

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 08 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير



مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر

فرع علوم التسيير

تخصص إدارة مالية

الموضوع:

واقع التمويل التأجيري كأسلوب

لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

دراسة حالة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

تحت إشراف الأستاذة

سعيدة بورديمة

من إعداد الطلبة

✓ أحلام عماري

✓ هاجر مشطري

السنة الجامعية: 2013-2014

الإهداء

إلى

أمي وأبي.....إقرارا بالجميل؛

إخوتي وأخواتي.....معنى المؤازرة الأصيل؛

الأسرة الكريمة، الجد والجددة.....تقديرا وإحتراما؛

الصدقات، الزميلات والزملاء خاصة قسم علوم التسيير تخصص إدارة مالية الفوج 02.

أهدي هذا العمل

أحلام
أحلام
هاجر
هاجر

شكر وتقدير

بادئ ذي بدء أحمد وأشكر المولى جل شأنه بديع السموات والأرض أن شق سمعي وبصري بحوله وقوته وفضله في إخراج هذا الجهد والعمل إلى النور، والذي يعد قطرة من بحر. والصلاة والسلام على سيد المرسلين، وخاتم النبيين محمدا وآله وصحبه أجمعين.

نتقدم بشكري وإمتناني الكبيرين لأستاذتي القديرة الأستاذة "بورديمة سعيدة" رئيسة قسم الموارد البشرية لجامعة 08 ماي 1945-قلمة- على قبول الإشراف على هذا البحث، رغم إنشغالاتها الكثيرة، على النصائح التي أسدتها لنا، والتوجيهات التي قدمتها لنا طوال مدة البحث.

نتقدم بأسمى عبارات الشكر إلى:

قسم علوم التسيير خاصة تخصص إدارة مالية ؛

"وحيد" الذي قدم لنا يد العون في انجاز هذا العمل كما نسجل شكرنا لكل من قدم لنا يد المساعدة، من قريب أو من بعيد؛

ونختم شكرنا لكل من شجعنا بالكلمة الطيبة والدعاء.

إلى كل هؤلاء أقول مرة أخرى

شكرا

فهرس المحتويات

فهرس الجداول

فهرس الأشكال

فهرس الملاحق

مقدمة عامة

الفصل الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

02	مقدمة الفصل.....
03	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
03	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة. المتوسطة.....
05	المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
06	المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
09	المبحث الثاني: خصائص وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكال تواجدها.....
09	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
11	المطلب الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
13	المطلب الثالث: أشكال تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
16	المطلب الرابع: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسباب المؤدية إلى فشلها.....
18	المبحث الثالث: المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
18	المطلب الأول: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
19	المطلب الثاني: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
20	المطلب الثالث: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
21	المبحث الرابع: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
21	المطلب الأول: المصادر الداخلية لتمويل المؤسسات الصغيرة

 والمتوسطة
24	المطلب الثاني: المصادر الخارجية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
28	المطلب الثالث: الآليات المعتمدة من طرف البنوك الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
36	خاتمة الفصل
الفصل الثاني: التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
38	مقدمة الفصل
39	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل التأجيري
39	المطلب الأول: نشأة وتطور التمويل التأجيري
41	المطلب الثاني: ماهية التمويل التأجيري
43	المطلب الثالث: أشكال التمويل التأجيري
46	المبحث الثاني: دواعي اللجوء إلى التمويل التأجيري
46	المطلب الأول: أسباب اللجوء إلى التمويل التأجيري
48	المطلب الثاني: مراحل سير عمل التمويل التأجيري
49	المبحث الثالث: تقييم التمويل التأجيري
49	المطلب الأول: مزايا وعيوب التمويل التأجيري
52	المطلب الثاني: آثار عقد التمويل التأجيري
58	المبحث الرابع: واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر
58	المطلب الأول: واقع التمويل التأجيري في الجزائر
62	المطلب الثاني: آفاق التمويل التأجيري في الجزائر
64	خاتمة الفصل
الفصل الثالث: دراسة ميدانية للتمويل التأجيري على مستوى BADR	
66	مقدمة الفصل
67	المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

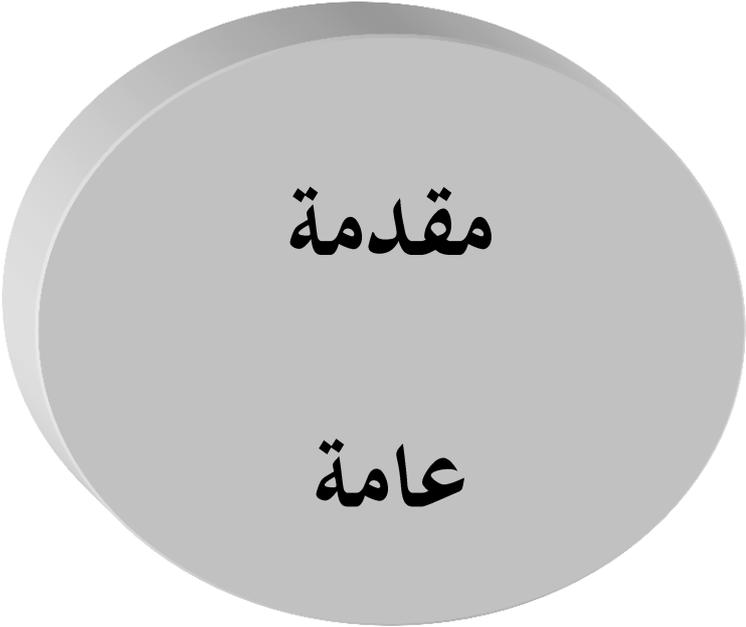
67	المطلب الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتطوره.....
70	المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
76	المبحث الثاني: مثال تطبيقي للتمويل التآجيري على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية
76	المطلب الأول: مراحل سير التمويل التآجيري وكيفية دراسة الملف.....
80	المطلب الثاني: دراسة تطبيقية للتمويل التآجيري على مستوى BADR.....
83	خاتمة الفصل.....
85	خاتمة عامة.....
89	قائمة المراجع.....
	الملاحق

قائمة الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل	14
02	الإستثمارات المحققة من قبل salem في القطاع الفلاحي خلال الفترة 1998-2003.	59
03	جدول إستهلاك التمويل التأجيري .	80

قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي للمديرية المركزية	72
02	الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية	73
03	الهيكل التنظيمي على مستوى الوكالة	73



مقدمة

عامّة

مقدمة عامة:

لتحقيق أهداف التنمية عدة توجهات وإستراتيجيات وباعتبار أن عملية التمويل بصيغتها وأساليبها أحد أهم العوامل المحددة لإمكانية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا لكونها منهجا متميزا قائما بذاته من جهة ومن جهة أخرى كونها مكملا ومساندا للمؤسسات الكبرى.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا ما تمول نشاطها بالاعتماد على مواردها الذاتية، خاصة عند بداية إنشاء المشروع، لكن مع النمو والتوسع تبدأ هذه المشروعات في البحث عن مصادر تمويل جديدة سوف تصطدم بصعوبات كبيرة في الحصول على الأموال من البنوك التي غالبا ما لا تعتبر المشروعات الصغيرة والمتوسطة من عملائها، نتيجة فقدان الثقة، كما أن تكلفة الاقتراض مكلفة جدا وكذلك ارتفاع درجة المخاطرة، مما يشكل ذلك عبء مالي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأمام هذه الصعوبات التمويلية أصبح من الضروري البحث عن مصادر وآليات أخرى للتمويل خارج القطاع المصرفي التقليدي، وهنا فإن للدولة دور كبير في دعم مستويات التمويل المختلفة وذلك من خلال تفعيل دور الهياكل الموجودة وطرح بدائل أخرى للتمويل ومن أهمها التمويل التاجيري.

يعتبر التمويل التاجيري بديلا تمويليا حديثا يعمل على تخفيف عراقيل التمويل الكلاسيكي، ويعد هذا الأسلوب في التعامل حديث النشأة تتولاه مؤسسات متخصصة تقوم بشراء الأصول وتؤجرها لهذا الغرض ويمكن للبنوك أيضا أن تقوم به، ويعتبر التمويل التاجيري مجالا جديدا لاستثمار موارد البنك حيث يلعب دورا هاما في تدعيم الخدمات المصرفية التقليدية بالإضافة إلى أنه يعد فكرة حديثة لتجديد طرق التمويل.

الإشكالية:

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويعود ذلك لمردودها الاقتصادي الإيجابي على الاقتصاد الوطني من حيث دورها الرائد في توفير فرص عمل جديدة، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار.

بناء على ما سبق يمكن إبراز إشكالية الدراسة من خلال طرح التساؤل الرئيسي الآتي:

ما الدور الذي يلعبه التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟ وما واقعه وآفاقه؟

ويتفرع عن الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية، يمكن طرحها كآتي:

• ماهي أهم الصعوبات المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكابحة لها؟

• ما واقع التمويل التاجيري؟ وسبل ترقيته؟

● واقع وآفاق التمويل التاجيري في الجزائر؟

أسباب إختيار الموضوع:

يمكن سبب إختيارنا للموضوع إلى أسباب موضوعية وأخرى ذاتية:

✓ أسباب موضوعية: يمكن سبب إختيارنا للموضوع في اهتمامنا به نظرا لتزايد الوعي في أغلب الدول المتقدمة والنامية بالدور الكبير الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إقتصادياتها في الوقت الراهن، وتعاضم دورها في تحقيق التنمية.

✓ أسباب ذاتية: ترجع إلى شغفنا وحبنا في الإطلاع على هذا الأسلوب من التمويل وما هو واقعه وآفاقه.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة من أهمية الموضوع الذي نتطرق إليه، إذ تحتل مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة من خلال تفعيل دور هذه المؤسسات.

منهج الدراسة:

إعتمدنا في بحثنا على المنهج الوصفي التحليلي، لملائمته مع طبيعة الموضوع، كما إعتمدنا على بعض القوانين التشريعية الخاصة، وإعتمدنا على منهج التاريخي لأننا عرضنا سردا تاريخيا بالإضافة لدراسة حالة التي قمنا بها على مستوى المديرية الجهوية لبتك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

الدراسات السابقة:

تم إجراء مجموعة من الدراسات التي تناولت أهمية بعض الآليات والصيغ التمويلية أو التي حاولت تقديم بعض الحلول لمشكلة التمويل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ونعرض بعض هذه الدراسات فيمايلي:

1/ سامية بزازي 2011 بعنوان: "البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لبعض التجارب الدولية"، والتي تضمنت الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية إختيار المزيج التمويلي المناسب.

في الأخير تناولت دراسة تجارب بعض الدول في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها الجزائر، هذه الدراسة تتفق مع دراستنا في جانبين هما عنصر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتمويل التاجيري الذي يعتبر يديلا من البدائل التمويلية التي تطرقت إليها.

بينما دراستنا تهدف إلى الإهتمام ببديل تمويلي حديث فقط هو "التمويل التأجيري" للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتبر دراستنا مقتصرة على هذا البديل مسلطة الضوء على التجربة الجزائرية فقط، عكس هذه التجربة التي تدرس التجارب الدولية.

2/ أحمد توفيق بارود 2011، "معوقات تطبيق نظام تأجير تمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية".
إنطلق الباحث في هذه الدراسة إلى التأجير التمويلي، تقييم قرار الإستثمار، إضافة لذلك التأجير التمويلي لبعض الدول.

هذه الدراسة تتفق مع دراستنا في التمويل التأجيري الذي يعتبر أهم البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في الدول الإسلامية أو حتى غير الإسلامية، إذ تحاول بعض الدول القيام بدراسات معمقة حول إمكانية الإستفادة من هذا البديل.

لكنها تختلف مع دراستنا في العديد من الجوانب الأخرى، حيث دراستنا مقتصرة تسليط الضوء على التجربة الجزائرية للتمويل التأجيري كأسلوب لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بينما هذه الدراسة تناولت التجربة الفلسطينية بإعتبار الباحث ينتمي إلى فلسطين.

هيكل البحث:

للخوض في موضوع البحث إرتأيتنا بدأه بمقدمة تعتبر كباب رئيس ندخل منه لصلب الموضوع. ثم قمنا بتقسيم موضوعنا إلى ثلاثة فصول مترابطة تعالج جوهر الدراسة ويقسم إلى أربعة مباحث وكل مبحث يتناول جملة من المطالب. وجاء محتوى الفصول الثلاثة كالآتي:

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تناولنا فيه مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توضيح إشكالية تحديد تعريف واضح ودقيق لها، ميرزين أسباب التباين الحاصل في تحديده، ومن ثم الوقوف على بعض التعاريف المعتمدة من طرف بعض الدول والهيئات.

وضمن الفصل قمنا بعرض الخصائص التي تميز هذه المؤسسات عن غيرها من الأحجام الأخرى والأشكال التي تأخذها، وكذا أهم المشاكل التي تعيق تقدمها ونموها مع تحديد أهم المصادر.

الفصل الثاني: التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ضمن هذا الفصل قمنا بتناول نشأة التمويل التأجيري والوقوف على بعض التعاريف المعتمدة له.

كذلك عرض الخصائص التي تميزه عن باقي صيغ التمويل الحديثة إضافة لذلك معايير تصنيفه، دواعي اللجوء إليه، وتقييمه من خلال تجربة الجزائر في هذا المجال.

الفصل الثالث: دراسة ميدانية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية- وكالة قالمة- (BADR)

وهو الفصل الذي حاولنا فيه ربط الجانب النظري بالتطبيقي، وقد إختارنا في دراستنا بنك الفلاحة والتنمية

الريفية مع تقديم مفاهيم وتعريف عام للبنك، بالإضافة إلى شرح الحالة التطبيقية التي تعرضنا إليها.

في الأخير قمنا بوضع خاتمة للموضوع، تعتبر حصيلة البحث بأكمله، أجملنا فيها بعض نتائج البحث والتحليل

للإشكالية محل الدراسة ثم قدمنا بعض التوصيات.

الفصل الأول:

الإطار العام للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

في ظل ما تشهده الساحة الاقتصادية من تغيرات على أكثر من صعيد، احتلت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا رياديا في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المسايرة للتطور التكنولوجي، إلا أن الدراسات بينت أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لها دور أساسي خلال العشرية الأخيرة في تحقيق ذلك .

و يتضح ذلك من خلال زيادة إهتمام الحكومات والباحثين بموضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إعترافا وإدراكا لدورها المحوري والأساسي، خاصة لعلاقتها بالتنمية الإقتصادية، وما يترتب عن ذلك من إستراتيجيات وسياسات وإجراءات يتم اتخاذها لتأمين هذا الدور.

رغم ذلك لازلنا نلاحظ أن هناك إشكال فيما يتعلق بإعطاء تعريف مناسب لها و في تحديد معالمها و أشكالها، وهو الأمر الذي تنجر عنه الكثير من الصعوبات، خاصة فيما يتعلق باختيار السياسة الأنسب من أجل النهوض وترقية هذا النوع من المؤسسات.

و عليه سنحاول من خلال هذا الفصل إيضاح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وما يترتب عن ذلك من تأسيس نظري لمفاهيمها مع دراسة مختلف خصائصها التي تميزها عن باقي المؤسسات، وتجعلها قطاعا مستقلا بذاته ومختلف الأشكال التي يمكن أن تتخذها.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتبر اهتمام الحكومات و الباحثين بموضوع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اعترافا و إدراكا لدورها المحوري والأساسي في ترقية النشاط الاقتصادي، وعليه نسعى من خلال المبحث إلى تسليط الضوء على الصعوبات التي تحول دون وضع تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم المعايير المستخدمة في تعريفها من جهة، مع عرض مختصر لبعض التعاريف المختلفة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

قد يبدو أن تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو قضية بسيطة، إلا أن هناك صعوبات لتحديد تعريف موحد، لتعدد مصطلحات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إضافة لاختلاف إهتمام كل من علماء الإدارة والإقتصاد.

أولا: صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

إن وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدة صعوبات يتعرض لها الباحثين و المهتمين

بالقطاع نوجزها فيما يلي:

1/ العوامل الإقتصادية:

وتضم العوامل الإقتصادية ما يلي:

➤ إختلاف درجات النمو؛¹

➤ تنوع النشاط الإقتصاد؛²

➤ تعدد فروع النشاط الإقتصاد.³

2/ العامل التقني:

ويتلخص العامل التقني في مستوى الإندماج بين المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر إندماجا تؤدي إلى توحيد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد، بالتالي يتجه حجم المؤسسة إلى الكبير، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة و موزعة على عدد كبير من المؤسسات يؤدي إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة و متوسطة.⁴

¹- A.SALAMI, "Petite et meyenne entreprise et développement économique", ENAL, ALGER, 1985, p27.

²- GILLE Bressy, "Economie d'entreprise", éditions Sirey, 1990, p56.

³- A.SALAMI, op.cit, p27.

⁴ - رابع خواني، رقية حساني، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، إيتراك، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008، ص18.

3/العوامل السياسية:

تتمثل هذه العوامل في مدى إهتمام 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 والإستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

ثانيا: تعدد مصطلحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

من خلال دراستنا لهذا الموضوع، وفي حدود ما توفر لدينا من معلومات ومراجع حول موضوع البحث، صادفتنا عدة مصطلحات دالة على هذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر، أو منشآت الأعمال الصغيرة، أو الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يرمز له بـ "PMI.PME" وهذه المصطلحات تختلف من دولة لأخرى.

ثالثا: إختلاف كل من علماء الإدارة والإقتصاد:

إن إختلاف كل من علماء الإدارة والإقتصاد (والحكومات) بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينعكس على تعريفهم لها، إذ نجد بأن بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (وحتى الكبيرة) بتعريف علماء الإدارة قد تكون صغيرة بتعريف علماء الإقتصاد، فعلماء الإقتصاد والحكومات الغربية تعتبر شركات النفط التي تستخدم أقل من 100 ألف عامل "صغيرة" لأن حصتها في السوق أقل من 1%، وهو سوق يهيمن عليه عدد محدود من المؤسسات شبه الإحتكارية، عكس علماء الإدارة الذين يعتبرون هذه المؤسسات كبيرة.¹

رابعا:تعدد معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن تعدد المصطلحات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى إختلاف المهتمين بها، من علماء الإدارة والإقتصاد، يعتبر من أهم العقبات التي تحول دون تحديد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات، إضافة إلى أن تعدد المعايير يخلق صعوبات كثيرة في إختيار المناسب منها، الذي يستطيع وضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على إختلاف أوجه نشاطاتها والقطاعات التي تنتمي إليها.²

¹ -سعاد نائف برنوطي، "إدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة(أبعاد الريادة)"، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، 2005، ص38.

² -خلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها-دراسة حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص8.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نظر كل عالم سواء في الإدارة أو الإقتصاد وهذا الذي عرقل الوصول إلى تعريف موحد لها.

المطلب الثاني:معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بالرغم من عدم وجود تعريف دولي موحد ومتفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أننا نجد بأن هناك ملامح وصفات ومعايير أساسية متفق عليها تتجلى فيمايلي:

أولاً: المعايير الكمية:

تعتبر المعايير الكمية ذات صبغة محلية لأنها توضع في ضوء ظروف خاصة بكل دولة، وهي تهتم بتصنيف المؤسسات اعتماداً على مجموعة من السمات الكمية التي تبرز الفروق بين الأحجام المختلفة .

1/ مؤشرات تقنية وإقتصادية: وتشمل:

- عدد العمال؛
- حجم الإنتاج؛
- حجم الطاقة المستعملة؛
- التركيب العضوي لرأس المال.

2/ مؤشرات نقدية: وتشمل

- رأس المال المستثمر؛
- رقم الاعمال.

ثانياً:المعايير النوعية:

تهتم المعايير النوعية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستناد إلى عناصر التشغيل الرئيسية، وبالتالي فهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية المتمثلة في نمط الإدارة، الملكية، حجم رأس المال الثابت، المسؤولية، حجم السوق¹، إستناداً إلى معايير إضافية لتوضيح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الإقتصادية الأخرى، وعموماً يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المؤسسات التي تتميز عن غيرها بمايلي:

¹ -جمال الدين سلامة،"دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد41، 2009 .

- الملكية؛
- المسؤولية؛
- السوق¹.

✓ تطرقنا في هذا المطلب إلى مختلف المعايير الكمية والنوعية التي تحدد مواصفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لم يعتمد إلى حد الساعة تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحظى بإجماع معظم الدول، وهذا راجع كما رأينا لإختلاف معايير التصنيف المعتمدة من بلد لآخر وتباين الإمكانيات والموارد، وكذا ظروف التطور الإقتصادي ومراحل النمو من دولة إلى أخرى ما يؤدي إلى إختلاف البيئة التي تعمل وتنشط فيها هذه المؤسسات.

أولا: تعاريف الدول المتقدمة:

1/ تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أهم تعريف هو التعريف الشبه الرسمي الذي ورد في قانون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة -small business act لسنة 1953، ويشترط في هذا القانون على المؤسسة الصغيرة وجود مالك مستقل وكذا مدير مستقل وأن لا تسيطر هذه المؤسسة على النشاط الذي تعمل فيه.²

وقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة بطريقة أكثر تفصيلا حيث أسند في ذلك على معياري عدد العمال وحجم المبيعات.³

2/ تعريف بريطانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تستخدم بريطانيا مجموعة من المعايير في تعريفها للمشروعات الصغيرة أهمها:

- لا يزيد حجم الأموال المستثمرة والتي ترد في المركز المالي لها عن 7 ملايين جنيه إسترليني؛
- لا يزيد حجم المبيعات السنوية للمشروع عن 1.4 جنيه إسترليني.⁴

3/ تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

¹ -أيمن علي عمر، "إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص31

² -Galen Spancer Hull " la petite entreprise a l'ordre du jour", éditons l'harmattan, paris, 1986, p40.

³ -رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص25.

⁴ -توفيق عبد الرحيم يوسف، "إدارة الأعمال التجارية"، دار صفاء للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002، ص19.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قام الإتحاد الأوروبي بإصدار تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة متضمنا في توصيات المفوضية وذلك بتاريخ 3 أفريل 1996 حيث ورد في التعليلة التي حملت الرقم CE/280/96 أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك المؤسسات التي تضم أقل من 250 مستخدم والتي لا يتعدى رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو أو يتجاوز مجموع ميزانها السنوي 37 مليون أورو.¹

ثانيا: تعاريف الدول النامية:

1/ تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

على الرغم من أن الجزائر كانت لها عدة محاولات من أجل وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لم تكنس طابع الرسمية ويمكن تلخيصها فيما يلي:

✓ المحاولة الأولى: جاءت في التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة والذي عرفت فيه على أنها: "كل وحدة إنتاج مستقلة قانونا وتشغل أقل من 500 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 15 مليون دينار جزائري ولا تتجاوز استثماراتها 10 مليون دينار جزائري".²

✓ المحاولة الثانية: وقد تقدم بها السيد رابح محمد بلقاسم تحت عنوان عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد وجاء التعريف كما يلي:

"هي كل وحدة إنتاج و/ أو وحدة خدمات صناعية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل وتأخذ إما شكل مؤسسات خاصة أو مؤسسات عامة وهذه الأخيرة هي مؤسسات محلية".³

2/ تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس:

تعرف المؤسسات الصغيرة جدا تلك التي توظف ما بين 1 إلى 10 موظفين في الصناعة والخدمات وما بين 10 و 199 موظف في التجارة، وتعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتلك التي توظف ما بين 10 و 199 موظفا في الصناعة والخدمات، وما بين 6 و 199 موظفا في التجارة وتعد المؤسسات التي توظف أكثر من 200 موظف كبيرة الحجم.⁴

¹ -Purre Celier, "Définition des PME au Maroc et en Europe", par le site web : www.enset.media.ac.ma (vu le 14/07/2010).

² -للمزيد من التفصيل، رابح حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص33.

³ -للمزيد من التفصيل، خلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها، دراسة حالة الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص23.

⁴ -المكتب الوطني الإستشاري، "تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختارة"، الجماهيرية الليبية، 2008، ص12.

3/تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة الهاشمية الأردنية:

تعرف دائرة الإحصاءات العامة في الأردن المؤسسات الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة بعدد موظفيها الدائمين كالتالي:¹

❖ 1-5 موظفين مؤسسة صغيرة جدا؛

❖ 5-19 موظف.....مؤسسة صغيرة؛

❖ 20-99 موظف..... مؤسسة متوسطة؛

❖ أكثر من 100 موظف..... كبيرة.

ثالثا:تعريف منظمات وهيئات دولية:

1/تعريف منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتمد دول منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي (OCDE) في أغلب الأحيان التعاريف التالية:²

● الصناعات الماكروية:تكون فردية أو تشغل 4 عاملين؛

● الصناعات الصغيرة جدا تشغل ما بين 5-19 عاملا؛

● الصناعات الصغيرة:تشغل ما بين 20-99 عاملا؛

● الصناعات المتوسطة: تشغل ما بين 100-499 عاملا.

2/ تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتمد البنك الدولي تعريف للمشروعات الصغيرة بأنها المؤسسات التي يعمل بها حتى 50 عامل ويصل إجمالي الأصول والمبيعات 3 مليون دولار، والمشروعات المتناهية الصغر توظف حتى 10 عمال وتصل المبيعات الإجمالية حتى

¹ - مرجع نفسه، ص36.

² - "المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية"، مؤتمر العربي للدورة 35، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 2008، ص12.

100 ألف دولار وإجمالي الأصول حتى 10 آلاف دولار، بينما المشروعات المتوسطة توظف حتى 300 عامل ويبلغ إجمالي الأصول والمبيعات حتى 10 مليون دولار.¹

3/ تعريف منظمة العمل الدولية:

تعرف منظمة العمل الدولية الصناعات الصغيرة بأنها تضم وحدات صغيرة الحجم تنتج وتوزع سلع وخدمات وتتألف غالباً من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية، وبعضها يعمل برأسمال ثابت صغير جداً أو ربما بدون رأسمال ثابت وتستخدم تقنية ذات مستوى منخفض وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة وتهيئ فرص عمل غير مستقرة.²

✓ مما تقدم يمكن القول أن هناك صعوبات في وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل الباحثين والمهتمين بهذا القطاع إضافة لذلك تعدد المعايير المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بلد لآخر، إلا أن هناك إجماع على دورها في ترقية النشاط الإقتصادي مما يؤدي إلى إحداث تغييرات على الحياة الإقتصادية والإجتماعية.

