

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة 08 ماي 1945 قالمة
كلية العلوم الإقتصادية التجارية و علوم التسيير
قسم علوم التسيير



مذكرة تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في علوم التسيير
تخصص: مالية مؤسسات

التأجير التمويلي كبديل إستراتيجي مستحدث لتمويل المؤسسات
الصغيرة و المتوسطة
دراسة حالة الجزائر

تحت إشراف الأستاذ:
- عبدالسلام بن جدو

من إعداد الطلبة:
• عصام معايشية
• هناء غربي

السنة الجامعية: 2011-2012

كلمة شكر

﴿ وَإِذْ تَأْتِيَن رَّبِّكُمْ لَنَّا شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ، وَلَنَّا كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴾
صدق الله العظيم

ربي لك الحمد والشكر وأنت المستعان وعليك التكلان

وأفضل الصلاة على خير الأنام

نتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من أنهلنا علما ومعرفة

إلى من قدم لنا يد العون من قريب أو بعيد و ساعدنا في إتمام هذا البحث.

نتقدم بأحر عبارات الشكر وأصدق معاني التقدير للأستاذ المشرف على هذا العمل "بن جدو عبد السلام"

تقديرنا منا لمجهوداته و توجيهاته لنا شاكرين له أحسن الصنيع.

إلى كافة القائمين على كلية العلوم كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

من أساتذة وإداريين من جامعة 08 ماي 1945 بقالمة

على ما قدموه لنا من يد المساعدة.

إلى كل الأهل و الأصدقاء.

إلى كل طلبة السنة الثانية ماستر تخصص مالية مؤسسات دفعة جوان 2012.

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
I	تشكرات
II	فهرس المحتويات
III	فهرس الجداول
IV	فهرس الأشكال
أ-هـ	المقدمة العامة
33-02	الفصل الأول : الإطار النظري لكل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل بالإيجار
02	مقدمة الفصل
03	المبحث الأول : نظرة عامة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
03	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
03	1- نشأة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
04	2- التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
06	3- خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
08	المطلب الثاني : تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها الإقتصادي
08	1- تصنيف المؤسسات الصغير و المتوسطة
10	2- الدور الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
12	المطلب الثالث : المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
12	1- المشكلات غير المالية التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
15	2- المشاكل و المعوقات المالية التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
16	المبحث الثاني : مفاهيم عامة حول التأجير التمويلي
16	المطلب الأول : التمويل بالقرض الإيجاري و أشكاله
16	1- التمويل , مصادره و العوامل المؤثرة على إختيار المصدر المناسب
21	2- تعريف تأجير الأصول الرأسمالية
22	3- أشكال التمويل عن طريق الإيجار
27	المطلب الثاني: أركان عقد التأجير التمويلي، مراحل و أهميته الإقتصادية
27	1- الطبيعة القانونية لعقد الإيجار
28	2- أركان عقد التأجير التمويلي
29	3- مراحل عقد التأجير التمويلي
30	المطلب الثالث: خصائص التمويل الإيجاري، عيوبه و أهميته
30	1- خصائص و عيوب التمويل الإيجاري
31	2- أهمية التأجير للمورد و الإقتصاد الوطني
33	خاتمة الفصل
59-35	الفصل الثاني : دور التأجير في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
35	مقدمة الفصل
36	المبحث الأول : عقد التأجير التمويلي , الضمانات المطلوبة , المعالجة المحاسبية, إنعكاساته على طرفي العقد و قرار التمويل به
36	المطلب الأول : ضمانات عقود التأجير و الناحية المحاسبية لهاته العقود
36	1- ضمانات عقد التأجير التمويلي

37	2- الجانب المحاسبي لعقود التأجير التمويلي.....
39	المطلب الثاني : أهمية التأجير التمويلي لطرفي العقد.....
39	1- المزايا الجبائية لعقد التأجير التمويلي.....
39	2- مزايا أخرى للتأجير التمويلي.....
41	المطلب الثالث : قرار الاستئجار التمويلي.....
41	1- القرار من وجهة نظر المؤجر.....
44	2- القرار من وجهة نظر المستأجر.....
47	المبحث الثاني : الجدوى الاقتصادية للتأجير التمويلي.....
47	المطلب الأول : عقد التأجير و عقد القرض المصرفي وميكانيزم تحديد القسط التأجيري في عقد التأجير التمويلي.....
47	1- المقارنة بين عقد التأجير التمويلي و عقد القرض المصرفي.....
48	2- ميكانيزم تحديد القيمة و القسط التأجيري.....
51	المطلب الثاني : المفاضلة بين التأجير التمويلي و الإقتراض المصرفي.....
51	1- تكلفة الاستئجار و الشراء في حالة الاستئجار التمويلي وفق المدخل التقليدي.....
52	2- تكلفة الاستئجار و الشراء وفق مدخل التدفقات النقدية المعدلة.....
56	المطلب الثالث : قضايا أخرى متعلقة بالقرار الإستجاري.....
56	1- تقييم الاستئجار في حالة اعادة الآلة في نهاية العقد.....
56	2- تأثير الإهلاك المتسرع على تكلفة الأصل المستأجر.....
57	3- بعض الجوانب المؤثرة على تكلفة الإستئجار.....
59	خاتمة الفصل.....
80-61	الفصل الثالث: دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر.....
61	مقدمة الفصل.....
62	المبحث الأول : وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و وضعية التأجير في العالم.....
62	المطلب الأول : واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.....
68	المطلب الثاني : واقع التأجير في العالم.....
71	المبحث الثاني : تقييم نشاط التأجير في السوق الجزائري.....
71	المطلب الأول : سوق التمويل التأجيري بالجزائر.....
73	المطلب الثاني : إحصائيات لبعض مؤسسات التأجير الجزائرية.....
73	1- الشركة المالية للإستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE).....
75	2- الشركة العربية للإيجار المالي (ALC).....
77	3- الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات (SALEM).....
78	4- مؤسسات أخرى.....
80	خاتمة الفصل.....
84-82	الخاتمة العامة.....
90-86	قائمة المراجع.....
	الملاحق

فهرس الجداول و الأشكال

فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
20	مبدأ التمويل برأس مال المخاطر.....	01
23	سير عملية البيع ثم الإستئجار.....	02
24	سير عملية التأجير التمويلي.....	03
25	سير عملية التأجير الرفعي.....	04
26	سير عملية التأجير التشغيلي.....	05
50	ميكانيزم تحديد قسط الايجار.....	06
64	توزيع م ص م الخاصة حسب الجهات (جوان 2011).....	07
64	إنشاء م ص م الخاصة حسب الجهات (جوان 2011).....	08
72	حصص سوق التأجير في الجزائر سنة 2009.....	09
73	سير عملية التأجير على مستوى SOFINANCE.....	10
74	إستثمارات SOFINANCE في التأجير.....	11
76	الإستثمارات المحققة لـ ALC في التأجير و العقارات.....	12
77	تطور إستثمارات ALC حسب كل نوع تأجير.....	13

المقدمة العامة:

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مطلع التسعينات من القرن الماضي البديل الأقوى أمام العديد من الإقتصاديات للتغلب على العديد من المشاكل الإقتصادية منها خلق العمالة وزيادة الصادرات وتحقيق معدلات النمو الإقتصادي، فلا يمكن إعتبار صغر حجمها مجرد مرحلة في مسار التنمية الإقتصادية بل هي حقيقة يقتضيها التطور الإقتصادي، كما أن حقن الإقتصاد بخط واسع من المشاريع الصغيرة والمتوسطة مرتبط بإمدادها بالأموال اللازمة لنشأتها و توسيعها، وهو ما يعتبر من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الإقتصادية.

و تعتبر مشكلة التمويل أهم و ابرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ كثيرا ما تعود لتموت وتختفي بعد مدة قصيرة من نشأتها، ذلك لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدارة الأمور المالية و نقص التمويل على اعتبار أنها غير مؤهلة لاقتحام الأسواق المالية للحصول على التمويل اللازم، و لعدم قدرتها على زيادة رأسمالها سواء عن طريق المدخرات الشخصية، او عن طريق تقديم الضمانات للبنوك الائتمانية و المؤسسات التمويلية. كما ان شروط الاقتراض تشكل عبئا كبيرا بالنسبة لهاته المؤسسات نظرا لارتفاع اسعار الفائدة و العمولات التي تتقاضاها البنوك، و عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية في المستقبل. وعملية تمويل الاحتياجات المالية للمؤسسة قائمة كانت، ام جديدة لا تقتصر فقط على مجرد الحصول على الاموال اللازمة، بل يتضمن ايضا ضرورة تحديد نوعية و طبيعة مختلف تلك المصادر حيث أن تحديد أي نوع من التمويل يتوقف على تحديد المجال الذي يستخدم فيه حسب المرحلة التي تصنف فيها المؤسسة: الانشاء، النشاط، التجديد، التوسع و الاحلال. و بالتالي ضرورة اتخاذ القرار الذي يتناسب مع حالة المؤسسة و الأهداف المسطرة.

و أمام هذه الصعوبة في التمويل قد إبتدع الفكر المالي طريقة تمويلية جديدة هي التأجير التمويلي أو تأجير الأصول "Leasing" الذي يعتبر ذروة التطور للصيغ الإقتصادية و التمويلية، حيث يسمح بتمويل الاستثمارات الإنتاجية عن طريق الانتفاع بالألات أو المعدات أو العقارات بدون تقديم أي مبلغ نقدي فهي تغطية شاملة للاستثمار باعتبار المؤسسة غير قادرة على التمويل بأموالها الخاصة أو الحصول على التمويل المصرفي. ونظرا للإيجابيات الواسعة التي يتيحها هذا النوع من التمويل قد عرف إنتشارا واسعا عبر العالم، أوله في الولايات المتحدة ثم في الدول الرأسمالية الأخرى، وهذا التأجير يشمل أصغر الأشياء كجهاز الكمبيوتر و الشاحنات، إلى الألات الضخمة كالطائرات، المباني والبواخر.

لقد لعب قرض الإيجار دورا بارزا في تنمية وتطوير بعض القطاعات الاقتصادية في أغلب الدول المطبقة له. حيث تسهم هذه الوسيلة في زيادة الإنتاجية و الإنتاج مما يقلل من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي انخفاض الأسعار، مما يزيد من فرص التصدير وتقليل الاستيراد وبالتالي يساعد على تحسين أوضاع الميزان التجاري وفي الأخير ميزان المدفوعات، إضافة إلى زيادة المشاريع الاستثمارية مما يؤدي إلى فتح مناصب عمل جديدة وبالتالي تقليص البطالة.

و نتيجة إتحاء الاختيار الاستراتيجي العالمي نحو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عرفت الجزائر تحولا نحو هذا الإتجاه، لكن في الواقع العملي بقيت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعاني من عدة مشاكل أهمها التمويل، لأنها تعتمد على التمويل المصرفي باعتباره المصدر الأكثر إنتشارا من جهة، و من جهة أخرى نقص و ضعف مصادر التمويل الأخرى. لذلك قامت الجزائر بمجموعة من الإصلاحات من بينها إصلاح القطاع المصرفي من خلال قانون النقد و القرض سنة 1990، والقانون الخاص بالتأجير التمويلي سنة 1996، حيث لم يعرف هذا السوق إنتشارا في البداية ليبدأ في الإزدهار خلال السنوات الأخيرة، نظرا لتهيئ الأرضية القانونية و التنظيمية لممارسة التأجير التمويلي و ظهور العديد من الشركات المتخصصة في التأجير إلى جانب البنوك.

المقدمة العامة

من هنا تأتي أهمية البحث في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأساليب مبتكرة، حيث تبرز أهمية الموضوع أنه يلقي الضوء على التأجير التمويلي كبديل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك نظرا للإهتمام الذي توليه الأدبيات الإقتصادية والإدارية والمالية لموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعدد البدائل التمويلية المتاحة لها مع التعرف على واقع ممارسة هذه التقنية التمويلية في الجزائر.

الإشكالية:

مما تقدم يتجلى لنا الإشكال الرئيسي التالي:

- ما هو الدور الذي يلعبه التأجير كبديل تمويلي في تغطية القصور في باقي مصادر التمويل الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

ومن هذا السؤال الجوهرى يمكن إستخلاص عدد من الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما مدى إسهامها في تحقيق التنمية الإقتصادية؟ وما هي الصعوبات التي تعترضها؟

- ما هو مفهوم التأجير التمويلي؟ وما هي طبيعته؟ وكيف يتم التعامل به؟

- ما مدى مساهمة التأجير التمويلي في معالجة مشكلة التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

- ما هو واقع التأجير التمويلي في الجزائر؟

فرضيات البحث:

وللإجابة على الإشكال المطروح قمنا بوضع بعض الفرضيات التي نعتبرها ملائمة لمحاولة فهم الموضوع والإحاطة بجوانبه:

- يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تساهم مساهمة إيجابية في عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية من خلال التمويل الجيد والفعال و رفع مستوى التشغيل وإعادة الإعتبار للإستثمار الخاص.

- التأجير التمويلي تقنية تمويلية مستحدثة كغيرها من البدائل التمويلية.

- التأجير حل تمويلي بديل يساعد على تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لكن لا يمكن إعتباره حل نهائي.

- تسعى الجزائر لتكثيف التعامل بتقنية التأجير التمويلي كونه الأكثر ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلادنا.

أسباب إختيار الموضوع:

إن أهم الأسباب التي دفعتنا إلى إختيار الموضوع ما يلي:

- أهمية الموضوع وحدثته على المستوى الوطني، إذ يعتبر أحد مواضيع الساعة لاسيما في الآونة الأخيرة.

- محاولة التعريف بهذه التقنية التمويلية.

- النقص الكبير في الدراسات والبحوث العلمية الخاصة بالتأجير التمويلي كبديل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و خاصة دراسة سوق التأجير الجزائري، فهذا الموضوع لم يأخذ حقه رغم أهميته.
- التشجيعات التي قدمت لنا من طرف الزملاء و الأستاذ المشرف.

أهداف الدراسة:

- معرفة دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية و التعرف على الصعوبات التمويلية التي تواجهها.
- تسليط الضوء على التأجير التمويلي كوسيلة لتمويل المشاريع و توضيح أهميته من أجل جعله تقنية واضحة سهلة الممارسة.
- إبراز مدى توجه الجزائر للتعامل بالتأجير التمويلي، و مدى إسهام شركات التأجير الجزائرية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المنهج المتبع وأدوات التحليل:

إعتمدنا في دراستنا على:

المنهج الوصفي: إعتمدنا على هذا المنهج من خلال جمع المعلومات المرتبطة بالمؤسسات ص م ومن ثم إبراز أهم المشاكل التمويلية التي تعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم التركيز على التأجير التمويلي كبديل تمويلي مستحدث، وقد إعتمدنا في دراسة هذه الحالة النظرية على وضع الفروض وجمع البيانات والمعلومات من الكتب و المجلات و بعض التقارير و القوانين و مختلف الملتقيات إضافة إلى الإستناد إلى بعض الدراسات السابقة.

المنهج التحليلي: إعتمدنا في دراسة الحالة على دراسة تحليلية بشكل عام والمتمثلة في دراسة حالة الجزائر أي دراسة حالة على المستوى الكلي من خلال التعرض إلى بديل تمويلي مستحدث والمتمثل في التأجير التمويلي حيث قمنا بالدراسة والتحليل من خلال البحث وجمع المعلومات من المواقع الإلكترونية المتعددة أما الأدوات المستخدمة تمثلت في الأدوات الإحصائية.

هيكل الدراسة:

من أجل الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع و للإجابة على الإشكالية المطروحة و بغية الوصول إلى أهداف البحث عمدنا إلى تقسيم هيكل الدراسة إلى ثلاثة فصول، منها فصلين نظريين وفصل آخر تطبيقي، تسبق كل هذه الفصول مقدمة تختص بتوضيح إشكالية الموضوع، أهمية الموضوع، أهداف الموضوع وأدوات ومناهج البحث.

أما عن محتويات الفصول التي تتكون منها الدراسة فهي كالآتي:

يمثل الفصل الأول مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التأجير التمويلي حيث سنتناول في المبحث الأول أهم المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الخصائص الأساسية

المقدمة العامة

لها، والصعوبات التي تواجهها، كما سنتناول في المبحث الثاني مفهوم التمويل وكذا التأجير التمويلي، أشكاله و الخصائص التي تميزه و التكيف القانوني لعقده.

أما الفصل الثاني سنتناول فيه دور التأجير التمويلي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حيث أن المبحث الأول سنخصصه لإنعكاساته على كل من طرفي العقد و المزايا المحاسبية والجبائية التي يحملها مع التطرق للسياسة الإستراتيجية للمؤجر و المستأجر، أما المبحث الثاني سنبين فيه المفاضلة بين التأجير التمويلي و الإقتراض كمصدرين تمويليين و كيف يتم إختيار أحدهما.

ثم فصل ثالث وأخير يختص بدراسة حالة التأجير في الجزائر، حيث أن المبحث الأول سنبين فيه حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية و حالة التأجير و مدى إنتشاره على المستوى العالمي، أما المبحث الثاني سيكون لواقع التأجير التمويلي في الجزائر، و محاولة لتقييمه، و عرض أهم المؤسسات الناشطة في سوق التأجير و بعض الإحصائيات عن تعاملاتها بالتأجير التمويلي.

الصعوبات:

نظرا لحدائة الموضوع نسبيا بالنسبة للبلدان العربية و قلة الكتابات في هذا المجال واجهتنا صعوبات في البحث عن المراجع المتخصصة رغم توفر معلومات عامة تتحدث عن التأجير التمويلي، أما عن المراجع باللغة الأجنبية فهي عادة ما تتناول موضوع البدائل التمويلية المستحدثة في شكل دراسة تطبيقية توفر معلومات مرتبطة فقط بالحالة المدروسة وهي معلومات لا يمكن القياس عليها أو العمل بها، إضافة إلى صعوبة ترجمتها.

هذا من جهة ومن جهة أخرى فقد تخللت الدراسة صعوبات في الجانب التطبيقي كذلك، خاصة فيما يتعلق بجمع البيانات والبحث من مواقع الأنترنت، حيث أن العديد من المواقع عبارة عن منتديات مما صعب علينا جمع المعلومات الضرورية.

مقدمة الفصل:

تشكل عملية تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إحدى الأولويات الهامة في إقتصاديات الدول سواء المتطورة منها أو النامية نظرا للدور الذي أضحت تقوم به، فهي تلعب دورا رياديا في إنتاج الثروة و تعتبر فضاء حيويا لخلق فرص العمل، حيث نجد أن تطور المؤسسة وإستمرارها مرتبطان أساسا بدرجة نشاطها ومدى قدرتها على تحقيق الأهداف التي سطرتهما لكن إستمرارها يستلزم منها القيام بعملية توسع و تجديد لإستثماراتها من فترة لأخرى، و التي يمكن أن تحصل عليها بشرائها أو إستئجارها إلا أن شراء هذه الإستثمارات يتطلب رؤوس أموال ضخمة تفتقر لها أغلب هاته المؤسسات مما يضطرها إلى الإقتراض من البنوك، حيث تعتبر مشكلة التمويل أهم وأبرز المشكلات التي تواجهها، إذ كثيرا ما تعود لتموت و تختفي بعد مدة قصيرة من نشأتها لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدارة الأمور المالية أو لنقص التمويل و لا شك أن طرق التمويل الكلاسيكية للإستثمارات تشكل عبئ على المؤسسات المستثمرة خاصة فيما يتعلق بالعبئ المالي و طريقة تحمله و لذلك ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل الإستثمارات يكون من خصائصها تجنب عراقيل التمويل الكلاسيكي، فقد شهدت بداية النصف الثاني من القرن 20 بديلا هو الإستئجار، بل وأصبح الإستئجار بديلا شرعيا للإقتراض بهدف شراء الأصل و يعتبر التمويل الإيجاري مجالا جديدا لإستثمار موارد البنك حيث يساهم في تدعيم التمويل وإذا كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بفكرة القرض، فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة و المؤسسة المقترضة ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا سريعا في الإستعمال لإقدام المستثمرين عليها بالنظر إلى المزايا العديدة التي تقدمها لهم، إنطلاقا من هذا قد إرتئينا أن نقوم بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين سنتناول في الأول المفاهيم العامة المتعلقة ب م ص م، أما الثاني سنتطرق فيه للإطار النظري المتعلق بالتأجير التمويلي.

المبحث الأول: نظرة عامة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

تحظى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الوقت الراهن باهتمام بالغ في مختلف دول العالم، حيث ان الاتجاه الجديد في تنمية الإقتصاديات الحديثة هو الاعتماد على المؤسسات ص م و التركيز على دورها في احداث النمو و تحقيق التنمية الإقتصادية و ذلك بما تمارسه من أنشطة إقتصادية متعددة من حيث الطبيعة و مختلفة من حيث القطاعات بالنظر الى ما تملكه من فعالية و سرعة في التأقلم مع متغيرات المحيط الإقتصادي، ولتوضيح ذلك قسمنا هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، سنتناول في المطلب الأول مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، في المطلب الثاني سنتطرق إلى تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها الإقتصاد، أما المطلب الثالث فسنقوم بتخصيصه لبعض المشاكل و العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

1- نشأة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

لقد ظهر الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ابتداء من الخمسينات من هذا القرن، وبالضبط بعد ح ع II من طرف الباحثين الاقتصاديين و بالخصوص المهتمين بمشاكل التنمية و النمو، وكذلك المسيرين و مقرري السياسات التنموية سواء في البلدان المتطورة او النامية، وكذا الهيئات العالمية الدولية التي انشأت بعد ح ع II وخاصة صندوق النقد الدولي، وما زاد من اهميتها هو ان الاقتصاد الراسمالي يكاد ان يكون مكونا من م ص م، حيث تساهم هذه الاخيرة في اقتصاد البلدان الصناعية من بينها و م أ، اليابان و المجموعة الاقتصادية الأوروبية و تعتبر ميزة مرتبطة بالاقتصاد الراسمالي من عهد بعيد، وهي تمثل حوالي 99 % من مجموع المؤسسات وتشغل حوالي 50 % من العمال و بما ان هذه البلدان هي المسيطرة على الاقتصاد العالمي فان هذا ما ادى بالبلدان النامية الى محاولة الاستفادة من تجربة هذا النوع من المؤسسات و من بينها الجزائر، و عليه اصبحت م ص م واقع يفرض نفسه على البلدان النامية التي تطمح الى تطوير و تنمية اقتصادها، لهذا انتهت كل دولة في وضع تعريف تقريبي لـ م ص م¹.

2- التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

ليس هناك تعريف موحد متفق عليه و هذا لاختلاف المعايير المعتمد عليها في تصنيف هذه المؤسسات من دولة لاخرى، و يمكن تقسيمها وفق:

1-2 معايير كمية:

يخضع تعريف م ص م لجملة من المعايير و المؤشرات الكمية يمكن تقسيمها الى مؤشرات اقتصادية و تقنية تشمل: حجم العمالة، حجم المبيعات، قيمة الموجودات، القيمة المضافة، رقم الاعمال...و يعتبر معيار حجم العمالة اكثر استخداما، وكذلك حجم راس المال و هذا نتيجة لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهما².

الجدول رقم (01): كيفية استعمال المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالاعتماد على رأس المال و العمال.

المؤسسات الصغيرة و المتوسطة		
عدد العمال	رأس المال	
500	15 مليون د ج	الجزائر
350	-	فنلندا
500	5 مليون فرنك فرنسي	فرنسا
500	-	بريطانيا
500	-	السويد

* نقصد بـ م ص م: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

1 رابح خوني، ترقية اساليب و صيغ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد و علوم التدبير، فرع اقتصاد التنمية، جامعة الجزائر، 2003، ص 11.

2 جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة ومشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف، خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 5، بسكرة، الجزائر، 2003، ص 214.

الهند	-	750 ألف روبية
اليابان	30	50 مليون ين
الشيلي	300	35 مليون دولار

Source: sellami ammar 'les petites et les moyennes industries et développement économique', E N A L, 1985, P 37 .

2-2 معايير نوعية:

يرى الكثير من المختصين ان اية مؤسسة يمكن اعتبارها صغيرة او متوسطة اذا توفرت فيها خاصيتين من الخصائص التالية على الاقل¹:

- استقلالية الادارة و عادة ما يكون المسيرين هم اصحاب المؤسسة.

- تعود ملكية المؤسسة او راسمالها لفرد او مجموعة افراد.

- تمارس المؤسسة نشاطها محليا، الا ان احتيالها للاسواق يمكن ان يمتد خارجيا.

لذلك سنتطرق الى بعض التعاريف في الدول النامية و المتقدمة لهذه المؤسسات ففي أمريكا و حسب قانون المنشأة الصغيرة لسنة 1953 عرفت المؤسسات الصغيرة على انها ذات ملكية و ادارة مستقلة ولا تسيطر على مجال نشاطها مؤسسة كبرى².

وقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة بطريقة اكثر تفصيلا بالاعتماد على معيار حجم المبيعات و عدد العاملين و لذلك فقد حدد القانون حدودا عليا للمؤسسة الصغيرة كمايلي³:

- المؤسسات الخدمية و التجارة بالتجزئة ... من 01 الى 05 مليون دولار امريكي كمبيعات سنوية.

- مؤسسات التجارة بالجملة ... من 05 الى 15 مليون دولار امريكي كمبيعات سنوية.

- المؤسسات الصناعية ... عدد العمال 250 عامل او اقل.

في اليابان تحدد م ص م بالاعتماد على اساس ان يكون راس المال المستثمر اقل من 50 مليون و عدد العمال اقل من 300 عامل⁴. فقد نص القانون المسمى: القانون الاساسي للمؤسسات ص م لسنة 1967، و الذي عدل في 1999/12/3 المشروعات الصغيرة و المتوسطة كما هو موضح في الجدول التالي⁵:

الجدول رقم (02): تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اليابانية(1999).

¹ زغيب شهرزاد عيساوي، م ص م في الجزائر واقع و افاق، الملتقى الوطني حول دور م ص م في التنمية، الاغواط 2002، ص 172.

² يوسف قريشي، سياسات تمويل م ص م في الجزائر، اطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص 10.

³ ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 ص 41-42.

⁴ يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، ص 19.

⁵ http://europa.eu.int. extrait de la recommandation 96/280/ce de la communication du 3 avril 1996 concernant

définition des petites et moyennes entreprises.

القطاع	عدد العاملين	رأس المال(مليون ين)
الصناعات الأخرى	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
المبيعات بالجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
المبيعات بالتجزئة	50 عامل أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	100 عامل أو أقل	50 أو أقل

المصدر: النسور جاسر عبد الرزاق، المنشآت الصغيرة واقع و تجارب ومعطيات الظروف الراهنة، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تاهيل م ص م في الدول العربية، 17 و 18 افريل 2006، الشلف الجزائر، ص 64.

تعريف خاص بجنوب شرق اسيا: في احدى الدراسات الحديثة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قام بها اتحاد بلدان جنوب شرق اسيا استخدم كل من "بروستن" و "هيمنز" التصنيف الاتي المعترف به صورة عامة في هذه البلدان و الذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار اساسي:
 - من 01 الى 09 عمال: مؤسسات عائلية و حرفية. - من 50 الى 99 عامل: مؤسسات متوسطة.
 - من 10 الى 49 عامل: مؤسسات صغيرة. - أكثر من 100 عامل: مؤسسات كبيرة.

أخيرا و إجمالاً تبقى إشكالية تعريف م ص م قائمة إذ لا توجد حدود و معالم ثابتة لتعريفها في جميع أنحاء العالم لأن ذلك مرتبط بطبيعة إقتصاد كل دولة، غير أنه يمكن إعتبار هذا التعريف أحد التعاريف الشاملة: م ص م عبارة عن مجموعة المشروعات التي تقوم بالإنتاج على نطاق صغير و تستخدم رؤوس الأموال الصغيرة و توظف عددا محدودا من الأيدي العاملة.

3- خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تتميز م ص م بمجموعة من السمات و الخصائص التي يمكن القول أنها تحمل نقاط قوة و ضعف و يمكن إيجازها فيما يلي:

3-1 الخصائص الإيجابية:

- قلة و ضئالة الإحتياجات المالية لتمويل المشروعات ذلك لأن حجم رأس المال المستخدم في هذه المشروعات قليل نسبيا مقارنة بالمشروعات الكبيرة¹.

- الطابع الشخصي للخدمات المقدمة للعميل حيث تتميز بقلة العاملين فيها و محلية النشاط وهذا ما يؤدي إلى وجود نوع من الألفة و العلاقة الطيبة مع العملاء.

- المعرفة التفصيلية بالعملاء في السوق فسوق م ص م محدود نسبيا، و المعرفة الشخصية بالعملاء تجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم و إحتياجاتهم التفصيلية، و تحليل هذه الإحتياجات و دراسة إتجاهات تطورها في المستقبل².

- المرونة في الإدارة وهذا في مواجهة الفساد الناجم عن نقص الطلب السوقي بدرجة أكبر إضافة إلى أنها تعمل في مجتمع محلي و على علاقة مباشر و مع العاملين و العملاء³.

- الملكية الفردية و العائلية للمشروعات حيث تتميز هذه المشروعات بالملكية الفردية أو

¹ مناور قديح حداد، دور الإبداع في تنمية و تطوير المشروعات ص م في الأردن و الجزائر، الملتقى الدولي حول المؤسسة الإقتصادية الجزائرية و الابتكار في ظل الألفية الثالثة، جامعة 08 ماي 1945 قالمة 6-7 نوفمبر 2008، ص 8.

² عبد الغفور عبد السلام و آخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصف للتوزيع، عمان، 2000، ص 29.

³ المرجع نفسه، ص 29.

العائلية أو لعدد من الأفراد حيث يمكنهم تأسيس مشروع وذلك لإنخفاض رأس المال في هذا المشروع.

كما أن إستخدام تكنولوجيا البسيطة أو الأقل تعقيدا أو تكلفة مميزة في كونها تساعد تدريب الأيدي العاملة على التكنولوجيا البسيطة و لتعويض هذا النقص في التدريب تلجأ إدارة المشروع إلى تشجيع روح الإبداع و الابتكار لتحسين الجودة¹.

2-3 الخصائص السلبية:

- مستوى متدني من التقنية أي الإعتماد على تكنولوجيا بسيطة بالإضافة إلى تدني مستوى الموارد البشرية لهذه المؤسسات.

- محدودية الإنتشار الجغرافي إذ أن معظمها محلية أو جهوية.

- قلة رأس مالها و إنخفاض الضمانات و خاصة العينية منها مما أدى بالبنوك إلى العزوف عن تمويلها.

- مصير هذه المؤسسات مرتبط بالخصائص و السمات الشخصية لمدير المشروع أو مالكه².

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها الإقتصادي.

1- تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

هناك عدة معايير على أساسها تصنف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و من أهمها ما يلي:

1-1 تصنيف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة حسب درجة التطور:

1-1-1 مؤسسات عائلية:

تتكون من مساهمات أفراد العائلة و يمثلون في غالب الأحيان اليد العاملة و تقوم بإنتاج سلع تقليدية بكميات محدودة و في البلدان المتطورة تقوم بإنتاج جزء من السلع لفائدة المصانع أي ما يعرف بالمقولة.

