

جامعة الجزائر 03

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

الموضوع:

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع مالية المؤسسات

الاعتماد الإيجاري كأداة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر

من إعداد الطالبة:

نوال إسلال

تحت إشراف الأستاذ:

أ.د. خميسي شيحة

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د/ كمال بن موسى.....أستاذ تعليم عالي بجامعة الجزائر 3.....رئيساً
أ.د/ خميسي شيحة.....أستاذ تعليم عالي بجامعة الجزائر 3.....مقرراً
د/ عثمان لخلف.....أستاذ محاضر بجامعة الجزائر 3.....عضواً
د/ رشيد دريس.....أستاذ محاضر بجامعة الجزائر 3.....عضواً
د/ عبد الباسط رعاش.....أستاذ محاضر بجامعة الجزائر 3.....عضواً

السنة الجامعية 2012-2013

دعاء

يا رب ... لا تدعني أُصاب بالغرور إذا نجحت و لا
بالياس إذا فشلت بل ذكرني دائما بأنّ الفشل هو
التجارب التي تسبق النجاح.

يا رب ... علمني أنّ التسامح هو أكبر مراتب القوة و
أنّ حب الانتقام هو أول مظاهر الضعف.

يا رب ... إذا جردتني من المال فأترك لي الأمل،
وإذا جردتني من النجاح فأترك لي قوة العناد، حتى
أتغلب على الفشل، و إذا جردتني من نعمة الصحة
أترك لي نعمة الإيمان.

يا رب ... إذا أسأت إلى الناس أعطني شجاعة
الاعتذار و إذا أساء لي الناس أعطني شجاعة العفو.
يا رب ... إذا نسيتك أرجو أن لا تنساني.

رضاك يا رب

الاهداء

إلى أمي وأبي الكريمين الغاليين أطال الله في عمرهما.

إلى زوجي ورفيق دربي زكريا.

إلى أختي منى وزوجها وابنهما.

إلى أخي محمد.

إلى الأصدقاء والأحباب.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل المتواضع.

نوال  إرسال

الشكر

أحمد الله على جزيل نعمائه، وأشكره شكر المعترف بمنه و آله، وأُطّي و
أُسَلِّم

على صفوة أنبيائه، وعلى آله وصحبه و أوليائه.
"من لم يشكر الناس، لم يشكر الله"،

واعتراضاً مناً بالفضل وتقديراً للجميل، لا يسعني وأنا أنتهي من إعداد هذه
المذكرة إلا أن أتوجه بجزيل شكري وامتناني
إلى:

- أستاذي و مشرفي، الأستاذ شيعه خميسي على قبوله الإشراف على هذه
المذكرة وعلى توجيهاته و حرصه الدائم؛

- أعضاء لجنة المناقشة الموقرة الذين قبلوا وتحملوا عناء قراءة وتمحيص و
مناقشة هذه المذكرة؛

- أستاذتي الأفاضل الذين كان لهم فضل على
و أخص بالذكر السادة:

الأستاذ قادة أقاسم، كمال بن موسى، عثمان لطفه،...؛

- كل زملائي في دراسة الماجستير، الذين أجابوا كل طلب لي، وكانوا عوناً
ومدداً، بارك الله فيهم جميعاً و حفظهم ووفقهم في مشوارهم؛

- كل من ساعدني في انجاز هذا العمل المتواضع من قريب أو من بعيد؛

فهرس المحتويات

الصفحة	فهرس المحتويات
	دعاء
	الإهداء
	الشكر
II	فهرس المحتويات
II	فهرس الجداول
II	فهرس الأشكال
II	قائمة الرموز
(أ-ح)	المقدمة العامة
2	الفصل الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	أولاً: إشكالية تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
4	ثانياً: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
8	المطلب الثاني: التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
8	أولاً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول
12	ثانياً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الهيئات و المنظمات الدولية
14	المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
14	أولاً: سهولة التأسيس وحرية اختيار النشاط
14	ثانياً: المرونة
14	ثالثاً: الكفاءة والفعالية
14	رابعاً: الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية
15	خامساً: ارتفاع جودة الإنتاج

15	سادسا: سهولة وحرية الدخول إلى السوق والخروج منه
15	سابعا: القابلية للإبداع والابتكار
15	ثامنا: مركز للتدريب الذاتي
15	تاسعا: الاكتفاء بسوق محلي
16	عاشرا: الاستقلالية في الإدارة
16	إحدى عشر: الاعتماد على الموارد الإنتاجية المحلية
16	المطلب الرابع: الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
16	أولاً: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
19	ثانياً: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
20	المبحث الثاني: الإطار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
20	المطلب الأول: الطرق التقليدية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
21	أولاً: مصادر الأموال الداخلية
25	ثانياً: مصادر الأموال الخارجية
28	المطلب الثاني: الطرق المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
28	أولاً: التمويل عن طريق عقد تحويل الفاتورة (Factoring)
30	ثانياً: التمويل عن طريق رأس المال المخاطر
33	ثالثاً: التمويل عن طريق صيغ التمويل الاسلامي
37	المطلب الثالث: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
37	أولاً: المبالغة في طلب الضمانات
37	ثانياً: محدودية حجم التمويل
37	ثالثاً: طول مدة الإجراءات
38	رابعا: ارتفاع أسعار الفائدة
41	المبحث الثالث: تجارب دولية لحل مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
41	المطلب الأول: تجارب الدول الأجنبية في تمويل الم ص م

41	أولاً: التجربة اليابانية
44	ثانياً: التجربة الأمريكية
45	ثالثاً: التجربة الفلبينية
46	رابعاً: التجربة الهندية
47	المطلب الثاني: تجارب الدول العربية في تمويل الم ص م
48	أولاً: التجربة المصرية
49	ثانياً: التجربة الأردنية
50	ثالثاً: التجربة السعودية
53	الفصل الثاني: الإطار النظري للاعتماد الإيجاري
54	المبحث الأول: مدخل للاعتماد الإيجاري
54	المطلب الأول: نظرة تاريخية عن الاعتماد الإيجاري
54	أولاً: نشأة الاعتماد الإيجاري
55	ثانياً: تطور الاعتماد الإيجاري
59	المطلب الثاني: مفهوم الاعتماد الإيجاري
59	أولاً: التعريف القانوني
62	ثانياً: التعريف الاقتصادي
63	ثالثاً: تعريف الشريعة الإسلامية
63	رابعاً: التعريف الدولي
64	المطلب الثالث: خصائص الاعتماد الإيجاري
64	أولاً: الخصائص القانونية للاعتماد الإيجاري
66	ثانياً: الخصائص الاقتصادية للاعتماد الإيجاري
67	المطلب الرابع: سير عملية الاعتماد الإيجاري
67	أولاً: أطراف الاعتماد الإيجاري
68	ثانياً: العقود المتضمنة لعملية الاعتماد الإيجاري

68	ثالثا: مراحل عملية الاعتماد الإجاري
70	المبحث الثاني: أنواع الاعتماد الإجاري
70	المطلب الأول: الاعتماد الإجاري على حسب طبيعة العقد
70	أولا: الاعتماد الإجاري المالي
72	ثانيا: الاعتماد الإجاري التشغيلي (العملي)
74	المطلب الثاني: الاعتماد الإجاري على حسب طبيعة موضوع التمويل
74	أولا: الاعتماد الإجاري للمنقولات
75	ثانيا: الاعتماد الإجاري للعقارات
77	ثالثا: الاعتماد الإجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية
77	المطلب الثالث: الاعتماد الإجاري حسب الإقامة
77	أولا: الاعتماد الإجاري المحلي
77	ثانيا: الاعتماد الإجاري الدولي
80	المطلب الرابع: مشتقات الاعتماد الإجاري ومشابهاته
80	أولا: مشتقات الاعتماد الإجاري
86	ثانيا: مشابهات الاعتماد الإجاري
88	المبحث الثالث: تقييم الاعتماد الإجاري كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
88	المطلب الأول: مزايا وعيوب الاعتماد الإجاري
89	أولا: مزايا الاعتماد الإجاري
95	ثانيا: عيوب الاعتماد الإجاري
97	المطلب الثاني: المقارنة بين الاعتماد الإجاري والقرض الكلاسيكي
98	المطلب الثالث: الاعتماد الإجاري على المستوى الدولي
98	أولا: دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
99	ثانيا: الدول الأوروبية
106	الفصل الثالث: واقع الاعتماد الإجاري في الجزائر

107	المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد الوطني
107	المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
107	أولاً: المرحلة 1962- 1988
108	ثانياً: المرحلة 1982- 1988
109	ثالثاً: المرحلة 1988- 1994
111	رابعاً: المرحلة 1994- 2010
114	المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري
114	أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام PIB
116	ثانياً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل
117	ثالثاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة
120	رابعاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات
122	المطلب الثالث: معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
122	أولاً: صعوبات التمويل
124	ثانياً: المعوقات المتعلقة بالبيروقراطية الإدارية
125	ثالثاً: المعوقات المتعلقة بالعقار الصناعي
125	رابعاً: المعوقات المتعلقة بالمحيط الضريبي
126	خامساً: الصعوبات التسويقية
126	المطلب الرابع: وسائل الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
126	أولاً: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ
130	ثانياً: وكالة ترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات APSI
131	ثالثاً: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI
132	رابعاً: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM
132	خامساً: صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة CGCMC
133	سادساً: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

133	سابعا: صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI- PME
134	المبحث الثاني: الإطار التنظيمي للاعتماد الإجاري
135	المطلب الأول: الإطار القانوني للاعتماد الإجاري
135	أولاً: قانون 10/90 المؤرخ في 10 أفريل 1990
136	ثانياً: الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996
141	ثالثاً: نظام رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996
143	رابعاً: التعليمية 96/07 في 22 أكتوبر 1996
143	خامساً: مرسوم تنفيذي رقم 06-90 مؤرخ في 20 فيفري 2006
145	سادساً: مرسوم تنفيذي رقم 06-91 مؤرخ في 20 فيفري 2006
146	المطلب الثاني: الإطار الجبائي والجمركي للاعتماد الإجاري
146	أولاً: الإطار الجبائي
151	ثانياً: الإطار الجمركي
153	المبحث الثالث: سوق الاعتماد الإجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل الم ص م
153	المطلب الأول: عرض الاعتماد الإجاري
153	أولاً: شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية ASL
154	ثانياً: بنك البركة الجزائري Banque Albaraka d'Algérie
154	ثالثاً: الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنفول SALEM
156	رابعاً: الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE
159	خامساً: المغاربية للإيجار المالي MLA
160	سادساً: الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL
161	سابعا: الجزائر إيجار EDI
162	ثامناً: إيجار ليزينغ الجزائر ILA
162	تاسعاً: سوسيتي جنرال الجزائر SGA
163	عاشراً: بنك NATIXIS

163	إحدى عشر: بنك BNP PARIBAS الجزائر
163	إثنى عشر: سيتيلام الجزائر CETELEM ALGERIE
163	ثلاثة عشر: الشركة العربية للإيجار المالي ALC
166	المطلب الثاني: طلب الاعتماد الإجاري
166	أولاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
167	ثانياً: المهن الحرة
167	ثالثاً: المؤسسات الكبرى
171	الخاتمة العامة
177	قائمة المراجع
194	الملاحق

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1-I)	نسبة إقراض الم ص م إلى إجمالي عمليات إقراض البنوك في بعض البلدان العربية سنة 2008	38
(2-I)	نسبة المؤسسات التي تستعين بالبنوك في تنفيذ استثماراتها في بعض البلدان العربية والأجنبية	39
(1-II)	المقارنة بين الاعتماد الإيجاري المالي والتشغيلي (العملي)	73
(2-II)	مقارنة بين الاعتماد الإيجاري والقرض الكلاسيكي	97
(1-III)	تطورّ تعداد الم ص م في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	113
(2-III)	تطورّ الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2010)	115
(3-III)	عدد مناصب الشغل المصرح بها في الم ص م والصناعات التقليدية في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	116
(4-III)	عدد مناصب الشغل المصرح بها في الم ص م والصناعات التقليدية في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	118
(5-III)	أهم القطاعات المساهمة في إنتاج القيمة المضافة من طرف الم ص م خلال الفترة (2005-2009).	119
(6-III)	أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال عامي (2010-2011).	121
(7-III)	القروض الممنوحة للقطاع العام والخاص في البنوك الجزائرية خلال الفترة (2000-2011)	124
(8-III)	الهيكل المالي لصيغة التمويل الثنائي في إطار ANSEJ	127
(9-III)	الهيكل المالي لصيغة التمويل الثلاثي في إطار ANSEJ	128
(10-III)	نسب التخفيض في معدلات الفائدة حسب طبيعة وموقع النشاط في ANSEJ	128
(11-III)	عدد المؤسسات المصغرة الممولة من طرف ANSEJ حسب قطاع النشاط إلى غاية 2011/06/30	130
(12-III)	نشاط SOFINANCE خلال الفترة 2008-2012	158

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
(1-II)	نشوء عملية الاعتماد الإيجاري بين ثلاثة أطراف المستأجر، المؤجر، المورد	69
(2-II)	إدخال المقرض كطرف في عملية الاعتماد الإيجاري	70
(3-II)	المورد والمؤجر يقطنان في نفس البلد بينما المستأجر يقطن في بلد ثاني	79
(4-II)	المورد والمستأجر يقطنان في نفس البلد بينما المؤجر يقطن في بلد ثاني	79
(5-II)	المورد، المستأجر، المؤجر يقطنون في ثلاثة بلدان مختلفة	80
(6-II)	الاعتماد الإيجاري العكسي	81
(7-II)	الاعتماد الإيجاري المظهر	82
(8-II)	الاعتماد الإيجاري الرفعي	83
(9-II)	الاعتماد الإيجاري المباشر	83
(10-II)	الاعتماد الإيجاري غير المباشر	84
(11-II)	أنواع الاعتماد الإيجاري	85
(12-II)	عدد المؤجرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا سنة 2009	99
(13-II)	حجم التأجير في نهاية سنة 2010 (مليار أورو)	100
(14-II)	حجم التأجير لكل نوع من الأصول خلال سنة 2010	101
(15-II)	حجم المعدات المؤجرة في سنة 2010	102
(16-II)	حجم العقارات المؤجرة في سنة 2010	102
(17-II)	تطور الاعتماد الإيجاري في أوروبا خلال الفترة (2005-2011)	103
(1-III)	تطور تعداد الم ص م في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	113
(2-III)	تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	115
(3-III)	عدد مناصب الشغل المصرح بها في الم ص م والصناعات التقليدية في الجزائر خلال الفترة (2005-2011)	117

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
118	تطّور القيمة المضافة في الجزائر خلال الفترة (2005- 2010)	(4-III)
120	أهم القطاعات المساهمة في إنتاج القيمة المضافة من طرف الم ص م خلال الفترة (2005- 2009)	(5-III)
121	أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال عامي (2010- 2011)	(6-III)
122	العشر المعوقات الأولى لتمويل الاستثمار في الجزائر سنة 2007	(7-III)
157	توزيع العقود المنفذة من طرف SOFINANCE حسب قطاعات النشاط في 2010/12/31	(8-III)
165	حصص السوق 2009	(9-III)
166	طلب الاعتماد الإيجاري	(10-III)

قائمة الرموز

ABEF	Association des Banques et Etablissements Financiers	جمعية البنوك والمؤسسات المالية
ABC	Arab Banking Corporation Algeria	بنك المؤسسة العربية المصرفية- الجزائر
ALC	Arab Leasing Corporation	الشركة العربية للإيجار المالي
ALGEMATCO	Algérienne de Matériaux de Construction	الشركة الجزائرية لعتاد البناء والأشغال العمومية
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار
ANDI PME	Agence Nationale de Développement des Investissements Petite Moyenne Entreprise	الوكالة الوطنية لتطوير الم ص م
ANSEA	Association des Nations du Sud-Est Asiatique	اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا
ANFI	Agence Nationale du Foncier Industriel	الوكالة الوطنية للعقار الصناعي
ANGEM	Agence Nationale pour la Gestion du Micro-crédit	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب
APSI	Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement	وكالة ترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات
ASICOM	Algerian Saudi Investment Company	الشركة السعودية الجزائرية للاستثمار
ASL	Algerian Saudi Leasing	شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural	بنك الفلاحة والتنمية الريفية
BDL	Banque de Développement Local	بنك التنمية المحلية
BEA	Banque Extérieure d'Algérie	البنك الخارجي الجزائري
BEI	Banque Européenne d'Investissement	البنك الأوروبي للاستثمار
BES	Banque Espirito Santo	ويانكو أسبيريتو سانتو
BNA	Banque Nationale d'Algérie	البنك الوطني الجزائري
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie	غرف التجارة والصناعة
CFAO	Compagnie Française de l'Afrique Occidentale	المصرف الفرنسي للنشاطات ما وراء البحار
CGCI PME	Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements pour la PME	صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
CGCMC	Caisse de Garantie Commune de Micro Crédits	صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة
CNAC	Caisse Nationale D'Assurance Chômage	الصندوق الوطني للتأمين على البطالة
CNEP	Conseil National des Participations de l'Etat	المجلس الوطني لمساهمات الدولة
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance	الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

CNI	Conseil National de l'Investissement	المجلس الوطني للاستثمار
CNMA	Caisse National Mutuelle Agricole	الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي
CPA	Crédit Populaire d'Algérie	القرض الشعبي الجزائري
EDI	El Djazair Ijar	الجزائر إيجار
FCMGRC	Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques / Crédits jeunes promoteurs	صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض
FGARPME	Fonds de Garantie des Crédits aux la PME	صندوق ضمان قروض الم ص م
FNPAAT	Fonds National pour la Promotion des Activités de l'Artisanat Traditionnelle	الصندوق الوطني لترقية نشاطات الصناعة التقليدية
FNSEJ	Fonds Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes	الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب
FNRDA	Fonds National de Régulation et de Développement Agricole	الصندوق الوطني للتنمية الفلاحية
FPE	Fonds de Promotion des Exportations	صندوق تدعيم التصدير
FRSDT	Fonds de la Recherche Scientifique du Développement Technologique	صندوق البحث العلمي والتطوير التكنولوجي
ILA	Ijar Leasing Algérie	إيجار ليزينغ الجزائر
ILO	International Labour Organization	منظمة العمل الدولية
MENA	Middle East and North Africa	منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا
MLA	Maghreb Leasing Algeria	المغربية للإيجار المالي
MPEF	Maghreb Private Equity Fund	الصندوق المغربي للرأس المال الخاص
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques	منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
PIB	Produit Intérieur Brut	الناتج الداخلي الخام
PROPARCO	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique	مؤسسة الترقية والمساهمة للتعاون الاقتصادي
SALEM	Société Algérienne de Leasing Mobilier	الشركة الجزائرية للاعتماد الإيجاري للمنقول
SBA	Small Business Administration	إدارة المشروعات الصغيرة
SBM	Small Business Management	إدارة الأعمال الصغيرة
SFI	Société Financière Internationale	المؤسسة المالية الدولية
SGA	Société Générale Algerie	سوسيتي جنرال الجزائر
TAIC	The Arab Investment Company	الشركة العربية للاستثمار
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization	منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية
USCED	US Committee for Economic Development	لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية

فهرس الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
1	حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI	194
2	معطيات متعلقة بالوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة ANGEM	197
3	الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان القروض للم ص م FGAR	200
4	حصيلة صندوق ضمان قروض الاستثمارات للم ص م CGCI- PME	203
5	المادة 68 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقروض	205
6	النظام رقم 92-08 المؤرخ في 17 نوفمبر 1992 والمتضمن مخطط الحسابات المصرفي والقواعد المحاسبية المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية	207
7	المواد 12، 13، 14، 15، 16 من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بالاعتماد الإجاري	209
8	المادة 19، 20، 21، 22، 23، 24، 25، 26، 27، 28 من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بالاعتماد الإجاري	212
9	المادة 38، 39 من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق بالاعتماد الإجاري	215
10	الملحقين الأول والثاني من المرسوم التنفيذي رقم 06-91 المؤرخ في 20 فيفري 2006	218

المقدمة العامة

أدت التحولات العديدة التي شهدتها الاقتصاد العالمي في العقدين الأخيرين إلى تزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لدورها الهام في الاقتصاد العالمي والاقتصاديات المحلية على حد سواء. فالاتجاه المتزايد لاندماج الاقتصاديات المحلية في الاقتصاد العالمي وزيادة حدة المنافسة محليا ودوليا أدى إلى تزايد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف صانعي القرار على المستوى المحلي وكذا الدولي. وما يعكس هذا التحول والاهتمام العدد الكبير من الملتقيات والدراسات والتوصيات والمشاريع التي ركزت اهتمامها على دراسة وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة من جانب التمويل بغرض إيجاد حلول لها.

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العصب الرئيسي لاقتصاد أي دولة سواء متقدمة أو نامية حيث تتميز بقدرتها العالية على توفير فرص العمل. كما أنها وسيلة لتحفيز التشغيل الذاتي والعمل الخاص فضلا عن أنها تحتاج إلى تكلفة رأسمالية منخفضة نسبيا لبدء النشاط فيها. كذلك تساهم هذه المؤسسات في تحسين الإنتاجية وتوليد وزيادة الدخل. بالرغم من هذه الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون غيرها إلا أن ذلك لم يشفع لها للحصول على الموارد اللازمة لتطوير نشاطها، حيث لازالت تعاني من مشاكل وقيود جمة في التمويل.

يشكل التمويل العامل الرئيسي لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث أن عددا كبيرا من هذه المؤسسات تخنفي في المراحل الأولى من نشأتها بسبب صعوبة حصولها على التمويل، إذ أنها تعتمد بشكل كبير على أموالها الخاصة والتي عادة ما تمكنها من اجتياز مرحلة الإنشاء دون المرور إلى المراحل الأخرى في أقرب الآجال، وذلك لمحدودية قدرتها على تعبئتها بحيث تكون دوما في حاجة مستمرة إلى مختلف أشكال التمويل الخارجي لتغطية احتياجاتها التمويلية.

هذا ما يجعل القروض المصرفية وجهة العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل اللازم لتجسيد مشاريعها في ظل عدم إمكانيتها التوجه إلى السوق المالي. إلا أن البنوك تفرض على هذه المؤسسات ضمانات عينية أو شخصية يصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلبيةها. وفي ظل محدودية التمويل عن طريق القروض المصرفية وثقل ضماناته التي يغلب عليها الطابع البيروقراطي أضحت الاهتمام قائما في الفترة الأخيرة من القرن العشرين بالبحث عن مصادر تمويلية حديثة تكون متخصصة ولها مميزات تتماشى ومتطلبات العصر. إذ أن اتساع نشاط المؤسسات وتنوعها وامتداد فروعها أجبرها على استحداث تجهيزاتها من آلات ومعدات وإيجاد صيغ تمويلية حديثة تتلاءم مع خصائص وطبيعة هذه المؤسسات في ظل قصور التمويلات المصرفية التقليدية.

وفي هذا الصدد تبرز تقنية الاعتماد الإجاري كأحد البدائل التي تستقطب اهتماما متزايدا من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: إشكالية البحث

من خلال هذا الطرح يمكن صياغة التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى مساهمة تقنية الاعتماد الإجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما هو واقع وآفاق تطبيقها في الجزائر؟

حتى يتيسر لنا الإلمام بجوانب الموضوع ارتأينا تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما المقصود بالاعتماد الإجاري؟ وما هي الخصائص التي يتميز بها عن غيره من مصادر التمويل الأخرى مما يجعله يستقطب اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هو الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المؤشرات الاقتصادية الكلية؟ وفيما تتمثل أهم المعوقات التي تحول دون تنمية هذا النوع من المؤسسات؟
- ما هو واقع الاعتماد الإجاري في الجزائر؟

ثانياً: فرضيات البحث

للإجابة على التساؤلات السابقة للإشكالية المطروحة اعتمدنا على مجموعة من الفرضيات هي بمثابة منطلقات أساسية، والمتمثلة فيما يلي:

- تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويلها على عدة مصادر، قد تكون مصادر داخلية كالتمويل الذاتي، أو مصادر خارجية كالقروض البنكية؛
- الاعتماد الإجاري هو تقنية تمويلية يمكن أن تعوض القروض المصرفية إلى حد كبير، يتميز الاعتماد الإجاري بالتمويل الكامل للأصول الرأسمالية؛
- تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور بالغ الأهمية في التنمية الاقتصادية، إلا أنها تواجه مجموعة من المشاكل وفي مقدمتها مشكل التمويل؛
- عرف الاعتماد الإجاري تأخراً معتبراً في الجزائر وهذا نتيجة السياسات الاقتصادية المنتهجة بعد الاستقلال والتي لم تعرف الانفتاح إلا في السنوات الأخيرة؛

ثالثاً: مبررات اختيار الموضوع

قادتنا العديد من الأسباب لاختيار هذا الموضوع، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالرغم من ريادتها في الاقتصاد، إلا أنها تعاني العديد من العراقيل أهمها صعوبة الحصول على التمويل. ويمكن إيجاز أهم العوامل التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع في النقاط التالية:

- تماشي موضوع البحث مع تخصصنا العلمي، بالإضافة إلى فضولنا الشخصي في التعمق في هذا الموضوع دون غيره؛
- موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بين المواضيع الجديرة بالاهتمام والدراسة؛
- امتداد واستمرار إشكالية التمويل منذ نشأة وتطور المؤسسات الاقتصادية في الجزائر وتفاقمها خاصة بالنسبة للصغيرة والمتوسطة؛
- التطور الكبير الذي تشهده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما أدى إلى البحث عن مصادر أكثر ملائمة للتمويل؛

رابعاً: أهداف البحث

يرمي هذا البحث إلى جملة من الأهداف أهمها:

- تسليط الضوء على أحد أهم المشاكل والعقبات التي تعيق تنمية وتطور هذا النوع من المؤسسات، ألا وهو مشكل التمويل والذي يعتبر أساس نجاح المؤسسات واستمرارها في أداء وظيفتها؛
- التعرف على الاعتماد الإيجاري كتقنية تمويلية؛
- التعرف بالاعتماد الإيجاري وخصائصه بين المتعاملين الاقتصاديين؛
- إبراز أهمية الاعتماد الإيجاري كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- التعرف على تجربة الاعتماد الإيجاري في الجزائر؛
- نشر ثقافة استخدام الاعتماد الإيجاري؛
- تقديم بعض التوصيات التي من شأنها أن تسهم في حل مشكل التمويل الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

خامساً: أهمية البحث

- مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- دور الاعتماد الإيجاري في تذليل الصعوبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- يعتبر التمويل من أهم المواضيع التي تشغل بال أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- يجمع الموضوع بين عنصرين لكل منهما أهمية بالغة في الوقت الراهن؛

سادسا: حدود البحث

لمعالجة إشكالية البحث، قمنا بوضع محددات الدراسة على النحو التالي:

الحدود المكانية:

تمثلت الحدود المكانية في دراسة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقنية الاعتماد الإيجاري على المستوى الكلي للجزائر.

الحدود الزمانية:

دراسة نشأة وتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1962-2010، كما تم تناول القوانين التنظيمية للاعتماد الإيجاري إنطلاقا من سنة 1990 إلى غاية سنة 2010.

سابعا: منهج البحث

للتحقق من مدى صحة الفرضيات السابقة الذكر اتبعنا المنهج الوصفي والتحليلي، حيث استخدمنا المنهج الوصفي للإحاطة بكل الجوانب النظرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاعتماد الإيجاري. واعتمدنا المنهج التحليلي لتحليل مختلف الإحصائيات والبيانات المساعدة في الدراسة. كما تم استخدام المنهج التاريخي لتحديد الإطار التاريخي لنشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وكذا نشأة وتطور الاعتماد الإيجاري. بالإضافة إلى منهج دراسة حالة ويظهر ذلك عند التعرض لواقع الاعتماد الإيجاري في الجزائر.

أما عن الوسائل المستخدمة، فقد اعتمدنا في هذه الدراسة على المراجع و المصادر الآتية:

- المسح المكتبي بالإطلاع على مختلف المراجع العربية والأجنبية وعلى مختلف الدراسات والأبحاث السابقة إضافة إلى المجلات، الملتقيات، والمواقع الالكترونية التي لها علاقة بالموضوع؛
- مختلف القوانين و التشريعات التي لها صلة بالموضوع؛
- مختلف الإحصائيات و التقارير التي لها صلة بواقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- الاستعانة بالدراسات السابقة، وكذا مختلف الملتقيات و الأيام الدراسية التي اهتمت بالموضوع؛
- المقابلات الشخصية مع المختصين في مجال البحث بغرض الحصول على المعلومات التي تساعدنا على التوصل لبعض الإيضاحات؛

ثامنا: صعوبات البحث

ونحن نقوم بانجاز هذا البحث واجهتنا العديد من العراقيل والصعوبات، أردنا الإشارة إليها بغية لفت انتباه المسؤولين، من أجل تسهيل مهمة الباحثين في المستقبل، وكذا بغية تبصير الباحثين من أجل ترشيد التعامل معها مستقبلا، ويمكن إيجاز أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

- شساعة الموضوع مما يصعب علينا الإلمام بكل جوانبه؛
- تناقض المعطيات الإحصائية التي تحصلنا عليها من مختلف الهيئات الرسمية، مما دفعنا للاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار؛
- صعوبة جمع الإحصائيات والبيانات المتعلقة بتطبيق بالاعتماد الإيجاري بسبب تحفظ مؤسسات الاعتماد الإيجاري على منح المعلومات بحكم سرية المهنة؛
- صعوبة الحصول على المعطيات والمعلومات الكافية والإحصائيات اللازمة لإعداد دراسة تطبيقية أكثر دقة؛

تاسعا: الدراسات السابقة

ولقد تم الإطلاع على العديد من الدراسات والأبحاث والكتب التي تحيط بالموضوع من جوانبه المختلفة، ومن بين الدراسات الجامعية التي تمت ضمن هذا الموضوع نذكر ما يلي:

أولاً: دراسة لخلف عثمان بعنوان: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها
- حالة الجزائر - 2004.

هذه الدراسة عبارة عن أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، هدف هذه الدراسة أولاً: التعرف على هذا القطاع بالتركيز على إيجاد التعريف اللائق له على ضوء تجارب بعض الدول. ثانياً: الوقوف على الدور الذي يلعبه في اقتصاديات مختلف البلدان خاصة الدول النامية منها، و إبراز مختلف المشاكل التي تجابهه. ثالثاً: إبراز أثر الإستراتيجية التنموية التي اعتمدتها الجزائر، و انعكست سلباً على تطور و نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على امتداد العقود الثلاثة الماضية، و كيف يمكن للإصلاحات المنتهجة أن تعطي دفعا قويا لها. رابعاً: التأكد على الدور الذي لعبته هذه المؤسسات في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية بإظهار مساهمتها في التشغيل و تحقيق التوازن الجهوي، و في المجاميع الاقتصادية كالقيمة المضافة و الناتج الإجمالي و الاستثمارات و التجارة الخارجية. خامساً: توضيح كيف يمكن لكل من

الإطار التشريعي و المؤسساتاتي و سياسة تنمية أساليب دعم هذا القطاع، التأثير على ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و جعلها أكثر تنافسية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية.

ثانيا: دراسة يوسف قريشي بعنوان: سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر - دراسة ميدانية - 2005.

هذه الدراسة عبارة عن أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، كان هدف البحث محاولة تفسير سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و تحليل سلوكها التمويلي على ضوء الوقوف على أهم المحددات التي تفسر بناء هياكلها التمويلية. أظهرت هذه الدراسة أن كل من: نظرية الوكالة، دورة الحياة والالتقاط التدريجي للتمويل "la théorie du financement hiérarchique" تحتل أهمية بالغة في تفسير اختيارات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. أكدت الدراسة الميدانية على أن مستوى الاقتراض يتحدد في الغالب تبعاً للقدرات الشخصية للمسير على تحمل المخاطر المالية، و كذلك أهمية المصادر الأخرى غير البنكية.

ثالثا: دراسة حداد بختة بعنوان: ديناميكية و إنشاء المؤسسات في الجزائر و بروز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المجال الاقتصادي الجزائري 2009.

هذه الدراسة عبارة عن أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، عالجت فيها الباحثة إشكالية متعلقة بالبيئة الاقتصادية و الاجتماعية المحلية و الدولية للمقاوم و التي لها تأثير في توجيه سلوكه الاقتصادي الذي يتجسد في إنشاء المؤسسة وبصفة خاصة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي اعتمد عليها واضعي السياسات الاقتصادية المتعاقبة في الجزائر لتغيير المجال الاقتصادي الوطني، من أجل مسايرة التطورات الاقتصادية في عصر العولمة.

و أهم ما يميز الدراسة التي نقوم بها عن الدراسات السابقة أننا سنتطرق بشكل أكثر تفصيلاً لحل مشكل التمويل عن طريق عرض البدائل التمويلية الحديثة ومدى ملائمتها لطبيعة وخصوصية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع تبيان مدى تطبيق الجزائر لهذه البدائل التمويلية.

رابعا: دراسة بخيت عيسى، طبيعة عقد التأجير التمويلي وحدوده القانونية دراسة مقارنة، 2011.

هذه الدراسة عبارة عن مذكرة ماجستير غير منشورة، تطرق فيها الباحث أولاً إلى ماهية عقد التأجير التمويلي، ثانيا: النظام القانوني لعقد التأجير التمويلي، ثالثاً: آثار عقد التأجير التمويلي، وتوصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى جملة من النتائج من بينها التأجير التمويلي يعتبر وسيلة لتمويل الاستثمارات الإنتاجية، عن طريق الحصول على ما تحتاج إليه من معدات إنتاجية وأصول عقارية دون أن تظطر إلى

دفع ثمنها في الحال فهو بديل عن الشراء، التأجير التمويلي عقد ثنائي الأطراف في تكوينه ولكن تنفيذه يقتضي تدخل أشخاص آخرين كالمورد والتجهيزات أو المقاول الذي يقوم ببناء الأصول العقارية. تعتبر الملكية في عقد الإيجار التمويلي كوسيلة للضمان، حيث تسمح للمؤجر التمويلي بالاحتفاظ بالملكية طول مدة العقد، ومن نتائج احتفاظ المؤجر بملكيته للأصل محل العقد هو إمكانية استرداده في حالة إفلاس أو إعسار المستأجر.

خامسا: دراسة عاشور مرزيق، محمد غربي، الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية 2006.

هذه الدراسة عبارة عن مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلى، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/07/2006.

حلا الباحثان الاختلاف بين القروض البنكية والاعتماد الإيجاري من حيث المخاطر والمتطلبات، وإعطاء تصور عام للاعتماد الإيجاري، الذي يعتبر تقنية تمويل حديثة للمؤسسة الاقتصادية. حيث اتسع نطاق التعامل به ليشمل كافة الأصول التي تستخدم في مباشرة الأنشطة الانتاجية، مما أدى بالإدارات المالية في المؤسسات الاقتصادية إلى المفاضلة بين الاقتراض المباشر من البنوك أو الامتناع عنه بتبني أسلوب الاعتماد الإيجاري. أوصت الدراسة أنه لا بد من وجود حاضنة حكومية وتوجيه من قبل المؤسسات الدولية لتنظيم الاعتماد الإيجاري وتوجيهه في سبيل دعم الاقتصاد والتنمية في الدول النامية.

وقد توصل الباحثان إلى أن الاعتماد الإيجاري هو أنسب التقنيات التمويلية للمؤسسات الاقتصادية التي تعاني من مشاكل عديدة، وعلى رأسها المشاكل المالية الحادة الناتجة عن عدم قدرتها على تمويل نفسها ذاتيا وندرة الضمانات اللازمة للحصول على القروض المصرفية.

عاشرا: هيكل البحث

قصد الإلمام بالموضوع، قسمنا العمل إلى ثلاثة فصول، حيث خصصنا الفصل الأول لدراسة الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ثلاثة مباحث، تناولنا فيها الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الإطار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجارب دولية لحل مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما الفصل الثاني فكان بعنوان الإطار النظري للاعتماد الإيجاري تناول في مباحثه الثلاثة على التوالي: مدخل للاعتماد الإيجاري، أنواع الاعتماد الإيجاري، تقييم الاعتماد الإيجاري كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأخيرا الفصل الثالث خصص لدراسة واقع الاعتماد الإيجاري في الجزائر، يضم في مبحثه الأول واقع المؤسسات الصّغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد الوطني، وفي مبحثه الثاني الإطار التنظيمي للاعتماد الإيجاري، أمّا في المبحث الأخير نجد سوق الاعتماد الإيجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل الم ص م.

تنتهي الدراسة بخاتمة استطعنا من خلالها حوصلة أهم الأفكار التي تضمنها البحث كما نقوم بالإجابة على الإشكالية المطروحة في المقدمة من خلال اختبار فرضيات البحث، إضافة إلى جملة من النتائج والاقتراحات التي رأينا أنّها مناسبة.

الفصل الأول:

الإطار العام للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى أبرز القطاعات الاقتصادية التي تستحوذ على اهتمام كبير من قبل معظم دول العالم، فقد حظيت باهتمام المنظّمات والهيئات الدوليّة والإقليمية، فضلاً عن اهتمام الباحثين الاقتصاديين بها. إذ أثبتت التجارب في العديد من البلدان المتقدّمة والنامية على حد سواء، الدور الحيوي لهذه المؤسسات في تحقيق العديد من الأهداف. واعتبرت من أهم متطلبات التنمية المعاصرة، ومن أحد سبل التغلب على العقبات الاقتصادية والاجتماعية.

وبالرغم من توافق الآراء بين الباحثين ومقرري السياسات بشأن ما لهذه المؤسسات من أهمية فائقة في تحقيق عملية التنمية، إلّا أنّها تواجه مجموعة من المعوقات والمشاكل تحول دون تطورها. وعلى رأس هذه المشاكل نجد مشكل التمويل الذي يشكل عقبة كبيرة أمام انطلاق وتوسع المؤسسات الصّغيرة والمتوسطة، نتيجة للشروط القاسية المفروضة عليها من قبل البنوك.

وأمام هذه الصعوبات التمويلية أصبح من الضروري البحث عن مصادر وآليات أخرى للتمويل خارج التمويل المصرفي. وهنا فإنّ للدولة دور كبير في دعم مستويات التمويل، وذلك من خلال تفعيل دور الهياكل الموجودة، واستحداث طرق تمويل جديدة تتناسب وطبيعة المؤسسات الصّغيرة والمتوسطة.

وبناءً على ما تقدم ارتأينا تناول هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصّغيرة والمتوسطة؛
- المبحث الثاني: الإطار التمويلي للمؤسسات الصّغيرة والمتوسطة؛
- المبحث الثالث: تجارب دولية لحل مشاكل تمويل المؤسسات الصّغيرة والمتوسطة؛

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أثار تحديد مفهوم الم ص م * جدلا كبيرا بين المهتمين بأمر هذه المؤسسات، و كذا في الفكر الاقتصادي ككل، نظرا لصعوبة إيجاد تعريف محدد و دقيق لها، بسبب تعدد الآراء التي طرحت بشأن تحديد مفهوم واضح لهذا النوع من المؤسسات.

في هذا السياق سيتم التطرق إلى الإطار المفاهيمي للم ص م من خلال تحديد مفهومها، ثم إعطاء جملة من التعاريف المعتمدة لدى بعض الدول والمنظمات الدولية، ومن ثم التعرف على أهم الخصائص التي تتمتع بها هذه المؤسسات.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تحديد مفهوم الم ص م يعتبر أمرا ضروريا أمام كل باحث يتناول هذا الموضوع بالدراسة والتحليل، وكذلك أمام مقرري السياسة التنموية في مختلف الدول عند إعدادهم لبرامج إنماء ومساعدة هذه المؤسسات.

أولاً: إشكالية تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن رد صعوبات التعريف الموحد لهذا القطاع إلى ما يلي:

1- العوامل الاقتصادية

تضم ما يلي:

1-1- اختلاف مستويات النمو: يتمثل في التطور اللامتكافئ بين مختلف الدول، فالم ص م في الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا أو السنغال مثلاً. كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين من فترة لأخرى. فما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة¹. ويؤثر المستوى التكنولوجي هو الآخر في تحديد أحجام المؤسسات الاقتصادية مما يعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

1-2- تنوع الأنشطة الاقتصادية: يؤثر هذا التنوع على أحجام المؤسسات وبميزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير تلك التي تعمل في التجارة، أو قطاع الخدمات أو الزراعة. حيث تختلف التصنيفات من قطاع لآخر حسب الحاجة للعمالة ورأس المال والمستوى التكنولوجي

* م ص م: اختصاراً لعبارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ راجح خوني، رقية حساني، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-28/05/2003، ص 02.

المستخدم، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة ويد عاملة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يُطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية على الأقل بنفس الدرجة، وهو ما يزيد من صعوبة تحديد التعريف الدقيق¹.

1-3- تعدد فروع النشاط الاقتصادي: يختلف النشاط الاقتصادي وتتنوع فروع، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالتجزئة وتجارة الجملة، وأيضاً على مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية. كما ينقسم النشاط الصناعي بدوره إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية، الكيميائية والتعدينية... الخ. حيث تختلف كل مؤسسة حسب النشاط الذي تنتمي إليه أو إلى أحد فروع وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة في مجال الصناعة التعدينية قد تكون كبيرة في مجال التجارة أو الصناعة الغذائية².

2- العوامل التقنية

يتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فكّما كانت هذه الأخيرة أكثر اندماجا كلّما توحّدت عملية الإنتاج وتمركزت في مصنع واحد. وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما إذا كانت العملية الإنتاجية مجزأة أو موزعة على عدد كبير من المؤسسات فإن ذلك يؤدي إلى ظهور عدة م ص م³.

3- العوامل السياسية

تتمثل في مدى اهتمام السلطات بهذا القطاع ويظهر ذلك خاصة عندما تريد الدولة توجيه هذا القطاع ومساعدته وترقيته، فتعين الحدود التي على أساسها يتم التمييز بين الم ص م وغيرها من المؤسسات، هذه الحدود تتغير من بلد لآخر⁴.

ثانياً: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يوجد مجموعة من المعايير التي قد تساعد في الوصول إلى مفهوم مشترك نسبياً للم ص م، من هذه المعايير ما هو كمي ومنها ما هو نوعي.

¹ الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الواقع والمعوقات - حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2001، ص 61.

² رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 03.

³ المرجع نفسه، ص 03.

⁴ بختة حداد، ديناميكية إنشاء المؤسسات في الجزائر ويزور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الاقتصادي، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص 78.

1- المعايير الكمية

تهتم هذه المعايير بتصنيف المؤسسات، اعتماداً على مجموعة من السمات التي تبرز الفروقات بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، مثل حجم العمالة، وقيمة الأصول (رأس المال)، ورقم الأعمال، ومقدار القيمة المضافة، ومجموع الميزانية السنوية، وهي:

1-1- معيار حجم العمالة: يعتبر أكثر المعايير شيوعاً نظراً للسهولة التي تكتنف عملية قياس حجم المؤسسات بواسطة عدد العاملين خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي، كما يسمح هذا المعيار بالمقارنة الدقيقة بين المؤسسات التي تنتج أنواعاً متماثلة من السلع أو الخدمات عند ذات المستوى من الفن الإنتاجي¹. يلاحظ أن الاسترشاد بهذا المعيار وحده، قد لا يعكس تماماً الوضع الحقيقي لحجم المؤسسة، لاسيما في الحالات التي تتباين فيها الفنون الإنتاجية الممكن استخدامها في المؤسسات، وذلك بسبب اختلاف معامل رأس المال/ العمل بين المؤسسات المختلفة².

هذا إلى جانب اعتماده على بيانات العمالة بأجر فقط وإغفاله للعمالة الأسرية بدون أجر والعمالة المؤقتة والموسمية، وذلك على الرغم من انتشارها في نطاق الأعمال الصغيرة مما يعني التقليل من حجم العمالة الفعلية المنتمة لهذا القطاع، وبالتالي من أهميته في الهيكل الاقتصادي.

1-2- معيار رأس المال المستثمر: يعتبر رأس المال المستخدم بالمؤسسة أحد المعايير الكمية للتمييز بين المؤسسات الكبيرة والصغيرة. فباستخدام هذا المعيار يُعرّف البعض المؤسسات الصغيرة، على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حداً أقصى معين، يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها³. فقد اعتمدته بعض الدول الآسيوية (الفلبين، الهند، كوريا الجنوبية وباكستان)، وذلك بتصنيف المصنّعات التي يتراوح رأس مالها ما بين 35 إلى 200 ألف دولار. أما فرنسا فتعتبر مصنّعات لا يتجاوز رأس مالها 5 مليون فرنك أو ما يعادلها من الأورو.

يؤخذ على هذا المعيار أنه لا يصلح بمفرده لتعريف المؤسسات الصغيرة أو استخدامه كمعيار للمقارنة. كما لا يصلح للمقارنة بين الصناعات المماثلة في الدول المختلفة، حيث تختلف قيمة النقود من

¹ دراسة المنشآت الصغيرة، "محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود"، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض - منتدى الرياض الاقتصادي نحو تنمية اقتصادية مستدامة، أكتوبر 2003، ص 32.

² عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 23.

³ نعيمة برودي، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/04/2006، ص 116.

دولة لأخرى، بل تختلف في الدولة الواحدة حسب معدلات التضخم وارتفاع الأسعار والحالة الاقتصادية بصفة عامة¹.

1-3- معيار معامل رأس المال: يسمى بالمعيار الثنائي أو المزدوج. إذ يجمع معيار العمالة ورأس المال المستثمر في معيار واحد، نظرا للانتقادات التي وجهت لكل معيار على حده. وبالتالي فالجمع بينهما يقلل من هذه الانتقادات. ووفقا لهذا المعيار فإنه يتم تحديد حجم المؤسسة الصغيرة في ظل حد أقصى للعمالة بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة.

يلاحظ أن الأخذ بهذا المعيار المزدوج يؤدي إلى استبعاد المؤسسات التي توظف أعداد قليلة من الأفراد، ولكنها تتطلب استثمارات عالية تفوق الحد الأقصى للعمالة رغم صغر حجم استثماراتها. وبناء على ذلك، فإن المؤسسات التي يجري تصنيفها كمؤسسات صغيرة الحجم وفقا لهذا المعيار، يكون عددها بالضرورة أقل من العدد المناظر في حالة تطبيق معيار فردي².

1-4- معيار رقم الأعمال (معيار قيمة المبيعات السنوية): يستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن الم ص م. يرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية. ومن نقائصه أنه لا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة، لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع رقم أعمال المؤسسة. ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة لتطور أداء المؤسسة. ولكن في الواقع هو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة³. ولذلك يلجأ الاقتصاديون لتصحيح الصورة عن طريق الرقم القياسي لتوضيح النمو الحقيقي لرقم الأعمال وليس الإسمي.

إضافة إلى ذلك يواجه هذا المعيار صعوبة أخرى تكمن في خضوع المبيعات في الكثير من الأحيان إلى الفترات الموسمية، ما يؤكد بأن هذا المعيار ضروري ولكنه غير كاف.

نستخلص من خلال عرضنا لأهم المعايير الكمية لتصنيف الم ص م أنها تطرح صعوبات كبيرة أهمها اختلاف طريقة العمل بها على مختلف الأنشطة الاقتصادية من بلد إلى آخر، ومع هذا يبقى

¹ فتحي السيد أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، الناشر مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص ص 49-50.

² حسين عبد المطلب الأسرج، المشروعات الصغيرة ودورها التنموي في مصر، 2007، ص 09. على الموقع الإلكتروني: mpa.ub.uni-muenchen.de/1856/1/MPRA_paper_1856.pdf، تاريخ التحميل 2011/01/13، على الساعة 14:19.

³ السعيد بريش، عبد اللطيف بلغرة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعامل ومتطلبات المأمول، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/04/2006، ص 320.

المعيار السائد غالباً هو معيار عدد العمال على أساس أنه سهل التوفير والأيسر تحصيلاً فيما يخص نشاطات المؤسسة إضافة إلى معيارين آخرين هما رقم الأعمال والقيمة المضافة.

2- المعايير النوعية

إن استعمال المعايير الكمية وحدها لتحديد مفهوم الم ص م بصورة دقيقة غير كافي، لهذا نحتاج إلى مجموعة من المعايير المكملّة المتمثلة في المعايير النوعية وتنقسم إلى:

2-1- الملكية: إن أغلبية الم ص م تابعة للقطاع الخاص، وتظهر في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال، حيث أن النسبة الكبيرة منها عبارة عن مشروعات فردية وعائلية.

2-2- المسؤولية: تعود كل القرارات المتخذة داخل المؤسسة إلى المالك أو صاحب المشروع الذي يجمع بين عدة وظائف في آن واحد كالتمويل، التسويق والتمويل، عكس المؤسسات الكبيرة المتميزة بتقسيم الوظائف على عدة أشخاص.

2-3- معيار حصة المؤسسة من السوق: يعتبر مؤشراً لتحديد حجم هذه المؤسسة، اعتماداً على وزنها وأهميتها داخل السوق، حيث كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وافرة، اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة. أما تلك التي تستحوذ على جزء يسير منه وتنتشر في مناطق ومجالات محدودة فتعتبر صغيرة أو متوسطة¹.

2-4- معيار محلية النشاط: نعني بمحلية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد معروفة فيه، و أن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع، إذ تشكل حجماً صغيراً نسبياً في قطاع الإنتاج التي تنتمي إليه في المنطقة. وهذا طبعاً لا يمنع امتداد النشاط التسويقي للمنتجات إلى مناطق أخرى في الداخل والخارج².

وعلى الرغم من تعدد المعايير المستخدمة في تصنيف الم ص م ظهرت مجموعة من التعريفات على المستوى الدولي، ركز فيها البعض على الجانب الكمي (المعايير الكمية). فيما اعتمد البعض الآخر الجانب الوصفي من المعايير (المعايير النوعية)، وبذلك يكون التعريف أكثر دقة كلما اشتمل على مجموعة كبيرة من المعايير (المعايير النوعية والكمية).

¹ عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الودوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998، ص ص 88-114.

² سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993، ص 8.

المطلب الثاني: التجارب الدولية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تختلف تعاريف الم ص م حسب الدول، وكذا المنظّمات وذلك باختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد. وفيما يلي عرض موجز للتعاريف الرسمية لدى بعض الدول، والمنظّمات الدولية:

أولاً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول

يمكن تقديم التعاريف الموجهة لهذا النوع من المؤسسات لدى بعض الدول على النحو التالي:

1- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

تناول تعريف الم ص م عدد من الهيئات نذكر منها ما يلي:

1-1- تعريف البنك الاحتياطي الفدرالي: المؤسسة الصغيرة هي: " كل تنظيم مستقل في الملكية والإدارة، ويستحوذ على نصيب محدود من السوق، والذي لا يزيد العاملين فيه عن 200 عامل، ورأس المال لا يزيد عن 9 مليون دولار، والأرباح السنوية لا تزيد عن 450 ألف دولار، والقيمة المضافة لا تزيد عن 4.5 مليون دولار سنوياً"¹.

1-2- تعريف إدارة الأعمال الصغيرة (SBM): عرفت إدارة الأعمال الصغيرة في عام 1953 الأعمال الصغيرة بأنها "المشروعات التي تمتلك وتعمل بشكل مستقل أي أنها تتصف بالاستقلالية، كما أنها تتصف بالتفرد والتميز"².

1-3- تعريف لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية (USCED): تعرف هذه اللجنة المؤسسات الصغيرة معتمدة على مجموعة من المعايير، نذكر منها³:

- استقلالية الإدارة مصحوبة بالملكية التامة للمؤسسة للمدير؛
- يتم تدبير رأس المال المطلوب بواسطة شخص أو عدد محدود من الأفراد؛
- محلية نشاط المؤسسة، حيث يقيم العاملون وأصحاب المؤسسة في نفس المنطقة التي يقام فيها المشروع؛
- حجم الأعمال المنفذة أو حجم النشاط السنوي يخضع لحدود عليا؛

¹ عبد المطلب عبد الحميد، التمويل المحلي (والتنمية المحلية)، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص 220.

² فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة "مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز"، الطبعة الأولى، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص 21.

³ سمير علام، مرجع سابق، ص ص 5-6.

2- تعريف اليابان

"المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي لا يتعدى عدد عمالها 300 شخص، ورأس مالها أصغر أو يساوي 50 مليون ين"¹.

3- تعريف بريطانيا

عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985، المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة بأنها تلك المؤسسة التي تستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية²:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي؛
- حجم رأس مال مستمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار أمريكي؛
- عدد من العمال والموظفين لا يزيد على 250 مواطن؛

4- تعريف الاتحاد الأوروبي

حدد التعريف المعتمد، بالنسبة للم ص م سنة 1996، من طرف الاتحاد الأوروبي كما يلي³:

- المؤسسة المصغرة هي مؤسسة تشغل أقل من 10 أجراء؛
- المؤسسة الصغيرة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من 50 أجير، وتحقق رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو، أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 5 ملايين أورو؛
- المؤسسة المتوسطة هي تلك التي توافق معايير الاستقلالية، وتشغل أقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو، أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو؛

5- تعريف الهند

يتمثل المعيار المستخدم في الهند لتعريف الم ص م في رأس المال المستثمر. حيث حددت قيمة رأس المال (وهي قابلة للتغيير) عام 1978 بـ 750.000.00 روبية للم ص م، كما يعتبرون كل المؤسسات الباطنية التي يقل رأس مالها عن 1 مليون روبية م ص م⁴.

¹ عبد الله بلوناس، أمينة قدايفة، المقالة من الباطن ودورها في تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الجزائرية للتسيير، العدد 05، المعهد الوطني للإنتاجية والتنمية الصناعية، جانفي 2009، ص 153.

² نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص 25.

³ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مشروع تقرير من أجل سياسة تطوير الم ص م و م في الجزائر، الدورة عشرون، جوان 2002، ص 06.

⁴ Ammar SELLAMI, *Petite moyenne industrie et développement économique*, Entreprise national du livre, Algerie, 1985. P 36.

6- تعريف اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا (ANSEA)

في دراسة حديثة حول الم ص م قام بها اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا، استخدم كل من بروش وهيمنز (Breuch et Hiemenz) مؤشر العمالة كمعيار أساسي لتصنيف الم ص م. نوضحه فيما يلي¹:

- من 1 إلى 9 عمال مؤسسات عائلية وحرفية؛
- من 10 إلى 49 عامل مؤسسات صغيرة؛
- من 50 إلى 99 عامل مؤسسات متوسطة؛
- أكثر من 100 عامل مؤسسة كبيرة؛

7- تعريف اليمن

تُعرف المؤسسات الصناعية الصغيرة على المستوى الرسمي بأنها المؤسسات التي يعمل فيها أربعة عمال فأقل أي (1-4) عمال. كما تُعرف المؤسسات الصناعية المتوسطة بأنها المؤسسات التي يعمل فيها من خمسة عمال إلى تسعة عمال أي (5-9) عمال، على أن تكون المؤسسات كبيرة الحجم هي تلك المؤسسات التي يعمل فيها عشرة عمال فأكثر².

8- تعريف العراق

تعرف الم ص م كما يلي³:

- المؤسسات الصغيرة: ما بين (1-9) عمال؛
- المؤسسات المتوسطة ما بين (10-29) عاملاً؛
- رأس المال المستثمر للمؤسسات الصغيرة في حدود 100 ألف دينار؛

9- تعريف سلطنة عمان

تعرف الم ص م كما يلي⁴:

- المؤسسة الصغيرة: أقل من 10 عمال ورأس المال المستثمر أقل من (50000) ريال؛
- المؤسسة المتوسطة: ما بين 10 - 100 عامل ورأس المال ما بين (50 - 100) ألف ريال؛

¹ Galen Spencer HULL, *La petite entreprise à l'ordre du jour*, Edition L'Harmattan, Paris, France, 1987, P 77.

² علي عبد الله قائد، *الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجمهورية اليمنية، فرص متاحة وتحديات قائمة*، ورقة بحث مقدمة ضمن مؤتمر الصناعة مستقبل اليمن، المكلا، اليمن، يومي: 22- 23/12/2008، ص ص 4- 5.

³ منظمة العمل العربية، *المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية*، مؤتمر العمل العربي، الدورة 35، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 23 فيفري- 1 مارس 2008، ص 14.

⁴ المرجع نفسه، ص 14.

10- تعريف مصر

ظلّ تعريف المؤسسات الصغيرة غير محدّد، إلى أن صدر قانون (141) سنة 2004، المسمّى قانون تنمية المنشآت الصغيرة، الذي وفّر الإطار القانوني المنظم لتلك المؤسسات، ولقد عرّف القانون المشار إليه المؤسسات الصّغيرة كما يلي¹:

"كل شركة أو منشأة فردية، تمارس نشاطا اقتصاديا، انتاجيا، أو خدميا، أو تجاريا، لا يقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه، ولا يجاوز مليون جنيه، ولا يزيد عدد العاملين فيها على خمسين عاملا".

11- تعريف دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي

لا يوجد تعريف رسمي موحد للم ص م، بل يتم تصنيفها عامة وفق معياري رأس المال وعدد العاملين فيها، وبناء على تصنيف منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، تعتبر المؤسسات الصّغيرة تلك المؤسسات التي يعمل فيها أقل من 30 عاملا ولا يتجاوز رأس المال المستثمر مليوني دولار، والمتوسطة هي التي يعمل فيها أقل من 60 عاملا ورأس المال المستثمر ما بين (2- 6) مليون دولار².

12- تعريف المشروع العربي لدعم القدرات في إنشاء وتطوير الم ص م (الريادي)

تبنى التّصنيف الآتي³:

- مؤسسة صّغيرة جدّا: ما بين (1-4) عمّال؛
- مؤسسة صّغيرة : ما بين (5-19) عاملا؛
- مؤسسة متوسطة: ما بين (20-99) عاملا؛

13- تعريف الجزائر⁴

عرّف المشرّع الجزائري الم ص م وفقا للقانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، والذي يتضمن القانون التوجيهي لترقية الم ص م. تعرّف المادة الرابعة من هذا القانون المؤسسة الصّغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنّها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات:

- تشغل من 01 إلى 250 شخص؛

¹ قانون تنمية المنشآت الصغيرة، قانون رقم 141 لسنة 2004، مجلس الشعب، مصر، ص 02، على الموقع الإلكتروني: www.sfdegypt.org/c/document_library/get_file?uuid=1c5189b8-b923-447c-a07f-9bf6b2b9a5c5&groupId=10136، تاريخ التحميل 2011/05/31، على الساعة 18:00.

² منظمة العمل العربية، مرجع سابق، ص 15.

³ المرجع نفسه، ص 15.

⁴ قانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية الم ص م، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 77، ص 5-6. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/13، على الساعة 01:07.

- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (02) دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار جزائري؛
- تستوفي معايير الاستقلالية*؛

ميّز المشرع الجزائري بين المؤسسة المصّغرة، الصغيرة، والمتوسطة كما يلي:

- **مؤسسات مصّغرة:** تشغل أقل من 10 عمّال، وتحقق رقم أعمال سنوي أقل من 20 مليون دينار جزائري، أو يكون مجموع حصيلتها لا يتجاوز 10 ملايين دينار جزائري؛
- **مؤسسات صغيرة:** تشغل من 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها 200 مليون دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها 100 مليون دينار جزائري؛
- **مؤسسات متوسطة:** تشغل من 50 إلى 250 عامل وتحقق رقم أعمال محصور بين 200 مليون و 02 مليار دينار جزائري، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دينار جزائري؛

ثانيا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الهيئات و المنظمات الدولية
سوف نتطرق إلى التعريفات التالية:

1- تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)

المشروعات الصغيرة هي تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد، ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها الطويلة الأجل (الإستراتيجية) والقصيرة الأجل (التكتيكية)، كما يتراوح عدد العاملين فيما بين 10 - 50 عاملا¹.

2- تعريف البنك الدولي

يصف المشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمّال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملا بالمشروعات الصغيرة، والتي يعمل فيها بين 50 - 100 عامل بالمشروعات المتوسطة².

* المؤسسة المستقلة: هي مؤسسة لا تكون نسبة 25% وأكثر رأسمالها أو حقوق الانتخاب في حوزة مؤسسة أخرى مشتركة بين عدة مؤسسات أخرى لا تتطابق في حد ذاتها مع التعريف الخاص بالم ص و م.

¹ حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة جسر التنمية، العدد 09، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سبتمبر، 2009، ص 03.

² شفيق الأشقر، نحو إستراتيجية شاملة لدعم وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي من خلال المناولة الصناعية، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، أيام: 12 - 15/09/2006، ص 03.

3- تعريف منظمة العمل الدولية (ILO)

تعرف منظمة العمل الدولية الصناعات الصغيرة، بأنها وحدات صغيرة الحجم، تنتج وتوزع سلع وخدمات، تتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص، بعضهم يعتمد على العمل من داخل العائلة والبعض قد يستأجر عمال أو حرفيين. معظمها تعمل برأس مال ثابت وصغير جدا، أو ربما دون رأس مال ثابت وتستخدم تقنية ذات مستوى منخفض وعادة ما تحقق دخولا غير منظمة وتهيأ فرص عمل غير مستقرة¹.

4- تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة (UNCTAD)

عرّف المؤسسات الصغيرة، بأنها تلك التي يعمل بها من 20-100 فرد، والمؤسسات المتوسطة تلك التي يعمل بها من 101 إلى 500 فرد، وقد قسم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية إلى فئة المؤسسات الصغيرة، وهي التي يعمل بها 100 عامل فأقل، وفئة المؤسسات المتوسطة التي يعمل فيها من 100 عامل وأقل من 1000 عامل².

5- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE)

عرّفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي³:

- المؤسسة المصغرة هي التي تشغل حتى 19 عامل؛
- المؤسسة الصغيرة هي التي تشغل من 20 عامل إلى 99 عامل؛
- المؤسسات المتوسطة هي التي تشغل من 100 إلى 499 عامل؛

بصورة عامة يمكن القول بأنّ الم ص م هي التي تتسم بمحدودية عدد العاملين فيها، كما تعتمد في تكوينها على الفنون الإنتاجية البسيطة، إضافة إلى تركّز إدارة معظم هذه المؤسسات في أشخاص مالكيها.

وبشكل عام، تظل قضية عدم وجود تعريف أو معيار عالمي متفق عليه، الأمر الذي يدفعنا إلى اللجوء إلى الخصائص والسمات العامة التي تتمتع بها الم ص م وتميزها عن غيرها أملا في تكوين صورة واقعية عن هذه المؤسسات المهمة والحيوية في الاقتصاديات الحديثة.

¹ عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ص 17.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت، 2006، ص 75، على الموقع الإلكتروني: www.iaigc.net/UserFiles/file/ar/Climate2005-full.pdf ، تاريخ التحميل 2011/10/04، على الساعة 15:00.

³ OCDE, Perspectives de l'OCDE sur la PME, France, 2002, P 230.

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتميّز الم ص م بجملة من الخصائص، يمكن أن تميزها عن غيرها من المؤسسات، وتجعلها قادرة على منافسة المؤسسات الكبيرة. نحصرها فيما يلي:

أولاً: سهولة التأسيس وحرية اختيار النشاط

تتميّز الم ص م بسهولة التأسيس مما يؤدي إلى تحقيق التشغيل الذاتي وترقية الاقتصاد العائلي. كما تعطي فرصة لاختيار النشاط الذي يبرز قدرات الأشخاص الذاتية، ويرقي المبادرات الفردية ويظهر القدرة على الإبداع والاختراع. الأمر الذي جعل هذه المؤسسات تفرض وجودها عددياً في كل أنحاء العالم.

ثانياً: المرونة

إن صغر حجم الم ص م يجعلها تتمتع بمرونة كبيرة، ويمنحها القدرة على التغير خاصة في حالات الكساد الاقتصادي. ففشل مشروع ما، لا يعتبر النهاية بل هو بداية إدراك الأخطاء السابقة، ومحاولة تداركها بإنشاء نشاط آخر تكون إمكانية النجاح فيه أكبر.

ثالثاً: الكفاءة والفعالية

تتميّز الم ص م بالكفاءة والفعالية بدرجات تفوق ما يمكن أن تصل إليه المؤسسات الكبيرة، وذلك من خلال قدرتها على الأداء والإنجاز في وقت قصير نسبياً، تحقيق مزايا الاتصال المباشر، والقدرة على التأثير السريع بين المدير، العاملين، العملاء، والموردين. كما تحقق عوائد سريعة وعالية باعتبارها سريعة دوران رأس المال بالإضافة إلى سرعة تكيفها مع توجهات المتنافسين وأنشطتهم¹.

رابعاً: الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية

تتميّز الم ص م عموماً بانخفاض في تكلفة الاستثمارات الثابتة بالدرجة الأولى، واعتمادها على أسلوب كثيف العمالة لأنها تعتمد على تقنيات بسيطة، أي أقل تعقيداً مما يسمح باستيعاب المزيد من اليد العاملة ذات مستويات متباينة من ناحية التأهيل المهني والعلمي. ومن ثم فإن هذا النوع من المؤسسات يمتاز بندرة في رأس المال ووفرة في اليد العاملة وهو ما يتناسب وحاجات البلدان النامية.