المبحث الثاني: أهمية وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكال تواجدها:

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤسسات في بداية نشاطها ويلزمها الكثير من الخبرة للدخول في سوق الصناعات الكبرى ورغم هذا فهي تتحلى بأهمية وخصائص كبيرين نذكرهم فيما يلي:

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تمتلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عددا من السمات التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة، والتي تتيح أهميتها في قدرتها على مواجهة حالات الكساد، إذ يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحكم تجهيزاتها الرأسمالية المحدودة، وبساطة نظم التشغيل أن تعدل من تكاليفها بشكل سريع وفعال، بما يتناسب ومستوى الإنتاج الموافق لطلب السوق، وبذلك تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر كفاءة في الأسواق التي تتميز بالتقلب المستمر.³

¹ - حسين عبد المطلب الأسرج، "تأثير الإتحاد الجمركي العربي على الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مجلة علوم إنسانية، العدد 05، 2007.

² - عبد الرحمان يسري، "قضايا إقتصاد معاصرة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 199.

³ - سهام بوفلفل، "دور الإبداع والإبتكار في خلق ميزة تنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة ماجستير، تخصص تحليل قطاعي، كلية العلوم الإقتصادية، قالمة، 2011، ص 25.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

كما تجدر الإشارة إلى أن بعض سمات هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها ماهو إيجابي ومنها ماهو سلبي، غير أن هذه الصور السلبية لها لا ترجع عليها مباشرة بقدر ماهي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها، وفيما يلي أهم السمات العامة والخاصة :

أولاً: السمات العامة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :

تتمثل في سمات تميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، مما يجعلها قادرة على دفع عجلة التنمية سواء الاقتصادية أو الإجتماعية والتي يمكن إجمالها في النقاط الآتية :

1/ الضآلة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل؛

2/ المرونة العالية:

تتمتع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمرونة عالية ومقدرة كبيرة على التغير، هذه ميزة لا تتمتع بها المؤسسات الكبيرة، وذلك لأنها تملك جهازا إداريا و تنظيميا اكبر يجعلها أقل قدرة على تحسس الأخطار و الأخطاء ومعالجتها.

3/ أرضية خصبة للإبداع:

تتوافر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة قدرة عالية على الإبداع في أعمالها، وابتكار أساليب متفوقة بما يحقق رضا العملاء، ويعزى في إعتقاد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الإبداع و الابتكار إلى كونها تنتج بأحجام صغيرة مما يجعلها تعوض هذا النقص بإجراء تعديلات على بعض المنتجات بإضافة بعض الإبداعات و الابتكارات الجديدة، لإعطائها صيغة المنافسة.

4/ العملاء؛

5/ العمالة:

من السمات الغالبة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها تحتاج الى العمالة الماهرة، التي تكون على درجة كبيرة من التدريب والخبرة، الشيء الذي يساعدها في استيعاب عدد لا بأس به من العمالة الزائدة.

6/ المحلية:

إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط، أو بمعنى أصح تكون في رقعة جغرافية واحدة.

7/ نظام معلومات مختلف.

ثانيا: السمات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نجد من أهم هذه السمات الخاصة ماييلي:

1/ المركزية:

تتسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمركزية في مباشرة عملها، حيث تستخدم تلك المؤسسات في الغالب الهيكل البسيط¹ حيث أن صاحب المؤسسة هو مديرها، ومن ثم يتمتع باستقلالية في الأداء، كما أن إتخاذ القرارات على مستوى هذه المؤسسات تميل إلى المركزية العالية في عمليات التخطيط بشكل عام، والتخطيط الإستراتيجي بشكل خاص، وطبعاً فهي تركز في أيدي الإدارة العليا.

2/ عدم اقبال رأي المال الأجنبي على الاستثمار في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يرجع ذلك لعدم تفضيل الأجانب لطرق ومجالات عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واما لعدم تفضيل أصحاب المؤسسات لهذه المشاركة، نظراً للطبيعة العائلية لهذه المؤسسات، كما يرجع ضعف مشاركة رأس المال الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أسباب أخرى تتمثل في²:

- عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية للمؤسسات؛
- اقتصر معظمها على الأشكال العائلية للملكية والعمل.

3/ إستقطاب العنصر النسائي للعمل فيه؛

4/ إنخفاض مستويات معامل رأس المال:

باستخدام تكنولوجيا أقل كثافة في رأس المال وهذا يؤدي بدور إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال(رأس المال/العمل)نسبياً في المؤسسات الصناعية.

5/ المحدودية:

يقصد بها محدودية القدرة الذاتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توسيع نشاطها وتطويره وتحديثه، وهذا راجع إلى إنخفاض الطاقة الإنتاجية الخاصة بها.

✓ من خلال هذا المطلب رأينا مختلف خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة منها و الخاصة والتي تعبر

على قدرة هذه المؤسسات على إستيعاب العمالة ومرونتها العالية وهذا لصغر حجمها.

المطلب الثاني:أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

¹ فايز النجار، عبد الستار محمد علي، "الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006، ص67.

² -لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها-دراسة حالة الجزائر-دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص31.

لقد تفتنت الدول لأهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها الفاعل، لذلك حظيت بالأولوية ضمن برامج وإستراتيجيات التنمية في تلك الدول المتقدمة¹، وسنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء الإقتصادية أو الإجتماعية.

أولاً: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الاقتصادية:

يلعب هذا النوع من المؤسسات دور بالغ الأهمية في الحياة الاقتصادية للشعوب فهي تساهم في:

1/ توفير مناصب الشغل²؛

2/ استغلال المدخرات البسيطة³؛

3/ توزيع الصناعة:

حيث أن اقامة مصانع جديدة في المدن الكبرى، أصبح أمراً غير مرغوب فيه اقتصادياً واجتماعياً⁴، لهذا فإنه من الملائم جداً أن يتم توزيع أي مولود صناعي جديد على المدن الصغرى والأرياف، وهذا من شأنه أن يخدم جداً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا الخصوص، فهي بمقدورها ممارسة نشاطها بإستغلال الكميات القليلة المتواجدة محلياً في المواد الأولية.

4/ تغذية المؤسسات الكبيرة والتكامل معها:

وفقاً لما تقدم يمكن استنتاج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً مزدوجاً فبالإضافة إلى أهميتها في المجالات التي سبق ذكرها وغيرها، فإن لها دور بارز جداً لا يستهان به في كونها تعتبر المزود الرئيسي لكل ما تحتاجه حل المؤسسات الكبيرة، من مواد ولوازم وخدمات وحتى من عمالة ماهرة جاهزة، نظراً لانخفاض تكلفتها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عكس ما يمكن أن تكون عليه في المؤسسات الكبيرة، أو يحتاج إنتاجها إلى إنشاء خط إنتاج جديد، أو استحداث فرع جديد، وهذا طبعاً قد يكون ليس له جدوى اقتصادية بالنسبة لها.

5/ المحافظة على استمرار المنافسة؛

6/ تحقيق التطور الاقتصادي⁵؛

¹ -حسين رحيم، "ترقية شبكة الصناعات الصغيرة والمؤسسات المتوسطة في الجزائر، نظام المخاطن"، الملتقى الوطني الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، 9/8 أفريل 2002، ص 02.

² -محمد محروس إسماعيل، "اقتصاديات الصناعات والتصنيع"، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 1997، ص 21.

³ - مهند خالد حامد، "دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي والتشغيل في فلسطين(1990-2004)"، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد، الجامعة الأردنية، الأردن، 2006، ص 18.

⁴ -رحماني أسماء، "دور براءة الاختراع في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2009، ص 10.

⁵ -عبد الباسط وفاء، "مؤسسات رأس مال المخاطر ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 24.

7/ القدرة على التكيف:

نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و قدرتها على تغيير خطوط إنتاجها بسهولة، بما يلائم توجهات السوق أو الإستراتيجيات والسياسات الملائمة لمعطيات المرحلة.

8/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آنية في إتخاذ القرار:

تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تركيز الجهود وتنسيق الأعمال للوصول إلى تنافس دائم، و تشجيع على ترقية روح المبادرة وإتخاذ القرار على مستوى الأفراد.¹

ثانيا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الإجتماعية:

يمكن أن تلخص أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحياة الإجتماعية في العناصر التالية:

1/ تكوين علاقة وثيقة مع المستهلكين في المجتمع²؛

2/ التوزيع العادل للدخول³؛

3/ خدمة المجتمع⁴؛

✓ إنطلاقا من هذا السياق يمكن استخلاص أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الناحية النظرية تلعب دورا لا يستهان به في دفع عجلة التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

المطلب الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

دأب الاقتصاديون إلى محاولة تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل ووجهة النظر التي يتبعها، من خلال المعيار الذي يجده ملائما لذلك، فتعددت الأشكال وتنوعت، وأصبح لدينا أكثر من تصنيف ونوع لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونحن هنا لمحاولة تغطية كافة وجهات النظر التي ترى بأن كل واحد منها يتسم بالمصادقية، وفيمايلي عرض لأهم هذه التصنيفات وأشهرها:

أولا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها:

حسب هذا التصنيف يمكن لهذه المؤسسات أن تأخذ الأنواع التالية:

1/ المؤسسات المنزلية:

¹ -مرجع نفسه، ص25.

² -محمد صالح الحناوي، محمد فريد الصحن، "مقدمة في المال والأعمال"، الدار الجامعية، مصر، 1999، ص98.

³ -سمير علام، "إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة"، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص12.

⁴ -عبد الرحمان يسري، "تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها"، الدار الجامعية للنشر والطباعة والتوزيع، مصر، 1996، ص37.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أو كما يجلو للبعض تسميتها بالعائلية، وهي المؤسسات التي يكون محل عملها المنزل، ويكون العمال هم أفراد العائلة، والذين هم أساسا مساهمين فيها، وإنتاجها يختلف باختلاف تطور الدول، ويتميز إنتاج المؤسسات المنزلية بأنه إنتاج تقليدي وأن يكون بكميات محدودة

2/المؤسسات التقليدية:

يشبه أسلوب تنظيمها أسلوب المؤسسات المنزلية، ولكنها تختلف عنها في أنها تستعين بالعامل الأجير، مع بقاء إعتماها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها، والأمثلة كثيرة عنها في الجزائر كمؤسسات تصنيع الزراي، الأواني الفخارية.

والمميز في النوعين السابقين مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنهما تعتمدان على كثافة عمل أكبر في الإنتاج، وتجهيزات تكون بكميات أقل نسبيا، وقليلة التطور من الناحية التكنولوجية هذا ما يجعل معدل التركيب العضوي لرأس المال منخفضا، سواء من ناحية التسيير الإداري أو من ناحية النظام المحاسبي والتسويقي بالبساطة الكبيرة.

3/المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة:

تختلف هذه المؤسسات عن المؤسسات المنزلية والمؤسسات التقليدية، في أنها تستخدم فنون إنتاج حديثة سواء من ناحية التوسع فباستخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، وحتى المنتجات يتم صنعها بطريقة جد منتظمة، وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، وعلى حساب الحاجات العصرية، وتختلف بطبيعة الحال درجة تطبيق هذه التكنولوجيا.

ثانيا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

على أساس هذا التصنيف نجد نوعين من المؤسسات، تتمثل الأولى في المؤسسات المصنعية والثانية في المؤسسات غير المصنعية، والجدول التالي يوضح ترتيب وحدات الإنتاج حسب تنظيم العمل، والتي من خلالها نتعرف على مختلف أشكال المؤسسات التي تمثلها كل من المؤسسات المصنعية وغير المصنعية، حيث أن الفئات 1-2-3 تمثل مؤسسات غير مصنعية والفئات 6-7-8 تمثل مؤسسات مصنعية، بينما نجد أن الفئات 4-5 عمليا يمكن إدماجها ضمن المؤسسات غير المصنعية.

الجدول رقم 01: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل:

نظام المصانع			النظام الصناعي		النظام المصرفي		الإنتاج العائلي
مصنع كبير	مصنع متوسط	مصنع صغير	ورشة شبه مستقلة	عمل صناعي في المنزل	ورشات حرفية	عمل في المنزل	الإنتاج المخصص للإستهلاك الذاتي
8	7	6	5	4	3	2	1

Source :tabi and morse :le petite industrie moderne et le developpement ,tome1, p :23

1/ المؤسسات غير المصنعية:

تجمع المؤسسات غير المصنعية بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي المشار إليها في الجدول رقم 01 الفئات 1، 2، و3 إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للإستهلاك الذاتي أقدم بشكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهمية حتى في الإقتصاديات الحديثة.¹

2/ المؤسسات المصنعية:

يختلف عن النوع الأول من حيث تقسيم العمل، وتعقيد العملية الإنتاجية وإستخدام الأساليب الحديثة في التصنيع أيضا، من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها، بالإضافة إلى أن المؤسسات المصنعية تجمع بين الفئات الثلاث من المصانع الصغيرة، المتوسطة والكبيرة.

3/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاول:

تعتبر من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الإقتصادية الحديثة، والمقاوله هي نوع من الترابط الهيكلي بين مؤسستين، تقوم بتحديدتها المؤسسة الأولى والتي عادة ما تكون مؤسسة كبيرة، والمؤسسة الثانية تقوم بتنفيذ التعاقد والتي تكون في أغلب الحالات مؤسسات صغيرة.²

وفي السنوات الأخيرة أصبحت المقاوله إحدى السمات المميزة والموافقة للعولمة، فالرأسمالية هي عملية هدم خلاق، حيث تحل المؤسسة الصغيرة محل المؤسسات الكبرى، هذه الأخيرة عجزت عن التكيف مع الأوضاع الجديدة، حيث اكتشف المنتجون أن بمقدورهم الإقتصاد في التكاليف، في حالة إذا ما لجئوا إلى إستخدام مؤسسات صغيرة مختصة تنتج لهم ما يحتاجونه من معدات.³

ثالثا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة المنتجات:

تنوع المنتجات ما بين إستهلاكية، ووسطية، وتجهيز، لذلك فإنه إذا نظرنا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذه الزاوية، فإننا نجد ثلاثة أنواع منها، وفيمايلي عرض موجز لهذه الأنواع:

1/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الإستهلاكية؛

¹ -ليلي لولاشي، "التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص نقود تمويل، جامعة بسكرة، 2005، ص52.

² -Jean Chaitain, Roger Goudon, "PME, l'heure du choix", édition social, 1995, p 06.

³ -ضياء الموسوي، "العولمة وإقتصاد السوق الحرة"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص59.

2/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة¹؛

3/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز.

رابعاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس مجال العمل:

تصنف هذه المؤسسات حسب هذا الأساس إلى ثلاثة أقسام نعرضها كالتالي:

1/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإنتاجية²؛

2/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدمائية؛

3/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية.

خامساً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس الشكل القانوني:

إن إختيار الشكل القانوني ونوع الملكية، يمثل القرار الإستراتيجي الأول، لذلك يتطلب هذا الجانب العناية الكبيرة، حيث أن الشكل القانوني ونوع الملكية له أثر واضح على خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب عملها³.

1/ الأشكال القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

سنحاول التطرق فيما يخص الأشكال القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأنواع الآتية:

أ/ الشركات الفردية⁴؛

ب/ شركات الأشخاص⁵؛

ج/ شركات الأموال⁶.

¹ - يوسف قريشي، "سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة في العلوم الاقتصادية، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص30.

² - نبيل جواد، "إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع مجد، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006، ص48.

³ - طاهر الغالي، "إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة"، مرجع سبق ذكره، ص132.

⁴ - توفيق عبد الرحيم، "إدارة الأعمال التجارية الصغيرة"، دار الصفا للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص24.

⁵ - للمزيد من التفصيل، عبد الغفور عبد السلام وآخرون، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار الصفا للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص24.

⁶ - للمزيد من التفصيل، نادية فضيل، "شركات الأموال في القانون الجزائري"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 1999، ص141.

✓ حاولنا في هذا المطلب التطرق إلى جميع أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي من خلالها من الممكن القضاء على البطالة وكذا توفير مناصب الشغل في جميع المجالات.

المطلب الرابع: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسباب المؤدية إلى فشلها:

حتى يكتب النجاح لأي مشروع صغير أو متوسط يشترط توفر عدد من العوامل والمقومات والتي من أهمها¹:

أولاً: توفر الروح الريادية لصاحب المشروع؛

ثانياً: أن يكون صاحب المشروع قد إختار الفكرة الإستثمارية المناسبة وقام بتقييمها، وإعداد دراسة جدوى بطريقة علمية ودقيقة وإتخاذ القرار الإستثماري الصحيح؛

ثالثاً: أن تكون مرحلة بناء المشروع قد نفذت بصورة علمية وسليمة بحيث تقلل من التعرض لمشاكل لاحقاً لا سيما أثناء مرحلة التشغيل؛

رابعاً: أن يتم إختيار الأسلوب الإنتاجي المناسب ووفقاً للدراسة الفنية.

أما عن أسباب الفشل فقد تكون عدم توفر المقومات السابقة، ويمكن ان نعزي فشل بعض المشروعات الصغيرة والمتوسطة لأسباب تتعلق بسوء الإدارة والقدرة الضعيفة على المنافسة وفيمايلي أهم العوامل التي تؤدي إلى فشل هذه المؤسسات:

أولاً:عدم كفاءة الإدارة؛²

ثانياً:سوء الإدارة المالية؛

ثالثاً: الموقع غير الملائم،

رابعاً: عدم القدرة على التحول؛

خامساً: النمو غير المسيطر عليه¹.

¹ - ورقة عمل حول "المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تحقيق أزمة البطالة"، منظمة العمل العربية، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، 2009، ص26.

² - طاهر الغالي، مرجع سبق ذكره، ص40.

✓ كانت هذه جل عوامل نجاح واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يجب عليها إتباعها كما يوجد هناك أسباب فشل يجب عليها تفاديها.

✓ رغم صغر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تتميز بعدة خصائص وسمات خاصة وعامة إضافة إلى الأهمية البالغة لها في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والتي تتخلها أنواع وأشكال عديدة حسب أسس كثيرة ومختلفة، ولأجل نموها واستمرار بقائها في ظل المنافسة في السوق لذلك عليها باستغلال الفرص ومواجهة التهديدات.

المبحث الثالث: المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

على الرغم من أهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن هناك العديد من المشكلات والعراقيل التي تواجه تطورها ونموها واستمرارها، والتي يمكن أن نقسمها إلى مشاكل متعلقة بالبيئة الداخلية وأخرى متعلقة بالبيئة الخارجية، كما يمكن إضافة تقسيم ثالث يتعلق بالبيئتين الداخلية والخارجية في نفس الوقت.

المطلب الأول: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر المشاكل المتعلقة بالحيط الداخلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أبرز المشاكل بالإضافة إلى أنها كثيرة ومتعددة وتؤثر بصفة كبيرة ومباشرة على مردود المؤسسة يمكن إنجاز أهم هذه المشاكل في العناصر الآتية:²
أولاً: مشاكل الحصول على المواد الأولية،

ثانياً: مشكل تدبير الآلات:

الملاحظ أن أغلبية المؤسسات في الدول النامية تعتمد على آلات ومعدات قديمة، تكون في حاجة إلى تجديد شامل، مما يؤدي ذلك إلى إرتفاع التكاليف وعدم إنتظام الإنتاج.³

ثالثاً: مشاكل تنظيمية وإدارية:

1/ نقص القدرات والمهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة فيها؛⁴

2/ إهمال التخطيط والتوجيه والرقابة والإدارة؛

3/ عدم الإستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل في زيادة الإنتاجية وغياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة.

¹ - ماجدة العطية، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 20.

² - فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، "الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص 76.

³ - عبد الرحمن يسري أحمد، "تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها"، مرجع سبق ذكره، ص 27.

⁴ - علي السلمي، "المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 1999، ص 30.

رابعا: مشاكل أخرى:

بالإضافة إلى المشاكل السابقة، يمكن أن نذكر المشاكل التالية والتي لها تأثير كبير على أداء المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة:

1/ عدم الفصل بين المؤسسة وصاحبها واعتبار كل أرباحها إيراد له؛

2/ عدم إطلاع مديري المؤسسات على التطورات في فنون صناعاتهم؛

3/ عدم توفير المرافق الترفيهية للعمال، ولا الشروط الصحية المناسبة لهم، ولا حتى الظروف الملائمة للعمل. بمعنى لا توجد محفزات للعمال.¹

✓ من خلال ما سبق نستنتج أن الصعوبات الداخلية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر على أهميتها ومكانتها الاقتصادية والاجتماعية وتؤثر على مردد المؤسسة.

المطلب الثاني: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن محيط خارجي تتأثر به وتؤثر فيه، ونتيجة لذلك فهي تتصادم مع

الكثير من العراقيل بصفة يومية، نوجز أهم هذه المشاكل المتعلقة بالمحيط الخارجي فيما يلي:

أولا: مشكلة الإطار التنظيمي وتعدد جهات الاختصاص:

يعد تعدد التشريعات واللوائح المنصوص عليها من قبل الهيئات والأجهزة العامة التي تتولى الإشراف والرقابة

على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المشاكل التي تعيق حركة تطور القطاع، إضافة لذلك كثرة الإجراءات المطلوبة.

ثانيا: مشاكل الركود الإقتصادي؛

ثالثا: مشاكل إجرائية مع الأجهزة الحكومية:

يمكن تلخيص أهم هذه المشاكل في النقاط الآتية:

1/ مشكلة الضرائب²؛

2/ مشكلة التأمينات الإجتماعية³؛

3/ مشاكل التشريعات المنظمة لسوق العمل؛

¹ - توفيق عبد الرحيم يوسف، "إدارة الأعمال التجارية الصغيرة"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص 69.

² - عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 27.

³ - للمزيد من التفصيل، رابع حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 78.

رابعا: مشاكل البنية الأساسية ونقص الخدمات العامة.

✓ إن ما سبق ذكره قد يؤدي بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاختيار مناطق نائية نوعا ما، وهنا تزداد معاناة المؤسسات التي تصبح تعاني مشاكل حقيقية في نقص الخدمات العامة.

✓ إن الحصول على موقع العمل يعتبر مشكلة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ يفضل أصحابها أن يكون موقع العمل في مركز المدينة لقربه من البنوك، الأسواق و المستهلكين.

المطلب الثالث: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بعد الإطلاع على المشاكل المتعلقة بالمحيط المتعلقة بالبيئة الداخلية والأخرى المتعلقة بالمحيط الخارجي، نجد ان هناك مشاكل لها صلة مباشرة بالمحيطين معا، ويمكن إجمالها فيما يلي:

أولا: مشكلة العمالة الفنية المدربة:

تبقى مشكلة العمالة الفنية المدربة من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لأن هذا النوع من العمالة يفضل العمل في المؤسسات الكبيرة و حتى إن وجدت داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهناك الكثير ممن ينظر لهذا العمل على أنه مؤقت حتى يتسنى لهم الحصول على فرصة عمل أفضل في مؤسسة كبيرة، وأنه مكان لاكتساب الخبرة فقط.¹

ثانيا: مشكلة عدم توافر المعلومات والبيانات؛

ثالثا: مشكلة التسويق:

لا يخف علينا أن المؤسسات الكبيرة في وقتنا الحالي تولى لعملية التسويق أهمية كبيرة، تتمثل أهم هذه

المشكلات فيما يلي:

1/ سوء اختيار موقع البيع؛

2/ إهمال المنافس؛

3/ إهمال التغيرات البيئية.²

¹ - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص71.

² - سعاد نائف البرنوطي، "إدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة(أبعاد الريادة)"، مرجع سبق ذكره، ص95.

رابعا: مشكلة التمويل:

يمكن اعتبار مشكلة التمويل أنها داخلية إذا تعلق الأمر بسوء تسيير إدارة الموارد المالية، مما يؤدي إلى عدم وجود سياسة تمويلية واضحة، وما ينجم عنه من أخطاء كثيرة كالإفراط بالإحتفاظ بمخزون المواد الأولية بكميات تتجاوز الحاجة الفعلية أو زيادة الإستثمار في الأصول الثابتة دون مبرر¹، وحتى عند توفر مصادر التمويل فإن الفوائد التي يتحملها المستثمر تكون عالية، إضافة إلى صرامة الضمانات المطلوبة وتعقد إجراءاتها، وقد أدت مثل هذه العقبات إلى بروز مصاعب حقيقية أمام تكامل الكثير من الصناعات التي تعثر جهودها في إدخال التقنيات الحديثة².

✓ ومجمل القول أن المشاكل والعراقيل من أهم المشاكل التي تواجهها وتهدد وجودها يعود ذلك لأسباب داخلية وخارجية خاصة المتعلقة بنقص التمويل والمنافسة.

✓ تجدر الإشارة إلى أن المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المؤسسات، ويعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإمكانية إيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها.

المبحث الرابع: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تبحث المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن مصادر لتمويل مشاريعها بمختلف الطرق والوسائل والتي قد تكون داخلية وخارجية وسنتطرق إلى مختلف هذه المصادر.

المطلب الأول: مصادر التمويل الداخلية:

نقصد بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة الموارد التي يمكنها الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى الخارج، أي مصدرها ناتج عن الأموال الخاصة أو عن دورة الإستغلال للمؤسسة، وتتمثل أساسا في التمويل الذاتي.

أولا: التمويل من المصادر الذاتية ومن العائلة والأصدقاء:

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية وبشكل خاص عند التأسيس أو إنشاء المؤسسة على الموارد الذاتية لأصحابها، ونقصد بها رأس المال الذي يملكه صاحب المشروع، أو مجموعة من المساهمين، والتي تمثل الإدخارات الفردية لهؤلاء المستثمرين، أو الميراث، أو حصيلة بيع أصول مملوكة كأراضي أو عقارات، ولكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية، لذا يلجأ صاحب المؤسسة إلى تدبير جانب من الإحتياجات

¹ - فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص91.

