الذي كان سائداً في بداية التسعينات، لكنّ هذا السوق بدأ يعرف تطوراً متميزاً بعد رفع الحواجز ذات الطابع القانوني والجبائي. كما أنّ الواقع الاقتصادي الجديد الذي أصبحت تعيشه الجزائر ساهم بدوره في بعث نشاط القرض الإيجاري، فقد كان لبرامج الاستثمار الكبرى الذي تنفذها الدولة حالياً أثراً كبيراً على إقبال المستثمرين في المجال المالي على إنشاء مؤسسات متخصصة في القرض الإيجاري، حيث أدى ارتفاع احتياطي العملة الصعبة لدى الدولة<sup>(\*)</sup>، والذي وصل إلى 144,3 مليار دولار في نهاية شهر جوان 2009<sup>(1)</sup>، إلى قيام الدولة الجزائرية بوضع برنامج استثماري عمومي معتبر يرتكز أساساً على دعم النمو الاقتصادي وتنمية الهياكل القاعدية الكبرى (طرق سريعة، موانئ، سدود، ...) ويشكّل هذا البرنامج فرصةً كبيرةً لبعث قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة التابعة للقطاع الخاص للمساهمة بفعالية في تنفيذ هذا البرنامج وتزويد من إمكانيات نموها، ولاشكّ أنّ ذلك يمثّل عنصر جذب للمستثمرين في المجال البنكي والمالي لتمويل القطاعات المستهدفة من طرف الحكومة، نظراً للإمكانيات الاستثمارية الكبيرة، التي توفرها تلك البرامج والحاجات التمويلية الكبيرة التي تنشأ عنها خصوصاً من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تحتاج إلى تجديد وسائلها الإنتاجية بطريقة سريعة والتوسع في نشاطها والتعويض عن النقص في الأموال الخاصة في نفس الوقت، ويشكّل القرض الإيجاري حلاً نموذجياً وفعالاً لذلك.

وعليه سنقوم بتوضيح أهم مكونات سوق القرض الإيجاري في الجزائر، سواء من جانب الطلب المتكوّن من المؤسسات المالية المقدّمة لخدمات القرض الإيجاري، أو في جانب العرض الذي يضمّ المؤسسات والمهنيين المهتمين بهذا الأسلوب التمويلي، مع الوقوف على أهمية هذا التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال دراسة خصائص القرض الإيجاري المطبّق في الجزائر

(\*) تجدر الإشارة إلى أنّ هذا الاحتياطي متأتّي بصفة شبه كاملة من عوائد المحروقات.

<sup>1</sup> www.bank-of-Algeria.DZ, Le 20/02/201 à 11H00.

ومدى ملاءمتها لتلك المؤسسات وكذا أهم مؤشرات التمويل بالقرض الإيجاري والمبالغ المستثمرة فيه في عدد من السنوات، وذلك في ظلّ ما هو متوقّر من معلومات وإحصاءات.

### الفرع الأوّل: جانب عرض القرض الإيجاري في الجزائر

إنّ مواجهة تحديات العولمة، تحتمّ على الجزائر تشجيع وتيرة النمو والمنافسة في القطاع المالي والعمل على وضع وسائل وأدوات مالية جديدة، ومنها القرض الإيجاري، وبما أنّ البنوك العمومية ليست مجهزة لتقديم خدمات القرض الإيجاري، فإنّه يقع على عاتق المؤسسات المالية الخاصة تقديم خدمة التمويل بالقرض الإيجاري للقطاع الخاص، الذي بدأ يتشكّل وينمو. ومع ذلك فهناك شركات للقرض الإيجاري ذات طابع عمومي تمّ إنشاؤها للمساهمة في تمويل مختلف القطاعات وتشجيع التنمية، ويمكن توضيح مؤسسات القرض الإيجاري فيما يلي:

✓ أولاً: الجزائرية السعودية للإيجار المالي:<sup>(1)</sup> لقد قام البنك الخارجي الجزائري BEA بإنشاء فرع متخصص في القرض الإيجاري الدولي مناصفة مع المجمع الصناعي والمالي السعودي دلالح البركة Dallah Al Baraka، وذلك في 21 نوفمبر 1990 تحت اسم الجزائرية السعودية للإيجار المالي Algerian Saoudi leasing والمعروفة اختصاراً بـ 'ASL'، وتعتبر هذه الأخيرة شركة تأجير مالي (قرض إيجاري) دولية، يقع مقرّها الاجتماعي في لوكسمبورغ وتأخذ شكل مجمع 'holding' لمدة غير محدودة، وبلغ رأسمالها الاجتماعي 20 مليون دولار، وتهدف شركة 'ASL' إلى تمويل واردات العتاد والأصول المستعملة لأغراض مهنية من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر. وبما أنّ البنك الخارجي الجزائري 'BEA' (المساهم الجزائري) يتوفّر على شبكة وكالات موزّعة على كافة التراب الوطني، فهو يجعل شركة 'ASL' تستفيد من تلك الشبكة من خلال عرض خدمات القرض الإيجاري لزبائن بنك 'BEA'، كما تمنح تلك الشبكة مساعدة ودعم فعّال فيما يخصّ التسيير الحسن لعملياتها. ومن جهة أخرى، فإنّ مجمع Dallah (المساهم السعودي) يساهم في جذب وتوفير الموارد المتاحة في الشرق الأوسط، وخاصة في بلدان الخليج العربي. وتتمثّل أهم أنواع الأصول المموّلة من طرف شركة 'ASL' عموماً فيما يلي:

- عتاد النقل الثقيل، خاصّة السفن والطائرات وكذلك عتاد الشحن والتحميل كالحاويات والرافعات، ... الخ؛
- العتاد الصناعي المستخدم في سلاسل الإنتاج وعتاد الحفر والتنقيب عن المحروقات؛
- عتاد الإعلام الآلي الضروري لتسيير الشركات؛
- العتاد الطّبي.

<sup>1</sup> www.bea.DZ, Le 15/07/2010 à 11H30.

وبالنظر إلى طبيعة العتاد الممول، فإنه يمكن ملاحظة أنّ القروض الإيجارية المقدّمة من طرف هذه الشركة موجّه بشكل أساسي إلى الشركات والمجمّعات الكبرى التي تستخدم ذلك النوع من العتاد، عدا العتاد الطّبيّ الذي يمكن أن يستخدم من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في المجال الطّبيّ، وعليه فإنّ استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القروض الإيجارية المقدّمة من شركة 'ASL' محدودة نسبياً.

✓ ثانياً: بنك البركة الجزائري Banque Al Baraka d'Algérie: يُعتبر بنك البركة الجزائري أوّل مؤسسة مصرفية برؤوس أموال مختلطة (عمومية وخاصة)، تمّ إنشاؤه في 20 ماي 1991 برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري، وقد بدأ نشاطه الفعلي في 10 سبتمبر 1991، ويعود 50 % من رأس مال البنك إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)، بينما تعود 50 % الأخرى لمجمّع دلاّح البركة السعودي. ويخضع بنك البركة لأحكام القانون رقم 90/10 الخاص بالنقد والقرض، وهو مُحوّل للقيام بكل العمليات المصرفية للتمويل والاستثمار بالتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بما في ذلك تقديم خدمات القرض الإيجاري الذي يتطابق مع أحكام الدين الإسلامي، وذلك عبر شبكة الاستغلال التابعة للبنك والمنتشرة في أهم الأقطاب الاقتصادية عبر الوطن.<sup>(1)</sup>

وقد بلغ عدد وكالات البنك 20 وكالة في نهاية 2008، منها 8 وكالات في وسط البلاد، 3 وكالات في الغرب، 7 وكالات في شرق البلاد، ووكالتين في الجنوب، ويعتزم البنك إنشاء وكالات أخرى في كلّ من برج بوعريريج، باب الزوار، بجاية، الوادي، الأغواط وبسكرة.<sup>(2)</sup> ومن أهم المستجدات لدى البنك هو زيادة رأس مال البنك إلى 2,5 مليار (دج) في 2006 ثمّ إلى 10 ملايين (دج) في 2009 ويستهدف البنك تمويل كل القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية في الجزائر كالبناء والأشغال العمومية، الصناعة الغذائية، الصناعات الأخرى، ويساهم البنك حتّى في تمويل النقل البحري.<sup>(3)</sup>

✓ ثالثاً: الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات Société Algérienne de Leasing Mobilier:<sup>(4)</sup> وهي معروفة اختصاراً بـ 'S.A.L.E.M' وهي فرع للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي 'CNMA' تمّ اعتمادها رسمياً من بنك الجزائر في 28 جوان 1997 بالقرار 97/03، حيث حدّد رأسمالها بـ 1,65 مليار (دج) بحيث يعود 1 مليار دينار للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي و 650 مليون دج من طرف 'BADR'، وبنك والقرض الشعبي الجزائري 'CPA' والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (البنك) Cnep-banque و شركة Sofinance. وقد تمّ إنشاء هذه الشركة

<sup>1</sup> www.alBARAKA-bank.com, Le 16/07/2010 à 10H30.

<sup>2</sup> Rapport d'activité Annuel d'albaraka bank d'Algérie pour l'année 2008.

<sup>3</sup> RIBH : Le journal de la finance islamique, d'après : www.wordpress.com, Le 17/07/2010 à 13H00.

<sup>4</sup> Yasmine Zouaghi, Leasing : La S.A.L.E.M spa en cours de liquidation, Article de presse du journal d'expression numéro du 27 Septembre 2008, p 7.



بهدف ترقية الاستثمارات الوطنية، تشجيع الإنتاج الوطني والمساهمة. وفي سنة 2000 تمّ تحديد بوضوح مجال نشاطها وهو تمويل النشاط الفلاحي والصيد عن طريق القرض الإيجاري من خلال تمويل اكتساب عتاد الجرّ، الحصد، قوارب الصيد، عتاد الصناعة الغذائية، ... الخ، وهذا ما جعلها تتحوّل، بحسب إطرار ونقابين فيها، إلى أداة في خدمة البرنامج الحكومي للقطاع الفلاحي، وهو "البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية" الذي وُضِعَ سنة 2001، وهذه الوضعية سبّبت المشاكل والمتاعب للشركة التي لم تتمكّن من الموازنة بين نشاطات وأهداف شركة مساهمة بنكية والمهام الاجتماعية للدولة، ولهذا فقد كانت النتيجة المتوقّعة هي الإفلاس، خاصّة بعد إعلان رئيس الحكومة بوضوح أنّ شركة S.A.L.E.M و C.N.M.A-Banque معرّضتين لسحب الرّخصة بسبب النتائج السيئة وسوء التسيير. وفعلا فقد تمّ إصدار قرار لوقف النشاط البنكي للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) وفرعها S.A.L.E.M في المجلس الوزاري المنعقد في 2008/08/16.

وفي 25 سبتمبر 2009، قرّر مجلس النقد والقرض سحب الاعتماد للمؤسسة المالية S.A.L.E.M وفقاً للترتيبات والأحكام المنصوص عليها في المادة رقم 95، الفقرة A للأمر 11-03 الصادر في 26 أوت 2003 المتعلّق بالنقد والقرض.<sup>(1)</sup>

ويمكن القول أنّ هذه الشركة قد ساهمت في تفعيل سوق قرض الإيجار خلال فترة نشاطها من خلال تمويل القطاع الفلاحي الذي هو عبارة عن مؤسسات فلاحية صغيرة وفردية في معظمها، إلا أنّ سحب الاعتماد منها يمثّل خسارة بالنسبة لسوق قرض الإيجار، ولاشكّ أنّ ذلك يمثّل كذلك مشكلة للقطاع الفلاحي إلى حين إيجاد البديل.

✓ رابعاً: الشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف Sofinance:<sup>(2)</sup> وهي مؤسسة مالية عمومية تمّ اعتمادها من طرف بنك الجزائر في 9 جانفي 2001، برأس مال اجتماعي قدره 5 ملايين دينار جزائري، وقد تمّ تأسيس هذه الشركة بمبادرة من المجلس الوطني لمساهمات الدولة (CNPE) لهدف أساسي هو المساهمة في عصرنة الجهاز الإنتاجي الوطني ووضع وتنمية أدوات مالية جديدة. وقد تمّ توسيع دائرة تدخّل الشركة خلال الوثيقة التي اعتمدها مجلس مساهمات الدولة (CNPE) في 20 أكتوبر 2003، والتي ركّزت مهام الشركة في النقاط التالية:

- تقديم المساعدة والمشورة للمؤسسات العمومية الاقتصادية في عمليات الخصخصة والتنازل من مرحلة التقييم إلى التنازل الفعلي؛
- تقديم المساعدة بهدف ترقية الجهاز الإنتاجي العمومي؛
- تنمية وبعث مركز للهندسة المالية لمصلحة مجلس مساهمات الدولة، تستفيد منه المؤسسات الاقتصادية العمومية.

<sup>1</sup> www.bank-of-Algeria.DZ, Le 20/07/2010 à 10H00.

<sup>2</sup> www.Sofinance.DZ, Le 20/07/2010 à 10H45.

وفي هذا الإطار، فإنّ شركة Sofinance تتدخلّ بالأساليب التالية:  
- عن طريق الأموال الخاصة fonds propres بالمساهمة في رأس مال المؤسسات في الإنشاء أو النمو؛

- عن طريق تمويلات بالقرض الإيجاري؛

- عن طريق قروض مباشرة أو ضمانات للقروض؛

- تسيير الأموال gestion de fonds لصالح المتعاملين؛

- تقديم المساعدة والاستشارة للمؤسسات.

ويمثّل القرض الإيجاري الجزء الأكبر من التمويلات المقدّمة من طرف شركة Sofinance بنسبة وصلت إلى 65 % سنة 2008 بعد أن كانت تمثّل حوالي 56 % سنة 2007 و 50 % سنة 2006، وهذا دليل على زيادة الأهمية النسبية للقرض الإيجاري بين مختلف التمويلات الممنوحة بسبب المرونة الكبيرة لهذه التقنية والإقبال المتزايد عليها من طرف المتعاملين خاصة في المجالات التالية:

- البناء والأشغال العمومية وأشغال الرّي؛

- نقل المسافرين والبضائع؛

- الأعمال والأشغال البحرية؛

- المناجم والمحاجر؛

- الصناعة، ... الخ.

وتجدر الإشارة، أنّه، وبالنظر إلى الإطار العام للأهداف المسطرة لعمل شركة Sofinance فإنّ الجزء الأكبر من تمويلاتنا موجّه إلى مؤسسات وشركات عمومية مهما كان حجمها، أمّا مساهمتها في تمويل القطاع الخاص، والمتكوّن أساسا من مؤسسات صغيرة ومتوسطة، فهي محدودة جدًا ولا يستفيد منها إلاّ المستثمرون الخواص الذين يفتنون تجهيزات ومعدّات منتجة محلياً. ولهذا نجد أنّ معظم زبائننا هم شركات مملوكة للدولة، نذكر منها مثلا شركة 'cosider' للأشغال العمومية والبناء، مؤسسة EPTRC لأشغال الطرقات، والشركة الجزائرية لأشغال الطرق ALTRO، شركة SNTR لنقل البضائع، ... الخ.

✓ خامساً: الشركة العربية للإيجار المالي Arab leasing corporation 'ALC': تعتبر الشركة العربية للإيجار المالي أول شركة خاصة متخصصة في القرض الإيجاري في الجزائر، تمّ تأسيسها قانونيا في 4 أفريل من سنة 2001 وتحصلت على اعتماد بنك الجزائر من خلال القرار رقم 02-2002 في 20 فيفري 2002 كمؤسسة مالية متخصصة في القرض الإيجاري.<sup>(1)</sup>

<sup>1</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 20/07/2010 à 16H00.

ويتوزع رأسمالها المملوك لعدّة مساهمين حسب ما يبيّنه الجدول الموالي، وذلك في  
2005/12/31:

**الجدول رقم (25): هيكل المساهمين في رأس مال شركة 'ALC' للإيجار المالي في 2005/12/31**

النسبة المئوية %	مبلغ رأس المال المملوك (دج)	عدد الأسهم	قائمة المساهمين
34 %	257 720 000	25 772	- بنك ABC الجزائر
25 %	189 500 000	18 950	- الشركة العربية للاستثمار SAI
20 %	151 600 000	15 160	- Cnep-banque
7 %	53 060 000	5 306	- الشركة المالية الدولية (البنك العالمي)
9 %	68 220 000	6 822	- *Digimex
4,99 %	37 890 000	3 789	- **ALGAMATCO
0,001 %	10 000	1	- رحمون إسماعيل
100 %	7 58 000 000	75 800	المجموع

\*: شركة تعمل في مجال استيراد وتوزيع عتاد البناء والأشغال.

\*\* :تعمل في نفس مجال شركة Digimex.

**Source : Notice d'information de l'emprunt obligataire de l'ALC, Visa cosob N° 06-04 du 22 juin 2006, p 14.**

يُظهر الجدول السابق سيطرة رأس المال الخاص على هيكل رأس المال لشركة ALC، أمّا رأس المال العمومي فهو منحصر في مساهمة Cnep-banque، وذلك يجعل الشركة أكثر حرية في تطبيق معايير التسيير الحديثة، وبالتالي اقتراح خدمات ذات نوعية.

إنّ الهدف الأساسي من إنشاء هذه الشركة هو المساهمة في حركة التنمية الاقتصادية عن طريق تقديم وسيلة تمويلية جديدة وبسيطة وملائمة لمتطلبات المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر وخصوصاً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، التي أصبحت تشكل نواة التنمية الاقتصادية. وتقدّم شركة ALC قروضاً إيجارية متنوعة تشمل أهم قطاعات الاقتصاد ذات الأولوية، ويمكن تلخيص أهم أشكال القرض الإيجاري الممنوحة من طرف هذه الشركة فيما يلي:<sup>(1)</sup>

- القرض الإيجاري الطبّي Le médica leasing: وهو موجه لأصحاب المهن في القطاع الصحي، أمّا العتاد الممول هنا يتعلّق خاصة بعتاد التصوير الطبّي، أجهزة أطباء الأسنان، عتاد الاستغلال كالمسيّارات اللازمة لنقل الدوّاء، ... الخ؛

- القرض الإيجاري للنقل leasing transport: وهو موجه إلى مؤسسات النقل سواء متعلّقة بنقل البضائع أو المسافرين، ويتمثّل العتاد الممول في الشاحنات بمختلف أحجامها، نصف مقطورات، حافلات النقل بمختلف الأحجام، ... الخ؛

<sup>1</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 20/07/2010 à 16H00.

- القرض الإيجاري للأشغال العمومية Le leasing travaux public: وهو منتج تمويلي موجه لشركات الأشغال العمومية بمختلف أنواعها، ومن أمثلة العتاد الممول نجد شاحنات الأشغال الضخمة، آلات الحفر، آلات خلط الإسمنت، آلات تسوية الأرض، ... الخ؛

- القرض الإيجاري للسيارات leasing Auto: وهو موجه أساسا لتمويل المؤسسات الصغيرة التجارية، والتي تعمل في مجال التوزيع أو شركات الخدمات والحرفيين المهنيين وأصحاب المهن الحرّة، ويتعلّق العتاد الممول بالسيارات النفعية المستخدمة في التوزيع، سيارات سياحية للتنقل بالنسبة لأصحاب المهن الحرّة، ... الخ.

وقد تمكّنت شركة 'ALC' في وقت قصير من احتلال مكانة هامة في سوق القرض الإيجاري الجزائري من خلال تمويلها لمختلف أنواع العتاد المستخدم في مجالات عدّة، خاصة منها ذات الأولوية في الاقتصاد الوطني، فقد تمّ 40% من التمويلات لقطاع المحروقات خلال الفترة من 2002-2005 و 39% لقطاع الأشغال العمومية في نفس الفترة، أمّا قطاع الصناعة فلم يُخصّ إلاّ بـ 8%<sup>(1)</sup>. ولا تزال التمويلات المقدّمة من هذه الشركة في تزايد مستمر بسبب الإقبال المتزايد من المتعاملين وتحسّن الخدمات في كلّ مرّة، وسوف نرى لاحقا نصيب هذه الشركة من سوق قرض الإيجار.

