

جامعة عبد الحميد بن باديس

- مستغانم -

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



بحث مقدم ضمن متطلبات الحصول على شهادة ما ستر أكاديمي

في علوم الاقتصادية

تخصص : مالية نقود و تأمينات.

الموضوع :

الائتمان الاجاري كأداة لتمويل المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة
دراسة حالة وكالة BADR بوقيرات

إشرافه الأستاذ:

أ. قادري عبد القادر

إعداد الطالبة:

- قدور بن عطية فتية.

أعضاء اللجنة

أ/ عمر ستي أحمد	أستاذ مساعد	رئيسا	جامعة مستغانم
أ/ قادري عبد القادر	أستاذ مساعد	مقروا	جامعة مستغانم
د/ بكريتي بومدين	أستاذ مساعد	مناقشا	جامعة مستغانم

السنة الجامعية : 2014 - 2015

المقدمة:

في إطار الانفتاح الاقتصادي وفي ظل التوجيه الاقتصادي الذي تبنته أغلب الدول النامية للنهوض بإقتصادياتها و المتمثل في الاعتماد على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية الاقتصادية بإعتباره واحد من أهم السياسات الكفيلة بدفع مسار التنمية ، نجد أن الحكومات قد سعت لوضع الأسس التنظيمية و التشريعية و المالية و حتى السياسية للإرسال قواعد هذا التوجه و تحفيز هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لترقيتها.

و يعتبر قرار التمويل من أهم القرارات التي تواجهها هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لما يحمله من صعوبات في البحث عن مصادر التمويل اللازمة من جهة، و تخصصها و توزيعها على مختلف أوجه النشاط من جهة أخرى.

وقد يعتبر الائتمان التجاري دورا بارزا في تنمية و تطوير بعض القطاعات الاقتصادية في أغلب الدول المطبقة له ، بإعتباره فرصة إضافية منحت لأصحاب المشاريع لتمويل استثماراتهم بإنشاء جديد أو التوسع ، و يصدق هذا القول أكثر على الدول المستوردة للآلات و الأجهزة الإنتاجية ، والتي لا تتوفر على قاعدة صناعية قوية للإنتاج السلع الاستثمارية أو الإنتاجية لأجل هذا السبب سارعت الدول خاصة النامية منها إدراج تشريع خاص ينظم و يحكم هذه العملية للاستفادة منها في تمويل العقارية و المنقولة .

أما الائتمان التجاري فهو فكرة حديثة العهد لأنها تسجل توسعا كبيرا في الوقت الراهن فهو عملية يقوم بمقتضاها بنك أو مؤسسة مؤهلة قانونا بوضع الآلات أو المعدات أو أية أصول أخرى بحوزة المؤسسة المستعملة على سبيل الإيجار و ذلك مقابل الدفع على أقساط و يسمى بثمن الإيجار .

إشكالية البحث:

يعتبر الائتمان التجاري مصدرا هاما من مصادر التمويل متوسط و طويل الأجل للشركات ، حيث يلعب دورا اقتصاديا فعالا في هذه الدول من خلال دعمه لتطوير قاعدة الأصول الإنتاجية للمستأجرين بشكل عام ، و للمؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم بشكل خاص مما يؤدي إلى زيادة قدرة المؤسسات الاقتصادية المحلية على المنافسة و مواكبة التطور و السؤال المطروح هنا .

- إلى أي مدى يمكن أن يعتبر الائتمان التجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟

من هذه الإشكالية سوف نتفرع إلى مجموعة الأسئلة يمكن طرحها على النحو التالي :

- ❖ ما هي خصائص و أشكال المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ و ماهي مشاكل التي تواجهها ؟
- ❖ ما مقصود بالائتمان التجاري ؟ كيف نشأ؟ و ماهي أنواعه ؟
- ❖ ماهي الطرق و المصادر التمويل الائتمان التجاري؟

فرضيات البحث:

للإجابة على مختلف التساؤلات نفترض مجموعة من فرضيات على الأسئلة السابقة و تتمثل في :

- ✓ تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا فعالا في تنمية الاقتصاد و نظرا لما تتميز به من خصائص ، ولكنها تواجه عديد من مشاكل و على رأسها مشكلة إيجاد تمويل مناسب .
- ✓ يعتبر الائتمان إلا تجاري مصدرا هاما من مصادر التمويل للمؤسسات في كل من الاقتصاديات المتطورة و تلك النامية ، حيث يلعب دورا اقتصاديا فعالا في هذه الدول من خلال دعمه لتطوير القاعدة الأصول الإنتاجية للمستأجرين بشكل عام و للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الحجم بشكل خاص .
- ✓ يتطلب التمويل الائتمان التجاري الى كثير من رؤوس الأموال مما يستوجب توفير مصادر لتمويل هذه العمليات كالبنوك و المؤسسات المالية المختصة و غيرها .

أهداف البحث:

ومن أهداف هذا البحث هي توضيح أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و المشاكل التي تواجهها.

كما تهدف الدراسة إلى البحث عن مفهوم الائتمان التجاري ، و كيفية الاستفادة منه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

أهمية البحث:

تتمثل أهمية في مايلي :

- العمل على توسيع أشكال التمويل للمؤسسات ، عن طريق التعريف بهذا النوع من التمويل لان الكثير من أصحاب المؤسسات وحتى عمال القطاع البنكي يجهلون هذه التقنية التمويلية ، و تحسيس خاصة أصحاب المؤسسات المتوسطة و الصغيرة بأهمية الائتمان الإيجاري في تمويل مشاريعهم نظرا للمزايا و الخصائص الكثيرة التي يوفرها.

-المساهمة في إثراء المكتبة نظرا لقلة المعلومات المتعلقة بهذا الموضوع حتى يكون في متناول الباحثين.

أسباب إختيار الموضوع:

يمكن حصر أسباب إختيار للموضوع فيمايلي:

- الرغبة في معرفة الموضوع.

- قلة الأعمال التي تناولت عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الإئتمان الإيجاري .

- أهمية الإئتمان الإيجاري كبديل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل صعوبة الحصول على التمويل.

منهج البحث:

إعتمادنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي و يتعلق بمختلف المفاهيم و التعاريف المقدمة .

خطة البحث:

لدراسة موضوع من كل جوانبه ، قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين نظريين :

في الفصل الأول كان مضمونه "ماهية مؤسسات الصغيرة و المتوسطة " و متكون من ثلاث مباحث إلى تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أشكالها ،خصائصها ،والى مفهوم التمويل و أهميته في المؤسسات ، كما بينا طرق التمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

أما الفصل الثاني " الإئتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية " والذي يتكون من أربع مباحث إلى المفاهيم المختلفة للإئتمان الإيجاري وأنواعه المختلفة، والأطراف الإئتمان الإيجاري ومصادر تمويله، تعريف البنك الفلاحة و التنمية الريفية و مهامه، ودراسة طلب قرض الإيجاري .

الخاتمة العامة:

إن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل، أصبح هاجسا بالنسبة لأصحاب هذه المؤسسات والإقتصاديين على حد سواء، فالتطور التكنولوجي للآلات والمعدات أصبح سريعا وهو ما يفرض على المؤسسات الصغيرة دائما التزويد بالتقنية الحديثة حتى تبقى في دائرة المنافسة، فإذا أراد صاحب المؤسسة أن يوسع نشاط مؤسسة أو يزيد طاقة الإنتاجية لهذا فقد لا يجد مصادر التمويل الذاتية كافية لوضع طموحه موضع التنفيذ ومن ثم يبدأ بالبحث عن مصادر تمويل خارجية، فيفترض من بنوك أو مؤسسات مالية غلا أن هذه المصادر غالبا ما تفرض شروطا قاسية تجعل المؤسسة غير قادرة على التوسع وتجعل الفائدة المرجوة منها ضئيلة لا تناسب ما يطمح إليه أصحاب هذه المؤسسات .

ومن هنا بدأ التفكير في استخدام عقد الإيجار كأداة تمويلية، وأوضحت عقود الإئتمان الإيجاري ذات أثر فعال وهام في تطوير وتنمية الإقتصاد. وتعد مصدرا هاما لتمويل استثمار المؤسسات على إختلاف أحجامها وأنواعها مهما كانت زراعية، صناعية..... إلخ. وأصبح هذا النوع من التمويل أهم الوسائل. ولقد مكنتنا الدراسة من التوصل إلى جملة من نتائج تتمثل في:

- 1- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول بالإستثمار إلى كافة المناطق وهذا ما يساعد على إستغلال الأمثل للموارد الطبيعية والبشرية في عملية الإنتاج، وهو ما يؤدي إلى زيادة التنوع الإنتاجي وبالتالي يمكن توفير مختلف السلع التي تحل محل السلع المستوردة والمطلوبة محليا.
- 2- أهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لجأت إلى الإئتمان الإيجاري تتركز أساسا في القطاع الزراعي (إقتناء الجرارات، آلات الحصد.....)، قطاع النقل (إقتناء السيارات والحافلات المخصصة للنقل.....)، وأما المؤسسات الكبرى تلجأ إلى الإئتمان الإيجاري، قطاع المحروقات (إقتناء معدات الحفر مثلا) قطاع الأشغال العمومية (إقتناء الشاحنات.....)، القطاع الصناعي (عربات النقل، الشاحنات.....).
- 3- الإئتمان الإيجاري وسيلة متوسطة الاجل لتمويل الأصول الثابتة كالألات والمعدات والسيارات.
- 4- يعتبر الإئتمان الإيجاري تمويلا ذا مخاطر أقل بسبب بقاء ملكية الأصل للمؤسسة المؤجرة وهو ما ينفي الحاجة إلى ضمانات إضافية، وهو يتسم بالمرونة بحيث يتم ربط دفعات الإيجار بتوقيت

التدفقات النقدية التي يحققها استخدام الأصل، ولا يترتب على عقود الائتمان الإيجاري ظهور التزامات في ميزانية المستأجر وبالتالي عدم تأثير مؤشراتته المالية، يضيف إلى قدرة المستأجر على الاقتراض.

5- يحقق الائتمان الإيجاري لصاحب المال المؤجر استثمارا واستخدام أمواله دون أن يعرضها إلى الضياع حيث تبقى ملكا له، بالإضافة إلى ما يستوفيه من بدل الإيجار السنوي عنها.

على النتائج المتوصل إليها يمكننا أن نقدم بعض الاقتراحات نوجزها فيما يلي:

1- تنظيم ملتقيات وندوات حول الائتمان الإيجاري من طرف البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة أو من طرف الجامعات لتحسيس وتعريف العملاء والمتعاملين الإقتصاديين على اختلاف أنشطتهم بهذه التقنية التمويلية.

2- يجب على المؤسسات المالية المتخصصة في الائتمان الإيجاري أن تقوم بالدعاية والإشهار في مختلف وسائل الإعلام وإنشاء وكالات تابعة لها على المستوى الوطني حتى تكون أقرب إلى عملائها وهذا ما يكون إلا عن طريق سياسة تجارية وتسويقية محكمة.

3- يجب على مؤسسات الائتمان الإيجاري أن تقوم بدراسات ميدانية في السوق حول التجهيزات المطلوبة بكثرة حتى تستطيع تلبيةها، وتوسع تدخلها لتمثيل جميع الميادين كتمويل الإحتياجات الشخصية للأفراد كالسيارات النفعية لأن هذا النوع من النوع لا يتطلب سيولة كبيرة ولا مدة طويلة

وفي الأخير يمكن القول أن الائتمان الإيجاري ماهو إلا وسيلة تضاف إلى طرق التمويل الأخرى، والتي تدفع بالمستثمرين إلى تمويل مشاريعهم وتوسيع طرق التمويل لديهم.

المقدمة

عامّة

الفصل الأول

ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مصادر تمويلها

الفصل الثاني

الإئتمان الإيجاري كأداة
 لتمويل المؤسسات الصغيرة
 والمتوسطة
 من قبل وكالة بنك الفلاحة
 والتنمية الريفية

قائمة المراجع

الفهرس

الملاحق

الخاتمة العامة

فهرس الجداول و الأشكال

فهرس المحتويات

الدعاء

الشكر

الاهداء

فهرس المحتويات

فهرس الاشكال

فهرس الجداول

مقدمة:.....أ

الفصل الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مصادر تمويلها

تمهيد :.....06

المبحث الأول :مدخل حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....07

المطلب الأول:تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....07

المطلب الثاني:أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....20

المطلب الثالث:المشاكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....25

المبحث الثاني:عموميات حول التمويل.....27

المطلب الأول:تعريف التمويل وأنواعه.....27

المطلب الثاني:الأهداف التمويل.....29

المطلب الثالث:أهمية التمويل.....29

30	المبحث الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
30	المطلب الأول: المصادر الداخلية.....
32	المطلب الثاني: المصادر الخارجية.....
36	خلاصة.....
الفصل الثاني: الإئتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل بنك الفلاحة و التنمية الريفية	
38	تمهيد.....
39	المبحث الأول :عموميات حول الإئتمان الإيجاري.....
39	المطلب الأول :نشأة و تطور الإئتمان الإيجاري.....
44	المطلب الثاني :تعريف الإئتمان الإيجاري.....
48	المطلب الثالث :إيجابيات و سلبيات الإئتمان الإيجاري.....
54	المبحث الثاني :أنواع الإئتمان الإيجاري.....
54	المطلب الأول :الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة العقد.....
57	المطلب الثاني :الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع التمويل.....
59	المطلب الثالث :الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة جنسية العقد.....
60	المبحث الثالث :الأطراف الإئتمان الإيجاري و مصادر تمويلها.....
60	المطلب الأول :الأطراف في عملية الإئتمان الإيجاري.....
61	المطلب الثاني :الخطوات العملية لتطبيق الإئتمان الإيجاري.....
63	المطلب الثالث :مصادر تمويل الإئتمان الإيجاري.....

65	المبحث الثالث : القرض الايجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
65	المطلب الأول :تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية و مهامه.....
66	المطلب الثاني : هيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية.....
67	المطلب الثالث :دراسة طلب القرض من بنك الفلاحة و التنمية الريفية.....
71	خلاصة.....
73	خاتمة.....
76	قائمة المراجع.....

الملاحق

تمهيد :

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة بصعوبة تقييمها وانخفاض رأسمالها، ما أدى إلى زيادة وتعدد احتياجاتها وخصوصا المالية منها حيث تعد مسألة التمويل الإشكالية الأساسية لتنمية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعليه فإن الدولة تسعى وبكل الطرق إلى توفير محيط مالي يتماشى مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك تعتبر الفروض من أهم المحاور الرئيسية لتمويلها.

المبحث الأول: مدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن المؤسسات الاقتصادية تصنف من حيث الحجم إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات كبيرة وهذه التصنيفات جاءت وفقا لعدة معايير ومنه كان من الصعب تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسنقوم بتسليط الضوء على بعض المفاهيم.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضع الحدود الفاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحضى بقبول الباحثين والمهتمين بشؤون تنميتها وترقيتها يعتبر من الصعوبة بمكان لعدم وجود اتفاق مسبق حول تعريف موحد، وفي هذا السياق نحاول التطرق إلى الصعوبات التي تواجه الباحثين أو الدراسة لاستخلاص تعريف شامل بالاتفاق بين كل الدول والمنظمات.

أولاً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات:⁽¹⁾

تختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصغيرة والمتوسطة حسب الدول وكذا المنظمات وذلك باختلاف معايير التصنيف المعتمدة من بلد بتباين الإمكانيات والموارد مستويات وظروف التطور الاقتصادي ومراحل النمو من دولة إلى أخرى، فبعض المشروعات إلى تعد صغيرة أو متوسطة الحجم في بعض الدول المتقدمة قد تقيم ضمن المشاريع كبيرة الحجم في دولة نامية ضعيفة، ولهذا سوف نتعرض لمجموعة من التعريف في بعض الدول المتقدمة والنامية وبعض المنظمات كما هي مبنية في الفقرات اللاحقة نذكر منها:

1- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية: تختلف وتباين تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات الحسب رؤية كل منظمة أو بنك أو هيئة مهمة بهذا القطاع ودوره الاقتصادي والاجتماعي، وأيضاً حسب التصنيفات المختارة وأهميتها، وفيما يلي أهم التعاريف:⁽²⁾

(أ) **تعريف البنك الاحتياطي الفيدرالي:** يضع البنك تعريفاً محدداً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تقديم المساعدات لها فيعرفها على أنها: "المنشأة المستقلة في الملكية والإدارة وتستحوذ على نصيب محدود من السوق".

⁽¹⁾ راجح حوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2008، الجزائر، ص 23.

⁽²⁾ راجح حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص ص 24-25.

ب) تعريف إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية: تضع هذه الإدارة جملة من المعايير التي تعتمد عليها لتحديد المشروع الصغير من أجل تقديم التسهيلات والمساعدات الحكومية، وإعفاءه جزئياً من الضرائب ومن بينها نذكر مايلي:

- استقلالية الإدارة والملكية.
- محدودية نصيب المنشأة من السوق.
- أن لا يزيد عدد العمال عن 250 عامل بالنسبة للمؤسسة الصغيرة وأن لا يتجاوز 1500 عامل في بعض الأحيان.
- إجمالي الأموال المستثمرة لا يتجاوز 09 مليون دولار كشرط أساسي.
- لا تزيد القيمة المضافة عن 4,5 مليون دولار.
- لا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين 450.

ج) هيئة مشروعات الصغيرة: تعريف المشروع الصغير بأنه: " شركة يتم ملكيتها وإدارتها مستقل وتكون غير مسيطرة في مجال عملها وغالبا ما تكون صغيرة الحجم فيما يتعلق بالمبيعات السنوية وعدد العاملين مقارنة بالشركات الأخرى.

د) قانون 1952¹: حسب قانون المؤسسات الصغيرة لعام 1952م تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها: " تمثل المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه، واستند في ذلك على معيار حجم المبيعات ومعيار عدد العمال ووضع حدودا لذلك صنفها كما يلي:

- المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة، من 01 إلى 05 مليون دولار.
- المؤسسات التجارة بالجملة من 05 إلى 15 مليون دولار.
- المؤسسات الصناعية: عدد العمال 250 عاملا أو أقل.

2- تعريف ألماني: تتبنى ألمانيا وهي إحدى دول الاتحاد الأوروبي عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستند في ذلك إلى بعض المعايير الكمية والنوعية— وفيما يلي أهم تلك التعريف:⁽¹⁾

(1) رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 26-27.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هي كل منشأة تمارس نشاطا اقتصاديا ويقل عدد العمال فيها عن 200 عامل.
- المؤسسات الصغيرة: هي ذلك المشروع الذي يعمل به أقل من 49 عاملا.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: هي التي لا تعتمد في تمويلها على السوق المالي، وتتم إدارتها من قبل مستثمرين يعملون بصفة شخصية ويتحملون كل الأخطار، ويوضح الجدول الموالي أهم المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ألمانيا.

الجدول رقم (01-01): المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ألمانيا.

القطاعات	حجم المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال
الصناعة	مؤسسات صغيرة	أقل من 50	أقل من 02 مليون مارك ألماني
	مؤسسات متوسطة	من 50 إلى 499	من 02 إلى 25 مليون مارك ألماني
تجارة الجملة	مؤسسات صغيرة	10	أقل من 01 مليون مارك ألماني
	مؤسسات متوسطة	من 10 إلى 199	من 01 إلى 05 مليون مارك ألماني
تجارة التجزئة	مؤسسات صغيرة	أقل من 03	05 مليون مارك ألماني
	مؤسسات متوسطة	من 03 إلى 99	من 05 إلى 10 مليون مارك ألماني
الخدمات	مؤسسات صغيرة	أقل من 03	أقل من 1000 مارك ألماني
	مؤسسات متوسطة	من 03 إلى 49	من 1000 مارك إلى 02 مليون مارك ألماني

Source : Brion D, Les PME En Europe Et Leur Contribution a L'emploi, In Notes Et Etudes Documentaires, Ne 4715-4716-1983, P122.