¹ عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25- 2003/05/28. ص 04.

خامسا: ارتفاع جودة الإنتاج

إنّ التخصص الدقيق والمحدّد لمثل هذه المؤسسات، يسمح لها بتقديم انتاج ذو جودة عالية. حيث يعتمد النمط الانتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية، ممّا يجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين، وهو ما يسهل عملية التكيف والتطور وتتجنب بذلك التقلبات المفاجئة في توفير المنتجات.

سادسا: سهولة وحرية الدّخول إلى السوق والخروج منه

إنّ نقص نسبة الأصول الثّابتة إلى الأصول الكليّة في أغلب الأحيان، وزيادة نسبة رأس المال إلى مجموع الخصوم وحقوق أصحاب المشروع، يتيح للم ص م حرية الدّخول إلى السوق والخروج منه في فترة زمنية قصيرة بعكس المؤسسات الكبيرة.

سابعا: القابلية للإبداع والابتكار

تعتمد هذه المؤسسات على الابتكار والإبداع في منتجاتها، كونها لا تستطيع أن تنتج بأحجام كبيرة. لذا فهي تلجأ إلى تعويض هذا النقص بإجراء تعديلات من خلال التركيز على الجودة والبحث عن الجديد والمبتكر، حتى تتمكن من منافسة المؤسسات الكبيرة.

ثامنا: مركز للتدريب الذاتي

تعتبر الم ص م مراكز تدريب ذاتية لمالكيها والعاملين فيها، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الانتاجي باستمرار، وتحملهم للمسؤوليات التقنية والتسويقية والمالية، ما يساعدهم على اكتساب المزيد من المعلومات، والمعرفة، الأمر الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية في المستقبل تفوق حجم مؤسستهم الحالية.

تاسعا: الاكتفاء بسوق محلي

يكون الحيز الذي تزاوّل فيه المؤسسات الصّغيرة نشاطها الاقتصادي في أغلب الأحيان ضيق جدّا، لا يتعدّى الموقع الجغرافي الذي تقع فيه هذه المؤسسات، أي لا يتجاوز نشاطها حدود المنطقة المحلية التي تمارس نشاطها فيها¹.

¹ هلال أدريس محمد، معن ثابت عارف، دور الحاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17- 18/04/2006، ص 1015.

عاشرا: الاستقلالية في الإدارة

يكون نمط هذه المؤسسات عادة على الشكل المارشالي (نسبة إلى Alfred Marshal)، حيث تتركز معظم القرارات الإدارية لهذه المؤسسات في شخصية مالکها، إذ في الكثير من الحالات يلتقي الشخص المالك بالمسير، وهذا ما يجعلها تنسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل أشخاصها، مما يسهل عملية رفع الأداء وتحقيق عائد أكبر¹.

إحدى عشر: الاعتماد على الموارد الإنتاجية المحلية

يساعد على التقليل من الاستيراد، الأمر الذي ينعكس على الميزان التجاري، كما ينعكس ذلك على ربحية المشروع نفسه، من خلال تأثيره على تكلفة الإنتاج للوحدة الواحدة، إن الاعتماد على موارد مالية وطبيعية وإنتاجية محلية، يقلل من الآثار التي قد تنجم عن تقلبات أسعار الصرف والتقلبات السياسية².

يمكن القول أنّ هذه الخصائص وغيرها كانت سببا أساسيا في اهتمام معظم الدول بهذا القطاع والسعي الدائم لتنميته وتطويره ولعلّ هذا ما يفسر نموها المتزايد، والجزائر كغيرها من الدول سجلت نموا ملحوظا في هذا القطاع من سنة إلى أخرى هذا ما دفعها لتبني عدّة برامج حكومية لدعمه وإعادة تأهيله.

المطلب الرابع: الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعدّ الم ص م ذات أهمية كبيرة نظرا لما تؤديه على الصعيد الاجتماعي أو الاقتصادي. نبين هذه الأهمية فيما يلي:

أولاً: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن توضيح الأهمية الاقتصادية للم ص م في كافة بلدان العالم في عدد من النقاط كالاتي:

1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل

تعدّ الم ص م كآلية مناسبة وفعالة لتطبيق سياسة التوظيف الذاتي، إضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة، وانخفاض حجم الاستثمار وتكلفة خلق فرصة العمل فيها، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تنخفض نسبها في الدول النامية³. إذ تقدر تكلفة فرصة العمل في المؤسسات الصغيرة بحوالي

¹ إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، النظرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-28/05/2003، ص 04.

² منظمة العمل العربية، دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، ورقة بحث مقدمة إلى المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، لبنان، أيام: 19-21/10/2009، ص 20.

³ المرجع نفسه، ص 17.

10- 20% من قيمتها في المؤسسات الكبيرة، وربما أقل حسب طبيعة العمل¹. وعلى سبيل المثال، وفرت الم ص م بالولايات المتحدة الأمريكية، خلال الفترة من 1992 وحتى عام 1998 أكثر من 15 مليون منصب عمل، مما خفف من حدة البطالة وآثارها السيئة، وهي تستوعب 70% من قوة العمل الأمريكية. حسب الدراسة الصادرة عن دول الاتحاد الأوروبي في عام 1998، تبين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توفر حوالي 70% من فرص العمل بدول الاتحاد، وفي دول منطقة شرق آسيا والباسيفيك، تشكل المؤسسات الصغيرة ما يزيد عن 95% من إجمالي المؤسسات.

2- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جذب المدخرات

تعتبر الم ص م أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات. وتساهم في توفير مناصب عمل جديدة، لأنها تعتمد أساساً على محدودية رأس المال مما يجعلها عنصراً جذاباً لصغار المدّخرين كون مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنّها تتوافق وتفضيل صغار المدّخرين، الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات

تحظى الم ص م بدور فعال في تنمية الصادرات، ويرجع ذلك إلى عدّة عوامل تُكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية. أهم هذه العوامل نجد:

- منتجات الم ص م عادة ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي، الذي يلقي قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية؛
- اعتماد الم ص م على فنون إنتاجية كثيفة العمل، مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة، وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير؛
- تمتعها بقدر أكبر من المرونة في التحول من نشاط لآخر ومن خط إنتاج لآخر ومن سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبياً على المدى القصير؛

تساهم الم ص م إسهاماً كبيراً في التصدير لمعظم الدول الصناعية حيث تتجاوز حصتها من الصادرات 50% في إيطاليا، وبين 40-46% في الدانمارك وسويسرا، و30% في فرنسا والنرويج وهولندا، وشكّلت حوالي 66% من إجمالي الصادرات الصناعية الألمانية عام 2000، وتصل إلى 40% في كوريا وبلدان شرق آسيا، وإلى 50% في الصين. وترتفع هذه الحصة إذا تضمنت الإحصاءات جزءاً

¹ محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة، "الشباب الخريجين" ومردودهم الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، مصر، ص 16.

من صادات المؤسسات الكبيرة، التي تم التعاقد عليها من الباطن مع الم ص م كما في حالة الصادات من السيارات¹.

4- دعم الصادات الكبيرة والهيكلية الاقتصادية

تساهم الم ص م في دعم المؤسسات الكبيرة، وإنشاء المزيد منها من خلال مدّها بالمنتجات الأولية والوسيطة، الأمر الذي يمكن من إيجاد التكامل بين الم ص م والمؤسسات الكبيرة الحجم، ويزيد في الكفاءة الهيكلية للاقتصاد الوطني لأي دولة.

5- حاضنة للابتكارات والإبداعات الجديدة

تعتبر الم ص م مصدرا مهماً للابتكار والإبداع، إذ أظهرت الدراسات العلمية في الولايات المتحدة الأمريكية، أن ثلث براءات الاختراع التي تُسجل سنوياً، تعود إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة، فتركيز العمل على منتج محدد يؤدي إلى اكتساب خبرة كبيرة، ويحفز على التغيير والإبداع في المنتج مما يحقق ربحية عالية نتيجة لتلبية حاجيات المستهلك الذي هو على اتصال مباشر بصاحب العمل الأمر الذي يؤدي إلى توجيه العملية الإبداعية².

6- جذب الاستثمارات الأجنبية

أفاد تقرير صدر عن منظمة الأونكتاد بالدور الريادي للم ص م من واقع مسح ميداني، ودراسة لحالات معينة تمت ما بعد الأزمة المالية الآسيوية في سبع دول إلى إمكانية رفع هذه المؤسسات حصة منطقة آسيا من الاستثمارات الأجنبية لأكثر من 10%، وإمكانية استقطاب قدر غير قليل من الاستثمارات الأجنبية والدخول في مشروعات مشتركة مع شركاء أجنب، مما قد يساهم في نقل وتوطين التقنية الحديثة وتوسيع القاعدة الإنتاجية وتحسين جودة المنتج وتعزيز القدرة التصديرية خاصة في القطاعات الإنتاجية الناشئة في القطر³.

7- تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية

من المعروف أن العاملين في مثل هذه المؤسسات يحصلون على أجور منخفضة مقارنة بالأجور التي يحصل عليها عاملو المؤسسات الكبيرة. وبما أن الميل الحدي للاستهلاك يكون مرتفعاً عند أصحاب الدخل المنخفضة، فإنه يترتب على هذا الوضع زيادة حجم الطلب الكلي في المجتمع، ويترتب عليه

¹ لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 59.

² سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل، الأردن، 2005، ص 60.

³ حسن عبد المطلب الأسرج، الوقف الإسلامي ودوره في تنمية المشروعات الصغيرة، مجلة دراسات إسلامية، العدد 06، مركز البصيرة للبحوث والاستثمارات والخدمات التعليمية، الجزائر، سبتمبر، 2009، ص 08.

توسع دورة الإنفاق والإنتاج والاستثمار وبالتالي توسع دورة النشاط الاقتصادي في المجتمع ورفع معدل النمو كمحصلة نهائية.

ثانيا: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إلى جانب الدور الاقتصادي للم ص م، تلعب هذه المؤسسات أدوارا أخرى على الصعيد الاجتماعي، يمكن إجمالها في النقاط الآتية:

1- التعرف على حاجات المستهلكين وتلبيتها

تسعى الم ص م بحكم قربها من المستهلك جاهدة للعمل على اكتشاف احتياجاته مبكرا والتعرف على طلباته، وهذا ما يعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسات، وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة¹.

2- التخفيف من المشكلات الاجتماعية

يظهر ذلك من خلال ما توفره هذه المؤسسات من مناصب شغل سواء لصاحب المؤسسة أو لغيره فتساهم في حل مشكلة البطالة، ومن خلال ما تنتجه من سلع وخدمات موجهة إلى الفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا وفقرا. وبذلك توجد علاقات للتعامل مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس. إن الم ص م أقدر على احتواء مشكلات المجتمع مثل البطالة والتهميش والفراغ وما يترتب عليها من آفات اجتماعية خطيرة عن طريق منحهم مناصب عمل تؤمن لهم الاستقرار النفسي والمادي².

3- تحقيق العدالة في توزيع الدخل المتاحة

يؤدي وجود عدد كبير من الم ص م، المتقاربة في الحجم التي تعمل في ظروف تنافسية واحدة ويعمل بها عدد كبير من العمال إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخل المتاحة. هذا النمط من التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة، والتي لا تعمل في ظروف تنافسية.

4- المساهمة في ترقية فكر العمل الحر

للم ص م دور في ترقية فكر العمل الحر وظهور منظمين ومسيرين جدد يطمحون إلى تجسيد أفكارهم وتحويلها إلى إنتاج ملموس. إذ يتخذ هؤلاء من الم ص م فضاء واسعا لتحقيق إنجازاتهم الإبداعية، وذلك بما توفره هذه المؤسسات للمسيرين من إحساس بالحرية والاستقلالية المبنية على الشعور

¹ سمير علام، مرجع سابق، ص 13.

² يسري عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 27.

بالانفراد في اتخاذ القرارات، وتطبيقها في هذه المؤسسات وهو ما يولد الإحساس بالمسؤولية، ويؤدي إلى السهر المستمر على استمرارية النجاح.

5- تقوية العلاقات والأواصر الاجتماعية

إنّ الاتصال المستمر بين الم ص م وعمالها وزبائنهم يتم في جو من الإخاء والود والتآلف والعمل على استمرارية مصالح الطرفين وتحقيق المنافع المشتركة. عادة ما يكون عملاء المؤسسة هم أنفسهم الأصدقاء والأهل مما يسهل التعامل ويزيد الترابط الاجتماعي بينهم¹.

6- ترقية الاقتصاد العائلي

يتم بإنشاء مؤسسات مصغرة على مستوى البيوت، إذ أنّ الكثير من الدول اعترفت بهذا النوع من الإنتاج غير المنظم، ووضعت له إطاراً قانونياً قصد إدماجه تدريجياً ضمن القطاع المنظم لتشجيعه على المساهمة في التنمية الوطنية. وقد تمّ تشجيع هذا النوع من الإنتاج لأنه يحافظ على الاستقرار الاجتماعي ويوفر موارد رزق عائلية تسد الكثير من أبواب الفقر والبطالة.

يمكن القول أنّ الم ص م أصبحت تلعب دوراً هاماً في تقديم خدمات عديدة للمجتمع الذي تنشط فيه إضافة إلى العائد الاقتصادي الذي تحققه. وهذا ما يزيد من درجة الولاء لهذه المؤسسات من قبل المجتمع المحلي ومن درجة الاهتمام الذي توليه الحكومات لهذا النوع من المؤسسات وما يتبعه من برامج لتشجيعها وتمويلها.

المبحث الثاني: الإطار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتاج الم ص م إلى رؤوس أموال لتمويل مشاريعها، لذا تلجأ إلى مجموعة من الطرق للحصول على هذه الأموال نوضحها في هذا المبحث.

المطلب الأول: الطرق التقليدية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنتطرق في هذا المطلب إلى مختلف مصادر التمويل التقليدية المتاحة أمام أصحاب الم ص م، ولكن قبل ذلك، نُعرِّج على مفهوم التمويل وأهميته.

- **مفهوم التمويل²**: ينصرف المعنى العام للتمويل إلى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي. تعتمد المشروعات في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية، فإذا لم تف بذلك

¹ راجح خوني رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008، ص 55.

² أشرف محمد دوبابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة البحوث الإدارية، العدد 04، مركز الاستشارات والبحوث والتطوير، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، مصر، 2006، ص 06.

اتجهت تلك المشروعات إلى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا العجز. ولهذا ينصرف المعنى الخاص للتمويل إلى أنه: "نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي". وقد يكون هذا النقل للقدرة التمويلية بين مشروع وآخر، كما قد يتدخل بينهما وسيط مالي كمؤسسات التمويل. يمكن القول أن تمويل الم ص م يعنى إمداد تلك المؤسسات بالأموال اللازمة للقيام بنشاطها الاقتصادي.

- أهمية التمويل: يعتبر التمويل موضوع عام وليس خاص، فكل ما ينطبق على المؤسسة الاقتصادية ينطبق على أي نوع من هذه المؤسسة، سواء كانت صغيرة متوسطة أو كبيرة. ويمكن أن نوضح أهمية التمويل فيما يلي:

- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عنها توفير مناصب شغل جديدة تؤدي إلى التقليل من البطالة، تحقيق التنمية الاقتصادية للبلاد، تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة؛
- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم؛
- يعمل التمويل على ضمان إمداد المؤسسة بالأموال اللازمة لنشاطها؛
- يعتبر التمويل وسيلة سريعة تستعملها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي؛
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي؛

نظرا للأهمية الكبيرة التي يكتسبها التمويل، حيث أنه يوفر الأموال اللازمة لاستمرارية نشاط المؤسسة، فيجب على هذه الأخيرة العمل على توفير هذه الأموال بشكل مستمر وهذا ما يمكن الحصول عليه من خلال عدد من البدائل المتاحة أمامها.

أولاً: مصادر الأموال الداخلية

تعتمد الم ص م كغيرها من المؤسسات على مصادرها الداخلية قبل لجوئها إلى المصادر الخارجية، وتتمثل فيما يلي:

1- التمويل الذاتي

يمكن توضيحه من خلال العناصر التالية:

1-1- تعريف التمويل الذاتي: يعتبر التمويل الذاتي المصدر الأساسي لتمويل الم ص م في مرحلة الانطلاق، ويعرف التمويل الذاتي بأنه "اعتماد المؤسسة على مواردها الذاتية المتاحة والمتمثلة في الاحتياطات والأرباح المحتجزة، وعلى ما تحوزه في خزينتها من أصول نقدية سائلة، وكذا الاهتلاكات"¹.

يجدر الإشارة إلى أنه يوجد نوعين من التمويل الذاتي:

- **النوع الأول:** التمويل الذاتي الذي يهدف إلى المحافظة على الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، ويشمل أموال الاهتلاك واحتياطي ارتفاع أسعار الأصول الرأسمالية؛
- **النوع الثاني:** التمويل الذاتي الذي يهدف إلى التوسع والنمو، وهو يشمل كل من الأرباح المحتجزة والإحتياطات؛

يمكن التعبير عن التمويل الذاتي بالعلاقة التالية:

$$\text{التمويل الذاتي} = \text{قدرة التمويل الذاتي} - \text{الأرباح الموزعة}$$

$$\text{قدرة التمويل الذاتي} = \text{النتيجة الصافية} + \text{الاهتلاكات} + \text{مؤونات ذات طابع احتياطي}$$

1-2- مكونات التمويل الذاتي: يتكون من:

أ- **الأرباح المحتجزة:** هي عبارة عن ذلك " الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته المؤسسة من ممارسة نشاطها -في السنة الجارية و/أو السنوات السابقة- ولم يدفع في شكل توزيعات، والذي يظهر في الميزانية العمومية للمؤسسة ضمن عناصر حقوق الملكية"².

تعتبر الأرباح التي تحققها المؤسسة مصدرا هاما من مصادر تمويلها، خاصة بالنسبة للم ص م التي ترغب في توسيع نشاطها الإنتاجي (خاصة الحديثة منها)، تكون غالبا غير قادرة على توفير الأموال من المصادر الخارجية. وبالتالي فإنه من الأفضل لها الاعتماد على الأرباح المحتجزة لمقابلة النمو، حتى تبلغ مرحلة النضج ثم تبدأ في توزيع الأرباح.

¹ مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والإئتمان، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 200.

² عبد العزيز سمير محمد، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 1997، ص 55.

كما أنه في حالة وجود قروض خاصة القروض طويلة الأجل بنسبة مرتفعة في هيكل رأس مال المؤسسة، يعكس حاجتها الملحة في الاحتفاظ بالأرباح، لأنها ستقلل من الأخطار التي تقابل الملاك، وتزيد من درجة أمان مركزهم المالي¹.

تتمثل عناصر الأرباح المحتجزة فيما يلي²:

- **الاحتياط القانوني:** وهو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لابد للمؤسسة من تكوينه (وحدده القانون 05% من صافي الأرباح على أن لا يتعدى 10% من رأسمال المؤسسة)، إذ يستخدم في تغطية خسائر المؤسسة و زيادة رأس المال؛
- **الاحتياط النظامي:** يتم تكوين هذا الاحتياطي طبقاً للنظام الأساسي للمؤسسة، إذ يشترط هذا الأخير وجوب تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية لأغراض معينة و هو غير إجباري؛
- **الاحتياطات الأخرى:** ينص قانون الشركات على أنه يجوز للجمعية العامة بعد تحديد نصيب الأسهم في الأرباح الصافية، أن تقوم بتكوين احتياطات و ذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار المؤسسة؛ أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين؛
- **الأرباح المرحلة:** نقصد بها المبلغ المتبقي بعد عملية توزيع الأرباح السنوية و الذي يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى السنة التالية. يستخدم هذا الفائض كاحتياطي لمواجهة أي انخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة، و التي قد تؤدي إلى عدم قدرة المؤسسة على إجراء توزيعات مناسبة على حملة الأسهم؛
- **الاهتلاكات:** هي تلك المبالغ السنوية التي تخصص لتجديد الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن بفعل الاستعمال أو التلف أو التقادم، وهذا ما يسمح بتوزيع تكلفة الأصول الثابتة على عمرها الإنتاجي أو على أساس الطاقة الإنتاجية. ويعد مخصص الاهتلاك كنفقة تحسم من نتيجة الاستغلال سواء كانت موجبة أو معدومة أو سالبة.

¹ جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1988، ص 405.

² خبابة عبد الله، براهمي السعيد، آليات التمويل الإسلامي بديل لطرق التمويل التقليدية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول: أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبديل البنوك الإسلامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي: 05-06/05/2009، ص ص 06-07.

يلعب الاهتلاك في المؤسسة دور اقتصاديا يتمثل في اهتلاك متتالي للاستثمارات، ودورا ماليا يتمثل في إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة تجديدها في نهاية حياتها الإنتاجية، حيث يتم حجز المبالغ السنوية، لذلك تبقى تحت تصرف المؤسسة كتمويل ذاتي إلى يوم صرفها¹.

ج- **المؤونات:** تعرف على أنها مبالغ مالية ترصد من قبل المؤسسات لمواجهة أي انخفاض غير عادي في قيمة الأصل أو أية خسائر محتملة قد تقع فعلا خلال دورة الاستغلال. ومنها تواجه المؤسسة هذه الخسائر، وقد لا تقع فتبقى الأموال المخصصة لها تحت تصرف المؤسسة، وفي نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الاحتياطات وهذا بعد طرح نسبة ضريبية منها، وتدخل ضمن التمويل الذاتي لها.

1-3- خصائص التمويل الذاتي: للتمويل الذاتي جملة من المزايا والعيوب نذكر منها:

أ- **مزايا التمويل الذاتي:** وتتمثل فيما يلي²:

- يعتبر وسيلة أساسية ومهمة للتمويل من ص م الحجم التي قد يصعب عليها الحصول على التمويل من مصادر خارجية؛

- يؤدي التمويل الذاتي إلى دعم المركز المالي للمؤسسة، ويجنبها التقلبات الموسمية المحتملة نظرا لاحتفاظها برصيد نقدي مناسب لمواجهة احتياجاتها المتغيرة؛

- يعتبر التمويل الذاتي أقل المصادر المالية تكلفة بالنسبة للمؤسسة فلا يترتب عنه أعباء ولا ضمانات، الأمر الذي يؤدي إلى التقليل من المخاطر في حالة عدم الوصول إلى الأهداف المسطرة؛

- يعطي استقلالية أكبر للمؤسسة في اختيار الاستثمارات دون التقيد بشروط الائتمان أو بأسعار فائدة أو بالضمانات المختلفة، وبالتالي تجنب أعباء التمويل الخارجي؛

- يفتح المجال للاستدانة إذ يعتبر التمويل الذاتي الركيزة الأساسية لإعداد مخطط التمويل وذلك لأن الوسطاء الماليين لا يمنحون اعتمادات مالية إلا عند مستوى تمويل ذاتي يضمن قدرة المؤسسة على السداد ويحقق الفعالية الاقتصادية للنشاط³.

¹ خبابة عبد الله، براهيم السعيد، مرجع سابق، ص 07.

² قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العلوم المالية، مجلة علوم إنسانية، العدد 06، 2000، ص 116. على الموقع الإلكتروني: www.ulum.nl/c7.htm، تاريخ التحميل 2010/01/11، على الساعة 22:00.

³ Cohen. E; *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, édition UREF, Paris, France, 1991, P 198.

ب- عيوب التمويل الذاتي: تتلخص فيما يلي:

- الاعتماد الكلي على التمويل الذاتي لا يكفي عادة لسد كل الإحتياجات التمويلية للمؤسسة، بل قد يؤدي إلى النمو البطيء لها، ومن ثم عدم التمكن من الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة والمربحة بسبب هذا النوع من التمويل؛
- التمويل الذاتي عن طريق حجز الأرباح، قد يؤدي إلى عدم رضا المساهمين، لأن الهدف الأساسي للمساهمين هو تحقيق الربح والعائد؛

2- التنازل عن الاستثمارات

يعتبر التدفق النقدي الناتج عن عملية تنازل المؤسسة عن أصل من أصولها بمثابة مورد داخلي، يشكل إلى جانب التمويل الذاتي مجموعة الموارد الداخلية للمؤسسة. تسمى عملية تنازل المؤسسة عن أصل أو مجموعة من أصولها بعملية الاستثمار السلبي، كما أن المؤسسة لا تلجأ إليه إلا في بعض الحالات الخاصة. وقد يتم التنازل عن نوعين من الاستثمارات:

- التنازل عن الاستثمارات الصناعية والتجارية؛

- التنازل عن أصول مالية (قيم منقولة)؛

3- المدخرات الشخصية

عند بداية تكوين المؤسسة يعتمد صاحبها على مدخراته الشخصية قبل أن يلجأ إلى التمويل الخارجي، لأنه لا يريد أن يخاطر بأموال الغير، خاصة في المرحلة الأولى من حياة المؤسسة، وكذلك لعدم رغبته لمشاركة الغير له في امتلاك أصول المؤسسة وإدارة العمل والسيطرة. حتى ولو اضطر إلى التمويل الخارجي فإن المستثمرين يجمعون على التمويل والاستثمار في هذه المؤسسات في ظل غياب أو نقص الضمانات البنكية¹.

ثانيا: مصادر الأموال الخارجية

لا تستطيع الم ص م عادة تغطية كل احتياجاتها التمويلية من المصادر الداخلية، لذلك فهي تلجأ إلى المصادر الخارجية، والمتمثلة فيما يلي:

1- الاقتراض من الأقارب والأصدقاء

يلجأ أصحاب الم ص م أحيانا إلى الاقتراض من الأقارب والأصدقاء، خاصة في مرحلتي الإنشاء والتأسيس، إلا أن هذا النوع من التمويل يترتب عليه مشاكل عديدة، تؤدي إلى الخلط بين العلاقات الشخصية وعلاقات العمل واتخاذ قرارات عكسية تؤثر على استقلالية المؤسسة ونشاطها.

¹ رايح خوني رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص ص 153-154.

2- الائتمان التجاري

يعتبر الائتمان التجاري أحد أنواع التمويل قصير الأجل، تتحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع أو المواد الأولية. يلعب الائتمان التجاري دور بالغ الأهمية في تمويل الكثير من المؤسسات خاصة التجارية منها، والمؤسسات الصغيرة التي تجد صعوبة في الحصول على القروض المصرفية ذات التكلفة المرتفعة، أو تعاني من عدم كفاية رأس مالها العامل في تمويل احتياجاتها الجارية.

يتميز هذا النوع من التمويل بما يلي:

- المرونة: لأنه يزيد وينقص تبعاً للتقلبات في حجم النشاط، حيث أطلق عليه اسم الائتمان التلقائي؛
- تمويل بسيط يتم دون إجراءات معقدة أو تعهدات وضمانات رسمية، وهو ما أدى إلى اتساع حجم استعمال هذا النوع من التمويل بالمقارنة مع السهولة في الحصول على الائتمان التجاري من حيث الإجراءات العملية؛

تتوقف تكلفة الائتمان التجاري على شروط الموردين، ويعتبر تمويلاً مجانياً إذا استطاعت المؤسسة استثماره أو استخدامه بالشكل الملائم، والعكس حيث يصبح تمويلاً ذا تكلفة عالية إذا فقدت المؤسسة السيطرة في استخدامه لصالحها.

3- الاقتراض من البنوك التجارية

تعد البنوك التجارية المصدر الأساسي لتمويل الم ص م، وتقديم القروض اللازمة لها لمواجهة احتياجاتها التمويلية، حتى أنه يوجد بنوك متخصصة في تمويل هذا النوع من المؤسسات وحتى البنوك الأخرى توجد بها فروع متخصصة لهذا الغرض¹.

تهدف هذه البنوك إلى تعظيم أرباحها مما يدفعها إلى البحث عن أعلى عائد ممكن للقروض التي تمنحها، والاحتفاظ باحتياطيات وسيولة مناسبة والجمع بين هذه الأهداف يتم عادةً من خلال إيجاد المقترض القادر على دفع سعر فائدة أعلى، وغير قابل للتعثّر مما يعني بأنّ البنوك تتطلع إلى استثمار ذو جودة عالية وبمعدل عائد مرتفع. وهذا بدوره يزيد من صعوبة حصول الم ص م على قروض من البنوك التجارية.

4- التمويل عن طريق السوق المالي

يتم هذا النوع من التمويل من عن طريق إصدار أسهم وسندات.

¹ رايح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 158.

4-1- التمويل بالأسهم¹: تستطيع المؤسسات الصغيرة أن تطرح أسهمها في البورصة، وفي هذه الحالة تتمكن المؤسسة من الحصول على التمويل اللازم، وكذا تحقيق أرباح رأسمالية نتيجة لبيع الأسهم بأسعار مرتفعة، إلا أن هناك بعض المشكلات التي قد تواجه المؤسسة في هذه الحالة منها:

- النجاح يعتمد طلب أسهم الشركات الجديدة؛

- ارتفاع تكلفة إصدار الأسهم؛

ولذلك فإن طرح الأسهم في السوق هو اختيار مقصور على المؤسسات الناجحة، والتي حققت أرباحا على مدى عدة سنوات.

4-2- التمويل بالسندات: تلجأ المؤسسات إلى هذا النوع من التمويل عندما تعاني من عجز مالي، ولا ترغب في زيادة عدد المساهمين إلا أن نجاح هذا النوع من التمويل يعتمد على مدى إقبال المقرضين على اقتناء هذه السندات، إضافة إلى تكاليف إصدار السندات. وهذا ما يجعل هذا المصدر التمويلي متاح بشكل أكبر لدى المؤسسات الكبرى، والتي تأخذ شكل شركات الأسهم، دون الم ص م التي تكون عادة في شكل قانوني آخر عدا شركة ذات أسهم.

يمكن القول أن التمويل عن طريق السوق المالي، يشهد تأخرا كبيرا في الدول النامية، نظرا لعدم وجود سوق مالية بالمقاييس المطلوبة، غير أنه في الدول المتقدمة يمثل مصدرا أساسيا للتمويل، وعلى العموم تظل المؤسسات الكبيرة الأكثر استخداما لهذا النوع من التمويل.

5- قروض الهيئات والمؤسسات المتخصصة في تمويل الم ص م

تمنح المؤسسات والهيئات المتخصصة في تمويل الم ص م الحكومية منها وغير الحكومية قروضا شبه مجانية، وبأسعار فائدة بسيطة وبدون ضمانات. وعلى الرغم من أهمية هذه المؤسسات والهيئات فإن مساهمتها تبقى محدودة وتحكمها إجراءات بيروقراطية كبيرة خاصة في الدول النامية، ومن أمثلتها في الجزائر: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وكالة ترقية وتدعيم الاستثمارات،... وغيرها من مؤسسات وهيئات الدعم التي سيتم التطرق لها لاحقا².

6- التمويل من السوق غير الرسمي

يعتبر هذا النوع من التمويل من أكثر المصادر شيوعا لتمويل الم ص م، وخاصة في الدول النامية وذلك بسبب التعقيدات التي يجدها أصحاب الم ص م في الحصول على التمويل من الجهات الرسمية. والتمويل غير الرسمي هو ذلك التمويل الذي يتم من خلال قنوات تعمل غالبا خارج الإطار القانوني.

¹ راجح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 154.

² المرجع نفسه، ص 154.

بيّنت إحصائيات عام 1987 التي قام بها البنك الدولي، بأن السوق غير الرسمي قد مَوَّل أكثر من 99% من الم ص م في الدول النامية. تمنح هذه السوق قروض قصيرة أو قصيرة جداً، وبأسعار فائدة تحسب على الأيام أو الشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة، وبالتالي يصبح المعدل السنوي للفائدة في السوق غير رسمي مرتفع بشكل كبير¹.

كما أن المقرضون ليس لديهم ما يسمى بفترة السماح قبل أن يبدأ السداد، وهم عادة ما يتشددون جداً فيما يأخذون من ضمانات فيأخذون من المقترض حلي ذهبية ورهونات عقارية ويكونون دائماً على استعداد للاستيلاء عليها دون إعطاء أي فرصة للمقترض إلى حين تحسن أوضاعه².

وبالتالي فإن الإقراض من السوق غير الرسمي يشكل عبئاً ثقيلاً على الم ص م بسبب الفائدة المرتفعة جداً، بل وإنه في بعض الحالات يؤدي إلى إفلاسها.

للتخفيف من حدة المشكل المطروح أمام تمويل الم ص م، فإنه لا بد من البحث عن بدائل تتماشى والخصوصيات التمويلية لهذه المؤسسات، ومن بين أهم هذه البدائل نجد التمويل عن طريق عقد تحويل الفاتورة، التمويل عن طريق رأس مال المخاطر، التمويل عن طريق صيغ التمويل الاسلامي، التمويل عن طريق الاعتماد الإيجاري.

المطلب الثاني: الطرق المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشكل المصادر السالفة الذكر، عبئاً على الم ص م نتيجة لمحدودية قدرتها التمويلية، لذلك ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل استثماراتها.

أولاً: التمويل عن طريق عقد تحويل الفاتورة (Factoring)

نتطرق في هذا النوع من التمويل إلى ما يلي:

1- تعريف عقد تحويل الفاتورة

عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة، تسمى "عميل" محل زيونها المسمى "ممتاز له"، عندما تُسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر³.

¹ رايح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 157.

² عبد الرحمن يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، الطبعة الثانية، البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، 2000، ص 38.

³ المادة 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993، المعدل والمتمم للأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري.

تتطلب عملية الفاكترينغ وجود ثلاثة أطراف، تنشأ فيما بينهم علاقة تجارية الطرف الأول، يمثل التاجر أو المنتج أو الموزع، وهو الذي تكون بحوزته الحسابات المدينة التي يشتريها الفاكتر، أما الطرف الثاني فهو العميل، ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول. أخيراً فإن الطرف الثالث يتمثل في مؤسسة الفاكترينغ والمتخصصة بالنشاط التمويلي¹.

2- أنواع عقد تحويل الفاتورة

يوجد ستة أنواع خاصة بتقديم خدمة الفاكترينغ تتمثل فيما يلي²:

- خدمة كاملة Full service factoring، ويقصد بها أن الفاكتر يقوم بتمويل عميله والقيام بباقي العمليات الأخرى من تحمل للمخاطرة، وإبلاغ مدين عميله، ومسك دفاتر العميل والقيام بتحصيل الفواتير مباشرة من طرف مدين العميل؛
- خدمة كاملة ماعدا تحمل المخاطرة Recourse factoring؛
- خدمة جزئية تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل Bulk factoring؛
- خدمة كاملة ماعدا التمويل Maturity factoring؛
- خدمة التمويل فقط Invoice factoring؛
- خدمة جزئية تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا Undisclosed factoring؛

3- خصائص عقد تحويل الفاتورة

يتميز بالخصائص التالية:

- سرعة الحصول على الأموال بين 24 سا و 48 سا؛
- التقليل من الخطر التجاري، حيث يقوم الفاكتر بدفع جميع مستحقات المؤسسة على الغير؛
- التكلفة المرتفعة؛

يمكن القول أنه رغم الأهمية والخصائص التي يوفرها استخدام آلية الفاكترينغ في المؤسسة إلا أنه يتميز بتكلفة عالية مقارنة ببدايل تمويلية أخرى، مع ذلك يبقى على قدر كبير من القبول من طرف الم

¹ عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-28/05/2003، ص 07.

² المرجع نفسه، ص 08.

ص م لما له من مزايا إيجابية تفوق السلبية منها، خاصة إذا تعلق الأمر بتحسين المركز المالي والائتماني لها.

ثانيا: التمويل عن طريق رأس المال المخاطر

بدأ نشاط رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينيات، استجابة لاحتياجات تمويل المؤسسات الصغيرة العالية المخاطر.

1- تعريف رأس المال المخاطر

هو عبارة عن أسلوب أو 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 هو يخاطر بأمواله. لهذا نرى أنها تساعد أكثر الم ص م الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال، حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر الضمانات¹.

2- أهداف رأس المال المخاطر²

يرجع تأسيس شركات رأس المال المخاطر إلى المشاكل المالية التي واجهت الم ص م، ويعود الاهتمام بها إلى النجاح الباهر الذي حققته في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. تهدف هذه الطريقة التمويلية إلى تحقيق جملة من الأهداف، تصب كلّها في عملية تسهيل تمويل الم ص م. نذكر من بينها:

- مواجهة الاحتياجات الخاصة بالتمويل الاستثماري؛
- التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال المقدمة من المؤسسات المالية القائمة بشروط ملائمة؛
- توفير التمويل للمشروعات الجديدة أو عالية المخاطر والتي تتوافر لديها إمكانيات نمو وعائد ومرتفع في حالة نجاحها؛

¹ السعيد بريش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث، العدد 05، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2007، ص 07.

² رونية عبد السميع، حجازي اسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التدبير، جامعة الشلف، الجزائر، يومي: 17- 18/04/2006، ص 309.

3- مراحل تمويل رأس المال المخاطر

يلبي رأس المال المخاطر احتياجات المؤسسات في مراحل التمويل المختلفة، والتي تتمثل فيما يلي¹:

3-1- تمويل المرحلة المبكرة: يهدف رأس المال المخاطر إلى تمويل بحوث التنمية والتطوير للمشروعات الجديدة أو تقنيات جديدة قبل بدء النشاط الإنتاجي على نطاق تجاري، وإلى تمويل إنشاء مشروعات جديدة (رأس مال ثابت- رأس مال عامل)، حيث لا يتوافر للمستثمر الموارد المالية الكافية.

3-2- مرحلة التمويل اللاحقة: يهدف رأس المال المخاطر في هذه المرحلة إلى تمويل تنمية وتطوير شركات قائمة، تحتاج إلى متطلبات تمويلية خاصة وتقدم آفاق نمو جذابة. كما يتضمن ذلك توفير التمويل لأغراض التوسع للشركات غير المسجلة في البورصات، بهدف مساعدتها على النمو ودخول أسواق جديدة أو الإحلال محل بعض الشركاء في رأس مال الشركات الراحلة.

3-3- تمويل الحالات الخاصة: يوجه رأس المال المخاطر لتمويل احتياجات خاصة لشركات ناضجة، والتي تكون غالباً أجزاء من شركات ضخمة، ويتضمن ذلك تمويل شراء حصة الملكية والسيطرة على شركات قائمة. إضافة إلى تمويل الشركات ذات الأداء الضعيف، ولكن يتوافر لديها فرص واضحة للتحسن.

4- خصائص رأس المال المخاطر

تتلخص في المزايا والعيوب التالية:

4-1- مزايا رأس المال المخاطر: تتضح مزايا رأس المال المخاطر كأسلوب للتمويل والاستثمار فيما يلي²:

أ- **المشاركة:** إن شركة رأسمال المخاطر تكون شريكة لأصحاب المؤسسة الأصليين، وتأخذ نسبة من الأرباح من 15% إلى 30%، بالإضافة إلى 2.5% مقابل المصاريف الإدارية سنوياً. كما تتحمل جزءاً من الخسارة في حالة حصولها. كما أن الدعم العملي الذي يقدمه الممول مفيد للشركة، ويساعد على نجاحها، و هي تفتح المجال للمشاركة الطويلة الأجل، حيث لا تباع الحصة إلا بعد أن تستوي الشركة، وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو، وهذا لا يتوفر في الديون قصيرة الأجل.

¹ وزارة الصناعة والتجارة الخارجية، رأس المال الخاص بمعهد إعداد القادة، جمهورية مصر العربية، على الموقع الإلكتروني: www.mfti.gov.eg/SME/Studies4.htm، تاريخ الإطلاع 2013/03/06، على الساعة: 22:00.

² روبينة عبد السمیع، اسماعیل حجازي، مرجع سابق، ص ص 309-310.

ب- الانتقاء: للممول فرصة لاختيار المشروع الواعد. فكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر، لكنها تُدرّ أرباحاً مرتفعة وتضاعف بعد ذلك قيمة أصولها. بينما في حالة القرض تبحث البنوك عن الشركات المليئة (صاحبة القدرة على السداد)، ولا تبالي بمستقبل الشركة وإمكانية نجاحها. لذلك فهي تستهدف الشركات الكبيرة والمستقرة والتي غالباً ما تكون قد توقفت طاقتها للابتكار.

ج- المرحلية: من خصائص التمويل برأسمال المخاطر أنّه يتمّ على مراحل و ليس على دفعة واحدة. وهذا يتلاءم مع التمويل بالمشاركة. قد يقلل المستفيد من قيمة الأرباح المعلنة فينال الممول نصيب أقل من الأرباح. وبما أنّ المستفيد مضطر إلى الرجوع إلى الممول لتمويل المرحلة التالية من المشروع لن يكون من مصلحته تقليل قيمة الأرباح المعلنة فتمويل كل مرحلة جديدة يعتمد على أداء المرحلة السابقة. يمكن القول أنّ هذه الخاصية تساهم في التقليل من فرص التلاعب. كما تمنح للممول حق الانسحاب من المشروع إذا تبين خطأ التقويم السابق وعدم جدوى المشروع.

د- التنوع: يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر. بحيث ما تخسره شركة تعوضه الأخرى، ثمّ إنّ المشاركة تقلل الخطر ومن ثمّ تكون القدرة على تحمل المخاطر أعلى من القرض، فضلاً عن أنّ الرقابة والمتابعة من الشريك تجنب المشروع الدخول في مغامرات.

هـ- التنمية والتطوير: إنّ هذا النوع من التمويل قادر على تمويل مشاريع عالية المخاطر، ومن ثمّ يستطيع أن يفتح مجالات للاستثمار لا يطرّقها إلاّ الرواد القادرون، ويعوضه عن هذا الخطر ما يتحقق من مكاسب وعائد كبير.

و- توسيع قاعدة الملكية: يستمر التمويل حتّى تنتضج الشركة وتستوي، بعد ذلك يمكن أن تباع لمستثمر آخر يشهّد نجاح الشركة ونوع نشاطها، أو تطرح كأسهم على المساهمين ويمول العائد من ارتفاع رأس المال مشاريع أخرى جديدة.

4-2- عيوب رأس المال المخاطر: على عكس المزايا السابقة، قد يمثل المخاطرون عبئاً معيناً على المؤسسين يرجع إلى ما يلي¹:

- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة، كالمشاركة في القرارات والتدخل في توجيه مسار المشروع؛

¹ السعيد بريش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة Sofinance، مجلة علوم إنسانية، العدد 35، الجزائر، 2007، على الموقع الإلكتروني: www.ulum.nl/c7.htm، تاريخ التحميل 2011/05/01، على الساعة 22:00.

- إسترداد حصص المخاطرين في حالة نجاح المشروع يتطلب مبالغ مرتفعة. لكن لا ينبغي أن ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة، حيث تعتبر هذه المبالغ مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الانشاء، والتي من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم؛

من خلال ما سبق، يمكن القول أن رأس المال المخاطر يساهم في تمويل الم ص م وبشروط ملائمة، سواء تعلق الأمر بالم ص م القائمة أو الجديدة أو التوسعية، نظرا لما تتمتع به هذه الطريقة من مزايا تؤهلها لأن تكون أحد وسائل الدعم المالي والفني والإداري للمؤسسات الناشئة ذات المخاطر العالية وإمكانيات النمو والربحية المرتفعة.

ثالثا: التمويل عن طريق صيغ التمويل الاسلامي

تستعمل البنوك الإسلامية عدد من الصيغ لتمويل الم ص م أهمها:

1- التمويل بصيغة المضاربة

تقوم المضاربة في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرات. بحيث يقدم الطرف الأول ماله، ويقدم الطرف الثاني خبرته بغرض تحقيق الربح الحلال، الذي يُقسَم بينهما بنسب متفق عليها. يحقق هذا الأسلوب مصلحة كلا الطرفين، رب المال والعامل. فقد لا يجد رب العامل من الوقت أو من الخبرة ما يمكنه من تقليب المال والاتجار فيه، وقد لا يجد العامل من المال ما يكفيهِ لممارسة قدراته، وخبراته في مجالات الحياة المختلفة¹.

يقوم المصرف بتقديم الأموال اللازمة للم ص م، التي تقدم الخبرة اللازمة في التسيير والإدارة، وبالتالي يتحقق التزاوج بين المال والعمل، فيربحان معا أو يخسران معا.

2- التمويل بصيغة المشاركة

تقوم فكرة التمويل بالمشاركة على أساس أن الممول صاحب رأس المال (البنك)، يعتبر شريكا للمتعامل معه. حيث تربطه معه علاقة شريك بشريك، وليست علاقة دائن بمدين.

¹ محمد بن بوزيان، خديجة خالدي، التمويل الإسلامي فرص وتحديات، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-2003/05/28، ص 02.

تطبق المشاركة في البنوك الإسلامية على عدة صيغ أهمها¹:

- **المشاركة في صفقة معينة:** هي اشتراك البنك مع طرف أو أكثر في تمويل صفقة تجارية معينة كاستيراد سلعة. حيث تنتهي العملية ببيع السلعة وحصول كل طرف على نصيبه من الربح؛
- **المشاركة الدائمة:** هي اشتراك البنك في مشروع معين بهدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة، أي مشاركة طويلة الأجل؛
- **المشاركة المتناقصة:** هي اشتراك البنك في مشروع معين بهدف الربح مع تحديد أجل أو طريقة لإنهاء مشاركة البنك مستقبلاً. أي أنها اشتراك البنك الإسلامي مع طرف أو أطراف أخرى في إنشاء مشروع معين. حيث يساهم البنك والشركاء في رأس مال المشروع بنسب معينة، على أن يقوم الطرف الآخر بشراء حصة البنك تدريجياً من الأرباح التي يحصل عليها، حتى تنتقل حصة البنك بالكامل من المشروع إلى الطرف الآخر، ويخرج البنك من المشاركة؛

يُعد أسلوب التمويل بالمشاركة أفضل الأساليب التمويلية المقترحة من طرف البنوك الإسلامية. ففي حالة عجز الم ص م عن الدخول في مشاريع استثمارية منفردة لضآلة حجم مواردها وضخامة المبالغ المطلوبة لتنفيذ هذه المشاريع، يأتي الدور الفعال لأسلوب التمويل بالمشاركة الذي يتطلب مشاركة العميل بنسبة في رأس المال إلى جانب عمله وخبرته، في حين يقوم البنك بتمويل النسبة الباقية على أساس المشاركة في النتائج المحتملة. وذلك بحسب النسب المتفق عليها².

3- التمويل بصيغة المrabحة

يتمثل في عقد بيع بين طرفين. يتضمن قيام أحدهما ببيع سلعة أو سلع للطرف الثاني، مقابل هامش ربح يضاف إلى الثمن الذي اشتراها به من السوق، وبعد أن يتسلم الطرف الثاني السلعة، يمكن أن يسدد ما هو مستحق عليه فوراً، أو على مدى فترات ملائمة من الزمن كما يجري الاتفاق³.

تتيح صيغة المrabحة للم ص م مرونة أكبر في التمويل. فالسلعة المطلوب تمويلها يتم شراؤها من طرف البنك من السوق بناءً على طلب المؤسسة، ثم يضعها تحت تصرفها مقابل الاتفاق على هامش

¹ سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل، معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، غرداية، الجزائر، يومي: 23-24/02/2011، ص 11.

² السعيد بريش، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية: حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-28/05/2003، ص 14.

³ عبد الرحمن يسري، مرجع سابق، ص 67.

ربح، يضاف على ثمن الشراء ويتم التسديد حسب المدد المتفق عليها، كما أن هذه الصيغة تتيح للمؤسسة وفورات مالية تستخدمها في شؤون أخرى¹.

4- التمويل بصيغة الاستصناع

يلتزم البنك من خلال هذا العقد بإنجاز منشآت (بناء عقارات، صناعة أثاث، ...) لصالح زبونه، مقابل علاوة تدخل فيها تكلفة المنشأة مضافا إليها هامش الربح. يكلف البنك مقاولا بتنفيذ الأشغال ويضمن تمويلها مقابل تقديم بيانات.

يمكن أن يتم تمويل الم ص م وفق صيغة الاستصناع، وهو ما يعرف في اللغة المعاصرة بعقد المناولة من الباطن. فمن خلال هذا العقد تلجأ المؤسسات الكبرى إلى الم ص م لتصنيع بعض أجزاء صناعتها. وعادة ما تخضع هذه العملية إلى عملية مناقصة، أي البحث عن الصانع الأقل سعرا، وفي هذا الإطار تدرج بورصات المناولة².

5- التمويل بصيغة الإجارة

هو الاسم الذي عرفت به في كتب الفقه الإسلامي، أما البنوك الإسلامية فتطبقه أحيانا باسم الإيجار أو التأجير التمويلي. وهو لا يختلف كثيرا عن الاعتماد الإيجاري الذي تطبقه البنوك الأخرى، والذي يعرف بالفرنسية Crédit bail وبالانجليزية Leasing³.

توفر صيغة الإجارة للم ص م احتياجاتها من الأصول الرأسمالية اللازمة دون الحاجة إلى تخصيص جزء من أموالها لشرائها وإلقاء عبء على ميزانيتها مما يتيح لها سيولة أكبر. وبالتالي فرصة أوسع في توظيف أموالها في أنشطة أخرى مما يعني تحقيق المزيد من الاستثمارات.

يجدر الإشارة إلى أنه سيتم التفصيل في صيغة الاعتماد الإيجاري في الفصل الثاني، باعتباره صلب الموضوع.

6- التمويل بصيغة السلم

يظهر الجانب التمويلي الائتماني في السلم بشكل واضح. فالمنتج يحتاج إلى نفقات للقيام بنشاطه، وقد لا تكفي موارده الذاتية، فيتعاقد مع الغير على بيع كمية من إنتاجه، ويتسلم منه الثمن حالا للإتفاق على الإنتاج على أن يسدد هذا الدين من منتجاته بتسليم المشتري كمية من سلعة يتفق عليها.

¹ راجح خوني، رقية حساني، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 17.

² رحيم حسين، سلطاني محمد رشيد، نماذج من التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، يومي: 21-22/11/2006، ص 15.

³ سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 10.

- يمكن أن يقوم البنك الإسلامي بتمويل الم ص م بصيغة السلم على النحو التالي¹:
- يقوم البنك الاسلامي بشراء إنتاج الم ص م بعقد السلم الأصلي (دفع نقدي واستلام مؤجل)؛
 - عقد اتفاقيات مع المؤسسات الكبيرة التي تستخدم إنتاج الم ص م كمكونات لمنتجاتها النهائي ببيعها لهم عن طريق عقد سلم موازي؛
 - إذا قامت الم ص م بإنتاج منتج نهائي تقوم البنوك الاسلامية بالاتفاق مع بعض عملائها على بيع تلك المنتجات لهم إما سلم موازي أو مربحة؛
- يتيح عقد السلم للم ص م الحصول على سيولة نقدية فورية، متمثلة في الثمن الذي تقبضه عند التعاقد، مقابل التعهد بتسليم كمية الإنتاج بعد فترة من الزمن.

7- القرض الحسن: هو عقد بين طرفين أحدهما المقرض والثاني المقترض. يتم بمقتضاه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض، على أن يقوم هذا الأخير برده أو رد مثله إلى المقرض في الزمان والمكان المتفق عليهما².

مصدر هذا التمويل في الجزائر هما هيئتان: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ وصندوق الزكاة. حيث بلغ عدد الشباب المستفيدين من قروض حسنة من صندوق الزكاة 3000 شاب في ولايات الجزائر سنة 2010³.

يمكن القول أن صيغ التمويل الإسلامي تساهم في تمويل الم ص م بشكل فعال كونها تتميز باشتراك طرفي العقد في العملية الاستثمارية مما يجعل كل منهما حريص على نجاح المشروع الذي يعود بالنفع على كلاهما.

يعتبر التمويل عن طريق تقنية رأس المال المخاطر، عقد تحويل الفاتورة، صيغ التمويل الإسلامي، الاعتماد الإيجاري من بين أهم البدائل المستحدثة لمواجهة مشكل التمويل الذي يعد من أصعب ما يواجه الم ص م خاصة في مرحلة الانطلاق وذلك نظرا لما تتمتع به هذه الطرق من مزايا وخصوصيات.

¹ محمد البلتاجي، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر الثاني عشر حول دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن، أيام: 29 – 31/5/2005، ص 20.

² سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 10.

³ سليمان ناصر، عواطف محسن، تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن دراسة تقييمية، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان: تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، الخرطوم، السودان، أيام: 9 – 11/10/2011، ص 17.

المطلب الثالث: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إنّ اعتماد الم ص م في تمويلها على التمويل الذاتي، أو المدخرات الشخصية، أو الاقتراض من الأهل والأصدقاء، أو الائتمان التجاري، تعتبر مصادر غير كافية لتمويل احتياجات الم ص م. وعليه يبقى الاعتماد في نشاطها قائماً بدرجة أساسية على التمويل البنكي. وفي هذا الصدد نجدها تواجه عدّة مشاكل.

أولاً: المبالغة في طلب الضمانات

تستند البنوك في اتخاذ قرارات الإقراض على مدى توفر الضمانات لدى المقترضين دون الأخذ بعين الاعتبار حجم المؤسسة ونوعية أعمالها. إذ تطلب البنوك مقابل تمويلها ضمانات شخصية وعينية عالية. حيث يمثل متوسط مستوى الضمانات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 151% من قيمة التمويل. وتختلف هذه النسبة بحسب حجم نوع المؤسسة. فالمؤسسات الصغيرة في سوريا مثلاً يُطلب منها ضمانات بحوالي 230% للمؤسسات الكبيرة. أمّا في الجزائر فتطلب ضمانات قيمتها 150% من قيمة التمويل للمؤسسات الخاصة، مقابل 50% للمؤسسات العمومية.

ثانياً: محدودية حجم التمويل

تعتبر الحصة المخصصة للم ص م لتغطية احتياجاتها التمويلية، من مجمل القروض التي تمنحها البنوك، محدودة من حيث الحجم والأولويات. ذلك أن آليات النظام المصرفي التقليدي تحابي الأغنياء على حساب الفقراء، خاصة في البلدان النامية، والجزائر كغيرها من هذه البلدان تعاني من هذه المشكلة. فالفئات التي لها القدرة الحركية الاستثمارية وتملك الخبرة والمؤهلات لا يُمنح لها التمويل دون وجود ضمانات من الهيئات العامة للدولة. على عكس الفئات الثرية التي تحصل على القروض بالحجم المطلوب، وبالتالي أصبحت مهمة مؤسسات التمويل محصورة على مساعدة الأغنياء والمشروعات القائمة على النمو والتوسع¹.

ثالثاً: طول مدة الإجراءات

تعاني الم ص م في البلدان النامية من البطء الشديد في معالجة ملفات طلبات التمويل بعد إيداعها على مستوى البنوك. بالإضافة إلى إضاعة جزء من وقتها في توفير الوثائق المطلوبة للحصول على التمويل اللازم لها. فالمؤسسة مطالبة بتقديم مستندات متعددة، والالتزام بمعايير محاسبية وائتمانية وشخصية.

¹ رحيب حسين، سلطاني محمد رشيد، مرجع سابق، ص 04.

رابعاً: إرتفاع أسعار الفائدة

تعد أسعار الفائدة وشروط سداد القروض من المعوقات الرئيسية لإقبال الم ص م على الحصول على تمويل البنوك، ولاسيما في السنوات الأولى يكون هامش الربحية قليلاً، مما يتعذر معه سداد أقساط القرض وكذلك فوائده، وهذا يقود إلى العديد من المشكلات.

صدر تقرير عن منظمة العمل العربية سنة 2011، بعنوان المنشآت الصغيرة قاطرة النمو، تناول المشكل التمويلي للم ص م، وتوصل إلى ما يلي:

إن نسبة إقراض هذه المؤسسات إلى إجمالي إقراض البنوك متدنية جداً 8.3%، لإجمالي البلدان العربية، ومتدنية أكثر في بلدان مجلس التعاون الخليجي 2%. بينما في بلدان (OECD) 26.8%. وأفضل البلدان التي تتعامل بنوكها مع هذه المؤسسات هي المغرب، يليها اليمن، لبنان، تونس، وأخيراً الأردن.

وفيما يلي جدول يوضح لنا نسبة إقراض البنوك للم ص م إلى إجمالي عمليات إقراض البنوك.

الجدول رقم (1-I): نسبة إقراض الم ص م إلى إجمالي عمليات إقراض البنوك في بعض البلدان العربية سنة 2008.

البلدان	النسبة المئوية %
بلدان مجلس التعاون الخليجي	2
سوريا	4
مصر	5
فلسطين	6
الأردن	13
تونس	15
لبنان	16
اليمن	20
المغرب	34
إجمالي البلدان العربية	8,3
بلدان عربية خارج بلدان مجلس التعاون الخليجي	14,6
بلدان OECD (2010)	26,8

Source: Robert Rocha and other, **The status of Bank Lending to SME's in MENA**, World Bank, **June 2010**, P 47.

ومع ذلك فنسبة هامة من هذه المؤسسات تتعامل مع البنوك. بناء على أن أعلى نسبة نجدها في لبنان (53.5% من المؤسسات)، وأدناها في موريتانيا (3.2%). وما تزال بلدان تحتل هذه المؤسسات موقعا هاما في اقتصادها لا تعتمد مؤسساتها على البنوك (الجزائر 8.9%، مصر 5.6%، الأردن 8.6%، المغرب 12.3%)، ونجد هذه النسبة مرتفعة تقارب نصف المؤسسات في كل من تركيا، ماليزيا، البرازيل والهند، كما هو موضح في الجدول رقم (2-I).

الجدول رقم (2-I): نسبة المؤسسات التي تستعين بالبنوك في تنفيذ استثماراتها في بعض البلدان العربية والأجنبية.

النسبة المئوية (%)	البلدان
8.9	الجزائر (2007)
5.6	مصر (2008)
8.6	الأردن (2006)
53.5	لبنان (2006)
12.3	المغرب (2007)
3.2	موريتانيا (2006)
4.2	الضفة الغربية وغزة (2006)
48.4	البرازيل (2009)
48.6	ماليزيا (2007)
46.7	الهند (2006)
30.6	روسيا (2009)
51.9	تركيا (2008)
34.8	جنوب أفريقيا (2007)

المصدر: منظمة العمل العربية، المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة قاطرة النمو الداعمة للتشغيل، مؤتمر العمل العربي، الدورة 38، مصر، أيام: 15-22/05/2011، ص 75.

يُمكن إرجاع أهم أسباب إحجام البنوك عن تمويل الم ص م إلى ما يلي¹:

- **عدم ملائمة معايير الإقراض للم ص م**: تضع البنوك العديد من المعايير والشروط التي يجب توافرها في المؤسسات التي يمكن أن تحصل على التمويل، وغالبا لا تتناسب هذه المعايير والشروط مع طبيعة وخصائص المؤسسات الصغيرة؛

- **ضعف الهياكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة**: تضع البنوك العديد من النسب والمؤشرات المالية المستخرجة من المراكز المالية للمؤسسات مثل نسب الرافعة التشغيلية، ونسبة المصروفات للإيرادات، ومعدلات الربحية إلى غير ذلك من المؤشرات الائتمانية. وهو ما لا يمكن توافره غالبا في تلك المؤسسات لتحديد الجدارة الائتمانية. ومن ثم عزوف البنوك عن تمويل هذه المؤسسات²؛

ضعف الضمانات: تتصف الم ص م عادة بانخفاض حجم أصولها الرأسمالية، والتي تمثل في الغالب الضمانات التي تعتمد عليها البنوك عند منح القروض، كما أنّ الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات عادة ما تتجاوز قيمة هذه الأصول نظراً لحاجة المشروع إلى رأس مال عامل بصورة دورية وبالطبع فإن عدم كفاية الضمانات التي تقدمها الم ص م تمثل عائقاً أمام البنوك وتحد من قدرتها على منح القروض؛

- **عدم انتظام السجلات المحاسبية**: تعتمد البنوك في منح القروض على دراسة السجلات المالية والحسابات الختامية المنتظمة والمعتمدة من مراجعي الحسابات. وهو ما لا يتوفر في غالبية المؤسسات الصغيرة، التي يفضل غالبية أصحابها عدم إمساك دفاتر منتظمة لضعف الإمكانيات وانخفاض حجم النشاط. إذ يكفي أصحابها بإمساك سجلات إحصائية شخصية. كما أن البعض يتجنب المشكلات الضريبية؛

- **عدم وجود دراسات جدوى سليمة وموضوعية**: من أهم متطلبات البنوك لمنح القروض وجود دراسة جدوى للمؤسسة المطلوب تمويلها. وغالبا لا توجد لدى المؤسسات الصغيرة دراسات جدوى بالمستوى المطلوب، نظراً لارتفاع تكلفة إعدادها التي تصل في بعض الأحيان إلى أرقام عالية، لا يستطيع أصحاب المؤسسات الصغيرة تقديمها؛

- **ارتفاع درجة المخاطرة**: تنسم غالبية المؤسسات الصغيرة بارتفاع درجة المخاطر نظراً لطبيعة تكوينها التي تعتمد في الغالب على شخص واحد أو عائلة واحدة إضافة إلى ضعف المراكز المالية مما يشكل

¹ محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص ص 11- 12.

² www.iqtissadiya.com/archives_detail.asp?issue=494&id=7482&category=local , visite le 15/02/2013, à: 18:00.

عائقاً أمام قيام البنوك بتمويل هذه المؤسسات. حيث تهتم البنوك دائماً بتمويل المؤسسات ذات المخاطر المنخفضة؛

- **عدم ملائمة صيغ التمويل البنكية للمؤسسات الصغيرة:** تحتاج غالبية المؤسسات الصغيرة إلى تمويل متوسط وطويل الأجل لأغراض الإنشاء والاستثمار. وهو ما لا يتوافق مع معايير التمويل بالبنوك التي تفضل دائماً منح قروض قصيرة الأجل، تتناسب مع طبيعة غالبية الموارد المالية بالبنوك والتي تتسم بأنها قصيرة الأجل؛

- **ضعف الخبرة لأصحاب المؤسسات الصغيرة:** يفتقد القائمون على المؤسسات الصغيرة للخبرة العملية لإدارة هذه المؤسسات، والتعامل مع معطيات السوق المتغيرة مما يعرضها للمخاطر.

مما سبق يتضح أن تمويل الم ص م من طرف البنوك تعترضه مشاكل عديدة، من أهمها ارتفاع تكاليف التمويل ممثلة في الفوائد المسبقة، ومشكلة صعوبة تقديم الضمانات الكافية لسداد القرض وفائدته، بالإضافة إلى قلة الخبرة في إدارة الم ص م مما يعرضها لمخاطر شتى منها فنية وتسويقية يصعب التأمين ضدها. ومن هنا تظهر أهمية التمويل بالاعتماد الإيجاري فهو يملك من السمات والمزايا ما لا يوجد في التمويل البنكي. (سنتطرق إليه بالتفصيل في الفصل الثاني باعتباره صلب الموضوع)

المبحث الثالث: تجارب دولية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نتناول من خلال هذا المبحث بعض التجارب الدولية في تمويل الم ص م. التي تمثل مصدراً يمكن الاستفادة منه خاصة إذا وجد تشابه في الظروف والمتغيرات لهذه المؤسسات مع نظيراتها في تلك الدول.

المطلب الأول: تجارب الدول الأجنبية في تمويل الم ص م

نذكر من بينها ما يلي:

أولاً: التجربة اليابانية

توضح الدراسات أن نسبة الم ص م في اليابان بلغت سنة 2005، حوالي 99% من إجمالي المؤسسات. حيث تشغل حوالي 70% من اليد العاملة، مع ذلك كانت هذه المؤسسات تعاني من صعوبات في الحصول على التمويل اللازم من الهيئات التمويلية الخاصة. مما ألزم الحكومة اليابانية بإنشاء العديد من الهيئات والبرامج لتسهيل حصول هذه المؤسسات على التمويل اللازم. نوضح هذه الهيئات والبرامج على النحو التالي:

1- الهيئات والمؤسسات التمويلية

قامت الحكومة اليابانية بإنشاء العديد من الهيئات التمويلية للم ص م أهمها:

1-1- البنوك: إنّ الجزء الأكبر من موارد تمويل الم ص م في اليابان تأتي من التمويل غير المباشر. حيث تعتمد الم ص م في اليابان على نسبة كبيرة من القروض البنكية أكثر من مثيلاتها في بقية البلدان المتقدمة الأخرى. وتأخذ البنوك في اليابان عدّة أشكال¹:

- البنوك البلدية: تتخصص في العمليات قصيرة الأجل؛
- البنوك الجهوية: تتموقع في الأقطاب الجهوية في اليابان؛
- البنوك المتخصصة في العمليات طويلة الأجل: عددها محدود، لا يتجاوز ثلاثة بنوك، تتخصص في منح القروض طويلة الأجل؛
- البنوك المختصة في تسير أموال التروست: التروست هو عبارة عن إتحاد احتكاري بين عدد من الشركات الكبيرة للحد من المنافسة. هذه الشركات تضع أموالها في بنك متخصص يقوم بتسيير هذه الأموال في القطاع البنكي؛

1-2- الهيئات التمويلية الخاصة المتخصصة في الم ص م: توجد عدّة أشكال²:

- بنوك سوقو: يوجد منها 68 بنك بمجموع 4401 وكالة. تختص في منح القروض للم ص م، إلا أن هذا لا يمنع تعاملها مع المؤسسات الكبيرة، حيث يمكنها أن تمنح لها قروضا لكن لا تتعدى قيمتها 20% من إجمالي القروض الممنوحة من قبل البنك؛
- بنوك شاتكن: تعد من الهيئات المالية الموجودة خصيصا لتمويل الم ص م، وهي غير مخولة قانونا بمنح أية قروض لأي نوع من الم ص م؛
- تعاونيات الإقراض: هي عبارة عن هيئات متخصصة في تمويل الم ص م العضوة في التعاونية. أما المؤسسات غير العضوة، فإنّ الودائع التي تقبلها منها والقروض التي تمنحها إياها لا يمكن أن تتجاوز 20% من أصولها؛

- هيئات تمويلية خاصة أخرى: من أهمها:

- شركات التأمين على الحياة؛
- شركات تأمين أخرى غير التأمين على الحياة؛
- الجمعيات التعاونية الفلاحية؛
- بنوك نورشانكن؛

¹ رابح خوني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 163.