✓ سادساً: المغاربية للإيجار المالي - الجزائر Maghreb leasing Algéria 'MLA': وهي مؤسسة مالية متخصصة في الإيجار المالي والقرض الإيجاري بأموال تونسية وأوروبية تمّ اعتمادها من طرف بنك الجزائر في أكتوبر 2005، ودخلت النشاط الفعلي في شهر ماي 2006 ويمكن توضيح توزيع حصص رأس الأموال لكلّ المساهمين في هذه الشركة من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (26): هيكل المساهمين في رأس مال شركة 'MLA' للإيجار المالي في 2008/12/31

قائمة المساهمين	عدد الأسهم	المبلغ (دج)	النسبة المئوية %	عنوان المقر الرئيسي
- التونسية للإيجار المالي Tunisie leasing	359 999	359 999 000	30%	تونس
- بنك أمان التونسي Amen bank	249 999	249 999 000	20,83%	تونس
- صندوق الاستثمار الهولندي FMO	200 000	200 000 000	16,67%	هولندا
- الشركة المالية الدولية SFI (مجموعة البنك العالمي)	200 000	200 000 000	16,67%	الـ و.م.أ
- فرع الوكالة الفرنسية للتنمية Proparco	100 000	100 000 000	8,33%	فرنسا
- صندوق رأس مال المخاطر للاستثمار في المغرب العربي MPEF	50 000	50 000 000	4,17%	جزيرة جرزي بـ بريطانيا
- CFAO: شركة فرنسية متخصصة في توزيع السيارات والمنتجات الصيدلانية والتكنولوجيا	40 000	40 000 000	3,33%	فرنسا
- أحمد عبد الكافي	1	1 000	0,0001%	تونس
- أحمد الكرم	1	1 000	0,0001%	تونس
المجموع	1 200 000	1 200 000 000	100%	/

Source : TLG : Tunisie location financière : groupe financier, Rapport d'activité Annuel pour 2008 du, p 45.

<sup>1</sup> Notice d'information sur l'emprunt obligataire de l'ALC, Op.cit, p 18.

- نلاحظ من الجدول السابق سيطرة رؤوس الأموال التونسية على هيكل رأس مال شركة MLA، بالإضافة إلى النسبة المعتبرة كذلك للمساهمين الأوروبيين، مما يجعل هذه الشركة من أهم المؤسسات المالية العاملة في السوق الجزائري، وخصوصا في مجال القرض الإيجاري.
- وتستهدف شركة 'MLA' أساساً تمويل عمليات التوسع وتجديد عتاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمهنة الحرة، وهي بذلك تقدم قروضا إيجارية متنوّعة المجالات، وهي: (1)
- قرض إيجاري عقاري MLA Immobilier: لتمويل الحصول على مكاتب، مقرات، محلات تجارية، مصانع، مخازن، ... الخ؛
  - قرض إيجاري للسيارات MLA Auto: لتمويل الحصول على سيارات سياحية أو نفعية خفيفة؛
  - قرض إيجاري للنقل MLA transport: بهدف تمويل اكتساب عتاد النقل بمختلف أنواعه وأحجامه كالشاحنات، مقطورات، حافلات، ... الخ؛
  - قرض إيجاري للبناء والأشغال العمومية MLA bâtiment et t.p: لتمويل اكتساب عتاد الأشغال العمومية مهما كان نوعه؛
  - قرض إيجاري للتجهيزات MLA équipements: للحصول أو تجديد العتاد الإنتاجي، عتاد الإعلام الآلي والمكاتب، ... الخ؛
  - قرض إيجاري طبي MLA Médical: لاكتساب وتجديد العتاد الطبي (التصوير الطبي، عتاد أطباء الأسنان، ... الخ).

وقد تمكنت شركة MLA من احتلال مرتبة هامة في سوق قرض الإيجار الجزائري بسبب تنوّع الخدمات المقدّمة وأشكال القرض الإيجاري المقترحة، وسيتم توضيح الحصّة السوقية لها لاحقا.

✓ سابقاً: متدخلون آخرون في سوق القرض الإيجاري: بالإضافة إلى المؤسسات المالية السابقة الذكر، والتي تستحوذ على أغلبية عرض القرض الإيجاري في الجزائر، يوجد متدخلون آخرون في سوق قرض الإيجار أقل أهمية من ناحية الحصّة السوقية، ولكن تجدر الإشارة إليهم، وذلك فيما يلي:

1. سوسيتي جنرال الجزائر 'SGA' Société général Algérie: (2) وهي مؤسسة بنكية ذات أسهم تمّ افتتاحها ابتداء من 29 مارس 2000 برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري وتمّ رفعه في جوان 2004 إلى 1.597.840.000 دج، وهي مملوكة بـ 100% من طرف مجمع سوسيتي جنرال الفرنسي. ويضع هذا البنك في خدمة زبائنه تشكيلة من المنتجات والخدمات المالية المتنوّعة، والتي من بينها القرض الإيجاري Crédit-bail، ولهذا أنشأ هذا البنك قسماً خاصاً لذلك يسمّى بـ 'sogelease' الجزائر ابتداء من أفريل 2002 بحيث تقدم قروضا إيجارية تشمل العديد من أنواع

<sup>1</sup> www.MLAlasing.com, Le 21/07/2010 à 16H30.

<sup>2</sup> www.SGA.DZ, Le 22/07/2010 à 16H00.

التجهيزات والأصول ومن أهمها: عتاد النقل، مركبات وعتاد الأشغال العمومية، التجهيزات الصناعية، العتاد الطبّي، ... الخ.

2. بنك BNP Paribas El Djazair<sup>(1)</sup>: وهو بنك في شكل شركة ذات أسهم برأس مال قدره 3.500.000.000 دج، بحيث أنّ 100 % من الأسهم مملوكة من طرف مجمّع BNP Paribas الفرنسي، حيث تمّ فتح فرع BNP Paribas في الجزائر في فيفري 2002، ومن بين الخدمات التي أصبح يقدّمها هذا البنك هو القرض الإيجاري عن طريق الفرع المتخصص في ذلك وهو BNP Paribas lease groupe Algérie وذلك ابتداء من بداية سنة 2007، وبهذا التموّج الجديد أصبح هذا الفرع يساهم في التنمية الاقتصادية للزبائن الجزائريين في إطار اقتصادي ذو إمكانيات نمو كبيرة من خلال تمويله لقطاعات اقتصادية مهمّة كالأشغال العمومية، النقل، الصناعة، ... الخ.

3. بنك NATIXIS الجزائر<sup>(2)</sup>: وهو فرع لبنك NATIXIS الفرنسي، حيث تمّ إنشاؤه في 25 أفريل 1999، بعد الاعتماد له من طرف مجلس النقد والقرض بالقرار رقم 04/98 لـ 1998/09/20 وترخيص وكالة ترقية ودعم الاستثمارات رقم 1998/15630/0 في 1998/11/17، وهو بنك برأس مال قدره 500.000.000 دينار جزائري (عند الإنشاء)، ويعتبر بنك NATIXIS الجزائر متدخل متواضع في سوق القرض الإيجاري الجزائري مقارنةً بباقي المتدخلين.

4. بنك CETELEM الجزائر<sup>(3)</sup>: وهو فرع من فروع بنك PNB paribas، وهو متخصص في القروض الاستهلاكية، حيث تحسّل على اعتماد بنك الجزائر لبدء النشاط ابتداء من 22 فيفري 2006، وبدأ هذا البنك في تقديم خدمات التأجير المالي (leasing) ابتداء من سنة 2008، وبذلك فهو يعتبر متدخل متواضع في سوق القرض الإيجاري الجزائري.

ولا يزال جانب العرض في سوق القرض الإيجاري الجزائري يتوسّع وتزداد عدد المؤسسات المالية الممارسة فيه، ونذكر على سبيل المثال، تأسيس شركتين جديدتين متخصصتين في القرض الإيجاري، حيث قام بنك التنمية المحلية (BDL) والبنك الوطني الجزائري (BNA) في 23 سبتمبر 2009 بإمضاء اتفاق شراكة يتعلّق بإنشاء شركة قرض إيجاري تسمّى "الشركة الوطنية للقرض الإيجاري" 'Société National de Leasing' (SNL)<sup>(4)</sup>. كما قام البنك الخارجي الجزائري BEA بإمضاء اتفاقية شراكة في 21 ديسمبر 2009 تنص على دخوله كمساهم في إنشاء شركة قرض إيجاري تسمّى "إيجار للقرض الإيجاري - الجزائر" 'Idjar leasing - Algérie' مع شريكين هما: المجمع البنكي البرتغالي Banco Espirito Santo (BES) وصندوق رأس مال الاستثمار

<sup>1</sup> www.algerie.bnpparibas.com, Le 22/07/2010 à 16H30.

<sup>2</sup> www.bank-of-Algeria.DZ, Le 25/07/2010 à 10H00.

<sup>3</sup> www.bank-of-Algeria.DZ, Le 25/07/2010 à 10H30.

<sup>4</sup> www.Latribune-online.com, Le 24/07/2010 à 10H30.

Swicorp الذي يوجد مقره في السعودية.<sup>(1)</sup> وبالتزامن مع ازدياد أعداد المؤسسات التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري، فإنّ المبالغ المستثمرة في عقود القروض الإيجارية في ازدياد مستمر بدورها، وهذا ما سنراه فيما سيأتي.

✓ ثامناً: تطوّر قيمة الاستثمارات في عقود القرض الإيجاري: مع التزايد المستمر في عدد المؤسسات المالية التي تعمل في مجال القرض الإيجاري والاهتمام المتزايد والإقبال على هذا النوع من التمويل، فإنّ المبالغ المستثمرة في عقود القرض الإيجاري تعرف بدورها نمواً وزيادةً متواصلة، وهو ما يعكسُ النمو الذي يعرفه سوق القرض الإيجاري عموماً. ويمكن أن نبيّن مجمل تلك المبالغ ونشاط مؤسسات القرض الإيجاري في الفترة الممتدة ما بين 2007 و 2009 في الجدول الموالي:

---

<sup>1</sup> Communiqué de presse : swicorp du 09/01/2010, d'après : www.swicorp.com, Le 25/07/2010 à 11H00.

الجدول رقم (27): إنتاج المؤسسات المالية الجزائرية للقرض الإيجاري  
Production des Etablissements Algériens de Crédit-bail

المبيعات المؤسسات المالية	2007				2008				2009			
	التروض الممنوحة Approbations - الحصص الموقوفة	القيم المحققة، قفلا Mises en force - الحصص الموقوفة	رأس المال المتبقى للاستحقاق Encours - الحصص الموقوفة	التروض الممنوحة Approbations - الحصص الموقوفة	القيم المحققة، قفلا Mises en force - الحصص الموقوفة	رأس المال المتبقى للاستحقاق Encours - الحصص الموقوفة	التروض الممنوحة Approbations - الحصص الموقوفة	القيم المحققة، قفلا Mises en force - الحصص الموقوفة	رأس المال المتبقى للاستحقاق Encours - الحصص الموقوفة			
بنك البركة الجزائري - المتقولات - التعلقات	3 760 310	280 210	2 898 618	1 656 725	1 139 317	-	1 938 870	1 848 330	4 600 993			
	% 18,02	% 1,94	% 13,48	940 200	91 471	2 347 085	936 000	835 878	1 758 218			
				% 8,61	% 6,45	% 8,54	% 12,23	% 16,61	% 22,29			
شركة ALC	7 164 923	5 478 787	7 570 887	6 878 623	3 774 277	6 612 825	841 653	1 750 000	5 713 477			
	% 34,34	% 38,02	% 35,21	% 22,81	% 19,78	% 24,06	% 3,58	% 10,83	% 20,02			
بنك BNP paribas بدلية النشاط: 2007/07	1 974 000	1 100 310	958 000	3 750 000	2 774 976	2 956 931	4 566 000	2 795 000	4 123 000			
	% 9,46	% 7,63	% 4,45	% 12,43	% 14,54	% 10,76	% 19,42	% 17,30	% 14,45			
بنك CETELEM بدلية النشاط: 2007/12	8 000	-	-	297 503	1 70 890	138 198	348 842	208 507	134 172			
	% 0,04	% 0,00	% 0,00	% 0,99	% 0,90	% 0,50	% 1,48	% 1,29	% 0,47			
شركة MLA بدلية النشاط: 2006/05	5 699 000	3 286 800	2 326 900	6 283 476	4 243 109	3 958 581	9 500 000	4 700 000	4 900 000			
	% 27,31	% 22,81	% 10,82	% 20,83	% 22,23	% 14,40	% 40,41	% 29,09	% 17,17			
بنك NATIXIS	760 000	466 000	366 000	1 583 319	1 352 000	1 275 000	2 619 512	1 819 591	1 303 893			
	% 3,64	% 3,23	% 1,70	% 5,25	% 7,08	% 4,64	% 11,14	% 11,26	% 4,57			
بنك سوسيتي جنرال الجزائر SGA	-	2 600 000	3 384 038	5 269 827	3 540 000	5 198 769	-	-	-			
	% 0,00	% 18,04	% 15,74	% 17,47	% 18,55	% 18,91	% 0,00	% 0,00	% 0,00			
شركة Sofinance	1 500 000	1 200 000	4 000 000	3 500 000	2 000 000	5 000 000	2 761 000	2 200 000	6 000 000			
	% 7,19	% 8,33	% 18,60	% 11,60	% 10,48	% 18,19	% 11,74	% 13,62	% 21,03			
المجموع السوقية Total Marché	20 866 233	14 412 107	21 504 443	30 159 673	19 086 040	27 487 389	23 511 877	16 157 306	28 533 753			
	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100			

الوحدة: دينار جزائري

Source : A.B.E.F : Association des Banques et établissement financiers, (voir l'annexe N° 12).

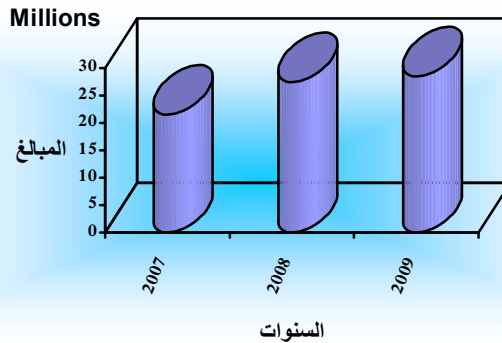


قبل التعليق على الجدول، تجدر الإشارة إلى الملاحظات التالية:

- المبالغ المستثمرة من طرف بنك البركة في سنة 2008 محسوبة إلى غاية 31 نوفمبر عكس باقي معطيات الجدول المحسوبة إلى غاية 31 ديسمبر؛
- القروض الممنوحة Approbations: هي مبالغ القروض التي تمّ الموافقة على تقديمها من طرف المؤسسات المالية؛
- القيم المحققة فعلاً Les Mises en force: هي قيم العتاد والأصول التي تمّ اقتناؤها فعلاً، وهي قيد الاستغلال من طرف الزبائن؛
- رأس المال المتبقي للاستحقاق Encours: وهي المبالغ المُستثمرة في عقود القرض الإيجاري من طرف المؤسسات المالية ولم يتمّ تحصيلها بعد، فهي تمثلّ المحفظة الحيّة portefeuille vivant لعقود القرض الإيجاري.

وبيّن لنا الجدول السابق قيم الاستثمارات على شكل قرض إيجاري، حيث نلاحظ أنّ قيمة المحفظة الحيّة (Les encours) في نمو مستمرّ خلال الثلاثة سنوات: 2007، 2008، 2009، فقد سجّلت نسبة زيادة قدرها 27,82 % بين 2007 و 2008 و القيمة في 2008 - القيمة في 2007  $\times 100 = 18,27\%$ ، و بين 2008 و 2009، وهذا نتيجةً لزيادة الطلب والزيادة التدريجية في أعداد المؤسسات المالية التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري. وتوضّح لنا الأعمدة الموالية، الزيادة في المبالغ بشكل أفضل:

**الشكل رقم (11): تطوّر القرض الإيجاري في الجزائر من حيث القيمة**



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (27).

تُظهر لنا الأعمدة تطوّر المبالغ المستثمرة في القرض الإيجاري من 2007 إلى 2009 ومن المتوقع أن يستمر هذا التطوّر مع دخول شركات قرض إيجاري جديدة (Idjar leasing و SNL) وكذا زيادة الطلب من المؤسسات الاقتصادية، ما يدعّم الجانب التمويلي لتلك المؤسسات ويجعلها أكثر قابلية للنمو والتطوّر والتوسّع.

ويمكن أن نلاحظ كذلك من الجدول السابق أنّ المساهمة في عرض خدمات القرض الإيجاري متفاوتة بين مختلف المتدخلين، حيث نلاحظ أنّ شركة ALC، كانت تحتل المركز الأوّل في سنتي 2007 و 2008 بنسبة 35,21% و 24,06% على التوالي، وتليها شركات القرض الإيجاري الأخرى وهذا ناتج عن كونها شركة مالية متخصصة في القرض الإيجاري عكس معظم المؤسسات المالية الأخرى التي تقدّم خدمة القرض الإيجاري كنمط تمويلي بين خدمات تمويلية أخرى، كما أنّ قدمها النسبي في السوق الجزائري (بداية النشاط في 2002) يجعل محافظتها الحيّة ذات قيمة كبيرة مقارنة مع باقي المؤسسات المالية. كما أنّنا لو نظرنا إلى قيمة القروض الإيجارية الممنوحة (Approbations) نلاحظ تفوق شركة ALC في سنتي 2007 و 2008 ثمّ تليها مباشرة المؤسسة المغربية للقرض الإيجاري (MLA) والتي أصبحت من أهم الفاعلين في سوق القرض الإيجاري الجزائري، بل أنّها حققت نسبة معتبرة في سنة 2009 بنسبة قدرها 40,41%، ويرجع كذلك صعود هذه المؤسسة المالية إلى تخصصها الكامل في القرض الإيجاري والمجهودات الكبيرة التي بذلها فريقها المسير لجعل مؤسستهم تحتلّ مكانة هامة في السوق الجزائرية.

ويمكن القول أنّ تطوّر مهنة القرض الإيجاري وزيادة الأموال المستثمرة فيها يعتمد على جانب طلب قوي ومتنوع، ممّا يجعل من القرض الإيجاري مهنة جذابة للاستثمار من جانب المؤسسات المالية وأداة فعالة في عملية تمويل التنمية الاقتصادية عموماً، وهذا ما سوف نحاول معرفته فيما سيأتي.

### الفرع الثاني: الطلب على القرض الإيجاري في الجزائر

بعد صدور الأمر رقم 96/09 أصبح بإمكان المؤسسات الجزائرية اللجوء إلى القرض الإيجاري لتمويل الحصول على عتاد وتجهيزات جديدة بكلّ ارتياح، حيث أنّ هذا النمط التمويلي يمكن أن يمثّل بالنسبة لها بديلاً لأنماط التمويل الأخرى لانجاز برامج استثمارية مع الاحتفاظ بهيكل أموالها الدائمة، كما يمكن أن يشكّل مكملاً للتمويلات الأخرى. وعموماً فإنّ القرض الإيجاري موجّه أساساً إلى المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والمهن الحرة، ولكن يمكن للشركات الكبرى أن تستفيد منه كذلك؛ وهي الجهات المشكّلة لجانب الطلب على القرض الإيجاري في السوق الجزائرية.