² - طاهر محسن منصور الغالي، "إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة"، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص ص40-41.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عن طريق الإقتراض من بعض أفراد العائلة والأصدقاء، وهنا يتوجب عدم الخلط بين العلاقات التجارية والعلاقات العائلية، إذا كان يراد الحصول على النتائج المرغوب فيها.¹

ثانيا: التمويل الذاتي من دورة الإستغلال:

يعرف التمويل الذاتي على أنه إمكانية المؤسسة لتمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطه، وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين هامين يعتبران موردا داخليا للمؤسسة وهما الإهلاكات و المؤونات.

إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية والتي تكون أحد عناصر التدفق النقدي الصافي ليست نهائية أو تحت تصرف المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء، ولهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تتصرف فيه فعلا بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية غير الموزعة، إضافة إلى الإهلاكات والمؤونات، إذن فهذه القيمة تعبر قدرة المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها.

التدفق النقدي الصافي = الأرباح + الإحتياطات + مخصصات الإهلاكات + مخصصات المؤونات.

قدرة التمويل الذاتي = النتيجة الصافية قبل توزيع الأرباح + مخصصات الإهلاك + مؤونات ذات طابع إحتياطي.

التمويل الذاتي = قدرة التمويل الذاتي - الأرباح الموزعة.

1/ مصادر التمويل الذاتي:

أ/ الأرباح المحتجزة:

إن احتياجات المؤسسة تقتضي بأن يتم الاحتفاظ بكل الأرباح لتغطية احتياجات المؤسسة الكثيرة والمختلفة، فالأرباح التي تحققها تعتبر مصدرا هاما من مصادر تمويلها.²

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترغب في توزيع نشاطها الإنتاجي خاصة الحديثة منها، تكون غالبا غير قادرة على الحصول على الأموال من مصادر خارجية، وبالتالي فإنه من الأفضل لها الاعتماد على الأرباح المحتجزة لمقابلة

النمو، حتى تبلغ مرحلة النضج ثم تبدأ في توزيع الأرباح.¹

¹ - عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 37.

² - جميل أحمد توفيق، "أساسيات الإدارة المالية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997، ص 404.

يعرف الإهلاك على أنه طريقة لتجديد الإستثمارات، أي أن الهدف من حساب الإهلاكات هو ضمان تجديد الإستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي، كما يعرف على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة التي تتعرض لها الإستثمارات التي تتدهور قيمتها مع الزمن بهدف إظهارها في الميزانية بقيمتها الصافية.

ويلعب الإهلاك في المؤسسة دورا إقتصاديا يتمثل في تجديد متتالي للإستثمارات، ودورا ماليا يتمثل في عملية إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة توظيفها في نهاية حياتها الإنتاجية، حيث يتم حجز المبالغ السنوية، لتبقى تحت تصرف المؤسسة كتمويل ذاتي إلى يوم صرفها.

ج/ المؤونات:

تعرف المؤونة على أنها إنخفاض من نتيجة الدورة المالية ومخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول. كما تعرف على انخفاض غير عادي في قيمة الأصول وعلى المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض. كون هذه المؤونات خاصة بالأعباء والخسائر المحتملة، فقد تقع هذه الخسائر بالفعل خلال دورة الاستغلال، ومن هنا تواجه المؤسسة هذه الخسائر، ومن جهة أخرى قد لا تقع هذه الخسائر المحتملة وعليه تبقى هذه الأموال تحت تصرف المؤسسة، وبالتالي في نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الإحتياطات وهذا بعد طرح نسبة الضريبة منها وتبقى لدى المؤسسة حيث تدخل ضمن التمويل الذاتي لها.

ثالثا: التمويل عن طريق بيع أو إيجار(إعادة تأجير) الأصول الثابتة:

1/ بيع الأصول الثابتة:

أحيانا، يمكن للمؤسسة الحصول على تمويل صافي من خلال بيع جزء من أصولها بعد خصم الضرائب، ويمكن أن يحدث هذا نتيجة تجديد هذه الأصول أو عن إرادة إستراتيجية للمؤسسة لتصفية بعض الأنشطة غير الأولوية. في الواقع الحد من الأصول الثابتة يجب أن يتبع نهج منظم، ليس فقط لأنه يوفر موارد جديدة على التكيف والاستجابة لاحتياجات السوق، ولكن أيضا لتحسين فعاليتها الإقتصادية، وتحسين معدل دوران هذه الأصول.²

2/ إيجار(إعادة تأجير) الأصول الثابتة:

¹ - مرجع نفسه، ص405.

² -ELAMRY ALI, " Financement des PME au Marco" :Master ESC Toulouse 2007/2008,a partir de site :
www.memoireonline.com.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وهو عملية قربية من عقد الإيجار، وإعادة التأجير هو نظام تنازل بموجبه المؤسسة عن الأصول الثابتة لشركة تأجير لبيعها في وقت لاحق.

بالإضافة إلى تحسين التدفق النقدي، فإن إعاد التأجير يسمح للمؤسسة المتنازلة من إسترداد الأموال وتحسين هيكلها المالي، ولكن يتعين عليها الالتزام مع العملاء على مدة عقد الإيجار ومبلغ الإيجار.

رابعا: اللجوء للمساهمين لرفع رأس المال:

رأس المال يشكل من مساهمات المساهمين، عندما يتم تجميعها، فإنه قد يخضع لعدد من التغييرات التي تجري بطرق مختلفة اعتمادا على الطبيعة القانونية للمجتمع، ويمكن ترجمة هذه التغييرات إما عن طريق خفض أو زيادة رأس المال، ويمكن زيادة هذا الأخير إما عن طريق إصدار أسهم جديدة، وإما عن طريق رفع القيمة الإسمية للأسهم الموجودة

✓ مما سبق، نجد أن معظم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحاولون الاعتماد في تمويل مؤسساتهم على الأموال الخاصة، وعدم اللجوء إلى أموال الغير خوفا من فالالتزامات وعادة ما تكون هذه الأموال غير كافية كما تأخذ وقت طويل للتراكم، لذا يلجأ أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبحث عن مصادر تمويل خارجية.

المطلب الثاني: مصادر التمويل الخارجية:

أولا: التمويل طويل الاجل:

من المعروف أن التمويل طويل الأجل يكون موجها لتمويل نشاطات الاستثمار التي تختلف جوهريا عن عمليات الاستغلال من حيث موضوعاتها ومدتها، فكون نشاطات الاستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة بهدف الحصول إما على وسائل الإنتاج ومعداته وإما عقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية، فهذا يعني أن الاستثمار إنفاق حالي، ويتم هذا الإنفاق عادة مرة واحدة في بداية المدة، الأمر الذي يشكل عبئا ثقيلًا على المؤسسات بصفة عامة وعلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة نتيجة للضعف أو النقص الكبير في مصادر التمويل والصعاب التي تواجهها في الحصول عليه إن وجدت هذه المصادر خاصة وأن عائدات هذه الاستثمارات تكون متقطعة وتتدفق خلال سنوات عمر الاستثمار، وأهم مصدر هو:

❖ القروض طويلة الاجل:

القروض طويلة الأجل هي التي تزيد آجالها عن خمس سنوات وقد تصل إلى عشر سنوات أو عشرين سنة، تمنح لتمويل الأنشطة والعمليات ذات الطبيعة الرأسمالية، أو بناء المصانع، وإقامة مشاريع جديدة،¹ تقدم مثل هذه القروض عادة من البنوك المتخصصة مثل البنوك العقارية التي تمنح قروضا قد تصل إلى عشرين عام، إلى جانب البنوك الصناعية والزراعية، وكثيرا ما تراعي البنوك (البنوك الصناعية) أوضاع المشروعات الصغيرة من نواحي أسعار الفائدة والضمانات، كذلك كثيرا ما تقدم لها المشورة والنصح وتقوم بإجراء دراسات الجدوى لها.

ثانيا: التمويل متوسط الأجل:

تمنح البنوك هذه القروض لمدة تتراوح بين سنة وخمس سنوات، وتلجأ المؤسسات إلى التمويل المتوسط الأجل (إلى جانب التمويل طويل الأجل) بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في الرأسمال العامل المتداول، والإضافات على موجوداتها الثابتة، وتشمل مصادر التمويل هذه قروض المدة، وقروض الآلات والتجهيزات وتمويل الاستئجار، هذا الأخير يعتبر من الطرق المستحدثة في التمويل، وفيما يلي مصادر أخرى للتمويل متوسط الأجل.²

1/ قروض المدة:

تتراوح مدة هذه القروض بين ثلاث وخمس سنوات، ويقلل من مخاطر إعادة التمويل، أو تجديد القروض قصيرة الأجل، لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة، لأنه إذا وصل تاريخ استحقاق القرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض، رغم تسديد المؤسسة لما عليها، أو أن يجدد القرض بمعدل فائدة وشروط مجحفة في حق المؤسسة، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من مصارف التمويل المتوسط والطويل الأجل، ومن المصارف المتخصصة.³

2/ قروض التجهيزات:

تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء آلات أو تجهيزات، وتدعى هذه القروض قروض تمويل التجهيزات، ويمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك (سواء التجارية أو الإسلامية) الوكلاء الذي يبيعون هذه التجهيزات، شركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمين الإجتماعي، وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، مثل الشاحنات والسيارات، والباقي يبقى كهامش أمان للممول.

ثالثا: التمويل قصير الأجل:

¹ -عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، "إدارة الائتمان"، دار وائل للطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 1999، ص104.

² - محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، "الإدارة المالية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999، ص294.

³ - محمد أيمن عزت الميداني، "الإدارة التمويلية"، مكتبة العبيكان، الطبعة الثانية، الأردن، 1999، ص502.

نقصد بالتمويل القصير الأجل تمويل نشاط الإستغلال، بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، ويتجه هذا التمويل لتغطية الإحتياجات التي تبرز على مستوى حسابات المدينين والدائنين والعلاقة بين مجموع هاته الكتل من الحسابات تشكل ما يعرف برأس المال العامل، الذي يمكن تمويله بصيغ أهمها ما يلي:

1/ السلفات البنكية:

تعتبر القروض البنكية المصدر الثاني الذي تعتمد عليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الأهمية في تمويل دورة الاستغلال.¹ وأهم القروض التي تتلقاها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ/ القروض العامة:

توجه هذه القروض لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، دون تخصيص ما، وتلجأ إليها المؤسسة لمواجهة صعوبات مالية مؤقتة، ويمكن تقسيمها إلى:

● تسهيلات الصندوق:

هي قروض عرضية لمواجهة صعوبات السيولة المؤقتة التي تعترض المؤسسة، بسبب الاختلال البسيط بين الإيرادات والنفقات الناتج عن عاجلة، ويسمح البنك في هذه الحالة للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن لفترة محددة عادة ما تكون عدة أيام عند نهاية الشهر، للقيام بتسديد هذه الإلتزامات ويحسب البنك عمولة هذا التسهيل على أساس الاستعمال الفعلي له.

● السحب على المكشوف:

يقصد بالسحب على المكشوف أن يسمح البنك للمؤسسة بسحب مبلغ يزيد عن رصيدها الدائن، على أن يفرض البنك فائدة تناسب والفترة التي تم من خلالها سحب مبلغ يزيد عن الرصيد الدائن للمؤسسة ويتوقف البنك عن حساب الفائدة بمجرد أن يعود الحساب إلى حالته الطبيعية.²

● قروض الموسم:

إن أنشطة الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون غير منتظمة على طول دورة الإستغلال، حيث تكون دورة الإنتاج ودورة بيع موسمية، مما يجعل النفقات تتزامن مع الفترة التي يحصل أثناءها الإنتاج وتقوم ببيع هذا

¹-الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص57.

²- شاكور القزويني، "محاضرات في إقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص98.

الإنتاج في الفترة لاحقة، ويمكن أن نورد أمثلة على هذه العمليات مثلا نشاطات إنتاج وبيع اللوازم المدرسية، وكذلك إنتاج وبيع المحاصيل الزراعية.¹

• قروض الربط:

هو عبارة عن قرض يمنح للعميل لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب يكون تحققها شبه مؤكد، ولكنه مؤجل فقط لأسباب خارجية، وتهدف إلى تحقيق الفرص المتاحة أمام المؤسسة في إنتظار تحقق العملية المالية الذي يعتبر شبه مؤكد.

ب/ القروض الخاصة:

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة، وإنما توجه لتمويل أصل معين من بين هذه الأصول، وتتضمن ثلاثة أنواع وهي:

• تسيقات على البضائع:

عبارة عن قرض لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض ويستعمل هذا النوع في الجزائر لتمويل السلع المصنعة والنصف مصنعة.

• تسيقات على الصفقات العمومية:

الصفقات العمومية عبارة عن إتفاقات للشراء، وتنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية من جهة والمقاولين أو الموردين من جهة أخرى، ونتيجة لأهمية هذه المشاريع وحجمها فإن المقاولين المكلفين بالإنتاج كثيرا ما يجدون أنفسهم بحاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى هذه السلطات، لذلك يضطرون إلى اللجوء إلى البنك لاقتراض هذه الأموال.

2/ الخصم التجاري:

الخصم التجاري شكل من أشكال القروض القصيرة التي تمنحها البنوك، وتعد عملية الخصم بالنسبة للمؤسسة وسيلة من وسائل الدفع، فالمؤسسة ولغرض إثبات ديونها على الغير تتعامل بالأوراق التجارية (كالكمبيالات وسند لأمر...) وتنتظر الحصول على قيمة الورقة التجارية في الموعد المحدد.¹

¹-الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 60- 61.

3/ القروض بالإلتزام:

يمتاز هذا النوع من القروض عن غيره بأن منح القرض لا ينتج أو ينجر عنه أي تدفق صادر للأموال من البنك، بل أن هذا الأخير يتدخل كمتعهد لضمان المؤسسة من خلال التوقيع على وثيقة يتعهد فيها بذلك، وتسمى هذه الوثيقة بالضمان أو الكفالة، وعلى البنك قبل التوقيع التأكد من الملاءة المالية للمؤسسة لأنه بمجرد التوقيع تصبح العملية بالنسبة للبنك إلتزاما لا يمكن التخلص منه مقارنة بما يحصل على مستوى تسهيلات الصندوق.

4/ الإئتمان التجاري:

يعتبر الإئتمان التجاري أحد أنواع التمويل قصير الأجل، وتتحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الأصلية للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في عمليات الإنتاج، ويلعب الإئتمان التجاري دور بالغ الأهمية في تمويل الكثير من المؤسسات خاصة التجارية منها، والمؤسسات الصغيرة التي تجد صعوبة في الحصول على القروض المصرفية ذات التكلفة المنخفضة، أو تعاني من عدم كفاية رأس مالها العامل في تمويل إحتياجاتها التجارية.²

5/ الإقراض من السوق غير الرسمي:

تنشأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية، أو المستمدة من الأقارب والأصدقاء، وهو يحتل المرتبة الثانية وأحيانا المرتبة الأولى من ناحية الأهمية بالنسبة للدول النامية، فقد بينت إحصائيات عام 1987 التي قام بها البنك الدولي بان السوق غير الرسمي قد مول أكثر من 99% من هذه المؤسسات وتمنح هذه السوق قروض صغيرة ولفترات قصيرة أو قصيرة جدا، وبأسعار فائدة قد لا تبدو مرتفعة كثيرا مقارنة بالأسعار الجارية في السوق الرسمي.

ولكن ذلك فقط من الناحية الشكلية إلا أن فائدة هذا السوق تحسب على الأيام أو الأشهر، بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة. وبالتالي يصبح المعدل السنوي للفائدة في السوق غير الرسمي مرتفعا بشكل مفرغ.

وبالتالي فإن الإقراض من السوق غير الرسمي يشكل عبئا ثقيلا على المؤسسات الصغيرة وأحيانا ربما يكون السبب في إفلاس بعضها.³

✓ مما سبق، قد يلجأ أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تمويل مؤسساتهم عن طريق الأموال الخاصة وعدم اللجوء إلى أموال الغير خوفا من الإلتزامات التي سيتعرضون إليها، لكن عادة ما تكون هذه الأموال

¹ - مرجع نفسه، ص 111.

² - منير إبراهيم هندي، "الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل"، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 7.

³ - عبد الرحمان يسري أحمد، "تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996، ص 39.

غير كافية وتأخذ وقت للتراكم لذا يلجأ أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى البحث عن بدائل تمويل خارجية لتلبية إحتياجاتهم.

المطلب الثالث: الآليات المعتمدة من طرف البنوك الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعرف التمويل الإسلامي على أنه: "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الإسترباح من مالها إلى شخص آخر يريدتها ويتصرف فيها، لقاء عائد نتيجة الأحكام الشرعية"¹.¹ وعليه فهو إعطاء المال من خلال إحدى صيغ الإستثمار الإسلامية.

وتتعامل البنوك والمؤسسات المالية بعدة صيغ كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفيما يلي بعض هذه الصيغ التي يمكن إستخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أولاً: المشاركة:

تعني المشاركة اشتراك طرفين أحدهما المؤسسة والآخر البنك أو المؤسسة المالية الإسلامية أو أكثر من طرفين في القيام بمشروع معين من أجل مساهمة كل منهم فيه سواء برأسمال أو العمل، وتقاسم ما ينجم عن نشاطه من ربح وخسارة.

1/ أنواع المشاركة:

يمكن تقسيم المشاركة إلى ثلاثة أقسام هي:

أ/ مشاركة ثابتة: هي المشاركة التي تبقى فيها حصة الشريك في رأس المال ثابتة طوال أجلها المحدد في عقد المشاركة.

ب/ المشاركة المتناقصة: تتضمن عنصرين، أولهما إنسحاب أحد الشركاء تدريجياً بموافقة الشريك الآخر (أو الشركاء الآخرين) الذي يحل محله تدريجياً، وثانيهما الشروط والكيفية التي يتم بها تحول نصيب الشريك إلى الشريك الباقي تدريجياً.

ج/ المشاركة المنتهية بالتمليك: هي المشاركة التي يعطي فيها البنك الحق للشريك الآخر في شراء حصة البنك تدريجياً بحيث تتناقص حصة البنك وتزيد حصة الشريك الآخر إلى أن ينفرد بملكية جميع رأس المال.

2/ صور تطبيق المشاركة لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:²

تلائم صيغة التمويل بالمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمبررات الآتية:

¹ -فليح حسن خلف، "البنوك الإسلامية"، عالم الكتب الحديث جدار للكتاب العالمي أربد، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص161.

² - عبد الكريم أحمد راشد، "الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية"، دار النقاش، الطبعة الأولى، عمان، 2001، ص41.

أ/ مرونة أسلوب المشاركة في إمكانية تمويل أي مؤسسة؛

ب/ إستفادة المؤسسات الإنتاجية خاصة، من إستخدام إسم البنك عند تسويق منتجاتها؛

ج/ يمكن إستخدام صيغة المشاركة في تمويل صادرات المؤسسات الصغيرة عن طريق فتح إعتقاد مستندي لتوريد منتجات العميل التي تحتاجها إلى تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

ثانيا: المضاربة:

تعتبر المضاربة إتفاقا بين طرفين يقدم أحدهما فيه المال ويبدل الآخر فيه الجهد والعمل والإتجار به، على أن الربح إن يحصل على حسب ما يشترطان من البداية بينهما من النصف والربع وغيره، والخسارة تكون على رب المال، ويكفي العامل خسارته لجده المبدول، إذ ليس من العدل أن يخسر العامل أكثر من جهده، من غير أي تقصير منه أو إهمال.

1/ أنواع المضاربة:

توجد عدة أنواع للمضاربة حسب مجموعة من التصنيفات نذكر منها على سبيل المثال لا للحصر مايلي:

أ/ حسب تعدد أطراف المضاربة: وتنقسم إلى¹:

➤ المضاربة الفردية: العلاقة فيها ثنائية بين مضارب واحد ورب عمل واحد.

➤ المضاربة المشتركة: تتعدد فيها العلاقة بين أصحاب رؤوس الأموال والمضاربين، سواء كان التعدد من أحد أطراف المضاربة أو كليهما.

ب/ حسب توقيت المحاسبة على الأرباح: وتنقسم إلى:

➤ المضاربة المنتهية (المؤقتة): فيتم فيها التحاسب عند التصفية ورد رأس المال إلى صاحب المال وتأخذ هذه المضاربة شكل صفقة من الصفقات يشترها المضارب بتمويل من صاحب المال.

➤ المضاربة المستمرة: يتم التحاسب دوريا على الأرباح خلال فترة المضاربة قبل تصفيتها ودون رد رأس المال.

¹ - محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، "المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2007، ص63.

ج/ حسب حدود تصرفات المضارب في المضاربة: وتنقسم إلى¹:

➤ المضاربة المطلقة: هي أن يدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل ومن يعامله.

➤ المضاربة المقيدة: هي التي يدفع المالك فيها إلى العامل مضاربة ويعين له العمل أو المكان أو الزمان أو من يتعامل معه المضارب.

2/ صور تطبيق المضاربة لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

توجد العديد من الأسباب التي تدعم فكرة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق صيغة المضاربة من

بينها:

أ/ من أهم الأسباب نجد أنه في شروط المضاربة لا يجوز لصاحب المال إشتراط ضمان الربح على المضارب؛

ب/ يتسع عمل المضاربة ليشمل جميع النشاطات الهادفة للربح تجارية أو صناعية، زراعية أو خدمية وهو ما يتناسب والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في كافة المجالات؛

ج/ تحمل البنك الخسارة كاملة أحد أهم المبررات التي تجذب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

د/ تتيح توفير التمويل للحرفيين وأصحاب الخبرات العلمية الذين ينقصهم التمويل ولديهم قدرات وخبرات علمية.²

ثالثا: السلم

يعرف بيع السلم على أنه البيع الذي يقدم فيه رأس المال ويتأخر فيه الثمن لأجل، وعليه فهو كل بيع يكون

فيه الثمن عاجلا والسلعة المشتراة آجلة³.

تجدر الإشارة أن البنوك الإسلامية تقوم بالتعامل بهذه الصيغة بصفة أكبر بالنسبة للقطاعات والأنشطة ذات

الأولوية.

1/ أنواع التمويل بالسلم:

يمكن تقسيم التمويل ببيع السلم إلى نوعين هما⁴:

¹ - عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، "المضاربة كما تجرئها المصارف الإسلامية وتطبيقا المعاصرة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص ص 19-20.

² - عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، مرجع سبق ذكره، ص 16.

³ - أحمد سفر، "المصارف الإسلامية: العمليات، إدارة المخاطر، والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية"، إتحاد المصارف العربية، بيروت، 2005، ص 176.

⁴ - هيا بشارت، "التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة"، دار النفائس، عمان، 2008، ص ص 78-79.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أ/ بيع السلم البسيط: هذا النوع من السلم يصلح للمصرف الزراعي الذي يتعامل مع المزارعين الذين يتوقع أن تكون السلعة لهم في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم، ويمكن إستخدام هذا النوع في تمويل الصناعات الزراعية. كإنشاء محطة إستثمار عن طريق السلم لتمويل صناعة السكر أو الأرز أو القطن وغيرها من المحاصيل القابلة للتصنيع.

ب/ بيع السلم الموازي: هو بيع المصرف بضاعة إلى طرف ثالث من نفس الجنس والمواصفات، حيث يدخل البنك في عقدين منفصلين، الأول يكون البنك فيه مسلم إليه والثاني يكون فيه البنك مسلما، بالتالي يكون البنك هنا بمثابة الوسيط بين التاجر من جهة وبين المزارع من جهة أخرى ويكون المبيع مؤجلا والتمن حالا بطريقة السلم.

2/ صور تطبيق بيع السلم لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تؤدي صيغة بيع السلم دورا مهما في توسيع النشاطات الإنتاجية لفئة مهمة في المجتمع وهي شريحة المهنيين والحرفيين الذين يشكلون أكبر فئة من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهم الأسباب التي دفعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتوجه لإستعمال هذه الصيغة ما يلي:

أ/ الحصول على الثمن مقدما، وبالتالي يمكنها من توفير التمويل للمنتجين والذين يكونون في العادة بحاجة للسيولة؛

ب/ كثيرا ما يتعامل البنك بهذه الصيغة لتوفير الضمانات اللازمة مقابل رأس مال السلم مما يؤدي إلى تقليل المخاطرة؛

ج/ يتم التعاقد سلما على جميع المنتجات وهو ما يناسب كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتواجد تقريبا في جميع المجالات.

رابعا: المراجعة

للمراجعة تعاريف متعددة عند فقهاء المذاهب، لكن الملاحظ أنه وإن تعددت أشكال التعاريف فإن مضمونها واحد، لأنها تدور حول معنى واحد وهو بيان أن المراجعة تقوم على أساس معرفة الثمن الأول وبناء الثمن الثاني عليه مع ربح محدد يتفق عليه الطرفان¹.

وبناء عليه فيمكن تعريف بيع المراجعة بأنها: "بيع يمثل الثمن الأول الذي قامت به السلعة في يد مالكيها(أي البائع) وزيادة ربح معلوم متفق عليه"².

1/ أنواع بيع المراجعة:

توجد عدة صور وأشكال لبيع المراجعة، وذلك حسب الآتي:

أ/ كيفية تسديد ثمن السلعة محل العقد: وتتم عملية التسديد بإحدى الطرق التالية:³

➤ عاجلا: وفيه يتم تسديد ثمن البضاعة وتسليمها عند الإتفاق على عقد البيع؛

¹ - أحمد سالم ملحم، "بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية"، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان، 2005، ص 28.

² - عيسى ضيف الله منصور، "نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية"، دار النفائس، الطبعة الأولى، عمان، 2007، ص 333.

³ - محمد محمود العجلوني، "البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص 338.