3- تعريف بريطانيا: تتبنى المملكة المتحدة اتجاهها آخر في تعريف المؤسسات الصغيرة يقوم على استخدام مجموعة من المعايير في:¹

- أن لا تزيد حجم المبيعات السنوي للمشروع عن 14 مليون جنيه إسترليني.

¹ محمد هيكمل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 18.

- أن لا تزيد حجم الأموال المستثمرة عن 08 مليون جنيه إسترليني، ويمكن أن تصل إلى 07 مليون جنيه إسترليني.

- أن يقل عدد العاملين في المشروع عن خمسين عاملاً أسبوعياً.

- أن يكون نصيب المشروع من السوق محددًا.

- استقلالية المشروع عن أية تكتلات اقتصادية.

- أن تتم إدارة المشروع من طرف أصحابه.

4- تعريف هولندا: لا يوجد تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هولندا إلا أنه واستناداً إلى قانون

توطين المؤسسات والإجراءات المتعلقة بالتوقيف عن النشاط والقانون الخاص بالرسم على رقم الأعمال، تعد

مؤسسة صغيرة أو متوسطة كل منشأة تستعمل 100 عامل أو أقل وتنتمي إلى إحدى الفروع التالية:

- الصناعة والبناء والتجهيز، والتجارة بالجملة والتجزئة.

- النشاط الخدمي من الفنادق والمطاعم، النقل، التخزين، الاتصال، التأمين.

5- تعريف اليابان: استناداً لقانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1962 فإن التعريف المحدد لهذا القطاع

يلخصه الجدول رقم (02)، حيث يميز بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط.

الجدول رقم (01-02): معايير تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.

عدد العمال	رأس المال المستثمر	القطاعات
300 عامل أو أقل	أقل من 100 مليون ين ياباني	المؤسسات المنجمية والتحويلية وباقي فروع النشاط الاقتصادي
100 عامل أو أقل	أقل من 30 مليون ين ياباني	مؤسسات التجارة بالجملة
50 عامل أو أقل	أقل من 10 مليون ين ياباني	مؤسسات الجارة بالتجزئة

Source : Roger, Machart, Réussir On PME, Dumod, Paris, 1991, P40.

6- فرنسا: لا يوجد تعريف متعارف عليه كلياً، لكن عموماً مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضم

مجموع المؤسسات ذات الحجم الصغير التي تنشط في الصناعة، التجارة، والخدمات ويستثنى المؤسسات الفلاحية،

وتعرف بعض النصوص القانونية بفرنسا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معايير كمية كرقم الأعمال أو عدد العمال.

فحسب قانون 1978/01/04 يمكن اعتبار مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل مؤسسة لا يتجاوز أعمالها السنوي 100 مليون فرنك (200 مليون منذ مرسوم 1984) وعدد عمالها لا يتجاوز 500 عامل.

7- مصر: تعدد التعاريف في جمهورية مصر حسب الجهة الصادرة عنها التعريف ومن أهمها:

* **وزارة التخطيط المصرية:** تعرف وزارة التخطيط المصرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها: " المنشآت التي بها أقل من خمسين عامل، على أن يؤخذ بعين الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم".⁽¹⁾

* **الجهاز المركزي للإحصاء في مصر:** أما الجهاز المركزي للإحصاء في مصر فيعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحسب المعيار البشري بأنه: " كل منشأة يكون عدد العمال فيها أقل من عشرة عمال أحيانا إلى عشرين عاملا".

* **إتحاد الصناعات المصرية:** وقد حدد مفهوم المؤسسات والصناعات الصغيرة من خلال تحديد رأس المال المؤسسة الواحدة بعشرة آلاف جنيه مصري (حوالي ثلاثة آلاف وثلاثة مائة دولار أمريكي بأسعار صرف عام 1993) ويعمل بها خمسين عامل فأقل.

* **بنك التنمية الصناعية:** يعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها المنشآت التي لا تتجاوز قيمة الأموال الثابتة في الواحدة منها مائة ألف جنيه مصري، بخلاف قيمة الأراضي والمباني أي نحو ثلاثة وثلثون ألف دولار أمريكي بأسعار صرف عام 1993.

8- الكويت: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المعيار العددي على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز عدد العمال فيها عشرة عمال، أما المؤسسات المتوسطة فهي محصورة بين عشرة وأربعة مائة وتسعة وتسعين عاملا.

9- الاتحاد الأوروبي: اعتماد الاتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في أبريل 1996 على المعايير التالية: عدد العمال، رقم الأعمال، استقلالية المؤسسة وقد فرق الاتحاد الأوروبي في تعريفه بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يتضمن النوع الأول ما بين 01-09 عامل، أما النوع الثاني فيضم ما بين 50-250 عاملا.

أما رقم أعمالها أقل من أربعين مليون وحدة نقدية أوروبية أو مجموع الميزانية لا يتجاوز سبعة وعشرين مليون وحدة نقدية أوروبية والتي لا تكون في حد ذاتها مملوكة بنسبة 20% من قبل مؤسسة أخرى.

(1) فريد راغب النجار، إدارة المشروعات الصغيرة والمشروعات المشتركة جديدة، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 1998-1999، ص06.

10- دولة الإمارات المتحدة: يستند التعريف في الإمارات أيضا على المعيار البشري وتعد مؤسسة صغيرة انطلاقا من ذلك كل المؤسسات التي تشتمل على خمسين عاملا أو أقل.

11- اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا: في دراسة حديثة في بداية التسعينات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول جنوب شرق آسيا استخدم فيها كل من بروتش وهيممتر¹ التصنيف الآتي المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان والذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي:

- من واحد إلى عشرة عمال مؤسسات عائلية وحرفية.
- من عشرة إلى تسعة وأربعين عاملا مؤسسات صغيرة.
- من تسعة وأربعين إلى تسعة وتسعين عاملا مؤسسات متوسطة.
- أكثر من مائة عاملا مؤسسات كبيرة.

كما استند أيضا على بعض المعايير النوعية في التميز بين كل من الأشكال السابقة ففي المؤسسات الحرفية يكون في المالك هو المنتج مباشرة، والمستخدمون أغلبهم من العائلة، عكس المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة حيث نعرف نوعا من تقسيم العمل، فيتعد المالك عن وظيفة الإنتاج ليهتم أكثر بالإدارة والتسيير فيظهر بذلك نوع من التنظيم للوظائف هذا التنظيم يكون أكثر وضوحا في المؤسسات الكبيرة.

12- الجزائر¹: لقد كان هناك شبه إهمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومن كل النواحي، التنظيمية، القانونية، المالية، والإدارية... إلخ، وهذا يدخل ضمن عدم الاهتمام بالقطاع الخاص ككل وعدم إتاحة الفرصة له يلعب دوره في التنمية الاقتصادية لاعتماد الجزائر على مؤسسات الكبرى وإعطائها الأولوية في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني وكرهان للتنمية المتوازنة والشاملة للالتحاق بركب الدول المتقدمة.

وكانت أولى محاولات إبراز دور هذا القطاع الهام وتعريف بع قد تضمنها التقرير الخاص ببرنامج التنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة والذي عرفها على أنها "كل وحدة إنتاج مستقلة قانونا وتشغل أقل من 500 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج، واستثماراتها لا تتجاوز 10 مليون دج، وتأخذ أحد الأشكال التالية:

- المؤسسات التابعة للجماعات المحلية (مؤسسات ولائية وبلدية).

¹ رابع حوني ورقية حساني ، مرجع سبق ذكره، ص30.

- فروع المؤسسات الوطنية.
- الشركات المختلطة.
- المؤسسات المسيرة دائما.
- المؤسسات الخاصة.

ثاني محاولة لتعريف هذه المؤسسات جاءت من قبل المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الحقيقية مناسبة الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وقد عرفتها على أنها كل مؤسسة تشغل أقل من 200 عامل وتحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج.

المحاولة الثالثة للتعريف صدرت خلال الملتقى حول تنمية المناطق الجبلية وهو التعريف المقترح من طرف السيد "رابح محمد بلقاسم" في مداخلة التي عنوانها بـ: "عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الإقضاء الجبلي" وعرفها كما يلي "كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمات صناعية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقبلي وتأخذ إما شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عامة وهذه الأخيرة هي مؤسسات محلية (بلدية وولائية).

ووسع في تعريفه ليشمل وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية كالنقل، التجارة، النقل، التأمين.

إلا أنه وبعد التسعينات من القرن الماضي شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة، وتبنت إصلاحات هيكلية عميقة أعطت القطاع الخاص دورا كبيرا ومتزايدا لأحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة، ورغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة وكذا في ظل الشراكة الأورومتوسطية وقد انعكس هذا التطور على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبلغ درجة كبيرة إلى أن أفردت الدولة وزارة خاصة تهتم بشؤونها سميت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993 وقع على عاتقها ما يلي:

- إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تقديم المساعدات التقنية والإنتاجية والتسويقية إلخ.
- تأهيل المؤسسات القائمة وتحديثها ورفع من تنافسيها.
- تقديم المشورة اللازمة وفتح قنوات الاتصال.

- وضع الأطر القانونية والإطار التشريعي لعمل هذه المؤسسات.
- القيام بالدراسات والندوات والمؤتمرات للتعريف بها.
- القيام بالإحصاءات الخاصة بالقطاع.

وفي هذا الإطار قدمت الوزارة تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد الأحداث في الجزائر والمتضمن في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ الموافق لـ 2001/12/12 والذي يعد مرجعا لكل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات وإعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بهذا القطاع، وفي مادة الرابعة جاء تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي: "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات، تشغل من واحد إلى مائتان وخمسين شخصا، وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليار دج، ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون دج، وتستوفي معايير الاستقلالية.

وقد جاء في المادة الخامسة تعريف المؤسسة المتوسطة بشكل مفصل إذا تنص على أن "تعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل من خمسين إلى مائتان وخمسين شخص، ويكون رقم أعمالها سنوي مليارين ومائتين مليون دج، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة وخمسمائة مليون دج".

أما في المادة السادسة من نفس القانون فقد جاء تعريف المؤسسات الصغيرة كما يلي: "تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين عشرة وتسعة وأربعين شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي مليون دج، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة مليون دج".

نلاحظ من خلال التعاريف الواردة في المواد 4-5-6 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتماده على عدد العمال أي المعيار العددي وعلى رأس المال أي المعيار المالي لإيجاد حدود بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة والمتوسطة ويميزها عن باقي المؤسسات الأخرى ووضع تعريف لها وهي أكثر المعايير شيوعا واستخداما.

الجدول رقم (01-03): المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في للجزائر الوحدة مليون دج.

نوع المؤسسة	عدد العمال		رقم أعمالها		مجموع السنوي	
	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى
المؤسسة المصغرة	01	09	01	20	01	10

100	10	200	20	49	10	المؤسسة الصغيرة
500	100	مليارين	200	250	50	المؤسسة المتوسطة

المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ص 08-09.

ثانيا: صعوبة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف والجهات المهتمة بشؤون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يرجع إلى اختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف من تحديد دور هذه المؤسسات، وسبيل النهوض بها وترقيتها، وكذا اختلاف المكان ومجال النشاط، فالاقتصاد الأمريكي أو الياباني يختلف تماما عن الاقتصاد الجزائري أو السوري، أو أي بلد نامي آخر من حيث مستويات النمو والتكنولوجيا المستخدمة والتطور الاقتصادي والاجتماعي والمحيط الذي تعمل ضمنه هذه المؤسسات ويمكن رد صعوبات التعريف الموحد لهذا القطاع إجمالا إلى ثلاثة عوامل أساسية هي:⁽¹⁾

- عوامل اقتصادية.

- عوامل تقنية.

- عوامل سياسية.

1.1 العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:

أ- اختلاف مستويات النمو: ويتمثل في التطور اللامتكافئ بين مختلف الدول واختلاف مستويات النمو، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الو.م.أ، ألمانيا واليابان أو أي بلد آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا أو السنغال مثلا، كما إن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين في فترة لأخرى، كما يمكن أن نسميها بالمؤسسة الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغير أو متوسطة في فترة لاحقة، ويؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي.

ب- تنوع الأنشطة الاقتصادية: إن تنوع الأنشطة الاقتصادية بغير من أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وهكذا ويمكن أن نصنف المؤسسات الاقتصادية كما أسلفنا حسب

(1) رابع حوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 16، 22.

القطاعات الاقتصادية إلى (صناعية، تجارية، زراعية، خدماتية)، وتختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لآخر لاختلاف الحاجة إلى العمالة ورأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها وتكون في شكل مباني، آلات ومخزون ... إلخ، وتحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية على الأقل بنفس الدرجة، أما على المستوى التنظيمي فالمؤسسات الصناعية ولأجل التحكم في أنشطتها تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة، لكن المؤسسات التجارية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد، وإنما يتسم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرارات، وتوجد جهة إصدارها وهذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف.

ج- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يختلف النشاط الاقتصادي وتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالتجزئة وتجارة الجملة، وأيضا على مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى عدة فروع منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية، الكيماوية ... إلخ. وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط المنتمة إليه أو أحد فروعه وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار.

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

3.1 العوامل السياسية: وتتمثل في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه وعلى ضوء العمل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتميز بين المؤسسات حسب رؤية وواضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

ثالثا: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:⁽¹⁾

إن محاولة تحديد تعريف جامع وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه تعدد المعايير التي تستند إليها هذه التعاريف، فمنها ما يعتمد على حجم العمالة، حجم المبيعات، حجم الموال المستخدمة، حصة المؤسسات من السوق وطبيعة الملكية والمسؤولية ... إلخ، لذلك وقع شبه إجماع عام بين الكتاب والمؤسسات ومراكز البحوث والهيئات الحكومية والبنوك ومختلف الدوائر المهتمة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاحتكام إلى مجموعة من المعايير والمؤشرات لوضع وإيضاح الحدود الفاصلة بينها وبين مختلف المؤسسات الأخرى ويتمثل هذه المعايير في:

- المعايير الكمية.

- المعايير النوعية.

1.2) المعايير الكمية: إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس

أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير نذكر:

- حجم العمالة؛

- حجم المبيعات؛

- قيمة الموجودات؛

- التركيب العضوي لرأس المال؛

- القيمة المضافة؛

- الطاقة المستعملة؛

- رقم الأعمال؛

- رأس المال المستثمر إلخ.

ورغم كثرة هذه المعايير الكمية إلا أن أكثرهما استخداما عند وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هما معيارا حجم العمالة وحجم رأس المال نظرا لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهذين العنصرين، لذا سنتناول كل منها بشيء من التفصيل فيما يلي:

(1) رابع خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 18، 23.

1.1.2) حجم العمالة: ويعد من أهم المعايير المستخدمة في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحسب

هذا المعيار تقسم المؤسسات إلى ثلاثة أنواع هي:

أ- **المؤسسات الاقتصادية الكبرى:** وهي مؤسسات توظف أعداد هائلة من العمال يتجاوز عددهم الآلاف أو

حتى مئات الآلاف في بعض الأحيان وينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى:

- المؤسسات الكبرى دولية النشاط.

- المؤسسات الكبرى محلية النشاط.

ب- **المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي:** وتغطي هذه المؤسسات المصغرة كافة أوجه النشاط

الاقتصادي ومختلف مجالاته وفروعه وتشترك كلها في خاصية واحدة تتمثل في قيام صاحب المؤسسة بإدارتها بصفة

أساسية ويستعين ببعض العمال عند الحاجة شرط أن لا يزيد عددهم من العشرة عمال، ويمكن أن ندمج ضمن هذا

الصنف كلا من:

- الصناعات الحرفية والتقليدية.

- الصناعات المنزلية والأسرية (الوحدوية).

ج- **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تحتل هذه المؤسسات موقعا وسطا بين النوعين السابقين وتوظف بين عشرة

عمال وخمسة مائة عامل على الأغلب، إلا أن هناك صعوبات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام

معياري حجم العمالة ويرجع ذلك إلى الأسباب التالية:

- اختلاف ظروف البلدان النامية وتباين مستويات النمو.

- اختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر وفي نفس البلد.

- المستوى التكنولوجي المستخدم والذي يميل إلى تكثيف العمالة على رأس المال في البلدان النامية.

2.1.2) المعيار المالي أو النقدي: إلى جانب المعيار العددي أو البشري نجد المعيار المالي والذي يستند إلى كل من:

- رأس المال.

- رقم الأعمال.

- حجم المبيعات.

إن الاعتماد على المعيار المالي وحده في تحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه عنصر الاختلاف في الحصيلة المالية بسبب اختلاف المبيعات النقدية من عام إلى آخر باتجاه الزيادة أو النقصان، خاصة إذا حدث ارتفاع في معدل التضخم، فما تعتبره مؤسسة صغيرة أو متوسطة في هذا العام قد لا يكون كذلك في العام المقبل والعكس صحيح.

2.2) المعايير النوعية: إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد وضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لاختلاف أهميتها النسبية، واختلاف درجات النمو، واختلاف المستوى التكنولوجي مما أوجد تباينا واضحا بين التعاريف المختلفة، ولأجل توضيح أكثر للحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى وجب إدراج جملة من المعايير النوعية والتي من أهمها ما يلي:

- الاستقلالية.

- الملكية.

- الحصة السوقية.

- محلية النشاط.

1.2.2) الاستقلالية: ونعني بها استقلالية المشروع عن أي تكتلات اقتصادية وبذلك تستثنى فروع المؤسسات الكبرى، ويمكن إن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني، وأيضا استقلالية الإدارة والعمل، وأن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسات، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المدير في اتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤولية كاملة فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير.

2.2.2) الملكية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير التابعة لأي مؤسسة كبرى أو معظمها تابع للقطاع الخاص في شكل مؤسسات أو شركات أموال وقد تكون ملكيتها ملكية عامة، كمؤسسات الجماعات المحلية (مؤسسات ولائية، بلدية ... إلخ) وقد تكون الملكية مختلطة.

3.2.2) الحصة من السوق: إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك لأسباب التالية:

- صغر حجم المؤسسة.

- صغر حجم الإنتاج.

- ضآلة حجم رأس المال.
 - محلية النشاط
 - الإنتاج الموجه للأسواق المحلية والتي تتميز بصنفها.
 - المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتماثل في الإمكانيات والظروف.
- ونظرا لأسباب السابقة لذكر لا يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تفرض هيمنتها وسيطرتها على الأسواق ولا تستطيع أن تفرض أي نوع من الاحتكار في السوق عكس المؤسسات الكبرى التي يمكن أن تفرض الاحتكار لضخامة رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وامتداد اتصالاتها وتشابك صلاتها.
- 4.2.2) محلية النشاط:** نعي محلية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد وتكون معروفة فيه، وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع، تشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج، الذي تنتمي إليه المنطقة، وهذا طبعاً لا يمنع امتداد النشاط التسويقي للمنتجات إلى مناطق أخرى في الداخل أو الخارج.

المطلب الثاني: أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، وذلك طبيعة توجه هذه المؤسسات، أسلوب تنظيم العمل، طبيعة المنتجات.⁽¹⁾

أولاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجيهها:

يمكن التمييز بين عدة أشكال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجيهها المؤسسات العائلية والمؤسسات التقليدية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة.