✓ أولاً: المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة: تُعتبر المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أهمّ مكون من مكونات جانب الطلب في سوق القرض الإيجاري الجزائري، فعلى اعتبار أنّ معظم المؤسسات المالية التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري هي مؤسسات خاصة فإنّ ذلك يجعلها تستهدف بالدرجة الأولى القطاع الاقتصادي الخاص، والمتشكّل أساساً من مؤسسات وصناعات ذات حجم صغير ومتوسط، بل إنّ المؤسسات المالية المتخصصة تماماً في القرض

الإيجاري تقدّم تمويلاتها حصرياً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كشركة 'ALC' و 'MLA'.<sup>(1)</sup> حيث أنّ الزيادة المعتبرة في أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر تعني زيادة في احتياجاتها التمويلية الخارجية، وبالتالي زيادة في الطلب على التمويل، وأمام هذا التطور والنمو يظهر القرض الإيجاري كأداة تمويلية واعدة وبإمكانيات نمو كبيرة بالنسبة للمؤسسات المالية. ولهذا نلاحظ الزيادة المستمرة في أعداد المؤسسات الصغيرة المستفيدة من قروض إيجارية. فلو أخذنا أهم مؤسستين تعملان في مجال القرض الإيجاري 'ALC' و 'MLA'، نجد أنّ الأولى انتقل عدد المؤسسات الزبونة لديها من 14 سنة 2002 إلى 265 سنة 2005 وهي زيادة معتبرة في ظرف 3 سنوات فقط؛<sup>(2)</sup> بينما تملك شركة 'MLA' 1000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة حالياً، موزعة على قطاعات عديدة منها البناء والأشغال العمومية، الصناعة والخدمات.<sup>(3)</sup> وهذا بعد أن كان عدد زبائنها 100 زبون في ماي 2007 أي بعد سنة من بداية نشاطها،<sup>(4)</sup> وهي بدورها زيادة معتبرة في ظرف 3 سنوات نشاط. وعموماً يمكن القول أنّ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يُعتبر أهم مستفيد من تمويلات القرض الإيجاري فهو يحوز على الأغلبية الساحقة من قيمة التمويلات في شكل قروض إيجارية؛ وهذا حتّى في ظلّ صعوبة، بل استحالة الحصول على إحصاءات دقيقة حول عدد زبائن مؤسسات القرض الإيجاري وخصائصهم من حيث الحجم الاقتصادي ومجالات نشاطهم وقيمة التسهيلات الممنوحة لكل متعامل على حدى. ولا تزال أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلجأ لهذا النوع من التمويلات تشهد نمواً مضطرباً، ما يفسّر قيام مؤسسات قرض إيجاري جديدة واتجاه المؤسسات المتواجدة حالياً إلى توسيع نشاطاتها وتعزيز شبكاتها التجارية.

✓ ثانياً: المهن الحرة Les Professions libérales: لقد دفعت الإصلاحات الاقتصادية المتعددة في الجزائر إلى تزايد وتوسع المهن الحرة، ممّا يجعل أصحاب تلك المهن في حاجة إلى التمويل بشكل دائم. ويُمثل القرض الإيجاري وسيلة مناسبة لهم لتجديد وتطوير عتادهم والتّحسين من سمعتهم وشهريتهم المهنية والتجارية، ولهذا نجد أنّ معظم، بل كل المؤسسات التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري في الجزائر تولي اهتماماً بهذه الفئة وتخصّص لها تشكيلة خدمات خاصة بها. ولاشك أنّ القطاع الطّبيّ يحتلّ الريادة في مجال المهن الحرة على اعتباره القطاع الذي يتطلّب تحديثاً مستمراً لعتاده؛ الذي يخضع لتغيّرات وتحسينات تكنولوجية سريعة، كما أنّ بعض الأجهزة الطبية تتطلب مبالغ كبيرة لاقتنائها تفوق القدرات المالية الذاتية لأصحاب تلك المهنة، ولهذا كلّه سارعت مختلف مؤسسات

<sup>1</sup> Smail Boughazi : Le leasing intéresse les établissements financiers et les Banques, Article de presse du Journal "la tribune", Numéro du 23/11/2009, d'après : www.Latribune-online.com, Le 28/07/2010 à 12H00.

<sup>2</sup> Notice d'information sur l'emprunt obligataire de l'ALC, Op.cit, p 19.

<sup>3</sup> Abdelkader Zahar : Maghreb leasing Algérie : nouvel acteur dans le marche des capitaux, Article de presse du journal le "Quotidien" paru le 08/06/2010, p 13.

<sup>4</sup> Ahmed Abdelkafi (président du groupe TLG), d'après : www.webmanagercenter.com (site du magazine électronique wmc), le 28/07/2010 à 13H30.

القرض الإيجاري لعرض خدماتها على هذه الفئة الخاصة، لكن ذلك لا يعني عدم تعاملها مع المهن الحرة الأخرى التي تُعتبر ضرورية كذلك لمختلف قطاعات الاقتصاد.

✓ ثالثاً: المؤسسات الكبرى: يُعتبر القرض الإيجاري وسيلة تمويل جذابة بالنسبة للمؤسسات الكبرى كذلك، حيث تُمكن هذه الوسيلة التمويلية الشركات الكبيرة من تمويل استثماراتها بدون التأثير على استقلاليتها وعلى قدرتها على الاستدانة، كما تسمح لها بزيادة وتجديد قدراتها الإنتاجية. لكن السوق الجزائرية تُظهر بوضوح أنّ نسبة لجوء الشركات الكبرى لهذا النوع من التمويل ضئيلة جداً وهذا راجع إلى عدم معرفة هذا المنتج المالي من طرف أغلبية المُستثمرين الجزائريين، بالإضافة إلى سهولة الحصول على تمويلات من مصادر أخرى وخاصة البنوك التقليدية، حيث تمتلك هذه المؤسسات الضمانات الكافية والسمعة المالية اللازمة. وبالرغم من ذلك فإن إمكانية لجوء هذه المؤسسات إلى القرض الإيجاري واردة بوجود مؤسسات قرض إيجاري تتعامل معها، وخاصة منها: 'Sofinance' (\*) و 'ASL' (\*). فالأولى تتعامل بشكل أساسي مع المؤسسات العمومية، والتي تنتمي معظمها إلى قطاع المؤسسات كبيرة الحجم أمّا شركة 'ASL' فتُموّل بشكل أساسي عتاد ثقيل يُستخدم في معظم الحالات من طرف مؤسسات كبيرة؛ وكما تمّ إيضاحه، فإنه يمكننا أن نستنتج أنّ لجوء المؤسسات الكبرى للقرض الإيجاري قليل وناذر، وهذا بالرغم من صعوبة الحصول على إحصائيات دقيقة في هذا المجال.

بعد التعرف على مكونات العرض والطلب على القرض الإيجاري في السوق الجزائرية، لابدّ من دراسة وتحليل خصائص القرض الإيجاري المُمارس في الجزائر، حتّى نتكّن من تقييم مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، حيث أنّ نجاح تقنية القرض الإيجاري كوسيلة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتوقف على مدى ملائمة خصائصها للحاجات التمويلية لتلك المؤسسات، ممّا يجعلها النمط التمويلي المفضّل لها، وبالتالي يُساهم بطريقة فعّالة في تمويلها، وتمييزها وتطويرها.

### الفرع الثالث: خصائص القرض الإيجاري المطبق في الجزائر وأثرها على المساهمة في تمويل

#### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميّز تقنية التمويل بالقرض الإيجاري في الجزائر بمميزات خاصة مقارنةً بمثلتها في بلدان أخرى، وهذا راجع إلى خصوصية الاقتصاد الجزائري، وإلى طبيعة القوانين والترتيبات التي تنظّم الاستثمار والعمليات المالية المختلفة، بالإضافة إلى حداثة هذه التقنية في الجزائر، وكل ذلك يؤثّر على الاستفادة التي يمكن أن تتحصّل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القرض الإيجاري. ولهذا

(\*) تمّ الإشارة سابقاً لأهداف هاتين المؤسستين والقطاعات الممولة من طرفها.

سوف نحاول معرفة مختلف تلك الخصائص والأثر الذي تتركه على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ أولاً: أشكال القرض الإيجاري المطبق: (1) يمكن ملاحظة، من خلال أنماط التمويل لدى شركات القرض الإيجاري، أن تلك الشركات تمارس القرض الإيجاري التمويلي Crédit-bail financier، أي أنها تقوم بنقل كل المزايا والأخطار المتعلقة بملكية الأصل، مع فرض تنفيذ خيار الشراء في نهاية مدة العقد، وهذا ما يجعل هذا الإيجار leasing أقرب إلى أن يكون إيجار بيعي Location Vente منه إلى قرض إيجاري Crédit-bail. ويرجع هذا إلى عدم رغبة المؤسسات المالية في تحمل المخاطر خاصة في ظل عدم ثبات ظروف الاستثمار والأعمال عموماً في الجزائر، بالإضافة إلى عدم توفرها على أماكن ومخازن للاحتفاظ بالأصول التي لا يتم شراؤها في نهاية مدة العقد، وعدم الرغبة في تحمل مصاريف التخزين، وكذلك صعوبة التخلص من بعض أنواع العتاد الخاص. أما فيما يتعلق بالأشكال المطبقة بحسب طبيعة الأصول الممولة، فإن كل شركات القرض الإيجاري تقدم قروضاً إيجارية للمنقولات، لكن إلى غاية الآن، بنك البركة وشركة 'MLA' فقط يقدمان قرض الإيجار العقاري بطريقة متوازنة جداً، وهذا بسبب ارتفاع أثمان العقارات والمخاطر الكثيرة المرتبطة بالقطاع العقاري وطول مدة استرجاع رأس المال المستثمر فيها نسبياً. وبالنسبة لقرض الإيجار الدولي فإن شركة 'ASL' وحدها تمارس هذا النوع على اعتبار أن مقرها الرئيسي في لوكسمبورغ وتتعامل مع متعاملين من مختلف الجنسيات، وخاصة الجزائريين منهم. كما أن بنك البركة وشركة 'ALC' تمارسان نوع خاص من القرض الإيجاري وهو البيع وإعادة الاستئجار sale & lease back.

ومن هنا يمكننا أن نستنتج أن أشكال القرض الإيجاري المطبقة في الجزائر ليست في مستوى طموح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار عدم تنوع أنواع القرض الإيجاري، فتنطبق القرض الإيجاري التمويلي فقط وحتمية استخدام خيار الشراء تجعل تلك المؤسسات تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالأصول، ولا يسمح لها بمسايرة التقدم التكنولوجي، فهي لا تستطيع إنهاء العقد متى رأت مصلحة في ذلك عكس الإيجار التشغيلي، الذي يمكنها في ظلّه تحديد مدة للعقد تتلاءم مع التغيرات التكنولوجية الحاصلة، وإضافة إلى ذلك، فإن صعوبة الحصول على عقارات لاستخدامات مهنية عن طريق قرض إيجاري يجرمها من فرص عديدة، على اعتبار أن عملية الحصول على عقارات أصعب نسبياً من الحصول على عتاد للإنتاج. وبالرغم من ذلك، فإن توفر الأنواع الحالية يُعتبر خطوة إيجابية مقارنة مع الفترة التي لم يكن يتواجد القرض الإيجاري فيها أصلاً وانحصار مصادر التمويل في المصادر الذاتية والتي تتميز بالضعف لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو الاقتراض البنكي الصعب المنال بالنسبة لها.

<sup>1</sup> محتوى هذا العنصر مستخلص من المواقع الالكترونية الخاصة بمؤسسات القرض الإيجاري العاملة في الجزائر.

✓ ثانياً: قطاعات النشاط المستهدفة: يمكن ملاحظة أنّ معظم شركات القرض الإيجاري وبالخصوص ذات رأس المال الخاص تُخصّص تمويلاتها في تشكيلة محدّدة من العتاد والأصول التي لها علاقة بالقطاعات الرئيسية في الاقتصاد الجزائري، وهي تلك التي تشملها برامج الدولة التنموية والاستثمارية، وعلى رأسها قطاع البناء والأشغال العمومية والنقل والصناعات الصغيرة والمتوسطة حيث أنّ فرص نمو أرباح الاستثمار في هذه القطاعات كبيرة وشبه مضمونة، بينما تمتنع عن تمويل القطاعات التي تمثّل خطراً كبيراً بالنسبة لها وعلى رأسها قطاع الفلاحة والصيد البحري والسياحة ماعدا شركة S.A.L.E.M التابعة للقطاع العمومي التي تمّ تصفيته، والتي كانت تموّل قطاع الفلاحة. ولاشكّ أنّ هذه الوضعية ليست في صالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في المجالات غير المستهدفة من طرف تلك الشركات ممّا يحرمها من مصدر تمويلي هام بالنسبة لها. وبالرغم من ذلك فإنّ التوسّع الذي يعرفه سوق القرض الإيجاري خاصّة مع تأسيس شركة 'SNL' (\*) وشركة إيجار للتأجير المالي (\*) يحدّ بمستقبل زاهر قد يساهم في تمويل كلّ القطاعات الاقتصادية دون استثناء خصوصاً في ظلّ اشتداد المنافسة نتيجة لتزايد عدد المتدخلين في السوق.

✓ ثالثاً: شروط التمويل: إنّ مجمل المتدخلين في سوق القرض الإيجاري الجزائري يمنحون تمويلًا متوسط الأجل بأسعار فائدة مرتفعة نسبياً مقارنةً بالقرروض البنكية التقليدية، وهذا أمر مفهوم، لأنّ القرض الإيجاري له سمعة بكونه مرتفع التكلفة مقارنةً مع أنماط التمويل الأخرى، ويُعتبر ذلك أمر سلبى بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ لكن ذلك لا يعني تراجعها عن اللجوء للقرض الإيجاري باعتبار صعوبة الحصول على تمويل من مصادر أخرى والمزايا الإضافية التي يمكن أن يمنحها إيّاها كإمكانية الحصول على فترات سماح للتسديد في بداية التمويل. ويُظهر الواقع العملي كذلك أنّ كلّ المؤسسات التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري تطلب مساهمة شخصية من طرف الزبون على شكل قسط أولي مرفوع القيمة (1<sup>er</sup> loyer majoré) فعلى سبيل المثال تحدّد نسبة المساهمة الشخصية لدى شركة 'ALC' بـ 30% من قيمة الاستثمار،<sup>(1)</sup> وتتراوح هذه القيمة ما بين 10%، و 20% و 30% لدى بنك البركة،<sup>(2)</sup> ولاشكّ أنّ ذلك يؤثّر على طبيعة هذه العملية ويُفقدتها واحدة من أهم خصائصها ومميّزاتها، وهي كونها تمويلًا كاملاً للاستثمارات. وهذا ما يؤثّر دون شك، على إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل بالقرض الإيجاري خاصّة منها ذات الإمكانيات المالية الضعيفة والتي لا تملك قيمة المساهمة الشخصية، ولكن ما يمكن أن يغطّي هذا النقص هو المدّة القياسية للردّ على طلبات التمويل التي لا تتعدّى الأسبوع لدى شركة 'MLA'،<sup>(3)</sup> وتصل إلى 15 يوم كأقصى حد

(\*) سبق الإشارة لهاتين الشركتين في الجزء الخاص بجانب عرض القرض الإيجاري في الجزائر.

<sup>1</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 02/08/2010 à 11H00.

<sup>2</sup> www.albaraka-bank.com, Le 02/08/2010 à 11H30.

<sup>3</sup> www.MLAleasing.com, Le 02/07/2010 à 11H45.

لدى 'ALC'<sup>(1)</sup>. وكل شركات القرض الإيجاري تقترح آجالاً قياسية للردّ على طلبات التمويل عكس القروض البنكية التقليدية التي يستغرق الردّ عليها مدّة طويلة نسبياً. وفيما يخصّ قيمة الاستثمارات الممكنة التّمويل فإنّ معظم شركات القرض الإيجاري تضع حدوداً للمبلغ الذي يمكن أن تتدخل به فلو أخذنا شركة 'ALC' على سبيل المثال، والتي تُعتبر صاحبة أكبر حصّة سوقية، فهي تُحدّد تدخلاتها في حدود معيّنة بحيث لا يتجاوز المبلغ 5 600 000 دج بالنسبة للعتاد الطّبي، 10 500 000 دج بالنسبة لعتاد النقل و 10 500 000 دج كذلك بالنسبة لعتاد الأشغال العمومية.<sup>(2)</sup>

إنّ هذا التّحديد يقلّص من إمكانيات التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزبونة لدى مؤسسات القرض الإيجاري ويضع حدوداً لطموحاتها الاستثمارية، لكننا يمكن أن نفترض أنّ اعتبار تلك المؤسسات من الحجم الصغير والمتوسط فإنّ احتياجاتها التمويلية لن تكون بالحجم الكبير، كما أنّ معظم المؤسسات المالية الممارسة لنشاط القرض الإيجاري حديثة العهد ولا تملك قدرة كبيرة على التمويل مقارنةً بالبنوك العمومية الكبيرة.

وبالإضافة إلى النقاط السابقة الذكر، فإنّه تجدر الإشارة إلى أنّ مؤسسات القرض الإيجاري في الجزائر لا تترك مجالاً كبيراً فيما يخصّ تحديد مدّة العقد، فهي تقترح فترات نمطية. فشركة 'ALC' تحدّد فترات التمويل في ثلاثة فترات هي 18، 24 و 30 شهر.<sup>(3)</sup> وشركة 'MLA' تصل مدّة الإيجار لديها إلى 7 سنوات بالنسبة للعقارات وتُحدّد بـ 35 شهر بالنسبة للمنقولات.<sup>(4)</sup> أمّا بنك البركة فلا يمكن أن تتعدّى مدّة التسديد 5 سنوات.<sup>(5)</sup> ويؤثّر هذا التّحديد على مدى إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القرض الإيجاري، فقد لا تتلاءم هذه المدد المقترحة مع حركة دوران خزينتها كما قد لا تتناسب مع معدّل النشاط لديها ممّا قد يضعها في حالة عدم قدرة على التسديد.

وتلجأ معظم مؤسسات القرض الإيجاري، كذلك، إلى طلب ضمانات إضافية خاصّة بالنسبة للزبائن الجدد وإذا كان العتاد الممولّ ذو مميّزات خاصّة ولا يتوفّر على أسواق ثانوية.

وعلى الرّغم من أنّ النقاط السابقة الذكر تؤثر على إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القرض الإيجاري كنمط تمويلي بسبب تعارضها مع أهدافها وعدم توافّقها مع خصائص الحاجات التمويلية لها في الكثير من الأحيان، فإنّه لا يمكن اعتبار أنّ هذه حالة دائمة، فهي ناتجة عن حداثة السوق الجزائري للقرض الإيجاري والتخوّف الذي لا يزال يميّز مؤسسات القرض الإيجاري.

✓ رابعاً: التمرّك الجغرافي لمؤسسات القرض الإيجاري: لا يزال الانتشار الجغرافي لمختلف شركات القرض الإيجاري ضعيفاً مقارنةً مع البنوك التجارية العمومية فشركة 'ALC' (الأولى في السوق)

<sup>1</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 02/08/2010 à 11H00.

<sup>2</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 02/08/2010 à 11H00.

<sup>3</sup> Op.cit, même jour, même heure.

<sup>4</sup> www.MLAleasing.com, Le 02/07/2010 à 11H45.

<sup>5</sup> www.albaraka-bank.com, Le 02/08/2010 à 11H30.

تضم ثلاثة وكالات فقط على المستوى الوطني وهي: (1) وكالتين في الجزائر العاصمة ووكالة واحدة في سطيف، أما رقم 02 في السوق، وهو شركة 'MLA' فلها خمسة وكالات: (2) الجزائر العاصمة سطيف، وهران، عنابة، حاسي مسعود، كما يتوفر بنك البركة الجزائري على شبكة تضم 21 وكالة موزعة كالتالي: (3) 9 في الوسط، 3 في الغرب، 7 في الشرق و 2 في الجنوب، أما بنك سوسيتي جنرال فيملك 58 وكالة موزعة على أهم المدن والأقطاب الاقتصادية، ويملك بنك BNP pribas - الجزائر - 55 وكالة عبر 15 ولاية. وعموماً يمكن القول أن الانتشار الجغرافي لشركات القرض الإيجاري لا يزال ضعيفا وغير متوازن، فمعظم تلك الشركات تتمركز في المدن الكبرى والأقطاب الاقتصادية المهمة فقط، وهذا لا يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتمركز في الجهات الأخرى غير المستهدفة، كما لا يساعد ذلك على التعريف بهذا المنتج المالي الذي لا يزال غير معروف عند نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وهذا ما يجعل القرض الإيجاري كوسيلة تمويلية حديثة في الجزائر لا يساهم بدور فعال في تمويل تلك المؤسسات. ولكن تجدر الإشارة إلى أن معظم شركات القرض الإيجاري قد وضعت برامج طموحة لتوسيع شبكاتها وزيادة عدد الوكالات عبر الوطن، وهذا ما يعد بمستقبل زاهر أمام مهنة القرض الإيجاري.