2-1-1 مؤسسات تقليدية:

تعتمد في الغالب على مساهمة العائلة حيث تنتج منتجات تقليدية وهي تكون في شكل ورشات صغيرة و مستقلة، كما تعتمد على وسائل بسيطة.

3-1-1 مؤسسات متطورة و شبه متطورة:

يتميز هذا النوع بإستخدامه تقنيات و تكنولوجيا الصناعات الحديثة سواء من ناحية التوسع أو من ناحية التنظيم الجيد للعمل³.

2-1 تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب تنظيم العمل:

¹ كبيش جمال وقدام جمال، دور الإبداع و الابتكار في خلق ميزة تنافسية للمؤسسات ص م، الملتقى الدولي حول المؤسسة الإقتصادية الجزائرية في ظل الألفية الثانية، جامعة الجزائر، 2008، ص 167-168.

² المرجع نفسه، ص 168.

³ لخلف عثمان، واقع المؤسسات ص م و سبل دعمها و تنميتها، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص 32-33.

يمكن التفريق بين نوعين من المؤسسات هما:

1-2-1 مؤسسات مصنعة:

تتميز باستخدام أساليب التسيير الحديثة، وكذلك من حيث تنوع السلع المنتجة.

2-2-1 مؤسسات غير مصنعة:

ممثلة في الإنتاج العائلي و النظام الحرفي ويعد الإنتاج العائلي أقدم شكل من حيث التنظيم، أما النظام الحرفي فهو يقوم به شخص أو عدة أشخاص و يكون في الغالب يدوي و ذلك بإتباع سلع حسب طلبات الزبائن¹.

3-1 تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب المقاوله من الباطن (المؤسسات التكاملية):

إن المقاوله من الباطن كتنظيم تعتبر من أهم أشكال التعاون و التكامل الصناعي بين المؤسسات الذي يمثل نوعا من الترابط الهيكلي بين المؤسسات الكبيرة و مشروعات أخرى مقاوله، تتميز بحجمها الصغير و يكون إنتاجها وسيطا لمنتجات أخرى، حيث تتمكن المشروعات ص م من الإستفادة من فرص جديدة لتطوير و تنمية و توسيع نشاطها ومن ثم خلق و توفير مناصب شغل جديدة و تتمكن أيضا من حل مشاكلها التمويلية وكذا التسويقية².

4-1 تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب الشكل القانوني:

1-4-1 التعاونيات:

هي مشاريع إختيارية تؤسس من قبل مجموعة من العناصر البشرية تهدف إلى تأمين الإحتياجات من سلع و خدمات ضرورية بأقل تكلفة ممكنة.

2-4-1 المؤسسات العامة:

تمتاز بإمكانيات مادية كبيرة وتستفيد من التسهيلات القانونية و الإدارية و الإعفاءات المختلفة.

3-4-1 المؤسسات الخاصة: تخضع للقانون الخاص، ويمكن إدراجها ضمن صنفين:

1-3-4-1 مؤسسات فردية: حيث تعود ملكيتها لشخص واحد.

2-3-4-1 مؤسسات الشركات: عبارة عن عقد بمقتضاه يلتزم فيه شخصان أو أكثر بمساهمة كل واحد بمشروع مالي³.

5-1 تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

¹ نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات ص م، نجد المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر، بيروت، 2006، ص 28.

² عبد العزيز عبد السلام، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2001، ص 10.

³ لخلف عثمان، مرجع سبق ذكره، ص 38-39.

تصنف إلى ثلاثة أنواع رئيسية

1-5-1 مؤسسات إنتاج سلع إستهلاكية:

تقوم بإنتاج سلع ذات إستهلاك أولي مثل المنتجات الغذائية، ويرجع سبب إعتقاد هذه المؤسسات على مثل هذه الصناعات لإستخدامها المكثف لليد العاملة وسهولة التسويق.

2-5-1 مؤسسات إنتاج السلع و الخدمات:

يضم م ص م التي تنشط في: قطاع النقل صناعة مواد بناء...ويرجع سبب الإعتقاد عليها إلى الطلب المحلي الكبير على منتجاتها خاصة في مواد البناء.

3-5-1 مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

تتميز بإستخدام معدات وأدوات لتنفيذ إنتاجها بالإعتقاد على التكنولوجيا الحديثة كما تتميز بكثافة رأس مال أكبر¹.

2- الدور الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

لقد كان لتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدد من الأهداف الإستراتيجية العامة وهي:

- تدعيم الكيانات الإقتصادية الكبرى: تعتمد م ص م بدرجة أكبر على البحث و التطوير و تركزها في القطاعات فائقة التطور جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة، و غير عادية خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع أو المعدات الأساسية كالالات الصناعية و الزراعية...فهي تعتمد أكثر على م ص م و غيابها يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى لذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب م ص م إلى جانبها².

- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا: تضع دول عديدة خطط للتنمية المكانية و ذلك بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على بعض الأماكن المأهولة والمدن الكبيرة .

- تساهم في تنمية الصادرات وتقليل الواردات: إن التخطيط لتنمية مؤسسات صغيرة و متوسطة لإنتاج ما يتطلبه السوق المحلي يعد من الأهداف الوطنية الأساسية التي تساهم في إحلال الواردات وقد تتمكن من تنمية الصادرات إذ تحقق لها المنافسة الدولية³.

- القدرة على الإرتقاء بمستوى الإدخار و الإستثمار: تسير رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (إدخار أفراد، اعاائلات، التعاونيات، الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للإستهلاك الفردي غير المنتج⁴.

- تدعيم المتغيرات الكلية: من حيث مساهمتها في النتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم ب 40% من الناتج القومي الإجمالي للولايات م أ وتبلغ حصة القطاع الخاص 50%، أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65% في الإتحاد الأوروبي فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم الأعمال قارب 850 مليار فرنك عام 1994⁵.

¹ المرجع نفسه، ص 36.

² وفا عبد الباسط، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 18.

³ نادية قويق، م ص م واقع و آفاق، مجلة العلوم الإقتصادية و التسيير، كلية العلوم الإقتصادية جامعة الجزائر، العدد 14، 2006، ص 154.

⁴ عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، واقع م ص م و آفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 1، 2002، ص 4.

⁵ وفاء عبد الباسط، مرجع سبق ذكره، ص 18.

- زيادة الخبرة لدى القائمين: تساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الشباب في التعليم وبخاصة التعليم المهني، و التدريب على أعمال أخرى حتى يتمكن من تنويع المنتجات¹.

- خدمة المجتمع: تساهم م ص م في عمليات تجميل المنطقة و تقديم الخدمات لغير القادرين و المساهمة في تنمية الحي، وهذا أيضا تساعد على زيادة درجة الإشباع و تدعيم أواصر العلاقات الإجتماعية و تحسين مستوى الرفاهية².

المطلب الثالث: المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

1- المشكلات و المعوقات الغير مالية التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

1-1-1 المشكلات الإدارية و القانونية:

1-1-1-1 ضعف دراسة جدوى إقتصادية دقيقة:

معظم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تمتاز بأنماط تنظيم و تسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه إقتصاد تنافسي، أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط إقتصادي و هذه الوضعية ناتجة عن الإنفتاح الكلي للسوق و غياب التأهيل لهذه المؤسسات.

1-1-1-2 القدرة الضعيفة على المنافسة:

تعتبر من الأسباب التي تؤدي إل فشل المؤسسات ص م و هذا الضعف يكون نتيجة لمجموعة من العوامل من أهمها:

- عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الأكثر كفاءة خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنشط في نفس المجال.

- الموقع السيء الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة أو قرب المنزل... والتي ليس لها علاقة بالعمل، كما أنه وبعد إقامة المشروع يرفض الإنتقال إلى مكان اخر حتى بعد تضاول حجم السوق بشكل كبير.

- عدم فهم و إستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مجارات الأوضاع الإقتصادية و التركيبات الإجتماعية الجديدة و إلا فإنها ستنتهي بالفشل.

1-1-1-3 سوء إستعمال براءة الإختراع:

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات ص ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، ليبيا، 2005، ص242.
² عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 4.

إن نظام براءة الاختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات ص إستقادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الاختراع، التي منحت لها سواء من قبل الموظفين فيها أو من قبل أشخاص غرباء عنها، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات الى الأموال الضرورية لتجسيد ابتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج و التوزيع، ويصبح أسهل عليهم بيعها الى المؤسسات الكبيرة مقابل عدة الاف من الدولارات وربع على الانتاج، كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البرائة بسبب ارتفاع تكاليف النزاعات.

1-1-4 عدم استقرار النصوص القانونية:

وتعد التأويلات المقدمة لها فيما يتعلق بهذه المؤسسات مما يعجزها ويحد من قدرتها على العمل والإنطلاق لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق وعوامل المنافسة المتصاعدة والمتزايدة يوما بعد يوم، إضافة إلى المدة الطويلة التي تستغرقها معالجة مشاكل هذه المؤسسات وتفشي ظاهرة الرشوة و المحسوبية¹.

1-2 مشكلات العمالة:

تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة و المتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، نظرا لما توفره هذه الأخيرة من مزايا من حيث الأجور وتوفر فرص أكبر للترقية، مما استوجب توظيف يد عاملة جديدة باستمرار أقل خبرة وكفاءة، وتحمل أعباء تدريبهم وهو مامن شأنه أن يؤثر سلبا على نوعية السلع و الخدمات التي تنتجها هذه المؤسسات إلى جانب إرتفاع التكاليف².

1-3 المشكلات التسويقية:

- نقص الكفاءات التسويقية و القوى البيعية عموما، وعدم الإهتمام بالبحوث التسويقية، ونقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة، وشدتها بين هذه المؤسسات و المؤسسات الكبرى من ناحية و المنافسة بين المؤسسات ص م الوطنية و المؤسسات الاجنبية من ناحية أخرى.

- نقص الخبرة وظهور صناعات و منتجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة، وضيق الاسواق القديمة، بسبب التدفق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى³.

1-4 مشاكل الحصول على المواد الأولية:

من أهم المشاكل المتعلقة بالخامات تتمثل في:

- عدم وجود أجهزة متخصصة تتولى القيام بعمليات الاستيراد لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- عدم قدرة هذه المؤسسات على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق مما يؤدي إلى خسارة مفاجئة نتيجة حدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في السوق .
- القيود المفروضة على دخول السوق، والمبالغ غير القانونية التي تدفع للحصول على التراخيص.

¹ كليفورد بوميالك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة راند السمرة، مركز الكتب الأردني، الأردن، 1989، ص42.

² عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 5.

³ ليلي لولاشي، مرجع سبق ذكره، ص 9.

- سياسة فتح باب الاستيراد للمنتجات الأجنبية، وعدم مقدرة المنتجات المحلية على منافستها من حيث الجودة والنوعية، مما يشكل عقبة أمام تسويق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- افتقار هذه المؤسسات للمفاهيم الأساسية للجودة، مما يؤدي الى تسرب منتج معين للسوق بالشكل الذي يقلل من فرصته في المنافسة للمنتجات الأخرى¹.

5-1 مشاكل تكنولوجية:

- التجديد و الابتكار حيث يستلزم متخصصين ذوي مؤهلات عالية و فنية في مجال البحث والتطوير ونظرا لأن الموارد المخصصة لتمويل هذه البحوث محدودة للغاية في م ص م.
- نتائج الأبحاث التي تحصل عليها المؤسسات الكبيرة عادة لا تصل للمؤسسات ص م.
- إحتكار لتكنولوجيا من طرف المؤسسات الكبيرة وعدم الترابط بين م ص م و الكبيرة.

6-1 مشاكل أخرى:

- مشاكل البيروقراطية وهي أهم المشاكل التي تقابل اصحاب المؤسسات عند اتصالهم بالجهات الحكومية.
- عدم وجود تعريف محدد للمؤسسات ص م تسبب الكثير من المشاكل لدى الاجهزة والوزارات التي تعنى شؤونها ويشكل هذا عقبة أمام تطوير وتنمية م ص م لذلك يجب توفر جهاز حكومي يختص بكل ما يتعلق بالمؤسسات ص م².

2- المشاكل والمعوقات المالية التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

يمكن إختصار المشكلات التمويلية في النقاط التالية:

- عدم توافر رأس المال للمؤسسات ص م من أشد المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنميتها في جميع البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء³.
- مشاكل متعلقة بالتقويم من قبل المؤسسات المالية و المصرفية المتاحة للإئتمان، حيث يعتبر التمويل الذاتي مصدرا اساسي لتمويل م ص م فهي تعمل في حدود الامكانيات المتاحة لها، اي الاعتماد على المدخرات التي عادة ماتكون غير كافية خاصة في البلدان النامية نتيجة لضعف المداخيل فيها⁴.
- عدم ملائمة أساليب الاقتراض لظروف م ص م نتيجة مشكلة عدم توافر الضمانات الكافية للاقتراض بالإضافة الى عدم الوعي المصرفي لدى اصحاب هذه المؤسسات مما يجعلهم يفضلون الاقتراض من سوق الائتمان غير الرسمي والذي ترتفع فيه اسعار الفائدة.
- بالرغم من انشاء بنوك للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الا ان هذه البنوك لا تزال تقوم بدور محدود في هذا المجال، كما ان الموارد المالية المتاحة لها تعتبر غير كافية لسد الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات¹.

1 فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 9.

2 المرجع نفسه، ص 90.

3 عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 4.

4 جريدة الحدث الاقتصادية، العدد 446، الاثنيين 25 جويلية 2005، ص 13 .

- غياب بنوك متخصصة في عمليات الاستثمار.
- تكليف النظام المالي مع الاحتياجات، بواسطة سياسة ديناميكية لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- الاختلال الهيكلي لتسيير الديون الضخمة للقطاع الاقتصادي.
- الإعذارات الدائمة بالمشاكل والصعوبات التي تعرفها البنوك العمومية عند إعادة تمويل خزينتها لدى البنك المركزي.
- التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية، ومركز اتخاذ القرار المتعلق بمنح القروض، كانت لها آثار سيئة على آجال معالجة طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية².

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول التأجير التمويلي.

يعد التأجير التمويلي أحد البدائل التمويلية المستحدثة المهمة التي سمحت للمؤسسات بتمويل استثماراتها خاصة تلك المؤسسات النامية أو قيد التجديد و التوسع، و هو تقنية جديدة بمثابة قرض موسّط و طويل الأجل يوجه لتمويل المشاريع الإستثمارية التي تعاني من قصور في التمويل . وقد عرفت هذه التقنية توسعا كبيرا رغم حدايتها بفضل المزايا التي تقدمها . و في محاولتنا لتسليط الضوء على هذا النوع من التمويل فقد إرتأينا أن نتطرق في المطلب الأول للتمويل بصفة عامة، إضافة إلى تعريف قرض الإيجار و الأشكال التي يكون عليها . ثم ننتقل إلى المطلب الثاني لنبين طبيعة عقد التأجير التمويلي، أركانه و المراحل التي يمر بها . ثم نتناول في المطلب الثالث الخصائص المميزة لعقد التأجير التمويلي، العيوب المصاحبة له و كذا الأهمية التي تنعكس على كل من المورد و الإقتصاد الوطني .

المطلب الأول: التمويل بالقرض الإيجاري و أشكاله.

1- التمويل، مصادره و العوامل المؤثرة على إختيار المصدر المناسب:

يعرّف التمويل على أنه تلك الإمدادات المالية المستثمرة في عمليات متعددة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقعة مسبقا في ضوء النقدية المتاحة و العائد المتوقع الحصول عليه .
ويعرف أيضا على أنه الإمداد بالأموال في اوقات الحاجة إليها و بالتالي فإن التمويل يتطلب ثلاث عناصر: الوقت المناسب، المصدر المناسب و الأخذ بالمخاطر الناجمة عنه³.

¹ نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 95.

² قوبق نادية، إنشاء وتطوير المؤسسات ص وم في الدول النامية دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص 40.

³ طارق الحاج، مبادئ التمويل، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2010، ص 21.

1-1-1 صيغ التمويل الكلاسيكية (التقليدية):

1-1-1-1 مصادر التمويل طويلة الأجل:

1-1-1-1-1 مصادر التمويل المملوكة:

1-1-1-1-1-1 مصادر التمويل الذاتي:

هو أن تمويل المؤسسة نفسها بنفسها من خلال أرباحها الناتجة عن ممارسة نشاطها يضاف إليها كل من الاهتلاكات والمؤونات. وتتمثل مصادر التمويل الذاتي في:

• الأرباح المحتجزة: و هي مقدار الأرباح التي سيتم حجزها و عدم توزيعها وتتضمن ما يلي¹:
الاحتياطي القانوني، الاحتياطي النظامي، الأرباح المرحلة.

• الاهتلاكات: تعرّف على أنها: "عملية تناقص القيمة المحاسبية لأصل من الأصول ناتج عن استعماله، أو عن الزمن، أو عن التطور التكنولوجي أو آثار أخرى"، تسمح الاهتلاكات للمؤسسة باسترجاع المبالغ المستثمرة بسرعة كبيرة لكن بدرجات متفاوتة حسب طريقة الإهلاك المعتمدة².

• المؤونات: تعرّف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول مخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة أو أكيدة الحصول³.

1-1-1-1-1 الأسهم:

يمثل السهم مقدار المشاركة في رأس مال شركة المساهمة، وهو ناتج عن تقسيم رأس مال الشركة إلى أجزاء متساوية يطلق عليها الأسهم⁴ وتنقسم إلى: أسهم عادية وأسهم ممتازة.

1-1-1-2 مصادر التمويل المقترضة:

1-1-1-1-1 القروض طويلة الأجل: توجه إلى تمويل الاستثمارات التي تتراوح عمرها ما بين 7 سنوات إلى 20 سنة، حجم هذه القروض لا يتجاوز 70% من المصاريف الاستثمارية، وتتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الفائدة الذي يمكن أن يكون ثابت كل فترة قرض⁵.

1-1-1-2-1 السندات:

تمثل السندات أوراق مالية متداولة تمثل ديناً طويل الأجل على الشركة المصدرة، وعلى هذا الأساس فالسند هو عبارة عن إثبات لعملية القرض ويستفيد حامله من كل الحقوق التي يستفيد منها دائنو المؤسسة الآخرين، وخاصة الفائدة⁶.

وللسند عدة أشكال أبرزها¹: السند لحامله، المسجل باسم المستثمر، الذي لا يحمل معدلاً للكوبون، ذات معدل فائدة متحرك و ذات الدخل.

¹ سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997، ص 66.

² ناصر دادي عدون، تقنيات مراقبة التسيير والتحليل المالي، مطبعة دار البعث، الجزائر، 1990، ص 27.

³ مرجع نفسه، ص 28.

⁴ جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة: الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 7.

⁵ بوقوم محمد، دور البنوك التجارية في تمويل الاستثمارات، رسالة ماجستير، جامعة قلمة، 2004، ص 19.

⁶ عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية: أسهم، سندات، وثائق استثمار وخيارات، الدار الجامعية للطبع والنشر، مصر، 2000، ص 45.

الجدول رقم (03): عيوب و مزايا الاقتراض.

مزايا الاقتراض	عيوب الاقتراض
<ul style="list-style-type: none"> ● تكلفته منخفضة حيث أن مصروفات خدمة القرض معفاة من الضرائب. ● مصدر تمويل مؤقت يمكن سداده في أي وقت. ● لا يؤدي إلى انخفاض عائد السهم بل العكس في بعض الأحيان. ● لا يعطي للطرف المقرض حق التدخل في إدارة الشركة. 	<ul style="list-style-type: none"> ● يتم سداد مصروفات خدمة القرض سواء حققت الشركة أرباح أم لا. ● له عمر محدد يجب في نهايته سداد أصل القرض. ● أولوية في السداد في حالة التصفية.

المصدر: عبد القادر بوعزة المجيد قدي، التأثير الجبائي على اختيار مصادر تمويل المؤسسة دراسة حالة صيدال، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004، ص34.

والحقيقة أن التمويل بالاقتراض أفضل من زاوية أنه يخفض تكلفة التمويل فمصروفات خدمة الدين تضاف إلى باقي المصروفات وتؤدي بالتالي إلى تحقيق وفورات ضريبية، لكن يجدر التنويه في هذا الصدد إلى أن هذه الأفضلية بالنسبة للتمويل عن طريق الاقتراض لا تنطبق في حالة تمتع المنشأة بإعفاءات ضريبية، كما يجب الحذر من التوسع في الاقتراض فكلما تم ذلك كلما ارتفعت المخاطر المرتبطة بالشركة من وجهة نظر الجهة المقترضة مما يدفعها إلى رفع سعر الفائدة في حالة طلب لقرض جديد، كما يعرض الشركة إلى مخاطر إفلاس وزيادة الديون يعني ارتفاع عبء الفوائد المستحقة وتحتم ضرورة تدبير أكبر قدر من الأموال لسداد الدين عندما يحل تاريخ استحقاقه².

1-1-2 مصادر التمويل قصيرة الأجل:

تنقسم مصادر التمويل قصير الأجل إلى نوعين أساسيين هما:

1-1-2-1 الائتمان التجاري:

يكون في شكل تسهيلات تتعلق بتأجيل سداد قيمة المشتريات من السلع التي تحتاجها المؤسسة للنشاط . ويتخذ شكل الحساب التجاري أو كميالة أو سند لإذن التي تمكن المشتري من الحصول من البائع على ما يحتاجه من البضائع بصفة عاجلة مقابل وعد منه بسداد قيمتها في تاريخ اجل³.

1-1-2-2 الائتمان البنكي:

متوفر بسهولة خاصة للمشروعات الصغيرة يعتبر أقل تكلفة من القروض طويلة الأجل ومن الائتمان التجاري يتم سداده في فترة ما بين سنة وخمس سنوات وهو نوعين:

- قروض قابلة للتعبئة: المقرض بإمكانه إعادة خصمها لدى مؤسسة مالية أو لدى البنك المركزي.

- قروض غير قابلة للتعبئة: يقصد بها قروض غير قابلة للخصم لدى الجهات المعنية.

¹ محمد عوض عبد الجواد و علي إبراهيم الشديقات، الإستثمار في البورصة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص107.

² عبد القادر بوعزة المجيد قدي، مرجع سبق ذكره، ص 36.

³ محمد صالح الحناوي و إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر، مصر، 1999، ص 24.

2-1 صيغ التمويل المستحدثة:

1-2-1 التمويل بالاستئجار(التمويل الايجاري):

يعتبر التمويل الايجاري مجالا جديدا لاستثمار موارد البنك، حيث يلعب دورا مهما في تدعيم الخدمات المصرفية التقليدية، بالإضافة أنه يعد فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل، وان كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بفكرة القرض، فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها و يعتبر هذا العنصر هو موضوع بحثنا و هو ما سنتطرق إليه في الفرع الموالي.

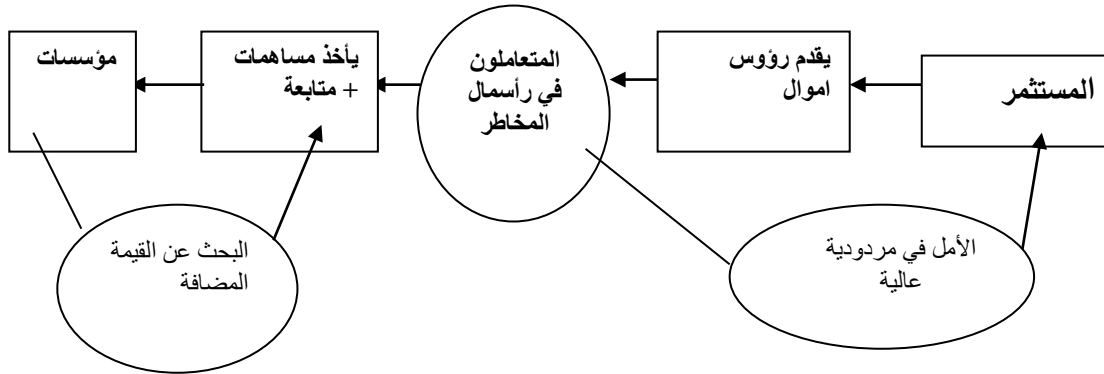
2-2-1 عقد تحويل الفاتورة 1:

يعرف عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) على أنها آلية تقوم مؤسسة بواسطتها متخصصة في هذا النشاط تسمى الفاكتور، أو أحد البنوك الذي تتوافر به هذه الخدمة بشراء الديون أو حسابات القبض (كمبيالات، سندات، أو فواتير) التي تمتلكها المؤسسة لدى الزبون الأجنبي، ولمؤسسات الفاكتور مهمة تحصيل الدين والحصول في مقابل ذلك على عمولة.

3-2-1 التمويل عن طريق رأس المال المخاطر:2:

هو عبارة عن تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى بشركات رأس المال المخاطر، وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة؛ حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال.

الشكل رقم(01): مبدأ التمويل برأس المال المخاطر.



Source: Jean Lachaman 'capital risque et capital investissement 'edition ECONOMICA 'paris 'pas d' année de publication 'p 17 .

1 بوداح عبد الجليل، الفلسفة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول سبل تطوير بدائل تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قلمة، 12-13 ماي 2009.

2 بريش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 5، 2007، ص 35.

1-3 العوامل المحددة في إختيار مصدر التمويل المناسب¹:

- المرودية: فزيادة المرودية يزيد إعتدالمؤسسة على حجم أرباحها و تمويل نفسها بنفسها من الأموال الناتجة عن ممارسة انشطتها.
- حجم المؤسسة: حيث كلما كان حجم المؤسسة كبيرا كلما زاد من قدرتها على خدمة إلتزاماتها المالية و درتها على السداد و يزيد من سيطرتها على أوظاعها المالية و توجهها إلى التمويل عن طريق القروض.
- الضمانات: حيث أن إمتلاك المؤسسة لأصول ثابتة يزيد من توجهها إلى التمويل عن طريق الديون طويلة الأجل و أيضا الأموال الخاصة.
- طبيعة النظام المالي و القوانين: حيث أن توفر المؤسسات المالية ورقابة الدولة و التسهيلات الممنوحة و التشريعات المفروضة الدور في إختيار مصدر التمويل المناسب.
- تكلفة التمويل: فدوما تتوجه المؤسسات إلى التمويل الأقل تكلفة.
- طبيعة عمل المؤسسة و الظروف التي تسودها ومدى إعتادها على التنبأ.

2- تعريف تأجير الأصول الرأسمالية:

❖ يعد التأجير التمويلي ذروة التطور في الصيغ التمويلية المستحدثة، فقد عرف نمو كبيرا في الولايات المتحدة الأمريكية ثم في باقي دول العالم. وتعود جذوره إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية و أساسا في الولايات المتحدة الأمريكية نظرا لتوقيع المؤسسة العسكرية عقد لتأجير المعدات العسكرية لبريطانيا و روسيا لتظهر أول مؤسسة متخصصة في التأجير في هذا البلد سنة 1952 . اما بريطانيا فقد عرفت هذا التمويل ففي تأجير عربات السكك الحديدية عام 1955². و في فرنسا كان أول ظهور لتأجير التمويلي سنة 1965 بتأجير أجهزة الكمبيوتر و على الصعيد الدولي تم ظهور أول شركة للتأجير دوليا سنة 1977 بكوريا الجنوبية³.

❖ إنطلاقا من هذا يمكننا الأخذ بأهم التعاريف المتعلقة بالتمويل التأجيري:

- حسب المفهوم الأمريكي فهو عقد لا يعطي للمستأجر حق الشراء عند نهاية مدة العقد، فيقوم بإرجاع الأصل للمستأجر إلى المؤجر الذي يقوم باعادة تأجيره او بيعه⁴.
- حسب المفهوم البلجيكي فهو عقد يتضمن وعد بالبيع من جانب واحد لمصلحة المستأجر بسعر مناسب و محدد عند توقيع العقد و له أن يستبعد خيار الشراء خلال مدة العقد⁵.

¹ صالحى عبد القادر، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر واقع و آفاق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار عنابة، 2008، ص57-59.

² بلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأوغاط 8-9 أبريل 2002، ص8.

³ المرجع نفسه ص9.

⁴ بالمقدم مصطفى و آخرون، التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع إستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادالفا الأردن 15-16 مارس 2005، ص6.

⁵ أحمد محمد الرشود، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين الاقتصادية و القانونية، منشورات طلي الحقوقية، لبنان، 2002، ص192.

• حسب المفهوم الجزائري فهو عملية تجارية و مالية منجزة بواسطة المصارف و المؤسسات المالية او شركات تأجير مؤهلة قانونا مع المتعاملين الاقتصاديين محلين كانوا أم اجانب . طبيعيين او معنويين ام خواص . و تكون هاته العملية وفق عقد ايجار قد يتضمن حق الشراء لصالح المستأجر و محل العقد قد يكون عقارا او منقولاً¹.

• حسب الطاهر لطرش هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها ويتم التسديد على اقساط يتفق بشأنها تدعى ثمن الإيجار².

• و يمكن إيجاز تعريف القرض الإيجاري على انه عملية تمويل عيني أي بدون نقود بالآلات و المعدات و العقارات للمؤسسات و خاصة الصغيرة والتي لها صعوبات في الحصول على تمويلات لاسباب تطرقنا لها، يمكن هذا التمويل المؤسسة من الاستفادة من الأصول المستأجرة و الانتفاع بها مقابل دفع أقساط إيجارية دورية قد تكون مساوية او تفوق قيمة الأصل المستأجر.

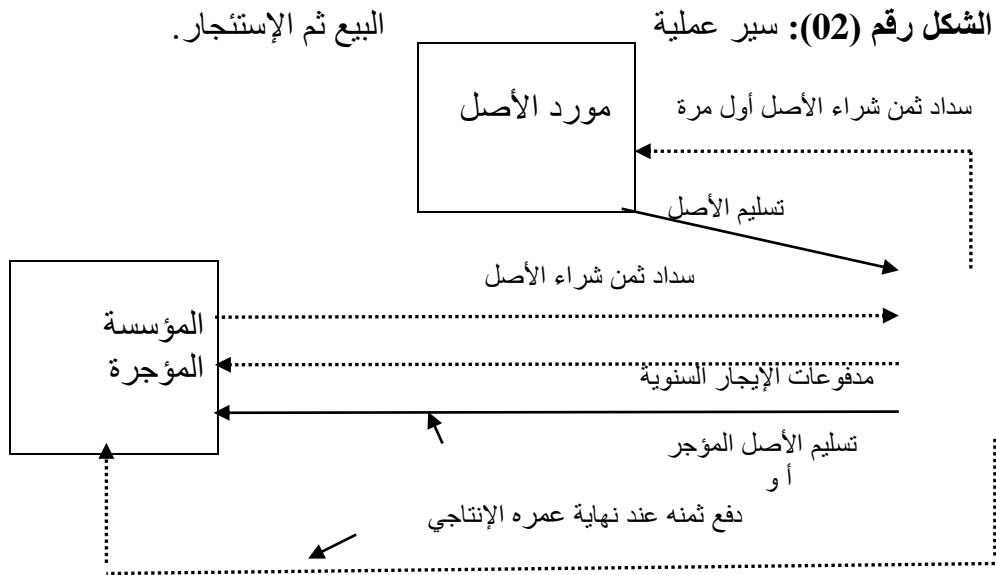
3- أشكال التمويل عن طريق الإيجار:

هناك إعتبرات يتم الاستناد إليها في تصنيف القرض الإيجاري إلا ان أهمها وأكثرها شيوعا هو تصنيفها على أساس طبيعة العقد فنجد:

المؤسسة
المستأجرة

1-3 البيع ثم الإستئجار:

في هذا النوع تقوم مؤسسة مالكة لأصول معينة كاراضي او مباني او معدات ببيعها لمؤسسة مالية و في نفس الوقت تقوم باستئجار الأصل المباع لمدة محددة و بشروط خاصة و ذلك نظرا لاحتياجاتها المالية و استغلال قيمة الأصل في مجالات أخرى³.