² المرجع نفسه، ص ص 163-164.

1-3- المؤسسات التمويلية للدولة: يمكن حصرها في 3 بنوك و 9 شركات تمويل، من بين هذه المؤسسات 4 فقط تمنح قروضا للم ص م، تتمثل فيما يلي¹:

- **الشركة الشعبية للتمويل:** تضم 151 فرع، تمنح قروض للم ص م فقط وخاصة صغيرة الحجم؛
- **شركة تمويل الم ص م:** تتكون من 53 فرع، تمنح قروض تجهيز وتسيير طويلة الأجل للم ص م، التي لا يمكنها الحصول عليها من هيئات التمويل الكلاسيكية؛
- **شركة تمويل عمليات تحسين وتهيئة المحيط:** تمنح قروض للمؤسسات المعنية بتطوير المحيط (مطاعم، محلات تجميل، المصابغ.. إلخ) لمساعدتها على تطوير نفسها وتحديثها؛
- **بنك شوكوشوك:** يتكون من 88 فرع، أنشأ خصيصا لغرض تسهيل تمويل التنظيمات المكلفة بالم ص م؛

2- البرامج التمويلية

يمكن إجمال البرامج والإجراءات التي اتخذتها الحكومة اليابانية في مجال تمويل الم ص م، فيما يلي:

1-2- نظام ضمان القروض المقدمة للم ص م: هو نظام تقوم به شركة ضمان القروض credit guarantee corporation. يتضمن حدا أقصى للتمويل قدره 3.5 ين ياباني، وتُحدد مدة القرض نحو 4 سنوات في حالة القروض التي تخصص لشراء الآلات، و 3 سنوات للقروض المخصصة أو لغرض التشغيل، ذلك مع إعفاء الم ص م من تقديم أية ضمانات².

2-2- نظام التأمين ضد الديون المعسرة للحماية من الإفلاس: يمكن للم ص م الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمتها بقسط تأميني يُدفع شهريا، تقوم بموجبه هيئة تنمية الم ص م اليابانية بسداد الديون المؤمنة للمؤسسة الصغيرة المتعثرة³.

يتسم المناخ الذي تعمل في ظلّه الم ص م في اليابان بالدعم لها. حيث تتفاعل وتتكامل عدّة عوامل لإحداث هذا المناخ من أجل توفير بيئة مشجعة لهذه المؤسسات. ونتيجة لهذا أصبحت هذه المؤسسات من أهم الدعائم في الاقتصاد الياباني.

¹ رابح خوني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 166-167.

² يوسف قريشي، سياسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية-، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 42.

³ مبارك لسلوس، تجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول أجنبية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة: 2000-2010، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، يومي: 18-19/05/2011، ص 207.

ثانياً: التجربة الأمريكية

كان اهتمام الولايات المتحدة الأمريكية بالمؤسسات الصغيرة، وحل مشكلاتها ولاسيما المرتبط بالتمويل مبكراً جداً مقارنة ببقية دول العالم، وذلك منذ مطلع الخمسينيات. تتمثل أهم القنوات التمويلية التي وفّرت لتلك المؤسسات، فيما يلي:

1- الوكالة الفيدرالية لمساعدة المشروعات الصغيرة (SBA)

تهدف إلى تحقيق الإتصال بين المؤسسات الصغيرة والجهات الحكومية، وتوفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمساعدة في تحقيق التعاقدات الحكومية.

تلعب الوكالة الفيدرالية دوراً مهماً في تمويل المؤسسات الصغيرة عبر طرق مختلفة، لعلّ أبرزها ما يلي¹:

1-1- ضمان القروض: نتيجة لصعوبة حصول مؤسسة صغيرة على القرض دون ضمان، لأنّ احتمالات الخسارة تكون مرتفعة، تقوم الوكالة بدور الكفيل أو الضامن للقرض الذي يحصل عليه المشروع، من طرف البنك. وبالتالي تصبح مسؤولة عن رد القرض في حالة الإفلاس، ويتم الضمان بـ 75% للقرض التي لا تتعدى المليون دولار، وتصل إلى 85% للقرض الأقل من 150 ألف دولار.

1-2- التمويل المباشر: يتم ذلك عن طريق منح قروض مباشرة للمؤسسات الصغيرة، خاصة تلك التي تديرها النساء، وتبلغ قيمتها 20 ألف دولار. كما يتم التمويل المباشر للمؤسسات التي تقع في مناطق تعاني من مشكلات اقتصادية أو كوارث طبيعية.

2- مكاتب الائتمان

هي منظمات لضمان الائتمان للمؤسسات الصغيرة، تعمل تلك المكاتب من خلال تصنيفها على تحقيق جملة من الأهداف، منها:

- انسياب الأموال بين المؤسسات المقترضة والجهات المقرضة؛
- تساعد على قياس مستوى مخاطر الإقراض؛
- تحسين المكانة التفاوضية للمقترض مما يسهل عليه عملية الحصول على القروض؛
- السرعة في الحصول على بيانات؛

¹ أماني هلال، دروس أمريكية للمشروعات الصغيرة، على الموقع الإلكتروني:

shakirycharity.org/index_A.php?id=145&artid=1066&article_type=8، تاريخ الإطلاع 2013/04/24، على

الساعة 20:56.

ويتم تحقيق هذه الأهداف من خلال توفير تقارير الائتمان للمقترضين وبصفة أساسية البنوك والمؤسسات الكبيرة التي تقدم الائتمان لعملائها، ولا يقتصر نشاط هذه المكاتب على تقييم الائتمان، بل تقدم أيضا خدمات مالية متكاملة لحد كبير للأفراد وقطاع العمال.

3- شركات رأس المال المخاطر

تتميز شركات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية بالتخصص في مجالات عمل معينة. حيث تمول الشركات الناشئة فيها وتختار عادة القطاعات التي تمتاز بأفاق نمو مرتفعة كقطاع التكنولوجيا، وقد تواترت مؤسسات رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية على انتهاج سياسة التخصص بالتركيز على قطاعات التكنولوجيا فائقة التطور، ومن التجارب الناجحة في هذا الشأن تجربة مؤسسة سيلكون فالي Silicon valley، ومجموعة صناديق شارع ساند هيل¹ Sand hill road.

4- مؤسسات الإيجار

تعد الولايات المتحدة الأمريكية من الدول الرائدة في مجال مؤسسات الإيجار، التي تعد من بين أحدث طرق التمويل، إلى جانب مؤسسات رأس المال المخاطر، وذلك نتيجة تهيئة وتكيف المحيط الاقتصادي والقانوني، اللذان تجسدا في القانون الجبائي المشجع بالإضافة إلى التشريعات والمؤسسات المالية المتخصصة. ويلاحظ في الولايات المتحدة الأمريكية توجه الم ص م إلى هذه المؤسسات لتمويل الحصول على الأصول (الاستثمارات) عن طريق استئجارها².

تتميز التجربة الأمريكية بالعديد من الدروس المهمة للدول التي تسعى لجعل هذا القطاع هو المحرك الأساسي لاقتصادياتها. فرغم أننا أمام أكبر اقتصاد رأسمالي في العالم، إلا أن ذلك لم يمنع الدولة من حماية هذه المؤسسات حتى تتخطى كل العقبات.

ثالثا: التجربة الفلبينية³

تحصل الم ص م في الفلبين على التمويل من عدة مصادر. فبالإضافة إلى اللجوء إلى التمويل الذاتي، والإقراض من الأصحاب والأقارب، تعتمد كذلك على التمويل من البنوك أو من مؤسسات

¹ رابح خوني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، مرجع سابق، ص 168.

² المرجع نفسه، ص 170.

³ نصر عبد الحكيم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، ورقة بحث مقدمة ضمن معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، رام الله، فلسطين، 2010، ص ص 25-25. على الموقع الإلكتروني: www.mas.ps/2012/ar/Publications تاريخ التحميل 2012/06/18، على الساعة 01:48.

الإقراض الحكومية. ساعد تعدد هذه المصادر في وفرة التمويل، إذ يوجد الكثير من برامج الإقراض في كل من القطاع الخاص والحكومي.

لعبت الحكومة الفلسطينية دورا مهما ليس فقط في التمويل المباشر فحسب، بل في إقرار العديد من البرامج التي من شأنها أن تسهل عملية الوصول إلى هذه المصادر. فقد ألزمت الحكومة مؤسسات الإقراض العامة والخاصة بإقراض ما نسبته 6% من محفظة الإقراض للمؤسسات الصغيرة، و 2% للمؤسسات المتوسطة كحد أدنى. ولضمان تطبيق هذا البرنامج، فرضت الحكومة عقوبات على مؤسسات الإقراض التي لا تلتزم بهذا البرنامج.

حقق هذا البرنامج نتائج إيجابية في تمويل المؤسسات، فقد بلغ الإقراض للمؤسسات الصغيرة نحو ضعف الحد الأدنى الذي يذكره البرنامج (13.6%) من مجموع محافظ الإقراض خلال السنوات 2001-2006، كما شكلت نسبة القروض الموجهة للمؤسسات المتوسطة 10.6% من مجموع محفظة الإقراض أي ما يعادل 2.53 مليون دولار أمريكي.

قدمت الحكومة الفلسطينية برنامجا إقراضيا آخر يساعد في تسهيل حصول الم ص م على مصادر التمويل. فقد خصصت المؤسسات المالية الحكومية نسبة معينة من أموالها لتقدمها كقروض لهذه المؤسسات. كما أقرت الحكومة أيضا برنامج إقراض صغير الحجم تقوم بتنفيذه عدد من المؤسسات المالية الحكومية والشركات الحكومية لتغطية الاحتياجات التمويلية للأفراد تحت خط الفقر. إذ استطاع هذا البرنامج أن يغطي 97% من مدن الفلبين من خلال الخدمات المقدمة من فروعه المنتشرة، مما أدى ذلك من خلال خلق فرص عمل إضافية.

رابعاً: التجربة الهندية

تعد التجربة الهندية من أنجح تجارب دول العالم الثالث، حيث يعتبر قطاع الم ص م، الخط الثاني بعد المؤسسات الصناعية الكبيرة في إستراتيجية التنمية في البلاد. وفي إطار مواجهة مشكل التمويل الذي تعاني منه المؤسسات الصغيرة الهندية، وتوسيع القاعدة التمويلية لها قامت الحكومة المركزية في الهند، بإتباع جملة من الإجراءات والتدابير، تمثلت في إنشاء وزيادة عدد المؤسسات التمويلية، وذلك من أجل تسهيل الحصول على القروض اللازمة، وتتمثل تلك المؤسسات في¹:

¹ فوزية حفيف، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، 2009، ص 88.

1- البنوك

نجد من أهمها البنوك التجارية التي تعتبر المصدر الرئيسي لإقراض المؤسسات الصغيرة، نذكر منها على سبيل المثال:

1-1- بنك الهند القومي: لعب هذا البنك دورا حيويا في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة، وذلك منذ عام 1956. حيث بلغ عدد المؤسسات التي قام بتمويلها إلى غاية 2002، 800 ألف مؤسسة في جميع أنحاء الدولة. ويقوم البنك بتوفير التمويل للمؤسسات في شكل قروض أو مشاركة في رأس المال لمقابلة الاحتياجات التجارية، وتبلغ قيمة القرض بين 500 ألف إلى 2 مليون روبية. يتم دفع قيمة القرض خلال 3 سنوات على أقساط شهرية أو ربع سنوية طبقا للاتفاق بين البنك والمؤسسة.

1-2- بنك اندهرا: يحتل قطاع المؤسسات الصغيرة الأولوية في معاملات بنك اندهرا، حيث يقوم البنك بعدد من الخدمات التي تشمل المساعدات التمويلية من أجل التحديث التكنولوجي للمؤسسات. كما يقوم بتوفير أشكال من الدعم التمويلي مثل القروض ذات الأجل المحدد، والموجهة لرأس المال العامل، هذا بالإضافة إلى تأمين القروض، والقروض المركبة التي تبلغ في بعض الحالات 2.5 مليون روبية.

إلى جانب ما سبق، نجد بنك الهند للتنمية الصناعية الذي يمكن للمؤسسة أن تحصل من خلاله على قروض ميسرة بمعدل فائدة قدره 5%، بالإضافة إلى البنوك التعاونية، البنوك الإقليمية، وبنك الادخار الهندي.

2- الجهاز الوطني للمؤسسات الصغيرة

هو جهاز يعتمد في تقديم خدماته على نظام الاعتماد الإجاري، عن طريق توفير المعدات والآلات (محلية كانت ، أم مستوردة) لهذه المؤسسات.

وقد أخذ البعض على التجربة الهندية، أن الجهات الرسمية تمادت في مساعدة المؤسسات الصغيرة، مما قد يكون له آثار غير ملائمة على الاقتصاد الوطني. وتبرز هذه التجربة أن نمو الم ص م اعتمد بشكل كبير على الاهتمام والدعم المالي المقدم من طرف الحكومة، والنابعان من المعرفة الجيدة والدراسة المتأنية لواقع المجتمع الهندي.

المطلب الثاني: تجارب الدول العربية في تمويل الم ص م

نذكر من بينها ما يلي:

أولاً: التجربة المصرية¹

أصبح الاهتمام بالم ص م في مصر ضرورة ملحة تفرضها الظروف الداخلية والخارجية. فقد قُدرت نسبة مساهمتها في عدد العمالة المنشأة والقيمة المضافة المحققة سنة 1996 إلى 99.7% و 87.6% على التوالي، كما تضمن فرص العمل لأكثر من ثلثي اليد العاملة في مصر بوجه عام.

تتعدد البرامج والمساعدات المقدمة للم ص م في مصر، ومن أهمها تلك المتعلقة بالتمويل، حيث تقدم بعض المنظمات ذات الصلة بهذه المؤسسات مساعدات في مجالات التمويل، ومنها بنك التنمية الصناعية. حيث تقدم مساعدات مالية وتمويلاً لإنشاء مؤسسات جديدة أو توسيع وحدات قائمة، وذلك عن طريق مدّها بما تحتاج إليه من الآلات والأدوات بشروط ميسرة.

توجد أيضاً شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للم ص م، التي تقدم ضماناً بمقدار 50% من الائتمان المصرفي الممنوح لهذه المؤسسات، وذلك لتشجيع البنوك على الإقراض بعد التحقق من جدواها الاقتصادية. وقد بلغ حجم الائتمان الذي مولته البنوك بضمان الشركة منذ بدء نشاطها عام 1991، وحتى عام 2000 نحو 1.737 مليار جنيه ضمنت منه الشركة مبلغ 896 مليون جنيه.

كما تقدم المؤسسات الحكومية الخدمات المالية للمؤسسات من خلال مؤسسات حكومية غير تمويلية بالأصل، مثل وزارة الخارجية التي توفر المساعدة المالية للمؤسسات الصغيرة، صندوق التنمية الذي يعمل على إقراض مشروعات التنمية الريفية وبدون أسعار فائدة، باستثناء حصوله على مصروفات إدارية تقدر في بداية الشهر الذي يتم فيه إبرام العقد مع تخفيضها بنسبة 20%. كما أنه يُقدّم خصومات إضافية حسب نوع المشروع وطبيعة المقترض والمنطقة الجغرافية. ويقدم الصندوق قروضا قصيرة الأجل تسدد خلال عامين، إضافة إلى القروض طويلة الأجل، والتي يتم سدادها خلال 4 سنوات. وقد مَوَّلَ الصندوق خلال الفترة (منتصف 2000 - منتصف 2002) ما يقرب 13.7 ألف مشروع، حيث قدّم قروضا بلغت قيمتها الإجمالية 35 مليون جنيه مصري (الجنيه يعادل 0.18 دولار)، ووفرت حوالي 14.2 ألف فرصة عمل.

إضافة إلى دور المؤسسات المالية الأجنبية والعربية في تقديم القروض، كقروض البنك الدولي وقروض هيئة التنمية الدولية وغيرها. يتم تقديم هذه القروض للمؤسسات الصغيرة عن طريق عدد من الجهات كالبنوك، وخاصة بنك التنمية الصناعية.

ومع زيادة اهتمام الحكومة والجهات المانحة بالتمويل، وملاحظة معدلات نمو متزايدة وفرص واعدة للتطور، فقد تم تصنيف بعض مؤسسات التمويل الأصغر في مصر ضمن أفضل 100 مؤسسة على مستوى العالم طبقاً لمعايير الميكس ماركت.

¹ نصر عبد الحكيم، مرجع سابق، ص ص 26-27.

ثانياً: التجربة الأردنية¹

بدأ الأردن بتشجيع المؤسسات الصغيرة في بداية السبعينيات، من خلال خطة التنمية الاقتصادية الخمسية (1976-1980)، والتي شجعت على التنمية الاجتماعية والاقتصادية والتوجه نحو المؤسسات الصغيرة التي تنتج بديلاً للسلع والمنتجات المستوردة، ففي عام 1984 تم تأسيس الشركة الأردنية لضمان القروض برأسمال قدره 10 ملايين دينار. أما في عام 1986 تم تأسيس إتحاد الجمعيات الخيرية. كما ركزت الخطة على تشجيع الصناعات الزراعية وتطوير الحرف اليدوية، وفي عام 1989 تم وضع برنامج اقتصادي بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي والنقدي، الذي تخلله خطة اقتصادية واجتماعية تهدف إلى توفير فرص العمل للأردنيين في مجال المؤسسات الصغيرة. في عام 1998 وبهدف مكافحة ظاهرتي الفقر والبطالة قامت الحكومة ومن خلال وزارة التخطيط والتعاون الدولي بإطلاق برنامج حزمة الأمان الاجتماعي بهدف تحسين الظروف المعيشية للفئات الفقيرة وزيادة إنتاجيتها الاقتصادية والاجتماعية. وفي عام 2002 ولنفس الأهداف قامت الحكومة أيضاً بإطلاق برنامج آخر معزز للبرنامج السابق. في عام 2003 تم دمج البرنامجين ضمن رزمة واحدة هي "البرامج الإنتاجية الاقتصادية الاجتماعية" والتي تشمل تطوير المؤسسات الصغيرة، حيث تم إنفاق ما يعادل 17,14 مليون دينار حتى عام 2005 على تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة². يمكن أن نطلق على فترة التسعينيات ثورة مؤسسات تمويل المؤسسات الصغيرة حيث تم تأسيس العديد منها خلال هذه الفترة (صندوق إقراض المرأة، الشركة الأهلية لتمويل المشروعات الصغيرة (تمويلكم)، وشركة الشرق الأوسط للإقراض الصغير). وفي عام 2005 انضم لهذه المؤسسات البنك الوطني لتمويل المؤسسات الصغيرة. وفي 27 مارس 2006، تم تدشين عمل البنك كأول بنك عربي يعنى بتمويل المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر.

هناك العديد من المؤسسات المالية المختلفة التي تقوم بتقديم الدعم والتمويل لتنمية المؤسسات الصغيرة في الأردن مثل صندوق التنمية والتشغيل الذي تأسس كمؤسسة حكومية في عام 1989، وبأشر أعماله الإقراضية في عام 1991. وهناك صندوق قروض الحرفيين التي تعتبر وحدة تابعة لبنك الإنماء الصناعي تأسست عام 1975، بهدف تمويل المؤسسات الصغيرة والحرف اليدوية. ومن المؤسسات الرائدة في تمويل المؤسسات الصغيرة في الأردن الشركة الأردنية لتمويل المشروعات الصغيرة (تمويلكم) التي تأسست كشركة غير ربحية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة كشركة مملوكة لمؤسسة نور الحسين. حيث بلغ حجم القروض المصرفية المقدمة حتى 2009/12/31 مبلغ 64.958.074 دينار، وبلغ عدد القروض

¹ تائر قدومي، تمويل المشروعات الصغيرة في الأردن - المعوقات والتحديات، قسم العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية، عمان، الأردن ص ص 10-12، على الموقع الإلكتروني: asu.edu.jo/index.aspx

² وزارة التخطيط والتعاون الدولي، برامج الإنتاجية الاقتصادية والاجتماعية، تقرير الانجاز السنوي، 2005، ص 10، على الموقع الإلكتروني:

www.espp.gov.jo/Aespp/Achievement%20Report%202005%20website.pdf

139.286 قرضا منها 127.258 قرضا للإناث و 12.028 قرضا للذكور. فيما بلغ العدد الإجمالي للعملاء منذ التأسيس 85.286 عميلا تشكل الإناث ما نسبته 91.14%، والذكور 8.86%.

كما يوجد العديد من المؤسسات التي تعنى بتمويل المؤسسات الصغيرة بشكل مباشر وغير مباشر مثل صندوق إقراض المرأة الذي تأسس عام 1999 كمؤسسة خاصة أردنية ربحية، بهدف دعم القدرة الانتاجية للمؤسسات الصغيرة، كما يعمل على تمكين المرأة وتعزيز مكانتها كفرد منتج في المجتمع حيث قدم الصندوق 114 ألف قرض لنحو 40 ألف شخص، 99% منهم من النساء وذلك في عام 2005.

ثالثا: التجربة السعودية

لقد نفذت السعودية العديد من البرامج لتشجيع إقامة وتطوير الم ص م: بنك التسليف السعودي: يعطي البنك قروضا بدون فائدة ضمن برنامج قروض البنك المهنية، الذي يهدف إلى تشجيع ودعم المهنيين والفنيين لممارسة مهنتهم. برنامج كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يكفل المؤسسات الصغيرة التي لا يتجاوز حجم مبيعاتها 20 مليون ريال للحصول على قروض. برامج حكومية أخرى لدعم المؤسسات الصغيرة: ومنها برامج المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني، التي تنفذها إدارة المؤسسات الصغيرة بالمؤسسة. وتمول المؤسسة المشاريع الصغيرة التي يرغب الشباب في إقامتها في حدود رأس مال لا يتجاوز 200 ألف ريال. ويتم التمويل بعد إجراء دراسات جدوى للمشاريع وإلحاق أصحابها في دورات تدريبية في مجال عملهم وفي مجال الاستثمار.

إضافة إلى هذه القنوات الرسمية هناك العديد من القنوات الخيرية الخاصة ومنها على سبيل المثال صندوق الأمير سلطان عبد العزيز، صندوق عبد اللطيف جميل لدعم المؤسسات الصغيرة، ورأسماله 100 مليون ريال ممول بالكامل من قبل مؤسسة عبد اللطيف جميل المحدودة. ويمول الصندوق المؤسسات الصغيرة التي يقل عدد عمالها عن 10 أشخاص، وقيمة القرض للمشروع الواحد لا تتجاوز 100 ألف ريال، تسدد خلال 3- 5 سنوات.

تعرضنا من خلال الفصل الأول إلى الإطار العام للم ص م، إذ تم التوصل إلى أنه بالرغم من توافق الآراء بشأن ما لهذه المؤسسات من أهمية فائقة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن تحديد مفهوم موحد ينطبق على جميع هذه المؤسسات يواجه عدّة صعوبات. ويعود ذلك إلى التباين في مستويات النمو من دولة إلى أخرى، تنوع الأنشطة الاقتصادية لهذه المؤسسات في الدولة نفسها، تنوع فروع النشاط الاقتصادي. وعلى الرغم من الاختلاف في تعريف الم ص م إلا أنها تتمتع بمجموعة من الخصائص والمميزات التي تجعل منها وسيلة هامة في تنمية اقتصاديات معظم الدول.

تعتمد الم ص م في تلبية احتياجاتها المالية على عدد من المصادر التقليدية تتمثل في التمويل الذاتي، الاقتراض من الأهل والأقارب، الائتمان التجاري، الاقتراض من البنوك التجارية، إلخ. ونظرا لعدم كفاية المصادر التقليدية، وكذا صعوبة الحصول على التمويل من المصادر الخارجية، بمعنى القروض المصرفية، وما تتطلبه من إجراءات، وشروط كالضمانات في مقابل افتقار الم ص م لها من جهة، وحاجتها للأموال من أجل انطلاقها ومزاولة نشاطها من جهة ثانية، تطلب الأمر البحث عن مصادر أخرى. تمكن أصحاب الم ص م من مواجهة مشكل التمويل الذي يحول دون تنميتها، وتتمثل في عقد تحويل الفاتورة، رأس المال المخاطر، صيغ التمويل الإسلامي، الاعتماد الإيجاري.

وعليه سنتناول في الفصل الثاني الاعتماد الإيجاري كأحد البدائل التمويلية التي يمكن أن تساهم في التخفيف من المشكل التمويلي الذي تعاني منه الم ص م.

الفصل الثاني:

الإطار النظري للاعتقاد الإيجاري

تعتبر مشكلة التمويل أولى وأهم المشكلات التي تواجه المؤسسات بصفة عامة والم ص م بصفة خاصة، ذلك بسبب قلة الضمانات المقدمة للبنوك من جهة وعدم قدرتها على اللجوء إلى الأسواق المالية من جهة أخرى. لذلك لجأ الفكر الاقتصادي والمالي إلى استحداث وسيلة تضمن للمؤسسات الحصول على المعدات اللازمة دون تحمل تكاليف شرائها دفعة واحدة، وبطريقة تضمن حقوق المؤسسة الممولة باحتفاظها بملكية المعدات. تتمثل هذه الوسيلة فيما يسمى بالاعتماد الإيجاري.

يعد الاعتماد الإيجاري من أبرز ما ابتدعه الفكر الاقتصادي والمالي كصيغة للتمويل لها ذاتيتها المتميزة. فهو يركز على مفهوم مضمونه أن اكتساب الأرباح ينشأ من استخدام الأصول وليس من امتلاكها. إذ يمكن المؤسسة من الحصول على الأصول الرأسمالية اللازمة لها، بتأجيرها دون اقتنائها ودفع كامل ثمنها، ويقتصر الأمر على دفع المستأجر قيمة الأجرة المستحقة عن كل فترة زمنية، مع احتفاظ المؤجر بملكية الأصل مع امكانية نقلها للمستأجر في نهاية مدة العقد.

للتعرف أكثر على هذه الصيغة التمويلية ارتأينا البحث في الموضوع بشئ من التفصيل من خلال العناصر التالية:

- المبحث الأول: مدخل للاعتماد الإيجاري؛
- المبحث الثاني: أنواع الاعتماد الإيجاري؛
- المبحث الثالث: تقييم الاعتماد الإيجاري؛

المبحث الأول: مدخل للاعتماد الإيجاري

سنتناول من خلال هذا المبحث نشأة وتطور الاعتماد الإيجاري، ثم نشرع في تحديد مفهومه من الجانب الاقتصادي والقانوني، لنتطرق في الأخير إلى مراحل سير عملية الاعتماد الإيجاري.

المطلب الأول: نظرة تاريخية عن الاعتماد الإيجاري

سننتظر من خلال هذا المطلب إلى التطور التاريخي للاعتماد الإيجاري. وسنبين كيف أن العديد من الدول سارعت إلى تطبيقه وذلك على النحو التالي:

أولاً: نشأة الاعتماد الإيجاري

ترجع بعض الآراء الفقهية نشأة عقد الاعتماد الإيجاري إلى العصور القديمة. إذ ظهر هذا النظام في مصر الفرعونية منذ سنة قبل الميلاد. كما عرفه البابليون في تقنيات حمورابي. ويرجعه البعض إلى الحقبة السومرية منذ 2000 عام قبل الميلاد. ويرى البعض الآخر أن هذا العقد يستمد جذوره من نظام الاستئمان المعروف في القانون الروماني، الذي كان بمقتضاه يشترط المقرض نقل ملكية الشيء إليه ضماناً لدينه¹.

في حين ترجع الجذور الحديثة لهذا العقد إلى القرن 19. إذ يؤكد بعض الفقهاء أن عقد الاعتماد الإيجاري ما هو إلا تطوير لصورة قديمة، وهو عقد **Hire- Purchase**، الذي ظهر لأول مرة في إنجلترا عام 1846، حين قام أحد تجار الآلات الموسيقية ببيع هذه الآلات مع تقسيط أثمانها إلى عدة أقساط، بقصد رواج مبيعاته. ولكي يضمن حصوله على كامل الثمن لم يلجأ إلى الصورة المعتادة لعقد البيع، وإنما أبرم العقد في صورة إيجار مع حق المستأجر في تملك الآلة باكتمال مدة الإيجار، والتي معها يكون البائع قد استوفى كامل الثمن المحدد لها².

ثم بعد ذلك انتشر هذا العقد وانتقل من الأفراد إلى المصانع. كان أول هذه المصانع تطبيقاً لهذا العقد هو مصنع سنجر لآلات الحياكة في إنجلترا. حيث كان يقوم بتسليم منتجاته إلى عملائه في شكل عقد إيجار يتضمن إمكانية تملك الآلات المؤجرة بعد تمام سداد مبلغ معين على عدد من الأقساط، تمثل في الحقيقة ثمنها لها³.

¹ صفاء عمر خالد بلعوي، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي، أطروحة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المنازعات الضريبية بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2005، ص 10.

² فهد بن علي الحسون، الاجارة المنتهية بالتمليك في الفقه الاسلامي، مكتبة مشكاة الإسلامية، ص 19، على الموقع الالكتروني:

www.google.dz

³ المرجع نفسه، ص 19.

ثم تطوّر هذا العقد عن طريق مؤسسات السكك الحديدية، التي كانت تشتري مكائن خاصة لمناجم الفحم، ثم تسلمها لها بناء على عقد البيع الإيجاري، لما في هذا العقد من ضمان وحماية لحقوق المؤجر الذي كان له الحق في فسخ العقد واسترداد الأموال المسلمة للمستأجر بمجرد إخلال هذا الأخير بسداد قسط واحد من الأقساط المتفق عليها¹.

ثم ازدادت أهمية هذا العقد بامتداده إلى شركات المقاولات وغيرها.

ثانيا: تطوّر الاعتماد الإيجاري

تطوّر عقد البيع الإيجاري بدخول المؤسسات المالية كطرف بين العاقدین (المورد- المستأجر)، إلى ما يسمى ب: **Leasing** أو **Crédit bail**. إذ تقوم هذه المؤسسات بشراء التجهيزات ليس بغرض استخدامها، وإنما بغرض تأجيرها وتحقيق الأرباح من خلال هذه العملية. كانت بداية هذا العقد في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1952، ثم انتقل إلى فرنسا سنة 1962.

سيتم دراسة التطوّر التاريخي لعقد الاعتماد الإيجاري بمفهومه الحالي في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، الدول الأوروبية، دول العالم الثالث، وعلى مستوى العالم.

1- ميلاد الاعتماد الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية

ولدت فكرة الاعتماد الإيجاري في صورتها الأصلية المعروفة باصطلاح **Leasing** في الولايات المتحدة الأمريكية، لدى أحد رجال الصناعة الأمريكية **DP.Booth Junior**، الذي كان يملك مصنعا صغيرا لإنتاج المواد الغذائية المحفوظة أثناء حرب كوريا سنة 1951. فطلبت منه القوات العسكرية الأمريكية كميات كبيرة لا يطيق المصنع الذي يملكه قدرة الوفاء بها. ولم يكن لديه رأس المال الكافي لشراء المعدات. كما عجز عن الحصول على قرض ففكر في إمكانية استئجار تلك المعدات. إلا أن **Booth** لم يعثر على مؤجر للمعدات المطلوبة وأفلت صفقة القوات المسلحة من بين يديه. إلا أنه اكتشف من خلال دراسته للموضوع أن احتراف تأجير المعدات يمكن أن يكون مصدرا للأرباح².

قام **Booth** باقناع مجموعة من أصدقائه بالفكرة التي اهتدى إليها، وتم تأسيس أول شركة للاعتماد الإيجاري في الولايات المتحدة سنة 1952، عرفت باسم **United States Leasing Corporation** في مدينة سان فرانسيسكو. التي سرعان ما تعاظمت أرباحها وحققت نتائج باهرة، بزيادة الطلب على تأجير المعدات الإنتاجية.

¹ فهد بن علي الحسون، مرجع سابق، ص 19.

² بن زيوش مبروك، نطاق القواعد العامة على التزامات المستأجر في عقد الاعتماد الإيجاري، مجلة العلوم الانسانية، العدد 28، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ديسمبر 2007، ص 234.

نتيجة لوجود سوق تجاري حر في أمريكا، تم تأسيس شركات إعتقاد إيجاري جديدة، حتى صار الاعتماد الإيجاري من الظواهر المستقرة في الاقتصاد الأمريكي¹.

2- انتشار الاعتماد الإيجاري في الدول الأوروبية

مع مرور الزمن زادت استثمارات رأس المال الأمريكي في الدول الأوروبية. حيث عرفت هذا النوع من النشاط في بداية الستينيات من القرن العشرين. وأول الدول الأوروبية التي شهدت مزاولة هذا النشاط فيها كانت بريطانيا، من خلال إنشاء فروع لشركة الاعتماد الإيجاري الأمريكية. إذ قامت الشركة الأمريكية للتأجير **United States Leasing Corporation** بتأسيس شركة تابعة لها في إنجلترا وهي شركة **Mercantile Credit Company** سنة 1960².

ثم ما لبث أن انتشر الاعتماد الإيجاري في العديد من الدول الأوروبية مثل: بلجيكا التي ظهر فيها الاعتماد الإيجاري لأول مرة سنة 1961، تاريخ إنشاء أول شركة عاملة في هذا المجال وهي شركة **Locabel S.A**، التابعة لشركة **Hudson Leasing Corporation**. انتقل الاعتماد الإيجاري كذلك إلى كل من ألمانيا (الغربية آنذاك)، هولندا، فرنسا، وإيطاليا سنة 1961 بإنشاء شركة **Ail Corporation**، إسبانيا ثم لوكسمبورج والنرويج والدانمرك في مرحلة لاحقة.

لقي هذا النظام نجاحا واسعا في أوروبا خاصة في فرنسا. إذ تم إنشاء أول شركة للاعتماد الإيجاري في فرنسا باسم **Loca France** سنة 1962. وقد سبق تأسيس هذه الشركة تجربة نشاط الاعتماد الإيجاري في فرنسا، إذ أنشأ بنك الهند الصينية في عام 1957 شركة لتجربة هذا النشاط، وعلى إثر نجاح هذه التجربة تأسست شركة **Loca France**، التي عملت في مجال الاعتماد الإيجاري للمنقول وهي من شركات المساهمة³.

كان الجدل قائما في فرنسا حول ترجمة مصطلح **Leasing** الذي استخدمه المشرع الأمريكي، إلى اللغة الفرنسية. فأطلق عليه بعض الفقهاء الفرنسيين تسمية **Prêt bail** أي القرض الإيجاري. إلا أن هذه التسمية انتقدت من قبل البعض، ولم يستقر هذا الجدل حول مصطلح **Leasing** في الفقه الفرنسي، إلا مع إصدار المشرع الفرنسي أول قانون لعقد الاعتماد الإيجاري، قانون رقم 433 بتاريخ 1966/07/02 وأطلق عليه اسم **Crédit bail**⁴.

¹ هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998، ص 12.

² المرجع نفسه، ص 19.

³ بخيت عيسى، طبيعة عقد التأجير التمويلي وحدوده القانونية دراسة مقارنة، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2010/2011، ص 20.

⁴ المرجع نفسه، ص 20.

إنّ عوامل انتشار الاعتماد الإيجاري في فرنسا مختلفة اختلافا جديرا بل ومتناقضة عما عليه الحال في الولايات المتحدة الأمريكية. في حين ارتبط نجاح الاعتماد الإيجاري في الولايات المتحدة بالرخاء النسبي الذي كان ينعم به الاقتصاد الأمريكي، فقد ارتبط ذبوعه في فرنسا بالاختناق المالي الذي تعيشه جل المشروعات الاقتصادية الفرنسية¹.

3- انتشار الاعتماد الإيجاري في باقي دول العالم

بدأت دول العالم الثالث في اكتشاف الاعتماد الإيجاري. إذ ساعد على ذلك ظهور الاعتماد الإيجاري التصديري، الذي بموجبه تم تمويل تصدير منشآت صناعية بأكملها إلى الدول النامية وبصفة خاصة تلك الخاضعة للنفوذ الأمريكي.

تأسست مع اكتشاف ظاهرة الاعتماد الإيجاري، العديد من الشركات لمزاولة هذا النشاط كما في كوريا الجنوبية، ماليزيا، إندونيسيا، الفلبين، وتايلاند. وفي عام 1976 بلغ عدد الشركات التي تأسست في هونج كونج لمزاولة الاعتماد الإيجاري 21 شركة، بينما بلغ عدد هذه الشركات في سنغافورة 13 شركة².

لعب رأس المال الفرنسي دوراً بارزاً في نقل الاعتماد الإيجاري في صورته المعروفة في فرنسا إلى العديد من الدول النامية التي تدور في فلك الاقتصاد الفرنسي. من أهمها دول المغرب العربي، دول غرب إفريقيا الناطقة رسمياً باللغة بالفرنسية.

كما عرفت الدول الأعضاء في الاتحاد النقدي لغرب إفريقيا الاعتماد الإيجاري في صورته الفرنسية. وهذه الدول هي السنغال، كوت ديفوار، توجو، بنين، النيجر، وبوركينا فاسو.

إنّ تبني النموذج الفرنسي تشريعياً، جعل جل مشرعي الدول التي تنتمي إلى نظام القانون اللاتيني، يتأثرون بالتنظيم الفرنسي للاعتماد الإيجاري. فاللوائح الصادرة في بعض دول الاتحاد النقدي لغرب أفريقيا تكاد تطابق أحكام قانون 1966 الفرنسي، مع ملاحظة أنّها مدت نطاق تطبيق قواعدها إلى تأجير الوحدات السكنية تأجيراً تمويلياً.

أمّا بالنسبة للتشريعات العربية، فنجد أنّ المغرب هو أول من عرف هذا النشاط. إذ تم تأسيس أولى شركات الاعتماد الإيجاري في 21 أبريل 1965، أطلق عليها اسم **Maroc Leasing**، وهي الشركة الوحيدة التي ظلت تعمل في الميدان إلى حدود سنة 1972، تاريخ ظهور شركة ثانية سميت **Maghreb Bail**، التي كانت من تأسيس البنوك وشركات التأمين.

¹ هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 26.

² المرجع نفسه، ص 21.

لا يوجد في المغرب تشريع خاص بالاعتماد الإيجاري. وإنما صدرت نشرة عن وزارة المالية بتاريخ أول جويلية 1978، لتحل محل النشرة الأولى الصادرة في 14 جويلية 1965.

أما في تونس، فكانت أول ممارسة للاعتماد الإيجاري سنة 1984، مع شركة **Tunisie Leasing**، منتظرا عشر سنوات لكي ينظم تشريعيا بقانون رقم 94-89، الصادر في 1994/07/26.¹

فيما يخص مصر، فقد بدأ الاهتمام بالاعتماد الإيجاري في بداية الثمانينيات، من خلال ممارسة البنوك وخاصة التتموية منها لهذا النوع من النشاط. لم يكن هناك أي تدخل تشريعي لتنظيم عقد الاعتماد الإيجاري، سوى مشروع قانون في هذا الشأن عام 1985، وما صاحبه من بعض الدراسات القانونية. مما وقف عائقا أمام انتشار هذا النوع من العمليات في مصر.² ورغم أهمية هذا النشاط إلا أن أول تشريع صدر بشأنه في مصر كان في 1995/6/1، وهو القانون رقم 95 لسنة 1995، الذي تناول تنظيم عقد الاعتماد الإيجاري.³

كما تميز لبنان بصدور قانون رقم 160 لسنة 1999، الذي ينظم عمليات الاعتماد الإيجاري. كما أصدر حاكم مصرف لبنان القرار رقم 7540 بتاريخ 2000/3/4، الذي يحدد شروط تأسيس وممارسة عمل شركات الاعتماد الإيجاري.⁴

بالنسبة للجزائر، فقد طال الانتظار إلى غاية 1996، لكي تتبنى الجزائر هذا النوع من التمويل، ضمن القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بالقرض والنقد. ثم وضع إطار تنظيمي خاص به، بإصدار الأمر رقم 96-09 الموافق لـ 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الإيجاري.

لم يقتصر تنظيم نشاط الاعتماد الإيجاري على التشريعات الداخلية فقط، بل ظهر أيضا في التشريعات الدولية، حيث أعدت لجنة الأمم المتحدة للتنمية والتجارة الدولية **UCNDI** مشروع اتفاقية دولية لنشاط الاعتماد الإيجاري للمنقولات. وتم توقيع هذه الاتفاقية في مدينة أوتاوا في كندا، بتاريخ 1988/05/28، مكتوبة باللغتين الانجليزية والفرنسية. دخلت هذه الاتفاقية حيز التنفيذ دوليا بتاريخ 1995/05/01 عند انضمام نيجيريا إليها بعد فرنسا وإيطاليا.⁵

¹ www.articledroit.blogspot.com/2009/12/blog-post_9613.html, visité le 05/11/2012, à 23:00.

² حسام الدين الصغير، **الإيجار التمويلي**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994، ص 06.

³ نجوى ابراهيم البدالي، **عقد الإيجار التمويلي**، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2005، ص 25.

⁴ هاني محمد دويدار، **الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية**، الجزء الثاني، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي، بيروت، 2002، ص 09.

⁵ نادر عبد العزيز شافي، **عقد الليزينغ (دراسة مقارنة)**، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2004، ص ص 24-25.

المطلب الثاني: مفهوم الاعتماد الإيجاري

أعطيت تعاريف مختلفة لهاته التقنية التمويلية، فالبعض منها يركز على الجوانب القانونية، والبعض الآخر يركز على الجوانب الاقتصادية، كما نجد مفاهيم محددة وأخرى واسعة، إلا أنها في مجملها تشمل خصائص الاعتماد الإيجاري باعتباره مصدر من مصادر تمويل الأصول.

أولاً: التعريف القانوني

نتطرق فيه إلى ما يلي:

1- التعريف الأمريكي

عرّف التقنين التجاري الموحد **UNIFORM COMMERCIAL CODE** بالولايات المتحدة الأمريكية عقد الاعتماد الإيجاري بالمادة (103-2A) وذلك باصطلاح **Finance lease** بأنه¹: "عقد إيجار لا يتيح للمؤجر اختيار أو تصنيع أو توريد البضائع محل العقد، بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد البضائع فيتملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر".

2- التعريف البريطاني

يعرّف عقد الاعتماد الإيجاري وفقاً للمفهوم البريطاني بأنه²:

"عقد بين المؤجر (المالك)، والمستأجر (المستعمل) يتضمن إيجار أصول معينة. يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر. ويظل المؤجر مالكا للأصول والمستأجر حائزاً ومستعملاً لها، مقابل دفع أجرة معينة يتفق عليها خلال مدة الإيجار. ولا يعطي عقد الاعتماد الإيجاري المستأجر الحق، أو يلقي على عاتقه التزاماً بتملك الأصول خلال مدة العقد ولا بعد انتهاء العقد".

3- التعريف الفرنسي

تدخل المشرع الفرنسي لتنظيم عملية الاعتماد الإيجاري بموجب المادة الأولى من قانون 66-455 المؤرخ في 1966/07/02، والذي ترجم المصطلح الأنجلوساكسوني **Leasing**، بالمصطلح المركب **Credit bail**.

¹ بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، دار راية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 15.

² صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة في القانون الأردني مع الإشارة إلى أحكام الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص 27.

ثمّ بعد سنة فقط، قام المشرع الفرنسي بتتمة هذه المادة بموجب اللائحة التنظيمية رقم: 67- 837 المؤرخة في 1967/09/28، المتعلقة بعمليات الاعتماد الإيجاري والشركات العقارية للتجارة والصناعة، التي جاء فيها¹:

- عمليات تأجير عتاد التجهيز وعتاد الآلات اللازمة للمصانع والحرف المختلفة؛
- العمليات التي بواسطتها يؤجر مشروع عقارا لاستعمال مهني، حيث يقوم بشرائه أو ببنائه لحسابه الخاص، عندما تسمح هذه العمليات للمستأجر بأن يصبح مالكا لكامل العقار المستأجر أو جزء منه عند نهاية الإيجار على الأكثر، إمّا عن طريق التنازل أو تنفيذاً لوعده بالبيع من جانب واحد، وإمّا بالشراء المباشر لملكية الأرض القائم عليها العقار أو العقارات المستأجرة، وإمّا بانتقال ملكية الأبنية المقامة على الأرض التي يمتلكها المستأجر بمقتضى القانون؛

4- التعريف المصري

نظم المشرع المصري في القانون رقم 95 لسنة 1995، المعدل بالقانون رقم 16 لسنة 2001، ووفقاً للمادة الثانية من القانون المصري، يعد تأجيراً تموئلياً مايلي²:

- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر منقولات مملوكة له أو تلقاها من المورد، استناداً إلى عقد من العقود. ويكون التأجير مقابل قيمة إيجاريه، يتفق عليها المؤجر مع المستأجر؛
- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر عقارات أو منشآت، يقيمها المؤجر على نفقته، بناء على طلب المستأجر قصد تأجيرها إليه بالشروط والمواصفات والقيمة الإيجارية التي حددها العقد؛
- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بتأجير مال إلى المستأجر تأجيراً تموئلياً، إذا كان هذا المال قد آلت ملكيته إلى المؤجر من المستأجر، بموجب عقد يتوقف نفاذه بين الطرفين على إبرام عقد التأجير التموئلي؛

5- التعريف الأردني

عرّف المشرع الأردني عقد التأجير التموئلي في المادة (1/3) من قانون التأجير التموئلي المؤقت رقم 16 لسنة 2002 كالآتي³:

¹ إبراهيم الدسوقي أبو الليل، الإيجار المنتهي بالتمليك في القانون الوضعي والفقه الإسلامي، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر، كلية الشريعة والقانون جامعة الإمارات العربية المتحدة، ص 1117.

² المرجع نفسه، ص 1125.

³ قانون التأجير التموئلي الأردني المؤقت رقم 16 لسنة 2002، الجريدة الرسمية الصادرة في 1 ماي 2002، رقم 4542، ص: 1644. على الموقع الإلكتروني: www.arablegalportal.org/arabbanks، تاريخ التحميل 2012/09/29، على الساعة 01:30.

- يقصد بعقد التأجير التمويلي، العقد الذي يحق للمستأجر بموجبه الانتفاع بالمأجور، مقابل بدل إيجار يدفعه للمؤجر، على أن يتحمل المستأجر أي مخاطر تتعلق بالمأجور؛
- يكون العقد، عقد تأجير تمويلي إذا توافرت عند إبرامه أي من الحالات التالية:
- إذا تضمن العقد شرطاً يجيز تحويل ملكية المأجور إلى المستأجر مقابل مبلغ يعادل قيمة المأجور المحددة في العقد؛
- أن لا تقل مدة العقد عن 75% من العمر التقديري للانتفاع بالمأجور؛
- إذا كانت القيمة الحالية لمجموع بدل الإيجار المتفق عليه في العقد لا تقل عن 90% من قيمة المأجور المحددة في العقد؛

6- التعريف اللبناني

عرّفت المادة الأولى من القانون رقم 160/99، عمليات الإيجار التمويلي كما يأتي¹:
يقصد بعمليات الإيجار التمويلي "عمليات تأجير تجهيزات ومعدات وآليات على أنواعها، مشتراة من المؤجر بهدف تأجيرها مع الاحتفاظ بملكيتها، شرط إعطاء المستأجر حق تملكها لقاء ثمن متفق عليه، تحدد شروطه عند إجراء العقد مع الأخذ بالإعتبار، ولو جزئياً، الأقساط المدفوعة كبدايات إيجار".

7- التعريف التونسي

عرّفه المشرع التونسي بموجب القانون رقم 89 لسنة 1994، المتعلق بالإيجار المالي كما يلي²:
"الإيجار المالي هو عملية إيجار تجهيزات، أو معدات، أو عقارات، مقتناة أو منجزة لغرض الإيجار من قبل المؤجر الذي يبقى مالكا لها، معدة للاستعمال في الأنشطة المهنية، أو التجارية، أو الصناعية، أو الفلاحية، أو الصيد البحري، أو في الخدمات".

8- التعريف الجزائري

عرّف المشرع الجزائري الاعتماد الإجاري في المادة الأولى، والمادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كما يلي³:

¹ سامي منصور، خصائص عقد الليزينغ في القانون اللبناني، مجلة العدل نقابة المحامين، العدد 02، بيروت، لبنان، 2009، ص 426. على الموقع الإلكتروني: www.bba.org.lb/subpage.php?cat=MjY1 ، تاريخ التحميل 2012/05/17، على الساعة 16:19.

² قانون عدد 89 لسنة 1994، المؤرخ في 26/07/1994، يتعلق بالإيجار المالي، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية الصادر في 02/08/1994، العدد 60، ص 1343، على الموقع الإلكتروني: www.iort.gov.tn ، تاريخ التحميل 2012/10/21، على الساعة 19:20.

³ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، يتعلق بالاعتماد الإجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 03، ص 25. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm ، تاريخ التحميل 2012/03/12، على الساعة 10:00.

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

- يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص؛
- ويجب أن تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المؤجر؛
- وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني، أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية؛

المادة الثانية: تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري عمليات قرض، لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة أعلاه واستعمالها.

ثانيا: التعريف الاقتصادي

نتناول فيه ما يلي:

التعريف الأول

عرف **Richard F.Vancial** الاعتماد الإيجاري كما يلي¹:

"عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر)، بالتسديد للطرف الآخر (المؤجر)، سلسلة من الدفعات الدورية التي مجملها يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المقتنى".

التعريف الثاني

عرفه **Luc Bernet- Rollande** كمايلي²:

" الاعتماد الإيجاري هو تقنية تمويل يقوم بها البنك أو مؤسسة مالية بشراء أصل منقول أو غير منقول من أجل تأجيره إلى مؤسسة ما، ويمكن لهذه الأخيرة شراء الأصل المؤجر لها بثمن يكون عموما منخفضا بعد انتهاء العقد".

التعريف الثالث

عرفه **Stéphane Griffiths** كمايلي³:

¹ Josette Peyrard: **dictionnaire de France**, édition vuibert, 1999, P 58.

² Luc Bernet- Rollande, **Principes de technique bancaire**, Dunod, Paris, France, 2002, P 261.

³ Stéphane Griffiths & Jean- Guy Degos, **Gestion financière de l'analyse à la stratégie**, Edition d'Organisation, Paris, France, 1999, P 188.

"عقد الاعتماد الإيجاري هو عبارة عن عقد إيجار مع خيار الشراء، فهو تقنية تمويل بإعتبار أن المؤسسة بعد إختيار الاستثمار تتوجه نحو مؤسسة مالية لقرض الإيجار وتطلب منها شراء الأصل وتأجيرها لها، إذا هناك تحويل لجزء من دور المؤسسة للغير".

التعريف الخامس

"يسمح الاعتماد الإيجاري للمؤسسات باقتناء معدات وتجهيزات الإنتاج دون اللجوء إلى القروض البنكية. فهو عملية تمويلية كاملة هدفها الحصول على الأصول من أجل الاستعمال المهني، في هذه العملية المؤجر يحتفظ بملكية الأصل الذي يعتبر كضمان في حالة إخلال المستأجر بشروط العقد"¹.

ثالثا: تعريف الشريعة الإسلامية

لم يأخذ الفقهاء المسلمون بمصطلح التشريعات القانونية، كمصالح الإيجار التمويلي، أو الاعتماد الإيجاري، أو الإيجار الائتماني، وإنما أطلقوا عليه مصطلح يراعي خصوصية الفقه الإسلامي، وهو مصطلح الإجارة المنتهية بالتمليك.

1- مجمع الفقه الإسلامي

عرّف الإجارة المنتهية بالتمليك بأنها²:

"عقد إجارة يتضمن التزاما من المؤجر بهبة العين المستأجرة عقب الوفاء بجميع أقساط الأجرة".

2- الندوة الفقهية لبيت التمويل الكويتي

عرّفت الإجارة المنتهية بالتمليك بأنها³:

"عقد على انتفاع المستأجر بمحل العقد، بأجرة محددة وموزعة على مدة معلومة، على أن ينتهي العقد بتمليك المستأجر للمحل".

رابعا: التعريف الدولي

وهو التعريف الذي جاءت به اتفاقية القانون الموحد حول الاعتماد الإيجاري الدولي، والمنعقدة في مدينة أوتاوا الكندية، في 28 ماي 1988، حيث قدمت تعريفا مجملا لعملية الاعتماد الإيجاري، في الجزء الأول منها عبر عدة فقرات. وهي على الشكل الموالي⁴:

¹ Anne JOSEPH, Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun, document de travail, 1998, P 29.

² صخر أحمد الخصاونة، مرجع سابق، ص 148.

³ المرجع نفسه، ص 148.

⁴ Article de la convention d'uni droit sur le crédit- bail international, OTTAWA, 28 mai 1988.

الفقرة الأولى: تتناول هذه الاتفاقية عملية الاعتماد الإيجاري الموضحة في الفقرة الثانية، والتي يقوم بها الطرف الأول (المؤجر) Le crédit bailleur ، تحت طلب من طرف آخر (المستأجر) Le crédit preneur، بإبرام عقد توريد Contrat de fourniture مع طرف ثالث المورد Le fournisseur، والذي بواسطته يمتلك أصلاً معيناً: عتاد أو مستلزمات إنتاجية بمواصفات مقبولة من طرف المستأجر، مانحاً إياه حق استخدام الأصل عن طريق دفع إيجارات.

الفقرة الثانية: تتميز عملية الاعتماد الإيجاري بالخصائص التالية:

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

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

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

من خلال التعاريف السابقة يمكننا القول أن الاعتماد الإيجاري هو التزام تعاقدى بتأجير أدوات إنتاجية أو عقارات من وحدة مالية تمتلكها إلى وحدة إنتاجية تستخدمها لفترة معينة مقابل أقساط محددة، مع احتفاظ المستأجر بخيار الشراء في نهاية العقد.

المطلب الثالث: خصائص الاعتماد الإيجاري

لا يكتمل مفهوم الاعتماد الإيجاري إلا بالتعرض لخصائص هذا الأخير، التي سنصفها كما يلي:

أولاً: الخصائص القانونية للاعتماد الإيجاري

نذكرها فيما يلي¹:

¹ عاشور مزريق، محمد غربي، الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/04/2006، ص 461.

1- الأصل الممول

يقصد به محل أو موضوع العقد. ويمكن أن يكون عقارا، أو منقولا. يمول المؤجر عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع بين المؤجر والمستأجر كما يمكن أن يمول التجهيزات المتخصصة. هنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس الحالة الأولى. وغالبا ما تكون الأصول الممولة أصولا جديدة لكن هذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل.

2- مدة العقد

ترتبط بمدة التشغيل الاقتصادي للأجهزة والآلات. وتحديد هذه المدة هو معيار افتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة، إذ يراع فيه المعايير الموضوعية، كالمواصفات التقنية للآلة، الحساب الضريبي للاهلاكات، ظروف المؤسسة الإنتاجية وغيرها. تتغير المدة حسب نوعية الأصل فتتمد من ثلاث سنوات للآلات و التجهيزات، وعشر سنوات للتجهيزات الثقيلة و العقارات، أو أكثر حسب الحالة¹.

3- الأقساط

إن دفع ثمن الاستثمار يتم عادة على أساس أقساط دورية (فصلية، سداسية، سنوية)، تشمل جزء من رأس المال الأساسي المحمل لتلك السنة مضافا إليه العائد (الفائدة)، الذي تحصل عليه المؤسسة المالية. كما تتضمن هذه الأقساط مصاريف أخرى تتعلق بالتأمين والصيانة. وتحدد هذه الأقساط بطريقة تعاقدية بين الجهتين. يجدر الإشارة إلى أن هذه الأقساط لا تكون متساوية من حيث المبدأ، بل تكون في السنوات الأولى من عمر الاستثمار كبيرة، و تتجه نحو التناقص مع تقادم المشروع والسبب في ذلك انخفاض قيمة التجهيز تدريجيا مع الزمن.

4- خيار الشراء

الاعتماد الإيجاري هو عقد مع خيار الشراء، حيث تتاح للمؤسسة في نهاية العقد ثلاث خيارات:

- إما أن تطلب تجديد أو تمدد عقد الإيجار؛
- إما أن تشتري نهائيا هذا الاستثمار بسعر يتفق عليه يسمى القيمة المتبقية؛
- إما أن تعيد الأصل نهائيا إلى المؤسسة المالية، و بالتالي تتوقف عن استعماله و تنتهي علاقة القرض القائمة بينهما؛

¹ مصطفى رشدي شيحة، اقتصاديات النقود والمصارف والمال، الطبعة السادسة، دار المعارف الجامعية، مصر، ص 583.

5- الضمانات

تعتبر الملكية الضمان الأول بالنسبة للمؤجر، وقد تكون هناك ضمانات أخرى لفائدة المؤجر، كما يمكن الحصول أحيانا على تعهد من المورد باسترجاع الأصل، أو تعهد للمساعدة في بيعه.

6- صيانة وتأمين الأصل

ترجع صيانة وتأمين الأصل (مسؤولية مدنية و تأمين للضرر) إلى المستأجر في حالة اعتماد إيجاري مالي.

7- إشهار عقود الاعتماد الإيجاري

ترفع مسؤولية إشهار العقود إلى المؤجر، الذي يشهره في المحكمة محل سكن المستأجر¹.

ثانيا: الخصائص الاقتصادية للاعتماد الإيجاري

بالإضافة إلى الخصائص التي ترتبط بالشكل القانوني للاعتماد الإيجاري، تبرز خصائص أخرى تتعلق بالحقيقة الاقتصادية له، نتلخص فيمايلي:

1- علاقة تمويلية مركبة، بين ثلاثة أطراف هم: المؤجر، المستأجر، المورد.

2- قرض عيني وانتاجي

أي أنه عملية مالية عينية وليست نقدية، حيث أن المؤسسة المستفيدة تختار الأجهزة والآلات من حيث الخصائص والتقنيات والطاقة الإنتاجية...الخ، في حين يقتصر دور المورد في توفير الأجهزة المختارة والمطلوبة. أما دور الممول فيتمثل في دفع ثمن هذه الآلات وتقسيط قيمتها وأعباء تمويلها على المستأجر، وبالتالي تكمن عينية هذا النوع من القرض في أن المؤسسة المالية المتخصصة تقدم للمؤسسة المستفيدة تجهيزات إنتاج وليس نقود².

3- قرض طويل الأجل

يتعلق الأمر بتمويل أجهزة وسلع إنتاجية، من أهم خصائص هذا القرض ارتباطه بالمدة المتوسطة والطويلة الأجل، ولقد ساهم في حل مشكلة التوظيف طويل الأجل وتوفير الموارد اللازمة لذلك، بعد أن كانت هناك صعوبة تلقاها مصادر التمويل التقليدية في توفير الموارد الكافية لتغطية تمويل شراء التجهيزات الإنتاجية ذات التشغيل المستمر والطويل الأمد. ومدة هذا القرض أساسا تحددها طبيعة الأجهزة والآلات، فهي في المتوسط تكون لمدة ثلاث سنوات، إذ كان الأمر يتعلق بأصول ذات عمر استهلاك سريع، ولمدة تتراوح بين أربعة وخمسة سنوات للأصول الإنتاجية الدائرية (الآلات)، وتصل لمدة عشر

¹ عبد الله إبراهيمي، دراسة وصفية تحليلية لعملية التمويل بقرض الإيجار Leasing - حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص علوم التسيير فرع مالية، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 1998، ص 30.

² J.C. Bousquet, L'entreprise et les banques, Librairie technique, Paris, France, 1977, P 150.

سنوات بالنسبة للأصول الإنتاجية الضخمة، والمعدات الثقيلة، أما الاعتماد الإيجاري للعقارات فإن قيمته محددة ما بين 15-20 سنة¹.

المطلب الرابع: سير عملية الاعتماد الإيجاري

تتم عملية الاعتماد الإيجاري عبر عدة مراحل بين عدة أطراف، وبالتالي تتضمن مجموعة من العقود تبرم بين هذه الأطراف.

أولاً: أطراف الاعتماد الإيجاري²

تنشأ عملية الاعتماد الإيجاري بين ثلاث أو أربع أطراف هم المؤجر، المستأجر، المورد والمقرض.

1- المؤجر

يتمثل في مؤسسة الاعتماد الإيجاري التي تقوم بتمويل عملية الشراء بعد الموافقة على طلب المستأجر، الذي تخول له كل الصلاحيات في اختيار الأصل المستأجر.

2- المستأجر

يمثل المستأجر الطرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه. إذ يقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي يرغب في تأجيره بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة...، حسب احتياجاته، ويقوم باستخدامه مقابل تسديد دفعات إيجاريه وفقاً للاتفاق الذي عقده مع المؤجر.

3- المورد

هو الشخص الذي يصنع أو يبيع الأصل موضوع عملية الاعتماد الإيجاري. وله نوعان من العلاقات، منها ما يربطه بالمؤجر، وهو المشتري الفعلي للأصل. كما يرتبط بالمستأجر وهو المستعمل للأصل. فعلاقات المورد مع المؤسسة الممولة (المؤجر) تنحصر في إجراءات عقد البيع بصفة عامة. أما علاقاته مع المستأجر فتستطيع أن تمتد إلى مواصفات العتاد وتاريخ التسليم وضمان العيوب الخفية، وكذلك إلى خدمات الصيانة والتكوين إن وجدت في العقد³.

¹ G.Rouyer et A.Choïnnel , *La Banque et L'entreprise*, 2^{ème} édition , Revue Banque édition, 1991, P 150.

² محمد كمال خليل الحمزاوي، *اقتصاديات الائتمان المصرفي*، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 431.

³ فيلاي بومدين، *إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي*، مجلة الفكر السياسي، العدد 20، اتحاد الكتاب العرب دمشق، سوريا، 2004، ص 177. على الموقع الإلكتروني:

www.reefnet.gov.sy/booksproject/fikr/20/10ishkalya.pdf ، تاريخ التحميل 2012/11/15، على الساعة 02:11.

4- المقرض

إنّ عملية الاعتماد الإيجاري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض، الذي يقدم خدماته المصرفية المتمثلة في منح القروض إلى المستأجر، أو المؤجر، أو يشارك في إقامة شركة الاعتماد الإيجاري.

ثانيا: العقود المتضمنة لعملية الاعتماد الإيجاري

تتضمن عملية الاعتماد الإيجاري إبرام مجموعة من العقود بين مختلف الأطراف. وتتمثل هذه العقود فيما يلي¹:

1- عقد الشراء

يبرم هذا العقد بين المورد والمؤجر في حالة ما لم يكن المؤجر هو المورد، يستفيد منه بصفة مباشرة المستأجر بالرغم من أنه ليس طرفا فيه. وهذه الاستفادة تكون على أساس أن شراء المعدات محل التعاقد يكون حسب اختياره، شروطه ومواصفاته.

2- عقد التأجير

يكون عقد التأجير بين المؤجر والمستأجر، ويتضمن هذا العقد وعدين²:

- الوعد الأول من طرف المؤجر، ويتضمن تأجير المعدات؛
- الوعد الثاني من طرف المستأجر، ويتضمن استخدام الأصل محل التعاقد؛

3- عقد الإقتراض

يكون بين المقرض (البنك) من جهة، والمؤجر أو المستأجر كمقترض من جهة أخرى.

4- عقد الصيانة

في حالة ما إذا نص عقد الاعتماد الإيجاري على تحمل المستأجر لتكاليف الصيانة، الإصلاح، التأمين، الضرائب، فإنّ المؤجر قد يشترط على المستأجر إبرام عقد صيانة مع مورد الأصل وهذا لضمان استمرار تشغيله واستغلاله بكفاءة وفعالية.

ثالثا: مراحل عملية الاعتماد الإيجاري

تمر عملية التمويل بالاعتماد الإيجاري بثلاثة مراحل³:

¹ عاشور كتوش، عبد الغني حريبي، التمويل بالانتماء الإيجاري دراسة حالة الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، يومي: 22- 2006/11/23، ص 06.

² محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 433.