إن الخصائص التي تميز القرض الإيجاري المطبق في الجزائر لا تجعله يؤدي وظيفته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أكمل وجه، بحيث أنه لا يزال يفتقد للخصائص الأساسية التي تجعل منه مصدر تمويلي مفضل لتلك المؤسسات، وهذا ما ينعكس في الأخير على تطور سوق القرض الإيجاري في الجزائر الذي لا يزال، إلى حد الآن، عاجز عن الانطلاق والمساهمة بشكل فعال في تنمية الاقتصاد عن طريق تمويل قطاع اقتصادي مهم واستراتيجي، وهو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعموماً، وبعد دراسة الإطار التنظيمي للقرض الإيجاري في الجزائر والسوق الخاص بهذه التقنية التمويلية يمكن القول بأن القرض الإيجاري أصبح يحظى بإطار تنظيمي مشجع، وهذا ما دفع بسوق القرض الإيجاري للانتعاش بظهور العديد من المؤسسات المالية التي تقدم خدمات القرض الإيجاري، وذلك بالتزامن مع ظهور قطاع خاص واعد مكون أساساً من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن مساهمة سوق القرض الإيجاري في تمويل الاقتصاد عموماً والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً لا تزال ضعيفة مقارنة بمساهمة القروض البنكية الكلاسيكية نظراً لعدم انتشار هذا النمط في كافة التراب الوطني وكذا الكيفية التي يطبق من خلالها، والتي لا زالت غير مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> www.arableasing-DZ.com, Le 03/08/2010 à 10H30.

<sup>2</sup> www.MLAleasing.com, Le 03/07/2010 à 11H00.

<sup>3</sup> Rapport d'activité annuel d'albaraka-bank d'Algérie pour l'année 2008.



### خلاصة:

لقد أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتلّ صدارة الاهتمام في البرامج الاقتصادية للدولة الجزائرية تطبيقاً للاتجاه الجديد المنتهج من طرف الدولة، والذي يهدف إلى تشجيع وترقية القطاع الخاص المتكوّن بصفة أساسية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد بدأت نتائج هذا الاهتمام الكبير بالظهور بأن أصبحت ملموسة على أرض الواقع. ونلمس ذلك من خلال الانتشار الكبير والمتزايد لها، على كافة التراب الوطني وفي مختلف القطاعات الاقتصادية ممّا جعلها تضطلع بدور كبير على المستوى الاقتصادي من خلال توفير مناصب شغل والتقليل من حدة البطالة، وكذا المساهمة في زيادة الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات وحتى المساهمة في زيادة الصادرات. وذلك على الرغم من عدم التوازن الجغرافي والقطاعي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث لا يزال معظمها متمركز في القطاعات المستهدفة من طرف الحكومة في برامجها الاقتصادية، وفي الولايات الكبرى التي تشكل أقطاب اقتصادية هامة، وهذا لا يخدم مبدأ شمولية عملية التنمية الاقتصادية. وبالتوازي مع الانتشار الواسع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد ظهرت العديد من المشاكل التي تحدّ من نموّها وتهدّد وجودها كذلك المتعلقة بالعقار وبالمحيط الإداري والمشاكل الجمركية والجبائية لكن أهمّها على الإطلاق هي المشاكل التمويلية. ولمواجهة كل تلك المشاكل والعقبات، وضعت الدولة برامج تأهيلية طموحة بهدف تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها تتجاوز مشاكلها حتى تتمكن من لعب دورها التنموي كاملاً، ومن بين المحاور الأساسية لتلك البرامج هو توفير مصادر تمويلية مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجد صعوبة في الحصول على قروض بنكية كلاسيكية، ومن بين تلك المصادر تمّ إدخال القرض الإيجاري كأداة تمويلية بصدور القانون رقم 90/10 الخاص بالنقد والقرض ثمّ تمّ وضع الإطار التشريعي الأساسي له من خلال الأمر رقم 96/09 الخاص بالقرض الإيجاري، إلا أنّ صدور هذا الأمر لم يساعد كثيراً على انتشار القرض الإيجاري كنمط تمويلي، حيث لم يكن يوجد في الجزائر إلا ثلاثة مؤسسات فقط تمارسه إلى غاية سنة 2000 وهي بنك البركة، شركة 'ASL' و شركة 'S.A.L.E.M'. ولهذا فقد عمدت الجزائر إلى إصدار العديد من النصوص التشريعية المنظمة لنشاط القرض الإيجاري والقيام بمنح امتيازات وتسهيلات جبائية وجمركية لتشجيع قيام مؤسسات قرض إيجاري جديدة وكذلك تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اللجوء لهذا النمط التمويلي، وفعلاً، فقد شهدنا بداية نشوء سوق تمويلي للقرض الإيجاري بظهور مؤسسات متخصصة في ذلك كمؤسسة 'ALC' ومؤسسة 'MLA' بالإضافة إلى البنوك الأجنبية التي بدأت الواحدة تلو الأخرى بفتح فروع متخصصة في القرض الإيجاري واستمر الطلب في التزايد على التمويل بالقرض الإيجاري خاصة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنّ حجم سوق القرض الإيجاري الجزائري لا يزال دون الطموحات والمستوى المطلوب بسبب افتقاده لخصائصه الأساسية وجهل العديد من المؤسسات لهذا النمط التمويلي الجديد. ولهذا يمكننا أن نخلص

إلى أنّ القرض الإيجاري لا يزال حديث العهد، وأمامه الكثير من النمو والتطور لاجتياز العقبات وتحسين الخدمات والإشهار لهذه الخدمة الخاصة.



# الجامعة



لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم ملامح الاقتصاديات الحديثة التي أصبحت تراهن عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية، بعد أن كانت المؤسسات الكبرى هي التي تقود قاطرة التنمية، وذلك انطلاقاً من الدور الاقتصادي الفعّال لتلك المؤسسات في توفير مناصب الشغل وتنويع الهيكل الصناعي، المحافظة على استمرارية المنافسة، المساهمة في زيادة الناتج المحلي وفي دعم الصادرات والقدرة على التكيف مع الظروف ومقاومة الاضطرابات، ... الخ، بالإضافة إلى دورها الاجتماعي الكبير الذي يُساعد على الاستقرار وتثمين العلاقات الاجتماعية وتستمدُّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرتها على تحقيق كل تلك الانجازات من خصائصها ومميزاتها المتنوعة كسهولة إنشائها وبساطة هيكلها التنظيمي والمعرفة التفصيلية بالسوق وقدرتها الكبيرة على الابتكار والتجديد. وبالرغم من ذلك، فإنَّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مُعرّضة لمجموعة من المشاكل والعقبات المتعدّدة والمتنوّعة، حيثُ تمسُّ مختلف المجالات التي لها علاقة مباشرة بنشاطها كتلك المتعلقة بالجوانب الإدارية التي تتراوح بين صعوبة وتعدّد إجراءات التأسيس، نقص الخبرة والإحصاءات اللاّزمة عن ظروف السوق والمنافسة وضعف التخطيط والرقابة الإدارية على مستوى تسييرها، وهناك المشاكل التسويقية والفنية التي تجعل هذه المؤسسات تخسر حصصاً سوقية كبيرة، وتجعلها غير قادرة على اتّباع الوتيرة والنمط الإنتاجيين الملائمين لتحسين منتجاتها ومواجهة المنافسة، بالإضافة إلى المشاكل الناتجة عن طبيعة الأنظمة السياسية والاقتصادية للبلد والتي قد لا تمنح التسهيلات التنظيمية والجبائية والمالية والعقارية المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولكن، وبالرغم من تعدّد العوائق والعقبات التي تواجه هذا النوع من المؤسسات يبقى أكبر وأصعب مشكل تواجهه هو مشكل الحصول على التمويل اللاّزم لضمان الاستمرارية والتوسّع في النشاط، وفي هذا الإطار، فإنَّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجدُّ أمامها تشكيلة واسعة من وسائل ومصادر التمويل المتوفّرة في سوق التمويل، وتتنوّع تلك المصادر ما بين مصادر تقليدية تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخلياً كالأرباح المحتجزة والادخارات الشخصية وأقساط الاهتلاك والمؤنات أو خارجياً كالاقتراض من مختلف الجهات الرسمية (البنوك التجارية والسوق المالي) وغير الرسمية (الأهل والأصدقاء أو سوق الإقراض غير الرسمي)، بالإضافة إلى ذلك هناك مصادر التمويل المتخصصة كالقروض التي تتحصّل عليها المؤسسات من الهيئات الحكومية والدولية المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسات رأس المال المخاطر، التمويل عن طريق تحويل عقد الفاتورة Factoring، والقرض الإيجاري، كما يمكنُ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللّجوء إلى التمويلات الإسلامية بمُختلف صيغها كالمرابحة، المضاربة، المشاركة، ... الخ.

ونظراً لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من حيث ضعف قدراتها التمويلية الداخلية وصعوبة الحصول على التمويل من المصادر الخارجية خاصّة البنوك والأسواق المالية بسبب عدم توفّرها على الضمانات اللاّزمة وضعف جوانبها الإدارية وقلة خبرة مسيرّيها، فهي تجد نفسها مجبرة

على البحث عن التمويل المناسب لها من بين التمويلات المتخصصة وصيغ التمويل الإسلامية التي تتلاءم أكثر مع طبيعتها وخصائصها. وقد اخترنا في بحثنا هذا دراسة تقنية القرض الإيجاري كوسيلة تمويلية حديثة والدور الذي يمكن أن تلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن القرض الإيجاري عبارة عن عقد لتأجير أصول تُستخدم في النشاط المهني والإنتاجي مع إمكانية نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية مدة العقد بعد دفع قيمة مالية محددة ومتفق عليها سلفاً. كما أن القرض الإيجاري ينقسم إلى عدة أنواع وأشكال تتلاءم مع متطلبات التمويل ومع حاجات مستخدمي الأصول المؤجرة. بالإضافة إلى ذلك ينطوي القرض الإيجاري على خصائص وميزات عديدة تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تُقبل عليه بكثرة وتجعله وسيلة تمويلية مفضلة لديها، منها الحصول على تمويل كامل للاستثمارات مع السرعة في معالجة الملفات، والتخلص من قيود الاقتراض من البنوك وتوفير الأموال وتحسين صورة الربحية الدفترية والعديد من المزايا الأخرى. وهذا ما يُفسر نجاح القرض الإيجاري كوسيلة تمويلية مفضلة في البلدان المتقدمة، وحتى بعض بلدان العالم الثالث، والتي أضحت تعتمد أكثر فأكثر على هذه التقنية في تمويل المؤسسات الاقتصادية وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها وتماشياً مع النجاح الذي عرفته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي، فقد اتجهت الجزائر لتشجيع هذا النوع من المؤسسات وجعلها تلعب الدور الأساسي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال وضع الإطار التشريعي والتنظيمي الملائم لها ومنحها تسهيلات وامتيازات على مختلف الأصعدة الجبائية، الجمركية والإدارية وقد تمّ ذلك في إطار برامج تأهيل وإعادة هيكلة مخططة من قبل الدولة ولاشك أن أهم قانون تمّ إصداره في هذا الشأن هو القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2001، والذي جاء لتدعيم عمل العديد من الهياكل والهيئات التي تسعى إلى تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاغل ومراكز التسهيل ... الخ وكلها تهدف إلى مساعدة المستثمرين الخواص، وخاصة الشباب منهم، على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، وعلى تدعيم القدرات الإدارية لأصحاب تلك المؤسسات ومنحهم المهارات التسويقية والإنتاجية اللازمة لنشاطهم، كما أولت الحكومة الجزائرية أهمية كبيرة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قامت بوضع عدة آليات وهيئات لتسهيل حصول تلك المؤسسات على التمويل اللازم لها كإنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR، ووكالة ANSEJ و CNAC، بالإضافة إلى تشجيع قيام مؤسسات تمويل متخصصة تقدّم تمويلات ملائمة للمؤسسات التي لا تحصل على ثقة البنوك وهي أساساً مؤسسات رأس المال المخاطر والقرض الإيجاري. وقد احتلّ القرض الإيجاري بالذات أهمية كبيرة في التوجّهات التمويلية الجديدة للجزائر، حيث تمّ إدخال هذا النمط التمويلي رسمياً من خلال القانون 90/10 المتعلق بالنقد والقرض، وبعدها تمّ إصدار الأمر 96/09 الذي وضع الإطار التشريعي العام له، ثمّ توالى صدور التعليمات والتنظيمات التي تهَيئ المناخ الملائم لقيام سوق لهذه الأداة التمويلية، بالإضافة إلى إقرار العديد من التسهيلات

الجبائية والمالية والقانونية لصالح أطراف عقود القروض الإيجارية، وفعلاً شهدنا قيام العديد من المؤسسات المالية التي تقدّم تمويلات على شكل قرض إيجاري، وقيام العديد من البنوك التجارية بفتح فروع متخصصة في القرض الإيجاري، وهذا بالموازاة مع إقبال متزايد من طرف المستثمرين، وخاصة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منهم، على هذه التقنية. وقد وقفنا في بحثنا هذا على أهم الجهات المتعاملة في سوق القرض الإيجاري وأهم خصائصه والدور الذي يمكن أن يلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعُموماً، وبعد الدراسة المستفيضة للموضوع، يمكننا الخروج باستنتاجات عديدة، نُجملها فيما يلي:

1- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساس ونواة الاقتصاديات المعاصرة نظراً لمساهمتها الكبيرة في زيادة النمو الاقتصادي، وهذا راجع إلى الخصائص المُميّزة لها من مرونة وقدرة على التجديد والتطوير والإبداع، بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على مقاومة الاضطرابات والصمود في أوقات الأزمات الاقتصادية، وهذا ما يفسّر اتجاه كل الاقتصاديات العالمية، سواء كانت متقدّمة أو نامية للاعتماد عليها في برامجها الاقتصادية؛

2- بالرغم من الإيجابيات التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنّها عرضة لمشاكل وعقبات كثيرة على مختلف المستويات، نتيجةً لحجمها الصغير، وما ينتج عنه من نقاط ضعف، ونظراً لقلة خبرة مسيرتها فهي عاجزة عن مواجهة تحديات السوق لوحدها وتحتاج إلى رعاية دائمة في مختلف مراحل تطورها: إنشاء، توسّع، تجديد، ... الخ. ولهذا تتدخل معظم الدول بوضع آليات وهيئات لدعم هذه المؤسسات في كل جوانب عملها: الإنتاجية، التسويقية، الإدارية، التمويلية، ... الخ؛

3- تتعدّد الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن أهمّها هو مشكل التمويل بحجم وشروط مناسبة في ظلّ إجماع البنوك التجارية على تمويل هذه المؤسسات بسبب قلة الضمانات لديها والخطورة التي تتعلّق بنشاطها وبخصائصها في حدّ ذاتها، ولهذا وجب البحث عن أنماط تمويلية أكثر حداثة وتخصّصاً في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يصعب عليها تمويل استثماراتها من المصادر التقليدية؛ ومن بينها القرض الإيجاري الذي ظهر كوسيلة تمويلية تُلبّي حاجات الاستثمار والتجديد المستمرّين نتيجةً للتطوّر التكنولوجي السريع، وكذا أداة لتوفير تمويل كامل بطريقة سريعة ومتلائمة مع وتيرة النشاط، مع عدم الحاجة لتقديم ضمانات للحصول على التمويل، وهذا ما جعل منه وسيلة تمويلية جذّابة بالنسبة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

4- لم تحقّق السياسة الاقتصادية المنتهجة في الجزائر منذ الاستقلال وإلى غاية نهاية الثمانينات، النتائج المنتظرة منها، بل على العكس، فقد واجهت الجزائر أزمة اقتصادية خانقة، حيث كانت تعتمد الدولة على النظام الاشتراكي المخطط والمؤسسات العمومية الكبيرة. ونتيجة لذلك لجأت الجزائر إلى تحرير الاقتصاد وتشجيع القطاع الخاص المكوّن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أصبحت

محورًا لعملية التنمية، ولهذا خصّصت الجزائر برنامجًا واسعًا لدعم نموّها وترقيتها، بما في ذلك وضع آليات متعدّدة لتوفير التمويل اللازم لها، ومن بينها تشجيع مؤسسات التمويل المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمؤسسات رأس المال المخاطر والقرض الإيجاري؛

5- بالرغم من الإجراءات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية على مختلف الأصعدة القانونية، الجبائية والمؤسسية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لم تحقق النتائج المرجوة منها، حيث أنّ الاقتصاد الجزائري لا يزال يعتمدُ بطريقة شبه كلية على قطاع المحروقات سواءً في تكوين الناتج المحلي الإجمالي أو توفير العملة الصعبة أو حتى في توفير مناصب الشغل، حيث لا تزال الدولة هي المشغلّ الأول في الاقتصاد، وهذا على الرغم من أهميتها ومساهمتها الكبيرة في القطاعات الاقتصادية خارج قطاع المحروقات التي تعول عليها الدولة كثيرًا في مرحلة ما بعد البترول والغاز، بالإضافة إلى أنّ قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترتبط مباشرة بفرص الاستثمار التي تُتيحها برامج الدولة التنموية والاستثمارية الممولة من العوائد النفطية، وهذا ما يستلزم إعادة النظر في السياسات المنتهجة؛

6- إنّ إصرار الدولة الجزائرية على تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جعلها تبحث عن أدوات تمويلية مناسبة لها، ومن أهم الأدوات التي تمّ إدخالها لهذا الغرض هو القرض الإيجاري، إلا أنّ دخوله حيز التنفيذ لم يتم بالسرعة المطلوبة، حيث تمّ ذلك ببطء شديد وذلك بعد صدور الأمر رقم 96/09، ثمّ التعديلات التنظيمية والجبائية التي توالى صدورها منذ 1996، وإلى غاية الآن، ولاشك أنّ طول الفترة التي استغرقتها عملية تهيئة الإطار القانوني والجبائي التنظيمي للقرض الإيجاري أخرت من تطبيقه في الواقع العملي ممّا جعله لا يلعب الدور المنوط به في تمويل المؤسسات الاقتصادية وخصوصًا الصغيرة والمتوسطة منها؛

7- بالرغم من الإجراءات المتخذة من طرف الدولة، فإنّ القرض الإيجاري يبقى تقنية غير معروفة، وقليلة الاستعمال مقارنةً بباقي أنواع التمويل، بسبب عدم معرفة معظم المتعاملين الاقتصاديين (المستثمرين) بالقرض الإيجاري من جهة، وقلة المؤسسات المالية التي تقدّم خدمات القرض الإيجاري مع عدم تطبيق هذه الوسيلة التمويلية بكلّ خصائصها الوظيفية ككونها تمثّل تمويلًا كاملاً ولا يتطلب تقديم ضمانات أو فرض شروط صعبة من جهة أخرى، ويرجع ذلك إلى كون القرض الإيجاري لا يزال يُعتبر نمطًا جديدًا في الجزائر وأنّ المؤسسات المتخصصة فيه لا تزال في مراحلها الأولى؛

8- يعتبر القرض الإيجاري وسيلة تمويلية من بين عدّة وسائل أخرى بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولهذا لا يمكن اعتباره صمام أمان وملجأ أكيد للمؤسسات التي توجد في حالة مالية مزرية، وذلك لأنّ هذه الوسيلة التمويلية لا تتاح إلا للمؤسسات التي تُظهر صحة مالية حسنة، والتي تحقّق معدلات مردودية مقبولة، وخاصةً أنّ مؤسسات القرض الإيجاري تقوم بإجراء دراسة للمشاريع الممولة ولا تمنح موافقتها إلا للمشاريع التي تولّد تدفقات مالية كافية لمواجهة الأعباء والتكاليف

الإيجارية طيلة مدة الإيجار، ولهذا وجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة كل التمويلات المتاحة الأخرى ومحاولة الاستفادة منها بأحسن طريقة ممكنة.