➤ آجال: وفيه يتم نقل ملكية السلعة عند عقد البيع، أما الثمن فيتم تسديده لاحقا كدفعة واحدة أو على دفعات.

ب/ كيفية تسليم السلعة محل العقد: تتم عملية التسليم على النحو التالي:¹

➤ التسليم العاجل: أي نقل ملكية السلعة عند الإتفاق، أما الثمن فقد يكون آجلا أو عاجلا؛

➤ التسليم الآجل السلعة: أي يتم تسليم ثمن السلعة عند الإتفاق أما نقل ملكية السلعة فيكون في المستقبل.

ج/ عدد أطراف التعاقد: يمكن توضيح أطراف التعاقد في كل من المراجعة البسيطة والمركبة كآلي²:

➤ المراجعة البسيطة: وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الإعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم بعد ذلك البيع مراجعة وربح متفق عليه، وتسمى أيضا بالمراجعة الفقهية.

➤ المراجعة المركبة: وهي ما يطلق عليها حديثا المراجعة للآمر بالشراء، وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف هم: البائع، المشتري والبنك بإعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، والبنك هنا لا يشتري السلع إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء، كما يمكن تسميتها بالمراجعة المصرفية.

2/ صور بيع المراجعة وتطبيقه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تجدر الإشارة أن بيع المراجعة للآمر بالشراء يعتبر الصيغة الأكثر إستعمالا في صيغة بيع المراجعة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لتميزها بإمكانية توفير ما يحتاجه العملاء من معدات أو من مواد خام عن طريق قيام البنك بتلبية إحتياجات العميل، بشراء ما تحتاجه وتملكه ثم بيعه له مراجعة، بالإضافة إلى أن بيع المراجعة الأمر بالشراء تختصر حلقات الوصل بين المستهلك والجهة الموردة، مما يوفر على العميل مبلغا معتبرا، فثمة فرق بين أن تمر السلعة في أيدي تجار ينتفع كل منهم نفعاً بربح منها، حتى تصل إلى يد المستهلك، وبين أن يربح العميل (المستهلك) تاجرا واحدا بينه وبين الجهة الموردة هو البنك الإسلامي.³

خامسا: الإستصناع:

لقد تعددت التعاريف فيما يخص عقد الإستصناع إلا أنها عموما تتفق على أنه: "إتفاق يتعهد فيه أحد الأطراف بصناعة عين غير موجودة أصلا وفقا للمواصفات التي تم تحديدها ويلتزم بها الصانع بموجب هذا الإتفاق، مقابل دفع مبلغ معلوم ثمنا للعين المصنوعة."⁴

¹ - مرجع نفسه، ص339.

² - عيسى ضيف الله، مرجع سبق ذكره، ص338.

³ - عبد العظيم أبو زيد، "بيع المراجعة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية"، دار الفكر، الطبعة الأولى، دمشق، 2004، ص30.

⁴ - وائل عربيات، "المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية: أساليب الإستثمار، الإستصناع، المشاركة المتناقصة (النظرية والتطبيق)"، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص132.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وعليه فإن عقد الإستصناع عبارة عن دخول المؤسسة الاقتصادية بصفتها ممولا بتمويل جزئي أو كلي في مشروع معين على أساس قيام البنك بما يلزم المؤسسة من أعمال تصنيع أو بناء بنفسه أو بغيره بحيث يقدم المادة والعمل معا.

تجدر الإشارة أنه من أهم شروط الإستصناع هو تقديم الصناع (المؤسسة الاقتصادية) المادة والعمل معا ولو إقتصر على العمل وحده لكن مخالفا لطبيعة الإستصناع ولصار إجارة.

1/ أقسام الإستصناع:

يشمل الإستصناع العديد من المجالات والأنشطة التي يحتاجها الأفراد والمؤسسات، ويمكن أن يتواجد الإستصناع وفق الأشكال الموجزة فيما يلي:¹

أ/ الإستصناع الموازي:

في مثل هذه العقود يمكن للبنك أن يأخذ موضع المستصنع أي طالب المنتجات المصنعة، أو بإعتباره صانعا أي مستقبلا للطلبات حيث أن البنك ليس في حقيقة الأمر مصنعا فهو يقوم بدوره بالتعاقد مع المصنع الأصلي بعقد إستصناع آخر يكون فيه البنك مستصنعا لتصنيع ما تم الإتفاق عليه في عقد الإستصناع الأول بين البنك والعميل، وهو ما يسمى لعقد الإستصناع الموازي.

ب/ عقود المقاوله:

في هذا العقد يقوم البنك ببناء عقار أو تعبيد طريق وتسليمه بالمواصفات المطلوبة للعميل مقابل ثمن متفق عليه وعلى طريقة تسديده.

ج/ التجمعات الصناعية:

هنا يقوم البنك بالإتفاق مع عدد من الصانعين لقيام بكل منهم بتصنيع جزء معين من منتج خاص والإتفاق مع صانع آخر لتجميع هذه الأجزاء وإخراج السلعة النهائية التي تصبح ملكا للبنك الإسلامي.

2/ صور تطبيق الإستصناع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفضل التعامل بصيغة بيع الإستصناع نظرا لما تختصره من تكاليف التسويق بالإضافة إلى إمكانية تقوية الروابط بين الوحدات الإنتاجية في حالة التعامل بصيغة الإستصناع الموازي وبالتالي توسيع زبائنهما.

¹ - محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص ص 285-287.

بالنسبة لهذه الصيغة من التمويل يمكن القول أنها تناسب أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة والتي تزيد التوسع في حجم أعمالها عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية، وإنشاء وحدات عقارية لوحدات التجميع إلى غير ذلك من أساليب التوسع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سادسا: الإجارة المنتهية بالتمليك:

إن المقصود بالإجارة المنتهية بالتمليك قيام البنك الإسلامي بإيجار أصل لشخص حقيقي أو معنوي مدة معينة ومعلومة، وقد تزيد الأقساط الإيجارية عن أجل المثل على أنه يملكه إياه بعد انتهاء المدة ودفعة للأقساط المحددة، فإذا أراد المستأجر الأصل المالي إلى ملك المستأجر في بيع بالجمان (هبة) أو بثمان رمزي أو عند دفعة القسط الأخير.¹

تجدر الإشارة إلى أن هناك حالة خاصة من الإجارة وهي "المغارسة" التي تعرف "على أن يقدم الرجل أرضه لشخص حقيقي أو معنوي، على أن يغرس فيها عدد من الثمار معلوما، فإذا إستحق الثمر كان للغارس جزء من الأرض المتفق عليه".²

المغارسة تكون في الأشجار حيث يقوم العامل بغرسة الأرض لحساب صاحبها، حتى إذا أصبح ذلك الشجر منتجا أخذ العامل جزءا من الأرض والشجر كأجرة له على ذلك العمل، لذلك يمكن إعتبار المغارسة نوعا من الإجارة.

❖ صورة تطبيق الإجارة بالتمليك بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعد صيغة التمويل بالإجارة المنتهية بالتمليك من الصيغ التي يمكن إستخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعديد من الأسباب أهمها:

- البنك يستطيع توفير وشراء أي وحدة إنتاجية لأي مؤسسة وتملكها ثم يعيد تأجيرها، حيث يعد تملك البنك للوحدة الإنتاجية أحد أهم أشكال الضمانات الهامة له في حالة عدم سداد الأقساط؛
- يمثل القسط الإيجاري لتلك الوحدات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصروفا دوريا يمكن للوحدة تحمله شهريا؛
- كما يبرز البعد التمويلي لهذه الأداة من خلال التمويل الكامل لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات ومعدات مما يحقق سرعة الحصول على الأصول المطلوبة؛
- يتيح أيضا هذا الأسلوب تمويلا ذا تكلفة تقل في حالات كثيرة عن تكلفة أساليب التمويل الأخرى مما يخفض من تكاليف المؤسسة ويزيد من أرباحها.

وعليه نستنتج أنه بوجود الأصول والمعدات الرأسمالية عن طريق التأجير المنتهي بالتمليك، فإن ذلك يساهم ويحفز على إنشاء المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ - محمود عبد الكريم أحمد راشد، مرجع سبق ذكره، ص ص 63-64.

² - سليمان ناصر، تقدم عبد الحميد قدي، "تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية"، نشر جمعية التراث، المطبعة العربية، الطبعة الأولى، غرداية، الجزائر، 2002، ص 121.

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ رأينا أهم صيغ التمويل في الإقتصاد الإسلامي بنوع من التفصيل، وقد تبين لنا من خلال هذا المطلب أنها تتسم بالكثير من المرونة في التطبيق، والعدالة في توزيع الناتج بين أطراف العلاقة التمويلية، ضف إلى هذا تنوع وكثرة هذه الصيغ بفتح المجال أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمفاضلة بينهما حسب إمكانياتها ومتطلباتها.

✓ من خلال هذا المبحث يمكن إدراك أن توفر جملة من البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يسمح لها بالمفاضلة بينها وإتخاذ القرار الذي يناسب الأهداف المسطرة، فإختيار المصدر التمويلي ليس سهل فهو يعين بعد تحديد حجم رأس المال المطلوب ولعدة عوامل أخرى أهمها تكلفة رأس المال والمصدر الذي تم اللجوء إليه.

خاتمة الفصل:

الفصل الأول.....الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة كبيرة من المؤسسات في العديد من دول العالم لما لها من خصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات وهي تعتبر أهم المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي وتمثل إحدى دعائم التنمية الأساسية وهي هذا الإطار الضروري للإهتمام بهذا النوع من المؤسسات نظرا لأهميتها المستدامة سواء على مستوى المؤسسة من حيث قيامها بإشباع حاجات صاحبها من العمالة وتوظيف رأس المال أو على المستوى الكلي بالمساهمة في التخفيف من حدة البطالة بتوفير مناصب عمل زيادة على مساهمتها في تشكيل الناتج الداخلي الخام.

ويعتبارها العمود الفقري لأي إقتصاد وطني فلها الدور الفعال والأهمية البالغة في تحريك الإقتصاد والتأثير فيه من خلال تقديم منتجات وخدمات جديدة وزيادة قيمة الصادرات والمساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي مع المؤسسات الكبيرة.

الفصل الثاني:

التمويل التآجيري كوسيلة
مستحدثة لتمويل المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة

مقدمة الفصل:

تحتاج المؤسسات إلى موارد مالية لتمويل العملية الإنتاجية، والتي تتكون من المصادر الداخلية أو الذاتية المتمثلة في الأموال الخاصة والأرباح المحتجزة وإصدار الأسهم في السوق المالية، أو المصادر الخارجية المتمثلة في القروض بمختلف أنواعها.

إلا أن هناك مصدر تمويل آخر جد مهم وفعال في تمويل المؤسسات هو التمويل التأجيري **Leasing** والذي يتيح للمؤسسات خاصة التي تعاني من مشاكل تمويلية كالمديونية أو ضعف المصادر الذاتية أو صعوبة الحصول على القروض، الحصول على الأصول سواء المباني، الآلات، المعدات، وإستخدامها في نشاطها دون أن تتحمل تكاليف الشراء من خلال تأجيرها.

وعليه سنحاول من خلال هذا الفصل إيضاح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتمويل التأجيري، وما يترتب عن ذلك من دراسة مختلف خصائصه التي تميزه عن باقي أساليب التمويل الحديثة الأخرى.

المبحث الأول: لإطار المفاهيمي للتمويل التأجيري

يعتبر التمويل التأجيري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل وإن كانت هذه الطريقة لا زالت تحتفظ بفكرة القرض فإنها أدخلت تعديلات جوهرية في طبيعة العلاقة بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، وتعدد مصطلحات التمويل التأجيري منها: القرض الإيجاري، الإعتماد الإيجاري، التمويل بالإيجار، الإئتمان الإيجاري، قرض التأجير.

المطلب الأول: ماهية التمويل التأجيري

قبل الخوض في عمق التمويل التأجيري، إرتأينا المرور بنشأته حتى نتضح لنا الأسباب الحقيقية وراء بروز هذا النوع من التمويل.

أولاً: نشأة التمويل التأجيري

إن عقد التمويل التأجيري بصيغته المعروفة اليوم، هو عقد حديث النشأة وكانت أصوله ترتد إلى الأزمة الموغلة في القدم، لقد اختلفت المصادر التاريخية حول تحديد تاريخ معين لظهور هذا النوع من التمويل إلا أن الرأي الراجح يذهب إلى أن فكرة التمويل التأجيري قد ولدت في صورتها الأصلية المعروفة باصطلاح Leasing في الولايات المتحدة الأمريكية لدى أحد رجال الصناعة اسمه "D.P. BOOTH".

ولقد تم تأسيس أولى شركات التمويل التأجيري في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1952 والتي عرفت باسم "United States Leasing Corporation"، وفي أعقاب تأسيس هذه المؤسسات سرعان ما زاد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية وتعاضمت أرباح هذه المؤسسات في فترة زمنية وجيزة.

وفي إطار تكثيف إستثمارات رأس المال الأمريكي في القارة الأوروبية عقب الحرب العالمية الثانية كان أول خروج لظاهرة التمويل التأجيري من الولايات المتحدة الأمريكية بعبور المحيط الأطلنطي لتلك القارة، وقد عرف إذن التمويل التأجيري في بداية الستينات من القرن العشرين وأولى الدول الأوروبية التي شهدت مزاوله هذا النشاط كانت بريطانيا، ثم إنتشرت في العديد من الدول الأوروبية، و ثم إنتشرت إلى معظم أقطار العالم.¹

ثانياً: تعريف التمويل التأجيري

تعددت المصطلحات التي عرف بها عقد الإعتماد أو الإئتمان الإيجاري أو الإستئجار المالي، الإيجار المالي، التأجير التمويلي، وغيرها من التسميات الأمر الذي أدى إلى إختلاف المفاهيم والتعريف التي قيلت حول هذا العقد.

¹ -هاني محمد دويدار، "التأجير التمويلي من الواجهة القانونية"، أعمال المؤتمر العلمي السنوي حول: الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والإقتصادية، تنظيم: جامعة بيروت العربية مع المنشورات الحلبي الحقوقية، الجديد في التمويل المصرفي، الجزء الثاني، بيروت، 2002، صص 10-11.

1/ المفهوم الأنجلوسكسوني للتمويل التأجيري:

يعتبر عقد التمويل التأجيري في المفهوم الأنجلو- أمريكي عقدا بين مؤجر ومستأجر، يتضمن إيجار أصول معينة، يتم إختيارها بواسطة المستأجر من المنتج، أو المورد لهذه الأصول، ويقوم المؤجر بشرائه وتأجيره للمستأجر مقابل التزام المستأجر بدفع بدل الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة ولا يعطي عقد التمويل التأجيري للمستأجر الحق، أو يلقي على عاتقه إلتزامات بتملك تلك الأصول لا خلال المدة ولا بعد إنتهاء العقد.¹

2/ المفهوم اللاتيني:

في فرنسا القرض الإيجاري "Le Credit Bail" يعطي المستأجر عند نهاية المدة خيار شراء المال محل العقد، سواء أكان عقارا أو منقولاً فيكتسب ملكية الأصل بسعر منخفض تدخل في تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر خلال مدة العقد.

3/ المفهوم الاقتصادي:

التأجير التمويلي هو إتفاق بين طرفين يخول أحدهما حق الإنتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الإنتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر.² ولتسلسل هذه العملية يتطلب تدخل ثلاثة أطراف:³

أ/ المؤجر: أي مؤسسة التمويل التأجيري التي تقبل بتمويل العملية الإنتاجية والتي تتميز بالملكية القانونية لبائع أصل العقد، هذه المؤسسة تقوم بنشاط مالي مخصص بما أن المستأجر هو الذي يتحمل كل الإلتزامات التقنية المتعلقة بالأصول.

ب/ المستأجر: هو الطرف الذي يسعى للإقتناء والحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة... فالمستأجر هو الذي يختار الأصل المطلوب ويحدد خصوصياتهما حسب إحتياجاته.

ج/ المورد: وهو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر، أما عن الأصل موضوع الإيجار، يمكن أن يكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية.

¹ - بسام هلال مسلم قلاب، "التأجير التمويلي"، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص ص14-15.

² - بلعوج بلعيد، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9/04/2002، ص9.

³ - سمير محمد عبد العزيز، "التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2001، ص80.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

✓ من خلال ما سبق فإن لتعدد المصطلحات التي عرف بها التمويل التأجيري إلى إختلاف المفاهيم والتعاريف التي قيلت حول هذا العقد.

المطلب الثاني: خصائص التمويل التأجيري ومعايير تصنيفه

يتميز التمويل التأجيري بعدد من الخصائص التي تميزه عن غيره من العقود المشابهة إضافة لذلك تعدد معايير تصنيفه.

أولاً: خصائص التمويل التأجيري:

يتميز التمويل التأجيري بعدد من الخصائص نوجزها فيما يلي:¹

1/ الأصل الممول:

يقصد به محل أو موضوع العقد، ويمكن أن يكون عقاراً أو منقولاً أو حتى أسهم للإستعمال المهني و المؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع بين المؤجر والمستأجر، ويمكن أيضاً أن يمول التجهيزات المتخصصة وهنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس الحالة الأولى وغالبا ما تكون الأصول الممولة أصولاً جديدة وهذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل.

2/ مدة العقد:

ترتبط مدة التشغيل الإقتصادي للأجهزة والآلات وتحديد هذه المدة هو معيار إفتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة، وغالبا ما تراعى فيه المعايير الموضوعية كالمواصفات التقنية للآلة، الحساب الضريبي للإهلاكات، وظروف المؤسسة الانتاجية وغيرها، تتغير المدة حسب نوعية الأصل فتمتد من ثلاث سنوات للآلات والتجهيزات وعشر سنوات للتجهيزات الثقيلة والعقارات أو أكثر حسب الحالة.

3/ الأقساط:

إن دفع ثمن الإستئجار يتم عادة على أساس أقساط دورية (فصلية، سداسية، سنوية) تشمل جزء من رأس المال الأساسي المحمل لتلك السنة مضافاً إليه العائد (الفائدة) الذي تتحصل عليه المؤسسة المالية، ويتضمن هذه الأقساط كذلك مصاريف أخرى تتعلق بالتأمين والصيانة، وتحديد هذه الأقساط بطريقة تعاقدية بين الجهتين، وتجدد الإشارة إلى أن هذه الأقساط لا تكون متساوية من حيث المبدأ، بل تكون في السنوات الأولى من عمر الإستثمار كبيرة، وتتجه نحو التناقص مع تقادم المشروع والسبب في ذلك إنخفاض قيمة التجهيز تدريجياً مع الزمن.

¹ - مصطفى رشدي شبيحة، "النقود والمصارف والإئتمان"، الدار الجامعية الحديثة، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2005، ص314.

التمويل التأجيري هو عقد مع خيار الشراء حيث أنه متاح في نهاية العقد للمؤسسة ثلاث خيارات:

- إما أن تطلب تجديد أو تمدد عقد الإيجار؛
- إما أن تشتري فئيا هذا الإستثمار بسعر يتفق عليه يسمى "القيمة المتبقية"؛
- إما أن تعيد الأصل فئيا إلى المؤسسة المالية وبالتالي تتوقف عن إستعماله وتنتهي علاقة القرض القائمة بينهما.

5/ الضمانات:

تعتبر الملكية الضمان الأول بالنسبة للمؤجر، و قد تكون هناك ضمانات أخرى لفائدة المؤجر.

ثانيا: معايير تصنيف التمويل التأجيري:

عادة ما يتم تصنيف أنواع التمويل التأجيري وفقا لما يلي:¹

أ/ مدة إستخدام الأصل مقارنة بعمره الإقتصادي:

هو العمر الذي يمكن من خلاله للأصل أن ينتج ويقدم منفعة، أو منتجا ويحقق ربحية مناسبة بالمقارنة مع أصل

بديل آخر.

ب/ مسؤولية خدمة الصيانة للأصل:

معرفة من يقع على عاتقه مسؤولية صيانة الأصل في حالة حدوث عطب أثناء الإستخدام.

ج/ مدى تغطية قسط الإيجار:

أي ثمن الأصل مع تحقيقها هامش ربح معين لشركة التأجير.

د/ مدى إمكانية إلغاء العقد قبل مدته المتفق عليها:

أي مدى إمكانية المستأجر إلغاء العقد وإستبدال الأصل المؤجر بأصل جديد أو التوقف عن دفع أقساط إيجار

في حالة عدم إستخدام الأصل.

¹ -محسن أحمد الخيزري، "التمويل بدون نقود"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2001، ص 108.

✓ على الرغم من تعدد البدائل التمويلية سواء كانت التقليدية أو المستحدثة إلا أن للتمويل التاجيري خصائص تميزه عن باقي هذه البدائل سواء بالنسبة للمستأجر أو المؤجر.

المطلب الثالث: أنواع التمويل التاجيري

تتعدد أنواع التمويل التاجيري تبعا للزاوية التي يمكن أن ننظر منها وسوف نتعرض لأنواع التمويل التاجيري حسب طبيعة العقد وموضوعه، إضافة لذلك حسب الإقامة.

أولا: التمويل التاجيري حسب طبيعة العقد:

ينقسم هذا النوع إلى التمويل التاجيري المالي وإلى التمويل التاجيري التشغيلي(العملي):

1/ التمويل التاجيري المالي(Financiel Lease):

وهو نوع آخر رئيس من أنواع التأجير ويدعى في بعض الأحيان التأجير الرأسمالي ويعتبر من أدوات التمويل الطويلة الأجل(أكثر من 05 سنوات) وتحتسب الدفعات التأجير على أساس سعر الأصل مطروحا منه القيمة المضافة للأصل أي قيمة الخردة.

وتكون القيمة الحالية لدفعات التأجير كافية لتغطية قيمة الأصل بالإضافة إلى العائد على الإستثمار الذي يطلبه المؤجر، لهذا السبب يدعى أنه مسدد بالكامل Full Amortized وفي هذا النوع من التأجير يكون المستأجر هو المسؤول عن الأصل من حيث الصيانة والتأمين وتحمل الأعباء الضريبية على الأصل المؤجر وما يميز هذا النوع من التأجير أنه غير قابل للإلغاء أو على الأقل بدون شروط جزائية أي بمعنى آخر على المستأجر دفع دفعات التأجير الدورية أو التعرض للمسؤولية القانونية.

إن خاصية مدفوع القيمة بالكامل تجعل التمويل التاجيري المالي شبيه بالتمويل بالديون وعليه يوجد معنى مرادف وهو الإئتمان التجاري وللتمويل التاجيري المالي ثلاثة أشكال والتي لها فوائد جزئية وهي التأجير لأغراض ضريبية (Tax-Oriented Laeses)، والتأجير الرفعي (Leverged Leases)، والبيع ثم إعادة التأجير (Sale and Leas Back Agreements).

❖ الصفات الرئيسية للتمويل التاجيري:

أ/ لا يتكلف المؤجر تكاليف الصيانة للأصل في فترة التأجير؛

ب/لا يعطي الحق في إلغاءه من قبل أحد أطرافه؛

ج/ مسدد القيمة بالكامل Full Amortizad مما يعني أن المؤجر يستلم دفعات التأجير التي تغطي ثمن الأصل بالإضافة

إلى تحقيق عائد يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون (Secured Loan) لتمويل شراء الأصل، بالتالي فإن عقود التمويل التأجيرية تغطي فترة معينة تقارب العمر الافتراضي للأصل المؤجر.

د/ أن جميع تكاليف التأمين على الأصل وما تستحق عليه من ضرائب على الممتلكات تكون من مسؤولية المستأجر، كما يحق للمؤجر إضافة الأقساط المدفوعة إلى إيراداته كما من حقه خصم قسط الإهلاك من الإيرادات لغرض احتساب الضريبة.¹

❖ أشكال التمويل التأجيري:

أ/ التمويل التأجيري المباشر Direct Lease:

بموجب هذا النوع يقوم المستأجر باختيار الأصل الذي يرغب فيه، ويحدد مواصفاته وشروط تسليمه حيث يجري بعدها المستأجر إتصالاته مع المؤجر لعمل الترتيبات اللازمة للإستئجار ويقوم بتوقيع عقد التأجير في حين يقوم المؤجر بشراء الأصل المطلوب.

ب/ التأجير الرفعي Leverged Leasing:

يرتبط إستخدام هذا النوع بالأصول باهظة الثمن لذلك على العكس من سابقه له ثلاثة أطراف وليس طرفين أي أنه يشمل المؤجر والمستأجر والمقرض، ويعتبر المؤجر هو الذي يتحمل عبء القرض بالرغم من أن المستأجر يوقع مع المؤجر كضمان للقرض لأن الأصل في هذه الحالة يكون رهن القرض، هذا لا يعني بأي حال مسؤولية المستأجر عن القرض وإنما ضامن للسداد، ومن حق المؤجر أن يخصم قسط الإهلاك من إيراداته لغرض احتساب الضريبة وفي هذه الحالة يكون المؤجر عرضة لنوعين من التدفقات النقدية: الخارجية تتمثل في الجزء المستخدم من حقوق الملكية المستخدمة في تمويل الأصل، وتدفقات داخلية تتمثل في دفعات الإيجار مخصومة منها فوائد القرض.

ج/ البيع وإعادة التأجير Sale and Lease Back:

يتم هذا الشكل من التأجير عندما يقوم المستأجر ببيع أصل يملكه إلى المؤجر وفي نفس الوقت يتعاقد معه على إستئجار الأصل المباع نظرا لحاجة إليه(أي الإستمرار في الإنتفاع منه) وفيما يتعلق بدفعات الإيجار، يتم حسابها على

¹ -أحمد توفيق بارود، "معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية- دراسة تطبيقية على المؤسسة المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين"، رسالة ماجستير، تخصص محاسبة وتمويل الجامعة الإسلامية، غزة، 2011، ص ص 64-65.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أساس تغطية ثمن الأصل بالإضافة إلى تحقيق عائد مناسب للمؤجر، وتكمن أهمية هذا النوع أن المحصلة النهائية لما يدفعه المستأجر من دفعات تكون أقل مما سيدفعه لو لجأ إلى الإقتراض المصرفي لتمويل إستثماراته.