1. المؤسسات العائلية: وهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر موضوع إقامتها وتنشأ بمساهمة أفراد العائلة وفي غالب الأحيان يمثلون اليد العاملة وتنتج منتجات تقليدية وبكميات محدودة، وفي بعض البلدان المتطورة تعتبر المؤسسات العائلية منتجة لأجزاء السلع لفائدة مصانع موجودة في نفس المنطقة في إطار الاقتصاد الذي يركز في بعض الفروع كالنسيج وضع الجلود.

⁽¹⁾ أحمد رحومني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في إحداث التنمية الشاملة في الاقتصاد الجزائري، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2011، ص 26، 27.

2. المؤسسات التقليدية: تنظم هذا النوع من المؤسسات يقترّب من النوع الأول كون أن أهمية هذه المؤسسات تعتمد على العمل العائلي وتنتج منتجات تقليدية أو قطعاً لفائدة مصانع ترتبط به في شكل تعاقد تجاري، وتتميز بكونها مؤسسات تلجأ إلى الاستعانة بالعمل الأجير واستقلال مكان العمل عن المترل واعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة.

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة: تتميز هذه المؤسسات عن غيرها من النوعين الأولين من ناحية التوسع من استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتجات التي يتم صنعها بطريقة منظمة وعلى حساب الحاجات العصرية وباختلاف درجة تطبيق التكنولوجيا بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

وفي هذا الإطار يمكن التمييز بين نوعين من المؤسسات:

1. المؤسسات غير المصنعة: تجمع المؤسسات غير المصنعة بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، أما الإنتاج الحرفي يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

2. المؤسسات المصنعة: يضم هذا الصنف كل المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم العمل، وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

ثالثاً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

تصنف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية:

1. مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: يركز النشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نظام إنتاج السلع الاستهلاكية على تصنيع المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود والأحذية والنسيج، الورق والمنتجات الخشب ومشتقاته.

2. مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة: يجمع هذا النوع كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في تحويل المعادن، المؤسسات الميكانيكية والكهربائية، الصناعات الكيماوية والبلاستيكية، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم.
3. مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: هذه الصناعة تعتمد بصفة كبيرة على تكنولوجيا مركبة وذات كثافة رأس المال أكبر.

ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعامة والركيزة الأساسية لكثير من اقتصاديات البلدان النامية وأداة للبناء الاقتصادي، وأن هذا الدور الهام الذي تلعبه استمدته من الخصائص التي تميزها عن باقي المشاريع الأخرى، ويمكن إيجاز أهم هذه الخصائص فيما يلي:⁽¹⁾

1 خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالعملاء:

1.1 الطابع الشخصي لخدمة العميل: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بقلّة العاملين فيها وكذا محلية النشاط، هذا يخلق نوع من الألفة والمحبة والعلاقات الوطيدة مع العملاء، فصاحب المؤسسة يعرف العملاء بأسمائهم ويعرف حتى ظروفهم الخاصة وعادة وقبل الحديث عن الأعمال يتم التطرق إلى الأمور الشخصية وغيرها من الأحاديث خارج إطار العمل والمصالح، وهذا ما يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة والعميل تصل إلى حد تجاهل الألقاب والرسميات في الحديث، مما يؤدي إلى تقديم المنتج في جو من الصداقة يجعل من الصعب على العملاء تمييز التعامل معه لاعتبارات ذاتية وهذا لا نجده في المؤسسات الكبيرة.

ويرجع تفضيل العملاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان إلى هذه الخصوصية المتمثلة في الطابع الشخصي في التعامل وتقديم المنتج أو الخدمة بصورة شخصية، وقد يكون هذا الأمر السبب الرئيسي في توفيق التعامل مع هذه المؤسسات إذا أساء أصحابها أو ممثلوها التعامل مع أحد العملاء، دون أن يولي أهمية لنوع وجود المنتج أو الخدمة.

2.1 المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق: سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود نسبيا، والمعرفة الشخصية للعملاء يجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم واحتياجاتهم التفصيلية تم تحليل ودراسة اتجاهات تطورها في

(1) رابع حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 41، 45.

المستقبل وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في الرغبات والاحتياجات، واستمرار هذا التواصل وهذه المعرفة ولهذا لا يفجأ صاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة بالتغيرات في رغبات أو احتياجات العملاء، إلا أن هذا الأمر لا يطرح بهذه الكيفية عند الحديث عن المؤسسات الكبيرة، حيث يتطلب التعرف على احتياجات ورغبات العملاء إجراء دراسات وأبحاث تسمى ببحوث السوق ويتم بالاعتماد عليها وضع استراتيجيات وسياسات تسويقية، إلا أن السوق في تغير وتوسع مستمر وحركة ديناميكية فعالة، مما يستوجب مواصلة واستمرارية هذه البحوث وعلى فترات متباعدة نسبياً وذلك بسبب تكاليفها العالية، وهذا الأمر غير مطروح بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يجعلها في وضع أفضل من حيث القدرة على متابعة التطورات التي تحدث على رغبات واحتياجات العملاء.

3.1 قوة العلاقات المجتمعة وتأثيرها على العملاء: إن أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المتواجدة به، فقوة العلاقات الشخصية في التعامل مع العملاء والمعرفة الدقيقة وشبه الكلية بأحوالهم وظروفهم، وأحوال وظروف المجتمع ككل، تجعل من العملاء والمجتمع أحسن عون لها في مواجهة صعوبات وعوائق معينة في العمل، كما تستفيد منهم من جهة أخرى في نشر أخبارها فهم يشكلون بذلك فريق ترويج وإشهار للمؤسسة ومنتجاتها، ونتيجة لهذا ترابط يصبح المجتمع قوة تساند هذه المؤسسات وتفضل منتجاتها عند تعرضها للمنافس من مؤسسات أخرى غير محلية أو المؤسسات الكبيرة أو حتى الشركات الأجنبية حتى وإن كانت جودة سلع الشركات الأخرى أعلى من جودة هذه المؤسسات المحلية، وهذا مفيد جداً للمؤسسة خاصة في بداية انطلاقها، فعادة المجتمع المحلي يفضل التعامل مع المؤسسات المحلية لأنه يشعر بأن هناك ترابط بينهما.

4.1 المنهج الشخصي للتعامل مع العمال: هناك ميزة خاصة تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة، وهي العلاقات الشخصية المثبتة والقوية التي تربط صاحب المشروع بالمستخدمين نظراً لانحصار عددهم وأسلوب وكيفية اختيارهم وتوظيفهم، والتي تستند إلى اعتبارات شخصية بشكل كبير، وفي الكثير من الأحيان تكون بينهم علاقات قرابة أسرية، إن صغر العدد يساعد على الإشراف المباشر والتوجيه والاتصالات المباشرة بين صاحب المؤسسة والعمال لا تأخذ الطابع الرسمي وتقيدها اللوائح والأوامر والسلم الإداري وغيرها من هذه الأمور الشائعة في المؤسسات الكبيرة.

مما يجعل القرارات سريعة وفورية تتلاءم مع طبيعة المشكلات المطروحة والمواقف، المستجدة المراد معالجتها مما ينعكس إيجابيا على الفعالية الكفاءة.

كذلك تكون اتصالات واضحة ومفهومة ومباشرة دون حواجز أو ضوابط أو سوء فهم حتى وإن حدث ذلك فمن السهل تفاديته وتصحيحه، وتتميز أيضا هذه أصحاب المؤسسات بمشاركة العمال بأفراحهم وأقراحهم ويساعدهم في حل مشاكلهم حتى وإن كانت شخصية وخارج إطار العمل، وبالمقابل يقوم العمال بالعمل بروح الفريق الواحد والولاء للمؤسسة والمشاركة في حل مشاكلها حتى ولو أدى ذلك إلى التنازل عن بعض مصالحهم كتأخر الأجور أو زيادة ساعات العمل، أو تحمل ظروف العمل الغير مريحة إلى تحسين الأمور.

(2) خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالجوانب الإدارية والتنظيمية:

1.2 مرونة الإدارة: إن الإدارة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بقدر عالي من المرونة وسرعة مواكبة التغيرات في العمل وظروفه والتكيف معها بسرعة فائقة ويعود ذلك إلى الطابع الغير رسمي للتعامل بين العملاء والعاملين وصاحب المؤسسة، وتميزها ببساطة الهيكل التنظيمي ومركزية اتخاذ القرارات وعدم وجود لوائح جامدة تعرقل اتخاذ هذه القرارات الأمر كله متروك بصورة أساسية لصاحب المؤسسة وخبرته في تقدير المواقف ومعالجتها. أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على مواكبة التغيرات والمستجدات وتبني سياسات جديدة على عكس المؤسسات الكبيرة التي تتميز بتعدد مراكز اتخاذ القرارات وتعدد المستويات الإدارية، بالإضافة إلى رسمية العلاقات الوظيفية والتدرج، مما يجعل القرار الإداري يستغرق وقتا طويلا نسبيا.

2.2 الفعالية والكفاءة: تتجلى فعالية كفاءة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قدرتها على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لمالكها وإشباع رغبات واحتياجات العملاء بشكل كبير.

3.2 سهولة التأسيس وحرية اختيار النشاط: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسهولة التأسيس مما يؤدي إلى تحقيق التشغيل الذاتي وترقية الاقتصاد وتعطي فرصة لاختبار النشاط والذي يبرز قدرات الأشخاص الذاتية وترقية المبادرات الفردية وإظهار القدرة على الإبداع والاختراع الأمر الذي جعل هذه المؤسسات تفرض وجودها عدديا في كل أنحاء العالم.

3 خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبطة برأس المال والتمويل والانتشار الجغرافي:

1.3 الضآلة النسبية لرأس المال وسهولة التمويل: صغر حجم رأس المال وضآلة النسبية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسهل الحصول على التمويل اللازم من طرف المالكين سواء في شكله العيني أو النقدي وهذا يقلل من الضغوط المالية للبنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى، كذلك صغر حجم وقلة التخصص تعتبران ميزتين تؤهلان المؤسسة لتحقيق المرونة وسرعة التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والوطنية وحتى العالمية في ظل العولمة والتفتح الاقتصادي العالمي.

2.3 محدودية الانتشار الجغرافي: إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط وتكون معروفة بشكل كبير في منطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي وهذا ما يؤدي إلى تامين الموارد المحلية واستقلالها الاستغلال الأمثل والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا.

المطلب الثالث: المشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بالرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور الذي تلعبه من الناحية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن هذه المؤسسات تعاني من عدة مشاكل تحول دون تنمية قدرتها خاصة وأنها تمثل قاعدة حقيقية في البلدان النامية يمكن البدء منها للنهوض بالاقتصاديات هذه البلدان، وفيما يلي نقاط مختصرة لأهم المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات وسبل تنميتها.⁽¹⁾

1 مشاكل متعلقة بالتجهيز في السياسات الحكومية: أهملت هذه السياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في البلدان النامية، حيث نجد أن سياسات الحكومية متحيزة للمؤسسات الكبيرة من خلال القوانين واللوائح والأنظمة التي تعطيها ميزات كبيرة على حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولكن أخطر هذه السياسات السلبية هو توجيهات الإدارة الحكومية التنفيذية نحو المنشآت الصناعية سواء ما يعمل منها في إطار القطاع الرسمي أو خارجه، فالحصول على تراخيص رسمية لممارسة النشاط يستغرق زمنا طويلا قد يمتد إلى سنوات، ومع وجود البيروقراطية وضعف الشفافية وارتفاع معدلات الفساد وانتشار الرشاوى

(1) لدرغ حديجة، الاعتماد الإيجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة مستغانم، دفعة 2007-2008، ص 89، 90.

والحسبوية، نجد أن تكلفة المعاملات تزداد بشكل كبير مما يعني أن المؤسسات الكبيرة فقط هي القادرة على التعامل مع هذه التكلفة.

هذه السياسات السلبية والتمييزية والتوجيهات المضادة من قبل الجهات الرسمية استمرت في كثير من البلدان النامية، بالرغم من الإعلانات والتصريحات على صفحات الجرائد أو أجهزة الإعلام الأخرى بأن هناك اهتمام بالصناعات الصغيرة.

2) مشاكل متعلقة بنقص المعلومات والخبرة التنظيمية: تتمثل أساسا في عدم توافر معلومات السوق (أسواق الموارد والسلع ومستلزمات الإنتاج) والبيانات والإحصاءات الرسمية اللازمة بأصحاب الصناعات الصغيرة والمتوسطة يفترقون إلى الخبرة والكفاءة التنظيمية التي تمكنهم من مواجهة مشاكلهم وتنمية مشاريعهم، ويجهلون أيضا القوانين والإجراءات الحكومية ككيفية إنشاء مؤسسة في إطار قانوني معين، الحوافز والضرائب، قوانين العمل، التأمينات إلخ، وهذه المشاكل تنجم عادة بسبب اتخاذ القرارات من طرف شخص واحد هو مالك المؤسسة حيث يطلع على جميع المهام الإدارية.

كذلك فإن أفق صاحب المنشأة الصغيرة في البلد النامي لا يمتد لأكثر من شؤون حرفته أو صناعته لذلك فإن أصحاب المنشآت الصغيرة قد لا يدرون شيئا على الإطلاق بالنسبة لاتجاهات الأسعار في بلدهم فيفاجئون بها ترتفع وتنخفض دون سبب معروف لديهم، وأحيانا يتعرضون لنقص حاد في الخدمات التي يستخدمونها في نشاطهم، فيتعرضون في الاحتكار البائعين في الأسواق المحلية الصغيرة ولا يعرفون بوجود مصادر بديلة لهذه الخامات، وربما تكون متوفرة في مدن أو مناطق أخرى داخل البلد نفسه.

3) مشاكل اقتصادية، تسويقية وإنتاجية: تتمثل في تكلفة وقدرة رأس المال اللازم لتسيير هذه المؤسسات وتكاليف الحصول على المواد الخام والمعدات وخدمات الإنتاج من استثمارات تسويقية وفنية ومالية وتدريبية، أو حدوث انكماش في النشاط الاقتصادي أو ركود في قطاع ما تكون المؤسسة مرتبطة به وهو ما يهدد استمراريتها، كذلك فإن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يهتمون بدراسة السوق من أجل التوسع فيه أو تصريف وتسويق منتجاتهم أو إمكانية فتح أسواق أخرى لهذه المنتجات داخل البلد أو خارجها، بسبب الخبرة والمعرفة بهذا النوع من الدراسات السوق واقتصار معرفتهم بالبيع وتوزيع منتجاتهم، لذلك فالمؤسسات الكبيرة لها فرص نفاذ أفضل للأسواق المدخلات والعمالة والبنية المعلوماتية والتكنولوجية مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، السبب

يعود إلى معرفتها وخبرتها الكبيرة في مجال التسويق وكذا الأفضلية التي تتمتع بها عند دخولها إلى هذه الأسواق لأن التعامل معها يعتبر في الأحيان أيسر وأرخص وأكثر أماناً من التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4) مشاكل تمويلية: أهم المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في مشكلة التمويل خاصة فيما يتعلق بصعوبة الحصول على تمويل اللازم لهذه المؤسسات ومحدودية المصادر المتاحة لتمويل هذه المؤسسات، كصعوبة الحصول على قروض ميسرة من المصارف التجارية لعدم توافر الضمانات اللازمة التي تتطلبها تلك المصارف، فضلاً عن عدم انتظام التدفقات المالية الداخلة ما يزيد من درجة مخاطر الائتمان لها. إضافة إلى ذلك ارتفاع في سعر الفائدة على القروض وارتفاع تكلفة الافتراض بالنسبة إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التشدد في الضمانات المطلوبة منهم والمطالبة برد القرض في خلال فترة لا تتناسب مع طبيعة النشاط، وتفضيل البنوك لرجال أعمال المعروفين في الساحة الاقتصادية والاجتماعية مع عدم الاهتمام بمالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5) مشاكل العمالة: تتعلق عادة بظروف استخدام العمالة، تأمين الحماية الاجتماعية للعاملين في هذه المؤسسات، مراعاة الأمن والسلامة الصحية والمهنية، قضية الأجور والحوافز وظاهرة عمالة الأطفال، إن من المهام الأساسية التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي امتصاص اليد العاملة، لكن نجد غالباً أن هذه الأخيرة قليلة الخبرة والتأطير فيها ضعيف.

المبحث الثاني: عموميات حول التمويل

المطلب الأول: تعريف التمويل وأنواعه:

1) تعريف التمويل: يعرف التمويل على أنه مجموعة من الأسس والحقائق التي تعامل في تدبير الأموال وكيفية استخدامها سواء كانت هذه الأموال تخص الأفراد أو منشآت الأعمال أو الأجهزة الحكومية. فالتمويل هو عملية التجميع لمبالغ مالية ووضعها تحت تصرف المؤسسة بصفة دائمة ومستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة.

ويعتبر التمويل كل المصادر الضرورية لإنشاء مؤسسة أو شركة وضمان سير نشاطها وكذا توسيعها أي كل الموارد التي تجعل الشركة تنتج أكثر في ظروف أحسن مما يجعلها قادرة على تحقيق تدفقات نقدية.⁽¹⁾

ويعرف أيضا التمويل بأنه الوسيلة التي تساعد المؤسسات على تنمية صناعتها الإنتاجية في الاقتصاد الوطني من جهة ومن جهة أخرى إعادة تجهيز وتحديد هياكل على صناعتها التحويلية والاستهلاكية، وللتموليل معينين:

المعنى الحقيقي: ويقصد به المواد الحقيقية والمتمثلة في السلع والخدمات والمواد اللازمة لتمويل وتوسيع المشاريع والاستثمارات ولبناء الطاقة الإنتاجية وتكوين رؤوس أموال جديدة لأغراض التنمية.

أما المعنى النقدي: فيقصد به توفير المواد النقدية التي يتم عن طريقها توفير المواد الحقيقية وذلك بهدف تكوين رؤوس أموال جديدة.

2) أنواع التمويل:

يمكن النظر للتمويل من عدة زوايا والتي ترصد من خلالها أنواع التمويل:

1.2) من زاوية المدة التي يستغرقها:

أ) تمويل قصير الأجل: ويقصد به الأموال التي لا تزيد فترة استعمالها عن سنة بالمبالغ النقدية التي تخصص لدفع الأجور وشراء المواد والتوسع الموسمي وغيرها من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية والتي يتم تسديدها من الحصيلة المنتظرة للفعاليات الجارية نفسها.

ب) تمويل متوسط الأجل: وتتراوح مدته من سنتين إلى خمس سنوات موضوعة في الغالب يخص تمويل المشتريات والمعدات والآلات الخاصة بالربحية والمنتظرة من هذا التمويل والتي يتعين وفاء القرض.

ج) تمويل طويل الأجل: ينشأ من طلب الأموال لتكوين رأس المال الثابت وتزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسيع.

2.2) من زاوية مصدرها الحصول عليه: وينقسم إلى:

أ- التمويل الذاتي: هو وسيلة تحويلية جد هامة وهي أكثر استعمالا بحيث يسمح لتمويل نشاطها الاستغلالي بنفسها دون اللجوء إلى أي عمل آخر.

(1) د. يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2012، مصر، ص210.

ب- التمويل الخارجي: يكون هذا التمويل بلجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية أو عن طريق زيادة رأس مالها بطرح أسهم جديدة في السوق.

3.2 من زاوية العرض الذي يستخدم من أجله:

أ- تمويل الاستغلال: يصنف إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة الاحتياطات والمعاملات قصيرة الأجل والتي تتعلق بتنشيط الدورة الإنتاجية في المؤسسة.

ب- تمويل الاستثمار: ويتمثل في أموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة وتوسيع الطاقة الحالية للمشروع لاقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.⁽¹⁾

المطلب الثاني: الأهداف التمويل:

وتتمثل الأهداف التمويل في ما يلي:⁽²⁾

- إمداد المؤسسة بالموارد المالية اللازمة والكافية لنشأتها وقيامها بجميع نشاطها مهما كان طابع نشاطها الاقتصادي.