¹ إبراهيمي عبد الله، قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط 8-9 أبريل 2002، ص99.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص78.

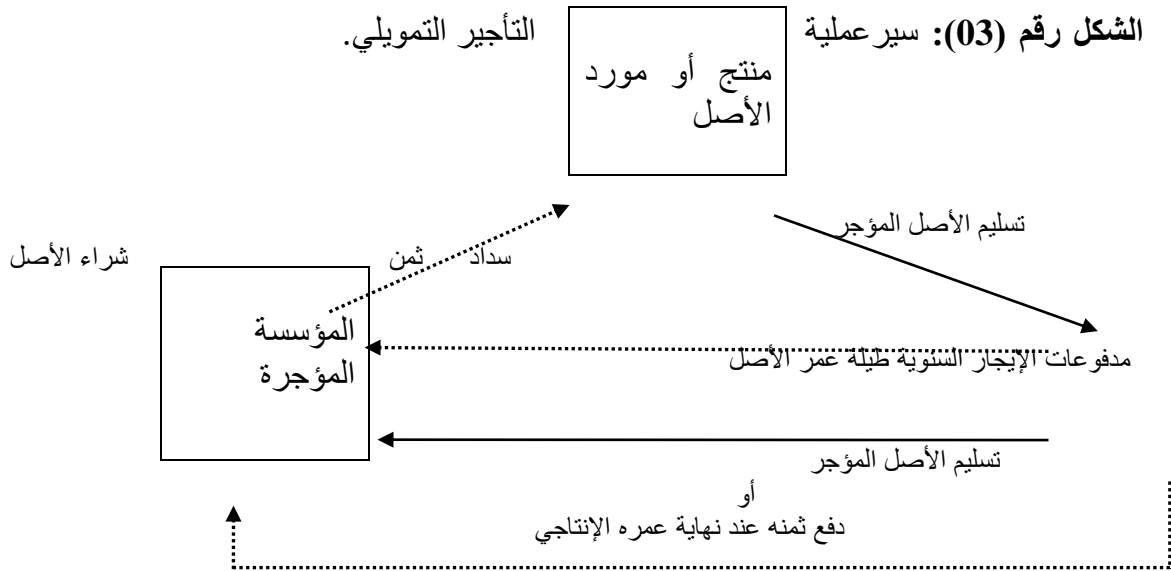
³ محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص298.

المصدر: من إعداد الطلبة.

2-3 الإستنجاز المالي:

و يمثل عقد طويل الأجل غير قابل للإلغاء يستعمل لتأجير الأراضي، المباني، المعدات و يعتبر من أعمال الوساطة المالية، حيث يمول المؤجر حيازة الأصل الذي يحتاجه المستأجر و يتمكن من استرجاع إجمالي مبلغ التمويل مع هامش ربح و ذلك بواسطة أقساط الإيجار مع إمكانية بيعه لذلك الأصل في نهاية مدة الإيجار و لا يتضمن الإيجار خدمات الصيانة و المستأجر له خيار الشراء في نهاية العملية¹.

المؤسسة
المستأجرة



المصدر: من إعداد الطلبة.

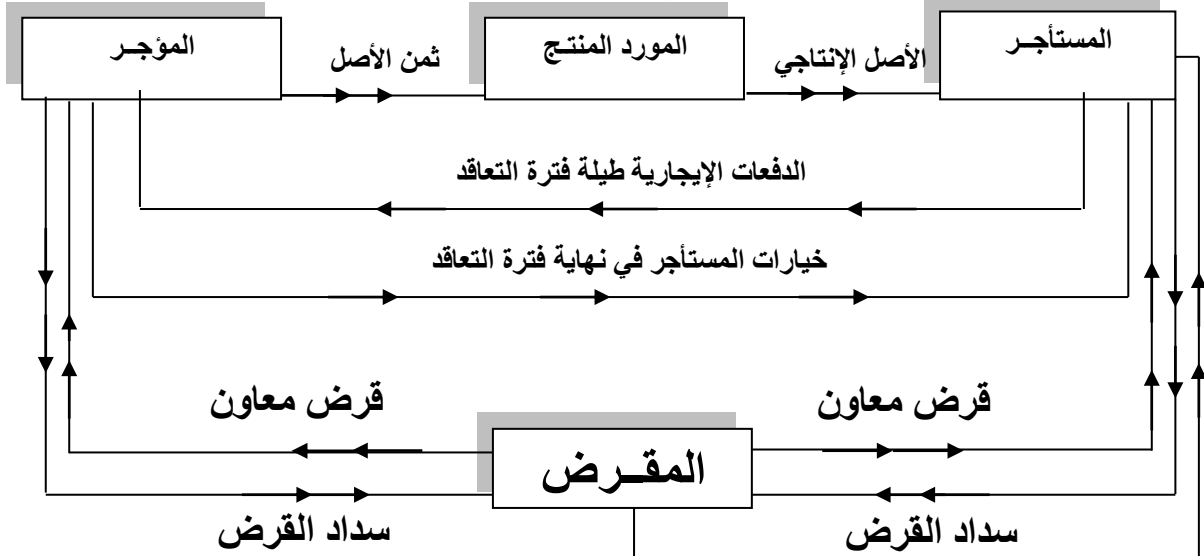
كما يدخل ضمن هذا النوع قرض الإيجار الرفعي²:

يخصص هذا القرض لتمويل الأصول الثابتة المرتفعة القيمة حيث يمول المستأجر جزء من شراء الأصل بأمواله الخاصة و الباقي يتم تمويله بقرض مصرفي طويل أو متوسط الأجل يتم الحصول عليه من البنك، و هو مرهون بضمان محل العقد .

¹ صالحى عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص76.

² صالحى عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 77.

الشكل رقم (04): سير عملية التأجير الرفعي.



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، إقتصاديات الائتمان المصرفي، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية الأصل، 2009، ص 433.

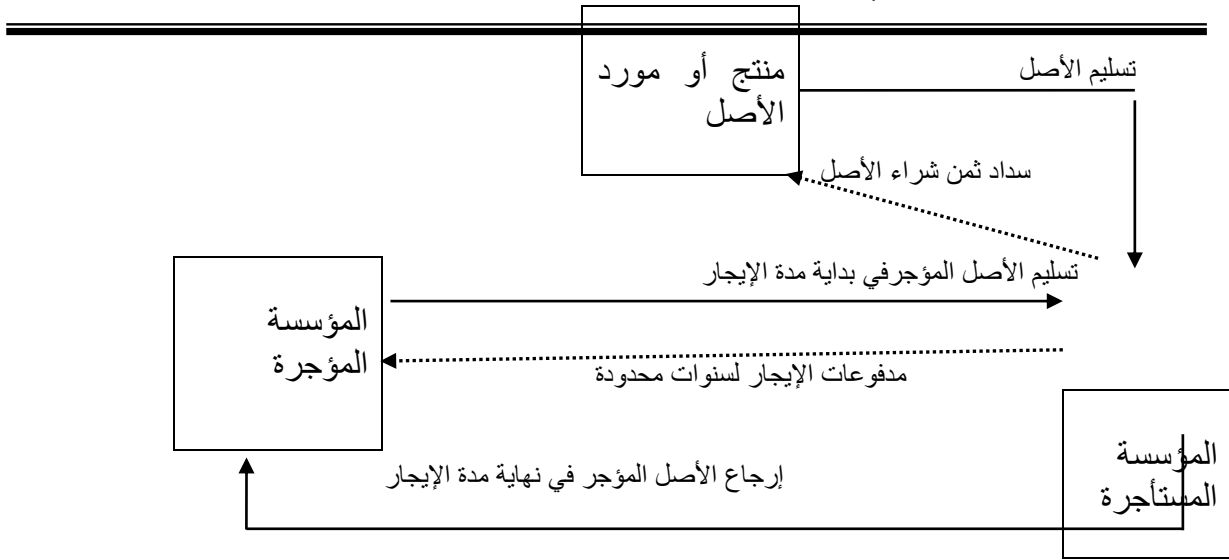
3-3 الإستجار التشغيلي¹:

و يتضمن عقد مدته تقل عن العمر الإنتاجي للأصل المؤجر و هو مخصص لتمويل احتياجات لمدة محددة بما يعني أن أقساط الإيجار ستمكن المؤجر من استرجاع فقط جزء من رأس المال المستثمر و الباقي يتوقع استرجاعه من بيع الأصل أو إعادة تأجيره، كما يتضمن الإيجار خدمات الصيانة، أما المستأجر فليست له فرصة اختيار الشراء و عليه فالإيجار التشغيلي هو خدمة معينة و لا يدخل ضمن أعمال الوساطة المالية.

الشكل رقم (05): سير عملية التأجير التشغيلي.

¹ Stephen A.Ross and Randolph w. westerfield ،corporate finance ،mosbey college publishing ،USA ، 1988 ، p 553-570.

الفصل الأول : الإطار النظري لكل من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التمويل بالإيجار



المصدر: من إعداد الطلبة.

- كما نجد أنواع التاجير حسب الموضوع فهناك¹:

✓ إيجار العقارات: و يشمل الأموال العقارية كالمباني ويتميز بطول مدته.

✓ إيجار المنقولات: و يشمل التجهيزات و المعدات و الأدوات المنقولة.

- و نجد أنواع التاجير حسب النطاق المكاني فهناك:

✓ الإيجار المحلي: و يكون بين طرفين من نفس البلد.

✓ الإيجار الدولي: و يكون بين طرفين من بلدين مختلفين.

يتشابه الإستئجار المالي مع البيع ثم الإستئجار في نقاط كثيرة و الفرق الرئيسي هو أن الإستئجار المالي يتضمن أصلا جديدا بينما البيع ثم الإستئجار يتضمن أصلا كان مملوكا من الطرف المستأجر.

- ومن أهم الفروقات التي تميز الإيجار التشغيلي عن الإيجار المالي نجد ما يلي:

الجدول رقم(04): الفرق بين الإستئجار المالي و الإستئجار التشغيلي.

الإستئجار المالي	الإستئجار التشغيلي
------------------	--------------------

¹ بريش السعيد، التمويل التجاري كبدل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات، بسكرة 21_22 نوفمبر 2006، ص10.

<p>- يمكن المؤسسة من تطوير طاقتها الإنتاجية. - يتحمل المستأجر تكاليف الصيانة و التكاليف الرأسمالية اضافة الى مصاريف الكهرباء، الماء و الوقود. - هو عقد غير قابل للالغاء و يلتزم المستأجر بدفع أقساط الإيجار طوال مدة العقد. - يحق للمستأجر ادخال تعديلات فنية على الاصل دون موافقة المؤجر اذا تضمن التملك في النهاية. - يدفع المستأجر اقساط ايجارية تغطي للمؤجر كامل قيمة الأصل مع تحقيق عائد مجزي.</p>	<p>- يمكن المؤسسة من مواكبة التطور التكنولوجي. - يتحمل المؤجر تكاليف الصيانة و اصلاح الأصل و التأمين مقابل الحصول على مدفوعات تأخذ في الحسبان هذه التكاليف. - هو عقد قابل للالغاء لانه لا يغطي العمر الاقتصادي للأصل للمؤجر. - لا يحق للمستأجر ادخال تعديلات فنية على الاصل دون موافقة المؤجر. - يدفع المستأجر أقساط ايجارية تغطي للمؤجر قسط الاهتلاك و مصاريف الصيانة و غيرها و لكنها لا تغطي كامل قيمة الأصل.</p>
---	---

المصدر: بن جدو عبد السلام، محاضرة التمويل المتخصص، سنة أولى ماستر تخصص مالية مؤسسات، جامعة قلمة، 2010، ص31.

المطلب الثاني: أركان عقد التأجير التمويلي، مراحل و أهميته الاقتصادية.

1- الطبيعة القانونية لعقد الإيجار:

يبدو في الأول أن التأجير التمويلي في جوهره عقد بيع مقابل ثمنت أجل مع إحتفاظ البائع بحق الملكية، غير أن هذا الرأي خليط بين الإيجار المالي و البيع الإيجاري¹ ولهذا يصعب في الحقيقة نسبة عقد التأجير وفقا لتطوره الحديث إلى أحد الأنظمة القانونية، و إذا حاولنا تحليل هذا العقد وجدنا أنه تصرف قانوني مركب، يتضمن عدة عمليات وتقنيات تمويلية تتمثل فيما يلي²:

1-1 الإيجار: وهو جوهر العقد، يتم من طرف المؤجر و الذي غالبا ما يكون مؤسسة إنتمان مالي.

2-1 الشراء: الأصل محل الإيجار غالبا ما تكون غير مملوكة من طرف المؤجر، فيقوم بشرائها لحسابه، و تتم هذه العملية بين المؤجر كمشتري و المورد كبائع.

3-1 الوكالة: حيث أن عمية الشراء ليست بالضرورة أن يقوم بها المؤجر بنفسه، و إنما يوكل المستأجر عنه. ليقوم هذا الأخير بالتعاقد مع البائع لحساب المؤجر و الذي بدوره يجب عليه الإلتزام بتنفيذ الوكالة بصفته فنيا.

¹ حسام الدين عبد الغني الصغير، الإيجار التمويلي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 24.
² الجديد في عمال المصارف من الوجهتين القانونية و الاقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي بكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص 134-140.

4-1 الإئتمان: التأجير يتضمن عملية إئتمان مالي، ويكفل في نفس الوقت للمؤجر الضمان الكافي للمحافظة على حقوقه. فلانه يضل مالكا للأصول محل العقد، فإنه يستطيع إستردادها و إعادة بيعها في حالة إفلاس المستأجر.

2- أركان عقد التأجير التمويلي:

و تتمثل أساسا في أطراف العقد، المحل، مدة الإيجار و القيمة الإيجارية.

1-2 أطراف العقد: فعقد التأجير ثلاثي الأطراف¹

1-1-2 المؤجر: وهو المؤسسة الممولة فتشتري الأصل المطلوب من المورد وتقوم بتأجيره وقد يكون المؤجر و المورد نفس الجهة و عادة ما يكون شركة مختصة أو بنك أو شركة تأمين.

2-1-2 المستأجر: وهو المستفيد من عملية التمويل، يتولى تحديد مواصفات الأصل المراد الحصول عليه و ربما التفاوض في أفساط الإستئجار و يكون إما طبيعيا أو معنويا.

3-1-2 المنتج: وهو الطرف الذي ينتج أو يشيد الأصل موضوع الإيجار و تربطه علاقة بين الطرفين السابقين وقد تمتد إلى ضمان العيوب الخفية و الصيانة و التكوين إذا تضمنها العقد.

2-2 الموضوع²:

و هو الأصل محل الإيجار و يجب أن تتوفر فيه الشروط التالية:

✓ أن تكون معمرة اي أن يكون عمرها الإنتاجي طويل نسبيا.

✓ أن لا تكون مخصصة لغرض معين أي متعددة الإستخدامات.

✓ أن لا تكون هناك قدرة لجميع المستثمرين على إقتنائها دفعة واحدة أي أن تكون باهضة الثمن أو نادرة.

✓ يمكن أن تكون عقارا كالأراضي و المباني أو منقولا كآلات البناء، العتاد الفلاحي، الأجهزة الطبية أو معنوية كشهرة المحل، حقوق الملكية الصناعية أو براءات الإختراع و العلامات التجارية.

✓ لا يمكن أن يكون محل الإيجار إستهلاكيا.

3-2 القيمة الإيجارية³:

يجب أن ينص عليها عقد الإيجار صراحة و هي جزء مقابل إستهلاك الأصول المؤجرة إضافة إلى المصاريف المترتبة عنها و هامش ربح مجزي لفائدة المؤجر.

4-2 مدة العقد⁴:

وهي مدة سريان العقد الموقع بين المؤجر و المستأجر، تكون غير قابلة للإلغاء و غالبا ما تغطي العمر الإنتاجي للأصل محل الإيجار و تعد مهمة كونها محدد أساسي لقيمة الأفساط الإيجارية.

¹ ابن جدو عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 15-20.

² بسام هلال مسلم الفلاب، التأجير التمويلي دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الراجحة للنشر و التوزيع، الأردن، 2009، ص 148.

³ المرجع نفسه، ص 158.

⁴ المرجع نفسه، ص 159.

3- مراحل عقد التأجير التمويلي¹:

في أغلب التشريعات العالمية فإن عملية الإيجار تمر بثلاثة مراحل أساسية هي:

3-1 المرحلة الأولى:

إنجاز عملية شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد، حيث تشتري مؤسسة الإئتمان الإيجاري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر، ويكون هذا بعد تحديد مواصفات التجهيز من طرف المستأجر و التفاوض مع المورد على السعر و شروط التسليم.

3-2 المرحلة الثانية:

تأجير الأصل، حيث يسلم المؤجر للمستأجر الأصل، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير و المباشرة في إستغلاله و الإنتفاع به مقابل دفعه للأقساط الإيجارية حسب الإتفاق.

3-3 المرحلة الثالثة:

إنقضاء عملية القرض الإيجاري وتدعى بمرحلة الخيار بحيث في نهاية مدة التأجير المقدره في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات:

✓ إكتساب الأصل و التمتع بملكيته التامة بدفع القيمة المتبقية المالية للمؤجر وتمثل عادة من 1 % إلى 6 % من سعر الشراء.

✓ طلب تجديد العقد و التفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل مع إمكانية شراء الأصل في نهاية العقد.

✓ إعادة الأصل إلى المؤجر الذي يقوم ببيعه أو إعادة تأجيره.

ويعتبر الخيار الأول هو الأمثل و الأحسن لكلا الطرفين.

المطلب الثالث: خصائص التمويل الإيجاري، عيوبه و أهميته.

1- خصائص و عيوب التمويل الإيجاري:

1-1 خصائص التمويل الإيجاري:

- أنه تمويل عيني فلا يكون في شكل نقود أو فتح إتمادات.

- المؤجر مساهمته مالية لإحتفاظه بملكية الأصل طول مدة العقد و المستأجر مساهمته إقتصادية من خلال انتفاعه بالأصل المستأجر.

- ترتبط مدة الإيجار بالعمر الإنتاجي للأصل المؤجر و تغطي على الأقل 75 % منه¹.

¹ هاني محمد دويدار، النظام القانوني لتأجير التمويل، الطبعة الثانية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998، ص 97-98.

- هو علاقة تعاقدية مالية فالمؤجر يحصل على الربح من خلال الدفعات الإيجارية و المستأجر يستفيد من عوائد إستخدام الأصل المستأجر.

- أنه علاقة تمويلية مركبة بين ثلاثة أطراف(المؤجر، المستأجر و المنتج).

- لا يتحمل المستأجر تكلفة تقادم الأصل².

- مجالات إستخدام التأجير التمويلي تكون لتمويل شراء المشروعات الإنتاجية أو الخدمية للأصول الرأسمالية و ليس لتمويل شراء المنتجات أو المستلزمات

1-2 عيوب التمويل الإيجاري:

- إرتفاع تكلفة الإستئجار النهائية رغم ظهورها في البداية منخفضة وهذا مقارنة مع قرض متوسط أو طويل الأجل أو تكلفة إمتلاك الأصل دون إستئجاره³.

- عدم إمتلاك الأصل يضع المؤسسة أمام مشكل الضمانات عند رغبتها في الحصول على قروض⁴.

- هناك صعوبة في بعض الأحيان تواجهها المؤسسة للحصول على أصل معين للإستئجار.

- يمكن أن تضاف مشكلة جديدة للمستأجر المتعلقة بشهرة المحل التي اكتسبها خلال مدة انتفاعه بالأصل واستخدامه له، فيصعب عليه التنازل عنه بعد الشهرة التي اكتسبها وخصوصا إذا كان عقد الإيجار المبرم مع المؤجر تقل فترته عن العمر الإقتصادي للأصل.

- أنه يخدم أكثر مصالح الجهة المؤجرة من خلال تمتعها بملكية الأصل طيلة مدة الإيجار، إضافة إلى استفادتها من القيمة المتبقية للأصل التي تعود إليها رغم استيفاء قيمته من الأقساط الدورية خاصة إذا كانت هناك إمكانية إعادة بيع هذا الأصل الذي يمكنها من تحقيق فائض قيمة⁵.

2- أهمية التأجير للمورد والإقتصاد الوطني:

1-2 أهمية التأجير للمورد⁶:

- عن طريق تعامل المورد مع المؤسسات المؤجرة فهو يستفيد من بيع معداته و تجهيزاته.

- الدفع الفوري لقيمة الأصل المباع، هذا ما يؤمن المورد من مخاطر عدم التسديد كما أن له فرصة إعادة توظيف أمواله واستثمارها والدفع من رقم أعماله.

- يعتبر القرض الإيجاري وسيلة لترقية ونمو مبيعات المورد وبالتالي الرفع من رقم أعماله وهذا يخلق له أسواق ومنافذ جديدة.

- التحفيز على إنشاء شركات بين الموردين والمؤسسات المصرفية وخلق فروع موحدة للقرض الإيجاري.

¹ بالمقدم مصطفى و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص 9.

² طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 147.

³ محمد طنيب و محمد عبيدات، الإدارة المالية في القطاع الخاص، الطبعة الأولى، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2009، ص 200.

⁴ المرجع نفسه، ص 200.

⁵ إسماعيل حسن، التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل(برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية)، المصرف الإسلامي للتنمية

الدولي، القاهرة، 2000، ص 215.

⁶ بالمقدم مصطفى و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص 11.

2-2 أهمية التأجير للإقتصاد الوطني¹:

- إذا كان المؤجر أجنبيا فهو يساهم في تحسين ميزان المدفوعات للدولة من خلال التقليل من التدفقات إلى خارج الوطن لأن الدفع على أقساط سنوية.
- التعجيل بإقامة مشاريع إنتاجية و تزويدها بقدرات تكنولوجية و توفير الدعم المالي و الفني وخاصة الصغيرة و المتوسطة سواء عند نشأتها أو لمصادفتها لصعوبات تمويلية في مختلف مراحل حياتها.
- زيادة درجة المنافسة و وضع حد للممارسات الإحتكارية التي تقوم بها شركات تظلع بأنشطة تحتاج إلى معدات ضخمة و أموال كبيرة.
- بما أنه تمويل 100 % فهو يساهم في دفع عجلة التنمية.
- توفير بدائل تمويلية أكثر مرونة من المصادر التمويلية التقليدية مما يساعد على تسهيل عمليات التوسع و التجديد و الإحلال.
- التوجه نحو التركيز على إستخدام الآلات هو الذي يحقق الربح و ليس ملكية هاته الآلات، و بالتالي التحول من السلطة كأساس للمشروع إلى التنظيم كأساس للمشروع الإقتصادي.
- بطريقة غير مباشرة هو وسيلة لخلق مناصب الشغل و بالتالي يساهم في القضاء على البطالة.

خاتمة الفصل:

لقد حاولنا من خلال هذا الفصل تحديد الإطار المفاهيمي لـ م ص م و الخصائص و المعوقات الماثلة أمام هذا القطاع، و كذا تعرضنا إلى الطرق التمويلية المتوفرة لـ م ص م التقليدية منها و المستحدثة مع تركيزنا على التأجير ليتبين لنا مما سبق أن تعدد المعايير المعتمدة و إختلافها من دولة لاخرى يسمح لكل دولة بإعطاء تعريف لهذه المؤسسات وفقا لظروفها الاقتصادية و توجهاتها المستقبلية، و أن التمويل بالتأجير و بمختلف أشكاله يمكن اعتباره وسيلة تمويل منافسة لمصادر التمويل الأخرى في كثير من بلدان العالم، و ذلك بفضل الخصائص التي يتمتع بها و المزايا التي يقدمها لكل المتعاملين به، لذلك سنحاول توضيح الدور الذي يلعبه التأجير كبديل تمويلي لصالح المستأجر و كيفية التعامل به في الفصل الموالي.

¹ عاشور كتوش و عبد الغني حريري، التمويل بالإئتمان التجاري الإكتتاب في عقود و تقييمه، ورقة مقدمة في الملتقى الدول حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات، بسكرة 21_22 نوفمبر 2006، ص 17-18.

مقدمة الفصل:

تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الى الاقتراض من البنوك لكن هاته الأخيرة تفرض عليها تقديم ضمانات كثيرة، كرهن بعض ممتلكاتها مقابل منحها قرض لا يغطي إلا نسبة صغيرة من قيمة الاستثمار، و هذا النوع من المؤسسات عادة يكون تمويلها الذاتي ضعيف نظرا لصغر رأسمالها، و ضعف ضماناتها بالإضافة الى عدم القدرة على توفير جميع البيانات المالية، الاحصائية و التشغيلية المطلوبة من البنوك. كما أن شراء الاصل يؤدي الى تجميد مقدار كبير من الاموال، التي كان من الممكن استخدامها لتسديد قروض طويلة الاجل أو استثمارها في مجالات بديلة، لذا تلجأ هذه المؤسسات الى الاستئجار الذي كان سابقا مقتصرًا على المباني و الاراضي و لكنه أصبح اليوم يشمل جميع أنواع الاصول الثابتة للشركات، بما فيها المعدات و الآلات و الماكينات. لكن قبل اللجوء الى أي منهما، تقوم المؤسسة أولاً بدراسة الاستثمار المرغوب انجازه من حيث أهميته، و تحديد مردوديته باستخدام طرق حساب اقتصادية، من أجل التعرف على مصدر التمويل الأكثر ملائمة لإحتياجاتها المالية. و لمعالجة هذا الفصل سنتناول في المبحث الأول الضمانات التي يوفرها عقد التأجير التمويلي، كذلك المعالجة الحاسبية للعقد في دفاتر المؤسسة و أيضا السياسة الإستراتيجية التي يتبعها طرفي العقد للتمويل بالقرض الإيجاري، بينما سنتطرق في المبحث الثاني للجدوى الاقتصادية للتأجير التمويلي

المبحث الأول: عقد التأجير التمويلي، الضمانات المطلوبة، المعالجة المحاسبية، إنعكاساته على طرفي العقد و قرار التمويل به.

ابتدع الفكر المالي مصدرا جديدا للتمويل اللازم للمؤسسات، يتمثل في التأجير التمويلي، و قد أصبح التمويل به اليوم هاما وجذابا لعدة أسباب، وتكمن الأهمية الاقتصادية للتأجير التمويلي في أنها طريقة لتمويل المشروعات على اختلاف أنواعها وفي مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للحصول على الأصول الرأسمالية. و أيضا توجه المصارف نحو إدماج هذا النشاط ضمن نشاطاتها التقليدية، لما أثبتته من مردودية أكيدة بضمانات قوية وبأخطار ضئيلة، إضافة إلى المرونة، السرعة والبساطة التي اتسم بها هذا التمويل وكذا التحفيزات المصاحبة له، خاصة الجبائية. و لتوضيح أكثر هذه الأهمية سوف نتناول الضمانات التي يقدمها و المزايا المحاسبية عند معالجته كمطلب أول. لنتطرق في المطلب الثاني للأهمية بالنسبة لطرفي العقد. ثم سوف نبين السياسة الإستراتيجية التي يتبعها كل منهما في مطلب ثالث.

المطلب الأول: ضمانات عقود التأجير و الناحية المحاسبية لهاته العقود.

1- ضمانات عقد التأجير التمويلي¹:

إن عقد التأجير التمويلي من العقود المبنية على الإعتبار الشخصي أي تقوم على ثقة المؤجر التمويلي بالمستأجر، غير أن هذه الثقة تختلف من مستأجر إلى آخر تبعا للظروف و هذا ما يوجب وجود ضمانات التي لا ينحصر مفهومها على التأمينات فقط، بل تتعداه لتكون في صور مختلفة: منها ما يكفلها القانون و منها ضمانات الإتفاقية المباشرة و منها ضمانات الإتفاقية غير المباشرة.

1-1 ملكية الأصل للمؤجر:

حيث يحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة على سبيل الضمان، كونها تؤمن للمؤجر حق إسترداد الأموال المدفوعة لتمويل عملية التأجير، ويعتبر هذا الضمان عنصر جوهرى في التأجير التمويلي يحمي المؤجر من مخاطر الإفلاس أو الإعسار أو تصفية المستأجر أو إخلاله بالأصول المؤجرة على سبيل الضمان، كونها تؤمن للمؤجر حق إسترداد الأموال المدفوعة لتمويل عملية التأجير، ويعتبر هذا الضمان عنصر جوهرى في التأجير التمويلي يحمي المؤجر من مخاطر الإفلاس أو الإعسار أو تصفية المستأجر أو إخلاله بالإتفاق و عدم دفعه لأقساط الإيجار كما أنه في حالة فسخ العقد فإن للمؤجر الحق في إسترداد الأصل محل العقد.

2-1 الضمانات العينية:

حيث أن هذه الضمانات تمكن المؤجر من التقدم على الدائنين العاديين حتى يستوفي حقه من هذه الضمانات و تتخذ هذه الضمانات صوراً متعددة و لا يجب أن تتوفر جميعها بل يكفي توفر بعض منها حسب شروط المؤجر و منها: رهن المنقولات كالبضائع، السيارات، الدين العادي (غير الثابت بسندات إسمية)، الأوراق المالية و التجارية بالإضافة إلى رهن العقارات.

3-1 الضمانات الشخصية:

و تعتبر سهلة إذا ما قورنت مع باقيها، و تتضمن الكفالة الشخصية و التي عادة ما تخص الأشخاص الطبيعيين يتمتعون بسمعة مالية حسنة و مشهود لهم بمتانة مركزهم المالى حتى يمكن الرجوع عليه بدلا من المدين الأصلي. كما نجد الكفالة المصرفية و المقدمة من طرف البنوك التجارية تتمثل في إلزام الكفيل بتسدد الأقساط الإيجارية في حالة تخلف المستأجر عن دفعها و تحقق هذه الكفالة نوع من الضمان الأجدى و الأصلح للمؤجر و تحل محل النقود.