إنّ الاستنتاجات السابقة تقودنا إلى نتيجة أساسية، وهي أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تزال بعيدة عن المكانة التي يجب أن تحتلّها في الاقتصاد، كما أنّ الدور الذي يلعبه القرض الإيجاري في تمويلها، وبالتالي في نموّها وترقيتها، لا يزال ضئيلاً وغير كافٍ. ولتجاوز هذه الوضعية فإننا نقترح تطبيق بعض التوصيات التي نراها ضرورية لتحسين وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة دورها في الاقتصاد، بالإضافة إلى دفع تقنية القرض الإيجاري حتى تساهم بفعالية في تمويل تلك المؤسسات، ويمكن إجمالها فيما يلي:

✓ أولاً: في مجال دعم ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1. مواصلة المساعي الرامية لتحسين الإطار التشريعي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعله مناسباً لمتطلبات نموّها، من خلال تسهيل الإجراءات الإدارية وجعلها أقل بيروقراطية وأكثر مرونة؛

2. تعزيز وتقوية هيئات وهياكل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالمشائل ومراكز التسهيل من خلال منحها بنية إدارية مرنة وتزويدها بالخبرات والكفاءات في كل المجالات بالإضافة إلى توسيع نطاقها الجغرافي حتى تشمل معظم نواحي الوطن وتكثيف الاتصالات بين هذه الهياكل والجمعيات المهنية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للوقوف على الاحتياجات الحقيقية لها ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لمشاكلها؛

3. وضع أسس قوية للتعاون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراكز البحث العلمي عن طريق ربط أصحاب المؤسسات بالباحثين الجامعيين، للسماح لهؤلاء بإجراء البحوث التطبيقية اللازمة واقتراح النماذج الإدارية والتمويلية المناسبة لتلك المؤسسات، هذا بالإضافة إلى وضع نظام إعلام إحصائي واقتصادي موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى يكون مصدراً للمعلومة الدقيقة التي تستفيد منها مراكز البحث وكذا الدوائر الرسمية للوقوف على مدى فعالية السياسات المتبعة؛

4. تقديم المزيد من الامتيازات الضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لنشاطاتها سواء كانت في إطار عمليات الاستغلال أو الاستثمار لتوسيع قدرات التمويل الذاتي لديها، كما يجب منحها تسهيلات جمركية من خلال خصمها برسوم تمييزية وتحسين علاقة المصالح الجمركية معها، ممّا يزيد من قدراتها التصديرية ويسهل حصولها على ما تحتاجه من مواد وسلع مستوردة؛

5. تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل من طرف البنوك التجارية عن طريق تدعيم صناديق ضمان القروض الموجهة لها، بالإضافة إلى اتباع نظام القروض بأسعار فائدة مدعّمة Taut d'intérêt bonifier لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تفعيل دور الدولة من



خلال هيئاتها التمويلية المتخصصة وزيادة فرص التمويل المشترك في إطار التعاون الدولي خاصة ضمن الشراكة الأوروبية ومتوسطة أو مع مجموعة البنك العالمي؛

6. تشجيع المنافسة بين البنوك في سوق القروض والخدمات المكتملة، وهذا ما يدفع البنوك إلى تطوير خدماتها المصرفية وتوسيع عملياتها التمويلية إلى قطاعات تسويقية جديدة، ومنها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي سيكون المستفيد الأول من اشتداد المنافسة بين البنوك في مجال منح القروض بمختلف أنواعها؛

7. بذل كل الجهود لبعث نشاط المؤسسات المالية التي تقدم تمويلات متخصصة تتناسب مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التمويلية، وخاصة مؤسسات رأس المال المخاطر ومؤسسات القرض الإيجاري، وذلك من خلال مواصلة المساعي لتحسين الإطار التشريعي لهاتين التقنيتين، وتقديم تسهيلات وامتيازات جبائية للمؤسسات المالية المتخصصة فيها، وللمتعاملين الذين يلجؤون إلى هذه التمويلات.

✓ ثانياً: في مجال ترقية القرض الإيجاري للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

1. ضرورة تطبيق القرض الإيجاري بطبيعته وخصائصه الأصلية، أي كونه تمويل كامل مع ضمانات وشروط محدودة ومبسطة، والتي تمثل قوة هذا النمط التمويلي، ولكنها برغم ذلك فهي مهملة من طرف البنوك والمؤسسات المالية التي تمارس القرض الإيجاري في الجزائر؛

2. إعادة النظر في معدلات الفائدة المطبقة في عقود القرض الإيجاري بهدف تخفيضها، مما يؤدي إلى تقليل التكلفة، وبالتالي يصبح القرض الإيجاري أكثر تنافسية مع باقي الأنماط التمويلية، وخاصة القرض البنكي متوسط الأجل؛

3. العمل على توسيع دائرة الانتشار الجغرافي للمؤسسات التي تعرض هذا المنتج المالي، وهذا للتقرب أكثر من المستثمرين ونشر القرض الإيجاري في مناطق وأقطاب اقتصادية جديدة، مما يدعم حركة التنمية ويجعلها شاملة لكل مناطق الوطن؛

4. القيام بحملة إعلامية للتعريف بالقرض الإيجاري وجعله في متناول أصحاب المؤسسات والمستثمرين خاصة الذين ينتمون لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

5. تشجيع قيام مؤسسات مالية متخصصة في القرض الإيجاري العقاري عن طريق تقديم تسهيلات وامتيازات قانونية وجبائية؛

6. تشجيع عملية إنشاء شركات قرض إيجاري مختلطة مع شركاء أجنبياً سواء في إطار الشراكة الأوروبية ومتوسطة أو مع متعاملين من بلدان المغرب العربي (تونس و المغرب) للاستفادة من خبرتهم؛

7. ضرورة جعل القرض الإيجاري تقنية تمويلية واسعة الانتشار وكثيرة الاستخدام من خلال تنظيم حملات إعلامية وملنقيات حول القرض الإيجاري، ليس مع البنوك والمؤسسات المالية فقط، ولكن مع

كل المتعاملين الاقتصاديين في مجال صناعة العتاد والتجهيزات أو المستثمرين في مجال إنجاز وبناء العقارات، ... الخ، وفي هذا الإطار يُستحسن الاستعانة بالخبرات الأجنبية في هذا المجال. إنَّ التوصيات والاستنتاجات السابقة والمتعلّقة سواءً بدعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو تلك الخاصّة بترقية القرض الإيجاري كوسيلة تمويلية لمؤسسات السابقة الذكر، ليست ذات طابع نهائي، ولا تُمثّل نتائج غير قابلة للتغيير وللنقاش، وإنما هي ثمرة بحث أنجز ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية. لكن يمكن أن تُساهم في بعث عملية البحث في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقرض الإيجاري في الجزائر، حيثُ لا تزال هذه التقنية في مراحلها الأولى، وتُشكّل ميداناً خصباً للبحث.



الملاحف



## ملحق رقم 01

## CONVENTION D'UNIDROIT SUR LE CREDIT-BAIL INTERNATIONAL

Conclue à Ottawa, le 28 mai 1988

## CHAPITRE I - CHAMP D'APPLICATION ET DISPOSITIONS GENERALES

*Article premier*

1. - La présente Convention régit l'opération de crédit-bail décrite au paragraphe 2, dans laquelle une partie (le crédit-bailleur)

a) conclut, sur l'indication d'une autre partie (le crédit-preneur), un contrat (le contrat de fourniture) avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage (le matériel) dans des termes approuvés par le crédit-preneur pour autant qu'ils le concernent, et

b) conclut un contrat (le contrat de crédit-bail) avec le crédit-preneur donnant à celui-ci le droit d'utiliser le matériel moyennant le paiement de loyers.

2. - L'opération de crédit-bail visée au paragraphe précédent est une opération qui présente les caractéristiques suivantes:

a) le crédit-preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit-bailleur;

b) l'acquisition du matériel incombe au crédit-bailleur en vertu d'un contrat de crédit-bail, conclu ou à conclure entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, dont le fournisseur a connaissance;

c) les loyers stipulés au contrat de crédit-bail sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel.

3. - La présente Convention s'applique que le crédit-preneur ait ou qu'il n'ait pas, à l'origine ou par la suite, la faculté d'acheter le matériel ou de le louer à nouveau, même pour un prix ou un loyer symbolique.

4. - La présente Convention régit les opérations de crédit-bail portant sur tout matériel à l'exception de celui qui doit être utilisé par le crédit-preneur à titre principal pour son usage personnel, familial ou domestique.

## الملحق رقم 02

## قائمة أهم النصوص والمراسيم القانونية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الرقم	عنوان النص	رقم الجريدة الرسمية	تاريخ النشر
1	القانون رقم 18/01 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	77	15 ديسمبر 2001
2	المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي	74	13 نوفمبر 2002
3	المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25 فيفري لسنة 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات	13	26 فيفري 2003
4	المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 المحدد للطبيعة القانونية لمراكز التسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها	13	26 فيفري 2003
5	المرسوم التنفيذي رقم 08/03 المؤرخ في 25 فيفري 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله	13	26 فيفري 2003
6	المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 19 أبريل 2004، والمتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	27	28 أبريل 2004
7	المرسوم التنفيذي رقم 188/03 المؤرخ في 22 أبريل 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمه وسيره	29	23 أبريل 2003
8	المرسوم التنفيذي رقم 298/03 المؤرخ في 10 سبتمبر 2003 المتضمن تنظيم وسير المفتشية العامة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	55	1 سبتمبر 2003
9	المرسوم التنفيذي رقم 377/03 المؤرخ في 30 أكتوبر 2003 المتعلق بالتصريح التشخيصي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	67	5 نوفمبر 2003
10	المرسوم التنفيذي رقم 165/05 المؤرخ في 3 ماي 2005 المتعلق بتأسيس الوكالة الوطنية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME	32	4 ماي 2005

## الملحق رقم 03

تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها في الجزائر ونسب التغير ما بين

2009-2005

النشاطات الحرفية			القطاع العمومي			القطاع الخاص			السنوات
معدل التغير من سنة لأخرى	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	العدد	معدل التغير من سنة لأخرى	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	العدد	معدل التغير من سنة لأخرى	النسبة إلى المجموع العام للمؤسسات	العدد	
-	% 28,02	96072	-	% 0,25	874	-	% 71,71	245842	2005
% 10,56	% 28,19	106222	% - 15,45	% 0,19	739	% 9,75	% 71,61	269806	2006
% 9,53	% 28,31	116347	% - 9,88	% 0,16	666	% 8,95	% 71,53	293946	2007
% 9,06	% 24,42	126887	% - 6	% 0,12	626	% 33,36	% 75,45	392013	2008
% 33,25	% 27,05	169080	% - 5,59	% 0,09	591	% 16,17	% 72,86	455398	2009
/	% 27,20	/	/	% 0,16	/	/	% 72,63	/	متوسط النسبة إلى المجموع العام

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية. نشریات المعلومات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008، 2009.

## الملحق رقم 04

## توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي

عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية										
قطاع النشاط	2005	التغير من سنة أخرى	2006	التغير من سنة أخرى	2007	التغير من سنة أخرى	*2008	التغير من سنة أخرى	*2009	التغير من سنة أخرى
الفلحة والصيد البحري	2947	-	3186	% 8,11	3401	% 6,75	3599	% 5,82	3642	% 1,19
المياه والطاقة	64	-	74	% 15,62	84	% 13,51	94	% 11,90	102	% 8,51
المحروقات	522	-	531	% 1,72	544	% 2,45	551	% 1,29	563	% 2,18
خدمات الأشغال البترولية	164	-	188	% 14,63	215	% 14,63	231	% 7,44	243	% 5,19
المتاجم والمحاجر	600	-	657	% 9,5	722	% 9,89	784	% 8,59	867	% 10,59
الحديد والصلب	7516	-	7906	% 5,19	8353	% 5,65	8794	% 5,28	9174	% 4,32
مواد البناء	6138	-	6369	% 3,76	6748	% 5,95	7154	% 6,02	7498	% 4,81
البناء والأشغال العمومية	80716	-	90702	% 12,37	100250	% 10,53	111978	% 11,70	122238	% 9,16
كيمياة - مطاط - بلاستيك	1850	-	1967	% 6,32	2084	% 5,95	2205	% 5,81	2312	% 4,85
الصناعة الغذائية	14474	-	15270	% 5,50	16109	% 5,49	17045	% 5,81	17679	% 3,72
صناعة النسيج	3881	-	4019	% 3,56	4152	% 3,31	4291	% 3,35	4316	% 0,58
صناعة الجلد	1523	-	1558	% 2,30	1628	% 4,49	1667	% 2,39	1650	% - 1,02
صناعة الخشب والفلين والورق	9612	-	10300	% 7,16	11059	% 7,37	11848	% 7,13	12530	% 5,76
صناعة مختلفة	3191	-	3297	% 3,32	3446	% 4,52	3564	% 3,42	3644	% 2,24
النقل والمواصلات	22119	-	24252	% 9,64	26487	% 9,22	28885	% 9,05	30871	% 6,87
التجارة	42183	-	46461	% 10,14	50764	% 9,26	55551	% 9,43	60138	% 8,26
الفندقة والإطعام	15099	-	16230	% 7,49	17178	% 5,84	18265	% 6,33	19282	% 5,57
خدمات للمؤسسات	12143	-	14134	% 16,40	16310	% 15,39	18473	% 13,26	20908	% 13,18
خدمات للعائلات	18148	-	19438	% 7,11	20829	% 7,16	22529	% 8,16	24108	% 7,01
مؤسسات مالية	779	-	853	% 9,5	934	% 9,50	1009	% 8,03	1105	% 9,51
أعمال عقارية	657	-	755	% 14,92	816	% 8,09	916	% 12,25	959	% 4,69
خدمات للمرافق العامة	1516	-	1659	% 9,43	1833	% 10,49	1954	% 6,60	2073	% 6,09
المجموع	225449	-	245842	-	269806	-	293946	-	321387	-

\*: إحصائيات 2008 و 2009 تخصّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة دون احتساب أصحاب المهن الحرة، حتى يكون

هناك انسجام مع باقي السنوات (حسب النشرات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرات الإحصائية لسنوات: 2005،

2006، 2007، 2008 و 2009.

## الملحق رقم 05

## توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عبر ولايات الوطن

عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال السنوات					الولايات
2009	2008	2007	2006	2005	
2925	2731	2554	2366	2076	أدرار
8888	8160	7704	7316	6882	الشلف
3394	3062	2738	2530	2294	الأغواط
3627	3250	2853	2610	2321	أم البواقي
8432	7537	6659	5912	5033	باتنة
15517	14009	12588	11312	10167	بجاية
4499	3987	3561	3233	2937	بسكرة
4480	4169	3896	3682	3462	بشار
11250	10240	9349	8511	7838	البلدية
6674	5868	5254	4683	4076	البويرة
1934	1820	1660	1452	1281	تمنراست
5229	4909	4555	4264	3911	تبسة
6951	6221	5609	5033	4509	تلمسان
5350	5013	4685	4286	3978	تيارت
19785	17840	16045	14434	13170	تيزي وزو
41006	38096	35296	32872	30257	الجزائر
5242	4793	4386	4080	3715	الجلفة
6721	6193	5660	5123	4694	جيجل
14960	13555	12289	11088	9968	سطيف
2745	3282	3042	2847	2648	سعيدة
7919	7199	6410	5754	5217	سكيكدة
5773	5259	4779	4427	3988	سيدي بلعباس
8933	8299	7766	7233	6660	عنابة
4065	3657	3304	2990	2651	قائمة
11049	10243	9291	8439	7499	قسنطينة
5357	4822	4279	3824	3354	المدية
5517	5032	4666	4233	3769	مستغانم
7005	6411	5922	5500	5065	المسيلة
5839	5593	5352	5151	4933	معسكر
5487	4879	4350	3931	3433	ورقلة
16204	19643	18363	17255	16227	وهران
1835	1685	1527	1416	1307	البيض
1144	998	884	794	697	الجزيرة
7107	6448	5745	5130	4494	برج بوعريج
12006	10897	10000	9090	8258	بومرداس
3241	2983	2789	2618	2433	الطارف
1055	968	876	827	791	تندوف
2399	2178	2048	1937	1826	تسمسيلات
3976	3511	3105	2830	2602	الوادي
4448	4135	3810	3528	3200	خنشلة
3936	3691	3359	3138	2897	سوق أهراس
13093	11526	10243	9149	8111	تيبازة
5996	5420	4952	4432	3994	ميلة
5676	5317	4945	4660	4372	عين الدفلى
2019	1877	1913	1937	1792	النعامة
3924	3627	3343	3078	2861	عين تموشنت
6066	5425	4926	4597	4229	غرداية
5224	4929	4616	4274	3965	غليزان
345902	321387	293946	269806	245842	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، النشريات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.



## الملحق رقم 06

## عدد مناصب الشغل المصرّح بها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2005-2009

عدد مناصب الشغل المصرّح بها في السنوات										طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2009		2008		2007		2006		2005		
النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	النسبة إلى المجموع العام	العدد	
% 51,68	908046	% 54,61	841060	% 56,89	771037	% 56,53	708136	% 55,53	642987	الأجراء
% 25,92	455398	% 25,45	392013	% 21,69	293946	% 21,54	269806	% 21,23	245842	أصحاب المؤسسات
% 2,94	51635	% 3,43	52786	% 4,22	57146	% 4,92	61661	% 6,59	76283	المؤسسات العمومية
% 19,46	341885	% 16,51	254350	% 17,21	233270	% 17,01	213044	% 16,65	192744	نشاطات الصناعة التقليدية
% 100	1756964	% 100	1540209	% 100	1355399	% 100	1252647	% 100	1157856	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرات المعلومات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008 و 2009.

## الملحق رقم 07

## تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2005-2008

الوحدة: مليار دينار جزائري

2008		2007		2006		2005		طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	النسبة إلى القيمة الإجمالية	القيمة	
% 16,20	686,59	% 19,20	749,86	% 20,44	704,05	% 21,59	651,0	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام
% 83,80	3551,33	% 80,80	3153,77	% 79,56	2740,06	% 78,41	2364,5	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام
% 100	4237,92	% 100	3903,63	% 100	3444,11	% 100	3015,5	المجموع

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرات المعلومات الإحصائية لسنة 2009.

## الملحق رقم 08

## تطور القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أهم القطاعات

الوحدة: مليار دينار جزائري

2008		2007		2006		2005		الطابع القانوني	قطاعات النشاط
النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة		
% 99,50	708,17	% 99,55	701,03	% 99,84	638,63	% 99,84	578,79	خاص	الزراعة
% 0,50	3,58	% 0,45	3,16	% 0,16	1,00	% 0,16	0,93	عام	
<b>% 100</b>	<b>711,75</b>	<b>% 100</b>	<b>704,19</b>	<b>% 100</b>	<b>639,63</b>	<b>% 100</b>	<b>579,72</b>	<b>المجموع</b>	
% 86,67	754,02	% 80,94	593,09	% 79,72	486,37	% 79,81	403,37	خاص	البناء والأشغال العمومية
% 13,33	115,97	% 19,05	139,62	% 20,27	123,69	% 20,19	102,05	عام	
<b>% 100</b>	<b>869,99</b>	<b>% 100</b>	<b>732,71</b>	<b>% 100</b>	<b>610,07</b>	<b>% 100</b>	<b>505,42</b>	<b>المجموع</b>	
% 79,99	699,04	% 79,19	657,35	% 75,39	576,941	% 69,86	417,59	خاص	النقل والمواصلات
% 20,01	174,82	% 20,80	172,72	% 24,61	188,291	% 30,14	180,19	عام	
<b>% 100</b>	<b>873,86</b>	<b>% 100</b>	<b>830,07</b>	<b>% 100</b>	<b>765,23</b>	<b>% 100</b>	<b>597,78</b>	<b>المجموع</b>	
% 74,05	62,23	% 78,92	56,60	% 80,69	50,32	% 79,77	45,65	خاص	خدمات المؤسسات
% 25,95	21,81	% 21,07	15,11	% 19,31	12,04	% 20,23	11,58	عام	
<b>% 100</b>	<b>84,04</b>	<b>% 100</b>	<b>71,71</b>	<b>% 100</b>	<b>62,36</b>	<b>% 100</b>	<b>57,23</b>	<b>المجموع</b>	
% 88,70	80,87	% 88,07	71,12	% 87,24	65,30	% 87,45	60,88	خاص	الفندقة والإطعام
% 11,30	10,30	% 11,92	9,63	% 12,76	9,55	% 12,55	8,74	عام	
<b>% 100</b>	<b>91,18</b>	<b>% 100</b>	<b>80,75</b>	<b>% 100</b>	<b>74,85</b>	<b>% 100</b>	<b>69,62</b>	<b>المجموع</b>	
% 84,69	136,95	% 84,12	127,98	% 82,18	110,86	% 80,48	101,79	خاص	الصناعة الغذائية
% 15,31	24,76	% 15,87	24,14	% 17,82	24,04	% 19,52	24,69	عام	
<b>% 100</b>	<b>161,71</b>	<b>% 100</b>	<b>152,13</b>	<b>% 100</b>	<b>134,9</b>	<b>% 100</b>	<b>126,48</b>	<b>المجموع</b>	
% 87,08	2,23	% 87,39	2,08	% 86,67	2,21	% 84,93	2,31	خاص	صناعة الجلد
% 12,92	0,33	% 12,6	0,30	% 13,33	0,34	% 15,07	0,41	عام	
<b>% 100</b>	<b>2,56</b>	<b>% 100</b>	<b>2,38</b>	<b>% 100</b>	<b>2,55</b>	<b>% 100</b>	<b>2,72</b>	<b>المجموع</b>	
% 93,18	919,55	% 93,25	776,82	% 94,02	675,05	% 94,17	629,18	خاص	التجارة
% 6,82	67,33	% 6,74	56,18	% 5,98	42,91	% 5,83	38,95	عام	
<b>% 100</b>	<b>986,88</b>	<b>% 100</b>	<b>833,0</b>	<b>% 100</b>	<b>717,96</b>	<b>% 100</b>	<b>668,13</b>	<b>المجموع</b>	

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2009.