- تحسين الإنتاجية وتوسيع المؤسسة يخلق فرص العمل.

- تكوين رأس المال ثابت وكذا شراء آلات تجهيز جديدة تحتاج إليها المؤسسة لمزاولة نشاطها.

- إمداد المؤسسة بالموارد المالية المتاحة لتحقيق أهدافها.

المطلب الثالث: أهمية التمويل:

إن المؤسسات والدولة والمنظمات التابعة لها، لها استخدام دائم بجميع مواردها المالية، فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات من هذا المنطلق يمكن القول بأن أهمية كبيرة تتمثل في:⁽³⁾

- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.

⁽¹⁾ د. يوسف حسن يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 211.

⁽²⁾ محمد عثمان إسماعيل حميد، التمويل والإدارة المالية، دار النهضة العربية، الأردن 1995، ص 19.

⁽³⁾ أ. رايح حوي، أ. رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 96، 97.

- يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الذاتي.
- المحافظة على السيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية، (يقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها، أو هي القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة).
- ونظراً لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعتنى بها المؤسسة ذلك أنها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة والموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف واختيار أحسنها، واستخدامها استخداماً آمناً لما يتناسب وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة، وأن قرار اختيار طرق التمويل يعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بهيكل رأس المال وتكلفته إذا يختار البديل الذي يكلف المؤسسة أقل ما يمكن.

المبحث الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هناك عدد كبير من مصادر الأموال التي تتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعتمد هذه المصادر على أسلوب استخدام الأموال ويمكن تصنيف مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى صنفين هما:⁽¹⁾

المطلب الأول: المصادر الداخلية:

وتتمثل فيما يلي:

1) الادخارات الشخصية: عند بداية تكوين مؤسسة وفي مرحلة انتقالها يعتمد صاحبها على مدخراته الشخصية قبل أن يلجأ إلى التمويل الخارجي لأنه لا يريد أن يخاطر بأموال الغير خاصة في المرحلة الأولى من الحياة المؤسسة، وكذلك لعدم رغبته لمشاركة الغير 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 الكافية والمخاطرة المرتفعة التي تحبط بها.

(1) رابع حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره ص 153، 156.

2) الشركاء والمساهمون في الشركة: يمكن الحصول على مبالغ لتمويل حقوق الملكية عن طريق المشاركة أو عدد من الشركاء أو عن طريق تحويل مشروع إلى شركة وإصدار الأسهم وعن طريق المشاركة يمكن توفير مبالغ أكبر إما عن طريق شركاء أو اقتراض بسبب مساهمة مشاركين في ضمان مبالغ التي يتم اقتراضها من الغير أما في حالة الشركات فإن المبالغ تكون متاحة للعمل عن طريق العديد من المستثمرين بسبب محدودية المسؤولية حملة الأسهم الشركة وبسبب استثمارية وجود الشركة وإمكانية كل مساهم من بيع أسهمه في أي وقت تستطيع المشروعات الصغيرة أن تطرح أسهمها في البورصة وفي هذه الحالة يتمكن المشروع من تحقيق هدفين هما:

- الحصول على التمويل اللازم.
- تحقيق قائم بالمشروع والبعض مستثمرين الأوائل أرباحاً رأس مالية نتيجة بيعهم لأسهمهم بأسعار مرتفعة.
- ولكن هناك بعض المشكلات التي قد تواجه الشركة في هذه الحالة منها:
- إن نجاح يعتمد الطلب على أسهم الشركات الجديدة.
- ارتفاع تكلفة إصدار.
- ولذلك فإن طرح أسهم السوق هو اختيار مقصور على الشركات الناجحة والتي حققت أرباحاً على مدى عدة سنوات.

3) الائتمان التجاري: ويتمثل الائتمان التجاري في التسهيلات السداد التي تحصل عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من موردين، وقد يرى البعض " إن الائتمان التجاري يقتصر على التسهيلات السداد التي قد يحصل عليها المشروع في حالة تمويل مشتريات المواد والمستلزمات الإنتاج السلعية ويسدد ثمنها خلال سنة، إلا أنه يمكن النظر إلى الائتمان التجاري نظرة شاملة تشمل كافة أنواع التسهيلات السداد التي يحصل عليها المشروع الصغير بصرف النظر عن مدة تسهيلات ونوع البضاعة.

وللائتمان التجاري مخاطر كثيرة على المشروع الصغير أهمها:

- تشجيع أصحاب المشروع على إسراف والحصول على مستلزمات غير ضرورية مما يرتب على المشروع التزامات السداد تفوق إمكانياته في المستقبل (المشروع الصغير أمواله محدودة ومعدلات نمو بطيئة).

- التركيز على ضرورة الحصول على الائتمان التجاري نتيجة قلة المواد، تقلل من فرص اختبار المورد المناسب حيث تتم مفاضلة بين المردين الذين يقبلون بمنح المشروع ائتمان التجاري برغم من وجود مردين آخرين أفضل منهم وأكثر التزاما.

4) الحسابات المدنية والمخزونات (المصادر الغير المصرفية الاقتراض): وتعتبر عنصرا مهما في التمويل والحصول على الموارد اللازمة في ظل أحجام البنوك التجارية على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واختصار دورها ويمكن أن نذكر منها ما يلي:

أ- خصم الحسابات المدنية: ويتم تقديمها ورهنها كضمانات للحصول على القروض البنكية حيث يمنح البنك قرضا في مقابل هذه الحسابات المدنية إلا أن مبلغه يكون أقل من قيمة هذه الحسابات وذلك للاحتياط وعدم تحمل مخاطرة (احتمال عدم تحصيل المبالغ المدنية في الوقت اللازم وتأخر السداد أو تشطب بعض منها).

ب- تمويل بضمان مخزون: تقدم المؤسسة مخزونها السلمي كضمان للبنك في مقابل منحها قرضا، وفي حالة تأخر أو عجز عن تسديد القرض يقوم البنك ببيع هذا المخزون واسترجاع أمواله وذلك حسب الفترة المتفق عليها بين الطرفين.

5) الأرباح المحتجزة: يمكن لصاحب المؤسسة الصغيرة تمويل عمليات التوسع ذاتيا بواسطة ما يحتجزه من أرباح ومن خلال أموال التي يحتجزها بصورة مخصصات واحتياطيات، أو عن طريق سحب الأموال المملوكة لصاحب (أصحاب) المؤسسة أو للمؤسسة ذاتها والمستثمرة في شكل ودائع أوراق مالية، عقارات واستثمارات داخل المشروع.

المطلب الثاني: المصادر الخارجية:

وتتمثل في مصادر الاقتراض والتي نجد منها ما يلي:⁽¹⁾

1) الاقتراض من أهل الأقارب: عند بداية استثمار أو عند توسيع يقوم أفراد باستخدام مدخراتهم الشخصية لتمويل مشاريعهم، وفي ظل نقصها أو عدم كفايتها يلجئون إلى الأهل والأقارب والأصدقاء للاقتراض وسد عجزهم المالي، إلا أن الاقتراض منهم يترتب عليه عدة نتائج سيئة تؤدي إلى التدخل والخلط بين العلاقات

(1) رابع حوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره ص ص 156، 140.

الشخصية والعلاقات العمل واتخاذ قرارات عكسية تؤثر على استقلالية المؤسسة ونشاطها، ومن هذه العيوب نذكر ما يلي:

- الخلط بين العلاقات الشخصية والعلاقات العمل مما يؤثر على أداء المؤسسة.
- نشوء علاقات ذات طابع شخصي بين صاحب المؤسسة ومقرضين (الأهل والأصدقاء) تؤثر على استقلالية المؤسسة.
- اتخاذ قرارات قد تكون ضد صالح المؤسسة بهدف موازنة اعتبارات شخصية لا غير.
- تقديم النصح وفرض الرأي والإصرار عليه في بعض الأحيان بغرض تأمين مصالح المقرضين مما يؤثر على أهداف المؤسسة وقد يكون في غير صالحهم.

2) الاقتراض من سوق غير الرسمي: وينتشر هذا المصدر التمويلي في شكل واضح غي دول العالم الثالث ويأتي من حيث أهمية في تمويل المشروعات الصغيرة في هذه البلدان في المرتبة الثانية وربما الأولى أحيانا، ونجد أنه في هذه البلدان لا تساهم السوق الرسمية لاقتراض في تمويل هذا النوع من المؤسسات إلا بنسبة 01% تقريبا وذلك حسب إحصائيات البنك الدولي لعام 1987م، وتلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى هذا المصدر التمويلي بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو المستمدة من الأهل والأقارب كما تلجأ إليه حينما تنخرط السيولة النقدية لديهم أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي، ويمنح هذا السوق قروض صغيرة لفترات قصيرة أو قصيرة جدا، وبأسعار فائدة ونحسب على الأيام أو الشهر بنفس معدلات سائدة في السوق الرسمي عن سنة كاملة وبالتالي يصبح المعدل السنوي للفائدة في السوق الغير رسمي مرتفعا وبشكل كبير، كما أن تجار النقود ليس لديهم ما يسمى بفترة السماح قبل أن يبدأ السداد وهم عادة ما يتشددون جدا فيما يأخذون ضمانات لتأمين عملية اقتراض يأخذون من المقرض حلي ذهبية ورهونات عقارية ويكون دائما على استعداد لاستيلاء عليها دون إعطاء فرصة للمقرض إلى حين تحسن أو صناعة المالية.

ولا شك أن عبء التمويل من السوق الغير الرسمي ثقيل جدا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب الفائدة المرتفعة جدا، بل وانه في حالات كثيرة تقع هذه المؤسسات تحت وطأة العبء ديونها التي تتراكم عليها في هذا الإطار.

3) الاقتراض من البنوك التجارية: تعتبر البنوك التجارية المصدر الأساسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم القروض اللازمة لها لمواجهة احتياجاتها التمويلية، حتى أنه يوجد بنوك متخصصة لتمويل هذا النوع من المؤسسات وحتى البنوك أخرى توجد بها فروع متخصصة لها الغرض، وتقدم البنوك قروضا صغيرة لمدة زمنية قصيرة لضمان موجودات المؤسسة أو بناء على سمعة مالك المؤسسة ومصداقية القرارات التي يتخذها وما حققته من نجاح.

4) قروض الهيئات والمؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تمنح المؤسسات والهيئات المتخصصة في التمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحكومية منها وغير الحكومية قروضا شبه مجانية بأسعار فائدة بسيطة وبدون ضمانات، وعلى الرغم من أهمية هذه المؤسسات والهيئات فإن مساهمتها محدودة وتحكمها إجراءات بيروقراطية كبيرة خاصة في بلدان العالم الثالث ومن أمثلتها ما يلي:

- إدارة مشروعات أمريكية.
- مؤسسات الدعم والتمويل المتخصصة في تمويل هذه المؤسسات في الهند واندونيسيا.
- هيئات الدعم في اليابان.
- هيئات الدعم والتمويل في الجزائر (وكالة دعم وتشغيل الشباب ووكالة دعم وترقية الاستثمار).
- بنك النماء الصناعي، مؤسسات الاقتراض الزراعي ومؤسسة نهر الأردن في المملكة الأردنية.
- الصندوق الاجتماعي للتنمية وجهاز الحرفين في مصر إلخ.

5) التمويل عن طريق الشركات الكبيرة: هناك العديد من الشركات التي تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة وتقدم لها الخبرات الفنية والتسويقية اللازمة، وإن كان الدافع الرئيسي وراء ذلك هو الاستثمار المربح فإن هناك بعض من الشركات الكبيرة التي تسعى للدخول في المشروع الصغير لضمان توريد منتجاته لها كأحد المدخلات المطلوبة في العملية الإنتاجية الخاصة بها وقد تأخذ شكلا آخر، حيث ظهرت في الآونة الأخيرة في بعض الدول، حيث تقوم مشروعات الأعمال الكبيرة والمستقرة باستثمار أموالها وخبراتها ومعارفها لمساعدة أصحاب المواهب والتخصصات في تأسيس وتمويل المشروعات الفردية الصغيرة.

6) شركات رأس المال المخاطر: يمثل دعم المؤسسات الناشئة المجال الأساسي لنشاط مؤسسات رأس المال المخاطر حيث تغطي الحاجات التمويلية للمشروعات الناشئة خلال مراحل حياتها الأولى دون طلب ضمانات ماعدا جدية

المشروع وفعالية أشخاصه، وهذا ما يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في انطلاقها خصوصا في البلدان النامية لأن هذه المؤسسات لا تستجيب لمعايير الاقتراض التي تقرضها البنوك التقليدية بصفة عامة (الضمانات الكبيرة، القوائم المالية، طريق التسديد إلخ).

وتتخصص شركات رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات ذات الأنشطة الاستثمارية الواعدة الخطرة، أي التي تتميز بارتفاع عنصر المخاطر لكن أفاق نموها المحتملة كبيرة وواعدة، بحيث يتوقع أن تحقق الاستثمار فيها فائض، قيمة (الناتج عن إعادة بيع حصص) كبير جدا ومحل اعتبار وعليه فإن الشركات رأس المال المخاطر تهتم بنوعين من المشروعات هما:

- المشروعات الجديدة ذات المخاطر المرتفعة.

- المشروعات القائمة التي تعاني من مشاكل إدارية وتسويقية وإنتاجية وتكنولوجية وغيرها من مشاكل الأخرى. وتقوم شركات رأس المال المخاطر من خلال المشاركة في المؤسسات الخطرة بتقديم إعلانات مالية وإدارية وفنية وحتى إرشاد وتوجيه، حتى إذا ما نجحت هذه المؤسسات وحقت عوائد كبيرة وتقوم شركات رأس المال المخاطر باسترجاع تكاليفها والحصول على الأرباح تتناسب مع درجة المخاطرة التي تعرضت لها.

7) التمويل التأجيري: إن تمويل الإيجاري "Lessing" أو تأجير أصول يتيح للمستثمر شراء الأصول الثابتة بغرض استعمالها ولكن بمكانة تأجيرها للاستفادة منها في عملية إنتاجها حيث يتيح للمؤسسة التي لا تملك إمكانيات مالية كبيرة أو التي لا تستطيع الحصول على قروض من المؤسسات المالية استئجار الأصل بهدف استعماله أو شرائه وقد عرف هذا النشاط نموا كبيرا في الو.م.أ ثم في دول الرأسمالية الأخرى، وهذا التأجير يشمل أصغر الأشياء كالتجهيزات المكتبية إلى الآلات ووسائل النقل كالشحنات والطائرات والبواخر والعقارات، وقد سجلت أول عملية استئجار في بريطانيا عام 1855 وهذا بتأجير عربات سكك الحديدية.

ويعتبر الإيجار كمصدر تمويل يماثل القرض مع الاختلافات المترتبة على امتلاك الأصل والضمانات والعلاقات بين المأجور والمستأجر ولا يمكن اعتبار التمويل التأجيري بديلا للقروض ولكنه مكمل لها وهذا حسب إحدى دراسة التي تمت في الو.م.أ والتي شملت 700 مؤسسة خلال خمسة سنوات توصل الباحثون من خلالها إلى أن المؤسسات التي تستعمل قروضا كبيرة يرافقها زيادة التمويل التأجيري.

خلاصة:

لقد حاولنا في هذا الفصل التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت تحتل الريادة في البرامج الاقتصادية لمختلف دول العالم، وعلى الخصائص التي جعلتها تحظى بتلك الأهمية والدور التي تلعبه على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات بسبب صغر حجمها خصوصياتها، وبالإضافة إلى ذلك تم التعرف على أهم المصادر التمويلية المتاحة أمام هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمهيد:

لا شك أن طرق التمويل الكلاسيكية للاستثمارات تشكل عبئا على المؤسسات المستثمرة، خاصة فيما يتعلق بالعبء المالي وطريقة تحمله، وبذلك ظهرت الحاجة إلى التمويل الكلاسيكي، ويعتبر الائتمان الإيجاري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل، وإن كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بفكرة القرض، فإنها قد أدخلت تبديلا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسات المقرضة والمؤسسة المقرضة ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا سريعا في استعمال الإقدام المستثمرين عليها.

المبحث الأول: عموميات الائتمان الإيجاري:

المطلب الأول: نشأة وتطور الائتمان الإيجاري:

لقد نشأت تقنية الإيجاري وتطورت بتطور النشاط الاقتصادي للإنسان عبر العصور وأصبحت من التقنيات الشائعة الاستعمال في الوقت الحاضر، إلا أن ذلك مر بمراحل وفترات عديدة.

أولاً: نشأة الائتمان الإيجاري: يعد نشاط التأجير نشاطاً قديماً قدم التاريخ، فقد ذهب البعض إلى أن فكرة تأجير الأصول الرأسمالية تعود إلى عام 2000 ق.م في عهد السوماريين ثم أصبحت الفكرة أكثر قبولا في عهد الرومان، حيث وجدت علاقة تأجيرية منظمة نشأت عن تأجير النبلاء لأدواتهم وعبيدهم إلى بعضهم البعض أو تأجير عقاراتهم إلى العامة من أفراد الشعب لمدة معينة.⁽¹⁾

أما البعض الآخر فيرى أن التأجير التمويلي "الليزنج" من الفعل (To Lease) أي الإيجار فتمتد جذوره القانونية إلى حضارة بابل من خلال القانون الشهير لحامورابي (1750-1792) ق.م⁽²⁾، المتعلق بنشاط التأجير يتسم عموماً بكونه خليطاً من التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي وبدون ضوابط أو قواعد قانونية تحكمه، كما كان لا يتضمن شرط يسمح للمستأجر بخيار تملك الأصل في نهاية مدة العقد.

لقد ظهر الائتمان الإيجار كتقنية تمويلية لأول مرة في إنجلترا في القرن 19م وذلك سنة 1846 تحت اسم Hire Purchase، حيث ظهر عقد الإيجار أول مرة حيث قام أحد تجار آلات موسيقية ببيعها مع تقسيط أثمانها إلى عدة أقساط بقصد رواج مبيعاته، ولكي يضمن حصوله على كامل الثمن لم يلجأ على الصورة المعتادة لعقد البيع، وإنما أبرام العقد في صورة إيجار مع حق المستأجر في تملك الآلة باكتمال مدة الإيجار، والتي يكون قد استوفى كامل الثمن المحدد لها.⁽³⁾

ثم انتشر واستخدم هذا العقد في المصانع ومن بين هذه المصانع مصنع سنجر لآلات الخياطة في إنجلترا، وباستعمال كذلك في تأجير عربات السكك الحديدية سنة 1855، إن أول تطبيق فعلي لعملية الائتمان الإيجاري كان سنة 1936 من طرف شركة كاليفورنية تدعى The Sale and Sofe way Storer INC بصيغة

(1) فخري الدين الفقهي: صناعة التأجير التمويلي مع دراسة تحليلية للسوق المصري، مجلة مصر المعاصرة، العدد 451-452، القاهرة، 1998، ص31.

(2) El Mokhter Bey, Le Leasing Et Ses Principales Caractéristiques Dans Le Nonde, Revue Finance Et Développement De Maghreb, N° 17, Publication De L' IFID, Tunis.

(3) فخر الدين الفقهي، مرجع سبق ذكره، ص32.

Lease Back، وذلك بعد حصولها على قطعة أرض وإنشاء سوق عليها، ثم قامت الشركة ببيع السوق إلى رجال أعمال في صورة التمويل التأجير التمويلي لأجل الطويل.

وفي نفس الفترة الزمنية ظهرت في ولاية أوهايو، نفس عملية مالية مشابهة، كانت مستوحاة من طريقة تمويلية عرفت منذ سنة 1880 باسم المعدات المعتمدة للمجموعة Agréments Equipment Trust، وعرف هذا النوع من تطورا في ولاية أوهايو نظرا لارتفاع نسب الضرائب الخاصة بالمرهون، وانتشرت هذه العملية أكثر خلال الحرب العالمية الثانية عندما قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتأجير المعدات العسكرية لكل من بريطانيا وروسيا.