4-1 التأمين:

حيث أن التأجير التمويلي أصبح تطبيقا جديدا لإستغلال التأمين في مجال منح التمويل. و يأخذ التأمين صوراً متعددة منها: التأمين على حياة المستأجر، التأمين على الأصل محل الإيجار، و هنا فالعقد يثبت للمؤجر الحق في مبلغ التأمين عند وفاة المستأجر أو فقدان الأصل أو ضياعه.

5-1 الشرط الجزائي:

حيث يمكن أن يتفق كل من المؤجر و المستأجر على تضمين العقد شرطا يحدد التعويض الذي يستحقه المؤجر مقدما في حالة إخلال المستأجر بالإتفاق و أدى هذا إلى فسخ العقد.

¹ بسم هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 272-311.

2- الجانب المحاسبي لعقود التأجير التمويلي:

تتمحور الآراء حول كيفية معالجة عقود الإيجار محاسبيا على ما يلي¹:

- رسملة كافة عقود الإيجار طويلة الأجل.

- رسملة عقود الإيجار المؤكدة (غير القابلة للإلغاء).

- عدم رسملة الأصول المستأجرة لأن المستأجر لا يمتلك هذه الأصول.

- رسملة عقود الإيجار المماثلة لعقود الشراء بالتقسيط.

ويجب أولاً التعرف الشروط الواجب الإلتئاد إليها في التفرقة بين عقود الإيجار التشغيلية والراسمالية و يكفي توفر شرط واحد على الأقل من الشروط التالية حتى يمكن إعتبار العقد إيجار مالي²:

✓ أن ينص العقد على نقل ملكية الأصل إلى المستأجر.

✓ أن يمنح العقد للمستأجر حق شراء الأصل بسعر تحفيزي.

✓ أن تساوي فترة العقد 75% أو أكثر من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر.

✓ أن تساوي القيمة الحالية للحد الأدنى للعقد (الحد الأدنى لدفعات الإيجار الدورية + قيمة حق الشراء المخفضة أو القيمة المتبقية للأصل) 90% أو أكثر من القيمة السوقية للأصل.

لا يتم تطبيق الشرطين الأخيرين إذا تم تأجير الأصل بعد مرور 25% من عمره الإنتاجي.

و قد تناول مجمع مبادئ المحاسبة الدولية الأمريكي كيفية معالجة عقود الإيجار محاسبيا و شروط الإفصاح عنها في القوائم المالية حيث إشتراط المحاسبة عن عقود الإيجار طويلة الأجل في سجلات كل من المؤجر و المستأجر كما لو كانت عملية بيع بالتقسيط و يتبع ذلك أن يقوم المستأجر برسملة قيمة عقد الإيجار و أن يزيل المؤجر تكلفة الأصل من قائمة مركزه المالي و ما عدا ذلك لا يجب رسملة عقد الإيجار. كما تدرج القيمة الإيجارية المستحقة عن عقود التأجير التمويلي كمصروف في قائمة الدخل الخاصة بالمستأجر خلال كل فترة مالية و تعفى المؤسسة من بعض الخطوات المحاسبية على مستوى المحاسبة العامة، إذ تصبح المؤسسة غير ملزمة بإعداد جدول الإهلاك.

المطلب الثاني: أهمية التأجير التمويلي لطرفي العقد.

1- المزايا الجبائية لعقد التأجير التمويلي:

¹ سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، الطبعة الأولى، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001، ص 95.

² المرجع نفسه، ص 98.

تعتبر الجباية عامل مهم في التأجير التمويلي، و نجد ان هذين العنصرين يشتركان في نقطتين مهمتين هما:

• نمط الإهلاك المطبق.

• التخفيضات الممنوحة من ضرائب و رسوم مباشرة و غير مباشرة.

و تستفيد المؤسسة المستأجرة من المزايا الجبائية إذا كانت مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل المستأجر الذي تقبله مصالح الضرائب و الذي على أساسه يتم حساب قسط الإهلاك إضافة إلى القانون الجبائي الذي يحدد نمط الإهلاك المتبع.

إن أقساط الإيجار التي يدفعها المستأجر قابلة للخصم باعتبارها تدفع من طرفه إلى مؤسسة الإيجار و يتم إقرارها كأعباء إستغلال و يمكن خصمها كاملة من النتيجة الخاضعة للضريبة، إضافة إلى التخفيف التدريجي من الرسم على القيمة المضافة حيث توزع قيمة هذا الرسم على مدة حياة العقد و يتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية أي أن كل فاتورة تتضمن جزء من الرسم و هذا لتخفيف ثقله على المستأجر و هذا يعني أن القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإيجار تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإهلاك في حالة إمتلاك الأصل¹.

2- مزايا أخرى للتأجير التمويلي:

❖ يعتبر الإئتمان الإيجاري بديلا جيدا عن طرح أسهم جديدة أو البحث عن شركاء جدد في حالات التوسعات أو الإضافات الرأسمالية و هو تمويل بنسبة 100 % يقدم تمويلا كاملا لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات و معدات و هو ما لا يتوفر عادة في أساليب التمويل الأخرى و بذلك يتمكن المستأجر من الحصول على الأصول المطلوبة للتشغيل بسرعة و تخفيف الأعباء من الموارد المالية و توفيرها للإستخدامات الأخرى بالمنشأة مما يعني إمكانية تحقيق المزيد من الإستثمارات و هو نوع من التأمين ضد مخاطر التكنولوجيا، و ذلك لأنه منظم بصفة تسمح بتجديد مستمر للتجهيزات في حالة ما إذا ظهرت نماذج جديدة أكثر مردودية عن سابقتها و يقي المؤسسة من الآثار الناجمة عن التضخم قصير الأجل كون أن شروطه ثابتة طول مدة العقد².

❖ التخلص من قيود الاقتراض بغرض شراء الأصل الذي يعطي الحق للمؤسسة المقرضة بأن تضع شروطها كالرهن أو تعيين وكيل أو تحد من حرية تصرف الإدارة فيما يخص توزيع الأرباح أو الاستثمار في الأصول الثابتة، وكذلك الإجراءات المختلفة في حالة توقع الإفلاس، فالمؤسسة المؤجرة لها الحق في استرداد الأصل و المطالبة بالتعويض عن الخسارة المحتملة حسب العقد المتفق عليه³.

❖ يخفض تكلفة الإفلاس فهو يماثل القروض لأنه في الحالتين هناك دفع أقساط مالية ثابتة، ولكن في حالة التمويل التأجيري إذا تعرض المستأجر إلى عسر مالي فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار و أما في حالة القرض، فإن عدم دفع أقساط اهتلاك القرض قد يعرض المؤسسة للإفلاس عندما يكون للأصل قيمة سوقية منخفضة، فالتمويل التأجيري يبعد المؤسسة عن مسألة ضمان القروض التي تشكل عائقا أساسيا في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، باعتبار أن أهم ضمان في قرض الإيجار هو تمتع الشركة المؤجرة بحق ملكية الأصل إلى غاية نهاية مدة العقد⁴.

1 بالمقدم مصطفى و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص 11.

2 عاشور كتوش و عبد الغني حريزي، مرجع سبق ذكره، ص 16.

3 بلوج بولعيد، مرجع سبق ذكره، ص 15.

4 بريش السعيد، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مرجع سبق ذكره، ص 11.

❖ تخفيف الميزانية وتحسين صورة الربحية الدفترية فهو لا يؤدي إلى تكثيف عناصر أصول وخصوم الميزانية، حيث لا يتبع بأي تسجيل سواء من ناحية حيازة الاستثمارات في أصول الميزانية ولا من ناحية إعتبره كدين يقابل أقساط الإيجار في الخصوم، و أن قيمة الإيجار تخصم من الإيرادات في قائمة الدخل، أما في حالة الحصول على قرض فيتم خصم قسط الاهتلاك إضافة إلى الفوائد المصرفية، وفي حالة التأجير فإن قيمة الأصل لا تظهر في حساب الميزانية ويتم تقييده بصفة منفصلة في وثائق ملحقة للميزانية، والمصاريف الناتجة عنه في حساب مصاريف متنوعة وهذا عكس الاقتراض فظهور الأصل في الجانب الأيمن والقرض في الجهة اليسرى من الميزانية فإن هذا يؤثر على النسب المالية المستعملة في معرفة المركز المالي للمؤسسة¹ و بالتالي فالتأجير يحسن من صورة المركز المالي للمؤسسة سواء من وجهة نظر المستثمرين أو المقرضين وهذا ما يعرف في الأدب المحاسبي بالتمويل الخفي أو المستتر². و بالتالي يترتب عن إستئجار الأصل تخفيض بند الاصول و هذا ما ينعكس على النسب المالية للمستأجر بميزتين:

✓ يرتفع معدل العائد على الأصول أي المردودية الإقتصادية.

✓ تنخفض نسبة الرفع المالي (نسبة الديون المالية إلى الأموال الخاصة).

❖ سهولة إعادة تخصيص و توزيع الموارد بين القطاعات، و البرامج الإستثمارية المختلفة داخل المشروعات. حيث يمكن توجيه الموارد الداخلية و القروض لعمليات التشييد و المواد الأولية، و كذا العمالة و البحث العلمي³.

❖ يحقق نشاط التأجير للمؤجرين قدرا كبيرا من الضمان لرأس المال المقدم في شكل أصول إنتاجية لتمويل المؤسسات المستأجرة لها، فهو تمويل منخفض المخاطرة و يتفوق في هذا الجانب حتى على القروض المضمونة برهون، لأن أولوية أصحاب هذه الديون عند التصفية هي فقط في الإستلاء على الأصول المملوكة للمؤسسة المفلسة و ليس على الأصول المؤجرة لأنها مملوكة للمؤجرين و بالتالي فالمؤجر يملك حقا قانونيا أقوى من حق الدائن لإسترداد الأصل المؤجر لأنه مالكة أما الدائن و لو كان دينه مضمونا يتكبد مصاريف و يواجه تأخيرا في الإسترداد خاصة إذا وجد نفسه ضمن مجموعة غرماء هذا و يسمح عقد التأجير للمؤسسات المتخصصة في هذا المجال بالتمتع بإعفاءات و مزايا جمركية و ضريبية فضلا عن الحصول على عائد مناسب مقابل تأجير الأصول الرأسمالية⁴.

المطلب الثالث: قرار الاستئجار التمويلي.

1- القرار من وجهة نظر المؤجر:

عادة ما يرتبط التأجير التمويلي بقدرة الشركة المؤجرة على التعاقد مع مجموعة من البنوك متوسطة الحجم، أو مع بنك كبير الحجم قادر على توفير خطوط ائتمان متفق عليها، و تتميز بالإتاحة السريعة، و من ثمة تتمكن هذه الشركة من توفير التمويل الكامل للمعدات و الآلات التي يتم تأجيرها، دون التزام المستأجر بتجميد أي اموال في المقابل. دور المؤجر في الحقيقة هو الوساطة المالية. و يضع المؤجر مجموعة من الشروط للقيام بعمليات التأجير و تتضمن: الحد الأدنى للتمويل، الحد الأقصى لمبلغ التمويل، مدة السداد، طريقة دفع الأقساط و المستندات المطلوبة من المستأجر⁵.

¹ بريش السعيد، التمويل التأجيري كبدل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مداخلة أقيمت في الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار-عنابة، 14-15 أبريل 2010، ص12.

² طه محمد محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005، ص107.

³ مصطفى رشدي شحبة، النقود و المصاريف و الائتمان، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص300.

⁴ بن جدو عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص36-37.

⁵ محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001، ص119.

و يقوم المؤجر بدراسة كاملة للمستأجر للتأكد من بعض النقاط قبل إبرام العقد:

- أهلية المستأجر القانونية او مدى صلاحيته لإبرام تصرفات و تعاقدات ملزمة و نافذة، ومدى امكانية الزامه بالتنفيذ في حالة اخلاله بالتزاماته.
- أهليته لممارسة العمل و قدرته على اكتساب اسراره و الاحاطة بفنونه بشكل يجعله قادرا على الابداع و الابتكار فيه.
- و المؤجر عادة يواجه مشكلة هي: هل يؤجر الاصل أم يستخدمه في نشاطه ؟ و عليه ان يفاضل بينهما ليختار أيهما يحقق اهدافه و يكسبه عوائد أكثر.

1-1 تأجير الاصل:

و هي البداية الحقيقية لعملية التأجير، و لكي يختار المؤجر هذا البديل عليه أن يقوم بحساب قسط الايجار، الذي يحقق له العائد المرغوب، الذي يرتبط بالعوامل التالية¹:

- ثمن الاصل المراد تأجيره و يحسب بطريقتين:

- سعره التجاري المعروض في السوق، متضمنا هوامش الربح كاملة و دون اية خصومات.
- حساب ثمن الاصل مع تقديم خصومات، يجعل الثمن المعروض أقل من ثمن البيع التجاري.
- نسبة الضرائب التي يتحملها المؤجر، و مقدار تغطية قسط الايجار للتقادم المحقق على الاصل.
- قسط الاهتلاك السنوي الواجب حسابه على الاصل و مقدار تغطيته للتقادم المحقق.
- القيمة الباقية للأصل في نهاية العقد و بالتالي تحديد مدة العقد التي تستخدم عند حساب قيمة الايجار.
- معدل تكلفة الاموال المستخدمة في الحصول على الاصل و مصدرها.

فإذا توفرت كل هذه المعلومات للمؤجر يصبح بإمكانه حساب قسط الايجار بمساواة القيمة

الحالية للعائد من الاصل المؤجر للقيمة الحالية لتكلفة الاصل ذاته.

يتم حساب صافي التدفقات النقدية التي يحصل عليها المؤجر و يحدد مدى تناسبها مع ما هو متوقع من إيرادات و ارباح و هل ستؤثر على حركة رأس المال للعامل للشركة المؤجرة، و نوع هذا التأثير.

$$C_i = S(1-T) \times cva_{(n,r)} + A_m \times T \times cva_{(n,r)}$$

حيث: 2

T: معدل الضريبة

C_i: القيمة الصافية

¹ ساسان نبيلة، التأجير التمويلي كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة حالة ملبنة حمادة، رسالة ماجستير تخصص إدارة أعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المركز الجامعي سوق أهراس، 2007، ص 140.

² المرجع نفسه، ص 141.

S: قسط الايجار السنوي
CVA: معامل القيمة الحالية لدفعة متكررة
n: عمر الاصل
r: معدل الخصم
Am: قسط الاهتلاك السنوي.

1-2 استخدام الاصل بدل تأجيره¹:

قد يرى المؤجر انه من الافضل له استخدام الاصل بدلا من تأجيره للغير، اذا كانت صافي اللندفقات النقدية المتوقعة على الاقل مساوية لقسط الايجار، و إلا كان الايجار أفضل. و اتخاذ القرار متوقف على:

- الخبرة و الدراية الكاملة بتشغيل الاصل.
- الايدي العاملة القادرة على التشغيل.
- الامكانيات و الموارد المتوفرة.

$$NVA = RN \times cva_{(n,r)} - Ci$$

حيث:

RN: التدفق النقدي الحقيقي.

NVA: صافي القيمة الحالية.

2- القرار من وجهة نظر المستأجر:

ان الاستئجار بالنسبة للمستأجر هو بديل الاقتراض، أي عليه المقارنة بين بديلين: هل يقترض لشراء الاصل ام يستأجره؟ و الاختيار الانسب منهما يأخذ في الاعتبار عدة عوامل من بينها: الوقت، الجهد، التكلفة التي يتحملها اذا ما اختار أي من البديلين، و في نفس الوقت مدى وفرة الانظمة البسيطة السهلة التي تدعم اختيار كل بديل من البدائل، و تفضله عن البدائل الاخرى.

المستأجر قبل أن يقرر مدى حاجته للاقتراض او الاستئجار فان عليه ان يحدد مدى جدوى حصوله على الاصل من اساسه، و لذلك فانه يتخذ قرارين في نفس الوقت:

1-2 قرار بجدوى الاستثمار ذاته:

و يتعلق هذا القرار بالمشروع الذي سيتم الاستثمار فيه، سواء كان القرار: انشاء مشروع جديد أو اجراء توسعات في مشروع موجود من قبل أو اجراء عمليات تجديد في احد المشاريع. و من ثمة فان القرار يتم اتخاذه في اطار ترشيد التكلفة و العائد، و يتم دراسة هذا القرار على ضوء دراسة متكاملة الجوانب و الأبعاد و تشمل:

¹ المرجع نفسه، ص 142.

• دراسة الجدوى القانونية للمشروع و التي تتضمن الشكل القانوني، و مجموعة التشريعات القانونية، و الاجراءات و القرارات الحكومية، و مدى صعوبة او سهولة الحصول على الموافقات و الاجازات من الجهات المعنية.

• دراسة الجدوى البيئية التي تهتم بما قد يسببه هذا الاستثمار من تلوث بمختلف اشكاله، و مدى تأثر الكائنات بمحيط المشروع بهذا التلوث، و تكاليف معالجتها حاليا و مستقبلا.

• دراسة الجدوى التمويلية و التي تهتم بتوازنات الهيكل التمويلي، و مدى كفاية التدفقات النقدية الداخلة لتغطية التدفقات النقدية الخارجة.

• دراسة الجدوى التسويقية الخاصة بتحديد حاجة السوق للمنتجات المماثلة التي سينتجها المشروع، و شكل و نوع الطلب و كيفية اشباعه.

• دراسة الجدوى التجارية التي تهتم بحساب معدل العائد و مستوى الربحية و مقارنته الفرص البديلة المتاحة للاستثمار.

• دراسة الجدوى الاجتماعية و التي تهتم بمدى تأثير المشروع في المجتمع و تأثره به أو رفضه له.

• دراسة الجدوى الإدارية التي تهتم برسم عمليات تنظيم و تخطيط و توجيه و تحفيز و متابعة المشروع، و وضع التصورات التي تكفل له مؤكدات النجاح.

• دراسة الجدوى الاقتصادية و التي تهتم بتحليل اقتصاديات الحجم، و ما يمكن أن يساهم به المشروع في احداث علاقات ترابط مع المشروعات الاخرى.

• دراسة الجدوى القومية تهتم بدراسة مدى الانتفاع القومي الذي سيعود على المشروع سواء من حيث الدخل المحقق، أو تحقيق فائض في الميزان التجاري و غيرها.

و على ضوء النتائج المحصلة يتم اتخاذ قرار الاستثمار أو الامتناع خاصة و أن المستأجر عليه ان يبدأ في المشروع عندما تتكامل لديه الصورة، و أن يكون لديه كافة الجوانب و الابعاد و العناصر التي تؤكد سلامة و صحة القرار الاستثماري، و أن المشروع الذي سيقدم عليه مجد و مريح، و أن بإمكانه استرجاع التكاليف الاستثمارية التي تحملها.

2-2 قرار المفاضلة بين الاستثمار و الاقتراض لشراء الاصل:

في الواقع يأتي هذا القرار في مرحلة لاحقة بعد حساب جدوى الاستثمار و تصبح العقبة الوحيدة في تحقيقه الحصول على رأس المال الكافي و المناسب و من ثمة يكون على متخذ القرار البحث عن وسيلة من وسائل التمويل الخارجية، و يتم المفاضلة بين عدة وسائل للاقتراض أهمها:

- طرح سندات في البورصة للاكتتاب العام للجمهور، اذا ما كان المبلغ كبيرا و المشروع يتمتع بجاذبية كبيرة من شأنها جلب جماهير كبيرة، و للمشروع سمعة طيبة و ارباح مستقبلية مرتفعة.

- الاقتراض من الجهاز المصرفي، اذا كان المشروع يمتلك الضمانات الازمة، و خاصة مدى علاقاته مع البنوك التي يتعامل معها و مدى سماح السقف الائتماني له بالحصول على القرض.

- الحصول على تسهيلات من موردي الآلات الازمة للمشروع.

في الواقع فان اتخاذ قرار المفاضلة بالاقتراض للحصول على الاصل قرار ذو طابع خاص يحتاج لدراسة عميقة، حتى لا يقع المشروع في فخ عدم القدرة على السداد، و رهن ارادات المشروع المستقبلية لسداد هذه الالتزامات.

و المفاضلة تتم على اساس: مبلغ القرض المتوقع الحصول عليه و الذي يعادل ثمن او تكلفة الاصل، معدل الفائدة، قسط الاهتلاك السنوي للأصل، نسبة الضرائب التي يدفعها المستأجر. اما اذا اتخذ قرار استئجار الاصل فان الحسابات تكون مختلفة، و المستأجر اذا اتخذ هذا القرار لن يستفيد من الوفر الضريبي الناتج عن اقساط الاهتلاك. لأنه ليس المالك للأصل. و لكنه سيستفيد من الوفر الضريبي لأقساط الايجار التي تعتبر مصروفا و تخصم من الارباح. اما اذا مول المشروع بالاقتراض فسوف يستفيد من الوفر الضريبي الناتج عن الاهتلاك، و كذا وفر ضريبي آخر عن الفائدة المدفوعة للقرض. فالمستأجر عندما يقارن بين قرار الاقتراض لشراء الاصل و قرار استئجار الاصل مباشرة، فانه يقارن بين المنافع التي قد تعود عليه من هذا البديل او ذلك. و تتدخل في الوقت نفسه مجموعة من العوامل المادية يمكن حسابها وفقا لمعايير قياسية و عوامل اخرى غير قياسية تخضع لاعتبارات اخرى كالعاطفية و النفسية، التي كان عليها متخذ القرار، و كذلك رأي المستشارين الذين يثق فيهم و في الوقت ذاته و حسب رؤية المستأجر اتجاه الاوضاع المستقبلية، و مدى احتياجاته للتدفقات النقدية الداخلة في مواجهة التزامات عاجلة و فورية، أو تستحق في الاجل القصير و لا توجد امامه بدائل مقترحة لزيادة هذه التدفقات و لمواجهة الالتزامات المستحقة فالمستأجر يوفر التدفق النقدي الخارج اذا قام باستئجار الاصل بدلا من شرائه. و العبرة هنا بصافي المنافع المحققة من كل بديل، و يظهر هذا عند مقارنة المنافع المترتبة عن كلا القرارين و نفس الوقت ادخال العوامل الظرفية و المكانية و الزمنية و العوامل العاطفية في الحساب.

المبحث الثاني: الجدوى الاقتصادية للتأجير التمويلي.

ان التأجير التمويلي هو تمويل شامل حيث يغطي كامل قيمة البرنامج الاستثماري على عكس التمويل بالقرض المصرفي، كما أن المؤجر لا بد ان يحصل من المستفيد خلال فترة التأجير على قيمة الأصل المؤجر من خلال اقساط التأجير التي تسهل عملية الدفع على المستأجر على اساس أن الاجهزة تدفع تكاليفها من عوائد استخدامها، عكس الشراء الذي يجمد رؤوس الأموال، و بما أن طبيعة التأجير القانونية و الاقتصادية تجعله مرتبط بعدة اعتبارات و جوانب ضريبية و محاسبية لذا سنحاول توضيح ذلك لنتناول في المطلب الاول عقد التأجير و عقد القرض المصرفي و ميكانيزم تحديد القسط التأجيري في عقد التأجير التمويلي أما المطلب الثاني سنتطرق للمفاضلة بين التأجير التمويلي و الاقتراض المصرفي. أما المطلب الثالث فسوف نتناول بعض القضايا المتعلقة بالقرار الإستثماري.

المطلب الأول: عقد التأجير و عقد القرض المصرفي و ميكانيزم تحديد القسط التأجيري في عقد التأجير التمويلي.

1- المقارنة بين عقد التأجير التمويلي و عقد القرض المصرفي¹:

يعتبر عقد القرض المصرفي أكثر العقود التي تبرمها البنوك، و هو من أقدم و أبسط صور الإعتماد المصرفي، و يتشابه عقد التأجير التمويلي مع عقد الإقتراض من الناحية الإقتصادية بإعتبار أن كليهما من وسائل التمويل و أداة فنية و قانونية لتحقيق هدف إقتصادي و هو منح التمويل.

أما الإختلاف بين العقدين فيمكن فيما يلي:

- ملكية الأموال موضوع العقد تبقى للمؤجر في عقد التأجير و تعد ضمان عيني لصالحه و يتحمل المستأجر كافة المخاطر الناشئة عن تلك الأموال بينما في عقد القرض فالأموال المقترضة تنتقل ملكيتها لصالح المقترض و تكون مخاطرها عليه.

- عقد التأجير نشأ لسد حاجات إقتصادية و بالتالي فهو من العقود ذات العوض و قد وضع لتحقيق مصلحة جميع أطراف العقد أما عقد القرض فهو من العقود المجانية إذ أن الأصل فيه هو أن يؤدي المقترض مثل ما قبضه لكن هذا الرأي صحيح فقط للقرض الحسن أما القرض الربوي فمبلغ القرض يرد مضافا إليه الفائدة المترتبة عنه.

- يعتبر حق الخيار الذي يمارسه المستأجر الميزة الأساسية في عقد التأجير حيث يمنح المؤجر للمستأجر ثلاث خيارات عند نهاية العقد إما تجديد العقد أو شراء الأصل بالقيمة المتبقية أو إرجاع الأصل للمؤجر. أما عقد القرض فإن المقترض برد ما يقابل الأموال المقترضة نوعا و صفة وفق إتفاق الطرفين.

- يعتبر عقد التأجير أفضل وسيلة للتمويل بشروط معقولة فهو تمويل بنسبة 100% و يكون في شكل عيني من آلات و تجهيزات. أما عقد القرض فلا يؤمن في الغالب سوا جزء من قيمة الإستثمار لا تتجاوز 80% و ذلك رغبة من البنك الممول في التأكد من جدية المقترض.

- لا تؤثر الإلتزامات الناشئة عن عقد الإستئجار للمستأجر في القدرة الإئتمانية للمستأجر لأنها تعتبر من مصاريف الإستثمار و لا تدخل ضمن الديون المترتبة عليه من الناحية المحاسبية و بالتالي فبإمكانه الإستفادة من وسائل التمويل التقليدية. أما الإلتزامات الناشئة عن عقد الإقتراض فهي تؤثر مباشرة على القدرة الإئتمانية للمقترض و تؤدي إلى تردد المقرضين للموافقة على منحه قروض أخرى لتخوفهم من ضعف الضمانات.

2- ميكانيزم تحديد القيمة و القسط التأجيري:

ان تحديد القيمة و القسط التأجيري خاصة في عقود التأجير ذات المبالغ الضخمة يتم على اساس التفاوض بين طرفي العقد في ضوء معدل العائد المطلوب تحقيقه من طرف المؤجر، أما بالنسبة لعقود التأجير قصيرة الاجل فان المؤجر هو الذي يحدد القيمة الايجارية الدورية، و مواعيد تسديدها و يعرضها على المستأجر الذي يستطيع ان يقبلها أو يرفضها دون أن يعدلها. و تجدر الاشارة الى أن العوائد الجارية السوقية تعد أحد المحددات الرئيسية لجدولة القيمة الايجارية الدورية بعقود التأجير التمويلي. و تدفع الاقساط اما مسبقا أو بعد حلول الاجل باختلاف بنود الاتفاق و تكون مبالغها اما ثابتة أو متغيرة². كما يؤخذ

¹ نادر عبد العزيز شافي، عقد الليزنغ دراسة مقارنة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس لبنان، 2004، ص502-509.

² ساسان نبيلة، مرجع سبق ذكره، ص117.

في الحسبان فترة الإسترداد، و هي نسبية فيمكن أن تكون الآلة مؤجرة لفترة معينة، ولكنها قادرة للعمل لفترات أخرى، و بالتالي فإن القيمة تحدد حسب تلك الفترة. و يضاف إلى القيمة الإجمالية تكاليف التأجير من تأمين، و صيانة و مقابل المخاطر و كل ما يتحملة الممول من أعباء مالية، إضافة إلى الربح الذي يأمل أن يحققه، على أن توزع هذه القيمة على أقساط تدفع دوريا طوال فترة الإيجار لتخفيف الأعباء على المستأجر و مراعاة لإعتبارات السيولة لديه. و عملا بمبدأ الأجهزة تدفع تكاليفها من عوائد إستخدامها، يراعى كذلك في تحديد الأقساط، العوائد المتوقع تحقيقها من إستغلالها. و طبقا لقواعد الإنتاجية الحديثة، و معدلات الإستهلاك فالأقساط تحدد بطريقة متدرجة في شكل تنازلي¹، أقساط الإيجار التي يجب ان تحصل عليها المؤسسة المؤجرة تحقق معدل مساو لتكلفة رأسمالها كحد ادنى.

$$\text{قسط الايجار} = \text{الاصل} + \text{الفوائد}$$

- الاصل هو عبارة عن رأس المال المستخدم في شراء الاستثمار و يسدد وفق طريقتين، التسديد الخطي أو الايجار الثابت.

- الفوائد هي عبارة عن التدفق النقدي المحصل من إيجار الاصل + الوفر الضريبي بسبب إهلاك الأصل السنوي + معدل الخصم (يساوي التكلفة المرجحة لرأس مال المؤسسة المؤجرة)².

$$\text{تكلفة رأس المال المرجحة بعد الضرائب للمؤجر} = \text{معدل تكلفة التمويل بحقوق الملكية} \\ [1-\text{نسبة مجمل الديون إلى قيمة الأصول للمؤسسة}] * \text{معدل الضريبة على الدخل للمؤسسة} \\ \text{[المؤجرة]}$$

تكون الفوائد اما ثابتة أو متغيرة:

- نسبة الفائدة الثابتة: تحدد نسبتها عند امضاء العقد و تبقى ثابتة طيلة المدة.

- نسبة الفائدة المتغيرة: نسبة الفائدة محددة حسب مؤشر معدل الفائدة المحين عند كل اجل استحقاق.

و يتم تحديد مقدار قسط الإيجار السنوي الواجب تحصيله لصالح المؤسسة المؤجرة يكون بإستخدام العلاقة التالية:

$$IO = PVIFA(x, y) Lt(1-T) + Dept$$

PVIFA: الدفعات الممثلة للعمر الإنتاجي المقدر للأصل المستأجر عند تكلفة رأس المال المرجحة بعد الضرائب.

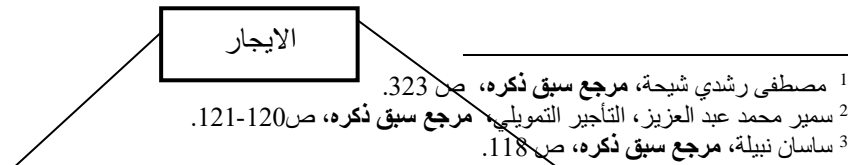
L: تمثل قسط الإيجار السنوي.

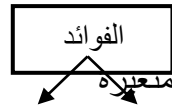
T: سعر ضريبة الدخل.

TDept: تكلفة الفرصة البديلة و المساوية للوفر الضريبي بسبب إستهلاك الأصل.

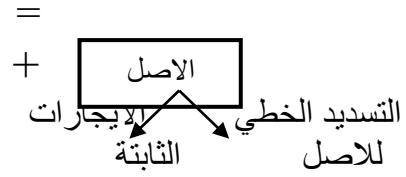
❖ و يمكن إيضاح سير الميكانيزم في الشكل الموالي³:

الشكل رقم (06): ميكانيزم تحديد قسط الايجار.