2/ التأجير التشغيلي Operating Lease:

في هذا النوع من التأجير تكون مدة عقد الإيجار أقل من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر، ومن أمثلة ذلك تأجير السيارات، المعدات،... إلخ، ليس هناك أي علاقة بين العمر الإقتصادي للأصول المؤجرة وعقد الإيجار، وقد بدأ استخدام هذا النوع لأول مرة في مجال استخدام سيارات الشحن والنقل، أجهزة الحاسوب، وآلات التصوير والمستندات المكتبية.

يتميز التمويل التأجيري التشغيلي بالخصائص التالية:¹

- يعتبر عقد قابل للفسخ؛
- يشمل عقد الإستئجار تأدية خدمات الصيانة؛
- مدة العقد لا تتجاوز الفترة التي تحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين وعادة ما يحدد سنويا؛
- يتحمل المؤجر عدم صلاحية الأصل سواء بالإهلاك أو بالتقادم؛
- العلاقة بين المؤجر والمستأجر تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير.

ثانيا: التمويل التأجيري حسب طبيعة الموضوع:²

يمكن التمييز بين نوعين من التمويل وهذا حسب موضوع الأصل الذي ترغب المؤسسة في الحصول عليه وهما:

1/ التمويل التأجيري المنقول Le Credit Bail Mobilier:

تلجأ المؤسسة إلى تقنية التمويل التأجيري للأصول المنقولة وذلك لتمويل الحصول على الوسائل الضرورية لنشاطها، ويغطي التمويل التأجيري على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المؤسسة مقابل ثمن الإيجار، وفي نهاية هذه الفترة تعطي لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.

2/ التمويل التأجيري غير المنقول Le Credit Bail Immobilier:

¹ - سمير عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 83.

² - الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2004، ص 78-79.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تهدف هذه العملية إلى تمويل الإستثمارات غير المنقولة والتي تتشكل من بنايات أو عقارات تحصل عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت بنائها وتسلمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لإستعمالها في نشاطها المهني مقابل ثمن الإيجار.

يتاح للمؤسسة المستأجرة في نهاية فترة العقد إمكانية الحصول نهائيا على الأصل كما يمكن لها إكتساب الأرض التي أقيم عليها البناء، أو إمكانية تحويل ملكية البناء المقام على الأرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.

ثالثا: التمويل التأجيري حسب الإقامة:

حسب هذا التصنيف يمكن إعتبار محل الإقامة كمحدد أساسي بين المحلي والدولي:¹

1/ التمويل التأجيري المحلي:

يعتبر التمويل التأجيري المحلي إذا كان كل من طرفا العقد المؤجر والمستأجر من نفس البلد بالإضافة إلى الطرف الثالث في عملية التمويل التأجيري وهو المورد أي مقيمين ببلد واحد.

2/ التمويل التأجيري الدولي:

يعتبر التمويل التأجيري دوليا إذا كان أحد الأطراف الثلاثة أو أكثر مقيما بالخارج.

بالتعمن في النوعين السابقين يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تستفيد من كلا النوعين، غير أنها في الدول النامية عادة ما يكون التمويل التأجيري محلي نظرا لكثرة الصعوبات التي تواجهها، خاصة الإجراءات القانونية، إذا ما أرادت إستعمال النوع الثاني.

✓ بالرغم من تعدد أنواع التمويل التأجيري وهذا حسب طبيعة العقد أو موضوعه أو حسب الإقامة، إلا أن غايته التخفيف من الصعوبات التي تواجه الحصول على القرض المصرفي.

✓ إن أسلوب التمويل التأجيري لما له من إيجابيات وإختلاف أنواعه يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التوسع في أنشطتها بالتالي إعطاء فرصة لتطوير الاقتصاد الوطني.

المبحث الثاني: دواعي اللجوء إلى التمويل التأجيري:

سيتم التطرق إلى أسباب اللجوء إلى التمويل التأجيري، إضافة لذلك مراحل سير عملية التمويل التأجيري وجوانبها المتعددة.

¹ -منير إبراهيم الهندي، "الفكر الحديث في مجال التمويل"، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 553.

المطلب الأول: مبررات التمويل التأجيري

تلجأ المؤسسات إلى الإستئجار كبديل تمويل لأسباب عديدة نذكر منها:

1/ مقابلة الاحتياجات المؤقتة:

تحتاج المؤسسات في حالات عديدة إلى إستخدام بعض الأصول لفترة قصيرة، أو لأداء أغراض محددة (مثل الحاجة إلى سيارة لنقل بعض المعدات عند الإنتقال إلى المبنى الإداري الجديد)، وفي مثل هذه الحالات فإن شراء هذه الأصول ثم إعادة بيعها سوف يعني تحمل المؤسسة لأعباء وتكاليف غير ضرورية، هذا بالإضافة إلى الوقت الذي تستغرقه عملية الشراء نفسها والإجراءات التي تشملها والتي تنطوي أحيانا على بعض النفقات الضمنية (مثل إجراءات تسجيل الملكية)، لذلك قد يكون من الأفضل القيام بإستئجار الأصل والإنتفاع به ثم إعادته للمالك مع ملاحظة أن الإستئجار في هذه الحالة سوف يكون إستئجار تشغيلها.¹

2/ إمكانية إنهاء الإستئجار:

تزداد أهمية هذا الشرط في حالة المعدات التي تتميز بالتطور السريع كالحاسبات الآلية حيث يتم تحويل ونقل مخاطر التقادم من المستأجر إلى المؤجر.²

3/ توفير خدمات الصيانة:

في بعض إتفاقيات الإستئجار يقوم المؤجر بصيانة وخدمة الأصل مما يخفف من الأعباء الملقاة على عاتق المستأجر، هذا بالإضافة إلى أن بعض المؤسسات المتخصصة في تأجير الأصول تمتلك وسائل صيانة وعماله مدربة على جانب كبير من الكفاءة والفعالية، مما يعني حصول المستأجر على خدمة متميزة يعجز عن توفيرها بنفسه.

4/ المزايا الضريبية:

يحقق كل من المؤجر والمستأجر مزايا ضريبية كنتيجة لعملية الإستئجار، حيث أن أقساط الإستئجار تعتبر مثلها مثل الفائدة على الضريبة من المصروفات التي تخصم من الإيراد قبل سداد الضريبة.

5/ الإحتفاظ برأس المال:

يمكن الإستئجار من إحتفاظ المؤسسة بأموالها وإستخدامها في إستثمارات بديلة طالما أنها تحصل على خدمات الأصل الذي تحتاج إليه دون الحاجة إلى الشراء.¹

¹ - بلعوج بلعيد، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الدولي الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أفريل 2002، ص 9.

² - محمد صالح الحناوي وآخرون، "أساسيات الإدارة المالية"، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001، ص 339.

✓ يتم اللجوء إلى التمويل التاجيري كبديل مستحدث للأسباب التي تم ذكرها مما يتيح للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحصول على الأصول وإستخدامها في نشاطها دون تحمل تكاليف الشراء وذلك بتأجيرها.

المطلب الثاني:مراحل سير عملية التمويل التاجيري

تمر عملية التمويل التاجيري بثلاثة مراحل وهي:²

✓ المرحلة الأولى:إنجاز عملية الشراء

في أغلب الأحيان يجري الشراء ليس بهدف الشراء فقط ولكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد وهذا يتدخل ثلاثة أشخاص، حيث تشتري مؤسسة التمويل التاجيري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر.

✓ المرحلة الثانية:تأجير الأصل

تطبيقا للأحكام المرتبطة بالتمويل التاجيري يسلم المؤجر للمستأجر الشيء الذي يريد تأجيره فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير ويمنحه ضمانا ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر وبالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين إستعمال الأصل فيما بعد.

✓ المرحلة الثالثة: إنقضاءعملية التمويل التاجيري

- وتدعى بمرحلة الخيار بحيث في نهاية مدة التأجير المقدرة في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات:
- رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المتبقية المالية للمؤجر وتمثل عادة 1% إلى 6% من سعر الشراء، بالتالي إكتساب الأصل والتمتع بالملكية التامة؛

¹ - مرجع نفسه، ص340.

² - بالمقدم مصطفى، "تمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العالمي الرابع، الريادة والابداع، استراتيجية الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، الجزائر، 15-16/03/2005، ص4.

الفصل الثاني.....التمويل التاجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- طلب تحديد العقد والتفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل؛
- إعادة الأصل للمؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو بيع الأصل في سوق التجهيزات المستعملة Marche de L'occasion أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة من الأخير.
- ✓ تمكن سير عملية التأجير التمويلي وجوانبه المتعددة في تمويل التنمية، إضافة لإبراز المكانة التي تمتاز بها.
- ✓ يعتبر التمويل التاجيري كأسلوب بديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لمخاطر الفشل إضافة لعدم توفر الضمانات التي تؤهلها لنيل الإقتراض المصرفي مما يتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التوسع في أنشطتها لتطوير الإقتصاد وتحريك عجلة التنمية مما يساعد على تحسين نوعية المنتج.

المبحث الثالث: تقييم التمويل التاجيري

لا يعتبر التمويل التاجيري كغيره من البدائل التمويلية، ذلك لما له من إيجابيات وتوافق الكثير منها مع إمكانيات المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة، إلا أن هناك عيوب يمكن الحد منها.

المطلب الأول: مزايا وعيوب التمويل التاجيري

يحقق التمويل التاجيري العديد من المزايا ورغم ذلك فإنه لا يخلو من العيوب ونوجز أهم هذه المزايا والمساويء فيما يلي:

أولا: المزايا:

سيتم التطرق إلى مزايا التمويل التاجيري بالنسبة للمستأجرين والمؤجرين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

1/ مزايا التمويل التاجيري بالنسبة للمستأجرين: وتتمثل فيما يلي:¹

أ/ تحقيق السيولة بالنسبة للمستأجر على إعتبار توافر إمكانية حيازته للأصل الرأسمالي اللازم لمباشرة نشاطه دون الحاجة إلى تجميد جزء كبير من أمواله بمناسبة شرائه للأصل، مما يتيح له سيولة أكبر قدرا؛

ب/ عدم تأثر المؤسسات التي تلجأ للمستأجر بعوامل التضخم قصيرة الأجل، حيث يتم الإتفاق بشروط محددة ثابتة لمدة طويلة؛

¹ - سمير عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص8.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ج/ لا يستلزم التمويل التأجيري في حالة التوسعات طرح المؤسسة لأسهم جديدة أو البحث عن شركاء جدد وما يتبع ذلك من تحمل المؤسسة مصروفات والتعرض لبعض الصعوبات؛

د/ التمويل التأجيري يسعى نحو تحقيق تقديم تمويل ذي تكلفة مناسبة، تقل دوما عن تكلفة أساليب التمويل الأخرى وذلك نظرا لوجود مزايا يتمتع بها المؤجر تؤدي إلى تخفيض تكلفة التمويل، ومن ثم قيمة الإيجار الذي يحمله للمستأجر؛

هـ/ يتبع التمويل التأجيري للأصول المؤجرة في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل كما يبدو المقابل لقيمتها في جانب الخصوم- كالإلتزامات- بل يظهر إيجار تلك الأصول في حسابات الأرباح والخسائر كمصروفات مقابل ما يتحقق من إنتاجية لتلك الأصول؛

و/ التمويل التأجيري يؤدي إلى ظهور المستأجر في صورة أفضل بالنسبة لإمكانية الإقتراض.

2/ مزايا التمويل بالنسبة للمؤجرين: وتمثل فيما يلي:¹

أ/ التمويل التأجيري يؤدي إلى إبعاد المؤسسة المؤجرة عن تحميلها بالتكلفة المرتفعة للإلتئمان، إذا ما لجأت إلى تصريف منتجاتها عن طريق البيع بالتقسيط لما يتبع ذلك من معدلات فائدة تحمل بصفة عامة على عاتق العميل المشتري بالتقسيط؛

ب/ يحقق التمويل التأجيري للمؤسسة المؤجرة مجالا خصبا لإستثمار أموالها بعائد مجزي وكذلك ثمن ضمان يتمثل في إحتفاظها بملكية المعدات، على إعتبار أن المؤسسة المؤجرة تتوافر لها ضمانات مؤكدة لإستعادة حقوقها من قبل المستأجر أو دائنيه، في حالة إفلاسه إن كان تاجرا، وهذه الضمانة تتحقق إزاء إحتفاظ المؤسسة المؤجرة بملكية الآلة أو الأصل المؤجر طول فترة سريان عقد الإيجار؛

ج/ للمؤسسة المؤجرة أن تستتر من إيراداتها قيمة إستهلاكاتها لهذه الأصول المؤجرة مما يحقق مزايا ضريبية مؤكدة لها؛

د/ يسعى التمويل التأجيري نحو أداء قيمة الأجر المستحقة للمؤجر عن كل فترة مع الحفاظ في ذات الوقت على كامل الضمانات اللازمة للمؤجر عن طريق الإعتراف له بحق الملكية على المعدات، بحيث يكون له إستردادها طالما إمتنع المستأجر عن أداء الأجرة، ومن ثم لا تدخل في تفليس المستأجر حال توقفه عن الدفع.

¹ - مرجع نفسه، ص9.

هناك العديد من المزايا التي تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إستئجار الأصول بدلا من شرائها

نذكر منها فيما يلي:

أ/ توفير ثمن شراء الأصل فالتمويل التأجيري يمكنها من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها دون الحاجة إلى تحميد جزء كبير من أموالها إذا قامت بشرائها مما يتيح لها سيولة أكبر تستخدمها في أوجه أخرى؛

ب/ يقدم التمويل التأجيري تمويلا كاملا لقيمة الأصول الرأسمالية أي أنه يقدم تمويلا بنسبة 100 % وهو مالا يتوفر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى وبذلك يتحقق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميزتان:

الأولى: سرعة الحصول على الأصول المطلوبة للتشغيل؛

الثانية: تخفيف الأعباء من الموارد المالية للمؤسسة.

ج/ إختيار الأصل ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي: إذ يمكن التمويل التأجيري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحديد المواصفات الفنية للألات والمعدات التي تحتاجها إذا كان محل العقد منقولا، أما إذا كان عقارا فإن لها حق إختيار موقع العقار وتحديد مواصفاته الفنية والهندسية التي تتناسب مع حاجاتها، وبذلك تختار أحدث الآلات والمعدات التي تمكنها من مسايرة التطورات الحديثة.

ثانيا: العيوب

تتمثل سلبيات التمويل التأجيري فيما يلي:

أ/ التمويل التأجيري تقنية للتمويل وتكلفة مرتفعة خاصة فيما يخص الإستثمارات الصغيرة؛

ب/ هذا النوع من التمويل هو محفوظ للمنافع النموذجية²؛

ج/ لا يمكن إعتبار الأصول كضمان؛

د/ المستأجر عند شرائه للمنفعة بقيمة متبقية ضعيفة عليه إهلاكها عند نهاية العقد؛

ه/ إذا قرر المستأجر فسخ العقد قبل نهايته بسبب عدم توافق التجهيزات المؤجرة مع عملياته فإنه ملزم بمواصلة دفع أقساط الكراء إلى غاية نهاية العقد(حتى ولو لم يستعمل هذه التجهيزات)؛

¹ - بسام هلال مسلم القلاب، "التأجير التمويلي دراسة مقارنة"، دار الراية، الطبعة الأولى، عمان، 2009، ص30.

² - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص9.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

و/ يكون التمويل التأجيري الدولي غالبا عرضة لمخاطر صرف العملة إلى عمالات أخرى وتلمس ذلك جليا فيما يتعلق بالتأمين، فالقاعدة العامة في التأمين تنص على أن مبلغ التأمين بدفع نفس عملة الأقساط؛¹

ي/ قد تؤثر دفعات التأجير الدورية على السيولة النقدية للمؤسسة الإقتصادية خاصة إذا كانت نسبة الأصول المؤجرة مرتفعة بالنسبة للأصول الرأسمالية للمؤسسة؛

ل/ يمكن أن يكون أسلوب التمويل التأجيري منفذا للمؤسسات التي أثقلتها الديون، لأنه لا يكشف عن حقيقة الذمة المالية للمؤسسة الإقتصادية أمام المحلل المالي عند تحليل ميزانية المؤسسة والنسب المالية لها؛²

ك/ في الكثير من الحالات يكون التمويل التأجيري وسيلة للضغط على أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يؤدي إلى جانب مزاياه لذلك يمكن القول أن التمويل التأجيري يعتبر وسيلة مكملة وفعالة لمصادر التمويل التقليدية لمواجهة النقص في رؤوس الأموال، فهي جد ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تمكنها من تلبية احتياجاتها لعدم توفرها على الموارد المالية الكافية للحصول على بعض الأصول الثابتة لغلائها خاصة إذا كانت التكنولوجيا متطورة، وهذا ما يسمح بتحسين نوعية منتجاتها والتخفيف من خطر التقادم التكنولوجي والأعباء الناتجة عنه.³

✓ لا يعتبر التمويل التأجيري كغيره من البدائل التمويلية، لما له من إيجابيات وتوافق الكثير منها مع إمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه لا يخلو من العيوب والتي يمكن الحد منها خاصة عن طريق تكيف أسلوب التمويل التأجيري وفق ظروف وإمكانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الثاني: آثار عقد التمويل التأجيري

أولا: حقوق والتزامات المؤجر التمويلي

1/ التزامات المؤجر التمويلي:

بمجرد إبرام العقد فإن المؤجر يلتزم تجاه المستأجر التمويلي بجملة من الإلتزامات وهذه الإلتزامات لا تخرج عن

الإلتزامات التي يترتبها عقد الإيجار على عاتق المؤجر إلا ما لا يتفق مع طبيعة عقد التمويل التأجيري حيث تتمثل هذه الإلتزامات فيما يلي:

أ/ الإلتزام بالتمويل:⁴

¹ - مرجع نفسه، ص10.

² - معراج هوارى، حاج سعيد عمر، "التمويل التأجيري المفاهيم والأسس"، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2013، ص103.

³ - فلاح خلف الربيعي، "دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة"، عن الموقع:

[http://mpr.a.ub.ubni_muenchen.de/14082/1/MPRA:\(2009/03/15\)_paper_14082.pdf](http://mpr.a.ub.ubni_muenchen.de/14082/1/MPRA:(2009/03/15)_paper_14082.pdf).

⁴ - صخر أحمد الحضونة، "عقد التأجير التمويلي"، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2005، ص ص163-191.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا يملك المؤجر التمويلي بالأصل الأشياء محل العقد، بل يقوم بشرائها تنفيذاً لعقد التمويل التأجيري وعملية الشراء هذه تتميز بخصوصية في أن المستأجر(المستفيد) هو الذي يقوم بعملية الشراء نيابة عن المؤجر مع ذلك فإن هذه العملية تبقى خاضعة للقواعد العامة، حيث أن العقد المبرم بين المؤجر التمويلي والمورد هو عقد بيع أو عقد مقابلة، ويظهر من هذا أن ما يقوم به المؤجر التمويلي هو تمويل شراء هذه الأشياء محل العقد، حيث يقوم بأداء ثمنها إلى المورد أو المقاول لذلك فإن مبلغ التمويل هو أداء الثمن الذي يلتزم به المؤجر تجاه المستأجر. بموجب عقد التمويل التأجيري ويتخذ التمويل هنا شكل الإستئجار ويكون في حدود المبلغ المبين في العقد وهو الثمن المحدد لإقتناء الأشياء محل عقد التمويل التأجيري.

ويترتب على هذا التمويل إنتقال ملكية الأشياء محل العقد إلى المؤجر تنفيذاً لعقد التمويل التأجيري المبرم بينه وبين المستأجر، ويلتزم الأخير عندها بتنفيذ إلتزاماته.

ب/ الإلتزام بتسليم الأجور:

يلتزم المؤجر وفقاً للقواعد العامة في عقد الإيجار، بأن يسلم العين المؤجرة إلى المستأجرة وتوابعها في حالة تصلح معها لإستيفاء المنفعة المقصودة كاملة وهذا الإلتزام يشرعه المشرع لتمكين المستأجر من الإنتفاع بالمأجور، ويتم التسليم بتمكين المستأجر من قبض المأجور، دون مانع يعوق الإنتفاع به من بقائه في يده بقاء متصلاً حتى تنقضي مدة الإيجار.

والمؤجر التمويلي وفقاً للقواعد العامة يلتزم بتسليم المأجور إلى المستأجر وتمكينه من الإنتفاع به وينطبق على التسليم أحكام القواعد العامة من حيث الآثار التي تترتب على هذا التسليم، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. والتسليم قد يكون فعلياً أو حكماً فيكون فعلياً، إذا كانت الأموال تحت يد المؤجر فيمكن المستأجر من الانتفاع بها، وذلك عن طريق إزالة العوائق والموانع التي من شأنها أن تحول دون إنتفاعه بها، ويكون التسليم حكماً: إذا كانت الأموال تحت يد المستأجر لأي سبب من الأسباب.

ولكن ما يميز عقد التمويل التأجيري من عقد الإيجار العادي، أن إلتزام المؤجر التمويلي بالتسليم يتميز بقواعد خاصة، ذلك أن الأموال المؤجرة، إبتداء لا تكون مملوكة للمؤجر بل يشتريها، أو بعبارة أصح فإنه يقوم بتمويل شراء هذه الأموال لغاية تأجيرها إلى المستأجر، وفي سبيل إتمام عملية التمويل فإنه يفوض المستأجر التمويلي بالتفاوض على ثمن هذه الأموال مع المورد المقاول بل أكثر من هذا فإن المستأجر هو الذي يقوم بالإستلام مباشرة من المورد أو المقاول ويتم التسليم بموجب محضر إستلام ويحدث أحياناً في بعض عمليات التمويل التأجيري والمسماة (Lease Back) أن تكون الأموال محل العقد مملوكة للمؤجر فيقوم بتأجيرها إلى المستأجر، وفي هذه الحالة فإن أحكام التسليم المنصوص عليها في القواعد العامة هي التي تطبق.

ج/ الإلتزام بالصيانة والإصلاح:

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقصد بالصيانة القيام بصفة دورية بمتابعة الأموال المؤجرة بما يلزمها من أعمال تستلزمها ظروف الإستعمال، وذلك بغرض الوقوف على حالتها تجنباً لحدوث أعطال أو منعا لتفاقمها إذا بدأت.

أما الإصلاح: فيقصد به إعادة الأموال المؤجرة إلى سيرتها في العمل بعد إزالة ما بها من عطب وقد يكون ذلك بإستبدال الأجزاء التي تعطلت.

فالأصل أن المؤجر في عقد التمويل التأجيري ملزم من ناحية مبدئية بأن يجري أعمال الصيانة والإصلاح في المأجور، إذ أن الغرض من عقد التمويل التأجيري هو إمداد المستأجر بالأموال ذات الخصائص التكنولوجية، ولكن يستطيع المستأجر الإنتفاع بها طوال مدة الإيجار، فالمؤجر ملزم بتسليم هذه الأموال إلى المستأجر، كما هو ملزم بصيانتها طوال مدة إنتفاع المستأجر بها.

يبدو أن العرف أثر تأثيرا كبيرا في هذا الإلتزام، وسبب ذلك يعود إلى أن الأموال محل عقد التمويل التأجيري ذات طبيعة خاصة متطورة ، أو ذات مواصفات ومقاييس يجعلها المؤجر، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن المؤجر التمويلي يقتصر دوره على تمويل شراء الأموال، وهو بهذا لا يظهر بصفته مؤجرا إلا رغبة منه لضمان إستيفاء الأجرة والتمن المحدد في العقد عن طريق الإحتفاظ بملكية الأصل لحين إنتهاء عقد الإيجار.

وعليه فإن المستأجر التمويلي لكي يكون مؤديا لإلتزاماته بالصيانة، عليه أن يتقيد بالأصول الفنية الواجب مراعاتها لصيانة تلك الأموال، ويستوي أن يتلقى هذه التعليمات من المورد المقاول أو المنتج، وإذا تضمنت عقد التمويل التأجيري إتفاقا بين المؤجر والمستأجر عن كيفية الصيانة ومواعيدها يجب على المستأجر التقيد بهذا الإتفاق، وإذا خلا العقد من مثل تلك الشروط يلتزم المستأجر بأعمال الصيانة بمواعيدها التي تتطلبها الأصول الفنية لهذه الأموال، التي غالبا ما يلعب عرف المهنة وطبيعة المأجور الدور الأكبر في تحديد كيفية صيانة المأجور ومواعيدها وللمستأجر الإستعانة بأصحاب الاختصاص في إجراء الصيانة.

ونظرا لخصوصية عقد التمويل التأجيري لاحظنا أثناء الدراسة أن عقود هذا الأخير يتضمن النص على عدم جواز إجراء تعديل على المأجور، أو القيام بصيانتته دون موافقة خطية مسبقة من المؤجر.

إلا أن الوضع مختلف إذ أن المستأجر التمويلي هو الملزم أصلا بأعمال الصيانة، لكن خصوصية العقد تجعل من حق المؤجر التمويلي التأكد من إستمرارية حيازة المستأجر للمأجور إضافة إلى أن يكون بحالة صالحة لإستعمال المستأجر، لإرتباط حقه في إستيفاء الأقساط الإيجارية بمدى صلاحية المأجور وإنتاجيته.

د/ الإلتزام بالضمان:

من المتفق عليه أن إلتزام المؤجر في عقد الإيجار هو تمكين المستأجر من الإنتفاع بالأموال المؤجرة طيلة فترة الإيجار لذلك يضمن المؤجر للمستأجر التعرض له في العين المؤجرة وهذا الضمان من شأنه أن يمكن المستأجر من

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الإنتفاع بالعين المؤجرة إنتفاعا كاملا، وضمن التعرض يشمل التعرض الصادر من المؤجر شخصيا سواء أكان ماديا أو التعرض الصادر من الغير إذا كان مبنيا على سبب قانوني.