## الملحق رقم 09

حجم القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الممولة ومناصب الشغل  
المؤفّرة من طرف البنوك العمومية خلال الفترة 2003-2000

عدد مناصب الشغل المؤفّرة	عدد المشاريع الممولة	حجم القروض (بمليارات الدينارات)	البنوك
33384	1577	80,4	- القرض الشعبي الجزائري (CPA)
15343	963	22,1	- البنك الوطن الجزائري (BNA)
8350	299	28,5	- البنك الخارجي الجزائري (BEA)
4730	460	8,9	- بنك التنمية المحلية (BDL)
218985	50961	149,7	- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)
280792	54260	289,6	المجموع

Source : Boutaba Miloud, Nouveaux instruments de financement de la MPE/MPI, Actes du séminaire international sur la promotion du financement de la 'PME' Algérienne organisé par le FGAR, Alger, 27-28 Septembre 2005.

## الملحق رقم 10

Articles 112 et 116 de la loi 90/10 du 11 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

Art. 112. — Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits bails.

Art. 116. — Les banques et établissements financiers peuvent effectuer les opérations connexes à leurs activités telles que :

- 1) les opérations de change ;
- 2) les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- 3) le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;
- 4) le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- 5) le conseil et la gestion financière, l'ingénierie financière et, d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises en respectant les dispositions légales sur l'exercice des professions ;
- 6) les opérations de location simple de biens meubles et immeubles pour les banques et établissements financiers habilités à effectuer des opérations de location assorties d'options d'achat.

## الملحق رقم 11

## Algérie

## Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au Crédit-bail

## Titre 1 - Des dispositions générales relatives au crédit-bail

## Chapitre 1 - De la définition des opérations de crédit-bail

**Art.1.-** Le crédit-bail ou leasing, objet de la présente ordonnance, est une opération commerciale et financière :

- réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé;
- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire;
- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

**Art.2.-** Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens visés à l'article 1er ci-dessus.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing financier » si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

**Art.3.-** Le ou crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique.

**Art.4.-** Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.

**Art.5.-** Le crédit-bail se définit:

- comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.
- comme international lorsque le contrat lui servant de support est:
  - soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.
  - soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie. Les qualités de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur.

**Art.6.-** Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire.

## Chapitre 2 - Du contrat de crédit-bail

### Section 1 - Du contrat de crédit-bail mobilier

**Art.7.-** Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer.

### Section 2 - Du contrat de crédit-bail immobilier

**Art.8.-** Le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le « crédit-bailleur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression « Le crédit-preneur », des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a achetés ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

- par cession, en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- ou, par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués;
- ou, par transfert de plein droit de la propriété des biens édifiés sur le terrain appartenant au crédit-preneur.

### Section 3 - Du contrat de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et les établissements artisanaux

**Art.9.-** Le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » un fonds de commerce ou un établis-établissement artisanal lui appartenant, avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal.

## Chapitre 3 - De la qualification juridique, des spécificités et du contenu du contrat de crédit-bail

### Section 1 - De la qualification juridique du contrat de crédit-bail

**Art.10.-** Le contrat de crédit-bail, ne peut être qualifié comme tel quels que soient les biens qu'il concerne et quel que soit l'intitulé du contrat, que si son objet est libellé d'une manière permettant de constater sans ambiguïté qu'il :

- garantit au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien loué, pendant un délai minimum et à un prix fixé d'avance, comme s'il en était le propriétaire;
- assure au crédit-bailleur la perception d'un certain montant de loyers pour une durée appelée « période irrévocable » pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location, sauf accord contraire des parties;
- permet au crédit-preneur, pour le cas du leasing financier uniquement et à l'expiration de la période irrévocable de location, d'acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers perçus, s'il décide de lever l'option d'achat, sans que cela limite le droit des parties au contrat de renouveler la location pour une durée et moyennant un loyer à convenir, ni le droit du crédit-preneur de restituer le bien loué à la fin de la période initiale de location.

## Section 2 - Des clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier

**Art.11.-** Le contrat de crédit-bail mobilier correspondant au leasing financier doit, sous peine de perdre une telle qualification, mentionner la durée de location, les loyers, l'option d'achat offerte au crédit-preneur en fin de contrat ainsi que la valeur résiduelle du prix d'acquisition du bien loué.

**Art.12.-** La durée de location correspondant à la période irrévocable est fixée d'un commun accord entre les parties.

Cette durée peut correspondre à la durée présumée de vie économique du bien loué ou être fixée par référence à des règles d'amortissement comptables et/ou fiscales définies par voie législative pour les opérations spéciales de crédit-bail.

**Art.13.-** La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties, ouvre droit pour l'autre partie, à une réparation dont le montant peut-être fixé dans le contrat, dans le cadre d'une clause spécifique ou à défaut par la juridiction compétente, conformément aux dispositions légales applicables à la rupture abusive des contrats.

Sauf cas de force majeure ou cas de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite ou de dissolution anticipée du crédit-preneur impliquant sa mise en liquidation, lorsqu'il s'agit d'une personne morale et d'une manière générale, sauf cas d'insolvabilité avérée du crédit-preneur, qu'il soit une personne physique ou une personne morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable entraîne, si elle est le fait du crédit-preneur, le paiement au crédit-bailleur de l'indemnité de réparation prévue à l'alinéa précédent dont le montant minimum ne peut être inférieur à celui des loyers restant dus, à moins que les parties n'en aient convenu autrement dans le contrat.

Dans les cas visés au précédent alinéa, le droit du crédit-bailleur sur les loyers s'exerce par la reprise du bien loué ainsi que par l'exercice de son privilège sur les actifs réalisables du crédit-preneur, et le cas échéant, sur le patrimoine propre de ce dernier pour la récupération des loyers échus impayés, et ceux à échoir.

**Art.14.-** Sauf convention contraire des parties et quelle que soit la durée de la période irrévocable définie à l'article 12 de la présente ordonnance, le montant des loyers à percevoir par le crédit-bailleur au crédit-preneur comprend :

- le prix d'achat du bien loué réparti en échéances d'égal montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée de l'option d'achat.
- les charges d'exploitation du crédit-bailleur liées au bien objet du contrat;
  - une marge correspondant aux profits ou intérêts rémunérant le risque du crédit ainsi que les ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de crédit-bail.

**Art.15.-** Les loyers sont déterminés selon un mode dégressif ou linéaire, par référence à des méthodes arrêtées par voie législative.

Les loyers sont payables selon une périodicité convenue entre les parties au contrat de crédit-bail.

**Art.16.-** Le crédit-preneur peut, à l'expiration de la période irrévocable de location et à sa seule appréciation:

- soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle telle que fixée au contrat;
- soit, renouveler la location pour une période et moyennant un loyer à convenir entre les parties;
- soit, restituer le bien loué au crédit-bailleur.

## Section 3 - Des clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier

**Art.17.-** Aux choix des parties, le contrat de crédit-bail mobilier peut contenir toutes clauses portant:

- engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles;
- exonération du crédit-bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du crédit-preneur ou vis-à-vis des tiers, toutes les fois où cette responsabilité n'est pas définie par la loi comme étant d'ordre public et

sanctionnée par la nullité de la clause contractuelle y afférente;

- exonération du crédit-bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué.

D'une manière générale, est réputée valable toute clause mettant à la charge du crédit-preneur l'installation du bien loué à ses frais, risques et périls, l'obligation d'entretien et de réparation de ce bien, ainsi que l'obligation d'assurance.

**Art.18.-** Le contrat de crédit-bail peut également contenir toutes clauses portant:

- renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de destruction du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers;
- renonciation du crédit-preneur à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés; possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci pendant la durée du contrat de crédit-bail mobilier.

## **Titre 2 - Des droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier et immobilier**

### **Chapitre 1 - Des droits et privilèges légaux du crédit-bailleur**

#### **Section 1 - Des règles de protection du droit de propriété du crédit-bailleur sur le bien loué**

**Art.19.-** Le crédit-bailleur demeure propriétaire du bien loué pendant toute la durée du contrat de crédit-bail, jusqu'à la réalisation de l'achat de ce bien par le crédit-preneur si ce dernier lève l'option d'achat à l'expiration de la période irrévocable de location.

Le crédit-bailleur bénéficie de tous les droits légaux attachés au droit de propriété et supporte toutes les obligations légales mises à la charge du propriétaire, dans les conditions et limites stipulées au contrat du crédit-bail, notamment, celles constitutives de clauses exonératoires de responsabilité civile du propriétaire.

**Art.20.-** Le crédit-bailleur peut, pendant toute la durée du contrat de crédit-bail et après préavis et/ou mise en demeure de 15 jours francs, mettre fin au droit de jouissance du crédit-preneur sur le bien loué et le récupérer à l'amiable ou par simple ordonnance non susceptible d'appel, rendue à pied de requête par le président du tribunal du lieu du domicile du crédit-bailleur, en cas de non paiement par le crédit-preneur d'un seul terme de loyer.

Dans ce cas, le crédit-bailleur peut disposer de son bien récupéré, par location ou par vente ou par nantissement ou par tout autre moyen légal d'aliénation, toute clause contraire du contrat de crédit-bail étant réputée non écrite.

Sauf accords exprès du crédit-bailleur, le crédit-preneur ne peut plus se prévaloir du contrat de crédit-bail pour bénéficier de la poursuite de la location aux conditions initialement convenues, si le crédit-bailleur a exercé son droit de reprise sur le bien loué aux conditions définies au précédent alinéa; le non paiement d'un seul terme de loyer constituant une rupture abusive dudit contrat.

**Art.21.-** En cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le crédit preneur, le crédit bailleur saisit la justice.

Le juge, se prononce sur le paiement des loyers restant dus ainsi que sur la réparation couvrant les pertes subies et les gains manqués au sens de l'article 182 du Code civil.

#### **Section 2 - Des privilèges légaux du crédit bailleur**

**Art.22.-** En cas d'insolvabilité du crédit preneur, dûment constatée par le non-paiement d'un seul terme de loyer, de dissolution amiable ou judiciaire, de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite du crédit preneur, le bien loué échappe à toutes poursuites des créanciers de celui-ci, chirographaires ou privilégiés quels que soient leur statut juridique et leur rang et considérés individuellement ou constitués en masse dans le cadre d'une procédure judiciaire collective.

**Art.23.-** Dans les cas visés à l'article précédent et outre les sûretés conventionnelles éventuellement recueillies, le crédit bailleur dispose, pour le recouvrement de sa créance née du contrat de crédit-bail en principal et accessoire, d'un privilège général sur tous biens mobiliers et immobiliers, créances et avoirs en

compte du crédit preneur prenant rang immédiatement après les privilèges édictés par les articles 990 et 991 du Code civil et ceux des salariés pour la portion non saisissable des salaires. Il est en conséquence, dès l'exercice de son privilège, payé par préférence à tout autre créancier, dans le cadre de toute procédure judiciaire avec des tiers ou de toute procédure collective judiciaire visant la liquidation des biens du crédit preneur.

**Art.24.-** Le privilège objet de l'article précédent peut s'exercer à tout moment pendant et après la durée du contrat de crédit-bail, par inscription de gage ou de nantissement spécial sur les biens meubles du crédit preneur, au greffe du tribunal territorialement compétent ou par inscription de l'hypothèque légale sur tout immeuble du crédit preneur, à la conservation des hypothèques.

En ce qui concerne les avoirs en compte, les créances et les effets mobiliers du crédit preneur, le privilège légal du crédit bailleur s'exerce par simple opposition ou saisie-arrêt ou saisie conservatoire ou mise en demeure adressée au crédit preneur ou au tiers détenteur ou au tiers débiteur, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par procès-verbal d'huissier.

**Art.25.-** Le crédit bailleur peut, à la sauvegarde de sa créance sur le crédit preneur, prendre toute mesure conservatoire de saisie sur les biens meubles et immeubles du crédit preneur, dans les autres formes prévues par la loi.

**Art.26.-** En cas de perte partielle ou totale du bien loué, le crédit bailleur aura seul, vocation à recevoir les indemnités d'assurance portant sur le bien loué, nonobstant la prise en charge par le crédit preneur des primes d'assurances souscrites et sans qu'il soit besoin d'une délégation spéciale à cet effet.

**Art.27.-** Le droit de propriété du crédit bailleur sur le bien loué ne souffre d'aucune restriction, ni limitation d'aucune sorte par le fait que le bien soit utilisé par le crédit preneur ou par le fait que le contrat permette au crédit preneur d'agir comme mandataire du propriétaire dans des opérations juridiques ou commerciales avec des tiers, connexes à l'opération de crédit-bail.

Il en est ainsi, notamment, des interventions du crédit preneur dans le cadre des relations du crédit bailleur avec les fournisseurs ou constructeurs du bien destiné à être loué par crédit-bail, même si le crédit preneur a arrêté directement avec les tiers les caractéristiques des biens à louer ou à construire en vue de leur location par crédit-bail.

**Art.28.-** Le crédit bailleur, en sa qualité de dispensateur de crédit dans le cadre d'une opération de crédit-bail, a le droit de percevoir, avant tous autres créanciers du crédit preneur, le produit de réalisation de toutes sûretés réelles constituées à son profit et les sommes payées par des cautions personnelles et solidaires du crédit preneur, à concurrence des sommes dont ce dernier sera redevable à tout moment dans le cadre du contrat de crédit-bail.

## **Chapitre 2 - Des droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier**

### **Section 1 - Du droit de jouissance du crédit preneur et des garanties de ce droit par le crédit bailleur**

**Art.29.-** Le crédit preneur dispose d'un droit de jouissance sur le bien loué par contrat de crédit-bail à compter de la date de délivrance de ce bien par le crédit bailleur fixée au contrat.

**Art.30.-** Le droit de jouissance du crédit preneur s'exerce pendant la durée contractuelle de la location expirant à la date fixée pour la restitution du bien loué au crédit bailleur, et le cas échéant, après renouvellement de la location.

**Art.31.-** Le crédit bailleur garantit le crédit preneur non défaillant contre tout trouble de la jouissance du bien loué, provenant de son fait ou du fait de tiers.

En cas de défaillance du crédit bailleur dans l'accomplissement de ses obligations telles que stipulées dans le contrat de crédit-bail, le crédit preneur aura le droit d'agir en réparation contre le crédit bailleur et de prendre toute mesure conservatoire et toute mesure d'exécution sur le patrimoine de celui-ci y compris sur le bien loué s'il est encore la propriété du crédit bailleur, avant ou une fois établi son droit à percevoir une indemnité ou réparation par décision judiciaire ayant acquit l'autorité de la chose jugée.



## Section 2 - De l'obligation de paiement de loyers

**Art.32.-** En contrepartie de son droit de jouissance sur le bien loué, le crédit preneur doit payer au crédit bailleur, aux dates convenues, les sommes fixées au contrat de crédit-bail, à titre de loyer.

## Section 3 - De l'obligation d'entretien, d'assurance et de restitution du bien loué

**Art.33.-** Dans le cas d'un crédit-bail mobilier, le contrat y afférent peut mettre à la charge du crédit preneur l'obligation d'entretien et de maintenance du bien loué.

Celui-ci doit permettre pendant la durée de location, au crédit bailleur d'accéder aux locaux dans lesquels ce bien est installé, afin de le mettre dans la possibilité d'exercer son droit de vérification de l'état du bien.

**Art.34.-** Le contrat de crédit-bail peut également mettre à la charge du crédit preneur l'obligation d'assurer à ses frais le bien loué contre tous les risques de perte totale ou partielle diminuant ou empêchant l'usage convenu.

**Art.35.-** Durant la période de jouissance du bien loué, le crédit preneur est tenu d'utiliser ce bien conformément à l'usage convenu et d'en assurer la conservation en bon père de famille.

**Art.36.-** A l'expiration de la durée de location, le crédit preneur doit, s'il ne lève pas l'option d'achat à la date convenue ou en cas de non renouvellement de la location, restituer le bien loué au crédit bailleur, dans un état de fonctionnement et d'utilisation correspondant à l'état d'un bien similaire en fonction de la durée de vie économique de celui-ci.

En aucun cas le crédit preneur ne peut invoquer un quelconque droit de rétention du bien loué, pour quelque motif que ce soit.

## Chapitre 3 - Des droits et des obligations des parties au contrat de crédit bailleur immobilier

**Art.37.-** Dans le cas d'un crédit-bail immobilier, les obligations et droits réciproques du crédit preneur et du crédit bailleur sont ceux définis au contrat de crédit-bail et en cas de silence, ceux admis par le Code civil en matière de bail à loyers sauf dérogations prévues à la présente ordonnance ou incompatibilités de certaines dispositions du Code civil avec la nature du contrat de crédit-bail, considéré comme opération de crédit au sens défini à la présente ordonnance.

### Section 1 - Des obligations du crédit bailleur en sa qualité de propriétaire du bien loué

**Art.38.-** En contrepartie de son droit de propriété sur le bien immobilier loué durant toute la période de location et sauf accord contraire des parties au contrat de crédit-bail, le crédit bailleur est réputé tenu des obligations mises à la charge du propriétaire par le Code civil, notamment des obligations ci-après :

- l'obligation de livrer le bien loué conformément aux spécifications techniques du crédit preneur, dans l'état et à la date convenus au contrat de crédit-bail ; l'obligation de payer les taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué ;
- l'obligation de garantir au crédit preneur les qualités expressément promises par le crédit bailleur dans le contrat de crédit-bail ou celles requises par la destination du bien loué ;
- l'obligation de s'abstenir de troubler le crédit preneur dans la jouissance du bien loué, de ne pas apporter à ce bien ou à ses dépendances un changement en diminuant la jouissance, de garantir le crédit preneur contre tout dommage ou trouble de droit du crédit bailleur à l'exclusion de tout trouble du fait de tiers n'invoquant aucun droit sur le bien loué ;
- l'obligation de s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoindrir ou de supprimer la jouissance du crédit preneur sur le bien loué ;
- l'obligation de garantir le crédit preneur contre les vices ou défauts du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement la valeur de ce bien, exception faite de ceux tolérés par les usages ou de ceux dont il aura averti le crédit preneur et dont ce dernier a eu connaissance lors de la conclusion du contrat de crédit-bail.