³ Pascal philipposian: «Le crédit -bail et le leasing » SE FI, 1998, Montréal (Québec), Canada, P 76.

1- إنجاز عملية الشراء

تجري عملية الشراء في أغلب الأحيان ليس بهدف الشراء فقط، ولكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد، يكون هذا بتدخل ثلاثة أشخاص، حيث تشتري مؤسسة الاعتماد الإيجاري الأصل من المورد لتؤجّره إلى المستأجر.

2- تأجير الأصل

تطبيقاً للأحكام المرتبطة بالاعتماد الإيجاري، يسلم المؤجر للمستأجر الأصل الذي يريد تأجيره. فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير، ويمنحه ضماناً ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر، وبالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعمال الأصل فيما بعد.

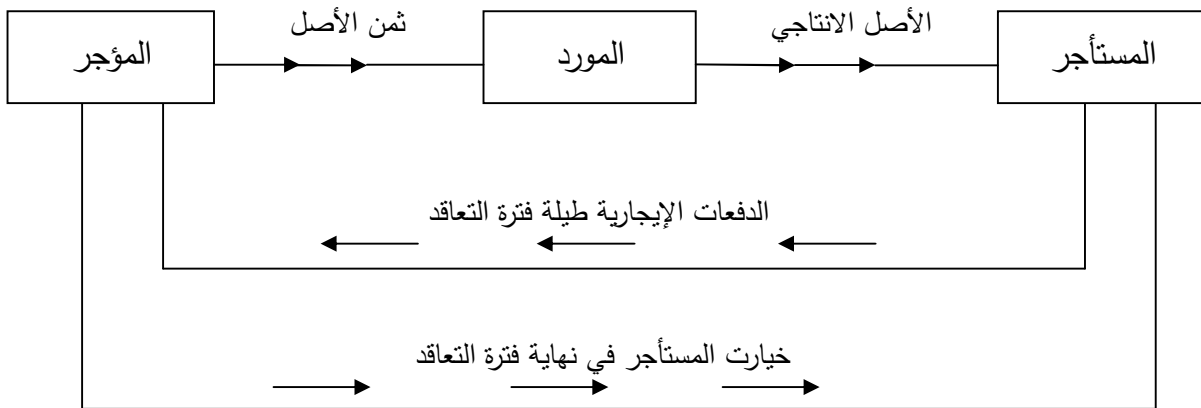
3- انقضاء عملية الاعتماد الإيجاري

تدعى بمرحلة الخيار بحيث في نهاية مدة التأجير المقدّرة في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات:

- رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المتبقية المالية للمؤجر، تمثل عادة 1% إلى 6% من سعر الشراء، وبالتالي اكتساب الأصل والتمتع بالملكية التامة؛
- طلب تجديد العقد والتفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقاً بالنظر إلى القيمة المتبقية؛
- إعادة الأصل للمؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يبيع الأصل في سوق التجهيزات المستعملة، أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير؛

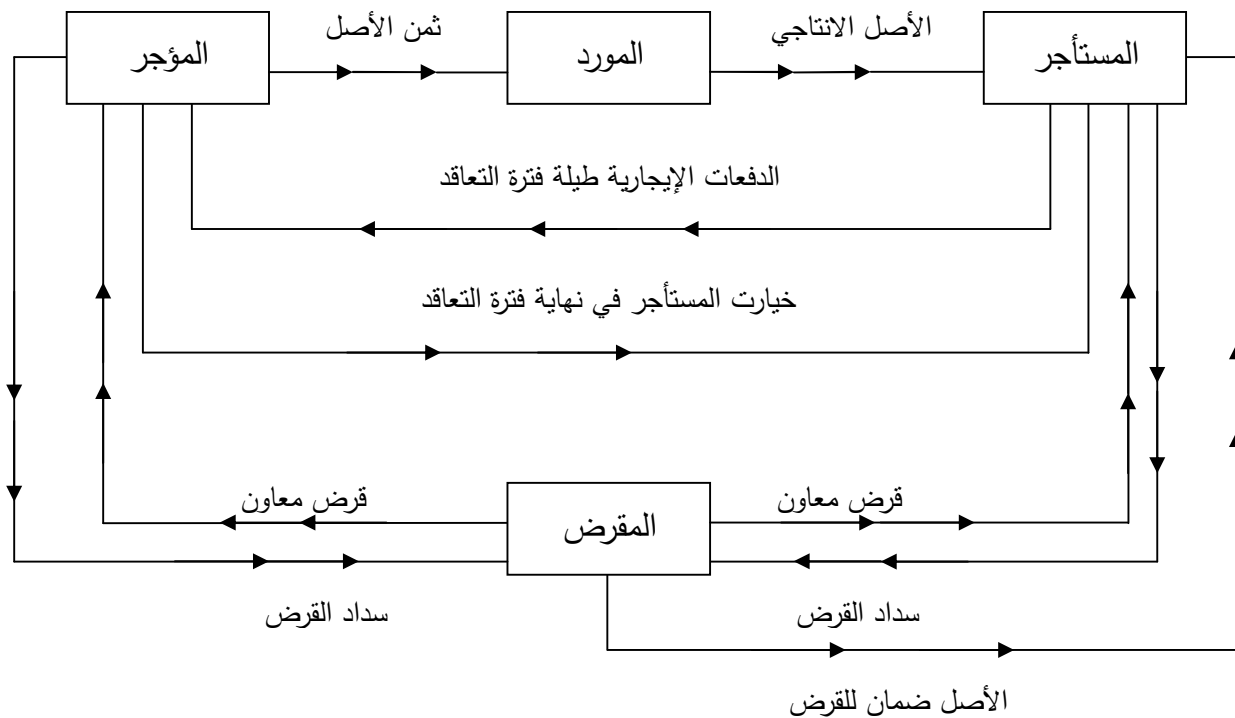
يمكن إظهار سير عملية الاعتماد الإيجاري حسب الأطراف المشاركة في العملية من خلال الشكلين التاليين:

الشكل رقم (II-1): نشوء عملية الاعتماد الإيجاري بين ثلاثة أطراف المستأجر، المؤجر، المورد.



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 433.

الشكل رقم (II - 2): إدخال المقرض كطرف في عملية الاعتماد الإجاري.



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 433.

المبحث الثاني: أنواع الاعتماد الإجاري

يختص هذا المبحث بدراسة العديد من أنواع الاعتماد الإجباري، وذلك حسب الزاوية التي يتم منها النظر إليه، وذلك بإعطاء تصور وفهم أكثر وأشمل للاعتماد الإجباري.

المطلب الأول: الاعتماد الإيجاري على حسب طبيعة العقد

يندرج ضمن هذا التصنيف نوعين من الاعتماد الإيجاري هما: إعتدإ إيجاري مالي وإعتدإ إيجاري تشغيلي.

أولاً: الاعتماد الإجاري المالي

يطلق عليه أيضا التأجير الرأسمالي أو التأجير الدفع الكامل، هذا النوع من الاعتماد الإجاري يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، إذ يمنح للمستأجر إمكانية شراء الآلات في نهاية فترة العقد، ولا يمكن إلغائه أو فسخه إلا بموافقة طرفي العقد المؤجر والمستأجر، ويكون عقد الإيجار المالي لفترة زمنية معينة تختلف حسب طبيعة نوع الأصل. ففي حالة المعدات غالبا ما تكون مدة العقد نصف مدة الحياة الإنتاجية على الأقل، أما المباني فتكون مدة التعاقد 20 سنة فأكثر¹.

¹ عاشور مرزيق، محمد غربى، مرجع سابق، ص 462.

يُعرّف الاعتماد الإيجاري المالي في الجزائر حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 كما يلي¹:

" تدعى عمليات الاعتماد الإيجاري باعتماد إيجاري مالي، في حالة ما إذا نصّ عقد الاعتماد الإيجاري على تحويل كل الحقوق، والالتزامات، والمنافع، والمساوئ، 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 الأموال المستثمرة".

يتضمن الاعتماد الإيجاري المالي الخطوات الموالية²:

- تختار المؤسسة الأصل الذي هي بحاجة إلى استخدامه، وتتفاوض مع صانع أو مورد هذا الأصل على قيمة شرائه وشروط تسليمه؛
- تتصل هذه المؤسسة ببنك (أو مؤسسة مؤجرة)، وتتفق معه بعقد على أن يشتري البنك هذا الأصل من المورد، وأن يؤجره للمؤسسة مباشرة، وبهذا الشكل تحصل المؤسسة على الأصل وتقوم بدفع الإيجار إلى البنك على دفعات متساوية في فترات متتالية، تساوي في مجموعها قيمة شراء الأصل بكامله، بالإضافة إلى عائد معين على الاستثمار يعود للبنك كمؤجر؛
- تمتلك المؤسسة المستأجرة حق الخيار في تجديد عقد استئجار الأصل ثانية بعد انتهاء مدة الاستئجار الأساسية بإيجار مخفض، ولكن لا يحق للمؤسسة إلغاء العقد الأساسي قبل دفع مجمل التزاماتها، أي مجمل قيمة شراء الأصل بالإضافة إلى عائد البنك؛

يتميز الاعتماد الإيجاري المالي عادة بالخصائص التالية:

- تقع الأعباء الخاصة بصيانة وخدمة الأصول المستأجرة على عاتق المؤسسة التي تقوم بالاستئجار؛
- لا يستطيع المستأجر إيقاف عملية الاستئجار، وإنما عليه الاستمرار في سداد أقساط الاستئجار حتى نهاية العقد؛
- يستمر عقد الاستئجار المالي لفترة زمنية طويلة نسبياً، تتفق عادة مع الحياة الإنتاجية للأصل، وبالتالي يستهلك الأصل بالكامل خلال هذه الفترة، فيحصل مالك الأصل على قيمة الأموال المستثمرة في الأصل بالكامل مضافاً إليها عائد مناسب؛

¹ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص 25.

² محمد سمير عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله، دار الإشعاع، مصر، 2001، ص ص 75-76.

ثانيا: الاعتماد الإيجاري التشغيلي (العملي) Crédit – bail opérationnel

يقدم الاعتماد الإيجاري التشغيلي والخدمات الصيانة إلى المستأجر، لذلك فإنه يدعى أحيانا بعقد استئجار خدمات. وتعتبر السيارات، الشاحنات والكومبيوتر في عداد التجهيزات التي يمكن الحصول على خدماتها بعقد استئجار من هذا النوع. يستدعي هذا النوع من الاعتماد أن يقوم المؤجر بتقديم خدمات الصيانة للتجهيزات. حيث تكون تكلفة الصيانة محسوبة في دفعة الإيجار الدورية، أو أنه يتم التعاقد عليها بشكل منفصل¹.

لعل من أهم خصائص الاعتماد الإيجاري التشغيلي أن مدة العقد تكون أقل من الحياة الاقتصادية المقدرة لاستخدام الأصل. هذا يعني أن تكلفة الإيجار لا تكفي لتغطية التكلفة الكلية (إجمالي أقساط الإيجار لا يساوي تكلفة الأصل محل التأجير). إذ يتم تغطية هذه الأخيرة بتجديد عقد التأجير لمدة زمنية إضافية، أو إعادة تأجير الأصل إلى مستأجر آخر، أو من حصة بيع الأصل ذاته في نهاية فترة العقد. و عقود الإيجار العملي عادة ما تعطي للمستأجر حق إلغاء العقد وإرجاع الأصل قبل انتهاء مدة العقد الأساسية.

ينتشر استخدام هذا النوع من التأجير في حالات السلع التي تتعرض لتغيرات تكنولوجيا سريعة، مما يعطي للمستأجر الفرصة في إحلال أصل حديث محل آخر قديم، ومن ثم استخدام تكنولوجيا أحدث².

عرف المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري العملي حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 كما يلي³:

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

¹ محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، الرياض، السعودية، 1993، ص 478-479.

² عاشور مرزوق، محمد غربي، مرجع سابق، ص 463.

³ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص 25.

وفيما يلي جدول يوضح لنا الفرق بين الاعتماد الإيجاري المالي والاعتماد الإيجاري التشغيلي.

الجدول رقم (II - 1): المقارنة بين الاعتماد الإيجاري المالي والتشغيلي (العملي).

الميزات	الاعتماد الإيجاري المالي	الاعتماد الإيجاري التشغيلي
حقوق الملكية.	المؤجر.	المؤجر.
الهدف.	هدف المستأجر هو الحصول على الأصل أو على الأقل استخدامه خلال معظم العمر الاقتصادي، كذلك يسعى إلى تغطية كامل تكلفة الأصل أو معظمها خلال مدة التأجير غير القابلة للإلغاء. لذلك من المرجح أن يتظاهر بحقه الشرعي في ملكية الأصل نهاية مدة الإيجار. ومن الممكن للمستأجر أن يمتلك الأصل قبل ذلك، لكن ليس قبل دفع كامل الدفعات الإيجارية.	هدف المستأجر هو استعمال الأصل المؤجر مدة مؤقتة، لذلك فإن عقد التأجير التشغيلي يغطي فقط المدة القصيرة التي يستخدم فيها الأصل وأبعد من ذلك فإن مدة التأجير التشغيلي عادة ما تكون أقصر من العمر الإنتاجي للأصل.
حقوق الاستخدام الاقتصادي.	المستأجر.	المستأجر.
العلاقة بين المؤجر والمستأجر.	معقدة ومتشابكة وتحتاج إلى قانون ينظمها ويحافظ على حقوق كل طرف فيها وذلك بسبب طول مدة التعاقد والأهمية النسبية لقيمة العقد.	تتسم العلاقة بالسهولة ولا تثير أية مشاكل قانونية وذلك لقصر مدة التأجير.
مدة العقد.	طويلة تصل إلى ما يقرب من العمر الافتراضي للأصل.	مدة قصيرة لا تتجاوز المدة التي يحتاج فيها المستأجر لأداء عمل معين وعادة ما تجدد سنويا.
مسؤولية تقادم الأصل.	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم.	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم.
مسؤولية التأمين على الأصل.	يتحمل المستأجر تكاليف التأمين عليه خلال مدة التعاقد.	يتحمل المؤجر تكاليف التأمين عليه خلال مدة التعاقد ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك.
مسؤولية صيانة الأصل.	المستأجر يتحمل تكاليف الصيانة وإصلاح الأصل.	أيضا المستأجر أو المؤجر، وبحسب المسؤولية المتفق عليها والموقعة في عقد الإيجار.

الاختيارات بين ثلاث بدائل في نهاية مدة العقد: - أن يعيد الأصل إلى المؤجر؛ - أن يعيد تأجير الأصل لمدة أخرى؛ - شراء الأصل من المؤجر؛	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى.	مآل الملكية.
المستأجر.	المستأجر (باستثناء إذا كان الأصل مملوكا لتوه للمؤجر).	اختيار ممول الأصل.
أجهزة التأجير عادة ما تُعد كأصل للمستأجر يتحمل جميع المخاطر المرتبطة به لذلك يُعد هو المالك القانوني، ويكون المؤجر قد استلم من المستأجر دفعاته كاملا ضمن ميزانيته أو 90% من قيمة الأصل.	عادة ما تُعد أصل مملوك للمؤجر يتحمل كامل مخاطره المالية بوصفه المالك القانوني، ولا يظهر في الميزانية خلال مدة التأجير في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل.	معالجة ملاءة الميزانية.
يقوم المستأجر بتخفيض قيمة الأصل واعتبار الدفعات الإيجارية نفقة، في حين يعد المؤجر الدفعات المستلمة دخلا.	يعد المستأجر إجمالي الدفعات الإيجارية نفقة، في حين يعدها المؤجر دخلا.	معالجة عقود التأجير في حساب الأرباح والخسائر.

المصدر: بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 03، المجلد 27، 2011، ص 612.

المطلب الثاني: الاعتماد الإيجاري حسب طبيعة موضوع التمويل

يمكننا حسب هذا التصنيف التفريق بين نوعين من الاعتماد الإيجاري: الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، والاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة.

أولاً: الاعتماد الإيجاري للمنقولات

لقد عرّف المشرع الفرنسي الاعتماد الإيجاري للمنقولات في المادة الأولى من قانون 455/66 الصادر في 02 جويلية 1966، وبعد تعديلها بموجب اللائحة التنظيمية رقم 837/67 بتاريخ 28 سبتمبر 1967 كمايلي:

"عمليات الاعتماد الإيجاري للمنقولات عمليات تأجير المعدات أو أدوات العمل التي تشتريها مشروعات الاعتماد الإيجاري لأجل التأجير، وتظل مالكة لها إذا كانت هذه العمليات أيا كانت طبيعتها

القانونية، تخول المستأجر إمكانية تملك جميع الأموال المؤجرة أو بعضها مقابل الوفاء بثمن على أن يؤخذ بعين الاعتبار عند تحديده ما تم الوفاء به على سبيل الأجرة ولو بصفة جزئية"¹.

تطرق المشرع الجزائري إلى تعريف الاعتماد الإيجاري المنقول في المادة الثالثة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كما يلي:

"يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه منقول عندما يخص أصولا منقولة، تتشكل من تجهيزات، أو مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المتعامل الاقتصادي"².

يستعمل هذا النوع من الاعتماد الإيجاري من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة. وهو كأنواع الاعتماد الإيجاري الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار. وفي نهاية هذه الفترة، تعطى لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى، أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا"³.

ثانيا: الاعتماد الإيجاري للعقارات

طبقا للمادة الأولى السابقة الذكر، فإن المشرع الفرنسي عرف الاعتماد الإيجاري العقاري كما يلي:

"تلك العمليات التي بموجبها يقوم أحد المشروعات بتأجير أموال عقارية مخصصة لأغراض مهنية، والتي يشتريها المشروع أو يتم بناؤها لحسابه، وهذه العمليات أيا كانت طبيعتها القانونية فإنها تسمح للمستأجرين بتملك جميع الأموال المؤجرة أو بعضها في موعد أقصاه انقضاء مدة الإيجار، وذلك إما عن طريق اكتساب ملكية الأرض بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وإما عن طريق انتقال ملكية المباني المقامة على أرض مملوكة للمستأجر"⁴.

كما تناول المشرع الجزائري تعريف الاعتماد الإيجاري غير المنقول في المادة الرابعة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كما يلي:

¹ هاني دويدار، مرجع سابق، ص 33-34.

² الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص 26.

³ الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2004، ص 79-80.

⁴ هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 56.

"يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه غير منقول عندما يخص أصولا عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي"¹.

لا يختلف هذا النوع من الاعتماد الإيجاري من ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق. ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تتشكل غالبا من بنايات شيدت أو هي في طريق التشييد، حصلت عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت هي ببناؤها، وتسليمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار.

تُتاح للمؤسسة المستأجرة في نهاية فترة العقد إمكانية الحصول نهائيا على الأصل حتى ولو كان ذلك تنفيذا لمجرد وعد انفرادي بالبيع، أو تُتاح لها إمكانية الاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أُقيم عليها البناء، أو تُتاح لها أخيرا إمكانية التحويل القانوني لملكية البناء المقام على أرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.

بالإضافة إلى موضوع التمويل هناك أوجه أخرى للاختلاف بين الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة والاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، وتقع هذه الاختلافات بصفة أساسية على ثلاثة مستويات²:

- تكون درجة التعقيد في الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة أكبر منها في النوع الآخر. إذ ينبغي إيجاد الأرض التي تقام عليها المباني، ثم القيام في مرحلة ثانية بتشديد هذه المباني مع كل ما يرافق ذلك من تعقيدات إجرائية ووقت طويل لانجاز المشروع، وتعقيدات نفعية تتعلق بملائمة هذه العقارات للأنشطة المهنية الخاصة بالمؤسسة المستأجرة. بينما تكون هذه التعقيدات المرتبطة بالاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة أخف من ذلك بكثير؛
- يتطلب الأمر في حالة الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة تدبير أموال طائلة تفوق بكثير الاحتياجات إلى الأموال في حالة الأصول المنقولة، الأمر الذي يدفع إلى البحث عن صيغ ملائمة لإتمام العملية. ومن بين هذه الصيغ المتاحة إشراك المستفيد في تنفيذ العملية سواء بالمساهمة في تقديم الأرض لتشديد المباني أو تقديم جزء من رأس المال؛
- إنجاز البناء، تنفيذه، وكرائه يخضع إلى أنظمة خاصة عندما يتعلق الأمر بالعقارات. بينما يخضع الحصول على الأصول المنقولة إلى قواعد القانون التجاري، هذا ما يجعل التفرقة بين النوعين ضرورية؛

¹ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص 26.

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 80-81.

ثالثا: الاعتماد الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية

عرفته المادة التاسعة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كما يلي:

"يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بمحل تجاري أو مؤسسة حرفية سندا يمنح من خلاله طرف يدعى المؤجر على شكل تأجير مقابل الحصول 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 لصالح الملكية الأولى"¹.

المطلب الثالث: الاعتماد الإيجاري حسب الإقامة

يُنظر في هذين النوعين من الاعتماد الإيجاري إلى الإقامة كمحدد أساسي بين المحلي والدولي.

أولا: الاعتماد الإيجاري المحلي

يمكن القول عن الاعتماد الإيجاري أنه محلي عندما تكون كل الأطراف المتعاملة به (شركة الاعتماد الإيجاري، المستأجر، المورد) مقيمة بنفس البلد. ولما تقوم شركات الاعتماد الإيجاري بفتح فروعها في الخارج من أجل ممارسة الاعتماد الإيجاري فهذه الأخيرة تمارس في الحقيقة اعتماد إيجاري محلي في الدول التي قامت فيها.

كما عرف المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري المحلي كما يلي:

"يعرف الاعتماد الإيجاري على أساس أنه وطني عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنكاً، أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي، وكلاهما مقيمان بالجزائر"².
فالاعتماد الإيجاري يعتبر محليا إذا قام مؤجر في بلد ما بتأجير المعدات إلى مستأجر مقيم في نفس البلد.

ثانيا: الاعتماد الإيجاري الدولي³

الاعتماد الإيجاري الدولي هو الذي يتم بموجبه التعاقد على المعدات الانتاجية في إحدى الدول ثم يتم تصدير هذه المعدات لاستخدامها وتشغيلها في دولة أخرى.

¹ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص ص 26-27.

² المرجع نفسه، ص 26.

³ طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005، ص ص 116-117.

يواجه الاعتماد الإيجاري الدولي كثيرا من الصعوبات. أهمها اختلاف أسعار الصرف بين العملات المختلفة، اختلاف القوانين والظروف السياسية، الاقتصادية، القانونية، والدينية بين بلدان العالم المختلفة. منذ تطبيق العولمة ونظام الجات بدأ تعاظم الاعتماد الإيجاري الدولي، وحاجة المجتمع الدولي إلى إطار قانوني مناسب لعمليات الاعتماد الإيجاري، وأصبحت الحاجة ملحة إلى ضرورة وجود أحكام موحدة دوليا بشأن الاعتماد الإيجاري.

وفي الدورة 53 لمجلس إدارة "المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص" UNIDROIT عام 1975، أُعطيت الأولوية الأولى لموضوع الاعتماد الإيجاري. إذ أعد مشروع القواعد الموحدة خبراء في القانون والأعمال المالية، ومن نظم قانونية مختلفة كالنظم القائمة في البرازيل، هنغاريا، فرنسا، بريطانيا، الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها. مع ذلك استنفذ الأمر 13 عاما حتى اعتمدت في آخر الأمر "اتفاقية المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بشأن الاعتماد الإيجاري للمعدات" في أوتاوا بكندا في 28 ماي 1988. ودخلت حيز التطبيق في أول ماي عام 1995. حررت هذه الاتفاقية من نسخة أصلية واحدة باعتماد اللغتين الانجليزية والفرنسية على حد سواء.

يعرّف المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري على أساس أنه دولي، عندما يكون العقد الذي يرتكز عليه¹:

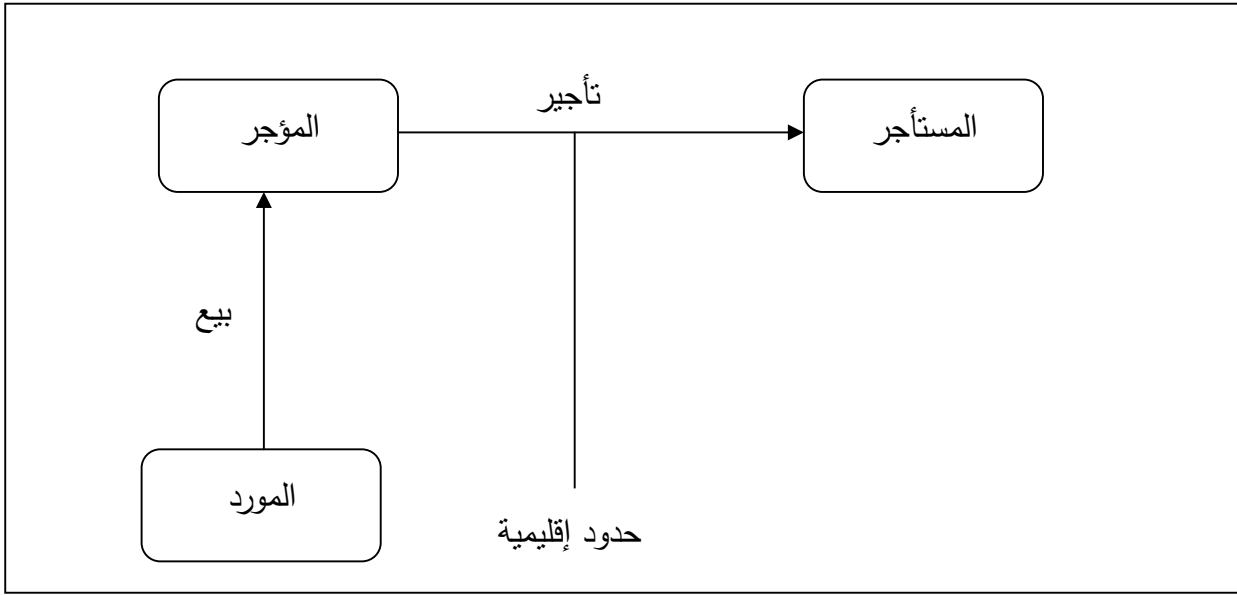
- إما ممضي بين متعامل اقتصادي مقيم بالجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة بالجزائر؛
- وإما ممضي بين متعامل اقتصادي غير مقيم بالجزائر وشركة تأجير، أو بنك، أو مؤسسة مالية مقيمة بالجزائر؛

وعلى هذا الأساس إذا كان أحد الأطراف محلي والآخران دوليان، يدعى حينئذ هذا النوع بالاعتماد الإيجاري الدولي. الذي يستدعي حضور ثلاثة أطراف وهي: المورد المصدر، شركة الاعتماد الإيجاري والعميل المستورد. بحيث يسعى كل طرف لتحقيق مصلحته، ويتم بنفس خطوات الاعتماد الإيجاري العادي من ناحية اختيار الأجهزة وشرائها وتأجيرها، وقد سمح به في فرنسا بموجب قانون 1987.

يمكن تلخيص حالات الاعتماد الإيجاري الدولي في الأشكال التالية:

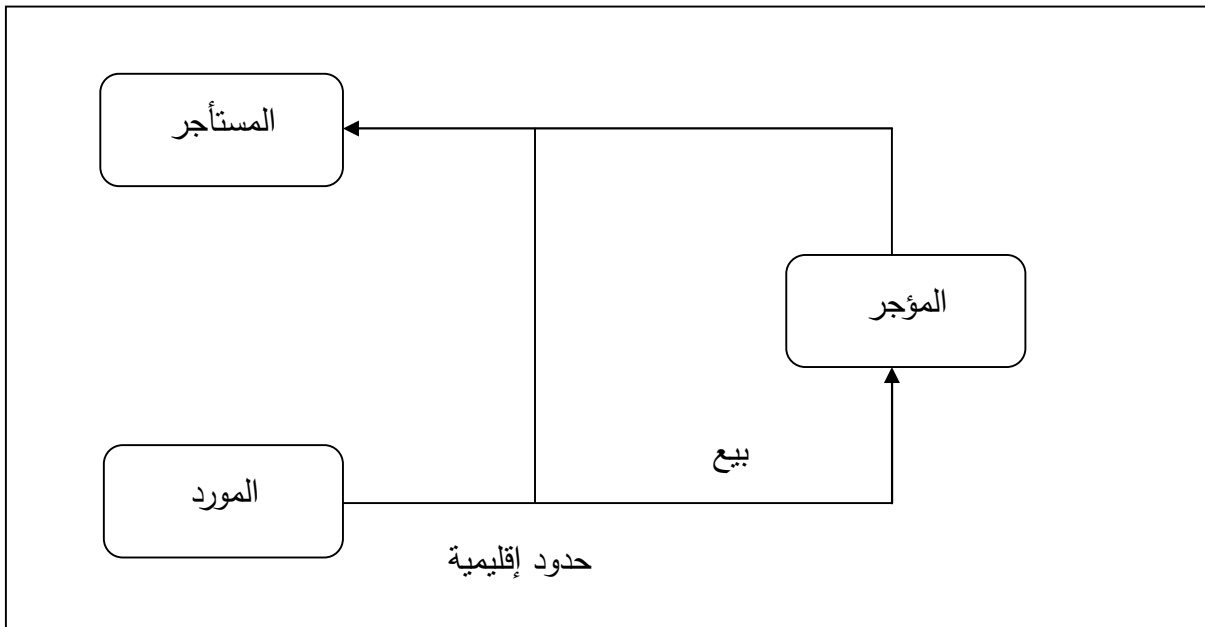
¹ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، مرجع سابق، ص 26.

الشكل رقم (II-3): المورد والمؤجر يقطنان في نفس البلد بينما المستأجر يقطن في بلد ثاني.



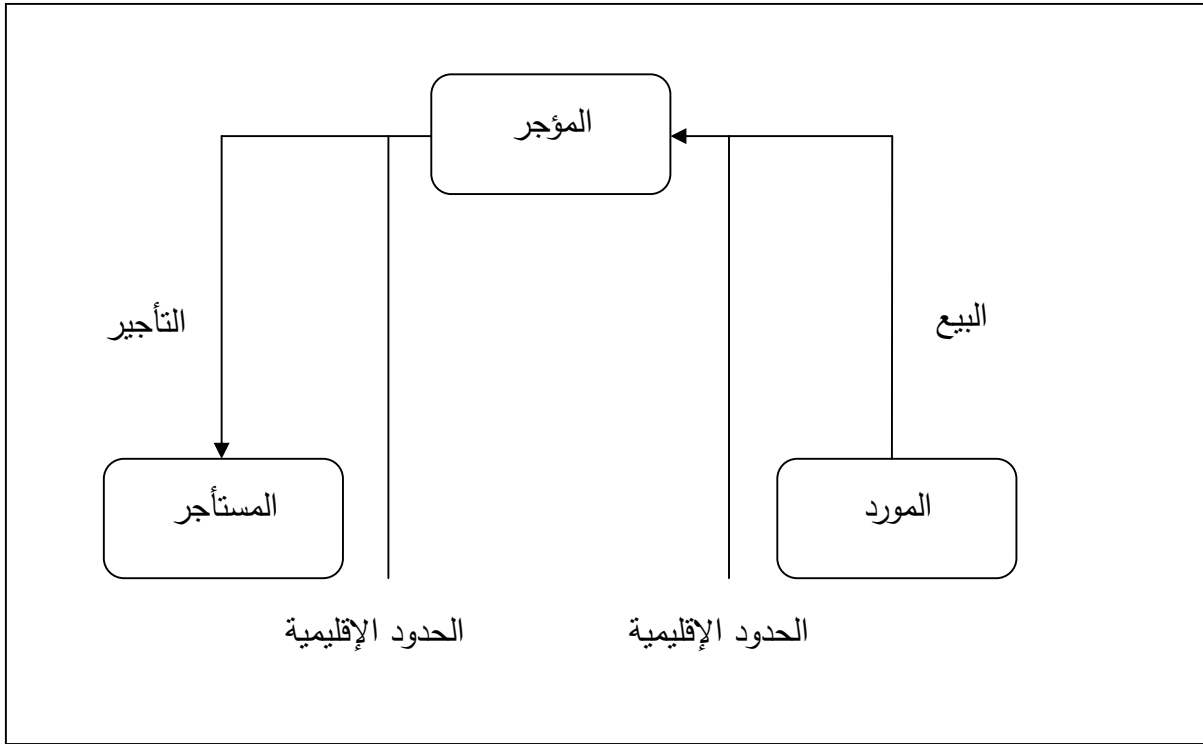
Source: Gérard Chareaux, **Finance d'entreprise**, édition essentielle de la Gestion, Paris, France, 1977, P 195.

الشكل رقم (II-4): المورد والمستأجر يقطنان في نفس البلد بينما المؤجر يقطن في بلد ثاني.



Source: Gérard Chareaux, op.cit, P 196.

الشكل رقم (II-5): المورد، المستأجر، المؤجر يقطنون في ثلاثة بلدان مختلفة.



Source: Gérard Chareaux, op.cit, P 196.

المطلب الرابع: مشتقات الاعتماد الإيجاري ومشابهاته

سنتطرق في هذا المطلب إلى أنواع أخرى مشتقة من الاعتماد الإيجاري، بالإضافة إلى بعض العقود التي تشبه عقد الاعتماد الإيجاري.

أولاً: مشتقات الاعتماد الإيجاري

نوضحها فيما يلي:

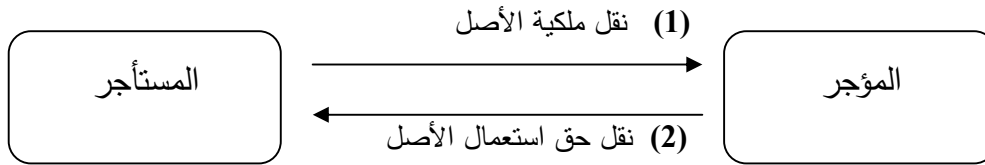
1- الاعتماد الإيجاري العكسي

هو مشتق من الاعتماد الإيجاري يستعمل أكثر في الأصول العقارية. إذ يسمح للمؤسسة الراغبة في الحصول على سيولة فورية بمواجهة احتياجاتها المالية، عن طريق تنازلها لصالح شركة الاعتماد الإيجاري عن أصولها الخاصة، مع احتفاظها بحق الاستعمال والتزامها بدفع أقساط إيجار مقابل هذا الحق لتتمكن في آخر العقد من إعادة أصولها.

إنّ الشائع في عملية الاعتماد الإيجاري، أنّها تعمل على تجديد وسائل الإنتاج، إلّا أنّ الاعتماد الإيجاري العكسي يرمي إلى تحويل أصول خاصة موجودة إلى سيولة، سواء لتمويل أصول أكثر منفعة

وأكثر مردودية أو لمواجهة مشاكل على مستوى الخزينة. كما تسمح هذه العملية بتوليد فوائض قيمة لتعويض خسائر الاستغلال¹.

شكل رقم (II - 6): الاعتماد الإيجاري العكسي.



Source: Mohamad Al-KARBI, **Leases – Comprehensive Review**, University of Jordan, JPS Accountants Directory, 2000, P 10, site électronique: www.jps-dir.net/Forum/uploads/1317/leases.pdf, date de téléchargement 15/12/2012, à 22:45.

2- الاعتماد الإيجاري المظهر (المحمل)

يتمثل في قيام مؤسسة معينة ببيع انتاجها إلى مؤسسة اعتماد إيجاري، التي تترك هذا الانتاج (المبيع) لدى المؤسسة المصنعة (البائع)، لاستعماله والانتفاع به عن طريق عقد اعتماد إيجاري. بعدها تقوم المؤسسة المصنعة التي أصبحت مستأجرة للعتاد الموضوع من طرفها، بتأجير ذلك العتاد لزيائنها بشروط، عادة ما تكون مشابهة لتلك المنصوص عليها في عقد التأجير الأول².

يستعمل هذا النوع من العقود في مجموعة معينة من المنتجات الخاصة بالحواسيب مثلاً. ففي هذه الحالة، تصبح المؤسسة المصنعة مستأجرة للحواسيب التي صنعتها بنفسها، ثم تعيد تأجيرها مرة أخرى لمتعاملين آخرين³.

يشبه الاعتماد الإيجاري المظهر الاعتماد الإيجاري العكسي إلى حد ما. فبالإضافة إلى أنه يسمح للمنتج أو المورد بالحصول على السيولة النقدية اللازمة له، فإنه يمكنه من تسويق منتجاته بتأجيرها ثانية، تأجير من الباطن **Sous louage**. فيأمن بذلك عبء بقائها في مخازنه مدة طويلة. وإذا كانت عملية

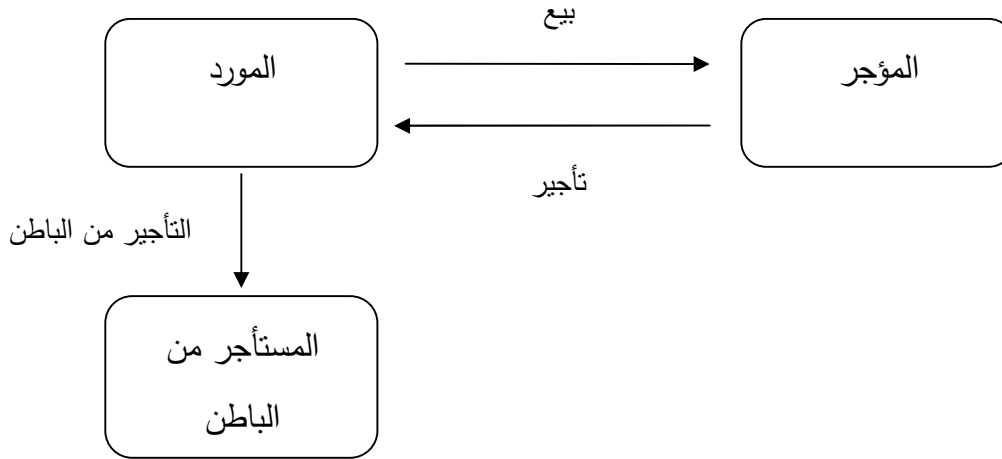
¹ Colasse BERNARD, **Gestion financière de l'entreprise**, 3^{ème} édition, presse de France, Paris, France 1993, P 432.

² Jack Forget, **Financement et rentabilité des investissements**, Edition d'organisation, Paris, France, 2005, P 158.

³ Farouk Bouyakoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, Edition casbah, Alger, Algerie, 2001, P 258.

الاعتماد الإيجاري العكسي تقع على أصول مستعملة فإنّ الاعتماد الإيجاري المظهر يخص أصولاً جديدة موجهة للتأجير.

الشكل رقم (II-7): الاعتماد الإيجاري المظهر.



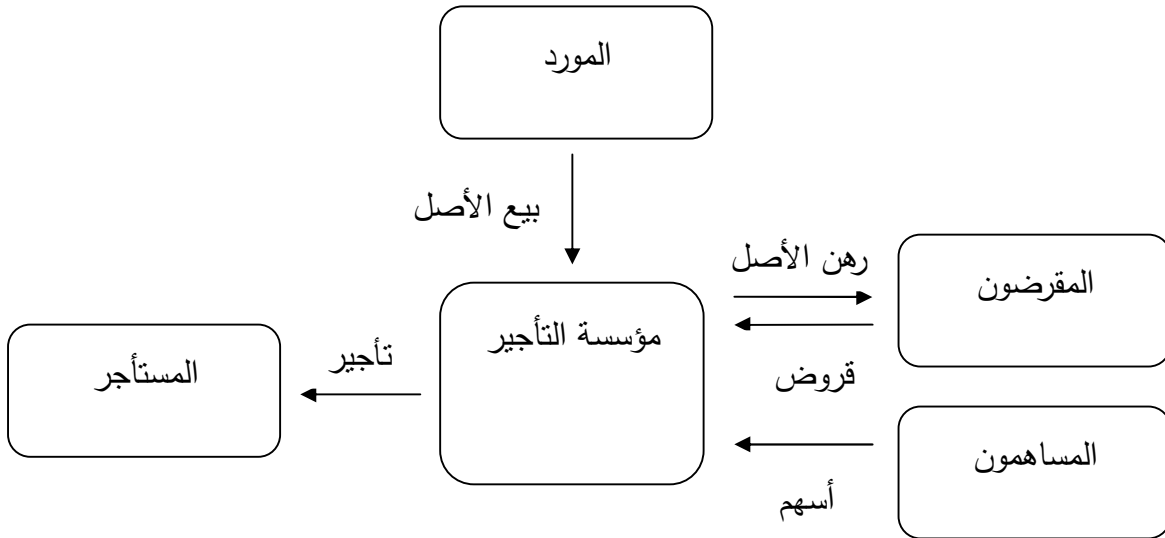
المصدر: من إعداد الطالبة بناءً على المعلومات السابقة.

4- الاعتماد الإيجاري الرفعي "Leveraged Leasing"

يختص هذا النوع من التأجير بالأصول الثابتة المرتفعة القيمة. فيه ثلاثة أطراف وهم المستأجر، المؤجر، والمقرض. ولا يختلف وضع المستأجر في هذا النوع من التأجير عن الأنواع الأخرى، فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد. أمّا بالنسبة للمؤجر الذي يقوم بشراء الأصل حسب ما تم الاتفاق عليه مع المستأجر فإنّ وضعه يختلف، إذ يقوم بتمويل هذا الأصل بالأموال المملوكة ولنفرض أنّها 20%، أمّا 80% الباقية فيتم تمويلها بأموال مقترضة. في هذه الحالة فإنّ الأصل يعتبر كرهن لقيمة القرض. وللتأكيد على ذلك فإنّ عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر رغم أنّ المؤجر هو المقرض الحقيقي، أمّا المستأجر هو الذي يستعمل الأصل يوقع بصفته ضامناً للسداد، وللمؤجر الحق في أن يخصم أقساط الاهتلاك من الحسابات الضريبية¹.

¹ بولعيد بلوج، التمويل التأجيري كأحدى صيغ التمويل الإسلامي، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-28/05/2003، ص 06.

الشكل رقم (II-8): الاعتماد الإيجاري الرفعي.

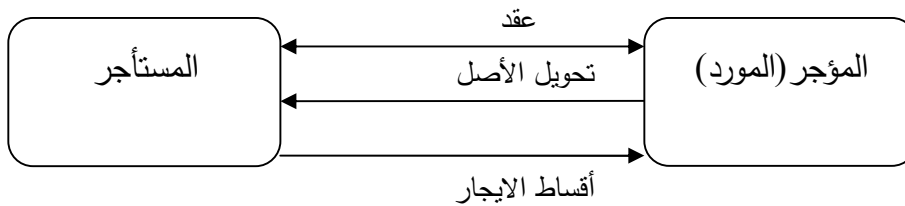


Source: Emegry & Douglas.R, **Principles of Finance with corporate application**, westpublishing company, USA 1991, P 643.

5- الاعتماد الإيجاري المباشر وغير المباشر

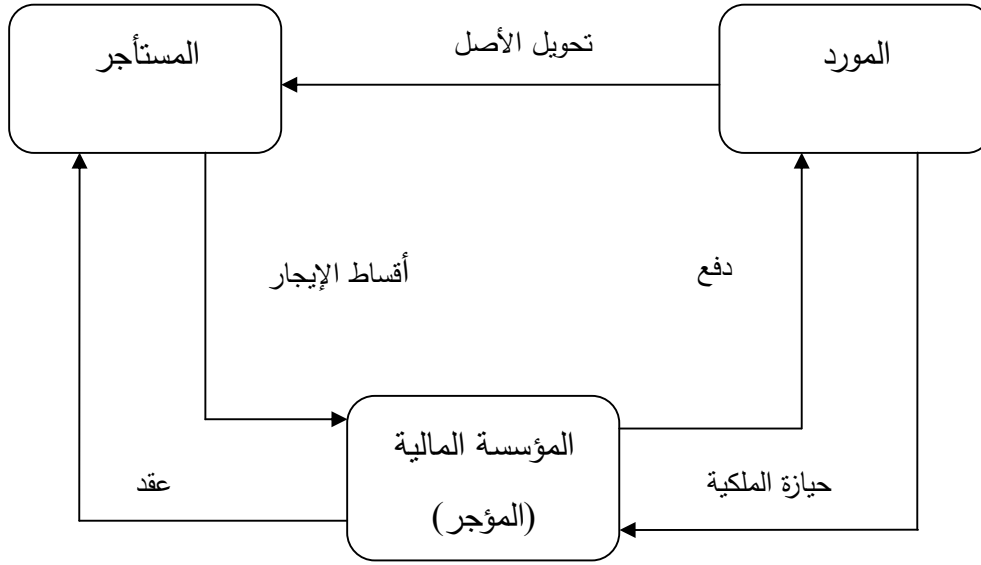
يتوقف الأمر في هذه الحالة من الاعتماد الإيجاري على وجود أو عدم وجود وساطة مالية مصرفية أو غير مصرفية أثناء انجاز وتنفيذ العملية. ومن هنا يمكن توضيح العلاقة المباشرة وغير المباشرة بالنسبة لأطراف العملية من خلال الشكلين التاليين:

الشكل رقم (II-9): الاعتماد الإيجاري المباشر.



Source : Jean- Denis Christinat et autre, **Le leasing – Comptabilisation Similaire a un achat-**, Sierre, 4^{ème} e année, Suisse, Séminaire du 8 et 9 novembre 2002.

الشكل رقم (II-10): الاعتماد الإيجاري غير المباشر.



Source : Jean- Denis Christinat et autre, **Le leasing – Comptabilisation Similaire a un achat-**, Sierre, 4^{ème} e année, Suisse, Séminaire du 8 et 9 novembre 2002.

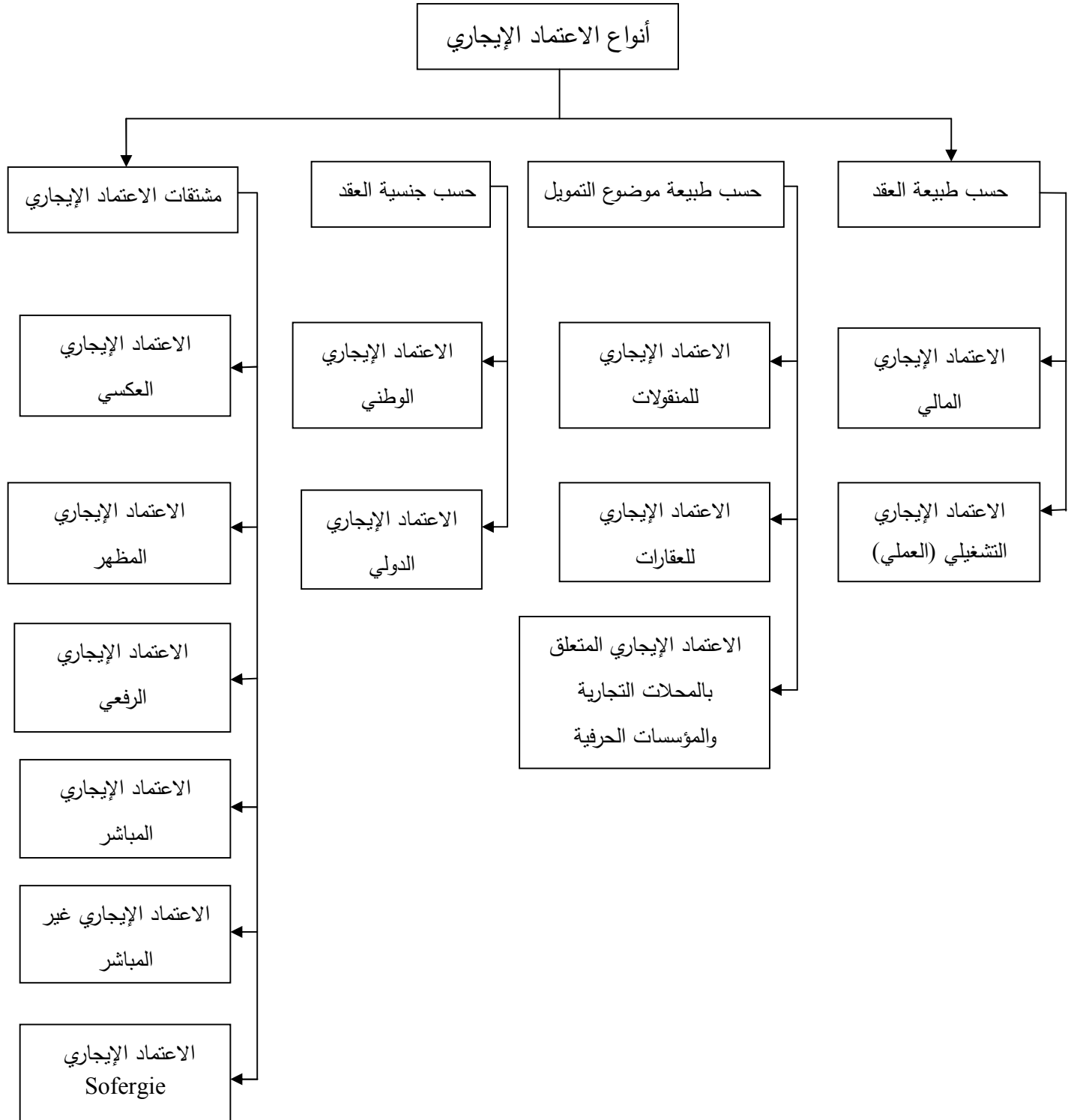
بالنسبة للاعتماد الإيجاري المباشر، تتم العملية بتدخل طرفين هما المورد (المؤجر) والمستأجر. أما الاعتماد الإيجاري غير المباشر فيستلزم تدخل ثلاثة أطراف أو أربعة في العملية المورد، المستأجر، المؤجر، المقرض إذا لزم الأمر لتمويل جزء من ثمن شراء الأصل. ومن أهم العمليات التي تمول بهذا النوع من الاعتماد الإيجاري الصفقات المتعلقة بالطائرات، السفن، القطارات، ناقلات البترول...إلخ.

6- الاعتماد الإيجاري Sofergie

يوجه خصيصا لتمويل المنشآت والهيئات الموجهة للاقتصاد في الطاقة، وذلك عن طريق الاعتماد الإيجاري المنقول أو العقاري، فهو يستعمل خاصة لتطوير وتنمية مصادر الطاقة البديلة للمحروقات أو ترقية استعمالات الفحم¹.

¹ أحمد حميدي، بحث الاعتماد الإيجاري في البنوك العمومية الجزائرية (حالة بحث الاعتماد الإيجاري في البنك الوطني الجزائري)، مذكرة ماجستير غير منشورة، علوم التسيير، فرع إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، السنة الدراسية 2008/2009، ص 25.

الشكل رقم (II - 11): أنواع الاعتماد الإيجاري.



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة.

ثانيا: مشابهات الاعتماد الإيجاري

نجد من بين العمليات المشابهة للاعتماد الإيجاري ما يلي:

1- الإيجار العادي (البسيط)

يتمثل وجه الشبه بين العقدين في التزام المؤجر في كل منهما بتمكين المستأجر من الانتفاع بالشيء محل عقد الإيجار، مقابل التزام الأخير بأداء الأجرة المتفق عليها للأول طول المدة المتفق عليها للعقد¹. على الرغم من أن عقد الاعتماد الإيجاري يتضمن عقد إيجار، إلا أنه يختلف عن عقد الإيجار العادي من عدة جهات نوجزها فيما يلي:

- الاعتماد الإيجاري، غالبا ما ينتهي بتملك المستأجر للأصل محل عقد التأجير، إذا ما قرر ممارسة خيار الشراء، عكس الإيجار العادي الذي يلتزم برد الأصل للمؤجر؛
- يكون المؤجر في الإيجار العادي مالكا للأصول التي سيؤجرها للمستأجر قبل التعاقد، بينما في عقد الاعتماد الإيجاري فيمكن أن توقع شركة الاعتماد الإيجاري عقد تأجير أصول لا تملكها وقت التوقيع، وإنما تقوم بشرائها لاحقا بناء على طلب المستأجر؛
- يكون للمستأجر في نهاية عقد الاعتماد الإيجاري ثلاث خيارات، إما تملك هذه التجهيزات مقابل ثمن ضئيل، وإما إعادتها، وإما إعادة تجديد العقد. في حين لا يوجد هذا الخيار المتسع في الإيجار العادي أو البسيط؛
- عقد الإيجار العادي، عقد بسيط يقتصر على طرفين هما المؤجر والمستأجر. بموجبه يلتزم الأول بتمكين الثاني من الانتفاع بالأصل المؤجر طوال مدة العقد. مقابل التزامه بدفع الأجرة المتفق عليها، على عكس الاعتماد الإيجاري، الذي يعتبر عقدا مركبا لتدخل أكثر من شخص في تنفيذه²؛
- تكون القيمة الإيجارية التي يتحملها المستأجر مرتفعة بشكل ملحوظ في عقد الاعتماد الإيجاري عن مثيلتها في عقد الإيجار العادي، لأنها لا تمثل مقابل الانتفاع فقط كما هو الحال في عقد الإيجار العادي، وإنما يوضع في الاعتبار عند تقديرها أن تغطي ثمن شراء الأصل المؤجر. حيث يتم اهتلاك رأس المال المستثمر في شراء هذا الأصل خلال مدة الإيجار، أو على الأقل جزء كبير منه، إضافة إلى المصاريف وهامش الربح³؛

¹ نجوى إبراهيم البدالي، مرجع سابق، ص 121.

² المرجع نفسه، ص 121.

³ El Mokhtar BEY, christian GAVALDA , *Le crédit-bail mobilier*, Collection press universitaire de France, 1981, P 67.

- تتحدد مدة عقد الاعتماد الإيجاري على أساس العمر الاقتصادي المفترض للأصل المؤجر. ويرجع طول فترة الإيجار في الاعتماد الإيجاري، كونها تسمح بإهلاك رأس المال المستثمر من قبل شركة الاعتماد الإيجاري في عملية التمويل. أما في عقد الإيجار العادي تكون المدة قصيرة لأن المؤجر يحرص على استرداد الأصل المؤجر لتأجيره مرة أخرى؛

2- البيع الإيجاري

يعرف عقد البيع الإيجاري في القانون الفرنسي بعقد **Location vente**، وفي القانون الانجليزي بعقد **Hire-Purchase**. وهو عقد يتفق البائع بمقتضاه مع المشتري على تأجير الشيء موضوع العقد لمدة معينة مقابل التزام الأخير بدفع أجرة. فإذا أوفى المستأجر جميع الدفعات الإيجارية المستحقة عليه طول مدة العقد، وفي مواعيدها المحددة تنتقل إليه الملكية دون أن يلتزم بدفع أية مبالغ أخرى¹.

يختلف الاعتماد الإيجاري عن البيع الإيجاري فيما يلي:

- يتضمن عقد الاعتماد الإيجاري وعدا بالبائع من جانب واحد، فهو ملزم للمؤجر، وغير ملزم للمستأجر. أما في عقد البيع الإيجاري، فالعقد ملزم للجانبين؛
- يتوقف إنتقال ملكية الأصل المؤجر في عقد الاعتماد الإيجاري، على إرادة المستأجر، إذا ما قرّر هذا الأخير ممارسة خيار الشراء. وتنتقل الملكية ابتداء من تاريخ إبرامه عقد الشراء مع المؤجر بشرط أدائه لكامل الثمن المتفق عليه في العقد. أما في عقد البيع الإيجاري فإنّ المستأجر لا يحتاج للتعبير عن إرادته بالتملك، فالملكية تنتقل إلى المشتري منذ تاريخ إبرام العقد، بشرط أداء جميع الأقساط المتفق عليها²؛
- يشترط الاعتماد الإيجاري في الأصل محل التأجير سواء كان منقولاً، أو عقاراً أن يكون مخصصاً لممارسة نشاط إنتاجي أو مهني. بينما ينعقد هذا الشرط في البيع الإيجاري؛

3- البيع بالتقسيط

هو عبارة عن اتفاق يتم بموجبه شراء الأصل من البائع على أساس دفع ثمنه مقسطاً في مواعيد محددة ومتتابة، يتم الاتفاق بشأنها عند التعاقد. وهكذا يكون أطراف العقد هما البائع والمشتري³. يقع الشبه بين الاعتماد الإيجاري وبين البيع بالتقسيط عندما يقرر المستأجر في عقد الاعتماد الإيجاري شراء الأصول المؤجرة في نهاية العقد، ومع هذا فإنّ العقدين يختلفان فيما يلي:

- تتراوح مدة سداد الأقساط في البيع بالتقسيط ما بين 03 إلى 05 سنوات، بينما في الاعتماد الإيجاري فتستمر بحيث تستغرق عادة العمر الافتراضي للأصل. ومن ثم فإنّ مدته قد تصل

¹ نادر عبد العزيز شافي، مرجع سابق، ص ص 482-483.

² بخيت عيسى، مرجع سابق، ص 49.

³ قدرى عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 152.

ما بين 10 و 15 سنة. مما يجعل التدفقات النقدية التي يتحملها المستأجر منخفضة وتتناسب مع ما يحققه الأصل من إيرادات¹؛

- في البيع بالتقسيط يكون البائع قد اشترى سلفاً الأصول المزعم بيعها، طبقاً لإمكانياته المادية وتوقعاته للطلب عليها. أما في الاعتماد الإيجاري فإنّ المستأجر هو الذي يتولى تحديد الأصول اللازمة له، ومواصفاتها، وإمكانيتها الفنية، ومصدر الحصول عليها. ويقوم المؤجر بتمويل شرائها فقط²؛

- يجنب الاعتماد الإيجاري المستثمر عبء دفع جزء مقدم من ثمن الأصل. حيث يتمثل ما يدفعه المستثمر في أقساط الإيجار التي تكون متساوية من خلال فترة التعاقد³؛

- يكون للمستأجر في نهاية عقد الاعتماد الإيجاري حرية الاختيار بين شراء الأصل، أو رده للمؤجر مرة أخرى، أو تجديد العقد. أما في عقد البيع بالتقسيط فإنّ الملكية تنتقل إلى المشتري فور التعاقد، ويكون له حرية التصرف في الأصل بعد سداد الأقساط⁴؛

- يشترط في الاعتماد الإيجاري أن يكون الأصل المؤجر سواء كان منقولاً، أو عقاراً لازماً لمباشرة نشاط إنتاجي. أما في البيع بالتقسيط فلا يشترط ذلك؛

المبحث الثالث: تقييم الاعتماد الإيجاري كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك من المزايا ما يشجع المؤسسات على استئجار الأصول من عقارات ومنقولات، لكن وجود هذه المزايا لا يعني بالضرورة خلو هذه التقنية من العيوب. سنتطرق فيما يلي إلى أهم ميزات وإيجابيات الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤجر، المستأجر، والاقتصاد الوطني من جهة، وأهم عيوبه وسلبياته من جهة أخرى.

المطلب الأول: مزايا وعيوب الاعتماد الإيجاري

نحاول في هذا المطلب إلقاء الضوء على أهم مزايا الاعتماد الإيجاري، مع ذكر بعض العيوب التي قد تجعل البعض يحجم عن استخدامه ويفضل وسائل تمويل بديلة أكثر ملائمة.

¹ محمد سمير عبد العزيز، مرجع سابق، ص 85.

² المرجع نفسه، ص 85.

³ قدرى عبد الفتاح الشهاوي، مرجع سابق، ص 154.

⁴ محمد سمير عبد العزيز، مرجع سابق، ص 86.

أولاً: مزايا الاعتماد الإيجاري

يستفيد من المزايا التي يحققها الاعتماد الإيجاري كل من المستأجر، المؤجر، المورد، وكذا الاقتصاد الوطني.

1- المزايا بالنسبة للمستأجر

يعتبر الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمشروعات خاصة الم ص م بديل هام وفعال لتمويل مشاريعها والتوسع فيها بعيداً عن الاقتراض التقليدي الذي يرهقها بالديون والفوائد المرتفعة، ومن بين هذه المزايا التي يوفرها ما يلي:

- **التأجير كمصدر تمويل:** يعتبر التأجير مصدر تمويل مقدّم من المؤجر إلى المستأجر. فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محددة مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها. وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويلي، لأنّ البديل الآخر للحصول على خدمات هذا الأصل هو الشراء سواء باستعمال الأصول المملوكة أو القروض؛

- **التمويل الكلي للاستثمار:** يقدم الاعتماد الإيجاري تمويلاً كاملاً لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات ومعدات أي بنسبة 100%، وهو ما لا يتوافر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى، والتي تتطلب ضمانات مرتفعة، إضافة إلى أنّ البنوك تحتفظ بنسبة من قيمة القرض المقدّم قد تصل 25%؛

ولهذا فإنّ العديد من الم ص م وخاصة المؤسسات الجديدة، التي تعاني من ضعف مواردها الذاتية أو عدم قدرتها على الاقتراض، لعدم توفر الضمانات الكافية التي تفرضها البنوك والمؤسسات المالية تجد حلاً في استخدام تقنية الاعتماد الإيجاري؛

- **توفير الأموال لأغراض أخرى:** يسمح الاستئجار للمؤسسة بتوفير الموارد المالية المتاحة لاستخدامات أخرى، يصعب تمويلها بالقروض البنكية. وهذا ينطبق على الم ص م التي تكون إمكانياتها المالية محدودة وفي نفس الوقت تكون حاجتها للأموال كبيرة، هذا ما يجعلها تحاول توفير الأموال المتاحة لديها وتقتصد في استعمالها وتوجيهها لاستخدامات أكثر أهمية وحساسية بالنسبة للمؤسسة؛

- **المحافظة على الهيكلية المالية للمؤسسة:** يحافظ الاعتماد الإيجاري على خزانة المستأجر من خلال الإبقاء على الأموال الخاصة على النحو الذي يسمح لها بتغطية احتياجات الاستغلال، دون إحداث أي اضطرابات في الهيكلية المالية للمؤسسة¹؛

¹Eric GARRIDO, *Le crédit-bail outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale*, Tome1, La revue banque, Paris, France, 2000, P 21.

- **تحسين صورة الربحية الدفترية:** عند مقارنة مركز السيولة للمستأجر فإن الاستئجار يظهر الربحية الدفترية للمؤسسة في صورة أفضل مقارنة بالاقتراض في حالة شراء الأصل. هذا لأن قيمة الإيجار تخصم من الإيرادات في قائمة الدخل، أما في حالة الحصول على قرض فيتم خصم قسط الاهتلاك إضافة إلى الفوائد المصرفية. ففي حالة التأجير فإن قيمة الأصل لا تظهر في حساب الميزانية، ولكن تعكس فقط عملية التأجير مالياً بالأقساط المدفوعة كمصروفات في حساب الأرباح والخسائر. وهذا عكس الاقتراض فظهور الأصل في الجانب الأيمن والقرض في الجهة اليسرى من الميزانية يؤثر على النسب المالية المستعملة في معرفة المركز المالي للمؤسسة¹؛

تحاول الم ص م الاستفادة من هذه الميزة، حتى تبقى على قدرتها على الاستدانة عند مستويات مرتفعة في مواجهة مؤسسات الإقراض، نظراً للحذر الذي تبديه هذه الأخيرة اتجاه تلك المؤسسات، فما إن تظهر هذه المؤسسات ضعفاً على مستوى النسب المالية، حتى تمتنع البنوك عن إقراضها ومنحها للتسهيلات التي تحتاجها، عكس المؤسسات الكبرى، التي تكون في موقع تفاوضي أحسن نتيجة لقدراتها المالية الكبيرة واتساع حصتها السوقية، وقدرتها على الصمود في وجه المنافسة.

- **السرعة في الحصول على التمويل:** يتم الحصول على عقد الاعتماد الإيجاري بطريقة سهلة وسريعة في غالب الأحيان، بحيث لا تستغرق الإجابة على الطلب أكثر من 15 يوم. على عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب وقتاً أطول وهو ليس في صالح المؤسسة؛

ولا شك أن هذه الخاصية تناسب الم ص م، التي تسعى لمواجهة المنافسة الشرسة، بحيث تحصل على الأصول التي ترغب فيها في الوقت المناسب، حتى يتسنى لها مواصلة العمل بكفاءة عالية تسمح لها بالبقاء، وبالنمو مستقبلاً.

- **التخلص من قيود الاقتراض:** تتضمن معظم عقود القروض (بعكس الاستئجار) العديد من القيود والشروط التي يجب على إدارة المؤسسة المقترضة الالتزام بها، كأن يشترط البنك المقرض على المؤسسة المقترضة عدم الحصول على قروض في المستقبل طالما لم يتم تسديد القرض، أو عدم توزيع الأرباح على المساهمين طيلة فترة العقد، أو عدم التوسع في استثمارات المؤسسة (شراء أصول ثابتة) خلال فترة معينة، وغيرها من القيود؛

إن هذه الخاصية تجذب الم ص م التي تبحث عن استقلالية أكبر في التسيير، وهذا راجع إلى أن معظم هذه المؤسسات هي مؤسسات خاصة وعائلية ولا تحبذ التدخل الخارجي في شؤون الإدارة وفرض قيود على التسيير المالي بها.

¹ بلوج بو العيد، مرجع سابق، ص 7.