والمؤجر التمويلي ملزم وفقا للقواعد العامة بتمكين المستأجر من الإنتفاع بالمأجور خلال مدة الإيجار، ومن هنا يضمن التعرض الصادر منه سواء كان التعرض ماديا أو قانونيا ، وإذا كانت عقود التمويل التأجيري تتضمن نصوصا تميز للمؤجر الدخول الى المأجور للتفتيش عليه وللتأكد من إستمرارية حيازة المستأجر لهذا المأجور والتأكد من صلاحياته وفقا للغرض المعد له أو إستعماله للغاية التي من أجلها أجر، أو وضع لوحة إثبات الملكية على المأجور خلال مدة إنتفاع المستأجر بالمأجور، إلا أن هذه الأعمال لا تعد من قبيل التعرض إذا ما قدم بها المؤجر.

2/ حقوق المؤجر التمويلي:

عقد التمويل التأجيري يمنح المؤجر حقوقا تتفق مع الوظيفة التمويلية التي تقوم بها وهذه الحقوق تتمثل في شهر عقد التمويل التأجيري وحقه في التصرف بالمأجور، وحقه في التفتيش على المأجور.

أ/ حق المؤجر في التصرف بالمأجور:

يملك المؤجر التمويلي الأموال محل العقد، كضمن لإستيفاء حقه للحصول على الأقساط والتمن المحدد في العقد، ويكون للمستأجر الحق في تملك هذه الأموال عند نهاية العقد إذا إختار ذلك.

والسؤال الذي يتبادر للذهن، هل يملك المؤجر حق التصرف في هذه الأموال؟

فالتصرف الذي قد يتخذه المالك يكون في صورتين:

1/ التصرف المادي: وهو الذي يهدف إلى إجراء تغيير مادي في الشيء محل الملكية كالبناء في الأرض أو إعدام الشيء بإستهلاكه.

2/ التصرف القانوني: ويقصد به التصرف في ملكية الشيء أو تقرير حق عيني عليه سواء أكان هذا الحق من الحقوق العينية الأصلية المتفرعة عن حق الملكية أو من الحقوق العينية التبعية.

وبتطبيق نوعي التصرف على عقد التمويل التأجيري يتبين له أن قيام المؤجر التمويلي بالتصرفات المادية في المأجور غير جائز، إستنادا إلى القواعد العامة في عقد الإيجار والتي تقضي بعدم جواز تغيير شكل العين المؤجرة أو الإخلال بوجوده الإنتفاع التي خصصت لها العين المؤجرة أو مزاحمة المؤجر للمستأجر في تجارته أو صناعته.

ب/ حق التفتيش على المأجور:

من الحقوق التي يقرها عقد التمويل التأجيري للمؤجر حق الكشف على المأجور للتأكد من إستمرار حيازة المستأجر له، لفحص حالته والوقوف على حالة المعدات.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ويحرص بالعادة الأشخاص الذين يمارسون أعمال التمويل التأجيري تضمنين هذه العقود بنودا تميز لهم القيام بعملية إجراء الكشف على المأجور للتأكد من صلاحيته وإستمرارية حيازة المستأجر للمأجور، فمثلا تنص المادة التاسعة من الشروط العامة للبنك الإسلامي الدولي للتنمية على أن "يوافق المستأجر على أن يسمح للمؤجر وموظفيه، وأي شخص آخر مفوض من قبله بالدخول في جميع الأوقات المناسبة وفي الموقع الذي توجد فيه المعدات، وذلك بغرض تفتيش المعدات وفحص حالتها".

فضلا على حق المؤجر في إجراء التفتيش على المأجور فإنه يكون له الحق في تثبيت أي بيانات يراها مناسبة عليه، إذا كان منقولا لإعلام الغير أن هذه الأموال في حيازة المستأجر التمويلي. بموجب عقد التمويل التأجيري لذلك يكون للمؤجر الحق في الكشف للتأكد من إستمرارية وضع اللوحة والبيانات المثبتة عليها طوال فترة إنتفاع المستأجر بهذه الأموال.

ثانيا: حقوق وإلتزامات المستأجر التمويلي

1/إلتزامات المستأجر التمويلي:

يلتزم المستأجر بالمحافظة على الشيء محل الإيجار، خلال مدة العقد كما يلتزم بالوفاء بالأجرة وبظلم مسؤولا في حالة التنازل عن العقد وتوضح فيما يلي:

أ/ المحافظة على الشراء:

ينشئ عقد التمويل التأجيري للمستأجر حق الإنتفاع **Droit de Jouissance** بالشيء محل العقد ويلتزم بالإستعمال في حدود الغرض الذي يستخدم الشيء من أجله، فلا يخرج في إستعماله عن المؤلف.¹

ويلتزم المستأجر بالقيام بكافة الإصلاحات وأعمال الصيانة اللازمة خلال مدة الإيجار، كما لو كان هو المالك **L'obligation D'entretien** فلا يتكبد المؤجر أي مصروفات إذ يقتصر دور مؤسسة التمويل التأجيري على عملية التمويل ولا يجوز للمستأجر خلال مدة العقد أن يبيع الشيء محل الإيجار أو يرهنه وإلا تعرض للعقوبة الجنائية.

ويحدد عقد التمويل التأجيري مدة الإيجار ويبدأ سريان المدة بمجرد تسليم الشيء محل العقد إلى المستأجر بعد الشراء من المورد ويراعى تحديد المدة بما يتوافق مع العمر الافتراضي للألة أو المعدات وهي تتراوح عادة ما بين 5 إلى 10 سنوات في المنقول ومن 10 إلى 20 سنة في العقد وتغطي الدفعات الإيجارية التي يلتزم المستأجر بدفعها خلال

¹ - حسام الدين عبد الغني الصغير، "الإيجار التمويلي"، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994، ص ص 40-42.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مدة الإيجار إلى مؤسسة التمويل التأجيري ثمن الشيء محل العقد بالإضافة إلى كافة المصروفات وهامش ربح مناسب تحصل عليه مؤسسة التمويل التأجيري.

ب/ الإلتزام بدفع الأجرة:

ويحدد العقد قيمة الأجرة وكيفية الدفع ومواعيده ويختلف التمويل التأجيري عن غيره من عمليات الإئتمان حيث أن تحديد الأجرة لا يخضع للقيود المتعلقة بتحديد سعر الفائدة بصدد منح الإئتمان ولا تعتبر الفائدة التي تعود على مؤسسة التمويل التأجيري من قبيل الربا Mrure.

ويتضمن عقد التمويل التأجيري عادة شروط يميز للمؤجر في حالة إخلال المستأجر بالوفاء بالأجرة في المواعيد المتفق عليها فسخ العقد دون الحاجة إلى اللجوء إلى القضاء، وقد يفرض العقد شروط جزائية محففة على المستأجر الذي يتخلف عن تنفيذ إلتزاماته.

د/ مسؤولية المستأجر في حالة التنازل عن العقد:

يتناول عقد التمويل التأجيري تنظيم حق المستأجر في التنازل عن العقد للغير أو الإيجار من الباطن وتفاوت العقود في تنظيمها لهذه المسألة فبعضها يخطر على المستأجر التزول عن العقد أو الإيجار من الباطن خطرا مطلقا والبعض الآخر يشترط الحصول على موافقة المؤجر من الباطن بالتضامن مع المتنازل إليه عن كل الإلتزامات الناشئة عن عقد الإيجار.

ويجوز لمؤسسة التمويل التأجيري خلال مدة سريان العقد أن تتصرف في الشيء محل عقد الإيجار للغير، فالتمويل التأجيري لا يمنعها من التصرف لأن شخصية المالك ليست محل إعتبار لدى المستأجر ويعتبر بيع الشيء محل العقد إلى المؤسسة أو مؤسسة أخرى وسيلة من وسائل تداول عمليات الإئتمان ولا يترتب على التصرف في الشيء محل عقد الإيجار إخلال بحقوق المستأجر لأن المتنازل إليه يعتبر خلفا خاصا للمتنازل فيحل تلقائيا محل السلف في جميع الحقوق والإلتزامات الناشئة عن عقد التمويل التأجيري.

2/ حقوق المستأجر التمويلي:

يجوز للمستأجر أن يتفاوض مباشرة مع المورد أو المقاول بشأن مواصفات الأصل اللازم لمشروعه أو طريقة صنعه أو إنشائه قبل إبرام عقد التمويل التأجيري، وذلك بناء على موافقة كتابية مسبقة من مؤسسة التمويل التأجيري.

➤ تتحمل مؤسسة التمويل التأجيري جميع الخسائر الناتجة عن هلاك الأصل المؤجر متى كان ذلك بسبب لا دخل للمستأجر فيه، ويجوز للطرفين الإلتفاق على تحمل المستأجر تبعية هلاك المال المؤجر؛

➤ يجب على مؤسسة التمويل التأجيري عدم منح أي حقوق للغير على الأصول المؤجرة أو تمكين أي من دائني المؤسسة من التعرض للمستأجر بشأن هذه الأصول؛

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- من حق المستأجر رفض إستلام الأصل من المورد إذا خالف الشروط المتفق عليها في عقد التمويل التأجيري؛
- يجوز للمستأجر التنازل عن العقد إلى مستأجر آخر وذلك بموافقة مؤسسة التمويل التأجيري على أن يكون المستأجر الأصلي ضامنا للمتنازل إليه في تنفيذ إلتزاماته الناشئة عن العقد؛¹
- حق المستأجر في تملك الآلات بعد إنتهاء عقد الإيجار: يحق للمستأجر تملك الآلات التي كانت مؤجرة له، وذلك بعد إنتهاء عقد الإيجار المبرم مع المؤجر؛
- إلتزام المستأجر بالتأمين على المعدات المشتراة لصالح المؤجر: يتعين على المستأجر أن يقوم بالتأمين على المعدات التي قام بشرائها لصالح المؤجر المعني وذلك بكامل قيمة هذه المعدات وضد جميع الأخطار المتعارف على التأمين ضدها.

وفضلا عن ذلك يجب أن تكون مؤسسة التأمين المتعاقد معها ذات سمعة طيبة، وعلى اثر ذلك يقوم المستأجر بارسال جميع وثائق التأمين المتقدم وتنفيذه.²

✓ يترتب على إبرام عقد التمويل التأجيري إلتزامات وحقوق سواء بالنسبة للمؤجر أو المستأجر، وهذه الإلتزامات لا تخرج عن الإلتزامات التي يترتبها عقد الإيجار.

✓ نظرا لما يتيحه التمويل التأجيري من إيجابيات وسلبيات والآثار المترتبة عن العقد بالنسبة للمؤجر والمستأجر فهو يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تكيف هذا البديل التمويلي طبقا لظروف وإمكانات المؤسسات مما يسمح لها بالتوسع في أنشطتها.

المبحث الرابع: واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر

بالنظر للضعف المسجل على مستوى الأموال الخاصة (ضالة رأس المال التأسيسي) لمعظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن القطاع المصرفي الجزائري قد بدأ في إستحداث أدوات تمويل جديدة تستجيب لإحتياجات هذه المؤسسات.

المطلب الأول: واقع التمويل التأجيري في الجزائر

إضافة إلى البنوك التجارية، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى عملية التمويل التأجيري كبديل لتغطية إحتياجاتها التمويلية، فقد شهدت السوق الإيجارية نموا معتبرا، خارج السوق المصرفية، إذ أصبحت تشكل ما يقارب 28% بقيمة تقدر بـ 25 مليار دينار جزائري سنة 2009، ويعود ذلك لظهور بعض المؤسسات والبنوك في

¹ - محمد عبد الحميد بصل، "التمويل التأجيري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة"، عن الموقع:

http://www.efca.gov.eg/content.efag_lease.htm يوم 10/03/2012.

² - هشام خالد، "البنوك الإسلامية الدولية وعقودها"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2001، ص262.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هذا الميدان، إلا أن عملياتها تتسم بالضيق والحذر الشديدين وفيما يلي أهم المؤسسات والبنوك مصحوبة بآخر إنجازاتها:

أولاً: أهم شركات التمويل التأجيري

1/- الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات (SALEM) Societe Algarienne de Leasing:

تعتبر مؤسسة SALEM من بين أولى المؤسسات التي عملت في ميدان التمويل التأجيري في الجزائر، وهي عبارة عن شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر في القرار رقم 03-97 المؤرخ في 28/05/1997. وهي خاضعة للأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10/10/1996 الخاص بالتمويل التأجيري، بلغ رأس مالها مليون 200 دينار جزائري، وكان في البداية مقسم بين الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) بنسبة 90 %، والمجموعة القابضة الميكانيكية بنسبة 10%، لكن بعد التعديل الذي أجرى في الإجتماع العام بتاريخ 19/12/1999 انسحبت القابضة الميكانيكية وبقيت CNMA المساهمة الوحيدة في مؤسسة SALEM.

يعتبر التمويل التأجيري لشركة SALEM تمويلاً شاملاً 100% لا يتطلب تمويلاً إضافياً من قبل المستأجر، كما يستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كإعانة، التخفيضات من المورد... إلخ.¹

❖ إنجازات الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات:

➤ لقد حققت شركة SALEM في بداية نشاطها نتائج إيجابية بالنظر إلى الإحصائيات المقدمة، علماً أن شركة SALEM تشمل أنشطة في العديد من القطاعات وأهمها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في المجال الفلاحي، قطاع المناجم، المحروقات والحديد والصلب، إضافة إلى مجال النقل.

➤ غير أن نتائجها أخذت في التدهور ابتداءً من سنة 2004 وهو ما أدى ببنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى الحمل على عاتقه التمويل التأجيري في المجال الزراعي الذي كانت شركة SALEM تؤدي الجزء الأكبر منه، ويبين الجدول الآتي إستثمارات SALEM في المجال الفلاحي الموزعة على المستوى الوطني

الجدول رقم (02): الإستثمارات المحققة من قبل شركة SALEM في القطاع الفلاحي خلال الفترة 1998-2003

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	العقود		تكلفة الإستثمار	
	العدد	%	المبلغ (دج)	%
العتاد الفلاحي	172	70	29582757682	61.99
سيارات النقل الريفي	32	12	2383717984	4.99

¹ - عبد الله براهيم، "قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، بحث مقدم إلى الملتقى الوطني حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار التليجي، الأغواط، أيام: 08-09 أبريل 2002.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

8.03	3833062078	06	17	سيارات
4.41	2107144323	03	09	سيارات التبريد
0.21	104500000	1.20	01	وسائل النقل والمواصلات
17.64	8428424385	21.20	59	المجموع 01
17.64	288421827	1.20	03	شبكات الري
0.60	2708445781	0.40	02	مطحنة
5.67	1948306500	0.40	01	صيد
4.08	171120250	0.80	01	معدات (ملكية كهربائية)
0.35	2103598290	0.40	04	جمع الحليب
4.47	311000000	0.40	01	زراعة البيوت البلاستيكية
3.49	1665480700	0.80	02	تربية الدواجن
0.71	340294871	0.40	01	تربية المواشي
0.35	169020669	0.40	01	صناعة خلايا النحل
20.37	9705688888	8.80	16	المجموع 02
100	47716870955	100	247	المجموع الكلي

المصدر: إحصائيات شركة SALEM للفترة 1998-2003.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن أغلب إستثمارات شركة SALEM مرتكزة في مجال العتاد الفلاحي بينما النشاطات موزعة بنسب ضئيلة وهذا يرجع بدرجة أولى الى قلة التوجهات لهذه الميادين نتيجة لقلّة الكفاءة المهنية فيها.

2/- الشركة العربية للإيجار (ALC (Arabe Leasing Corporation):

تم اعتماد الشركة العربية للإيجار المالي بموجب المقرر رقم 02-02 الموافق لـ 20/02/2002، برأسمال قدره 758 مليون دينار جزائري. وهو موزع على 07 مساهمين أبرزهم بنك المؤسسة العربية المصرفية- الجزائر 34%، الشركة العربية للإستثمار 25%، والصندوق الوطني للتوفير والإحتياط 20%¹.

يتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد بين 04 و05 سنوات، والمبلغ المحدد للإقراض يجب أن لا يقل عن 15 مليون دينار جزائري ولا يزيد عن 95 مليون دينار جزائري.

¹ - المادة 03 من المقرر 02-02 الموافق لـ 20/02/2002 المتضمن اعتماد شركة إيجار إيجار، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 72، الصادرة في 28/11/2002 ص 28.

❖ إنجازات الشركة العربية للإيجار المالي:

لقد بدأت الشركة العربية للإيجار المالي نشاطها في ماي 2002. بمنح قروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة قدرها 75.5 مليون دينار جزائري.

هذا وتسعى الشركة بصفة دائمة لزيادة حصتها من السوق الجزائرية، وقد تخصصت بشكل واضح في تمويل العقارات، وفي هذا الصدد قامت بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن مليون 7800 دينار جزائري¹.

3/ الشركة المغربية للإيجار المالي / الجزائر (MLA (MAGHREB Leasing Algeria):

هي عبارة عن مؤسسة برأس مال تونسي أوروبي، إعتدتها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005، رأس مالها مليار دينار جزائري، وبدأت نشاطها في جوان 2006.

❖ إنجازات الشركة المغربية للإيجار المالي:

قبل الحديث عن إنجازات MLA تجدر الإشارة إلى أن مدة إيجار الوسائل المنقولة وغير المنقولة التي تمول بها MLA زبائنها تتراوح بين 03 و07 سنوات، وفي نهاية المدة سوف يمتلك الزبون الوسائل إذا دفع الإيجار كله بانتظام.

تمكنت MLA من فتح 05 وكالات في كل من ولاية الجزائر العاصمة، سطيف، وهران، عنابة، وحاسي مسعود.

لقد احتلّت MLA في جوان 2010 بعامها الرابع في السوق الجزائرية التي شهدت إنتعاشة معتبرة. وقد ارتفع حجم القروض التمويلية من 600 مليون دينار جزائري عام 2006 إلى 8.5 مليار دينار جزائري منتصف السداسي الأول لسنة 2009.

وبعد مرور 04 سنوات فقط من إنشائها قدرت حصتها السوقية في سنة 2009 ب 25%، علما أن كل زبائنها عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، لتحتل بذلك MLA المرتبة الأولى في السوق الجزائرية للتمويل التاجيري.

ثانيا: أهم البنوك العمومية

بادرت العديد من البنوك العمومية لتأسيس مؤسسات رأسمال الاستثمار والتمويل التاجيري خاصة بها بالاشتراك مع بنوك أخرى محلية أو مع مؤسسات أجنبية ذات خبرة في هذين المجالين ، ونذكر من أهمها ما يلي:

1/ بنك التنمية المحلية (BDL) والبنك الوطني الجزائري (BNA):

¹ - محمد زيدان، "الهيكل والآليات في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، بحث مقدم الى الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينة بن بولعيد، الشلف، أيام: 16/17 أبريل 2006.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قام البنك الوطني الجزائري وبنك التنمية المحلية في سبتمبر 2009، بإنشاء "الشركة الوطنية للإيجار المالي" مناصفة برأسمال قدره 50 مليون دولار. وحسب السيد "محمد أرسلان بشطارزي" الرئيس العام لبنك التنمية المحلية فإن هذه الخطوة تعتبر الأولى من نوعها في الجزائر، وتهدف إلى توفير مصادر غير تقليدية لتمويل الإقتصاد الوطني، وتوفير الدعم اللازم لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث أن متوسط التمويل الذي تمنحه الشركة تقدر بـ 10 مليون دينار جزائري لكل مشروع صغير أو متوسط، ومدة ال إيجار تتراوح ما بين 04 و05 سنوات

2/ البنك الخارجي الجزائري (BEA):

في 2009/12/20 وقع البنك الخارجي الجزائري على عقد إنشاء "إيجار ليزنغ الجزائر" وهي شركة مالية متخصصة في التمويل التأجيري، تمت شراكة مع المجموعة البنكية البرتغالية "Aspirito Santo" والمؤسسة السويسرية "Swicorp". برأسمال مبدئي يقدر بـ 50 مليون دولار تعود نسبة 59% منه لـ BEA، مقابل 35% منه لـ "Aspirito Santo"، و 06% للمؤسسة السويسرية "Swicorp"¹.

3/ بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR):

أعلن بنك الفلاحة والتنمية الريفية عن إنشاء "مؤسسة الجزائر إستثمار" وهي مؤسسة لرأسمال الإستثمار، والتي ستتم بموجب شراكة بينه وبين الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط (CNEP)، برأسمال إجتماعي يقدر بمليار دينار جزائري. وسيتم تطبيق معطيات القانون المؤرخ في 2006/06/24، الذي يعرف خصائص هذا النوع من المؤسسات وشروط إنشائها ووظائفها.

✓ وعليه يمكن القول أن هذه المؤسسات إذ ما أدت الدور المنتظر منها ستساهم بدور كبير في تقليص مشكلة التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخدم بشكل أكبر الخطة التي أعلنتها الحكومة الجزائرية الرامية إلى تأسيس 200 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

المطلب الثاني: آفاق التمويل التأجيري في الجزائر:

بعد الإطلاع على واقع التمويل التأجيري في الجزائر، يمكننا إستخلاص أن غياب الإطار القانوني يعتبر من أهم العوائق التي حالت دون بروز وتطور هذه التقنية، ورغم ذلك فقد سعت الدولة لوضع بعض القوانين في التسعينات، أهمها القانون رقم 90-10 المؤرخ في 1990/04/14 والمتعلق بالنقد والقرض والقانون رقم 91-26 المؤرخ في 1991/12/18 المتضمن المخطط الوطني لسنة 1992.

¹-Habib Raouf, " La Bank extérieur d'Algérie crée sa société de leasing", (21/12/2009) a partir du site : http://www.algerie.360.com/algerie/la_bank_exterieur.consulté le 03/06/2010.

الفصل الثاني.....التمويل التأجيري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نتيجة للدور الكبير الذي تقوم به مؤسسات التمويل التأجيري في الكثير من البلدان، كان لا بد للمشرع الجزائري أن يقوم بسن القوانين الخاصة بالتمويل التأجيري وهو ما تم فعل من خلال سن قانون خاص بهذا النوع من أنواع التمويل، وذلك وفقا للأمر 96-09 بتاريخ 10/01/1990 المتعلق بالتمويل التأجيري.

وفي إطار تسهيل إعماده وإستعماله جاءت تعليمة 96-07 في 22/10/1996، والتي حدد فيها بنك الجزائر طرق تأسيس شركات الإيجار وكذلك إعمادها.

بعد ظهور هذه القوانين برزت العديد من المؤسسات تمارس نشاط التمويل التأجيري منها مؤسسة SALEM والتي إذا ما أردنا تقييم نشاطها، فيمكن إعتبره إيجابيا لحد ما خلال الفترة 1997-2003 ويتضح ذلك من خلال نتائجها المحققة خاصة على المستوى الفلاحي أين ساهمت في 247 عقد إستثماري بلغت تكلفتها ما يفوق 4.7 مليار دينار. إلا أن هذه المؤسسة واجهت العديد من العقبات وضعت حدا لسلسلة النتائج الإيجابية التي حققتها في بداية نشاطها.

وإبتداء من سنة 2000 عرف تعداد مؤسسات التمويل التأجيري تزايدا ملحوظا حيث وصلت إلى 08 مؤسسات سنة 2009، متخصصة في نشاط الليزنج. تعترضها جملة من العوائق والتي يجب معالجتها بصفة واقعية وموضوعية حتى تتمكن هذه الآلية من تحقيق النتائج المرجوة منها، وتستطيع بذلك المؤسسات الإستفادة من مزايا التمويل التأجيري. وتتمثل أهم هذه العوائق فيما يلي:

● ضعف تهيئة المحيط الملائم لنشاط مؤسسات التمويل التأجيري؛

● التأخر في تأسيس بورصة الجزائر؛

● تخوف البنوك من هذه التقنية التمويلية من حيث المردودية والمخاطر؛

● غياب التحفيزات المنشطة للتمويل التأجيري.

✓ من خلال ما سبق نستنتج أنه على ضوء التجارب الجزائرية من الناحية التمويلية مما يسمح لنا ذلك بإستخلاص أهم المشاكل والصعوبات التي تعاني منها، لإستنباط السبل الكفيلة بتطوير هذا البديل التمويل الحديث.

✓ في الأخير يمكن القول أنه حتى تتمكن هذه المؤسسات والبنوك من تأدية الدور المنتظر منها، يجب تضافر الجهود من أجل معالجة المشاكل التي تواجهها على جميع الأصعدة سواء تلك المتعلقة بالعقار أو المتعلقة بالتمويل أو غيرها من المشاكل والعمل على تهيئة المحيط والظروف المناسبة التي تلائم مميزاتهما. وعليه فالأمر يتطلب في هذا الصدد الإستفادة من التجارب الدولية الرائدة كذلك دراسة أسباب وعوامل نجاحها.

خاتمة الفصل:

يعتبر التمويل من بين أكثر العوائق التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بسبب محدودية مصادر التمويل وإقتصارها في الغالب على البنوك التي تتميز بإرتفاع تكاليف التمويل لها بشكل يحد من قدرة هذه المؤسسات، الأمر الذي يجعل البحث عن مصادر أفضل ضرورة تقتضيها، خاصة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها خصوصية في جانب التمويل فهي أكثر عرضة لمخاطر الفشل إضافة إلى عدم توفر الضمانات التي تؤهلها لنيل التمويل المرضي.

الفصل الثاني.....التمويل الأجرى كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من خلال تناولنا للفصل فيما يتعلق بالتمويل الأجرى لاحظنا لما له من إيجابيات وسلبات وكيفية التحكم في هذه الأخيرة، الأمر الذي يتطلب تكيف الأسلوب التمويل الأجرى وفق ظروف وإمكانات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث:

دراسة ميدانية للتمويل

التأجيري على مستوى

BADR

مقدمة الفصل:

لقد تمكنا في الفصلين السابقين أن نضع في الصورة الجزء النظري للتمويل التاجيري حيث بينا مدى أهمية التمويل التاجيري وتطرقنا إلى إيجابياته وسلبياته.

ولكي ندعم هذا الجانب النظري سوف نقوم في هذا الفصل بتوضيح أكثر دقة من خلال دراسة ميدانية لحالة التمويل التاجيري وكيفية معالجته.

ولقد تم في دراستنا هاته تبيان واقع التمويل التاجيري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بولاية قالمة، وذلك من خلال تبيان مدى مساهمته في التمويل.