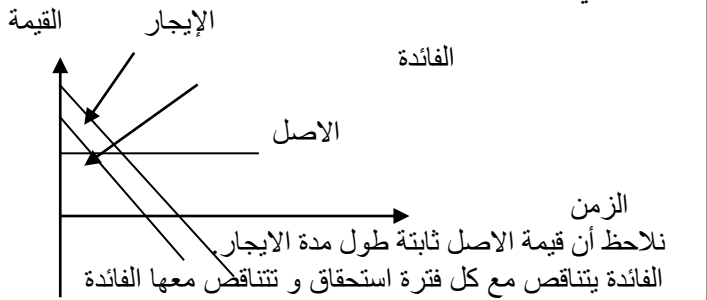




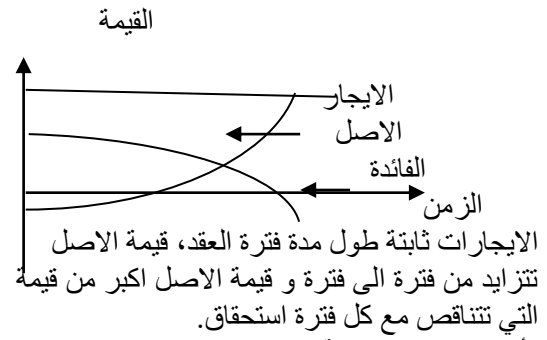
ثابتة



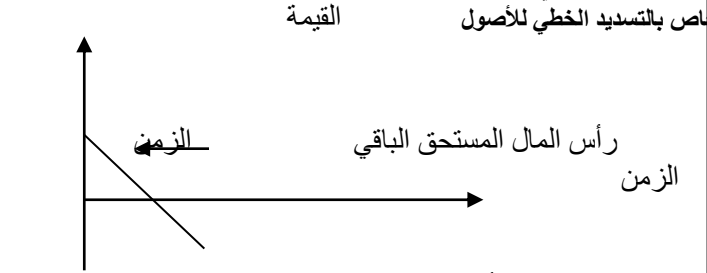
و يوضح ذلك بيانيا كما يلي:
الإيجارات الثابتة



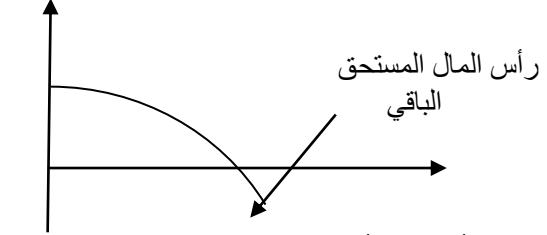
التسديد الخطي للأصل



الإيجارات ثابتة طول مدة فترة العقد، قيمة الاصل تتزايد من فترة الى فترة و قيمة الاصل اكبر من قيمة التي تتناقص مع كل فترة استحقاق.



نلاحظ ان قيمة رأس المال المستحق الباقي تتناقص مع اقتراب نهاية فترات الاستحقاق الى أن تنعدم في آخر مدة الاستحقاق.



نلاحظ أن قيمة رأس المال المستحق الباقي تتناقص من فترة لفترة الى أن تنعدم في نهاية مدة العقد.

المطلب الثاني: المقاضلة بين التأجير التمويلي و الإقتراض المصرفي.

1- تكلفة الاستئجار و الشراء في حالة الاستئجار التمويلي وفق المدخل التقليدي:

سوف نتناول هنا المقارنة بين تكلفة استئجار الاصل و تكلفة تملكه مع التركيز على التأجير التمويلي أي لمدة أقل من العمر الانتاجي للأصل، و لا يتضمن خدمات الصيانة و نجد أول خطوة في عملية المقارنة تتطلب معرفة العائد الذي من المفروض أن يحققه الاصل (الذي يمثل الحد الأدنى المقبول و الذي يتساوى مع التكلفة الحدية لرأس المال). أما الخطوة الثانية فتتضمن معرفة البديل التمويلي الذي يحقق أقل تكلفة (الاستئجار أو التملك). لكن في هذه النقطة يثار الجدل بأنه لا يمكن معرفة مقدار تكلفة رأس المال الحدية¹، (و بالتالي معرفة العائد المطلوب على الاستثمار) إلا بعد تحديد التمويل الأقل تكلفة، و انه بعد تحديد هذه الطريقة فقط يمكن حساب العائد المطلوب من المشروع و الذي على اساسه سيتقرر اما قبول او رفض اقامة هذا المشروع، و ذلك عند اعداد موازنة رأس المال.

يتم حساب صافي القيمة الحالية للاستئجار كما يلي:

$$NPV = -I_0 + \sum_t \frac{L_t(1-T) + T \text{Dept}}{1+r_t} \text{-----}^2$$

¹ سمير محمد عبد العزيز، التمويل و اصلاح خلل الهياكل المالية، مرجع سبق ذكره، ص 185.
² عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل و الادارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2002، ص 485.

(1+KL)

NPV : الوفرات الصافية للاستئجار

Lt: قيمة الايجار السنوي

T : نسبة الضريبة

TDept : التكلفة البديلة المساوية للوفر الضريبي بسبب إستهلاك الأصل.

I₀: تكلفة شراء الاصل

t: الزمن (السنة)

KL: معدل الخصم

لمعرفة أي التكاليف أفضل الإستئجار أم التملك يجب تحليل التدفق النقدي الآتي¹:

أ- التدفق النقد المساوي للقيمة الحالية لأقساط الإستئجار بعد الضرائب المدفوعة من طرف المستأجر
PV[Lt(1-T)]

ب- الوفر النقدي و المساو لتكلفة شراء الأصل و التي لا تريد المؤسسة أن تتكبده إذا قررت إستئجار الأصل بدلا من شراءه.

ج- القيمة الحالية للتكلفة البديلة و المساوية للوفر الضريبي من إهلاك الأصل و الت ستفقدتها المؤسسة إذا قامت بالإستئجار بدلا من الشراء..PV(TDept)

بعد ذلك يحدد العائد المطلوب من المشروع أي تبني المشروع أم لا و يتم حساب القيمة الحالية للدخل الصافي من المشروع كما يلي:

$$GPV = PVIFA(k, t) [Lt (1-T)]$$

حيث أن:

Lt: صافي الدخل.

K: معدل تكلفة رأس المال.

بعد ذلك نقوم بطرح القيمة الحالية لتكلفة إستخدام الأصل من القيمة الحالية للدخل الصافي للمشروع فإذا كان الفرق موجبا (+) يمكننا تبني المشروع لأنه مريح و إذا كان سالبا فالعكس.

2- تكلفة الاستئجار و الشراء وفق مدخل التدفقات النقدية المعدلة:

ان قرار الاستئجار او الشراء غالبا ما يتم بالنظر الى الاستئجار كبديل لشراء الاصل عن طريق الاقتراض و بالتالي تتم المفاضلة بينهما و من أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار الاستئجار أو الشراء²:

- استخدام صافي التدفقات النقدية الخارجة المرتبطة بكل بديل.

¹ فريد ويستون و يوجين براجام، التمويل الاداري، تعريب عبد الرحمن دعاللة بيبة و عبد الفتاح السيد النعماني، دار المريخ للنشر، الرياض، 1993، ص 443..

² ساسان نبيلة، مرجع سبق ذكره، ص 121-122.

• اجراء تحليل قرار الاستئجار، أو الشراء في ضوء البيانات المحسوبة بعد خصم الضرائب نظرا للفوارق الضريبية المترتبة عن كل بديل.

• استبعاد تكاليف تشغيل الاصل و أعباء الصيانة، نظرا لأن المستأجر يقوم بتحمل هذه التكاليف ضمنيا، سواء قام بشراء الاصل أو باستئجاره.

• مراعاة القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الانتاجي، و قيمة الخردة، حيث انه في حالة شراء الاصل يكون للمؤسسة كامل الحق في القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الانتاجي و بصفة خاصة في حالة الاصول التي لها قيمة نقدية كبيرة في نهاية عمرها الانتاجي مثل: العقارات و أنواع معينة من الاصول، حيث لهذه القيمة أهمية و اعتبار في اتخاذ قرار الاستئجار أو الشراء.

• حساب القيمة الحالية لكل بديل.

• مراعاة قيمة الاهتلاك السنوي للأصل في حالة بديل الشراء، حيث يعتبر بمثابة اعفاء ضريبي.

و تهتم المؤسسة المستأجرة عند المفاضلة بين قرار الشراء و الاستئجار للأصل بالتدفقات النقدية الخارجة لكل بديل، على اعتبار ان التدفقات النقدية الداخلة هي نفسها سواء كان الاصل ملكا لها او مؤجرا. لذلك تعتمد المؤسسة الى حساب التدفقات النقدية لأقساط الايجار بعد خصم الوفورات الضريبية من اقساط الايجار الدورية، ثم تقوم بعد ذلك بخصم (تحيين) هذه التدفقات النقدية بمعدل خصم يتمثل في معدل الفائدة الحقيقي، و بعد حصولها على القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة على القرض الذي كان ينبغي على المؤسسة دفعه لو أنها قامت بالاقتراض من البنك لشراء الاصل، و الذي يتم تحديده باستبعاد الوفورات الضريبية من معدل الفائدة الاسمي، تحصل المؤسسة على القيمة الحالية لإقساط الايجار، من جهة اخرى تقوم المؤسسة بحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة في حالة شراء الاصل (عن طريق قرض بنكي)، و التي تتمثل في الدفعات السنوية للقرض، بالإضافة الى مصاريف الصيانة، اذا كانت تقوم بذلك. ثم تقوم بمقارنة القيمتين السابقتين (التأجير، الشراء عن طريق القرض)¹.

فإذا كان مجموع القيمة الحالية لأقساط الايجار اقل من مجموع القيمة الحالية للتدفقات السنوية للقرض، و بعض المصاريف الملحقة في حالة الشراء، هذا يعني أن قرار الاستئجار أقل كلفة من قرار الشراء، و بالتالي يعتبر البديل التمويلي الانسب للمؤسسة. أما اذا كان العكس فالتأجير التمويلي غير مناسب في هذه الحالة.

و يتم حساب القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض و الشراء كما يلي²:

$$PVCBO = \left[\sum_{t=1}^n \frac{Ect + Mt}{(1+Ki)^t} \right] - \left[\sum_{t=1}^n \frac{(I+Am+M)T}{(1+Ki)^t} + \frac{R}{(1+Ki)^n} \right]$$

Ect: دفعة تسديد القرض.

Mt: تكلفة الصيانة السنوية

I: تكلفة الفائدة السنوية

Am: قسط الاهتلاك السنوي

T: معدل ضريبة الدخل

¹ المرجع نفسه، ص 122.

² مليكة زغيب، دور و اهمية قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 05، 2005، ص 180.

R: القيمة المتبقية (الخردة) للتجهيزات
Ki: معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم)

رغم الحصول على التدفقات إلا أن قرار الاختيار يبقى متعلق ببعض الاعتبارات الأخرى منها تكلفة الفرصة للأموال المستعملة. كما يمكننا تحديد الطريقة الأنسب لتمويل المشروع بالمقارنة حسب مؤشرات: مؤشر التكلفة، مؤشر الوفرة الضريبي و مؤشر التدفقات النقدية¹.

2-1 المقارنة وفق مؤشر التكلفة:

تكلفة التأجير التمويل تمثل الفرق بين قيمة الاستثمار و اجمالي الاقساط مضاف اليها القيمة المتبقية في نهاية العقد (ان وجدت)، اما تكلفة القرض فيتم تحديدها من خلال جدول تسديد القرض.

2-2 المقارنة وفق مؤشر الوفرة الضريبي:

اذا تمت المقارنة وفق هذا المؤشر، فانه في حالة الاستئجار و باعتبار المستأجر ليس مالك للأصل و القيمة التخريدية معدومة، فان الوفرة الضريبي الذي سيحصل عليه جراء التمويل بهذه التقنية سيكون على اجمالي الاقساط.

وفقا لهذا المعيار، نجد أن الفرق بسيط غير أن طريقة التمويل بالاستئجار تحقق أكبر وفرة ضريبي. و ذلك راجع لاعتبار اقساط الايجار تكلفة تخفض من مقدار الربح الخاضع للضريبة، و هذا ما يزيد في ارباح المؤسسة، رغم انها تقوت على نفسها فرصة اقتطاع الاهتلاك من الوعاء الضريبي كما في حالة امتلاكها للتجهيزات. و بالتالي يمكننا القول أن طريقة الائتمان الايجاري تمتاز عن غيرها من طرق التمويل، بتحقيقها لوفرات ضريبية مهمة تساهم في زيادة مردودية المؤسسة رغم ارتفاع تكلفتها.

2-3 المقارنة وفق مؤشر التدفقات النقدية:

وفقا لهذا المؤشر، و بتعيين التدفقات الناتجة. نجد أن القيمة الحالية للتدفقات المالية في حالة التأجير تفوق القيمة الحالية للتدفقات المالية في حالة الاقتراض، و بالتالي يمكن للمؤسسة اختيار طريقة التأجير التمويلي بدلا من الاقتراض.

إذن فالتأجير التمويلي يظهر فعالية أكثر من الاقتراض، لكن مع ذلك لا يمكن تعميم هذه النتيجة على جميع حالات المقارنة لان قرار اختيار أي الطريقتين أنسب، لا يكون إلا بعد اجراء دراسة معمقة لكل حالة على حدة و لجميع جوانب الظاهرة، مع مراعاة بعض الاعتبارات التي يمكن أن تؤثر مباشرة على عملية اتخاذ القرار بعد تحديد القيم الحالية منها:

- معدل التحيين المستعمل أو تكلفة الفرصة الذي له تأثير على قيمة التدفقات.
- في حالة ما اذا كان للأصل قيمة متبقية عند نهاية فترة الايجار، فان كل المعطيات ستتغير سواء من حيث عملية حساب الاهتلاكات أو الايجارات.
- معدل الضريبة: حيث كلما انخفض المعدل، زادت قيمة التدفقات و العكس صحيح.
- طريقة الاهتلاك المستعملة: اذا كان الاهتلاك المتناقص هو المعمول به فان المؤسسة تستفيد من امتيازات جبائية خاصة في السنوات الاولى نظرا لتسريع الاهتلاك و بالتالي فان قيمة التدفقات في هذه السنوات تكون أهم.

¹ منير ابراهيم هنيدي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، مصر، 1998، ص 564.

- احتمال أن يكون التمويل بالتأجير تمويلا جزئيا فان الدراسة ستتعمد أكثر و النتائج ستكون مخالفة.
- احتمال عدم توفر المؤسسات على الضمانات الكافية للحصول على قرض بنكي مما يجعلها تلجئ الى طرق تمويل اخرى.

المطلب الثالث: قضايا أخرى متعلقة بالقرار الإستراتيجي.

1- تقييم الاستئجار في حالة اعادة الآلة في نهاية العقد¹:

إن وجود قيمة تخريدية للأصل المؤجر في نهاية العقد ستغير في حساب تكلفة الاصل، لكن من الصعوبة معرفة القيمة التخريدية الحقيقية للأصل مسبقا، الأمر الذي يولد مخاطرة بان تكون قيمتها الحقيقية بعد انقضاء عمر الاصل الانتاجي أقل من القيمة التي كانت محتملة عند تحليل المشروع و لذا وجب تضمين هذه المخاطرة في عامل الخصم المستعمل، كذلك ربط القيمة التخريدية بالأصل نفسه و ليس بهيكل رأس المال المؤسسة.

و بالتالي فإن قسط الإيجار يصبح محسوب بالعلاقة التالية:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{L_t(1-T) + TDept}{(1+KL)^t} + \frac{Z_n}{(1+Kp)^n}$$

حيث أن:

Zn: القيمة التخريدية بعد إنقضاء العمر الإنتاجي.
Kp: تكلفة رأس مال المشروع (معامل الخصم)

و بالتالي نجد أن وجود قيمة تخريدية يؤدي إلى انخفاض مقدار قسط الإيجار السنوي أي انخفاض تكلفة الإستهجار و تكلفة الشراء معا.

2- تأثير الإهلاك المتسرع على تكلفة الأصل المستأجر²:

قمنا بالتحليل السابق بإعتبار أن طريقة الإهلاك المستعمل، هي طريقة الخط المستقيم. لكن عند تطبيق الإستهلاك المتسرع، نجد بأن قسط الإيجار أقل من قسط الإيجار بطريقة الخط المستقيم. و يعود ذلك إلى أن الإستهلاك المتسرع يؤدي إلى وفر ضريبي أكبر من السنوات الأولى عندما تكون عوامل القيمة الحالية أعلى. و لذلك و حيث أن مقدار الوفر الضريبي من الإستهلاك المتسرع يزداد و التنافس في سوق المؤجرين يدفع المؤسسة إلى تعديل قسط الإيجار السنوي إلى المستوى الذي يحقق معدل مساو لتكلفة رأس المال، فإن القسط ينخفض كل سنة و هذا يؤدي إلى انخفاض تكلفة إستئجار الأصل و تكلفة شراءه، و بالتالي إرتفاع صافي القيمة الحالية للمشروع.

¹ سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 167.
² فرديستون، مرجع سبق ذكره، ص 448.

3- بعض الجوانب المؤثرة على تكلفة الإستئجار:

من الجانب المالي فان القيمة الحالية بطريقة التأجير أحسن من القيمة الحالية بطريقة الاموال الخاصة و بالتالي فان الاختيار سيكون لصالح التأجير لكن هذا لا يعني ان التأجير التمويلي دائما أحسن من التمويل الذاتي إلا ان القرار مرتبط بعوامل اخرى منها:

3-1 الاختلاف في تكاليف رأس المال بين الطرفين:

اذا كانت تكلفة رأس المال بالنسبة للمؤجر أقل من تكلفة رأس مال الشركة المستأجرة، فمن الممكن أن تكون تكلفة الاستئجار أقل من تكلفة تملك الاصل و العكس صحيح لكن من الصعب ان يتحقق هذا الاختلاف. كما أن المخاطرة المتضمنة بالمشروع الذي استخدم الاصل هي التي تحدد تكلفة رأس المال. و هذه المخاطرة لا تختلف حسب من يملك الاصل بل هي نفسها.

3-2 التكاليف الضمنية¹:

هناك اعتقاد بان الاستئجار يتضمن تكاليف تمويل ضمنية اعلى من تكاليف تملك الاصل، لكن هذه غير صحيح لأنه من الصعب التمييز بين التكاليف النقدية للاستئجار، و تكاليف الخدمات الاخرى المتضمنة في العقد كتكاليف الصيانة. بينما لو قامت المؤسسة المستأجرة بصيانة هذه الآلات بنفسها أو من قبل مؤسسة اخرى مختصة ستكون أعلى مما هي عليه في حالة الاستئجار و بالتالي يمكن أن تكون تكلفة الاستئجار الحقيقية أقل من تكلفة التمويل بالاقتراض او بمصادر تمويلية أخرى.

3-3 القيمة المتبقية:

يمتلك المؤجر الاصل بعد انتهاء عقد الايجار ان لم يقم المستأجر بشرائه، فعندما تكون القيمة الباقية مرتفعة تكون تكلفة تملكه أقل من تكلفة استئجاره. لكن في الواقع توجد بعض القيود فمثلا اذا كان الاستثمار المؤجر من النوع الذي يتقدم تكنولوجيا بقيمة كبيرة. فان القيمة المتبقية له تنخفض كثيرا، و من ناحية أخرى، اذا كانت التوقعات تشير الى ارتفاع القيمة المتبقية في المستقبل فستتنافس الشركات المؤجرة و يؤدي ذلك الى انخفاض اقساط الايجار الى درجة تزول فيها اهمية القيم المتبقية، لذا فان وجود قيمة متبقية للأصل في نهاية مدة العقد لا تعني ان تكلفة تملكه اقل من تكلفة استئجاره.

3-4 تكاليف التقادم الفني للأصل:

هناك اعتقاد شائع بان تكاليف استئجار الاصل تكون اقل من تكاليف تملكه. اذا كان التقادم لهذا الاصل كبيرا او سريعا. لكن يمكن القول بأنه لا تأثير للتقادم الفني، و القيمة المتبقية للأصول على تكلفة التملك مقابل الاستئجار.

و ما يثبت ذلك وجود شركات معينة في بعض الدول متخصصة في تصنيع و اصلاح المعدات المختلفة و لها جهازها الخاص لبيع و توزيع و تأجير هذه المعدات، و تقوم هذه الشركات بتأجير معداتها بشروط و تكاليف ايجار معقولة، و اذا اصبحت هذه المعدات متقدمة فنيا لعمليات بعض العملاء، فإنها ما تزال صالحة للاستخدام في عمليات البعض الآخر حسب الحاجة لاستخدامها، فهذه الشركات التي تقوم

¹ المرجع نفسه، ص 459.

بتأجير المعدات، و تقديم خدمات صيانتها، يمكن ان تساعد على تخفيض تكاليف التقادم الفني، و رفع القيمة المتبقية الحقيقية لهذه الاصول. و يمكن أن تشترك المؤسسات المؤجرة مع مؤسسات مالية و أن تقدم الخدمات و التمويل للعملاء بكفاءة عالية و بنفس التكلفة التي تقدمها الشركات المتخصصة.

3-5 الفروق في معدلات الضريبة¹:

اذا كان معدل الضريبة التي يدفعها المؤجر مختلفا عما يدفعه مستخدم الاصل، فان تكلفة الاستئجار تختلف عن تكلفة تملك الاصل. ان لم تكن الشركة المستخدمة للأصل قادرة على الانتفاع من الوفر الضريبي باستثمارها و الاهتلاك المتسارع للأصل، فيكون من مصلحتها ان تستأجر الاصل بدلا من شرائه. و على سبيل المثال، يمكن الحصول على اعفاء ضريبي و استثماره اذا كانت ارباح الشركة و ضرائبها تزيد عن مستوى معين. فإذا كانت الشركة تحقق خسائر أو انها تتوسع بسرعة و يتولد عن ذلك اعفاءات ضريبية كبيرة، و لا تستطيع استثمار هذه الاعفاءات، عند اذ يكون من الافضل لها أم تستأجر الاصل بدل تملكه، و في هذه الحالة يستفيد المؤجر من اعفاء ضريبي و يعطى المستأجر تحفيظا مساويا له عن طريق تخفيض تكاليف الاستئجار، و تستخدم خطوط السكك الحديدية و الطيران، الاستئجار على نطاق كبير لنفس السبب كما كان الحال مع الخليفة للطيران حيث كانت 80% من أصول الاستثمار مؤجرة.

خاتمة الفصل:

مما تقدم يمكن القول تعد تقنية قرض الايجار تقنية تمويل جذابة، فهو يعبر عن طريقة تمويل اصلية و متميزة للاستثمارات المنقولة و العقارية، على المديين المتوسط و الطويل، فهي تنعكس بمزايا كثيرة محاسبية و جبائية. كما أنها تأتي كحل لمشكل الضمانات التي تشكل عائقا أمام م ص م. إضافة إلى هذا فالسياسة الإستراتيجية تمر بعدة مراحل يتم من خلالها إما تبني المشروع و إتخاذ قرار التأجير أو الإستئجار، أو رفض المشروع حيث يعتبر التأجير طريقة حساسة و متغيرة، لا تصلح لجميع الحالات و في كل الاوقات، و انما ترتبط ببعض الظروف و الشروط الخاصة بالمؤسسة، و لا تعتبر حلا نموذجيا لتمويل جميع طالبيه، فهي تهمل المؤسسات التي تعاني من عدم القدرة على تحقيق مردودية، و لا تتمتع بمساحة مالية كبيرة. نظرا لما يتطلب استعمالها من تكلفة مرتفعة من خلال الايجارات المستحقة و المحددة وفق ميكانزم معين. و كون أن الفصلين الذين تم التطرق إليهما يمثلان الجانب النظري، سوف نقوم بالانتقال إلى الجانب التطبيقي في الفصل الموالي. والذي سنعرض فيه مدى تطور تقنية التأجير محليا و عالميا، و كذا مدى مساهمة المؤسسات المالية المختصة في تقديم التمويل اللازم لفئة م ص م.

¹ سمير محمد عبد العزيز، التمويل واصلاح خلل الهياكل المالية، مرجع سبق ذكره، ص 205.

مقدمة الفصل

نظرا للدور الحيوي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية، من خلال زيادة المنافسة و تشجيع الابتكار و خلق فرص العمل، وفي ظل التحولات الاقتصادية التي تشهدها الجزائر كباقي دول العالم، قد قامت الجزائر بمجموعة من التدابير و الإجراءات التي من شأنها ترقية و تشجيع هذا القطاع من خلال إبتكار مجموعة من هياكل الدعم و المساعدة لها في مختلف المجالات، خاصة فيما يتعلق بالجوانب التمويلية التي طالما عانت منها م ص م ببلادنا. و نظرا للإيجابيات التي يمتاز بها التأجير التمويلي و إنعكاساته على كل من المؤجر، المستأجر، المورد و الإقتصاد الوطني فقد دعت جل الهيئات الاقتصادية العالمية الدول إلى الأخذ بهذه التقنية الجديدة للتمويل، فقد بادرت الجزائر في إطلاق سوق التأجير منذ عام 1996 لكن المبادرة لم تلقى نجاحا كبيرا في بدايتها بسبب مواجهته لبعض الصعوبات. ثم بدأ مؤخرا هذا السوق في الإنتعاش تدريجيا بعد تنهيه الأرضية الخصبة لنجاحه، خاصة من الناحية القانونية. قد ظهرت الثمار الأولى لهذه المجهودات كون أن الأرقام و الإحصائيات تدل على إرتفاع عدد قيمة الإستثمارات الممولة عن طريق الإعتماد الإيجاري، و بروز العديد من المؤسسات المختصة في التمويل بالتأجير، إضافة إلى توجه الكثير من م ص م و التي تعان من مشاكل الضمانات و نقص رؤوس الأموال إلى البحث عن التمويل بالإيجار كونه الطريقة الملائمة لهذه الفئة. و للتوسع أكثر في العرض،

سنتناول في المبحث الأول وضع م ص م في الجزائر و أيضا التطورات التي يشهدها التأجير على مستوى العالم.

لنتطرق في المبحث الثاني إلى سوق التأجير الجزائري و محاولة تقييمه، لنستعرض بعد ذلك أهم إحصائيات التأجير لأهم المؤسسات الناشطة في السوق.

المبحث الأول : وضعية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و وضعية التأجير في العالم.

لقد أولت الإدارة السياسية إهتماما خاصا لقطاع م ص م عن طرق إتخاذ إجراءات و تدابير ملائمة لها، هاته التدابير التي بدأت تبرز على أرض الواقع. رغم ذلك فالقطاع لازال يعاني من مشاكل عديدة خاصة منها التمويل البنكي و العقار الصناعي. لذلك فالسلطات الحكومية تبذل في جهود معتبرة لترقية هذا القطاع بإنشاء هياكل و هيئات تعمل على تنشيط م ص م. هذا كله في ظل تطورات إقتصادية عالمية، بما في ذلك إنتشار التأجير و نموه سنة تلو الأخرى عبر العالم لذلك سنقوم في المطلب الأول بتوضيح الوضعية التي تعيشها م ص م في الجزائر، إضافة إلى إستعراض أهم الإحصائيات للدعم المالي المتوفر لها حاليا. أما المطلب الثاني سنحاول عرض حجم الإيجار المالي عبر العالم و ما مدى إنتشاره و نموه.

المطلب الأول : واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

لقد تم تعريف م ص م في الجزائر في القانون رقم 01-18 الصادر بتاريخ 15 ديسمبر 2001، والمتضمن القانون التوجيهي لترقية م ص م. وذلك في مادته الرابعة حيث تم الإستناد في هذا التعريف على معياري عدد العمال و رقم الأعمال. و قد تم إعتبار م ص م أنها مؤسسات إنتاج السلع و الخدمات مهما كانت طبيعتها القانونية، و تشغل من 1 إلى 250 عامل. و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو مجموع حصيلتها السنوي 500 مليون دينار مع تمتعها بالإستقلالية¹.

و تتوزع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل غير متساوي بسبب الطابع الجغرافي للبلاد، فهي تتميز بتمركز أغليبتها في 12 ولاية بنسبة أكثر من 52% من المجموع الكلي.

الجدول رقم (05) : الولايات الإثني عشر الأولى في تعداد م ص م (جوان 2011).

الترتيب	الولايات	السداسي الأول 2010	السداسي الثاني 2011	النسبة %	التطور السنوي
1	الجزائر	42 443	44 719	11.66	5.26
2	تيزي وزو	20 844	22 669	5.91	8.76
3	وهران	16 928	17 922	4.67	5.87
4	بجاية	16 410	17 443	5.44	6.29
5	سطيف	15 711	16 748	4.37	6.06
6	تبيازة	13 846	15 000	3.91	8.33
7	بومرداس	12 533	13 477	3.51	7.53
8	البلدية	11 713	12 602	3.29	7.59
9	قسنطينة	11 477	12 319	3.21	7.34
10	عنابة	9 258	9 781	2.55	5.65
11	الشلف	9 194	9 632	2.51	4.76
12	باتنة	8 881	9 607	2.50	8.17
	المجموع	183 238	201 919	52.64	6.70
	المجموع الكلي	361 368	383 594	100	6.15

¹ القانون التوجيهي لترقية م ص م رقم 01-18، الصادر عن وزارة م ص م، المادة 4، ص 7.

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 18 و 19 سنة 2011.

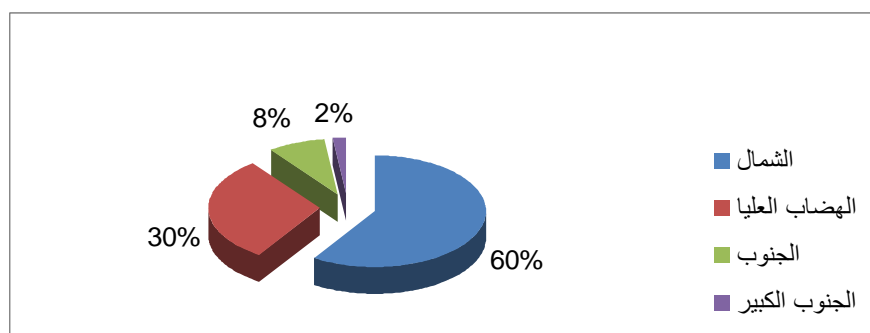
تسجل كل من ولاية تيزي وزو، تيبازة و باتنة أعلى معدل للتطور ببلوغها +8.76%، +8.33%، +8.17% على التوالي، حيث تتعدى بذلك معدل التطور على المستوى الوطني.

الجدول رقم (06) : توزيع م ص م حسب الجهات(جوان 2011).