يمكن القول أن الفضل في ظهور الائتمان الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية يرجع إلى رجل الصناعة الأمريكي Booth Funior بالاشتراك مع بعض رجال الأعمال بتأسيسهم لشركة القرض الإيجاري الأمريكي Untied States Leasing corporation سنة 1952 بغرض تمويل الجيش الأمريكي في كوريا أثناء الحرب، وذلك بالاشتراك مع Schfield وكان الاثنان مسيرين في شركة كاليفورنية للمواد الغذائية.

وقد حققت هذه الشركة نجاحا سريعا حيث زاد حجم الأعمال من 10 إلى 135 بليون دولار خلال عشر سنوات، واستمرت هذه الزيادة في حجم الأعمال خلال الستينات والسبعينات لمعدل 15% في سنة 1960، سمحت الولايات المتحدة الأمريكية لبنوكها التجارية بمزاولة نشاط الائتمان الإيجاري، أما في أوت 1982 تم إصدار تشريع يخص السياسات المالية الضريبية، بحيث حتى تحصل مؤسسات الاستئجار التمويلي على امتيازات مالية وضريبية يجب عليها أن تؤجر الأصل لأكثر من مستأجر لكي يستفيد منه الجميع.⁽¹⁾

ثانيا: تطور الائتمان الإيجاري: بعد 8 سنوات من ظهور الائتمان الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية انتقل هذا النشاط إلى الدول الأوروبية وبالتحديد في بريطانيا سنة 1960 وذلك بتأسيس شركة عرفت بـ Mercantil Gedit Company ثم من بعدها تم إنشاء العديد من هذه الشركات من طرف البنوك بسبب مرونة القوانين المطبقة وحاجة بعض فروع الإنتاج إلى مواكبة التطور الهائل في التكنولوجيا الإنتاجية، وهذا ما أدى إلى إنشاء إتحاد لتأجير المعدات Equipment Leasing Association ELA سنة 1970 ويضم جميع المؤسسات التي تزاوّل هذا النشاط.

(1) إيهاب يوسف أبو قمر، عقد التأجير التمويلي، مجلة المستثمر، العدد 50، 2006 ص 08.

بعد بريطانيا ظهر الائتمان الإيجاري في إيطاليا سنة 1961 تحت اسم Finanzia Location، وبعدها فرنسا سنة 1962 وقد عرف باسم Gédit Bail ثم انتشر في جميع أنحاء أوروبا، ولقد أنشئت مؤسسة التأجير الأوروبية التي تمثل شركات القرض الإيجاري على مستوى القارة الأوروبية سنة 1972.

أما في اليابان فقد تأسست مؤسسة الائتمان الإيجاري سميت بـ Nippon سنة 1963، لقد اتخذت خدمات التأجير التمويلي في التوسع والتنامي حتى بلغ حجم عملياتها نحو 302 مليار دولار في مطلع التسعينيات من القرن الماضي، ويستوعب السوق الأمريكي وحده نحو 40% منها، كما شهدت الدول النامية نموا مطردا في التأجير الموقعة بها من 15 مليار دولار إلى 44 مليار دولار.⁽¹⁾

لقد عرف نشاط الائتمان الإيجاري في الدول النامية منذ عام 1978 بحيث بدأ استخدامه في باكستان، لبنان، تركيا، الفلبين، كوريا، وفي دول أمريكا اللاتينية مثل تشيلي، البرازيل، وفنزويلا، أما في إفريقيا فقد ظهر في كل من المغرب، تونس، مصر، ساحل العاج، نيجريا

إن التوسع الجغرافي في استخدام الائتمان الإيجاري أدى إلى خلق علاقات خارجية بين الخبراء والمختصين في هذه العملية التمويلية، وإلى تأسيس نوادي كبيرة متخصصة في هذا المجال مثل: Gédite union, Multi, lease, Lease club, Eli lease.

عرف الائتمان الإيجاري في الوطن العربي بعدة أسماء منها: القرض الإيجاري، الإيجار التمويلي، الائتمان الإيجاري وغيرها من التسميات، ولقد أنشئت أول شركة القرض الإيجاري في المغرب الأقصى سنة 1964 تحت اسم Maroc Leasing وفي تونس أنشئت Tunis Leasing سنة 1984، ومصر أنشئت ثلاث شركات متخصصة في الاعتماد الإيجاري عام 1997.

أما في الشرق الأوسط تم إنشاء في السعودية البنك العربي والبنك السعودي الفرنسي.

وقد اهتمت بعض المنظمات الدولية وفي مقدمتها مؤسسة التمويل الدولية International Finance Corporation IFC بتشجيع وتنمية الاستثمار في الائتمان الإيجاري كمصدر بديل لتمويل وشراء المعدات الصناعية والزراعية والتجارية مع التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) إيهاب يوسف أبو قمر، مرجع سبق ذكره، ص 12.

وقد قامت مؤسسة التمويل الدولية بتأسيس أول شركة مشتركة في كوريا الجنوبية عام 1977، وقامت بعد ذلك بتأسيس شركات تأجير مشتركة في العديد من الدول النامية كالأردن، اندونيسيا، البرتغال، تونس، وغيرها من الدول وأصبحت تتواجد اليوم في أكثر من 60 دولة.

فيما يخص الجزائر فقد ظهرت هذه التقنية في سنوات الثمانينات أين قامت مؤسسة الاعتماد الإيجاري الأجنبية بتمويل المؤسسات الوطنية بالمعدات والتجهيزات مثل: شركة سوناطراك والخطوط الجوية الجزائرية، في الحقيقة فإن الاعتماد الإيجاري ظهر بموجب مرسوم رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض في المادة 112، وتم تأسيس مؤسسة القرض الإيجاري Salem سنة 1997 بعد موافقة بنك الجزائر وذلك بعد إصدار الأمر رقم 96-09 الموافق لـ 10 جانفي 1996 المنظم لعمليات الائتمان الإيجاري.

حسب إحصائيات Leaseurope لسنة 2005 فإن التعامل بالائتمان الإيجاري في السوق العالمي بلغ 263 مليار أورو أي بزيادة قدر 13,85 عند سنة 2004 والتي بلغ فيها 231 مليار أورو، ومن الملاحظ أنه سنة 2005، كما هو موضح في الجدول رقم (1-1)، حققت حول شرق أوروبا تطورا كبيرا بالتعامل بالائتمان الإيجاري حيث أن معدلات نمو الاعتماد الإيجاري في تلك الدول قد فاق كل التوقعات مقارنة بمعدلات النمو في الدول المتقدمة، لقد تراوح متوسط معدل نمو هذا النشاط في دول شرق أوروبا بين 77,34% في روسيا كحد أقصى و 27,75% في استونيا كحد أدنى، بينما لم يتعدى متوسط معدل نمو نفس النشاط في الدول المتقدمة نسبة 14%.

ويمكن تفسير هذا النمو السريع في نشاط الائتمان الإيجاري خاصة في الدول النامية إلى زيادة حجم الاستثمارات في هذه الدول وكذا الحاجة الماسة إلى استخدام وسائل الإنتاج ذات التكنولوجيا العالمية، والتي تتطلب الكثير من المال من أجل تمويلها والحل المناسب حسب هذه الدول لتمويل هذه الاستثمارات والحصول على الوسائل المتطورة هو الاعتماد الإيجاري.

الجدول رقم (2-1): حجم نشاط الائتمان الإيجاري في السوق العالمي بـمليار أورو:

معدل النمو %	حجم النشاط الائتماني الإيجاري بـمليار أورو		البلدان
	2004	2005	
9,72 %	6117,36	6712,11	النمسا
		157,09	البوسنة والهرسك
9,81 %	3501,34	3844,88	بلجيكا
		484,55	بلغاريا
14,18 %	4634,71	5291,85	التشيك
17,53 %	3396,99	3992,41	كازاخستان
10,96 %	44410,00	49270,00	ألمانيا
39,07 %	3084,53	4282,52	الدانمرك
31,67	730,83	962,25	شرق أوروبا
24,75 %	13979,90	17439,40	أستونيا
11,72 %	2864,40	3200,00	فلندا
6,91 %	26915,00	28776,00	فرنسا
3,96 %	53651,00	55773,62	بريطانيا
18,39 %	2360,00	2497,00	اليونان
53,80 %	3076,00	4730,88	البحر
16,09 %	38039,96	44160,00	إيطاليا
26,27 %	584,55	738,13	المغرب
3,46 %	4387,00	4539,00	هولندا
28,24 %	2757,09	3535,56	النرويج
29,90 %	3115,93	4047,88	بولندا
15,66 %	4227,00	4889,00	البرتغال
30,96 %	841,11	1101,52	رومانيا
77,34 %	1556,01	2759,49	روسيا
38,03 %	4673,12	6450,09	السويد
35,12 %	1094,00	1478,17	سلوفينيا
31,46 %	1485,45	1485,45	سلوفاكيا
13,75 %	231127,84	26290,45	المجموع

Source : www.leaseurope.com/facts and Figures Flash 2005

المطلب الثاني: تعريف القرض الإيجاري وخصائصه:

1- تعريف الائتمان الإيجاري:

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنكا، أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى، بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.⁽¹⁾

وقد عرفه " Luc Bernet Rolland " الائتمان الإيجاري هو تقنية تمويلية التي بها يقوم 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.⁽²⁾

إن الائتمان الإيجاري يسمح للمؤسسات باقتناء معدات وتجهيزات الإنتاج دون اللجوء إلى القروض البنكية، الائتمان الإيجاري هو عملية تمويلية كاملة هدفها الحصول على الأصول من أجل الاستعمال المهني، في هذه العملية المؤجر يحتفظ بملكية الأصل الذي يعتبر كضمان في حالة إحلال المستأجر بشرط العقد.

على ضوء هذه التعاريف نستنتج أن عقد الائتمان الإيجاري أو الليزنج Leasing هو من إحدى وسائل التمويل المتوسط والطويل الأجل، وهو عملية تمويلية للاستثمارات، تقوم المؤسسة المالية (المؤجر) بمقتضى العقد بتأجير الأصول إلى المستأجر خلال مدة زمنية محددة لقاء أقساط إيجار دورية مع فرصة تملكها عند تسديد ثمن الأصول.

الائتمان الإيجاري يمثل وسيلة لتمويل استعمال الأصل دون الحاجة إلى تملكه بالشراء وذلك خلال فترة محدودة، قد تمثل العمر الاقتصادي للأصل، ويستعمل مقابل قيمة إيجارية يدفعها المستأجر الأصل إلى المؤجر خلال فترة عقد الإيجار، مع التزام المستأجر بصيانة الأصل والتأمين عليه خلال مدة العقد.⁽³⁾

أو عقد الائتمان الإيجاري هو عبارة عن عقد إيجار مع خيار الشراء، فهو تقنية تمويل باعتبار أن المؤسسة يعد اختيار الاستثمار تتوجه نحو مؤسسة مالية لقرض الإيجار وتطلب منها شراء الأصل وتأجيره لها، إذ هناك تحويل لجزء من دور المؤسسة للغير.

(1) طاهر لطرس، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص76.

(2) Luc Bernet Rolland , principes de technique bancaire, dunod, paris, 2002, p261.

(3) عادل طه قايد، التأجير التمويلي، البنك المركزي المصري، مصر، 2002، ص04.

حسب الشركة العربية للإيجار المالي "الإئتمان الإيجاري هو عملية تجارية ومالية، فيها تقوم المؤسسة المالية (المؤجر) بتقديم الأصل إلى المستأجر على شكل إيجار خلال فترة زمنية محددة مع دفع ثمن الإيجار (الأقساط) في تلك الفترة، بعد انتهاء مدة العقد، يمكن للمؤجر أن يعرض خيار الشراء على المستأجر، والاعتماد على الإيجاري هو منتج موجه بشكل خاص إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك إلى المؤسسات الكبرى والمهن الحرة.⁽¹⁾

أو عقد الإيجار هو إتقان تعاقد بين الطرفين (المؤجر والمستأجر) يمنح بمقتضاه المستأجر الحق في استخدام أصل مملوك للمؤجر، وذلك خلال فترة زمنية معينة مقابل مبلغ نقدي يدفع دوريا يطلق عليه الإيجار. الإئتمان الإيجاري هو تقنية قرض من خلالها يقترح المقرض تأجير تجهيزات ومعدات أو عقارات، مدته تنتهي بوعده البيع من جهة واحدة، يمكن للمؤجر شراء الأصل لدى أي مورد يختاره المستأجر مقابل دفع أقساط الإيجارات.

ويجب الإشارة هنا أن القروض الإيجارية تغطي الأصول المستخدمة في مختلف المجالات، ومن أهمها معدات النقل كالطائرات والسفن ومعدات تكرير البترول ومعدات البناء واستصلاح الأراضي وكذلك مشاريع البناء وشراء الأراضي.

إن عقد الإئتمان الإيجاري في الغالب عقد غير قابل للإلغاء، والمستأجر ملزم، بموجب العقد بدفع جميع الدفعات التي يحددها عقد الإيجار وهو يشمل جميع التكاليف الإدارية المصاحبة للدفع بالأقساط وهو محدد المدة، وغالبا ما تكون مدة الإيجار معادلة تقريبا للعمر الاقتصادي والتكنولوجي للأصول المؤجرة.

وعادة ما يكون هناك عقد بين شركة التأجير والمستأجر وعقد بين المورد وشركة التأجير والذي يستفيد منه مباشرة المستأجر رغم دم كونه طرفا وفي غالب الأحيان يدخل المقرض كطرف رابع في عمليات التأجير، حيث تلجأ شركات التأجير إلى الاقتراض من البنوك ويتم في كثير من الحالات سداد الأقساط من المستأجر إلى المقرض مباشرة، وقد عرفه هذا النظام في عدة دول خاصة الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، بريطانيا.

(1) من موقع الالكتروني للشركة العربية للإيجار المالي: www.arablaesing.dz.com

هناك أيضا تعاريف للائتمان الإيجاري من الجانب القانوني وسوف نأخذ بعض منها فقط القانون الأردني،
نعرف التمويل الإيجاري كما يلي: (1)

يقصد بعقد التأجير التمويلي العقد الذي يحق للمستأجر بموجبه الانتفاع بالمأجور مقابل بدل

الإيجار يدفعه المؤجر على أن يتحمل المستأجر أي مخاطر تتعلق بالمأجور، أما القانون المصري فيعرف التأجير
التمويلي حسب المادة 02 من قانون رقم 95 لسنة 1995. (2)

- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر منقولاً مملوكاً له أو تلقاها من المورد استناداً إلى عقد من العقود، ويكون التأجير مقابل قيمة إيجارية يتفق عليها المؤجر مع المستأجر.
- كل عقد يستلزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر عقارات أو منشآت يقيمها المؤجر على نفقته بقصد تأجيرها للمستأجر، وذلك بشروط ومواصفات والقيمة الإيجارية التي يحددها العقد.
- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بتأجير مال إلى المستأجر تأجيراً تمويلياً إذا كان هذا المال قد آلت ملكيته من المؤجر إلى المستأجر. بموجب عقد يتفق نفاذه على إبرام عقد التأجير التمويلي.

كما عرف القانون الفرنسي الائتمان الإيجاري حسب قانون 66-455 المؤرخ في 2 جويلية 1966 الائتمان الإيجاري، هو عملية تمويلية تسمح للزبون (المستأجر) بشراء الأصل من مؤسسة مالية (المؤجر) عند نهاية مدة عقد الإيجار، إن نشاط الائتمان الإيجاري يقتصر فقط على المؤسسات المالية وذلك موافقة بنك فرنسا وهي خاضعة لرقابة السلطات النقدية وبالتالي فإن المؤسسات التجارية لا تقوم بعمليات الائتمان الإيجاري. ونمط الائتمان الإيجاري الشائع في كل من المملكة المتحدة والولايات الأمريكية لا يمنح المستأجر حق شراء الأصول لكن مع اختلاف بسيط يتمثل في أنه وفقاً للنظام الإنجليزي يكون من حق المستأجر مشاركة المؤجر في إيرادات بيع الأصل بعد انقضاء فترة التأجير أو أن يكون له حق تحديد عقد الإيجار. (3)

أما في الجزائر تعرف المادة الأولى من الأمر 09-96 الائتمان الإيجاري بأنه عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصاً طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص وتكون

(1) قانون التأجير التمويلي الأردني رقم 16 لسنة 2002 المعدل بالقانون رقم 48 لسنة 2003، الجريدة الرسمية رقم 4542 الصادرة في 01 ماي 2002، ص16.

(2) من الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة و الصناعة المصرية: www.mti.gov.eg

(3) فخر الدين الفقي، مرجع سبق ذكره، ص33.

قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أولاً يتضمن حق خيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمخلات التجارية أ بالمؤسسات الحرفية.

2- خصائص الائتمان الإيجاري:

من خلال التعاريف السابقة يمكن استنتاج خصائص الائتمان الإيجاري الأساسية:⁽¹⁾

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

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

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

- تقييم عملية الائتمان الإيجاري علاقة بين ثلاث أطراف هي المؤسسة المؤجرة والمؤسسة المستأجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل، في هذه العلاقة تقوم المؤسسة المستأجرة باختيار الأصل الذي ترغب فيه لدى المؤسسة الموردة، وتقوم المؤسسة المؤجرة بإجراءات شراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة ودفع ثمنه بكامل، ثم تقوم بتقديمه إلى المؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار طبعاً.

وعليه فإن خلاصة هذه العلاقة تختلف عن فكرة القرض الكلاسيكي بالرغم من أن الهدف من العملية واحد، وهو تمويل الاستثمارات، حيث أن الائتمان الإيجاري لا ينصرف إلى منح أموال نقدية إلى المقترض، وإنما يقوم بدل ذلك بتقديم أصول عينية (استثمارات مادية) إلى الزبون قامت المؤسسة المتخصصة في هذا النوع

(1) طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 77، 78.

مكن العمليات بدفع ثمنها بالكامل، وتنتظر التسديد من هذا النوع على أقساط، ومقابل هذا التسهيل يفترض أن مجموع الأقساط المدفوعة يفوق ثمن الاستثمار. بمعنى أن تكلفة الاستثمار باستعمال هذه الطريقة سوف تكون أكبر مقابل الاستفادة من الدفع الجزأ أو المؤجل.

ونظرا لهذه الخصائص الإيجابية من الناحية الاقتصادية، لم يقف متخذو القرار في الجزائر دون إدخال هذه الطريقة في نظام التمويل الوطني، فقد تم اعتمادها في التمويل بطريقة رسمية مؤخرًا، وتم تقنينها بواسطة الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الإيجاري، وبالرغم من ذلك فإن استعمال هذه الطريقة لا يزال في بدايته وهناك تجارب قليلة من طرف بنك البركة في هذا الميدان، دون أن ترقى إلى مستوى الممارسة الشاملة.

المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات الائتمان الإيجاري.