## Section 2 - Des obligations du crédit preneur

**Art.39.-** En contrepartie du droit de jouissance à lui concédé par le crédit bailleur dans le contrat de crédit-bail immobilier et sauf accord contraire des parties, le crédit preneur est réputé tenu des obligations mises à la charge du locataire par le Code civil, notamment, des obligations ci-après :

- l'obligation de payer les loyers convenus au prix, lieu et dates convenus ;
  - l'obligation de permettre au crédit bailleur de faire toutes les réparations pour lesquelles son intervention urgente est requise à la sauvegarde du bien loué, même si ces réparations empêchent partiellement ou totalement la jouissance ;
  - l'obligation d'user du bien loué de la manière convenue et d'une manière conforme à sa destination en cas de silence du contrat de crédit-bail à ce sujet ;
  - l'obligation de ne pas faire subir au bien loué une quelconque modification ou installation sans l'accord du crédit bailleur, quels que soient les motifs de la modification ou de l'installation, en particulier, si celle-ci menace la sécurité de l'immeuble loué ou amoindrit sa valeur vénale ;
- l'obligation de faire les réparations locatives fixées par la législation, par la réglementation, par des règlements de co-propriété et par les usages ;
- l'obligation d'user du bien loué, de le conserver avec tout le soin d'un bon père de famille et de répondre des dégradations et pertes subies par le bien loué durant sa jouissance qui ne sont pas le résultat de l'usage normal ou convenu de ce bien ;
  - l'obligation de garantir, le crédit bailleur contre les risques d'incendie, d'en prendre en charge les conséquences sur le bien loué et de s'assurer contre de tels risques ;
  - l'obligation d'aviser le crédit bailleur, sans délai, de tous les faits exigeant son intervention en qualité de propriétaire et susceptibles de diminuer la jouissance du bien loué, par le crédit bailleur, ou la valeur vénale de ce bien, notamment les cas de réparations urgentes, de découvertes de défauts, usurpation, trouble ou dommage commis par des tiers sur le bien loué, même si le crédit preneur a pris en charge les frais ou conséquences juridiques et financières de telles situations ou a renoncé à invoquer la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer ou a renoncé à appeler la responsabilité du crédit bailleur ;
  - l'obligation de faire à ses frais toutes réparations non expressément mises à la charge du propriétaire par la loi et de prendre en charge les redevances d'utilisation de l'électricité, de l'eau et du gaz ;
  - l'obligation de ne pas céder son droit de jouissance et de ne pas sous-louer le bien loué, sans l'accord exprès du crédit bailleur ;
  - l'obligation de garantir au crédit bailleur l'exécution par le cessionnaire de ses obligations, en cas de cession du bien loué avec un accord du crédit bailleur ;
  - l'obligation de lever l'option d'achat à la date convenue à peine de déchéance de son droit à user de cette faculté, si le crédit bailleur a exercé son droit de reprise du bien loué à la date convenue ;
  - l'obligation de restituer le bien loué à la date convenue s'il ne lève pas l'option d'achat.

## Section 3 - Des clauses facultatives au contrat de crédit-bail immobilier

**Art.40.-** Nonobstant les dispositions des articles 38 et 39 de la présente ordonnance les parties au contrat de crédit-bail peuvent convenir que le crédit preneur, en contrepartie du droit de jouissance que lui confère le crédit bailleur, prenne à sa charge une ou plusieurs obligations de ce dernier, qu'il renonce aux garanties pour trouble de fait ou pour vices ou pour non conformité du bien loué ou que de telles garanties soient restreintes et qu'en conséquence, le crédit preneur renonce à demander la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer au titre de ces garanties.

**Art.41.-** Les parties au contrat de crédit-bail immobilier peuvent également convenir que le crédit preneur prenne à sa charge les frais d'assurance du bien loué et qu'en cas de sinistre, l'indemnité d'assurance soit versée directement au crédit bailleur, en purement des loyers échus et à échoir et de la valeur résiduelle

du bien, sans que cela décharge le crédit preneur de son obligation d'honorer tout loyer ainsi que la valeur résiduelle non récupérée par l'indemnité d'assurance.

#### **Section 4 - Des dispositions dérogatoires particulières**

**Art.42.-** Les rapports du crédit bailleur avec le crédit preneur s'inscrivant dans le cadre d'un contrat de crédit-bail immobilier ne sont pas soumis aux dispositions édictées par les articles suivants du Code civil : 467, 469, 470, 472, 474, 475, 478, 499, 508, 509, 513 à 522 et 524 à 537.

**Art.43.-** Ne sont pas non plus applicables aux rapports du crédit bailleur avec le crédit preneur les articles suivants du Code de Commerce :

- articles 79 à 167, sauf dans leurs dispositions compatibles avec la vente du fonds de commerce loué par contrat de crédit-bail ;
- articles 169 à 214 relatifs aux baux commerciaux, à la gérance libre et à la location-gérance.

**Art.44.-** Le crédit preneur ne peut prétendre à un droit au maintien dans les lieux loués à l'expiration de la durée irrévocable de location fixée au contrat de crédit-bail que pour autant qu'il ait signé avec le crédit bailleur un nouveau contrat de location fixant la nouvelle durée de celle-ci ainsi que le nouveau prix de loyer.

A défaut pour les parties d'avoir signé un tel contrat de location en substitution au contrat de crédit-bail initial, au plus tard à la date d'expiration de ce dernier, le crédit preneur est tenu de restituer le bien loué libre de tout occupant, sans qu'il soit besoin d'une mise en demeure.

En cas de refus du crédit preneur de libérer les lieux, le crédit bailleur pourra l'y contraindre par ordonnance du juge des référés du tribunal territorialement compétent.

#### **Section 5 - Des conditions de transfert du droit de propriété à la levée de l'option d'achat pour le crédit bailleur**

**Art.45.-** Si le crédit preneur lève l'option d'achat à la date convenue, par lettre recommandée adressée au crédit bailleur au moins quinze jours avant cette date, les parties sont tenues d'intervenir à l'acte translatif du droit de propriété, établi par devant notaire et d'accomplir les formalités légales de vente et de publicité prévues par les lois en vigueur.

Le contrat de crédit-bail est dans ce cas, réputé avoir pris fin, sous réserve que les parties aient rempli leurs obligations. La vente du bien loué est réputée acquise à la date de l'acte authentique y afférent, nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties vendeuse et acquéreuse restent par ailleurs tenues.

A compter de la date susmentionnée, les rapports du crédit preneur et du crédit bailleur sont substitués par des rapports d'acquéreur à vendeur d'immeuble et seront régis par les dispositions du Code civil afférentes aux ventes d'immeubles.

**Art.46.-** La présente ordonnance sera publiée au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire.



## الملحق رقم 12

### إنتاج المؤسسات المالية الجزائرية للقرض للإيجاري

#### Production des Etablissements Algériens de Crédit Bail au 31 décembre

Année	2007			2008			2009		
	Autorisations	Mises en Loyer	Encours	Autorisations	Mises en Loyer	Encours	Autorisations	Mises en Loyer	Encours
Institution	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché	Part de marché
AL BARAKA Mob	3 760 310	280 210	2 898 618	1 656 725	1 139 317	2 347 085	1 938 870	1 848 330	4 600 993
Immo				940 200	91 471		936 000	835 878	1 758 218
En rouge au 30 11 2008	18,02%	1,94%	13,48%	8,61%	6,45%	8,54%	12,23%	16,61%	22,29%
ALC	7 164 923	5 478 787	7 570 887	6 878 623	3 774 277	6 612 825	841 653	1 750 000	5 713 477
2001	34,34%	38,02%	35,21%	22,81%	19,78%	24,06%	3,58%	10,83%	20,02%
BNPP ED	1 974 000	1 100 310	958 000	3 750 000	2 774 976	2 956 931	4 566 000	2 795 000	4 123 000
Début activité 07 2007	9,46%	7,63%	4,45%	12,43%	14,54%	10,76%	19,42%	17,30%	14,45%
CETELEM	8 000	0	0	297 503	170 890	138 198	348 842	208 507	134 172
Début activité 12 2007	0,04%	0,00%	0,00%	0,99%	0,90%	0,50%	1,48%	1,29%	0,47%
Ijar Leasing							0	0	0
Début activité en 2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
MLA	5 699 000	3 286 800	2 326 900	6 283 476	4 243 109	3 958 581	9 500 000	4 700 000	4 900 000
Début activité en 2006	27,31%	22,81%	10,82%	20,83%	22,23%	14,40%	40,41%	29,09%	17,17%
NATIXIS	760 000	466 000	366 000	1 583 319	1 352 000	1 275 000	2 619 512	1 819 591	1 303 893
2004	3,64%	3,23%	1,70%	5,25%	7,08%	4,64%	11,14%	11,26%	4,57%
SGA		2 600 000	3 384 038	5 269 827	3 540 000	5 198 769			
2002	0,00%	18,04%	15,74%	17,47%	18,55%	18,91%	0,00%	0,00%	0,00%
SNL							0	0	0
Début activité en 2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Sofinance	1 500 000	1 200 000	4 000 000	3 500 000	2 000 000	5 000 000	2 761 000	2 200 000	6 000 000
Total Marché	20 866 233	14 412 107	21 504 443	30 159 673	19 086 040	27 487 389	23 511 877	16 157 306	28 533 753
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : A.B.E.F : Association des Banques et établissement financiers.



# فائمة المراجع



## ✓ أولاً: المراجع باللّغة العربية:

## أ/ الكتب:

1. رشدي مصطفى شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1985.
2. سمير علاّم، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.
3. مُحسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الثانية، 1995.
4. عبد الرّحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للنشر والطباعة والتوزيع، الإسكندرية، 1996.
5. سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1997.
6. عبد الغفّار حنفي، الإدارة المالية: مدخل لاتّخاذ القرارات، الدار الجامعية، بيروت، 1997.
7. جالن سبسرهل، ترجمة: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة: اتّجاهات في الاقتصاد الكليّ، الدار الدّولية للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة العربية الثانية، 1998.
8. سعد عبد الرّسول محمّد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحليّ، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1998.
9. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998.
10. محمّد صالح الحناوي، محمد فريد الصّحن، مقدّمة في المال والأعمال، الدار الجامعية، مصر، 1999.
11. محمود صبح، رأس المال وتمويل المشروعات الصغيرة، البيان للطباعة والنشر، مصر، الطبعة الثانية، 1999.
12. أحمد سعد عبد اللّطيف، التأجير التمويلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2000.
13. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2000.
14. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات، ديوان المطبوعات الجامعية، 2000.
15. كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000.

16. عبد الباسط وفا، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001.
17. عبد الغفور عبد السلام، رياض الحلبي، حازم شحادة، محمد الجيوسي، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2001.
18. محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2001.
19. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
20. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 2002.
21. ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004.
22. أمين السيد أحمد لطفي، دراسة جدوى المشروعات الاستثمارية، الدار الجامعية للنشر، مصر، 2005.
23. سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة: أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
24. طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005.
25. فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.
26. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي: الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2006.
27. فريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم: مدخل رواد الأعمال، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2006.
28. فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
29. نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، 2007.
30. أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويلات، التمويلات المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2008.



31. حنفي علي، المدخل إلى الإدارة المالية الحديثة، التحليل المالي واقتصاديات الاستثمار والتمويل، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2008.
32. خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيفان، العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.
33. رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008.
34. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمّان، الأردن، الطبعة الثانية، 2008.
35. ناصر دادي عدّون، عبد الرّحمن بابنات، التدقيق الإداري وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دار المحمّدي العامّة، الجزائر، 2008.
36. بسّام هلال مسلم القلب، التّأجير التمويلي، دار الرّاية للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
37. علي الضّلاعين، المشروعات الصغيرة، مركز يزيد للنشر، عمّان، الأردن، بدون تاريخ.
38. علي هادي العبيدي، العقود المسمّاة: البيع والإيجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمّان، الطبعة الأولى، بدون تاريخ.

#### ب/ المقالات:

1. مبارك محمد الهادي، المؤسسة الصغيرة: المفهوم والدور المرتقب، مجلّة العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، العدد 11، 1999.
2. كمال دمدوم، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تّثمين عوامل الإنتاج، مجلّة دراسات اقتصادية، العدد 2، 2000.
3. إسماعيل بوخاوة، سمراء دوسي، المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة اقتصاد السوق، مجلّة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 6، جوان 2002.
4. البورصات الجزائرية للمناولة والشراكة، مجلّة فضاءات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، العدد التجريبي رقم 0، جانفي - فيفري 2002.
5. بشير مصطفى (مدير الدّراسات والاستشراف بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، نحو تموقع جديد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي: منظور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلّة فضاءات المؤسسات والصناعات الصغيرة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدد تجريبي رقم 0، جانفي - فيفري 2002.

6. بن ناصر عيسى، الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التكيف والتعديل الهيكلي في الجزائر، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 7، ديسمبر 2002.
7. عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة وآفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 01، 2002.
8. صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 03، 2004.
9. محمود المرسي لاشين، تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 03، 2004.
10. ناجي بن حسين، آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمجتمع، جامعة قسنطينة، العدد 2، 2004.
11. كربالي بغداد، نظرة عامة على التحويلات الاقتصادية في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد الثامن، سبتمبر 2005.
12. عمّار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية الصادرة عن جامعة بسكرة، العدد رقم 09، 2006.
13. عيّاشي كمال، دراسة لواقع الاستثمارات الخاصة الصناعية بالجزائر واتجاهاتها في ظلّ الإصلاحات الاقتصادية الحالية، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 14، جوان 2006.
14. سكيّنة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المجلة الاقتصادية Les cahiers du cread، مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي للتنمية، العدد 76، 2006.
15. الشريف بقة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: الواقع والصعوبات، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة تيسة، العدد الأول، مارس 2007.
16. برييش السعيد، رأس المال المخاطر: بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة Sofinance - مجلة الباحث، العدد 05، 2007.
17. سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد رقم 11، ماي 2007.
18. عماد م، تمويلات هامة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المخطط الخماسي القادم، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للترجمة والنشر والتوزيع، الجزائر، العدد رقم 11، ماي 2009.
19. ليديا ج، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستقبل الجزائر لعهد ما بعد البترول، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للترجمة والنشر والتوزيع، الجزائر، العدد رقم 11، ماي 2009.

20. لجنة التحرير لإطارات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ملخص اليوم الإعلامي المنظم لفائدة نادي الدراسات الاقتصادية لجامعة الجزائر لـ 26 أبريل 2009، المرافق: نشرة إعلامية في شكل مجلة، وكالة Ansez، العدد رقم 08، جويلية 2009.

21. عيسى بن ناصر، حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد رقم 18، مارس 2010.

### ج- المداخلات في الملتقيات والندوات:

ج-1: الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، أبريل 2002:

1. حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

ج-2: الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث، 25-28 ماي 2003

1. بن بوزيان محمد، خالدي خديجة، التمويل الإسلامي: فرص وتحديات.

2. رابح خوني، رقية حساني، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

3. صالح صالحي، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة.

4. عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

5. كمال رزيق، مسدور فارس، صيغ التمويل بلا فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة والمتوسطة.

6. محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامية للمؤسسات الصغيرة القائمة على أسلوب الدين التجاري والإعانات.

7. ونوغي فتيحة، أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي.

ج-3: الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18 أبريل 2006

1. أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2. الطاهر هارون، فطيمة حفيظ، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة بين الأساليب المستحدثة في التمويل والأساليب المطبقة في الجزائر.

3. حسين محمد سمحان، محمود حسين الوادي، المشروعات الصغيرة: ماهيتها والتحديات الذاتية فيها.

4. خالد الخطيب، خليل الرقاعي، المنشآت الصغيرة في الأردن: أهميتها والمعوقات التي تواجهها وأساليب تمويلها.

5. رقية سليمة، تجربة بعض الدول العربية في الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

6. رويّنة عبد السّميع، حجازي إسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر.
7. فوزي فتّات، عمراني عبد النّور قمار، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر.
8. مناور حدّاد، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: إضاءات من تجربة الأردن والجزائر.

#### د/ القوانين:

1. القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، طبعة 1996.
2. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2001.
- و/ النشريات الإحصائية: النشريات الإحصائية لسنوات: 2005، 2006، 2007، 2008، 2009، الصادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية.

#### ✓ ثانياً: المراجع باللّغة الفرنسية:

#### A/ Les ouvrages :

1. Alain Bizot, la pratique bancaire française en matière de financement sur le marché intérieure, Edition : La revue Banque, Paris, 1985.
2. Michel Tarder, Le guide pratique des financements, centre de librairie et éditions Techniques, Paris, 1ère éditions, 1988.
3. André de lattré, René Bernasconi, Les petites et moyennes entreprise, Editions Berger – levrault, Paris, 1989.
4. Michel di martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditions d'organisations et les éditions: finance et gestion, Paris et Champagnole, 1993.
5. André sigonney, La PME et son financement, les éditions d'organisation, Paris, 1994.
6. Rose Noëlle Schütz, Les recours du crédit-preneur dans l'opération de crédit-bail, Tome 25, France, 1994.
7. Bernd Balkenhol, Christian le cointre, Les Banques et la petite et moyenne entreprise en Afrique de l'ouest : problèmes de financement : seize études de cas, L'armattan, Paris, 1996.
8. Robert Wtterwulge, avec la collaboration de frank Jansen, La PME : une entreprise humaine, de boeck University, Bruxelles, Belgique, 1998.
9. Chantal Bruneau, Le crédit-bail mobilier, La location de longue durée et la location avec option d'achat, éditions : Banque éditeur, Paris, 1999.
10. Jean Lachmann, capital-Risque et capital investissement, Editions Economica, Paris, 1999.

11. Jérard A. kokou dokou, Maurice Baudoux, Michel Roge, L'accompagnement managérial et industriel de la PME, Editions : L'harmattan, Paris, 2000.
12. Michel Albouy, Finance : investissement, financement, acquisitions, Editions Economica, Paris, 2ème éditions, 2000.
13. Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001.
14. Eric Garrido, Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, éditions : Revue banque, Tome 01, Paris, 2002.
15. Eric Garrido, Le crédit-bail : outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale. Tome 02, Editions : Revue Banque, Paris, 2002.
16. Olivier ferrier, Les très petites entreprises, Editions de Boeck University, 1ère éditions, Bruxelles, 2002.
17. Eriq Stéphan, La relation capital-risque/PME : fondements et pratiques, Editions de Boeck University, Bruxelles, 2003.
18. Mondher Belalah, finance moderne d'entreprise, Economica, Paris, 2ème éditions, 2003.
19. Aswath Damodaran, finance d'entreprise : Théorie et pratique, de Boeck, 2ème éditions, Paris, 2004.
20. Jean-charles Bagneris, Philippe givry, Jaques Teulié, Patrick Topsacalian, Introduction à la finance d'entreprise, Vuibert, Paris, 2004.
21. Jean-françois gervais, Les clés du leasing, Editions d'organisations, Paris 2004.
22. Zine sekfali, droit des financements structuré, Revue banque éditions, Paris, 2004.
23. Jack forget, financement et rentabilité des investissements, Editions d'organisation, Paris, 2005.
24. florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel et Applications, dunod, Paris, 2007.
25. Abdellah Boughaba, Analyse et évaluation de projets, Berti éditions, Alger, 2ème éditions.

#### **B/ Articles :**

1. Jean-chrisophe Teurlai, les déterminants de la demande en crédit-bail : Revue d'économie financière (Revue de l'association financière), N° 54, Paris, Octobre 1999.
2. Ammouri Brahiti, Le programme Meda PME II finalisé, Economica, N° 03, Septembre 2007.
3. Qu'est ce que la mise à niveau, Article de economica (la revue de l'économie et de la finance, N° 03, Septembre 2007.
4. Amal Belkassam, les PME : Toujours tributaires d'un hypothétique financement, Revue : le point économique – Algérie, N° 156, 24/12/2008.

**C/ Intervention en séminaires :**

1. Lachab youcef (s/directeur du foncier et du financement de la PME au ministre de la PME), Les mesures d'appuis au financement des PME, Journée « portes ouvertes » : Banques – entreprises, Hôtel militaire Blida, 22-23-24 Avril 2003.
2. Etude de l'environnement des PME : Agence national de soutien à l'emploi des jeunes (Ansej), Actes des assises nationales de la PME, Alger, Janvier 2004.
3. Boutaba Miloud (secrétaire générale du ministère des finances), Nouveaux instruments de financement de la PME/PMI, Actes du séminaire international sur la promotion du financement de la PME Algérienne organisé par le F.G.A.R, Alger, 27-28 Septembre 2005.
4. Mr Abdelkrim Boughadou (Directeur Générale de l'ANDPME), Politique d'appuis à la compétitivité des entreprises algérienne, Ministère de la PME, Avril 2006.

**D/ Publications électroniques :**

1. Impressum : une publication de crédit Swiss, économie Research pour Swiss corporates, 18 Octobre 2006.
2. commentaire de la lois d finance 2008, Newsletter : publication électronique éditée par KPMG (cabinet international d'audit et de conseil financier).
3. RIBH : de journal de la finance islamique d'après : [www.wordpress.com](http://www.wordpress.com).
4. Ahmed Abdelkafi (président du groupe TLG), magazine électronique "wmc", d'après : [www.webmanagercenter.com](http://www.webmanagercenter.com).
5. Article "programme d'appui au PME/PMI algérienne", document du ministère de la PME, d'après : [www.pMeart-DZ.org](http://www.pMeart-DZ.org).
6. perspectives de la formation dans le cadre du programme national de mise à niveau des PME, Article PME Magazine, d'après : [www.pMeart-DZ.org](http://www.pMeart-DZ.org).