السداسي الأول 2011	حركة السداسي الأول 2011				عام 2010	الجهات
	التطور	إعادة إنشاء	الشطب	إنشاء		
227 482	8 212	1 513	1 824	8 523	219 270	الشمال
116 869	4 534	734	614	4 414	112 335	الهضاب العليا
31 412	1 259	201	109	1 167	30 153	الجنوب
7 831	270	43	68	295	7 561	الجنوب الكبير
383 594	14 275	2 491	2 615	14 399	369 319	المجموع

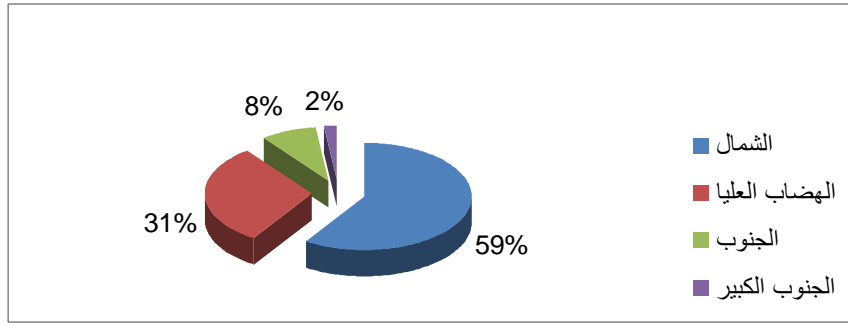
المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 18 و 19 سنة 2011.

الشكل رقم (07) : توزيع م ص م الخاصة حسب الجهات (جوان 2011).



المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على الجدول رقم 06.

الشكل رقم (08) : إنشاء م ص م الخاصة حسب الجهات (جوان 2011).



المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على الجدول رقم 06.

يعتبر التمرکز شديدًا في الجهة الشمالية (59.19%) مقارنة بجنوب البلاد (10.15%)، ومن الملاحظ إحتواء الوسط على نسبة مهمة من م ص م.

- وضعية التمويل في الجزائر.

تعاني م ص م من محدودية التمويل بالقروض المصرفية حيث أن القروض الممنوحة لها محدودة وذلك بسبب الضمانات وتكاليف القروض المصرفية المرتفعة وتعقد وبطء إجراءات منح هذه القروض الذي يرجع أساسًا إلى ضعف تسيير المصارف و البيروقراطية مما يؤدي في الكثير من الأحيان إلى موت المشاريع في المهد إلى جانب تلك الصعوبات توجد معوقات أخرى تتعلق أساسًا بعدم توفر البنوك الجزائرية على الآليات الكافية لتحليل المخاطر المرتبطة بالقروض بدقة وكذلك عدم توفر البنوك على المعلومات الكافية عن طبيعة م ص م التي تتميز بمحدودية أموالها الخاصة وضعف وضعيتها المالية.

و ترجع محدودية التمويل بالقروض المصرفية إلى : محددات مرتبطة بالتكاليف و الضمانات، محددات مرتبطة بالصيغ التمويلية و الإجراءات، عدم تخصيص البنوك التجارية لنسبة معينة من القروض تكون موجهة إلى م ص م وعدم تخصيص بنك لتمويل م ص م دون غيرها من المشروعات بما لا يمكن من تحسين طرق تمويلها و متابعتها و معرفة المشاكل الخاصة بها حيث أن تخصيص مثل هذه البنوك يعتبر بمثابة العناية بها لتلعب الدور المنوط بها. ومن أجل مواجهة هذه الصعوبات والتخفيف من حدتها قامت الحكومة الجزائرية بمجموعة من الإجراءات التحسينية تمثلت في إنشاء مجموعة من الوكالات والهياكل والبرامج التي من و وظائفها تقديم المساعدة و الدعم لهاته المؤسسات خاصة المساعدات المالية.

لذلك سنقوم بإستعراض أهم الإحصائيات لتوضيح التمويلات المتوفرة لـ م ص م :

الجدول رقم (07) : عدد المشاريع المحتضنة على مستوى مشاتل المؤسسات (جوان 2011).

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

عدد المشاريع المحتضنة	مئات المؤسسات
05	عناية
06	وهران
08	غرداية
02	برج بوعرييج
21	المجموع الإجمالي

المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 19 سنة 2011.

يبقى الإقبال على هذه الطريقة من الدعم ضئيلا رغم الجهود المبذولة من طرف الدولة.

الجدول رقم (08) : توزيع مشاريع استثمار المصروح بها حسب نوعية الإستثمار من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الأستثمار (جوان 2011).

نوع الإستثمار	عدد المشاريع	النسبة	القيمة بالمليون د.ج	النسبة	عدد مناصب الشغل	النسبة
النشأة	2 203	55.52	931 364	65.60	36 259	62.31
التوسيع	1 756	44.25	139 776	14.52	20 582	35.37
إعادة الإعتبار	9	0.23	191 344	19.88	1 350	2.32
المجموع	3 968	100	191 484	100	58 191	100

المصدر من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 19 سنة 2011.

تلعب هذه الوكالة دورا هاما في مساعدة المشاريع على النشأة و البروز إستنادا لنسبة المبالغ المقدمة لهاته المشاريع.

الجدول رقم (09) : وضعية الملفات المعالجة حسب نوع المشروع من طرف صندوق ضمان قروض م ص م (جوان 2011).

المجموع	التوسيع	النشأة	
76	26	50	عدد الضمانات الممنوحة
5 853 526 924	3 929 012 542	2 924 513 400	الكلفة الإجمالية للمشاريع (دج)
3 260 006 402	959 980 925 1	1 301 025 476	مبلغ القروض المطلوبة (دج)
% 57	% 55	% 61	المعدل المتوسط للتمويل المطلوب
1 156 577 874	1 675 836 115	758 481 740	مبلغ الضمانات الممنوحة

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

المعدل المتوسط للضمان الممنوح	% 51	% 58	%55
المبلغ المتوسط للضمان (دج)	15 810 174	42 795 916	24 486 665
عدد مناصب الشغل التي ستنشأ	756	1 562	2 318

المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 19 سنة 2011.
فقد ساهم هذا الصندوق في حل مشكل الضمانات الذي طالما عانت منه م ص م عند توجيهها للبنوك.

الجدول رقم(10): توزيع مشاريع الممولة حسب قطاع النشاط للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب(جوان 2011).

قطاعات النشاط	عدد المشاريع الممولة	عدد مناصب الشغل	قيمة الإستثمار دج
الخدمات	47 162	127 523	109 010 400 982
الزراعة	15 677	41 141	38 865 765 585
الصناعة التقليدية	23 189	76 839	48 246 599 853
الصناعة	8 106	28 697	29 744 564 363
نقل المسافرين	13 716	48 197	28 867 428 437
نقل البضائع	24 588	34 050	66 161 399 998
البناء و أ.ع	10 581	38 748	34 385 770 665
الصيانة	3 399	9 376	5 687 560 872
الأعمال الحرة	3 862	9 463	5 829 311 544
الصيد	608	3 182	3 757 209 623
الري	410	1 707	2 960 634 423
المجموع	151 298	418 923	375 511 645 350

المصدر : من إعداد الطلبة بالإعتماد على نشرية المعلومات الإقتصادية لـ م ص م رقم 19 سنة 2011.

المطلب الثاني : واقع التأجير في العالم.

أشارت الإحصاءات أن حجم سوق التأجير العالمي تراجع منذ أحداث 11 سبتمبر 2001 إلى مستويات قياسية حيث وصل حجم عمليات التأجير على مستوى العالم إلى 643 مليار دولار بنهاية العام 2008 وبتراجع بلغ 15% عن عام 2007. في حين ارتفع حجم عمليات التأجير في كل من أوروبا وآسيا، حيث تقدم سوق التأجير التمويلي الأوروبي. ليلعب حصة 49% من سوق التأجير العالمي بمقدار 312 مليار دولار في العام 2008. إلا أن أداء أسواق التأجير التمويلي في الدول الأوروبية جاء مختلطا فقد تراجع سوق التأجير التمويلي في عدد من الدول جاء على رأسها إسبانيا بمعدل 34%. إذ أنه من أصل 28 دولة أوروبية كانت من ضمن أكبر 50 سوق تأجير تمويلي عالمي، انخفض العدد إلى 14 في العام 2008.

الجدول رقم (11) : بيانات حول حجم التأجير، نسبة النمو و إنتشاره لبعض الدول (2007-2008) بالمليار دولار.

المرتبة	الدولة	حجم التأجير سنويا	نسبة النمو%	إنتشار التأجير
01	وم الأمريكية	110	-2.2	16.4
02	ألمانيا	71	-0.1	16.2
03	اليابان	67	-15.4	7.2
04	البرازيل	45	46.3	23.8
05	بريطانيا	27.93	-0.3	9.4
06	إيطاليا	40	-18.5	16.9
07	روسيا	43.8	-18.3	7.4
08	الصين	21.88	87.5	2.2
18	الدنمارك	8.4	16.8	17.4
11	إسبانيا	17	-34.1	6.1
28	تركيا	4.7	-35	7.1
30	المكسيك	3.59	-36.5	n-
44	الأرجنتين	1.41	40.2	4.8

المصدر : إحصائيات البنك العالمي عبر الموقع www.alquds.com/news/article/view/id.

وقد كان أداء أسواق التأجير في دول أمريكا الجنوبية متميزاً في العام 2008 وبخاصة في دول الأرجنتين والبرازيل وكولومبيا وكوستاريكا والمكسيك. فقد نمت أسواق التأجير التمويلي بمعدل بلغ 37% حيث وصل معدل نمو سوق التأجير البرازيلي 45% في العام 2004، وصعدت بذلك البرازيل إلى المرتبة الرابعة عالمياً، وبدورها استعادت الأرجنتين مكانها بين الدول الخمسين الأكثر تطوراً في مجال التأجير حيث نمت فيها سوق التأجير نمواً مذهلاً بلغت نسبته 41%. وفي المحصلة، أصبحت أسواق التأجير التمويلي في أمريكا اللاتينية تشكل 8.8% من إجمالي السوق العالمي (56.8 مليار دولار)¹. في آسيا، شهد التأجير نمواً بلغ 4.2% وارتفع إلى 187 مليار دولار في العام 2008. وحافظت اليابان على مرتبتها الثالثة عالمياً بينما تقدمت الصين إلى المرتبة 8 مع نمو سوق التأجير فيها بنسبة 87.5%. أما

¹ إحصائيات البنك العالمي عبر الموقع www.alquds.com/news/article/view/id.

في دول آسيا العربية فالتأجير يشهد أداءاً مختلفاً كبقية دول العالم. ففي حين تطور سوق التأجير التمويلي في عمان ليصل حجمها إلى 1.5 مليار دولار وبمعدل نمو بلغ 20% وزيادة حجم عمليات التأجير بمقدار 330 مليون دولار، مقابل تراجع حجم السوق في الأردن إلى 226 مليون دولار وتراجع بلغ 16% عن العام 2007.

أما في إفريقيا، وباستثناء بعض الدول، فلا زال سوق الإعتماد الإيجاري فيها في مراحلها الأولية. حيث لا يتجاوز حجم السوق 9.6 مليار وبحصة سوقية لا تتجاوز 1.5%. أما في دول إفريقيا العربية، فإن التأجير التمويلي في مراحل متطورة. ففي مصر وصل حجم سوق التأجير فيها إلى 0.68 مليار دولار ونسبة نمو بلغت 25%، والحال كذلك في المغرب والتي تحتل المرتبة 40 عالمياً بحجم سوق تأجير بلغ 1.7 مليار وبمعدل نمو زاد عن 17%¹.

ومع التطورات التي يشهدها سوق التأجير على مستوى العالم، فمن الملاحظ أن معدلات النمو وانتشار التأجير تشير إلى أن هنالك مجموعة من الدول وصل فيها سوق التأجير إلى مرحلة النضج من ناحية مساهمته في تمويل الإستثمارات في الأصول الثابتة ما مدى خطورة التراجع في حجم سوق التأجير التمويلي العالمي.

المبحث الثاني : تقييم نشاط التأجير في السوق الجزائري.

يعرف السوق المالي الجزائري نمواً غير مسبوق في المنطقة، يرجع هذا النمو إلى برامج الإستثمار التي أطلقتها الدولة و مختلف الإصلاحات التي قامت بها في مجال النظام المصرفي ومن بين هاته الإصلاحات إطلاق سوق التأجير الذي عرف ركوداً في البداية لعدم وجود الأرضية المناسبة له، لكن

¹ المرجع نفسه.

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

سرعان ما بدأ بالانتعاش خاصة في الآونة الأخيرة لظهور شركات متخصصة للتعامل بالتأجير، الأمر الذي أشعل المنافسة بينها وبين البنوك. إضافة إلى الأساليب المنتهجة ممن طرف الدولة لدعم ص م. و لتوضيح أكثر لسوق التأجير في الجزائر و التعرف على أهم المؤسسات الناشطة به سوف نقوم بتقسيم هذا المبحث إلى، مطلب أول نتناول فيه سوق التمويل التأجيري بالجزائر، و مطلب ثان نستعرض فيه إحصائيات لبعض مؤسسات التأجير الجزائرية.

المطلب الأول : سوق التمويل التأجيري بالجزائر.

ظهر الإعتماد الإيجاري في الجزائر مع بداية التسعينات، وبالضبط انطلاقا من قانون النقد والقرض الأمر 90-10 الصادر بتاريخ 14 أبريل 1990. و كذا القانون 91-26 الصادر بتاريخ 18 ديسمبر 1991 و المتضمن المخطط الوطني لسنة 1992. الذي سمح بتأسيس شركات تمارس هذا النوع من تقنيات التمويل، وقد تعززت هذه البداية بظهور الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري الذي يحكم و ينظم العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يتعاملون بهذه التقنية. كما تم تقنين كيفية تأسيس الشركات المتخصصة في هذا المجال من خلال الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 03 جويلية 1996.

و قد ظهر الإعتماد الإيجاري في الجزائر لأول مرة عن طريق البنوك أولها بنك البركة الجزائري سنة 1991، تلتها بعض المحاولات الأخرى من طرف مؤسسات مالية ومصرفية مثل البنك الخارجي الجزائري، البنك الوطني للتنمية، صندوق التعاون الفلاحي. ومايفسر هذا الغياب هو عدم وجود المؤسسات المالية المهيأة للقيام و مزاوله تقنية الإعتماد الإيجاري.

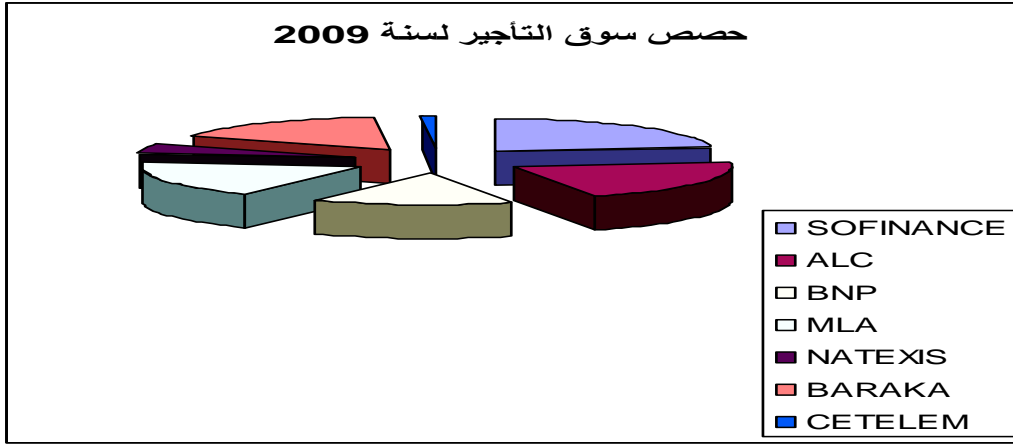
ان التجربة الجزائرية في مجال استخدام قرض الإيجار ضمن الوسائل التمويلية الحديثة لا زالت محتشمة رغم مؤسسات الإيجار المتوفرة. حيث لا يزال نشاطها منحصرًا فقط على البعض من القطاعات الاقتصادية رغم ارساء بعض التشريعات، و القوانين لتدعيم هذه التقنية التمويلية، الأمر الذي يؤكد ضرورة ترقية و تطوير التعامل بهذه التقنية بحل كل المشاكل التي تعطل مسار نموها و تقدمها. و عموما فسوق التأجير الجزائري يشهد تنافس عدة مؤسسات مالية و متخصصة لكل منها مكانتها في هذا السوق و سنوضح في البيان الموالي حصة بعض المؤسسات من السوق:

الجدول رقم (12) : حصص سوق التأجير التمويلي الجزائري سنة 2009.

المؤسسة	SOFINA NCE	AL C	BNP	ML A	NATEXI S	BARAKA	CETELEM
الحصة %	23	21	15	18	5	17	1

المصدر : www.lemaghrebdz.com/lire.php?id=27071

الشكل رقم (09) : حصص سوق التأجير في الجزائر سنة 2009.



المصدر : من إعداد الطلبة اعتمادا على الجدول رقم 12.

ينشط في السوق الجزائري للتأجير مجموعة من المؤسسات المالية المتخصصة و البنوك حيث تسيطر شركة sofinance على نسبة 23% من السوق، لتليها كل من ALC، المغرب الجزائر للتأجير (MLA) وبنك البركة بـ23%، و18% و17% على التوالي.

ان آفاق ترقية قرض الايجار بالجزائر مرهونة بمدى ملاءمة النصوص التشريعية من خلال وضع اطار قانوني، و تنظيمي لممارسة قرض الايجار بتحديد الطرق المحاسبية الصحيحة في تسجيل المعاملات بهذه التقنية التمويلية. كما هي مرتبطة بتهينة المحيط الضريبي عن طريق منح تحفيزات جمركية و جبائية و شبه جبائية مصاحبة لقرض الايجار. بالمقابل يتطلب تكييف قرض الايجار الغاء اسباب عدم التطبيق له المتمثلة في تخصص المصارف في قروض الاستثمار طبقا لما تأمر به الجهات الوصية التي توجه المصارف الى تمويل هذه الاستثمارات ضف الى ذلك تمسك الدولة بملكية وسائل الانتاج، و كذا عدم مسايرة الجهاز المالي و المصرفي للتطور الحاصل في مجال قرض الايجار.

وخلاصة القول ان المشرع الجزائري امام هذه المشاكل قد ابدى محاولات فعلية لترقية الممارسة العملية لقرض الايجار بوساطة اصدار عدة قوانين و تشريعات منها ما أجاب عن استفسارات البعض من تلك المشاكل كتحديد طبيعة قرض الايجار و تحديد قانون المؤجر لكن بقيت بعض المشاكل عالقة دون حلول فعلية، هذا ما حد من تطور قرض الايجار الذي يجب ان يلقى الاهتمام بشكل فعال بما يضمن تكيفا دائما و مستمرا لهذه التقنية.

المطلب الثاني : إحصائيات لبعض مؤسسات التأجير الجزائرية.

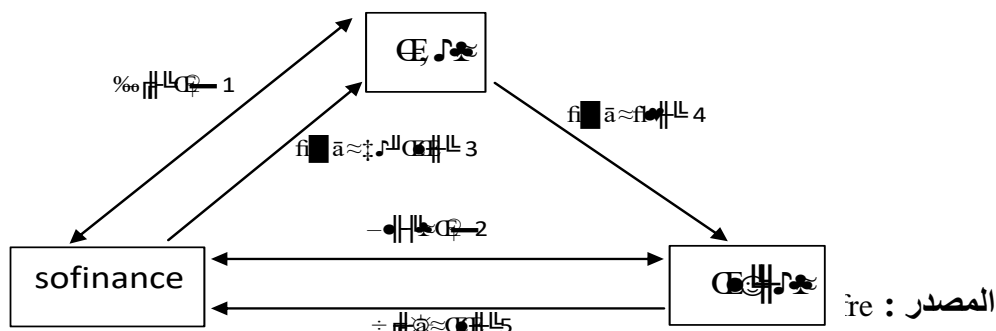
1- الشركة المالية للاستثمارات المساهمة و التوظيف (SOFINANCE)

هي نتيجة قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة سنة 1998 تم إنشاؤها بتاريخ 04 أبريل 2000 بعد الحصول على اعتماد من طرف بنك الجزائر لمزاولة نشاطها بتاريخ 09 جانفي 2001. يقدر رأس مالها الإجتماعي بـ5 ملايين دينار جزائري، تهدف في المساهمة في دفع عجلة التنمية من خلال إنتاج أسلوب جديد لتمويل م ص م من خلال إنشائها و المساهمة المباشرة في رأس مالها و إتاحة حلول تمويلية لها عن طريق الإعتماد الإيجاري و كذا قبول كل القروض بضمانات أو بدونها و قد ساهمت بشكل فعال في نشر تقنية الإعتماد الإيجاري على المستوى الوطني و قد تم تركيز نشاطها في القطاع العمومي. تمول الشركة أساسا تجهيزات الأشغال العمومية و البناء، معدات النقل الصناعية و الآلات الإنتاجية. تتراوح مدة عقد التأجير لديها بين 3 و5 سنوات و بالتالي فهي قصيرة نسبيا، المستأجر يدفع إلتزاماته شهريا أو ثلاثيا و بدون تأخير، القيمة التخريدية هي 1% من قية الأصل المؤجرة. يجب أن لا تتعدى قيمة التمويل 5%

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

من قيمة رأس مال الشركة. الملفات المطلوبة سهلة و بسيطة و كذا تمكين المستأجر من دفع الأقساط من عوائد إستخدام المعدات المستأجرة.

الشكل رقم (10) : سير عملية التأجير على مستوى SOFINANCE.



- بعض البيانات و الإحصائيات حول نشاط SOFINANCE.

الجدول رقم (13) : نشاطات SOFINANCE خلال (2003-2005 و 2008-2010).

البيان	السنة	2010	2009	2008	2005	2004	2003
نتيجة الإستغلال		268519	199519	138119	125841	172282	281906
عدد العمال		44	37	34	30	28	23

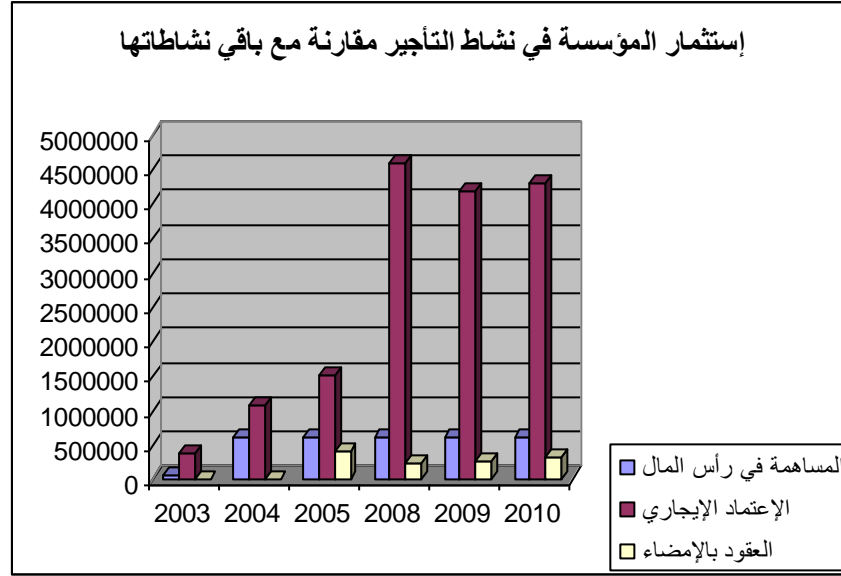
المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على إحصائيات من الموقع www.SOFINANCE.dz-en chiffre

الجدول رقم (14) : إستثمارات SOFINANCE خلال (2003-2005 و 2008-2010).

البيان	السنة	2010	2009	2008	2005	2004	2003
المساهمة في رأس المال		622000	617500	613000	609400	625000	67060
الإعتماد الإيجاري		4309790	4169222	4583602	1512506	1078724	379110
العقود بالإمضاء		334205	266314	232977	406878	-	-

المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على إحصائيات من الموقع www.SOFINANCE.dz-en chiffre

الشكل رقم (11): إستثمارات SOFINANCE في التأجير.



المصدر : من إعداد الطلبة إعتمادا على الجدول رقم 14.

تعد شركة SOFINANCE شريكا فعالا في مسار انعاش وتطوير النسيج الصناعي بالجزائر، حيث استطاعت الشركة أن تطور نوعا من الخدمات ذات العلاقة بالخصوصية، فتح رأسمال الشركات وقروض الإيجار. حيث غالبا ما تسجل نتائج ايجابية، فقد تمكنت من تمويل عن طريق البيع بالإيجار، أزيد من 100 مؤسسة وذلك عبر اقتناء وسائل ومواد للأشغال العمومية، البناء، المناجم والنقل بتكلفة مالية تفوق الثلاثة ملايين دينار، كما ساهمت في خلق أربع مؤسسات تنشط في مجال البناء، الصناعة والخدمات المالية بتكلفة اجمالية تفوق 609 مليون دينار. و تم تحقيق من حيث الاستثمار 3.7 ملايين دج كتمويل ايجاري والذي اصبح يشكل 60 % من رأسمال المؤسسة¹.

2- الشركة العربية للإيجار المالي (ALC) :

وهي أول شركة للإيجار المالي تم اعتمادها سن 2001، برأسمال قدره 758 مليون دينار مقسم على 75800 سهم موزعة على 7 مساهمين منها بنك المؤسسة العربية المصرفية، الشركة العربية للاستثمار، المؤسسة المالية الدولية، الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط. وكانت المؤسسة للإيجار المالي قد بدأت نشاطها في ماي 2002 بمنح أولى قروضها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة إجمالية قدرها 75.5 مليون دينار، ويتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد ما بين 4 و 5 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5 %، كما أن المبلغ المحدد للقرض يجب أن لا يقل عن 15 مليون دينار و لا يزيد عن 95 مليون دينار. وقد تخصصت بشكل واضح في تمويل العقارات لفائدة مختلف المؤسسات، وفي هذا الصدد قامت المؤسسة بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن 7800 مليون دينار.

الجدول رقم (15) : إحصائيات إستثمارات ALC حسب النشاط بالمليون دينار.

2005	2004	2003	2002	
4135	6410	11140	72017	العقارات
3945942	1448135	1378236	173526	التأجير التمويلي

¹ تصريحات مدير SOFINANCE عبر الموقع www.el-massa.com/ar/content/view

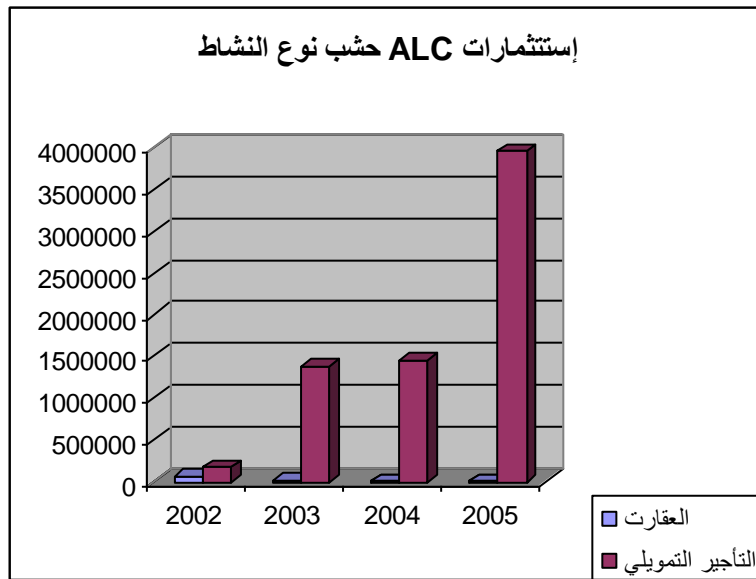
الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

3950077	1454545	1389376	245583	المجموع
---------	---------	---------	--------	---------

المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على إحصائيات ALC من الموقع

www.cosob.org/les-emetteurs-notice-ALC.pdf

الشكل رقم (12) : الإستثمارات المحققة لـ ALC في التأجير و العقارات.



المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على الجدول رقم 15.

من الملاحظ أن قيمة الإستثمارات التي تم تحقيقها من طرف الشركة في مجال التأجير يفوق بكثير تلك المحققة في العقارات الأمر الذي يدل على الدور الهام الذي تقوم به الشركة في توفير التمويل للأفراد بطريقة التأجير خاصة الفئة التي تعاني من مشكل الحصول على قروض.

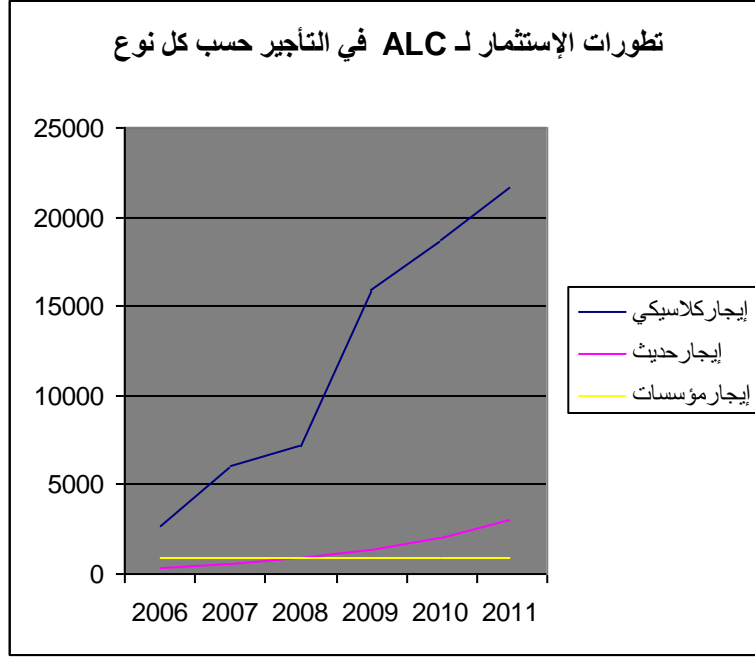
الجدول رقم (16) : إستثمارات ALC في التأجير حسب النوع بالمليون دينار(الجدول بالآلاف).

2011	2010	2009	2008	2007	2006	
21750	18750	15937	7200	6000	2700	إيجار كلاسيكي
3037	2025	1350	900	600	300	إيجار حديث
900	900	900	900	900	900	إيجار مؤسسات

المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على إحصائيات ALC من الموقع

www.cosob.org/les-emetteurs-notice-ALC.pdf

الشكل رقم (13) : تطور إستثمارات ALC حسب كل نوع تأجير.



المصدر : من إعداد الطلبة إعتقادا على الجدول رقم 16.

وجد الإستثمار في الإيجار الكلاسيكي يرتفع مع كل سنة حيث بلغ في سنة 2011 أعلى قيمة له (21750 مليون دينار) بينما يبقى الإيجار الموجه للشركات ثابتا طيلة 6 سنوات، في حين أن خدمة التأجير الجديدة التي وضعتها الشركة شهدت إرتفاعا و لو جزئيا.

3- الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات (SALEM) :

تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي "CNMA"، وهي شركة ذات أسهم موزعة بين منها الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي والمجموعة القابضة للميكانيك. تتعامل الشركة مع شركات الصناديق للتعاون الفلاحي، المستثمرين في الفلاحة والصيد البحري، المقاولين والأفراد الخواص، هؤلاء الزبائن يجب أن يتوفر فيهم شرطين أساسيين هما احترام المهنة كما يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مردودية وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار.