1- إيجابيات الاعتماد الإيجاري: يترتب على نشاط التأجير عدة آثار بعضها ينعكس على النشاط الاقتصادي بوجه عام والبعض الآخر ينعكس بصورة مباشرة على الشركات التي تلجأ إلى الاستفادة منه، فالاعتماد على الإيجاري يساهم في تزويد المشروعات بما تحتاجه من الأصول اللازمة لنشاطها. على ضوء المفاهيم السابقة يمكن تحديد أهم المزايا التي يحققها أسلوب الاعتماد الإيجاري بالنسبة للاقتصاد الوطني أو بالنسبة للمؤجر، المستأجر وكذا المورد.⁽¹⁾

1-1- الإيجابيات الاقتصادية الإيجاري:

يمكن إبراز أهم المزايا الاقتصادية للاعتماد الإيجاري فيما يلي:

- إن التأجير التمويلي يساعد على اقتناء معدات حديثة قد لا تتوفر إمكانيات لشرائها، كما يساعد على إنشاء مزيد من المشروعات الإنتاجية في الدولة، أو التوسع في المشروعات القائمة، ومن ثم زيادة فرض العمالة، أو الحصول على معدات وآلات حديثة.
- إن أسلوب الاعتماد الإيجاري يساعد اقتصاديات الدول النامية على وجه الخصوص، فبفضله يمكن نقل التكنولوجيا بتكلفة أقل، وبالتالي يمكنها هذا العقد من مواكبة التطور التكنولوجي المتسارع، والذي لا يمكنها اللحاق به في ظل العقود التقليدية، فهذه الدول لا تستطيع شراء تجهيزات ذات التكنولوجيا العالية، وكذلك لا

(1) لدرع خديجة، مرجع سبق ذكره، ص 16.

تستطيع الاعتماد على مساعدات الدول الغنية حيث أن هذه الدول ترمي إليها الفئات والباقي من الآلات والمعدات.

■ إن ازدهار صناعة الاعتماد الإيجاري تساهم في تحقيق معدلات النمو الاقتصادي إيجابية، بفضل إدخاله لأحدث الأساليب التكنولوجية التي تمكن المؤسسات الصناعية والإنتاجية من رفع جودة الإنتاج وخفض تكلفته، وبالتالي زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد مما يؤدي إلى زيادة الصادرات.

■ الاعتماد الإيجاري يساعد على نمو المؤسسات فهو أداة مثالية لتحويل موارد المؤسسة الداخلية لصالح فروع الإنتاج الأخرى التي يصعب عليها أن تحصل على موارد خارجية كدراسة السوق، الشراء، الإشهار، التوزيع ... إلخ.

■ إن الاعتماد الإيجاري يساهم في تخفيف العبء على ميزان المدفوعات: ففي هذه الحالة فإن استيراد الأصول الإنتاجية من شركات التأجير التمويلي الأجنبية بأسلوب الاعتماد الإيجاري يساهم في تخفيف من فاتورة الواردات، إذ تقتصر التحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط، وهذا ما يؤدي إلى تخفيف العبء على ميزان المدفوعات، ولكن في حالة الشراء يتم تحويل قيمة الأصل بالكامل للخارج.

■ يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمارات خاصة في فترات الركود الاقتصادي، فهذا الأسلوب يساعد في عمليات الإصلاح الاقتصادي كالحلد من آثار موجات التضخم الاقتصادي، فزيادة حجم الاستثمارات خاصة التي تستعمل تكنولوجيا متقدمة يساهم في القضاء على التضخم من خلال تحقيق استقرار في الأسعار وخفض تكلفة التوسعات الاستثمارية للمشروعات الجديدة.

1-2- إيجابيات الاعتماد الإيجاري للمؤجر: إن قيام المؤسسات المؤجرة (البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة) بعمليات الاعتماد الإيجاري يوفر لها مجالا واسعا لاستثمار بعوائد مناسبة وبضمان كافي دون التخلي عن الأصول المؤجرة؛ ويمكن سرد مجموعة من المزايا التي تتمتع بها المؤسسة المؤجرة:

■ يوفر الاعتماد على الإيجاري للمؤجر مزايا الاحتفاظ بملكية الأصل وبيع خدماتهم وبيعهم إلى شرائح أوسع من العملاء، بحيث أن التأجير يعتبر كوسيلة تمويل يمكن إضافتها لنطاق الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية لعملائها.

- يدر عليه عائدا مناسبة بالنسبة لأمواله المستثمرة (في شراء الأصل المؤجر) وبضمان حديد يتمثل في ملكيته للأصل المؤجر ذاته، ومن ثم يستطيع استرداده عند الحاجة دون قدرة المستأجر على التصرف فيه أو مشاركة المساهمين له عند إفلاس المستأجر.
 - بالنسبة لشركات الاعتماد الإيجاري فإنها تستفيد من قيود أقل التي تحكم عمل الاعتماد الإيجاري بالمقارنة مع البنوك لكون هذه الشركات لا تقبل الودائع.
 - يعتبر تأجير الأصول أفضل للمؤجر من نظام البيع بالتقسيط نظرا لسهولة تطبيقه.
 - يؤدي تأجير الأصول إلى زيادة مبيعات المعدات المؤجرة لأنه هناك بعض المستأجرين الراغبين في اقتناء هذه المعدات بعد تجربتها واستخدامها.
 - يتيح له إمكانية تخطيط إيراداته المستقبلية، وفي بعض صور التأجير يضمن المؤجر استمرارية التأجير إلى نهاية العمر الإنتاجي للأصل، وكذلك تحميل المستأجر بعض الضمانات والمخاطر، كما أنه في بعض حالات يكون مخرجا جيدا لتوظيف الأموال دون التفريط في ملكيتها.
 - الاستفادة من بعض الميزات الضريبية التي يوفرها له الكثير من القوانين السائدة، ويكون تخفيف العبء الضريبي عن طريق:
 - ❖ خصم قيمة استهلاك الأصول المؤجرة من الوعاء الخاضع للضريبة؛
 - ❖ إعفاء المؤجر من جزء من الضريبة المستحقة عليه في حدود نسبة معينة من قيمة الآلات المشتراة في السنة الأولى من تشغيلها.
 - يمنح قانون الاعتماد الإيجاري كما هو الوضع في إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية مزايا ضريبية في شكل ضرائب دائنة لصالح المؤجر الذي يصبح في حالة احتفاظه بملكية الأصل دائنا لدى مصلحة الضرائب بنسبة معينة من قيمة الأصول المؤجرة بحيث تخصم من إجمالي الضرائب المستحقة عليه وليس من وعاء الضريبة ذاته، ولعل ذلك يفسر سر تفضيل المؤجر في هذه الدول الاحتفاظ بالأصل المؤجر دون منح المستأجر حق شراؤه في نهاية العقد.
- 1-3- إيجابيات الاعتماد الإيجاري للمستأجر:** يعتبر الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بديل هام وفعال لتمويل مشاريعها والتوسع فيها بعيدا عن الاقتراض التقليدي الذي يرهقها بالديون والفوائد المرتفعة ومن بين هذه المزايا التي يوفرها هي:

- إن أسلوب الاعتماد الإيجاري يساعد المشروعات التي تستأجر المعدات، فهو يمكنها من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها دون الحاجة إلى تجميد جزء كبير من أموالها، ويحمي هذه الشركات من عوامل التضخم القصير الأجل حيث يتم الاتفاق بشروط محددة لمدة طويلة.
- يمكن الاعتماد الإيجاري المؤسسات من الحصول على المعدات اللازمة دون الحاجة إلى استثمار مبلغ كبير من رأس المال.
- يستفيد المستأجر من تديني المتطلبات المتعلقة بالضمانات والتاريخ الائتماني وتمويل نسبة أكبر من قيمة الأصل تزيد عن التي تتيحها القروض المصرفية وزيادة عن ذلك فهو يوفر مرونة يمكن موائمتها بما يتناسب مع احتياجات المستأجر.
- يمنح المؤسسات الاستثمارية فرصة للتغلب على مشكلة التقادم التكنولوجي للآلات والمعدات الصناعية، فهي تقوم باستخدامها وتشغيلها دون الحاجة إلى اقتنائها عن طريق الامتلاك، وهذا يعني إن المؤسسات تقوم باستعمال كل ما هو جديد ومتقدم تكنولوجيا.
- بما أن الأصل المؤجر لا يظهر في أصول الميزانية، فإنه لا يتقلها وهذا ما يترك قدرة المؤسسة على الاستدانة جيدة.
- تقسم قيمة الرسم على مدة حياة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية، بمعنى إن المؤسسة لا تخصص جزء من أموالها من أجل تسديد الرسم على القيمة المضافة، لأن تسديد هذا الرسم يمتد إلى كامل مدة العقد مما يخفف من ثقل هذا الرسم الذي يعتبر مبلغه كبيرا.
- إن الأقساط الإيجارية التي يدفعها المستأجر للمؤجر تعتبر كأعباء استغلال وبالتالي فهي قابلة للخصم من النتيجة الخاضعة للضريبة.
- إن أسلوب الاعتماد الإيجاري يقدم للمستأجر تمويلا كاملا 100% من قيمة الأصل بحيث يضع تحت تصرف المؤسسة التجهيزات، دون أن يدفع مبلغ كبير فور حصولها عليها، وهو ما يعني أن الاعتماد الإيجاري يترك إمكانية اقتراض المؤسسة من الخارج بما انه لا يساهم في زيادة نسبة الاستدانة.
- أو تستطيع الشركة استخدام الأموال التي كانت مرصودة لشراء الأصل في مشاريع استثمارية قد تدر عليها دخلا أكبر بكثير من تكلفة الاستئجار.

- أقساط الإيجار دورية لذا تعتبر كتكاليف غير قابلة للخصم في المخطط الجبائي فهو ميزة إيجابية بالنسبة للدول ذات الديون الكبيرة، ذلك لأن عمليات الاعتماد الإيجاري لا تعتبر كديون.
- يخفف العبء الضريبي على عاتق المستأجر حيث أن المشروع تكون حيازته للأموال المؤجرة على سبيل الإيجار.
- يكون الحصول على عقد الإيجار بطريقة سهلة وسريعة في غالب الأحيان بحيث لا يستغرق الحصول للإجابة على الطلب أكثر من 15 يوما، عل عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب وقتا أطول وهو ليس في صالح المؤسسة.
- إن أسلوب الاعتماد الإيجاري يقوم بتغطية مصاريف الصيانة بالإضافة إلى تمويل المشاريع ولذلك نجد أن الأقساط الإيجارية تقوم بتغطية خدمات الصيانة.
- المستأجر ليس ملزما بإعداد جدول الاهلاك على مستوى المحاسبة العامة، ولكن على مستوى المحاسبة التحليلية وبالتالي فإن قيمة الإيجار تحسب له مباشرة من التكلفة السنوية للاستثمار.

1-4- إيجابيات الاعتماد الإيجاري للمورد: إن تعامل المرد مع المؤجر يمنحه مجموعة من المزايا:

- إن أسلوب الاعتماد الإيجاري يسمح للمورد ببيع وتسويق منتجاته من المعدات والتجهيزات ذات التكلفة المرتفعة، وبالتالي فإن الدفع يكون فوراً لقيمة الأصل المباع وهذا ما يؤدي إلى إعادة توظيف أمواله واستثمارها والرفع من رقم أعماله.

2- سلبيات الاعتماد الإيجاري:

- إلى جانب الإيجابيات التي يتميز بها الاعتماد الإيجاري توجد كذلك بعض السلبيات، حيث أنه ما يمثل ميزة لأحد أطراف العقد يمكن أن يكون مشكل أو عائق للطرف الأخر، بكن يجب التنويه إلى أن هذه النقائص ضئيلة بالمقارنة مع المزايا التي يقدمها أسلوب الاعتماد الإيجاري، وسنوضح أهم العيوب التي يتسم بها:¹

2-1- سلبيات الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤجر: نذكر ما يلي:

- في حالة استرجاع المعدات من المستأجر بعد انتهاء العقد، يمكن أن تكون هذه المعدات غير قابلة للتأجير من جديد بسبب تقادمها أو إهمالها أو مصنوعة حسب طلب المستعمل فيجد المؤجر نفسه تحت رحمة مخاطر

(¹) لدرع خديجة، مرجع سبق ذكره ، ص20 .

السوق، وبالتالي فهو مجبر على بيعها بسعر أقل من سعرها في السوق، فيضطر إلى تحمل الخسارة بسبب عدم استرداد ثمنها بالكامل.

■ إذا أشهر المستأجر إفلاسه خلال فترة الإيجار فمن حق المؤجر استرجاع استثماره ثم يبعه في السوق، لكن المشكلة الحقيقية تكمن في أن مبلغ رأس المال المتبقي والغير المهلك من طرف الأقساط الإيجارية أقل من القيمة السوقية للاستثمار، وفي هذه الحالة سيتحمل المؤجر الخسارة.

■ يتم خصم نسبة تمثل قسط الاهتلاك من قيمة الأصول المؤجرة من أرباح المؤجر لتحديد صافي الربح الخاضع للضريبة رغم أنه ليس هو المستخدم للأصل.

■ وفي بعض الحالات تطور مدة إعادة بيع التجهيزات المسترجعة وهذا ما يؤدي إلى تحمل المؤجر تكاليف إضافية كتخزين والصيانة مثلا، وكلما تطول مدة إعادة البيع كلما ازدادت خسارة المؤجر، لأن التجميد لأكثر من ستة أشهر يدخل ضمن الرسم على النشاط المهني.

2-2- سلبات الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمستأجر: من أهم المشاكل التي يمكن أن تعترض المستأجر عند استخدام أسلوب الاعتماد الإيجاري هي:

■ تكلفة الاعتماد الإيجاري مرتفعة مقارنة مع القروض الكلاسيكية لن مبلغ الإيجار يضم زيادة على الأقساط الإيجارية، الخدمات المقدمة (التمويل الكامل، سرعة التمويل، اهتلاك الاستثمار، تكلفة رأس المال المستثمر، أقساط الإيجار ...).

لذلك نجد أن المؤجر لا يقوم بتأجير معداته إلا إلى المؤسسات ذات المردودية الجيدة ورؤوس الأموال العاملة الكافية لمواجهة تكاليف الإيجارات المستحقة دوريا، والتي تعتبر اهتلاكات للأصل المستثمر.

بالمقارنة مع البنوك والمؤسسات الأخرى المختصة، فإن مؤسسات الائتمان الإيجاري تتحمل مصاريف تسيير إضافية ناتجة عن العلاقة التي تربط بين المورد، المستأجر والمؤجر، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف عما عليه في العقود.

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.

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 التجهيزات.

من الجانب المحاسبي فإن عدم التسجيل التزامات المؤسسة من جهة الخصوم من الميزانية لا تعتبر إلا تحسنا ظاهرا وهذا لعدم حدوث زيادة في جهة الأصول، لان المستأجر ليس مالكا للأصل، ويعبر كل هذا عن عدم إمكانية الاستدانة من جهات أخرى، مما لا يتيح للمستأجر تقديم ضمانات للدائنين المحتمل التعامل معهم في المستقبل.

المبحث الثاني: أنواع الائتمان الإيجاري:

هناك العديد من أنواع الائتمان الإيجاري، وسوف نتطرق في هذا المبحث إلى المعايير التي تحدد وترتب الائتمان الإيجاري.

المطلب الأول: الائتمان الإيجاري حسب طبيعة العقد:

حسب هذا التصنيف هناك نوعان من الائتمان الإيجاري، الائتمان المالي والعملي.

1- **الائتمان الإيجاري المالي:** حسب المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المتعلق بالائتمان الإيجاري، يعتبر ائتمانا إيجاريا ماليا إذا تم تحويل كل الحقوق أو الالتزامات والمنافع والمساوى والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر، ويعني ذلك أم مدة عقد الائتمان الإيجاري كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليه مكافأة هذه الأموال المستثمرة.⁽¹⁾

ويسمى أيضا التأجير الرأسمالي وهو عقد طويل الأجل وغير قابل للإلغاء ولا يتضمن هذا العقد خدمات الصيانة والتأمين، بل يتحمل تكاليف المستأجر.

ففي هذا النوع من الإيجار تقوم الشركة التي تستخدم هذا النوع من الإستراتيجية الأصل الذي ترغبه ثم تتفاوض مع المنتج في كل الأمور بسعر وشروط التسليم وتوقع على الاتفاق، يلي ذلك قيامها بالاتفاق مع شركة تأجير على أن يقوم هذا الأخير بشراء الأصل من المنتج بالشروط السابقة المتفق عليها ثم تستأجر هذا الأصل بمجرد شراءه لمدة تأجير محددة مقابل التزام مالي محدد يغطي عادة تكلفة الأصل بالإضافة إلى عائد

(1) طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 78، 79.

مناسب لاستثمار المؤجر، أي أن المستأجر يقوم بدفع الأقساط الإيجارية إلى المؤجر خلال فترات متتالية تساوي في مجموعها قيمة شراء الأصل بالإضافة إلى عائد معين.⁽¹⁾ وهو ينقسم بدوره إلى عدة أنواع تتمثل في:

1-1- البيع وإعادة التأجير Sale and lease Back: بمقتضى هذا الاتفاق تقوم الشركة ببيع الأصل إلى الطرف الآخر في نفس الوقت يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل إلى الشركة نفسها وهذا يعني أن:⁽²⁾ البائع وهو في ذات الوقت المستأجر يحصل على قيمة الأصل المباع، ولكنه يحتفظ بحق الانتفاع بذات الأصل أي الاحتفاظ به لغرض الاستخدام.

يلتزم المستأجر بدفع أقساط التأجير بحيث تغطي هذه الأقسام ثمن شراء هذا الأصل إلى العائد الذي يرغب المشتري (المؤجر) في الحصول عليه.

1-2- التأجير الرفعي Levaged Leasing: يخص هذا النوع من التأجير الأصول الثابتة المرتفعة الثمن، وما يميزه عن باقي الأنواع الأخرى هو أن العقد يتضمن ثلاث أطراف هم: المؤجر، المستأجر، والمقرض. ولا يختلف وضع المستأجر في هذا النوع من التأجير عنه في الأنواع الأخرى، أما المؤجر فوضعه يختلف يتمثل في أن شراء الأصل بتمويل جزئيا من حقوق الملكية والباقي من أموال مقترضة، وعادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض، ولزيد من الضمان يوضع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، غير أن هذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقرض، أما المستأجر الذي بحوزته الأصل فيوقع بصفته ضامنا.⁽³⁾

2- الائتمان الإيجاري التشغيلي: ويسمى كذلك التأجير العملي، لقد عرفه المشرع الجزائري في المادة الثانية من الامر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 كما يلي:

"يعتبر ائتماناً إيجارياً عملياً إذا يتم تحويل كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني، أو تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني، أو تقريبا كلها إلى المستأجر، وهذا يسمح بالقول ان جزء من كل ذلك يبقى على عاتق المؤجر، ومعنى

(1) سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات الاستثمار والتمويل والتحليل المالي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1997، ص 144، 145.

(2) عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002، ص 482.

(3) منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997، ص 557.

ذلك أن فترة العقد غير كافية لكي يسترجع المؤجر كل نفقاته، وبالتالي فإنه يجب انتظار فترة أخرى لاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتجديد العقد أو بيع الأصل".

إن الائتمان الإيجاري التشغيلي ليس معناه تمويل شراء المعدات، هو عبارة عن عقد محدد المدة (عقد قصير الأجل) يقوم فيه المستأجر باستئجار المعدات كسيارات، الشاحنات، التجهيزات ... إلخ، من المؤجر لمدة زمنية محددة مقابل إيجار شهري، وفي ظل عقد التأجير التشغيلي يتحمل المؤجر جميع التكاليف المصاحبة لاستخدام هذه المعدات، بما في ذلك الصيانة، الخدمات، وجميع التكاليف المصاحبة للدفع بالتقسيط وكذلك تكاليف تأمين المعدات.

وتتناسب عقود التأجير التشغيلي مالكي الأساطيل والمقاولين المتعاقدين على مشاريع عمل طويلة وقصيرة الأجل، أي أن هذه العقود مخصصة للشاحنات، آليات ومعدات البناء المختارة وغيرها من المعدات لفترات زمنية محدودة.