**E/ Thèses et mémoires :**

1. Kies Bakhta, Leasing : définitions et mise en œuvres, Thèse de poste graduation spécialisée en Banque, Ecole supérieur de commerce, Alger, 1998.
2. Hamdi-pacha Nadia, La pratique du leasing en Algérie, cas du marché de leasing Algérien, Thèse de Magister en gestion : Option finance, Ecole supérieur de commerce, Alger, 2002.
3. Maraou Sarah, mémoire de PGS en banque, Ecole supérieur de Banque, Alger, 2007.

**F/ Rapports et bulletins d'informations :**

1. Notice d'information de l'emprunt obligataire de l'ALC, visa cosob N° 06-04 du 22 Juin 2006.
2. Le leasing, une alternative pour le financement de l'investissement : dispositif d'incitation fiscale en faveur du leasing, La lettre de la DGI : Bulletin d'information de la direction générale des impôts, N° 32, Juin 2008.
3. Rapport d'activité Annuel pour 2008 du TLG : Tunisie location financière groupe financier.
4. Rapport d'activité Annuel d'Albaraka Bank d'Algérie pour l'année 2008.

5. Rapport sur le financement des PME en PAO au conseil d'analyse Economique par christian car, La documentation française, paris, 2009.

**G/ Lois et Textes officielle :**

1. Article N° 01 de la convention d'unidroit sur le crédit-bail international, ottowa, 28 Mai 1988.
2. Articles 112 et 116 de la loi 10/90 du 14 Avril 1990 relatif à la monnaie et au crédit, (JORA N° 16 du 18/04/1990).
3. Règlement N° 92/08 du 17 Novembre 1992 relatif au plan des comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.
4. Instruction N° 43/94 du 11 Juillet 1994 fixant les modalités d'application du règlement 08/92.
5. Article 17 de l'instruction N° 94/74 du 29/11/1994.
6. Article 58, 112, 113, 135, 136 et 138 de la loi de finances pour 1996 (JORA N° 82 du 31/12/1995).
7. L'ordonnance N° 96/09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail (JORA N° 03 du 14/01/1996).
8. Règlement N° 96/06 du 03 Juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.
9. Instruction N° 07/96 du 22 Octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.
10. Article 11 de la loi de finances pour 2001 (JORA N° 80 du 24/12/2000).
11. Articles 2, 5 et 20 de la loi de finances complémentaire pour 2001 (JORA N° 38 du 21/07/2001).
12. circulaire administratif N° 01 du ministère des finance, du 15/08/2001.
13. Article 61 de la loi de finances pour 2003 (JORA N° 86 du 25/12/2002).
14. Article 10 de la loi de finances 2004 (JORA N° 83 du 29/12/2003).
15. Article 08 et 30 de la loi de finances 2006 (JORA N° 85 du 31/12/2005).
16. Décret exécutif N° 06/90 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier (JORA N° 10 du 26/02/2006).
17. Décret exécutif N° 06/91 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier (JORA N° 10 du 26/02/2006).
18. Article 24 de la loi de finance complémentaire pour 2009 (JORA N° 44 du 26/07/2009).

**H/ Articles de presse:**

1. Yasmine Zouaghi, Leasing : La S.A.L.E.M spa en cours de liquidation, Article de presse du journal d'expression, N° du 27/09/2008.
2. Smail Boughazi : Le leasing intéresse les établissements financiers et les Banques, Article de presse du journal "la tribune", N° du 23/11/2009.
3. Communiqué de presse : swicorp du 09/01/2010.
4. Abdelkader Zahar, Madgreb leasing Algérie : nouvel acteur dans le marché des capiteaux, Article de presse du journal "Le Quotidien" du 08/06/2010.

**I/ Les sites d'Internet et autres :**

1. [www.ec-europa.eu](http://www.ec-europa.eu)
2. [www.PME.gouv.fr](http://www.PME.gouv.fr)
3. [www.cofacering.fr](http://www.cofacering.fr)
4. [www.adminet.com](http://www.adminet.com)
5. [www.fiftiz.fr](http://www.fiftiz.fr)
6. [www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)
7. [www.Ambfrance-jp.org](http://www.Ambfrance-jp.org)
8. [www.pMeart-DZ.org](http://www.pMeart-DZ.org)
9. [www.CNAC.DZ](http://www.CNAC.DZ)
10. [www.retouralgérie.wordpress.com](http://www.retouralgérie.wordpress.com)
11. [www.entreprendre-méditerranée.com](http://www.entreprendre-méditerranée.com)
12. [www.ANGEM.DZ](http://www.ANGEM.DZ)
13. [www.maghrebimfo.actumonde.com](http://www.maghrebimfo.actumonde.com)
14. [www.FGAR.DZ](http://www.FGAR.DZ)
15. [www.Sofinance.DZ](http://www.Sofinance.DZ)
16. [www.impôts-DZ.org](http://www.impôts-DZ.org)
17. [www.algérie.KPMG.com](http://www.algérie.KPMG.com)
18. [www.bank-of-Algéria](http://www.bank-of-Algéria)
19. [www.bea.DZ](http://www.bea.DZ)
20. [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com)
21. [www.wordpress.com](http://www.wordpress.com)
22. [www.araleasing-DZ.com](http://www.araleasing-DZ.com)
23. [www.MLAleasing.com](http://www.MLAleasing.com)
24. [www.SGA.DZ](http://www.SGA.DZ)
25. [www.algérie.bnpparibas.com](http://www.algérie.bnpparibas.com)
26. [www.latribune-online.com](http://www.latribune-online.com)
27. [www.swicorp.com](http://www.swicorp.com)
28. A.B.E.F (Association des Banques et des établissements financiers)





# الفهارس



الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
09	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الاتحاد الأوروبي حسب معايير: حجم العمالة، رقم الأعمال وإجمالي الموجودات	01
58	توزيع مناصب الشغل والقيمة المضافة الجارية حسب حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا	02
62	مقارنة بين المشروعات الممولة برأس المال المخاطر والمشروعات الممولة ذاتيا في فرنسا	03
64	رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية	04
88	مقارنة بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي	05
93	المقارنة بين قرض، إيجار وقرض إيجار	06
96	مقارنة بين القرض الإيجاري ومتشابهاته	07
134	نسب مساهمة القرض الإيجاري في تمويل الاستثمارات: مقارنة دولية (متوسطة السنوات ما بين 1999 و 2005)	08
146	المعايير الكمية لتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	09
147	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها ونسب التغيير ما بين 2005-2009 في الجزائر	10
149	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاط الاقتصادي في الجزائر	11
150	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على قطاعات النشاط الاقتصادي في الجزائر	12
152	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة عبر ولايات الوطن	13
153	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في العشر ولايات الأولى	14
155	توزيع الحرفيين حسب نوعية النشاطات الحرفية ونسب النشاط إلى مجمل النشاطات خلال المدة 2005-2009	15
157	عدد مناصب الشغل المُصرَّح بها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2005-2009	16

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
158	معدلات تطوّر مناصب الشغل حسب طبيعة المؤسسة خلال الفترة 2009-2005	17
159	تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2008-2005	18
161	تطوّر القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أهم القطاعات	19
162	أهم المنتوجات المصدّرة خارج قطاع المحروقات خلال عاميّ 2008 و 2009	20
178	حجم القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع المُموّلة ومناصب الشغل الموقّرة من طرف البنوك العمومية خلال الفترة 2003-2000	21
179	حصيلة نشاط صندوق FGAR إلى غاية 2009/08/31	22
179	توزيع المشاريع المضمونة من قبل صندوق FGAR حسب قطاعات النشاط	23
192	تقسيم وخصائص أصناف الالتزامات (الاستخدامات) لدى البنوك	24
206	هيكل المساهمين في رأس مال شركة ALC للإيجار المالي في 2005/12/31	25
207	هيكل المساهمين في رأس مال شركة MLA للإيجار المالي في 2008/12/31	26
211	إنتاج المؤسسات المالية الجزائرية للقرض الإيجاري	27

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
34	مبدأ وأساس شركات رأس المال المخاطر	01
37	أطراف الفاكوتورينغ وكيفية تطبيق تحويل الفاتورة بينها	02
50	دورة حياة المؤسسة	03
86	سير عملية القرض الإيجاري	04
136	معدّل تطوّر الاستثمار المادي والاستثمار بالقرض الإيجاري ومعدّل استخدام القرض الإيجاري في فرنسا خلال الفترة 1989-1996	05
137	تطوّر معدّل استخدام القرض الإيجاري حسب فئات الحجم للمؤسسات الاقتصادية في فرنسا خلال الفترة 1989-1996	06
148	دائرة نسبية لمكونات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب طبيعة ملكيتها	07
153	أعمدة تكرارية لتطوّر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الولايات العشر الأولى في الفترة 2008-2009	08
158	مدرج تكراري يُمثّل تطوّر عدد مناصب الشغل المُصرّح بها	09
159	تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات عن طريق الأعمدة التكرارية	10
212	تطوّر القرض الإيجاري في الجزائر من حيث القيمة	11

## الفصل الأول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

01	تمهيد .....
02	المبحث الأول: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها .....
02	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
02	الفرع الأول: صعوبات تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
03	الفرع الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
05	الفرع الثالث: تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول والمنظمات .....
09	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
09	الفرع الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة مع العملاء والمستخدمين .....
10	الفرع الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم .....
11	الفرع الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط .....
12	المطلب الثالث: دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
12	الفرع الأول: الأهمية الاقتصادية .....
16	الفرع الثاني: الأهمية الاجتماعية .....
17	المطلب الرابع: مشاكل وعقبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
18	الفرع الأول: المشكلات والصعوبات الإدارية .....
19	الفرع الثاني: المشكلات والصعوبات التسويقية .....
19	الفرع الثالث: المشكلات والصعوبات الفنية .....
20	الفرع الرابع: المشكلات والصعوبات السياسية .....
21	الفرع الخامس: المشكلات والصعوبات التمويلية .....
22	الفرع السادس: مشاكل وصعوبات أخرى .....
23	المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
23	المطلب الأول: مصادر التمويل التقليدية .....
23	الفرع الأول: مصادر التمويل الداخلية .....
25	الفرع الثاني: المصادر الخارجية للتمويل .....
27	الفرع الثالث: مزايا وعيوب مصادر التمويل التقليدية .....

## الصفحة

30	المطلب الثاني: مصادر التمويل المتخصّصة .....
30	الفرع الأول: قروض الهيئات والمؤسسات المتخصّصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
31	الفرع الثاني: التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر .....
36	الفرع الثالث: التمويل عن طريق تحويل عقد الفاتورة Factoring .....
38	الفرع الرابع: التمويل عن طريق الاستغلال الذكي لاختراعات وابتكارات المؤسسة .....
39	المطلب الثالث: التمويل عن طريق صيغ التمويل الإسلامية .....
40	الفرع الأول: المرابحة .....
42	الفرع الثاني: المشاركة .....
44	الفرع الثالث: المضاربة .....
47	الفرع الرابع: صيغ تمويل إسلامية أخرى .....
50	المبحث الثالث: الصعوبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعض تجارب تمويلها في العالم
50	المطلب الأول: المشاكل والصعوبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
50	الفرع الأول: إشكالية تلبية الاحتياجات التمويلية حسب مرحلة التطور .....
53	الفرع الثاني: مشاكل الحصول على التمويل من البنوك التجارية التقليدية .....
55	الفرع الثالث: مشاكل تمويلية أخرى .....
57	المطلب الثاني: بعض التجارب التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم .....
57	الفرع الأول: تجربة فرنسا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
63	الفرع الثاني: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
65	الفرع الثالث: تجربة اليابان في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
68	الفرع الرابع: تجربة الأردن في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
70	الفرع الخامس: تجربة مصر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
74	خلاصة الفصل .....
	<b>الفصل الثاني: القرض الإيجاري وأهميته كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة</b>
75	تمهيد .....
76	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للقرض الإيجاري .....
76	المطلب الأول: ماهية القرض الإيجاري .....
76	الفرع الأول: نشأة وتطور القرض الإيجاري .....

## الصفحة

79	..... الفرع الثاني: تعريف القرض الإيجاري
82	..... الفرع الثالث: خصائص القرض الإيجاري
85	..... الفرع الرابع: مراحل سير عملية القرض الإيجاري
86	..... المطلب الثاني: أنواع القرض الإيجاري
86	..... الفرع الأول: القرض الإيجاري حسب معيار نقل الخطر
89	..... الفرع الثاني: القرض الإيجاري حسب معيار طبيعة الأصل المؤجر
90	..... الفرع الثالث: القرض الإيجاري حسب معيار جنسية العقد
91	..... الفرع الرابع: أنواع أخرى للقرض الإيجاري
92	..... المطلب الثالث: العمليات المشابهة للقرض الإيجاري
93	..... الفرع الأول: الفرق بين قرض، إيجار وقرض إيجاري
94	..... الفرع الثاني: الإيجار البسيط والإيجار البيعي
94	..... الفرع الثالث: الإيجار مع خيار الشراء والإيجار المالي (طويل الأجل)
95	..... الفرع الرابع: البيع المصحوب بالتمليك والبيع بقرض
96	..... الفرع الخامس: مقارنة بين القرض الإيجاري والتقنيات المشابهة له
98	..... المبحث الثاني: الجوانب المختلفة للقرض الإيجاري
98	..... المطلب الأول: الجانب القانوني للقرض الإيجاري
98	..... الفرع الأول: الطبيعة القانونية لعقد القرض الإيجاري
100	..... الفرع الثاني: آثار عقد القرض الإيجاري
103	..... الفرع الثالث: انقضاء عقد القرض الإيجاري
104	..... المطلب الثاني: الجانب المحاسبي والجبايئ لقرض الإيجاري
104	..... الفرع الأول: الجانب المحاسبي
109	..... الفرع الثاني: الجانب الجبايئ
111	..... المطلب الثالث: الجانب المالي للقرض الإيجاري
111	..... الفرع الأول: تقييم قرار التمويل بالقرض الإيجاري عند المؤسسة المستأجرة
115	..... الفرع الثاني: تقييم قرار التمويل بالقرض الإيجاري عند المؤسسة المؤجرة
	المبحث الثالث: تقييم القرض الإيجاري كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميته
120	..... الاقتصادية في السوق الدولية

## الصفحة

120	.....	المطلب الأول: مزايا القرض الإيجاري
120	.....	الفرع الأول: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة
126	.....	الفرع الثاني: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة
127	.....	الفرع الثالث: مزايا القرض الإيجاري بالنسبة للموردين وللاقتصاد الوطني
129	.....	المطلب الثاني: صعوبات وعيوب القرض الإيجاري
129	.....	الفرع الأول: عيوب وسلبيات القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة
131	.....	الفرع الثاني: عيوب وسلبيات القرض الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة
132	.....	المطلب الثالث: الأهمية الاقتصادية للقرض الإيجاري في السوق الدولية
133	.....	الفرع الأول: حجم الاستثمارات للقرض الإيجاري في السوق الدولية
135	.....	الفرع الثاني: التجربة الفرنسية في مجال التمويل بالقرض الإيجاري
139	.....	خلاصة الفصل
		<b>الفصل الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقرض الإيجاري في الجزائر</b>
140	.....	تمهيد
140	.....	المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
141	.....	المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
141	.....	الفرع الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
147	.....	الفرع الثاني: توزيع وحركية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2009-05
156	.....	المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري والمشاكل التي تواجهها
156	.....	الفرع الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية في الاقتصاد الوطني
163	.....	الفرع الثاني: مشاكل ومعوّقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
167	.....	المطلب الثالث: منظومة دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
167	.....	الفرع الأول: الهيئات والبرامج المعتمدة لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
174	.....	الفرع الثاني: مؤسسات وآليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
183	.....	المبحث الثاني: القرض الإيجاري ودوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
183	.....	المطلب الأول: التأطير العام للقرض الإيجاري الجزائري
183	.....	الفرع الأول: الترتيبات القانونية المنظمة للقرض الإيجاري في الجزائر
192	.....	الفرع الثاني: الترتيبات المحاسبية الخاصة بالقرض الإيجاري في الجزائر



## الصفحة

196	الفرع الثالث: الترتيبات الجبائية المتعلقة بالقرض الإيجاري في الجزائر .....
	المطلب الثاني: مدى مساهمة سوق القرض الإيجاري الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
202	الفرع الأول: جانب عرض القرض الإيجاري في الجزائر .....
202	الفرع الثاني: الطلب على القرض الإيجاري في الجزائر .....
213	الفرع الثالث: خصائص القرض الإيجاري المطبق في الجزائر وأثرها على المساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....
215	خلاصة الفصل .....
220	خاتمة .....
222	الملاحق .....
229	قائمة المراجع .....
246	فهرس الجداول .....
256	فهرس الأشكال .....
258	فهرس الموضوعات .....
259	

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً أساسياً في سيرورة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بفضل مرونة هياكلها، قدرتها على التأقلم مع ضغوط المحيط الاقتصادي بمختلف أشكالها ومساهماتها في ضمان الاندماج الاقتصادي وتنمية المناطق المختلفة. ولهذا توجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قلب السياسات الاقتصادية والاهتمامات السياسية للدول المهتمة بالمحافظة على مستوى التشغيل وتمميته.

إنّ من أهم محاور السياسات الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التمويل، الذي يمكن أن يتوفّر من عدّة مصادر، وعلى أشكال مختلفة. وقد اخترنا في بحثنا هذا إلقاء الضوء على تقنية تمويلية حديثة نسبياً وهي تقنية القرض الإيجاري، التي توفّر مجموعة من المزايا تجعلها مناسبة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما حاولنا في هذا البحث، التعرف على مكانة القرض الإيجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت من أهم ركائز السياسات الاقتصادية للدولة. ويجب القول أنّه، وعلى الرّغم من الإجراءات التشريعية والتنظيمية المتخذة لصالح القرض الإيجاري، إلا أنّ إمكانياته الحقيقية غير مستغلة بكامل طاقتها، ومزايا هذا النمط التمويلي تمّ التغطية عليها، ممّا يعطلّ تنميته، ويقلّل من دوره في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

#### الكلمات المفتاحية:

المؤسسة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، القرض الإيجاري، التأجير التمويلي.

Les petites et les moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social par la flexibilité de leurs structures, leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économiques, leur aptitude à assurer une intégration économique et le développement des régions, les PME sont au centre des politiques des états soucieux de préserver et de développer l'emploi.

Parmi les axes fondamentaux des politiques de soutien des PME, on trouve le financement, qui peut être disponible de plusieurs sources et en plusieurs formes.

On a choisi dans cette étude de mettre le point sur une technique de financement, relativement récente, qui est le "Crédit-bail"; celle-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; qui sont devenues l'une des principales bases des politiques économiques de l'Etat.

Il faut dire, que malgré les efforts déployés par l'Etat en faveur du Crédit-bail; notamment sur le plan juridique et réglementaire, la potentialité du Crédit-bail n'est pas exploitée à pleine capacité et les avantages de ce mode de financement sont dissimulés, ce qui nuit à son développement ainsi à sa participation au financement des PME algériennes.

Mot clés:

L'entreprise, Les petites et moyennes entreprises (PME), Le financement, Le financement des PME, le Crédit-bail, Leasing.

Small and medium enterprises (SMEs) play a fundamental role in the process of economic and social development by the flexibility of their structures, their ability to adapt to the pressures of multifaceted economic environment, their ability to ensure economic integration and regional development, SMEs are central to the policies of states keen to preserve and expand employment.

Among the cornerstones of support policies for SMEs, we find the funding, which may be available from several sources and in multiple forms.

Was chosen in this study to focus in on a financing technique is relatively recent, which is the "Lease"; it has several advantages which makes the need for adequate financing for small and medium enterprises.

We also tried to understand the place of the lease in Algeria and the extent of its contribution in the financing of SMEs that have become a major foundation of economic policies of the state.

It must be said that despite efforts by the government in favor of leasing, including the legal and regulatory framework, the potential of leasing is not operating at full capacity and the advantages of this mode of financing are concealed, which hinders its development and its participation in the financing of SMEs in Algeria.

Key word:

The company, Small and Medium Enterprises (SMEs), Financing, Financing SMEs, Leasing.