أما عن ميدان نشاط الشركة الجزائرية لقرض الإيجار المنقولات "SALEM" فهو يشمل قطاع الفلاحة، قطاع الصيد البحري، التجهيزات الصناعية، قطاع المناجم، المحروقات، الحديد والصلب، سيارات وجرارات و وسائل نقل أخرى وقطاع م ص م.

الجدول رقم (17) : إحصائيات شركة Salem للإستثمارات المحققة في الجزائر للفترة 1998-

2003.

الفصل الثالث : دراسة حالة التأجير التمويلي في الجزائر

تكلفة الاستثمار		العقود		المشروعات
النسبة%	المبلغ(مليون دج)	النسبة%	العدد	
61.99	29582757682	70	172	العتاد الفلاحي
4.99	2383717984	12	32	سيارات النقل الريفي
8.03	3833062078	5	17	سيارات سياحية
4.41	2107144323	3	9	سيارات للتبريد
0.21	104500000	1.2	1	وسائل النقل
17.64	8428424385	21.20	59	المجموع
0.60	288421827	01.20	3	شبكات الري
5.67	2708445781	0.40	2	مطحنة
4.08	1948306500	0.40	1	عتاد الصيد
0.35	171120250	0.80	1	معدات كهربائية
4.47	2103598290	4	4	جمع الحليب
0.65	311000000	0.40	1	البيوت البلاستيكية
3.49	1665480700	0.80	2	تربية الدواجن
0.71	340294871	0.40	1	تربية المواشي
0.35	169020669	0.40	1	صناعة خلايا النحل
20.37	9705688888	8.80	16	المجموع
100	47716870955	100	247	كل المجموع

المصدر : عاشور كتوش و عبد الغني حريري، مرجع سبق ذكره، ص 15.

نلاحظ أنه ماعدا تأجير العتاد الفلاحي نجد مؤسسات كالمطحنة أو تربية الدواجن أو المواشي وغيرها بنسب قليلة وهذا خلال فترة 1998-2003.

4- مؤسسات أخرى.

إضافة إلى ما سبق فإننا نجد أيضا شركة قرض الإيجار الجزائري السعودي (ASL) التي أنشئت من طرف البنك الخارجي الجزائري BEA في إطار تطوير أنشطته الجديدة الذي وضع حيز التشغيل لصيغة تمويل جديدة وهي قرض الإيجار الدولي وهذا بمشاركة مجموعة البركة بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة، من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس نشاط تجاري.

كما نجد الشركة المغربية الجزائرية للتأجير التي بدأت عملها في الجزائر مارس 2006. حيث أن هذه الشركة الهادفة إلى تشجيع و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة استطاعت أن تصبح الأولى في

السوق الجزائري بسيطرتها على 25% من الحصة السوقية، فقد ساعدت على إنشاء ما يفوق 100 مؤسسة، الأمر الذي أدى إلى خلق 260 منصب شغل¹.

كما نجد الشركات المنظمة إلى السوق حديثا كالمؤسسة الوطنية للإيجار (SNL)، مؤسسة الرهن العقاري (SRH)، إضافة إلى مزاولة بعض البنوك لهذه التقنية من التمويل كبنك البركة، بنك الفلاحة و التنمية الريفية و البنك الخارجي الجزائري.

خاتمة الفصل

نظرا للدور الذي تلعبه م ص م في الإقتصاد الوطني، نجد أن الدولة الجزائرية تسعى جاهدة للتوفير الدعم الكافي لهاته المؤسسات، إذ أن الإحصائيات تشير إلى فعالية هياكل الدعم المنشأة من طرف الدولة، خاصة في جانب التمويل من تسهيل منح القروض و إنشاء صندوق لضمان هاته القروض. و مؤسسات لمنح المساعدات المالية. لكن رغم كل هذا تبقى م ص م في حاجة إلى تقنية لتمويل مشروعاتها في شكل إيجا، كونه الأكثر ملائمة لها. حيث أن إيجابيات التأجير مكنته من الإنتشار بصفة سريعة عبر دول العالم، خاصة في القارة الأمريكية التي تأخذ حصة الأسد من السوق العالمي للتأجير. و كون الجزائر من الدول النامية فقد مازالت سوق التأجير فيها في مراحلها الأولية. كون أن القارة الإفريقية تأتي أخيرا في ترتيب حصص السوق العالمي للتأجير. رغم توفر الجزائر على شركات ضخمة، منها المحلية، ومنها الممارسة للتأجير الدولي. هاته الشركات التي ساهمت بصفة فعالة في تقديم التمويل اللازم من معدات وتجهيزات لم ص م، و ف مختلف القطاعات، حث أن إستعراضنا لحصيلة إستثمار بعض الشركات خير دليل على مدى إسهامها في دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

¹ نشاط التأجير في الجزائر عبر الموقع www.lemaghrebdz.com/lire.php?id

الخاتمة العامة:

حاولنا من خلال هذه الدراسة تسليط الضوء على دور التأجير كبديل تمويلي في تغطية العجز الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لسليبيات باقي مصادر التمويل، حيث وجدنا أن هناك إختلاف في وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تنفرد كل دولة في تقديم تعريف معين وفق ظروفها الإقتصادية و تشريعاتها المطبقة. كما أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دور جد فعال في إقتصاديات الدول من خلال إسهامها في دفع عجلة التنمية و النمو الإقتصادي و تشغيل اليد العاملة و رفع مستوى الإنتاج. كما أن هاته المؤسسات تواجه العديد من المعوقات يأتي في أولها صعوبة الحصول على التمويل اللازم لمشاريعها سواء عند النشأة أو أثناء التحديث و التوسع و هنا تحققت الفرضية الأولى.

في حين لم تتحقق الفرضية الثانية بإعتبار أن التأجير التمويلي هو تمويل عيني للأصول الرأسمالية تمكن المستفيد من إستغلال هذه الأصول دون الإضرار إلى شرائها مع دفع أقساط إيجارية طيلة فترة التأجير و إمكانية شرائها عند إنتهاء العقد، ويمكن ممارسة التأجير وفق ثلاث أشكال رئيسية، كما أن الطبيعة القانونية لعقد التأجير التمويلي تجعله تقنية تمويلية مركبة تتألف من مجموعة من التقنيات، حيث يشمل عقد الوكالة و الشراء و الإئتمان، يتمتع التأجير التمويلي بمجموعة من الخصائص الإيجابية التي تميزه عن باقي صيغ التمويل التقليدية و المستحدثة و التي تجعله الأكثر ملائمة لتمويل المؤسسات العاجزة على الإقتراض و يمثل وسيلة تمويل منافسة لمصادر التمويل الأخرى.

وبتناولنا لدور التأجير التمويلي في المؤسسة الصغيرة و المتوسطة تم تحقق الفرضية الثالثة حيث خلصنا إلى أن التأجير التمويلي تقنية تمويلية جذابة للإستثمارات في المدى المتوسط و الطويل، حيث أن له عدة إنعكاسات على كل من المؤجر و المستأجر كما أن له معالجة محاسبية و ضريبية خاصة و ليست كغيرها من التمويلات، إضافة إلى أن هناك عدة جوانب تدخل في الإختيار و المفاضلة بين التأجير و صيغ التمويل الأخرى. فهو يأتي كحل لمشكل الضمانات الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. كما أن هذه الأخيرة تقوم بالمفاضلة بين الإستئجار و المصادر الأخرى للتمويل و أهمها الإقتراض وفق معايير و مرورا بعدة مراحل، فالتأجير ليس حل نهائي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث لا يصلح التأجير في جميع الحالات و في كل الأوقات، فهو يرتبط بظروف و شروط خاصة بالمؤسسة و لا يعتبر حلا لجميع طالبيه، حيث يهمل المؤسسات التي تعاني من عدم القدرة على تحقيق مردودية نظرا لتكاليفه الناتجة عن الإيجارات المستحقة و المحددة وفق ميكانيزم خاص.

و عند دراستنا لحالة الجزائر نجد أنها أولت أهمية بالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إنشائها لمختلف الآليات و الهياكل الداعمة و المرافقة لهذه المؤسسات، و التي تعمل على توفير التمويل اللازم لها. أما فيما يخص التأجير فقد قامت الجزائر بإطلاق سوق التأجير سنة 1996، عرف هذا السوق ركودا في بدايته لكن سرعان ما إزدهر نظرا لتهيئ الأرضية القانونية و التنظيمية لممارسته، مع لعب البنوك في الجزائر لدور محدود في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهذه التقنية، بالإضافة إلى قلة عدد الشركات الإيجارية في الجزائر على الرغم من السياسات الجديدة التي تتبناها الجزائر ضمن ما يسمى بخطة الإنعاش الإقتصادي. حيث نرى بأن الزيادة في أعدادها سيفتح فرص التمويل أكثر فأكثر أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهو ما سيخفف من مشكلة غلاء الإيجار للأصول الثابتة وبالتالي سيؤدي إلى إعادة انتشار و ترقية الاستثمار في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و من هنا تحققت الفرضية الأخيرة.

النتائج:

وقد إستطعنا في النهاية التوصل إلى النتائج التالية:

الخاتمة العامة

- هناك إختلاف في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع تزايد الإهتمام بها عالميا.
- من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعف رؤوس أموالها وقلة الضمانات المتوفرة لديها.
- تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة مشاكل على رأسها صعوبات التمويل.
- صعوبة التمويل تجسدها العلاقة المتشنجة بين المؤسسات المصرفية الممولة وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحاجة التمويل بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات تعتبر ملحة غير أن تقربها من البنوك يجعلها تعاني من مشاكل عديدة.
- يعتبر التأجير التمويلي من الأساليب التمويلية الحديثة والفعالة والتي تتبناها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للنهوض بالتنمية الإقتصادية.
- يمكن للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الإستفادة من مزايا التأجير التمويلي عند نشأتها و لتطوير و تحديث معداتها.
- الأوضاع الإقتصادية في الجزائر تسمح للتأجير التمويلي بالتوسع و التوطن أكثر، لكن يجب توفير الأرضية الإقتصادية له أكثر من الأرضية التنظيمية.

الإقتراحات:

- تنظيم أيام دراسية و ملتقيات بين متعاملين إقتصاديين محليين و أجنب للتعريف أكثر بتقنية التأجير التمويلي من أجل نشر ثقافة التعامل بهذه التقنية.
- تخفيض رأس المال الأدنى لإنشاء الشركات المتخصصة في التأجير التمويلي.
- العمل أكثر على توفير الدعم الكافي خاصة فيما يخص رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- التشجيع لممارسة التأجير التمويلي عن طريق منح تسهيلات و امتيازات متعددة ومحاولة التقليل من تكاليفه.
- تشجيع إنشاء الشركات المتخصصة في التأجير التمويلي، وعلى شركات التمويل التأجيري المتواجدة إثبات نجاح مبادراتها في مثل هذا النوع من التمويل، نظرا لفوائد هذا النوع من المؤسسات من في مجال تمويل الأصول الثابتة.

التوصيات:

- من خلال دراستنا لهذا الموضوع لاحظنا أن هناك جوانب أخرى للتأجير التمويلي تستحق الدراسة، وهذا ما جعلنا نفتح المجال لزملائنا في بحوث مستقبلية للتطرق لهذه الجوانب باقتراح المواضيع التالية:
- إشكالية تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الفكر الإقتصادي.
- مشاكل التمويل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومتطلبات تأهيل محيطها المالي في الجزائر.
- دور التأجير التمويلي الدولي على مستوى الإقتصاد العالمي.

الخاتمة العامة

- الإجراءات الواجب إتباعها لجعل النظام المصرفي الجزائري أكثر احترافية.

في الأخير نأمل أن نكون قد وفقنا في اختيار الموضوع وفي جمع مادته العلمية ومعالجتها وفي عرضه بالشكل الذي يخدم الهدف المعد من أجله على أن يكون لنا في المستقبل فرصة لتدارك الأخطاء والهفوات التي وقعنا فيها من خلال دراسات وبحوث مستقبلية بإذن الله.

قائمة المراجع

1- المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب.

- 1- أحمد محمد الرشود، الجديد في اعمال المصارف من الوجهتين الإقتصادية و القانونية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002.
- 2- الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الإقتصادية، أعمال المؤتمر العلمي السنوي بكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002.
- 3- بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الراية للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- 4- جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة: الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2002.
- 5- حسام الدين عبد الغني الصغير، الإيجار التمويلي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
- 6- سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997.
- 7- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، الطبعة الأولى، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية، مصر، 2001.
- 8- طه محمد محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005.
- 9- طارق الحاج، مبادئ التمويل، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2010.
- 10- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
- 11- عبد العزيز عبد السلام، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، عمان، 2001.
- 12- عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية: أسهم، سندات، وثائق استثمار وخيارات، الدار الجامعية للطبع والنشر، مصر، 2000.
- 13- عبد الغفور عبد السلام و آخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصف للتوزيع، عمان، 2000.
- 14- عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل و الادارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2002.
- 15- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات ص ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، ليبيا، 2005.
- 16- فريد ويستون و يوجين براجام، التمويل الاداري، تعريب عبد الرحمن دعالة بيلة و عبد الفتاح السيد النعماني، دار المريخ للنشر، الرياض، 1993.
- 17- كليفوردي بوميالك، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتب الأردني، الأردن، 1989.
- 18- محمد عوض عبد الجواد و علي إبراهيم الشديقات، الإستثمار في البورصة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- 19- محمد صالح الحناوي و إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر، مصر، 1999.
- 20- محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية مصر، 2000.
- 21- محمد طنيب و محمد عبيدات، الإدارة المالية في القطاع الخاص، الطبعة الأولى، دار المستقبل للنشر و التوزيع، عمان، 2009.

قائمة المراجع

- 22- مصطفى رشدي شيحة، النقود و المصاريف و الائتمان، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 23- منير ابراهيم هنيدي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، مصر، 1998
- 24- محسن أحمد الخصري، التمويل بدون نقود، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001.
- 25- نادر عبد العزيز شافي، عقد اللينغ دراسة مقارنة، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس لبنان، 2004.
- 26- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات ص م، نجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، 2006.
- 27- ناصر دادي عدون، تقنيات مراقبة التسيير والتحليل المالي، مطبعة دار البعث، الجزائر، 1990.
- 28- هاني محمد دويدار، النظام القانوني لتأجير التمويل، الطبعة الثانية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998.
- 29- وفا عبد الباسط، مؤسسات رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001.

ثانيا: الملتقيات و الندوات و المؤتمرات و المحاضرات.

- 1- إبراهيمي عبد الله، قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط 8-9 أفريل 2002.
- 2- بوداح عبد الجليل، الفلسفة في تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول سبل تطوير بدائل تمويل المشاريع الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، جامعة قالمة، 12-13 ماي 2009.
- 3- بعلوج بولعيد، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ورقة مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط 8-9 أفريل 2002.
- 4- بالمقدم مصطفى و آخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع إستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا الأردن 15-16 مارس 2005.
- 5- برييش السعيد، التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مداخلة أقيمت في الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار-عنازة، 14-15 أفريل 2010.
- 6- بن جدو عبد السلام، محاضرة التمويل المتخصص، سنة أولى ماستر تخصص مالية مؤسسات، جامعة قالمة، 2011.
- 7- برييش السعيد، التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات، بسكرة 21_22 نوفمبر 2006.
- 8- زغيب شهرزاد عيساوي، م ص م في الجزائر واقع و آفاق، الملتقى الوطني حول دور م ص م في التنمية، الاغواط، 8-9 أفريل 2002.
- 9- عاشور كتوش و عبد الغني حريري، التمويل بالإئتمان التجاري الإكتتاب في عقود و تقييمه، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات، بسكرة 21_22 نوفمبر 2006.
- 10- كبيش جمال وقدام جمال، دور الإبداع و الابتكار في خلق ميزة تنافسية للمؤسسات ص م، الملتقى الدولي حول المؤسسة الإقتصادية الجزائرية في ظل الألفية الثانية، جامعة الجزائر 2008.

قائمة المراجع

11- مناور قديح حداد، دور الإبداع في تنمية وتطوير المشروعات ص م في الأردن و الجزائر، الملتقى الدولي حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و الابتكار في ظل الألفية الثالثة، جامعة 08 ماي 1945 قالمة 6- 7 نوفمبر 2002.

12- النسور جاسر عبد الرزاق، المنشآت الصغيرة واقع و تجارب ومعطيات الظروف الراهنة، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي حول متطلبات تاهيل م ص م في الدول العربية، الشلف الجزائر، 17 و 18 افريل 2006.

ثالثا: المواد و القوانين و التقارير.

1- نشرية المعلومات الاقتصادية لـ م ص م رقم 18 و 19 لسنة 2011.

2- القانون التوجيهي لترقية م ص م رقم 01-18، الصادر عن وزارة م ص م.

رابعا: الأطروحات و رسائل الماجيستر.

1- بوقوم محمد، دور البنوك التجارية في تمويل الاستثمارات، رسالة ماجستير، جامعة قالمة، 2004.

2- رابح خوني، ترقية اساليب و صيغ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد و علوم التسيير، فرع اقتصاد التنمية، 2003.

3- ساسان نبيلة، التأجير التمويلي كبديل تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر دراسة حالة ملبنة حمادة، رسالة ماجيستر تخصص إدارة أعمال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المركز الجامعي سوق أهراس، 2007.

4- صالح عبد القادر، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر واقع و آفاق، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار عنابة، 2008.

5- عبد القادر بوعزة المجيد قدي، التأثير الجبائي على اختيار مصادر تمويل المؤسسة دراسة حالة صيدال، رسالة الماجستير، جامعة الجزائر، 2004.

6- قويق نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات ص م في الدول النامية دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001.

7- ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005.

8- لخلف عثمان، واقع المؤسسات ص م و سبل دعمها و تنميتها، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2004.

9- يوسف قرشي، سياسات تمويل م ص م في الجزائر، اطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005.

خامسا: المجلات و الجرائد.

1- بربيش السعيد، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر: دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 5، 2007.

2- جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة ومشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف، خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 5، بسكرة، الجزائر، 2003.

3- جريدة الحدث الاقتصادية، العدد 446، الاثنين 25 جويلية 2005.

4- عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، واقع م ص م و آفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، العدد 1، 2002.

5- مليكة زغيب، دور و اهمية قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 05، 2005.

قائمة المراجع

6- نادية قويق، م ص م واقع و افاق، مجلة العلوم الإقتصادية و التسيير، كلية العلوم الإقتصادية جامعة الجزائر، العدد 14، 2006.

2- المراجع باللغة الأجنبية:

1- sellami ammar 'les petites et les moyennes industries et développement économique 'E N A L ،1985.

2- Stephen A.Ross and Randolph w. westerfield 'corporate finance 'mosbey college publishing ،USA ،1988.

3- Jean Lachaman 'capital risque et capital investissement 'edition ECONOMICA ،paris ، pas d' année de publication.

3- مواقع الانترنت:

1- www.europa.eu.int

2- www.SOFINANCE.dz-en chiffre

3- www.el-massa.com/ar/content/view

4- www.alquds.com/news/article/view/id

5- www.cosob.org/les-emetteurs-notice-ALC.pdf

6- www.lemaghreb.dz.com/lire.php?id

- وبعد مصادقة المجلس الوطني الانتقالي،
يصدر الأمر الآتي نصه:

الباب الأول

أحكام عامة تتعلق بالاعتماد الإيجاري

الفصل الأول

تعريف عمليات الاعتماد الإيجاري

المادة الأولى : يعتبر الاعتماد الإيجاري،
موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية:

- يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية
أو شركة تاجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه
الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو
الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين
 للقانون العام أو الخاص .

- تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو
لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر،

- وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات
الاستعمال المهني أو بالملآت التجارية أو بمؤسسات حرفية .

المادة 2 : تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري
عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء
الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه، أو
استعمالها.

تدعى عمليات الاعتماد الإيجاري "باعتماد إيجاري"
مالي في حالة ما إذا نص عقد الاعتماد الإيجاري على
تحويل، لصالح المستأجر، كل الحقوق والالتزامات
والمنافع والمساويء والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل
الممول عن طريق الاعتماد الإيجاري، وفي حالة ما إذا لم
يمكن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري وكذا في حالة ما إذا
يضمن هذا الأخير للمؤجر حق استعادة نفقاته من
رأس المال والحصول على مكافأة على الأموال
المستثمرة.

تدعى عمليات الاعتماد الإيجاري "باعتماد إيجاري"
عملي في حالة ما إذا لم يحول، لصالح المستأجر، كل أو
تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساويء
والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل الممول، والتي
تبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته.

ثمانية عشر (18) شهرا وغرامة يتراوح مبلغها بين
500.000 دج و5.000.000 دج أو بإحدى هاتين
العقوبتين فقط.

الفصل السادس

أحكام ختامية

المادة 9 : ينشر هذا الأمر في الجريدة الرسمية
للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 19 شعبان عام 1416 الموافق
10 يناير سنة 1996.

اليمين ذروال

★

أمر رقم 96 - 09 مؤرخ في 19 شعبان عام
1416 الموافق 10 يناير سنة 1996،
يتعلق بالاعتماد الإيجاري.

إن رئيس الجمهورية،

- بناء على الدستور، لاسيما المادتان
115 و117 منه،

- وبناء على الأرضية المتضمنة الوفاق الوطني
حول المرحلة الانتقالية، لاسيما المواد 5 و25 و26
(الفقرة 5) منها،

- وبمقتضى الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 18
صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966
والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20
رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975
والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20
رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975
والمتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى القانون رقم 90-10 المؤرخ في 19
رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990
والمعلق بالنقد والقرض،

1 - 34

المادة 3 : يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه "منقول" عندما يخص أصولا منقولة، تتشكل من تجهيزات، أو مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي.

المادة 4 : يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه "غير منقول" عندما يخص أصولا عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي.

المادة 5 : يعرف الاعتماد الإيجاري:

- على أساس أنه "وطني" عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي، وكلاهما مقيمان في الجزائر،

- على أساس أنه "دولي" عندما يكون العقد الذي يركز عليه:

* إما مضمي بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر،

* وإما مضمي بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر.

المادة 6 : تخضع عمليات الاعتماد الإيجاري إلى إشراف، تحدد كلياته عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

عقد الاعتماد الإيجاري

القسم الأول

عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة

المادة 7: يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة عقدا تمنح، من خلاله، شركة التأجير، البنك أو

المؤسسة المالية المسماة "بالمؤجر"، على شكل تأجير، مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا متشكلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال المهني لمتعامل اقتصادي، شخصا طبيعيا كان أو معنويا، يدعى "المستأجر". كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب، كلياً أو جزئياً، الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه والذي يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئياً، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار.

القسم الثاني

عقد الاعتماد الإيجاري للأصول

غير المنقولة

المادة 8 : يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول

غير المنقولة عقدا يمنح، من خلاله، طرف يدعى "المؤجر" وعلى شكل تأجير لصالح طرف آخر يدعى "المستأجر" مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لحسابه، مع إمكانية المستأجر في الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار. ويتم ذلك في صيغة من الصيغ المذكورة أدناه:

- عن طريق التنازل تنفيذا للوعد بالبيع من جانب واحد،

- أو عن طريق الاكتساب المباشر أو غير المباشر، حقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العمارة أو العمارات المؤجرة،

- أو عن طريق التحويل قانونا ملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك المستأجر.

القسم الثالث

عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق

بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية

المادة 9 : يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق

بمحل تجاري أو بمؤسسة حرفية سندا يمنح، من خلاله، طرف يدعى "المؤجر"، على شكل تأجير، مقابل الحصول

القسم الثاني
البند الملزمة في عقد الاعتماد
الإيجاري للأصول المنقولة

المادة 11 : يجب أن يشير عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة الموافق للاعتماد الإيجاري المالي، تحت طائلة فقد هذه الصفة، إلى مدة الإيجار ومبلغ الإيجار وحق الخيار بالشراء الممنوح للمستأجر عند انتهاء العقد، وكذا إلى القيمة المتبقية من سعر اقتناء الأصل المؤجر.

* مدة الإيجار وعدم قابلية إلغاء العقد

المادة 12 : يتم تحديد مدة الإيجار الموافقة للفترة غير القابلة للإلغاء باتفاق مشترك بين الأطراف.

يمكن أن توافق مدة الإيجار المدة المتوقعة للعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، كما يمكن أن تحدّد استنادا إلى قواعد الاستهلاك المحاسبية و/أو الجبائية المحددة عن طريق التشريع والمتعلقة بالعمليات الخاصة بالاعتماد الإيجاري.

* عقوبة فسخ العقد خلال فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

المادة 13 : إن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء من قبل طرف من الأطراف، تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديده مبلغه ضمن العقد في إطار بند خاص، أو في حالة انعدام ذلك، عن طريق الجهة القضائية المختصة وفقا للأحكام القانونية المطبقة على الفسخ التعسفي للعقود.

ما عدا القوة القاهرة أو حالة تسوية قضائية أو إفلاس أو حل مسبق للمستأجر ينجر عنه تصفية هذا الأخير، عندما يتعلق الأمر بشخص معنوي، وبصفة عامة، ماعدا حالة عدم قدرة حقيقية للمستأجر على الوفاء، شخصا طبيعيا كان أو معنويا، فإنه يترتب عن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء، في حالة ما إذا تسبّب فيه المستأجر، دفع التعويضات المنصوص عليها في الفقرة السابقة لصالح المؤجر، بحيث لا يمكن أن يقلّ مبلغ التعويضات عن

على إيجارات ولمدة ثابتة، لصالح طرف يدعى "المستأجر"، محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه، مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح "المستأجر" وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئيا، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجارات، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول.

الفصل الثالث

التكليف القانوني لعقد الاعتماد

الإيجاري - خصائصه ومحتواه

القسم الأول

التكليف القانوني لعقد الاعتماد
الإيجاري

المادة 10 : لا يمكن أن يدعى العقد الإيجاري

كذلك، مهما كانت الأصول التي تعلق الأمر بها ومهما كان عنوان العقد، إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه:

- يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة دنيا وبسعر محدد مسبقا، وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل.

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

- يسمح للمستأجر، في حالة الاعتماد الإيجاري المالي فقط، وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالإيجار، أن يكتسب الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات التي تم قبضها، في حالة ما إذا يقرر مزاوله حق الخيار بالشراء، دون أن يحد ذلك من حق الأطراف المتعاقدة في تجديد الإيجار لفترة ومقابل قبض إيجار يتفق عليه، ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية من الإيجار.

- وإما أن يعيد تجديد الإيجار لفترة ومقابل دفع إيجار تتفق عليه الأطراف،

- وإما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

القسم الثالث

الشروط الاختيارية الخاصة في عقد اعتماد إيجاري للأصول المنقولة

المادة 17: يمكن أن ينص عقد الاعتماد الإيجاري، باختيار من الأطراف المتعاقدة، على الشروط المتعلقة بما يأتي :

- التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات معينة أو فردية،

- إعفاء المؤجر من المسؤولية المدنية تجاه المستأجر أو تجاه طرف آخر في كل المرات التي لا يحدد فيها القانون هذه المسؤولية، على أساس أنها من النظام العام، ويترتب عنها بطلان الشرط التعاقدية الخاص بها،

- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على عاتق صاحب ملكية الأصل المؤجر. وبصفة عامة، بعد مقبولاً قانوناً كل بند يجعل من المستأجر يتكفل بوضع الأصل المؤجر ويتحمل النفقات والمخاطر كذلك الالتزام بصيانة هذا الأصل وإصلاحه والالتزام باكتتاب تأمين.

المادة 18 : يمكن أن يحتوي عقد الاعتماد الإيجاري أيضاً اشتراط ماياتي :

- تنازل المستأجر عند فسخ الإيجار أو تخفيض سعر الإيجار في حالة إتلاف الأصل المؤجر لأسباب عارضة أو بسبب الغير،

- تنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية،

- إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ملاحظة قدم طرازه خلال مدة عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية، إلا إذا اتفقت الأطراف على خلاف ذلك ضمن العقد.

وفي الحالات الواردة في الفقرة السابقة، يمارس حق المؤجر في الإيجارات من خلال استرجاع الأصل المؤجر، وكذلك ممارسة امتيازها على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقداً، وعند الاقتضاء، على أمواله الخاصة. قصد استرداد الإيجارات المستحقة غير المدفوعة والتي ستستحق في المستقبل.

* الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر

المادة 14 : ماعدا وجود اتفاق مخالف بين الأطراف، ومهما كانت مدة الفترة غير القابلة للإلغاء الواردة في المادة 12 من هذا الأمر، يتضمن مبلغ الإيجارات الذي يجب أن يدفعه المستأجر للمؤجر ماياتي :

- سعر شراء الأصل المؤجر مقسماً إلى مستحقات متساوية المبلغ تضاف إليها القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند مزاولة حق الخيار بالشراء،

- أعباء استغلال المؤجر المتصلة بالأصل، موضوع العقد،

- هامش يطابق الأرباح أو الفوائد المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض والموارد الثابتة المخصصة لاحتياجات عملية الاعتماد الإيجاري.

المادة 15 : تحدد الإيجارات حسب نمط متناقص أو خطي استناداً إلى مناهج محددة عن طريق التشريع.

تدفع الإيجارات حسب دورية تختارها الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري.

* الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

المادة 16 : يمكن المستأجر، عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، وبتقدير منه فقط :

- إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع قيمته المتبقية كما تم تحديدها في العقد،

المادة 21 : يلجأ المؤجر إلى القضاء في حالة الفسخ التأسفي لعقد الاعتماد الإيجاري الصادر من المستأجر.

يُفصل القاضي في دفع الإيجارات المتبقية والمستحقة وكذا التعويض المغطى للخسائر المحتملة وما فاتته من كسب حسب مفهوم المادة 182 من القانون المدني.

القسم الثاني امتيازات المؤجر القانونية

المادة 22 : في حالة عدم قدرة المستأجر على الوفاء، تم إثباتها قانونا من خلال عدم دفع قسط واحد من الإيجار، أو في حالة حل بالتراضي أو قضائي أو تسوية قضائية أو إفلاس المستأجر، لا يخضع الأصل المؤجر لأية متابعة من دائني المستأجر العاديين أو الامتيازيين مهما كان وضعهم القانوني وصفاتهم، سواء أخذوا بعين الاعتبار بصفة فردية أو على شكل كتلة في إطار إجراء قضائي جماعي.