- **تحقيق مزايا الضريبة:** يمكن أن تحقق المؤسسة المستأجرة هذه الخاصية إذا كانت مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل الذي تقبله مصالح الضرائب. والذي على أساسه يتم حساب قسط الاهتلاك. هنا يمكن تحقيق ميزة ضريبية نتيجة قرار الاستئجار تفوق ما يمكن تحقيقه في حالة القيام بالشراء. ولذلك القيمة الحالية للوفورات الضريبية عند الإيجار تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عند الشراء، إضافة إلى ذلك فإنّ المؤجر يخصم تكاليف الإيجار من الوعاء الضريبي، وهذا ما يؤدي في النهاية إلى تخفيض قسط الإيجار الذي يدفعه المستأجر، وبطبيعة الحال هذه الوفورات تكون حسب القانون الضريبي الذي يحدد طريقة قسط الاهتلاك المستعمل هل هو القسط المتناقص أو الثابت؛

تُعد هذه الخاصية من أهم الأهداف التي تسعى لها كل المؤسسات وخاصة الم ص م الحجم منها، على أساس أنها تؤدي إلى تحقيق أرباح كبيرة وتقوية المركز المالي لها، مما يؤدي إلى زيادة قدرتها على الصمود أكثر في السوق مستقبلا.

- **تخفيض تكلفة الإفلاس:** يماثل الاعتماد الإيجاري القروض، لأنه في الحالتين هناك دفع أقساط مالية ثابتة، ولكن في حالة الاعتماد الإيجاري إذا تعرض المستأجر إلى عسر مالي "الإفلاس"، فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار، أما في حالة القرض فإنّ عدم دفع أقساط اهتلاك القرض قد يعرض المؤسسة للإفلاس خاصة عندما يكون الأصل له قيمة سوقية منخفضة¹؛

يمكن القول أنّ استخدام تقنية الاعتماد الإيجاري يبعد المؤسسة المستأجرة عن مسألة ضمان القروض، التي تشكل عائقا أساسيا في تمويل الم ص م.

- **تجنب الإجراءات المعقدة لقرار الشراء:** أنّ هذه الحالة قد تكون واردة في بعض القطاعات الحكومية التي يمكن أن تحصل على الموافقة لاستئجار أصل لغرض معين بسهولة مقارنة بقرار الشراء لنفس الأصل نظرا للإجراءات الإدارية والتعقيدات المرتبطة بالبنوك؛

أنّ تجنب الإجراءات المعقدة لقرارات الشراء عن طريق استئجار الأصول بدل شرائها يجنب الم ص م مصاريف كبيرة متعلقة بإجراءات الشراء. وكذا تعقيد بعض الإجراءات التي تؤدي بالمؤسسات إلى إضاعة وقت ثمين وخسارة فرص كثيرة. ولذلك تلجأ الم ص م إلى استخدام تقنية الاعتماد الإيجاري لتفادي ذلك.

¹ السعيد بربيش، التمويل التجاري كبدل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، يومي: 21-22/11/2006، ص ص 10-11.

- **نقل عبء الصيانة** في حالة الاتفاق في العقد، أن خدمة الصيانة تكون من مسؤولية المؤسسة المؤجرة، وبالتالي فإنّ هذه الكلفة تتحملها الشركة المؤجرة، ويكون العقد كذلك خاصة عندما يكون الأصل المؤجر معقدا تكنولوجيا ويتطلب خبرة فنية عالية للقيام بهذه العملية؛
- **مواكبة التطور التكنولوجي**: يسمح الاعتماد الإيجاري للمؤسسات المستأجرة بالتغلب على مشكلة التقادم التكنولوجي للآلات والمعدات الصناعية، فهي تقوم بإستخدامها وتشغيلها دون الحاجة إلى اقتنائها عن طريق الامتلاك، وهذا يعني أنّ المؤسسات تقوم بإستعمال كل ما هو جديد ومتقدم تكنولوجيا؛
- **تجنب آثار التضخم**: إنّ الاعتماد الإيجاري يحمي المؤسسات من عوامل التضخم قصيرة الأجل حيث يتم الإتفاق بشروط محددة ثابتة لمدة طويلة؛
- **قابلية الاقتراض**: أنّ استخدام الاعتماد الإيجاري يمنح المستأجر قابلية الاقتراض باعتباره التزام خارج الميزانية، وهذا لا يغير القراءة الأولية لميزانية وجداول الحسابات الأخرى التي تعتمد عليها البنوك لتقديم قروض بنكية، لكن هذا غير معمول حاليا حيث أصبحت المؤسسات المالية والبنكية تراقب التزامات الاعتماد الإيجاري قبل منحها القرض لأي مؤسسة مما يلزمها بعرض الملحقات خارج الميزانية (قيمة الأقساط الإيجارية غير المسددة مع ذكر تاريخ نهاية العقد) ؛
- **تجنب مخاطر الملكية**: أنّ عقد التأجير خاصة التشغيلي منه يحوي ضمن بنوده شرط إلغاء العقد من طرف المستأجر في أي وقت وهذا ما يجعل مخاطر الملكية تنتقل أوتوماتيكيا إلى المؤسسة المؤجرة، ويكون ذلك مهما في حالة عدم التأكد من استغلال الأصل خلال عمره الإنتاجي، وكذلك بالنسبة للآلات التي تتقادم مع الزمن مثل الحاسبات الإلكترونية وغيرها، لذلك فالمؤجر يأخذ بعين الاعتبار هذه الخاصية، وبوجود عدد من المستأجرين يجعل تكلفتها بالنسبة للمستأجر الواحد قليلة؛
- **مقابلة الاحتياجات المؤقتة**: يكون الإيجار هو الوسيلة الأفضل للحصول على الأصول حينما تكون حاجة المؤسسة إلى الأصل حاجة مؤقتة بدلا من شرائها والارتباط بها لمدة طويلة؛

2- المزايا بالنسبة للمؤجر

أنّ قيام المؤسسات المؤجرة بعمليات الاعتماد الإيجاري يوفر لها مجالا واسعا للاستثمار بعوائد مناسبة وبضمان كافي دون التخلي عن الأصول المؤجرة. ويمكن سرد مجموعة من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات المؤجرة كما يلي:

- **عدم التعرض للمخاطر**: يعتبر أقل وسائل الائتمان خطورة مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، فالمؤجر لا يتعرض للمخاطر التجارية، التي يتعرض لها البائع مثل المخاطر الناجمة عن كساد بضاعته مثلا، أو التي يتعرض لها المؤجر العادي الذي قد يتعذر عليه الحصول على عميل ليستأجر منه، و إن احتفاظ المؤجر بملكية الأصل المؤجر طوال مدة العقد، يجنبه خطر افلاس المستأجر، مما يجعل المؤجر

التمويلي في مركز أفضل من المقرض المتمتع بضمان شخصي أو عيني، ومن البائع بالتقسيط الذي يصبح مهددا بعدم استرداد الائتمان¹؛

- تخفيف العبء الضريبي عن طريق:

- خصم قيمة استهلاك الأصل المؤجر من الوعاء الخاضع للضريبة؛
- إعفاء المؤجر من جزء من الضريبة المستحقة عليه في حدود نسبة معينة من قيمة الأصول المشتركة في السنة الأولى لتشغيله؛
- يستطيع المؤجر أن يحقق عوائد جيدة ومضمونة من خلال عقود التأجير خلال مدة سريان العقد بما يوفر تدفقات نقدية مستمرة له طوال فترة التعاقد؛
- في حالة استرداد الأصول المؤجرة في نهاية مدة عقد الإيجار، يمكن للمؤجر أن يحقق ربحية عالية جداً من القيمة المتبقية للأصل وخاصة في ظل ظروف ارتفاع الأسعار المستمر؛
- يؤدي تأجير الأصول إلى زيادة مبيعات المعدات المؤجرة لأنه هناك بعض المستأجرين الراغبين في اقتناء هذه المعدات بعد تجربتها واستخدامها؛
- يعد تأجير الأصل أفضل للمؤجر من نظام البيع بالتقسيط نظراً إلى سهولة تطبيقه؛
- يعد تأجير الأصل وسيلة تمويل يمكن إضافتها إلى نطاق الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية لعملائها؛
- يستطيع المؤجر بعد انتهاء فترة التعاقد البحث عن فرص أفضل للتأجير، أو قد يتضمن التعاقد التأجير مرة أخرى وبذلك يضمن استثمار الأصل حتى تنتهي مدة حياته الاقتصادية؛

2- المزايا بالنسبة للمورد

يسمح الاعتماد الإيجاري للمورد ببيع وتسويق منتجاته من المعدات، والتجهيزات ذات التكلفة المرتفعة، مع فرصة الحصول على ثمنها فوراً، أو في أقرب وقت ممكن، وهذا ما يؤدي إلى إعادة توظيف أمواله واستثمارها والرفع من رقم أعماله.

3- المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني

يعرض الاعتماد الإيجاري أكثر من فائدة على مستوى الاقتصاد الوطني، باعتباره عنصر تحفيز للمتعاملين الاقتصاديين لتحقيق الاستثمارات، وأهم هذه المزايا والفوائد على الإطلاق نذكر²:

¹ بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص ص 31-32.

² عاشور كنوش، عبد الغني حريزي، مرجع سابق، ص ص 17-18.

- **دفع عجلة التنمية الاقتصادية:** لأن الاعتماد الإيجاري يستوجب التمويل الكامل بنسبة 100%، لتشغيل أصول رأسمالية تمثل إنتاجيتها إضافات للناتج القومي، مما يدفع ببرامج التنمية عن طريق زيادة المشروعات الانتاجية، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة مما يحقق زيادة في الناتج القومي¹؛
- **سرعة تنفيذ المشروعات،** لما يوفر لها الاعتماد الإيجاري من إمكانيات ما كانت لتتوفر لها في غياب هذا النظام؛
- **الحد من آثار التضخم** على تكلفة عمليات التوسعات أو المشروعات الجديدة، باعتبار أن التأجير التمويلي يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المؤسسة لتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة أو تعديل هيكل رأس المال، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التوسعات المزمع إجراؤها عما لو تم التعاقد على الأصول اللازمة لتلك التوسعات دون انتظار، وذلك عن طريق التأجير التمويلي إذ أصبح سمات هذا العصر، أن أسعار اليوم أقل من أسعار الغد ومن ثم يمكن اعتبار التأجير التمويلي عامل ثابت للاستثمارات خلال الكساد الاقتصادي²؛
- **التعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية،** وكذلك تسهيل عمليات إحلال وتجديد المشروعات، مما يساعد على مواكبة مستمرة للتطور التكنولوجي، ومن ثم رفع جودة الإنتاج مع خفض تكلفته، الإسهام في فتح أسواق جديدة محليا وخارجيا، وعليه يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتحسين ميزان المدفوعات؛
- **إدخال أسلوب جديد للتمويل** يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو يمثل إضافة لها، مما يتيح فرص أكثر للتمويل وأنواعا أكثر مرونة، مع تبسيط إجراءات التمويل، وزيادة المنافسة بينها؛
- **تخفيف العبء على ميزان المدفوعات** في حالة التمويل الإيجاري خارج الحدود، إذ تقتصر على تحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط، على عكس في حالة الاستيراد إذ يتم تحويل كامل قيمة الأصل الرأسمالي للخارج؛
- **تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** وذلك عن طريق منح صغار الصناع الذين لا تتوافر لديهم الأموال اللازمة، المعدات التي يحتاجون إليها وتأجيرها لهم، الأمر الذي ينعكس بالضرورة على انتشار المؤسسات الصغيرة فيساعد على خلق فرص جديدة، ويزيد الانتاج القومي وفرص التصدير³؛
- **توفير المعدات والأصول الرأسمالية** عن طريق الاعتماد الإيجاري يؤدي إلى إنشاء مزيد من المشروعات الإنتاجية في الدولة أو توسيع مشروعات قائمة، و بالتالي زيادة فرص العمالة في المجتمع و هذه تعتبر وظيفة اقتصادية اجتماعية هامة؛

¹ بسام هلال قلاب، مرجع سابق، ص 33.

² قدرى عبد الفتاح الشهاوي، مرجع سابق، ص 24.

³ بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 34.

- ضيق حلقة أسواق الاقتراض لآجال متوسطة وطويلة جعلت وسيلة الاعتماد الإيجاري من أعظم الوسائل المناسبة للمشروعات إزاء حصولها على هذه الأصول¹؛
- نشر الوعي والفهم بأن استخدام الآلات والمعدات هو الذي يحقق الربحية وليست الملكية²؛

ثانياً: عيوب الاعتماد الإيجاري

رغم الإيجابيات والمنافع التي يتمتع بها الاعتماد الإيجاري فإننا نلمس بعض السلبيات في هذه التقنية التمويلية نذكر منها مايلي:

1- بالنسبة للمؤجر

على الرغم من وجود ضمان قوي للمؤجر يضمن له حق استرجاع الاستثمار، والمتمثل في الملكية القانونية لهذا الأخير، إلا أنه معرض لصعوبات ومخاطر تهدد سير عملياته وحياة مؤسسته، هذه المخاطر تعتبر عيوب بالنسبة للمؤجر وهي كالآتي³:

- **خطر الجهة المقابلة:** وهو الخطر الذي يتعلق بالمؤسسة المستأجرة، حيث أنه في حالة عجزها عن تسديد المستحقات اللازمة خلال مدة العقد، تلجأ المؤسسة المؤجرة إلى إسترجاع الأصل موضوع العقد، وبيعه في سوق الأصول المستعملة، وهنا قد تجد نفسها أمام حتمية أن تكون القيمة المتبقية للدين، أي القيمة المتبقية الواجبة الدفع من رأس المال المستثمر، والتي لم تهلك من خلال الأقساط الإيجارية، أقل من القيمة السوقية للأصل؛

- **خطر القيمة المتبقية:** عند نهاية مدة العقد وإرجاع المستأجر الأصل للمؤجر، يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوى القيمة السوقية، وهذا تفادياً لتحمل الخسارة من طرف المؤجر، وإلا سيواجه خطر القيمة المتبقية؛

- **خطر التقادم،** عندما يكون خيار البيع منعدم يكون المؤجر معرضاً لإمكانية حصوله على أجهزة مهمة غير قابلة لإعادة إيجارها أو بيعها في السوق.

2- بالنسبة للمستأجر

من أهم المشاكل التي يمكن أن تعترض المستأجر عند استخدام تقنية الاعتماد الإيجاري ما يلي:

¹ قدرى عبد الفتاح الشهاوي، مرجع سابق، ص 25.

² المرجع نفسه ص 25.

³ مصطفى بلمقدم، حنان عاتق، زهيرة صاري، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والابداع : استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، يومي: 15-16/03/2005، ص 12.

- أن العائق الأساسي بالنسبة للمؤسسات التي تلجأ لاستخدام تقنية الاعتماد الإيجاري يكمن في تكلفته، حيث تعتبر تكلفة الاعتماد الإيجاري في معظم الحالات أعلى من تكلفة قرض بنكي عادي إذا ما اعتبرنا ما يجب على المؤسسات المستأجرة دفعه للمؤسسات المالية المؤجرة، حيث أن هذه الأخيرة تهدف إلى تحصيل اهتلاكات الأصل المؤجر وتكلفة الأموال المستثمرة فيه إضافة إلى تعويض عن الخدمات المقدمة وهامش ربح محدد؛

- أن المؤسسات التي تعجز وتتوقف عن تسديد الأقساط الإيجارية المستحقة، تجد نفسها مجبرة على مواجهة التبعات المترتبة على ذلك، والتي تتمثل في نقطتين أساسيتين: فمن جهة يتم إلغاء عقد الاعتماد الإيجاري، ومن جهة أخرى تكون المؤسسة المستأجرة مجبرة على دفع تعويض للمؤسسة المؤجرة، وهذا تطبيقاً للبند الجزائي المتضمن في العقد¹.

- إذا قرر المستأجر فسخ العقد قبل نهايته بسبب عدم توافق المعدات المؤجرة مع عملياته الإنتاجية، فإنه ملزم بمواصلة دفع أقساط الإيجار، إلى غاية نهاية العقد، حتى ولو لم يستعمل المستأجر هذه المعدات، لأن المؤجر غير مسؤول عن العيوب غير ظاهرة في التجهيزات²، وهذا ما يسبب خسائر مالية كبيرة بالنسبة للمؤسسة المستأجرة.

- في حالة عدم دفع المستأجر لقسط واحد من الإيجار، يحق للمؤجر أن يستعيد أجهزته وكذلك له الحق للمطالبة بالتعويضات من المستأجر والعمل على مراجعة بنود العقد؛ ويعني ذلك أن أقساط الإيجار يجب أن تدفع حتى ولو كانت وضعية المؤسسة المالية غير جيدة.

- عدم قدرة المستأجر من إدخال أي تحسينات على الأصل، بسبب عدم ملكيته له، على عكس المعدات التي يمتلكها، يمكنه إجراء أي تعديلات عليها.

- من الناحية المحاسبية، فإن المستأجر لا يسجل قيمة الالتزامات في خصوم ميزانيته لأن المستأجر ليس المالك القانوني للأصل مما لا يتيح له تقديم ضمانات للدائنين المحتمل التعامل معهم مستقبلاً.

وبالرغم من كل هذه العيوب تبقى صيغة الاعتماد الإيجاري أسلوباً فعالاً لتمويل المصنوع لما له من محاسن تفوق سلبياته، حيث يمكن هذه المؤسسات من الحصول على الأصول بدل شرائها بأسلوب الاقتراض الذي تشكل فيه معدلات الفائدة عائقاً أساسياً عندما تكون مرتفعة إضافة إلى مشكلة الضمانات التي تتطلبها البنوك بالإضافة إلى تحريم معدل الفائدة من الناحية الشرعية، ولذلك فإن هذا النوع من التمويل يطبق بكثرة في البنوك الإسلامية التي لا تتعامل بمعدل الفائدة.

¹ Chantal Bruneau, **Le Credit- bail mobilier**, La location de longue duree et la location avec option d'achat, édition Banque editeur, Paris, France, 1999, P 205.

² Bernard Jean Paul, **Droit du crédit**, Edition Aengde, Paris, France, 1997, P 210.

المطلب الثاني: المقارنة بين الاعتماد الإيجاري والقرض الكلاسيكي

بعد أن تعرضنا إلى مزايا وعيوب الاعتماد الإيجاري، سنتطرق في هذا المطلب إلى مقارنة بين هذه التقنية والقرض الكلاسيكي من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (II - 2): مقارنة بين الاعتماد الإيجاري والقرض الكلاسيكي.

البيان	القرض الكلاسيكي	الاعتماد الإيجاري
ملكية الأصل	المؤسسة المستغلة.	مؤسسة الاعتماد الإيجاري.
نسبة التمويل	تمويل جزئي للمشروع.	إمكانية التمويل الكلي 100% من كلفة المشروع.
مدة التمويل	من 3 إلى 7 سنوات للأصول المنقولة ومن 7 إلى 15 سنة للأصول غير المنقولة.	من 3 إلى 7 سنوات للتجهيزات من 8 إلى 12 سنة للعقارات.
الأقساط والاستحقاقات	تسديد شهري، ثلاثي، سداسي، أو سنوي، استحقاق ثابت تصاعدي أو تنازلي.	الأقساط شهرية، ثلاثية، سداسية، سنوية أو موسمية، دفعات خطية، تصاعدية أو تنازلية.
المعدل المطبق	ثابت أو متغير	هامش ربح
الخيار في نهاية العقد	بعد دفع آخر المستحقات ترصد العملية (لا يوجد خيار)	- شراء الأصل بالقيمة المتبقية؛ - إعادة الأصل إلى المؤجر؛ - تجديد عقد الإيجار مرة أخرى؛
الرسم على القيمة المضافة	استرجاع الرسم على القيمة المضافة فور حيازة الأصل إذا كانت المؤسسة خاضعة للرسم.	استرجاع الرسم على القيمة المضافة عند تسديد كل دفعة إذا كانت المؤسسة خاضعة للرسم
النظام الجبائي	- خصم اهتلاكات الاموال المجمدة - خصم فوائد الاقتراض	- خصم اتاوات الاعتماد الإيجاري - خصم الاهتلاكات المترتبة عن مبلغ الشراء في نهاية العقد
الضمانات	رهن الحيازة، الكفالة، التأمينات، رهن عقاري...الخ	ملكية الأصل من طرف المؤجر.
التقيد المحاسبي	ظهور الأصل الممول في أصول الميزانية، مبلغ القرض يسجل في خصوم الميزانية، وتسجل الاهتلاكات والمصاريف المالية في جدول حسابات النتائج.	تسجل أقساط الإيجار كتكاليف استغلال ولا تظهر في الميزانية بل توضع في ميزانية ملحقة.

Source: Dimartino Michel, **Guide financier de la PME**, Edition d'organisation, Paris, France, 1993, P 104.

نستنتج من خلال الجدول أعلاه مايلي:

- لا يتطلب الاعتماد الإيجاري حجم كبير من الضمانات الإضافية، كما هو الحال في القرض البنكي، حيث يشكل الأصل نفسه ضمانا كافيا بالنسبة للمؤجر، وبسبب هذه الخاصية يوفر الاعتماد الإيجاري الفرصة للمص م للنمو وتحسين قدرتها على الوصول للتمويل.
- القرض البنكي كنوع من أنواع التمويل، يقدم تدفقات نقدية أكثر أهمية، ولكنه يمنح قدرة أقل على الاستدانة، والعكس بالنسبة للاعتماد الإيجاري فهو يقدم تدفقات نقدية أقل أهمية وقدرة أكبر على الاستدانة، كما أنه يسمح بنشر عبء الرسم على القيمة المضافة على فترات أطول، ومثل هذه المقارنة تساعد على الاختيار بين هذين النوعين من التمويل.

المطلب الثالث: الاعتماد الإيجاري على المستوى الدولي

سنلقي في هذا المطلب نظرة على السوق الدولي للاعتماد الإيجاري وذلك على النحو التالي:

أولا: دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

أن الاعتماد الإيجاري ليس بالأمر الجديد في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فهو موجود بها منذ وقت طويل، ويجري تنفيذه بنشاط حاليا في 70% من بلدانها، ورغم ذلك فإن صناعة التأجير في المنطقة مازالت غير متطورة بصفة عامة عند مقارنتها بمناطق العالم الأخرى. وثمة إمكانيات هائلة في الوقت نفسه لتحقيق المزيد من النمو في هذه الصناعة.

يمارس معظم بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التأجير بكل أشكاله، التقليدية والإسلامية، وهو موجود في 13 بلد من بلدان المنطقة 18. أما 5 بلدان الأخرى (العراق، سوريا، ليبيا واليمن، والصفة الغربية وقطاع غزة)، لا يزال التأجير في مرحلة مبكرة جدا من التنمية¹.

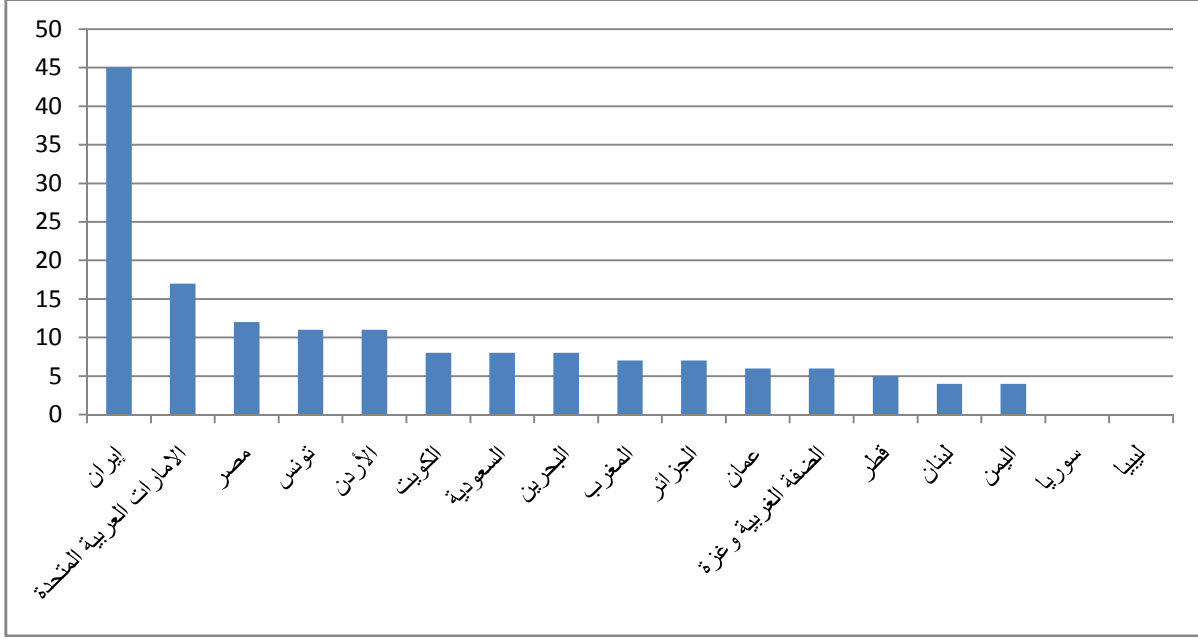
فيما يتعلق بحجم التأجير، فإن أكبر أسواق التأجير هي الإمارات العربية المتحدة، إيران، الكويت والمملكة العربية السعودية. يتجاوز حجم التأجير السنوي في كل من هذه الدول 1 مليار دولار أمريكي، تشكل هذه البلدان الأربعة أكثر من 61% من إجمالي سوق التأجير في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بقية السوق تتوزع بين 11 دولة، وتأتي المغرب في مقدمة هذه الدول، أما بقية الدول العراق سوريا ليبيا لا يوجد فيها نشاط للتأجير².

¹ Bilal Al- SUGHEYER, Murat SULTANOV, **Leasing in the Middle East and Northern Africa (MENA) region**, The World Bank The International Finance Corporation, October 2010, P 06

² Ibid, P 06.

يوجد 159 مؤجر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حوالي 49 % منهم ينشط في أربعة الأسواق الأولى، بينما بلغ عدد المؤجرين في تونس والأردن 11 مؤجرا، وفي مصر 12، وفي الجزائر 9 مؤجرين. في حين يتراوح عدد المؤجرين مابين 4 و 7 في باقي الدول.

الشكل رقم (II - 12): عدد المؤجرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا سنة 2009.



Source: Bilal Al- SUGHEYER, Murat SULTANOV, Ibid, P 07.

عرفت العديد من أسواق التأجير في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا MENA نموا سريعا، مثل سوق التأجير في الأردن، المغرب، ومصر. إذ بلغ متوسط النمو في الأردن أكثر من 70%، بين عامي 2000 و 2006، ووصل إلى 100% في 2007، وبالمثل في مصر، ارتفع معدل النمو السنوي للتأجير من 5% سنة 2005 إلى 129% سنة 2006.

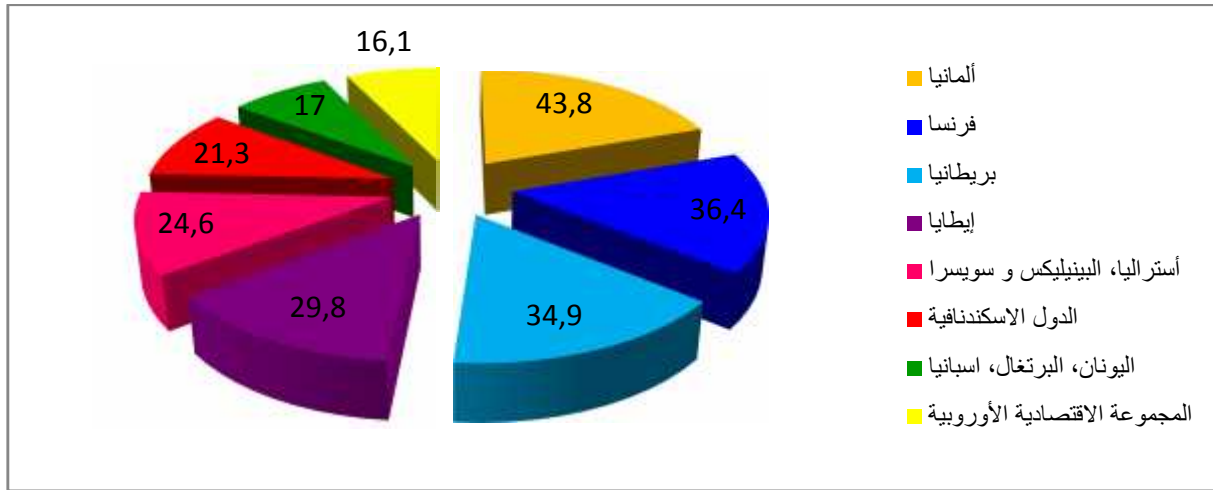
ثانيا: الدول الأوروبية

بيّنت إحصائيات البنك الدولي السنوية أنّ حجم عمليات التأجير على مستوى العالم وصل إلى 643 مليار دولار بنهاية سنة 2008، بلغت حصة أوروبا 49% من سوق التأجير العالمي، واحتلت المرتبة الأولى، حيث بلغت عمليات التأجير 312 مليار دولار في عام 2008، وبزيادة وصلت إلى ما يقارب 50% مقارنة بسنة 2000، على الرغم من تراجع سوق الاعتماد الإيجاري في عدد من دولها مثل إسبانيا

بمعدل 34%، في حين تراجعت حصة الولايات المتحدة الأمريكية من سوق التأجير العالمي من 40% عام 2000 إلى 29.6% عام 2008¹.

بالنسبة لأوروبا وحسب احصائيات Leaseurope، بلغ الحجم الجديد للتأجير في سنة 2010، مقدار 224 مليار أورو، ممنوح من طرف مؤسسات الدول الأعضاء في Leaseurope، عرف هذا المقدار ارتفاعا بنسبة 4.6%، مقارنة بسنة 2009. انخفضت محفظة الأصول المؤجرة في أوروبا بمقدار 3%، لتصل في نهاية سنة 2010 إلى 674.2 مليار أورو.

الشكل رقم (II- 13): حجم التأجير في نهاية سنة 2010 (مليار أورو).



Source: www.leaseurope.org/uploads/documents/FF_Leaseurope_2010.pdf

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه، أنّ الحجم الجديد للتأجير لسنة 2010، بلغ 224 مليار أورو، وقد احتلت ألمانيا أكبر حصة في سوق التأجير الأوروبي، بقيمة 43.8 مليار أورو، تليها فرنسا بقيمة 36.4 مليار أورو، وبريطانيا بقيمة 34.9 مليار أورو.

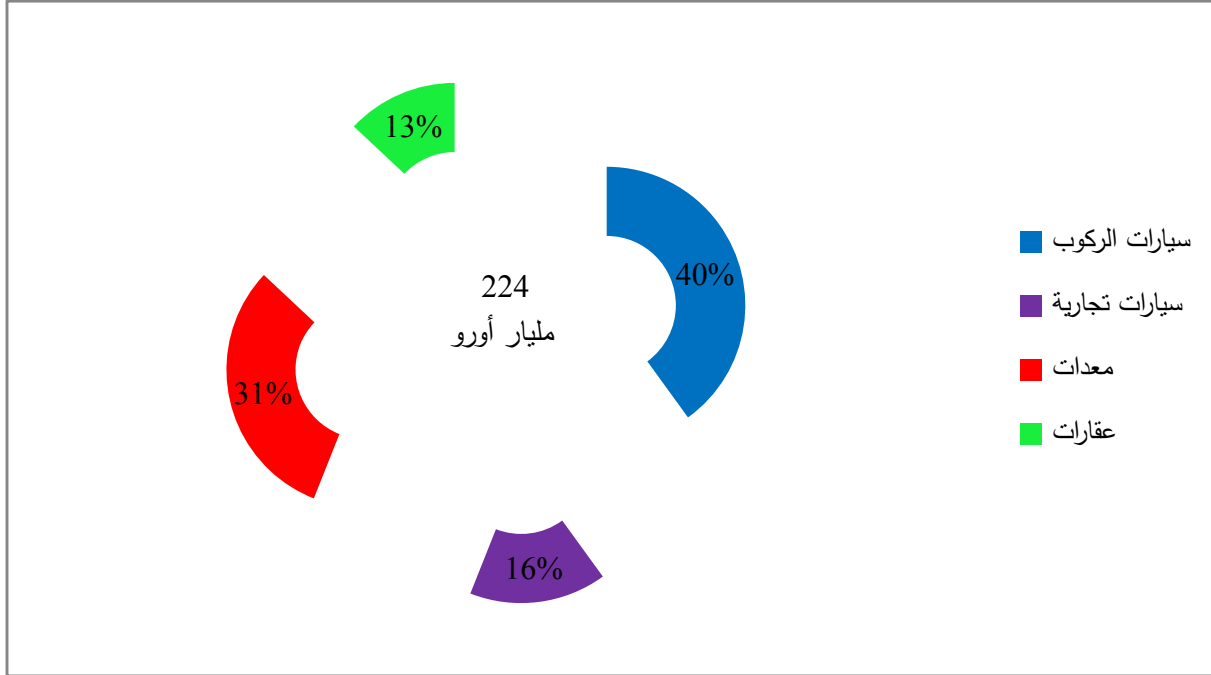
اختلف أداء سوق التأجير في الدول الأوروبية، حيث حقق سوق التأجير نموا كبيرا في عدد من الدول، وعلى رأسها اسبانيا، بولندا، استونيا، السويد، في حين عرف نموا ضعيفا في دول أخرى مثل رومانيا، بلغاريا، اليونان، المجر وهنغاريا، سنة 2010².

¹ بسام أحمد عثمان، مرجع سابق، ص ص 607 - 608.

² www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts

منح المؤجرون الأوروبيون في سنة 2010، معدات جديدة بما فيها السيارات بقيمة 194.4 مليار أورو، وكذلك عقارات جديدة بقيمة 29.5 مليار أورو. وعرف هذين القطاعين نموا بنسبة 3.1%، 15.3% على التوالي مقارنة بسنة 2009.

الشكل رقم (II- 14): حجم التأجير لكل نوع من الأصول خلال سنة 2010.

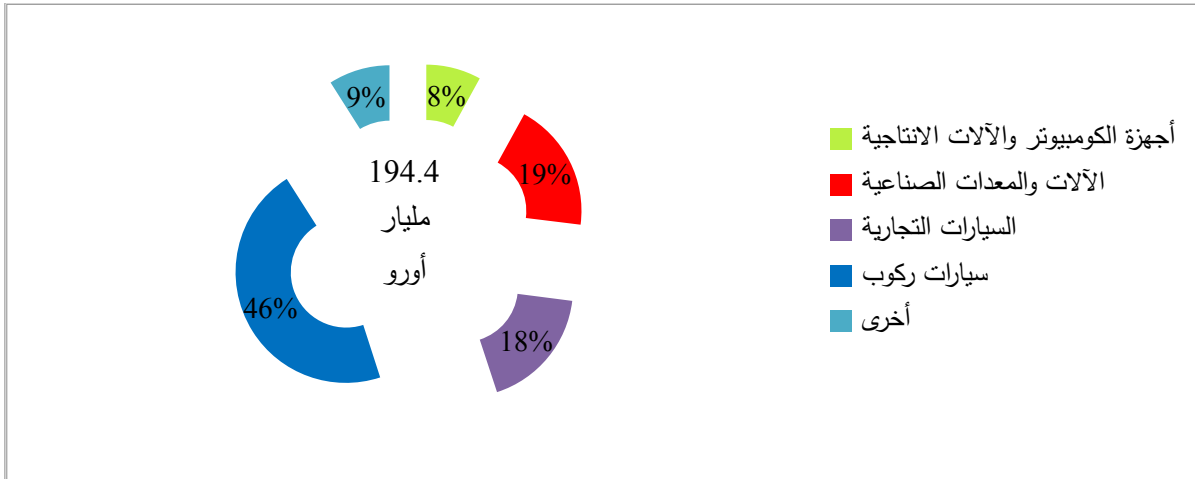


Source: www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن السيارات، والتي تتمثل في السيارات التجارية وسيارات الركوب تشكل نسبة 55%، من مجموع المعدات المؤجرة، أي مايعادل 124.1 مليار أورو خلال سنة 2010، وتحتل أكبر حصة في سوق التأجير الأوروبي.

شهد قطاع سيارات الركوب بشكل خاص، نموا بنسبة 10.1%، حسب تقديرات Leaseurope. وكذلك ازداد حجم السيارات التجارية المؤجرة بمعدل 2.8% سنة 2010، وهو معدل منخفض بعض الشيء مقارنة بمعدل زيادة سيارات الركوب المؤجرة، والتي وصلت قيمتها سنة 2010 إلى 34.9 مليار أورو.

الشكل رقم (II- 15): حجم المعدات المؤجرة في سنة 2010.

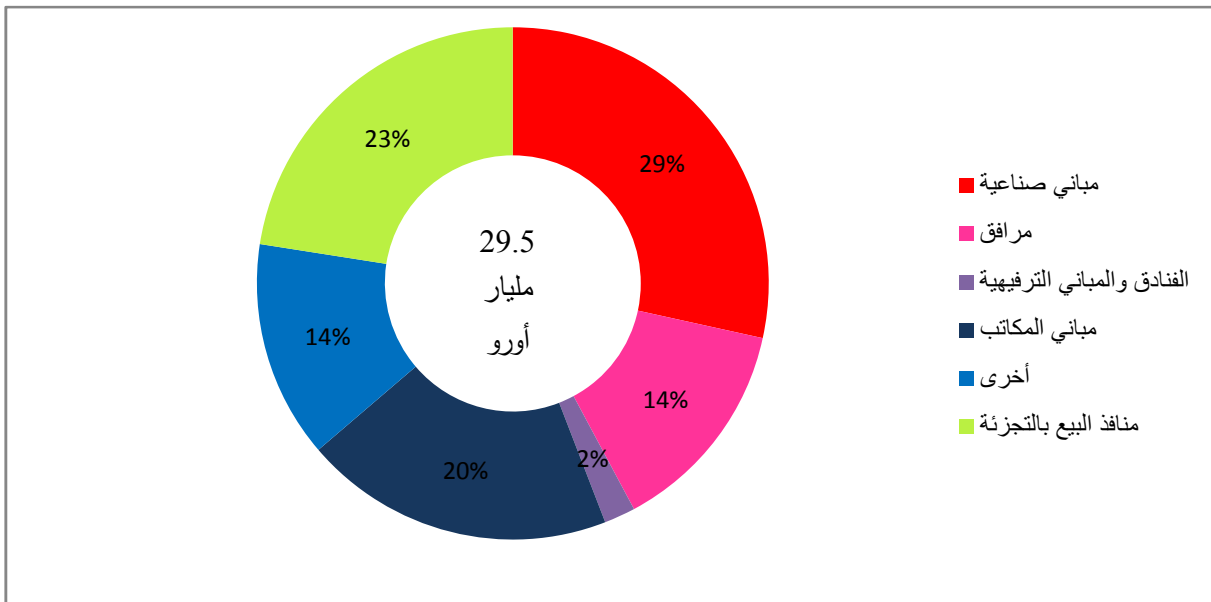


Source: www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts, visité le 05/09/2012, à 11:30.

قدرت المعدات المؤجرة لسنة 2010، ب 194.4 مليار أورو أي بنمو 5.19% مقارنة بسنة 2009، بقيت أجهزة الكمبيوتر والآلات الانتاجية المؤجرة ثابتة مقارنة بسنة 2009، إذ شكلت 8% من حجم المعدات الجديدة لسنة 2010، أي مايعادل 15.5 مليار أورو، في حين عرفت الآلات والمعدات الصناعية (والتي تشكل 19% من حجم المعدات الجديدة مع عقود جديدة بقيمة 36.3 مليار أورو)، تراجعاً بنسبة 5.7%.

تراجع حجم الأعمال الجديدة في السفن والطائرات والسكك الحديدية بنسبة 20%، واستحوذت السيارات المؤجرة على 46% من المعدات المؤجرة لسنة 2010.

الشكل رقم (II- 16): حجم العقارات المؤجرة في سنة 2010.

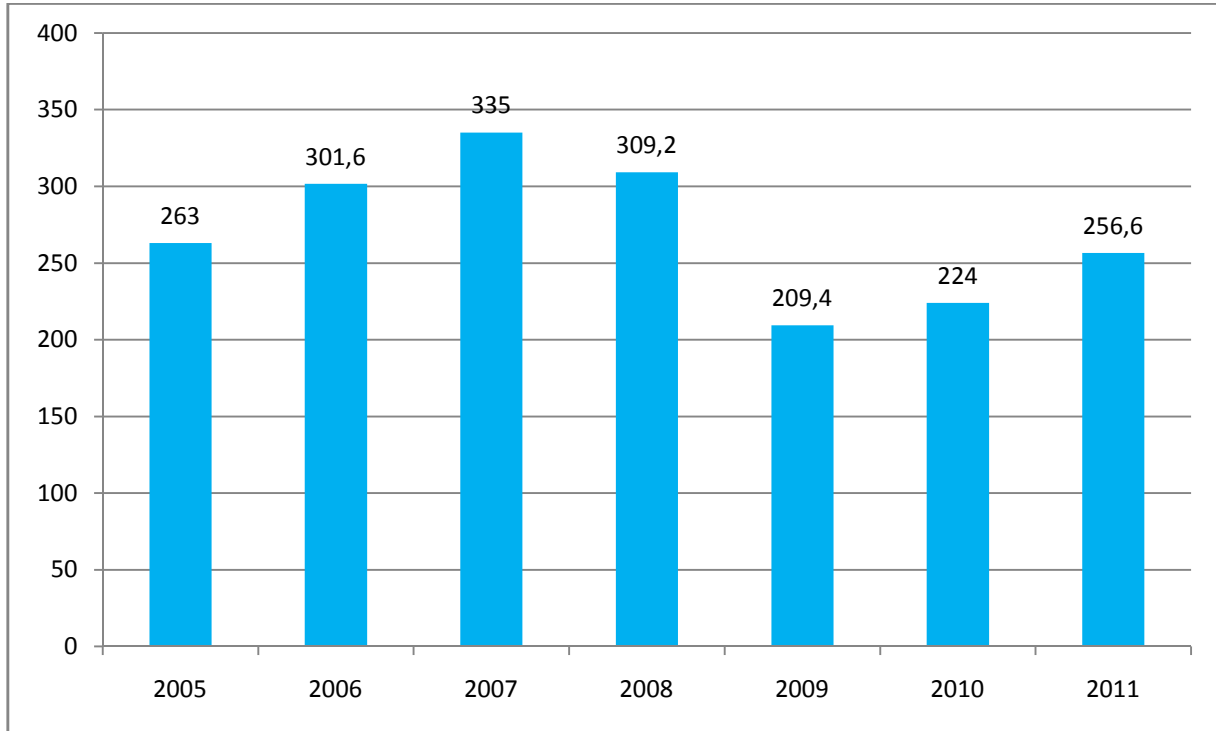


Source: www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts, visité le 05/09/2012, à 15:00.

على الرغم من انخفاض عدد عقود التأجير سنة 2010 بنسبة 7%، إلا أن قيمة العقارات المؤجرة عرفت نموا ملحوظا، إذ ارتفعت بنسبة 15.3% بعد انخفاض بنسبة 31% سنة 2009. عرفت معظم المباني المؤجرة ارتفاعا، باستثناء الفنادق والمباني الترفيهية، التي انخفضت بنسبة 28.1%.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن المباني الصناعية تصدر قائمة العقارات المؤجرة بنسبة 29% من مجموع هذه العقارات، وعرفت المباني الصناعية ارتفاعا بنسبة 1.5% مقارنة بسنة 2009. ارتفعت مباني المكاتب (والتي تمثل 20% من مجموع العقارات المؤجرة) بنسبة 7%، في حين سجلت المرافق أفضل أداء، إذ ارتفعت بنسبة 164.2% لتصل إلى 3.9 مليار أورو. وفيمايلي شكل يوضح لنا تطور الاعتماد الإيجاري في أوروبا خلال الفترة (2005 - 2011).

الشكل رقم (II - 17): تطور الاعتماد الإيجاري في أوروبا خلال الفترة (2005 - 2011).



Source:

www.lizingpercek.hu/leaseurope/leaseurope_key_facts_and_figures_2005.pdf 07/09/2012
Leaseurope Annual Survey, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011, P 01,
www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys, visité le 09/09/2012, à 10:00.

يتضح من خلال ماسبق ذكره في هذا الفصل، أن هناك اختلاف حول التاريخ الفعلي لنشأة الاعتماد الإيجاري، فالبعض يرجعه إلى الحضارة الفرعونية، والبعض يرجعه إلى حضارة بابل، والبعض يرجعه إلى عهد السومريين، وآخرون يرجعونه إلى عهد الرومان، إلا أن الاعتماد الإيجاري بفهومه الحالي، ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقل إلى الدول الأوروبية، والتي لقي فيها نجاحا واسعا، خاصة في فرنسا، أين تطور هناك من الناحية القانونية، بإصدار قانون الإعتماد الإيجاري سنة 1966، ومن ثم انتقل إلى باقي دول العالم، ولم يبق الاعتماد الإيجاري حبيس القوانين الداخلية للدول، بل تم تنظيمه على المستوى الدولي من خلال المعهد الدولي لتوحيد القانون في اتفاقية أوتاوا لعام 1988 المتعلق بالإيجار التمويلي.

تعددت التعاريف الخاصة بالاعتماد الإيجاري، من باحث لآخر كل حسب تخصصه، ووجهة نظره، فنجد منها ماهو اقتصادي، ومنها ماهو قانوني، ومنها ماهو موافق للشريعة الإسلامية،... إلخ، ورغم تنوع هذه التعاريف، إلا أنها تتفق في العناصر الأساسية المكونة للإعتماد الإيجاري.

يتكون الاعتماد الإيجاري من ثلاثة أطراف هم: المورد، المستأجر، المؤجر، وقد تستدعي العملية تدخل طرف رابع مثل البنوك، أو شركات التأمين في حالة المشاريع الضخمة مثل الطائرات، السفن، القاطرات.

يتميز الاعتماد الإيجاري بمجموعة من المزايا، تجعل منه تقنية تساهم بدرجة كبيرة في تمويل المؤسسات، وخاصة الم ص م ، والتي تعاني من مشاكل عديدة، وعلى رأسها المشاكل المالية الحادة الناتجة عن عدم قدرتها على تمويل نفسها ذاتيا.

شجعت العديد من الدول قيام مؤسسات متخصصة في الاعتماد الإيجاري لتمويل الم ص م لما له من مزايا ودور كبير في تنمية هذا النوع من المؤسسات والتي بدورها ستساهم في نمو وتطوير الاقتصاد. ومن بين هذه الدول الجزائر، والتي سنقوم بدراسة تجربتها في هذا المجال في الفصل الموالي.



الفصل الثالث:

واقع الاعتماد الإلكتروني في

الجزائر

سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى وضع خطط اقتصادية شاملة تهدف إلى النهوض بالاقتصاد الوطني للوصول في نهاية المطاف إلى تحقيق مستوى معيشة مرتفع وتوفير رفاهية العيش للمواطنين وقد كانت الركيزة الأساسية لهذه البرامج، والتي اعتمدتها الدولة بعد الاستقلال، هو قطاع عام مبني على شركات كبرى تغطي مجمل قطاعات الاقتصاد لكن، ومع بداية الأزمة الاقتصادية في الثمانينيات من القرن الماضي، سرعان ما اتجهت الدولة إلى الاعتماد على القطاع الخاص كمحرك أساسي لبرامج التنمية، والذي هو مكون بشكل أساسي من الم ص م، التي أثبتت فعاليتها الاقتصادية وقدرتها على التأقلم مع مختلف الظروف، وقد كان ذلك بالتزامن مع حركة عالمية في هذا الاتجاه، أي الاتجاه الذي يركز ويعطي مكانة متزايدة لقطاع الم ص م.

وفي هذا الإطار كان لابد من تزويد هذه المؤسسات بالإطار المناسب لها وتمكينها من الوسائل الضرورية لنموها وتطورها. وتتنوع تلك الوسائل وتختلف باختلاف المجالات والميادين التي لها علاقة بنشاط تلك المؤسسات كالإنتاج، التسويق، الإدارة، التمويل، ... الخ.

يحتل الجانب التمويلي الريادة من بين المجالات التي أولت الدولة لها اهتماماً كبيراً من خلال وضع آليات متعددة لدعم تمويل الم ص م، ومنها إدخال طرق وأنماط تمويلية متخصصة ومناسبة لطبيعة الحاجات التمويلية لها. ومن بين تلك الطرق **الاعتماد الإجاري** الذي أثبت نجاعته في العديد من الدول، ومنها الدول المجاورة تونس والمغرب، وهذا بدوره تم بالتزامن مع اتجاه معظم الدول إلى الاعتماد أكثر فأكثر على أشكال تمويل خاصة، تتناسب مع طبيعة الاحتياجات التمويلية الحديثة **كالاعتماد الإجاري**. ولهذا الغرض انتهجت الجزائر سياسة تعتمد على التحسين المتواصل للإطار التشريعي والتنظيمي للاعتماد الإجاري حتى يكون أساس وأرضية لقيام سوق تمويلي لهذه التقنية للمساهمة في تمويل الم ص م، التي أصبحت عنصراً هاماً في برامج التنمية الاقتصادية.

وبناء على كل ما سبق، فإنه من الضروري الوقوف على مايلي:

- المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد الوطني؛
- المبحث الثاني: الإطار التنظيمي للاعتماد الإجاري؛
- المبحث الثالث: سوق الاعتماد الإجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل الم ص م؛

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاد الوطني

مرت الم ص م في الجزائر بعدة مراحل في تطورها. حيث كانت في المراحل الأولى محدودة الأهمية في الاقتصاد الجزائري. لكن في المرحلة الأخيرة ونتيجة لتغير النمط التسييري للاقتصاد الوطني أصبح لهذه المؤسسات مساهمة معتبرة ضمن الكثير من المؤشرات الاقتصادية.

المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مرّ تطور قطاع الم ص م في الاقتصاد الجزائري بأربعة مراحل، نوضحها على النحو التالي:

أولاً: المرحلة 1962 - 1988

بقي قطاع الم ص م مهمّشاً تماماً خلال هذه الفترة. تشكّل في معظمه من المؤسسات التي سُلمت إلى لجان التسيير الذاتي بعد رحيل مالكيها الأجانب. وقد أدمجت منذ سنة 1967 ضمن أملاك المؤسسات الوطنية¹.

في سنة 1963 تم إصدار القانون الأول الخاص بالاستثمار لعلاج اضطرابات المحيط التي كانت عقب الاستقلال. لكن كان له أثر ضعيف على تنمية الم ص م من حيث تعبئة رأس المال الوطني والأجنبي، رغم ما منحه من مزايا وضمانات هامة. فيما بعد تم اتخاذ خيار واضح بانتهاج سياسة اقتصادية ذات تخطيط مركزي وملكية عامة لوسائل الإنتاج وعمليات تصنيع سريع يركز على صناعات السلع والتجهيزات والمنتجات الوسيطة².

صدر سنة 1966 قانون جديد خاص بالاستثمار، والذي حاول تحديد قانون أساسي للاستثمارات الخاصة الوطنية في إطار التنمية الاقتصادية. إلا أنه تضمن احتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد وألزم اللجنة الوطنية للاستثمار CNI بمنح الاعتماد للمشاريع الخاصة على أساس معايير انتقائية³. متضمنا تدابير هامة لجذب المستثمرين الذين طلبوا الاعتماد. إلا أن الشروط القاسية والمعقدة أدت إلى فقدان مصداقية اللجنة وتوقفها عن النشاط سنة 1981.

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مشروع تقرير من أجل سياسة تطوير الم ص م في الجزائر، الدورة العامة عشرون، جوان 2002، ص 10.

² يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 78.

³ Farida MERZOUK, PME et compétitivité en Algérie, Revue de l'Économie & de Management, N° 09, Faculté de Science Economique et de Gestion, Université de Tlemcen, Algérie, Octobre 2009, P 02 . site électronique: fseg.univ-tlemcen.dz/Larevue09.html, date de téléchargement 20/06/2011, à 01:00.

يمكن القول أنّ الم ص م اعتبرت دائما مكمّلا للقطاع العمومي الذي حظي بالدور الأساسي في السياسة الاقتصادية والتنموية للبلاد. ولم تكن هناك أي سياسة واضحة إزاء القطاع الخاص طيلة الفترة الممتدة من سنة 1963 إلى 1982. حيث بقي تطوره محدودا على هامش المخططات الوطنية.

ثانيا: المرحلة 1982-1988

مع بداية الثمانينيات بدأت سياسة اقتصادية جديدة. حيث حاولت السلطات العمومية إحداث إصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني من خلال إعداد المخططات الخماسية، المخطط الخماسي الأول 1980-1984، والثاني 1985-1989. وتبعا للأهداف المسطرة في المخططات تمّ الاهتمام بتأطير وتوجيه م ص م، تُرجم ذلك في التشريعات القانونية الجديدة المتعلقة بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص (القانون المؤرخ في 1982/08/21)، الذي منح بعض الامتيازات للم ص م من أهمّها¹:

- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات، وفي بعض الحالات المواد الأولية؛
- الاستفادة ولو بشكل محدود من الرخص الإجمالية للاستيراد، ومن نظام الاستيراد بدون دفع؛
- غير أنّ هذه الإجراءات الجديدة ساهمت في تعزيز وتقوية بعض العقوبات التي تحول دون توسع قطاع الم ص م الخاصة لاسيما عبر²:

- إجبارية الحصول على الاعتماد بالنسبة لكل الاستثمارات؛
- تحديد التمويل البنكي بنسبة 30% من مبلغ الاستثمار المعتمد؛
- عدم إمكانية تجاوز المشاريع الاستثمارية مبلغ 30 مليون دج، عند تأسيس شركات ذات مسؤولية محدودة أو بالأسهم، و 10 ملايين دج عند تأسيس مؤسسات فردية أو باسم جماعي؛
- في سنة 1983، أنشئ ديوان لتوجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمارات الخاصة (OSCIP)، حيث وُضع تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية، ومن مهامه الرئيسية³:

- توجيه الاستثمار الوطني الخاص نحو نشاطات ومناطق تحتاج إلى تنمية وضمان تكاملته بالقطاع العام؛
- ضمان إدراج الاستثمار الخاص في عملية التخطيط؛

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، مرجع سابق، ص ص 11-12.

² عبد الوهاب دادن، محمد فوزي شعوبي، تحليل السلوك الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006، مدخل التحليل الى مركبات أساسية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 06، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ديسمبر 2009، ص 187. على الموقع الإلكتروني: www.univ-biskra.dz/rem/Revue_06/article07.pdf، تاريخ التحميل 2012/06/11، على الساعة 17:00.

³ المرجع نفسه، ص 187.

بعد صدور قانون الاستثمارات سنة 1982، وإنشاء ديوان توجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمارات الخاصة، حظي القطاع الخاص لأول مرة منذ الاستقلال بدور يؤديه لتجسيد أهداف التنمية الوطنية. لكن ينبغي التذكير أنّ هذه التدابير تركت أثرا محدودا في مجال إنشاء م ص م خاصة الجديدة¹. ولقد أدّى تحديد سقف الاستثمارات إلى توجيه جزء من الادخار الخاص نحو نفقات غير منتجة.

استمر استثمار الم ص م الخاصة بالتوجه بشكل رئيسي نحو فروع النشاط التقليدي، بإحلال الواردات من سلع الاستهلاك النهائي. وابتداء من سنة 1983، ظهر ميل للاستثمار في القطاعات المهمة سابقا من قبل هذه المؤسسات، كتحويل المعادن والصناعات الميكانيكية والكهربائية الصغيرة.

من ناحية أخرى عرفت المقاوله من الباطن تطورا ضعيفا رغم أنّها تعتبر كأحد مجالات النشاط المفضلة للم ص م. وقد سجّل طيلة الفترة الممتدة من سنة 1963 إلى سنة 1988 انفصال بين القطاعات العمومية والخاصة، ممّا جعلها عاجزة عن ربط علاقة شراكة في مجال المقاوله من الباطن².

ثالثا: المرحلة 1988-1994

في سنة 1988، ومواكبة للمستجدات، تمّ اختيار بديل الانتقال إلى اقتصاد السوق. لذلك تمّ وضع إطار تشريعي جديد، كما تمّ الشروع في إصلاحات هيكلية. ونتيجة لزيادة لحاجة الجزائر إلى مساعدات ائتمانية من المؤسسات النقدية والمالية الدولية وتطور علاقاتها معها، اعتبارا من سنة 1989، وبتطبيق بعض الإصلاحات، صدرت العديد من القوانين التي تُعد بداية التوجه نحو إقتصاد أكثر انفتاحا، وتجلّى ذلك في العديد من القوانين التي تهيئ الإطار العام لخصوصية المؤسسات العمومية وتحفز القطاع الخاص، وتقلص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني³.

يمكن القول أنّ هذا الإطار وُضع من أجل عدّة أهداف أهمّها⁴:

- إحلال اقتصاد السوق محل الاقتصاد الميسر إداريا ومركزيا؛
- البحث عن استقلالية المؤسسات العمومية؛
- تحرير أسعار التجارة الخارجية وأسعار الصرف؛
- استقلالية البنوك التجارية والبنك المركزي؛

¹ المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ، مرجع سابق، ص 13.

² المرجع نفسه، ص 13.

³ صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2004، ص 27.

⁴ المجلس الوطني، مرجع سابق، ص 14.

أخذت التوجهات المتبناة مع بداية عشرية التسعينيات بتنمية وتطوير قطاع المؤسسات كأهم فصل من فصولها. وذلك باتخاذ قرارات حاسمة في شأن القطاع الخاص، وقد ظهر ذلك جليا على مستوى السياسة العامة للتنمية المتبعة، وأهدافها المؤكد عليها خاصة في آفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية متوسطة الأمد 1990-1994، وبرامج الحكومات المتعاقبة وقد تلخصت في جملة من الاقتراحات، كانت تهدف إلى معالجة علاقة قطاع الم ص م مع الإستراتيجية الجديدة للتنمية، وذلك في ظل الإفرازات المتراكمة، ومنه¹:

- استحالة مواصلة الدولة للتدعيم المالي للاقتصاد؛
- الفشل في معالجة بعض الظواهر الاقتصادية، كالتبعية والتدهور المالي للمؤسسات؛
- عدم تحقيق التكامل الاقتصادي؛

يمكن القول أنّ هذه الفترة تميّزت باتخاذ قرارات حاسمة لتنمية وتطوير الم ص م، حيث كان هذا من أولويات السياسة العامة، وأهدافها لتحقيق التنمية الاقتصادية. كما تضمنت الإجراءات تهيئة المناخ الاقتصادي، من خلال بعض القطاعات التي تساهم بدورها في تطوير قطاع الم ص م. ويمكن تلخيص هذه الإجراءات فيما يلي:

- مرسوم تنفيذي رقم 91-37 المؤرخ في 19 فيفري 1991 الخاص بتحرير التجارة الخارجية؛
- مرسوم تنفيذي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمارات وخلق مكتب وحيد APSI على المستوى الوطني، والذي سُمي بوكالة ترقية ودعم الاستثمارات في سنة 1994؛

- اختيار الإطار القانوني لخصوصية المؤسسات العمومية سنة 1994، وإصدار قانون الخصوصية سنة 1995؛

- إنشاء سوق مالية بورصة لتبادل الأوراق المالية وذلك عام 1993؛
- إصدار قانون النقد والقرض 10/90 والذي يهدف إلى إعادة تحديد دور البنك المركزي؛

إلى جانب هذا تجسد الاهتمام على مستوى الهيئات الحكومية، بإنشاء العديد من الهيئات الساهرة على تسيير وتنمية قطاع الم ص م، من بينها:

- إنشاء وزارة منتدبة مكلفة بالم ص م سنة 1991، لتتحول بعد ذلك إلى وزارة مستقلة تسمى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة ابتداء من سنة 1993؛
- الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة؛

¹ عبد الوهاب دادن، محمد فوزي شعوبي، مرجع سابق، ص 190.

نتيجة لكل ما سبق فقد شكلت فترة التسعينيات حلقة هامة في إنجاز الم ص م.

رابعاً: المرحلة 1994-2010

لعبت الجزائر دوراً رائداً في ترقية الم ص م بعد جعلها تحت وزارة تهتم بتأهيلها، وتدعيمها من عدة نواحي. خاصة بعد صدور قانون خصخصة مؤسسات القطاع العام، الذي صدر بموجب الأمر رقم 22-95 المؤرخ في 26 أوت 1995. حيث كان هذا الأخير محفزاً أساسياً لإنشاء الم ص م وتوسعها، مما جعل الدولة تتحكم في تسييرها بعد صدور القانون التوجيهي لترقية الم ص م مع نهاية سنة 2001، المتضمن إنشاء عدة وكالات، وصناديق تعمل على تأهيل الم ص م وترقيتها، نتطرق إليها فيما يلي¹:

1- مدخل إلى الإطار التنظيمي

أنشأت بعد سنة 1994 عدة هيئات عامة لتقديم المشورة الاقتصادية والفنية والمساعدات المالية لصالح الم ص م. نشير إليها في هذا التسلسل.

- إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بمقتضى المرسوم التنفيذي 296 - 96 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1996؛
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI بموجب الأمر الرئاسي 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001؛
- إنشاء مشاتل الم ص م، لاستقبال واحتضان ومرافقة المشاريع الجديدة، عن طريق تقديم الخدمات العامة المختلفة في 25 فيفري 2003؛
- إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة في 22 أفريل 2003 لتكثيف نسيج الم ص م، ودمجها في الأسواق العالمية؛
- إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية الم ص م في 25 فيفري 2003 لترقية الحوار، وجمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية، ومنظمات أرباب العمل، ومن جميع الفضاءات الوسيطة، التي تسمح بإعداد سياسات وإستراتيجيات لتطوير هذا القطاع؛
- إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير الم ص م، ANDI PME في 03 ماي 2005 لتجسيد سياسة التعاون والشراكة؛

¹ جمعة هوام، شافية شاوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع/تطور، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2010، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقره، بومرداس، الجزائر، يومي: 18-19/05/2011، ص ص 455-456.

إضافة إلى هيئات أخرى تعمل من قريب أو بعيد على دعم وترقية الم ص م كالوكالة الوطنية للعقار الصناعي ANFI، ومراكز تسهيل الم ص م والمجلس الوطني للاستثمار CNI، وغرف التجارة والصناعة CCI.

2- مدخل إلى الإطار المالي

نتيجة للدور السلبي للبنوك رغم تمتعها بسيولة كافية، فإنه تم إنشاء صناديق ضمان القروض. نذكرها فيما يلي¹:

- صندوق ضمان قروض الم ص م FGARPME في 11 نوفمبر 2002، كأول أداة مالية ساهمت في سد فراغ كبير في إشكالية الضمانات الضرورية للقروض البنكية. وقد تطورت آليته اليوم في ظل آلية جديدة في إطار FGARMEDA، صندوق ضمان قروض استثمارات الم ص م CGCI في 19 أبريل 2004، والذي بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006؛
- إضافة إلى بعض الصناديق الثانوية المساهمة في خدمة أصحاب المشاريع، كصندوق تدعيم التصدير FPE، الصندوق الوطني للتنمية الفلاحية FNRDA، صندوق ضمان الاستقرار للم ص م CGCIPME، الصندوق الوطني لترقية نشاطات الصناعة التقليدية FNPAAT، الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب FNSEJ، صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض FCMGR، صندوق البحث العلمي والتطوير التكنولوجي FRSDT، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC؛

كانت آخر التصريحات أن البنوك العمومية ستقوم بإنشاء فروع على شكل شركات ذات رأسمال استثماري، وشركات متخصصة في الإيجار المالي لفائدة الم ص م، وذلك في إطار برنامج جديد يمتد من 2009-2014 يهدف إلى إنشاء 200 ألف مؤسسة.

نتيجة لما قامت به الجزائر من إصلاحات اقتصادية مست جميع القطاعات نجد أن عدد الم ص م في تزايد مستمر مقارنة بالمؤسسات العمومية.

وفيما يلي جدول يوضح لنا تطور عدد الم ص م خلال الفترة 2005-2011.