يلاحظ أن عقود الائتمان الإيجاري العملي عادة ما تعطى للمستأجر حق إلغاء العقد وإرجاع الأصل قبل انتهاء مدة العقد الأساسية، ويعطي هذا الحق ميزة عامة للمستأجر حيث أن يستطيع التخلص من الأصل في حالة التطور التكنولوجي وظهور أصول أحدث تؤدي عمل بكفاءة أكبر وفي حالة انتهاء الحاجة إلى هذا الأصل.⁽¹⁾ من خلال ما سبق يمكن أن نستنتج ما يلي:

- إن عقد الإيجار يكون لفترة أقل من العمر الاقتصادي للأصل.
- المؤجر يبقى مالكا للأصل خلال فترة العقد ويغطي جميع تكاليف بفضل إعادة تأجيره عدة مرات وبيعه.
- هذا النوع من التمويل يجعل المعدات تفقد بسرعة قيمتها وتصبح مهتلكة مع مرور الوقت ولذلك يستحسن أن تقوم المؤسسة باستئجار بدلا من شرائها نتيجة ظهور معدات أكثر تطورا منها.

(1) محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص396.

الجدول رقم(2-2): أوجه الاختلاف والشابه بين الائتمان الإيجاري المالي والتشغيلي.

الائتمان الإيجاري التشغيلي	الائتمان الإيجاري المالي	
ترك حسب الاتفاق	لا بد أن تغطي 95% من القيمة السوقية للعقد	القيمة الإيجارية للعقد
يتحمل المؤجر تكاليف الصيانة والتأمين خلال فترة التعاقد	يتحمل المستأجر تكاليف الصيانة والتأمين خلال فترة العقد	تكاليف الصيانة والتأمين
تحدد المدة بدون قيود	يجب أن تغطي 75% من الحياة الاقتصادية للأصل	تحديد مدة العقد
يمكن فسخ العقد	العقد غير قابل للفسخ	فسخ العقد
لا يجوز للمستأجر شراء أو تملك الأصل المؤجر بل يرجعه إلى المؤسسة المؤجرة	عند نهاية العقد يجب على المستأجر أن يعيد الأصل إلى المؤجر أو يعيد استجاره لفترة أخرى أو يشتري الأصل من المؤجر	ملكية الأصل في نهاية مدة العقد
يكون مقابل الانتفاع	يكون مقابل الانتفاع مضافا إليه جزء من ثمن الشراء	قسط الإيجار

المصدر: من إعداد الطالبة.

المطلب الثاني: الائتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع التمويل:

يمكننا حسب هذا التصنيف التفريق بين نوعين من الائتمان الإيجاري: الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة والائتمان الإيجاري للأصول غير المنقولة.

1- الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة:⁽¹⁾ يستعمل هذا النوع من الائتمان الإيجاري من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة، وهي كأنواع الائتمان 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 أخرى، أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.

أو الائتمان الإيجاري هو عملية تأجير المعدات والتجهيزات، تقوم مؤسسة بشراء هذه الأصول قصد تأجيرها وتبقى هذه المؤسسة (المؤجر) مالك لها.

(1) طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 79.

ولقد عرف المشرع الجزائري للائتمان الإيجاري المنقول في المادة من الأمر 96-09 مثل ما هو موجود في فرنسا. الائتمان الإيجاري المنقول يتعلق بالأصول الغير الثابتة كالتهييزات والمعدات الموجهة أساسا للاستعمال المهني.

ويسمح هذا النوع من التأجير للمؤسسات المستأجرة بالاستفادة من تهييزات ومعدات لا تستطيع شراؤها، وذلك خلال مدة متفق عليها تتراوح من 3 إلى 5 سنوات أو من 2 إلى 7 سنوات حسب العمر الإنتاجي للأصل المؤجر، ويجب التنويه هنا إلى أن عقد الائتمان الإيجاري المنقول غير قابل للإلغاء.

2- الائتمان الإيجاري للأصول غير المنقولة: في الواقع لا يختلف هذا النوع من الائتمان الإيجاري من ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق، ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تشكل غالبا من بيانات شيدت أو هي في طريق التشييد، حصلت عليها المؤسسة المؤجرة أو قامت هي ببنائها، وتسليمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار.

وفي نهاية فترة العقد، تتاح للمؤسسة المستأجرة إمكانية الحصول نهائيا على الأصل حتى ولو كان ذلك تنفيذا لمجرد انفرادي بالبيع، أو تتاح لها إمكانية الاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء، أو تتاح لها أخيرا إمكانية التحويل القانوني للملكية البناء المقام على الأرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.⁽¹⁾

كما تناول المشرع الجزائري الائتمان الإيجاري الغير المنقول في المادة الرابعة من الأمر 96-09 إن الائتمان الإيجاري الغير المنقول يقوم على أساس استئجار مباني أو أراضي ذات الاستعمال المهني بحيث يمكن للمستأجر أن يشتري الأصل الثابت عند نهاية مدة الإيجار، وتكون مدة الإيجار طويلة المدى لأن العقارات تمتلك في مدة تتراوح بين 15 و 25 سنة.

(1) طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 80.

الجدول رقم (2-3): أوجه الاختلاف بين الائتمان الإيجاري المنقول والائتمان الإيجاري غير المنقول.

الائتمان الإيجاري غير المنقول	الائتمان الإيجاري المنقول	
طويل الأجل (من 15 إلى 25 سنة)	قصيرة ومتوسطة الأجل (من 2 إلى 5 سنوات) أو من (3 إلى 7 سنوات)	مدة العقد
المستأجر ملزم بدفع تسبيق الإيجار لشركة الإيجار خلال مدة البناء	لا يوجد تسبيقات للإيجار	وجود تسبيقات للإيجار
كبيرة	قليلة	درجة التعقيد
طائلة	مناسبة	الأموال المستلمة
تخضع للقانون الخاص بالعقارات	تخضع للقانون التجاري	القانون الخاضع له

المصدر: من إعداد الطالبة.

المطلب الثالث: الائتمان الإيجاري حسب طبيعة جنسية للعقد.⁽¹⁾

1- الائتمان الإيجاري الوطني: حسب المادة الخامسة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 يعرف القانون الجزائري الائتمان الإيجاري الوطني "عندما تجمع العملية شركة تأجير بنك أو مؤسسة مالية بتعامل اقتصادي وكلاهما مقيمان في الجزائر".

ومعنى ذلك يكون الائتمان الإيجاري وطني إذا قام المؤجر في بلد ما بتأجير المعدات والتجهيزات إلى المستأجر في ذات البلد.

ويجب أن نعرف أنه إذا قامت مؤسسة الائتمان الإيجاري بفتح فروع لها في الخارج لممارسة العمل الإيجاري، فإن هذه العملية تخضع لقوانين وتشريعات البلدان التي يوجد فيها الفروع، ولكنها ليست ذات طابع دولي ويسمى هذا النوع بالائتمان الإيجاري المكيف Leasing Domestique.

2- الائتمان الإيجاري الدولي: يعتبر الائتمان الإيجاري دوليا إذا كان المؤجر في بلد ما والمستأجر في بلد آخر، ويزيد هذا النوع تعقيدا إذا كان الطرف الثالث وهو المورد في بلد ثالث، ومصدر التمويل في بلد رابع. في هذا النوع عقد الائتمان الإيجاري يخضع المتعاملين الاقتصاديين لقوانين مختلفة بسبب تواجد المتعاقدين في دول مختلفة.

(1) لدرع خديجة، مرجع سبق ذكره، ص 28، 29.

أما المشرع الجزائري فقد عرف الائتمان الإيجاري على أساس أنه دولي في المادة الخامسة من الأمر 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، عند ما يكون العقد الذي يركز عليه إما مضمي بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة التأجير أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحدد ثان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر "وبلاحظ أن الائتمان الإيجاري الدولي ميزة هامة تتمثل في تحسين ميزان المدفوعات، إذ يقتصر التحويلات للخارج على الأقساط الإيجارية فقط، وليس التمويل الكامل لقيمة الأصل".

المبحث الثالث: الأطراف الائتمان ومصادر تمويله:

يعتبر الائتمان الإيجاري شكل آخر من التمويل ميكانيزمات تنظيمية وتسييره من خلال الأطراف المتدخلة في هذه العملية وكذا المراحل التي تمر بهما ومصادر تمويلها.

المطلب الأول: الأطراف في عملية الائتمان الإيجاري:¹

في عملية الائتمان الإيجاري يلعب المؤجر (مؤسسة الائتمان الإيجاري) دور الوسيط بين منتجي ومستعملي الأصول ويتمثل أطراف العقد في:

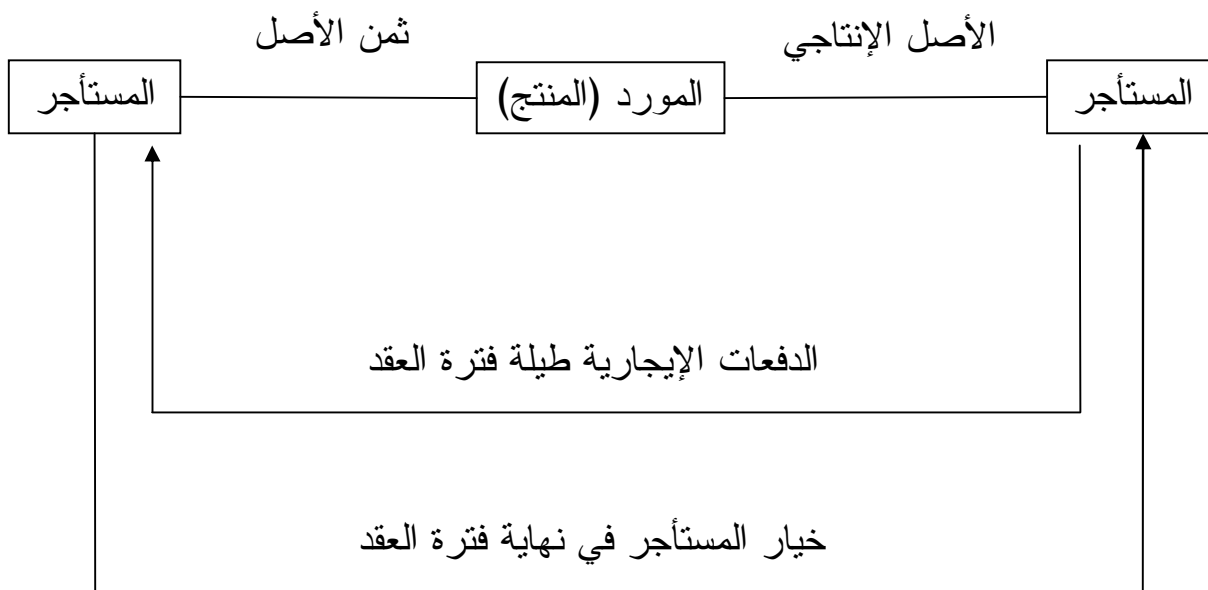
1- المستأجر: وهو شخص طبيعي (متعامل اقتصادي) أو معنوي (مؤسسة اقتصادية) وهو يريد الحصول على الأصل وحيازته، أي الطرف الذي سيشغل الأصل، ويحق له استخدامه مقابل دفعة أقساط إيجارية يتفق عليها دون التزامه بشرائه في نهاية مدة العقد أو خلاله والمستأجر هو الذي يحدد ما يريد استجاره وهو الذي يتصل بالمؤجر لكي يتفق معه على المواصفات الشيء المؤجر وشروط التسديد والصيانة والتأمين، وكذلك يتفاوض مع المورد حول السعر، الصيانة، شروط العقد ... إلخ لتحقيق استثمار معين بما يتفق وطبيعة نشاطه.

2- المؤجر: وهو مؤسسة الائتمان الإيجاري أو البنك أو غيره من المؤسسات المالية أو رجال الأعمال، والتي تقوم بتمويل العملية (شراء التجهيزات، بناء مصنع ...) بعد الموافقة عليها، وذلك حسب المواصفات التي يحددها المستأجر، يعطي هذا الأصل للمستأجر مع تحمله كل الالتزامات المتعلقة بالأصل، مقابل حصول المؤجر على أقساط الإيجارية ويعتبر المؤجر المالك القانوني للأصل المراد تمويله، كما يعتبر كوسيط بين المستأجر والمورد وبالتالي فهو مرتبط بنوعين من العقود أولهما عقد الشراء مع المورد وعقد الائتمان الإيجاري مع المستأجر.

(¹) صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص 45.

3- المورد: وهو الذي يسلم الأصل للمستأجر تحت إشراف المؤجر طبعاً، للشروط والمواصفات المتفق عليها بينه وبين المستأجر، ويون المورد إما منتجاً أو بائعاً للأصل بحيث يتلقى طلباً من المؤجر والمتعلق بالأصول موضوع العقد، ويقوم المورد بتسليمهما للمستأجر، ومعنى ذلك أن المؤجر هو الذي يقوم بإمضاء عقد التصنيع أو الشراء من المنتج بعقد يعرف بعقود الاشتراط لصالح الغير (المستأجر).
و الشكل التالي يوضح لنا عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاث أطراف :

الشكل رقم (2-1): نشوء عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاثة أطراف المستأجر، المؤجر، المورد.



المصدر : من إعداد الطالبة .

المطلب الثاني: الخطوات العملية لتطبيق الائتمان الإيجاري.

تمر عملية الائتمان الإيجاري بثلاث مراحل أساسية هي:¹

1- دراسة العملية: في هذه المرحلة تقوم المؤسسة (المستأجر) باختيار الأصل الذي تحتاجه للقيام بنشاطاته وتمويل استثماراتها، من أجل هذا تختار مورداً وتتفق معه على السعر المناسب وشروط الحصول على الاستثمار وأجال التسليم بالإضافة إلى الخصوصيات النقدية للأصل المرغوب فيه، وبعدها يتقدم المستأجر بطلب إلى المصرف لتأجير المعدات أو سلعة ما، ويرفق بطلب دراسة جدوى اقتصادية على المشرع، وطبيعة المعدات المطلوبة مصدرها، فاتورة مبدئية بالثمن، مدة الإيجار والمركز المالي للمستأجر، وكافة المستندات المتصلة

(1) صخر أحمد الخصاصنة ، مرجع سبق ذكره ، ص50.

بالموضوع، ويقوم المصرف بدراسة موقف المستأجر خلال سيرته الذاتية والتزامه الأخلاقي وسمعته ومقدرته المالية والائتمانية والتسويقية وعبرته العملية من مصادر مختلفة فإن اطمئن إلى كل ذلك فإنه يتم أخذ الموافقة من السلطات المخولة باتخاذ القرار في المصرف.

2- تنفيذ العملية: بعد دراسة الملف من كل الجوانب (الخطر، المردودية، الضمانات ... إلخ) والموافقة عليه ويقوم المؤجر بشراء الأصل من المورد وينتج عنه عقد بيع بين المؤجر والمورد، وهذا العقد يعطي لمؤسسة الائتمان الإيجاري الحق بامتلاك الأصل والتصرف في بكل حرية.

خلال فترة محددة ومسبقا وغير قابلة للإلغاء، يتسلم المستأجر المعدات (الأصل) بعد معاينتها بمحضر استلام يقدمه إلى المؤجر، ويجب التنويه إلى أنه إذا كان الأصل مستورد من الخارج، تخصص مؤسسة القرض الإيجاري تقني سامي لمراقبة الأصل عند الاستلام، أما إذا كان الأصل محلي فالمستأجر مسؤول عن استلامه ثم يوقع المؤجر مع المستأجر عقد الإيجار والذي ينص بوضوح على كيفية دفع المستأجر لأقساط الإيجار وذلك طبقا لجدول الإيجار ويتضمن كذلك تاريخ توقيع عقد الإيجار وتاريخ طلب المؤجر الأصل من البائع وتاريخ تسليم المستأجر الأصل وتاريخ البدء العمل به، إضافة إلى مجموعة من البنود التي تنظم عملية الإيجار، وقد يطلب بعض المؤجرين إيداع دفعة أولية متقدمة، عند إبرام العقد كضمان للمؤجر ولكي يريح المزيد من الوقت ف استرجاع تكلفة الأصل.

بموجب هذا العقد يحق للمستأجر استعمال والتصرف بالأصل خلال الفترة المحددة في العقد وكأنه مالكا له، مقابل دفع إيجارات دورية، وتشمل هذه الأقساط ثمن الاستثمار، سنوات الاستعمال والعائد المتوقع الذي تتحصل عليه المؤسسة المؤجرة وتشمل هذه الأقساط أيضا كل المصاريف الأخرى التي تتحملها المؤسسة المالية أثناء عملية تسليم الأصل إلى المؤسسة المستأجرة، وتتمثل هذه المصاريف على وجه الخصوص في مصاريف النقل والتأمين والصيانة ما لم تتحمل المؤسسة المستأجرة مباشرة هذه المصاريف، وهذا حسب ما ينص عليه العقد، وهذه الأقساط تكون مرتفعة في بداية استعمال الأصل ثم تبدأ في التناقص مع تقدم العمر الاقتصادي للأصل (اهتلاك وتقدم الأصل) لأن إنتاجية تكون مرتفعة في بداية الاستعمال ثم تنخفض تدريجيا مع الزمن.

3- انتهاء عملية الائتمان الإيجاري:

عند انتهاء مدة العقد، يكون أما المستأجر أن يختار بين:

3-1- طلب إعادة التأجير: المؤسسة نجد أنه في صالحها أن تجدد عقد الإيجار لفترة زمنية أخرى، مقابل إيجارات منخفضة كثيرا عما كانت عليه في العقد الأول، مع إمكانية فسخ العقد في أي الوقت.

3-2- رد الأصل إلى المؤجر: يرجع المستأجر الأصل إلى المؤسسة المؤجرة، لعدم الحاجة إليه، فيقوم المؤجر بالبحث عن المستأجر آخر أو يبيع الأصل وفي بعض الأحيان يرجع الأصل إلى المورد بعد موافقته.

3-3- تملك الأصل: الخيار الأكثر شيوعا في حالة الائتمان الإيجاري هو شراء المستأجر للأصل المؤجر، مقابل دفع القيمة المتبقية المالية للمؤجر.

وحسب المادة 45 من الأمر رقم 96-09 في حالة إذا قرر المستأجر حق خيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه عن طريق رسالة مضمونة الوصول، موجهة إلى المؤجر خمسة عشر يوم على الأقل قبل هذا التاريخ يتعين على المتعاقدين الإثبات بعقد ناقل للملكية، يجرى لدى موثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار المنصوص عليها في القوانين المعمول بها.

من خلال التطرق إلى المراحل الثلاثة نستنتج أن المؤجر يشترى الأصل ويقدمه للمستأجر مقابل إيجارات تحدد في العقد، وبعد انتهاء العقد يقرر المؤجر والمستأجر مصير الأصل.

المطلب الثالث: مصادر تمويل الائتمان الإيجاري:¹

يتطلب تمويل نشاطات الائتمان الإيجاري إلى الكثير من رؤوس الأموال مما يستوجب توفير مصدر لتمويل هذه العمليات كالبنوك والمؤسسات المالية المتخصصة وغيرها من المؤسسات بغية تطوير وتنمية التعامل بهذه التقنية.

1- تحديد مصادر تمويل الائتمان الإيجاري:

ويمكن تحديد مصادر الادخار المخصصة لتمويل الائتمان الإيجاري فيما يلي:

- المساهمين في مؤسسات الائتمان الإيجاري، بفضل الأرباح المرتفعة التي يحققها وكذا زيادة الطلب على هذه النوع من الاقتراض.

(¹) طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الانتاجية، الناشر المنشأة المعارف جلال وشركائه، الاسكندرية، 2005، ص60

- مساهمات شركات التأمين والأصول السائلة لشركات المالية، وكذلك إيداعات وفوائض رجال الصناعة، وذوي المصالح المرتبطة بتنمية الاستثمارات في القطاعات الإنتاجية.
- التسهيلات الائتمانية التي يقدمها البنك المركزي إلى المؤسسات المالية المتخصصة والقروض التي تمنحها الدولة لها، (خاصة البنوك الصناعية والزراعية وصناديق الاستثمار).
- من خلال إصدار سندات الائتمان الإيجاري في السوق المالية المحلية، لكن في حالة التضخم فإن التمويل الداخلي لا يكفي لتلبية احتياجات العملاء لذلك يلجأ المؤجر إلى الاقتراض الخارجي.