ولتحقيق ذلك اعتمدنا على منهج دراسة حالة مستخدمين فيه مجموعة من أدوات متمثلة في: المقابلة، الملاحظة.

وقسمنا هذا الفصل إلى مبحثين تطرقنا في الأول تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية وفي المبحث الثاني دراسة التمويل التاجيري على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة قالمة

المبحث الأول:التقديم بينك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من ضمن المؤسسات التي تعمل بالتمويل التاجيري فهي تهدف إلى التنمية، وباعتباره أحد هذه البنوك سيتم التعرف عليه في هذا المبحث.

المطلب الأول:نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتطوره

أولا:نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

ظهرت البنوك التجارية الجزائرية على اثر تأميم البنوك الأجنبية وذلك إبتداءا من سنة 1966، وبسبب التحولات التي شهدتها الاقتصاد الوطني ازدادت أهمية البنوك أكثر، فأنشأت بنوك جديدة كي تلبى متطلبات تلك المرحلة.

وكان من ضمن هذه البنوك الجديدة بنك الفلاحة والتنمية الريفية والذي أسس نتيجة إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، حيث تم انشاؤه، بموجب المرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13مارس 1982 الموافق ل17جمادى 1402هـ، ومنه بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو بنك عمومي أنشأ بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وترقيته ودعم نشاطات الصناعات التقليدية والحرفية، حيث بلغ رأس ماله عند إنشائه 1000.000.000 (مليار دج) ويتكون من 140 وكالة متنازل عنها من البنك الوطني الجزائري.

لكن بعد صدور قانون النقد والقرض 1990/01/14 الذي منح استقلالية أكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص وأصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية، وتحقيق أهدافه وضع البنك استراتيجية شاملة من خلال التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني بأكثر من 300 وكالة و13مديرية جهوية و31 فرع.

ثانيا:تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تطوره بثلاثة مراحل رئيسية هي:

1/-مرحلة1982-1990 :

خلال هذه المرحلة انصب اهتمام البنك على تحسين موقعه في السوق المصرفي، والعمل على ترقية العالم الريفي عن طريق تكثيف الوكالات المصرفية في المناطق ذات النشاط الفلاحي.

بموجب قانون النقد والقرض الذي ألغى من خلاله التخصص القطاعي للبنوك، توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني خاصة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة بدون الاستغناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه علاقات مميزة، أما في المجال التقني فقد شهدت هذه المرحلة ادخال وتعميم استخدام الاعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك، ولقد تميزت هذه المرحلة بما يلي:

- 1991: تم الانخراط في نظام سويفت "Swift" لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية؛
- 1992: تم وضع نظام "Sybu" يساعد على سرعة أداء العمليات المصرفية، الى جانب تعميم استخدام الاعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية؛
- 1993: الانتهاء من ادخال الاعلام الآلي على جميع العمليات المصرفية؛
- 1994: بدء العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة السحب بدر؛
- 1996: ادخال نظام المعالجة عن بعد لجميع العمليات المصرفية في وقت حقيقي؛
- 1998: تشغيل بطاقة السحب ما بين البنوك "CIB".

3/التطور ما بعد 2000:

تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية في تدعيم وتمويل الاستثمارات المنتجة، ودعم برنامج الانعاش الاقتصادي والتوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية وفقا لتوجهات اقتصاد السوق، الى جانب توسيع تغطية لمختلف مناطق الوطن وذلك عن طريق فتح المزيد من الوكالات.

وللتكيف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي تعرفها البلاد واستجابة لاحتياجات ورغبات الزبائن، قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوضع برنامج على مدى خمس سنوات يتمحور أساسا حول عصرنة البنك وتحسين أدائه والعمل على تطوير منتجاته وخدماته، بالاضافة الى تبنيه استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال العمل المصرفي، هذا البرنامج الطموح حقق نتائج هامة نوردتها فيما يلي:

- عام 2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة ونقاط الضعف في سياسته، مع وضع استراتيجية تسمح للبنك باعتماد المعايير العالمية في مجال العمل المصرفي؛

الفصل الثالث.....دراسة ميدانية للتمويل التأجيري على مستوى

- عام 2001: سعيًا منه لإعادة تقييم موارده قام البنك بإجراء عملية تطهير محاسبية ومالية لجميع حقوقه المشكوك في تحصيلها بغية تحديد مركزه المالي ومواجهة المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها، الى جانب ذلك قام البنك بتحقيق مفهوم البنك الجالس "La Banke Assise" مع خدمات مشخصة؛
- عام 2002: تعميم تطبيق مفهوم البنك الجالس مع خدمات مشخصة على مستوى جميع الوكالات للبنك،
- عام 2004: لقد كانت سنة 2004 مميزة بالنسبة للبنك الذي عرف ادخال تقنية جديدة تعمل على سرعة تنفيذ العمليات المصرفية تتمثل في عملية نقل الشيك عبر الصورة، فبعد أن كان يستغرق وقت تحصيل شيكات البنك مدة قد تصل الى 15 يوم، أصبح بإمكان الزبائن تحصيل شيكات بدر في وقت وجيز، وهذا يعتبر انجاز غير مسبوق في مجال العمل المصرفي في الجزائر، كما عمل مسؤولي بنك البدر خلال عام 2004 على تعميم استخدام الشباييك الآلية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع؛
- عام 2006: تعميم تطبيق البنك تعامله مع جميع المجالات باستثناء المجال العقاري؛
- عام 2007: تميزت هذه المرحلة بانصباب اهتمام البنك سوى بالمجال الفلاحي فقط؛
- عام 2008: تعميم تطبيق مفهوم التمويل التأجيري Leasing على بنك الفلاحة والتنمية الريفية ابتداء من 2008/04/03. حيث كانت نسب التمويل للعتاد الممول كالاتي:

- آلة الحصاد.....40%؛

- جرار 140 ف فما فوق.....35%؛

- جرار 80ف-100.....20%؛

- جرار أقل من 80ف.....25%؛

- معدات أخرى.....25%.

المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يصبو هذا البنك للمحافظة على مكانته كأكبر بنك في الجزائر يحظى بالاحترام والثقة من قبل المتعاملين الاقتصاديين كذلك من خلال مجموعة من الأهداف والمهام.

أولاً: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يحتم المناخ الاقتصادي الجديد الذي تشهده الساحة المصرفية المحلية والعالمية على بنك الفلاحة والتنمية الريفية أن يلعب دوراً أكثر ديناميكية وأكثر فعالية في تمويل الاقتصاد الوطني من جهة وتدعيم مركزه التنافسي في ظل المتغيرات الراهنة من جهة أخرى، وبذلك أصبح لزاماً على القائمين على البنك وضع استراتيجية أكثر فعالية لمواجهة التحديات التي تفرضها البيئة المصرفية.

وأمام كل هذه الأوضاع وجب على المسؤولين إعادة النظر في أساليب التنظيم وتقنيات التسيير التي يتبعها البنك، والعمل على ترقية منتجاته وخدماته المصرفية من أجل ارضاء الزبائن والاستجابة لانشغالاتهم، وفي هذا الصدد لجأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية مثله مثل البنوك العمومية الأخرى الى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة وعلى مستوى عال من الجودة للوصول الى استراتيجية تتمثل في جعل مؤسسة مصرفية كبيرة وشاملة يتدخل في تمويل كل العمليات الإقتصادية، حيث بلغت ميزانيتها حوالي 5.8 مليار دولار وينشط بواقع 30% من التجارة الخارجية بالجزائر، وبهذا أصبح يحظى بثقة المتعاملين الاقتصاديين و الأفراد الزبائن على حد السواء، وهذا قصد تدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي.

ومن أهم الأهداف المسطرة من طرف إدارة البنك ما يلي:

● توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة؛

● تحسين نوعية وجودة الخدمات؛

● الحصول على أكبر حصة من السوق؛

● تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصى قدر من الربحية.

وبغية تحقيق تلك الأهداف قام البنك بتهيئة الشروط للإطلاق في المرحلة الجديدة التي تتميز بتحويلات هامة

نتيجة إنفتاح السوق المصرفية أمام البنوك الخاصة المحلية والأجنبية، حيث قام البنك بتوفير شبكات جديدة ووضع وسائل تقنية حديثة وأجهزة وأنظمة معلوماتية، كما يبذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأهيل موارده البشرية، وترقية الإتصال داخل وخارج البنك مع إدخال تعديلات على التنظيمات والهياكل الداخلية للبنك تتوافق مع المحيط المصرفي الوطني وإحتياجات السوق.

الفصل الثالث.....دراسة ميدانية لتمويل التاجيري على مستوى

كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من الزبائن وهذا بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم وإنشغالهم والحصول على أكبر قدر من المعلومات الخاصة بإحتياجاتهم، ويسعى البنك لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه بما يلي:

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

ثانيا: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفقا للقوانين والقواعد المعمول بها في المجال المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف القيام بالمهام

الآتية:

- معالجة جميع العمليات الخاصة بالقروض؛
 - فتح حسابات لكل شخص طالب لها واستقبال الودائع؛
 - تحسين واعطاء منتجات وخدمات مصرفية جديدة للمدخرين والمقرضين؛
 - ترقية الاتصال داخل وخارج البنك وتطوير النظام المعلوماتي البنكي؛
 - المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي؛
 - الاستفادة من التطورات العالمية في مجال العمل المصرفي؛
 - تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار؛
 - العمل على تخفيض مدة معالجة ملفات القروض لتصبح ما بين 20-90 يوم؛
 - العمل على منح الثقة للموظفين من خلال تكوينهم وتحفيزهم للتقرب أكثر من الزبائن؛
 - تأمين الترقيات الخاصة بالنشاطات الفلاحية وما يتعلق بها؛
- زيادة على ذلك وضع بنك الفلاحة والتنمية الريفية مخططات وبرامج لتحقيق نشاطه المصرفي فهو:
- يعمل على الزيادة في حجم القروض الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة PME؛
 - يقرض الخواص وأصحاب المهن الحرة والتجارة بفوائد ملائمة؛
 - يحاول تطوير تقنيات النشاط المصرفي بادخال أساليب وصيغ جديدة؛

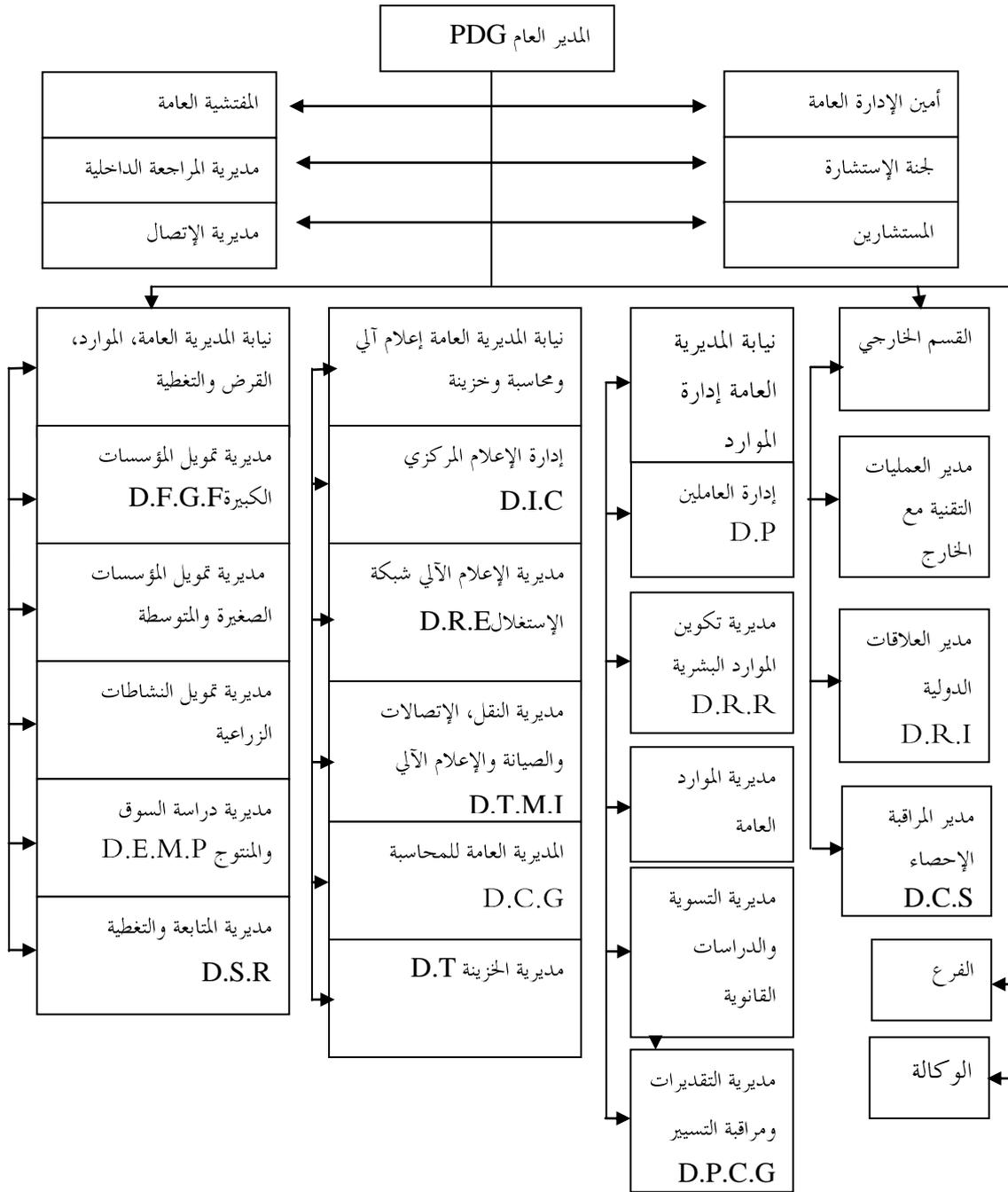
الفصل الثالث.....دراسة ميدانية لتمويل التاجيري على مستوى

- تسيير الموارد النقدية بالدينار والعملية الصعبة تسييرا ملائما؛
- يتقرب ويركز على المؤسسات الكبيرة التي لها سيولة نقدية ويستعمل البنك سياسة اتصال حديثة مبنية على وسائل اعلامية متنوعة منها السمعية البصرية المكتوبة، وكذا المشاركة في المنتقيات والندوات الوطنية.

ثالثا: هياكل بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"

يمكن إبراز هياكل بنك "BADR" عبر التراب الوطني والتركيز خاصة على مستوى المديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بولاية قالمه والتي سنعرف بعض مصالحها.

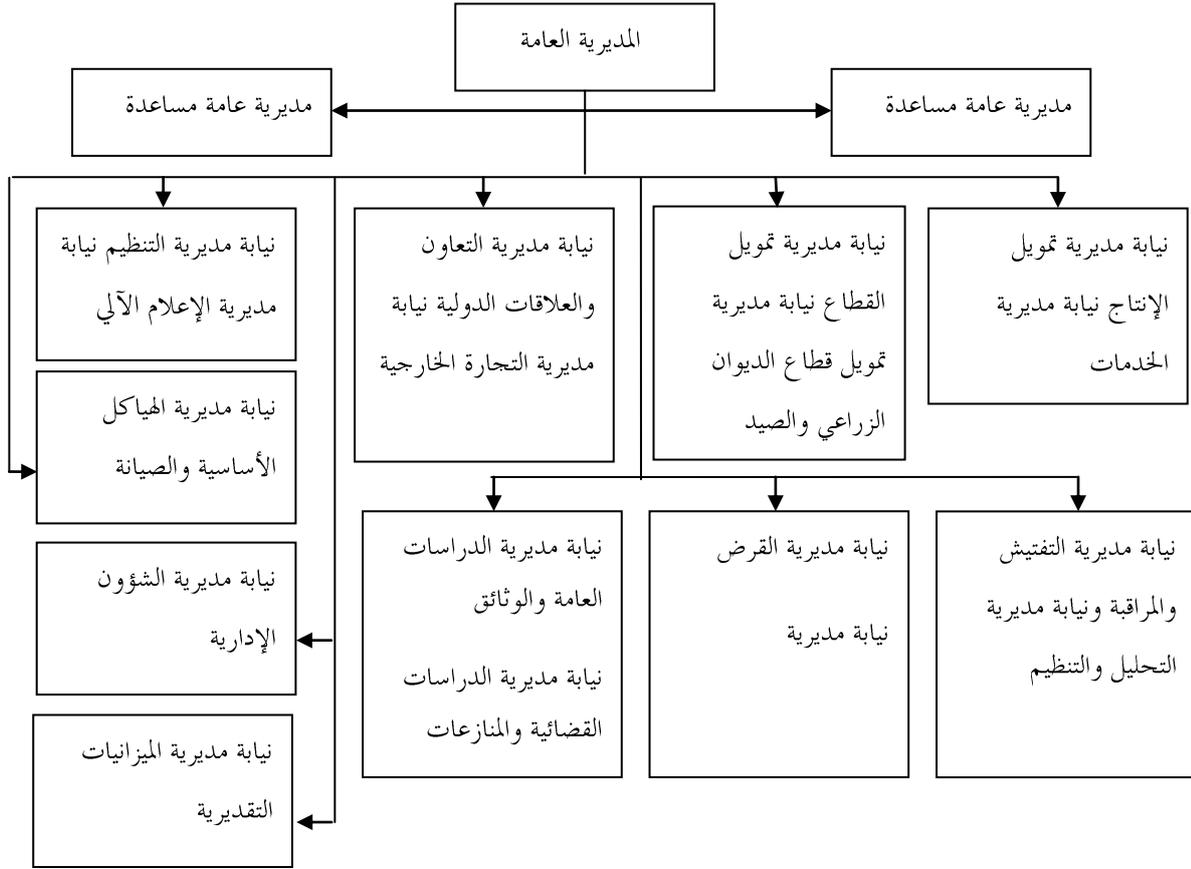
الشكل رقم 01: الهيكل التنظيمي للمديرية المركزية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



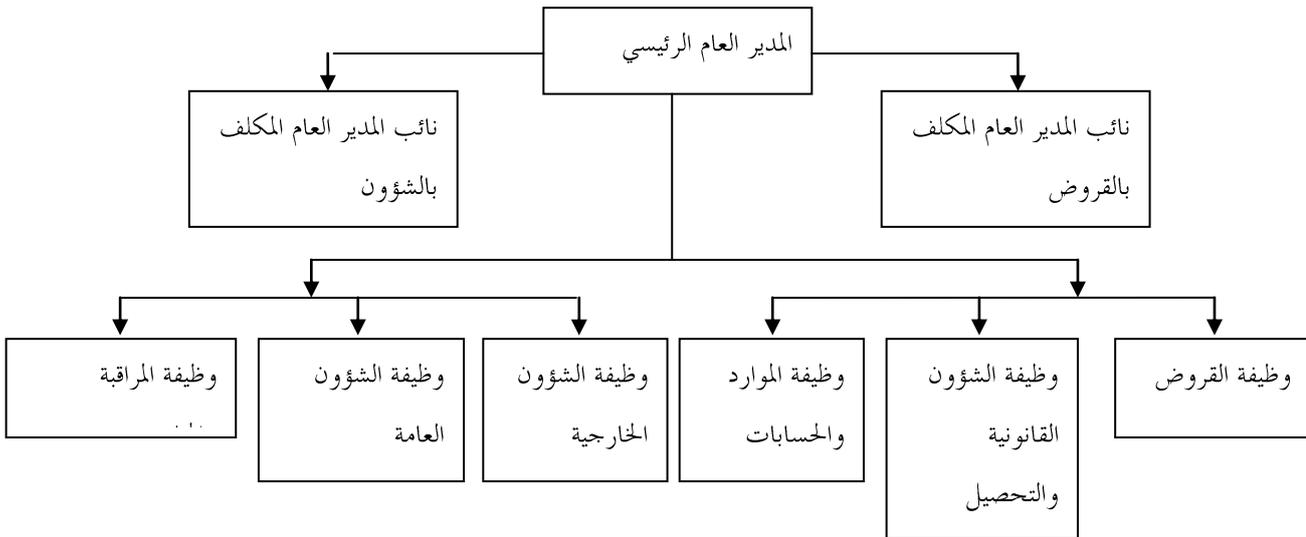
المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على معلومات مقدمة من البنك

الفصل الثالث.....دراسة ميدانية لتمويل الأجرى على مستوى

الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمى للمديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



الشكل رقم 03: الهيكل التنظيمى على مستوى الوكالة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدرين: من إعداد الطالبتين بناء على معلومات مقدمة من البنك

الفصل الثالث.....دراسة ميدانية للتمويل التاجيري على مستوى

من خلال ما تقدم فإن المديرية الفرعية لولاية قالمة "مركز التربص" تشرف على ولايتين هما قالمة وسوق أهراس حيث تضم 7 وكالات.

ولاية قالمة وتضم 3 وكالات وهي:

• قالمة 821؛

• عين مخلوف 819؛

• وادي الزناتي 819.

ولاية سوق أهراس وتضم 4 وكالات وهي

• سوق اهراس أ-822؛

• سوق أهراس ب-817؛

• مداوروش 824؛

• تاورة 825.

تشرف على هذه الوكالات المديرية الفرعية لولاية قالمة التي تحتوي على مجموعة من المصالح الآتية:

✓ المديرية: ويتألف المدير، ويقوم هذا الأخير باعطاء التوجيهات لمختلف الخلايا الموجودة تحت تصرفه ومسؤوليته وتضم:

1/ الأمانة العامة: وتتمثل مهمتها في الربط بين المديرية والمصالح، كما تقوم بالتحكم في البريد الصادر والوارد الى المديرية كما أنها تقوم بالعمليات الادارية المختلفة كالطبع، إستقبال الملفات، الاشراف على المكالمات الهاتفية والفاكسات.

2/ خلية الاعلام الآلي: إن الاعلام الآلي يسهل من مهام القائمين على تقديم الخدمات المصرفية من جهة، ومن جهة أخرى تقدم تسهيلات للزبون للاستفادة مما هو مقدم وفي أسرع وقت ممكن بأكثر دقة مما يسمح باتخاذ القرار المناسب.

3/ خلية الشؤون القانونية: تقوم بالمهام الآتية:

• تقوم بمتابعة ملفات القروض خاصة غير المسددة؛

• تتأكد في حالة وفاة الزبون من أنه لا يملك أرصدة مدينة مع البنوك الأخرى على المستوى الوطني.

✓ دائرة الادارة المحاسبية: ويشرف عليها نائب مدير وتتضمن أربعة مصالح وهي:

1/ مصلحة تسيير الموظفين: وتقوم بمتابعة الموظفين وتطورهم داخل البنك كما تعمل على تنظيم العلاقة بين المصالح والموظفين.

2/ مصلحة الأجور: تهتم بأجور المستخدمين وغياهم عن العمل وفي نهاية كل شهر تعد كشف الرواتب والأجور لكل عامل وتخص منها بالغيابات والضرائب على الرواتب والأجور وتضاف إليها العلاوات، المنح الى غير ذلك من العمليات الى أن يصل الى تحديد المبلغ الصافي الذي يدفع الى العامل.

3/ مصلحة تسيير الوسائل العامة: تشرف على عتاد البنك، توزيعه، تجديده، إصلاحه، كما تشرف على المشاريع التي يقوم بها البنك.

4/ مصلحة المحاسبة: تقوم بمتابعة يومية العمليات التي تقوم بها الوكالات ومراقبتها خاصة فيما يخص السيولة (المدخلات والمخرجات) بالإضافة الى جمع المعلومات في هذه المصلحة واعادها في دفتر اليومية. كذلك القيام بعمليات اختتام السنة المالية.

✓ دائرة الادارة التجارية: وتضم ما يلي:

1/ مصلحة القروض: ان مهمة الادارة تتركز أساسا على تقديم الأنواع المختلفة من القروض وبالنسبة للبنوك التجارية كبيرة الحجم لا يكون هناك قسم واحد للقروض وانما يوجد قسم لكل نوع من أنواع القروض فمثلا: قد يكون قسم للقروض التي تقدم للشركات الكبرى وقسم للقروض التي تقدم لأصحاب الخدمات المهنية والمختلفة وقسم للقروض للمؤسسات المالية وقسم للقروض لشركات التأمين وقسم القروض التي تقدم للتجار والسماصرة.

2/ مصلحة التنشيط التجاري: هذه المصلحة لا تتعامل مباشرة مع الزبون وانما تتعامل مع كل الوكالات ويتمثل دورها فيما يلي:

● تلقي ملف القروض على مستوى الوكالة؛

● تدعيم رأي الوكالة في تقديم ملفات القرض؛

● مراقبة نوعية القروض الممنوحة للعملاء ومدى تطابقها مع النشاط.

المبحث الثاني:دراسة التمويل التاجيري على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"-وكالة
قائمة-

سيتم استعراض في المبحث أهم الخطوات للتمويل التاجيري في هذين المطلين:

المطلب الأول:مراحل سير التمويل التاجيري وكيفية دراسة الملف

المادة01: الموضوع: ان القرار التنظيمي من أجل وضع التمويل التاجيري وتعريف الاجراءات العملية لمنحه لتسيير
والتحصيل.

المادة02: التعريف: ان التمويل التاجيري للمنقولات هو موضوع هذا القرار التنظيمي وهو عملية مالية وتجارية تحدد.
العلاقة بين البنك والمتعاملين الاقتصاديين في اطار عقد ايجار الممتلكات والتي تدخل مباشرة في تحقيق مشاريع
الاستثمار.

● البنك هو المقرض(المؤجر)، والزبون هو المستأجر؛

● عقد التمويل التاجيري يتوقع نقل كل الحقوق والالتزامات والإميازات والمساوى والمخاطر الى المستأجر
والمتعلقة بملكية محل الايجار الممول.

المادة03: العملاء المؤهلين للتمويل التاجيري:المنتوج متوجه لكل المتعاملين الاقتصاديين بين الذين لديهم مشروع
استثمار في وظيفة اقتصادية مربحة في اطار سياسة جديدة للتمويل البنكي.