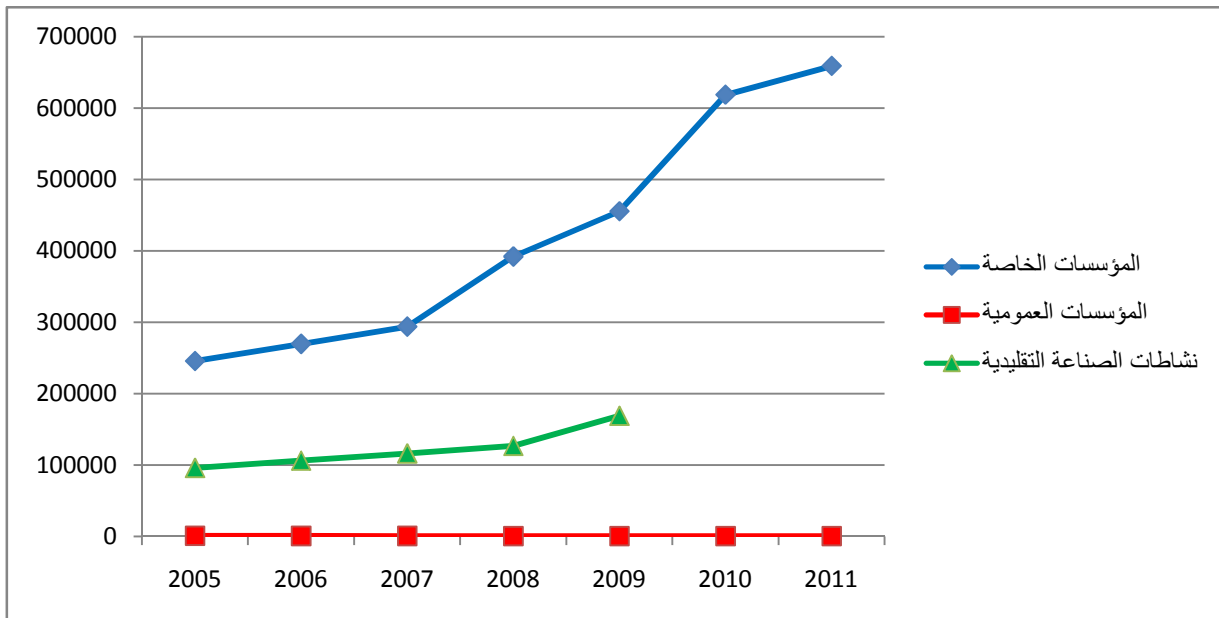
¹ منصوري الزين، آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية - حالة الجزائر-، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى العلمي الدولي حول الابداع و التغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، يومي: 12-13/05/2011، ص 14.

الجدول رقم (III-1): تطوّر تعداد الم ص م في الجزائر خلال الفترة (2005-2011).

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	طبيعة م ص م
658737	618515	455398	392013	293946	269806	245842	المؤسسات الخاصة
6,50%	35,82%	16,17%	33,36%	8,95%	9,75%	/	نسبة النمو
572	557	591	626	666	739	874	المؤسسات العمومية
2,69%	-5,75%	-5,59%	-6,01%	-9,88%	-15,45%	/	نسبة النمو
-----	-----	169080	126887	116347	106222	96072	نشاطات الصناعة التقليدية
-----	-----	33,25%	9,06%	9,53%	10,56%	/	نسبة النمو
659309	619072	625069	519526	410959	376767	342788	المجموع
6,50%	5,38%	20,32%	9,07%	9,05%	9,91%	/	نسبة النمو

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية رقم 10 سنة 2006، رقم 12 سنة 2007، رقم 16 سنة 2009، رقم 18 سنة 2010، رقم 20 سنة 2011.

الشكل رقم (III-1): تطوّر تعداد الم ص م في الجزائر خلال الفترة (2005-2011).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III-1).

يتبين لنا من الجدول رقم (1-III) والشكل رقم (III-1)، أن غالبية الم ص م تتشكل من المؤسسات الخاصة. نلاحظ أن هذه المؤسسات تطوّرت سنة 2006 بنسبة 9.75% مقارنة بسنة 2005. تستمر وتيرة هذا النمو لتشهد سنة 2007 زيادة 24140 مؤسسة جديدة أي بنسبة نمو 8.95% مقارنة بسنة 2006. أما سنة 2008 فقد شهد عدد الم ص م الخاصة قفزة كبيرة حيث وصل معدل النمو إلى 33.66%، وهي نسبة جد معتبرة، لكنها راجعة إلى إدماج الأشخاص الطبيعيين الذين يمارسون نشاطهم في المهن الحرة حيث بلغ عددهم 70626 مهنيا (إنطلاقا من السداسي الثاني لسنة 2008). ووصل عدد الم ص م الخاصة سنة 2011 إلى 658737 مؤسسة بنسبة نمو 6.5% مقارنة بسنة 2010. أما فيما يخص الم ص م العامة فقد عرفت تراجعاً سنة 2006 بنسبة -15.35% مقارنة بسنة 2005، وهي أكبر نسبة تراجع خلال الفترة 2005-2010، يرجع هذا إلى عمليات الخصخصة. نلاحظ تزايد عدد الم ص م العامة سنة 2011 ب 2.69% مقارنة بالسنة الماضية، حيث انتقل عددها من 557 إلى 572 مؤسسة. قُدرت نسب النمو في عدد نشاطات الصناعات التقليدية ب 10.56% سنة 2006 مقارنة بسنة 2005، و ب 9.06% سنة 2008 مقارنة بسنة 2007، في حين قفرت هذه النسبة سنة 2009 إلى 33.25%، مقارنة ب سنة 2008.

من خلال تتبع المراحل السابقة يبدو جليا تزايد اهتمام الدولة بالم ص م، خاصة بالنظر لعدد التشريعات وتسارع وتيرة إصدارها مؤخرا، وهو ما يعبر عن الإتجاه نحو إعطاءها دورا أكبر في مختلف السياسات التي يتم تبنيها حاليا ومستقبلا.

المطلب الثاني: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

أصبحت الم ص م تحتل مكانة اقتصادية مهمة في جميع خطط وبرامج التنمية الاقتصادية. ومن أهم مجالات مساهمة الم ص م في التنمية الاقتصادية نذكر:

أولاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام PIB

يشمل الناتج الداخلي الخام PIB كل ما تم إنتاجه داخل الحدود الجغرافية للدولة من المنتجات الاقتصادية النهائية خلال فترة معينة، سواء باستخدام عناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين أو الأجانب.

و فيما يلي جدول يبين لنا تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الفترة الممتدة من 2005 إلى 2011.

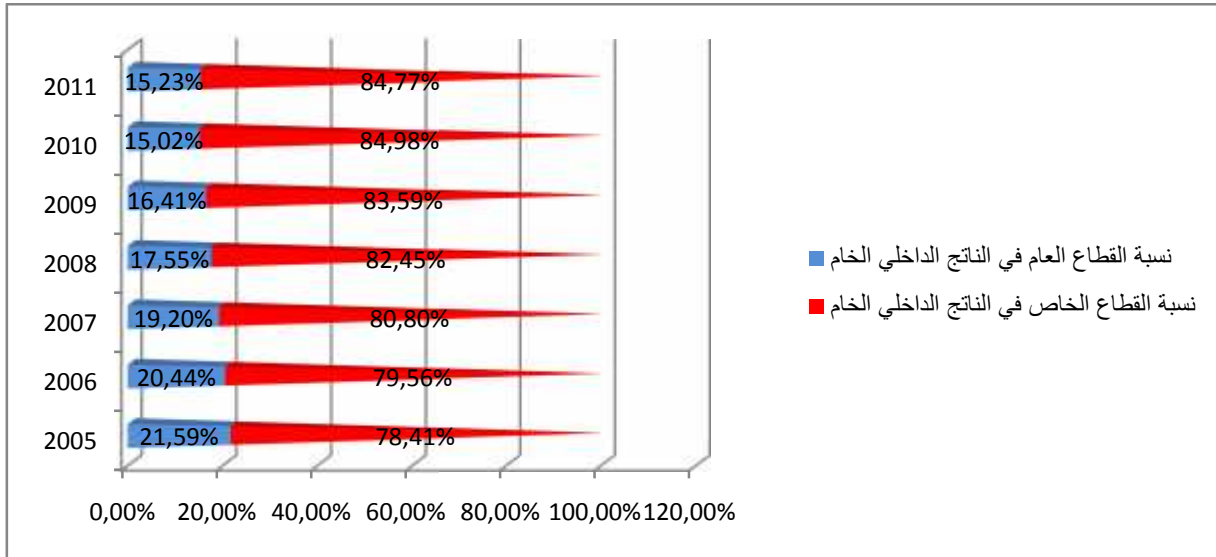
الجدول رقم (III-2): تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005- 2011).

الوحدة مليار د.ج

القطاع القانوني	2011		2010		2009		2008		2007		2006		2005	
	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام	قيمة %	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام	قيمة %
المجموع		100		100		100		100		100		100		100
القطاع القانوني	15,23	923,34	15,02	827,53	16,41	816,8	17,55	760,92	19,2	749,86	20,44	704,05	21,59	651
القطاع الخاص	84,77	5137,46	84,98	4681,68	83,59	4162,02	82,45	3574,07	80,8	3153,77	79,56	2740,06	78,41	2361,5
المجموع	100	6060,8	100	5509,21	100	4978,82	100	4334,99	100	3903,63	100	3444,11	100	3015,5

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18 سنة 2010، رقم 20 سنة 2011، رقم 22 سنة 2012.

الشكل رقم (III-2): تطوّر الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2005- 2011).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III-2).

نلاحظ من خلال الجدول رقم (III-2) والشكل رقم (III-2)، تراجع نسبة مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام من 21.59% سنة 2005، إلى 15.02% سنة 2010، بسبب عدم قدرته على

مسايرة متطلبات وشروط اقتصاد السوق. في المقابل نجد أنّ مساهمة القطاع الخاص في قيمة الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات في تزايد مستمر. إذ يشارك هذا القطاع بمؤسساته الصغيرة والمتوسطة بنسب معتبرة، حيث قُدّرت في سنة 2005 بـ **78.41%**، ووصلت سنة 2007 إلى **80.80%**، في حين حافظت على هذا التطور إلى غاية 2010 حيث قُدّرت بـ **84.98%**، أي ما يعادل مساهمة إجمالية تقدر بـ **4681,68** مليار دج. الأمر الذي يكشف لنا مدى الأهمية التي اكتسبها القطاع الخاص في تحقيق النمو الاقتصادي، وذلك في ظل تشجيع الم ص م.

ثانيا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

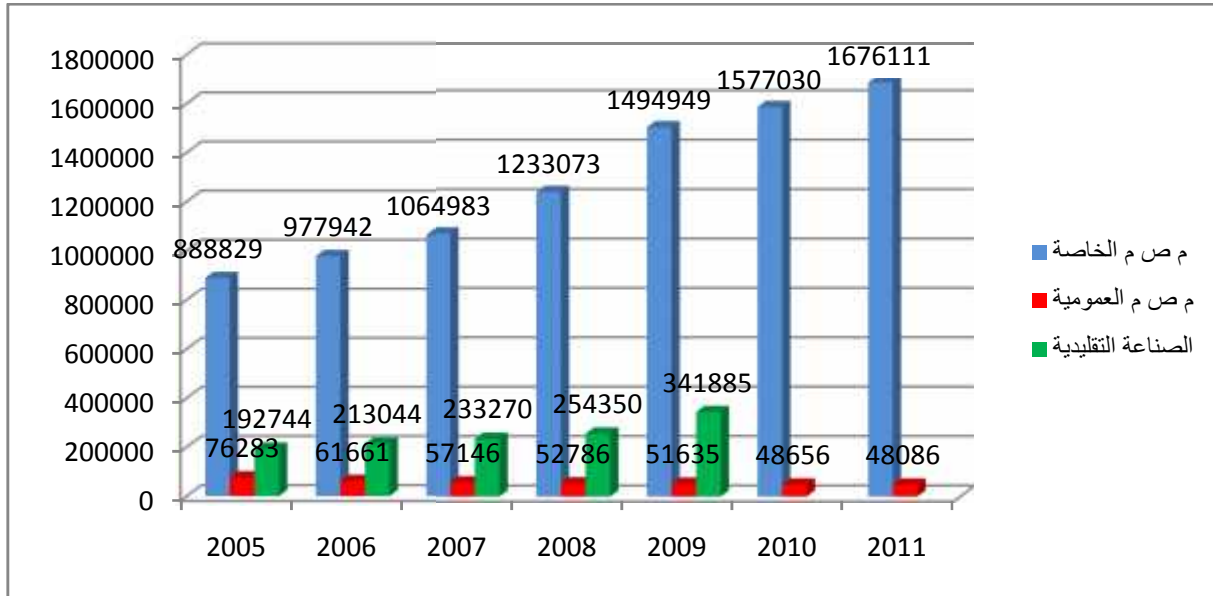
انتهجت الجزائر سياسة تشغيل هامة ترتكز على إنشاء شبكة واسعة من الم ص م، وهذا قصد القضاء على البطالة، من خلال خلق مناصب شغل من سنة إلى أخرى، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (III - 3): عدد مناصب الشغل المصرح بها في الم ص م والصناعات التقليدية في الجزائر خلال الفترة (2005-2011).

طبيعة م ص م	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
المؤسسات الخاصة	888829	977942	1064983	1233073	1363444	1577030	1676111
نسبة النمو %	/	10.02	8.90	15.78	10.57	15.66	6.28
المؤسسات العمومية	76283	61661	57146	52786	51635	48656	48086
نسبة النمو %	/	19.17-	7.32-	7.63-	2.18-	5.77-	1.17-
نشاطات الصناعة التقليدية	192744	213044	233270	254350	341885	-----	-----
نسبة النمو %	/	10.53	9.49	9.04	34.42%	-----	-----
المجموع	1157856	1252647	1355399	1540209	1756964	1625686	1724197
نسبة النمو	/	8.19	8.2	13.63	14.07	7.47-	6.06

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية رقم قم 10 سنة 2006، رقم 14 سنة 2008، رقم 16 سنة 2009، رقم 18 سنة 2010.

الشكل رقم (III-3): عدد مناصب الشغل المصرّح بها في الم ص م والصناعات التقليدية في الجزائر خلال الفترة (2005-2011).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III-3).

نلاحظ من خلال الجدول والشكل السابقين أنّ الم ص م الخاصة توفر أكبر عدد من مناصب الشغل، والتي عرفت تطورا مستمرا خلال الفترة 2005-2011 بنسبة تقدر ب **46.97%**. كما شهد قطاع الصناعة التقليدية تطورا ملحوظا في مناصب الشغل خلال الفترة 2005-2009 بنسبة **31.96%**. أمّا قطاع الم ص م العمومية، فهو في تراجع مستمر بالنسبة لمناصب الشغل التي يوفرها، حيث بلغت نسبة التراجع **58.64%** خلال الفترة 2005-2011، ويرجع ذلك إلى خصوصية بعض المؤسسات العامة وعدم التجديد العمالي.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة

تساهم الم ص م في خلق وتحقيق القيمة المضافة، من أجل ضمان ديمومة وظائفها. فهي لا تكتفي فقط بإقامة علاقة مع الهيئات التي تقتني منها الخدمات والتي تبيع لها منتجاتها، بل تخلق كذلك مبادلات مع هيئات مختلفة.

و يمكن توضيح مساهمة القطاعين العام والخاص في القيمة المضافة خلال الفترة 2005-2010 كما يلي:

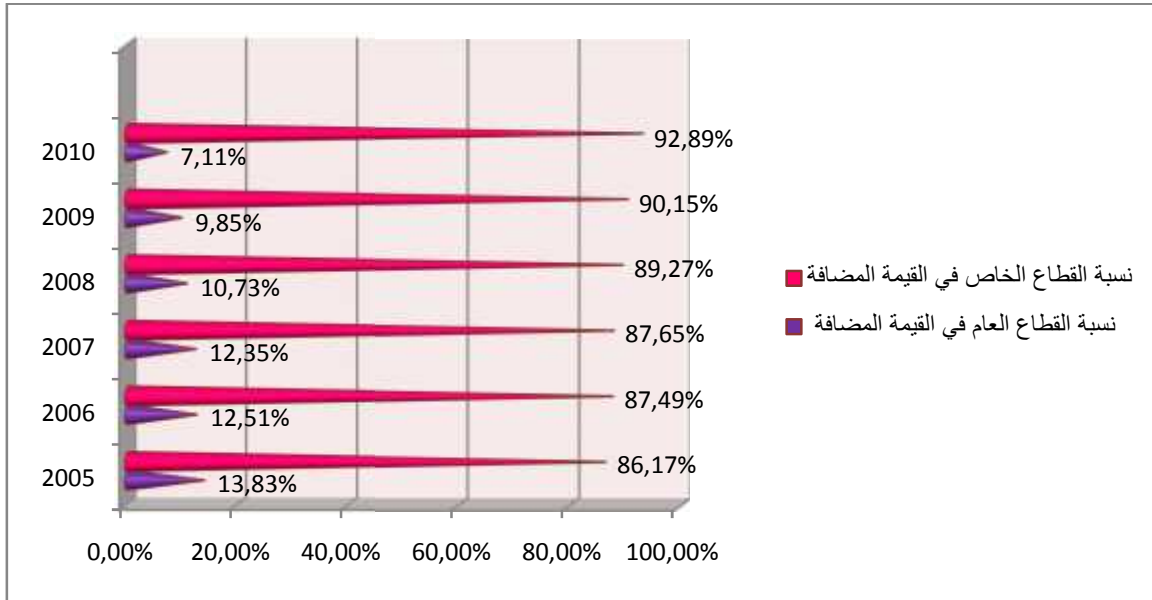
الجدول رقم (III-4): تطوّر القيمة المضافة في الجزائر خلال الفترة (2005-2010).

الوحدة: مليار د.ج

الطابق القانوني	2010		2009		2008		2007		2006		2005	
	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة
نسبة القطاع العام في القيمة المضافة	7,11	340,56	9,85	432,05	10,73	406,84	12,35	420,86	12,51	376,82	13,83	369,03
نسبة القطاع الخاص في القيمة المضافة	92,89	1450,76	90,15	3954,5	89,27	3383,57	87,65	2986,07	87,49	2634,16	86,17	2299,89
المجموع	100	4791,32	100	4386,55	100	3790,41	100	3406,93	100	3011,28	100	2668,92

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية رقم 18 سنة 2010، رقم 20 سنة 2011، رقم 22 سنة 2012.

الشكل رقم (III-4): تطوّر القيمة المضافة في الجزائر خلال الفترة (2005-2010).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III-4).

نلاحظ من خلال الجدول (III-4) والشكل رقم (III-4)، أنّ مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة بلغت 2299.89 مليار دينار جزائري سنة 2005، أي بنسبة مساهمة 86.17%، وارتفعت بعد ذلك إلى 89.27%، 90.15% خلال سنتي 2008، 2009 على الترتيب، لتصل سنة 2010 إلى

92.89%، أي ما يعادل **4450,76** مليار دج. بينما نلاحظ أن مساهمة القطاع العام في تناقص مستمر حيث مثلت **13.82%** سنة 2005، أي ما يعادل **369.03** مليار دج، ثم انخفضت لتصل إلى **7.65%** سنة 2010، أي ما يعادل **340.56** مليار دج.

أما أهم القطاعات المساهمة في إنتاج القيمة المضافة في الم ص م فيمكن توضيحها من خلال الجدول و الشكل المواليين:

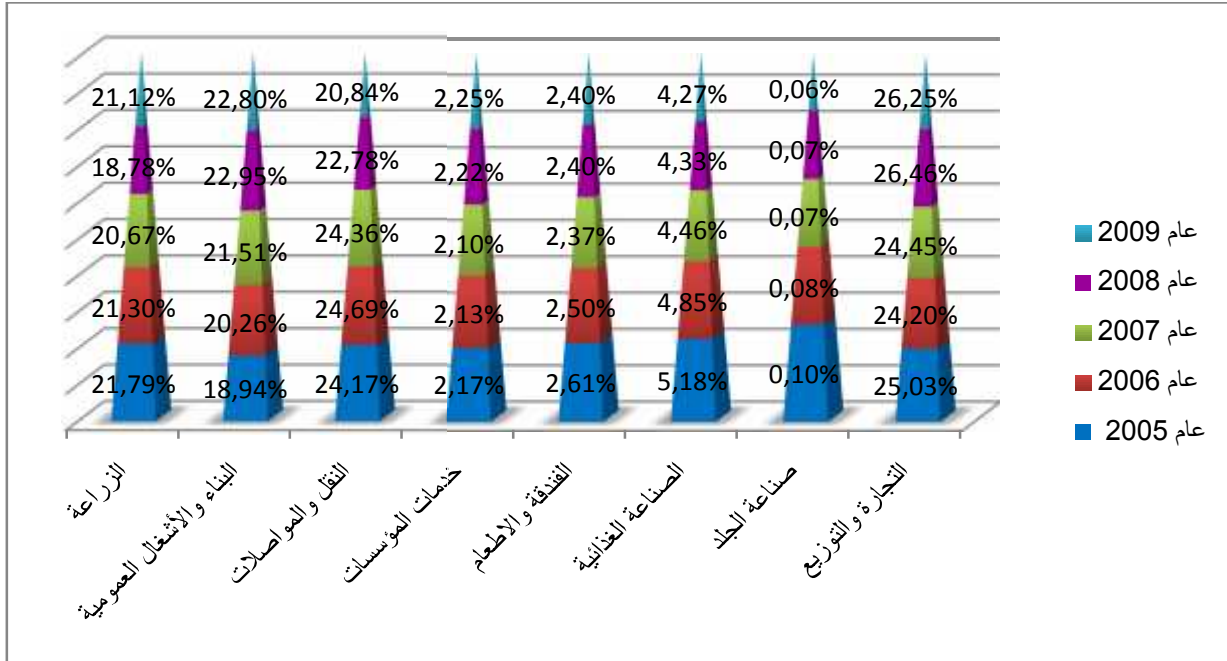
الجدول رقم (III -5): أهم القطاعات المساهمة في إنتاج القيمة المضافة من طرف الم ص م خلال الفترة (2005 - 2009).

الوحدة مليار د.ج

فروع النشاط	2005		2006		2007		2008		2009	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	581,62	21,79	641,28	21,3	704,19	20,67	711,75	18,78	926,37	21,12
البناء والأشغال العمومية	505,42	18,94	610,07	20,26	732,71	21,51	869,99	22,95	1000,05	22,8
النقل والمواصلات	645,03	24,17	743,53	24,69	830,07	24,36	863,57	22,78	914,37	20,84
خدمات المؤسسات	57,98	2,17	64,24	2,13	71,71	2,1	84,04	2,22	98,58	2,25
الفندقة والإطعام	69,63	2,61	75,2	2,5	80,75	2,37	91,17	2,4	105,45	2,4
الصناعة الغذائية	138,39	5,18	146,02	4,85	152,12	4,46	164,16	4,33	187,55	4,27
صناعة الجلد	2,72	0,1	2,57	0,08	2,38	0,07	2,53	0,07	2,55	0,06
التجارة والتوزيع	668,13	25,03	728,37	24,2	833	24,45	1003,2	26,46	1151,63	26,25
المجموع	2668,92	100	3011,28	100	3406,93	100	3790,41	100	4386,55	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات نشرية المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، رقم 20، سنة 2011، ص 36.

الشكل رقم (III-5): أهم القطاعات المساهمة في إنتاج القيمة المضافة من طرف الم ص م خلال الفترة (2005-2009).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III-5).

حسب الجدول رقم (III-5) والشكل رقم (III-5) نجد أن قطاع التجارة والتوزيع يعتبر أهم منتج للقيمة المضافة، إذ وصل مبلغ القيمة المضافة إلى 1151 مليار دج سنة 2009 بنسبة 26.25%، يليها قطاع البناء والأشغال العمومية بـ 1000.5 مليار دج بنسبة 22.80%، قطاع الزراعة بـ 926.37 مليار دج بنسبة 21.12%. ومجموع القيمة المضافة المنتجة من طرف القطاعات الاقتصادية خلال نفس السنة هي 4386.55 مليار دج.

رابعا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات

تمثل صادرات المحروقات 97% من القيمة الإجمالية لصادرات سنة 2011، كما تم تسجيل زيادة في الصادرات بأكثر من 28% مقارنة بسنة 2010. أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فهي ضعيفة تقدر بـ 2.93% من القيمة الإجمالية للصادرات. ويعتبر قطاع الم ص م أهم قطاع مصدر للمنتجات خارج المحروقات. حيث تُعَوّل عليه الدولة كثيرا في برامجها التنموية التي تهدف إلى زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات.

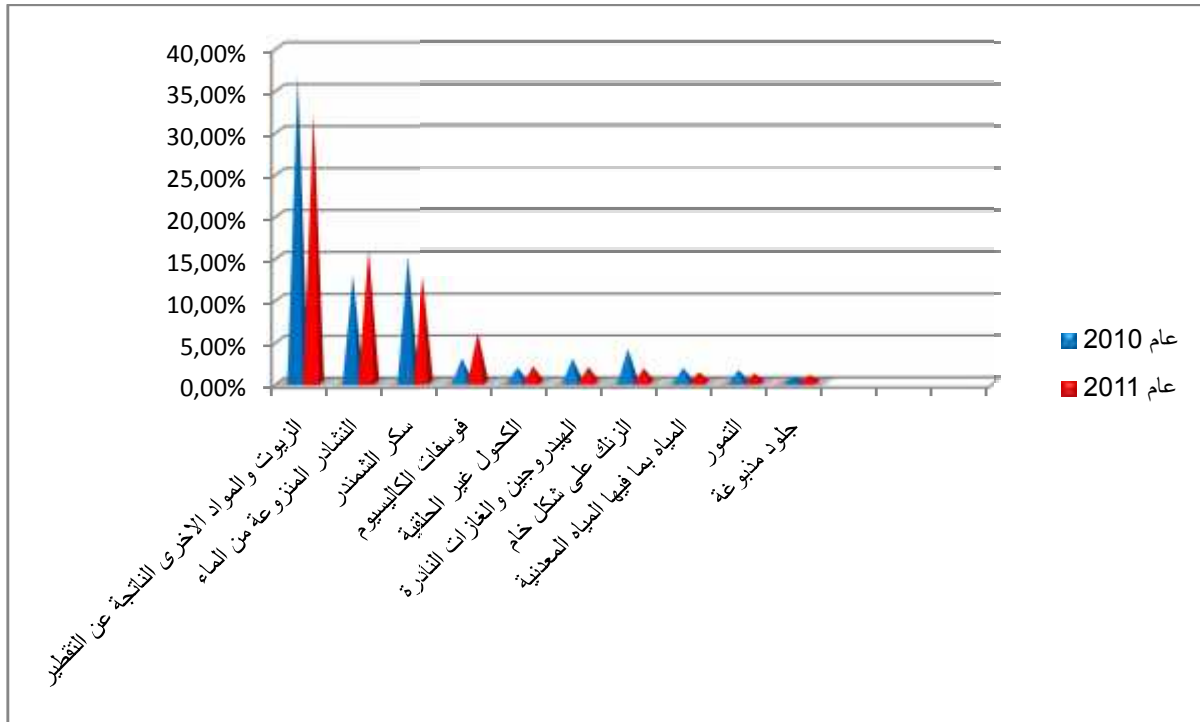
وبين لنا الجدول الموالي قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات في أهم المنتجات والنشاطات الاقتصادية.

الجدول رقم (III - 6): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال عامي (2010 - 2011).

المنتجات	2010		2011	
	القيمة	%	القيمة	%
الزيوت والمواد الاخرى الناتجة عن تقطير	558.44	36.60	931.58	43.35
النشادر المنزوعة من الماء	195.95	12.84	375.00	17.45
سكر الشمندر	231.35	15.16	269.61	12.55
فوسفات الكالسيوم	43.96	2.88	128.38	5.97
الكحول غير الحلقية	27.62	1.81	41.77	1.94
الهيدروجين والغازات النادرة	43.39	2.84	40.16	1.87
الزنك على شكل خام	61.42	4.02	36.45	1.70
المياه بما فيها المياه المعدنية	26.75	1.75	26.58	1.24
التمور	22,65	1.48	23.26	1.08
جلود مذبوعة	11.02	0.72	19,54	0.91
المجموع الجزئي	805,45	80	1892	88
المجموع	1526	100	2149	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاحصائية لسنة 2011 رقم 20، ص 53.

الشكل رقم (III - 6): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات خلال عامي (2010 - 2011).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (III - 6).

من خلال الجدول رقم (III-6) والشكل رقم (III-6)، نجد أن أهم صادرات الم ص م تتمثل في الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن التقطير، والنشادر المنزوعة من الماء، بالإضافة الى سكر الشمندر.

وقد قُدرت نسبة الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن التقطير سنة 2010 ب 36.6% من الصادرات خارج المحروقات لترتفع سنة 2011 إلى 43.35%. في حين بلغت نسبة النشادر المنزوعة من الماء 12.84% سنة 2010 لتصل سنة 2011 إلى 17.45%. أما سكر الشمندر فقد تراجعت نسبته من 15.16% سنة 2010 إلى 12.55% سنة 2011. وبالنسبة للمنتجات الأخرى فإن توزيعها يقتصر على الأسواق المحلية.

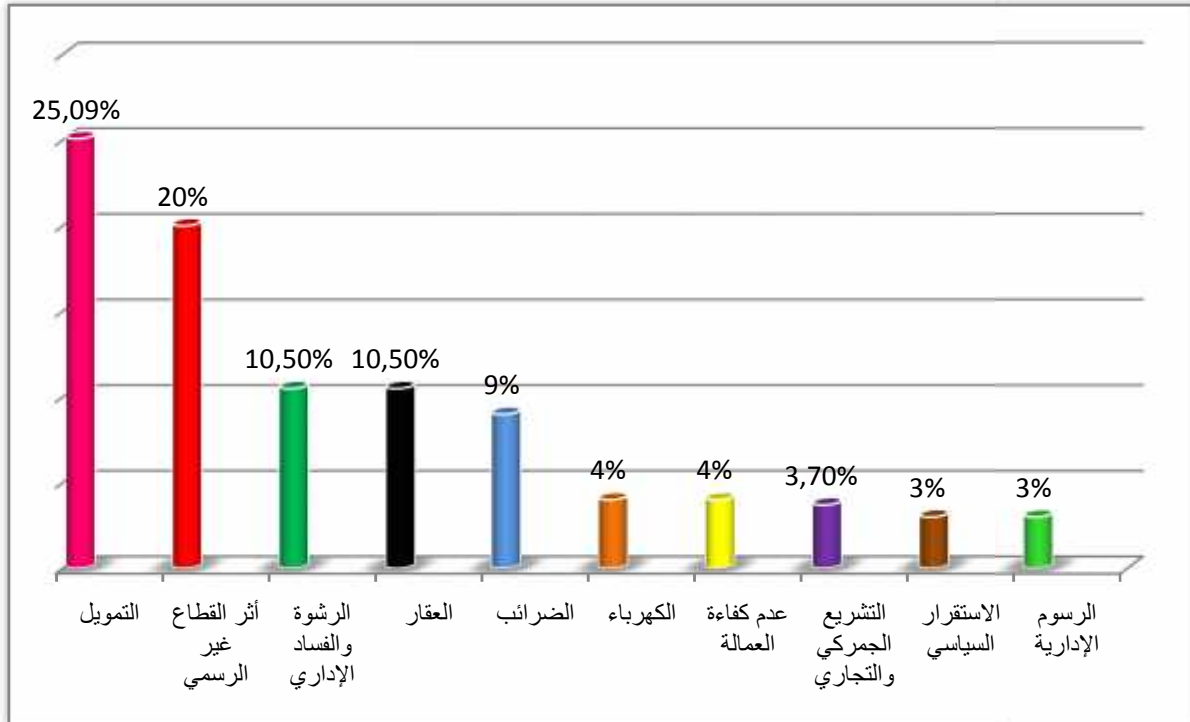
المطلب الثالث: معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه الم ص م بعض المشاكل والصعوبات التي تحد من قدرتها على العمل، ومساهمتها في دفع عجلة النمو الاقتصادي. تتمثل أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

أولاً: صعوبات التمويل

اعتبرت مسألة تمويل الم ص م ثاني إشكالية بعد مشكلة العقار تصادف إنشاء وتوسع هذا النوع من المؤسسات. في حين يصنفها البنك العالمي في المرتبة الأولى من بين المشاكل التي تعيق الاستثمار في الجزائر، والشكل التالي يبين ذلك.

الشكل رقم (III-7): العشر المعوقات الأولى لتمويل الاستثمار في الجزائر سنة 2007.



Source: rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria, Visité le 07/05/2012, à 04:39.

نلاحظ من خلال الشكل رقم (III - 7) أنّ مشكلة التمويل تحتل مركز الصدارة ضمن مجموعة الصعوبات التي تواجهها الم ص م في الجزائر. إذ تمثل إشكالية التمويل نسبة 25.09% من إجمالي معوقات الم ص م. حيث صنفت الجزائر في جوان 2010 من قبل البنك العالمي في المرتبة 138 من حيث قدرتها على تلبية طلبات المقرضين¹.

يمكن حصر المشاكل الأساسية التي تواجه الم ص م في مجال التمويل في نقاط رئيسية هي²:

- تفضيل البنوك تمويل المؤسسات الكبيرة ذات السمعة المالية الجيدة؛
- شروط الحصول على القرض لدى المؤسسات البنكية لتغطية حاجات الاستثمار؛
- إرتفاع أسعار الفائدة المطبقة غير الملائمة لظروف هذا النوع من المؤسسات التي تحتاج إلى عناية خاصة حتى تستطيع السداد؛
- تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية في تمويل الم ص م مرتفعة بسبب المبلغ الصغير للقرض؛
- طريقة التنظيم البنكي الذي يتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة؛
- غياب بنوك متخصصة في عمليات الاستثمار؛
- الاختلال الهيكلي لتسيير الديون الضخمة للقطاع الاقتصادي؛
- التسيير البيروقراطي للبنوك العمومية مما يؤدي إلى طول آجال معالجة طلبات تمويل المشاريع الاستثمارية؛
- الاعتذارات الدائمة بالمشاكل والصعوبات التي تعرفها البنوك العمومية عند إعادة تمويل خزينتها لدى البنك المركزي؛

وفيما يلي جدول يبين لنا القروض المقدمة من طرف البنوك الجزائرية لكل من القطاع العام والخاص خلال الفترة (2000-2011).

¹ World bank, doing business 2011, Algeria, making a difference for entrepreneurs, comparing business regulation N 183, Washington, 2010, P 36.

² عمار شلابي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، العدد 05، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة سكيكدة، الجزائر، ماي 2010، ص ص 281-282.

الجدول رقم (III - 7): القروض الممنوحة للقطاع العام والخاص في البنوك الجزائرية خلال الفترة (2000 - 2011).

الوحدة مليار دج

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
القروض المقدمة للقطاع العام	702	740,5	715,8	791,7	859,4	882,5	848,4	989,3	1202,2	1485,9	1461,4	1742,3
%	70,65	68,67	56,51	57,37	56	49,58	44,53	44,89	45,99	48,16	44,74	46,78
القروض المقدمة للقطاع الخاص	291,7	337,9	551	588,5	675,4	897,3	1057	1214,4	1411,9	1599,2	1805,3	1982,4
%	29,35	31,33	43,49	42,63	44	50,42	55,47	55,11	54,01	51,84	55,26	53,22
إجمالي القروض الموزعة	993,7	1078,4	1266,8	1380,2	1535	1779,8	1905,4	2203,7	2614,1	3085,1	3266,7	3724,7

المصدر: تقارير بنك الجزائر لسنوات: 2000، 2005، 2010، 2011.

نلاحظ من الجدول رقم (III - 7)، أن إجمالي القروض الممنوحة من طرف البنوك الجزائرية سجلت ارتفاعا حيث بلغت قيمتها 993.7 مليار دج سنة 2000، لتصل سنة 2011 إلى 3724.7 مليار دج.

كما يتضح لنا أن حجم القروض المقدمة للقطاع الخاص والذي يمثل 99% من تعداد الم ص م في تزايد مستمر، حيث ارتفعت قيمتها من 291.7 مليار دج سنة 2000 إلى ما يعادل 675.4 مليار دج سنة 2004، أي بزيادة 383.7 مليار دج. مما يعني أن القروض المقدمة للم ص م قد تزايدت بنسبة تفوق 100%. وعلى الرغم من التطور الحاصل في حجم القروض المقدمة للقطاع الخاص، إلا أن حجم القروض المقدمة للقطاع العام نالت حصة الأسد من إجمالي القروض المقدمة للاقتصاد، حيث تجاوزت نسبتها 55% خلال الفترة 2000 - 2004، أما خلال السنوات الأخيرة عرفت سيطرة نسبية للاتئتمان المقدم للقطاع الخاص بنسبة فاقت 50% من إجمالي القروض المقدمة للاقتصاد. وهذا ما يعكس توجهات الدولة في مجال القطاع الخاص خلال السنوات الأخيرة.

ثانيا: المعوقات المتعلقة بالبيروقراطية الإدارية

تعاني الم ص م في الجزائر من صعوبة الإجراءات الإدارية والتنفيذية. حيث إذا كان نشاط المؤسسة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة من ناحية التنظيم والتنفيذ، فإن الإدارة الجزائرية لا تزال بعيدة عن المستوى الذي يمكنها من تقديم الخدمات المطلوبة بسرعة وبكفاءة عالية، حيث أن الإدارة الجزائرية مازالت تتعاطى بشكل سلبي وبسيط في معالجة ملفات الاعتماد ولعل ذلك يعود إلى:

- مشكلة الذهنيات والعقليات التي لم تستوعب بعد خصوصية هذه المؤسسات. وبالتالي التعامل معها وفق متطلباتها؛

- ضعف تأهيل الموظفين الإداريين، ممّا يؤدي إلى وجود إجراءات إدارية غير مستوعبة من طرف المعنيين بها فضلا عن الإداريين والعاملين؛
- توسع حجم السوق الموازية في الجزائر، وما يتبعها من ممارسات تجارية غير مشروعة، التهرب الضريبي.... إلخ؛

ثالثا: المعوقات المتعلقة بالعقار الصناعي

تتمثل فيما يلي¹:

- القيود المفروضة على مستوى الجماعات المحلية، والهيئات المشرفة على التسيير العقاري؛
- طول مدة منح الأراضي؛
- افتقار بعض العقارات لجملة من المنافع والخدمات العامة كالطاقة الكهربائية والمياه؛
- المضاربة في العقار، ممّا أدى إلى إرتفاع الأسعار، وصعوبة الحصول على العقار اللازم للاستثمار؛

رابعا: المعوقات المتعلقة بالمحيط الضريبي

يؤدي غياب التحفيز الضريبية والجمركية إلى تنامي وزيادة الأنشطة الموازية والتهرب الضريبي. فبالرغم من التحفيز الضريبية التي استفادت منها الم ص م بعد الإصلاح الضريبي لسنة 1992، إلا أنّ الأعباء الضريبية التي تتحملها الم ص م في الجزائر ما زالت ترهق كاهلها. ممّا يتسبب في اتساع حجم السوق الموازية، واستفحال ظاهرة التهرب والغش الضريبي. كما أنّ السياسة الضريبية في الجزائر لا تأخذ بعين الاعتبار حجم المؤسسات في معاملاتها، بمعدل ضريبي يختلف عن المؤسسات الاقتصادية الكبيرة الحجم، أو حسب نوع المنتج من أجل تحفيز الاستثمار في القطاعات المهملة. كما أنّ الأعباء المتعلقة بالتأمين هي الأخرى ترهق كاهل الم ص م الوطنية، لذلك نجد صغار المستثمرين يُدلون بتصريحات كاذبة لمصالح الضمان الاجتماعي قصد التهرب².

¹ بن كاملة محمد عبد العزيز، بن بوزيان محمد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين العراقيل وتحديات التنمية، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 04، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر، سبتمبر 2012، ص 37. على الموقع الإلكتروني:

www.cu-km.dz/ar/index.php?option=com_rokdownloads&view=folder&Itemid=42&id=121:revue

تاريخ التحميل 2012/08/15، على الساعة 21:30.

² عمار شلابي، مرجع سابق، ص 287.

خامسا: الصعوبات التسويقية

يتم حصرها في العناصر التالية¹:

- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد، أو المحاكاة، مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية؛
- عدم وجود مؤسسات متخصصة لتسويق منتجات هذا القطاع؛
- عدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية لمنتجات هذه المؤسسات في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف تلك العمليات؛
- عدم وجود دراسات للأسواق الخاصة من حيث الحجم وطبيعة الأسواق وكذا طبيعة المنافسة التي تواجه المؤسسة الصغيرة؛

يمكن القول أن الم ص م في الجزائر تعاني العديد من المشاكل سواء تلك المتعلقة بالعقار الصناعي أو الحصول على التمويل بالإضافة إلى الإجراءات الإدارية التي تتميز بالتعقيد وغيرها من المشاكل. حيث يعتبر التمويل أهم المشاكل التي تعاني منها الم ص م ومن أجل الحد من هذه المشكلة نسبيا عملت الدولة على إيجاد وسائل وآليات تساعد هذه المؤسسات في تخطي هذه الإشكالية.

المطلب الرابع: وسائل الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

احتلت مسألة تمويل الم ص م أهمية بالغة لدى السلطات الجزائرية، خاصة مع تزايد أهمية ودور هذه المؤسسات في التنمية الاقتصادية، ومن أجل توفير التمويل اللازم لها تم إنشاء هيئات عديدة من أهمها:

أولاً: الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ

استحدثت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08/09/1996. وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، يتولى الوزير المكلف بالتشغيل متابعة نشاطاتها، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ولها فروع جهوية ومحلية، ومن مهامها²:

- دعم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيق مشاريعهم الإستثمارية وكذا متابعة الاستثمارات مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة؛

¹ نصيرة قوريش، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/04/2006، ص 1049.

² مرسوم تنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08/09/1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 52، ص 13. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm ، تاريخ التحميل 2011/04/13، على الساعة 23:58.

- تضع تحت تصرف الشباب كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلق بممارسة النشاط؛
- تقيم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها؛
- يتضمن إنشاء المؤسسات الصغيرة في إطار الوكالة نوعين من الاستثمار¹:
- **استثمار الإنشاء:** يتمثل في إنشاء مؤسسات مصغرة جديدة من طرف شاب أو عدة شبان، والذي يشترط فيه مايلي:
 - أن يكون الشاب بطالا ويتراوح سنه بين 19 و 35 سنة؛
 - أن تكون له مؤهلات مهنية ذات علاقة بالنشاط ويقدم مساهمة شخصية في تمويل المشروع؛
- **استثمار التوسيع:** يتعلق استثمار التوسع بالمؤسسات المصغرة و المنجزة في إطار الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، والتي تطمح إلى توسيع قدرتها الإنتاجية في نفس النشاط أو نشاط مرتبط بالنشاط الأصلي.
- يوجد نوعين من تركيبة التمويل: تمويل ثنائي و تمويل ثلاثي، وذلك كمايلي:
- **التركيبة المالية لإنشاء مؤسسة مصغرة بتمويل ثنائي:** تتشكل التركيبة المالية من:
 - المساهمة المالية للشباب أو الشباب أصحاب المشاريع التي تتغير قيمتها حسب مستوى الاستثمار؛
 - القروض بدون فائدة التي تمنحها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، تتغير قيمة هذا القرض حسب مستوى الاستثمار؛
- يتمثل الهيكل المالي للتمويل الثنائي في الجدول التالي:

الجدول رقم (III-8): الهيكل المالي لصيغة التمويل الثنائي في إطار ANSEJ.

قيمة الإستثمار	المساهمة الشخصية	القروض بدون فائدة
أقل من 5.000.000 دج	71%	29%
من 5.000.001 دج إلى 10.000.000 دج	72%	28%

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ.

¹ وثائق مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

- التركيبة المالية لإنشاء مؤسسة مصغرة بتمويل ثلاثي: تتشكل التركيبة المالية من:

- المساهمة المالية لصاحب الم ص م التي تتغير قيمتها حسب مستوى الاستثمار وموطنه؛
 - القرض بدون فائدة الذي تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تتغير قيمته حسب مستوى الاستثمار؛
 - القرض البنكي الذي يُخفّض جزء من فوائده من طرف الوكالة؛
- يمكن توضيح هذه الصيغة في الجدول الآتي:

الجدول رقم (III-9): الهيكل المالي لصيغة التمويل الثلاثي في إطار ANSEJ.

قيمة الاستثمار		المساهمة الشخصية		القروض بدون فائدة		قروض بنكية	
		مناطق خاصة	مناطق أخرى	ANSEJ	مناطق خاصة	مناطق أخرى	
أقل من 5.000.000 دج		%1	%1	%29	%70	%70	
من 5.000.001 دج إلى 10.000.000 دج		%02	%02	%28	%70	%70	

المصدر: الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.

يستفيد الشباب الذين يرغبون في إنشاء الم ص و م في إطار ANSEJ من نوعين من الإعانات :

- الإعانات المالية: تتمثل في :

- قرض بدون فائدة، وهي قروض طويلة الأجل تمنحها الوكالة بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب للم ص و م، و هو معفى من دفع الفوائد. نسبة التخفيض مبيّنة في الجدول الآتي :

الجدول رقم (III-10): نسب التخفيض في معدلات الفائدة حسب طبيعة وموقع النشاط في ANSEJ.

المناطق القطاعات	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
القطاعات الأولية*	%95	%80
القطاعات الأخرى	%80	%60

المصدر: الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.

* القطاعات الأولية : الفلاحة، الري، الصيد البحري.

- الإعانات الجبائية و شبه الجبائية: تستفيد الم ص و م من الامتيازات الجبائية و شبه الجبائية في مرحلتين:

أ. مرحلة الإنجاز: في بداية إنشاء المؤسسة يستفيد أصحابها من :

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للحصول على معدات التجهيز و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛

- تخفيض بنسبة 05% من الحقوق الجمركية على معدات التجهيز المستوردة، و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمارات؛

- الإعفاء من حقوق تحويل الملكية في الحصول على العقارات المخصصة لممارسة النشاط.

- الإعفاء من حقوق التسجيل على العقود المنشئة للمؤسسات المصغرة؛

ب. مرحلة الاستغلال: بدءاً من انطلاق النشاط و لفترة تتراوح مدتها ما بين ثلاثة (03) سنوات و ستة (06) سنوات تستفيد الم ص و م من :

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات و الضريبة على الدخل الإجمالي و الرسم على النشاطات المهنية (06 سنوات للمناطق الخاصة، 03 سنوات للمناطق الأخرى)؛

- الإعفاء من الرسم العقاري على البنايات والمنشآت الإضافية المخصصة لنشاطات المؤسسات المصغرة؛

إن الإعانات والتمويلات التي تمنحها الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب لأصحاب الم ص و م تعتبر ضرورية جداً، خاصة و أن المستفيد الأول منها هم الشباب باعتبار مواردهم المالية و المادية محدودة و كذا ضعف خبراتهم في الميدان العملي، إذ تهدف هذه الإعانات إلى تشجيع الشباب.

في نهاية جوان 2011 قامت الوكالة بتمويل مايقارب 151298 ملف قادر على استحداث 418923 منصب شغل، بتكلفة تقدر ب 375.350.650.511 دج. حيث نالت المشاريع الخدمية حصة الأسد. إذ بلغت نسبتها 31.17% من المشاريع المؤهلة، تليها مشاريع النقل بنسبة 25.32%، وقد يرجع إرتفاع عدد المشاريع المنجزة في هذين القطاعين إلى سهولة إنشاء المؤسسة وعدم تطلب مستوى تأهيلي عال، بالإضافة إلى أنها قطاعات مربحة ولا تحتاج مجهودا كبيرا، في حين نلاحظ أن قطاعات أخرى مثل الصناعة، الزراعة، الري والصيد البحري هي قطاعات ذات أهمية اقتصادية كبيرة إلا أنها لا تحظى باهتمام الشباب المستثمر ويرجع هذا إلى نقص التوعية من طرف الوكالة وتوجيه هؤلاء المستثمرين نحو هذه القطاعات ومحاولة توفير كل الدعم اللازم لإنجاز مشاريعهم.

و الجدول الآتي يبين عدد المؤسسات المصغرة الممولة من طرف الوكالة حسب قطاع النشاط

الجدول رقم (III- 11) : عدد المؤسسات المصغرة الممولة من طرف ANSEJ حسب قطاع النشاط إلى غاية 2011/06/30.

قطاعات النشاط	عدد المشاريع الممولة	عدد مناصب الشغل	قيمة الاستثمار (دج)
الخدمات	47162	127523	109982400010
نقل المسافرين	13716	34050	28437428867
الصناعات التقليدية	23189	76839	49853599246
نقل البضائع	24588	48197	66998399161
الزراعة	15677	41141	38585765865
الصناعة	8106	28697	29363564744
البناء والأشغال العمومية	10581	38748	34665770385
الأعمال الحرة	3862	9463	5544311829
الصيانة	3399	9376	5872560687
الصيد	608	3182	3623209757
الري	410	1707	2423634960
المجموع	151298	418923	375350650511

المصدر: وثائق مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ.

ثانيا: وكالة ترقية وتدعيم ومتابعة الاستثمارات APSI

أنشأت كهيئة حكومية بموجب قانون الاستثمار الصادر في 1993 بهدف مساعدة أصحاب المشاريع في إقامة استثماراتهم من خلال انشاء شبك موحد يضم الإدارات والمصالح المعنية بالاستثمارات وإقامة المشروعات، وذلك بغية تقليص آجال الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة المشروعات بحيث لا تتجاوز 60 يوم، ونتيجة للصعوبات والعراقيل التي واجهت عمل الوكالة تم استبدالها بالوكالة الوطنية للاستثمار ANDI في سنة 2001.

لقد ساهمت وكالة ترقية و دعم الاستثمارات في تنمية الم ص م، فمنذ نهاية سنة 1993 إلى غاية 2001/12/31 تمّ التصريح بـ 48 231 مشروع استثماري بتكلفة إجمالية تقدر بـ 3 623 مليار دج مع إمكانية خلق 1.718.874 منصب شغل¹.

كما بلغت عدد المشاريع التي تدخل في إطار الشراكة بين المستثمرين الوطنيين والمستثمرين الأجانب 440 مشروع بقيمة إجمالية تقدر بـ 283 مليار دج.

ثالثا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

نظرا للصعوبات التي تعترض أصحاب المشاريع الاستثمارية ومن أجل تجاوزها ومحاولة استقطاب وتوطين الاستثمارات الوطنية والأجنبية فقد أنشأت الدولة الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات سنة 2001 بموجب المرسوم رقم 03/01 المتعلق بتنمية الاستثمار. وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تهدف لتقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوما، بدلا من 60 يوما في الوكالة السابقة APSI. وقد أوكلت إلى الوكالة المهام التالية:

- ضمان ترقية وتنمية ومتابعة الاستثمارات؛
- استقبال وإعلام ومساعدة المستثمرين الوطنيين والأجانب؛
- تسهيل الإجراءات المتعلقة بإقامة المشاريع من خدمات الشباك الموحد الذي يضم جميع المصالح الإدارية ذات العلاقة بالاستثمار؛
- منح الامتيازات المرتبطة بالاستثمار؛
- ضمان التزام المستثمرين بدفاتر الشروط المتعلقة بالاستثمار؛

تمركزت أغلبية المشاريع سنة 2011 في قطاع النقل بنسبة أكثر من 56% من إجمالي المشاريع المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، حيث شغل 18900 شخص أي بنسبة 13.49% من إجمالي مناصب الشغل، في حين مثّل قطاع الصناعة 12.87% من المشاريع وشغل 25.13% من مناصب الشغل المصرح بها².

¹ Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, acte des assis nationales de la PME, Alger, 14-15 janvier 2004, P 285.

² لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (1).

رابعاً: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

استحدثت هذه الوكالة سنة 2004، تقوم بالإشراف على صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة التي تقدمها البنوك التجارية والمؤسسات المالية للمستفيدين منها. ومن أهم وظائفها¹:

- تقديم القروض بدون فائدة والاستشارات والإعلانات للمستفيدين من مساعدة الصندوق الوطني لدعم القرض المصغر؛
- إقامة وتوطيد العلاقات مع البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية؛

كما يقدم جهاز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر المساعدات الآتية²:

- الدعم و الاستشارة و المراقبة لإنجاز المشاريع؛
- سلفات مالية ذات نسب فوائد مخفضة و مضمونة من طرف الدولة (نسبة 01% و 02% من الفوائد تقع على عاتق المستفيد حسب الحالات و الفارق يدفع من الخزينة العمومية).
- سلفات مالية بدون فوائد تتراوح ما بين 25% أو 27% و ذلك حسب الحالات.

تمكنت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في نهاية سنة 2011 من تمويل 304.671 مشروع بقيمة 10.337.506.181,28 دج. تتوزع هذه المشاريع على مختلف القطاعات حيث تمثل 32.11% منها لقطاع الصناعة المصغرة جداً، و 21.81% لقطاع الصناعة التقليدية، يليها قطاع الخدمات بنسبة 21.57%، وقطاع الزراعة بنسبة 17.76%، أما قطاع البناء والأشغال العمومية فيمثل نسبة 6.75% فقط³.

خامساً: صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة CGCMC

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 2004/01/22، وهو بمثابة آلية جديدة لضمان مخاطر القروض المصغرة. إذ يختص بضمان القروض التي تقدمها البنوك التجارية والمؤسسات المالية المنخرطة مع الصندوق بنسبة 85% من الديون المستحقة وفوائدها في حالة فشل المشروعات الممولة.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 2004/01/22، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 06، ص 08. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2011/04/13، على الساعة 23:55.

² وثائق مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

³ لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (2).

سادسا: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 تطبيقا للقانون التوجيهي لترقية الم ص م. بدأ نشاطه سنة 2002. ويتولى الصندوق المهام الآتية¹:

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات التي تتجز استثمارات في مجال انشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات، توسعة المؤسسات الموجودة وأخذ المساهمات؛
- تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وإقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة؛
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها، ومتابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق؛
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة الم ص م. وتقديم الاستشارة التقنية لفائدة الم ص م المستفيدة من ضمان الصندوق؛
- اتفاقيات مع البنوك والمؤسسات المالية؛

يتدخل صندوق ضمان القروض للم ص م لتغطية مخاطر القرض من خلال تقديمه نسبة ضمان تتراوح بين 10% و 80% من القرض البنكي، مع الإشارة إلى أن المبلغ الأدنى للضمان يساوي 4 ملايين دينار، والمبلغ الأقصى يساوي 25 مليون دينار.

خلال سنة 2011، تم منح مبلغ 3275 مليون دج بالنسبة لعروض الضمان، ومبلغ 1216 مليون دج بالنسبة لشهادات الضمان، بمعدل 24 مليون دج بالنسبة لعروض الضمان و 18 مليون دج بالنسبة لشهادات الضمان².

سابعا: صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI- PME

أنشئ بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 19/04/2004 برأسمال يقدر ب 30 مليار دينار، وهو عبارة عن شركة ذات أسهم، حيث بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006. يهدف الصندوق إلى تحقيق ما يلي³:

¹ مرسوم تنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 11/11/2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 74، ص 13. على الموقع الالكتروني:

www.joradp.dz/HAR/Index.htm تاريخ التحميل 02/03/2012، على الساعة 01:30.

² لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (3).

³ مرسوم رئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 19/04/2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 27، ص 30. على الموقع الالكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 22/05/2012، على الساعة 18:30.

- ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها ص م لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار؛
- لا تستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك؛
- تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للص م من طرف البنوك والمؤسسات المالية المساهمة في الصندوق. للإشارة فإنه يمكن للبنوك والمؤسسات أن تساهم في رأس مال الصندوق بواسطة الحقوق والممتلكات التي تحوزها في شركات التأمين وضمان قروض الاستثمار؛

يحدد مستوى تغطية الدين غير المدفوع بنسبة 80% عندما يتعلق الأمر بقرض ممنوح لمؤسسة قيد الانشاء ونسبة 60% في حالة قرض ممنوح لمؤسسة بهدف توسيع نشاطها أو تجديد تجهيزاتها. هذا وتحدد العلاوة المستحقة بعنوان تغطية الخطر بنسبة أقصاها 0.5% من القرض المضمون المتبقي، ويسددها المستثمر سنويا، ويتم تحصيل العلاوة من البنك مانح القرض وذلك لفائدة صندوق ضمان استثمارات الص م. قدم صندوق ضمان قروض الاستثمارات للص م إلى غاية 2011/12/31 ما يعادل 836 ضمان أي ما يعادل 24 مليار دج¹.

قامت الحكومة الجزائرية باستحداث مجموعة من الآليات تساعد على تمويل الص م من أهمها الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، صندوق ضمان القروض للص م، صندوق ضمان قروض الاستثمارات للص م، علاوة على ذلك عملت الحكومة الجزائرية على تشجيع التمويلات المتخصصة ومن بينها تقنية الاعتماد الإجاري التي سنتطرق إليها في المبحث الموالي.

المبحث الثاني: الإطار التنظيمي للاعتماد الإجاري

اتخذت الحكومة الجزائرية جملة من الإجراءات المنظمة والمؤطرة لتقنية الاعتماد الإجاري حتى تدفع بهذه التقنية نحو التطور وتشجع التعامل بها. ومن بين العوامل التي ساعدت على مباشرة هذه الإجراءات هو رغبة المشرع الجزائري في إنشاء مؤسسات جديدة صغيرة أو متوسطة، باعتبار أن هذه التقنية تساهم

¹ لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (4).

بصورة كبيرة في خلق مثل هذه المؤسسات التي عادة لا يكون أصحابها على قدر من الكفاية التي تغنيهم عن اللجوء إلى الإقتراض، علاوة على أن البنوك تتردد في منح القروض لهذا النوع من المؤسسات.

المطلب الأول: الإطار القانوني للاعتماد الإجاري

يتكون الإطار القانوني الذي ينظم الاعتماد الإجاري في الجزائر مما يلي:

أولاً: قانون 10/90 المؤرخ في 10 أبريل 1990

تعود بداية الاعتماد الإجاري في الجزائر إلى فترة التسعينيات، وبالضبط انطلاقاً من قانون 90-10 الصادر بتاريخ 14 أبريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، الذي سمح بتأسيس شركات تمارس هذا النوع من تقنيات التمويل.

نصت المادة 112، في الفقرة الثانية من هذا القانون، على أنه "تعتبر بمثابة عمليات قرض عمليات الإيجار المقرونة بحق خيار الشراء، ولاسيما عمليات الإقتراض مع إيجار"¹. كما تم إعادة نفس الفقرة في المادة 68 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض²، والذي جاء ليلغي ويعوض القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل 1990.

كما أشارت الفقرة السادسة من المادة 116 من نفس القانون المذكور أعلاه أنه "يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري عمليات تابعة لنشاطها كالعلاقات التالية: عمليات الإيجار العادي للأموال المنقولة، وغير المنقولة فيما يخص البنوك والمؤسسات المالية المخولة بإجراء عمليات إيجار مقرونة بحق خيار الشراء"³.

إضافة إلى القانون 91-26 بتاريخ 18/12/1991 المتضمن المخطط الوطني لسنة 1992 والذي يعطي الأهمية لعمليات الاعتماد الإجاري ويرتبها ضمن الأولويات في المستقبل.

كما جاء نظام رقم 92-08 المؤرخ في 17 نوفمبر 1992، يتضمن مخطط الحسابات المصرفية والقواعد المحاسبية المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية، والذي يصنف عمليات الاعتماد الإجاري والإيجار العادي في الصنف رقم 4 القيم الثابتة⁴.

¹ قانون رقم 90-10 المؤرخ في 10 أبريل 1990 يتعلق بالنقد والقرض، ص 183. على الموقع الإلكتروني: www.arablegalportal.org/arabbanks/PDF/A1.pdf، تاريخ التحميل 2012/04/15، على الساعة 15:00.

² لمزيد من المعلومات انظر الملحق رقم (5).

³ قانون رقم 90-10 المؤرخ في 10 أبريل 1990 يتعلق بالنقد والقرض، مرجع سابق، ص 182.

⁴ لمزيد من المعلومات انظر الملحق رقم (6).

ثانيا: الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996

بعد مضي ست سنوات من تبني المشرع لتقنية الاعتماد الإجاري، صدر القانون المنظم لهاته التقنية وفقا للأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، والذي جاء بعنوان الاعتماد الإجاري، حيث تناول الاعتماد الإجاري من جوانب عديدة حتى يسهل اعتماده واستعماله. نتطرق إلى مضمونه فيما يلي:

1- تعريف عمليات الاعتماد الإجاري

تطرقت المادة الأولى من الأمر 96-09 إلى مفهوم عمليات الاعتماد الإجاري، فاعتبرته عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعمدة 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 المؤجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية. كما اعتبرته المادة الثانية من نفس الأمر على أنه عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه، أو استعمالها¹.

يجب الإشارة أيضا إلى أن المشرع الجزائري من خلال هذا الأمر (09/96) صنف الاعتماد الإجاري إلى ثلاث تصنيفات، بالإرتكاز على المعايير الثلاثة المذكورة سابقا في الفصل الثاني.

- معيار تحويل المخاطر: ينقسم إلى اعتماد إجاري مالي واعتماد إجاري عملي؛
- معيار موضوع العقد: ينقسم إلى اعتماد إجاري منقول واعتماد إجاري غير منقول؛
- معيار جنسية العقد: ينقسم إلى اعتماد إجاري وطني واعتماد إجاري دولي؛

2- عقد الاعتماد الإجاري

تولى المشرع الجزائري تعريف عقد الاعتماد الإجاري من خلال المادة السابعة والثامنة والتاسعة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، على النحو التالي²:

2-1- عقد الاعتماد الاجاري للأصول المنقولة: يعتبر حسب المادة السابعة، 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

¹ الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، مرجع سابق، ص 25.

² المرجع نفسه، ص 25.

اقتصادي، شخصا طبيعيا أو معنويا، يدعى المستأجر. كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب، كليا أو جزئيا، الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه، والذي يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئيا، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار.

2-2- عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة: يعتبر حسب المادة الثامنة، 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 بُنيت 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 شُيدت عليها العمارة أو العمارات المؤجرة؛
- أو عن طريق التحويل قانونا ملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك المستأجر؛

2-3- عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية: حسب ما نصت عليه المادة التاسعة، فإن عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بمحل تجاري أو بمؤسسة حرفية يعتبر سندا يمنح من خلاله طرف يدعى المؤجر، على شكل تأجير، مقابل الحصول 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 إنعدام إمكانية إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول.

3- التكييف القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري

نتطرق إليه على النحو التالي:

3-1- العناصر المكونة للعقد: تنص المادة 10 من الأمر 09/96 على ما يلي:

كي يدعى عقد الاعتماد الإيجاري عقدا، يجب أن تتوفر فيه بعض الصيغ، أي أن يحرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض من بعض الأساسيات المتعلقة بالمستأجر والمؤجر وهذه الصيغ تأتي على النحو التالي:

- يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة دنيا ويسعر محدد مسبقا، وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل؛
- يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار مدة تدعى الفترة غير القابلة للإلغاء، لا يمكن خلالها إبطال الإيجار إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك؛
- يسمح للمستأجر، في حالة الاعتماد الإيجاري المالي فقط، وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالإيجار، أن يكتسب الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات التي تم قبضها، في حالة ما إذا يقرر مزاولة حق الخيار بالشراء، دون أن يحد ذلك من حق الأطراف المتعاقدة في تجديد الإيجار لفترة ومقابل قبض إيجار يتفق عليه، ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية من الإيجار؛

3-2- البنود الملزمة في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة: تنص عليها المواد 12، 13، 14، 15، 16 من الأمر 96-09 على النحو التالي¹:

- مدة الإيجار وعدم قابلية الغاء العقد؛
- عقوبة فسخ العقد خلال فترة الإيجار؛
- الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر؛
- الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء؛

3-3- الشروط الاختيارية الخاصة في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة: تناولتها المادتين 17 و 18 من الأمر 96-09 كما يلي²:

- إلزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو فردية؛
- إعفاء المؤجر من المسؤولية المدنية اتجاه المستأجر أو اتجاه طرف آخر؛
- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على عاتق ملكية الأصل المؤجر؛

يمكن أن يحتوي عقد الاعتماد الإيجاري كذلك على الشروط التالية:

- تنازل المستأجر عن 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؛

¹ لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (7).

² الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، مرجع سابق، ص 28.

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

3-4- الشروط الاختيارية الخاصة بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة¹: تناولتها المادتين 40، 41 كمايلي:

- 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، بالتزام أو عدد من الالتزامات المتعلقة بالمؤجر، وأن يتنازل عن الضمانات الخاصة بسبب فعلي أو بوجود عائق أو عيوب أو عدم مطابقة الأصل المؤجر وأن تكون هذه الضمانات محدودة. وتبعا لذلك، يتنازل المستأجر عن المطالبة بفسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار بموجب هذه الضمانات؛
- 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 يعفى ذلك المستأجر من التزاماته بدفع كل إيجار، بالإضافة الى القيمة المتبقية والتي لم يغطيها تعويض التأمين؛

4- حقوق الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة

نتطرق إليها فيما يلي²:

4-1- حقوق المؤجر: تناول الأمر 96- 09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 حقوق المؤجر وإمتهيازاته القانونية من المادة 19 إلى غاية المادة 28 وأهمها:

- يبقى المؤجر صاحب ملكية الأصل المؤجر خلال كل مدة العقد ويستفيد من كل الحقوق القانونية المرتبطة بحق الملكية وفقا للشروط والحدود الواردة في العقد؛ (المادة 19)
- في حالة عدم دفع المستأجر قسما واحدا من الإيجار، يحق للمؤجر بعد إشعار مسبق وإعذار لمدة خمسة عشر يوما كاملة، أن يسترجع الأصل المؤجر بالتراضي أو عن طريق مجرد أمر غير قابل للاستئناف يصدر عن رئيس محكمة مكان إقامة المؤجر، وذلك فسخا تعسفيا؛ (المادة 20)

¹ الأمر 96- 09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، مرجع سابق، ص ص 32-33.

² لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (8).

- يتمتع المؤجر، من أجل تحصيل مستحققاته الناشئة عن عقد اعتماد إجاري لأصل بحق امتياز عام على كل الأصول المنقولة وغير المنقولة التي هي للمستأجر كما يمكن للمؤجر تسجيل رهن، حيازي خاص على منقولات المستأجر لدى كتابة ضبط المحكمة المؤهلة إقليميا؛ (المادة 23)

4-2- حقوق المستأجر: تناول الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 حقوق المستأجر من المادة 29 إلى غاية المادة 31. نذكر أهمها فيما يلي:

- يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر بمقتضى عقد اعتماد إجاري ابتداء من تاريخ تسليم الأصل المؤجر من قبل المؤجر والمحدد في العقد؛ (المادة 29)
- يمارس المستأجر حق الانتفاع خلال المدة التعاقدية للإيجار والتي تنقضي عند التاريخ المحدد لإعادة الأصل المؤجر للمؤجر، وعند الاقتضاء، بعد تجديد الإيجار؛ (المادة 30)
- يضمن المؤجر المستأجر غير العاجر من كل سبب يحول دون الانتفاع بالأصل المؤجر، والناجم عنه أو عن شخص آخر؛ (المادة 31)

5- التزامات الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإجاري للأصول غير المنقولة¹:

يمكن تلخيصها فيما يلي:

5-1- التزامات المؤجر: نصت عليها المادة 38 من الأمر 96-09 كما يلي:

- الالتزام بتسليم الأصل المؤجر وفقا لمميزاته التقنية في الحالة وفي التاريخ المتفق عليهما في عقد الاعتماد الإجاري؛
- الالتزام بدفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى من هذا القبيل، والتي تترتب على الأصل المؤجر؛
- الالتزام بأن يضمن للمستأجر، الصفات التي تعهد بها صراحة في عقد الاعتماد الإجاري أو الصفات المطلوبة حسب استعمال 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؛

5-2- التزامات المستأجر: يلتزم المستأجر طبقا للمادة 39 من الأمر رقم 96-09 بمجموعة من الالتزامات أهمها:

¹ لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (9).

- الإلتزام بدفع الايجارات حسب السعر والمكان؛
- الإلتزام باستعمال الأصل المؤجر حسب ما وقع الاتفاق عليه وبطريقة مطابقة لغرضه؛
- الإلتزام بالقيام بالترميمات الإيجارية المحددة من قبل التشريع والتنظيم والقواعد المتعلقة بالملكية المشتركة والعرف؛
- الإلتزام بالاعتناء بالأصل المؤجر والمحافظة عليه، وتحمل المسؤولية فيما يلحق بالأصل المؤجر، أثناء انتفاعه به، من إتلاف أو هلاك غير ناتج عن استعماله استعمالا عاديا أو متفق عليه؛

6- انتهاء عقد الاعتماد الإيجاري

ينقضي عقد الاعتماد الإيجاري عند انتهاء مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء. ووفقا للمادة 45 إذا استأجر المستأجر حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه عن طريق رسالة مضمونة الوصول، موجهة إلى المؤجر خمسة عشر (15) يوما على الأقل قبل هذا التاريخ، يتعين على المتعاقدين الإثبات بعقد ناقل للملكية، يحضر لدى الموثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار المنصوص عليها في القوانين المعمول بها.

ثالثا: نظام رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996

يحدد كفايات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها على النحو التالي¹:

- 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 3)
- 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 أفريل سنة 1990، ويجب عليهم استيفاء الشروط المحددة في النظام رقم 92-05 المؤرخ في 22 مارس سنة 1992؛ (المادة 4)
- يجب على متعهدي شركة الاعتماد الإيجاري إرفاق طلب التأسيس المقدم لمجلس النقد والقرض بملف يحدد مضمونه بتعليمات من بنك الجزائر؛ (المادة 5)

¹ نظام رقم 96-06 مؤرخ في 03 جويلية يحدد كفايات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 66، ص ص 14-15. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/07/27، على الساعة 19:14.

- يحدد رأس المال الاجتماعي الأدنى الذي يستلزم على شركة الاعتماد الإجاري اكتتابه بمبلغ 100 مليون دينار جزائري¹ دون أن يقل المبلغ المكتتب عن 50% من الأموال الخاصة؛ (المادة 6)
- يجب تحرير الحد الأدنى من رأس المال الاجتماعي المنصوص عليه في المادة السابقة للقواعد والشروط المحددة في التشريع والتنظيم المعمول بهما؛ (المادة 7)
- زيادة عن رأس المال الاجتماعي، تتكون الأموال الخاصة من الاحتياطات، والأرباح المؤجلة، وفائض القيمة لإعادة التقييم، وقروض المساهمة والأرصدة غير المخصصة؛ (المادة 8)
- يمنح الاعتماد بمقرر من محافظ بنك الجزائر يبلغ مقرر الاعتماد للمتعهد في أجل أقصاه شهران من تقديم كل العناصر والمعلومات المكونة للملف المشار إليه في المادة 5؛ (المادة 9)
- ينشر مقرر الاعتماد المنصوص عليه في المادة 9 وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 45 من القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990؛ (المادة 10)

يتضمن مقرر الاعتماد مايلي:

- العنوان التجاري لشركة الاعتماد الإجاري؛
- عنوانها؛
- ألقاب وأسماء أهم مسيريها؛
- مبلغ رأس المال وتوزيعه بين المساهمين؛

في حالة رفض قرار الاعتماد فإنه "لا تقبل الطعون إلاّ بعد قراري رفض، ولا يجوز تقديم الطلب الثاني إلاّ بعد مضي أكثر من عشرة أشهر تبليغ رفض الطلب الأول"².

- يجب على شركات الاعتماد الإجاري أن تخضع العمليات التي تدخل في إطار نشاطها للإشهار؛ (المادة 13)
- يخضع كل تعديل في النظام الأساسي المتعلق بالمساهمة و/أو رأس مال شركة الاعتماد الإجاري إلى الموافقة المسبقة من محافظ بنك الجزائر؛ (المادة 14)

¹ نشير في هذا المجال أن الأمر رقم 04-01 المؤرخ في 04/03/2004 المتعلق برأس المال الأدنى للبنوك والمؤسسات المالية العاملة، قد أقر برفع رأسمالها إلى 500 مليون، ثم أعاد النظر فيه مجلس النقد والقرض في 25/09/2008 بإجراء جديد يلزم من خلاله كافة البنوك المعتمدة في الجزائر برفع رأسمالها إلى 10 ملايين بدلا من 2.5 مليار بالنسبة للبنوك وب 3.5 مليار دينار بدلا من 500 مليون دينار بالنسبة للمؤسسات المالية، ومنحت كافة المصارف والمؤسسات المالية مهلة 12 شهرا للتقيد بهذه الإجراءات.

² loi n° 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 16, P 464, site électronique: www.joradp.dz/HAR/Index.htm, date de téléchargement 11/01/2012, à 07:09.

رابعاً: التعليمات 96/07 في 22 أكتوبر 1996

تتعلق هذه التعليمات بكيفية تشكيل شركات الاعتماد الإجاري وشروط حصولها على الاعتماد¹:

- تهدف هذه التعليمات لتحديد العناصر التقييمية، والمعلومات المشكلة للملف، وذلك بالاعتماد على طلب الموافقة (الاعتماد) الخاص بشركة الاعتماد الإجاري؛
- في إطار الحصول على الموافقة لشركة الاعتماد الإجاري من مجلس النقد والقرض بهدف إنشاء شركة الاعتماد الإجاري، المادة 02 لهذه التعليمات توضح ضرورة حصول المؤسسين على 10% من الأموال على الأقل لتقديم الملف بالاستناد على طلب الاعتماد والإجابة على الأسئلة الموجودة في الملحقين 01 و 02 من نفس التعليمات وخاصة: اسم شركة الاعتماد الإجاري؛ هوية حملة الأسهم؛ مبلغ ونسبة المشاركين وحقوق التصويت الموافقة للحصص؛ نشاط حملة الأسهم؛ المسكرون الأساسيون من حملة الأسهم إذا كان الشخص معنوي؛ العلاقات البنكية الأساسية لحملة رأس المال؛ الأنظمة الداخلية لحملة رأس المال في حالة الشخص المعنوي؛
- الشرح المفصل للمشروع حسب المادة 02 لنفس التعليمات، ولها هدف أساسي لوضع عناصر للتقييم والمعلومات المحددة والدقيقة تتعلق بشرف المؤسسين ومستواهم وكفائتهم المحتملين، في قائمة المسكرين، قدراتهم المالية والتقنية وكذلك برنامج النشاطات. فضلا عن ذلك تشير المادة 03 لنفس التعليمات بوجوب احتواء الملف على رسالة موجهة الى محافظ بنك الجزائر وذلك حسب نموذج موضوع في الملحق 03 لنفس التعليمات، وفيها قسم يشرف على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسين وهي التعهد بإخباره بكل تغيير محتمل في المعلومات، والإشارة كذلك إلى وجوب إرسال المؤسسين لكل المعلومات المالية سنويا لاسيما الحالة المحاسبية إلى بنك الجزائر؛

خامساً: مرسوم تنفيذي رقم 06-90 مؤرخ في 20 فيفري 2006

يهدف هذا المرسوم إلى تحديد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإجاري للأصول المنقولة تطبيقاً لأحكام المادة 6 من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كمايلي²:

¹ Instruction № 07/96 du 22/10/1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

² مرسوم تنفيذي رقم 06-90 المؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإجاري للأصول المنقولة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 10، ص 25. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/05/22، على الساعة 18:30.

- يكلف المركز الوطني للسجل التجاري لضمان الشهر القانوني لعمليات الاعتماد الإجاري للأصول المنقولة والاعتماد الإجاري المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية، في مفهوم المادتين 7 و 9 من الأمر 96- 09 المؤرخ في 10 جانفي سنة 1996 بما يأتي (المادة 2):

- إعداد سجل عمومي لعمليات الاعتماد الإجاري ومسكه؛
- مسك هذه السجلات وإطلاع الجمهور عليها، تحت السلطة المباشرة لأعوان الملحقات المحلية للمركز وتنظيم ذلك؛

- يتعين على المؤجر أن يقوم بقيد كل عقد للاعتماد الإجاري للأصول المنقولة في السجل المفتوح لهذا الغرض على مستوى ملحقة المركز الوطني للسجل التجاري، التي تم لديها تسجيل المؤجر؛ (المادة 3) يجب أن يتم القيد في أجل ثلاثين (30) يوم عمل ابتداء من تاريخ إمضاء العقد.

- يجب أن يقدم طلب تسجيل عقود الاعتماد الإجاري المذكور في المادة 2 أعلاه، على جداول طبقا للنماذج المحددة في الملحقين الأول والثاني بهذا المرسوم¹؛ (المادة 4)
- يجب أن تذكر كل التعديلات المتعلقة بالبيانات التي تم قيدها في السجل المذكور في المادة 2 أعلاه، على هامش التسجيلات الموجودة؛ (المادة 5)
- تشطب التسجيلات (المادة 6):

- بناء على اثبات اتفاق الطرفين؛
- بموجب حكم أو قرار حاز قوة الشيء المقضي فيه؛
- بانقضاء الأيجار عن طريق التنازل تنفيذا للوعد بالبيع من جانب واحد؛
- في الحالات المذكورة في المادة 45 من الأمر رقم 96- 09 المؤرخ في 10 جانفي 1996؛

- يجب أن تكون عقود الاعتماد الإجاري للأصول المنقولة الجاري تنفيذها محل قيد في أجل ثلاثة (3) أشهر ابتداء من تاريخ نشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية؛ (المادة 7)

- يخضع قيد عمليات الاعتماد الإجاري للأصول المنقولة لنفس التعريفات المطبقة على قيد الرهن الحيازي للمحلات التجارية والتجهيزات؛ (المادة 8)

- ينشر مقرر الاعتماد في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية؛ (المادة 9)

¹ لمزيد من المعلومات أنظر الملحق رقم (10).

سادسا: مرسوم تنفيذي رقم 06-91 مؤرخ في 20 فيفري 2006¹

يهدف هذا المرسوم إلى تحديد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة تطبيقا لأحكام المادة 6 من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، وذلك على النحو التالي:

- يجب أن يبين عقد اكتساب العقار، موضوع عملية الاعتماد الإيجاري، المعدل والمتمم والخاضع للإشهار في الحفظ العقاري في باب خاص عنوانه "تحديد المستفيد من القروض وشروط إنجاز عملية الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة"، العناصر الجوهرية الواردة في الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، زيادة على تلك المحددة في المادة 8 من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 (المادة 2) :

- تعيين الموثق محرر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة؛
- تاريخ عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة ورقمه؛
- تعريف المستفيد من القرض؛
- مدة عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة؛
- المعدل الاجمالي للمبالغ الواجب تسديدها بعنوان الإيجار؛
- النص على إمكانية خيار الشراء لصالح المستفيد من القرض عند الاقتضاء؛
- التاريخ الأقصى المحدد لتبليغ خيار الشراء، عند الاقتضاء؛

- يتعين على المؤجر أن يقوم بنشر كل عقد اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة المذكور في المادة 2 أعلاه، لدى الحفظ العقاري التابع له العقار المعني بعملية الاعتماد الإيجاري. (المادة 3)

يجب أن يجرى إشهار كل عملية اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة لدى الحفظ العقاري، في الآجال المنصوص عليها في التشريع المعمول به.

- تزول آثار نشر الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة كما يأتي: (المادة 5)

- بموجب حكم أو قرار حاز قوة الشيء المقضي فيه؛
- بانقضاء الإيجار عن طريق التنازل تنفيذا للوعد بالبيع من جانب واحد؛
- في الحالات المذكورة في المادة 45 من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996؛

¹ مرسوم تنفيذي رقم 06-91 المؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 10، ص ص 28-29. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/05/22، على الساعة 18:30.

- يجب أن تتقيد عقود الاعتماد الإجاري للأصول غير المنقولة المبرمة قبل سن كفيات الإشهار موضوع هذا المرسوم، بهذا الإجراء في أجل ثلاثة 3 أشهر ابتداء من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية؛ (المادة 6)

المطلب الثاني: الإطار الجبائي والجمركي للاعتماد الإجاري

نتطرق من خلال هذا المطلب إلى الإجراءات الجبائية والجمركية التي اتخذتها الحكومة الجزائرية من أجل تشجيع صيغة الاعتماد الإجاري، والتي يمكن حصرها فيمايلي:

أولاً: الإطار الجبائي

نتطرق فيمايلي إلى الإجراءات الجبائية.

1- إجراءات قانون المالية لسنة 1996¹

يعتبر المؤجر من الناحية الجبائية حسب المادة 112 المالك القانوني للأصل المؤجر، سواء تعلق الأمر بعمليات الاعتماد الإجاري المالي أو الاعتماد الإجاري العملي، وبهذا يكون له الحق في ممارسة اهتلاك هذا الأصل. يتمتع المستأجر بحق قابلية التخفيض من الربح الخاضع للضريبة للإيجارات التي يدفعها للمؤجر، ومنه فإن أقساط الإيجار المدفوعة في إطار الاعتماد الإيجاري، تظهر في تكاليف الاستغلال وتخصم من الأرباح الخاضعة للضريبة.

أما فيما يتعلق بالاعتماد الإيجاري الدولي فقد ورد في المادة 113 بالنسبة لعمليات الاعتماد الإجاري الدولية، تلحق بالحاصل الخاضع للضريبة أرباح الصرف الكاملة والمتولدة عن الحركة المالية، بعملة معينة، ومثبتة في نهاية السنة المالية على الديون والقروض المبرمة بالعملات.

2- إجراءات قانون المالية لسنة 2001

فيما يخص الاعتماد الإجاري الدولي، فقد أدخل قانون المالية لسنة 2001 تعديلات على المادتين 108 و 156 فقرة 2 من المادة 11 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، فيما يخص امتياز تخفيض الوعاء الضريبي. فقد سمح هذا الإجراء بتخفيض يقدر ب 60% من وعاء الاقتطاع من على

¹ أمر رقم 95- 27 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 1995، يتضمن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82، ص 44، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/02/04، على الساعة 10:30.

مبالغ الإيجارات المدفوعة بموجب عقد الاعتماد الإيجاري الدولي للأشخاص غير المقيمين بالجزائر¹. كانت هذه المبالغ خاضعة حتى 2000/12/31 إجماليا لاستقطاع من المصدر عن طريق IRG و IBS بمعدل 18%، هذا الاستقطاع من المصدر يشكل عبئا هاما للمتعاقد الجزائري المشارك في العقد التي يتحملها بطريقة غير مباشرة علاوة على أقساط الإيجار التي يدفعها².

وكذلك بغرض تحفيز المستثمرين إلى اللجوء للاعتماد الإيجاري الدولي في مجال الحياة على أصول و تجهيزات ذات تكلفة باهضة (كالتأثيرات و البواخر....)، جاء قانون المالية لسنة 2001 بتخفيض وعاء الإقطاع بـ 60% الذي يتناسب مع معدل اقطاع فعلي بـ 7,2% خلفا لمعدل 18%.

3- إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2001

حمل قانون المالية التكميلي لسنة 2001 الحلول لبعض المشاكل الجبائية المتعلقة بالاعتماد الإيجاري والتي أثارها جمعية البنوك والمؤسسات المالية ABEF. وتناولت هذه الإجراءات كل من المواد 2، 5، 20، كما يلي³:

- يرخّص للبنوك والمؤسسات المالية وشركات الاعتماد الإيجاري باستعمال الاهتلاك الخطي أو التنازلي للأصول الثابتة على فترة تساوي مدة عقد الاعتماد الإيجاري؛ (المادة 2)
- يلغى الرسم على النشاط المهني TAP لجزء من الإيجار والموافق للاهتلاك المحاسبي أو المالي لعمليات الاعتماد الإيجاري المطبقة من طرف المؤسسات المختصة في إطار تمويل الاستثمارات المحققة من طرف الأعوان الاقتصاديين؛ (المادة 5)
- توسيع الاستفادة من الامتيازات الجبائية والجمركية المبرمجة بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر سنة 1993، والمتعلق بترقية الاستثمار للمعدات المتحصل عليها من طرف المؤجر في إطار عقد الاعتماد الإيجاري المالي المبرم مع متعامل مستفيد من الامتيازات المذكورة؛ (المادة 20)

¹ Loi n°2000-06 du 23 décembre 2000 Portant loi de finance pour 2001, Journal Officiel de la République Algérienne, n° 80, P 05, site électronique: www.joradp.dz/HAR/Index.htm, date de téléchargement 05/03/2012, à 18:59.

² لخضر علام، دور الاعتماد الإيجاري في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007/2008، ص 96.

³ أمر رقم 01-12 مؤرخ في 19 جويلية 2001 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 38، ص 3-8. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/04، على الساعة 21:04.

مع الإشارة أنه للحصول على هذه الامتيازات لابد من تحقق شرطين هما:

- الاستثمارات المحصلة يجب أن تكون في إطار الاستثمارات المستفيدة من برنامج الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارات؛
- يجب أن تكون محققة في إطار عقد اعتماد إجاري مبرم مع مستأجر؛

4- إجراءات قانون المالية لسنة 2003

حملت المادة 61 من القانون رقم 02-11 المؤرخ في 24 ديسمبر 2002، المتضمن قانون المالية 2003 تغيير المادة 20 من قانون رقم 01-12 المؤرخ في 19 جويلية 2001 والمتضمن لقانون المالية التكميلي 2001 كمايلي¹:

تستفيد المعدات المتعلقة بانجاز الاستثمار من الامتيازات الجبائية والجمركية المنصوص عليها في الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 جويلية والمتعلق بتطوير الاستثمار، عندما يتم اقتناؤها عن طريق الاعتماد الاجاري، في إطار عقد الاعتماد الإجاري المالي المبرم مع المتعامل المستفيد من الامتيازات المذكورة.

5- إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2003

ينص قانون المالية التكميلي لسنة 2003 كل الامتيازات الجبائية والشبه الجبائية المنصوص عليها في قانون الاستثمار الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت المتعلق بتنمية الاستثمار والتي يستفيد منها المستأجر تنتقل إلى المؤجر.

6- إجراءات قانون المالية لسنة 2004

حسب المادة رقم 353-5 من قانون المالية لسنة 2004، تعفى من رسم الإشهار العقاري العقود المتعلقة باقتناء العقارات المنجزة من قبل البنوك والمؤسسات المالية التي يحكمها الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض، في إطار الإيجار العقاري، أو أي قرض عقاري مشابه موجه لتمويل الاستثمارات المنجزة من قبل المتعاملين الاقتصاديين للاستعمال التجاري أو الصناعي أو الفلاحي أو لممارسة مهنة حرة².

¹ قانون رقم 02-11 المؤرخ في 24 ديسمبر 2002 المتضمن قانون المالية 2003، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 86، ص ص: 22-23، على الموقع الالكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/04، على الساعة 21:04.

² قانون رقم 03-22 المؤرخ في 28 ديسمبر 2003، يتضمن قانون المالية لسنة 2004، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 83، ص ص: 09، على الموقع الالكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/04، على الساعة 21:05.

7- إجراءات قانون المالية لسنة 2006

جاءت المادة 8 من قانون المالية لسنة 2006 لتعدل الفقرة 1 من المادة 174 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، وتحرر كما يلي¹:

يطبق بقوة القانون، نظام الاهتلاك المالي الخطي على كل التثبيات.

في إطار الأنشطة الخاصة بالاعتماد الإجاري، تطبق على الاهتلاك المالي الخطي المعاملات الآتية:

- يمكن تطبيق معامل 1.5 على نسبة الاهتلاك المالي الخطي للتجهيزات المستغلة في شكل إيجار مالي، والتي لا تفوق مدة اهتلاكها المالي خمس (5) سنوات، باستثناء المنقولات وعتاد المكاتب والسيارات السياحية؛

- يصبح هذا المعامل 2، عندما تفوق مدة الاهتلاك المالي للعتاد خمس (5) سنوات، وتقل عن عشر (10) سنوات أو تساويها؛

- يكون 2.5، عندما تفوق مدة الاهتلاك المالي للعتاد عشر (10) سنوات، وتقل عن عشرين (20) سنة أو تساويها؛

8- إجراءات قانون المالية لسنة 2008

جاء قانون المالية لسنة 2008 بمجموعة من الترتيبات الجبائية نتطرق إليها من خلال مايلي²:

- لاتدخل فوائض القيمة الناتجة عن التنازل عن عنصر من عناصر الأصول من طرف المقرض المستأجر للمقرض المؤجر في إطار عقد الاعتماد الإجاري من نوع "إليزيك" (Lease-back) ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة؛ (المادة 10)

- لا تدخل فوائض القيمة الناتجة عن إعادة التنازل عن عنصر من عناصر الأصول من طرف المقرض المؤجر لفائدة المقرض المستأجر بعنوان نقل الملكية لهذا الأخير ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة؛ (المادة 10)

¹ قانون رقم 05-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2005، يتضمن قانون المالية لسنة 2006، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 85، ص

05، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/04، على الساعة 21:06.

² Loi n° 07-12 du 30 décembre 2007, loi de finances pour 2008, journal officiel n° 82, P P 06-08, site électronique: www.joradp.dz/HAR/Index.htm, date de téléchargement 05/03/2012, à 20:59.

- يطبق بقوة القانون نظام الاهتلاك المالي الخطي على كل التثبيات؛ (المادة 11)
- يرخص للبنوك والمؤسسات المالية والشركات الممارسة لعمليات الاعتماد الاجاري، تطبيق نظام الاهتلاك المالي للقرض عند حساب الاهتلاك الجبائي للأملك المقتناة في إطار القرض الاجاري؛ (المادة 11)
- تعفى من حقوق التسجيل، عمليات نقل ملكية التجهيزات أو العقارات المهنية التي أعاد المقرض المؤجر التنازل عنها لصالح المقرض المستأجر عند استعمال هذا الأخير حق الخيار بعنوان إعادة التنازل؛ (المادة 14)
- تعفى من الرسم على القيمة المضافة عمليات الاقتناء المنجزة من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار عمليات الاعتماد الإجاري؛ (المادة 17)

9- إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009¹

تنص المادة 24 من هذا القانون على إعفاء من الرسم على القيمة المضافة ابتداء من تاريخ صدور هذا الأمر إلى غاية 31 ديسمبر سنة 2018، مبالغ الإيجارات المسددة في إطار عقود الاعتماد الإجاري والمتعلقة بما يأتي:

- المعدات الفلاحية المنتجة في الجزائر؛
- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر، والضرورية لانجاز غرف التبريد وصوامع الحبوب المخصصة للمحافظة على المنتوجات الفلاحية؛
- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر، والضرورية للسقي وتوفير المياه والمستعملة بصورة حصرية في المجال الفلاحي؛
- التجهيزات المنتجة في الجزائر والمستعملة في انجاز الملبات الصغيرة والموجهة الى تحويل الحليب الطازج؛
- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر، والضرورية لزراعة الزيتون وإنتاج وتخزين زيت الزيتون؛
- المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر، والضرورية لتجديد أدوات الانتاج والاستثمار في الصناعة التحويلية؛

¹ أمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 44، ص ص 08-09، على الموقع الالكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/01/11، على الساعة 07:52.

10- إجراءات قانون المالية لسنة 2010

عدلت المادة 8 من قانون المالية لسنة 2010 أحكام المادة 141 الفقرة 3 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة كمايلي:

في إطار عقد الاعتماد الإيجاري يتم حساب الاهتلاك على أساس مرحلة تساوي مدة عقد الاعتماد الإيجاري¹. ومدة عقد الاعتماد الإيجاري ليست بالضرورة تساوي مدة حياة الأصل.

11- إجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2010

نوضحها من خلال المادة 27 على النحو التالي:

يستمر تطبيق الأحكام السابقة على قانون المالية لسنة 2010 والمتعلقة بقواعد الاهتلاك في إطار عقود القرض الإيجاري بصفة انتقالية إلى غاية 31 ديسمبر سنة 2012.

وعليه يستمر وبصورة استثنائية، وفي إطار عمليات القرض الإيجاري، في اعتبار المقرض المؤجر، من الناحية الجبائية يتوفر على الملكية القانونية للملك المستأجر ويكون بهذه الصفة صاحب الحق في اهتلاك هذا الملك. ويستمر المقرض المستأجر الذي هو المالك الاقتصادي للملك بمفهوم المقاييس الجديدة للمحاسبة في اهتلاك حق قابلية خصم الربح الخاضع للضريبة المطبق على الإيجارات المسددة إلى المقرض المؤجر ممارس الاهتلاك إلى غاية نهاية الاستحقاقات المذكورة.

ثانيا: الإطار الجمركي

نتطرق إلى الإطار الجمركي من خلال الإجراءات التي جاء بها قانون المالية لسنة 1994 و 1996.

1- إجراءات قانون المالية لسنة 1994

تناولتها المادتين 135، 136 على النحو التالي²:

¹ قانون رقم 09-09 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2009، يتضمن قانون المالية لسنة 2010، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 78، ص 05، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/01/11، على الساعة 07:52.

² مرسوم تشريعي رقم 93-18 المؤرخ في 29 ديسمبر 1993 يتضمن قانون المالية لسنة 1994، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 88، ص 47-48، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2013/03/05، على الساعة 21:20.

- تستفيد التجهيزات المستوردة في إطار عقود الاعتماد الاجباري من النظام الجمركي للقبول المؤقت طوال مدة الإيجار. ولا يكمن أن تتجاوز هذه المدة 05 سنوات؛ (المادة 135)
- تشبه الواردات و/ أو الصادرات من التجهيزات في شكل الشراء عن طريق الكراء المالي (الاعتماد الإجاري)، عمليات التسديد المؤجل. وتخضع لشروط تعيين موطن الوفاء والدفع التي تطبق على هذه العمليات؛ (المادة 136)

2- إجراءات قانون المالية لسنة 1996

تطُرقت إليها المواد 135، 136، 137، 138 كما يلي¹:

- تشمل عمليات الاعتماد الإجاري الدولي للأموال المنقولة ذات الاستعمال المهني الصادرات أو الواردات الخاصة بهذه الأموال التي يؤجل دفعها، وتخضع لشروط الدفع المطبقة على هذه العمليات؛ (المادة 135)
- مع مراعاة أحكام المادة 178 من قانون الجمارك، تخضع الواردات والصادرات عن طريق الاعتماد الإجاري لنظام جمركي موقوف للحقوق والرسوم الجمركية، الذي هو القبول المؤقت بالنسبة للواردات طبقا لمدة عقد الكراء التي ستحدد عن طريق التنظيم.
- يتعين على المستأجر، بعد انتهاء مدة العقد غير القابلة للإلغاء، وفي حالة رفع خيار الشراء من طرفه، أن يقوم بالتخليص الجمركي للأموال التي اشتراها ليضعها للاستهلاك، بناء على استظهار فاتورة الشراء؛ (المادة 136)
- يقوم المؤجر بصفته مستعملا للأموال المؤجرة بواسطة الاعتماد الإجاري بالإجراءات الجمركية للاستفادة من نظام القبول المؤقت، سواء كان مقيما في الجزائر أو غير مقيما فيها. ويتعين على المقرض المستأجر أن يقوم بالإجراءات الجمركية سواء قصد وضع الأموال المؤجرة للاستهلاك أو لإعادة تصديرها بعد انتهاء مدة نظام القبول المؤقت؛ (المادة 137)
- تعفى الأموال المستوردة أو المصدرة في إطار عقد الاعتماد الإجاري من إجراءات رقابة التجارة الخارجية والصرف، لأن دخولها إلى التراب الجزائري أو خروجها منه غير خاضعين لإذن

¹ الأمر رقم 95- 27 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995 المتضمن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82، ص 48- 49، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/03/12، على الساعة 11:00.

مسبق أو ترخيص تسلمه السلطات الإدارية الجمركية المختصة، ويبقى فقط تعيين موطن بنكي مسبقا للعملية مطلوبا، كي تكون تحويلات رؤوس الأموال إلى الخارج ودخولها إلى الجزائر تحويلات قانونية؛ (المادة 137)

المبحث الثالث: سوق الاعتماد الإجاري في الجزائر ومدى مساهمته في تمويل الم ص م
سنتناول في هذا المبحث سوق الاعتماد الإجاري في الجزائر، وذلك بالتطرق إلى جانبين هما عرض الاعتماد الإجاري، طلب الاعتماد الإجاري، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: عرض الاعتماد الإجاري

بعد عرض الإطار القانوني لصيغة الاعتماد الإجاري وتقديم المزايا الجبائية والجمركية التي تصاحب تطبيق هذه الصيغة، ظهرت بعض التجارب في هذا الميدان، نذكرها فيمايلي:

أولاً: شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية ASL

أنشئت هذه الشركة بمساهمة البنك الجزائري الخارجي (BEA) في 1990/11/21. حيث وضع حيز التشغيل صيغة تمويل جديدة، تمثلت في الاعتماد الإجاري الدولي، وذلك بإنشاء فرع يسمى (ASL)، بمشاركة مجموعة البركة. حيث أصبحت الشركة تساهم في تمويل مختلف المؤسسات الملائمة لمثل هذه التقنية¹.

جاءت ASL 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، ويمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على²:

- وسائل النقل: باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري أو الحديدي؛
- تجهيزات المرافقة: حاويات، رافعات، جرارات،...؛
- وسائل صناعية: تجهيزات يمكن أن تكون خاصة تمثل كل أو جزء من سلسلة صناعية عدا المواد المستهلكة (مواد أولية،...؛
- وسائل الإعلام الآلي: التجهيزات الكبرى الضرورية لتسيير الشركات مع لوازمها؛
- وسائل طبية: التجهيزات الكبرى الطبية ماعدا المستهلكة؛

¹ محمد زيدان، رشيد دريس، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-18/04/2006، ص 515.

² المرجع نفسه، ص 515.

وبالنظر إلى طبيعة العتاد الممول، فإنه يمكن ملاحظة أن الاعتماد الإجاري المقدم من طرف هذه الشركة موجه بشكل أساسي إلى الشركات الكبرى التي تستخدم ذلك النوع من العتاد، عدا العتاد الطبي الذي يمكن أن يستخدم من طرف الم ص م التي تنشط في المجال الطبي، وعليه فإن استفادة الم ص م الاعتماد الإجاري المقدم من شركة ASL محدودة نسبيا.

و لقد وضعت هذه الشركة عدّة شروط في حال موافقتها على التمويل وهي كما يلي¹:

- **المبلغ:** يجب أن يقع غلاف التمويل لكل عملية بين واحد وعشرة ملايين دولار أمريكي، في بعض الأحيان، وفي حالة خاصة مدروسة يمكن أن يخفض المبلغ أو يرفع عن الحدود المعروفة؛
- **المدة:** هي على فترة متغيرة بدلالة طبيعة التجهيزات من ثلاث إلى سبع سنوات انطلاقا من وضع عقد الإيجار حيز التنفيذ مع خيار الشراء على مدى فترة التأجير؛
- **المستأجر:** هو المتعامل المستورد الذي يحصل على الملكية القانونية بمجرد دفع القيمة المتبقية؛
- **العملة:** دولار أمريكي؛
- **تواريخ الاستحقاق:** أقساط فصلية مسبقة مشكّلة من جزأين:
 - جزء ثابت يخص تعويض رأس المال الأساسي؛
 - جزء متغير محدد على أساس رأس المال الباقي؛

ثانيا: بنك البركة الجزائري Banque Albaraka d'Algérie

يعتبر بنك البركة الجزائري أول مؤسسة مصرفية برؤوس أموال مختلطة، تم إنشاؤها في 20 ماي 1991. بدأ نشاطه الفعلي في 10 سبتمبر 1991. و يعود 50% من رأس مال البنك إلى بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR)، بينما تعود 50% الأخرى لمجمع "دلاح البركة" السعودي. و يقوم بنك البركة بكل العمليات المصرفية للتمويل و الاستثمار بالتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية بما في ذلك تقديم خدمات الاعتماد الإجاري الذي يتطابق مع أحكام الدين الإسلامي، و ذلك عبر شبكة الاستغلال التابعة للبنك والمنشرة في أهم الأقطاب الاقتصادية عبر الوطن².

ثالثا: الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنقول SALEM

هي شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر بموجب القرار رقم 03/97 المؤرخ في 1997/06/28، خاضعة للأمر 09/96 المؤرخ في 1996/10/10 الخاص بالاعتماد الإجاري، رأسمالها

¹ محمد زيدان، رشيد دريس، مرجع سابق، ص 516.

² www.albaraka-bank.com

الاجتماعي يقدر ب 200 مليون دينار جزائري، مقسم إلى 2000 سهم إسمي بقيمة 100.000 د.ج. للسهم، كان في البداية مقسم بين CNMA BANQUE ب 90% والشركة القابضة الميكانيكية ب 10%، لكن بعد التعديل الذي أجري في الاجتماع العام بتاريخ 19/12/1999، انسحبت الشركة القابضة الميكانيكية وبقيت CNMA BANQUE المساهمة الوحيدة في شركة¹ SALEM.

إنّ المزايا التي يقدمها الاعتماد الإجاري المعمول به في الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنقولات هو أنه يعد تمويلا شاملا 100%، لا يتطلب تمويلا إضافيا من جانب المستأجر على عكس طرق التمويل الأخرى، كما أنه يقدم المزايا التالية²:

- يعتبر قسط الإيجار ثابتا بكيفية تسمح باهتلاك قيمة الأصل المؤجر لمدة طويلة كافية مرتبطة بالمدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي للأصل بالمقابل يمكن تطبيق إهلاك متناقص بطلب من المستأجر؛
- يعرض على المستأجرين طريقة تمويل كاملة ومرنة بتجنيبهم تعبئة أموالهم الخاصة؛
- يسدّد الأصل إنطلاقا من المردودية المتحصل عليها، كما يمكن أن يمتد تحويل الملكية لصالح المستأجر في أي لحظة بطلب من هذا الأخير (تسديد مسبق)؛
- يعتبر قسط الإيجار كتكلفة استغلال مُخفضة من وجهة نظر جبائية من الوعاء الضريبي؛
- يستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كالإعانة، التخفيضات من المورد، الميزة الجبائية؛

تتشكل مجموعة زبائن الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنقولات من:

- شركات الصناديق للتعاون الفلاحي؛
- المستثمرين في الفلاحة والصيد البحري؛
- المقاولين؛
- الأفراد الخواص؛

¹ مفتاح صالح وآخرون، الصيرفة الشاملة كمدخل لمواكبة مستجدات الصناعة المصرفية وتأهيل المصارف الجزائرية، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الثالث حول إدارة منظمات الأعمال: التحديات العالمية المعاصرة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية الخاصة، عمان، الأردن، أيام: 27- 29/04/2009، ص 12.

² محمد زيدان، رشيد دريس، مرجع سابق، ص 515.

يجب أن يتوفر في هؤلاء الزبائن شرطين أساسيين، هما احتراف المهنة، كما يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مردودية، وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار. أما عن ميدان نشاط الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنقولات فهو يشمل¹:

- قطاع الفلاحة مختلف أحجامه، أشكاله وأنواعه؛
- قطاع الصيد البحري وكل النشاطات المرتبطة به؛
- التجهيزات الصناعية؛
- قطاع المناجم، المحروقات، الحديد والصلب؛
- معدات المكتب وأجهزة الإعلام الآلي؛
- معدات وتجهيزات إلكترونية مهنية؛
- سيارات وجرارات ووسائل نقل أخرى؛
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

وبناء على مداوالات مجلس النقد والقرض بتاريخ 25 سبتمبر 2008، قرر مجلس النقد والقرض سحب الاعتماد رقم 97-03 الذي منح الشركة الجزائرية للاعتماد الإجاري للمنقول بتاريخ 28 جوان سنة 1997².

رابعا: الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE

هي مؤسسة مالية عمومية، أنشئت من طرف المجلس الوطني لمساهمات الدولة CNEP، في 6 أوت 1998، تحت إسم المؤسسة العامة للاستثمارات، المساهمة والتوظيف، بهدف رئيسي يتمثل في إعادة بعث المؤسسات الاقتصادية الوطنية. وتم إعتماها من طرف بنك الجزائر كمؤسسة مالية في 09 جانفي 2001، برأسمال إجمالي قدره 5.000.000.000 دج.

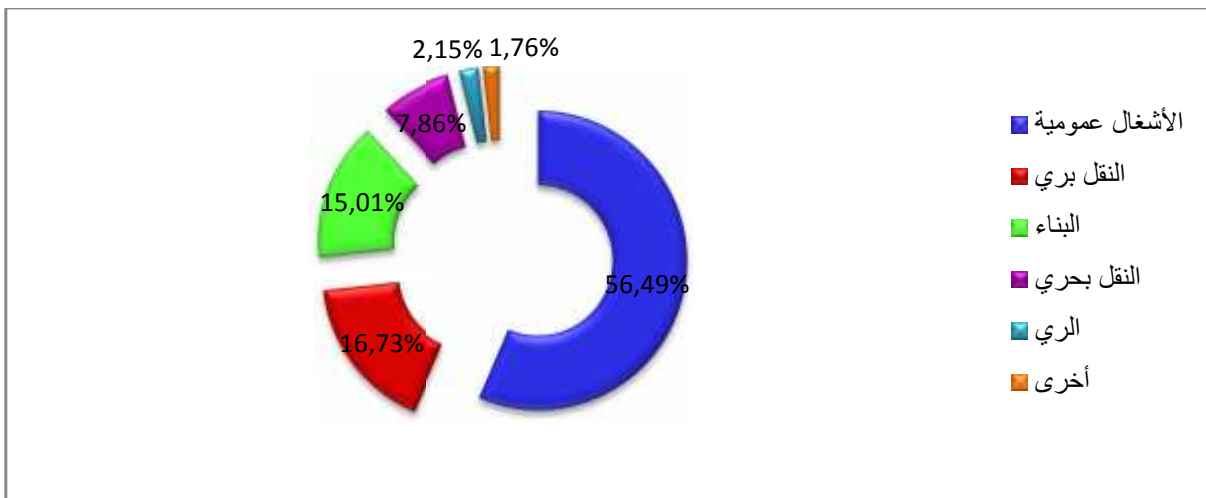
إنّ الهدف الرئيسي للشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف هو تدعيم وإنعاش الاقتصاد الوطني، وذلك بانتهاج أسلوب جديد في تمويل الم ص م PME والصناعات الصغيرة والمتوسطة PMI. ويمكن تلخيص مهامها فيما يلي:

¹ عبد الله إبراهيمي قرض الإيجار "Leasing" فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، الجزائر، يومي: 8-9/04/2002، ص 113.

² مقرر رقم 08-03 المؤرخ في 25 سبتمبر سنة 2008، يتضمن سحب اعتماد، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 60، ص 31، على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/01/18، على الساعة 20:23.

- ترقية وتطوير الم ص م من خلال المساهمة في رأسمالها؛
 - الحصول على حصص من الشركات أو المؤسسات الجزائرية أو الأجنبية والتي يكون هدفها أو طبيعتها مماثلة لشركة SOFINANCE من أجل تطوير أعمالها؛
 - إيجاد حلول تمويلية عن طريق الاعتماد الإجاري للم ص م؛
 - قبول جميع أشكال القروض والتسبيقات بضمانات أو بدون ضمانات؛
 - ضمان القروض للغير؛
 - لعب دور الوسيط في كل المعاملات المتعلقة بالأسهم والسندات؛
- وبصدور قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة CPE في 20 أكتوبر 2003، تم تحديد نشاطات SOFINANCE في إدارة القطاع العمومي، حيث أضيف إليها المهام التالية¹:
- مساعدة المؤسسات الاقتصادية العمومية في عمليات الخصخصة والتنازل...؛
 - تقديم الاستشارة والمساعدة فيما يتعلق بإعادة الهيكلة المالية والاستراتيجية (تشخيص، فتح رأس المال، التنازل عن الأصول، البحث عن الشراكة) ؛
 - وضع تحت تصرف المؤسسات الاقتصادية كل فرص التمويل الملائمة (المساهمة في رأس المال ، قروض متوسطة الأجل، ضمان الكفالات، الاعتماد الإجاري) ؛
- بلغت قيمة العقود المنفذة من طرف SOFINANCE 2.15 مليار دينار في 2010/12/31، وتتنوع حسب قطاعات النشاط كما يلي:

الشكل رقم (III-8): توزيع العقود المنفذة من طرف SOFINANCE حسب قطاعات النشاط في 2010/12/31



Source: www.sofinance.dz/metiers-cb-clients.htm , visité le 03/06/2012, à 09:00.

¹ وثائق مقدمة من طرف مؤسسة SOFINANCE.

حسب الشكل رقم (III-8) فإن قطاع الأشغال العمومية هو الأكثر تمويلا بالاعتماد الإجاري بنسبة **56.49%**، يليه قطاع النقل البري بنسبة **16.73%**، ويرجع الإهتمام بهذين القطاعين إلى:

- إهتمام الدولة من خلال المخطط الخماسي على البنيات التحتية والتي تحتاج إلى كثير من المال والوقت؛
- تجديد النقل العمومي الرث في معظمه خاصة في المناطق الداخلية

إن معظم زبائن **SOFINANCE** هي مؤسسات عمومية نذكر منها، **COSIDER** للأشغال العمومية، الشركة الجزائرية لأشغال الطرق **ALTRO**، شركة **SNTR** لنقل البضائع،...إلخ.

ومن أجل التعرف على نشاط **SOFINANCE** نقدم بعض الإحصائيات المالية للشركة خلال الفترة (2008-2012) موضحة في الشكل الآتي:

الجدول رقم (III-12): نشاط **SOFINANCE** خلال الفترة 2008-2012.

السنوات النشاط	2008	2009	2010	2011	2012
المساهمة في رأسمال	613 000	617 500	622 000	622 000	622 000
الاعتماد الإجاري	4 853 602	4 169 222	4 309 790	3 166 000	3 505 000
الالتزام بالتوقيع	232 977	266 314	334 205	295 000	400 000
السندات	21 781 000	2 231 000	1 531 000	1 431 000	1 150 000
إجمالي التمويلات الممنوحة	27480579	7284036	6796995	5514000	5677000
حصة الاعتماد الإجاري	17.66%	57.23%	63.40%	57.41%	61.74%

Source: www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm , visité le 02/05/2013, à 10:00

تركز الشركة جل تدخلاتها حول تطوير الإستثمار مع استهداف أربعة محاور أساسية هي المساهمة في رأسمال الشركة، الاعتماد الإجاري، القرض الكلاسيكي أو الإلتزام بالتوقيع وتقديم المساعدة والاستشارة للمؤسسات. إلا أن النشاط الأهم للشركة هو الاعتماد الإجاري، الذي وصل إلى **63.40%** من رأسمالها وتدخلاتها سنة 2010، بعد أن كان **57.23%** سنة 2009، حيث أنه ومنذ إنشائها رصدت شركة **SOFINANCE**، أزيد من 4.5 ملايين دينار لاقتناء وسائل وتجهيزات مختلفة لعدة قطاعات هامة

كقطاع الأشغال العمومية، البناء، الموارد المائية، المناجم والنقل. رغم أهمية الاعتماد الإيجاري، والإقبال الكبير عليه إلا أنه يتدخل بنسب ضعيفة في تمويل الاستثمارات بحسب مسؤولي SOFINANCE، الذين يتوقعون أن يعرف هذا النظام التمويلي انتشاراً وتداولاً كبيرين خلال السنوات الخمس المقبلة، لاسيما مع إنشاء مؤسسات جديدة متخصصة في الاعتماد الإيجاري علماً أن برنامجاً طموحاً وهاماً يتعلق بإنجاز منشآت قاعدية عمومية من طرق وسدود ومطارات وموانئ مسطرة من طرف الحكومة وتعتمد أساساً على هذا النوع من التمويل¹.

خامسا: المغاربية للإيجار المالي MLA

هي مؤسسة برأسمال مشترك تونسي- أوروبي، اعتمدها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005، على أن تبدأ نشاطها في نهاية السداسي الأول 2006، رأسمالها هو 3.500.000.000.00 دج، يتكون من ثمانية مساهمين هم²:

- التونسية للإيجار المالي Tunisie Leasing : 36%؛
- بنك تونسي خاص أمان بنك Amen Bank : 25%
- المؤسسة الهولندية لتمويل التنمية FMO : 20%؛
- مؤسسة الترقية والمساهمة للتعاون الاقتصادي PROPARCO : 10%؛
- الصندوق المغاربي للرأس المال الخاص MPEF : 5%؛
- المصرف الفرنسي للنشاطات ما وراء البحار CFAO : 4%؛
- عبد الكافي أحمد : 0.0001%؛
- القرم أحمد : 0.0001%؛

استفادت المغاربية للإيجار المالي الجزائر من 10 مليون أورو من البنك الأوروبي للاستثمار BEI، وعند تشغيله سيكون من أول أعماله تمويل الم ص م بالحصول على المعدات اللازمة لنشاطها من معدات النقل والأشغال العمومية، ومعدات طبية، ومكاتب، ومخازن،....

تستهدف المغاربية للإيجار المالي تمويل أصحاب الم ص م، المهن الحرة، والتجار بالمعدات والعقارات اللازمة لمزاولة نشاطهم، التي تتمثل فيمايلي³:

¹ جريدة المساء ليوم: 2008/03/22، على الموقع الإلكتروني: www.el-massa.com/ar/content/view/461/، تاريخ الإطلاع 2013/04/18، على الساعة 17:50.

² مقرر اعتماد 06- 02 المؤرخ في 11 مارس سنة 2006، يتضمن اعتماد شركة اعتماد إيجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 22، ص 26. على الموقع الإلكتروني: www.joradp.dz/HAR/Index.htm، تاريخ التحميل 2012/01/20، على الساعة 08:00.

³ www.mlaleasing.com، visité le 17/04/2013, à 23:18.

- سيارات نفعية وسياحية؛
- معدات النقل؛
- معدات الأشغال العمومية؛
- معدات الكومبيوتر ومعدات مكتبية؛
- معدات طبية؛
- معدات المناولة؛
- عقارات للاستعمال المهني؛

تتراوح مدة إيجار الوسائل المنقولة وغير المنقولة التي تمول بها **MLA** زبائنها بين 3 و 7 سنوات، وفي نهاية المدة سوف يمتلك الزبون الوسائل إذا دفع الإيجار كله بانتظام. وحسب مسؤولين من **MLA** سوف تركز العمليات على الاعتماد الإجاري في الأول لتشمل فيما بعد عقد تحويل الفاتورة بتسيير حقوق الم ص م، وهي تعمل كذلك على الدخول مستقبلا في بورصة الجزائر عن طريق إصدار سندات في السوق المحلي.

أفاد ممثل المغاربية للإيجار المالي أمين صالحى بأن صيغة الإيجار المالي في الجزائر تقوم على تمويل الم ص م عن طريق الإيجار المالي، واصفا إياها بأنها طريقة تمويل غير منتشرة ولكنها بدأت في السنوات الأخيرة تأخذ حظها في السوق المالية الجزائرية، كما بدأ يتعرف عليها أكثر أصحاب الم ص م وحتى الكبرى من خلال مجال التمويل لاقتناء المواد الأولية والتجهيزات الصناعية¹.

ساهمت **MLA** التي تعد من أهم مؤسسات الاعتماد الإجاري في الجزائر بأكثر من 11 مليار دج سنة 2007.

سادسا: الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL

تعد أول شركة عمومية للإيجار المالي في الجزائر، شرعت في العمل منذ نهاية شهر مارس 2011 بعد أن حصلت على اعتمادها من بنك الجزائر يوم 23 فيفري 2011، بتصريح من مجلس النقد والقرض يوم 15 جويلية 2010. يبلغ رأسمالها 3.5 مليار دج يساهم فيه كل من البنك الوطني الجزائري **BNA**، وبنك التنمية المحلية **BDL**، بنسبة 50% لكل من البنكين². ويأتي إنشاء هذه الشركة الأولى من نوعها بين بنكين عموميين تطبيقا للأحكام الواردة في قانون المالية 2009، وتهدف إلى تعزيز وتنويع الوسائل المالية للم ص م.

¹ جريدة الحوار ليوم: 30 / 11 / 2011، على الموقع الإلكتروني: www.djazairiess.com/elhiwar/39626، تاريخ الإطلاع 2013/04/17، على الساعة 23:50.

² www.mipmepi.gov.dz/file/fr/BV%20PME%20N%C2%B03.pdf

تقوم الشركة الوطنية للإيجار المالي بعملها في مجال الإيجار العقاري، والتجهيزات والعتاد، والأدوات اللازمة لنشاط المتعاملين الاقتصاديين وكذا المتعلقة بالإيجار العقاري، مثل البنايات أو تلك التي تبنى للأغراض المهنية للمتعاملين الاقتصاديين. كما تقوم بعمليات القرض بالإيجار المتعلقة بالتجارة وورشات الحرف.

رخصت الشركة الوطنية للإيجار المالي لتوفير تجهيزات بقيمة إجمالية قدرها 656 مليون دج لفائدة حوالي ثلاثين متعاملا خاصا وعموميا، حسبما أكده مديرها العام السيد محمد كريم. وقال في هذا الصدد " لقد أعطينا موافقتنا منذ الفاتح أفريل، على تمويل 27 ملفا بقيمة إجمالية تبلغ 656 مليون دينار، منها خمسة بقيمة تناهز 47 مليون دينار قد تم شراؤها"¹.

كما أكد أن الشركة تستهدف أكثر من 600 ألف م ص م في الجزائر التي لها سنتين نشاط على الأقل متواجدة في مختلف القطاعات: النقل والصناعة والاتصالات والبناء والأشغال العمومية والري والصيدلة والتجارة وخدمات أخرى. كما أشار السيد محمد كريم إلى أن الشركة قد استقبلت خلال قرابة خمسة أشهر "61 ملف تم قبول 27 منها و11 مازالت قيد الدراسة".

وفي رده على سؤال حول أسباب رفض 16 ملفا، أكد مسؤول الشركة الوطنية للإيجار المالي أنها كانت مرتبطة خاصة بالصحة المالية للمؤسسة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها. وأضاف يقول "إن ما يهمنا هو قدرة المؤسسة على سداد إيجارها".

كما وصف سير العملية "بالإيجابي جدا" مشيرا إلى أن تراخيص التمويل الخاصة بالشركة الوطنية للإيجار المالي، قد تصل إلى 100 ترخيص بقيمة إجمالية تفوق 1 مليار دينار، إلى غاية نهاية السنة. وأعلن السيد محمد كريم، من جهة أخرى، عن أن شركته تنوي خوض مجال الإيجار العقاري خلال سنة 2012²

سابعا: الجزائر إيجار EDI

هي مؤسسة مالية تم ترخيصها من قبل مجلس النقد والقرض في مارس 2011، تحصلت على اعتماد لممارسة نشاطها بمقتضى القرار 03-12 لبنك الجزائر بتاريخ 2 أوت 2012، برأس مال قدره 3500000000 دج. ويساهم في مؤسسة الجزائر إيجار التي تم اعتمادها كمؤسسة مالية متخصصة في

¹ جريدة الخبر ليوم: 2011/09/01، على الموقع الإلكتروني: www.elkhabar.com/ar/index.php?news=263622 ، تاريخ

الإطلاع 2012/11/20، على الساعة 14:00.

² المرجع نفسه.

الإيجار المالي بالجزائر، كل من القرض الشعبي الجزائري CPA، وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، بنسبة 47%، لكل واحد منهما، وكذا الشركة السعودية الجزائرية للاستثمار ASICOM بنسبة 6%¹.

ثامنا: إيجار ليزينغ الجزائر ILA

وافق مجلس النقد والقرض على إنشاء شركة "إيجار- ليزينغ - الجزائر" ذات الأسهم بوصفها مؤسسة مالية. وحسب ما جاء في بيان لبنك الجزائر فإن هذه المؤسسة المالية الجديدة لديها رأس مال اجتماعي قدره 3,5 مليار دج، موزع بين بنك الجزائر الخارجي BEA بنسبة 65% وبنكو أسبيريتو سانتو BES للبرتغال بنسبة 35%².

تختص إيجار ليزينغ الجزائر في تقديم خدمات الاعتماد الإيجاري للمؤسسات المقيمة في الجزائر سواء كانت جزائرية أو أجنبية خاصة للم ص م وذلك وفقا للتوجهات الجديدة للسلطات العمومية في ما يخص تمويل هذه المؤسسات.

تشمل هذه الخدمات تقديم قروض إيجارية لاقتناء العقار المهني والتجهيزات والأدوات الناقلة وكذلك مختلف أنواع التجهيزات وأدوات الإنتاج، وأورد المتحدث أن البنك الإفريقي للتنمية قد أعطى موافقته المبدئية لتمويل تكوين مستخدمين بنك الجزائر الخارجي على اختصاص الاعتماد الإيجاري³.

تاسعا: سوسيتي جنرال الجزائر SGA

بدأت نشاطها في 29 مارس 2000، وهي مؤسسة ذات أسهم رأسمالها 500 مليون دينار. مملوكة 100% من طرف مجموعة سوسيتي جنرال تم رفع رأس مالها في جوان 2004 إلى 1.597.840.00 د.ج. وضعت سوسيتي جنرال الجزائر تحت تصرف زبائنها مجموعة واسعة من المنتجات، من ضمنها الاعتماد الإيجاري، لذلك أنشأت في أبريل 2002 قسم خاص بالاعتماد الإيجاري يسمى SOGELEASE. والذي يمول معدات النقل، معدات الأشغال العمومية، المعدات الطبية، التجهيزات الصناعية.

¹ جريدة الفجر ليوم: 2012/11/21، على الموقع الإلكتروني: www.al-fadjr.com/ar/national/230828.html ، تاريخ الإطلاع 2013/01/26، على الساعة 15:00.

² www.vitamedz.com/Article_Articles_1_329787_1.html, visité le 14/04/2012, à 21:15.

³ sawt-alahrar.net/oldsite/modules.php?name=News&file=article&sid=13453

عاشرا: بنك NATIXIS

هو فرع من مجموعة NATIXIS France أنشأ في 1999/04/25، بعد تصريح من مجلس النقد والقرض في 1998/09/20، برأس مال اجتماعي 5000000000 دج، يعرض بنك NATIXIS مجموعة واسعة من المعدات للإيجار منها معدات النقل، البناء، المعدات الصناعية، أجهزة الكمبيوتر، وغيرها.

إحدى عشر: بنك BNP PARIBAS الجزائر¹

بنك في شكل شركة ذات أسهم يُقدّر رأس ماله ب 3.500.000.000 دج، مملوكة 100% من قبل Groupe BNP Paribas الفرنسي.

قامت BNP PARIBAS الجزائر سنة 2007 بفتح قسم يسمى ب BNP Paribas lease groupe ALGERIE يختص في الاعتماد الإيجابي يمول قطاعات مهمة في الاقتصاد الوطني تتمثل في قطاع الأشغال العمومية، الصناعة، النقل، المناولة.

إثنى عشر: سيتيلام الجزائر CETELEM ALGERIE

هي مؤسسة مالية متخصصة في قروض الاستهلاك بدأت نشاطها في 22 فيفري 2006 بعد حصولها على الاعتماد من بنك الجزائر. وهو فرع من Groupe BNP Paribas الفرنسي، لم تبدأ سيتيلام الجزائر بعرض خدماتها في الاعتماد الإجاري إلا سنة 2008.

وجه مجلس الوزراء المنعقد في 22 فيفري 2011 تعليمات للبنوك العمومية بإنشاء فروع للإيجار المالي بهدف "تخفيف كلفة البيع بالإيجار للتجهيزات بالنسبة الم ص م الجديدة".

ثلاثة عشر: الشركة العربية للإيجار المالي ALC

هي عبارة عن شركة ذات أسهم، أنشأت في 10 أكتوبر 2001. بدأت مزاولتها بعد حصولها على الاعتماد من بنك الجزائر في 20 فيفري 2002 برأس مال اجتماعي يقدر ب 758.000.000 دج، والذي يبلغ حاليا، 3.500.023.744 دج. موزع على سبعة مساهمين كما يلي²:

- بنك المؤسسة العربية المصرفية- الجزائر ABC : 41.11%؛
- الشركة العربية للاستثمار TAIC : 25%؛

¹ www.bnpparibas-leasegroup.com, visité le 17/04/2013, à 02:12.

² وثائق مقدمة من الشركة العربية للإيجار المالي ALC.

- المؤسسة المالية الدولية SFI: 2.26%؛
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP: 27.11%؛
- شركة ديجيمكس DIGIMEX: 2.90%؛
- شركة الجيمتكو ALGEMATCO: 1.61%؛
- رحمون إسماعيل: 0.0004%؛

يتناول موضوع الشركة العربية للإيجار المالي القيام على الخصوص بالعمليات التالية المبنية على سبيل المثال لا الحصر وهي¹:

- تحقيق عمليات إيجار الأصول المنقولة وعلى الأملاك ذات الاستعمال المهني لحساب زبائنهم سواء كان مصحوبا بالشراء أو دونه؛
- تحقيق عمليات الإيجار العقاري على أملاك عقارية مشتراة أو مبنية للاستعمال الشخصي أو لأغراض مهنية مصحوبة بالشراء أو دونه؛
- ممارسة الإيجار العملي للمنقول والعقار كما هو محدد قانونا مع تحويل تكاليف الاستثمار للدعم المخصص للمستأجر؛
- تحقيق عمليات Lease back؛
- المشاركة في عمليات تمويل إيجارية مع شركات أخرى. وفي هذا الإطار، يجوز للشركة أن تفرع نشاطا أو عدة نشاطات من بين المذكورة أعلاه؛

تقوم الشركة العربية للإيجار المالي بتمويل مختلف القطاعات الاقتصادية نوضح ذلك فيمايلي:

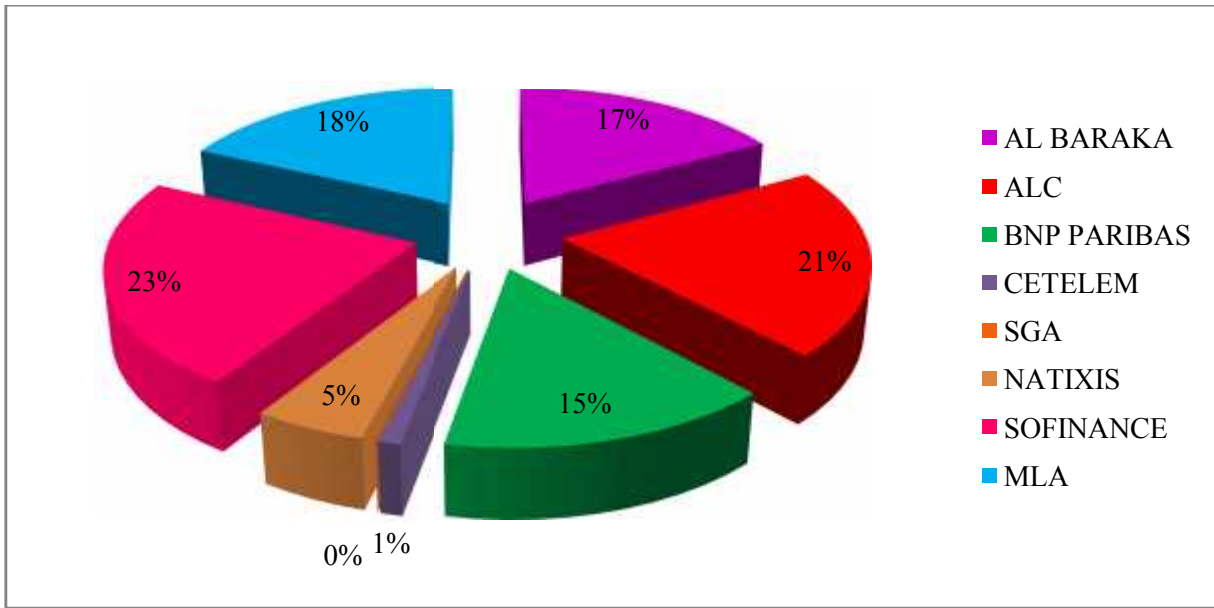
- البناء: شاحنات قلابية، مقطورات، شبه مقطورات؛
- الأشغال العمومية معدات الأشغال العمومية: حفارات وجرافات، مضخة الإسمنت المتنقلة وخلاطات؛
- النقل: سيارات نفعية وصناعية؛
- الصناعة التحويلية والغذائية: معدات الرفع والمناولة الرافعة المتحركة، الرافعة الشوكية؛
- القطاع الطبي: مخابر تحليل وأشعة، عيادات أسنان، سيارات إسعاف...؛
- أخرى: بعض المعدات السمعية والبصرية، ظواغط، مولدات كهرباء؛

¹ وثائق مقدمة من الشركة العربية للإيجار المالي ALC.

ساهمت الشركة العربية للإيجار المالي ALC في تمويل 125 م ص م في الفترة الممتدة ما بين سنة 2002 و 2006 بمبلغ يزيد عن 7.8 مليار دج. في حين بلغ عدد الم ص م التي مولتها منذ بداية نشاطها سنة 2002 إلى غاية سنة 2013 أكثر من 5000 مؤسسة، بقيمة 31 مليار دج.

يوضح الشكل الموالي مساهمة كل من مؤسسات الاعتماد الإيجاري في سوق الاعتماد الإيجاري لسنة 2009.

الشكل رقم (9-III): حصص السوق 2009.



Source: www.financesmediterranee.com/images/stories/eletter/2011-05-13/LEASING_Alger_2011.pdf, visité le 02/12/2011 à 22:20.

نلاحظ من خلال الشكل رقم (9-III) أنّ الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE ، تمتلك أكبر حصة في سوق الاعتماد الإيجاري تقدر بنسبة 23% سنة 2009، تليها كل من الشركة العربية للإيجار المالي ALC بنسبة 21%، والمغربية للإيجار المالي MLA بنسبة 18%. احتل بنك البركة الجزائري Banque Albaraka d'Algerie المرتبة الرابعة حيث قدرت حصته السوقية ب 17%، يليه بنك BNP PARIBAS بنسبة 15%، أما بنك NATIXIS وسيتيلام الجزائر بنسبة 5%، 1% على الترتيب.