2- المؤسسات المالية المتخصصة في ممارسة عملية الائتمان الإيجاري:

تعتبر المؤسسات البنكية والمالية أحد المصادر الرئيسية لتمويل عمليات الائتمان الإيجاري، ومن بين هذه المؤسسات التي تمارس هذا النوع من الائتمان هي:

1-2- المؤسسات المالية المتخصصة في الائتمان الإيجاري: وهي مؤسسات أنشئت لتقوم بعمليات الائتمان الإيجاري فقط، وقد تكونت برؤوس أموال فردية والهدف منها تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومساعدتها للقيام بأنشطتها واستثماراتها وذلك بتزويدها بالتجهيزات والمعدات التي هي بحاجة إليها عن طريق التأجير، وبواسطتها يحقق المستأجر عائدا كبيرا من استثماراته والمؤجر يضمن استرداد الأصل مع ثمن الإيجار.

2-2- البنوك التجارية وفروعها المتخصصة: في الأساس تقدم هذه البنوك قروض قصيرة الأجل، ولكن بعد قيامها بالتمويل عن طريق الائتمان الإيجاري ساعدها ذلك على تطوير الائتمان القصير الأجل إلى الائتمان طويل الأجل مع الأخذ بعين الاعتبار الأقساط المترتبة عنه والضمانات التي تعي لها الحق في امتلاك الأصل.

2-3- المؤسسات المصرفية المتخصصة: وتتمثل في البنوك الصناعية والزراعية وصناديق الاستثمار وغيرها من البنوك، ومثل باقي المؤسسات المالية فهي تقوم بدراسة طلب المستأجرين ثم الاتصال بالموردين (المؤسسات الإنتاجية والصناعية) من أجل الحصول على التجهيزات المطلوبة وهذه البنوك تمول بشكل خاص المؤسسات الزراعية والصناعية عن طريق الائتمان الإيجاري.

2-4- مشروعات الائتمان الإيجاري المؤسسة بواسطة المستخدمين للأجهزة والآلات: تقوم هذه الشركة من خلال مساعدات الأعضاء من رؤوس الموال وقروض خارجية، بشراء الأجهزة والآلات من الموردين لخدمة أعضائها وتوفير الوسائل الإنتاجية لمؤسسيها والمستفيدين من خدماتها.

5-2- مشروعات الائتمان الإيجاري المؤسسة بواسطة المنتجين للأجهزة والآلات: لقد رأت المشروعات الصناعية ضرورة التعامل مع المستخدم لمنتجاتها مباشرة دون تحمل مخاطر الائتمان، وذلك بتكوين شركات تمويلية تابعة لها تقوم بعمليات الائتمان الإيجاري بغية تسويق منتجاتها وضمان سيولة دائمة لتنمية الصناعية والإنتاجية وتحقيق عوائد مرتفعة من عملية الائتمان الإيجاري التي تعود بالفائدة على المشروعات الصناعية.

المبحث الرابع : القرض الإيجاري في بنك الفلاحة و التنمية الريفية .

من البنوك التجارية التي أنشئت بعد الاستقلال هناك بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وهو بنك متخصص حديث النشأة يلعب دور فعال في تمويل الاقتصاد الوطني وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
المطلب الأول : تعريف البنك و مهامه ¹.

1- تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية :

هو مؤسسة اقتصادية مالية وطنية لها قانونها الأساسي التجاري بمقتضى المرسوم المذكور سابقا، أوكلت له مهمة التكفل بالقطاع الفلاحي، ومع مرور السنوات تعددت نشاطاته، بدأ تدعيم فروعها على مستوى التراب الوطني حيث حقق ما كان يصبو إليه إذ بلغ عدد وكالاته سنة 1985 إلى 269 وكالة منها 06 رئيسية و 31 فرع، أما في يومنا هذا فقد أصبح عدد وكالاته 286 وكالة و 31 مديرية جهوية تشغل حوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف.

ونظرا لكثافة نشاطه ومستواه فقد صنف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من قبل قاموس مجلة البنوك لطبعة 2001 في المركز الأول في الجزائر و 668 عالميا من أصل 4100 بنك، وباعتباره الفرع الوحيد أو الوكالة الوحيدة لجهة الغربية لمدينة مستغانم تعددت نشاطاته وتوسعت خدماته بنكية على غرار القطاع الفلاحي فهو الممول الوحيد لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاعات الأخرى، كما أنه يمتاز بالتقديم القروض الإيجارية فهو حربي سوق وذو منافسة حرة.

2- مهام البنك الفلاحة و التنمية الريفية :

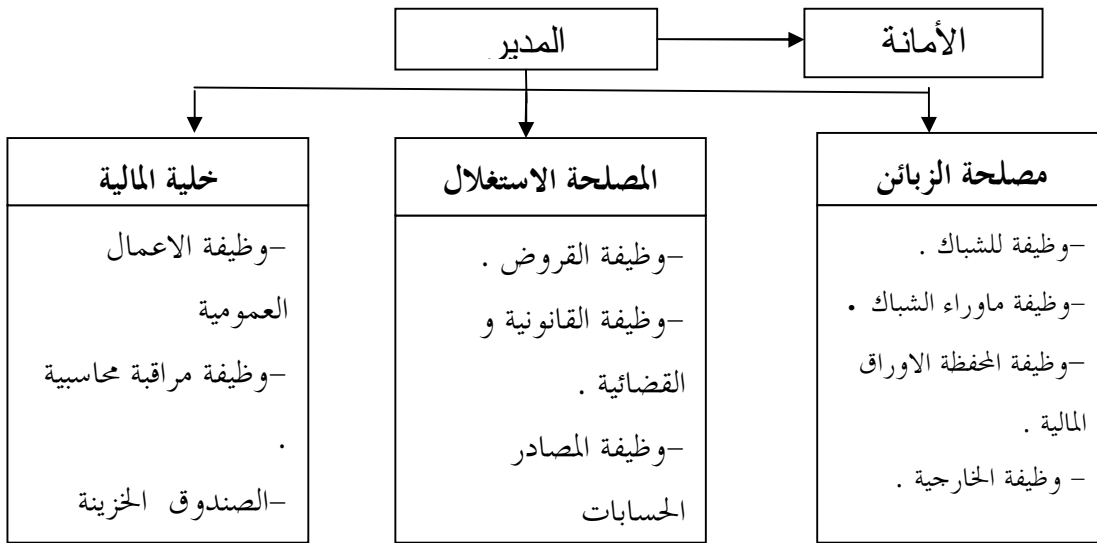
تماشيا مع القوانين والقواعد سارية المفعول في مجال النشاط المصرفي فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بمهمة التالية:

(¹) من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة بوقيرات)

- تنفيذ جميع العمليات المصرفية الاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا لقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها.
 - إنشاء خدمات مصرفية جديدة مع تطوير الخدمات القائمة.
 - تطوير شبكة ومعاملاته النقدية باستحداث بطاقة القرض.
 - تنمية موارد المستخدمين البنك عن طريق ترقية عملي الادخار والاستثمار.
 - تقسيم السوق المصرفية والتقرب أكثر من ذوي المهن الحرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من التطورات العالمية فيما يخص التقنيات المرتبطة بالنشاط المصرفي.
- المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الفلاحة والتنمية الريفية ¹.

أما الشكل التالي وهو عبارة عن هيكل تنظيمي للوكالة المحلية للاستغلال 874 وسنعرض مهام كل خلية أو مصلحة الموجودة في الوكالة.

الشكل (02-02): الهيكل التنظيمي لوكالة المحلية للاستغلال وكالة بوقيرات 874.



المصدر: بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

من المخطط السابق والذي يمثل الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة بوقيرات 874.

- المدير: وهو العضو المركزي داخل الوكالة حيث يقوم بالتنسيق بين كل المصالح.

(1) من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة بوقيرات).

- أمانة المدير: سكرتارية المدير حيث تقوم باستعمال كل أعمال المدير والتكفل بمواعيده، بالإضافة إلى اعتبارها الوسيط بين مجمع الجهوي والوكالة، حيث تقوم باستقبال جميع الرسائل والتعليمات مرسلة من طرف المجمع الجهوي أو مديرية العامة والإرسال أيضا.
- خلية المالية: تكمن مهامها في متابعة المحاسبية العامة للبنك وإعداد ووضع الطرق العملية للمحاسبة والخزينة مراقبة كل الحسابات البنكية.
- مصلحة الاستغلال: ينحصر نشاط هذه المصلحة في مجال الاعتمادات وذلك حسب المعايير الأساسية التي تتمثل في أخذ القرار في أقرب الآجال لطلبات القرض المعتمدة من طرف الزبائن وتأمين الأموال المقترضة، يأخذ الضمانات اللازمة بالإضافة إلى مراقبة التطبيقات القانونية بالقروض.
- مصلحة الزبائن: تقوم هذه المصلحة باستقبال ودفع مبالغ الشبكات بالإضافة إلى السحب من حسابات شخص لإيداعها في حساب شخص آخر، حيث يقوم قسم محافظة الأوراق المالية بمعالجة مختلف العمليات الخاصة بالصكوك الوثائق المحرر بالدينار.

المطلب الثالث : دراسة طلب قرض الإيجاري من البنك الفلاحة و التنمية الريفية ¹.

1- الملف القرض الإيجاري :

- طلب قرض : هو طلب خطي يوضح المستثمر فيه قيمة ونوع القرض المطلوب الحصول عليه ، ونوع التصديد.

- شهادة ميلاد .

- شهادة الإقامة :لا تتجاوز مدتها ثلاث أشهر.

- نسخة طبق الاصل لبطاقة تعريف الوطنية .

- دراسة تقنية و إقتصادية للمشروع : وفيه يذكر المستثمر جميع الجداول حساباته للميزانيات المقترحة حسب المخطط التمويل ، ويكون محرر من طرف المكتب الدراسات المعتمد لدى البنك .

- مخطط التمويل : ويتم فيها تقسيم المشروع الى ثلاث أقسام :

(1) من بنك الفلاحة و التنمية الريفية (وكالة بوقيرات)

* قرض بنكي .

* دعم مقدم من طرف الدولة.

- فاتورة شكلية: وهي يوضح فيها المستثمر نوع و قيمة العتاد المطلوب و تكون من عند المورد المحلي.
- عقد الاستغلال : هو مكان الاستغلال الذي يمارس فيه المستثمر نشاطه و هنا ثلاثة أنواع من العقود .
(ملكية خاصة، الهبة ، عقد الامتياز بالنسبة للفلاحين).
- شهادة عدم المديونية: وهي شهادة تثبت براءة الذمة للمستثمر من عند المؤسسات المالية (عدم وجود الدين للمستثمر ، بالنسبة للفلاحين صندوق الوطني للتعاون الفلاحي (C,N,M,A)، البنك الوطني الجزائري (BAA).
- شهادة جبائية : وهي شهادة تقدم من طرف مصلحة الضرائب توضح فيها وضعية جبائية للمستثمر .
- شهادة تأهيل : هي شهادة تثبت نوع النشاط الممارس .
- 2- كيفية معالجة الملف القرض و مدته :
- 2-1- : كيفية المعالجة.

تتم معالجة الملفات للقرض الإيجاري على 03 مستويات/

أولاً: على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال (A,L,E) L'agence Locale D'Exploitation حيث تقوم بما يلي:

- مراجعة صحة وصدق الوثائق المكونة للملف المقدم.
- حفظ ووضع رقم الترتيب.
- يتابع المشرف كل الحاجات الخاصة بالصيانة.
- في بادئ الأمر يجب قبض مبلغ من المال يقدر بـ 10,000 دج كمصاريف لدراسة الملف.
- إعطاء وثيقة الاستقبال للملف المودع انطلاقاً من رقم الترتيب.
- وجوب زيارة المكان ومراجعة المعلومات المعطاة.

- يحول الملف إلى مجموعة الاستغلال الجهوي G,R,E (Group D'Exploitation Régional) لدراسته وإتمام المعطيات .

ثانيا: على مستوى مجموعة الاستغلال الجهوي GRE:

حيث يقوم بما يلي:

- إعادة مراجعة كل الوثائق المقدمة من (ALE) الوكالة المحلية للاستغلال.
- دراسة ملف القرض وإصدار الحكم على أساسه الشفوي يتضمن وجهة النظر وتعليل الرفض أو القبول.
- وضع تأشيرة السماح أو قبول التمويل.
- يحول نسخة من الملف إلى DFS الخاصة بالتمويل LA Direction Financements Spécifiques من أجل رؤيته ومراقبته.

ثالثا: على مستوى الادارة الخاصة بالتمويل DFS:

حيث تقوم هذه الأخيرة بدراسة أخيرة للملف والقيام بعملية التمويل إذا أمكن ذلك.

3-2-: مدة دراسة القرض:

- يكون مدة معالجة ملف القرض الإيجاري لطلب التمويل على كل مستوى من المستويات الثلاثة فيما يلي:
 - الوكالة المحلية للاستغلال ALE 15 يوم.
 - مجموعة الاستغلال الجهوي GRE 25 يوم.
 - الإدارة الخاصة بالتمويل DFS 35 يوم.
- بعض الإحصائيات عن الملفات المقدمة لطلب قرض إيجاري لبنك الفلاحة والتنمية الريفية .

- نظرا لحدائة هذا النوع من القرض واستعماله من طرف البنك (BADR) نجد عدد الملفات التي طلبت القرض الإيجاري هي 40 ملف.
- الأشخاص الذين تحصلوا على القرض موضوع الطلب هم ثلاثة فقط والسبب هو عدم إكمال الضمانات من طرف أشخاص آخرون والملفات الأخرى موضوع الدراسة.

خلاصة:

يعد القرض الإيجاري من أشكال التمويل وهو يقوم بديلاً لعملية شراء الأصل من أجل الحصول على خدماته أو حيازته، خاصة عدم توفر الأموال اللازمة لعملية الشراء، ويعتبر قرار الاستئجار قرار استثمارياً ومالياً في نفس الوقت، بشرط الوفاء بالالتزامات المنصوص عليها في عقد الاستئجار، كما أن عدم إمكانية لجوء المؤسسة المتوسطة والصغيرة إلى السوق المالي لإصدار أسهم وسندات، يجعلها غير قادرة على مواجهة احتياجاتها التمويلية لتحقيق استثماراتها من جهة، ومن جهة أخرى فإن اقتصر التمويل على الجهاز المصرفي يؤدي إلى ضعف معدلات الاستثمار لذا فإن قرض الإيجار سيسمح بدون شك لهذه المؤسسات بتحديث وسائل الإنتاج واستخدام التكنولوجيا المناسبة لزيادة قدرتها التنافسية وبالتالي تغطية احتياجاتها التمويلية المتزايدة والتقليل من العوائق التي تفرضها عليها الجهات الدائنة وخاصة البنوك التجارية (بنك الفلاحة و التنمية الريفية).

قائمة المراجع

باللغة العربية :

الكتب:

- أحمد رحموني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في إحداث التنمية الشاملة في الإقتصاد الجزائري، المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2011.
- رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى، 2008، الجزائر.
- سمير محمد عبد العزيز، إقتصاديات الإستثمار و التمويل و التحليل المالي، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1997.
- صخر أحمد الخصاونة، عقد التأجير التمويلي، دار وائل لنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2005.
- طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، الناشر المعارف جلال و شركائه، الإسكندرية، 2003.
- عبد العزيز حنفي، أساسيات التمويل و الإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002.
- عادل طه قايد، التأجير التمويلي، البنك المركزي، مصر، 2002.
- محمد عثمان إسماعيل حميد، التمويل و الإدارة المالية، دار النهضة العربية، الأردن، 1995.
- محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.
- محمد صالح الحناوي، الإدارة المالية و التمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998.
- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.

- يوسف حسن يوسف، التمويل في المؤسسات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2012، مصر.

- باللغة الفرنسية:

- Brion D, les PME En Europe Et Leur contribution a L'emploi, In notes et Etudes documentaires, ne 4715-4716, 1983

- EL Mokhter Bey, le leasing et Ses Principales caractéristiques Dents le Nonde, Revue Finance et Développement de Maghreb , N° 17 , Publication De l'ifid, Tunis.

-Luc Bernet Rolland , Principes de technique Bancaire , dumod, Pris , 2002.

-Roger, Machart, Réussu on PME , Dumod, Paris , 1991.

المجلات :

- إيهاب يوسف أبو القمر، عقد التأجير التمويلي، مجلة المستثمرون ، العدد 50.

- فخري الدين الفقي ، صناعة التأجير التمويلي مع دراسة تحليلية للسوق المصري، مجلة مصر المعاصرة ، العدد 442-451، القاهرة، 1998.

المذكرات :

- لدرع خديجة، الاعتماد الايجاري كأحد بدائل تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية ، جامعة مستغانم ، دفعة 2007-2008.

النصوص القانونية و التنظيمية :

- قانون التأجير التمويلي الأردني رقم 16 لسنة 2002 المعدل بالقانون رقم 48 لسنة 2003، الجريدة الرسمية رقم 4542 الصادرة في 01 ماي 2002.
- قانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المصادر :

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة بوقيرات).

- المواقع الإلكترونية:

- موقع الإلكتروني لشركة العربية للإيجار المالي : www.arblaesing.dz.com
- موقع الإلكتروني لوزارة التجارة والصناعة المصرية: www.mti.gov.eg

فهرس المحتويات

الدعاء

الشكر

الإهداء

فهرس المحتويات

فهرس الأشكال

فهرس الجداول

أ.....:مقدمة

الفصل الأول : ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مصادر تمويلها

06.....: تمهيد

07.....المبحث الأول :مدخل حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

07المطلب الأول:تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

20المطلب الثاني:أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

25المطلب الثالث:المشاكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

27المبحث الثاني:عموميات حول التمويل.

27المطلب الأول:تعريف التمويل وأنواعه.

29المطلب الثاني:الأهداف التمويل.

29المطلب الثالث:أهمية التمويل.

30	المبحث الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....
30	المطلب الأول: المصادر الداخلية.....
32	المطلب الثاني: المصادر الخارجية.....
36	خلاصة.....
الفصل الثاني: الإئتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية	
38	تمهيد.....
39	المبحث الأول: عموميات حول الإئتمان الإيجاري.....
39	المطلب الأول: نشأة و تطور الإئتمان الإيجاري.....
44	المطلب الثاني: تعريف الإئتمان الإيجاري.....
48	المطلب الثالث: إيجابيات وسلبيات الإئتمان الإيجاري.....
54	المبحث الثاني: أنواع الإئتمان الإيجاري.....
54	المطلب الأول: الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة العقد.....
57	المطلب الثاني: الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة موضوع التمويل.....
59	المطلب الثالث: الإئتمان الإيجاري حسب طبيعة جنسية العقد.....
60	المبحث الثالث: الأطراف الإئتمان الإيجاري و مصادر تمويلها.....
60	المطلب الأول: الأطراف في عملية الإئتمان الإيجاري.....
61	المطلب الثاني: الخطوات العملية لتطبيق الإئتمان الإيجاري.....
63	المطلب الثالث: مصادر تمويل الإئتمان الإيجاري.....
65	المبحث الرابع: القرض الإيجاري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....

- 65المطلب الأول :تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية و مهامه.
- 66المطلب الثاني : هيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 67المطلب الثالث :دراسة طلب القرض من بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 71خلاصة.
- 73خاتمة.
- 76قائمة المراجع.

الملاحق