المادة04: خصائص التمويل التاجيري:

1/قيمة القرض:

يمول العتاد بنسبة100% من قيمة التجهيزات، ولكن عادة ما يطلبون مساهمة شخصية في بعض الأحيان
تصل 20% الى 30% من قيمة المشروع وتحتسب هذه القيمة كقسط إيجار مدفوع مسبقا (تسبيق)؛

2/ مدة القرض:تكون المدة من ثلاث الى خمس سنوات؛

3/ تمويل شخصي:

في هذا العنصر في حالة عدم وجود دعم الدولة يحتم البنك على المستأجر مساهمة شخصية 20% إلى 30%
من القيمة الإجمالية للقرض.

يمكن للمستاجر وفق طبيعة النشاط وخصوصية المشروع الاستفادة من مدة الاعفاء وهي 6 أشهر؛

5/ تاريخ الاستحقاق: يتم حسب طبيعة النشاط والمدة المتفق عليها من الطرفين (المؤجر والمستاجر) فالتسديد يكون كل سداسي؛

6/ معدل الفائدة: المعدل المطبق هو 9%: منها 5% على عاتق المستاجر و4% على عاتق الدولة؛

7/ القيمة المتبقية: تكون بنسبة 20% من الاجمالي للتمويل التاجيري للتنازل عن حق ملكية العتاد للمستاجر؛
8/ الضمانات:

- دفع مسبق لحساب المؤجرين؛
- تسجيل عقد بين الطرفين (المقرض والمقرض) على مستوى مركز السجل التجاري؛
- التأمين متعدد المخاطر؛
- تقديم ضمانات شخصية وعينية.

المادة 05: مكونات الملف:

1/ الملف المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "PME":

- طلب خطي حيث تسلم الاستمارة من طرف البنك؛
- السجل التجاري؛
- القانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسؤول بتفويض الامضاءات؛
- شهادة عدم الخضوع للضرائب؛
- دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع؛
- الميزانية وجدول حسابات النتائج؛
- فاتورة شكلية للعتاد أو أي وثيقة أخرى.

2/ الملف المتعلق بالفلاح:

- طلب الايجار للعتاد مملوءة حسب الوثيقة المقدمة من طرف البنك؛

● شهادة ميلاد؛

● شهادة إقامة؛

● صورة طبق الأصل لبطاقة التعريف الوطنية؛

● بطاقة الفلاح.

المادة 06: طرق دراسة الملفات

● تقديم الملف في بداية الأمر على مستوى الوكالة المكلفة بالزبائن؛

● تقديم شروحات للزبائن (شخص مؤهل يقوم بهذه العملية) لأن معظم الزبائن هم من كبار السن؛

● دراسة الملف على مستوى مصلحة القروض بإجتماع لرفض أو قبول الملف؛

● القبول او الرفض يتم على مستوى المديرية الجهوية ثم تقوم بتحليل ودراسة الملف؛

❖ حالة الرفض: يتم على مستوى الوكالة ثم يتم إعادة دراسة الملف؛

❖ حالة القبول: يتم دراسة تحليلية مثلا: مساحة الأرض، المساهمة الشخصية، مدة الإستعمال، التسييق.

وفي كلتا الحالتين أي القبول أو الرفض يتم إبلاغ الزبون من قبل المديرية الجهوية.

في حالة القبول:

➤ يقدم البنك وثيقة الترخيص على مستوى المديرية الجهوية؛

➤ يتم تحويل الشيك (قيمة القرض) من حساب البنك إلى حساب المورد؛

➤ تقديم خمس نسخ من وثيقة لترخيص توضع في كل من:

- الوكالة؛

- مديرية المخاطر؛

- الخلية القانونية؛

- المديرية المركزية للاستغلال؛

- الملف.

الفصل الثالث.....دراسة ميدانية لتمويل التأجيري على مستوى

- يتم تبليغ الزبون بالموافقة على القرض؛
- إمضاء العقد مع الأخذ بعين الإعتبار كل الإجراءات: قيمة القرض، النسبة المحددة له، المدة... وكل ما تم الإتفاق عليه؛
- تقديم الضمانات؛
- تأكيد عملية شراء الأصل (الوثائق هي التي تؤكد ذلك)؛
- الجدولة للإيجار(تحديد جدول أقساط الإيجار)؛
- دراسة الوضعية المالية للزبون عن طريق المديرية المركزية للمخاطر؛
- التأمين الشامل للعتاد؛
- التأكد من تاريخ إقتناء العتاد؛
- في حالة فسخ البنك للعقد في المدة المتفق عليها يقع أمام مشكل تخزين العتاد من المستاجر؛
- أما في حالة عدم سداد الأقساط المتفق عليها يتم إسترجاع الأصل ويتم بيعه في المزاد العلني؛
- وبمجرد عدم تسديد دفعه واحدة يتم فسخ العقد وإسترجاع العتاد وبيعه؛
- أما في حالة فسخ العقد من طرف المستاجر يتم دفع جزائي 10% من قيمة الأصل ولا يترتب ذلك على البنك.

المادة 07: مدة دراسة الملف

مدة دراسة ملفات طلبات التمويل هي:

- الوكالة المحلية للإستغلال A.L.E.....15يوم.
 - مجمع الإستغلال الجهوي G.R.E.....15يوم.
 - المديرية المالية المختصة D.E.S.....15يوم.
- ✓ في حالة ما إذا تجاوزت قيمة القرض 20 مليون دينار جزائري فتم دراسة الملف على مستوى المديرية المالية المختصة وتكون هذه الحالة إستثنائية.

المطلب الثاني: دراسة تطبيقية على مستوى المديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية قالة

الهدف من هذه الدراسة هو عرض واقع تطبيق للتمويل التأجيري في الجزائر، وهذا بالتطرق إلى كيفية حساب جدول الإستهلاك للتمويل التأجيري وهو ما يتمثل في الجدول الآتي:

الجدول رقم 03: جدول الإستهلاك التمويل التأجيري

مدة القرض: 60 شهر	نسبة الفائدة: 5%(العميل)	4% دعم	
مدة التسبيق: 06 أشهر	TVA: 0%		
مدة الإستعمال: 54 شهر	أول التسديد: 2012-04-23		
نوع التسديد: سداسي	آخر تسديد: 2012-10-04		
الأصل الممنوح: 545151.75			
الأصل المستعمل: 545151.75		المبالغ: دج	
الفائدة: 4377.32	رسم على القيمة المضافة(TVA): 0%	إلى غاية 2013-09-30	
تاريخ الإستحقاق	الإستحجار	رسم على القيمة المضافة	الإيجار بعد الرسم
2013/03/31	13628.79	-	13628.79
2013/09/30	65656.35	-	65656.35
2014/03/31	65656.35	-	65656.35
2014/09/30	65656.35	-	65656.35
2015/03/31	65656.35	-	65656.35
2015/09/30	65656.35	-	65656.35
2016/03/31	65656.35	-	65656.35
2016/09/30	65656.35	-	65656.35
2017/03/31	65656.35	-	65656.35
2017/09/30	65656.35	-	65656.35
2018/03/31	10903.02	-	10903.02
المجموع	615438.96		615438.96

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على معلومات مقدمة من البنك.

- مدة القرض: تكون متفق عليها بين الطرفين؛
- نسبة الفائدة: 9% موزعة كالتالي: 5% يتحملها المستأجر، 4% مدعمة من الدولة؛
- مدة التسبيق: 6 أشهر؛
- رسم على القيمة المضافة: 0% (لا يتحملها المستأجر)؛
- مدة الإستعمال: 54 شهر أي المدة التي إستعمل فيها العتاد فقط؛
- مدة التسبيق يتم حسابها من تاريخ الإقتناء إلى غاية التسديد أي " 23-04-2012 إلى غاية 04-10-2012"؛
- الأصل الممنوح (الأصل المتفق عليه قيمة في العقد): 545151.75 دج؛
- الأصل المستعمل: القرض المستعمل فقط: 545151.75 دج؛
- الفائدة على المبلغ المستعمل (4377.32) تحسب كالتالي:

$$i = A . n . t$$

حيث: A: قيمة القرض المستعمل

t: المعدل 5%

n: المدة المستعملة ويتم حسابها بالأيام من تاريخ الإقتناء إلى غاية التسديد

أي 23-04-2012 إلى غاية 04-10-2012 نجد 164 يوم.

وعليه:

$$i = 190318.26 \frac{164 * 5}{36000}$$

نجد: الفائدة على المبلغ المستعمل

$$i = 4377.32$$

30-09-2013 بداية حساب الأقساط المترتبة عنه.

الفائدة بعد فترة التسبيق أي المتفق عليها في العقد:

$$i = A . t . n$$

حيث: i : الفائدة

A : قيمة القرض

t : المعدل 5%

وعليه:

$$i = 545151.75 \frac{5 * 180}{36000}$$

فنجد:

$$i = 13628.75$$

▪ قسط الإستهجار (الإستهلاك) تحسب كالتالي:

$$\text{قسط الإستهجار} = \frac{\text{قيمة الأصل} + \text{مصاريف أخرى}}{\text{المدة (الأشهر)}}$$

✓ قيمة الأصل: $545151.75 + 13628.79 = 558780.5$

✓ المدة: 54 شهر.

✓ مصاريف أخرى: نظرا لسرية البنك فلم يتم الإفصاح عنها إلا أنها مصاريف متعلقة بقرض الإيجار.

✓ 65656.35 دج قسط إستهلاك يتم سداده كل سداسي المتفق عليه بين الطرفين إلى غاية سداد كامل الأقساط.

✓ 10903.02 دج قيمة متبقية لتنازل البنك (المؤجر) عن حق ملكية العتاد وتكون 20% من قيمة الأصل.

في الأخير نجد انه بالرغم من أن التمويل التاجيري مدعم إلا أنه يسدد فائدة(عمولة البنك).

✓ لكن بالرغم من ذلك فإن هذا النوع من التمويل يعتبر جيد النسبة للمؤجر لأن حق الملكية تعود للبنك إلى غاية سداد كامل الأقساط وفي حالة عدم سداد قسط واحد يتم فسخ العقد وبيع العتاد في المزاد العلني لإسترجاع قيمته، خلافا للقرض الكلاسيكي الذي كلما إرتفعت مدته ترتفع فوائده، فالتمويل التاجيري له أقساط ثابتة.

خاتمة الفصل:

بالرغم من الصعوبات والعراقيل التي واجهتنا في الحصول على المعلومات والبيانات اللازمة خاصة من بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلا أننا تمكنا من الحصول على جزء منها.

إن الوصول لتقديم مثل هذه المعلومات والبيانات، يعطي نظرة قريبة عن واقع التمويل التاجيري، وبإمكانها أن تكون مصدرا هاما للباحثين لتحديث وتحسين أساليب وصيغ التمويل بالتمويل التاجيري خاصة، كذلك يساهم في تنمية وتطوير الإقتصاد الوطني خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك لزم تطوير هذا الأسلوب التمويلي البديل الحديث ليبقى العمود الفقري للتنمية الإقتصادية.

خاتمة عامة:

يعتبر مشكل التمويل عائقا حقيقيا أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لما تتطلبه عملية القرض من إجراءات شكلية ودراسة مسبقة للمركز المالي و الإئتماني للمقترضين ولما تتطلبه أيضا من ضمانات عينية وشخصية، رغم أن المبالغ المطلوبة في أغلب الأحيان ليست كبيرة.

إن عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتطلب عناية خاصة من طرف الهيئات، ولا يقتصر الإهتمام بجانب التمويل بل يجب أن يتعداه إلى الدعم والمساندة والمرافقة في مجال التسويق.

يساعد التمويل التأجيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على تجهيزات وآلات حديثة لا تستطيع الحصول عليها إما لضعف مواردها أو عدم القدرة على الإقتراض مما يساهم في إحداث وحدات إنتاجية جديدة أو التوسع في أنشطتها القائمة، بالتالي تطوير الإقتصاد الوطني.

إلا أن التمويل التأجيري في الجزائر حديث العهد نسبيا، ولم يرق إلى أن يصبح بديلا تمويليا يلجأ إليه.

هذا بالرغم من الإمكانيات المتاحة سواء على مستوى البنوك أو على مستوى المؤسسات المالية، يعود هذا القصور لعدة أسباب نذكر منها:

- عدم وجود إطار تشريعي ينظم ويحكم هذه العملية؛
- عدم مرونة وتطور النظام المالي الجزائري؛
- غياب المبادرة والإبداع لدى البنوك الجزائرية؛
- تخوف البنوك من هذه الصيغة التمويلية من حيث المخاطر والمردودية؛
- عدم إحترافية رجال البنوك.

وكانت للجزائر دعما كبيرا لتنمية وترقية هذه المؤسسات إلا أن الجانب التمويلي لها ما يزال يلاحظ فيه قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة الأمر الذي يستدعي ضرورة الإستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال التمويل سواء المتقدمة منها أو حتى النامية للنهوض بمجال التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وقد توصلنا من خلال دراستنا للموضوع إلى مجموعة نتائج، والتي نرى أنها يمكن أن تكون سبيلا للنهوض بهذا القطاع لما له من إيجابيات كثيرة على الإقتصاد الوطني وترقيته.

من النتائج المتوصل إليها:

على ضوء المشاكل والصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها مشاكل إدارية وخاصة تمويلية سيما الآتي:

- صعوبة الإجراءات الإدارية والتنفيذية لإقامة مؤسسات صغيرة ومتوسطة؛
- غياب المراكز المتخصصة في توفير المعلومات المتعلقة بجدوى المشروع وإدارتها؛
- إنعدام وجود برامج تمويلية ومساعدات كافية للتقليل من هذه المشاكل.

التوصيات:

لكي يتم النهوض بهذا البديل التمويلي وجب العمل على التقليل من العوائق التي تواجهه وفي هذه المجال نوصي بالعناية بما يلي:

- تسريع وتيرة الإصلاح البنكي وإعطاء حرية أكبر للبنوك في مجال التعامل بالبدايل التمويلية الحديثة بدل من الإكتفاء بالقروض التقليدية، بالإضافة إلى إعطاء فرص أكبر لرأس المال الخاص بالإستثمار في القطاع البنكي وإنشاء البنوك الخاصة وتحسين المناخ الإستثماري في الجزائر؛
- الإعتناء بكل العوامل المساعدة على ترقية هذه الصيغة التمويلية مثل التحفيزات الجمركية، الجبائية للتمويل التآجيري؛
- الإستفادة من الأفكار والأساليب والنماذج العالمية في التعامل مع القروض الصغيرة؛
- ضرورة إجراء دراسات ميدانية أكثر شمولا للوقوف على معوقات تطوير وسبل تنمية الإستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛
- توسيع مجالات الإستثمار مع وضع الأولوية للمشاريع الضرورية التي لها جدوى إقتصادية والتي تساهم في تحقيق التنمية الإجتماعية؛

- حث صغار المستثمرين على الإستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تعريفهم وتوجيههم لأنسب فرص الإستثمار؛
- عقد الندوات والملتقيات للترويج للتمويل التآجيري في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخليا وخارجيا وتمكين فرص الشراكة.

قائمة

المراجع

01 / الكتب

- 01/ أحمد سالم ملحم، "بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية"، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان، 2005.
- 02/ أحمد سفر، "المصارف الإسلامية العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية"، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2005.
- 03/ الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2004.
- 04/ أيمن علي عمر، "إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارنة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
- 05/ بسام هلال مسلم قلاب، "التأجير التمويلي"، دار الراية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2009.
- 06/ توفيق عبد الرحيم يوسف، "إدارة الأعمال التجارية الصغيرة"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002.
- 07/ جميل أحمد توفيق، "أساسيات الإدارة المالية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1997.
- 08/ حسام الدين عبد الغني الصغير، "الإيجار التمويلي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
- 09/ رايح خوني، رقية حساني، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، إيتراك، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008.
- 10/ سعاد نائف برونوطي، "إدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة (أبعاد الريادة)"، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، 2005.
- 11/ سليمان ناصر، تقديم عبد الحميد قدي، "تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية"، نشر جمعية التراث، الطبعة الأولى، غرداية، 2002.
- 12/ سمير علام، "إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة"، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.
- 13/ سمير محمد عبد العزيز، "التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- 14/ شاكر القزويني، "محاضرات في إقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2000.
- 15/ صخر أحمد الحضونة، "عقد التأجير التمويلي"، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2005.
- 16/ ضياء الموسوي، "العولمة وإقتصاد السوق الحرة"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
- 17/ طاهر محسن منصور الغالي، "إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة"، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، 2009.
- 18/ عبد الباسط وفاء، "مؤسسات رأس مال المخاطر ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، دار النهضة العربية، مصر، 2001.

- 19/ عبد الرحمان يسري، "تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها"، الدار الجامعية للنشر والطباعة والتوزيع، مصر، 1996.
- 20/ عبد الرحمان يسري، "قضايا إقتصادية معاصرة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- 21/ عبد العظيم أبو زيد، "بيع المراجعة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية"، دار الفكر، الطبعة الأولى، دمشق، 2004.
- 22/ عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، "المضاربة كما تجربها المصارف الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- 23/ عبد المعطي رضا الرشيد وآخرون، "إدارة الائتمان"، دار وائل للطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 1999.
- 24/ عبد الكريم أحمد راشد، "الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية"، دار النفائس، الطبعة الأولى، عمان، 2001.
- 25/ علي السلمي، "المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة"، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 1999.
- 26/ عيسى ضيف الله منصور، "نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية"، دار النقاش، الطبعة الأولى، عمان، 2007.
- 27/ فايز النجار، عبد الستار محمد علي، "الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006.
- 28/ فتحي السيد أبو سيد أحمد، "الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
- 29/ فليح حسن خلف، "البنوك الإسلامية"، عالم الكتب الحديث جدار للكتاب العالمي أريد، الطبعة الأولى، عمان، 2006.
- 30/ ماجدة العطية، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002.
- 31/ محسن أحمد الخيزري، "التمويل بدون نقود"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2001.
- 32/ مصطفى رشدي شيحة، "النقود والمصارف والائتمان"، الدار الجامعية الحديثة، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2005.
- 33/ معراج هواري، حاج سعيد عمر، "التمويل التاجيري المفاهيم والأسس"، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
- 34/ محمد أيمن عزت الميداني، "الإدارة التمويلية"، مكتبة العبيكان، الطبعة الثانية، الأردن، 1999.
- 35/ محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، "الإدارة المالية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999.
- 36/ محمد صالح الحناوي، محمد فريد الصحن، "مقدمة في المال والأعمال"، الدار الجامعية، مصر، 1999.
- 37/ محمد صالح الناي وآخرون، "أساسيات الإدارة المالية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.

- 38/ محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، "التنمية الاقتصادية دراسة نظرية وتطبيقية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- 39/ محمد محروس إسماعيل، "اقتصاديات الصناعات والتصنيع"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1997.
- 40/ محمد محمود العجلوني، "البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- 41/ محمود حسين الوادي، حسين محمود سمحان، "المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، دار المسيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2007.
- 42/ منير إبراهيم الهندي، "الفكر الحديث في مجال التمويل"، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998.
- 43/ نادية فضيل، "شركات الأموال في القانون الجزائري"، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 1999.
- 44/ نبيل جواد، "إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المؤسسة الجامعية للدراسات والتوزيع مجد، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006.
- 45/ هشام خالد، "البنوك الإسلامية الدولية وعقودها"، دارالفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 46/ هيا بشارت، "التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة"، دار النفائس، عمان، 2008.
- 47/ وائل عربيات، "المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية أساليب الإستثمار، الإستصناع، المشاركة المتناقصة (النظرية والتطبيق)"، دار الثقافة، الطبعة الأولى، عمان، 2006.

02/ الملتقيات، المؤتمرات، الندوات

أ/ الملتقيات الدولية والوطنية:

- 01/ بلعوج بلعيد، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار الثليجي، الأغواط، أيام: 8-9 أبريل 2002.
- 02/ حسين رحيم، "ترقية شبكة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، نظام المحاظن"، الملتقى الوطني الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار الثليجي، الأغواط، أيام: 8-9 أبريل 2002.
- 03/ عبد الله براهيم، "قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار الثليجي، الأغواط، أيام: 8-9 أبريل 2002.

04/ محمد زيدان، "الهيكل والآليات الجديدة الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينية بن بولعيد، الشلف، أيام 16-17 أبريل 2006.

ب/ المؤتمرات:

01/ بالمقدم مصطفى، "التمويل عن طريق الايجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العالمي الرابع حول: الريادة والإبداع، إستراتيجية الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، الجزائر، 15-16 مارس 2005.

02/ هاني محمد دويدار، "التأجير التمويلي من الواجهة القانونية"، أعمال المؤتمر العلمي السنوي حول: الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، تنظيم جامعة بيروت العربية مع المنشورات الحلبي الحقوقية، الجزء الثاني، بيروت، 2002.

03/ "المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية"، مؤتمر العربي للدورة 35، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 2008.

ج/ الندوات:

01/ عبد الجليل بوداح، "بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.

02/ ورقة عمل حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة بالجزائر، منظمة العمل العربية، المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، 2009.

03/ المجالات

01/ جمال الدين سلامة، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 41، 2009.

02/ حسن عبد المطلب الأسرج، "تأثير الإتحاد الجمركي العربي على الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 05، 2007.

04/ الجرائد الرسمية

01/ الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001.

02/ الجريدة الرسمية، العدد 72 الصادرة بتاريخ 01 ديسمبر 2002.

05/ التقارير

- المكتب الوطني الإستشاري، " تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختارة"، الجماهيرية الليبية، 2008.

06/ الأطروحات والرسائل

أ/ الأطروحات:

- 01/ لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها-دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.
- 02/ يوسف قرشي، "سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الإقتصادية، تخصص علوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005.

ب/ الرسائل العلمية:

- 01/ أحمد توفيق بارود، "معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الإقتصادية-دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين"، رسالة ماجستير، تخصص محاسبة وتمويل، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011.
- 02/ رحمان أسماء، "دور براءة الإختراع في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير، تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة بومرداس، الجزائر، 2009.
- 03/ سهام بوفلفل، "دور الإبداع والإبتكار في خلق ميزة تنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة ماجستير، تخصص تحليل قطاعي، كلية العلوم الإقتصادية، قالة، 2011.
- 04/ ليلى لولاشي، "التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص نقود وتمويل، كلية الحقوق وعلوم إقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2005.
- 05/ مهند خالد حامد، "دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في النمو الإقتصادي والتشغيل في فلسطين 1990-2004"، رسالة ماجستير، تخصص إقتصاد، الجامعة الأردنية، الأردن، 2006.

07/ منشورات علي

- 01/فلاح خلف الربيعي، " دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة"، عن الموقع:

[http : mpra.ub.uni-muenchen. De /14082/1/ MPRA :\(2009/03/15\) _paper_14082. Pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/14082/1/Mpra_(2009/03/15)_paper_14082.Pdf)

02/ محمد عبد الحميد بصل، "التمويل التاجيري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة"، عن الموقع:

يوم 10/12/2012 http://www.efsa.gov.eg/content/efag_lease_10/12/2012

ثانيا: باللغة الفرنسية:

01/ Les livres

01/ SALAMI , " **Petite et Moyenne Entreprise et Developpement Economique** ", ENAL, ALGER, 1985.

02/ Gille Bressy," **Economie D'entreprise**", éditions Sirey, 1990.

03/ Jean Chatain, Roger Gaudon," **Petite et Moyenne Entreprise**", L'heure du choix, éditions sociales,1995.

03/ Les Article sur intrnets

01/ Elamri Ali," **Financement des PME au Maroco**" : Master ESC Toulouse 2007/2008, a partir de site : www.memoireonline.com.

02/ Habib Raouf," **La banque enterieure crée sa société de leasing**", 21/12/2009, a partir de site : <http://www.algerie.360.com/algerie/> la _ banque_exterieure, consulte : 03/03/2010.

03/ Pier Celier," **Definition Des PME au Maroco et en Europ**", par le site web : www.enset_media.ac.ma (vue le 14/07/2010).



الملاحق

ملخص :

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما وحيويا في الاقتصاديات الحديثة لأنها أصبحت تشكل مدخلا هاما لمشكلة البطالة وعمالا حاسما لزيادة الدخل الوطني ومخبرا للتطبيقات التكنولوجية بالغة الدقة وفضاء للإبتكارات بأشكالها المتنوعة.

لكن مع هذا لا تزال هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه جملة من الصعوبات، ومن أهمها مشكل التمويل. وأمام هذه الأخيرة أصبح من الضروري البحث عن مصادر وآليات أخرى للتمويل خارج القطاع المصرفي التقليدي هنا فللدولة دور كبير في دعم مستويات التمويل المختلفة من خلال تفعيل دور الهياكل الموجودة وطرح بدائل للتمويل ومن أهمها التمويل التآجيري.

من خلال دراستنا لاحظنا أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التمويل التآجيري شهد في العديد من البلدان المتقدمة اهتماما كبيرا غير أن هذا الأخير في الجزائر حديث نسبيا لم يرق إلى أن يصبح بديلا تمويليا يلجأ إليه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يستدعي ضرورة الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة إلى جانب ترقية البدائل المتاحة للنهوض بمجال التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

Résumé :

La Micro entreprise dans ses différentes joue un rote très important dans le développement économique parce qu'elle est devenue une solution faible pour lutter contre le chômage et ainsi participer à la progression de pointe et sin espace créatif sur tout les plans.

Certes, il en reste encire des problèmes qui paralysent l'amélioration de la dite Micro entreprise dans celui culminant est le financement, que devant ce dernier, il est primordiale d'entrouver d'autre sources hors le secteur traditionnel et que l'état doit intervenir pour l'aménagement d'autre manière et en suggérer crédit bail.

De notre étude on a trouvé que le financement des micro entreprise par crédit bail a un augmentation importante dans plusieurs payes dans le monde, sauf qu'en Algérie il demeure encore récent et presque non connu, qu'il faut dans tout les cas le prendre comme solution efficace pour une viable économique et d'en tirer les leçons et expiateur les expériences des êtas réussis dans ce domaine, et que on aura une développement dans l'intervalle de financement des micro entreprise.