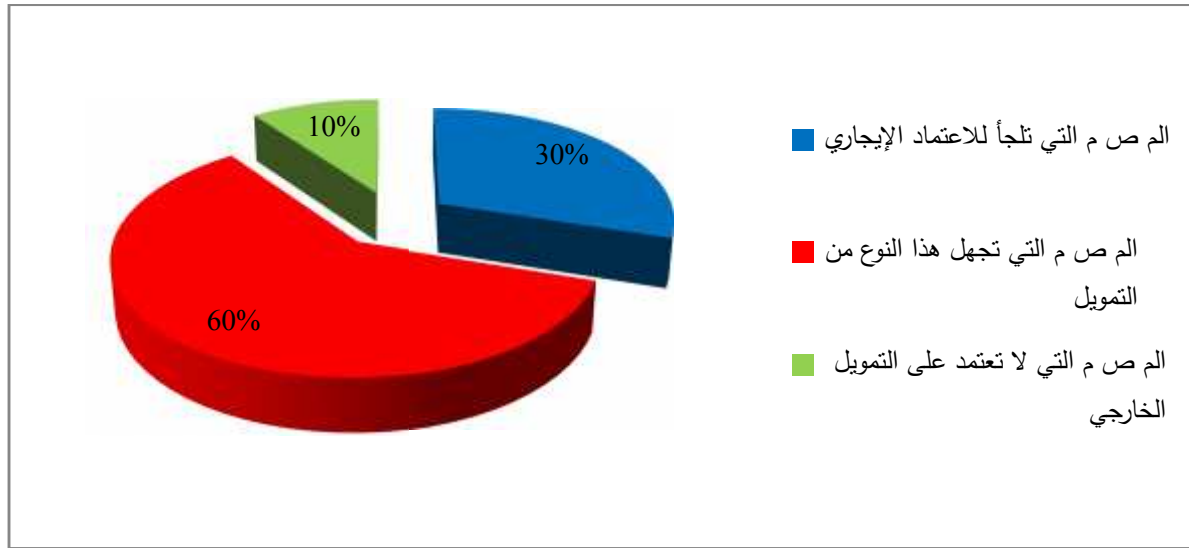
المطلب الثاني: طلب الاعتماد الإيجاري

نوضح في هذا المطلب المؤسسات والمهنيين المهتمين بهذا الأسلوب التمويلي وذلك على النحو التالي:

أولاً: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أُجريت دراسة على عينة تتكون من 50 م ص م، شاركت في المعرض الدولي في الجزائر سنة 2009 تبين فيها مايلي:

الشكل رقم (10-III): طلب الاعتماد الإيجاري.



Source: nabila SMAILI, *Pratique du credit bail, Analyse de situation Algerienne*, Mémoire en vue d' obtention du diplôme de magistère, Faculté des sciences économiques, de gestions et et de sciences commerciales, Université Mouloud MAMMERI, TIZI- OUZOU, ALGERIE, 2011/2012, P 143.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن 30% من هاته المؤسسات تعتمد في تمويلها على الاعتماد الإيجاري، و 10% لا تستعمل التمويل الخارجي، في حين 60% لا يعلمون بوجود هذا النوع من التمويل.

يرجع الإقبال القليل على هذا النوع من التمويل لغياب ثقافة التسيير على مستوى أغلبية الم ص م التي تخشى التفتح على السوق. إنّ معظم الم ص م هي مؤسسات عائلية ولا تتوفر على أي تنظيم من حيث التسيير وهي منطوية على نفسها. كما أنه على مسيرها أن يدركو أنّ الم ص م هي أولاً وقبل كل شيء مؤسسة وطنية تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية. وأكد مدير الشركة الوطنية للايجار المالي SNL أن المشكل يكمن في نقص الطموح لدى الم ص م وليس في المنتج في حد ذاته. كما كشف أن

رؤساء المؤسسات ليسوا متخوفين من الاعتماد الإجاري كصيغة تمويلية بل أنهم يخشون الاستثمار أكثر. وفي اليوم الذي يفكرون فيه في تطويرها سيتوجهون دون أدنى شك إلى الاعتماد الإجاري¹.

ثانيا: المهن الحرة

وجد أصحاب المهن الحرة من تقنية الاعتماد الإجاري وسيلة مناسبة لتمويل احتياجاتهم. إذ يحتل القطاع الطبي الصدارة في مجال المهن الحرة من حيث استعمال هذه النوع من التمويل، ويتطلب هذا القطاع تحديثا مستمرا لعتاده، الذي يخضع لتغيرات وتحسينات تكنولوجية سريعة، كما أن بعض الأجهزة تتطلب مبالغ كبيرة لاقتنائها تفوق القدرات المالية الذاتية لأصحاب تلك المهنة.

ثالثا: المؤسسات الكبرى

المؤسسات الكبرى التي تستخدم الاعتماد الإجاري في الجزائر هي المؤسسات التي تنشط في القطاعات التالية:

- قطاع المحروقات: الذي يتطلب معدات لحفر الآبار البترولية والتقيب والتكرير ومد أنابيب الغاز العابرة للمحيطات وهي ومعدات ضخمة ومكلفة. لذلك وجد قطاع المحروقات من الاعتماد الإجاري الوسيلة التمويلية الملائمة لذلك. وقد تم استعمال الاعتماد الإجاري من طرف شركة Sonatrach في تمويلها لمشروع أنبوب الغاز العابر لأوروبا؛
- قطاع الأشغال العمومية: للحصول على معدات التحميل، الجرافات، مقطورات، شبه مقطورات، شاحنات قلابة، خلاطات؛
- قطاع الصناعة: لحيازة المعدات من رافعات، رافعات شوكية، وغيرها من المعدات الكبيرة اللازمة لنشاطها؛

من خلال ماسبق يمكن القول أن الاقتصاد الجزائري بحاجة ماسة إلى وجود مؤسسات و بنوك تقوم بعملية الاعتماد الإجاري سواء كانت وطنية أو أجنبية تعرض و توفر منتج مالي جد هام أثبتت فعاليته و تطوره في بلدان كثيرة طبقته منذ سنوات خاصة بالنسبة للم ص و م، و لأجل هذه الغاية يجب أن يتكيف عقد الاعتماد الإجاري في الجزائر مع الوضعية الحالية التي توجد عليها الم ص م الجزائرية. يلبي الحاجات الاستثمارية والتمويلية لهذه المؤسسات، فهو يعطي :

¹ جريدة المواطن ليوم: 2012/12/25 على الموقع الالكتروني: WWW.elmouwatine.com/archives/13417 ، تاريخ الإطلاع 2013/03/08، على الساعة 11:05.

- فرصة للمؤسسات التي وصلت إلى سقف عالية من المديونية؛
- فرصة للمؤسسات التي لها عجز في الخزينة لاكتساب أصل جديد ومواجهة احتياجات الاستغلال دون مساهمة مالية أولية؛
- فرصة للمؤسسات أو الوحدات التي تخضع لموازنة دقيقة و محددة، لتمويل احتياج طارئ دون المساس بالموازنة؛
- فرصة للمؤسسات التي تعرف توسعاً كبيراً و نمواً لمواجهة احتياجاتها التمويلية الناجمة عن هذا التوسع؛
- فرصة للمؤسسات التي تقدر بأن الأسعار مرتفعة و ليس لها الأموال الكافية لتجديد أو اكتساب أصل جديد؛
- فرصة فرصة للمؤسسات التي ترى بأن الشروط غير ملائمة من حيث التكلفة، الضمانات، المدة... إلخ، لإيجاد بديل تمويلي.

تعتبر الم ص م أداة فعالة لتحريك الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة، فمن خلال الإحصائيات المقدمة في هذا الفصل، تتضح المساهمة الفعالة لهذا النوع من المؤسسات في توفير مناصب الشغل، زيادة الناتج الداخلي الخام، تشكيل القيمة المضافة، ترقية الصادرات.

ونظرا للصعوبات التي تعاني منها الم ص م بذلت الحكومة الجزائرية مجهودات كبيرة لإنعاش هذه المؤسسات، خاصة وأنّ العقبة الرئيسية التي أصبحت تواجه الم ص م هو مشكل التمويل. لهذا قامت السلطات المعنية باستحداث هيئات تعنى بتمويل هذا النوع من المؤسسات مثل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، كما تم إنشاء صناديق تضمن القروض المقدمة من طرف البنوك العمومية.

ولم تكتف الدولة بهذا فقط بل شجعت التمويل بتقنية الاعتماد الإجاري من خلال إصدار العديد من النصوص التنظيمية والقانونية ومساعدتها على ذلك هو تبنيها لسياسة اقتصادية جديدة تقوم على تشجيع القطاع الخاص الذي يتشكل في معظمه من مؤسسات صغيرة و متوسطة محدودة الموارد.

المخاتمة العامة

لقد اشتملت هذه الدراسة على الواقع التمويلي للم ص م، من خلال التعرض لمفهومها وخصائصها، وكذا إبراز أهميتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والوقوف على أهم المشاكل التي تعترضها في مصادر التمويل التقليدي، وفي الأخير حاولنا طرح تقنية الاعتماد الإيجاري كأحد البدائل التمويلية التي تلجأ إليها الم ص م لسد احتياجاتها المالية.

أولاً: نتائج البحث

توصلنا من خلال الدراسة التي قمنا بها إلى مجموعة من النتائج المتعلقة من جهة بالم ص م عموماً، ومن جهة أخرى بمكانة الم ص م في الاقتصاد الوطني ودور الاعتماد الإيجاري في تمويلها. وسنقوم فيما يلي بعرضها مع بعضها البعض على الشكل التالي:

- تعتبر صيغ التمويل من خلال التمويل الذاتي واللجوء للقروض المصرفية من أهم الطرق التقليدية التي تلجأ إليها المؤسسات الاقتصادية لتوفير الموارد المالية لتغطية احتياجاتها التمويلية. ونظراً لصغر حجم هذه المؤسسات وكذا المخاطر المرتفعة المرتبطة بها فإنها تجد صعوبات في الوصول إلى التمويل المصرفي. هذا ما يبرز ضرورة التجديد والابتكار في مجال تمويل هذه المؤسسات. وهو ما حاولنا توضيحه في هذه الدراسة من خلال البدائل التمويلية التي هي نتاج الإبداع المالي الذي سمح بتطوير طرق تقديم الخدمات المالية وتنويعها وتكييفها مع احتياجات الم ص م من خلال توفير تشكيلة واسعة ومتنوعة من أنماط التمويل الحديثة التي تستجيب لمختلف مستويات نمو المشاريع، ومن بين الأنماط التي تعرضنا لها التمويل بتقنية رأس مال المخاطر، التمويل بالصيغ الإسلامية، التمويل بعقد تحويل الفاتورة والاعتماد الإيجاري. (وهو نفي للفرضية الأولى).

- يعد الاعتماد الإيجاري من وسائل وصيغ التمويل الأكثر شيوعاً في العالم خاصة بالنسبة لقطاع الم ص م. يسمح الاعتماد الإيجاري للم ص م بمواكبة التطور التكنولوجي، كما يعتبر أداة لتوفير تمويل كامل بطريقة سريعة وملائمة مع وتيرة النشاط، مع عدم الحاجة لتقديم ضمانات للحصول على التمويل، مما يساعدها على تخطي العقبات و تطوير نشاطها و بالتالي تطور القطاع ككل، و من ورائه الاقتصادية الوطنية. كل هذه المزايا جعلت منه تقنية مالية تخدم الم ص م و خاصة التي تتميز ببنيتها المالية الضعيفة، لكن لا يمكن اعتباره صمام أمان وملجأ أكيد للم ص م التي توجد في حالة مالية مزرية، لأن هذه التقنية التمويلية لا تُمنح إلا للمؤسسات السليمة التي تتمتع بمردودية حسنة، فضلاً على أن مؤسسات الاعتماد الإيجاري تقوم بدراسات وتقديرات المشروعات المراد تمويلها، ولا تقبل إلا المشروعات

التي تحقق تدفقات نقدية كافية لمواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية طيلة مدة العملية. (وهو تأكيد على صحة الفرضية الثانية).

- نالت الم ص م اهتماما كبيرا من قبل الدولة في إستراتيجيتها التنموية وذلك قصد الرفع من مساهمتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد. ويتضح ذلك من خلال التشريعات المختلفة الهادفة إلى تشجيع الاستثمار في القطاع الخاص والتشريعات المتعلقة بقطاع الم ص م بصفة مباشرة وأهمها القانون التوجيهي لترقية الم ص م لسنة 2001. الأمر الذي انعكس على تطورها، حتى وإن كانت نسبة مساهمة الم ص م في المؤشرات الاقتصادية الكلية بسيطة لكنها تعرف تزايدا مستمرا، إلا أن الم ص م في الجزائر تبقى تعاني العديد من المعوقات التي تحد من تطورها وسرعة انتشارها، والتي تحول دون تحقيق التميز في أدائها. وأهم هذه المعوقات هو مشكل التمويل بالرغم من من قلة وبساطة حجم رأس المال اللازم لها. وتكمن الصعوبات في عدم قدرة هذه المؤسسات على زيادة رأس المال سواء عن طريق المدخرات الشخصية أو عن طريق تقديم الضمانات للبنوك الائتمانية والمؤسسات التمويلية. كما أن شروط الإقراض تشكل عبئا كبيرا بالنسبة لهذه المؤسسات نظرا لارتفاع أسعار الفائدة والعمولات التي تتقاضاها البنوك، فضلا عن عجزها عن توفير الضمانات الكافية اللازمة للحصول على الائتمان وعدم القدرة على الوفاء بالتزاماتها المالية في المستقبل. وهذا ما استدعى إنشاء العديد من المؤسسات الحكومية الداعمة لهذا القطاع وتوفير الظروف الملائمة لنشاطه. (وهو تأكيد على صحة الفرضية الثالثة).

- إن إصرار الدولة الجزائرية على تدعيم الم ص م جعلها تبحث عن أدوات تمويلية مناسبة لها، ومن أهم الأدوات التي تم إدخالها لهذا الغرض هو الاعتماد الإيجاري. حيث بدأ ممارسته في الجزائر سنة 1993، من طرف بنك البركة الجزائري دون وجود تشريعات خاصة تنظم نشاطه والعلاقة بين أطرافه المختلفة. فالإطار القانوني الذي ينظم هذا الأسلوب من التمويل لم يوضع إلا سنة 1996، والمتمثل في الأمر رقم 96-90 المؤرخ في 10 جانفي 1996. توالى بعدها صدور جملة من التعديلات التنظيمية والجبائية وإلى غاية الآن، ولاشك أن طول الفترة التي استغرقتها عملية تهيئة الإطار القانوني والجبائي التنظيمي للاعتماد الإيجاري أخر من تطبيقه في الواقع العملي مما جعله لا يلعب الدور المنوط به في تمويل المؤسسات الاقتصادية وخصوصا الم ص م؛ (وهو تأكيد على صحة الفرضية الرابعة).

ثانيا: التوصيات

من خلال ما توصلنا إليه من نتائج، يمكن تقديم مجموعة من التوصيات رأينا أنها ستساهم بفعالية في التخفيض من حدة المشكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. نستعرضها في النقاط التالية:

- إنَّ أهم شيء يعيق نمو قطاع الم ص م في الجزائر هو التمويل، لذلك فمن الضروري وضع مبالغ مالية هامة من أجل إنشاء هذه المؤسسات وهو ما يتطلب وضع إستراتيجية طويلة الأمد؛
- مواصلة المساعي الرامية لتحسين الإطار التشريعي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعله مناسباً لمتطلبات نموها، من خلال تسهيل الإجراءات الإدارية وجعلها أقل بيروقراطية وأكثر مرونة؛
- تنظيم ملتقيات وندوات من قبل المتخصصين للتعريف بهذا المنتج التمويلي بين المتعاملين الاقتصاديين و الترويج له عبر مختلف وسائل الدعاية؛
- توفير البيئة التنظيمية والقانونية و المالية المحفزة على استخدام الاعتماد الإيجاري؛
- إنشاء شركة اعتماد إيجاري متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- العمل على ترقية استعمال تقنية التمويل التأجيري في الجزائر وهذا من خلال زيادة عدد المؤسسات المتخصصة في هذا المجال بتسهيل إجراءات إنشائها واعتمادها والعمل على تسهيل إجراءات الاستفادة من عملية الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على تقديم الدعم والمساعدات لها من قبل الدولة لما لها من دور في النشاط الاقتصادي وامتصاص البطالة النشاط المالي؛
- إنشاء جمعية مهنية خاصة بنشاط الاعتماد الإيجاري ترعى مصالحه وتسعى لتطويره. وتقوم بميكنة سجلاته بهدف بناء قاعدة بيانات متكاملة عن نشاط الاعتماد الإيجاري في الجزائر وتوفير البيانات اللازمة لمتخذي القرار وصانعو السياسات، مع دراسة إمكانية الانضمام إلى جمعية التأجير الأوروبي لاكتساب الخبرة والتجربة؛
- تشجيع إنشاء شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر مع تحفيز وتسهيل اشتراك الرأسمال الأجنبي في تأسيسها لتساهم في التنمية الاقتصادية وتمويل المشروعات الاقتصادية وخاصة ال م صم بعقد اتفاقيات تعاون مع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والهيئات المعنية بالاستثمار؛
- تأهيل الإطار القانوني لممارسة نشاط الاعتماد الإيجاري في الجزائر، وتوفير الحماية القانونية لشركات التأجير خاصة عند استيراد الأصول الرأسمالية من الخارج؛
- تشجيع البنوك على ممارسة نشاط الاعتماد الإيجاري وفتح فروع متخصصة له؛

- إعادة النظر في معدلات الفائدة المطبقة في عقود الاعتماد الإيجاري بهدف تخفيضها مما يؤدي إلى تقليل التكلفة، وبالتالي يصبح الاعتماد الإيجاري أكثر تنافسية مع باقي الأنماط التمويلية، وخاصة القرض البنكي متوسط الأجل؛
- أخذ الدروس من التجارب الدولية الناجحة في هذا المجال كالباكستان و البنغلاديش و كندا؛
- ضرورة تكثيف السياسات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق تقوية الآليات والهياكل المستحدثة لهذا الغرض، وجعلها أداة وصل فعالة بين القطاع المصرفي وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ضرورة تكييف سياسات التمويل حسب متطلبات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتبارها أحد المحاور الكبرى المعنية بتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- حث البنوك وتحفيزها على توسيع الابتكارات المالية باستمرار، وتنويع المنتجات المصرفية وجعلها في صالح التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى نظام مصرفي يتجاوز حدود وظائفه التقليدية سواء على صعيد التنظيم المؤسسي أو شكل الأدوات والسياسات المنظمة لنشاطه؛
- ضرورة تكثيف السياسات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق تقوية الآليات والهياكل المستحدثة لهذا الغرض، وجعلها أداة وصل فعالة بين القطاع المصرفي وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- الاستفادة من التجارب الدولية والعربية والرائدة في مجال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتبني أفضل الوسائل والأدوات التي أثبتت فاعليتها وبالأخص في دول نامية ذات هيكل اقتصادي شبيه بهيكل الاقتصاد الجزائري؛
- العمل على زيادة الوعي بأهمية الاعتماد الإيجاري وأثره على الاقتصاد الوطني من خلال عقد المزيد من الندوات واللقاءات حول هذا الموضوع؛
- حث الجامعات ومراكز البحوث العلمية على الاهتمام بالقضايا المرتبطة بالتحويلات الاقتصادية التي يشهدها الاقتصاد الجزائري وتقديم المقترحات التي من شأنها تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري؛
- إدخال الاعتماد الإيجاري ضمن المقررات الدراسية في الكليات المختصة، وكذا المعاهد بتنظيم دورات تدريبية وإقامة ورش عمل وندوات حول الاعتماد الإيجاري؛

آفاق البحث:

في ختام هذا البحث تبينت لنا رؤى جديدة مرتبطة بجوانب بالبحث، يمكن أن تكون كمشاريع بحث مستقبلية، وتعتبر كآفاق مستقبلية للبحث و نذكر منها:

- تمويل الم ص م عن طريق السوق المالي؛
- مساهمة البنوك الإسلامية في تمويل الم ص م؛
- دور رأس المال المخاطر في تمويل الم ص م؛

وفي الأخير وكأي عمل بشري قد يعتري عملنا هذا النقص أو الخطأ، ولكنه غاية الجهد وحاصل الاجتهاد، ولا سبيل إلى إيفائه حقه وتكميله إلاّ بنقد قرائه و دارسيه، وما توفيقي إلاّ بالله.

قائمة المراجع

I - المراجع باللغة العربية

1- الكتب:

1. الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2004.
2. بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)، الطبعة الأولى، دار راية للنشر والتوزيع، 2009، عمان، الأردن.
3. حسام الدين الصغير، الإيجار التمويلي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994.
4. رابع خوني رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، 2008.
5. جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1988.
6. سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، الطبعة الأولى، دار وائل، الأردن، 2005.
7. عبد الرحمن يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، الطبعة الثانية، البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، 2000.
8. سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993.
9. صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة في القانون الأردني مع الإشارة إلى أحكام الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
10. طه محمد محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005.
11. عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1996.
12. عبد العزيز سمير محمد، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 1997.
13. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009.
14. عبد المطلب عبد الحميد، التمويل المحلي (والتنمية المحلية)، الدار الجامعية، مصر، 2001.
15. عمر صخري، مبادئ الاقتصاد الودودي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998.
16. فتحي السيد أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، الناشر مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.

17. فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة" مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، الطبعة الأولى، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
18. قدري عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2003.
19. محمد أيمن عزت الميداني، الإدارة التمويلية في الشركات، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، الرياض، السعودية، 1993.
20. محمد سمير عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله، دار الإشعاع، مصر، 2001.
21. محمد كمال خليل الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2000.
22. محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة، "الشباب الخريجين" ومردودهم الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2004.
23. مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
24. مصطفى رشدي شيحة، اقتصاديات النقود والمصارف والمال، الطبعة السادسة، دار المعارف الجامعية، مصر، بدون سنة.
25. نادر عبد العزيز شافي، عقد الليزنج، الجزء الأول، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب طرابلس، لبنان، 2004.
26. نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006.
27. نجوى إبراهيم البدالي، عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005.
28. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1998.
29. هاني محمد دويدار، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، الجزء الثاني، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي، بيروت، 2002.

2- الرسائل الجامعية:

30. أحمد حميدي، **بعث الاعتماد الايجاري في البنوك العمومية الجزائرية** (حالة بعث الاعتماد الايجاري في البنك الوطني الجزائري)، مذكرة ماجستير غير منشورة، علوم التسيير، فرع إدارة اعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، السنة الدراسية 2009/2008.
31. بختة حداد، **ديناميكية إنشاء المؤسسات في الجزائر و بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الاقتصادي**، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008-2009.
32. بخيت عيسى، **طبيعة عقد التأجير التمويلي وحدوده القانونية دراسة مقارنة**، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2011/2010.
33. صفاء عمر خالد بلعوي، **النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي**، أطروحة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المنازعات الضريبية بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين، 2005.
34. عبد الله ابراهيمي، **دراسة وصفية تحليلية لعملية التمويل بقرض الإيجار Leasing- حالة الجزائر**، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص علوم التسيير فرع مالية، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 1998.
35. فوزية حفيف، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-حالة الجزائر-**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، 2009.
36. لخضر علام، **دور الاعتماد الإيجاري في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008/2007.
37. لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.
38. يوسف حميدي، **مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة**، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.
39. يوسف قريشي، **سياسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر-دراسة ميدانية-**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، 2005.

3- المجلات والدوريات:

40. أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة البحوث الإدارية، العدد 04، مركز الاستشارات والبحوث والتطوير، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، مصر، 2006.
41. السعيد بربيش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الباحث، العدد 05، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2007.
42. السعيد بربيش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة شركة Sofinance، مجلة علوم إنسانية، العدد 35، 2007.
43. أشرف محمد دوابة، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مجلة البحوث الإدارية، العدد 04، مركز الاستشارات والبحوث والتطوير، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، مصر، 2006.
44. بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 3، المجلد 27، 2011.
45. بن زيوش مبروك، نطاق القواعد العامة على التزامات المستأجر في عقد الاعتماد الإيجاري، مجلة العلوم الانسانية، العدد 28، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ديسمبر 2007.
46. بن كاملة محمد عبد العزيز، بن بوزيان محمد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين العراقيل وتحديات التنمية، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 04، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر، سبتمبر 2012.
47. حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة جسر التنمية، العدد 09، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سبتمبر، 2009.
48. حسن عبد المطلب الأسرج، الوقف الإسلامي ودوره في تنمية المشروعات الصغيرة، مجلة دراسات إسلامية، العدد 06، مركز البصيرة للبحوث والاستثمارات والخدمات التعليمية، الجزائر، سبتمبر، 2009.
49. سامي منصور، خصائص عقد الليزينغ في القانون اللبناني، مجلة العدل نقابة المحامين، العدد 02، بيروت، لبنان، 2009.
50. صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2004.

51. عبد الله بلوناس، أمينة قدايفة، المقابلة من الباطن ودورها في تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الجزائرية للتسيير، العدد 05، المعهد الوطني للإنتاجية والتنمية الصناعية، جانفي 2009.
52. عبد الوهاب دادن، محمد فوزي شعوبي، تحليل السلوك الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006، مدخل التحليل الى مركبات أساسية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 06، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ديسمبر 2009.
53. عمار شلابي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، العدد 05، كلية العلوم الاجتماعية والانسانية، جامعة سكيكدة، الجزائر، ماي 2010.
54. فيلالى بومدين، إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي، مجلة الفكر السياسي، العدد 20، اتحاد الكتاب العرب دمشق، سوريا، 2004.
55. قلش عبد الله، بدائل تمويل المؤسسة في ظل العلوم المالية، مجلة علوم إنسانية، العدد 06، 2000.
- 4- ملتقيات، مؤتمرات و ندوات:
56. إبراهيم الدسوقي أبو الليل، الإيجار المنتهي بالتمليك في القانون الوضعي والفقه الإسلامي، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر، كلية الشريعة والقانون جامعة الإمارات العربية المتحدة.
57. إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، النظرية التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-2003/05/28.
58. السعيد بربيش، عبد اللطيف بلغرسة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.
59. السعيد بربيش، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية: حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-2003/05/28.

60. السعيد بربيش، التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، يومي: 21-2006/11/22.
61. بولعيد بلعوج، التمويل التاجيري كأحدى صيغ التمويل الإسلامي، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-05/28/2003.
62. جمعة هوام، شافية شاوي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع/تطور، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2010، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقره، بومرداس، الجزائر، يومي: 18-2011/05/19.
63. خبابة عبد الله، براهيم السعيد، آليات التمويل الإسلامي بديل لطرق التمويل التقليدية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول: أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبديل البنوك الإسلامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي: 05-2009/05/06.
64. رابح خوني، رقية حساني، آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-2003/05/28.
65. رحيم حسين، سلطاني محمد رشيد، نماذج من التمويل الاسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، الجزائر، يومي: 21-2006/11/22.
66. رويبة عبد السميع، حجازي اسماعيل، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.
67. سليمان ناصر، عواطف محسن، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات

- المستقبل، معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، غرداية، الجزائر، يومي: 23-2011/02/24.
68. سليمان ناصر، عواطف محسن، تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن دراسة تقييمية، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان: تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، الخرطوم، السودان، أيام: 9 - 2011/10/11.
69. شفيق الأشقر، نحو إستراتيجية شاملة لدعم وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي من خلال المناولة الصناعية، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العربي الأول للمناولة الصناعية، الجزائر، أيام: 12 - 2006/09/15.
70. عاشور كتوش، عبد الغني حريري، التمويل بالائتمان الإيجاري دراسة حالة الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، يومي: 22 - 2006/11/23.
71. عاشور مرزوق، محمد غربي، الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينة بن بوعلى، الشلف، الجزائر، يومي: 17 - 2006/07/18.
72. عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25 - 2003/05/28.
73. عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25 - 2003/05/28.
74. عبد الله إبراهيمي قرض الإيجار "Leasing" فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، الجزائر، يومي: 8 - 2002/04/9.

75. علي عبد الله قائد، **الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجمهورية اليمنية، فرص متاحة وتحديات قائمة**، ورقة بحث مقدمة ضمن مؤتمر الصناعة مستقبل اليمن، المكلا، اليمن، يومي: 22-2008/12/23.
76. مبارك لسلوس، **تجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول أجنبية**، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة: 2000-2010، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، يومي: 18-2011/05/19.
77. محمد البلتاجي، **صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك**، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر الثاني عشر حول دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن، أيام: 29-2005/5/31.
78. محمد بن بوزيان، خديجة خالدي، **التمويل الإسلامي فرص وتحديات**، ورقة بحث مقدمة ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام: 25-2003/05/28.
79. محمد زيدان، رشيد دريس، **الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.
80. مصطفى بلمقدم، حنان عاتق، زهيرة صاري، **التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي**، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والابداع: استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، كلية العلوم الإدارية والمالية، جامعة فيلادلفيا، الأردن، يومي: 15-2005/03/16.
81. مفتاح صالح وآخرون، **الصيرفة الشاملة كمدخل لمواكبة مستجدات الصناعة المصرفية وتأهيل المصارف الجزائرية**، ورقة بحث مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الثالث حول إدارة منظمات الأعمال: التحديات العالمية المعاصرة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية الخاصة، عمان، الأردن، أيام: 27-2009/04/29.
82. منصور الزين، **آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية - حالة الجزائر-**، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى العلمي الدولي حول الابداع و التغيير التنظيمي في المنظمات

- الحديثة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البليدة، الجزائر، يومي: 12-2011/05/13.
83. منظمة العمل العربية، المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية، مؤتمر العمل العربي الدورة الخامسة والثلاثون، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، 23 فيفري- 1 مارس 2008.
84. منظمة العمل العربية، دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تخفيف أزمة البطالة، ورقة بحث مقدمة إلى المنتدى العربي للتشغيل، بيروت، لبنان، أيام: 19-2009/10/21.
85. منظمة العمل العربية، المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة قاطرة النمو الداعمة للتشغيل، مؤتمر العمل العربي، الدورة 38، مصر، أيام: 15-2011/05/22.
86. نصر عبد الحكيم، نحو سياسات محفزة لتوفير التمويل المناسب لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفلسطينية، ورقة بحث مقدمة ضمن معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)، رام الله، فلسطين، 2010.
87. نصيرة قوريش، آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.
88. نعيمة برودي، التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.
89. هلال أدريس محمد، معن ثابت عارف، دور الحاضنات الإنتاجية في تنمية المؤسسات الصغيرة، ورقة بحث مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، يومي: 17-2006/04/18.

5- القوانين والمراسيم:

90. قانون تنمية المنشآت الصغيرة، قانون رقم 141 لسنة 2004، مجلس الشعب، مصر، ص 02، على الموقع الإلكتروني: www.sfdegypt.org/c/document_library/get_file?uuid=1c5189b8-b923-447c-a07f-9bf6b2b9a5c5&groupId=10136

91. قانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 يتضمن القانون التوجيهي لترقية الم ص م، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 77.
92. قانون التأجير التمويلي الأردني المؤقت رقم 16 لسنة 2002، الصادرة في 1 ماي 2002، رقم 4542.
93. قانون عدد 89 لسنة 1994، المؤرخ في 26/07/1994، يتعلق بالإيجار المالي، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية الصادر في 02/08/1994، العدد 60.
94. المادة 543 مكرر 15 من المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993، المعدل والمتمم للأمر 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري.
95. الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10/01/1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 03.
96. مرسوم تنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08/09/1996، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 52.
97. المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22/01/2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 06.
98. مرسوم تنفيذي رقم 02-373 مؤرخ في 11/11/2002، يتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 74.
99. مرسوم رئاسي رقم 04-134 المؤرخ في 19/04/2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 27.
100. قانون رقم 90-10 المؤرخ في 10 أبريل 1990 يتعلق بالنقد والقرض.
101. نظام رقم 96-06 مؤرخ في 03 جويلية يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 66.
102. مرسوم تنفيذي رقم 06-90 المؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 10.
103. مرسوم تنفيذي رقم 06-91 المؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 10.
104. أمر رقم 95-27 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 1995، يتضمن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 82.

105. أمر رقم 01-12 مؤرخ في 19 جويلية 2001 المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001،
الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 38.
106. قانون رقم 02-11 المؤرخ في 24 ديسمبر 2002 المتضمن قانون المالية 2003، الجريدة
الرسمية الجزائرية العدد 86.
107. قانون رقم 03-22 المؤرخ في 28 ديسمبر 2003، يتضمن قانون المالية لسنة 2004، الجريدة
الرسمية الجزائرية العدد 83.
108. قانون رقم 05-16 المؤرخ في 31 ديسمبر 2005، يتضمن قانون المالية لسنة 2006، الجريدة
الرسمية الجزائرية العدد 85.
109. أمر رقم 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009،
الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 44.
110. قانون رقم 09-09 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009، يتضمن قانون المالية لسنة 2010،
الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 78.
111. مرسوم تشريعي رقم 93-18 المؤرخ في 29 ديسمبر 1993 يتضمن قانون المالية لسنة 1994،
الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 88.
112. الأمر رقم 95-27 المؤرخ في 30 ديسمبر 1995 المتضمن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة
الرسمية الجزائرية، العدد 82.
113. مقرر رقم 08-03 المؤرخ في 25 سبتمبر 2008، يتضمن سحب اعتماد، الجريدة الرسمية
الجزائرية، العدد 60.
114. مقرر اعتماد 06-02 المؤرخ في 11 مارس سنة 2006، يتضمن اعتماد شركة اعتماد إيجاري،
الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 22.

6- الوثائق الرسمية والتقارير:

115. دراسة المنشآت الصغيرة، "محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود"، مركز تنمية المنشآت
الصغيرة والمتوسطة بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض- منتدى الرياض الاقتصادي نحو تنمية
اقتصادية مستدامة، أكتوبر 2003.

116. المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، لجنة آفاق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مشروع تقرير من أجل سياسة تطوير الم ص و م في الجزائر، الدورة عشرون، جوان 2002.
117. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت، 2006.
118. وزارة التخطيط والتعاون الدولي، برامج الإنتاجية الاقتصادية والاجتماعية، تقرير الانجاز السنوي، 2005.
119. وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الاحصائية لسنة 2006 رقم 10، 2007 رقم 12، 2008 رقم 14، 2009 رقم 16، 2010 رقم 18، 2011 رقم 20، 2012 رقم 22.
120. تقارير بنك الجزائر لسنوات: 2000، 2005، 2010، 2011.
121. وثائق مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
122. وثائق مقدمة من طرف مؤسسة SOFINANCE.
123. وثائق مقدمة من طرف الشركة العربية للإيجار المالي ALC.

7-الجرائد:

124. جريدة المساء ليوم: 2008/03/22، على الموقع الالكتروني:
www.el-massa.com/ar/content/view/461/
125. جريدة الحوار ليوم: 2011/11/30، على الموقع
الالكتروني: www.djazairress.com/elhiwar/39626
126. جريدة الخبر ليوم: 2011/09/01، على الموقع الإلكتروني:
www.elkhabar.com/ar/index.php?news=263622
127. جريدة الفجر ليوم: 2012/11/21، على الموقع الإلكتروني:
www.al-fadjr.com/ar/national/230828.html
128. جريدة المواطن ليوم: 2012/12/25 على الموقع الالكتروني:
WWW.elmouwatine.com/archives/13417

8- مراجع متنوعة:

129. حسين عبد المطلب الأسرج، المشروعات الصغيرة ودورها التنموي في مصر، 2007. على الموقع
الالكتروني: mpira.ub.uni-muenchen.de/1856/1/MPRA_paper_1856.pdf

130. وزارة الصناعة والتجارة الخارجية، رأس المال الخاص بمعهد إعداد القادة، جمهورية مصر العربية، على الموقع الإلكتروني: www.mfti.gov.eg/SME/Studies4.htm
131. أماني هلال، دروس أمريكية للمشروعات الصغيرة، على الموقع الإلكتروني: shakirycharity.org/index_A.php?id=145&artid=1066&article_type=8
132. ثائر قدومي، تمويل المشروعات الصغيرة في الأردن - المعوقات والتحديات، قسم العلوم المالية والمصرفية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية، عمان، الأردن، على الموقع الإلكتروني: asu.edu.jo/index.aspx

II - المراجع باللغة الفرنسية:

1- Livres:

133. Anne JOSEPH, **Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun**, document de travail, 1998
134. Ammar SELLAMI, **Petite moyenne industrie et développement économique**, Entreprise national du livre, Algerie, 1985.
135. Bernard Jean Paul, **Droit du crédit**, Edition Aengde, Paris, France, 1997.
136. Chantal Bruneau, **Le Credit- bail mobilier**, La location de longue duree et la location avec option d' achat, édition Banque editeur, Paris, France, 1999.
137. Cohen. E; **Gestion financière de l'entreprise et développement financier**, édition UREF, Paris, France, 1991.
138. Colasse BERNARD, **Gestion financière de l'entreprise**, 3^{ème} édition, presse de France, Paris, 1993.
139. Dimartino Michel, **Guide financier de la PME**, Edition d'organisation, Paris, France, 1993.
140. El Mokhtar BEY, christian GAVALDA , **Le crédit-bail mobilier**, Collection press universitaire de France, 1981.
141. Eric GARRIDO, **Le crédit-bail outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale**, Tome1, La revue banque, Paris, France, 2000.
142. Farouk Bouyakoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, Edition casbah, Alger, Algerie, 2001.
143. Galen Spencer HULL, **La petite entreprise à l'ordre du jour**, Edition L'Harmattan, Paris, France, 1987.
144. Gérard Chareaux, **Finance d'entreprise**, édition essentielle de la Gestion, Paris, France, 1977.
145. G.Rouyer et A.Choïnnel , **La Banque et L'entreprise**, 2^{ème} édition , Revue Banque édition, 1991.
146. Jack Forget, **Financement et rentabilité des investissements**, Edition d'organisation, Paris, France, 2005.
147. Josette Peyrard: **dictionnaire de France**, édition vuibert, 1999.

148. J.C. Bousquet, **L'entreprise et les banques**, Librairie technique, Paris, France, 1977.
149. Luc Bernet- Rollande, **Principes de technique bancaire**, Dunod, Paris, France, 2002.
150. Stéphane Griffiths & Jean- Guy Degos, **Gestion financière de l'analyse à la stratégie**, Edition d'Organisation, Paris, France, 1999.
151. Pascal philipposian: «**Le crédit –bail et le leasing** » SE FI, Montréal (Québec), Canada, 1998.

2-Thèses et mémoires:

152. Nabila SMAILI, **Pratique du credit bail, Analyse de situation Algerienne**, Mémoire en vue d' obtention du diplôme de magistère, Faculté des sciences économiques, de gestions et et de sciences commerciales, Université Mouloud MAMMERI, TIZI- OUZOU, ALGERIE, 2011/2012.

3- Revue, Rapport ET Séminaires:

153. Farida MERZOUK, **PME et compétitivité en Algérie**, Revue de l'Économie & de Management, N° 09, Faculté de Science Economique et de Gestion, Université de Tlemcen, Algérie, Octobre 2009.
154. Jean- Denis Christinat et autre, **Le leasing** – Comptabilisation Similaire a un achat-, Sierre, 4^{ème} e année, Suisse, Séminaire du 8 et 9 novembre 2002.
155. Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, **acte des assis nationales de la PME**, Alger, 14-15 janvier 2004.
156. OCDE, **Perspectives de l'OCDE sur la PME**, France, 2002.

4- Loi:

157. Article de la convention d' uni droit sur le crédit- bail international, OTTAWA, 28 mai 1988.
158. loi n° 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, Journal Officiel de la République Algerienne, n° 16.
159. Instruction № 07/96 du 22/10/1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.
160. Loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 Portant loi de finance pour 2001, Journal Officiel de la République Algerienne, n° 80.
161. Loi n° 07- 12 du 30 décembre 2007, loi de finances pour 2008, journal officiel n° 8.

5- Site d' internet:

162. www.iqtissadiya.com/archives_detail.asp?issue=494&id=7482&category=local

163. www.sofinance.dz/metiers-cb-clients.htm
164. www.sofinance.dz/sofinance-chiffres.htm
165. www.mlleasing.com
166. www.mipmepi.gov.dz/file/fr/BV%20PME%20N%C2%B03.pdf
167. www.vitaminedz.com/Article_Articles_1_329787_1.html
168. sawt-alahrar.net/oldsite/modules.php?name=News&file=article&sid=13453
169. www.albaraka-bank.com
170. www.bnpparibas-leasegroup.com
171. www.financesmediterranee.com/images/stories/eletter/2011-05-13/LEASING_Alger_2011.pdf,

III- المراجع باللغة الانجليزية:

1-Books:

172. Emegry & Douglas.R, **Priciples of Finance with corporate application**, westpublishing company, USA, 1991.

2-Reports:

173. Bilal Al- SUGHEYER, Murat SULTANOV, **Leasing in the Middle East and Northern Africa (MENA) region**, The World Bank The International Finance Corporation, October 2010.
174. Robert Rocha and other, **The status of Bank Lending to SME's in MENA**, World Bank, June 2010.
175. World bank, doing business 2011, Algeria, making a difference for entrepreneurs, comparing business regulation N 183, Washington, 2010.

3-Articles:

176. Mohamad Al-KARBI, **Leases – Comprehensive Review**, University of Jordan, JPS Accountants Directory, 2000.

4-Websites

177. www.leaseurope.org/uploads/documents/FF_Leaseurope_2010.pdf
178. www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts
179. www.lizingpercek.hu/leaseurope/leaseurope_key_facts_and_figures_2005.pdf
180. www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys
181. rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria

السلامة

الملحق رقم (1)

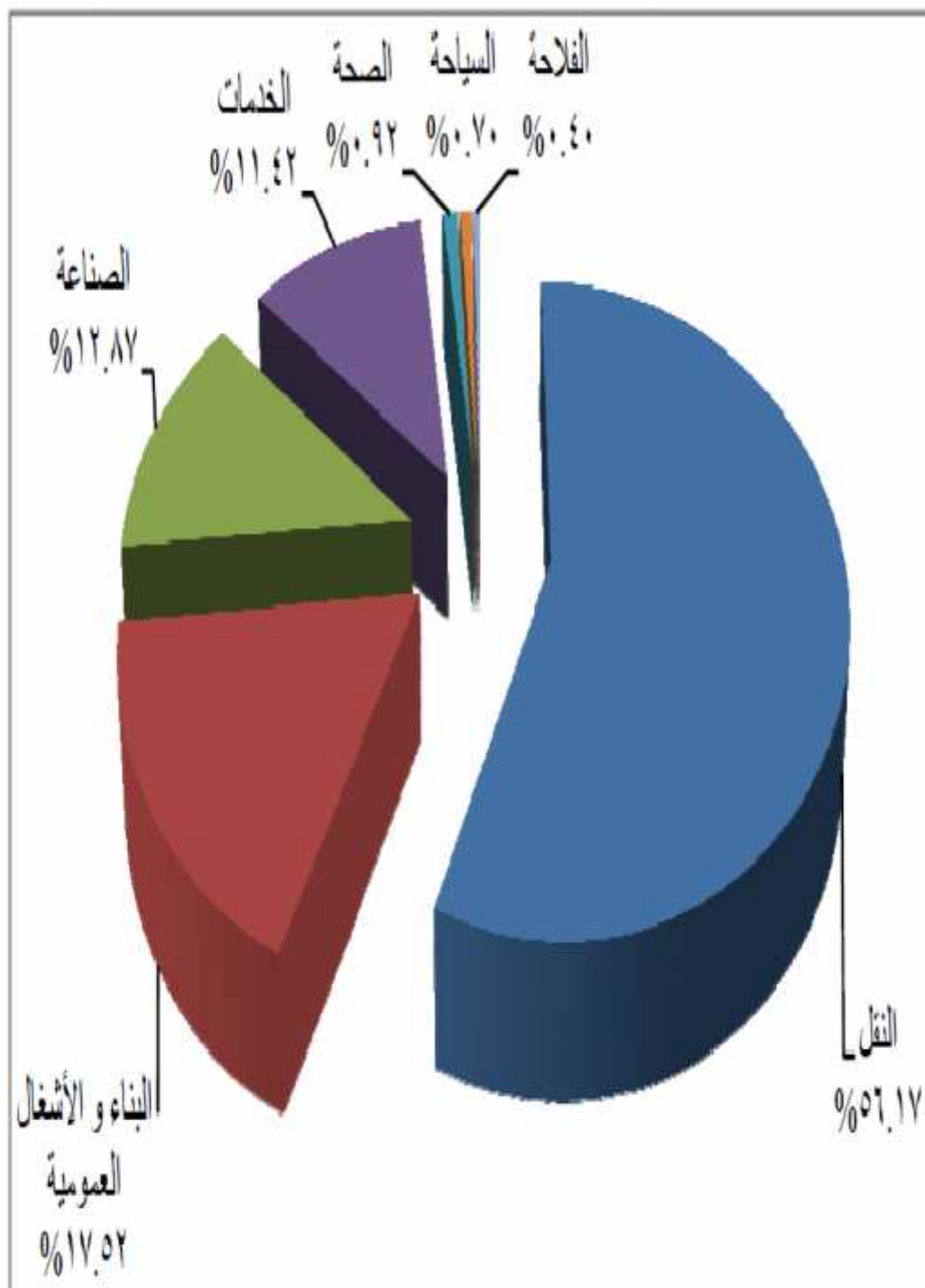
مصلحة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

ANDI

توزيع مشاريع الاستثمار المصرح بها حسب قطاع النشاط (2011/12/31).

قطاع النشاط مجموعة	عدد المشاريع		المبلغ		مناصب الشغل	
	العدد	%	مليون دينار جزائري	%	العدد	%
النقل	4 383	56,17	105 210	7,63	18 900	13,49
البناء و الأشغال العمومية	1 367	17,52	111 861	8,12	26 499	18,91
الصناعة	1 004	12,87	580 470	42,12	35 211	25,13
الخدمات	891	11,42	127 991	9,29	10 310	7,36
الصحة	72	0,92	5 628	0,41	1 208	0,86
السياحة	55	0,70	430 328	31,22	14 291	10,20
الزراعة	31	0,40	16 688	1,21	33 691	24,05
المجموع	7 803	100	1 378 177	100	140 110	100

توزيع مشاريع الاستثمار المصرح بها حسب قطاع النشاط (2011/12/31).



الملحق رقم (2)

معطيات متعلقة بالوكالة الوطنية لتسيير

القروض المصغرة ANGEM

القروض الممنوحة حسب قطاعات النشاط.

قطاعات النشاط	عدد القروض الممنوحة	المبلغ المستأجر (دج)	النسبة (%)
الزراعة	54119	1767177160,60	17,76
الصناعة المصغرة جدا	97836	3233200688,50	32,11
البناء و الأشغال العمومية	20573	807661305,82	6,75
الخدمات	65703	2522904494,71	21,57
الصناعة التقليدية	66440	2006562531,64	21,81
المجموع	304671	10337506181,28	/

حصيلة التمويل المحققة.

عدد القروض الممنوحة من خلال برنامج التمويل				
	مجموع القروض غير الممنوحة	التمويل الثلاثي بين الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة وحامل المشروع و البنك	تمويل مشترك بين الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة وحامل المشروع	
مناصب الشغل المنشأة	المبلغ الممنوح (دج)			
475007	10337506181,28	304671	20710	283961

الملحق رقم (3)

الضمانات الممنوحة من طرف

صندوق ضمان القروض للم ص م

FGAR

الوضعية العامة للملفات المعالجة خلال عام 2011.

شهادات الضمان	عروض الضمان	
66	138	عدد الضمانات الممنوحة
3 890 189 298	9 407 900 428	الكلفة الإجمالية للمشاريع (دج)
1 956 704 443	5 762 900 059	قيمة القروض المطلوبة (دج)
%50	%61	المعدل المتوسط للتمويل المطلوب
1 215 923 508	3 274 885 596	قيمة الضمانات الممنوحة (دج)
%62	%57	المعدل المتوسط للضمان الممنوح
18 423 083	23 731 055	القيمة المتوسطة للضمان (دج)
2 105	4 534	عدد مناصب الشغل التي ستنشأ
الأثر حسب الشغل المنشأ (دج)		
1 848 071	2 074 967	استثمار حسب الشغل
929 551	1 271 041	القروض حسب الشغل
577 636	722 295	الضمان حسب الشغل

الوضعية العامة للملفات المعالجة حسب المشاريع منذ 2004 إلى نهاية 2011.

شهادات الضمان	عروض الضمان	
246	592	عدد الضمانات الممنوحة
22 846 083 790	58 458 613 560	الكلفة الإجمالية للمشاريع (دج)
11 652 986 506	33 665 563 735	مبلغ القروض المطلوبة (دج)
%51	%58	المعدل المتوسط للتمويل المطلوب
5 205 379 309	14 417 784 550	مبلغ الضمانات الممنوحة (دج)
%45	%43	المعدل المتوسط للضمان الممنوح
21 160 078	24 354 366	المبلغ المتوسط للضمان (دج)
11 625	29 207	عدد مناصب الشغل التي ستنشأ
الأثر حسب الشغل المنشأ (دج)		
1 965 255	2 001 527	الاستثمار حسب الشغل
1 002 407	1 152 654	القرض حسب الشغل
447 775	493 641	الضمان حسب الشغل

الملحق رقم (4)

حصيلة صندوق ضمان قروض الاستثمارات

للم ص م CGCI- PME

الوضع العامة حسب قطاع النشاط (2011/12/21).

قطاعات النشاط	عدد الملفات	%	قيمة الغرض (دج)	%	مناصب الشغل المنشأة	%
البناء و الأشغال العمومية	283	34	7 499 782 617	31	3 866	30,54
النقل	244	29	2 584 265 691	11	1 332	10,52
الصناعة	243	29	12 898 320 993	53	6 649	52,52
الصحة	31	4	1 168 735 520	5	602	4,76
الخدمات	34	4	407 034 545	2	210	1,66
المجموع	836	100	24 558 139 366	100	12 659	

الوضع العامة حسب الجهات (2011/12/21)

الجهات	عدد الملفات	%
الوسط	276	33
الشرق	368	44
الغرب	117	14
الجنوب	75	9
المجموع	836	100

الملحق رقم (5)

المادة 68 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ

في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد

والقرض

11	الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية / العدد 52	28 جمادى الثانية عام 1474 هـ 27 فشت سنة 2003 م
لا يسمح بأجراء هذا الطعن إلا للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المستهدفين من القرار مباشرة.	بمبارسة المجلس سلطاته، في إطار هذا الأمر، عن طريق الأنظمة.	يستلمح المجلس إلى الوزير المكلف بالمالية بناء على طلب من هذا الأخير. وتشهير المكوبة المجلس كلما تداولت في مسائل تتعلق بالنقد أو القرض أو مسائل يمكن أن تنعكس على الوضع النقدي.
يجب أن يقدم الطعن تحت طائلة رفضه شكلا خلال الستين (60) يوما ابتداء من نشر القرار أو تبليغه. حسب الحالة، مع مراعاة أحكام المادة 87 أثناء.	المادة 63 : يبلغ المحافظ مشاريع الأنظمة إلى الوزير المكلف بالمالية الذي يتاح له أجل عشرة (10) أيام لطلب تعديلها، قبل إصدارها خلال اليومين اللذين يليان موافقة المجلس عليها .	ويجب على المحافظ أن يستدعي حينئذ المجلس للاجتماع في أجل خمسة (5) أيام ويعرض عليه التعديل المقترح.
الكتاب الخامس التنظيم المصرفي الباب الأول تعاريف	ويكون القرار النهائي الذي يتخذه المجلس نافذا مهما يكن مسنونه.	المادة 64 : يصدر المحافظ النظام الذي يصبح نافذا وينشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.
المادة 66 : تثضن العمليات المصرفية تلقى الأموال من الجمهور وعمليات القرض، وكذا وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل.	يحتج بالأنظمة تجاه الغير بمجرد نشرها.	و تنشر الأنظمة، في حالة الاستعجال، في يوميتين تصدران في مدينة الجزائر. ويمكن حينئذ، الاحتجاج بها تجاه الغير بمجرد إتمام هذا الإجراء.
المادة 67 : تمثيبر أموالا مثقلة من الجمهور، الأموال التي يتم تلقيها من الغير. لا سيما في شكل ودائع، مع حق استعمالها لمساب من تلقاها، بشرط إعادتها.	المادة 69 : يكون النظام الحد أدنى والمادة 64 كما هو مبين في المادة 64 أعلاه، موضوع طعن بالإبطال يقدمه الوزير المكلف بالمالية أمام مجلس الدولة. ولا يكون لهذا الطعن أثر مؤقت.	
تجرى هذه المادة من تاريخ 1/1/2003 إلى تاريخ 31/12/2003 وورقة في 15 يوم هذا الأمر.	يجب أن يقدم الطعن خلال أجل ستين (60) يوما ابتداء من تاريخ نشره تحت طائلة رفضه شكلا.	يستدر المحافظ القرارات في مجال النشاطات المصرفية. و تنشر القرارات المتخذة بموجب الفقرات (أ) و (ب) و (ج) في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. وتجرى هذه المادة من تاريخ 1/1/2003 إلى تاريخ 31/12/2003 وورقة في 15 يوم هذا الأمر.
- الأموال المثقلة أو المثلقية في الحساب والمادة المساهمين يتكون على الأقل خمسة (5) % في المائة من الرأسمال، ولاعضاء مجلس الإدارة والمديرين.		
- الأموال الناتجة عن قروض المساهمة		
المادة 68 : يشكل عملية قرض، في مفهوم هذا الأمر، كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه لصالح الشخص الآخر التزاما بالتوقيع كالتضامن الاحتياضي أو الكفالة أو الضمان.		
تجرى هذه المادة من تاريخ 1/1/2003 إلى تاريخ 31/12/2003 وورقة في 15 يوم هذا الأمر.		
المادة 69 : تجرى هذه المادة من تاريخ 1/1/2003 إلى تاريخ 31/12/2003 وورقة في 15 يوم هذا الأمر.		
المادة 69 : تختص وسائل دفع كل الأدوات التي تمكن كل شخص من تحويل أموال مهما يكن السند أو الأسلوب التقني المستعمل.		
		يسمح بتقديم طعن واحد بالإبطال في القرارات المتخذة بموجب المادة 62 أعلاه، بخصوص النشاطات المصرفية.

الملحق رقم (6)

النظام رقم 92-08 المؤرخ في 17

نوفمبر 1992 والمتضمن مخطط الحسابات

المصرفي والقواعد المحاسبية المطبقة على

البنوك والمؤسسات المالية

النظام رقم 08-92 المؤرخ في 17 نوفمبر 1992

خاصة تلك الحاملة لقسم قابل للتحويل

تدرج ضمن هذا الصنف أيضا عمليات التحصيل و العمليات مع الغير والإستعمالات الأخرى وكذلك الحسابات الإنتقالية وحسابات التسوية المتعلقة بمجموع عمليات المؤسسة الخاضعة.

الصنف 4 : التقييم الثابتة

تسجل حسابات هذا الصنف الإستعمالات المخصصة لخدمة نشاط المؤسسة الخاضعة وذلك بصفة مستمرة.

تدرج ضمن هذا الصنف القروض المشروطة والأصول الثابتة سواء كانت مالية أو مادية أو غير مادية بما فيها تلك المتروكة كقرض إيجار أو إيجار هادي.

الصنف 5 : أموال خاصة ومماثلة

تشتمل حسابات هذا الصنف على مجموع وسائل التمويل المقدمة أو الموضوعة تحت تصرف المؤسسة الخاضعة يوما أو باستمرار.

الصنف 6 : المصاريف

تسجل حسابات هذا الصنف مجموع المصاريف التي تتحملها المؤسسة الخاضعة خلال السنة المالية.

بالإضافة إلى مصاريف الإستغلال المصرفي المتعلقة بالنشاط المصرفي المحظ ، تشتمل بنود هذا الصنف على النفقات العامة وكذلك المخصصات للإهلاكات والمؤنات .

تدرج في هذا الصنف أيضا مخصصات الأموال للمخاطر المصرفية العامة.

الصنف 2 : عمليات مع الزبائن

تشتمل حسابات هذا الصنف على مجموع القروض الموزعة على الزبائن وكذلك الودائع المسلمة من قبلهم.

تشتمل حسابات الزبائن (حساب 20) على جميع القروض الممنوحة للزبائن بغض النظر عن أجالها.

تشتمل حسابات الزبائن (حساب 22) على مجموع الموارد المقدمة من الزبائن (ودائع تحت الطلب، ودائع لأجل وسندات الصندوق...).

تدرج ضمن هذا الصنف أيضا القروض والإقتراضات المحققة مع الزبائن المالية وشركات الإستثمار وشركات التأمين والتقاعد وكذلك المؤسسات الأخرى المقبولة كمتدخل في سوق مفضلة.

يستبعد من هذا الصنف الإستعمالات والموارد المرسدة بأوراق مالية.

الصنف 3 : محفظة الأوراق المالية وحسابات التسوية

بالإضافة إلى العمليات المتعلقة بمحفظة الأوراق المالية ، تسجل حسابات هذا الصنف أيضا الديون المرسدة بأوراق مالية.

تشتمل محفظة الأوراق المالية على الأوراق المالية للمعاملات والأوراق المالية للتوظيف والأوراق المالية للإستثمار.

تقتنى هذه الأوراق المالية قصد الحصول على ربح مالي.

تشمل الديون المرسدة بأوراق مالية مجموع ديون المؤسسة الخاضعة والمرسدة بأوراق مالية : أوراق مالية لمستحقات قابلة للتداول وسندات .

الملحق رقم (7)

المواد 12، 13، 14، 15، 16 من الأمر

96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996

يتعلق بالاعتماد الإجباري

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 للعقد.

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

على إيجارات ولدة ثابتة، لصالح طرف يدعى "المستأجر"، محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه، مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح "المستأجر" وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار، على الأقل جزئيا، الانقضاء 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 بون غموض بأنه:

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

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

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

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

- و إما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

القسم الثالث

الشروط الاختيارية الخاصة في عقد اعتماد إيجاري للأصول المنقولة

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

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

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

- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقة عادة على عاتق صاحب ملكية الأصل المؤجر. وبصفة عامة، يعدّ مقبولا قانونا كلّ بند يجعل من المستأجر يتكفل بوضع الأصل المؤجر ويتحمل النفقات والمخاطر كذلك الالتزام بصيانة هذا الأصل وإصلاحه والالتزام باكتتاب تأمين.

المادة 18 : يمكن أن يحتوي عقد الاعتماد الإيجاري أيضا اشتراط ما يأتي :

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

- تنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية،

- إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر تبديل 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 امتيازاه على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقدا، وعند الانقضاء، 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 ما يأتي :

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

- أعباء استغلال المؤجر المتصلة بالأصل، موضوع العقد،

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

المادة 15 : تحدّد الإيجارات حسب نمط متناقص أو خطّي استنادا إلى مناهج محددة عن طريق التشريع،

تدفع الإيجارات حسب دورية تختارها الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري.

* الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء

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

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

الملحق رقم (8)

المادة 19، 20، 21، 22، 23، 24،

25، 26، 27، 28 من الأمر 96-09

المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق

بالمعتمات الإيجاري

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

يفصل القاضي في دفع الإيجارات المتبقية والمستحقة وكذا التعويض المغطي 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 وصفتهم، 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 و 991 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 يرمي 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 متقولات المستأجر لدى كتابة ضبط المحكمة المؤهلة إقليميا أو بقيد الرهن القانوني على كل عقار يمتلكه المستأجر في مستوى حفظ الرهون.

الباب الثاني

حقوق والتزامات الأطراف المعنية
بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة
وغير المنقولة

الفصل الأول

حقوق المؤجر وامتيازاته القانونية

القسم الأول

قواعد 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 قرّر 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 وفقا للشروط والحدود الواردة في عقد الاعتماد الإيجاري، لاسيما تلك المنشئة للبنود 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) يوما كاملة، أن يضع حداً لحق المستأجر في الانتفاع بالأصل المؤجر واسترجاعه بالتراضي أو عن طريق مجرد أمر غير قابل للاستئناف يصدر بذييل العريضة عن رئيس محكمة مكان إقامة المؤجر، وذلك في حالة عدم دفع المستأجر قسما واحدا من الإيجار. وفي هذه الحالة، يمكن المؤجر أن يتصرف في الأصل المسترجع، عن طريق تأجير، أو بيع أو رهن الحيازة أو عن طريق أية وسيلة قانونية أخرى لنقل الملكية، ويعد كل بند مخالف لعقد الاعتماد الإيجاري بندا غير محرر.

لا يمكن للمستأجر أن يتمسك بعقد الاعتماد الإيجاري للاستفادة من مواصلة الإيجار وفقا للشروط المتفق عليها أو كليا، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر وفقا للشروط المحددة في الفقرة السابقة، ماعدا حالة وجود موافقة صريحة من المؤجر. ويشكل عدم دفع قسط واحد من الإيجار فسخا تعسفيا لهذا العقد.

الفصل الثاني

حقوق المتعاقدين والتزاماتهم

في إطار عقد اعتماد إيجاري للأصول
المنقولة

القسم الأول

حق انتفاع المستاجر وضمانات هذا الحق
من قبل المؤجر

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

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

المادة 31 : يضمن المؤجر المستاجر 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 للمستاجر 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 المستاجر 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 بالمستاجر، فيمارس حق الامتياز القانوني للمؤجر بمجرد اعتراض أو حجز نهائي أو حجز تحفظي أو إنذار يوجه للمستاجر أو الغير الحائز أو الغير المدين عن طريق رسالة مضمونة الوصول مع الإخطار بالاستلام أو عن طريق محضر يעד محضر.

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

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

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

ويطبق هذا، بالأخص على تدخلات المستاجر في إطار العلاقات التي تربط المؤجر مع موردي أو مقاولي الأصل المخصص للإيجار عن طريق اعتماد إيجاري، ولو كان المستاجر 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 المستاجر الآخرين لتحصيل ناتج تحقيق الضمانات العينية المكونة لصالحه وكذا المبالغ المدفوعة بكفالات فردية وتضامنية للمستاجر، وذلك بقدر المبالغ المستحقة عليه، في أي وقت، في إطار عقد الاعتماد الإيجاري.

الملحق رقم (9)

المادة 38، 39 من الأمر 96 - 09

المؤرخ في 10 جانفي 1996 يتعلق

بالاعتماد التجاري

تلازم 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 للملحقات، أي تغيير يقلل من هذا الانتفاع، وكذا الالتزام بضمان المستأجر ضد أي أضرار أو سبب قانوني من قبل المؤجر، باستثناء أي سبب بفعل الغير، غير مدع 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 بالنحول إلى المحلات 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 تحدث 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 ما لم يقرر 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 ملزماً بالقيام بالتزامات 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 والتأريخ 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 قيمته التجارية،

- 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 بصفته 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 أضرار من فعل الغير يصيب الأصل المؤجر، حتى وإن أخذ المستأجر على عاتقه النفقات أو الآثار القانونية والمالية الناجمة 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 بالأتاوي 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 المتنازل له، لالتزاماته، في حالة التنازل عن الأصل المؤجر بموافقة المؤجر،

- الالتزام بإقرار حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه ولإسقاط 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 و 39 من هذا الأمر، يمكن الأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري أن تتفق فيما بينها ليتكفل المستأجر، مقابل حقه في الانتفاع الذي يمنحه إياه المؤجر، بالتزام 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. وتبعا لذلك، يتنازل المستأجر عن المطالبة بفسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار بموجب هذه الضمانات.

الملحق رقم (10)

الملحقين الأول والثاني من المرسوم

التنفيذي رقم 06-91 المؤرخ في 20

فيفري 2006

26	الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية / العدد 10	27 محرم عام 1427 هـ 26 فبراير سنة 2006 م
الملحق الأول الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المركز الوطني للسجل التجاري كشف قيد عملية الاعتماد الإيجاري المرتبط بالأملاك المنقولة		
البيانات	الرقم التسلسلي	
اسم ولقب المؤجر	01	
السكن الوظيفة	02	
اسم ولقب المستفيد من القرض السكن الوظيفة	03	
تعيين المنقولات المؤجرة	04	
المبلغ الإجمالي لسعر المنقولات المؤجرة	05	
تاريخ عقد الاعتماد الإيجاري	06	
المبلغ الإجمالي للإيجارات	07	
الاستحقاقات	08	
مدة الإيجار	09	
اختيار السكن من المؤجر ضمن دائرة اختصاص محكمة وضعية مقر ميثاق	10	
توقيع المؤجر رقم وتاريخ التسجيل توقيع المثلث لدى السجل التجاري		

27	الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المركز الوطني للسجل التجاري	27 مرسوم عام 1427 هـ 26 فبراير سنة 2006 م
الملحق الثاني الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المركز الوطني للسجل التجاري كشف قيد عملية الاعتماد الإيجاري المرتبط بالملفات التجارية		
الرقم التسلسلي	البيانات	
01	المعرف بالمؤجر والمستفيد من القرض	
01 - أ	عنوان الشركة أو اسم ولقب المؤجر الكن الوظيفة	
01 - ب	عنوان الشركة أو اسم ولقب المستفيد من القرض الكن الوظيفة	
02	تاريخ عقد قرض الإيجار	
03	المبلغ الإجمالي لشحن المقاولات المؤجرة	
04	مدة الإيجار	
05	الاستحقاقات	
06	تحديد موقع المحلات التجارية وعروها إن وجدت	
06 - أ	المحل التجاري العناصر المشمولة ضمن الإيجار طبيعة هذه العمليات	
06 - ب	العناصر المشمولة في تحديد موقع المحل التجاري غير عنوان المحل والشعبة التجارية وحق الإيجار والزبونية	
07	اختيار السكن من قبل المؤجر ضمن دائرة اختصاص محكمة وضعية مقر ببناءه	
توقيع المؤجر: رقم وشاريخ السجل: توقيع المنتدب لدى السجل التجاري:		