المادة 23 : في الحالات المذكورة في المادة السابقة، وبالإضافة إلى الضمانات التعاقدية المتحصل عليها، عند اللزوم، يتمتع المؤجر، من أجل تحصيل مستحقاته الناشئة عن عقد اعتماد إيجاري لأصل، وملحقات، بحق امتياز عام على كل الأصول المنقولة وغير المنقولة التي هي للمستأجر ومستحقاته والأموال الموجودة بحسابه، حيث يلي هذا الامتياز مباشرة الامتيازات المنصوص عليها في المادتين 990 و991 من القانون المدني والامتيازات الخاصة بالأجراء، وذلك بالنسبة للحصة غير القابلة للحجز من الرواتب. وعليه، وبمجرد ممارسة امتياز، يدفع للمؤجر مستحقاته قبل أي دائن آخر في إطار أي إجراء قضائي مع الغير أو أي إجراء قضائي جماعي يرمى إلى تصفية أموال المستأجر.

المادة 24 : يمكن ممارسة حق الامتياز المنصوص عليه في المادة 23 من هذا الأمر في أي وقت خلال سريان مدة عقد الاعتماد الإيجاري وبعد انقضائه، عن طريق تسجيل رهن أو رهن حيازي خاص على منقولات المستأجر لدى كتابة ضبط المحكمة المؤهلة إقليمياً أو بقيد الرهن القانوني على كل عقار يمتلكه المستأجر في مستوى حفظ الرهن.

الباب الثاني

حقوق والتزامات الأطراف المعنية
بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة
وغير المنقولة
النصل الأول
حقوق المؤجر وامتيازاته القانونية
القسم الأول
تواعد الحفاظ على حق ملكية المؤجر
على الأصل المؤجر

المادة 19 : يبقى المؤجر صاحب ملكية الأصل المؤجر خلال كل مدة عقد الاعتماد الإيجاري إلى غاية تحقيق شراء المستأجر هذا الأصل، في حالة ما إذا تقرر هذا الأخير حق الخيار بالشراء عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء.

يستفيد المؤجر كل الحقوق القانونية المرتبطة بحق الملكية ويقوم بكل الالتزامات القانونية الملقاة على عاتق صاحب الملكية وفقاً للشروط والحدود الواردة في عقد الاعتماد الإيجاري، لاسيما تلك المنشئة للبتود التي تعفي صاحب الملكية من المسؤولية المدنية.

المادة 20 : يمكن المؤجر، طوال مدة عقد الاعتماد الإيجاري وبعد إشعار مسبق و/أو إعدار لمدة خمسة عشر (15) يوماً كاملة، أن يضع حداً لعق المستأجر في الانتفاع بالأصل المؤجر واسترجاعه بالتراضي أو عن طريق مجرد أمر غير قابل للاستئناف يصدر بذيل العريضة عن رئيس محكمة مكان إقامة المؤجر، وذلك في حالة عدم دفع المستأجر قسطاً واحداً من الإيجار، وفي هذه الحالة، يمكن المؤجر أن يتصرف في الأصل المسترجع، عن طريق تاجير، أو بيع أو رهن الحيازة أو عن طريق أية وسيلة قانونية أخرى لنقل الملكية، ويعد كل بند مخالف لعقد الاعتماد الإيجاري بندا غير محرز.

لا يمكن للمستأجر أن يتمسك بعقد الاعتماد الإيجاري للاستفادة من مواصلة الإيجار وفقاً للشروط المتفق عليها أولياً، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر وفقاً للشروط المحددة في الفقرة السابقة، باعدا حالية وجود صراحة صريحة من المؤجر، ويشكل عدم دفع قسط واحد من الإيجار فسخاً تعسفياً لهذا العقد.

الفصل الثاني

حقوق المتعاقدين والتزاماتهم

هي إطار عقد اعتماد إيجاري للأصول المنقولة

القسم الأول

حق انتفاع المستأجر وضمانات هذا الحق من قبل المؤجر

المادة 29 : يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر بمقتضى عقد اعتماد إيجاري ابتداء من تاريخ تسليم الأصل المؤجر من قبل المؤجر والمحدد في العقد.

المادة 30 : يمارس المستأجر حق الانتفاع خلال المدة التعاقدية للإيجار والتي تنقضي عند التآريخ المحدد لإعادة الأصل المؤجر للمؤجر، وعند الاقتضاء، بعد تجديد الإيجار.

المادة 31 : يضمن المؤجر المستأجر غير العاجز من كل سبب يحول دون الانتفاع بالأصل المؤجر، والنتائج عنه أو عن شخص آخر.

وفي حالة عجز المؤجر على القيام بالتزاماته كما هو منصوص عليها في عقد الاعتماد الإيجاري، يحق للمستأجر أن يطالب المؤجر بتعويض وأن يتخذ كل الإجراءات التحفظية والإجراءات التنفيذية على أموال هذا الأخير ومن بينها الأصل المؤجر، إذا كان المؤجر مازال يمتلكه، وذلك قبل أو بعد إثبات حقه في الحصول على تعويض بمقتضى حكم قضائي يكتسب قوة الشيء المقضي به.

القسم الثاني

الالتزام بدفع الإيجار

المادة 32 : يجب على المستأجر أن يدفع للمؤجر مقابل حق الانتفاع بالأصل المؤجر، وفي التواريخ المتفق عليها، المبالغ المحددة كإيجارات في عقد الاعتماد الإيجاري.

أما فيما يتعلق بالأموال المودعة في الحسابات، والمستحقات والمنقولات الخاصة بالمستأجر، فيمارس حق الامتياز القانوني للمؤجر بمجرد اعتراض أو حجز نهائي أو حجز تحفظي أو إنذار يوجه للمستأجر أو الغير الحائز أو الغير المدين عن طريق رسالة مضمونة الوصول مع الإخطار بالاستلام أو عن طريق محضر يعده محضر.

المادة 25 : يمكن المؤجر، محافظة على مستحقاته على المستأجر، أن يتخذ جميع إجراءات الحجز التحفظي على منقولات المستأجر وعقاراته حسب الأشكال الأخرى المنصوص عليها في القانون.

المادة 26 : في حالة ضياع جزئي أو كلي للأصل المؤجر، يكون المؤجر وحده مؤهلاً لقبض التعويضات الخاصة بتأمين الأصل المؤجر بغض النظر عن تكفل المستأجر بأقساط التأمين المكتتبه ودون الحاجة إلى تفويض خاص لهذا الغرض.

المادة 27 : لا يقبل حق ملكية المؤجر الأصل المؤجر أي تقييد أو تمديد من أي نوع كان بسبب استعماله من قبل المستأجر أو بسبب أن العقد يسمح للمستأجر بالتصرف، بصفته وكيل المالك، في العمليات القانونية والتجارية مع الغير والمرتبطة بعملية الاعتماد الإيجاري.

ويطبق هذا، بالأخص على تدخلات المستأجر في إطار العلاقات التي تربط المؤجر مع موردي أو مقاولي الأصل المخصص للإيجار عن طريق اعتماد إيجاري، ولو كان المستأجر قد حدد مباشرة مع الغير خصائص الأصول التي ستستأجر أو تبني بقصد إيجارها عن طريق اعتماد إيجاري.

المادة 28 : يحق للمؤجر، بصفته مانع القرض في إطار عملية اعتماد إيجاري، أن يتقدم على كل دائني المستأجر الآخرين لتحصيل ناتج تحقيق الضمانات العينية المكونة لصالحه وكذا المبالغ المدفوعة بكفالات فردية وتضامنية للمستأجر، وذلك بقدر المبالغ المستحقة عليه، في أي وقت، في إطار عقد الاعتماد الإيجاري.

تلاؤم بعض أحكام القانون المدني مع طبيعة عقد الاعتماد الإيجاري الذي يعتبر كعملية قرض حسب المفهوم المحدد بمقتضى هذا الأمر.

القسم الأول

التزامات المؤجر بصفته مالك الأصل المؤجر

المادة 38 : يعتبر المؤجر ملزما بالقيام بالتزامات الملقاة على عاتق صاحب الملكية والمنصوص عليها في القانون المدني، مقابل حقه في الملكية على العقار المؤجر خلال كل مدة الإيجار وما لم يوجد اتفاق بين المتعاقدين يقضي بخلاف ذلك، لا سيما الالتزامات الآتية :

- الالتزام بتسليم الأصل المؤجر طبقا للخصوصيات التقنية المعينة من قبل المستأجر في الحالة وفي التاريخ المتفق عليهما في عقد الاعتماد الإيجاري،

- الالتزام بدفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى من هذا القبيل، والتي تترتب على الأصل المؤجر،

- الالتزام بأن تضمن للمستأجر، الصفات التي تعهد بها المؤجر صراحة في عقد الاعتماد الإيجاري أو الصفات المطلوبة حسب استعمال الأصل المؤجر،

- الالتزام بعدم إلحاق أي سبب يحول دون انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر، وبعدم إحداث، للأصل المؤجر أو للحققاته، أي تغيير يقلل من هذا الانتفاع، وكذا الالتزام بضمان المستأجر ضد أي أضرار أو سبب قانوني من قبل المؤجر، باستثناء أي سبب بفعل الغير، غيرمدع لأي حق على الأصل المؤجر،

- الالتزام بالامتناع عن أي عمل قد يترتب عليه اتخاذ إجراء من قبل السلطة الإدارية المؤهلة، يؤدي إلى إنقاص أو إلغاء انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر،

- الالتزام بضمان المستأجر ضد جميع عيوب الأصل المؤجر أو نقائصه والتي تحول دون الانتفاع به أو تنقص، بصفة ملموسة، من قيمة هذا الأصل، باستثناء العيوب والنقائص التي يسمح العرف بها أو التي أعلم بها المستأجر وكان هذا الأخير على علم بها وقت إبرام عقد الاعتماد الإيجاري.

القسم الثالث

الالتزام بصيانة الأصل المؤجر وتأمينه ورده

المادة 33 : يمكن أن يضع العقد على عاتق المستأجر الالتزام بالحفاظ على الأصل المؤجر وصيانته، في حالة اعتماد إيجاري للأصول المنقولة.

يجب على المستأجر أن يسمح، خلال مدة الإيجار، للمؤجر بالدخول إلى المجلات التي يوجد فيها الأصل المنقول المؤجر حتى يتسنى له ممارسة حقه في مراقبة حالة هذا الأصل.

المادة 34 : يمكن أن يضع عقد الاعتماد الإيجاري أيضا على عاتق المستأجر التزام تأمين الأصل المؤجر على حسابه، ضد مخاطر الإتلاف الكلي أو الجزئي والتي تحد أو تمنع الاستعمال المتفق عليه.

المادة 35 : يلتزم المستأجر، خلال مدة الانتفاع بالأصل المؤجر، باستعمال هذا الأصل حسب الاستعمال المتفق عليه وأن يحافظ عليه مثلما يفعله رب الأسرة الحريص.

المادة 36 : يجب على المستأجر، عند انقضاء مدة الإيجار، في حالة مالم يقرح حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه أو في حالة عدم تجديد الإيجار، أن يرد الأصل المؤجر على حالة اشتغال واستعمال توافقت حالة أصل مماثل وحسب عمره الاقتصادي.

ولا يمكن للمستأجر، في أي حال من الأحوال، أن يطالب بحق حبس الأصل المؤجر لأي سبب كان.

الفصل الثالث

حقوق المتعاقدين والتزاماتهم

في إطار عقد اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة

المادة 37 : إن الالتزامات والحقوق المتبادلة بين المستأجر والمؤجر، في إطار اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة، هي تلك المحددة في إطار عقد الاعتماد الإيجاري، وفي حالة سكوت العقد، فهي تلك المقبولة من طرف القانون المدني في مجال الإيجار، إلا إذا وجدت استثناءات منصوص عليها في هذا الأمر أو عدم

القسم الثاني التزامات المستأجر

المادة 39 : يعتبر المستأجر ملزما بالقيام بالالتزامات الخاصة بالمستأجر والتي ينص عليها القانون المدني مقابل حق الانتفاع الذي يمنحه إياه المؤجر ضمن عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، ومالم يوجد اتفاق بين المتعاقدين يقضي بخلاف ذلك، لا سيما الالتزامات الآتية :

- الالتزام بدفع الإيجارات حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليها،

- الالتزام بالسماح للمؤجر بإجراء كل الترميمات التي تتطلب تدخله المستعجل حتى يحفظ الأصل المؤجر، ولو منعت هذه الترميمات كلياً أو جزئياً من الانتفاع بالأصل المؤجر،

- الالتزام باستعمال الأصل المؤجر حسب ما وقع الاتفاق عليه وبطريقة مطابقة لغرضه، وذلك في حالة سكوت عقد الاعتماد الإيجاري عن الموضوع،

- الالتزام بعدم إحداث أي تغيير للأصل المؤجر، أو تجهيز بدون إذن المؤجر، مهما كانت الأسباب التي تدعو لذلك، لا سيما إذا كانت هذه التغييرات أو التجهيزات تهدد سلامة العقار المؤجر وتنقص من قيمة التجارة

- الالتزام بالقيام بالترميمات الإيجارية المحددة من قبل التشريع والتنظيم والقواعد المتعلقة بالملكية المشتركة والعرف،

- الالتزام بالاعتناء بالأصل المؤجر والمحافظة عليه مثلما يفعله رب الأسرة الحريص، وتحمل المسؤولية فيما يلحق الأصل المؤجر، أثناء انتفاعه به، من إتلاف أو هلاك غير ناتج عن استعماله استعمالاً عادياً أو متفق عليه،

- الالتزام بضمان المؤجر ضد مخاطر الحريق والتكفل بالخسائر التي تلحق الأصل المؤجر والتأمين ضد مثل هذه المخاطر،

- الالتزام بإشعار المؤجر، فوراً، بكل أمر يستدعي تدخله بصفتة صاحب الملكية والذي من شأنه أن ينقص

من انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر أو أن ينقص من قيمته التجارية، لا سيما في حالات الترميمات المستعجلة أو اكتشاف عيوب فيه أو اغتصاب أو سبب أضرره، من فعل الغير يصيب الأصل المؤجر، حتى وإن أخذ المستأجر على عاتقه التفتقات أو الآثار القانونية والمالية الناتجة عن مثل هذه الحالات أو تنازل عن حقه في طلب فسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار أو تنازل عن مطالبة مسؤولية المؤجر،

- الالتزام بالقيام، على نفقته، بكل الترميمات التي لم يضعها القانون صراحة على عاتق المؤجر والتكفل بالأتاوى الخاصة بالكهرباء والماء والغاز،

- الالتزام بعدم التنازل عن حقه في الانتفاع وعدم إعادة تأجير الأصل المؤجر دون موافقة صريحة من المؤجر،

- الالتزام بضمان التنفيذ للمؤجر، من قبل التنازل له، لالتزاماته، في حالة التنازل عن الأصل المؤجر بموافقة المؤجر،

- الالتزام بإقرار حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه وإسقاط حقه في الخيار، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه،

- الالتزام باسترجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه إذا لم يقرر المستأجر حق الخيار بالشراء.

القسم الثالث

شروط اختيارية خاصة

بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة

المادة 40 : بغض النظر عن أحكام المادتين 38 و39 من هذا الأمر، يمكن الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري أن تتفق فيما بينها ليتكفل المستأجر، مقابل حقه في الانتفاع الذي يمنحه إياه المؤجر، بالقيام أو عدد من الالتزامات المتعلقة بالمؤجر، وأن يتنازل عن الضمانات الخاصة بسبب فعلي أو بوجود عائق أو عيوب أو عدم مطابقة الأصل المؤجر أو أن تكون هذه الضمانات محدودة، وتبعاً لذلك، يتنازل المستأجر عن المطالبة بفسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار بموجب هذه الضمانات.

إذا تعذر على الطرفين أن يبرما عقد الإيجار هذا لاستبدال عقد الإيجار الأصلي، في أجل أقصاه تاريخ انقضاء مدة الإيجار، يتعين على المستأجر إعادة الأصل المؤجر خال من أي شاغل للمكان ودون الحاجة إلى تنبيه بالإخلاء.

وفي حالة رفض المستأجر إخلاء المكان، يمكن المؤجر أن يلزمه بذلك بمقتضى أمر يصدره قاضي الاستعجال بالحكمة المؤهلة إقليمياً.

القسم الخامس

شروط نقل حق الملكية عند إقرار حق الخيار بالشراء بالنسبة للمؤجر

المادة 45: إذا قرّر المستأجر حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه عن طريق رسالة مضمونة الوصول، موجهة إلى المؤجر خمسة عشر (15) يوماً على الأقل قبل هذا التاريخ، يتعين على المتعاقدين الإثبات بعقد ناقل للملكية، يحرر لدى الموثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار المنصوص عليها في القوانين المعمول بها.

وفي هذه الحالة، يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري قد انتهى، بشرط أن يكون المتعاقدان قد أوفيا بالتزاماتهما. ويعتبر بيع الأصل المؤجر قد تم فعلاً عند تاريخ تحرير العقد الرسمي المتعلق به، بغض النظر عن عدم القيام بإجراءات الإشهار التي يبقى الطرفان، البائع والمشتري، ملزمين بها.

وابتداء من التاريخ المذكور أعلاه، تحل محل العلاقات التي كانت تربط المؤجر بالمستأجر، علاقات تربط مشتري العقار ببائعه وتخضع لأحكام القانون المدني المتعلقة ببيع العقارات.

المادة 46: ينشر هذا الأمر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996.

اليمين زروال

المادة 41: يمكن الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة أن تتفق كذلك على أن يتكفل المستأجر بمصاريف تأمين الأصل المؤجر، وفي حالة وقوع ضرر، يدفع تعويض التأمين مباشرة إلى المؤجر تصفية للإيجارات المستحقة أو التي ستستحق وللقيمة المتبقية للأصل المؤجر، دون أن يعفي ذلك المستأجر من التزامه بدفع كل إيجار، بالإضافة إلى القيمة المتبقية والتي لم يغطها تعويض التأمين.

القسم الرابع

أحكام مخالفة خاصة

المادة 42: لا تخضع العلاقات بين المؤجر والمستأجر المندرجة في إطار عقد اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة إلى الأحكام المنصوص عليها في المواد الآتية من القانون المدني وهي: 467 - 469 - 470 - 472 - 474 - 475 - 478 - 499 - 508 - 509 - 513 إلى 522 و524 إلى 537.

المادة 43: لا تطبق على علاقات المؤجر مع المستأجر المواد الآتية من القانون التجاري:

- المواد من 79 إلى 167، ما عدا أحكامها الموافقة لبيع المحلات التجارية المؤجرة بمقتضى عقد اعتماد إيجاري،

- المواد من 169 إلى 214 المتعلقة بعقود الإيجار التجارية، والتسيير الحر وتاجير التسيير.

المادة 44: لا يمكن المستأجر أن يطالب بحق البقاء في الأمكنة المؤجرة عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، المحددة في عقد الاعتماد الإيجاري، إلا إذا تم الاتفاق على عقد إيجار جديد مع المؤجر، يحدد مدة الإيجار الجديد وثمنه.

وزارة التجارة

قرار مؤرخ في 24 جمادى الأولى عام 1417 الموافق 7 أكتوبر سنة 1996، يتضمن تفويض الإمضاء إلى مدير الديوان.

إن وزير التجارة،

- بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 96-01 المؤرخ في 14 شعبان عام 1416 الموافق 5 يناير سنة 1996 والمتضمن تعيين أعضاء الحكومة، المعدل.

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 94-208 المؤرخ في 7 صفر عام 1415 الموافق 16 يوليو سنة 1994 والمتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، المعدل والمتعم.

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-02 المؤرخ في 15 شعبان عام 1416 الموافق 6 يناير سنة

1996 والمتضمن الترخيص لأعضاء الحكومة بتفويض إيمانهم.

- وبعد الاطلاع على المرسوم التنفيذي المؤرخ في 12 رمضان عام 1416 الموافق أول فبراير سنة 1996 والمتضمن تعيين السيد محمد أمقران لوناس، مديرا لديوان وزير التجارة.

يقرّر ما يأتي :

المادة الأولى: يفوض إلى السيد محمد أمقران لوناس، مدير الديوان، الإمضاء في حدود صلاحيّاته، باسم وزير التجارة، على جميع الوثائق والمقررات ومنها القرارات.

المادة 2: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 24 جمادى الأولى عام 1417 الموافق 7 أكتوبر سنة 1996.

بختي بلعيب

إعلانات وبلاعات

بنك الجزائر

نظام رقم 96-06 مؤرخ في 17 صفر عام 1417 الموافق 3 يوليو سنة 1996، يحدّد كيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها.

إن محافظ بنك الجزائر،

- بمقتضى القانون رقم 90-10 المؤرخ في 19 صفر عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990 والمتعلق بالتقيد والقرض المعدل، لا سيما المواد 44، 45، 47، 112، 115، 116 (الفقرة 6) و125، 132، 140، 141 منه.

- وبمقتضى القانون رقم 91-26 المؤرخ في 11 جمادى الثانية عام 1412 الموافق 18 ديسمبر سنة 1991 والمتضمن المخطط الوطني لسنة 1992.

- وبمقتضى المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 19 ربيع الثاني عام 1414 الموافق 5 أكتوبر سنة 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار.

- وبمقتضى المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 3 ذي القعدة عام 1413 الموافق 25 أبريل سنة 1993 المعدل والمتعم للأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون التجاري.

- وبمقتضى الأمر رقم 95-27 المؤرخ في 8 شعبان عام 1416 الموافق 30 ديسمبر سنة 1995 والمتضمن قانون المالية لسنة 1996.

- وبمقتضى الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري.

- وبمقتضى النظام رقم 91-12 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت سنة 1991 والمتعلق بتوطين الواردات،

- وبمقتضى النظام رقم 91-13 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت سنة 1991 والمتعلق بالتوطين والتسوية المالية للصادرات غير المحروقات،

- وبمقتضى النظام رقم 92-05 المؤرخ في 17 رمضان عام 1412 الموافق 22 مارس سنة 1992 والمتعلق بالشروط التي يجب أن تترافق في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية ومسيرها وممثليها،

- وبمقتضى النظام رقم 93-01 المؤرخ في 10 رجب عام 1413 الموافق 3 يناير سنة 1993 الذي يحدد شروط تأسيس بنك ومؤسسة مالية وشروط إقامة فرع بنك ومؤسسة مالية أجنبية،

- وبمقتضى النظام رقم 94-13 المؤرخ في 22 ذي الحجة عام 1414 الموافق 2 يونيو سنة 1994 الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بشروط البنوك المطبقة على العمليات المصرفية،

- وبمقتضى النظام رقم 95-07 المؤرخ في 30 رجب عام 1416 الموافق 23 ديسمبر سنة 1995 المعدل والمعوض للنظام رقم 92-04 المؤرخ في 22 مارس سنة 1992 والمتعلق بمراقبة الصرف،

- وبناء على مداولة مجلس النقد والقرض المؤرخة في 3 يوليو سنة 1996،

يصدر النظام الآتي نصه :

المادة الاولى : تطبيقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما، يحدد هذا النظام كيفية تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وتعيين شروط حصول مجلس النقد والقرض على اعتمادها.

المادة 2 : يمكن الشركات الاعتماد الإيجاري، على غير البنوك والمؤسسات المالية، القيام بعمليات إيجاري كما هو منصوص عليها في التشريع المعمول به.

- وبمقتضى المرسوم الرئاسي المؤرخ في 20 محرم عام 1413 الموافق 21 يوليو سنة 1992 والمتضمن تعيين محافظ بنك الجزائر،

- وبمقتضى المراسيم الرئاسية المؤرخة في 19 شوال عام 1410 الموافق 14 مايو سنة 1990 والمتضمنة تعيين نواب محافظ البنك المركزي الجزائري،

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي المؤرخ في 18 ذي الحجة عام 1411 الموافق أول يوليو سنة 1991 والمتضمن تعيين أعضاء داعمين وأعضاء إضافيين في مجلس النقد والقرض،

- وبمقتضى النظام رقم 90-01 المؤرخ في 12 ذي الحجة عام 1410 الموافق 4 يوليو سنة 1990 والمتعلق بالحد الأدنى لرأسمال البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر، المعدل والمتمم،

- وبمقتضى النظام رقم 90-03 المؤرخ في 18 صفر عام 1411 الموافق 8 سبتمبر سنة 1990 الذي يحدد شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل النشاطات الاقتصادية وإعادة تحويلها إلى الخارج ومداخيلها،

- وبمقتضى النظام رقم 91-03 المؤرخ في 5 شعبان عام 1411 الموافق 20 فبراير سنة 1991 والمتعلق بشروط القيام بعمليات استيراد سلع للجزائر وتمويلها، المعدل،

- وبمقتضى النظام رقم 91-07 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت سنة 1991 والمتعلق بقواعد الصرف وشروطه،

- وبمقتضى النظام رقم 91-08 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت سنة 1991 والمتضمن تنظيم السوق النقدية،

- وبمقتضى النظام رقم 91-09 المؤرخ في 4 صفر عام 1412 الموافق 14 غشت سنة 1991 الذي يحدد قواعد الحد في تسير البنوك والمؤسسات المالية، المعدل والمتمم،

المادة 3 : لا يمكن تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري المنصوص عليها في المادة 2 أعلاه، إلا على شكل شركة مساهمة طبقا للشروط المحددة في التشريع المعمول به.

المادة 4 : يجب أن لا يكون، مؤسسو ومسيرو أو ممثلو شركة الاعتماد الإيجاري موضوع أي منع منصوص عليه في المادة 125 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 ويجب عليهم استيفاء الشروط المحددة في النظام رقم 92-05 المؤرخ في 22 مارس سنة 1992 والمذكور أعلاه.

المادة 5 : يجب على متعهدي شركة الاعتماد الإيجاري إرفاق طلب التأسيس المقدم لجلس التقد والقروض بملف سيحدد مضمونه - تعلية من بنك الجزائر.

المادة 6 : يحدّد رأس المال الاجتماعي الأدنى الذي يستلزم على شركة الاعتماد الإيجاري إكتماله بمبلغ 100 مليون دينار جزائري دون أن يقلّ المبلغ المكتتب عن 50٪ من الأموال الخاصة.

المادة 7 : يجب تحرير الحد الأدنى من رأس المال الاجتماعي المنصوص عليه في المادة السابقة طبقا للقواعد والشروط المحددة في التشريع والتنظيم المعمول بهما.

المادة 8 : زيادة عن رأس المال الاجتماعي، تتكوّن الأموال الخاصة من الإحتياطيات، والأرباح المؤجلة، وفائض القيمة لإعادة التقييم، وقروض المساهمة والأرصدة غير المخصصة.

المادة 9 : يمكن ضمّ عناصر أخرى إلى الأموال الخاصة، عند الاقتضاء، بواسطة تعلية.

المادة 10 : ينشر مقرر الاعتماد المنصوص عليه في المادة 9 أعلاه في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 45 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 والمذكور أعلاه.

المادة 11 : يمكن في حالة رفض منح الاعتماد، تقديم طعن طبقا للشروط والصيغ المنصوص عليها في المادة 132 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 والمذكور أعلاه.

المادة 12 : يمكن سحب الاعتماد للأسباب المنصوص عليها في المادة 140 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 والمذكور أعلاه.

المادة 13 : يجب على شركات الاعتماد الإيجاري أن تخضع العمليات التي تدخل في إطار نشاطها للإشهار.

المادة 14 : يخضع كلّ تعديل في النظام الأساسي المتعلّق بالمساهمة و/أو رأس مال شركة الاعتماد الإيجاري إلى الموافقة المسبقة من محافظ بنك الجزائر.

المادة 15 : ينشر هذا النظام في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 17 صفر عام 1417 الموافق 3 يوليو سنة 1996.

المادة 10 : يتضمّن مقرر الاعتماد :
- العنوان التجاري لشركة الاعتماد الإيجاري،
- عنوانها،
- ألقاب وأسماء أهم مسيريها،
- مبلغ رأس المال وتوزيعه بين المساهمين

المادة 11 : يمكن في حالة رفض منح الاعتماد، تقديم طعن طبقا للشروط والصيغ المنصوص عليها في المادة 132 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 والمذكور أعلاه.

المادة 12 : يجب على متعهدي شركة الاعتماد الإيجاري إرفاق طلب التأسيس المقدم لجلس التقد والقروض بملف سيحدد مضمونه - تعلية من بنك الجزائر.

المادة 13 : يجب على شركات الاعتماد الإيجاري أن تخضع العمليات التي تدخل في إطار نشاطها للإشهار.

المادة 14 : يخضع كلّ تعديل في النظام الأساسي المتعلّق بالمساهمة و/أو رأس مال شركة الاعتماد الإيجاري إلى الموافقة المسبقة من محافظ بنك الجزائر.

المادة 15 : ينشر هذا النظام في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

المادة 16 : يمكن ضمّ عناصر أخرى إلى الأموال الخاصة، عند الاقتضاء، بواسطة تعلية.

المادة 17 : ينشر هذا النظام في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

المادة 18 : ينشر هذا النظام في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

الملخص:

ما يميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو قلة رؤوس أموالها، و نقص الضمانات المتوفرة لديها إن لم نقل إنعدامها. الأمر الذي يجعلها تواجه مجموعة من المشاكل، يأتي في أولها كيفية الحصول على قروض لتمويل مشروعاتها. من هنا حاولنا إبراز الأهمية التي يمثلها التأجير التمويلي كبديل تمويلي مستحدث للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و مدى معالجته للقصور الذي تعاني منه بسبب سلبيات باقي مصادر التمويل. من خلال تناولنا للتأجير كمصدر تمويلي جد هام كونه الأكثر ملائمة للمؤسسات التي تعاني من مشكل الضمانات، إضافة إلى تميزه بالمرونة و سهولة التعامل و المعالجة، و المزايا المحاسبية و الضريبية التي يحملها. هذا ما ساعد على إنتشاره عالميا بصفة سريعة و كون الجزائر تسعى إلى الإرتقاء بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال إنشاء مختلف هياكل الدعم، فقد قامت أيضا بفتح سوق التأجير سنة 1996، تميز بإنطلاقة محتشمة ثم ليبدأ في الإنتعاش خلال الأونة الأخيرة نتيجة لظهور العديد من المؤسسات المتخصصة في ممارسة التأجير إلى جانب البنوك. و قد كان لها الأثر الفعال في دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية خاصة عند النشأة و التوسعة.

Résumé:

Si on observe profondément l'économie algérien, on constate que l'algerie vient de créer et développer le secteur des PME .Et cela n'empêche plus jamais les PME algérien de confronter des problèmes surtout sur le niveau de financement. Car les PME sont souvent fondées sur des capitales ainsi les garanties qui n'existent presque jamais aux niveau des ce entreprise .Et pour cela dans notre étude, on a essaye de nuancer et de mettre en relief l'importance de crédit bail qui a essentiellement le rôle provider les PME, grâce a ses avantage prévus et prouves au niveau de la rapidité de l'échange aussi et principalement des avantages de comptabilité et d'autre avantages fiscaux. Pratiquement l'algerie a commence le crédit bail au cour de l'année 1996. Et malgré tout et surtout les contraintes externe on remarque un développement dans le secteur des PME et dans ce cadre on constate l'apparence des entreprises qualifiées aux crédit bail ainsi les banque ce qui a contribue de créer et provider les PME.